

İklimlendirme sektörü yüksek konfor standartları ve enerji verimliliğini eş zamanlı yöneten mühendislik çözümleriyle, otellere misafir memnuniyeti ve prestij sağlarken yatırım kararlarında da kritik bir rol oynuyor

Oteller Dosyası, Sayfa 40
“Düğün Konseptli Oteller”

Projeler Dosyası, Sayfa 80
“Marmara Bölgesi Yeni Otel Projeleri”





Zincir oteller ve otel yönetim şirketleri için tek platform, tüm portföyde %30'a varan doğrudan satış payı artışı

Çoklu Tesis - Merkezi Web Sitesi

Merkezi Portföy Web Sitesi ile tüm tesislerin görünürlüğünün ve doğrudan satış performansınızı güçlendirin



Merkezi sistem üzerinden sadakat programıyla tekrar rezervasyonlar edinin



Kanal performansını ve gelir verilerinin tek ekrandan takip edin



Portföyünüzde daha düşük dağıtım maliyeti, daha yüksek gelir.



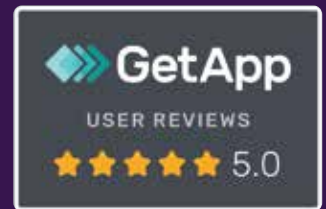
Portföyünüz İçin
Daha Fazlasını
Keşfedin



Hotel Tech Report Exely Yorum Özeti

Mükemmel
4.9 ●●●●● 190 yorum

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



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
0542 412 07 16 - 0543 838 25 28
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, Eylül 2026

2026 yılının ilk 7 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 2,29 düşüşle 27 milyon 863 bin oldu

Turizm Proje Dergisi olarak, Eylül sayımızın **“Tedarikçiler”** dosyasında **“Otellerde İklimlendirme Teknolojileri”**ni inceledik. Otellere iç hava kalitesi, gürültüsüz ve kesintisiz konfor standartlarıyla doğrudan misafir memnuniyeti ve prestij sağlayan iklimlendirme sektörünün, sürdürülebilirlik odaklı mühendislik çözümleriyle yatırım kararlarında ne kadar kritik bir rol oynadığına yer verdik. Sektör temsilcilerinin iklimlendirme sistemlerinde baz alınması gereken kriterler hakkındaki açıklamalarını, sorunlarını ve çözüm yollarını işledik.

“Oteller” bölümümüzde **“Düşün Konseptli Oteller”i** işledik. Çiftlerin hikâyelerini ve hayallerini yansıtan düşün organizasyonlarını zarafet, gastronomi, kusursuz hizmet ve kişiselleştirilmiş deneyimlerin harmanlandığı unutulmaz davetlere dönüştürmelerine yer verdik. Türkiye’nin gerek muhteşem coğrafyası gerek son derece prestijli lüks tesisleri ve gerekse üstün hizmet anlayışıyla küresel düşün endüstrisinin öncelikli merkezleri arasında konumlandığını haberleştirdik. Sektör profesyonellerinin, sektörün durumu ve geleceği ile ilgili görüşlere yer verdik.

“Projeler” dosyamızda son güncellemelerini yaptığımız yapıyı devam eden **“Marmara Bölgesi (İstanbul hariç) Yeni Otel Projeleri”**ne yer verdik. Yaptığımız araştırmalara göre 2026 yılında açılmış ve açılacak olan yeni otel sayısı 15 olup bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 2 bin 104 adete ulaşıyor. 2027 yılı ve sonrasında ise 16 yeni otel projesi, 3 bin 100 yatak kapasitesiyle misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Böylece toplam 31 yeni otel projesi, 5 bin 204 yatak kapasitesiyle bölge turizminde yerini almaya hazırlanıyor.

“İstatistikler” bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 7 ayında (ocak - temmuz) 27 milyon 863 bin 612 yabancı ziyaretçi Türkiye’ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 3 milyon 665 bin 603 kişi ile Rusya, 3 milyon 409 bin 263 kişi ile Almanya, 2 milyon 123 bin 754 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 28 milyon 515 bin olmuştu. Buna göre 2026 yılının ilk 7 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 2,29 düşüş yaşandı. Aylık bazda ise temmuz ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,27 oranında bir düşüşle 7 milyon 96 bin oldu.

“Gündem” bölümümüz, güncel turizm haberleri, **“Dünyadan”** bölümümüz, dünyada turizm haberleri, **“Acenteler”** bölümümüz, acenteler ile ilgili güncel haberleri, **“Etkinlikler”** bölümümüz, önemli turizm fuarları, etkinlik ve toplantıları içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz.

İlan indeksi

ANFAŞ.....	Sayfa 89
Bonna.....	Sayfa 53
Bosch Home Comfort.....	Sayfa 13
Daikin.....	Sayfa 100
Delta Yapı.....	Sayfa 75
E.C.A.....	Sayfa 35
EF Teknoloji.....	Sayfa 3
Elektromarla.....	Sayfa 1
Exely.....	Ön K. İç
Form MHI Klima.....	Sayfa 11
Grand Hyatt İstanbul.....	Sayfa 45
Günsu.....	Arka K. İç

Hafele.....	Sayfa 37
Hantech.....	Sayfa 17
Hisense HVAC Türkiye.....	Sayfa 21
Hostech by Tusid.....	Sayfa 87
HotelTech Fuarı.....	Sayfa 83
Ilıca Hotel Çeşme.....	Sayfa 49
İnoksan.....	Sayfa 67
Kale Kilit.....	Sayfa 57
Navitas Spa.....	Sayfa 77
Panasonic Electric.....	Sayfa 69
Panasonic Klima.....	Sayfa 19
Proje Aydınlatma.....	Sayfa 73

Reçber Kablo.....	Sayfa 27-65
Rota Klima.....	Sayfa 25
Securitas Technology.....	Sayfa 33
Som Elektronik.....	Sayfa 51
The Dalaman Golf Club.....	Sayfa 4-5
Turoops.....	Sayfa 95
Verta Tekno.....	Sayfa 59
Vital.....	Sayfa 61
Yatsan.....	Arka Kapak
Yıldız Şemsiye.....	Sayfa 29

haber indeksi

Tedarikçiler Dosyası.....	Sayfa 6
Oteller Dosyası.....	Sayfa 40
Projeler Dosyası.....	Sayfa 80

Alperen Mühendislik.....	Sayfa 31
Ankara HiltonSA.....	Sayfa 52
Arise Hotel.....	Sayfa 71
Asya Klima.....	Sayfa 22
Barcelo Hotel Group.....	Sayfa 43
Bosch Home Comfort.....	Sayfa 12
Crowne Plaza Ankara.....	Sayfa 58
Crowne Plaza Florya.....	Sayfa 60
Daikin Türkiye.....	Sayfa 15
DT by Hilton Şanlıurfa.....	Sayfa 71
Elektromarla.....	Sayfa 38-39
ERF Grup.....	Sayfa 30

Etkinlikler.....	Sayfa 98
Fairmont Quasar İst.....	Sayfa 74
Fantürk.....	Sayfa 28
Form Endüstri.....	Sayfa 14
Form MHI Klima.....	Sayfa 10
Gloria Hotels.....	Sayfa 55
Grand Hyatt İstanbul.....	Sayfa 44
Grand Hyatt İstinyePark.....	Sayfa 50
Hantech.....	Sayfa 16
Hilton İst. Maslak.....	Sayfa 66
Hisense HVAC Türkiye.....	Sayfa 20
Ilıca Hotel Çeşme.....	Sayfa 48
InterContinental İst.....	Sayfa 56
İSKİD.....	Sayfa 8-9
İstanbul Marriott Şişli.....	Sayfa 63
İstatistikler.....	Sayfa 99

JW Marriott Marmara Sea.....	Sayfa 70
Kahramanoğulları.....	Sayfa 26
Lara Barut Collection.....	Sayfa 46
Luftsis.....	Sayfa 32
Lures Hotel.....	Sayfa 72
Radisson Blu Kartal.....	Sayfa 79
Radisson Bosphorus.....	Sayfa 47
Rota Klima.....	Sayfa 24
Sheraton İst. City Center.....	Sayfa 64
Sheraton İst. Levent.....	Sayfa 68
Swissotel Bodrum.....	Sayfa 72
The Westin Nişantaşı.....	Sayfa 54
TLC Klima.....	Sayfa 18
Vaillant.....	Sayfa 23
Wyndham Hotels.....	Sayfa 42
Wyndham Kalamış.....	Sayfa 62

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 ağ 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.



The Dalaman Golf Club Is Now Open

Your new championship golf destination in Türkiye

STAY, PLAY & DISCOVER

Where the Mediterranean's stunning natural beauty meets championship golf.

An 18-hole, Par 72 championship course set amidst breathtaking landscapes, offering exceptional golf and unforgettable rounds.

Experience golf differently with Hilton Dalaman Sarigerme Resort & Golf.

www.thedalamangolfclub.com

© dalamangolfclub f thedalamangolfclub

Sarigerme Tourism Center Ortaca / Muğla 48610 Türkiye
golf@hiltondalaman.com • T. + 90 252 286 86 86



THE DALAMAN

Golf Club



tedarikçiler



İklimlendirme sektörü yüksek konfor standartları ve enerji verimliliğini eş zamanlı yöneten mühendislik çözümleriyle, otellere misafir memnuniyeti ve prestij sağlarken yatırım kararlarında da kritik bir rol oynuyor

Bireysel yaşam alanlarından yüksek teknolojiye hijyenik tesislere, dev ticari yapılardan lüks turizm komplekslerine kadar geniş bir yelpazede hizmet veren iklimlendirme sektörümüz; gerek kendi tesislerinde gerçekleştirdiği yüksek katma değerli yerli üretimleri gerekse küresel markaların stratejik temsilcilikleri ve güçlü iş birlikleriyle pazar dinamiklerini şekillendiriyor. Güçlü imalat altyapısı, uluslararası mühendislik birliktelikleri ve genişleyen ihracat ağıyla küresel pazardaki ağırlığını her geçen gün artırarak, Türkiye'yi bölgesel bir Ar-Ge, üretim ve lojistik üssü konumuna taşıyor.

İklimlendirme firmalarımız, gelişmiş VRF sistemleri, yüksek enerji verimliliğine sahip ısı pompaları, hijyenik havalandırma, iklimlendirme otomasyonları ve sessiz çalışan fancoil teknolojileriyle, konforu sürdürülebilirlikle buluşturan çözümleriyle hizmet sunuyorlar. Sektör profesyonelleri, turizm tesislerini yalnızca cihaz tedariki sağlanan bir pazar olarak değil, yüksek konfor standartları ile enerji verimliliğinin eş zamanlı yönetilmesini gerektiren bütünsel bir mühendislik alanı olarak değerlendirdiklerini belirtiyorlar. Otel işletmelerinde iklimlendirme altyapısının sadece soğutma veya ısıtma unsuru olmadığını vurgulayan uzmanlar; iç hava kalitesi, gürültüsüz çalışma, yangın güvenliği, kesintisiz sıcak su ve otomasyon entegrasyonunun doğrudan misafir memnuniyetine, tesis prestijine ve işletme sürekliliğine yansıdığına dikkat çekiyorlar. Sektör yetkilileri; yeni otel projelerinde VRF/VRV sistemleri, Heat Recovery (ısı geri kazanımlı) teknolojileri, yüksek verimli ısı pompaları, sessiz çalışan fancoil cihazları ve özel duman tahliye/jet



fan sistemlerinin öne çıktığını belirtiyorlar. Özellikle aynı yapı içerisinde eş zamanlı ısıtma ve soğutma yapılmasına imkân tanıyan Heat Recovery sistemlerinin açığa çıkan enerjiyi sıcak su üretiminde kullanarak, otellerin enerji harcamalarında önemli tasarruf sağladığını açıklıyorlar. Yetkililer, iklimlendirme altyapısının projenin bitiminde seçilecek bir

donanım değil, mimari ve mekanik tasarımın ilk aşamasından itibaren planlanması gereken temel bir yatırım kalemi olduğunun altını çiziyorlar. Renovasyon projelerinde ise mevcut altyapının bütünsel bir analizle yenilenmesinin işletme maliyetlerini düşürdüğünü belirtiyorlar. Firmalarımızın iş hacimleri içerisinde turizm projelerinin payının, pazar odaklarına bağlı olarak yüzde 15 ile yüzde 40 seviyelerine kadar ulaştığı görülüyor. Otellerin durmaksızın çalışan yapısı sebebiyle turizm sektörünü “ürünlerin ve mühendislik altyapısının en zorlu test alanı” olarak tanımlayan sektör temsilcileri; bölgesel servis ağları, kesintisiz yedek parça desteği, otomasyon altyapıları ve satış sonrası teknik hizmetler ile turizm yatırımlarında uzun vadeli çözüm ortaklıklarını büyütmeyi sürdürüyorlar. İklimlendirme sektörü temsilcileri, sürdürülebilirlik ve karbon ayak izinin azaltılmasını yalnızca bir çevre politikası değil, uzun vadeli Ar-Ge stratejilerinin temeli olarak ele alıyorlar. Verimliliğin tek bir cihaz üzerinden değil; doğru kapasite seçimi, bina otomasyonu ve yaşam döngüsü maliyetleriyle sağlandığını belirten uzmanlar, 2050 Net Sıfır emisyon hedefleri doğrultusunda düşük küresel ısınma potansiyeline (GWP) sahip R-32 ve çevreci R-290 (propan) soğutucu akışkanlarına geçişi hızlandırıyorlar. Sektör yetkilileri; tam DC Inverter kompresörler, %100’e varan ısı Geri Kazanım altyapıları, yapay zekâ destekli kapasite modülasyonları ve fosil yakıt bağımlılığını sonlandıran yüksek verimli ısı pompalarının konaklama tesislerinde enerji tüketimini ve işletme giderlerini önemli ölçüde düşürdüğünü vurguluyorlar. Otellerde bağımsız bölge kontrolü sağlayan akıllı otomasyon entegrasyonları, yapay zekâlı hava yönetimi ve korozyona dayanıklı Blygold kaplamalı sistemlerin modern tesisler için sürdürülebilir bir rekabet avantajı sunduğu kaydediliyor.

Yatırımlarda sadece ilk satın alma maliyetine odaklanmak en büyük hatadır

Sektör temsilcileri, konaklama tesislerinde iklimlendirme sistemi seçilirken yatırımcılar, mimarlar ve otel yönetimleri için doğru sistem

seçiminde öne çıkan temel kriterleri şu şekilde sıralıyorlar:

- **Toplam Sahip Olma Maliyeti (TCO) ve Yaşam Döngüsü:** Karar aşamasında cihazın satın alma fiyatının yanı sıra 10-20 yıllık projeksiyondaki yıllık enerji tüketimi, periyodik bakım harcamaları ve işletme ömrü birlikte hesaplanmalıdır.
- **Kısmi Yük (Part-Load) Performansı:** Oteller yılın tamamında %100 dolulukla çalışmaz. Seçilecek sistemlerin (inverter, modüler VRF/VRV vb.) %30-%50 gibi düşük doluluk oranlarında ve farklı kısmi yüklerde de yüksek sezonsal verimlilik sunması kritik önem taşır.
- **Akustik Konfor ve İç Hava Kalitesi:** Misafir odalarında 20-23 dB seviyesinde (fısıltı sessizliğinde) çalışan, hava akımı rahatsızlığı yaratmayan iç üniteler ile lobi ve restoran gibi değişken yoğunluklu alanlarda taze hava sağlayan filtrasyon altyapısı doğrudan misafir memnuniyetini belirler.
- **Projelendirme ve Doğru Kapasite Analizi:** Renovasyon ve yeni yatırımlarda binanın cephe yapısı, mimarisi ve mevcut tesisatı analiz edilmeden cihaz seçilmemelidir. Yanlış kapasite hesabı yapılmış bir sistem, doğru projelendirilmiş ekonomik bir sistemden daha düşük performans ve daha yüksek maliyet üretir.
- **Satış Sonrası Destek, Yedek Parça ve Hizmet Seviyesi Anlaşması (SLA):** Yüksek sezonda yaşanacak olası bir arızada teknik ekibin ve yedek parçanın tesise ulaşma hızı, cihaz markasından bile daha kritiktir. Yaygın yetkili servis ağı, dijital proaktif arıza tespiti ve uzaktan izleme sistemleri operasyonel sürekliliğin temel güvencesidir.
- **Yangın Güvenliği ve Bina Otomasyonu Entegrasyonu:** Yangın anında duman tahliye ve basınçlandırma fanlarının standartlara uygunluğu; iklimlendirme sistemlerinin kartlı geçiş, pencere sensörleri ve Bina Yönetim Sistemleri (BMS) ile entegre çalışması enerji israfını önler.

Türk iklimlendirme sektörü, 2025 yılında 7,38 milyar dolarlık dış satımla tüm zamanların ihracat rekorunu kırdı-İSKİD

İklimlendirme sektörü temsilcileri, sıkışan küresel çevre regülasyonları, artan enerji maliyetleri ve hızla gelişen teknolojik altyapı karşısında pazarın tarihinin en kritik dönüşüm süreçlerinden birini yaşadığını ifade ediyor. Sahadaki en büyük operasyonel engelin nitelikli teknik personel eksikliği olduğuna dikkat çeken sektör yetkilileri; akıllı cihaz teknolojileri ile montaj ve servis yetkinliği arasındaki makasın ancak akademiler, sanayi-üniversite işbirlikleri ve mesleki eğitim yatırımlarıyla kapatılabileceğini vurguluyor. Sektörün bir diğer temel yapısal sorunu olarak gösterilen “ürün tedariki” ile “bütünsel mühendislik çözümü” arasındaki farkın tam olarak anlaşılabilmesini ise yatırımcıların yalnızca ilk satın alma maliyetine odaklanmasına ve işletme sürecinde yüksek



giderlerle karşılaşmasına yol açtığını ifade ediyorlar. Sektör profesyonelleri; hammadde, çip ve lojistik tedarikindeki dalgalanmaların yanı sıra F-Gaz yönetmelikleri ve Avrupa Yeşil Mutabakatı doğrultusunda R-32 ve R-290 gibi çevreci akışkanlara geçiş zorunluluğunun Ar-Ge yatırımlarını zorunlu kıldığını altını çizerek belirtiyor. Türkiye’de yenilenebilir kaynaklar, hibrit sistemler ve yüksek verimli ısı pompası teknolojilerine yönelik kamusal teşvik mekanizmalarının yetersizliğinin dönüşüm hızını yavaşlattığını dile getiriyorlar. Geleceği, toplam sahip olma maliyetini esas alan, dijital servis altyapılarına yatırım yapan ve uçtan uca mühendislik danışmanlığı sunan markaların şekillendireceğini aktarıyorlar. Türkiye’nin stratejik coğrafi konumu, güçlü üretim altyapısı, esnek imalat kabiliyeti ve yetişmiş mühendislik gücü sayesinde küresel pazarda, özellikle Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve CIS bölgesinde son derece avantajlı bir konumda bulunduğunu vurgulayan sektör profesyonelleri; yıllık 7 milyar doları aşan ihracat hacmiyle ülkemizin Avrupa’nın en büyük üretim üslerinden biri olduğunu ifade ediyor. Uluslararası arenada sürdürülebilir büyüme için yalnızca fiyat rekabetinin yeterli olmayacağını belirten sektör yetkilileri; “kaliteli üretici” imajından “küresel teknoloji markası” seviyesine evrilerek yüksek katma değerli ürünlere, Ar-Ge’ye, yapay zeka entegrasyonuna ve uluslararası sertifikasyonlara odaklanılması gerektiğinin altını çiziyor. Önümüzdeki dönemde sektör temsilcileri, sadece ürün satış adedini artırmayı değil; Ar-Ge, kestirimci bakım teknolojileri ve dijital servis altyapılarıyla desteklenen yeni nesil çevreci ısı pompaları, VRF ve entegre sistem çözümlerini pazara sunarak otel, ticari ve endüstriyel projelerde uçtan uca mühendislik hizmeti sağlayan güvenilir birer küresel çözüm ortağı haline gelmeyi hedefliyor.



Tunç Korun / İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı

“İSKİD olarak Türkiye’yi doğru politikalar, güçlü Ar-Ge, nitelikli insan kaynağı ve sektörler arası iş birlikleriyle küresel iklimlendirme sektöründe daha güçlü ve daha yüksek katma değerli bir üretim merkezi haline getirmeyi amaçlıyoruz”

Türkiye’de, 33 yıldan beri sektörün gelişimine öncülük eden, iklimlendirme, soğutma, klima ve havalandırma alanında faaliyet gösteren önde gelen üretici firmaları aynı çatı altında toplayan İSKİD, düzenlediği etkinlikler ve özellikle İSKİD İklimlendirme Zirveleri ile gündemdeki sorunlara sektör profesyonelleriyle çözüm yolları arıyor. 2025 yılında yaklaşık 7,4 milyar dolarlık ihracatla rekor seviyeye ulaşan sektörü, Avrupa’daki güçlü sektör kuruluşlarına üye olarak, iş birlikleri yürüterek, uluslararası platformlarda başarıyla temsil ediyor. İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Tunç Korun, turizm sektörü ve konaklama yatırımlarının, iklimlendirme sektörü açısından stratejik öneme sahip ve yüksek katma değerli bir pazar oluşturduğuna vurgu yaparak; yalnızca ürün satışı açısından değil, mühendislik, proje tasarımı, enerji verimliliği ve yaşam döngüsü maliyetleri açısından da sektör için önemli bir uygulama alanı olduğuna dikkat çekiyor. İklimlendirme sektörünün Yapay zekâ, IoT, akıllı bina otomasyonu, yüksek verimli ısı pompaları, ısı geri kazanımı ve düşük karbonlu soğutucu akışkanlar gibi teknolojilerle hızla dönüştüğünü, bu bağlamda sektörün temel meselesinin yalnızca bugünün sorunlarını çözmek olmadığını, önümüzdeki dönemde daha verimli, daha dijital, daha düşük karbonlu ve daha yüksek katma değerli bir üretim yapısına geçmemiz gerektiğini belirten İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Tunç Korun ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.

İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) ne zaman faaliyete geçti? Derneğin kuruluş amacı, üye profili, mevcut üye sayısı ve temel faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

1993 yılında kurulan İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD), Türkiye’de iklimlendirme, soğutma, klima ve havalandırma alanında faaliyet gösteren önde gelen üretici firmaları aynı çatı altında toplamaktadır. Kuruluşundan bu yana sektörün gelişimine öncülük eden İSKİD, üyeleriyle birlikte kalite, verimlilik, sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığı odağında çalışmalarını sürdürüyor. 123 üye firmasıyla İSKİD, iklimlendirme sektörünün geniş bir yelpazede temsilini sağlamaktadır. Üye profili; soğutma grupları, klima cihazları, havalandırma ekipmanları ve otomasyon çözümleri gibi alanlarda üretim ve satış yapan büyük ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarından oluşuyor. Aynı zamanda İSKİD, Avrupa’daki güçlü sektör kuruluşlarına üye olarak, iş birlikleri yürütmekte ve Eurovent (European HVACR Industry Association), EHPA (European Heat Pump Association) gibi uluslararası platformlarda Türkiye’yi temsil etmektedir. Üniversite-sanayi iş birlikleri, kamu ve özel sektörle yürütülen projeler ve sosyal sorumluluk çalışmalarıyla da sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sunmaktadır.

İklimlendirme sektörü için turizm sektörü ve konaklama yatırımları ne ifade ediyor? Turizm projelerinin toplam pazarınızdaki payı ve önemi nedir?

Turizm sektörü ve konaklama yatırımları, iklimlendirme sektörü açısından stratejik öneme sahip ve yüksek katma değerli bir

pazar oluşturuyor. Türkiye’nin güçlü turizm potansiyeli ve her yıl artan yeni otel, resort, kongre merkezi ve turizm tesisi yatırımları, iklimlendirme sistemlerine yönelik talebi de doğrudan etkiliyor. Özellikle oteller ve büyük ölçekli konaklama tesisleri, 24 saat kesintisiz işletme gerektiren yapılar olması nedeniyle ısıtma, soğutma, havalandırma, sıcak su, otomasyon ve iç hava kalitesi açısından yüksek performanslı sistemlere ihtiyaç duyuyor. Bu nedenle turizm projeleri, yalnızca ürün satışı açısından değil; mühendislik, proje tasarımı, enerji verimliliği ve yaşam döngüsü maliyetleri açısından da sektörümüz için önemli bir uygulama alanı. Turizm tesislerinde enerji tüketiminin önemli bir bölümünün iklimlendirme sistemlerinden kaynaklanması, enerji verimliliğini bu projelerin en kritik gündemlerinden biri haline getiriyor. Günümüzde yatırımcılar artık yalnızca ilk yatırım maliyetine değil, sistemin işletme maliyetine, enerji tüketimine, karbon ayak izine ve kullanıcı konforuna da bakıyor. Bu yaklaşım, yüksek verimli cihazlar, ısı geri kazanım sistemleri, ısı pompaları, değişken debili sistemler, akıllı otomasyon ve yenilenebilir enerji entegrasyonu gibi çözümlerin önemini artırıyor. Bunun yanında, pandemi sonrasında iç hava kalitesi de turizm tesislerinde çok daha önemli bir kriter haline geldi. Misafirlerin konforunun yanı sıra sağlıklı ve güvenli iç ortamların oluşturulması, artık otel tasarımının ayrılmaz bir parçası olarak değerlendiriliyor. Özellikle yoğun kullanılan ortak alanlar, restoranlar, toplantı salonları ve odalarda doğru havalandırma tasarımı büyük önem taşıyor. Turizm projelerinin toplam pazarımızdaki payı, proje türüne



ve ürün grubuna göre değişkenlik göstermekle birlikte, sektörümüz açısından önemli bir hacme ve yüksek katma değere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Bunun da ötesinde turizm sektörü, Türkiye’de üretilen iklimlendirme teknolojilerinin gerçek kullanım koşullarında sergilendiği önemli bir referans alanıdır. Başarılı şekilde tamamlanan bir otel projesi hem Türkiye’de hem de uluslararası pazarlarda üreticilerimiz için güçlü bir referans oluşturabiliyor. Önümüzdeki dönemde turizm yatırımlarında enerji verimliliği, karbon emisyonlarının azaltılması, yenilenebilir enerji kullanımı, akıllı bina teknolojileri ve iç hava kalitesi konularının daha fazla öne çıkacağını düşünüyorum. Dolayısıyla turizm ve iklimlendirme sektörlerinin ilişkisi yalnızca bir tedarikçi-müşteri ilişkisi değil; daha konforlu, daha sağlıklı, daha enerji verimli ve daha sürdürülebilir tesislerin birlikte

geliştirilmesine dayanan stratejik bir iş birliği olarak görülmeli.

İSKİD olarak turizm ve konaklama sektörüne yönelik özel çalışma, iş birliği veya etkinlikleriniz bulunuyor mu?

Evet. İSKİD olarak turizm ve konaklama sektörünü, iklimlendirme çözümlerinin en yoğun ve farklı uygulama alanlarının bir arada bulunduğu önemli sektörlerden biri olarak değerlendiriyoruz. Derneğimizin çalışma alanları arasında sektör paydaşlarıyla ortak çalışmalar, konferanslar, seminerler ve toplantılar düzenlemek de bulunuyor. Turizm sektörüyle ilişkimizde özellikle enerji verimliliği, iç hava kalitesi, sürdürülebilirlik, ısı pompaları, VRF/VRV sistemler havalandırma ve akıllı iklimlendirme sistemleri gibi başlıkların önümüzdeki dönemde daha fazla öne çıkacağını düşünüyoruz. Bu konular, otellerin hem işletme maliyetlerinin azaltılması hem de karbon emisyonlarının düşürülmesi açısından büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda İSKİD'in son dönemde gerçekleştirdiği çalışmaların önemli bir bölümünde turizm tesisleri açısından da doğrudan önem arz eden konuları gündeme taşıyoruz. Örneğin 2026 yılında düzenlediğimiz İklimlendirme Zirvesi'nde ısı pompaları, iç hava kalitesi ve sürdürülebilirlik gibi başlıkları sektör profesyonelleriyle ele aldık. Zirvede iç hava kalitesinin sağlık üzerindeki etkileri ve iklimlendirme-havalandırma sistemlerinin doğru tasarımının önemi de değerlendirildi. Oteller gibi insanların uzun süre bulunduğu ve farklı kullanım alanlarının bir arada olduğu yapılarda, doğru havalandırma ve filtrasyon sistemlerinin tasarlanması, konforun yanı sıra misafir sağlığı açısından da kritik. Önümüzdeki dönemde ise turizm sektörüyle daha doğrudan temas kuran çalışmaların ve iş birliklerinin geliştirilmesini önemli görüyoruz. İSKİD olarak yaptığımız sistem, ürün içerikli teknik webinarlarımıza, Otel Teknik Müdür, işletmecisi, mekanik tasarımcı gibi meslek profesyonellerini de davet ederek, iklimlendirme sektörü temsilcileriyle bir araya getiren platformlar oluşturmaya çalışıyoruz. Bu faaliyetlerin enerji verimliliği, yaşam döngüsü maliyetleri, iç hava kalitesi ve sürdürülebilir bina tasarımına önemli faydalar sağlayacağına inanıyoruz.

İklimlendirme sektörünün bugün karşı karşıya kaldığı temel sorunlar nelerdir? Bu sorunların çözümüne yönelik görüş ve önerilerinizi paylaşır mısınız?

İklimlendirme sektörü bugün önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bir taraftan küresel iklim değişikliği, artan sıcaklıklar ve enerji maliyetleri iklimlendirme çözümlerine olan ihtiyacı artırırken, diğer taraftan yüksek



üretim maliyetleri, finansmana erişim, küresel rekabet, nitelikli insan kaynağı, teknolojik dönüşüm ve giderek sıkılaşan çevresel düzenlemeler sektörümüzün önündeki temel başlıklar olarak öne çıkıyor. Buna rağmen sektörümüzün 2025 yılında yaklaşık 7,4 milyar dolarlık ihracatla rekor seviyeye ulaşması, güçlü üretim altyapımızın ve ihracat kabiliyetimizin önemli bir göstergesi. Öncelikle maliyet ve rekabetçilik konusuna dikkat çekmek gerekiyor. Türkiye'deki üreticilerimiz hem iç pazarda hem de ihracat pazarlarında Uzak Doğu başta olmak üzere çok güçlü küresel rakiplerle rekabet ediyor. Enerji, işçilik, hammadde ve finansman maliyetlerindeki artışlar, özellikle KOBİ niteliğindeki firmalarımız üzerinde önemli bir baskı oluşturuyor. Bu noktada yalnızca maliyetleri düşürmeye odaklanmak yerine, yüksek katma değerli ürünlere, Ar-Ge ve Ür-Ge'ye, otomasyona ve dijitalleşmeye yatırım yaparak kilogram başına ihracat değerimizi artırmamız gerekiyor. İkinci önemli konu yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik. Avrupa başta olmak üzere ihracat yaptığımız pazarlarda karbon ayak izi, enerji verimliliği, ürünlerin çevresel performansı ve sürdürülebilirlik kriterleri giderek daha belirleyici hale geliyor. İklimlendirme sektörünün bu dönüşüme yalnızca bir mevzuat zorunluluğu olarak değil, aynı zamanda rekabet avantajı yaratacak bir fırsat olarak yaklaşması gerektiğine inanıyorum. Bir diğer kritik başlık Ar-Ge, Ür-Ge ve teknoloji geliştirme kapasitemizin güçlendirilmesi. Yapay zekâ, IoT, akıllı bina otomasyonu, yüksek verimli ısı pompaları, ısı geri kazanımı ve düşük karbonlu soğutucu akışkanlar gibi teknolojiler sektörümüzü hızla dönüştürüyor. İSKİD olarak 2026 İklimlendirme Zirvesi'nde de ısı pompaları, yeşil dönüşüm, iç hava kalitesi ve yapay zekâ gibi konuları sektörün geleceğinin temel başlıkları olarak ele aldık. Burada nitelikli insan kaynağı da büyük önem taşıyor. Yeni nesil iklimlendirme sistemlerini tasarlayabilecek, uygulayabilecek ve servis verebilecek teknik

personel ihtiyacı giderek artıyor. Üniversite-sanayi iş birliklerinin güçlendirilmesi, mesleki eğitimin sektörün ihtiyaçları doğrultusunda güncellenmesi ve gençlerin iklimlendirme sektörüne yönlendirilmesi konusunda daha fazla çalışma yapılması gerekiyor. Özetle, sektörümüzün temel meselesini yalnızca bugünün sorunlarını çözmek olarak görmemeliyiz. Önümüzdeki dönemde daha verimli, daha dijital, daha düşük karbonlu ve daha yüksek katma değerli bir üretim yapısına geçmemiz gerekiyor. Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı, mühendislik kabiliyeti ve ihracat deneyimi bu dönüşümü gerçekleştirmek için önemli avantajlar sunuyor. Bizim görevimiz ise bu avantajları doğru politikalar, güçlü Ar-Ge, nitelikli insan kaynağı ve sektörler arası iş birlikleriyle destekleyerek Türkiye'yi küresel iklimlendirme sektöründe daha güçlü ve daha yüksek katma değerli bir üretim merkezi haline getirmek.

İSKİD olarak eklemek istedikleriniz...

Türkiye'de sektörümüzün en önemli buluşmalarından biri haline gelen İSKİD İklimlendirme Zirvesi de her geçen yıl büyüyerek uluslararası kimliğini güçlendiriyor. 5 Mayıs 2026 yılında düzenlediğimiz zirvede 600'ün üzerinde sektör profesyoneli, kamu temsilcileri, akademisyenleri ve uluslararası kuruluşları bir araya getirdik. Isı pompaları, yeşil dönüşüm, iç hava kalitesi, soğuk zincir ve sektör ekonomisi gibi başlıklarda gerçekleştirilen oturumlar, sektörümüzün geleceğine ışık tuttu. Avrupa Isı Pompası Derneği (EHPA), Eurovent ve Eurovent Certification, AMCA gibi uluslararası paydaşlarımızın destek ve katkılarıyla gerçekleştirilen zirvemiz, iş birliklerini güçlendiren önemli bir platform olarak geliyor. Bir sonraki zirvemizi 4 Mayıs Salı 2027 tarihinde organize etmeyi planlıyoruz. Tüm sektör paydaşlarımızdan bu tarihi şimdiden ajandalarına not etmelerini rica ediyor, zirvemizde yeniden bir araya gelmeyi diliyoruz.



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

Mitsubishi Heavy Industries ile iş birliğimiz 2011 yılında başladı, 2019 yılında ise bu iş birliği stratejik ortaklığa dönüştü. Bugün Form MHI Klima Sistemleri çatısı altında split ve multi-split klimalardan profesyonel klima sistemlerine, ısı pompalarından VRF çözümlerine uzanan geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Türkiye genelindeki yaygın bayi ve servis ağıyla hem bireysel kullanıcılara hem de ticari projelere hizmet veriyoruz. Proje tarafında güçlü mühendislik altyapımız önemli bir rol üstleniyor. Yapının kullanım koşullarını ve işletmenin ihtiyaçlarını analiz ederek ürün seçiminden projelendirmeye, devreye almadan satış sonrası hizmetlere kadar sürecin farklı aşamalarında çözüm sunuyoruz. Turizm yatırımlarında da otelin yapısına ve kullanım senaryosuna uygun sistemlerin belirlenmesi için yatırımcı ve proje ekipleriyle birlikte çalışıyoruz. Turizm sektörü, sunduğumuz iklimlendirme çözümlerinde önemli bir konuma sahip. Özellikle ısı pompaları, tavana monte kaset tipi klimalar ve VRF sistemleri, otellerin farklı ihtiyaçlarına yanıt veren başlıca ürün gruplarımız arasında yer alıyor. Bu ürünler; restoran, lobi ve toplantı salonu gibi geniş ve farklı hacimlere sahip alanlarda hem estetik hem de enerji verimli çözümler sunuyor. Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki otel projelerinde yaygın olarak tercih edilen sistemlerimiz, tesislerin konfor ve verimlilik beklentilerine uygun şekilde performans gösteriyor. Bugün turizm yatırımları firmamızın toplam cirosunun yaklaşık yüzde 15'lik kısmını oluşturuyor. Sürdürülebilirlik, ürün geliştirme yaklaşımımızın temel odak noktalarından birini oluşturuyor. Bu doğrultuda, R32 soğutucu akışkan kullanan yeni nesil sistemlerimizle hem karbon emisyonlarını azaltıyor hem de yüksek performans sunuyoruz. Isı pompası teknolojimiz ise fosil yakıtlara duyulan ihtiyacı azaltırken, ısıtma ve soğutma uygulamalarında önemli ölçüde enerji tasarrufu sağlıyor. Öte yandan inverter teknolojisiyle donatılmış sistemlerimiz, enerji tüketimini ihtiyaca göre optimize ederek gereksiz enerji kullanımının önüne geçiyor. CHCC (Sürekli Isıtma Kapasitesi Kontrolü) özelliğimiz sayesinde ise düşük dış ortam sıcaklıklarında bile yüksek verimlilik ve

Form MHI Klima Sistemleri çatısı altında sunduğumuz iklimlendirme çözümlerinde, önemli bir konuma sahip olan turizm sektörüne, özellikle ısı pompaları, tavana monte kaset tipi klimalar ve VRF sistemleri ürün gruplarımızla hizmet veriyoruz

kesintisiz performans elde edilebiliyor. Tüm bu teknolojiler, ürünlerimizin Avrupa enerji verimliliği standartlarıyla uyumlu olmasını sağlarken, sürdürülebilirlik hedeflerine de güçlü bir katkı sunuyor.

İklimlendirme sistemi seçimi yapılırken, bizce doğru sistem seçiminin ilk adımı binanın gerçek ihtiyacını doğru analiz etmek. Otelin oda sayısı, ortak alanları, cephe yapısı, doluluk profili ve kullanım saatleri kapasite hesabını doğrudan etkiliyor. Gereğinden büyük veya küçük seçilen bir sistem hem tüketimi artırabiliyor hem de istenen konfor seviyesine ulaşılmasını zorlaştırabiliyor

Bir otel yatırımında ya da renovasyon sürecinde, iklimlendirme sistemi seçimi yapılırken, bizce doğru sistem seçiminin ilk adımı binanın gerçek ihtiyacını doğru analiz etmek. Otelin oda sayısı, ortak alanları, cephe yapısı, doluluk profili ve kullanım saatleri kapasite hesabını doğrudan etkiliyor. Gereğinden büyük veya küçük seçilen bir sistem hem tüketimi artırabiliyor hem de istenen konfor seviyesine ulaşılmasını zorlaştırabiliyor. Misafir odalarında sessiz çalışma ve rahatsız edici hava akımlarının önlenmesi daha fazla önem kazanırken, lobi ve restoran gibi yoğunluğu gün içinde değişen alanlarda sistemin farklı koşullara uyum sağlayabilmesi gerekiyor. Merkezi kontrol altyapısı da otel yönetimlerinin farklı alanları tek noktadan takip edebilmesini kolaylaştırıyor. Form MHI ürünleri, inverter teknolojisi ve yüksek enerji verimliliği sağlayan yapılarıyla bu kriterleri karşılıyor. Özellikle 90°C'ye kadar sıcak su sağlayabilen sistemlerimiz, merkezi ısıtma sistemlerine uyum sağlayarak oteller için entegre bir çözüm sunuyor. Ayrıca kullanıcı konforunu artıran, sessiz çalışan ve estetik açıdan mekâna uyum sağlayan tasarımlar da karar aşamasında önem taşıyor. Bunun yanında servis organizasyonu ve yedek parçaya hızlı erişim, özellikle yüksek sezonda kesintiye toleransı düşük oteller için sistem seçimi kadar önemli hale geliyor. Son yıllarda tedarik maliyetleri, lojistik süreçler, mevsimsel talep değişimleri ve çevre regülasyonlarındaki dönüşüm sektörün planlama ihtiyacını artırıyor. Bir yandan ürün teknolojileri hızla gelişirken diğer yandan bu sistemlerin doğru uygulanması ve servis edilmesi için teknik ekiplerin yetkinliklerinin sürekli güncel tutulması gerekiyor. Biz bu süreçte stok ve yedek parça planlamamızı güçlendirirken saha ekiplerimizi düzenli teknik eğitimlerle destekliyoruz. Dijital servis altyapıları da



çağrı merkezinden sahaya kadar taleplerin daha hızlı yönlendirilmesine ve müdahale sürelerinin kısalmasına katkı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde sektörün nitelikli teknik insan kaynağına daha fazla yatırım yapmasının, enerji verimliliği standartlarına uyumu hızlandırmasının ve yeni nesil soğutucu akışkanlara geçişi planlı biçimde yönetmesinin önemli olduğunu düşünüyoruz. Türkiye, bulunduğu coğrafi konum ve artan inşaat projeleriyle birlikte iklimlendirme alanında büyük bir potansiyele sahip. Ülke genelinde otel yatırımları, AVİM ve konut projeleri gibi pek çok yapıda enerji verimliliği yüksek çözümlere olan ihtiyaç artıyor. Yerli ve global markaların birlikte hareket ettiği dinamik bir yapıya sahibiz. Avrupa'ya olan ihracatın artırılması ve sürdürülebilir ürün sertifikalarının yaygınlaştırılması da Türkiye'yi global pazarda daha güçlü kılacaktır. Önümüzdeki dönemde büyüme yaklaşımımızın merkezinde müşteri deneyimi, güçlü servis organizasyonu ve teknik yetkinlik yer almaya devam edecek. Türkiye genelindeki bayi ve servis ağıyla ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirmeyi, ekiplerimizin teknik bilgi seviyesini eğitimlerle desteklemeyi ve satış sonrası süreçlerde dijitalleşmenin sağladığı imkanlardan daha fazla yararlanmayı hedefliyoruz. Çağrı merkezi ile saha ekipleri arasındaki dijital iletişim yapısının geliştirilmesi sayesinde taleplerin daha hızlı yönlendirilmesi ve müdahale sürelerinin kısaltılması da önceliklerimiz arasında. Ürün tarafında ise Mitsubishi Heavy Industries'in global ölçekte geliştirdiği yüksek enerji verimliliğine sahip yeni nesil çözümleri Türkiye pazarının ihtiyaçlarıyla buluşturmayı sürdüreceğiz. Turizm gibi kesintisiz hizmetin kritik olduğu sektörlerde de projelendirmeden devreye almaya ve satış sonrası hizmetlere uzanan bütüncül yaklaşımımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz.

KXZ²



Konforun **Kesişim Noktası**

KXZ2, farklı yapı tiplerine tek bir sistemle çözüm sunar. Geniş kapasite aralığı ve modüler yapısı sayesinde esnek kullanım imkânı sağlar. Modüler yapısı sayesinde **10 HP'den 60 HP'ye** kadar ölçeklenebilir ve yalnızca ihtiyaç duyulan alanlarda çalışır.

KXZ2, konforu tek bir noktadan tüm yapılara ulaştırır.





**Deniz Atı / Bosch Home Comfort Group
/ Satış İş Geliştirme Müdürü -
Türkiye, Kafkasya, Orta Asya**

Bosch Home Comfort Group olarak Türkiye’de 1991 yılından bu yana faaliyet gösteriyoruz. Manisa’daki 109 bin metrekarelik tesisimiz, Bosch Grubu’nun dünyadaki en büyük kombi ve ısı pompası iç ünite üretim ve Ar-Ge merkezlerinden biri. Türkiye pazarında yoğunmalı kombilerden ısı pompalarına, klima ve VRF sistemlerinden ticari ve endüstriyel kazanlara kadar geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Manisa’da ürettiğimiz yüksek teknoloji ürünlerin yaklaşık yüzde 70’ini 40’tan fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Bu yönüyle Türkiye, bizim için güçlü bir iç pazar olmasının yanı sıra global ölçekte önemli bir üretim, Ar-Ge ve ihracat merkezi konumunda. Turizm ve konaklama sektörü, iklimlendirme çözümlerimiz açısından önem verdiğimiz alanlardan biri. Otel ve turizm yatırımlarına yönelik olarak Bosch Air Flux VRF klima sistemleri, ticari ısı pompaları, merkezi sistem yoğunmalı ticari kazanlar, multi-split klimalar ve iklimlendirme otomasyon çözümleri sunuyoruz. Özellikle Air Flux VRF serimiz; 270 kW’a kadar ulaşan modüler kapasite seçenekleri, ısı geri kazanımlı alternatifleri ve bina yönetim sistemlerine entegre edilebilen akıllı kontrol altyapısıyla otel odalarından ortak alanlara kadar farklı ihtiyaçlara yüksek enerji verimliliğiyle yanıt veriyor. Sunduğumuz yüksek teknoloji ürünlerin yanı sıra uzman ekiplerimiz ile proje sistem seçimi, montaj ve servis hizmetleri veriyoruz. Turizm ve konaklama sektöründe iklimlendirme sistemlerinin kesintisiz çalışması çok önemli. Bu sebeple doğru bir uygulama ve profesyonel servis hizmetinin en az ürün kalitesi kadar önemli olduğunu biliyor ve bu konuda sektöre 81 şehire yayılan satış sonrası hizmetler ağımlı ile en kaliteli hizmeti sunuyoruz. Sürdürülebilirliği, uzun yıllardır iş yapış biçimimizin önemli bir parçası olarak görüyoruz. Bu doğrultuda enerji

Manisa’daki Ar-Ge ve üretim merkezimizle otel ve turizm yatırımlarına yönelik Bosch Air Flux VRF klima sistemleri, ticari ısı pompaları, merkezi sistem yoğunmalı ticari kazanlar, multi-split klimalar ve iklimlendirme otomasyon çözümleri sunuyor, 81 şehire yayılan satış sonrası hizmetler ağımlı ile en kaliteli hizmeti veriyoruz

verimliliği yüksek, çevresel etkisi azaltılmış ve elektrifikasyonu destekleyen teknolojilere odaklanıyoruz. Portföyümüzde yüksek mevsimsel verimliliğe sahip hava kaynaklı ısı pompaları, çevre dostu soğutucu akışkan kullanan A+++ enerji sınıfı inverter split ve VRF klima sistemleri ile yeni nesil yoğunmalı kombi ve kazan çözümleri öne çıkıyor. Bunun yanında akıllı kontrol ve otomasyon çözümlerimizle binalardaki iklimlendirme talep ve üretimini tek noktadan yöneterek enerji tüketiminin optimize edilmesine ve karbon ayak izinin azaltılmasına katkı sağlıyoruz. Tüm ekosisteme hâkim olmamız yeni yapıların yanı sıra mevcut yapılardaki eski sistemlere entegre edilebilen hibrit sistemler kurabilmemize de olanak sağlıyor. Bu sayede ateşlemenin ve elektrifikasyonun tüm fayda ve avantajlarını bir araya getirmiş oluyoruz.

İklimlendirme sektörü tüm dünyada çok hızlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Özellikle Avrupa’nın karbon emisyonlarını düşürme hedefleri, sektördeki teknolojik dönüşümü ciddi şekilde ivmelendirdi. Artık geleneksel yakıtlar yerine elektrikli ve hibrit sistemler ön plana çıkıyor. Bu durum devlet teşvikleriyle de desteklenen küresel bir politika haline geldi. Biz de Türkiye olarak süreci yakından izliyoruz. Tabii bu geçişin, ilgili devlet kurumları tarafından doğru yönetmeliklerle yönlendirilmesi ve denetlenmesi son derece önemli

Bir otel yatırımı ya da renovasyon sürecinde iklimlendirme sistemi seçerken enerji verimliliği, işletme maliyetleri ve konuk konforunun birlikte değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle eş zamanlı ısıtma ve soğutma sağlayabilen 3 borulu VRF sistemler, yüksek sezonsal verimliliğe sahip ve otel misafirlerinin esnek konfor şartlarına cevap verebilen çözümlerle önemli avantajlar sunuyor. Bunun yanında doluluk oranına göre modüler çalışabilen, Bina Yönetim Sistemleri ile entegre edilebilen otomasyon altyapıları, düşük ses seviyesine sahip iç üniteler ve doğru kapasite planlaması da büyük önem taşıyor. Proje planlama ve uygulama fazlarında müşterilerimize süpervizörlük hizmeti sunuyoruz ve her aşamada teknik olarak yanlarında oluyoruz. Güçlü satış sonrası servis

desteği ise yatırımın uzun vadeli verimliliği ve sürdürülebilirliği açısından temel kriterlerden biri. İklimlendirme sektörü tüm dünyada çok hızlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Özellikle Avrupa’nın karbon emisyonlarını düşürme hedefleri, sektördeki teknolojik dönüşümü ciddi şekilde ivmelendirdi. Artık geleneksel yakıtlar yerine elektrikli ve hibrit sistemler ön plana çıkıyor. Bu durum devlet teşvikleriyle de desteklenen küresel bir politika haline geldi. Biz de Türkiye olarak süreci yakından izliyoruz. Tabii bu geçişin, ilgili devlet kurumları tarafından doğru yönetmeliklerle yönlendirilmesi ve denetlenmesi son derece önemli. Türkiye’nin güçlü üretim altyapısı, gelişmiş Ar-Ge yetkinliği ve coğrafi konumuyla küresel iklimlendirme sektöründe önemli bir üretim ve ihracat üssü olduğunu düşünüyoruz. Küresel büyüklüğü 540 milyar dolara ulaşan pazardan Türkiye’nin aldığı yaklaşık yüzde 1,5’lik pay, aynı zamanda önümüzde önemli bir büyüme potansiyeli bulunduğunu gösteriyor. Bu potansiyeli daha ileri taşımak için Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının desteklenmesi, karbonsuzlaşma hedefleriyle uyumlu yeşil teknolojilere ve elektrifikasyona odaklanılması büyük önem taşıyor. Uluslararası standartlardaki üretim gücümüzü katma değerli ürünler ve güçlü markalarla destekleyerek Türkiye’nin küresel pazardaki payını daha da artırmaya çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde büyümeyi hem Türkiye’de hem de ihracat pazarlarımızda sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda Manisa’daki Ar-Ge ve üretim merkezimizin yetkinliklerini güçlendirirken, ısı pompaları, VRF sistemleri, klimalar ve yenilikçi ısıtma çözümlerine odaklanmaya devam edeceğiz. En önemli stratejik önceliklerimizden biri ise müşterilerimize ısıtma, soğutma ve iklimlendirme çözümlerini entegre bir yaklaşımla tek kaynaktan sunabilmek. Planlama, satın alma, kurulum, işletme ve renovasyon adımlarının tamamını kapsayacak şekilde uçtan uca hizmeti 360 derece kapsamak. Teknoloji ve inovasyon gücümüzle pazardaki güçlü konumumuzu daha ileri taşımayı amaçlıyoruz.



www.boschhomecomfortgroup.com/tr

[f](https://www.facebook.com/BoschHomeComfortTR) /BoschHomeComfortTR

[i](https://www.instagram.com/boschhomecomfort_tr) /boschhomecomfort_tr

[in](https://www.linkedin.com/company/boschhomecomfort-tr) /boschhomecomfort-tr



İklimlendirme dünyasının güçlü iş ortağı Bosch Home Comfort'tan...

Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünite **Air Flux 5301A**

Bosch mühendisliğinin, teknolojisinin, verimlilik ve konfor sağlayan ürünü **Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünitesi Air Flux 5301A** ticari binalar, oteller, ofis binaları, büyük apartman daireleri, villalar gibi farklı konfor ihtiyacı olan binaların tüm soğutma ve ısıtma ihtiyacını yüksek verimle karşılayabilecek esnek çözümler sunuyor.

13 çeşit iç üniteyle uyumlu, 13 farklı kapasite çıkışıyla tüm projeler için esneklik ve **soğutmada olduğu kadar, ısıtmada da** yüksek verimli performans sunan **Air Flux 5301A Dış Ünite**, Bosch tarafından çeşitli kullanım ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen kızılötesi ve kablolu oda kumandalarının yanı sıra merkezi çözümleriyle büyük projelerde esneklik yaratmaya imkan tanıyor.

Yüksek kalitede mükemmel iklimlendirme sever Bosch Air Flux 5301A'yı seçer.



**Hüseyin Atakan / Form Endüstri Ürünleri
Genel Müdür Yardımcısı**

Form Endüstri Ürünleri olarak iklimlendirme sektöründe hem üretici hem de mühendislik odaklı çözüm sağlayıcı kimliğimizle faaliyet gösteriyoruz. İzmir Pancar OSB'deki üretim tesislerimizde klima santralleri, fancoil üniteleri, ısı geri kazanım cihazları, ısı pompaları ve çatı tipi paket klimalar (rooftop), İstanbul fabrikamızda da Form Freva markamızla soğutma kuleleri, drycooler üniteleri üretiyor; enerji verimliliği ve sürdürülebilirliği odağımıza alan çözümler geliştiriyoruz. Üretim gücümüzü, uzun yıllardır iş birliği yaptığımız global markalarla destekliyoruz. Lennox markalı paket klimaların Türkiye'deki lisanslı üretimini gerçekleştirirken; Clivet, Dunham-Bush, ClimateMaster ve Montair gibi uluslararası markalarla geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Bu yapı sayesinde hem yerel üretimin sağladığı esnekliği hem de dünya standartlarındaki teknolojileri müşterilerimizle buluşturabiliyoruz. Bugün endüstriyel tesislerden otellere, hastanelerden veri merkezlerine kadar çok farklı ölçek ve ihtiyaçlara yönelik projelerde yer alıyoruz. Operasyonlarımızın önemli bölümünü iç pazar oluştururken, ihracat faaliyetlerimizi de istikrarlı şekilde artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki güçlü mühendislik altyapımızı ve üretim kabiliyetimizi yurt dışındaki projelere taşımayı, önümüzdeki dönemin öncelikli büyüme alanlarından biri olarak görüyoruz. Turizm sektörü, yüksek konfor beklentisi ile enerji verimliliğinin aynı anda sağlanmasını gerektiren özel bir alan. Form Endüstri Ürünleri olarak otellerde merkezi su soğutmalı ve hava soğutmalı chiller sistemleri, ısı pompaları, klima santralleri, fancoil üniteleri, soğutma kuleleri ile iklimlendirme çözümleri sunuyoruz. Tasarım aşamasından devreye almaya kadar tüm süreçlerde yatırımcılara mühendislik desteği sağlıyoruz. Özellikle otellerde aynı anda farklı mahallerde oluşan ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını karşılayabilen, ısı geri kazanımı sağlayan sistemlerimiz sayesinde hem enerji tüketimini hem de işletme maliyetlerini önemli ölçüde azaltabiliyoruz. Turizm projeleri, özellikle Akdeniz ve Ege bölgelerindeki yatırımlarla portföyümüzde önemli bir yer tutuyor ve stratejik olarak büyümeyi hedeflediğimiz segmentlerden biri olmaya devam ediyor. Bugün enerji verimliliği; cihaz performansını, sistem bütünlüğünü, akıllı kontrol altyapısını, karbon emisyonlarının

Form Endüstri Ürünleri olarak hem yerel üretimin sağladığı esnekliği hem de dünya standartlarındaki teknolojileri müşterilerimizle buluşturabiliyor, otellerde merkezi su soğutmalı ve hava soğutmalı chiller sistemleri, ısı pompaları, klima santralleri, fancoil üniteleri, soğutma kuleleri ile iklimlendirme çözümleri sunuyoruz

azaltılmasını ve işletme verimliliğini kapsayan bütüncül bir yaklaşımla ele alınıyor. Biz de bu doğrultuda yüksek sezonsal verimliliğe sahip soğutma grupları, ısı pompaları, klima santralleri, fan coil üniteleri ve ısı geri kazanımlı sistemler geliştiriyoruz. İnverter kontrollü kompresörler ve gelişmiş kapasite modülasyonu sayesinde sistemlerimiz, anlık ihtiyaçlara göre çalışma kapasitesini optimize ederek gereksiz enerji tüketiminin önüne geçiyor. Özellikle ısı pompası teknolojileri, uzun yıllardır uzmanlaştığımız alanların başında geliyor. Hava, su ve toprak kaynaklı çözümlerimizin yanı sıra 4 borulu ve ısı geri kazanımlı ısı pompası sistemlerimiz, aynı anda ısıtma ve soğutma ihtiyacı bulunan otel, hastane ve karma kullanım projelerinde yüksek enerji verimliliği sağlıyor. Bu sistemlerde %100'e varan ısı geri kazanımı mümkün olabiliyor. Kısa süre önce aldığımız Enerji Verimliliği Danışmanlık (EVD) yetki belgesiyle birlikte enerji etüdünden verimlilik projelerine kadar uzanan mühendislik ve danışmanlık hizmetleri de sunuyoruz. Böylece müşterilerimizin enerji performansını artıran, karbon emisyonlarını azaltan ve sürdürülebilir bina hedeflerini destekleyen çözümler geliştiriyoruz.

Türkiye, güçlü üretim altyapısı, mühendislik kabiliyeti ve stratejik konumuyla küresel iklimlendirme sektöründe önemli bir üretim ve tedarik merkezi olma potansiyeline sahip. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve yakın coğrafyalara erişim avantajı, sektörümüz için önemli bir rekabet unsuru oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde yüksek katma değerli ürün geliştirme, uluslararası sertifikasyonlara yatırım, enerji verimliliği odaklı teknolojilerin yaygınlaştırılması ve markalaşma çalışmalarının desteklenmesi, Türk iklimlendirme sanayisinin küresel pazardaki konumunu daha da güçlendirecektir

Bir otel yatırımında ya da renovasyon sürecinde, iklimlendirme sistemi seçimi yapılırken ilk yatırım maliyeti elbette önemli ancak tek başına belirleyici olmamalı. Yatırım kararları verilirken sistemin toplam sahip olma maliyeti dikkate alınmalı; ilk yatırım bedelinin yanı sıra enerji tüketimi, bakım giderleri ve uzun vadeli işletme maliyetleri birlikte değerlendirilmeli. Sistemin enerji tüketimi, yaşam döngüsü maliyeti, bakım kolaylığı, yedek parça erişimi ve satış sonrası servis altyapısı birlikte değerlendirilmeli. Oteller yıl boyunca kesintisiz hizmet verdiği için sistem güvenilirliği büyük önem taşıyor. Ayrıca iklimlendirme altyapısının binanın kullanım senaryolarına uygun tasarlanması ve



otomasyon sistemleriyle entegre çalışması hem işletme maliyetlerini düşürüyor hem de misafir konforunu artırıyor. Enerji maliyetlerindeki artış, küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar ve nitelikli teknik insan kaynağına erişim sektörün öne çıkan zorlukları arasında yer alıyor. Bunun yanında sürdürülebilirlik kriterleri ve yeni çevre regülasyonları da firmaların dönüşümünü hızlandırıyor. Bu süreçte Ar-Ge yatırımlarının artırılması, yerli üretimin desteklenmesi, dijitalleşmenin yaygınlaştırılması ve mesleki eğitimlerin güçlendirilmesi sektörün rekabetçiliğini artıracak temel adımlar olacaktır. Bunun yanında enerji verimliliği odaklı yatırımları teşvik edecek finansman modellerinin geliştirilmesi ve yüksek verimli sistemlerin kullanımını destekleyen kamu politikalarının yaygınlaştırılması da sektörün dönüşümünü hızlandıracaktır. Türkiye, güçlü üretim altyapısı, mühendislik kabiliyeti ve stratejik konumuyla küresel iklimlendirme sektöründe önemli bir üretim ve tedarik merkezi olma potansiyeline sahip. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve yakın coğrafyalara erişim avantajı, sektörümüz için önemli bir rekabet unsuru oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde yüksek katma değerli ürün geliştirme, uluslararası sertifikasyonlara yatırım, enerji verimliliği odaklı teknolojilerin yaygınlaştırılması ve markalaşma çalışmalarının desteklenmesi, Türk iklimlendirme sanayisinin küresel pazardaki konumunu daha da güçlendirecektir. Önümüzdeki dönemde enerji verimliliği odaklı çözümlerimizi daha da güçlendirmeyi, mühendislik hizmetlerimizi genişletmeyi ve dijital izleme teknolojilerini projelerimize daha fazla entegre etmeyi hedefliyoruz. Özellikle otel, sağlık, veri merkezi ve endüstriyel tesis projelerinde büyümeyi önceliklendiriyoruz. Bunun yanında ihracat faaliyetlerimizi artırırken, satış sonrası hizmet ağıımızı ve EVD kapsamındaki danışmanlık yetkinliğimizi geliştirerek müşterilerimize proje yaşam döngüsünün her aşamasında daha fazla katma değer sunmayı amaçlıyoruz. Hedefimiz, enerji verimliliği odağında mühendislik ve sistem çözümleri geliştirilen güvenilir bir iş ortağı olarak konumumuzu daha da güçlendirmek.



**Olcay Avcı / Daikin Türkiye
Genel Müdür Yardımcısı**

Daikin olarak 1924 yılında Japonya'da başlayan köklü geçmişimizle, Türkiye'de 1978 yılından bu yana distribütörler aracılığıyla faaliyet gösteriyoruz. Temmuz 2011'de Airfel'i bünyemize katarak Türkiye iklimlendirme sektöründe güçlü bir yatırımcı konumuna geldik. Bugün ısıtma, soğutma ve havalandırma alanlarında Türkiye'nin en geniş ürün gamlarından birine sahibiz. Ürün yelpazemizi bireysel ve mühendislik sistemleri olmak üzere iki ana kategoride sunuyoruz. Bireysel sistemlerde kombi, klima, multi split klima, ısı pompası ve hava temizleme cihazları gibi çözümler yer alırken; mühendislik sistemlerinde merkezi sistemler, fancoil, klima santralleri, VRV, chiller ve endüstriyel soğutma çözümleriyle farklı uygulamalara yönelik ihtiyaçları karşılıyoruz. Tüm bu operasyonumuzu 4 bölge müdürlüğümüz, yaklaşık 2 bin çalışanımız, 3.003 satış noktamız ve 550'nin üzerindeki yetkili servisimizle yürütüyoruz. Üretim ve ihracat yapımıza baktığımızda ise Sakarya Hendek'te bulunan fabrikamız bölgesel bir üretim ve ihracat üssü olarak faaliyet gösteriyor. Burada ürettiğimiz ürünleri hem güçlü olduğumuz iç pazara sunuyor hem de başta Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve CIS ülkeleri olmak üzere farklı pazarlara ihraç ediyoruz. Türkiye operasyonumuz aynı zamanda bu bölgelerin Ar-Ge, üretim ve lojistik süreçlerinde önemli bir merkez olarak konumlanırken, CIS ülkelerinden bize bağlı olan bölgelerin sorumluluğunu da üstleniyoruz. Konfor, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik beklentilerinin yüksek olduğu turizm ve konaklama sektörü, Daikin için stratejik öneme sahip sektörlerin başında geliyor. Bu alanda, farklı ihtiyaçlara ve proje ölçeklerine uygun, uçtan uca iklimlendirme çözümleri sunuyoruz. Bu çözümlerin önemli bir bölümünü, mucidi olduğumuz VRV sistemleri oluşturuyor. Otel projelerinde ihtiyaca göre ısıtma, soğutma, sıcak su, taze hava ve iç hava kalitesini birlikte ele alan çözümler sunuyoruz. Projenin ihtiyaçlarına göre Heat Pump, Heat Recovery ve sınırlı alanlarda avantaj sağlayan Mini VRV dış ünitelerini tercih ediyoruz. İç mekânlarda ise estetik beklentilere yanıt veren Gizli Tavan ve 360 derece hava dağılımı sağlayan Dairesel Atışlı Kaset tipi iç ünitelerimiz öne çıkıyor. Özellikle Heat Recovery sistemlerimiz, aynı yapı içerisinde farklı alanlarda eş zamanlı

Daikin olarak geniş ürün gamımızla otel projelerine uçtan uca iklimlendirme çözümleri sunuyoruz

ısıtma ve soğutma yapılmasına olanak tanırken, sistemin açığa çıkardığı enerjinin sıcak su üretiminde değerlendirilmesini sağlayarak, otellerin enerji verimliliğine önemli katkı sunuyor. Bunun yanı sıra Hendek fabrikamızda ürettiğimiz klima santralleri ve taze hava çözümlerimizi VRV sistemleriyle entegre ederek, konforun yanı sıra iç mekân hava kalitesine yönelik ihtiyaçlara da yanıt veriyoruz. Türkiye'de üretimini gerçekleştirdiğimiz fancoil cihazlarımız da yüksek verimlilikleri ve düşük ses seviyeleri sayesinde özellikle otel ve konaklama projelerinde tercih ediliyor. Turizm yatırımlarının toplam ciromuzdaki payına baktığımızda ise bu sektör, bizim için yalnızca mevcut iş hacmi açısından değil, uzun vadeli büyüme potansiyeli açısından da önemli bir alan. Türkiye'nin yanı sıra yurt dışında da çok sayıda prestijli otel, tatil köyü ve konaklama projesinde Daikin çözümleri tercih ediliyor. Daikin olarak enerji verimliliği ve karbonsuzlaşmayı stratejik önceliğimiz olarak görüyor, global hedefimiz olan "Çevre Vizyonu 2050" doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu vizyon kapsamında Daikin Global olarak, 2050 yılına kadar tüm süreçlerinde net sıfır sera gazı emisyonuna ulaşmayı, 2030 yılına kadar ise üretim tesislerini karbon nötr seviyeye taşımayı hedefliyor. Biz de Türkiye operasyonu olarak bu global hedefe katkı sağlayacak çalışmalarımıza odaklanıyoruz. Düşük küresel ısınma potansiyeline sahip R-32 soğutucu akışkanlı ilk split klimaları Türkiye'de Avrupa ile eş zamanlı olarak pazara sunduk ve dönüşümün hızlanması adına bu teknolojiye ait 93 patentimizi sektörün kullanımına ücretsiz olarak açtık. Bunun yanı sıra, özellikle otel projelerinde kullanılan VRV sistemlerinde tüm ürün gamını R-32 soğutucu akışkanlı hale getiren sektördeki ilk marka olduk. R-32, daha düşük GWP değerine sahip olması ve yüksek enerji verimliliği sayesinde hem doğrudan hem de dolaylı karbon emisyonlarının azaltılmasına katkı sağlıyor. Pazara sunduğumuz inovatif ürünlerimiz ve hedeflerimiz açısından yüksek enerji verimliliği sunan ve fosil yakıtlara bağımlılığı azaltan ısı pompaları, karbonsuzlaşma yolculuğunda önemli bir role sahip. Bu bilinçle, Altherma ısı pompalarımızın Türkiye'de daha fazla yaygınlaşması ve çevre dostu iklimlendirme bilincinin artması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Özellikle turizm gibi alanlarda konfor, sessizlik, iç hava kalitesi ve enerji verimliliğinin aynı anda sağlanması, yüksek teknik uzmanlık ve operasyonel kabiliyet gerektiriyor

Otel yatırımlarında veya renovasyon süreçlerinde iklimlendirme sistemi seçimi yapılırken, kararın yalnızca ilk yatırım maliyetine odaklanarak alınmamasını öneriyoruz. Yatırımcıların ve otel yönetimlerinin öncelikli olarak uzun vadeli işletme performansı, enerji verimliliği, misafir konforu ve sürdürülebilirlik gibi temel kriterleri baz alması gerekiyor. Çünkü bu sistemler sadece misafirlerin konfor seviyesini belirlemekle

kalmıyor, aynı zamanda işletme giderlerini ve otelin çevresel etkisini de doğrudan etkiliyor. Bunun yanı sıra tesisin mimarisiyle uyum sağlayacak sistem esnekliği, olası durumlara karşı yedeklilik, kesintisiz çalışma kapasitesi ve sistemlerin otomasyonla kolay yönetilebilir olması da çok kritik konular. Özellikle otellerde aynı anda hem ısıtma hem de soğutma ihtiyacına yanıt verebilen esnek teknolojilerin kullanılması işletmelere büyük bir avantaj sağlıyor. Elbette tüm bu sürecin arkasında markanın güvenilirliği ve sunacağı donanımlı, yaygın servis ağı da yatırımın uzun ömürlü olması için en belirleyici unsurların başında geliyor. İklimlendirme sektörü, teknolojik gelişmeler ve sürdürülebilirlik beklentileriyle hızlı bir dönüşüm geçiriyor. Bu süreçte enerji verimliliği bilincinin artırılması ve projelere özel, esnek çözümler geliştirilmesi öne çıkan ihtiyaçlar arasında yer alıyor. Özellikle turizm gibi alanlarda konfor, sessizlik, iç hava kalitesi ve enerji verimliliğinin aynı anda sağlanması, yüksek teknik uzmanlık ve operasyonel kabiliyet gerektiriyor. Bu nedenle sektörün yalnızca ürün tedarik eden bir yapıdan çıkarak, bütünsel bir çözüm ortaklığı sunması gerekiyor. Daikin olarak biz de bu dönüşüme "Çözüm Satışı" yaklaşımımızla liderlik ediyor; kendimizi yalnızca bir cihaz üreticisi değil, teknoloji ve mühendislik şirketi olarak konumlandırıyoruz. Proje öncesi teknik danışmanlıktan mühendislik ve satış sonrası desteğe kadar uçtan uca çözümler sunarak işletmelerin maliyetlerini optimize etmelerine ve uzun vadeli enerji verimliliği sağlamalarına katkıda bulunuyoruz. Türkiye, stratejik konumu, güçlü üretim altyapısı ve nitelikli iş gücüyle küresel iklimlendirme pazarında önemli bir üretim ve lojistik üssü konumunda. Daikin olarak biz de Türkiye'nin bu güçlü potansiyelini vizyonumuzla birleştirerek Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve CIS ülkelerine yüksek oranda ihracat gerçekleştiriyoruz. Daikin Grubu'nun Türkiye'nin üretim gücüne duyduğu güvenin önemli bir göstergesi olarak, üretim kapasitemizi ve yenilikçi teknoloji yatırımlarımızı artırmak amacıyla 4,3 milyar TL tutarında stratejik bir sermaye artırımını gerçekleştirdik ve toplam sermayemizi 5,4 milyar TL seviyesine ulaştırdık. Üretimden aldığımız bu gücü de İklimlendirme Sanayii Sektör Şampiyonu unvanımızla taçlandırmış durumdayız. Türk iklimlendirme sanayisinin uluslararası arenadaki payını ve marka değerini artırmak için odağımızı yüksek katma değerli teknoloji üretimine ve sürdürülebilirlik odaklı Ar-Ge yatırımlarına yönlendirmemiz gerekiyor. Akıllı çözümlerin yanı sıra ısı pompaları, doğal soğutucu akışkanlar ve hidrojen yakıtlı cihazlar gibi çevreci teknolojilere yönelik yatırımların artırılması, sektörün sürdürülebilir dönüşümüne önemli katkı sağlayacaktır. Bu vizyonu güçlü üniversite-sanayi iş birlikleriyle destekleyerek Türkiye'yi yalnızca bir üretim merkezi değil, aynı zamanda küresel bir teknoloji üssü olarak konumlandırabiliriz.



M. Murat Özbakır / Hantech / Türkiye
Koordinatörü ve Yönetim Kurulu Üyesi

Hantech, şirket olarak hiyerarşiye boşulmamış, çevik bir yönetim yapısına sahiptir. Kararları alırken ve uygularken mühendislik temellerine, pazarın ticari gerçeklerine dayanıyoruz. Ürün yelpazemiz bireysel split klimalardan, ticari tip (kaset, salon, kanallı) ve daha büyük ölçekli projelere hitap eden gelişmiş sistemlere kadar uzanıyor. Geçtiğimiz Mart ayında VRF Sistemlerine start verdik. Operasyonlarımızda iç pazar bizim güvenli limanımız; ancak yönetim kurulu olarak ana vizyonumuz döviz riskini minimize etmek ve küresel ayak izimizi büyütmek. Bu nedenle üretim kapasitemizin önemli bir kısmını, başta Avrupa ve çevre bölgeler olmak üzere ihracata kanallı etmiş durumdayız. İhracat ve iç pazar dengesini, global ekonomik dalgalanmalara karşı bir amortisör olarak stratejik bir oranda tutmaya özen gösteriyoruz. Turizm bizim için sadece kârlı bir segment değil, ürünlerimizin en zorlu test alanıdır. Bir otelde iklimlendirme aksarsa, o odanın satışı durur. Bu bilinçle, turizm sektörüne **maksimum yedekleme ve kesintisiz çalışma** prensibine dayalı, merkezi ancak bireysel kontrole imkan tanıyan modüler sistemler sunuyoruz. Otel odaları için düşük desibelde (fısıltı seviyesinde) çalışan ve otelin otomasyon sistemleriyle (kartlı geçiş, cam sensörü) doğrudan haberleşip enerji israfını önleyen ünitelerimiz mevcut. Turizm yatırımları, ticari ürün grubumuzun genel ciro hacminde, büyüme ivmesi en yüksek olan stratejik paylardan birini oluşturuyor. Karbon ayak izini azaltmak bizim için bir PR söylemi değil; doğrudan Ar-Ge bütçemizi ve uzun vadeli hayatta kalma stratejimizi belirleyen temel bir metrik. Mühendislik tarafında odak noktamız, daha az enerjiyle daha yüksek termodinamik verim elde etmek. Son dönemde cihazlarımızda **Küresel Isınma Potansiyeli (GWP) çok daha düşük olan R32 soğutucu akışkanlara** geçiş yaptık. Ayrıca tam **DC Inverter teknolojisi** sayesinde, ortamın anlık yük ihtiyacına göre kendi kapasitesini kısımlan cihazlar üretiyoruz. **SEER** (Sezon

Hantech olarak, ürünlerimizin en zorlu test alanı olduğuna inandığımız turizm sektörüne, maksimum yedekleme ve kesintisiz çalışma prensibine dayalı, merkezi ancak bireysel kontrole imkan tanıyan modüler sistemler sunuyoruz

Enerji Verimliliği Oranı) değerlerimizi pazar standartlarının üst sınırlarına taşıırken, üretim bantlarımızdaki enerji tüketimini de optimize ederek uçtan uca sürdürülebilirlik sağlıyoruz.

Yatırımcılara ve otel yönetimlerine seçim yaparken şu üç kritere odaklanmalarını öneririm: Toplam Sahip Olma Maliyeti (TCO): Cihazın ilk alım fiyatının yanı sıra, 10 yıllık periyottaki enerji tüketimi ve periyodik bakım maliyetleri hesaplanmalıdır. Kısmi Yük (Part-Load) Performansı: Oteller her sezon %100 dolulukla çalışmaz. Sistem, örneğin %30 kapasiteyle çalışırken de yüksek verim sunabilmelidir. Satış Sonrası Operasyon (SLA): Arıza durumunda teknik ekibin ve yedek parçanın tesise ulaşma hızı, o cihazın markasından bile daha kritiktir



Bir yatırımcı veya yönetim kurulu üyesi şapkasıyla baktığımda, sahada gördüğüm en büyük hatanın yalnızca “İlk Yatırım Maliyetine” (CAPEX) odaklanmak olduğunu söyleyebilirim. İklimlendirme sistemleri, binanın yaşam döngüsü boyunca para harcamaya devam eden yapılarıdır. Yatırımcılara ve otel yönetimlerine seçim yaparken şu üç kritere odaklanmalarını öneririm: **Toplam Sahip Olma Maliyeti (TCO):** Cihazın ilk alım fiyatının yanı sıra, 10 yıllık periyottaki enerji tüketimi ve periyodik bakım maliyetleri hesaplanmalıdır. **Kısmi Yük (Part-Load) Performansı:** Oteller her sezon %100 dolulukla çalışmaz. Sistem, örneğin %30 kapasiteyle çalışırken de yüksek verim sunabilmelidir. **Satış Sonrası Operasyon (SLA):** Arıza durumunda teknik ekibin ve yedek parçanın tesise ulaşma hızı, o cihazın markasından bile daha kritiktir. Sektörün ve yönetim kurullarının masasında duran en büyük operasyonel zorluk **kalifiye teknik personel açığıdır**. İklimlendirme cihazları teknolojik olarak akıllı cihazlara dönüştü,



ancak sahada bu cihazların montajını ve hassas bakımını yapacak ekiplerin yetkinliği aynı hızda artmıyor. İkinci büyük zorluk ise global tedarik zincirindeki **çip ve komponent** tedariki kırılganlıklarıdır. Stratejik olarak aşmamız gereken engel, endüstri-üniversite veya meslek lisesi işbirliklerini gerçekçi bir zemine oturtmaktır. Kendi akademilerimizi kurarak teknisyen yetiştirmeli ve kritik donanımlarda dışa bağımlılığı azaltacak yerleştirme ve Ar-Ge adımlarını hızlandırmalıyız. Türkiye, iklimlendirme sektöründe Avrupa'nın en önemli üretim ve lojistik üslerinden biridir. Üretim kalitemiz, mühendislik altyapımız ve esnekliğimiz Uzak Doğu'ya kıyasla çok daha yüksek; Avrupa'ya kıyasla da ciddi bir maliyet avantajımız var. Ancak uluslararası arenada “kaliteli üretici” olmaktan “küresel marka” olmaya doğru tam bir evrim geçirmeliyiz. Bu marka değerini artırmak için devlet politikalarının ve teşviklerin sadece kapasite artırımına değil, yazılım, IoT (Nesnelerin İnterneti) ve yeşil teknolojilere yönlendirilmesi şart. Türk markalarının yurt dışı servis ağlarını ve yedek parça lojistik merkezlerini kurmalarını destekleyecek agresif ihracat politikaları izlenmeli. Önümüzdeki dönem için ana hedefimiz: **Veri ve yazılım odaklı iklimlendirme**. Klasik bir donanım üreticisi olmanın ötesine geçerek cihazlarımızın bulut tabanlı sistemlerle uzaktan arıza tespiti yapabildiği (kestirimci bakım) yapılar kurmaya odaklanıyoruz. Büyüme hedefimiz salt üretim adedini artırmak değil; yüksek enerji sınıfı, katma değerli ürünlerin toplam satışımızdaki payını büyüttür. Pazar hedefi olarak da, enerji krizini en yoğun hisseden Avrupa pazarına yönelik çevre dostu sistemlerle ihracat hacmimizi agresif bir şekilde konsolide etmeyi planlıyoruz.

Otel ve İşletmeleriniz İçin İklimlendirme Çözümlerimizi
MÜSİAD Expo'da Keşfedin.

Gelin, İş Ortaklığımızı Büyütelim!



**RİTİMİNİ
SERİN TUT**



23 - 26 Eylül 2026 / İFM MÜSİAD Expo
Salon 2 Stand 2C-109



HANTECH

**Enerjiyi Azalt,
Konforu Artır**

**Hantech R290
Monoblok
Isı Pompası**

En Yakın

Yetkili Satış Noktası &
Yetkili Servis Noktası



www.hantech.com.tr



**Görkem Oktay – TLC Klima Türkiye
Proje Satış Müdürü**

TLC Klima olarak 40 yılı aşkın sektör tecrübemizle Türkiye iklimlendirme sektörünün önemli oyuncularından biri olarak faaliyet gösteriyoruz. 2016 yılından bu yana dünyanın önde gelen klima üreticilerinden GREE'nin Türkiye temsilciliğini yürütürken, 2026 itibarıyla Panasonic Klima'nın HVAC ürün grubunu da portföyümüze dahil ederek ürün ve çözüm yelpazemizi güçlendirdik. Bugün hem GREE'nin geniş ürün ailesi ile hem de Panasonic'in yüksek Japon mühendislik standartlarına sahip premium iklimlendirme çözümlerini Türkiye pazarıyla buluşturuyoruz. Ürün portföyümüz; bireysel split klimalardan multi sistemlere, ticari split çözümlerinden VRF sistemlerine, ısı pompalarından profesyonel proje çözümlerine kadar geniş bir yapıya sahip. Konut, otel, hastane, ofis ve endüstriyel tesisler dahil farklı ölçeklerdeki projelere özel çözümler sunuyoruz. Operasyonlarımızın ana odağını Türkiye iç pazarı oluşturuyor. Distribütörlük modelimiz doğrultusunda ağırlıklı olarak ithalat gerçekleştirirken, belirli projeler ve iş birlikleri kapsamında ihracat faaliyetlerinde de bulunuyoruz. Geniş bayi ve servis ağımızı, showroom yatırımlarımızı, dijital altyapımızı ve satış sonrası hizmetlerimizi sürekli geliştirerek Türkiye genelinde yüksek ve sürdürülebilir bir hizmet standardı oluşturmayı hedefliyoruz. Turizm ve konaklama sektörü; yüksek konfor beklentisi, enerji verimliliği ihtiyacı ve kesintisiz işletme gerekliliği nedeniyle iklimlendirme teknolojilerinin en kritik kullanım alanlarından biri. Bu alanda özellikle VRF sistemlerimiz, ticari split klimalarımız ve ısı pompası çözümlerimizle hizmet veriyoruz. Özellikle Ege ve Akdeniz bölgeleri başta olmak üzere farklı otel projelerinde enerji verimliliği yüksek VRF sistemlerimizle yer alıyoruz. Heat Recovery teknolojisi; farklı mahallerin eş zamanlı ısıtma ve soğutma ve sıcak su ihtiyaçlarının karşılanmasına olanak sağlarken, merkezi kontrol altyapısı ve düşük ses seviyeleri de işletme verimliliği ile misafir konforunu destekliyor. Turizm yatırımları, bizim açımızdan yalnızca ciro katkısı üzerinden değil, proje satışları ve uzun vadeli iş ortaklıkları açısından da stratejik bir öneme sahip. Otel projelerinde keşif, kapasite hesapları, sistem tasarımı, ürün seçimi ve satış sonrası hizmetleri birlikte ele alarak yatırımcıya bütünsel bir çözüm sunmaya odaklanıyoruz. Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik, artık yalnızca ürün geliştirme süreçlerinin değil, iklimlendirme

TLC Klima olarak GREE'nin geniş ürün ailesi ile Panasonic'in yüksek Japon mühendislik standartlarına sahip premium iklimlendirme çözümlerini Türkiye pazarıyla buluşturuyor; otel projelerinde VRF sistemlerimiz, ticari split klimalarımız ve ısı pompası çözümlerimizle bütünsel bir hizmet veriyoruz

sektörünün tamamının temel gündemlerinden biri. Biz de bu yaklaşımı ürün portföyümüzün tamamında önceliklendiriyoruz. Eurovent sertifikalı ürünlerimizde inverter teknolojisi, çevre dostu R32 soğutucu akışkan, akıllı kontrol sistemleri ve yüksek enerji verimliliği sağlayan çözümler öne çıkıyor. Yeni nesil Airy serimiz ise yapay zekâ destekli çalışma algoritmaları, yüksek sezonluk enerji verimliliği, akıllı nem kontrolü, Wi-Fi bağlantısı ve sesli komut desteği gibi özellikleriyle kullanıcı konforunu artırırken enerji tüketiminin optimize edilmesine katkı sağlıyor. Otel yatırımları açısından baktığımızda sürdürülebilirlik yalnızca çevresel bir hedef değil; aynı zamanda işletme giderlerini azaltan ve yatırımın uzun vadeli değerini artıran önemli bir kriter. Bu nedenle enerji verimliliğini sistem tasarımının ayrılmaz bir parçası olarak değerlendiriyoruz.

Türkiye; stratejik konumu, gelişen teknik altyapısı ve nitelikli insan kaynağı potansiyeli sayesinde küresel iklimlendirme sektöründe önemli bir avantaja sahip. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına yakınlığı, Türkiye'yi bölgesel bir üretim, tedarik ve proje merkezi olma açısından güçlü bir konuma getiriyor. Marka değerini artırmak için Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının desteklenmesi, enerji verimli teknolojilerin yaygınlaştırılması, nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi ve uluslararası kalite standartlarının daha güçlü şekilde benimsenmesi büyük önem taşıyor

Bir otel yatırımında yalnızca ilk yatırım maliyetine değil, sistemin toplam sahip olma ve işletme maliyetine odaklanılması gerektiğini düşünüyoruz. Enerji tüketimi, servis sürekliliği, otomasyon altyapısı, yedek parça erişimi, sistemin işletme esnekliği ve uzun ömürlü kullanımı birlikte değerlendirilmelidir. TLC Klima olarak kendimizi yalnızca ürün tedarik eden bir firma değil, yatırımcının ihtiyaçlarına uygun mühendislik çözümleri geliştiren bir çözüm ortağı olarak konumlandırıyoruz. Projenin keşif aşamasından başlayarak kapasite hesapları, sistem tasarımı, doğru ürün seçimi, uygulama süreçleri ve satış sonrası hizmetlere kadar projenin farklı aşamalarında teknik destek sağlıyor; her projenin kendi ihtiyaçlarına uygun en verimli çözümü sunmayı hedefliyoruz. Özellikle büyük ölçekli otellerde merkezi kontrol sistemleriyle entegre çalışabilen ve farklı mahallerin ihtiyaçlarını aynı anda yönetebilen VRF çözümleri önemli avantajlar sunuyor. Bunun yanında güçlü teknik servis ağına sahip ve proje sürecini mühendislik bakışıyla yönetebilen markalarla çalışmak, yatırımın uzun yıllar verimli ve sorunsuz işletilmesi

açısından kritik önem taşıyor. Sektörün önemli yapısal sorunlarından biri nitelikli teknik insan kaynağına duyulan ihtiyaç. Özellikle yaz döneminde artan talep, eğitimli servis ve uygulama personelinin önemini daha da artırıyor. Bunun yanında enerji maliyetleri, küresel tedarik zincirindeki değişimler ve fiyat odaklı rekabet de sektörün önemli gündem başlıkları arasında yer alıyor. Bu ortamda yalnızca ürün fiyatına odaklanmak yerine, ürünün enerji tüketimi, servis maliyeti, kullanım ömrü ve satış sonrası hizmetleriyle birlikte değerlendirilmesi gerekiyor. Sektörün teknik eğitim yatırımlarını artırması, dijitalleşmeyi hızlandırması, müşteri deneyimini geliştirmesi ve satış sonrası hizmet kalitesini standartlaştırması gerektiğini düşünüyoruz. Biz de eğitim merkezlerimiz, Salesforce tabanlı dijital altyapımız ve yaygın servis organizasyonumuzla bu dönüşüme katkı sağlamaya devam ediyoruz. Türkiye; stratejik konumu, gelişen teknik altyapısı ve nitelikli insan kaynağı potansiyeli sayesinde küresel iklimlendirme sektöründe önemli bir avantaja sahip. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına yakınlığı, Türkiye'yi bölgesel bir üretim, tedarik ve proje merkezi olma açısından güçlü bir konuma getiriyor. Marka değerini artırmak için Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının desteklenmesi, enerji verimli teknolojilerin yaygınlaştırılması, nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi ve uluslararası kalite standartlarının daha güçlü şekilde benimsenmesi büyük önem taşıyor. Bunun yanında sadece ürün ihracatına değil, mühendislik, proje yönetimi ve satış sonrası hizmet kabiliyetlerinin de ihraç edilmesine odaklanılması gerektiğine inanıyoruz. Sürdürülebilir büyümenin teknoloji, kaliteli hizmet ve güçlü iş ortaklıklarının birlikte geliştirilmesiyle mümkün olduğunu düşünüyoruz. 2026 ve sonrasında odağımızı; bayi ağımızı daha da güçlendirmek, showroom yatırımlarımızı sürdürmek, dijital dönüşüm projelerimizi geliştirmek ve ticari ürün grubundaki büyümeyi hızlandırmak olacak. GREE markasının küresel teknoloji gücünü Türkiye pazarında daha geniş kitlelerle buluştururken, Panasonic Klima iş birliğimizle ürün portföyümüzü de güçlendiriyoruz. Özellikle ticari projeler, VRF sistemleri ve ısı pompası çözümlerinde büyümeyi sürdürülebilir şekilde artırmayı hedefliyoruz. Bizim için büyüme yalnızca satış rakamlarından ibaret değil. Güçlü bayi yapılanması, yüksek müşteri memnuniyeti, yaygın servis organizasyonu ve dijital altyapıyla desteklenen sürdürülebilir bir ekosistem oluşturmayı hedefliyoruz. Bu yaklaşımın, önümüzdeki dönemde hem iş ortaklarımıza hem de son kullanıcılara uzun vadeli değer sağlayacağına inanıyoruz.

Başka Bir Seviye



Panasonic
KLİMA SİSTEMLERİ

panasonicklima.com



Nilay Doğan / Hisense HVAC Türkiye / Satış ve Pazarlama Müdürü

Hisense HVAC; VRF sistemlerinden Chiller gruplarına, ısı pompalarından akıllı otomasyon çözümlerine kadar uzanan geniş ürün portföyüyle Hisense Grubu'nun küresel Ar-Ge ve üretim gücünü iklimlendirme sektörüne taşımaktadır. Yıllık 11 milyon ünite kapasiteli Qingdao tesisimizin yanı sıra 2025'te devreye giren ve yıllık 2 milyon ünite kapasiteli Changsha fabrikamızla küresel üretim altyapımızı sürekli büyütüyoruz. Qingdao tesisimiz, 2024 yılında Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından VRF sektörünün dünyadaki ilk "Lighthouse Factory"si seçilerek yapay zekâ, IoT ve ileri otomasyon odaklı akıllı üretimde küresel standartları belirlemiştir. Türkiye pazarında ise VRF sistemlerinde 50 yılı aşkın tecrübesiyle Üntes VRF Klima Sistemleri A.Ş., ısı pompası grubunda ise Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş. ile stratejik iş birliğimizi yürütüyoruz. Televizyon ve beyaz eşya gruplarımızın da pazara girmesiyle, projelere iklimlendirmeden teknolojiye uçtan uca çözümler sağlayan benzersiz bir konumda yer alıyoruz. Turizm sektörü, Türkiye ekonomisi ve gayrimenkul yatırımlarının en güçlü lokomotiflerinden biridir. Konaklama tesislerinde iklimlendirme; konfor, yüksek enerji verimliliği, sessizlik ve kesintisiz operasyonun eş zamanlı yönetilmesini gerektirir. Hisense HVAC olarak otel projelerine özel geliştirdiğimiz fark yaratan çözümlerimiz şunlardır: **13 cm Ultra İnce Tasarım:** Tek yöne üfleme kaset tipi cihazlarımız, dar asma tavan aralıklarında mimari estetiği koruyarak yüksek konfor sağlar. **Çift Kademeli Drenaj Emniyeti:** Özel çift kademeli koruma sistemimiz, su sızıntısı riskini ve oluşabilecek iç mekân hasarlarını önceden engeller. **Voltaj Koruma Kiti:** Tatil bölgelerindeki şebeke dalgalanmalarına karşı sistemlerimizi 15.000 defaya kadar koruma altına alır. **Gelişmiş Korozyon Direnci:** Sahil şeridindeki agresif dış ortam koşullarına karşı standart korumamıza ek olarak UL sertifikalı çözümler sunuyoruz. **Isı Geri Kazanımlı Hi-FLEXi S Serisi:** Eş zamanlı ısıtma/soğutma yaparken atık ısıdan kullanım sıcak suyu üretmek işletme maliyetlerini düşürür; akıllı otomasyonla merkezi yönetim imkânı tanır. Turizm projeleri, Türkiye'deki büyüme hedeflerimizde ve ciromuzda stratejik bir paya sahiptir. Sürdürülebilirlik, Hisense HVAC için yalnızca bir ürün kriteri değil; hammaddeden üretime ve nihai kullanıcıya kadar tüm süreçlerimizi kapsayan kurumsal bir vizyondur. 2024'te VRF sektörünün ilk "Lighthouse Factory"si seçilen Qingdao Fabrikamız, 2025'te WEF tarafından "Sustainability Lighthouse" seçilerek sektörün ilk ve tek "Dual-Lighthouse Factory"si olmuştur. Yapay zekâ destekli

Hisense HVAC olarak Türkiye'yi bölgesel büyüme stratejimizin merkezinde konumlandırıyor; ciromuzun %5'ini aktardığımız küresel Ar-Ge gücümüzü yerel mühendislik birikimiyle buluşturarak prestijli projelere yüksek verimli çözümler sunuyoruz

enerji yönetimi ve yıllık 6 milyon kWh'ı aşan güneş enerjisi kullanımıyla operasyonel karbon emisyonlarımızı %47, tedarik zinciri emisyonlarımızı %16 azalttık. Sürdürülebilirlik yaklaşımımızı öne çıkaran ürün teknolojilerimiz: **Hi-FLEXi S5 VRF Serisi:** Load Balancing Control teknolojisiyle kısmi yüklerde güç tüketimini %18'e kadar düşürür. Sert kış şartlarında 90 saniyede 40 °C ısıtma sıcaklığına ulaşırken, 55 °C dış hava sıcaklığında bile yüksek performans sunar. 5 kademeli bileşen yedekleme (backup) altyapısıyla kesintisiz güvenilirlik sağlar. **Isı Geri Kazanımlı VRF Sistemleri:** Eş zamanlı ısıtma ve soğutmayla atık ısıyı değerlendirerek işletme maliyetlerini düşürür. **Çevre Dostu Soğutucu Akışkanlar:** Düşük GWP değerine sahip R32 gazlı yeni nesil VRF ve Chiller grubunda R290 ile R32 akışkanlı çevreci sistemler sunuyoruz. **Hi-Smart I Serisi:** Cephesine müdahale edilemeyen tarihi ve koruma altındaki binalara özel ultra kompakt yapısıyla mimari dokuyu koruyarak yüksek konfor sunar. Akıllı üretim gücümüzü çevreci gazlar ve yüksek verimlilikle birleştirerek geleceğin yeşil binalarına yön vermeye devam ediyoruz.

Sektörün geleceğini; çevre mevzuatlarına hızla adapte olan, Ar-Ge ve insan kaynağına yatırım yapan, sürdürülebilir iklimlendirme ekosistemi sunan markalar şekillendirecektir Otelcilikte misafir memnuniyetinin temel unsuru kesintisiz iç mekân konforudur. Enerji verimliliği ve operasyonel süreklilik açısından Hisense HVAC olarak otel projelerine şu teknolojilerimizle yanıt veriyoruz: **Enerji Verimliliği:** Hi-Flexi S5 serimizdeki elektromanyetik ısıtma teknolojisi, -20 °C gibi dondurucu şartlarda bile kompresör enerji tüketimini %40'a varan oranlarda azaltır. Pasif anlarda devreye giren 2W Standby modu ise gereksiz enerji kullanımını engeller. **Operasyonel Sürdürülebilirlik ve Hızlı Servis:** One-Touch Test Run (Tek Dokunuşla Test Çalıştırması) ve One-Touch Refrigerant Recycle (Tek Dokunuşla Soğutucu Akışkan Toplama) sistemleri; otel operasyonunu aksatmadan kurulum, bakım ve servis süreçlerini hızlandırır. **Sistem Dayanıklılığı ve İklimsel Direnç:** Aşırı sıcaklar, dondurucu soğuklar ve doğal afet risklerinin yaşadığı coğrafyamıza uygun olarak tasarlanan cihazlarımız, en zorlu dış ortam koşullarına karşı yüksek yapısal direnç sergiler. Özellikle otel projelerinde; yalnızca ilk yatırım maliyetine değil, kesintisiz konfor sağlayan, zorlu iklim koşullarına dayanan, servisi kolaylaştıran ve işletme giderlerini minimuma indiren toplam verimlilik odaklı çözümlere odaklanılmalıdır. İklimlendirme sektörü; küresel iklim politikaları, enerji krizleri ve hızla dönüşen teknolojik beklentilerin kesişiminde tarihinin en dinamik dönemini yaşamaktadır. Sektörün önündeki temel zorluklar ve çözüm yaklaşımlarımız şunlardır: **Sıklaşan Regülasyonlar ve Akışkan Dönüşümü:** F-Gaz yönetmelikleri doğrultusunda R32, R290 (Propan) gibi çevreci alternatiflere geçiş; ciddi bir

Ar-Ge ve tasarım yenilemesi gerektirmektedir. **Nitelikli Saha Personeli Açığı:** Sistemler karmaşılaştıkça doğru montaj ve kaliteli servis sunacak nitelikli iş gücü ihtiyacı artmaktadır. Bu sorunu aşmak adına Doğu Üniversitesi bünyesinde kurduğumuz Hisense Akademi ve İklimlendirme Laboratuvarı ile hem geleceğin mühendislerine pratik eğitimler sunuyor hem de sektörel sertifikasyon programları düzenliyoruz. **Bütünleşik Sistemler ve Güçlü Servis Ağları:** Yenilenebilir enerji entegrasyonu ve dijital altyapıyla desteklenmiş hızlı satış sonrası hizmetler operasyonel başarının anahtarıdır. Sektörün geleceğini; çevre mevzuatlarına hızla adapte olan, Ar-Ge ve insan kaynağına yatırım yapan, sürdürülebilir iklimlendirme ekosistemi sunan markalar şekillendirecektir. Türkiye; güçlü üretim ve mühendislik altyapısı ile stratejik konumu sayesinde iklimlendirme sektörünün önemli üretim ve tedarik üslerinden biridir. Küresel konumunu güçlendirmek için yüksek katma değerli, teknoloji ve marka odaklı ihracat modeli önem taşımaktadır. Bu doğrultuda öne çıkan stratejik adımlar: **İnovasyon ve Yeşil Teknolojiler:** R32 ve R290 gibi düşük GWP'li akışkanlar, yapay zekâ destekli yazılımlar ve yüksek enerji verimliliği odaklı sistemler ön plana çıkarılmalıdır. **Mühendislik ve Hizmet İhracatı:** Yalnızca cihaz satışı değil; proje tasarımı, otomasyon entegrasyonu ve güçlü satış sonrası hizmet ağı ile bütünleşik "sistem tedarikçisi" olunmalıdır. **Akademi ve İnsan Kaynağı:** Sektörel eğitimler ve üniversite-sanayi iş birlikleriyle nitelikli teknik kadro yetiştirilmelidir. Hisense HVAC olarak Türkiye'yi bölgesel büyüme stratejimizin merkezinde konumlandırıyoruz. Ciromuzun %5'ini aktardığımız küresel Ar-Ge gücümüzü yerel mühendislik birikimiyle buluşturarak prestijli projelere yüksek verimli çözümler sunuyoruz. Hisense Akademi ve showroomlarımızda eğitimler vererek nitelikli iş gücü gelişimine ve Türkiye'nin sektördeki marka değerine aktif katkı sağlıyoruz. Hisense HVAC olarak temel stratejimiz; Türkiye'de VRF ve ticari iklimlendirme çözümlerindeki pazar payımızı artırmak, özellikle turizm, nitelikli konut ve ticari projelerde güvenilir çözüm ortağı konumumuzu güçlendirmektir. Bizi birçok küresel üreticiden ayıran operasyonel sorumluluk anlayışımızla; proje tasarımıdan satış sonrasına, teknik eğitimden saha desteğine kadar tüm süreçleri iş ortaklarımızla birlikte yürütüyoruz. Gelecek dönemdeki büyüme stratejimizin ana sütunları: Global Ar-Ge gücümüzün ürettiği yüksek verimli ve çevreci teknolojileri iç pazara sunmak, Proje bazlı teknik destek, yedek parça ve servis imkânlarını dijital altyapılarla geliştirmek, Yetkili servis ve iş ortaklarımızın yetkinliklerini artıracak sürekli eğitim programlarını yaygınlaştırmaktır. Hedefimiz; referans projelerimizi artırarak Hisense HVAC'ı güvenilir, yenilikçi ve uzun vadeli bir iklimlendirme çözüm ortağı olarak konumlandırmaktır.

Hisense HVAC

ÜNTES[®] VRF

DAHA YÜKSEK VERİMLİLİK DAHA BÜYÜK KAPASİTE

ÜSTÜN PERFORMANS,
MAKSİMUM ESNEKLİK



Hi-FLEXi S5 Series

TEK MODÜLDE
MAKSİMUM KAPASİTE

36 HP

3 MODÜLDE
MAKSİMUM KAPASİTE

108 HP

MAKSİMUM BAĞLANABİLİR
İÇ ÜNİTE SAYISI

128 ADET

MAKSİMUM BAĞLANTI
ORANI

%200



SOĞUTMA VE ISITMADA
YÜKSEK PERFORMANS



ÇEVRE DOSTU
R410A



DÜŞÜK SES SEVİYESİ



KOLAY KURULUM VE
BAKIM AVANTAJI



Coşkun Arslan / Asya Klima Sistemleri / Genel Müdür - Şirket Sahibi

Asya Klima Sistemleri olarak uzun yıllara dayanan sektör tecrübemizle ısıtma, soğutma, havalandırma ve iklimlendirme alanlarında hizmet veriyoruz. Bugün geldiğimiz noktada kendimizi yalnızca ürün tedarik eden bir firma olarak değil, yatırımcının ihtiyacını analiz eden, doğru sistemi projelendiren ve uygulama sürecini yöneten bir mühendislik çözüm ortağı olarak konumlandırıyoruz. Özellikle büyük ölçekli ticari yapılar ve turizm tesislerinde; keşif, kapasite analizi, sistem seçimi, projelendirme, ürün tedariki, uygulama, devreye alma ve servis süreçlerini bir bütün olarak değerlendiriyoruz. Bizim için doğru sistem; yalnızca ilk yatırım maliyeti düşük olan sistem değildir. 20 yıl boyunca daha az enerji tüketen, daha az arıza yapan, kolay servis edilebilen ve otel misafirine kesintisiz konfor sağlayan sistemdir. Turizm sektörü, iklimlendirme açısından diğer yapılardan farklı bir uzmanlık gerektiriyor. Bir otelde klima sistemi yalnızca odaları soğutan veya ısıtan bir cihaz değildir. Misafir memnuniyetinden enerji giderlerine, teknik işletmeden otelin marka algısına kadar birçok unsuru doğrudan etkiler. Asya Klima Sistemleri olarak otel projelerinde VRF sistemleri, ısı pompaları, merkezi iklimlendirme, havalandırma ve ısı geri kazanım sistemleri, otomasyon ve enerji yönetimi çözümleri başta olmak üzere farklı teknolojileri proje ihtiyaçlarına göre değerlendiriyoruz. Özellikle yeni otel yatırımlarında mimari ve mekanik projelerin daha ilk aşamasında yatırımcı ve proje ekibiyle birlikte çalışmanın çok önemli olduğuna inanıyoruz. Çünkü iklimlendirme sistemi, projenin sonunda seçilecek bir ürün değil, binanın tasarım aşamasından itibaren planlanması gereken temel yatırım kalemlerinden biridir. Mevcut otellerde ise renovasyon çalışmalarını yalnızca cihaz değişimi olarak görmüyoruz. Binanın mevcut altyapısını, enerji tüketimini ve kullanım alışkanlıklarını analiz ederek enerji verimliliğini artıracak bütünsel çözümler geliştiriyoruz. Otel işletmelerinde enerji giderleri, toplam işletme maliyetleri içerisinde önemli bir yere sahip. Bu nedenle yatırımcının iklimlendirme sistemine bakışının da değişmesi gerekiyor. Bugün bir cihazın satın alma fiyatından çok, işletme

Asya Klima Sistemleri olarak otel projelerine yalnızca iklimlendirme sistemi sağlamıyoruz; yatırımın ilk aşamasından işletme dönemine kadar enerji verimliliği, konfor, yatırım maliyeti ve işletme sürekliliğini birlikte değerlendirerek uzun vadeli mühendislik çözümleri sunuyoruz

ömrü boyunca ne kadar enerji tüketeceği önem kazanıyor. Yüksek verimli inverter teknolojileri, ısı pompaları, ısı geri kazanım sistemleri, değişken debili çözümler ve merkezi otomasyon sistemleri bu noktada önemli avantajlar sağlıyor. Özellikle otellerde odaların, ortak alanların, restoranların, toplantı salonlarının ve diğer mahallerin kullanım saatleri birbirinden farklı. Bu nedenle sistemin gerçek ihtiyaca göre çalışması gerekiyor. Bizim yaklaşımımız, “ihtiyaç kadar enerji tüketen akıllı otel” konseptini desteklemek. Otomasyon ve enerji yönetim sistemleriyle gereksiz çalışmanın önüne geçilmesi, enerji tüketiminin izlenmesi ve sistemlerin gerçek zamanlı olarak optimize edilmesi artık lüks değil, rekabet avantajıdır.

Yatırımcılara en önemli tavsiyemiz, karar verirken ilk yatırım maliyetinin yanında; yıllık enerji tüketimi, sistemin kullanım ömrü, bakım maliyetleri, servis ve yedek parça altyapısı, ses seviyesi, kullanıcı konforu, otomasyon imkanları, sistemin farklı doluluk oranlarında çalışma performansını mutlaka değerlendirmeleridir. Ayrıca projenin ilk aşamasından itibaren deneyimli bir mühendislik firmasıyla çalışmalarını öneriyoruz

Yatırımcılara en önemli tavsiyemiz, iklimlendirme sistemini sadece cihaz fiyatına göre değerlendirmemeleri. Bir otelin iklimlendirme sistemi onlarca yıl kullanılabilir. Dolayısıyla karar verirken ilk yatırım maliyetinin yanında; yıllık enerji tüketimi, sistemin kullanım ömrü, bakım maliyetleri, servis ve yedek parça altyapısı, ses seviyesi, kullanıcı konforu, otomasyon imkanları, sistemin farklı doluluk oranlarında çalışma performansı mutlaka değerlendirilmelidir. Ayrıca doğru kapasite hesabı ve doğru projelendirme, sistem seçiminden bile daha önemlidir. Yanlış kapasite seçilmiş pahalı bir sistem, doğru projelendirilmiş ekonomik bir sistemden daha kötü sonuç verebilir. Bu nedenle yatırımcılara, projenin ilk aşamasından itibaren deneyimli bir mühendislik firmasıyla çalışmalarını öneriyoruz. Sektörümüzün en önemli sorunlarından biri nitelikli teknik personel ihtiyacı. İklimlendirme teknolojileri hızla gelişiyor ancak bu teknolojileri doğru projelendirecek, uygulayacak ve işletmeye alacak yetişmiş insan kaynağının aynı hızda gelişmesi gerekiyor. Bir diğer önemli konu ise ilk yatırım maliyeti ile yaşam döngüsü maliyeti arasındaki farkın yeterince dikkate alınmaması. Ucuz sistem her zaman ekonomik sistem değildir. Sektör olarak yatırımcılara bu konuda daha fazla bilgi vermemiz gerektiğini düşünüyoruz.

Enerji verimliliği, doğru mühendislik ve kaliteli uygulamanın uzun vadede yatırımcıya sağlayacağı ekonomik katkı daha iyi anlatılmalı. Türkiye'nin coğrafi konumu, güçlü sanayi altyapısı, mühendislik kabiliyeti ve yetişmiş insan kaynağı, iklimlendirme sektöründe önemli avantajlar sağlıyor. Özellikle Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve yakın coğrafyalarda Türk firmalarının önemli fırsatlara sahip olduğunu düşünüyoruz. Ancak gelecekte rekabet yalnızca fiyat üzerinden olmayacak. Enerji verimliliği, teknoloji, mühendislik, sürdürülebilirlik ve satış sonrası hizmet giderek daha belirleyici hale gelecek. Türkiye'nin marka değerini artırabilmesi için kendi teknolojisini ve mühendislik gücünü daha fazla ortaya koyması gerekiyor. Asya Klima Sistemleri olarak önümüzdeki dönemde özellikle turizm yatırımları, otel renovasyonları, enerji verimliliği projeleri, ısı pompaları ve yüksek verimli iklimlendirme sistemlerine odaklanacağız. Ege Bölgesi başta olmak üzere Türkiye'nin turizm bölgelerinde yeni otel yatırımlarının yanı sıra mevcut tesislerin yenilenmesi konusunda önemli bir potansiyel görüyoruz. Burada kendimize koyduğumuz temel hedef, daha fazla ürün satmak değil; daha fazla projede doğru mühendislik çözümü sunmak. Bir otel yatırımcısının bizimle çalıştığında sadece bir cihaz veya sistem satın almadığını; projelendirme tecrübesi, enerji verimliliği, uygulama kalitesi, teknik destek ve uzun vadeli işletme güvencesi satın aldığını hissetmesini istiyoruz. Turizm sektöründe önümüzdeki dönemin en önemli başlıklarının enerji maliyetleri, sürdürülebilirlik, karbon emisyonlarının azaltılması ve misafir konforunun yükseltilmesi olacağına inanıyoruz. Asya Klima Sistemleri olarak hedefimiz, bu dönüşümde yatırımcıların yanında olmak ve Türkiye'deki otel yatırımlarında doğru iklimlendirme mühendisliğinin güçlü çözüm ortağı haline gelmek.





Ufuk Atan / Vaillant Group Türkiye /
Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Şofben ve kombinin mucidi Vaillant olarak, 150 yılı aşkın köklü tecrübemizle iklimlendirme sektörüne odaklanıyor ve bu alana yatırım yapmaya devam ediyoruz. "Isıtma sistemlerine atılan imza: Vaillant" sloganımız ve öncü kimliğimizle pazarda kombi başta olmak üzere; ısı pompaları, kaskad kazan sistemleri, klima, şofben, panel radyatör, VRF sistemleri ve oda termostatu gibi son derece geniş bir ürün yelpesiyle hizmet veriyoruz. Dünya genelindeki 8 Ar-Ge merkezimizde her yıl yaklaşık 50 yeni patent geliştirerek yenilikçi çözümleri kullanıcılarımızla buluşturuyoruz. Operasyonel süreçlerimizin tamamında verimliliği artıran dijitalleşme ve otomasyon odaklı projeler yürütüyoruz. Üretimde yenilenebilir enerji kullanımı, su tüketiminin azaltılması ve çevre dostu araç filoları oluşturulması gibi sürdürülebilirlik adımlarını kararlılıkla atıyoruz. Global markamızın gücünü ve evrensel standartlarını; yerel pazarın özel beklentileri, tüketicilerin yaşam tarzları ve iklim koşullarıyla harmanlayarak Türkiye'deki operasyonlarımıza yön veriyor; yüksek kalite standartlarımızı yerel ihtiyaçlara uygun çözümlerle destekliyoruz. Turizm ve konaklama sektörünün dinamik yapısına yanıt vermek adına hem verimliliği hem de konforu üst seviyeye çıkaran esnek çözümler sunuyoruz. Tesislerin geniş alan ısıtma, soğutma ve kesintisiz sıcak su ihtiyaçlarına yönelik kaskad kazan sistemleri, yüksek kapasiteli ısı pompaları, VRF sistemleri ve gelişmiş oda termostatları ile hizmet veriyoruz. Özellikle yüksek verimlilik sunan ısı pompaları hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanılabilmeleri ve ihtiyaç duydukları enerjinin önemli bir kısmını doğrudan doğadan alabilmeleri sayesinde konaklama tesisleri için büyük avantaj sağlıyor. Müşteri memnuniyetini odağımıza alarak sunduğumuz bu çevreci ve tasarruflu sistemler, turizm yatırımlarında tercih edilen iklimlendirme çözümleri arasında yer alıyor. Sürdürülebilirlik ve karbon ayak izinin azaltılması iş stratejilerimizin merkezinde yer alıyor. 2011 yılında başlattığımız SEEDS projemiz doğrultusunda 2050 yılına kadar net sıfır emisyon hedefine ulaşmaya katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Pazarı sunduğumuz aroTHERM plus A+++ ısı pompaları, çevresel sürdürülebilirlik ve yüksek verimlilik anlamında dikkat çekiyor. Bu ürünlerimizde kullandığımız R290 soğutucu akışkan teknolojisi, propan bazlı yapısı sayesinde

Şofben ve kombinin mucidi Vaillant olarak, turizm ve konaklama sektörüne verimliliği ve konforu üst seviyeye çıkaran, geniş alan ısıtma, soğutma ve kesintisiz sıcak su ihtiyaçlarına yönelik kaskad kazan sistemleri, yüksek kapasiteli ısı pompaları, VRF sistemleri ve gelişmiş oda termostatları ile hizmet veriyoruz

geleneksel soğutuculara göre yaklaşık 700 kat daha çevreci bir kullanım sunarak karbon salımının azaltılmasına önemli bir katkı sağlıyor. Ayrıca 75°C'ye varan sıcak su üretebilme kabiliyeti ile mevcut radyatör sistemleri yenilenmeden cihaz kurulumu yapılmasına imkan tanıyor. Kombi tarafında ise ecoTEC Exclusive multi yoğuşmalı kombimiz, klasik yoğuşmalı cihazlara kıyasla sıcak su temininde %8'e varan ek tasarruf sağlayarak A+ enerji sınıfına ulaşıyor.

Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefleri, Enerji Bakanlığı'nın stratejik planları ve 12. Kalkınma Planı kapsamında ısı pompaları gibi çevreci teknolojilerin desteklenmesi hedefleniyor. Türk iklimlendirme sanayisinin uluslararası arenadaki marka değerini ve pazar hacmini artırmak için enerji verimliliği yüksek, düşük karbon salımlı ürünlerin üretimine ve Ar-Ge altyapılarına yatırımların sürmesi büyük önem taşıyor. Kullanıcılarda ve pazarda çevreci teknolojilere yönelik farkındalığın artırılması, uluslararası regülasyonlara hızlı uyum sağlanması ve yüksek teknolojiye sahip ürün portföylerinin geliştirilmesi sektörün rekabet gücünü yukarı taşıyor

Bir otel yatırımında ya da renovasyon sürecinde, iklimlendirme sistemi seçimi yapılırken öncelikle yüksek enerji verimliliği, çevre etkisi ve işletme maliyetlerinin düşürülmesi dikkate alınmalı. Sistemlerin kesintisiz sıcak su ve iklimlendirme konforu sağlayabilmesi misafir memnuniyeti açısından kritik önem taşıyor. Kurulum kolaylığı sunan, mevcut altyapıya entegre olabilen ve hibrit kullanıma imkan tanıyan esnek çözümler bu çerçevede öne çıkıyor. Ayrıca cihazların uzaktan izlenebilmesi ve akıllı kontrol sistemlerine sahip olması operasyonel kolaylık getiriyor. Örneğin, myVaillant Smart akıllı kontrol altyapımız ve Akıllı Servis Sözleşmesi yaklaşımımız sayesinde cihazlarda oluşabilecek arızalar henüz fark edilmeden uzaktan tespit ediliyor ve proaktif servis desteği sağlanıyor. Yatırımcıların, yaygın ve yetkin servis ağına sahip markalarla çalışması uzun ömürlü kullanım imkanı açısından büyük önem taşıyor. Tüm bunların yanında tabii sistemin kurulumunu yapacak markanın taahhütçü teşkilatının ve yetkili servis mekanizmasının en iyi düzeyde olması kritik öneme sahip. Isıtma, soğutma ve sıcak su gibi temel ihtiyaçları sağlayan bu sistemlerin en iyi şekilde kurulumunun yapılması, kesintisiz bir şekilde çalışması; olası bir sorun durumunda en hızlı ve güvenilir şekilde müdahale edilmesi çok önemli. Biz Vaillant olarak hem konusunda uzman taahhütçü yetkili satıcılarımızla hem de Türkiye'de benchmark olmuş üst düzey servis

hizmetlerimizle ayrışıyoruz. Sektörün temel zorluklarının başında, benzer tüm sektörlerde de olduğu gibi yetişmiş teknik eleman konusu geliyor. Bu alanda ilgili kurumların yaptığı birçok çalışma var. Bu çalışmalar mutlaka artarak devam etmeli. Biz de Vaillant Türkiye olarak bu amaçla Meslek Liselerimiz ile birçok projeyi hayata geçiriyoruz ve bu konuya öncelikli olarak devam ediyoruz. Ayrıca sektörümüzde yine örnek olarak gösterilen Vaillant Akademi kapsamında, dijital olanakları da kullanarak çok geniş bir yelpazede eğitim faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Günümüzde iklimlendirme sektörünün karşı karşıya kaldığı diğer bir temel konu, küresel iklim değişikliği, artan enerji ihtiyacı ve Yeşil Mutabakat, ERP ile NSEB (Neredeyse Sıfır Enerjili Binalar) gibi zorunlu regülasyonlar geliyor. Tek bir enerji kaynağına bağımlı kalmak sürdürülebilir görünmediği için enerji verimliliğini sağlamak ve kaynak çeşitliliği yaratmak öncelik taşıyor. Söz konusu zorlukların aşılması adına, gazlı cihazlar ile elektrikli ısı pompalarını veya yenilenebilir kaynakları birleştiren hibrit sistemlerin iklimlendirme sektörüne dahil edilmesi gerekiyor. Ayrıca yapay zekâ ve yeni nesil teknolojilerin mevcut sistemlerle entegrasyonu, organizasyonel benimsenme, veri güvenliği ve etik kullanım gibi konular dikkatle ele alınarak stratejik adımlar atılıyor. Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefleri, Enerji Bakanlığı'nın stratejik planları ve 12. Kalkınma Planı kapsamında ısı pompaları gibi çevreci teknolojilerin desteklenmesi hedefleniyor. Türk iklimlendirme sanayisinin uluslararası arenadaki marka değerini ve pazar hacmini artırmak için enerji verimliliği yüksek, düşük karbon salımlı ürünlerin üretimine ve Ar-Ge altyapılarına yatırımların sürmesi büyük önem taşıyor. Kullanıcılarda ve pazarda çevreci teknolojilere yönelik farkındalığın artırılması, uluslararası regülasyonlara hızlı uyum sağlanması ve yüksek teknolojiye sahip ürün portföylerinin geliştirilmesi sektörün rekabet gücünü yukarı taşıyor. Gelecek dönem stratejik hedeflerimiz doğrultusunda, geleneksel kombi ürün gruplarımızdaki ivmemizi sürdürerek sektörümüzün lokomotifine olmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Bunun yanı sıra ısı pompaları gibi çevre dostu ve tasarruf sağlayan yeni nesil teknolojilere yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Isı pompası teknolojilerinde tüketici farkındalığını artırmak üzere "Isı Pompası TV" Youtube kanalımız ve "Veli Usta İki Dakikada Anlatıyor" video serimiz gibi projelerle pazarı dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Güçlü Ar-Ge altyapımız, çevreci üretim süreçlerimiz, dijitalleşme yatırımlarımız ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla sürdürülebilir bir dünyaya değer katmaya yönelik çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.



Umur Çinici / Rota Klima A.Ş. /
Yönetim Kurulu Başkanı

Rota Klima Mersin'de şirket merkezi bulunan, 23 yıldır Türkiye pazarında ısıtma ve soğutma ürünlerinin pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetlerinde faaliyet gösteren bir iklimlendirme firmasıdır. Mersin dışında İzmir, Antalya, Güneydoğu Anadolu'daki satış ekipleri ve İstanbul bölge satış ofisi ile Türkiye'nin her bölgesine yetkili satıcıları ve yetkili servisleri ile hizmet vermektedir. Ürünlerimiz konut ve ticari binalara yönelik klima cihazlarıdır. Split klimalar, multi tip klimalar, salon tipi klimalar, mobil klimalar, kaset tipi klimalar, kanallı klimalar, mini VRF klimalar ile sektörün ihtiyaç duyduğu bütün klima modelleriyle ve çok geniş kapasitedeki ürünlerle iklimlendirme sektöründe hizmet veren sayılı firmalar arasındayız. Ürünlerimiz iç pazar odaklı pazara sunuluyor. Ürünlerimiz ithaldir ve Dünya'nın en büyük üreticisinin ürünlerini Rota markası ile pazara sunuyoruz. Ürünlerimizi yurt dışına da ihraç ediyoruz. İhracat oranımız satışlarımızın %17'sini oluşturmaktadır ve giderek artmaktadır. Ürün gruplarımız içerisinde yer alan mini VRF klimalar, tek yön ve dört yön kaset klimalar, kanallı klimalar oteller için en çok tercih edilen ürün çeşitlerimizdir. Bununla birlikte otellerin odalarında, ofislerinde çokça tercih edilen split klimalardaki yapay zekalı ürünlerimiz ile otellere çok sessiz, yüksek verimli, tasarruflu çözümler sunuyoruz. Yine otellerin ofisleri, salonları ve büyük ortak kullanım alanları için salon tipi klimalarımız ile farklı iklimlendirme çözümleri öneriyoruz. Ayrıca ısı pompası kaskad çözümleri ile yenilenebilir enerji kullanarak otellerin farklı mekanlarına veya tamamına yönelik ısıtma, sıcak su ve soğutma konforunu tek bir cihaz ile sağlarken, çevre enerjisi kullanarak çok düşük enerji maliyetiyle iklimlendirme konforuna sahip olmalarını sağlıyoruz. Otellere yönelik ürünlerimiz toplam iş hacmimizin %40 oranında bir iş hacmimize denk gelmektedir. AB'deki yönetmelikler hem soğutucu gazların çevresel etkilerini minimuma indirecek hem de verimlilik açısından daha üstün performans sağlayacak şekilde revize edilmektedir. İklimlendirme sektöründe klimalarda kullanılan gazlar R32 dir. Avrupa

Türkiye pazarında 23 yıldır, ısıtma ve soğutma ürünlerinin pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetlerinde faaliyet gösteriyor, Dünyanın en büyük üreticisinin ürünlerini Rota markası ile pazara sunuyoruz; toplam iş hacmimizin %40'ını oteller oluşturuyor

artık R290 gazlı cihazlara geçiş yapmaktadır. Bu iki gaz türü de çevreyi koruyan ve aynı zamanda yüksek verimli gazlardır. Bizler de ürünlerimizde bu gaz tiplerini kullanıyoruz. Bunun yanı sıra yapay zeka destekli klimalarımızla kullanıcıların kullanım alışkanlıklarına göre klimaların daha verimli çalışması sayesinde %30 daha az enerji harcayarak yüksek enerji tasarrufu sağlayan ürünler sunuyoruz.

Enerji verimli ürünlerin kullanımı ve yenilenebilir enerji ile iklimlendirme sistemlerinin kullanımına yönelik ülkemizde Avrupa'da olduğu gibi bir teşvik sistemi yoktur. Bu nedenle daha yüksek verimli ve tasarruflu sistemlerin yatırımının geri dönüş süresi yatırımcı için cazip olmadığından bu tür ürünler yerine halen fosil yakıtlı veya elektrikli dayalı iklimlendirme cihazları kullanılmak zorundadır. Devletin kullanıcılara yönelik yenilenebilir enerji sistemleri için teşvik sistemini en kısa sürede geliştirmesi, enerjiyi ithal eden bir ülke olduğumuzdan en önemli konudur

Yatırımcılar ve otel yönetimleri klima tercihlerinde öncelikle cihazların verimlilik değeri ve sahip olduğu satış sonrası hizmet avantajlarına dikkat etmelidir. Enerji verimlilik değeri ve cihazın max. çalışma kapasite değeri çok önemlidir. Birçok marka ürünlerinin max. çalışma kapasitesini o ürünün kapasitesi olarak tanımlar. Bu durumda ürün çok sıcak veya soğuk dönemlerde yılda birkaç dönem tam kapasite ile çalışsa da bulunduğu mekan soğutamaz veya ısıtamaz. Oysa bizim ürünlerimizde cihazın belirtilen kapasitesinin %20-25 üzerinde max. çalışma kapasitesi tanımlıdır. Böylece ülkenin her bölgesinde ve en ekstrem hava şartlarında cihazlar kapasitesinin üzerinde sorunsuz konfor sağlar. Cihazın ses seviyesi de ayrıca önemlidir. Düşük ses seviyesine sahip 20- 23 DB ses seviyeli cihazlar otel müşterileri için ultra sessiz bir konfor sağlar. Arıza durumunda cihazın servis kolaylığı sağlayacak dizaynına dikkat edilmelidir. Kaliteli ürünlerde servis gerektiğinde cihaza müdahale ve bir parçanın değişimi için gereken süre çok kısadır. Bu da kesintisiz bir konfor sağlar. Yapay zeka ile destekli cihazlar ve kontrol sistemlerine önem verilmelidir. Böylece önceden öngörücü bakım için sizi uyarır, enerji kullanım raporlaması yapar, cihazların kullanım alışkanlıklarına göre kendi algoritmasıyla en verimli çalışma şeklini seçer. Böylece büyük bir tasarruf ve kesintisiz konfor sağlar. Enerji verimli

ürünlerin kullanımı ve yenilenebilir enerji ile iklimlendirme sistemlerinin kullanımına yönelik ülkemizde Avrupa'da olduğu gibi bir teşvik sistemi yoktur. Bu nedenle daha yüksek verimli ve tasarruflu sistemlerin yatırımının geri dönüş süresi yatırımcı için cazip olmadığından bu tür ürünler yerine halen fosil yakıtlı veya elektrikli dayalı iklimlendirme cihazları kullanılmak zorundadır. Devletin kullanıcılara yönelik yenilenebilir enerji sistemleri için teşvik sistemini en kısa sürede geliştirmesi, enerjiyi ithal eden bir ülke olduğumuzdan en önemli konudur. Bunun dışında sektörde yetişmiş eleman eksikliği en büyük sorundur. Meslek liseleri veya üniversitelerin sektöre eleman yetiştirme özellikleri kaybolmuştur. Nitelikli eleman olmadan nitelikli işlerin yapılması ve maliyetlerin kontrolü sağlanamaz. Eğitim sisteminde köklü değişikliklerin yapılması önemlidir. Ülkemiz iklimlendirme sektöründe Avrupa'nın en büyük ikinci pazarıdır. Pazar büyüklüğü yanı sıra ülkemizde birçok Avrupalı üreticinin üretim yatırımı mevcuttur. Ülkemizdeki üretimin nerdeyse yarısı ihraç edilmektedir. Bu açıdan bakıldığında bu sektörü daha fazla avantajlı hale getirmek için bazı temel stratejilerin hayata geçirilmesi gereklidir. Öncelikle üretimde dijitalleşme ve yapay zeka kullanımı ile maliyetlerin aşağı çekilmesi, kalite ve standartlarda Avrupa ve Amerika'ya ihraç edebilme rekabetinin yaratılması önemlidir. Devletin sektöre yol gösterici ve teşvik edici politikaları oluşturulmalıdır. Giderek artan üretim maliyetlerine karşın vergi, ham madde temini ve faiz politikalarında mutlaka yeni düzenlemeler yapılmalıdır. Bunlar yapılmazsa ülkemizdeki bu büyük üretim yatırımlarının Avrupa'ya veya gelişmiş ülkelere ürün satma rekabet gücü gelecekte riske girecektir. Yakın dönemde dijitalleşme, lojistik ve satış sonrası hizmet alanlarında öncelikli olarak daha esnek ve daha üst düzey hizmet vermek için yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bunun yanı sıra yeni teknolojileri ve yapay zeka destekli yenilikçi ürünleri pazara en hızlı konumlayan marka olma konusundaki öncülüğümüzü de devam ettirmek istiyoruz. İklimlendirme sektöründe en kolay çalışılan, en yüksek teknolojiye sahip kaliteli ürünleri müşterilerine sunan ve satış sonrası hizmetlerde en yüksek müşteri memnuniyetine sahip bir marka olarak bugünkü heyecanımızı ve stratejilerimizi gelecekte de devam ettirmek istiyoruz.

Bu Teknoloji Havanızı Yerine Getirir



Mini VRF



Multi Sistem



Isı Pompası
Monoblok



RotaClimate



www.rotacclimate.com

444 0 863





Nurdan Erdiş / Kahramanoğulları Dayanıklı Tüketim Malları Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı

Kahramanoğulları olarak Arçelik'in güçlü marka ve teknoloji altyapısını, sahadaki deneyimimiz ve müşterilerimize sunduğumuz teknik hizmetlerle bir araya getiriyoruz. Özellikle iklimlendirme alanında tüketici ürünlerinden ticari ve merkezi iklimlendirme çözümlerine kadar geniş bir ürün gamının içinde yer alıyoruz. Bizim açımızdan VRF sistemleri ise özellikle oteller, hastaneler, ofisler, ticari yapılar ve büyük ölçekli projelerde önemli bir çözüm grubu oluşturuyor. Arçelik'in Türkiye'deki üretim ve mühendislik gücü, global tedarik yapısı ve yaygın servis organizasyonu bizim için önemli bir avantaj. Biz de bayi olarak bu güçlü altyapıyı sahadaki proje deneyimimizle destekliyoruz. Ürün bazında üretim, ithalat ve ihracat dengeleri farklılık gösterebildiği için bunu tek bir oranla değerlendirmek yerine, müşterinin ve projenin ihtiyacına göre en doğru ürün ve tedarik modelini oluşturmayı tercih ediyoruz. Turizm sektörü bizim açımızdan son derece önemli bir proje alanı. Çünkü otel iklimlendirmesinde sadece cihaz satmak yeterli değil. Projenin doğru analiz edilmesi, doğru kapasitenin belirlenmesi, montaj, devreye alma, servis ve işletme döneminde teknik desteğin devam etmesi gerekiyor. Arçelik VRF sistemleriyle otellerin oda, restoran, toplantı salonu, lobi, ortak alan ve teknik mahaller gibi birbirinden farklı kullanım senaryolarına çözüm üretebiliyoruz. Özellikle VRF sistemlerinin farklı bölgelerin bağımsız olarak kontrol edilebilmesine imkân vermesi oteller açısından önemli bir avantaj. Doluluk oranına göre kullanılmayan alanların gereksiz yere iklimlendirilmemesi hem enerji tüketimini hem de işletme maliyetlerini doğrudan etkiliyor. Son üç yılda otellerin yalnızca iklimlendirme değil, dijital dönüşüm ihtiyaçlarının da arttığını gözlemliyoruz. Bu noktada dijital akıllı ekranlar, LED poster ve sunum çözümleri, Otel TV sistemleri, mini bar, keattle, kahve makinaları gibi ürün gruplarını da otel projelerimize dahil etmeye başladık. Sahadaki gözlemlerimize göre müşterilerin Arçelik'i tercih etmesinde ürün teknolojisinin yanında kolay kullanım, yaygın servis ağı, yedek parçaya erişim, teknik destek ve bakım maliyetleri de önemli rol oynuyor. Sahada gördüğümüz en önemli gerçeklerden biri şu: Enerji verimliliği sadece enerji tasarruflu

Kahramanoğulları olarak, Arçelik VRF sistemleriyle otellerin farklı kullanım senaryolarına çözüm üretiyor; ürün teknolojisi yanında, yaygın servis ağı, yedek parçaya erişim, teknik destek ve bakım maliyetleri de açısından da Arçelik olarak tercih ediliyoruz

bir cihaz seçmekle sağlanamıyor. Doğru kapasite hesabı, doğru projelendirme, zonlama, otomasyon, kullanım senaryoları ve düzenli bakım bir bütün olarak ele alınmalı. Özellikle otellerde her odanın ve her ortak alanın aynı anda aynı kapasitede çalışması gerekmiyor. VRF sistemlerinin farklı mahalleri bağımsız olarak kontrol edebilmesi burada önemli bir avantaj sağlıyor. Örneğin otelin kullanılmayan bir bölümünde sistemi gereksiz yere tam kapasite çalıştırmamak hem enerji tüketiminin hem de işletme giderlerinin azaltılmasına yardımcı oluyor. Biz Kahramanoğulları olarak projelerde yatırım maliyetinin yanında, sistemin işletme sürecindeki enerji tüketimini ve toplam sahip olma maliyetini de müşterilerimizle birlikte değerlendiriyoruz.

Yatırımcılara özellikle şu başlıkları birlikte değerlendirmelerini öneriyoruz: Enerji tüketimi, kapasite ihtiyacı, bölgesel kontrol, otomasyon entegrasyonu, konfor, ses seviyesi, bakım kolaylığı, yedek parça erişimi, servis altyapısı ve toplam sahip olma maliyeti. Otel renovasyonlarında ise konu daha da hassas. Çünkü mevcut binanın mimarisi, tesisat altyapısı ve işletmenin mümkün olduğuunca kesintisiz devam etmesi gerekiyor. Bu nedenle doğru keşif, doğru mühendislik ve doğru kapasite hesabı, seçilen cihaz kadar önemli

Bir otel yatırımında ya da renovasyon sürecinde iklimlendirme sistemi seçilirken bizim sahadaki deneyimimize göre ilk yapılması gereken, binanın gerçek ihtiyacını doğru analiz etmek. Bir sistemi sadece ilk yatırım fiyatına bakarak seçmek doğru değil. Çünkü bugün biraz daha ucuz görünen bir sistem, işletme döneminde yüksek enerji tüketimi veya bakım maliyetleri nedeniyle yatırımcıya daha pahalıya mal olabilir. Bu nedenle yatırımcılara özellikle şu başlıkları birlikte değerlendirmelerini öneriyoruz: Enerji tüketimi, kapasite ihtiyacı, bölgesel kontrol, otomasyon entegrasyonu, konfor, ses seviyesi, bakım kolaylığı, yedek parça erişimi, servis altyapısı ve toplam sahip olma maliyeti. Otel renovasyonlarında ise konu daha da hassas. Çünkü mevcut binanın mimarisi, tesisat altyapısı ve işletmenin mümkün olduğuunca kesintisiz devam etmesi gerekiyor. Bu nedenle doğru keşif, doğru mühendislik ve doğru kapasite hesabı, seçilen cihaz kadar önemli. Bugün sektörün en önemli sorunlarının başında enerji maliyetleri geliyor. Bunun yanında nitelikli teknik personel bulmak, doğru projelendirme yapmak, ürün ve komponent tedarikini sürdürülebilir hale getirmek ve güçlü bir servis organizasyonu

oluşturmak da önemli konular. Özellikle büyük otel projelerinde satıştan sonra asıl önemli süreç başlıyor. Sistem devreye alındıktan sonra yatırımcının hızlı ve doğru teknik desteğe ihtiyacı oluyor. Bu nedenle bizim açımızdan ürün + mühendislik + servis + yedek parça bir bütün. Önümüzdeki dönemde sektörde dijital izleme, otomasyon ve uzaktan kontrol sistemlerinin de daha fazla önem kazanacağını düşünüyoruz. Artık yatırımcı sadece "hangi cihazı alayım?" diye sormuyor. "Bu sistem bana işletme sürecinde ne kazandıracak?" diye bakıyor. Türkiye'nin iklimlendirme sektöründe çok önemli bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz. Güçlü üretim altyapımız, yetişmiş mühendislik kadrolarımız, Avrupa ve diğer önemli pazarlara olan coğrafî yakınlığımız Türkiye'ye ciddi bir avantaj sağlıyor. Ancak bundan sonraki dönemde sadece daha fazla üretmek yeterli olmayacak. Daha fazla teknoloji geliştirmek, Ar-Ge'ye yatırım yapmak, enerji verimliliği yüksek ürünler üretmek ve nitelikli teknik insan kaynağını artırmak gerekiyor. Türkiye'nin özellikle yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerde marka değerini yükseltmesi, küresel rekabette çok daha güçlü bir konuma gelmesini sağlayacaktır. Arçelik'in global üretim ve teknoloji altyapısının da Türkiye'nin bu potansiyeline önemli katkı sağladığını düşünüyoruz. Önümüzdeki dönemde Kahramanoğulları olarak hedefimiz, müşterilerimizin karşısına sadece ürün tedarik eden bir bayi olarak çıkmamak. Biz kendimizi giderek daha fazla "çözüm ortağı" olarak konumlandırmak istiyoruz. Özellikle turizm ve otelcilik sektöründe yatırımın ilk aşamasından başlayarak keşif, projelendirme, ürün seçimi, uygulama, devreye alma ve satış sonrası teknik hizmet süreçlerinin tamamında müşterimizin yanında olmayı hedefliyoruz. Yeni otel yatırımlarında olduğu kadar mevcut otellerin renovasyon projelerini de önemli bir büyüme alanı olarak görüyoruz. Burada VRF ve merkezi iklimlendirme çözümlerinin yanı sıra, otellerin dijital dönüşümüne yönelik akıllı ekran, LED poster ve Otel TV çözümlerimizi de geliştirmeye devam ediyoruz. Bizim için önümüzdeki dönemin temel hedefi; güçlü marka, teknoloji ve servis altyapısını Kahramanoğulları'nın sahadaki deneyimiyle birleştirerek, otel yatırımcılarına daha bütünsel ve uzun vadeli çözümler sunmak. Çünkü artık yatırımcı yalnızca iyi bir ürün değil; doğru ürün, doğru proje, düşük işletme maliyeti ve yatırım sonrasında ulaşabileceği güçlü bir teknik destek arıyor. Biz de büyüme stratejimizi tam olarak bu ihtiyaç üzerine kuruyoruz.



Akıllı yaşamın temeli, **KNX Kablolar** ile başlar.

Projelerinize güven, konfor ve kesintisiz performans kazandırın.
Geleceğin teknolojilerini bugünden inşa edin.



CPR Euroclass
B2Ca



Süleyman Yıldırım /
Fantürk İklimlendirme Sistemleri /
Satış Müdürü

Fantürk İklimlendirme Sistemleri olarak havalandırma ve duman kontrol sistemleri üzerine yoğunlaşan bir firmayız. Ürün grubumuzda jet fanlar, aksiyel fanlar, duman tahliye fanları, kontrol panoları ve farklı havalandırma ekipmanları bulunuyor. Bunun yanında projeye göre özel ürün ve çözümler de geliştirebiliyoruz. İç pazarda uzun süredir farklı projelerde yer alıyoruz. Son yıllarda ihracat tarafına da daha fazla ağırlık vermeye başladık. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika başta olmak üzere farklı ülkelerde çalışmalarımız devam ediyor. İthalatta ise üretimimizde kullandığımız bazı komponentleri tedarik ediyoruz. Burada mümkün olduğunca kendi üretim kabiliyetimizi artırmaya ve yerli üretime ağırlık vermeye çalışıyoruz. Otel ve turizm projeleri bizim için önemli çalışma alanlarından biri. Bu projelerde özellikle otopark havalandırması ve duman kontrolü tarafında çözümler sunuyoruz. Jet fanlar, aksiyel fanlar, duman tahliye fanları ve bunların kontrol sistemleri başlıca ürün gruplarımız arasında. Otel projelerinde sadece fanın kapasitesine bakılmadığını görüyoruz. Ses seviyesi, enerji tüketimi, güvenilirlik ve yangın güvenliği de oldukça önemli. Turizm projeleri toplam iş hacmimiz içerisinde dönemsel olarak değişmekle birlikte önemli bir yere sahip. İklimlendirme sistemlerinde enerji tüketimi, ürünün kullanım süresi boyunca önemli bir maliyet oluşturuyor. Bu nedenle bizim için verimlilik sadece ürünün



Fantürk İklimlendirme Sistemleri olarak havalandırma ve duman kontrol sistemleri üzerine yoğunlaşan bir firmayız; bizim için önemli çalışma alanlarından biri olan otel ve turizm projelerinde özellikle otopark havalandırması ve duman kontrolü tarafında çözümler sunuyoruz

teknik özellikleriyle sınırlı değil; sistemin doğru çalışması da önemli. Fan seçiminden motor verimliliğine, otomasyondan çalışma senaryolarına kadar bütün sistemi birlikte değerlendiriyoruz. Özellikle jet fan uygulamalarında fanların ihtiyaç olmadığı zaman sürekli çalışmaması, doğru senaryolarla kontrol edilmesi ciddi anlamda enerji tasarrufu sağlayabiliyor. Önümüzdeki dönemde daha verimli motorlar, gelişmiş kontrol sistemleri ve bina otomasyonlarıyla daha kolay haberleşebilen ürünler üzerinde çalışmalarımız devam edecek.

Son dönemde maliyetlerdeki değişkenlik sektör açısından ciddi bir konu.

Hammadde, enerji, işçilik ve lojistik maliyetleri sürekli değişiyor ve bu durum hem üreticilerin hem de müşterilerin planlama yapmasını zorlaştırıyor. Bir diğer konu da nitelikli personel. İyi bir ürünü ortaya çıkarmak kadar, onu doğru şekilde tasarlayacak, üretecek ve sahada uygulayacak teknik ekibe sahip olmak da önemli. Ayrıca sektörde zaman zaman sadece fiyat üzerinden değerlendirme yapılıyor. Oysa bir fanın veya havalandırma sisteminin fiyatından çok, kullanım süresince ne kadar verimli ve güvenilir çalıştığına bakılması gerektiğini düşünüyoruz

Bir otel yatırımında veya renovasyonunda iklimlendirme sistemi seçilirken bence en önemli konu, sadece ilk yatırım fiyatına bakılmaması. İlk etapta daha uygun görünen bir sistem, kullanım sırasında yüksek enerji ve bakım maliyetleri oluşturabilir. Bu nedenle yatırımcıların enerji tüketimi, ürün kalitesi, bakım ihtiyacı, servis imkânı ve ürünün kullanım ömrünü birlikte değerlendirmesi gerekiyor. Otellerde ayrıca ses seviyesi ve konfor da çok önemli. Yangın güvenliği tarafında ise sistemlerin projeye ve ilgili standartlara uygun şekilde tasarlanması gerekiyor. Projenin başında doğru mühendislik çalışması yapılması, ileride ortaya çıkabilecek birçok problemi de önüyor. Son dönemde maliyetlerdeki değişkenlik sektör açısından ciddi bir konu. Hammadde, enerji, işçilik ve lojistik maliyetleri sürekli değişiyor ve bu durum hem üreticilerin hem de müşterilerin planlama yapmasını zorlaştırıyor. Bir diğer konu da nitelikli personel. İyi bir



ürünü ortaya çıkarmak kadar, onu doğru şekilde tasarlayacak, üretecek ve sahada uygulayacak teknik ekibe sahip olmak da önemli. Ayrıca sektörde zaman zaman sadece fiyat üzerinden değerlendirme yapılıyor. Oysa bir fanın veya havalandırma sisteminin fiyatından çok, kullanım süresince ne kadar verimli ve güvenilir çalıştığına bakılması gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'nin bu sektörde önemli bir üretim gücü olduğunu düşünüyoruz. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'ya olan coğrafi yakınlığımız önemli bir avantaj. Üretim kabiliyetimiz ve hızlı teslimat konusunda da Türk firmalarının gücü tarafları var. Bundan sonraki süreçte sadece daha fazla ürün ihraç etmek değil, kendi markalarımızı daha fazla ülkede tanıtmak önemli. Bunun için Ar-Ge çalışmalarına, uluslararası belgelendirmelere ve marka yatırımlarına daha fazla önem verilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'nin düşük maliyetle üretim yapan bir ülke olarak değil, kaliteli ve mühendislik değeri yüksek ürünler geliştiren bir ülke olarak öne çıkması gerekiyor. Fantürk olarak önümüzdeki dönemde hem üretim kapasitemizi hem de ihracat tarafındaki çalışmalarımızı geliştirmeyi hedefliyoruz. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında daha fazla projede yer almak istiyoruz. Ürün geliştirme, üretim verimliliği ve otomasyon konusunda yatırımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz. Bunun yanında mevcut ürünlerimizi geliştirmeye ve yeni ürün grupları üzerinde çalışmaya devam edeceğiz. Bizim uzun vadeli hedefimiz, sadece ürün satan bir firma olmak değil; projeye göre çözüm üreten, mühendislik desteği sağlayan ve yurt dışında da bilinen güçlü bir Türk markası haline gelmek.



YILDIZ ŞEMSİYE



MORE THAN SHADE

www.yildizsemsiye.com.tr

ADANA FABRİKA
Turhan Cemal Beriker Bulv.
Mersin Yolu 14. Km. No: 732
Seyhan / ADANA
T. (0322) 441 10 21
F. (0322) 441 10 61
siparis@yildizsemsiye.com.tr

ANTALYA FABRİKA & SHOWROOM
Y. Kocayatak Mah.
Gebiz Yol Kavşağı
No: 5 Serik / ANTALYA
T. (0242) 312 27 47
F. (0242) 566 20 93
siparis@yildizsemsiye.com.tr



YILDIZ ŞEMSİYE



Yaşar Demirci / ERF Grup / Kurucu

ERF Grup; havalandırma ve endüstriyel fan teknolojilerinde 25 yıllık deneyime sahip, 2009'dan bu yana kendi markasıyla üretim yapan yerli mühendislik firmasıdır. İstanbul'daki yaklaşık 3.000 m² üretim tesisimizde lazer kesim, büküm, kaynak, talaşlı imalat, balans, boya, montaj ve test süreçlerini kendi bünyemizde yürütüyoruz. Yaklaşık 60 kişilik ekibimiz ve altı makine mühendisimizle; aksiyel, radyal, kanal, çatı ve hücreli fanlardan jet fanlara, F300/F400 duman tahliye ve basınçlandırma fanlarından Exproof sistemlere, sığınak cihazlarına ve ısı geri kazanım çözümlerine kadar geniş bir ürün gamı sunuyoruz. İç pazar operasyonlarımızın ana omurgasını oluşturuyor; proje bazlı bazı özel bileşenler dışında yerli üretime dayanıyoruz. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki ihracat ağıımızı büyütüyor; ihracatın toplam satışlarımızdaki payını istikrarlı biçimde artırıyoruz. Otellerde iklimlendirmeyi tek bir cihaz değil; konfor, sağlık, sessizlik ve yangın güvenliğini birlikte yöneten bir sistem olarak ele alıyoruz. Misafir odaları ve ortak alanlar için taze hava-egzoz çözümleri; mutfak, çamaşırhane, spa ve havuz alanları için neme, korozyona ve yoğun kullanıma dayanıklı fanlar; kapalı otoparklar için jet fanlar; yangın anında duman tahliye ve merdiven basınçlandırma sistemleri; ısı geri kazanım cihazları ile düşük ses seviyeli kanal ve çatı fanları sunuyoruz. Her projede debi, basınç, akustik, enerji tüketimi ve bakım erişimini birlikte hesaplıyoruz. Turizm yatırımlarının ciro içindeki payı proje teslim takvimlerine göre değişmekte



Havalandırma ve endüstriyel fan teknolojilerinde 25 yıllık deneyime sahip ERF Grup olarak, otellerde iklimlendirmeyi tek bir cihaz değil; konfor, sağlık, sessizlik ve yangın güvenliğini birlikte yöneten bir sistem olarak ele alıyoruz

birlikte, renovasyon ihtiyacının artmasıyla en hızlı büyüyen ve stratejik gördüğümüz alanlardan biridir. Bizim için sürdürülebilirlik doğru cihaz seçimiyle başlar. Gereğinden büyük fan enerji kaybı, küçük fan ise yetersiz hava kalitesi ve güvenlik riski demektir. Bu nedenle yüksek verimli çark geometrileri, IE3 motorlar, frekans kontrollü çalışmaya uygun seçimler, düşük basınç kayıplı tasarımlar ve ısı geri kazanım çözümleri geliştiriyoruz. CFD analizleri, performans testleri ve hassas balans uygulamalarıyla ürünün gerçek çalışma noktasındaki verimini doğruluyoruz. Yeni nesil HEXP ısı geri kazanım cihazlarımız, optimize edilmiş düşük tüketimli fanlarımız ve modüler kanal-çatı çözümlerimiz enerji tüketimini ve bakım ihtiyacını azaltmaya odaklanıyor. Uzun ömürlü ve onarılabilir ürün tasarımıyla ekipmanın kullanım süresini artırarak karbon ayak izini de düşürüyoruz.

Sektörün temel sorunları; hammadde ve enerji maliyetleri, kur dalgalanmaları, finansmana erişim, nitelikli teknik personel eksikliği, sertifikasız ürünlerin oluşturduğu haksız rekabet ve satın almalarda yalnızca en düşük fiyata odaklanılmasıdır. Çözüm; AR-GE, test ve sertifikasyon altyapılarının desteklenmesi, mesleki eğitim ile sanayi-üniversite iş birliklerinin güçlendirilmesi, yerli üreticiye uzun vadeli finansman sağlanması ve standart denetimlerinin tavizsiz uygulanmasıdır. Kamu ve özel sektör ihalelerinde satın alma bedeli yerine toplam sahip olma maliyeti esas alınmalıdır

Yatırımcıların yalnızca ilk satın alma fiyatına değil, sistemin yaşam döngüsü maliyetine bakmasını öneriyoruz. Doğru debi ve basınç hesabı, enerji verimliliği, ses seviyesi, iç hava kalitesi, yangın senaryosuna uygunluk, sertifikalar, otomasyonla haberleşme, bakım kolaylığı, yedek parça ve satış sonrası destek birlikte değerlendirilmelidir. Renovasyonda mevcut kanal ve elektrik altyapısı ölçülmeden cihaz seçilmemelidir. Ucuz alınan ancak yüksek elektrik tüketen, gürültü yapan veya bakım için işletmeyi durduran bir sistem, otel için en pahalı çözüme dönüşebilir. Sektörün temel sorunları; hammadde ve enerji maliyetleri, kur dalgalanmaları, finansmana erişim, nitelikli teknik personel eksikliği, sertifikasız ürünlerin oluşturduğu haksız rekabet ve satın almalarda yalnızca en düşük fiyata odaklanılmasıdır. Çözüm;



AR-GE, test ve sertifikasyon altyapılarının desteklenmesi, mesleki eğitim ile sanayi-üniversite iş birliklerinin güçlendirilmesi, yerli üreticiye uzun vadeli finansman sağlanması ve standart denetimlerinin tavizsiz uygulanmasıdır. Kamu ve özel sektör ihalelerinde satın alma bedeli yerine toplam sahip olma maliyeti esas alınmalıdır. Türkiye; güçlü üretim altyapısı, yetişmiş mühendisleri, esnek üretim kabiliyeti, hızlı teslim avantajı ve Avrupa, Orta Doğu ile Afrika'ya yakınlığı sayesinde önemli bir rekabet gücüne sahiptir. İSİB verilerine göre sektörün 2024 ihracatı 7,1 milyar dolara ulaşmıştır. Bu değer kapasitemizi gösterse de küresel pazardaki payımızı büyütme için hâlâ geniş alan vardır. Hedefimiz fason üretimden marka ve teknoloji ihracatına geçmektir. Bunun için uluslararası belgelendirme ve test destekleri artırılmalı; tasarım, patent, dijitalleşme, yeşil dönüşüm, yurt dışı tanıtım ve satış sonrası servis ağı uzun vadeli politikalarla desteklenmelidir. Yakın dönemde Exproof, F300/F400 duman tahliye, basınçlandırma, sığınak ve ısı geri kazanım ürün gruplarımızı güçlendireceğiz. Test altyapımızı büyütme, üretimde otomasyon ve dijital izlenebilirliği artırmayı, mühendis kadromuzu sürekli eğitimle geliştirmeyi planlıyoruz. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da yeni ülke temsilcilikleri ve proje ortaklıklarıyla ihracat ağıımızı genişletirken, otel ve turizm yatırımlarında projelendirmeden devreye almaya kadar daha kapsamlı çözümler sunacağız. Amacımız yalnızca daha fazla fan üretmek değil; daha az enerjiyle daha güvenli, sessiz ve ölçülebilir performans sağlayan sistemler geliştirmektir.



İlker Kuran / Alperen Mühendislik Isıtma Soğutma Sistemleri / Yönetim Kurulu Başkanı

2000 yılının ocak ayında İstanbul'da faaliyetlerine başlayan Alperen Mühendislik, yaşam kalitesini artırmak ve havayı zararlı etkenlerden arındırmak için gerekli olan doğru sistemleri tasarlayıp üretmek amacıyla kurulmuştur. Temiz hava, tüm canlıların sağlıklı bir şekilde varlıklarını sürdürebilmeleri için temel gereksinimlerden biridir. Alperen, bu sorumluluğunu bilerek ameliyathaneler, yoğun bakım üniteleri, laboratuvarlar, elektronik sanayi ve gıda enstitüleri gibi temiz oda sınıfında kabul edilen mekanların hijyenik olarak klimatize edilmesini, havalandırılmasını ve hava kalitesinin iyileştirilmesini sağlar. Ayrıca alışveriş merkezleri, fabrikalar, oteller, ofisler, eğitim kuruluşları ve üretim tesisleri gibi kapalı alanların ısıtma, soğutma, havalandırma, iklimlendirme ve HVAC filtrasyon ihtiyaçlarını karşılamak için projeler tasarlar, tasarladığı ürünlerin imalatını yapar ve size özel çözümler üretir. İç pazardaki proje, tasarım ve üretim faaliyetlerimizin yanı sıra, geliştirdiğimiz mühendislik çözümleriyle dış pazarlarda da çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Turizm sektörünü yalnızca iklimlendirme ürünleri satışı yapılan bir alan olarak değil, bütünlük bir mühendislik yaklaşımı gerektiren özel bir sektör olarak değerlendiriyoruz. Otellerde konfor kadar enerji tüketimi, iç hava kalitesi, gürültü, mutfak havalandırması, hijyen ve işletme sürekliliği de önem taşımaktadır. Bu doğrultuda otellere; iklimlendirme sistemlerinin yanında, hava filtrasyonu, hava temizleme ve özel havalandırma çözümleri sunuyoruz. Özellikle restoran ve gastronomi alanlarında ortaya çıkan duman ve koku problemlerine yönelik geliştirdiğimiz Alpbekü – Dumansız Barbekü turizm sektörüne sunduğumuz inovatif çözümler arasında yer almaktadır. Turizm yatırımları faaliyetlerimiz içerisinde önemli bir yere sahiptir. Ancak bizim için cirodan daha önemli olan, uzun yıllar çalışan ve işletmeye gerçek anlamda değer sağlayan sistemler kurmaktır. Enerji verimliliğini yalnızca yüksek verimli bir cihaz kullanmak olarak görmüyoruz. Doğru

Otellere; iklimlendirme sistemlerinin yanında, hava filtrasyonu, hava temizleme ve özel havalandırma çözümleri sunuyoruz, özellikle Alpbekü – Dumansız Barbekü'müz ile hedefimiz yalnızca dumansız pişirme sağlamak değil; daha konforlu, hijyenik, kontrollü ve verimli gastronomi alanları oluşturmaktır

kapasite seçimi, sistem tasarımı, hava debilerinin doğru belirlenmesi, filtrasyon, otomasyon ve işletme koşullarının birlikte değerlendirilmesi gerekir. Bu yaklaşımımızın yeni örneklerinden biri Alpbekü – Dumansız Barbekü ürünümüzdür. Geleneksel barbekü uygulamalarında oluşan dumanın ve beraberindeki koku ile yağ yükünün kontrol altına alınması, özellikle otellerin restoran, teras ve açık mutfaklarında önemli bir sorun oluşturmaktadır. Alpbekü'yü bu probleme mühendislik perspektifiyle çözüm üretmek amacıyla geliştirdik. Alpbekü'yü üretmekteki hedefimiz yalnızca dumansız pişirme sağlamak değil; daha konforlu, hijyenik, kontrollü ve verimli gastronomi alanları oluşturmaktır.

Türkiye'nin üretim altyapısı, mühendislik birikimi, coğrafi konumu ve ihracat kabiliyeti önemli avantajlar sağlamaktadır. Ancak uluslararası pazarda yalnızca fiyat rekabetiyle ilerlemek uzun vadede yeterli olmayacaktır. Türk iklimlendirme sanayisinin marka değerini artırmak için yüksek katma değerli ürünlere, Ar-Ge'ye, enerji verimliliğine, özgün tasarımlara ve mühendislik hizmetlerine daha fazla yatırım yapılması gerektiğine inanıyoruz. "Türkiye'de üretiliyor" ifadesinin yanında "mühendislik değeri taşıyor" algısını da güçlendirmeliyiz

Bir otel yatırımında ya da renovasyon sürecinde iklimlendirme sistemi seçilirken ilk kriter yalnızca ilk yatırım maliyeti olmamalıdır. Sistemin, otelin kullanım senaryosuna uygunluğu, enerji tüketimi, kapasite doğruluğu, iç ve dış hava kalitesi, gürültü seviyesi, bakım ihtiyacı, yedekleme imkanı, otomasyon altyapısı ve işletme maliyeti birlikte değerlendirilmelidir. Özellikle renovasyon projelerinde mevcut yapının teknik altyapısı mutlaka analiz edilmeli, kapasite hesabı yapılmadan cihaz seçilmemelidir. Yanlış seçilmiş bir sistem, ilk yatırımda tasarruf sağlasa dahi işletme döneminde çok daha yüksek maliyet oluşturabilir. İklimlendirme sektörünün temel sorunlarından birinin "ürün" ile "mühendislik çözümü" arasındaki farkın yeterince anlaşılabilmesi olduğunu düşünüyoruz. İklimlendirme, yalnızca cihaz seçimi değildir.



Projelendirme, kapasite hesabı, hava debisi, basınç kayıpları, otomasyon ve doğru uygulama bir bütün olarak ele alınmalıdır. Bunun yanıdanıtelikli teknik personeli ihtiyacı, enerji maliyetleri ve yatırım kararlarında yalnızca ilk maliyete odaklanılması sektörün gelişimini olumsuz etkilemektedir. Çözüm ise daha fazla mühendislik, eğitim, Ar-Ge ve yaşam döngüsü maliyetinin yatırım kararlarına dahil edilmesinden geçmektedir. Türkiye'nin üretim altyapısı, mühendislik birikimi, coğrafi konumu ve ihracat kabiliyeti önemli avantajlar sağlamaktadır. Ancak uluslararası pazarda yalnızca fiyat rekabetiyle ilerlemek uzun vadede yeterli olmayacaktır. Türk iklimlendirme sanayisinin marka değerini artırmak için yüksek katma değerli ürünlere, Ar-Ge'ye, enerji verimliliğine, özgün tasarımlara ve mühendislik hizmetlerine daha fazla yatırım yapılması gerektiğine inanıyoruz. "Türkiye'de üretiliyor" ifadesinin yanında "mühendislik değeri taşıyor" algısını da güçlendirmeliyiz. Alperen Mühendislik olarak öncelikli hedefimiz, iklimlendirme alanındaki mühendislik ve imalat kabiliyetimizi yeni nesil, enerji verimli ve sürdürülebilir çözümlerle geliştirmektir. Bunun yanında kendi geliştirdiğimiz inovatif ürünlerin kullanım alanlarını genişletmenin mücadelesini veriyoruz. Alpbekü – Dumansız Barbekü bu stratejimizin önemli örneklerinden biridir. Özellikle oteller, restoranlar, gastronomi yatırımları ve açık mutfak uygulamalarında yeni bir çözüm alanı oluşturabileceğine inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde hedefimiz yalnızca büyümek değil; doğru mühendislik, inovasyon ve güvenilir bilgi anlayışımızla, müşterilerimizin gerçek ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi çözümler üretmek ve sektöre değer katmaktır.



Engin Karipçin / Luftsiz Klima Sistemleri
San. ve Tic. A.Ş. / Genel Müdür

Luftsiz olarak 2018'den bu yana iklimlendirme sektöründe mühendislik, ürün geliştirme ve üretimi aynı çatı altında buluşturan bir yapıyla faaliyet gösteriyoruz. Bandırma Organize Sanayi Bölgesi'nde 50.000 m² alan üzerinde, 25.000 m² kapalı alana sahip üretim tesisimiz bulunuyor. Ürün gamımızda konfor ve endüstriyel klima santralleri, rooftop paket üniteler, hava ve su soğutmalı soğutma grupları, paket üniteler, fan-coil sistemleri ve farklı endüstriyel uygulamalara yönelik özel çözümler yer alıyor. Operasyonlarımızda Türkiye'de üretim ve yüksek katma değerli mühendisliği esas alıyoruz. İç pazarın yanı sıra ihracatı büyümenin önemli unsurlarından biri olarak değerlendiriyor; uluslararası projelerde ve yeni pazarlarda LUFT markasının bilinirliğini artırmaya odaklanıyoruz. Turizm ve konaklama projelerinde ihtiyaç yalnızca ortamı soğutmak veya ısıtmak değil; yüksek iç hava kalitesi, sessizlik, enerji verimliliği, hijyen, kolay bakım ve farklı kullanım senaryolarına uyum sağlamaktır. Bu nedenle oteller için klima santralleri, ısı geri kazanımlı çözümler, rooftop sistemler, soğutma grupları ve fan-coil uygulamalarını proje ihtiyaçlarına göre kuruyoruz. Sürdürülebilirlikte cihazın yalnızca ilk yatırım maliyetine değil, tüm yaşam döngüsündeki enerji tüketimine, performans sürekliliğine ve servis ihtiyacına odaklanılması gerektiğine inanıyoruz. Exclusive II klima santrallerimiz yüksek enerji verimliliği, düşük işletme maliyetleri, akıllı kontrol sistemleri ve yüksek sızdırmazlık özellikleriyle bu yaklaşımı destekliyor. Korozyon riskinin yüksek olduğu uygulamalarda ise Blygold anti-korozyon kaplama çözümlerinden yararlanarak eşanjörlerin performansını ve kullanım ömrünü korumayı hedefliyoruz. Yeni nesil V-ROOFTOP çözümümüz de kompakt tasarım, değişken kapasite kontrolü ve yüksek verimlilik yaklaşımını bir araya getiren ürün geliştirme çalışmalarımızın önemli örneklerinden biri.

İklimlendirme sektöründe mühendislik, ürün geliştirme ve üretimi aynı çatı altında buluşturan bir yapıyla faaliyet gösteriyor; oteller için LUFT markamızla klima santralleri, ısı geri kazanımlı çözümler, rooftop sistemler, soğutma grupları ve fan-coil uygulamalarını proje ihtiyaçlarına göre kuruyoruz

Enerji maliyetleri, nitelikli insan kaynağı ihtiyacı, fiyat odaklı rekabet, tedarik zinciri dalgalanmaları ve giderek gelişen çevre ve enerji verimliliği standartları sektörün önemli gündemleri arasında. Özellikle yüksek verimli sistemlerin yalnızca ilk yatırım bedeli üzerinden değerlendirilmesi, sektör açısından önemli bir sorun. Çözümün Ar-Ge, dijitalleşme, standartlaşma, enerji performansının şeffaf biçimde ortaya konması ve satış sonrası hizmet kalitesinin yükseltilmesinden geçtiğini düşünüyoruz. Türkiye'nin güçlü mühendislik ve üretim kabiliyetini daha yüksek katma değerli ürünlere dönüştürmesi gerekiyor

Sistem seçiminin yalnızca satın alma fiyatı üzerinden yapılmamasını öneriyoruz. İlk yatırım kadar yıllık enerji tüketimi, kısmi yük verimliliği, ses seviyesi, iç hava kalitesi, bakım erişilebilirliği, yedek parça ve servis sürekliliği de değerlendirilmelidir. Bir diğer önemli konu, mekanik sistemlerin mimari ve işletme ihtiyaçlarıyla daha tasarım aşamasında doğru koordine edilmesidir. Renovasyonlarda ise mevcut shaftlar, elektrik altyapısı ve mekanik hacimler dikkate alınarak minimum müdahaleyle maksimum verim sağlayacak çözümler tercih edilmelidir. Doğru mühendislik, yalnızca ilk yatırım maliyetini değil, toplam sahip olma maliyetini optimize eder. Enerji maliyetleri, nitelikli insan kaynağı ihtiyacı, fiyat odaklı rekabet, tedarik zinciri dalgalanmaları ve giderek gelişen çevre ve enerji verimliliği standartları sektörün önemli gündemleri arasında. Özellikle yüksek verimli sistemlerin yalnızca ilk yatırım bedeli üzerinden değerlendirilmesi, sektör açısından önemli bir sorun. Çözümün Ar-Ge, dijitalleşme, standartlaşma, enerji performansının şeffaf biçimde ortaya konması ve satış sonrası hizmet kalitesinin yükseltilmesinden geçtiğini düşünüyoruz. Türkiye'nin güçlü mühendislik ve üretim kabiliyetini daha yüksek katma değerli ürünlere dönüştürmesi gerekiyor. Türkiye; güçlü üretim altyapısı, mühendislik yetkinliği ve Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya pazarlarına



erişim avantajıyla önemli bir potansiyele sahip. Ancak küresel rekabette yalnızca fiyat avantajıyla kalıcı marka değeri oluşturmak mümkün değil. Uluslararası sertifikasyon, Ar-Ge, tasarım, dijitalleşme, hızlı servis organizasyonu ve güçlü referans projelerine daha fazla yatırım yapılmalı. Türk üreticilerinin EPC firmaları, mekanik danışmanlar ve global yatırımcılarla projelerin tasarım aşamasından itibaren daha yakın ilişkiler kurması gerektiğine inanıyoruz. Böylece Türkiye, yalnızca üretim merkezi değil, teknoloji ve marka ihraç eden bir ülke konumunu güçlendirebilir. Önümüzdeki dönemde hedefimiz; yüksek enerji verimli ürün ailelerimizi geliştirmek, ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmek ve proje bazlı mühendislik kabiliyetimizi daha geniş coğrafyalara taşımak. Özellikle otel, ticari bina ve endüstriyel tesislerde enerji tüketimini düşüren, otomasyon sistemleriyle entegre ve düşük işletme maliyetine sahip çözümlere odaklanacağız. Rooftop, klima santrali ve özel paket iklimlendirme çözümlerinde ürün geliştirme faaliyetlerimizi sürdürürken üretim süreçlerimizde kalite, izlenebilirlik ve verimlilik yatırımlarına devam edeceğiz. Biz büyümeyi yalnızca üretim hacmini artırmak olarak değil; teknoloji, mühendislik ve LUFT markasının uluslararası değerini yükselten sürdürülebilir bir süreç olarak görüyoruz.



Tatil deneyimini iyileştiren akıllı teknolojiler

Turizm tesislerine özel teknolojik çözümlerimizle güvenliği,
operasyonel verimliliği ve misafir memnuniyetini artırın.



Akıllı Kilit Sistemleri

Misafirlerinizin odalara güvenli ve kolay şekilde erişmesini sağlayın.

Anahtar Yönetim Çözümü

Anahtar süreçlerini daha güvenli ve kontrollü şekilde yönetin.

Kablosuz Ağ Altyapısı

Tesisiniz genelinde kesintisiz ve güvenilir bağlantı sunun.

Uzaktan İzleme Çözümü

Kritik alanları anlık izleyin, olası risklere hızlı müdahale edin.

Plaka Tanıma Sistemi

Araç giriş-çıkış süreçlerini daha hızlı ve verimli yönetin.

E.C.A. Monoblok Isı Pompası ile ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyacı tek bir sistemle karşılanıyor

İklimlendirme sektörünün güçlü markalarından E.C.A., ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyacını tek bir sistemle karşılayan monoblok ısı pompasıyla hem bütçenizi hem de çevreyi düşünüyor. Çözüm odaklı çalışmaları ile iklimlendirme sektörünün öncü markalarından E.C.A., dönüşen yeni dünyayı çevre dostu teknoloji ile monoblok ısı pompaları ile desteklemeye devam ediyor. Doğadan aldığı ısı enerjisini kullanarak yaşam alanlarındaki ısıtma ve soğutma ihtiyacını tek bir sistemle karşılayan E.C.A. Monoblok Isı Pompası, yüksek verimlilikte çalışmasının yanı sıra sıcak su imkanı ile kış mevsiminde de konfor sağlıyor. E.C.A. Monoblok Isı Pompası, ihtiyaç duyduğu

enerjiyi fosil yakıtlar yerine doğadan elde ederek atık gaz salınımını engelliyor ve çevrenin korunmasına katkıda bulunuyor. Yüksek enerji verimlilik değerleriyle de tasarruf sağlıyor.

Düşük maliyetle geniş kullanım alanı

E.C.A. Monoblok Isı Pompası, geniş kapasite aralığı sayesinde iş yerleri, müstakil evler, restoranlar ve apartman daireleri gibi birçok alanda kullanılabilir. Geniş kullanım alanına sahip olan E.C.A. Monoblok Isı Pompası, yüksek enerji verimi, kolay kurulumu ve ilk yatırım maliyetinin düşük olması ile öne çıkıyor. Fan coil, radyatör, havuz suyu ısıtma, yerden ısıtma, boiler destekli kullanım ile



sıcak su imkanının sağlaması sebebiyle geniş kapsamlı çözüm sunan bir ürün haline geliyor. Sessiz veya turbo modu ile çalışan E.C.A. Monoblok Isı Pompası'nın kumandası ile haftalık programlama yapılarak yaşam alanlarının sıcaklık değeri kolaylıkla ayarlanabiliyor.

İGA İstanbul Airport Hilton Spa çözüm ortağı olarak Navitas Spa'yı tercih etti



Türkiye'nin turizm, konaklama ve wellness sektörlerinde büyümesini sürdüren Navitas Spa, önemli bir iş birliğine daha imza attı. İş insanı Serdar Ergün'ün öncülüğünde faaliyetlerini sürdüren Navitas Spa, İGA İstanbul Airport Hilton tarafından spa çözüm ortağı olarak tercih edildi. İstanbul'un ve Türkiye'nin dünyaya açılan en önemli kapılarından biri olarak kabul edilen İGA

İstanbul Havalimanı içerisinde hizmet veren Hilton oteli, misafirlerine sunduğu konfor ve ayrıcalıklı deneyimi daha da ileri taşımak amacıyla Navitas Spa ile iş birliği kararı aldı. Yapılan anlaşma kapsamında Navitas Spa, tesisin spa ve wellness operasyonlarında çözüm ortağı olarak hizmet verecek. Son yıllarda Türkiye'nin farklı bölgelerinde gerçekleştirdiği yatırımlar ve başarılı projeleriyle dikkat çeken Navitas Spa, profesyonel işletme anlayışı, kaliteli hizmet standartları ve müşteri memnuniyetine verdiği önemle sektörün önde gelen markaları arasında gösteriliyor. Özellikle otel, resort ve şehir spa projelerinde geliştirdiği yenilikçi çözümler sayesinde marka, birçok prestijli tesiste tercih edilen bir iş ortağı haline geldi. Navitas Spa'nın kurucusu ve yönetiminde önemli rol üstlenen iş insanı Serdar Ergün, wellness sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübesiyle dikkat çekiyor. Ergün liderliğinde büyümesini sürdüren marka hem yurt içinde hem de uluslararası

pazarda yeni projelerle adından söz ettirmeye devam ediyor. İGA İstanbul Airport Hilton ile gerçekleştirilen iş birliği, Navitas Spa'nın kurumsal büyüme stratejisinin önemli adımlarından biri olarak değerlendiriliyor. Dünyanın farklı ülkelerinden gelen misafirleri ağırlayan otelde sunulacak spa hizmetlerinin, uluslararası standartlarda bir deneyim oluşturması hedefleniyor. Sektör temsilcileri, havalimanı otellerinde wellness hizmetlerine olan talebin her geçen yıl arttığını belirtirken, bu alandaki profesyonel çözümlerin önemine dikkat çekiyor. Navitas Spa'nın uzman kadrosu ve operasyonel deneyimi sayesinde İGA İstanbul Airport Hilton misafirlerinin üst düzey bir spa deneyimi yaşayacağı ifade ediliyor. Gerçekleştirilen bu stratejik iş birliği, Navitas Spa'nın Türkiye'deki güçlü konumunu daha da pekiştirirken, markanın önümüzdeki dönemde yeni otel ve wellness projelerinde de aktif rol alacağını önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.

İnoksan BYM X serisi ile kurallar yeniden yazıyor

Profesyonel mutfakların yoğun temposuna yeni nesil çözüm: BYM X Serisi. Profesyonel mutfak ekipmanları sektörünün öncü markalarından İnoksan, yoğun operasyonlarda hız, hijyen ve verimliliği bir arada sunmak üzere geliştirdiği yeni BYM X Serisi bulaşık makinelerini satışa sundu. "En yoğun anlarda bile kurallar yeniden yazılıyor" yaklaşımıyla geliştirilen BYM X Serisi; akıllı teknolojileri, yüksek performansı ve üstün hijyen standartlarıyla profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına cevap veriyor. Seri, Eco Mod ile %13,6'ya varan enerji

tasarrufu, akıllı su yönetimi, Self Clean Programı ve otomatik bakım zamanı uyarısı gibi özellikleriyle işletmelerin operasyonel verimliliğini artırmayı hedefliyor. Farklı kapasite ihtiyaçlarına yönelik BYM102XHR, BYM042X, BYM052X ve BYM102X modellerinden oluşan BYM X Serisi; restoran, otel, kafe, catering, hastane ve yemekhane gibi yoğun tempolu profesyonel mutfaklar için geliştirildi. İnoksan BYM X Serisi: En yoğun anlarda bile performanstan ödün vermeden, kuralları yeniden yazıyor.





Y I L L A R C A B E R A B E R

E.C.A. Klimalar:

Tek DokunuŖta

Serinlik ve Konfor



Protel Holding ve TKPAY güçlerini birleştirdi



Protel Holding, Türk Hava Yolları'nın uçuşla başlayıp konaklama, ulaşım ve restorana uzanan seyahat ekosistemine finansal altyapı sunma hedefiyle faaliyet gösteren TKPAY ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında, ödeme çözümlerini otel ve restoran işletmelerinin günlük tahsilat süreçlerine taşıyor. İşletmeler, tahsilatlarını Simpra Link paneli üzerinden yönetmeye devam ederken TKPAY'ın sunduğu ödeme altyapısından ve avantajlı komisyon oranlarından yararlanabilecek. İş birliğiyle birlikte işletmelerin tahsilat süreçlerinin kolaylaştırılması, operasyonel verimliliğin artırılması ve müşterilere daha güçlü bir ödeme deneyimi sunulması hedefleniyor. Konuyla ilgili değerlendirmede

bulunan Protel Holding Genel Müdürü Cenk Temiz şunları söyledi: "Simpra Link'i, işletmelerin uzaktan tahsilat süreçlerini tek merkezden yönetebildiği bir çözüm olarak konumlandırıyoruz. MICROS Symphony ve Simpra POS çözümlerimizle yeme-içme sektörünün, OPERA ve Cloudbeds otel yönetim sistemlerimizle ise konaklama sektörünün Türkiye'de ve dünyada önde gelen işletmelerine hizmet veriyoruz. TKPAY ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde Simpra Link kullanan işletmeler, güçlü bir ödeme altyapısının yanı sıra müşterilerimize özel avantajlı komisyon oranlarından yararlanabiliyor. HoReCa sektörünü çok iyi bilen iki oyuncu olarak önemli iş birliklerine imza atmayı planlıyoruz." dedi. TKPAY Genel Müdürü Mustafa Ekmen ise iş birliğine ilişkin şunları söyledi: "Türk Hava Yolları'nın %100 iştiraki olan TKPAY olarak, seyahat ekosisteminin tamamına yenilikçi ve güçlü finansal çözümler sunma hedefiyle hareket ediyoruz. Konaklama ve restoran sektörleri bu ekosistemin ayrılmaz bir parçasını oluşturuyor. Protel ile gerçekleştirdiğimiz

bu iş birliği sayesinde TKPAY'ın ödeme altyapısını Simpra Link kullanan işletmelerin günlük tahsilat süreçlerine entegre ediyoruz. İşletmelerin ödeme alma süreçlerini kolaylaştırırken avantajlı ticari koşullar ve verimli bir tahsilat deneyimi sunmayı hedefliyoruz." Simpra Link, işletmelerin misafirlerine e-posta veya SMS yoluyla ödeme bağlantısı göndererek tahsilatlarını hızlı ve güvenli biçimde gerçekleştirmelerine olanak tanıyan dijital bir çözümdür. Özellikle yabancı misafirlere hizmet veren oteller ve yeme-içme işletmeleri için ödeme sürecini kolaylaştıran Simpra Link, tüm işlemleri anında kayıt altına alıyor, misafir bilgilerini koruyor ve sahtekârlık riskini azaltıyor. Bu yapı, geleneksel mail order yöntemlerine göre daha pratik ve düşük riskli bir alternatif oluştururken özellikle farklı lokasyonlardan ve yurt dışından ödeme alan işletmelerin operasyonel yükünü azaltıyor. Global işletme yönetim sistemleriyle entegre çalışan Simpra Link, satıştan ödemeye kadar uzanan tüm işlemlerin tek noktadan raporlanmasına imkân tanıyor.

Legrand, zaman saatleri ile enerji tüketimini kontrol altına alıyor

Enerji verimliliğini destekleyen çözümleriyle öne çıkan Legrand, geliştirdiği zaman saati ürünleriyle ticari ve endüstriyel yapılarda enerji tüketiminin daha verimli yönetilmesine katkı sağlıyor. 100 saat rezervli otomat tipi analog modellerin yanı sıra standart dijital ve coğrafi konum destekli dijital seçeneklerden oluşan geniş ürün gamı, elektrikli sistemlerin ihtiyaç duyulan zamanlarda otomatik olarak devreye alınmasını veya devreden çıkarılmasını mümkün kılıyor. Günlük ya da haftalık olarak programlanabilen analog ve dijital zaman saatleri, özellikle aydınlatma uygulamalarında %11'e varan enerji tasarrufu sağlarken, gereksiz enerji tüketiminin önüne geçilmesine ve kullanıcıların enerji yönetimini daha verimli şekilde planlamasına yardımcı oluyor. Legrand'ın analog zaman saatleri, elektrikli sistemlerin belirlenen zaman aralıklarında otomatik olarak çalışmasını sağlayarak enerji kullanımının daha verimli şekilde yönetilmesine katkıda bulunuyor.

Günlük ve haftalık programlama yapılabilen, 15 dakikalık ayar kademelerine sahip ürünler, farklı kullanım ihtiyaçlarına kolayca uyum sağlıyor. Dayanıklı yapısıyla uzun ömürlü kullanım sunan analog zaman saatleri, bakım gerektirmeyen yapısıyla da kullanım kolaylığı sağlıyor. 230V AC gerilimle çalışan ürünler, ön yüzünde bulunan kumanda tırnağı sayesinde manuel kontrol imkânı sunarak kullanıcıların cihazlarını zaman programından bağımsız olarak devreye alıp devreden çıkarmasına olanak tanıyor. Böylece enerji tüketimi daha etkin şekilde yönetilirken gereksiz enerji kullanımının da önüne geçiliyor. Legrand'ın dijital zaman saatleri, farklı kullanım senaryolarına uyum sağlayan gelişmiş programlama özellikleriyle enerji yönetimini daha verimli hale getiriyor. Haftalık, aylık ve yıllık programlama seçenekleri sunan ürünler, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre kolayca yapılandırılabilir. Astronomik zaman saatleri ise güneşin doğuş ve batış saatlerini esas alarak



aydınlatma ve diğer elektrikli sistemlerin otomatik şekilde çalışmasını sağlayıp enerji verimliliğine katkıda bulunuyor. Türkçe menüsü sayesinde kolay kullanım sunan Legrand dijital zaman saatleri, uzun rezerv süresiyle enerji kesintilerinde dahi ayarlarını koruyor. Coğrafi konum desteğiyle özellikle dış mekân aydınlatma ve güvenlik uygulamalarında etkin bir çözüm sunan ürünlerde, oluşturulan programlar data anahtarı aracılığıyla farklı cihazlara aktarılabilir. Böylece kullanıcılar, aynı ayarları birden fazla cihaza hızlı ve pratik şekilde uygulayabiliyor.

Tork'tan yeni sürekli oda kokusu sistemi

Essity markası olan ve profesyonel hijyen alanında dünyanın lider markaları arasında yer alan Tork, şimdi Türkiye'deki ürün portföyünü Tork Sürekli Oda Kokusu Sistemi ile genişletti. İşletmelerin tuvaletlerde her zaman ferah ve hoş bir ortam sunmasını yardımcı olmak üzere geliştirilen yeni çözüm, inovatif koku teknolojisi modern dispenser tasarımıyla buluşturuyor. Geleneksel aerosol sistemlerde yaşanan koku yoğunluğu dalgalandırmasını da ortadan kaldıran sistem, uzun süreli ve kalıcı bir ferahlık sunuyor. Günümüzde tuvalet deneyimi, ziyaretçilerin bir işletme hakkında edindiği ilk izlenimi şekillendiren önemli

unsurlardan biri durumunda. Hoş olmayan kokular misafir memnuniyetini olumsuz etkilerken, temiz ve uzun süre ferah kalan bir ortam sunmak, işletmelerin kalite ve hijyen algısını güçlendiriyor. Tork Sürekli Oda Kokusu Sistemi, gün boyunca kesintisiz koku dağılımı sağlayan teknolojisiyle bu ihtiyaca çözüm sunarken, çalışanlar, müşteriler ve ziyaretçiler için daha konforlu ve ferah bir tuvalet deneyimi sağlıyor. Tesis yöneticileri ve temizlik ekiplerinin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak geliştirilen sistem, yüksek performansı operasyonel verimlilikle buluşturuyor. Modern Tork Elevation dispenser



tasarımı, tuvaletlerin ambiyansına estetik bir görünüm kazandırırken kartuş değişimini hızlı ve pratik hale getirerek de bakım süreçlerini kolaylaştırıyor. Kullanım yoğunluğuna göre 30, 60 veya 90 güne kadar ayarlanabilen uzun ömürlü kartuşlar ise kesintisiz ferahlık sunarken bakım planlamasını optimize ediyor ve gereksiz servis ihtiyacının azaltılmasına katkı sağlıyor.

Otellerde
Banyo Alanlarını
**Ayrıcalıklı Deneyimlere
Dönüştürüyoruz**



HÄFELE

Yaşam alanlarına
birlikte değer
katıyoruz.

Sinan Alparslan / Elektromarla / Genel Müdür

Türkiye'nin ilk minibar üreticisi Elektromarla olarak, 72 yıla dayanan tecrübemizle, her otelin segmentine ve kullanım senaryosuna göre bir teknoloji eşleştirmesi yapabilmemize imkân veriyor, her projeyi uzun vadeli bir çözüm ortaklığı olarak görüyoruz

Elektromarla, Türkiye'nin ilk minibar üreticisi olmanın verdiği yıllara dayanan tecrübesiyle üç farklı minibar teknolojisini aynı çatı altında geliştirip üreterek; farklı otel segmentlerine tek tip ürün önermek yerine; projenin iklimine, kullanım yoğunluğuna, enerji hedeflerine ve sessizlik beklentisine göre doğru sistemi seçimi yapmalarını sağlıyor. Bununla birlikte zengin ürün portföyü ile bir otel projesinin oda içi ihtiyaçlarını tek noktadan ve birbiriyle uyumlu ürünlerle karşılıyor. Her projeyi yalnızca bir ürün satışı değil, uzun vadeli bir çözüm ortaklığı olarak gören Elektromarla, seri üretim öncesinde numune oda uygulamasını özellikle önemsiyor ve olası sorunları önüyor. Yerli üretim gücü, üç farklı minibar teknolojisindeki uzmanlıkları ve satış sonrası tecrübeleriyle, Avrupa, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'daki distribütör ağlarını güçlendirmeyi; inverter minibar ürün grubundaki büyümeyi sürdürmeyi; yeni nesil otel kasaları ve oda içi ekipmanlarda ürün geliştirmeyi planladıklarını belirten Elektromarla Genel Müdürü Sinan Alparslan ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.



Firmanızı, kuruluş yılınız, üretim kapasiteniz, yurt içi satış ve ihracat oranlarınız ve ihracat gerçekleştirdiğiniz ülkeler bazında tanıtır mısınız?

Elektromarla'nın temelleri 1954 yılında atıldı. Türkiye'nin ilk minibar üreticisi olarak üç kuşaktır üretim geleneğimizi sürdürüyoruz. İstanbul'daki fabrikamızda absorbe, termoelektrik/Peltier ve inverter kompresörlü minibar teknolojilerini aynı çatı altında geliştirip üretiliyoruz. Bu yapı, farklı otel segmentlerine tek tip ürün önermek yerine; projenin iklimine, kullanım yoğunluğuna, enerji hedeflerine ve sessizlik beklentisine göre doğru sistemi seçmemizi sağlıyor. Bugün yıllık yaklaşık 25.000 adetlik üretim kapasitesine sahibiz. Yurt içi ve ihracat satışlarımızın dağılımı, büyük proje takvimlerine bağlı olarak dönemsel değişiyor. Ticari nedenlerle kesin oran paylaşmıyoruz; ancak ihracatın toplam satışlarımız içindeki payını düzenli biçimde artırıyoruz. Almanya, Yunanistan, Mısır, Malta, Cezayir ve Gana başta olmak üzere Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da

farklı pazarlara ürün ve proje desteği sağlıyoruz. İhracatta yalnızca cihaz sevk etmiyor; teknik dokümantasyon, yedek parça, uzaktan destek ve proje bazlı servis organizasyonunu da çözümün bir parçası olarak sunuyoruz.

Ürün portföyünüz ve ürün gruplarınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Özellikle turizm ve konaklama sektörüne yönelik ürün çözümlerinizi nelerdir?

Ana uzmanlık alanımız minibar. Absorbe, termoelektrik/Peltier ve inverter kompresörlü sistemlerde; farklı hacimlerde, blok veya cam kapılı, All Black, retro ve özel kullanım amaçlarına yönelik modeller sunuyoruz. Bu üç teknolojiyi aynı üretim çatısı altında bulundurmamız, otelin segmentine ve kullanım senaryosuna göre tarafsız bir teknoloji eşleştirmesi yapabilmemize imkân veriyor. Minibarların yanında şarap soğutucuları, standart ve laptop tipi elektronik otel kasaları, çekmeceli ve üstten açılır kasa çözümleri, otel tipi saç kurutma makineleri, kettle ve ikram tepsileri, LED makyaj aynaları, ütü ve ütü masaları, valizlikler, oda içi ekipmanlar ve kat ekipmanları da portföyümüzde yer alıyor. Böylece bir otel projesinin oda içi ihtiyaçlarını tek noktadan ve birbiriyle uyumlu ürünlerle karşılayabiliyoruz. Proje adedi ve teknik gereksinime göre renk, kapı yönü, raf düzeni, mobilya entegrasyonu ve benzeri detaylarda da proje bazlı çözümler geliştiriyoruz.

Turizm sektörüne yönelik satış ve pazarlama stratejiniz hakkında (Elektromarla garantisi, yedek parça ve servis güvencesi, satış sonrası teknik destek vb.) bilgi verir misiniz?

Satış ve pazarlama stratejimizi yalnızca ürün fiyatı üzerine değil, doğru ürün seçimi

ve kullanım ömrü boyunca sağlanan toplam değer üzerine kuruyoruz. Proje başlangıcında oda sayısını, bölgenin iklimini, otel konseptini, minibarın doldurulma sıklığını, enerji hedefini, sessizlik beklentisini ve mobilya detaylarını birlikte değerlendiriyoruz. Seri üretim öncesinde numune oda uygulaması, teknik ölçü kontrolü ve havalandırma onayı yapılmasını özellikle önemsiyoruz. Bizim için satış, sevkiyatla sona ermiyor. Elektromarla garantisi; garanti kapsamı, uzun dönemli yedek parça temini, hızlı teknik yönlendirme ve satış sonrası destek bütününden oluşuyor. Kritik parçaların erişilebilirliğini koruyor, arıza durumunda önce uzaktan teşhis ve teknik yönlendirme sağlıyor, gerekli olduğunda parça sevki veya saha müdahalesi organize ediyoruz. Yurt dışında ise distribütör ve servis iş ortaklarımızı teknik doküman, eğitim ve yedek parça desteğiyle besliyoruz. Otelin çalışmasını aksatmadan hızlı çözüm üretmek, marka yaklaşımımızın temel unsurudur.

Turizm sektörü ile çalışmanın avantajları ve zorlukları nelerdir? Bu bağlamda otel projelerinde karşılaştığınız temel sorunlar ve çözüm yaklaşımlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Turizm sektörü; yüksek adetli projeler, uzun dönemli iş birlikleri ve güçlü referans etkisi açısından önemli fırsatlar sunuyor. Aynı zamanda otellerden aldığımız gerçek kullanım geri bildirimleri, ürün geliştirme çalışmalarımız için çok değerli. Bir ürünün yalnızca laboratuvar koşullarında değil, farklı iklimlerde ve farklı mobilya uygulamalarında nasıl davrandığını sahadan öğrenebiliyoruz. Zorlukların başında açılış tarihine bağlı, değiştirilemeyen teslim programları

geliyor. Bunun yanında son dakika mobilya revizyonları, yetersiz havalandırma, yanlış niş ölçüsü, kapı yönü uyumsuzluğu, elektrik altyapısının gecikmesi veya proje için uygun olmayan soğutma teknolojisinin seçilmesi sorun yaratabiliyor. Birçok durumda problem cihazdan değil, ürün ile mobilyanın birlikte doğru projelendirilmemesinden kaynaklanıyor. Çözüm yaklaşımımız; numune oda ve mock-up onayı, mobilya içi yerleşim krokisi, havalandırma kontrol listesi, seri üretim öncesi teknik onay, üretim boyunca kalite testleri, kademeli teslimat ve proje bazlı yedek parça planlaması üzerine kurulu. Satın alma, teknik ekip, mimar, mobilyacı ve üretici arasındaki iletişimi mümkün olduğunca erken aşamada kurduğumuzda, sahadaki risklerin büyük bölümünü daha üretime başlamadan ortadan kaldırılabiliyoruz.

Bir sektör profesyoneli olarak; yeni yatırım yapan veya yenilemeye giden otellere, minibar tercihlerinde dikkat etmeleri gereken temel kriterler hususunda tavsiyeleriniz neler olur?

İlk tavsiyemiz, minibar seçimine marka veya ilk satın alma fiyatıyla değil, kullanım senaryosuyla başlamalarıdır. Absorbe sistemler tamamen sessiz ve titreşimsiz çalışma avantajıyla sessizliğin en kritik olduğu odalarda öne çıkar. Termoelektrik/Peltier sistemler sessizlik, kompakt yapı ve düşük bakım ihtiyacı sağlar; ancak performansları ortam sıcaklığına ve doğru havalandırmaya daha duyarlıdır. İnverter kompresörlü sistemler ise yüksek soğutma performansı ve düşük enerji tüketimi sayesinde sıcak iklimlerde, yüksek dolulukta ve yoğun kullanımlı tesislerde güçlü bir toplam maliyet avantajı sunar; ses seviyesi çok düşük olmakla birlikte sıfır değildir. Teknoloji seçiminden sonra 24 saatlik gerçek enerji tüketimi, ses seviyesi, hedeflenen iç sıcaklığın maksimum ortam sıcaklığında korunup korunmadığı, iç hacim ve raf yerleşimi, 1,5 litrelik şişe kullanımı, cam veya blok kapı tercihi, kapı yönü, mobilya nişi, hava giriş-çıkış boşlukları, temizlik kolaylığı, belge ve testler, garanti, yedek parça ve servis erişimi birlikte değerlendirilmelidir. En doğru yöntem,



seçilen ürünün gerçek oda mobilyası içinde bir numune odada test edilmesidir. Minibar 24 saat çalışan bir ekipmandır. Bu nedenle yalnızca satın alma bedeline değil; enerji tüketimi, servis ihtiyacı, parça bulunabilirliği ve işletme sürekliliğini içeren toplam sahip olma maliyetine bakılmalıdır.

Türkiye’de otel minibarları sektörünün bugünkü konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektörünüzdeki sorunlar, çözüm yolları ve gelişimi için önerileriniz nelerdir?

Türkiye, minibar ve otel ekipmanları alanında üretim kabiliyeti, esnek proje yönetimi, hızlı teslimat ve Avrupa, Orta Doğu ile Afrika’ya yakınlığı sayesinde güçlü bir konuma sahip. Yerli üreticiler; ölçü, renk, donanım ve proje uyarlaması konusunda ithal standart ürünlere göre daha çevik hareket edebiliyor. Elektromarlar olarak üç farklı minibar teknolojisini aynı çatı altında üretebilmemiz de ihtiyaca göre gerçek bir karşılaştırma yapmamızı sağlıyor. Sektörün temel sorunlarından biri, ihalelerde hâlâ yalnızca ilk fiyatın belirleyici olması. Farklı teknolojiler aynı şartname altında karşılaştırılabilir; enerji, ses ve soğutma performansı kimi zaman gerçek kullanım koşullarında doğrulanmadan karar veriliyor. Düşük kaliteli ithal ürünlerde yedek parça ve servis sürekliliği sorunları yaşanabiliyor. Bunun yanında döviz ve komponent maliyetleri, uzun vadeli ödeme koşulları ve nitelikli teknik personel ihtiyacı sektörün diğer başlıklarıdır. Gelişim için satın alma şartnamelerinin ölçülebilir performans kriterlerine dayanması, bağımsız test ve belgelendirmenin güçlendirilmesi, garanti ve yedek parça

sürekliliğinin fiyat kadar puanlanması ve numune oda testinin standart hale gelmesi gerektiğini düşünüyoruz. Yerli Ar-Ge, enerji verimli ürünler, nitelikli insan kaynağı ve ihracat markalaşması destekleğinde Türkiye bu alanda yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte daha güçlü bir üretim merkezi olabilir.

2026 yılında minibar tedarikini sağladığınız öne çıkan otel projelerinden örnekler paylaşabilir misiniz? 2027 yılı için firmanız bazında hedefleriniz nelerdir?

Müşteri ve proje gizliliği nedeniyle her yatırımın adını paylaşmıyoruz. Ayrıca Mısır ve Afrika pazarlarında distribütörlük, proje tedariki ve satış sonrası yapılanmamızı genişlettik. 2027 yılında öncelikli hedefimiz üretim kapasitemizi 30.000 adet seviyesine taşımak ve ihracatın toplam satışlarımız içindeki payını artırmak. Avrupa, Kuzey Afrika ve Orta Doğu’daki distribütör ağıımızı güçlendirmeyi; inverter minibar ürün grubundaki büyümeyi sürdürmeyi; yeni nesil otel kasaları ve oda içi ekipmanlarda ürün geliştirmeyi planlıyoruz. Bunun yanında dijital ürün izlenebilirliği, servis kayıtları, yedek parça yönetimi ve enerji verimliliği çalışmalarını daha ileri seviyeye taşımak istiyoruz.

Ekleme istediğiniz bir mesajınız var mıdır?

Minibar çoğu zaman küçük bir oda ekipmanı gibi görülüyor; oysa yılın her günü, 24 saat çalışan ve hem misafir konforunu hem de otelin enerji giderini doğrudan etkileyen bir sistemdir. Doğru teknoloji seçimi, doğru mobilya entegrasyonu ve güçlü satış sonrası destek birlikte ele alınmadığında, ilk satın alma sırasında elde edilen küçük bir avantaj işletme döneminde daha büyük maliyetlere dönüşebilir. Elektromarlar olarak 1954’ten bu yana her projeyi yalnızca bir ürün satışı değil, uzun vadeli bir çözüm ortaklığı olarak görüyoruz. Yerli üretim gücümüzü, üç farklı minibar teknolojisindeki uzmanlığımızı ve satış sonrası tecrübemizi daha sürdürülebilir, daha verimli ve daha konforlu otel projeleri için kullanmaya devam edeceğiz. Turizm Proje Dergisi’ne bu paylaşım imkânı için teşekkür ederiz.



oteller



Düğün konseptli otellerimiz; çiftlerin hikâyelerini ve hayallerini yansıtan bu özel organizasyonu zarafet, gastronomi, kusursuz hizmet ve kişiselleştirilmiş deneyimlerin harmanlandığı unutulmaz davetlere dönüştürüyor

Türkiye; masalsı coğrafyası, yüksek prestijli tesisleri ve “tailor-made” hizmet anlayışıyla, “yaşam tarzı ve anı tasarlayan” organizasyonlarıyla, küresel düğün endüstrisinin öncelikli merkezleri arasında konumlanıyor.

Her düğünün kendine özgü bir hikâyesi olduğuna inanan, şehir, resort ve uluslararası zincir otellerimiz, çiftlerin bu özel gününü, geniş konaklama kapasiteleri, zengin sosyal alanları ve profesyonel organizasyon ekipleriyle uçtan uca yöneterek, bütünsel ve konforlu bir deneyim olarak sunuyorlar. Denize sıfır konumları, organizasyonlara özel iskeleleri, yemyeşil bahçeleri ve havuz başı alanlarıyla öne çıkan resort tesisler doğayla iç içe büyüleyici bir atmosfer sunarken; şehir otelleri ise merkezi lokasyonları, ulaşım kolaylığı, panoramik terasları ve açık hava alanlarıyla fark yaratıyor. Her iki segmentte de tesislerimiz farklı kapasitelere yanıt veren yüksek tavanlı balo salonları ve fuaye alanları

sayesinde, butik buluşmalardan büyük ölçekli düğünlere kadar tüm organizasyonları üst segment hizmet anlayışıyla gerçekleştiriyorlar. Türkiye’deki tam donanımlı tesisleriyle varlık gösteren grup otellerimiz de her bölgedeki otellerinde global marka standartları ayrıcalığıyla misafirlerini ağırlıyorlar. Sektör profesyonelleri günümüz çiftlerinin; özel sahne ve dekor tasarımları, tematik menüler, after-party kurguları, canlı performanslar ve dijital uygulamalarla kişiselleştirilmiş bir davet atmosferi talep ettiğini belirterek; bu özgün talepleri kusursuz bir operasyonla karşılamak adına gerek kendi onaylı çözüm ortakları listesi üzerinden gerekse çiftlerin bizzat getirdiği organizasyon firmaları ve teknik prodüksiyon





ekipleriyle stratejik iş birlikleri yürüttüklerini açıklıyorlar. Düğün organizasyonlarının ana omurgasını yerli pazarın oluşturduğunu belirten sektör profesyonelleri, uluslararası destinasyon düşünlerine yönelik talep portföyünün ise hızla genişlediğini ifade ediyorlar. Avrupa'da (Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa ve İngiltere) yaşayan Türk diasporası başta olmak üzere Rusya, Orta Doğu ve Körfez Ülkelerinden Türkiye'ye yoğun ilgi gösterildiğine vurgu yapıyorlar. Ayrıca çok günlük ve lüks organizasyon yapılarıyla öne çıkan Hindistan, İran ve Çin gibi pazarlarının da sektör için önemli bir yükseliş grafiği çizdiğine dikkat çekiyorlar. Çiftlerin ortak beklentisinin ise konaklama, zengin gastronomi, karşılama davetleri ve transfer süreçlerinin tek bir çatı altında bütünsel bir deneyimle sunulması olduğunu belirtiyorlar.

Yabancı çiftlerin İstanbul, Bodrum ve Antalya'daki VIP otellerde yaptığı ultra lüks düşünlerin Türkiye ekonomisine yıllık katkısı 3 milyar doları bulmaktadır. -Xinhua

Sektör profesyonelleri 2026 düşün trendlerinde "Sessiz Lüks", Deneyim ve Dijitalleşmenin öne çıktığını ifade ediyor. Günümüz düşünlerinde gösterişli ve kalıplaşmış kalabalık organizasyonların yerini; çiftlerin hikâyesini öne çıkaran, «sessiz lüks» (quiet luxury) anlayışıyla tasarlanmış daha kişisel, samimi ve deneyim odaklı kutlamalar aldığını belirterek, sektörde öne çıkan temel trendleri açıklıyorlar: **Estetik & Konsept:** Abartılı süslemeler yerine nötr tonlar, doğal dokular, minimalist dekorlar ve mekân mimarisine uyumlu dinamik ışık tasarımları tercih ediliyor. **Gastronomi & Eğlence:** Klasik banket menülerinin ötesine geçilerek şef imzalı tadım menüleri, canlı lezzet istasyonları, kişiselleştirilmiş kokteyller ve gecenin ilerleyen saatlerine özel after-party ile late-night ikram kurguları öne çıkıyor. **Dijitalleşme & İçerik:** QR kodlu oturma planları, dijital davetiyeler, anlık sosyal medya paylaşım alanları ve doğal anları yakalayan wedding content creator kullanımı organizasyonların ayrılmaz parçası haline geliyor. Düğün organizasyonlarının otellerde gerçekleştirilmesinin, çiftlere ve davetlilere uçtan uca profesyonel bir süreç yönetimi sunduğunu ve sürecin tek çatı altında yürütülmesinin, organizasyonel yükü ve riskleri

en aza indirdiğini belirten sektör temsilcileri; yiyecek-içecek, servis, dekorasyon, teknik altyapı, güvenlik ve konaklama hizmetlerinin deneyimli tek bir otel ekibi tarafından koordine edilmesinin, çiftlerin stresini azaltarak davete odaklanmalarını sağladığını belirtiyorlar. Özellikle şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirler için konaklama, karşılama ve davet alanlarının aynı tesiste bulunmasının, büyük bir ulaşım ve zaman avantajı yarattığını; açık ve kapalı alan alternatiflerinin yanı sıra iklimlendirme sistemlerinin, olumsuz hava koşullarına karşı kesintisiz ve güvenli bir organizasyon garantisi sunduğunu açıklıyorlar. Bununla birlikte uluslararası zincirlerin sunduğu yüksek hizmet standartlarının yanı sıra kazanılan sadakat puanlarının, çiftlere dünya genelinde balayı veya konaklama fırsatları gibi ek katma değerler sağladığına da dikkat çekiyorlar.

IWDIA (Uluslararası Düğün Organizatörleri Derneği) Raporları: Dünya genelinde 1,2 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşan küresel düşün pazarında Türkiye'nin ilk 10 ülke arasında yer aldığını doğrulamaktadır

Sektör profesyonelleri bir düşün organizasyonunda yaşanabilen sorunlar hakkında **operasyonel karmaşıklık, yüksek kişiselleştirme talepleri ve konaklayan diğer misafirlerin konforunu** koruma gerekliliğinin en sık karşılaşılan zorluklar arasında yer aldığını vurgu yapıyorlar. Ağırladıkları çiftlerin her geçen gün daha kişiselleştirilmiş, özgün ve kusursuz bir deneyim talep etmesinin, operasyonel anlamda ciddi bir planlama ihtiyacını beraberinde getirdiğini söylüyorlar. Düğün organizasyonlarında karşılaştıkları en temel zorlukların başında; otel içi departmanlar ile dışarıdan hizmet veren dekorasyon, teknik, müzik ve fotoğraf gibi çok sayıda farklı paydaşın aynı zaman planında ve eksiksiz bir koordinasyonla çalışmasını sağlamak olduğunu belirtiyorlar. Yaratıcı beklentiler ile operasyonel gerçekliklerin **geç aşamada** karşı karşıya gelmesinin, son dakika krizlerine yol açabildiğine vurgu yapıyorlar. Bu risklerin önüne geçebilmek adına organizasyonun en başından itibaren otel, çift ve organizatör arasında açık bir iletişimin kurgulandığını; **tek bir ana plan doğrultusunda teknik provalarla** ilerlediklerini açıklıyorlar. Ayrıca, güvenilir

çözüm ortaklarından oluşan bir ekosistem üzerinden çiftleri doğru yönlendirerek süreci kolaylaştırdıklarını ifade ediyorlar. Bununla birlikte çiftlerin standart paketler yerine kişiye özel ve özgün konsept talepleri ile sektördeki nitelikli personel ihtiyacının, hizmet kalitesini koruma noktasında maliyet artışı ve bütçe baskısı yarattığına dikkat çekiyorlar. Sektör temsilcileri; bu durumu satış aşamasında **şeffaf fiyatlandırma** sunarak, **esnek menü ile alan alternatifleri** geliştirerek ve **dijital planlama araçlarıyla süreç verimliliğini artırarak** çözüme kavuşturdıklarını ifade ediyorlar. Sektör profesyonelleri; özellikle düşün sezonunun yoğun geçtiği dönemlerde ortak kullanım alanlarında yaşanan sıkışıklıkların, giriş-çıkış hareketliliğinin ve artan gürültü seviyesinin otelde konaklayan diğer misafirlerin konforunu olumsuz etkileyebildiğine vurgu yapıyorlar. Bu durumun önüne geçmek amacıyla düşün ve konaklama alanlarını fiziki olarak birbirinden ayırdıklarını belirten yöneticiler; **bağımsız giriş hatları, özel karşılama alanları ve doğrudan balo salonlarına bağlanan geçiş rotaları** kurguladıklarını ifade ediyorlar. Ayrıca yüksek ses kısıtlamalarına yönelik **ses bariyerleri** uygulayarak ve yoğun dönem **kapasite planlamalarını** önceden hayata geçirerek, operasyonel dengeyi sağladıklarını açıklıyorlar. Sektör yetkilileri; açık hava organizasyonlarında yaşanan **ani hava değişimleri** ile uluslararası destinasyon düşünlerinde karşılaşılan **vize, ulaşım ve toplu konaklama kısıtlarının** operasyon süreçlerini zorlaştırdığına işaret ediyorlar. Bu riskleri minimize etmek adına her açık hava etkinliği için önceden hazırlanan yedek kapalı alan **B planlarını** devreye aldıklarını aktaran temsilciler; yurt dışından gelen davetli grupları için ise tesis bünyesinde ya da grup otelleri arasında **esnek konaklama ve özel karşılama paketleri** sunarak süreci güvence altına aldıklarını dile getiriyorlar. Sektör temsilcileri hedeflerinin, yerel ve uluslararası misafirlerine yüksek standartlarda, kişiselleştirilmiş ve unutulmaz davet deneyimleri sunmak, mutlu misafirler ve güçlü referanslar yaratmak, nicel büyümeden ziyade nitelikli pazar karmasıyla sürdürülebilirliği sağlamak, destinasyon düşünleri kanalıyla uluslararası pazardaki paylarını artırmak olarak açıklıyorlar.





Arcan Bayraktaroğlu / Wyndham Hotels & Resorts Türkiye Ülke Direktörü

Ağustos 2026 itibarıyla Türkiye'nin 50'ye yakın ilinde, 11 markamız altında faaliyet gösteren 130'dan fazla otelimiz bulunuyor. Türkiye'deki otellerimizin büyük çoğunluğunu etkinlik alanları ve düşün organizasyonlarıyla bağlantılı olanaklar da sunan, tam donanımlı hizmet veren tesislerimiz oluşturuyor. Türkiye genelindeki yaygın otel ağımla çiftler düşünlerini ister İstanbul ve çevresinde ister Ege ve Akdeniz sahillerinde ister Karadeniz'in yeşillikleri içinde, isterlerse de Anadolu'nun farklı noktalarında planlasınlar, kendilerine Türkiye'nin her bölgesinde global markalarımızın standartlarıyla hizmetler sunuyoruz. Yakın zamanda açılışını gerçekleştirmekten büyük heyecan duyduğumuz Ramada Encore by Wyndham Midyat otelimizin, bölgenin büyüü atmosferini yansıtan düşün etkinliklerinin önde gelen adresleri arasında yer almasını bekliyoruz. Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel, Wyndham Grand İstanbul Levent Hotel & Conference Center ve Wyndham Grand İstanbul Europe gibi tesislerimiz sundukları seçkin hizmetlerle uzun yıllardır İstanbul'daki düşün etkinliklerinin gözde mekanları arasında yer alıyor. İzmir ve Kayseri'deki Wyndham Grand markalı otellerimiz de aynı şekilde yoğun talep görüyor. Başkentte Wyndham Ankara ile birlikte sahil bölgeleri ve Anadolu'nun çok çeşitli şehirlerindeki Ramada by Wyndham markalı otellerimiz de bulundukları bölgelerde düşünler açısından öncelikli olarak tercih ediliyor. Wyndham Garden Diyarbakır, Ramada Plaza by Wyndham Konya, Wyndham İstanbul Asia Airport ve Ramada Plaza by Wyndham Trabzon da düşün etkinlikleri için yoğun talep alan otellerimiz arasında bulunuyor. Kapsamlı etkinlik hizmetleri sunan otellerimizin pek çoğunda düşün sahiplerine rehberlik sağlayan etkinlik planlama ekipleri bulunuyor. Uzman ekiplerimiz, her bir konsept için bahçe, havuz başı ve balo salonu gibi mekanlar arasından seçim yapılmasından en ince detaylara kadar düşünlerin her aşamasında çiftlere destek sağlıyor. Her bir otelimiz, bulundukları bölgelerdeki ortaklıkları aracılığıyla ek hizmetler için davet sahiplerine doğru yönlendirmelerde de bulunuyor. Düşün etkinliklerine yönelik talebin en büyük itici gücünü geleneksel olarak iç talep oluşturuyor. Dış pazar talebi ağırlıklı olarak Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden geliyor. Bunların yanı sıra Avrupa ve ABD'de yaşayan Türk çiftlerden de

Wyndham olarak, otel ekiplerimizi globaldeki uzmanlığımızla desteklerken, Türkiye'nin yedi bölgesine yayılan otellerimizin, bulundukları konumlarla en iyi örtüşen deneyimler sunmasına odaklanıyoruz

yoğun talep alıyoruz. İç pazardaki talep gücünü koruyor. Orta Doğu'da yaşanan son gelişmeler sonucunda bu bölgeden gelen talepte bir miktar yavaşlama olmakla birlikte, uzun vadede Orta Doğu'nun da düşün segmenti açısından önemli bir pazar olmayı sürdüreceğine inanıyoruz. Çin'e yönelik vize muafiyetinin 2026 yılı başında yürürlüğe girmesiyle birlikte Türkiye'yi ziyaret eden Çin vatandaşlarının sayısında büyük bir artış yaşandı. Çin vatandaşları Türkiye'yi ziyaret edip tanıdıkça, bu talebin düşünlerde de güçlü bir yansıması olmasını bekliyoruz. Orta ve uzun vadede Hindistan pazarı da büyük bir potansiyel arz ediyor.

Düşün hizmetlerinde üst segmentlere geçişler fiyat artışlarının doğal sonucu değil, doğru pazar konumlandırmasına dayalı stratejik kararların sonucu olmalıdır. Vize politikalarının etkinlik segmentinde dış pazar talebi açısından çok önemli etkileri oluyor. Yüzlerce davetliyi farklı bir ülkede buluşturmak çok farklı zorluklar barındıran bir süreç ve vizeler de bu zorlukların başında geliyor. Türkiye genel olarak dış pazarlardan gelen talebi destekleyen vize politikaları uyguluyor ve bu açıdan Avrupa ülkelerine göre önemli avantajlara sahip. Bu politikaların hızla büyüyen yeni pazarlardaki potansiyeli de açığa çıkaracak şekilde geliştirilmesi düşün ve etkinlik segmentinin büyümesini destekleyecektir

Her düşün benzersizdir. Çiftler ister görkemli bir düşün planlasınlar, isterlerse de davetilerini daha samimi bir ortamda ağırlasınlar; otellerimizde görev yapan uzman düşün planlama ekiplerimiz menüden mekan dekorasyonuna kadar her bir detayın o düşün için özel olarak tasarlandığı ve çiftin vizyonunun hayat bulduğu, kusursuz ve unutulmaz bir etkinlik ortaya çıkarmak için kendilerine destek sağlıyor. Wyndham olarak biz otel ekiplerimizi globaldeki uzmanlığımızla desteklerken, onların yerel pazar içgörülerinin en iyi uygulamalarla pratiğe dökülmesine de yardımcı oluyoruz. Türkiye'nin yedi bölgesine yayılan otellerimizin, bulundukları konumlarla en iyi örtüşen deneyimler sunmasına odaklanıyoruz. Etkinlik süreçlerinde sürprizlerle karşılaşmamak her davet sahibinin önceliğidir; ancak düşünlerinin çiftler açısından hayatlarının en önemli anlarından biri olduğunu göz önüne bulduğumuzda tüm süreçlerin önceden planlandığı gibi ilerlemesi düşün sahipleri açısından ayrı bir öneme sahip. Bu noktada uluslararası bir markanın sunduğu standartlar ve uzmanlık, otel segmenti gözetmeksizin çok önemli bir fark yaratıyor. Diğer yandan sadakat programları da çiftlerin düşün harcamalarını ileride birlikte yaşayacakları deneyimler açısından büyük avantajlara dönüştürmesine

olanak sağlıyor. Sadakat programımız Wyndham Rewards'un üyeleri, etkinlik mekanı, yeme-içme olanakları ve davetlilerin konaklamaları için yaptıkları harcamalar üzerinden puan kazanabiliyor ve bu puanları ister balayı tatilleri sırasında, isterlerse de ileride gerçekleştirecekleri başka bir seyahat sırasında olsun, dünyanın her yerinde 8 binden fazla otelde ücretsiz veya indirimli konaklamalar ve diğer avantajlar için kullanabiliyor. Ayrıca Türkiye ve Avrupa'nın önde gelen hava yolu şirketleriyle yürüttüğümüz ortaklıklar sayesinde üyelerimiz isterlerse Wyndham Rewards puanlarını millere dönüştürerek uçuşlarıyla ilgili avantajlar için de kullanabiliyor. Düşünler kurumsal etkinliklerden farklı olarak maliyetin kişisel bütçelerden karşılandığı etkinlikler olduğu için çiftler düşünlerini gerçekleştirecekleri yeri seçerken kendileri açısından önemli bir ekonomik karar veriyorlar. Destinasyonu beğenen bir çift hayatlarında bir kez yaşayacakları bir deneyim için daha yüksek bütçeleri de göze alabiliyor, ancak sunduğunuz hizmetlerin kendi segmenti içinde rekabet edebilir olması gerekir. Düşün hizmetlerinde üst segmentlere geçişler fiyat artışlarının doğal sonucu değil, doğru pazar konumlandırmasına dayalı stratejik kararların sonucu olmalıdır. Vize politikalarının etkinlik segmentinde dış pazar talebi açısından çok önemli etkileri oluyor. Yüzlerce davetliyi farklı bir ülkede buluşturmak çok farklı zorluklar barındıran bir süreç ve vizeler de bu zorlukların başında geliyor. Türkiye genel olarak dış pazarlardan gelen talebi destekleyen vize politikaları uyguluyor ve bu açıdan Avrupa ülkelerine göre önemli avantajlara sahip. Bu politikaların hızla büyüyen yeni pazarlardaki potansiyeli de açığa çıkaracak şekilde geliştirilmesi düşün ve etkinlik segmentinin büyümesini destekleyecektir. Wyndham olarak bizim hizmet anlayışımızın temelinde deneyimler yatıyor. İster bir hafta sonu tatilinde olsun, ister uzun bir konaklamada, iş gezisinde veya bir düşün etkinliğinde olsun her misafirimizi otellerimizde benzersiz deneyimlerle ağırlamaya odaklanıyoruz. Özgün etkinlik hizmetlerinde uzmanlaşan üst segmentteki Dolce markamızı bundan iki yıl önce Dolce by Wyndham Çeşme Alaçatı otelimizin açılışıyla Türkiye pazarıyla buluşturmuştuk. Türkiye'deki Dolce by Wyndham markalı ikinci otelimizin açılışını bu yılın sonuna kadar Ankara'da gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Yine bu yıl İncek'te açılışını gerçekleştirmeyi planladığımız ve Ankara'daki ilk Wyndham Garden markalı otelimiz olacak olan tesisimizin de başkentteki düşünlerin ve kurumsal etkinliklerin gözde adresleri arasında yer almasını bekliyoruz.



Hasan Ekmen / Barceló Hotel Group /
Bölge Müdürü

Barceló İstanbul, Taksim'in merkezinde yer alıyor. Otelimizde 33 ile 365 metrekaare arasında değişen yedi çok amaçlı salon bulunuyor. 365 metrekaarelik Ballroom, banket düzeninde 220 ve kokteyl düzeninde 360 kişiye kadar kullanılabiliyor. 11. kattaki teraslı 155 metrekaarelik Eleven Lounge daha butik kutlamalar için esnek bir seçenek sunarken B-Heaven rooftop, mevsim ve organizasyon kurgusu uygun olduğunda karşılama veya düşün sonrası buluşmalar için değerlendiriliyor. Barceló Cappadocia ise Ortahisar'da yer alıyor. 780 metrekaarelik Ballroom banket düzeninde 660 ve kokteyl düzeninde 800 kişiye kadar kullanılabiliyor. 58 metrekaarelik Meeting Room daha butik kutlamalara, fuaye ise 150 kişiye kadar karşılama ve tamamlayıcı etkinliklere uygun. Açık havuz çevresi de mevsim ve operasyon koşulları uygun olduğunda havuz başı düşünleri, kokteyller, kutlamalar ve farklı etkinlikler için değerlendiriliyor. Her iki otelimizde de menü tadımı, kişiselleştirilmiş gastronomi, servis planı, teknik prodüksiyon, konaklama ve davetli akışı tek ekip tarafından koordine ediliyor. Artık çiftler hazır bir paket yerine kendilerine ait bir anlatı istiyor. Farklı kültürlere ait seremonilerin aynı programda buluşması, aile tariflerinin menüye uyarlanması, özel sahne kurguları, canlı performanslar, karşılama yemekleri ve ertesi gün buluşmaları sık karşılaştığımız talepler arasında. Çiftin seçtiği organizatörle veya otelin onaylı çözüm ortaklarıyla erken aşamada ortak masa kuruyoruz. Amacımız yaratıcı fikri korurken güvenlik, servis kalitesi ve zaman planını tek operasyon çizgisinde tutmak. İç pazar her iki otelimiz için de güçlü omurgayı oluşturuyor. Barceló İstanbul'da Avrupa, Orta Doğu, Kafkasya ve Türk diasporası bağlantılı çiftlerden talep alırken Barceló Cappadocia'da Avrupa, Latin Amerika ve Uzak Doğu pazarlarının ilgisini görüyoruz. Ülke bazında kesin yüzdeler veremeyi doğru bulmuyoruz çünkü dağılım sezon, uçuş ağı ve organizasyon ölçeğine göre değişiyor. Uluslararası çiftlerin ortak beklentileri birkaç güne yayılan programlar, toplu konaklama, çok kültürlü menüler, transfer koordinasyonu ve bölge deneyimleri oluyor. 2025'te Türkiye otellerimizde 168 farklı milliyetten misafir

Düşün organizasyonlarında iç pazar her iki otelimiz için de güçlü omurgayı oluştururken; 2025'te Türkiye otellerimizde 168 farklı milliyetten misafir ağırlamamız, ekiplerimizin dış pazar çeşitliliğine de ne kadar alışkın olduğunu gösteriyor

ağırlamamız, ekiplerimizin bu çeşitliliğe ne kadar alışkın olduğunu gösteriyor.

Organizasyonlarda en önemli sorun, yaratıcı beklenti ile operasyonel gerçekliğin geç aşamada karşı karşıya gelmesi. Davetli sayısının değişmesi, dış tedarikçilerin farklı çalışma standartları, ses sınırları, kurulum süreleri, ulaşım ve bütçenin son anda genişlemesi risk yaratıyor. Çözüm, sözleşmeden önce hazırlanmış tek bir ana brief, net karar tarihleri, onaylı tedarikçi ağı ve tüm ekiplerin katıldığı teknik prova. Çiftlere yaratıcı seçeneklerle birlikte operasyon sınırlarının da ilk görüşmede açıkça anlatılması son dakika sorunlarını büyük ölçüde azaltıyor

Son yıllarda gösterişli kurgulardan daha kişisel, davetlinin de hikayenin parçası olduğu kutlamalara doğru bir geçiş görüyoruz. İstanbul'da mimariyi ve şehir ritmini öne çıkaran daha serbest akışlar, şef dokunuşlu paylaşım menüleri ve katmanlı ışık tasarımları tercih ediliyor. Kapadokya'da ise bölgenin karakterini dekorla bastırmak yerine doğal dokular, yerel seramikler, daha az fakat etkili çiçek kullanımı ve uzun masa düzenleri öne çıkıyor. Gastronomide bölgesel ürünlerin çağdaş sunumlarla buluşması ve davetlilerin etkileşime girdiği servis istasyonları önem kazanıyor. Dijital davetiye ile konaklama, transfer ve program bilgisinin tek bağlantı üzerinden paylaşılması uluslararası davetlerde büyük kolaylık sağlıyor. Işık tasarımında Kapadokya'nın kendine özgü coğrafi özelliklerini öne çıkarmak ve mekanı organizasyonun bir parçası haline getirmek amaçlanıyor. Fotoğraf ve videoda çiftler yalnızca poz verilmiş kareleri değil, kendiliğinden gelişen anları da istiyor. Böylece özel anlar kalıcı hale gelirken davetliler için de kolektif bir anıya dönüşüyor. Otel düşününün en büyük avantajı, mutfak, servis, teknik ekip, konaklama ve davetli karşılamayı tek plan

içinde buluşturmasıdır. Bu yapı zaman kaybını azaltır ve son dakika değişikliklerine daha hızlı yanıt verilmesini sağlar. Barceló İstanbul şehir dışından gelen davetliler için merkezi konum ve konaklama kolaylığı sunarken Barceló Cappadocia çok güne yayılan bir destinasyon programının tek ekip tarafından koordine edilmesini sağlar. Barceló Cappadocia'da çiftler, geniş özel terası, havuzu ve Kapadokya manzarasıyla öne çıkan Honeymoon Suite'te konaklayabilir. Ballroom'a otoparktan sağlanan doğrudan özel geçiş ise davetlilerin otelin genel alanlarına girmeden salona ulaşmasına imkan tanır. Böylece çiftler operasyon ayrıntıları yerine kutlamanın kendisine odaklanabilir. Organizasyonlarda en önemli sorun, yaratıcı beklenti ile operasyonel gerçekliğin geç aşamada karşı karşıya gelmesi. Davetli sayısının değişmesi, dış tedarikçilerin farklı çalışma standartları, ses sınırları, kurulum süreleri, ulaşım ve bütçenin son anda genişlemesi risk yaratıyor. Kapadokya'da buna bölgenin doğal ve kültürel dokusunu koruma sorumluluğu da ekleniyor. Çözüm, sözleşmeden önce hazırlanmış tek bir ana brief, net karar tarihleri, onaylı tedarikçi ağı ve tüm ekiplerin katıldığı teknik prova. Çiftlere yaratıcı seçeneklerle birlikte operasyon sınırlarının da ilk görüşmede açıkça anlatılması son dakika sorunlarını büyük ölçüde azaltıyor. Barceló Hotel Group olarak hedefimiz yalnızca daha fazla düşün yapmak değil, doğru pazar karmasıyla daha nitelikli ve sürdürülebilir bir segment büyümek. Barceló İstanbul'u çok kültürlü ve çok günlük şehir düşünlerinde daha görünür hale getirmek istiyoruz. Barceló Cappadocia'da ise destinasyona değer katan, özenle planlanmış organizasyonlara odaklanıyoruz. Uluslararası organizatör ağlarını geliştirirken gastronomi, konaklama ve yerel deneyimi aynı hikayede buluşturan projeler üreteceğiz. Başarıyı gelin-damat ve davetli memnuniyeti, tavsiye oranı ve yerel iş ortaklarına yaratılan değerle ölçüyoruz.





Ceyda Cura / Grand Hyatt İstanbul /
Etkinlik Satış Müdürü

Grand Hyatt İstanbul, şehrin merkezindeki konumu, zarif mimarisi ve deneyimli hizmet ekibiyle düğün organizasyonlarına özel bir atmosfer sunuyor. Açık havuzu, geniş balo salonu ve yemyeşil bahçe alanları; kokteyl, nikâh seremonisi ve yemekli davetler için farklı alternatifler yaratıyor. Her düğün, çiftlerin beklentileri ve davetin konsepti doğrultusunda kişiye özel olarak planlanıyor. Mekân düzeninden davet akışına kadar tüm detaylar, deneyimli organizasyon ekibimiz tarafından özenle hazırlanıyor. Böylece çiftlerimize ve konuklarına, başından sonuna kadar keyifli ve kusursuz bir düğün deneyimi sunuyoruz. Düğün sahiplerinden konsept tasarımı, özel dekorasyon, tema kurgusu, eğlence içerikleri ve kişiselleştirilmiş deneyimlere yönelik farklı talepler alıyoruz. Her çiftin hayali ve beklentisi birbirinden farklı olduğu için süreci buna göre şekillendiriyoruz. Çiftlerimizin tercih ettiği organizasyon firmalarıyla ya da alanında uzman iş ortaklarımızla koordineli çalışarak tüm detayları birlikte planlıyor, düğünü çiftin beklentilerine en uygun şekilde hayata geçiriyoruz. Grand Hyatt İstanbul olarak düğün organizasyonlarında hem Türkiye'den hem de yurt dışından yoğun talep alıyoruz. Misafir profilimizin önemli bir bölümünü yerli çiftler oluştururken, destinasyon düğünleri kapsamında özellikle Orta Doğu, Avrupa ve Asya'dan gelen çiftleri de ağırlıyoruz. Her bölgenin kültürel beklentileri, gelenekleri ve organizasyon alışkanlıkları farklı olduğu için hizmetlerimizi çiftlerin ihtiyaçlarına göre şekillendiriyoruz. Menüden dekorasyona,

Grand Hyatt İstanbul, şehrin merkezindeki konumu, zarif mimarisi ve deneyimli hizmet ekibi, açık havuzu, geniş balo salonu ve yemyeşil bahçe alanları; kokteyl, nikâh seremonisi ve yemekli davetler için farklı alternatifleriyle düğün organizasyonlarına özel bir atmosfer sunuyor

davet akışından eğlence kurgusuna kadar tüm detayları kişiselleştirerek her düğünü çiftte özel bir deneyime dönüştürüyoruz.

Düğün organizasyonlarına ev sahipliği yapan otellerde en sık karşılaşılan konuların başında, çiftlerin giderek daha özgün ve kişiselleştirilmiş talepleri geliyor. Özellikle yoğun dönemlerde tarih ve alan planlamasının doğru yapılması, farklı tedarikçilerin uyum içinde çalışması ve organizasyonun tüm detaylarının eksiksiz şekilde yönetilmesi büyük önem taşıyor

Son yıllarda düğünlerde kişiselleştirilmiş ve deneyim odaklı yaklaşımlar öne çıkıyor. Çiftler artık yalnızca sık bir organizasyon değil, kendi tarzlarını ve hikâyelerini yansıtan, davetliler için de unutulmaz anlar yaratan bir deneyim kurgulamak istiyor. Konsept seçimlerinde doğal dokular, yumuşak renkler ve sade ama güçlü detayların kullanıldığı zamansız tasarımlar tercih ediliyor. Gastronomi tarafında ise klasik menülerin yanı sıra canlı hazırlanan lezzet istasyonları, özel kokteyl sunumları ve çiftlerin zevklerine göre hazırlanan menüler ilgi görüyor. Dijital davetiyeler, düğüne özel internet sayfaları, dijital karşılama ekranları ve sosyal medya entegrasyonları da organizasyonların önemli bir parçası hâline geliyor. Işık ve atmosfer tasarımı ise mekânın mimarisini öne çıkaran aydınlatmalar, mumlar ve farklı ışık kurgularıyla davetin genel havasını tamamlayan etkileyici alanlar yaratılıyor. Grand Hyatt İstanbul olarak tüm bu yenilikleri çiftlerimizin beklentileriyle bir araya getiriyor, her düğünü kendine özgü ve akılda kalıcı bir deneyime dönüştürüyoruz. Otel düğünlerinin en önemli avantajı, organizasyonun tüm aşamalarının tek çatı altında ve profesyonel bir ekip tarafından yönetilmesidir. Mekân

seçimi, menü planlaması, teknik altyapı, servis, konaklama ve davet akışı gibi pek çok detayın aynı ekip tarafından koordine edilmesi, çiftlerin hazırlık sürecini çok daha rahat ve keyifli geçirmesini sağlar. Davetliler açısından da ulaşım, konaklama ve yüksek hizmet standartlarının bir arada sunulması önemli bir ayrıcalık yaratır. Özellikle şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirlerin aynı noktada ağırlanabilmesi, organizasyonu hem daha konforlu hem de daha bütünlüklü hâle getirir. Grand Hyatt İstanbul olarak şehrin merkezindeki konumumuz, farklı konseptlere uygun açık ve kapalı alanlarımız, güçlü gastronomi deneyimimiz ve kişiye özel hizmet anlayışımızla çiftlere yalnızca bir düğün organizasyonu değil, kendileri ve davetlileri için uzun yıllar hatırlanacak özel bir deneyim sunuyoruz. Düğün organizasyonlarına ev sahipliği yapan otellerde en sık karşılaşılan konuların başında, çiftlerin giderek daha özgün ve kişiselleştirilmiş talepleri geliyor. Özellikle yoğun dönemlerde tarih ve alan planlamasının doğru yapılması, farklı tedarikçilerin uyum içinde çalışması ve organizasyonun tüm detaylarının eksiksiz şekilde yönetilmesi büyük önem taşıyor. Değişen trendler ve artan misafir beklentileri de her aşamada yüksek hizmet standardını korumayı gerekli kılıyor. Bu süreçte güçlü bir ekip, doğru planlama ve açık iletişim belirleyici oluyor. Grand Hyatt İstanbul olarak çiftlerimiz, organizasyon firmaları ve tüm iş ortaklarımızla yakın iletişim içinde çalışıyor, olası ihtiyaçlara hızlı ve esnek çözümler üretiyoruz. Erken planlama, görev dağılımının net olması ve sürecin başından sonuna kadar şeffaf bir şekilde yönetilmesinin, başarılı ve sorunsuz bir düğün organizasyonunun temelini oluşturduğuna inanıyoruz. Düğün organizasyonları alanındaki en önemli hedefimiz, Grand Hyatt İstanbul'u hem şehir düğünlerinde hem de destinasyon düğünlerinde öne çıkan adreslerden biri hâline getirmek. Bu doğrultuda, kişiye özel hizmet anlayışımızı daha da geliştirerek çiftlere ve davetlilerine her detayın özenle düşünüldüğü, güçlü ve unutulmaz bir deneyim sunmayı amaçlıyoruz. Uluslararası pazardaki görünürlüğümüzü artırmak, değişen düğün trendlerini yakından takip etmek ve farklı beklentilere hitap eden yeni konseptler geliştirmek de önceliklerimiz arasında yer alıyor. Amacımız, her düğünü çiftin tarzını ve hayalini yansıtan, yıllar sonra bile aynı heyecanla hatırlanacak özel bir buluşmaya dönüştürmek.





Rüya Gibi Düğünlerin Adresi: **Grand Hyatt İstanbul**

İstanbul'un kalbinde ayrı kokteyl, nikah, yemek ve parti alanlarından oluşan saklı bahçesi ya da kolonsuz özelliği ile öne çıkan balo salonunda, Grand Hyatt İstanbul'un deneyimli ekibi tüm hayallerinizi gerçekleştirmek için sizi bekliyor.

Detaylı bilgi almak ve ayrıntılı fiyat tekliflerimizi değerlendirmek için bizlere **+90 (212) 368 1234** veya **istan-weddings1@hyatt.com** üzerinden ulaşabilirsiniz.

Taşkışla Cad. No:1 34367 Şişli / İstanbul



**Burak Saltabaş / Lara Barut Collection /
Barut Hotels Satış Yetkilisi**

Lara Barut Collection olarak, Antalya'nın Lara bölgesinde, şehrin önemli ulaşım noktalarına yakın konumumuz, zarif mimarimiz, konforlu konaklama seçeneklerimiz ve yüksek hizmet standartlarımızla hem tatil hem de özel organizasyonlar için ayrıcalıklı bir deneyim sunuyoruz. Düğün organizasyonlarımız için 840 m² büyüklüğündeki Toros Salonu'nu kullanıyoruz. Geniş ve ferah yapısı, farklı davetli sayılarına ve konseptlere göre düzenlenebiliyor. Zengin gastronomi seçeneklerimiz, konforlu konaklama olanaklarımız ve organizasyonun ihtiyaçlarına yönelik teknik altyapımızla çiftlerimize ve davetlilerine her anı özenle tasarlanmış, unutulmaz bir davet deneyimi yaşıyoruz. Hem yurt içinden hem de yurt dışından özel düğün talepleri alıyoruz. Talepleri öncelikle salon kapasitesi ve organizasyonun ihtiyaçları doğrultusunda değerlendiriyoruz. Çiftlerimizin tercihleri doğrultusunda, ihtiyaç duydukları hizmetler için yerel düğün organizatörleriyle iletişim kurmalarına destek oluyoruz. Çiftlerin daha önce çalıştıkları veya özellikle tercih ettikleri bir organizatör olması durumunda da otelimizin işleyişi ve organizasyon koşulları çerçevesinde ilgili firma ile koordinasyon sağlıyoruz. Bu esnek yaklaşımımızın, çiftlerin kendi hayallerindeki düğünü özgürce tasarlayabilmeleri açısından

Düğün organizasyonlarında farklı davetli sayılarına ve konseptlere göre düzenlenebilen salonumuz, zengin gastronomi seçeneklerimiz, konforlu konaklama olanaklarımız ve teknik altyapımızla çiftlerimize ve davetlilerine her anı özenle tasarlanmış, unutulmaz bir davet deneyimi yaşıyoruz

önemli bir avantaj sunduğuna inanıyoruz. Düğün organizasyonlarında hem iç pazardan hem de yurt dışından talepler alıyoruz. Uluslararası taleplerde ağırlıklı olarak İngiltere ve Rusya'nın yanı sıra Hindistan ve Pakistan'dan da talepler alıyoruz. İç pazarda ise Antalya ve çevre illerden talepler oluyor. Farklı kültürlerden gelen çiftlerin düğün organizasyonlarını otelimizde gerçekleştirmeyi tercih etmeleri bizim için oldukça değerli.

Her düğün birbirinden farklı ve çiftlerin beklentileri de değişebiliyor. Bu nedenle en önemli konu, çiftin ve organizatörün beklentilerinin doğru anlaşılması ve sunulacak hizmetlerin en başından netleştirilmesi. Özellikle otel, çift ve organizatörün iletişim halinde olması, olası aksaklıkların önüne geçilmesi açısından önemli. Bizim önerimiz, organizasyonun başından itibaren bu üç tarafın koordineli şekilde ilerlemesi ve tüm detayların önceden netleştirilmesi. Bu yaklaşımın hem süreci kolaylaştırdığına hem de düğün günü yaşanabilecek sürprizleri azalttığına inanıyoruz

Son dönemde çiftlerin klasik düğün anlayışından biraz uzaklaşarak, kendilerini ve tarzlarını yansıtan daha kişisel konseptlere yöneldiğini görüyoruz. Gösterişli detaylardan çok, şık ve bütünlük sağlayan tasarımlar öne çıkıyor. Gastronomide ise sadece menü değil,

sunum ve davetlilere yaşatılan deneyim de önem kazanıyor. Farklı kültürlerden gelen çiftlerde, kendi geleneklerini düğüne yansıtırma talepleri de oldukça fazla. Işık, müzik ve görsel detaylarla atmosferin davetin akışına göre değişmesi bekleniyor. Dijital tarafta ise sosyal medya içerikleri ve düğünün farklı anlarının hızlı şekilde paylaşılabilmesi artık organizasyonun önemli bir parçası. Otel düğünlerinin en önemli avantajlarından biri, düğün ve konaklama deneyiminin bir arada sunulması. Çiftler ve davetliler için ulaşım, konaklama ve yemek gibi detayların tek bir noktada çözülmesi büyük bir kolaylık sağlıyor. Özellikle şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirler için bu durum önemli bir avantaj. Bunun yanında otellerin deneyimli ekipleri, güçlü gastronomi altyapısı ve organizasyon tecrübesi sürecin daha planlı ilerlemesini sağlıyor. Her düğün birbirinden farklı ve çiftlerin beklentileri de değişebiliyor. Bu nedenle en önemli konu, çiftin ve organizatörün beklentilerinin doğru anlaşılması ve sunulacak hizmetlerin en başından netleştirilmesi. Özellikle otel, çift ve organizatörün iletişim halinde olması, olası aksaklıkların önüne geçilmesi açısından önemli. Bizim önerimiz, organizasyonun başından itibaren bu üç tarafın koordineli şekilde ilerlemesi ve tüm detayların önceden netleştirilmesi. Bu yaklaşımın hem süreci kolaylaştırdığına hem de düğün günü yaşanabilecek sürprizleri azalttığına inanıyoruz. Düğün organizasyonlarını mevcut müsaitliklerimiz dahilinde değerlendirmeyi ve Lara Barut Collection'ın bu alandaki deneyimini daha geniş kitlelere tanıtmayı hedefliyoruz. Bizim için her düğün, aynı zamanda otelimizin hizmet kalitesini ve gastronomi anlayışını tesisimizde ilk kez konaklayacak misafirlere sunmak için önemli bir fırsat. Bu doğrultuda hem iç pazarda hem de uluslararası pazarlarda bilinirliğimizi artırmayı, farklı ülkelerden gelen çiftlere unutulmaz anılar yaşatmayı ve tesisimizde sunduğumuz güzel deneyimlerle misafirlerimizle uzun soluklu ilişkiler kurmayı hedefliyoruz.





Gökhan Dokuzlardan / Radisson Blu Bosphorus Hotel, İstanbul / Satış Direktörü

Radisson Blu Bosphorus Hotel İstanbul olarak düşün organizasyonlarında çiftlerin beklentilerini ve hayal ettikleri konsepti merkeze alan, esnek ve kişiselleştirilebilir bir yaklaşım benimsiyoruz. Mekân seçimi, masa düzeni, menü, dekorasyon, teknik ihtiyaçlar ve davetin genel atmosferi gibi detayları çiftlerin talepleri doğrultusunda değerlendiriyoruz. Özellikle Boğaz manzarasına sahip Pupa Teras, gün ışığı ve açık hava avantajıyla düşün ve özel davetler için öne çıkan alanlarımızdan biri. Organizasyon firmaları, dekorasyon, teknik prodüksiyon, müzik ve diğer çözüm ortaklarımızla koordineli çalışarak, otel operasyon standartlarımızı korurken çiftlerin beklentilerini en iyi şekilde karşılamayı hedefliyoruz. İstanbul'un uluslararası ulaşım avantajı ve Boğaz'ın eşsiz atmosferi, otelimizi destinasyon düşünleri açısından da cazip bir seçenek haline getiriyor. Talep portföyümüzde hem Türkiye içinden hem de farklı ülkelerden gelen çift ve davetli grupları bulunuyor. Uluslararası taleplerde özellikle İstanbul'u düşün destinasyonu olarak tercih eden Avrupa, Orta Doğu ve farklı uluslararası pazarlardan talepler alıyoruz. Taleplerin niteliği; davetli sayısı, konaklama ihtiyacı ve tercih edilen konseptte göre değişiklik gösterebiliyor. Günümüzde çiftler

İstanbul'un uluslararası ulaşım avantajı ve Boğaz'ın eşsiz atmosferinde konumlanan otelimizde, düşün organizasyonlarında, çiftlerin beklentilerini ve hayal ettikleri konsepti merkeze alan, esnek ve kişiselleştirilebilir bir yaklaşım benimsiyoruz

klasik bir düşün organizasyonundan ziyade kendilerini yansıtan, özgün ve deneyim odaklı organizasyonlar talep ediyor. Özellikle kişiselleştirilmiş dekorasyon, konsept bütünlüğü, özel menüler ve davetlilerin deneyimini artıran detaylar ön plana çıkıyor. Gastronomide ise sunum kadar menünün kişiselleştirilmesi, farklı beslenme tercihlerine uygun alternatiflerin sunulması ve davetin genel konseptiyle uyumlu gastronomik deneyimler önem kazanıyor. Bunun yanında ışık, müzik ve teknik prodüksiyonun birlikte tasarlanmasıyla mekânın atmosferinin dönüştürülmesi de yeni nesil düşünlerin önemli bir parçası haline geliyor.

Sektörde maliyetlerin artması, çiftlerin beklentilerinin giderek çeşitlenmesi ve aynı anda çok sayıda farklı hizmet sağlayıcının koordinasyonunun gerekliliği temel zorluklar arasında yer alıyor. Bunun yanında düşün organizasyonlarında son dakika değişiklikleri ve yüksek kişiselleştirme talepleri operasyonel açıdan dikkatli bir planlama gerektiriyor. Bu noktada erken planlama, açık iletişim, doğru bütçe yönetimi ve otel ile çözüm ortakları arasındaki koordinasyon büyük önem taşıyor

Güçlü bir uluslararası otel markasıyla çalışmak, çiftlere organizasyonun her aşamasında belirli bir hizmet standardı ve profesyonel operasyon güvencesi sunuyor. Konaklama, davet, gastronomi ve etkinlik operasyonlarının aynı çatı altında yönetilebilmesi önemli bir avantaj sağlıyor. Ayrıca uluslararası marka standartları, deneyimli ekipler ve otelin teknik ve operasyonel altyapısı sayesinde çiftlerin organizasyon sürecini daha güvenli ve kontrollü şekilde ilerletmesine olanak



tanıyoruz. Radisson Blu Bosphorus Hotel İstanbul'un Boğaz'a hakim konumu da bu deneyimi görsel açıdan farklılaştıran en önemli ayrıcalıklarımızdan biri. Sektörde maliyetlerin artması, çiftlerin beklentilerinin giderek çeşitlenmesi ve aynı anda çok sayıda farklı hizmet sağlayıcının koordinasyonunun gerekliliği temel zorluklar arasında yer alıyor. Bunun yanında düşün organizasyonlarında son dakika değişiklikleri ve yüksek kişiselleştirme talepleri operasyonel açıdan dikkatli bir planlama gerektiriyor. Bu noktada erken planlama, açık iletişim, doğru bütçe yönetimi ve otel ile çözüm ortakları arasındaki koordinasyon büyük önem taşıyor. Çiftlerin ihtiyaçlarının organizasyonun ilk aşamasında doğru analiz edilmesi hem bütçe hem de operasyon açısından daha sağlıklı sonuçlar alınmasını sağlıyor. Önümüzdeki dönemde düşün ve davet segmentinde özellikle Boğaz manzarası, kişiselleştirilmiş deneyim ve yüksek hizmet standardı konularındaki güçlü yönelimimizi daha fazla ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Hem yerel hem de uluslararası pazarlardan gelen talepleri artırırken, destinasyon düşünleri için İstanbul'un ve otelimizin sunduğu avantajları daha etkin şekilde konumlandırmak istiyoruz. Bununla birlikte organizasyon firmaları ve çözüm ortaklarımızla uzun vadeli iş birliklerini geliştirerek, çiftlere yalnızca bir davet alanı değil, baştan sona planlanmış ve kişiselleştirilmiş bir düşün deneyimi sunmaya odaklanıyoruz.





Ebru Tuğgan / Ilıca Hotel Spa & Wellness Resort, Çeşme / Genel Müdür

Ilıca Hotel Spa & Wellness Resort, Çeşme'nin eşsiz deniz manzarası ve doğal termal kaynaklarıyla öne çıkan, misafirlerine dört mevsim ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunan bir oteldir. Düğün organizasyonlarında ise deniz kenarındaki açık alanımız ve kış dönümleri için kapalı salonumuz ile çiftlerin hayallerini gerçeğe dönüştürüyoruz. Organizasyon sürecinde menü planlamasından masa düzenine, konaklama çözümlerinden gelin-damat hazırlık odasına kadar tüm detayları profesyonel ekibimizle yönetiyoruz. Çiftlerimizin taleplerine göre kişiselleştirilebilir konseptler oluşturarak her organizasyonu kendine özgü hale getiriyoruz. Günümüzde çiftler standart organizasyonların ötesinde tamamen kendilerini yansıtan düğünler planlamak istiyor. Konsept dekorasyonlar, özel sahne tasarımları, after party organizasyonları, kişiye özel menüler ve farklı eğlence kurguları en sık gelen talepler arasında yer alıyor. Bu beklentileri eksiksiz karşılayabilmek adına alanında uzman organizasyon firmalarıyla iş birliği yapıyor, aynı zamanda otelimizin deneyimli ekibiyle tüm süreci koordineli şekilde yönetiyoruz. Böylece çiftlerimiz yalnızca düğün gününün keyfini çıkarırken tüm operasyon profesyonel ekipler tarafından planlanıyor. Düğün organizasyonlarımızın önemli bir bölümünü iç pazardan gelen misafirler oluşturuyor. Bunun yanında Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarından ve destinasyon düğünü tercih eden yabancı misafirlere de yoğun ilgi görüyoruz. Özellikle Almanya, Hollanda,

Çeşme'nin eşsiz deniz manzarasında özellikle yaz dönümleri için deniz kenarında açık alanımızla ve kapalı salonumuzla, yerli misafirlerimiz kadar uluslararası misafirlerimiz tarafından da tercih ediliyor, çiftlerin hayallerini gerçeğe dönüştürüyoruz

Fransa gibi Avrupa ülkelerinin yanı sıra, son dönemde Hindistan başta olmak üzere farklı pazarlardan da destinasyon düğünleri konusunda talepler almaktayız. Çeşme'nin doğal güzellikleri, ulaşım kolaylığı ve deniz kenarında düğün yapma imkânı, uluslararası misafirler açısından önemli tercih sebepleri arasında yer alıyor.

Sektörde en önemli konuların başında sezon yoğunluğu, nitelikli personel ihtiyacı ve maliyet artışları geliyor. Bunun yanında çiftlerin beklentilerinin her geçen yıl daha fazla kişiselleşmesi operasyonel planlamayı da daha kapsamlı hale getiriyor. Bu süreçte teknoloji kullanımının artırılması, organizasyon planlamasının dijital platformlarla desteklenmesi, sektör paydaşları arasındaki iş birliklerinin güçlendirilmesi ve personel eğitimlerine yatırım yapılması hizmet kalitesinin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor

Son yıllarda sade şıklık, doğal dekorasyonlar ve kişiselleştirilmiş konseptler ön plana çıkıyor. Çiftler artık kendilerini yansıtan özgün organizasyonlar tercih ediyor. Gastronomi tarafında yerel ürünlerin modern sunumlarla buluştuğu menüler ilgi görürken, vegan, vejetaryen ve özel beslenme seçenekleri de önem kazanıyor. Dijital davetiyeler, QR kodlu masa planları, sosyal medya paylaşım alanları, drone çekimleri ve profesyonel içerik üretimi yeni nesil düğünlerin vazgeçilmez unsurları haline geldi. Işık tasarımı ve atmosfer ise organizasyonun en önemli tamamlayıcılarından biri olarak görülüyor. Otel düğünlerinin en önemli avantajı tüm hizmetlerin tek çatı altında sunulmasıdır. Organizasyon, konaklama, yiyecek-içecek



hizmetleri, teknik altyapı ve misafir ağırlama süreçleri profesyonel ekipler tarafından yönetildiği için çiftler büyük bir operasyon yükünden kurtuluyor. Şehir dışından gelen davetlilerin aynı tesiste konaklayabilmesi, düğün öncesi ve sonrasında sosyal etkinliklerin planlanabilmesi ve balayına aynı tesiste devam edebilme imkânı da otel düğünlerini ayrıcalıklı hale getiriyor. Sektörde en önemli konuların başında sezon yoğunluğu, nitelikli personel ihtiyacı ve maliyet artışları geliyor. Bunun yanında çiftlerin beklentilerinin her geçen yıl daha fazla kişiselleşmesi operasyonel planlamayı da daha kapsamlı hale getiriyor. Bu süreçte teknoloji kullanımının artırılması, organizasyon planlamasının dijital platformlarla desteklenmesi, sektör paydaşları arasındaki iş birliklerinin güçlendirilmesi ve personel eğitimlerine yatırım yapılması hizmet kalitesinin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. Hedefimiz yalnızca daha fazla düğün organizasyonu gerçekleştirmek değil; Ilıca Hotel Spa & Wellness Resort'u Ege Bölgesi'nin en prestijli düğün destinasyonlarından biri haline getirmektir. Önümüzdeki yıllarda özellikle Avrupa ve uluslararası destinasyon düğünleri pazarındaki etkinliğimizi artırmayı, sürdürülebilir organizasyon anlayışını güçlendirmeyi ve kişiye özel premium hizmetlerimizle misafir memnuniyetini daha da yukarı taşımayı amaçlıyoruz. İnanıyoruz ki düğün turizmi yalnızca oteller için değil, destinasyonların tanıtımı ve ülke turizminin gelişimi açısından da stratejik bir değere sahiptir. Bu doğrultuda Çeşme'nin uluslararası düğün destinasyonları arasında hak ettiği konuma ulaşmasına katkı sağlamaya devam edeceğiz.



Herkes İyi Bir Tatili Hak Eder

Yazın son günlerini kaçırmayın,
yerinizi şimdi ayırtın.

ILICA HOTEL
SPA & WELLNESS RESORT
ÇEŞME



www.ilicahotel.com



**Seçil Canbolat / Grand Hyatt İzmir
İstinyePark / Director of Sales**

Grand Hyatt İzmir İstinyePark, İzmir'in Balçova bölgesinde, İstinyePark İzmir'in hemen yanında konumlanan, Körfez manzarası ve modern mimarisiyle öne çıkan lüks bir şehir otelidir. Otelde toplam 2.000 m²'nin üzerinde toplantı ve etkinlik alanımız, 500 m²'lik fuaye alanı ve farklı büyüklüklerde etkinlik mekânlarımız bulunuyor. Balo salonu alanları: Grand Balo Salonu, otelin en büyük etkinlik alanlarından biri. 630 m² büyüklüğündedir. 7,80 metre tavan yüksekliği, her biri 1 ton taşıma kapasiteli tavan truss sistemi mevcuttur. Salonun geniş ve kolonsuz yapısı, masa düzeni, dans pisti, sahne ve dekorasyonun daha rahat planlanmasına imkân veriyor. İstinye Balo Salonu ise 500 m² büyüklüğünde ve en önemli avantajlarından biri, doğrudan bağlantılı 400 m²'lik L şeklinde bir teras alanına sahip olması. Bu nedenle düğün seremonisi, kokteyl, karşılama veya fotoğraf çekimi gibi bölümleri açık hava ile birleştirmek isteyen çiftler için özellikle dikkat çekici bir alternatif. Terasın Körfez manzarası da davete görsel açıdan farklı bir atmosfer katıyor. Teras ve açık hava alanları: Açık hava kullanımının alternatifi ise İstinye Balo Salonu'nun 400 m²'lik terası. Burada deniz/Körfez manzarası eşliğinde nikâh veya kokteyl organizasyonu kurgulanabilir. Bunun yanında otelde 11. kat teras etkinlik alanımız da bulunuyor. Toplamda 160 m² olan bu alanda kokteyl düzeninde 70 misafire kadar ağırlayabilmekteyiz. Yarı açılabilir camları sayesinde açık hava hissini korurken hava koşullarına karşı daha kontrollü bir organizasyon yapılabilmesi önemli bir avantaj olarak değerlendirilmektedir. Grand Hyatt İzmir İstinyePark olarak, organizasyon firmalarıyla iş birliklerimizde belirli bir "tercih edilen organizatörler listesi" veya standartlaştırılmış bir iş birliği modelimiz bulunmamaktadır. Gerekli evrakların eksiksiz şekilde tarafımıza iletilmesi ve otel prosedürlerimizin tamamlanması koşuluyla, düğün sahiplerinin tercih ettiği farklı organizasyon firmalarıyla iş birliği içerisinde çalışmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu yaklaşımımız sayesinde, çiftlerimizin kendi hayallerindeki düğün konseptini özgürce şekillendirmelerine ve güvendikleri profesyonel ekiplerle çalışma tercihlerine olanak sağlıyoruz. Otelimizin deneyimli etkinlik ekibi ile organizasyon firmalarının yaratıcı dokunuşlarını bir araya getirerek, her çiftin beklenti ve hayallerine özel, zarif, kusursuz ve unutulmaz bir davet deneyimi yaratmayı hedefliyoruz. Grand

Körfez manzarası ve modern mimarisiyle öne çıkan Grand Hyatt İzmir İstinyePark olarak, her çiftin beklenti ve hayallerine özel, zarif, kusursuz ve unutulmaz bir davet deneyimi yaratmayı hedefliyoruz

Hyatt İzmir İstinyePark olarak hem yurt içinden hem de uluslararası pazarlardan düğün ve özel davet talepleri almaktayız. İç pazarda özellikle İzmir başta olmak üzere İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerden gelen, üst segment düğün organizasyonlarına yönelik talepler öne çıkmaktadır. Uluslararası pazarda ise Avrupa ülkeleri başta olmak üzere farklı coğrafyalardan gelen taleplerle karşılaşırız. Özellikle Almanya, Hollanda ve İngiltere gibi Avrupa pazarlarının yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri'nden de ilgi görmekteyiz. Otelin geçmiş dönem uluslararası düğün deneyimlerinde Avrupa pazarının öne çıktığı, bunun yanında Hindistan ve Tanzanya gibi farklı pazarlardan da düğün organizasyonlarının gerçekleştirildiği görülmektedir. Destinasyon düğünlerinde misafirlerin yalnızca düğün için değil, aynı zamanda konaklama ve İzmir deneyimi için de otelimizi tercih etmeleri bizim için önemli bir avantaj oluşturuyor. Grand Hyatt İzmir İstinyePark'ın İzmir Körfezi'ne hâkim konumu, İstinyePark İzmir'e doğrudan bağlantısı, şehir merkezine ve Çeşme, Urla, Alaçatı, Efes gibi önemli destinasyonlara erişim kolaylığı, uluslararası misafirler açısından oteli yalnızca bir düğün mekânı olmaktan çıkarak kapsamlı bir konaklama ve deneyim noktası haline getiriyor.

Bir düğün organizasyonunun otelde gerçekleştirilmesi, çiftlere ve ailelerine yalnızca şık ve konforlu bir davet alanı sunmanın ötesinde, tüm organizasyon sürecini tek bir çatı altında, profesyonel ve bütünsel bir hizmet anlayışıyla yönetme avantajı sağlıyor

Düğün organizasyonlarında son trend olarak, ihtişamin ve kalabalığın yerini alan "sessiz lüks" (quiet luxury), kişiselleştirilmiş hikâyeler, kişiye özel dokunuşlar, çok duyulu atmosferler son derece sade deneyimler hem dekorda hem renkte olacak şekilde ilerlemektedir. Konsept açısından sıralayacak olursak, Sessiz Lüks ve Doğallık: Aşırı parlak, büyük ve yapay süslemeler yerine yüksek kaliteli soft renkli ve düz dokulu kumaşlar, toprak tonları, zarafet odaklı yerleşimler ve zarif konseptler öne çıkmaktadır. Gastronomi açısından sıralayacak olursak, menü seçimlerine son zamanlarda Yerel ve Hikâyesi Olan Menüler seçilmektedir. Standart ve bilinen düğün menülerinin aksine, lokasyonun ruhunu yansıtan, bölgeye has ve çiftin favori tatlarından oluşan özel tadım menüleri hazırlanmaktadır. Kokteyl ve açık büfe bazlı düğünleri ele aldığımızda, İnteraktif Yemek İstasyonları dikkat çekmektedir. Oturmali ve ağır yemek düzeninin aksine canlı tapas barları, şefin misafirlerin önünde interaktif şekilde hazırladığı sokak lezzeti, sushi köşeleri, kişiye özel isimler verilmiş kokteyller ve bu kokteyllere özel kişiselleştirilmiş kadehler tercih edilmektedir. Konsept açısından, Işık/Atmosfer Tasarımı açısından sıralayacak olursak, ışık artık

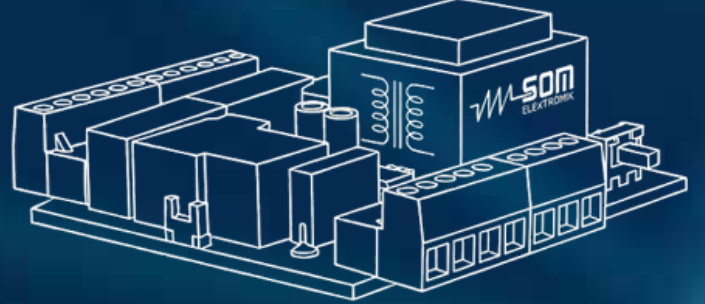
sadece salonları aydınlatmakla kalmayıp o an salondaki duygulara, dans pistindeki kalabalığa göre renk değiştiren, pisti, sahneyi ve masaları dengeleyen aslında bir enstrüman olarak kullanılmaktadır. Bir düğün organizasyonunun otelde gerçekleştirilmesi, çiftlere ve ailelerine yalnızca şık ve konforlu bir davet alanı sunmanın ötesinde, tüm organizasyon sürecini tek bir çatı altında, profesyonel ve bütünsel bir hizmet anlayışıyla yönetme avantajı sağlıyor. Özellikle düğün gibi birçok farklı detayın aynı anda A'dan Z'ye koordinasyonunu gerektiren özel günlerde, deneyimli bir otel ekibinin sürecin her aşamasında çiftin yanında olması önemli bir ayrıcalık ve konfor olmaktadır. Otel düğünlerinde, bizim açımızdan en önemli konu, çiftin beklentileri ile otelin operasyonel gereklilikleri arasında doğru dengeyi kurabilmektir. Otel düğünlerinde karşılaşılan temel konulardan biri, aynı anda farklı departmanların ve çözüm ortaklarının koordinasyonudur. Satış ve etkinlik ekiplerinden banket, mutfak, teknik ekip, kat hizmetleri, güvenlik ve ön büroya kadar birçok departmanın aynı organizasyonun parçası olarak hareket etmesi gerekiyor. Bu nedenle çözümün, düğün öncesinden başlayan güçlü bir operasyon planlamasından geçtiğine inanıyoruz. Organizasyon öncesinde tüm ekiplerin aynı akış planı üzerinden ilerlemesi, görev ve sorumlulukların net olarak belirlenmesi, organizasyon firması ve diğer çözüm ortaklarıyla teknik ve operasyonel detayların önceden paylaşılması, olası son dakika değişiklikleri için alternatif planların hazırlanması büyük önem taşıyor. Grand Hyatt İzmir İstinyePark olarak düğün organizasyonları segmentindeki temel hedefimiz, İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin önde gelen düğün destinasyonlarından biri olarak konumumuzu güçlendirmek ve her çift için kişiselleştirilmiş, yüksek standartlarda ve unutulmaz davet deneyimleri yaratmaktan geçiyor. Buna ek olarak üst segment ve kişiselleştirilmiş düğün organizasyonlarında uzmanlaşmak bizim için önemli bir hedef. Günümüzde çiftler standart paketlerden ziyade kendi hikâyelerini, zevklerini ve yaşam stillerini yansıtan daha çok dingin, sade ve gösterişten uzak organizasyonlar talep ediyor. Biz de farklı salon ve teras seçeneklerimizi, gastronomi deneyimimizi ve etkinlik ekibimizin profesyonel yaklaşımını kullanarak her organizasyonu kendine özgü bir deneyime dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Bir diğer hedefimiz ise düğün organizasyonlarını yalnızca tek gecelik bir etkinlik olmaktan çıkararak, misafirler için bütünsel bir deneyime dönüştürmek. Özellikle destinasyon düğünlerinde düğün öncesi davetler, aile yemekleri, kokteyller, after party ve konaklama gibi farklı deneyimleri aynı çatı altında kurgulayabilmek önemli bir avantaj sağlıyor.

KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ

YANGINA DAYANIKLILIK SERTİFİKALI
KARTLI KİLİT



OTEL OTOMASYONLARI



VARLIK SENSÖRLÜ ENERJİ KONTROL SİSTEMLERİ

ENERJİ KONTROL SİSTEMLERİ

D N D SİSTEMLERİ



info@somelektronik.com.tr

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

Güzeloluk Mahallesi 1886. Sokak No:11 Muratpaşa / ANTALYA



**Damla Öztürk Önder/ Ankara HiltonSA /
Ticari Direktör**

Ankara'nın diploması, sanat ve iş dünyasının kalbinde konumlanan Ankara HiltonSA, düşün organizasyonlarını yalnızca bir kutlama değil, çiftlerin hikâyelerini ve hayallerini yansıtan özel bir deneyim olarak ele alıyor. Yüksek tavanı ve sütünsüz mimarisiyle öne çıkan Kavaklıdere Balo Salonu'muz, 500 kişiye kadar yemekli ve 750 kişiye kadar kokteyl organizasyonlarına ev sahipliği yaparken; Greenhouse Restaurant Teras alanımız, şehir merkezinde açık hava davetleri için farklı ve keyifli bir alternatif sunuyor. Daha butik ve samimi organizasyonlar için ise farklı kapasitelere sahip Marco Polo ve Anadolu Salonlarımız bulunuyor. Bizim için en önemli unsur, her düşün çiftimizin beklentileri ve kişisel hikâyeleri doğrultusunda şekillendirmek. Profesyonel organizasyon ekibimiz, menü tadımından gastronomi deneyimine, davet detaylarından konaklamaya kadar tüm süreci uçtan uca yönetiyor. Balayı süiti konaklaması, gelin ve damat hazırlık odaları, pastane ekibimizin çiftimize özel olarak hazırladığı gurme düşün pastası ve çiftimizin ilk evlilik yıldönümünde Greenhouse Restaurant'ta sunulan romantik bir akşam yemeği gibi ayrıcalıklarla, bu özel günü yalnızca bir davet olmaktan çıkarak uzun süre hatırlanacak bir deneyime dönüştürüyoruz. Ankara HiltonSA'da farklı ihtiyaç ve beklentilere yönelik davet alanlarımız sayesinde, düşün sahiplerinin özel taleplerine uygun, kişiselleştirilmiş çözümler sunabiliyoruz. Kavaklıdere Balo Salonu geniş ve görkemli davetler için öne çıkarken; Marco Polo ve Anadolu Salonlarımız daha küçük ve samimi organizasyonlar için ideal alternatifler sunuyor. Düşün organizasyonlarında profesyonel organizasyon firmalarıyla yakın iş birliği içerisinde çalışıyor, çiftlerin beklentileri doğrultusunda sürecin otel tarafındaki tüm detaylarını koordineli ve titizlikle yönetiyoruz. Bizim için önemli olan, her davetin çiftin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanması ve kusursuz, keyifli ve akışkan bir deneyime dönüşmesi. Ankara HiltonSA olarak düşün organizasyonlarında ağırlıklı olarak iç pazardan talep alıyoruz. Bununla birlikte Ankara'nın diploması ve uluslararası kurumlar açısından güçlü konumu, destinasyon düşünleri için de önemli bir potansiyel oluşturuyor. Özellikle Ankara'da

Ankara HiltonSA için en önemli nokta, çiftlerin operasyonel detaylarla değil, sevdikleriyle geçirdikleri anlarla ilgilenebilmesi; bu özel günü, başından sonuna kadar keyifli ve unutulmaz bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz

görev yapan yabancı misyonlar, uluslararası kurum ve kuruluşlarda çalışan profesyoneller ile ailelerinden gelen talepler dikkat çekiyor. Farklı ülkelerden gelen davetlilere ev sahipliği yapabilmemiz; konaklama, gastronomi ve etkinlik hizmetlerini tek bir çatı altında sunabilmemiz, Ankara HiltonSA'yı bu segmentte de avantajlı bir konuma taşıyor.

Otel düşünlerinin en önemli avantajı, düşünün tüm aşamalarının tek bir çatı altında, deneyimli ve profesyonel bir ekip tarafından yönetilebilmesi. Hazırlık sürecinden davete, gastronomiden konaklamaya kadar tüm detayların birbiriyle uyum içinde ilerlemesi, çiftler ve aileleri için büyük bir konfor ve güven sağlıyor

Son dönemde düşünlere en belirgin değişimin, geleneksel formatın dışına çıkarak daha kişisel ve deneyim odaklı organizasyonlara yönelim olduğunu görüyoruz. Çiftler artık yalnızca tek bir atmosferde ilerleyen bir davet yerine, gecenin farklı aşamalarında değişen konseptler ve deneyimler kurgulamayı tercih ediyor. Özellikle after-party konsepti oldukça öne çıkıyor. Çiftler, düşün programını gecenin ilerleyen saatlerinde farklı bir müzik, atmosfer ve sunum anlayışıyla devam eden ikinci bir deneyime dönüştürmeyi tercih ediyor. Gastronomi de bu deneyimin önemli bir parçası. Özellikle gece ilerledikçe sunulan daha samimi, yaratıcı ve eğlenceli late-night ikramlar, misafir deneyimini güçlendiriyor. Bunun yanında wedding content creator'lar ile düşünün doğal, spontane ve anlık anlarının dijital olarak yakalanması da yeni nesil beklentiler arasında yer alıyor. Genel olarak trendin yalnızca görsel olarak etkileyici bir düşün yaratmak değil; çiftin karakterini yansıtan, misafirlerin gecenin her aşamasında farklı bir deneyim yaşadığı ve kendilerini hikâyenin bir parçası hissettiği unutulmaz bir kutlama tasarlamak olduğunu söyleyebiliriz. Otel düşünlerinin en önemli avantajı, düşünün tüm aşamalarının tek bir çatı altında, deneyimli ve profesyonel bir ekip tarafından yönetilebilmesi. Hazırlık sürecinden davete, gastronomiden konaklamaya kadar tüm detayların birbiriyle uyum içinde ilerlemesi, çiftler ve aileleri için büyük bir konfor ve güven sağlıyor. Ankara HiltonSA'da çiftlerimizin düşün gününe özel süitlerinde hazırlanabilmeleri, davetlilerin otelde konaklayabilmesi ve etkinlik sonrasında da aynı konforun devam etmesi önemli ayrıcalıklar arasında yer alıyor. Bizim için en önemli nokta ise çiftlerin

operasyonel detaylarla değil, sevdikleriyle geçirdikleri anlarla ilgilenebilmesi. Bu özel günü başından sonuna kadar keyifli ve unutulmaz bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, alanında uzman nedimelerimiz çiftimizin otele girişinden itibaren yanlarında olarak ihtiyaç duyabilecekleri her an kişiselleştirilmiş destek sunuyor. Düşün organizasyonlarında en önemli konulardan birinin, çiftlerin ihtiyaç duyduğu farklı hizmetlere kolay, güvenilir ve doğru yönlendirmelerle ulaşabilmesi olduğunu düşünüyorum. Otelin rolü yalnızca düşünün gerçekleştiği alanı sunmakla sınırlı kalmamalı; hazırlık sürecinden düşün gününe kadar ihtiyaç duyulan tüm aşamalarda doğru yönlendirmeyi ve koordinasyonu da kapsamalı. Otelin her hizmeti doğrudan sunması gerekmiyor. Bunun yerine, güvenilir ve kaliteli çözüm ortaklarından oluşan güçlü bir ekosistem oluşturmak hem çiftlerin sürecini kolaylaştırıyor hem de daha bütünsel bir deneyim yaratıyor. Bizim için önemli olan, doğru iş ortaklarıyla çalışarak çiftlerin farklı ihtiyaçlarına hızlı, güvenilir ve kaliteli çözümler sunabilmek. Böylece otel, yalnızca düşünün gerçekleştiği bir mekân olmaktan çıkarak çiftin tüm süreç boyunca kendini güvende hissettiği, ihtiyaç duyduğu çözümlere ulaşabildiği bir deneyim merkezi haline geliyor. Düşün segmentindeki öncelikli hedefimiz, Ankara HiltonSA'nın bu alandaki güçlü konumunu daha da geliştirmek ve doğru misafir profiliyle uzun vadeli, güçlü ilişkiler kurmak. İç pazarın yanı sıra Ankara'nın uluslararası ve diplomatik yapısının sunduğu potansiyeli değerlendirerek destinasyon düşünleri segmentinde de büyümeyi hedefliyoruz. Bunun yanında, sunduğumuz hizmet deneyimini ve çözüm ortaklarımızı sürekli geliştirerek sürdürülebilir ve nitelikli bir büyüme yaratmak istiyoruz. Bizim için başarı yalnızca daha fazla düşün gerçekleştirmek değil; 38 yıldır Ankara'da sayısız mutlu ana ev sahipliği yapan Ankara HiltonSA'nın bu güçlü mirasını geleceğe taşımak. Başkentte düşün ve davet deneyiminde lider konumumuzu daha da ileriye taşıyarak, değişen beklentileri yakından takip eden, yenilikçi ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunan bir anlayışla çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Her organizasyonda yüksek standartlarda bir misafir deneyimi yaratarak Ankara HiltonSA'yı çiftlerin ve ailelerin en özel anlarını güvenle emanet ettiği, nesiller boyunca hatırlanacak anılara ev sahipliği yapan bir adres olarak konumlandırmaya devam edeceğiz.



Ömür Boyu
Kenar Çıtlamazlık
Garantisi



Premium
Porcelain

YENİ



KADİM



f b honnatr © bonnatr
www.bonna.com.tr

bonna



Gökçe Türkoğlu / The Westin Istanbul Nişantaşı / Director of Marketing and Communications

Marriott International'ın premium distinctive segmentte yer alan markası The Westin Hotels & Resorts'un Türkiye'deki ilk ve tek oteli The Westin Istanbul Nişantaşı olarak, misafirlerimize şehrin tam kalbinde "saklı bir vaha" sunuyoruz. Doğa, ışık ve mimarinin dengeli birlikteliğini yansıtan otelimizde, farklı ölçeklerdeki davetler için üç ayrı alternatifimiz bulunuyor. İlki, şehrin temposundan uzak, yeşilin dinginliğiyle çevrili saklı bahçemiz Corte Verde Garden; 80-100 kişiye kadar olan şık davetleri için ferah ve doğal bir atmosfer yaratıyor. İkincisi, Kız Kulesi'ne uzanan panoramik manzarasıyla Rooftop Event Venue & Terrace Bar. Gün batımından geceye uzanan büyüleyici atmosferiyle bu alanımızda birbirinden şık, butik davetlere ev sahipliği yapıyoruz. Üçüncü özel mekânımız olan Nişantaşı Salonu ise yemekli davetler için ideal, kapalı alan konforunu zarif bir mimariyle sunan esnek bir etkinlik alanı olarak öne çıkıyor. Tüm bu alanlarımızda, kusursuz servis anlayışımızla düşünleri ve özel davetleri daima hatırlanacak anılara dönüştürüyoruz. Her çiftin kendi hayali ve hikâyesi benzersizdir. Bizim mottomuz; "Zarif. Doğal. Ayrıcalıklı." organizasyonlara imza atmaktır. Her detayın kişiye özel kurgulandığı mekânlarımızda davetler, standart bir formatın çok ötesine geçiyor. Menülerden imza kokteyllere, sunum dilinden atmosfer tasarımına kadar tüm unsurlar tamamen misafirlerimizin beklenti ve hayallerine göre şekilleniyor. Bu özel talepleri en şık şekilde hayata geçirmek için Marriott vizyonuna ve standartlarımıza uyum sağlayan, otelimizin rafine ambiyansına uygun yaratıcı işler çıkaran profesyonel organizasyon firmalarıyla da uyum içinde çalışıyoruz. Ağırladığımız çiftler ve davetli profilimizde iç pazarın ağırlıklı bir payı bulunuyor. Lotus Nişantaşı kompleksindeki ayrıcalıklı lokasyonumuz ve hemen önümüzde yer alan Osmanbey Metro Durağı'nın sunduğu kolaylık, misafirlerimiz için çok önemli bir ulaşım konforu yaratıyor. Uluslararası pazar ve destinasyon düşünleri tarafında ise devasa organizasyonlardan ziyade, İstanbul'un kalbinde rafine ve butik

The Westin Istanbul Nişantaşı olarak, "Zarif, Doğal, Ayrıcalıklı" organizasyonlara imza atmak mottomuzla, tüm bu alanlarımızda, kusursuz servis anlayışımızla düşünleri ve özel davetleri daima hatırlanacak anılara dönüştürüyoruz

bir kutlama arzu eden çiftlerin ilgisini çekiyoruz. Özellikle Westin markasının global çapta benimsediği "well-being" felsefesini ve doğayı yaşam alanlarına entegre eden "biyofilik" tasarım yaklaşımını bilen, bu dingin yaşam tarzını içselleştirmiş misafirlerimizin otelimize yönelik çok özel bir ilgisi oluyor. Bu profildeki çiftler yalnızca şık bir davet mekânı değil; aynı zamanda balkonlu ve teraslı oda seçeneklerimizle düşün stresinden tamamen uzaklaştıkları, yenilendikleri ve huzur buldukları bütüncül bir deneyim arzu ediyorlar.

Düşün organizasyonlarını yalnızca davetlilerin beklentilerine odaklı kalıplaşmış bir seremoni olarak gören yaklaşım, yerini çok daha kişisel ve anlamlı deneyimlere bırakıyor. Biz de yeni nesil düşünleri; markamızın "best self" vizyonundan ilhamla, çiftlerin özgün hikâyelerini ve en iyi hallerini yansıtabildikleri rafine, sıcak ve samimi bir kutlama atmosferi olarak kurguluyoruz

Değişen trendlerle birlikte, düşün organizasyonlarını yalnızca davetlilerin beklentilerine odaklı kalıplaşmış bir seremoni olarak gören yaklaşım, yerini çok daha kişisel ve anlamlı deneyimlere bırakıyor. Biz de The Westin Istanbul Nişantaşı olarak yeni nesil düşünleri; markamızın "best self" vizyonundan ilhamla, çiftlerin özgün hikâyelerini ve en iyi hallerini yansıtabildikleri rafine, sıcak ve samimi bir kutlama atmosferi olarak kurguluyoruz. Bu doğrultuda, gösterişli ve aşırı kalabalık organizasyonların yerini nitelikli ve deneyim odaklı butik davetler alıyor. Gastronomide standart menülerin yerini sağlıklı, dengeli ve rafine lezzetler alırken; Westin'in "Eat Well" felsefesiyle bu beklentileri birebir karşılıyor, misafirlerimizin iyi oluş halini destekleyen

menüler sunuyoruz. Atmosfer tasarımında ise abartıdan uzak, doğa ve ışığın mekânın dokusuyla bütünleştiği minimalist, zarif ve teknolojiyle inceliklerle desteklenmiş konseptler ön plana çıkıyor. Otel düşünlerinin en büyük ayrıcalığı, sürecin başından sonuna kadar konukları saran "kusursuz hizmet döngüsü" ve her şeyin tek çatı altında çözülebilmesidir. Bizde bu ayrıcalık yalnızca etkinlik günüyle sınırlı kalmıyor. Balkonlu ve teraslı süit seçenekleriyle toplam 150 misafir odamız bulunuyor. Bu sayede konuklarımıza yalnızca bir davet alanı değil, wellbeing odaklı huzurlu bir konaklama imkânı sunuyoruz. Çiftlerimiz ve aileleri, lojistik veya trafik stresine girmeden, Westin ayrıcalıklarıyla dinlenip hazırlıklarını tamamlayarak doğrudan davet alanına inmenin eşsiz rahatlığını yaşıyorlar. Şehir merkezi otellerinde en sık karşılaşılan sorunlar trafik/ulaşım zorlukları ve kalabalık operasyonların getirdiği fabrikasyon hizmet hissiyatıdır. Biz bu zorlukları markamızın temel felsefesi ve altyapısıyla aşıyoruz. Lotus Nişantaşı'ndaki lokasyonumuz, otopark ve ulaşım sorunlarını baştan çözüyor. Fabrikasyon hissiyatını ortadan kaldırmak için ise organizasyonlarımızı özenle planlıyor, "kişiye özel" butik hizmet anlayışını hem açık alanlarımızda hem de Nişantaşı Salonu'muzda en üst noktada konumlandırıyoruz. Öncelikli hedefimiz, The Westin Istanbul Nişantaşı'nı İstanbul'da "zarif, doğal, iyi yaşam odaklı ve kişiselleştirilmiş" düşünlerin en ayrıcalıklı adresi olarak konumlandırmayı sürdürmektir. Gerek Corte Verde Garden'ın yeşil dinginliği, gerek Rooftop Event Venue'nün büyüleyici manzarası, gerekse Nişantaşı Salonu'muzun şık atmosferi eşliğinde, şablonlardan uzak, çiftlerin kendilerini eşsiz hissedeceği kusursuz davetler yaratmaya devam edeceğiz.





Gökhan Gümüştade / Gloria Hotels & Resorts / Satış ve Pazarlama Direktörü

Belek Bölgesi'nde yer alan otellerimiz, toplamda 2,400,000 m²'lik bir alan üzerinde konumlanmış olup, Avrupa'nın en büyük arazisine sahip oteller arasında yer almaktadır. Doğal güzelliklerin ve lüksün buluştuğu bu eşsiz mekânda, yüksek kalite ve geniş ürün çeşitliliği ile Ultra All Inclusive (Ultra Her Şey Dahil) konseptimizle misafirlerimizi ağırlamaktayız. Düşün organizasyonları için 100 m²'den 4200 m²'ye kadar değişen büyüklüklerde, deniz, nehir ve havuz manzaralı toplamda 45 kapalı ve açık etkinlik alanımız bulunmaktadır. 1500 kişiye kadar kapasiteye sahip bu alanlar, romantik ve zarif atmosferleri ile hayallerdeki düşün gerçekleştirmek için tasarlanmıştır. Düşün sahiplerinden konsept, dekorasyon, teknik altyapı ve benzeri konularda özel talepler gelebilmektedir. Taleplerin detaylarına göre, çiftlerin halihazırda çalıştığı bir organizasyon firması veya organizatör bulunmaması ve bu konuda bizden yönlendirme istemeleri halinde, daha önce tesislerimizde başarılı organizasyonlar gerçekleştirmiş firmaları referans olarak paylaşabiliyoruz. Dış ülkelerden sıkça düşün talepleri almaktayız. Ağırlıklı olarak uluslararası pazarlardan talep alınmakla birlikte, iç pazardan gelen talepler de kayda değer düzeydedir. Öne çıkan ülkeler ve talepleri: **İngiltere:** Romantik ve şık temalar, özel menüler, butik dekorasyon ve kaliteli müzik talepleri ile öne çıkmaktadır. **Rusya:** Gösterişli ve lüks organizasyonlar, büyük balo salonları, ihtişamlı dekorasyonlar ve zengin menüler tercih edilmektedir.

Belek Bölgesi'nde yer alan otellerimizde düşün organizasyonları için 100 m²'den 4200 m²'ye kadar değişen büyüklüklerde, deniz, nehir ve havuz manzaralı toplamda 45 kapalı ve açık etkinlik alanımız, romantik ve zarif atmosferleri ile hayallerdeki düşün gerçekleştirmek için tasarlanmıştır

Hindistan: Renkli ve kültürel temalar, geniş aile organizasyonları, özel törenler ve çeşitli menüler ile dikkat çekmektedir. **Orta Doğu:** Büyük ve gösterişli düşünler, zengin yemek menüleri, özel dans gösterileri ve lüks konaklama talepleri öne çıkmaktadır.

Yüksek sezon olarak belirlediğimiz Haziran – Temmuz – Ağustos ve Eylül dönemlerinde geniş çaplı organizasyonlarda misafirlerimize yeterli oda sağlama konusunda bazı zorluklar yaşanabilmektedir. Bu sorunu çözmek için aynı arazide bulunan üç otelimizi de kullanarak konaklama imkânı sunmaya çalışıyoruz. Misafirlerimizin konforunu ve memnuniyetini en üst düzeyde tutarak hayallerindeki düşün gerçekleştirmeyi hedefliyoruz

Bugünün düşün trendlerinde çiftler, kişiselleştirilmiş deneyimlere ve zamansız şıklığa odaklanıyor. Özgün gastronomi konseptleri, sürdürülebilir dokunuşlar, dijital davet ve anı paylaşım çözümleri, etkileyici ışık ve atmosfer tasarımları yeni nesil düşünlerin vazgeçilmez unsurları arasında yer alıyor. Gloria Hotels & Resorts olarak, her çiftin hikâyesini yansıtan, kişiye özel tasarlanmış organizasyonlarımızla lüksü, zarafeti ve kusursuz hizmet anlayışını bir araya getirerek unutulmaz düşün deneyimleri sunuyoruz. Otelimizde düşün organizasyonu gerçekleştirmenin birçok avantajı bulunmaktadır: **Profesyonel Hizmetler:** Her bir departmanımız etkinlikler konusunda uzun yıllardır bizimle çalıştığı için oldukça deneyimlidir. Sorunları henüz oluşmadan görebilecek operasyon bilgisine



fazlasıyla sahibiz. Ekiplerimiz her detayı özenle planlayarak kusursuz bir düşün deneyimi sunar. **Konaklama imkânı:** Akdeniz çanağındaki en iyi zincir otel markalarından biri olarak, 30 yıldır misafirlerimize sunduğumuz misafirperverliğimizle misafirlerimize konforu sağlamak için buradayız. İstenilen konaklama kolaylığı sağlar, düşün öncesi ve sonrası rahatça dinlenmelerine olanak tanırız. **Tüm Hizmetlerin Bir Arada Olması:** Yemek, dekorasyon ve müzik gibi hizmetleri tek yerden alarak organizasyon sürecini kolaylaştırır. 30 yıllık deneyimimizle servis ve hizmet kalitemiz, otellerimize yapılan yatırımlar ve gastronomi konusunda uzman kadromuz ile kusursuz bir deneyim sunarız. **Çeşitli Mekân Seçenekleri:** Açık hava, balo salonu gibi farklı alanlar sunarak hayallerdeki düşün gerçekleştirmemize olanak tanır. **İklim Kontrolü:** Kapalı alanlar hava şartlarından etkilenmeden organizasyonunuzu gerçekleştirmemizi sağlar. Yüksek sezon olarak belirlediğimiz Haziran – Temmuz – Ağustos ve Eylül dönemlerinde geniş çaplı organizasyonlarda misafirlerimize yeterli oda sağlama konusunda bazı zorluklar yaşanabilmektedir. Bu sorunu çözmek için aynı arazide bulunan üç otelimizi de kullanarak konaklama imkânı sunmaya çalışıyoruz. Misafirlerimizin konforunu ve memnuniyetini en üst düzeyde tutarak hayallerindeki düşün gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. 2026 yılı kapsamında farklı ülke ve pazarlardaki yaklaşık 20 orta ve büyük ölçekli düşün organizasyonuna ev sahipliği yapmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda her bir organizasyonu titizlikle planlayarak misafirlerimize unutulmaz anlar yaşatmayı amaçlıyoruz.





**Efe Saruhan / InterContinental Istanbul /
Satış Koordinatörü**

İstanbul'un kalbinde, Boğaz'ın eşsiz atmosferi ve InterContinental'in uluslararası hizmet anlayışıyla düşünüle ev sahipliği yapıyoruz. Bizim için her düşün, yalnızca özel bir gün değil; zarafet, gastronomi, kusursuz hizmet ve kişiselleştirilmiş deneyimin bir araya geldiği unutulmaz bir davet. Farklı salon ve açık alan alternatiflerimizle her çiftin hayaline uygun, kendine özgü bir kutlama tasarlıyoruz. Hedefimiz ise her düşünden geriye yalnızca güzel anılar değil, InterContinental İstanbul ile özdeşleşen ayrıcalıklı bir deneyim bırakmak. Farklı kapasitelerde organizasyonları gerçekleştirdiğimiz salon ve açık alanlarımız ise şunlardır. Veranda Bahçe & Kış Bahçesi: Şehir merkezinde, yeşillikler içerisinde ve sakin bir atmosfer sunan alanımız, yemekli düzende 120, kokteyl düzende 300 kişiye kadar kapasiteye sahiptir. InterContinental Havuz: Gezi Parkının ağaçlarının gölgesinde havuz alanımız, yemekli düzende 220, kokteyl düzende 400 kişiye kadar davetlere uygundur. Anadolu Balo Salonu: Gün ışığı alan salonumuz, 200 kişiye kadar yemekli düşünüle ve kendine ait özel bir park manzaralı teras alanına sahiptir. Bosphorus Balo Salonu & Teras: Boğaz manzaralı terası ve balo salonuyla 350 kişiye kadar davetlere ev sahipliği yapmaktadır. Özellikle terasta nikâh, salonda yemek ve eğlence konsepti için idealdir. Dolmabahçe Balo Salonu: 550 kişilik yemek ve 900 kişilik kokteyl kapasitesiyle büyük ve ihtişamlı düşünler için en geniş salonumuzdur. Gün ışığı alan fuayesi ve Veranda Bahçeye uzanan terası alanı bulunmaktadır. City Lights Bar & Citronelle: Panoramik İstanbul manzarasına sahip City Lights Bar, 300 kişilik kokteyl ve 120 kişilik yemek kapasitesine; Citronelle salonu ise 100 kişilik kapasiteye sahiptir. Düşün sahiplerimizin özel taleplerini karşılamak adına, 2026 yılı itibarıyla tüm organizasyon firmalarıyla iş birliğine açık bir yaklaşım benimsiyoruz. Amacımız, otelimizin deneyimi ve organizasyon firmalarının yaratıcılığını bir araya getirerek her çift için özel, kusursuz ve unutulmaz bir davet deneyimi sunmak. Düşün organizasyonlarımızın yaklaşık %80'ini Türk misafirlerimiz oluşturuyor. Bununla birlikte, İstanbul'un global çekiciliği sayesinde destinasyon düşünlerine de ev

Boğaz'ın eşsiz atmosferi ve InterContinental'in uluslararası hizmet anlayışıyla her düşün, yalnızca özel bir gün değil; zarafet, gastronomi, kusursuz hizmet ve kişiselleştirilmiş deneyimin bir araya geldiği unutulmaz bir davet anlayışıyla yapıyoruz

sahipliği yapıyoruz. Uluslararası düşünlerde konaklama için özel avantajlar sunarken, misafirlerimize konaklamaları boyunca otelimizin farklı restoran ve sosyal alanlarını deneyimleyebilecekleri alternatifler sunarak İstanbul'daki düşün deneyimlerini başlı başına unutulmaz bir ağırlamaya dönüştürüyoruz. Destinasyonlarda önceliğimiz welcome dinner'ı otelimizin en üst katında yer alan panoramik City Lights Bar'da yapmak.

Düşün organizasyonlarında en önemli konulardan birinin, yoğunluk ve ticari kaygılar nedeniyle marka standartlarının ve hizmet kalitesinin korunamaması olduğunu düşünüyoruz. Beş yıldızlı bir otelde dahi gastronomi ve servis kalitesinden taviz verilmesi, uzun vadede misafir deneyimini olumsuz etkileyebiliyor. InterContinental İstanbul olarak bizim yaklaşımımız, düşün sayısından önce marka standartımızı korumak ve yeme-içme kalitemizden ödün vermemek

Düşünlerde yeni trendlerin, klasiklerden uzaklaşarak çiftlere özel ve alternatif deneyimler yaratmaktan geçtiğini düşünüyoruz. InterContinental İstanbul olarak bu yaklaşımı gastronomi tarafında da benimsiyor; uzun yıllardır otelimizde görev yapan deneyimli Food & Beverage ekibimizin bilgi birikimiyle, geleneksel lezzetleri modern dokunuşlarla yeniden yorumlayarak düşün ve after party menülerimize farklı alternatifler ekliyoruz. Bizim için önemli olan yalnızca mevcut trendleri takip etmek değil, misafir deneyiminden ilham alarak yenilikçi sunumlar ve özgün tatlarla kendi trendlerimizi yaratabilmek. InterContinental İstanbul'da düşün, yalnızca bir davet değil; konaklamadan gastronomiye, organizasyondan misafir deneyimine kadar tüm detayların tek çatı altında yönetildiği özel bir deneyim sunuyor.

Farklı salon ve açık alan alternatiflerimiz, Boğaz ve İstanbul manzaralarımız, güçlü gastronomi deneyimimiz ve profesyonel etkinlik ekibimiz sayesinde her çiftin hayaline uygun, tamamen kişiselleştirilebilir organizasyonlar tasarlayabiliyoruz. Özellikle şehir dışından ve yurt dışından gelen misafirler için konaklama imkânı ve merkezi konumumuz, otel düşünlerini çok daha ayrıcalıklı ve konforlu hale getiriyor. Düşün organizasyonlarında en önemli konulardan birinin, yoğunluk ve ticari kaygılar nedeniyle marka standartlarının ve hizmet kalitesinin korunamaması olduğunu düşünüyoruz. Beş yıldızlı bir otelde dahi gastronomi ve servis kalitesinden taviz verilmesi, uzun vadede misafir deneyimini olumsuz etkileyebiliyor. InterContinental İstanbul olarak bizim yaklaşımımız, düşün sayısından önce marka standartımızı korumak ve yeme-içme kalitemizden ödün vermemek. Çiftlere tek bir salon veya tek bir konsept sunmak yerine, otelimizin farklı açık ve kapalı alanlarını değerlendirerek her davetli sayısına uygun çözümler oluşturuyoruz. 40 kişiden 550 kişiye kadar yemekli düşünlerde, minimum kişi garantisini gibi kısıtlamalarla misafirlerimizi geri çevirmeden, her organizasyona uygun alternatif sunmaya çalışıyoruz. Düşün segmentindeki temel hedefimiz, İstanbul'un merkezinde yer alan, güçlü marka değerimizi ve hizmet kalitemizi koruyarak çiftler için güvenilir ve tercih edilen bir düşün destinasyonu olmak. Her organizasyonda yalnızca kusursuz bir etkinlik gerçekleştirmeyi değil, mutlu misafirler ve güçlü referanslar yaratmayı önceliklendiriyoruz. Farklı davetli sayılarına ve beklentilere uygun esnek çözümler sunarak, InterContinental İstanbul'u hem iç pazarda hem de destinasyon düşünlerinde daha güçlü bir konuma taşımayı hedefliyoruz.



Elektronik Kabin Kilidi ile

Anahtarsız Özgürlük, Şifreli Güvenlik



KD050/45-100



Tuş Takımı ile
Şifre Girişi



Tek Kullanımlık
Şifre Opsiyonu



Tek Tuş ile
Kilitleme



Sabit Şifre
Opsiyonu



Sesli ve
Işıklı Uyarı



4 ile 6 Haneli
Şifre Belirleme



Sessiz Çalışma
Modu



Sağ ve Sol Olarak
İki Yönlü
Ayarlanabilme Özelliği

444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT



**Nilüfer Cebe Yamak / Crowne Plaza Ankara
Director Of Business Development**

Crowne Plaza Ankara, modern mimarisi, merkezi konumu ve uluslararası IHG standartlarındaki hizmet anlayışıyla Ankara'nın öne çıkan şehir otellerinden biridir. Düğün organizasyonlarında farklı büyüklükte davetlere uygun balo salonlarımız ve çok amaçlı etkinlik alanlarımızla hizmet veriyoruz. Yüksek tavanlı, kolonsuz balo salonumuz geniş kapasitesiyle görkemli davetlere ev sahipliği yaparken, daha butik organizasyonlar için de alternatif salonlarımız bulunmaktadır. Düğün paketlerimiz; profesyonel organizasyon desteği, zengin menü alternatifleri, özel masa düzenlemeleri, teknik altyapı, ses ve ışık sistemleri, gelin-damat odası, konaklama seçenekleri ve etkinlik koordinasyonu gibi tüm detayları kapsamaktadır. Günümüzde çiftler düğünlerini tamamen kendi hikâyelerini yansıtabilecek şekilde kişiselleştirmek istiyor. Özel dekor konseptleri, sahne tasarımları, canlı performanslar, tematik menüler, farklı karşılama alanları ve dijital uygulamalar en sık karşılaştığımız talepler arasında yer alıyor. Misafirlerimizin beklentilerini eksiksiz karşılayabilmek adına alanında uzman organizasyon firmalarıyla iş birliği yapıyor, aynı zamanda otelimizin deneyimli banket ekibiyle tüm süreci koordineli şekilde yönetiyoruz. Böylece çiftler düğün günlerinin keyfini çıkarırken tüm operasyon profesyonel ekipler tarafından planlanıyor. Ankara'nın diploması, iş dünyası ve kamu kurumlarının merkezi olması nedeniyle ağırlıklı olarak iç pazardan talep alıyoruz. Bununla birlikte yabancı misafirlerin de katıldığı uluslararası

Crowne Plaza Ankara olarak, modern mimarimiz, merkezi konumumuz ve uluslararası IHG standartlarındaki hizmet anlayışımızla, düğün organizasyonlarında farklı büyüklükte davetlere uygun balo salonlarımız ve çok amaçlı etkinlik alanlarımızla hizmet veriyoruz

düğün organizasyonlarına ev sahipliği yapıyoruz. Özellikle Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarının Ankara'da gerçekleştirdiği düğünler ile farklı ülkelerden gelen ailelerin katıldığı organizasyonlarda önemli bir artış gözlemliyoruz.

Sektörde en önemli konuların başında artan maliyetler, nitelikli personel ihtiyacı ve çiftlerin sürekli değişen beklentileri geliyor. Bunun yanında organizasyon tarihleri belirli dönemlerde yoğunlaştığı için kapasite planlaması da önemli bir yönetim süreci gerektiriyor. Çözüm olarak teknolojinin daha etkin kullanılması, dijital planlama sistemlerinin yaygınlaştırılması, sektör çalışanlarının sürekli eğitimlerle desteklenmesi ve tedarikçilerle uzun vadeli iş birliklerinin geliştirilmesi büyük önem taşıyor. Ayrıca sürdürülebilir uygulamaların yaygınlaştırılması hem çevresel hem de ekonomik açıdan sektöre katkı sağlayacaktır

Son yıllarda düğün organizasyonlarında kişiselleştirme en belirleyici trend haline geldi. Çiftler klasik düğün anlayışının ötesine geçerek kendilerine özel konseptler oluşturmayı tercih ediyor. Minimal ve zarif dekorasyonlar, sürdürülebilir uygulamalar, yerel ve mevsimsel ürünlerle hazırlanan gastronomi deneyimleri, canlı pişirme istasyonları ve şef imzalı menüler öne çıkıyor. Dijitalleşme de düğünlerin önemli bir parçası haline geldi. QR kodlu davetiyeler, dijital karşılama ekranları, sosyal medya paylaşım alanları, profesyonel fotoğraf ve video köşeleri ile özel ışık gösterileri artık organizasyonların vazgeçilmez unsurları arasında bulunuyor. Çiftler misafirlerine yalnızca bir davet değil, unutulmayacak bir deneyim yaşatmayı

hedefliyor. Otel düğünleri çiftlere tek çatı altında kapsamlı bir hizmet sunması açısından önemli avantajlar sağlamaktadır. Organizasyonun planlanmasından konaklamaya, yiyecek-içecek hizmetlerinden teknik altyapıya kadar tüm süreç profesyonel ekipler tarafından yönetilmektedir. Bu da çiftlerin farklı tedarikçiler arasında koordinasyon sağlamasına gerek bırakmadan güvenli ve sorunsuz bir organizasyon gerçekleştirmelerine imkân tanır. Özellikle şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirler için konaklama imkânının aynı tesiste sunulması büyük kolaylık sağlamaktadır. Uluslararası standartlarda hizmet anlayışı, hijyen, güvenlik ve operasyonel deneyim de otel düğünlerini tercih edilen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Sektörde en önemli konuların başında artan maliyetler, nitelikli personel ihtiyacı ve çiftlerin sürekli değişen beklentileri geliyor. Bunun yanında organizasyon tarihleri belirli dönemlerde yoğunlaştığı için kapasite planlaması da önemli bir yönetim süreci gerektiriyor. Çözüm olarak teknolojinin daha etkin kullanılması, dijital planlama sistemlerinin yaygınlaştırılması, sektör çalışanlarının sürekli eğitimlerle desteklenmesi ve tedarikçilerle uzun vadeli iş birliklerinin geliştirilmesi büyük önem taşıyor. Ayrıca sürdürülebilir uygulamaların yaygınlaştırılması hem çevresel hem de ekonomik açıdan sektöre katkı sağlayacaktır. Crowne Plaza Ankara olarak hedefimiz, yalnızca düğünlere ev sahipliği yapan bir otel değil, misafirlerine unutulmaz deneyimler sunan güvenilir bir yaşam merkezi olmaktır. Önümüzdeki dönemde kişiselleştirilmiş düğün konseptlerimizi daha da geliştirerek gastronomi, teknoloji ve organizasyon kalitesini bir araya getiren yenilikçi çözümler sunmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda uluslararası marka gücümüzü kullanarak destinasyon düğünleri segmentinde daha fazla yer almak, yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarına ve uluslararası misafirlere yönelik çalışmalarımızı artırmak önceliklerimiz arasında bulunuyor. Misafir memnuniyetini her zaman odağımızda tutarak Ankara'nın en tercih edilen düğün otellerinden biri olmayı sürdürüceğiz.



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

Bakım ihtiyacında azalma

Yedek parça gereksiniminde azalma

Sıfır atık ve atık su üretiminde azalma

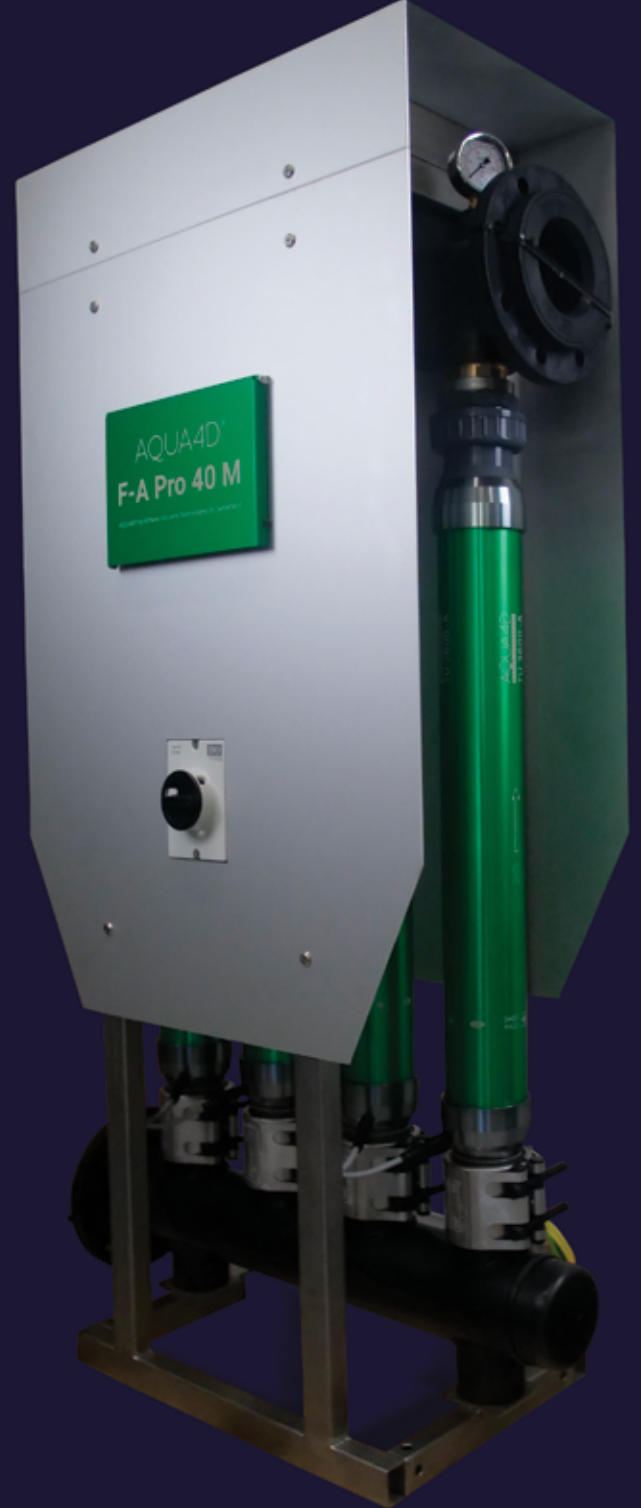
Kimyasal kullanımında azalma

- 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®



Metin Kışıcı / Crowne Plaza İstanbul Florya Genel Müdür

Crowne Plaza İstanbul Florya; denize sıfır konumu, modern mimarisi ve güçlü hizmet anlayışıyla düğün ve özel davetler için farklı alternatifler sunuyor. Deniz manzaralı La Fabula Teras, geniş kapasitesiyle özellikle görkemli yaz düğünleri için öne çıkarken, açılır-kapanır tavan sistemine sahip La Brise Teras dört mevsim açık ve kapalı alan konforunu bir arada sunuyor. Sardinia Etkinlik Bahçesi doğayla iç içe romantik davetler için, Salamina Kış Bahçesi ise daha butik ve zarif organizasyonlar için ideal alternatifler arasında. Balo salonumuz da farklı konsept ve dekorasyonlara uyartılabilen esnek bir alan sunuyor. Düğün organizasyonlarında yalnızca mekân değil; planlamadan menü seçimine, dekorasyondan koordinasyona kadar tüm süreçte kişiye özel bir hizmet deneyimi sunuyoruz. Her düğünün çiftlerin kişisel zevklerini ve hikâyelerini yansıtmaları gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda dekorasyon, masa düzeni, menü, karşılama ve teknik detayları beklentileri doğrultusunda kişiselleştirebiliyoruz. Daha kapsamlı konseptlerde ise profesyonel organizasyon firmalarıyla iş birliği yaparak otelimizin güçlü altyapısını yaratıcı vizyonla buluşturuyor; dekorasyon, sahne ve teknik prodüksiyon gibi alanlarda özgün çözümler sunuyoruz. Bizim için lüks; gösteriştense öte, her detayın özenle düşünüldüğü ve çifte özel bir deneyim yaratılması. Ağırlıklı olarak iç pazardan gelen taleplerle birlikte, dünyanın farklı noktalarından gelen çift ve davetlilerin yer aldığı uluslararası düğün organizasyonlarına da ev sahipliği yapıyoruz. İç pazarda İstanbul ve çevre illerden gelen çiftlerin yanı sıra,

Crowne Plaza İstanbul Florya; denize sıfır konumu, modern mimarisi ve güçlü hizmet anlayışıyla düğün ve özel davetler için farklı alternatifler ve kişiye özel bir hizmet deneyimi sunuyor

uluslararası pazarda ise özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Körfez ülkelerinden gelen misafirlerin yer aldığı organizasyonlar öne çıkıyor. Destinasyon düğünlerinde bizim için en önemli unsurlardan biri, düğün deneyimini yalnızca kutlama anıyla sınırlamamak. Çiftlerin yanı sıra davetlilerin konaklama ihtiyaçlarını da otel bünyesinde karşılayabilmemiz, organizasyonun tüm aşamalarını tek bir çatı altında ve bütünsel bir anlayışla yönetmemize olanak sağlıyor.

Günümüzde daha özgün ve kişiselleştirilmiş organizasyonlar talep ediliyor. Bu da otellerin esnek ve yaratıcı çözümler geliştirmesini gerektiriyor. Bir diğer önemli konu, organizasyon firmaları, dekorasyon, teknik ekip, fotoğraf-video ve sanatçılar gibi çok sayıda paydaşın koordinasyonu. Güçlü iletişim, detaylı planlama ve net görev paylaşımı burada kritik önem taşıyor. Bütçe ve beklentilerin dengelenmesi de çiftler açısından hassas bir konu

Son dönemde çiftlerin kendilerini yansıtan, kişiselleştirilmiş ve deneyim odaklı organizasyonlara yöneldiğini görüyoruz. Klasik düğün anlayışının yerini; konsept, dekorasyon, gastronomi, müzik ve atmosferin bütünleştiği özgün davetler alıyor. Dekorasyonda "sessiz lüks" anlayışı öne çıkıyor. Gösteriştense uzak, zamansız ve rafine tasarımlar; doğal dokular, nötr tonlar ve özenle seçilmiş detaylarla tamamlanıyor. Gastronomide ise seçkin malzemeler, sade ama nitelikli sunumlar ve kişiselleştirilebilir menüler dikkat çekiyor. Teknoloji ve ışık tasarımı da deneyimin önemli unsurları arasında. LED ekranlar, projeksiyonlar ve özel fotoğraf-video alanlarının yanı sıra, gecenin farklı anlarına göre değişen dinamik ışık kurguları tercih ediliyor. Genel olarak yeni nesil çiftler, estetikten gastronomiye ve teknolojiye kadar her detayın uyum içinde olduğu, kendilerine özel ve davetliler üzerinde iz bırakan bir deneyim arıyor. Biz de bu beklentileri yakından takip ederek her organizasyonu mümkün olduğunca

kişiselleştiriyoruz. Otel düğünlerinin en önemli ayrıcalığı, organizasyonun tüm aşamalarının profesyonel ve bütüncül bir anlayışla yönetilebilmesi. Çiftlerin farklı tedarikçilerle ayrı ayrı ilgilenmek yerine deneyimli bir ekip tarafından tüm sürecin koordine edilmesi önemli bir konfor sağlıyor. Crowne Plaza İstanbul Florya'da gastronomi, servis, teknik altyapı, konaklama ve davetli deneyimini bir bütün olarak ele alıyoruz. Özellikle şehir dışından ve yurt dışından gelen misafirlerin aynı çatı altında konaklayabilmesi büyük bir avantaj. Asıl ayrıcalık ise çiftlerin operasyonel detaylarla ilgilenmek yerine bu özel günün tadını aileleri ve sevdikleriyle çıkarabilmeleri. Bizim için kusursuz bir düğün; konforlu, zarif ve unutulmaz bir deneyim olmalı. En önemli konulardan biri, her çiftin beklentisinin farklı olması. Günümüzde daha özgün ve kişiselleştirilmiş organizasyonlar talep ediliyor. Bu da otellerin esnek ve yaratıcı çözümler geliştirmesini gerektiriyor. Bir diğer önemli konu, organizasyon firmaları, dekorasyon, teknik ekip, fotoğraf-video ve sanatçılar gibi çok sayıda paydaşın koordinasyonu. Güçlü iletişim, detaylı planlama ve net görev paylaşımı burada kritik önem taşıyor. Bütçe ve beklentilerin dengelenmesi de çiftler açısından hassas bir konu. Şeffaf fiyatlandırma, ihtiyaçların doğru analiz edilmesi ve farklı bütçelere uygun alternatifler sunulması, bu sürecin daha sağlıklı ilerlemesini sağlıyor. Teknoloji de artık düğün deneyiminin önemli bir parçası. Ses, ışık, görüntü, LED ekran ve dijital uygulamadaki gelişmeleri yakından takip etmek ve teknik altyapıyı güncel tutmak, beklentileri karşılamak açısından büyük önem taşıyor. Özetle; güçlü bir ekip, doğru iletişim ve deneyimli çözüm ortaklarıyla her çiftin hayalini kendi hikâyesine uygun, kusursuz bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz. Temel hedefimiz, Crowne Plaza Florya'yı yalnızca bir düğün mekânı değil, çiftlerin özel günlerini güvenle emanet edebilecekleri, kişiselleştirilmiş ve ayrıcalıklı bir deneyim sunan bir destinasyon olarak konumlandırmak. İç pazardaki güçlü konumumuzu korurken, İstanbul'un uluslararası erişilebilirliği ve otelimizin konaklama avantajıyla destinasyon düğünlerindeki payımızı artırmayı hedefliyoruz. Değişen trendleri yakından takip ederek seçkin gastronomi, güncel tasarım ve kişiye özel konseptlerle deneyimi farklılaştırmaya devam edeceğiz. Önceliğimiz ise her organizasyonda hizmet kalitesini ve misafir memnuniyetini yükselterek Crowne Plaza İstanbul Florya'yı yerel ve uluslararası pazarda tercih edilen bir düğün destinasyonu olarak güçlendirmek.



VİTAL



**Beklentilerinizden
çok daha
fazlasına sahip**

http://



info@vitalmutfak.com

@vitalmutfak

@vitalmutfakturkiye

@vitalmutfak





**Seda Sezgin Kabadayı / Wyndham Grand
İstanbul Kalamış Marina Hotel /
Asst. Director of Sales and Marketing**

Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel olarak İstanbul'un Anadolu Yakası'nda, deniz manzarası ve kolay ulaşım avantajıyla düşün organizasyonlarında misafirlerimize prestijli bir deneyim sunuyoruz. Farklı kapasitelere uygun balo salonlarımız, deniz manzaralı açık alanlarımız ve havuz başı konseptlerimiz sayesinde butik davetlerden büyük ölçekli düşünlere kadar birçok organizasyona ev sahipliği yapabiliyoruz. Düşün planlama sürecinde profesyonel organizasyon ekibimiz çiftlere menü planlamasından masa düzenine, teknik altyapıdan konaklamaya kadar uçtan uca destek sağlıyor. Amacımız yalnızca bir düşün değil, misafirlerin uzun yıllar unutamayacağı özel bir deneyim sunmak. Günümüzde çiftler standart paketlerin ötesine geçerek tamamen kendilerine özel organizasyonlar talep ediyor. Konsept dekorasyonlar, farklı sahne tasarımları, özel ışık gösterileri, canlı performanslar, after party organizasyonları ve kişiselleştirilmiş gastronomi deneyimleri en sık karşılaştığımız talepler arasında yer alıyor. Bu noktada alanında uzman organizasyon firmalarıyla iş birliği yaparak çiftlerin hayal ettikleri konsepti en doğru şekilde hayata geçiriyoruz. Otel operasyon tecrübemizi, çözüm ortaklarımızın yaratıcılığıyla birleştirerek kusursuz bir organizasyon ortaya çıkarmayı hedefliyoruz. Düşün portföyümüzün büyük bölümünü iç pazar oluşturuyor. Bununla birlikte son yıllarda destinasyon düşünlerine

Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel olarak, İstanbul'un Anadolu Yakası'nda, deniz manzarası ve kolay ulaşım avantajlarımızla düşün organizasyonlarında misafirlerimize prestijli bir deneyim sunuyoruz

olan ilginin artmasıyla birlikte uluslararası misafir oranımız da yükseliyor. Özellikle Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarının yanı sıra Hindistan ve İran pazarından da önemli talepler almaya başladık. Hint düşünleri çok günlük organizasyon yapıları ve zengin etkinlik içerikleriyle öne çıkarken, İranlı misafirler ise şık ve yüksek standartlı organizasyonları tercih ediyor. Bunun yanı sıra Almanya, Hollanda, Belçika ve İngiltere'de yaşayan Türk aileler de önemli misafir profilimizi oluşturuyor. İstanbul'un eşsiz konumu, kültürel zenginliği, uluslararası ulaşım ağı ve yüksek hizmet standartları sayesinde şehir, destinasyon düşünleri için güçlü bir çekim merkezi olmaya devam ediyor.

Sektörde en önemli konuların başında artan maliyetler, nitelikli iş gücüne erişim ve çiftlerin sürekli değişen beklentilerine hızlı uyum sağlama gerekliliği geliyor. Bunun yanında organizasyon süreçlerinde otel, organizasyon firması ve diğer tedarikçiler arasındaki koordinasyonun güçlü olması büyük önem taşıyor. Süreçlerin dijital olarak yönetilmesi, düzenli planlama toplantıları yapılması ve tüm paydaşların aynı hedef doğrultusunda hareket etmesi operasyonel başarıyı önemli ölçüde artırıyor. Misafir deneyimini merkeze alan, esnek ve çözüm odaklı bir yaklaşım ise sektörde sürdürülebilir başarının temelini oluşturuyor

Son dönemde sadelik ve şıklığın ön planda olduğu zamansız tasarımlar öne çıkıyor. Doğal çiçekler, pastel tonlar, modern masa düzenleri ve sıcak ışık atmosferi en çok tercih edilen konseptler arasında yer alıyor. Gastronomi tarafında ise klasik düşün menülerinin yerini canlı istasyonlar, şef sunumları, kokteyl

konseptleri ve kişiselleştirilebilir menüler almaya başladı. Dijitalleşme de düşün organizasyonlarının önemli bir parçası haline geldi. Dijital davetiyeler, QR kodlu oturma planları, anlık fotoğraf paylaşım alanları ve sosyal medya dostu dekorasyonlar artık çiftlerin beklentileri arasında bulunuyor. Bunun yanında profesyonel ses, ışık ve görsel efekt uygulamaları da organizasyonların atmosferini güçlendiren önemli unsurlar haline geldi. Otelde düşün yapmanın en önemli avantajı tüm hizmetlerin tek çatı altında profesyonel bir ekip tarafından koordine edilmesidir. Teknik altyapı, mutfak operasyonu, servis kalitesi, güvenlik, vale hizmeti ve konaklama gibi birçok detayın aynı ekip tarafından yönetilmesi çiftlere büyük kolaylık sağlıyor. Ayrıca şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirlerin konaklama ihtiyaçlarının aynı tesiste karşılanabilmesi önemli bir avantaj oluşturuyor. Hava koşullarına karşı alternatif alanların bulunması ve organizasyonun planlanan şekilde devam edebilmesi de otel düşünlerini güvenli bir tercih haline getiriyor. Sektörde en önemli konuların başında artan maliyetler, nitelikli iş gücüne erişim ve çiftlerin sürekli değişen beklentilerine hızlı uyum sağlama gerekliliği geliyor. Bunun yanında organizasyon süreçlerinde otel, organizasyon firması ve diğer tedarikçiler arasındaki koordinasyonun güçlü olması büyük önem taşıyor. Süreçlerin dijital olarak yönetilmesi, düzenli planlama toplantıları yapılması ve tüm paydaşların aynı hedef doğrultusunda hareket etmesi operasyonel başarıyı önemli ölçüde artırıyor. Misafir deneyimini merkeze alan, esnek ve çözüm odaklı bir yaklaşım ise sektörde sürdürülebilir başarının temelini oluşturuyor. Hedefimiz, Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel'i İstanbul'un en çok tercih edilen premium düşün destinasyonlarından biri olarak konumlandırmaya devam etmek. Kişiselleştirilmiş hizmet anlayışımızı geliştirirken uluslararası pazardaki görünürlüğümüzü artırmayı, destinasyon düşünlerinde daha fazla pay almayı ve misafir memnuniyetini en üst seviyede tutmayı amaçlıyoruz. Her organizasyonu çiftlerin hikâyesine özel olarak planlayarak yalnızca başarılı bir etkinlik değil, yıllar boyunca hatırlanacak unutulmaz anılar yaratmayı hedefliyoruz.





Seren Hançer Şimşek / İstanbul Marriott Hotel Şişli / Director of Marketing

İstanbul Marriott Hotel Şişli, İstanbul'un kalbinde, Şişli'nin merkezi konumunda yer alan ve konaklama, gastronomi ve etkinlik deneyimini tek çatı altında buluşturan bir şehir otelidir. Merkezi lokasyonumuz, ulaşım avantajımız ve geniş etkinlik alanlarımızla hem İstanbul'dan hem de farklı şehir ve ülkelerden gelen çift ve davetlilere unutulmaz bir düşün deneyimi sunuyoruz. Düşün organizasyonlarımızın merkezinde, yaklaşık 855 m² büyüklüğündeki Grand Ballroom yer alıyor. Bunun yanı sıra farklı kapasitelere uygun toplantı ve etkinlik salonlarımız ile toplamda 1.337 m²'lik etkinlik alanımız bulunuyor. Grand Ballroom, yüksek tavanı, geniş kullanım alanı ve farklı masa düzenlerine uyulanabilmesi sayesinde hem kalabalık düşünlere hem de daha butik organizasyonlara cevap verebiliyor. Düşün hizmetimizi yalnızca salon kiralama olarak değerlendirmiyoruz. Menü ve gastronomi danışmanlığından masa düzenine, teknik altyapı ve ses-ışık çözümlerinden karşılama ve konaklamaya kadar organizasyonun tüm aşamalarında çiftlere ve organizasyon ekiplerine destek oluyoruz. Otelimizin oda ve süitleri de düşün öncesi hazırlık, düşün gecesi konaklama ve şehir dışından gelen davetlilerin ağırlanması açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Çiftlerin beklentileri giderek daha kişiselleştirilmiş hale geliyor. Menülerin kişiselleştirilmesi, özel masa ve salon dekorasyonu, karşılama alanlarının tasarımı, özel müzik ve sahne kurguları, after-party organizasyonları ve farklı konseptlere uygun teknik çözümler en sık karşılaştığımız talepler arasında. Bu noktada otelimizin operasyonel ekibi ile birlikte çalışmanın yanı sıra, ihtiyaç doğrultusunda profesyonel organizasyon, dekorasyon, teknik prodüksiyon ve eğlence firmalarıyla da iş birlikleri gerçekleştiriyoruz. Amacımız, çiftin hayalindeki konsepti otelin operasyonel standartlarıyla birleştirerek uçtan uca, sorunsuz bir deneyim yaratmak. Düşün segmentimizde iç pazar halen ana kaynak pazarımızı oluşturuyor. Bununla birlikte İstanbul'un uluslararası bir destinasyon olması ve Marriott markasının

İstanbul'un kalbinde konumlanan merkezi lokasyonumuz, ulaşım avantajımız ve geniş etkinlik alanlarımızla hem İstanbul'dan hem de farklı şehir ve ülkelerden gelen çift ve davetlilere unutulmaz bir düşün deneyimi sunuyoruz

global erişimi, uluslararası düşün taleplerine de ulaşmamızı sağlıyor. Özellikle Avrupa, Körfez ülkeleri ve farklı uluslararası pazarlardan İstanbul'da düşün veya özel kutlama gerçekleştirmek isteyen misafirlerle karşılaşyoruz. Bunun yanında yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları ve Türkiye ile güçlü bağları bulunan aileler de önemli bir potansiyel oluşturuyor. İstanbul'un kültürel çeşitliliği, ulaşım bağlantıları, tarihi atmosferi ve uluslararası havalimanı sayesinde farklı ülkelerden gelen davetlilerin aynı organizasyonda buluşabileceği güçlü bir destinasyon olması, bu segment açısından önemli bir avantaj.

Mekân, gastronomi, teknik altyapı, konaklama, otopark, misafir karşılama ve operasyonel destek gibi birçok hizmetin aynı ekip tarafından yönetilmesi, çiftler açısından hem zaman hem de operasyonel anlamda büyük kolaylık sağlıyor. Şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirler için düşün ve konaklamanın aynı lokasyonda gerçekleştirilebilmesi, özellikle destinasyon düşünlerinde önemli bir değer yaratıyor

Günümüzde çiftler klasik ve standart bir düşün organizasyonundan ziyade, kendilerini yansıtan ve davetlilere özel bir deneyim yaşatan organizasyonlar talep ediyor. Konsept tarafında daha kişiselleştirilmiş, modern ve zamansız tasarımlar öne çıkıyor. Özellikle minimal ama etkileyici dekorasyonlar, floral tasarımlar, farklı masa düzenleri ve salonun mimarisini ön plana çıkaran ışık kullanımları dikkat çekiyor. Gastronomide ise çiftler artık yalnızca menü seçmek yerine, menünün düşünün hikâyesinin bir parçası olmasını istiyor. Global ve lokal lezzetlerin bir araya getirildiği menüler, canlı istasyonlar, kişiselleştirilmiş tatlı ve içecek seçenekleri bu beklentinin bir yansıması. Dijitalleşme de düşünlere önemli bir parçası haline geldi. Sosyal medya içerikleri, davetli deneyimi, dijital davetiyeler, canlı yayınlar, özel fotoğraf ve video alanları ile LED ekran ve projeksiyon uygulamaları artık organizasyonun atmosferini belirleyen unsurlar arasında. Mekân, gastronomi, teknik altyapı, konaklama, otopark, misafir karşılama ve operasyonel destek gibi birçok hizmetin aynı ekip tarafından yönetilmesi, çiftler açısından hem zaman hem de operasyonel anlamda büyük kolaylık sağlıyor.

Şehir dışından veya yurt dışından gelen misafirler için düşün ve konaklamanın aynı lokasyonda gerçekleştirilebilmesi, özellikle destinasyon düşünlerinde önemli bir değer yaratıyor. Marriott markasının uluslararası hizmet standartları da bu deneyimin önemli bir parçası. Bizim için amaç yalnızca güzel bir düşün gerçekleştirmek değil; çift ve davetlileri için başından sonuna güven veren, konforlu ve kişiselleştirilmiş bir deneyim yaratmak. Düşün organizasyonlarında en önemli konulardan biri, çiftlerin beklentilerinin her geçen gün daha kişiselleştirilmiş hale gelmesi. Bir diğer konu ise düşünün yalnızca birkaç saatlik bir organizasyon olmaktan çıkıp, misafir deneyiminin bütününe kapsayan bir etkinliğe dönüşmesi. Bu nedenle otellerin yalnızca salon ve menü sunmak yerine, çiftlere daha fazla kişiselleştirme ve esneklik sağlayabilmesi gerektiğine inanıyoruz. Satıştan operasyona kadar tek bir ekip tarafından yönetilen güçlü bir iletişim, bu noktada büyük önem taşıyor. Ayrıca organizasyon firmaları, dekorasyon, teknik prodüksiyon ve eğlence şirketleriyle güçlü ve güvenilir iş birlikleri geliştirmek; otelin sunduğu hizmetlerle dış kaynaklı hizmetlerin koordinasyonunu doğru yapmak da başarılı bir organizasyon için kritik. Bir diğer önemli konu ise otelin günlük operasyonları ile düşün organizasyonlarının birbirini etkilememesi. Doğru planlama, zaman yönetimi, alan kullanımı ve operasyonel koordinasyon burada belirleyici oluyor. Düşün segmentindeki temel hedefimiz, İstanbul Marriott Hotel Şişli'yi İstanbul'un şehir merkezindeki güçlü ve güvenilir düşün destinasyonlarından biri olarak daha fazla konumlandırmak. Bu doğrultuda iç pazarda özellikle İstanbul ve çevre şehirlerden gelen talepleri artırırken, uluslararası pazarda da İstanbul'un destinasyon düşünü potansiyelinden daha fazla yararlanmayı hedefliyoruz. Bunun yanında yalnızca düşün gününe değil, çift ve davetlilerin otelde geçirdiği tüm deneyime odaklanıyoruz. Konaklama, düşün öncesi ve sonrası etkinlikler, gastronomi ve spa gibi otel hizmetlerini de düşün deneyiminin bir parçası haline getirmek istiyoruz. Önümüzdeki dönemde hedefimiz; daha fazla kişiselleştirilmiş organizasyon, daha güçlü gastronomik deneyimler, uluslararası pazar erişimi ve Marriott'un global marka gücünü kullanarak düşün segmentindeki görünürlüğümüzü ve pazar payımızı artırmak.



Emine Güneş / Sheraton Istanbul City Center / Etkinlikler Satış Müdür Yardımcısı

Sheraton Istanbul City Center olarak, çiftlerin en özel günlerini kendi hayallerine ve davetlerinin ruhuna uygun şekilde tasarlayabilecekleri farklı alternatifler sunuyoruz. Otelimizde, görkemli düğünlerden daha samimi ve butik kutlamalara kadar farklı konsept ve kapasitelere cevap verebilen üç ayrı etkinlik alanımız bulunuyor. Otelimizin 702 m² büyüklüğündeki, 5,50 metre tavan yüksekliğine sahip balo salonu, özellikle geniş katılımlı ve ihtişamlı düğünler için ideal bir atmosfer sunuyor. Kolonsuz yapısı sayesinde davetlilere kesintisiz bir görüş alanı sağlayan salonumuz, aynı zamanda farklı dekorasyon ve teknik prodüksiyon ihtiyaçlarına uyum sağlayabilecek altyapısıyla çiftlere hayallerindeki düğünü özgürce kurgulama imkânı tanıyor. Banket düzeninde 100 ila 550, kokteyl düzeninde ise 700 kişiye kadar misafir ağırlayabildiğimiz Balo Salonu'na, davet öncesi karşılama ve kokteyl organizasyonları için kullanılabilen geniş bir fuaye alanı da eşlik ediyor. Düğün organizasyonlarında masa ve sandalye düzeninden servis detaylarına kadar tüm hazırlıkları çiftlerimizin tercihleri doğrultusunda şekillendiriyoruz. Standart kurulumumuzda yuvarlak masalar, beyaz masa örtüsü ve peçeteler ile Tiffany sandalyeler yer alıyor. Bunun yanı sıra düğün paketlerimiz kapsamında çiftlerimize bir gece suit oda konaklaması, çiftin yakınlarının kullanımı için iki adet standart oda ve çift kişilik masaj deneyimi gibi, düğün gününü daha da özel kılan ayrıcalıklar sunuyoruz. Daha butik ve samimi bir kutlama hayal eden çiftlerimiz için otelimizin giriş katında yer alan The Souq Istanbul, sıcak ve davetkar atmosferiyle öne çıkıyor. Oturma düzende 110, kokteyl düzeninde ise 150 kişiye kadar ağırlama kapasitesine sahip olan restoranımız; nikâh sonrası yemekler, aile ve yakın dostlarla gerçekleştirilen kutlamalar ya da daha küçük ölçekli düğün organizasyonları için farklı bir alternatif oluşturuyor. Graffitiation Bar ise daha dinamik, modern ve özgün bir kutlama tercih eden çiftler için özellikle kokteyl konseptli düğünlere ve özel davetlere uygun bir atmosfer sunuyor. Lobi katında konumlanan mekânımızda kokteyl düzeninde 100 kişiye kadar misafir ağırlayabiliyoruz. Her düğünün kendine özgü bir hikâyesi olduğuna inanıyoruz.

Sheraton Istanbul City Center olarak, her düğünün kendine özgü bir hikâyesi olduğuna inanıyor, ister kalabalık ve görkemli bir düğün, ister daha samimi ve butik bir kutlama olsun, her çift için kişiselleştirilmiş ve kusursuz bir deneyim yaratmayı hedefliyoruz

Bu nedenle etkinlik alanlarımızı ve sunduğumuz hizmetleri standart bir organizasyon anlayışıyla sınırlamak yerine, çiftlerimizin beklentilerine, davetli sayılarına ve hayal ettikleri konseptte göre şekillendiriyoruz. Böylece ister kalabalık ve görkemli bir düğün, ister daha samimi ve butik bir kutlama olsun, her çift için kişiselleştirilmiş ve kusursuz bir deneyim yaratmayı hedefliyoruz. Düğün organizasyonlarında destek alınabilecek profesyonel çözüm ortaklarından oluşan bir öneri listemiz bulunmaktadır. Talep eden misafirlerimizle bu listeyi memnuniyetle paylaşmaktayız. Bununla birlikte, misafirlerimiz belirli firmalarla çalışmak zorunda değildir; organizasyonlarını diledikleri tedarikçi ve hizmet sağlayıcılarla planlama özgürlüğüne sahiptir. Bu sayede çiftlerimiz, kendi tercih ve beklentilerine en uygun çözüm ortaklarıyla çalışma esnekliğine sahip olmaktadır. Düğün organizasyonlarımızda ağırlıklı olarak Türk misafirlere hizmet vermekteyiz. Bununla birlikte, misafir portföyümüz yalnızca İstanbul veya Türkiye ile sınırlı değildir. Türkiye'nin farklı şehirlerinde yaşayan çiftlerin yanı sıra, yurt dışında ikamet eden ve düğün organizasyonlarını İstanbul'da gerçekleştirmek isteyen misafirlerimize de düzenli olarak hizmet sunmaktayız. Bu sayede farklı beklenti ve ihtiyaçlara sahip çiftlere, profesyonel ve kişiselleştirilmiş çözümler sağlayabilmekteyiz.

Düğün konseptli otellerde en sık karşılaşılan sorunlar; yoğun operasyon nedeniyle misafir alanlarının kalabalıklaşması, gürültü seviyesinin artması ve otel misafirleri ile düğün katılımcılarının ortak alan kullanımında yaşanabilen aksaklıklardır. Bu sorunların çözümü için düğün alanlarının konaklama alanlarından mümkün olduğunca ayrıştırılması, operasyon planlamasının iyi yapılması ve misafir iletişiminin güçlü tutulması önem taşımaktadır

Son yıllarda çiftlerin düğün tercihleri, büyük ve gösterişli organizasyonlardan daha sade, şık ve butik konseptlere doğru evrilmektedir. Çiftler, daha samimi bir atmosfer sunan, kişisel dokunuşların ön plana çıktığı ve misafir deneyimine odaklanan organizasyonları tercih etmektedir. Menü seçimlerinde ise geleneksel alışkanlıklar önemini korumaktadır. Yemekli düğünlerde kırmızı et alternatifleri misafirler tarafından en çok tercih edilen

seçenek olmaya devam etmekte olup, menü planlamalarında en yüksek talebi gören ana yemek seçeneği olarak öne çıkmaktadır. Otel düğünlerini tercih eden çiftler, belirli hizmet ve kalite standartlarının güvence altına alındığı profesyonel bir organizasyon deneyimi yaşamaktadır. Servis süreleri, operasyon yönetimi ve misafir memnuniyeti gibi konularda otel standartları doğrultusunda hizmet sunulmaktadır. Bunun yanı sıra, düğün paketleri kapsamında çiftlere ve misafirlerine yönelik çeşitli ayrıcalıklar sağlanabilmektedir. Konaklama imkanları, özel hazırlık alanları ve farklı ek hizmetler bu avantajlar arasında yer almaktadır. Özellikle kapalı salonlarda gerçekleştirilen otel düğünleri, mevsimsel koşullardan etkilenmeksizin konforlu bir ortam sunmaktadır. Yaz aylarında iklimlendirme sistemleri sayesinde serin, kış aylarında ise sıcak ve konforlu bir atmosferde organizasyon gerçekleştirilmesi, çiftler ve davetliler açısından önemli bir tercih sebebi oluşturmaktadır. Düğün konseptli otellerde en sık karşılaşılan sorunlar; yoğun operasyon nedeniyle misafir alanlarının kalabalıklaşması, gürültü seviyesinin artması ve otel misafirleri ile düğün katılımcılarının ortak alan kullanımında yaşanabilen aksaklıklardır. Bu sorunların çözümü için düğün alanlarının konaklama alanlarından mümkün olduğunca ayrıştırılması, operasyon planlamasının iyi yapılması ve misafir iletişiminin güçlü tutulması önem taşımaktadır. Düğün organizasyonları segmentindeki hedefimiz; düğün ve özel etkinlik pazarındaki payımızı artırmak, misafir memnuniyetini en üst seviyede tutmak ve otelimizi tercih edilen düğün destinasyonlarından biri haline getirmektir. Bu doğrultuda kaliteli hizmet, güçlü operasyon yönetimi ve kişiselleştirilmiş organizasyon deneyimleri sunmaya odaklanıyoruz.





Sahnede Reçber var

Reçber Analog Audio Multicore, BMX Stereo ve Twinaxial Speaker net ses iletimi, düşük sinyal kaybı ve profesyonel performanslar için tasarlandı.



Profesyonel Ses Sistemleri için Maksimum Verim



Esnek ve Dayanıklı Kablo Yapısı



Dar ve Hareketli Alanlarda Kolay Montaj İmkânı





Öykü Dağlar / Hilton İstanbul Maslak /
Banqueting Sales Manager

Hilton İstanbul Maslak, 8 yıldır iş dünyasına, sanatseverlere ve İstanbul hayranlarına; lüks ve konforu ev sıcaklığıyla sunuyor. İstanbul'un finans merkezi Maslak'ta hizmet veren otelimiz, bulunduğu konum itibarıyla İstanbul'un pek çok noktasına rahat ulaşım imkânı sunuyor. Metroya yürüme mesafesinde, yeni havalimanına ise sadece 30-40 dakika uzaklıktayız. Otelimiz, kurumsal toplantılardan düğün organizasyonlarına kadar pek çok etkinliğe ev sahipliği yapıyor. 550 kişiye kadar gala düzeninde, 1000 kişiye kadar kokteyl düzeninde konuk ağırlama kapasitesinde olan 850 metrekaare sütunsuz bir balo salonumuz bulunuyor. 5,5 metre tavan yüksekliğindeki bu balo salonumuz ve geniş fuaye alanımızla çiftlerin taleplerine uygun düğünler için ideal bir mekân. Cupola salonumuzda ise gala düzeninde organizasyonlar için 400 kişiye kadar davetler planlayabiliyoruz. İstanbul'un en güzel manzaralarından birine sahip olan, üç köprüyü de görülebildiği otelimizin en üst katında yer alan The Roof ise, panoramik şehir manzarasıyla özellikle düğün, kına, kutlama ve kurumsal davetlere kadar her türlü etkinliği unutulmaz bir deneyime dönüştürüyor. Ayrıca tümü en son teknoloji ekipmanlarıyla donatılmış ve farklı nitelikteki etkinliklere ev sahipliği yapabilecek toplantı salonlarımız da mevcut. Toplamda 284 oda kapasitemizle; Deluxe Suite'ten Kral Dairesi'ne uzanan seçkin konaklama seçenekleri, işlevsel tasarım ve donanımlarla misafirlerimizi ağırlıyoruz. Executive lounge ayrıcalıklarıyla konaklamayı tercih eden misafirlerimize, deneyimlerini daha üst seviyeye taşıma fırsatı sunuyoruz. Çiftlerimizden özel konsept talepleri sıkça alıyoruz. Çünkü her düğün, o çifte özgü bir hikâyenin yansıması. Bu yüzden her bir organizasyonun kendine has bir ruhu ve tarzı oluyor. Hilton İstanbul Maslak olarak biz de çiftlerimizin hayallerini gerçeğe dönüştürmek için tamamen kişiye özel konseptlerde çalışmalar yapıyoruz. Hem verilen hizmet hem de konumumuz itibarıyla farklı ülkelerden de düğün talepleri alıyoruz. Düğünleri çiftlerin taleplerine göre

Bir düğün organizasyonunda, şehir merkezindeki konumumuzla, geniş ve şık salonlarımızla, farklı mekân seçeneklerimizle her zevke uygun alternatifler sunuyor, misafirlerimize konfor, güven, estetik ve profesyonelliğin kusursuz uyumunu yaşıyoruz

ve son trendlere göre planladığımızdan farklı kültürle, farklı bölgelerden çiftlere de hitap ediyoruz. Dünyanın pek çok ülkesindeki çiftlerin tercihi olduğumuzu söyleyebiliriz.

Özellikle düğün turizmi alanında İstanbul gibi tarihi ve kültürel değeri yüksek şehirlerimizde büyük bir potansiyel var. Yurt dışından gelen çiftler için özel paketler, kültürel temalı düğün organizasyonları gibi projelerle bu alanda önemli bir atılım yapılabilir. Türkiye, özellikle Orta Doğu ve Avrupa pazarında bir düğün destinasyonu olarak çok daha güçlü bir konuma gelebilir

Konseptlerin şekillenmesinde genellikle çiftlerin kişisel zevkleri, düğün hayalleri ve tabii ki güncel düğün trendleri belirleyici rol oynuyor. Renk paletinden dekorasyon tarzına, menü seçiminden müzik tercihlerine kadar her detay, çiftin beklentileri doğrultusunda özenle planlanıyor. Deneyimli ekibimiz, bu süreci en iyi şekilde yöneterek unutulmaz bir düğün atmosferi yaratıyor. Düğün organizasyonunu otelde gerçekleştirmek, çiftler için üst düzey konfor açısından büyük avantajlar sağlıyor. Tüm detayların profesyonel bir ekip tarafından planlandığı, her ihtiyacın önceden öngörüldüğü bir ortamda, çiftler yalnızca o anın keyfini çıkarmaya odaklanabiliyor. Hilton İstanbul Maslak'ta sunduğumuz kapsamlı hizmet anlayışı, düğün sahiplerinin üzerindeki yükü büyük ölçüde hafifletiyor. Hazırlık aşamasından düğün gecesinin sonuna kadar, her şey tek bir çatı altında organize ediliyor; bu da zaman tasarrufu sağlarken, olası aksaklık riskini de minimuma indiriyor. Geniş ve şık salonlarımızla, farklı mekân

seçenekleriyle her zevke uygun alternatifler sunuyoruz. Ayrıca şehir merkezindeki konumumuz sayesinde misafirler kolaylıkla ulaşım sağlayabiliyor. Çiftlerimiz ise suit odalarımızda rahatça hazırlanabiliyor, düğün sonrası ise bu özel günü otelimizde keyifle noktalayabiliyorlar. Bir düğünü otelimizde düzenlemek; konfor, güven, estetik ve profesyonelliğin kusursuz uyumunu yaşıyor. Düğün temalı otellerin karşılaştığı en büyük zorluklardan biri, artan taleplerle birlikte beklentilerin de sürekli yükselmesi. Her çiftin benzersiz bir düğün hayali olması, otellerin daha esnek, yaratıcı ve kişiselleştirilmiş çözümler sunmasını gerektiriyor. Bu da operasyonel anlamda ciddi bir planlama ve profesyonellik ihtiyacını doğuruyor. Bu gibi sorunların üstesinden gelmek için otellerin hizmet altyapılarını sürekli güncellemesi, personel eğitimine yatırım yapması ve müşteri deneyimini merkeze alan yenilikçi çözümler üretmesi oldukça önemli. Özellikle düğün turizmi alanında İstanbul gibi tarihi ve kültürel değeri yüksek şehirlerimizde büyük bir potansiyel var. Yurt dışından gelen çiftler için özel paketler, kültürel temalı düğün organizasyonları gibi projelerle bu alanda önemli bir atılım yapılabilir. Türkiye, özellikle Orta Doğu ve Avrupa pazarında bir düğün destinasyonu olarak çok daha güçlü bir konuma gelebilir. Global gelişmelerin turizm sektörüne etkileri olabiliyor. Ancak Hilton İstanbul Maslak olarak, farklı ülkelerden gelen misafirlerimize ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. Çeşitli pazarlarla güçlü ilişkilerimiz sayesinde, operasyonlarımızda herhangi bir olumsuz etki yaşamadık.



YENİ
ÜRÜN

İNOKSAN

EN YOĞUN ANLARDA BİLE KURALLAR YENİDEN YAZILIYOR

Yeni Inoksan
BYM X Serisi:
Mutfakta
Gücün Yeni
Tanımı.



Maksimum Hız
En yoğun
operasyonlarda bile
tavizsiz performans.



Tam Kontrol
Kontrol sizde,
performans
BYM X'te



Yüksek Verim
%20 enerji
tasarrufu ve akıllı
su yönetimi.



Gizem Çalışkan / Sheraton Istanbul Levent
/ Multi Property Marketing Manager

Sheraton Istanbul Levent, İstanbul'un iş, yaşam ve ulaşım açısından en merkezi noktalarından biri olan Levent'te konumlanıyor. Düğün, nişan ve diğer özel davetler için farklı konsept ve ihtiyaçlara uyarlanabilen alternatif etkinlik alanları sunuyoruz. 521 m² büyüklüğündeki Balo Salonumuz, geniş katımlı ve farklı konseptlerdeki organizasyonlara uygun esnek kullanım imkânı sağlarken; panoramik İstanbul manzarasına sahip 200 m² büyüklüğündeki Bulut Salonumuz daha özel ve seçkin davetler için etkileyici bir atmosfer sunuyor. Açık hava organizasyonlarını tercih eden misafirlerimiz için ise bahçe alanımız, özellikle bahar ve yaz dönemlerinde düğün, nişan, nikâh, kokteyl ve diğer özel davetlere ev sahipliği yapıyor. Organizasyon sürecinde çiftlerimizin beklentileri doğrultusunda menü planlaması, yiyecek-içecek hizmetleri, servis ve salon düzeni, teknik altyapı ve operasyonel koordinasyon gibi birçok alanda destek sağlıyoruz. Konaklama imkânımız sayesinde şehir dışından veya yurt dışından gelen davetliler için organizasyon ve konaklamayı aynı çatı altında bir araya getirerek bütünsel ve konforlu bir deneyim sunuyoruz. Her çiftin hikâyesinin ve hayal ettiği düğünün farklı olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle kişiselleştirilmiş menülerden özel dekorasyonlara, eğlence ve müzik kurgularından farklı karşılama deneyimlerine kadar çeşitli talepler alabiliyoruz. Çiftlerin tercihleri doğrultusunda profesyonel organizasyon firmaları ve farklı çözüm ortaklarıyla koordineli çalışarak konseptin bütünsel şekilde hayata geçirilmesini destekliyoruz. İç pazar düğün organizasyonlarımız açısından önemini korurken, İstanbul'un uluslararası erişilebilirliği destinasyon düğünleri için de önemli bir avantaj yaratıyor. Otelimizin Levent'teki merkezi konumu ve konaklama imkânları özellikle farklı şehir ve ülkelerden davetlilerin katıldığı organizasyonlarda tercih sebebi oluyor. Uluslararası tarafta Avrupa, Orta Doğu ve yakın coğrafyalardan gelen taleplerle karşılaşabiliyoruz. Bu segmentte çiftler özellikle konaklama, davet alanı, gastronomi ve operasyonel süreçlerin tek noktadan yönetilebilmesine önem veriyor.

İstanbul'un iş, yaşam ve ulaşım açısından en merkezi noktalarından biri olan Levent'te konumlanan Sheraton Istanbul Levent'te, düğün, nişan ve diğer özel davetler için farklı konsept ve ihtiyaçlara uyarlanabilen alternatif etkinlik alanları sunuyoruz

Düğün konseptlerinde son trendlerde, çiftlerin kişiliğini ve hikâyesini yansıtan kişiselleştirilmiş deneyimlerin öne çıktığını görüyoruz. Gastronomide klasik düğün menülerinin yanında özel menüler, yaratıcı sunumlar ve interaktif yiyecek-içecek deneyimleri daha fazla ilgi görüyor. Dekorasyonda daha doğal, zamansız ve fotoğraf dostu tasarımlar; ışık kullanımında ise davetin farklı aşamalarına göre değişen atmosfer kurguları tercih ediliyor. Dijital davetiyeler, QR kodlu uygulamalar ve sosyal medyada paylaşılabılır özel alanlar da yeni nesil düğün deneyiminin önemli parçaları haline geliyor

Son dönemde düğünlerde gösterişli standart konseptlerden ziyade çiftlerin kişiliğini ve hikâyesini yansıtan kişiselleştirilmiş deneyimlerin öne çıktığını görüyoruz. Gastronomide klasik düğün menülerinin yanında özel menüler, yaratıcı sunumlar ve interaktif yiyecek-içecek deneyimleri daha fazla ilgi görüyor. Dekorasyonda daha doğal, zamansız ve fotoğraf dostu tasarımlar; ışık kullanımında ise davetin farklı aşamalarına göre değişen atmosfer kurguları tercih ediliyor. Dijital davetiyeler, QR kodlu uygulamalar ve sosyal medyada paylaşılabılır özel alanlar da yeni nesil düğün deneyiminin önemli parçaları haline geliyor. Açık hava alanları ve doğayla bütünleşen konseptlere yönelik talebin de giderek arttığını gözlemliyoruz. Otel düğünlerinin en önemli avantajlarından biri, farklı ihtiyaçların profesyonel bir operasyon çatısı altında yönetilebilmesi. Mekân, gastronomi, servis, teknik altyapı ve konaklamanın bir arada sunulması çiftlerin planlama sürecini kolaylaştırıyor. Özellikle şehir dışından veya



yurt dışından gelen davetlilerin aynı tesiste konaklayabilmesi önemli bir konfor sağlıyor. Deneyimli ekiplerin organizasyonun hazırlık aşamasından davetin sonuna kadar süreci takip etmesi de çiftlerin detaylarla uğraşmak yerine özel günlerinin keyfini çıkarmalarına olanak tanıyor. Sheraton Istanbul Levent olarak düğün ve özel davet segmentindeki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde hem balo salonumuzun hem de bahçe alanımızın bilinirliğini artırarak, farklı ölçek ve konseptlerde daha fazla organizasyona ev sahipliği yapmak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Dijital görünürlüğüümüzü güçlendirmek, düğün alanlarımızı dijital ortamda daha kapsamlı deneyimleme imkânı sunmak ve özellikle kış düğünlerine yönelik alternatifleri öne çıkarmak planlarımız arasında. Bununla birlikte, uluslararası pazarlardaki görünürlüğüümüzü artırarak destinasyon düğünleri segmentinde de İstanbul'un güçlü şehir otellerinden biri olarak konumumuzu geliştirmeyi amaçlıyoruz.



USB Çözümlerimizle Hayatınız Daha Konforlu...

Gelişen teknolojiyle birlikte artan cihaz sayısı, şarj ihtiyaçlarımızı da yeniden şekillendiriyor. Panasonic ve VİKO; hızlı şarj opsiyonlu, şok korumalı ve modüler USB çözümleriyle hayatınızı kolaylaştırıyor. Yaşam alanlarınıza pratiklik ve şıklık katmak için USB çözümlerimizle tanışın.



Karre 55
USB A+C Topraklı Priz



Novella
20W USB A+C Şarj Prizi



Thea Modüler
15W USB
A+C Şarj Prizi



Thea Modüler
18W USB C
Şarj Prizi

Tüm standart ve modüler USB çözümlerimize web sitemizden ulaşabilirsiniz.



**Özüm Karagöz / JW Marriott Marmara Sea
İstanbul / Satış Pazarlama Direktörü**

JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea, Ataköy'de Marmara Denizi'nin panoramik manzarasını çağdaş lüks, güçlü gastronomi ve bütünsel wellness deneyimiyle buluşturan bir şehir otelidir. Düğün organizasyonları için doğal ışık alan, Marmara Denizi manzaralı balo salonu, geniş fuaye alanı ve açık terasın yanı sıra, toplam 2.500 m² büyüklüğündeki kapalı ve açık etkinlik alanlarıyla farklı konseptlerde davetlere ev sahipliği yapmaktadır. Düğün organizasyonlarında profesyonel organizasyon desteği, kişiye özel menüler, dekorasyon, teknik altyapı, gelin damat hazırlık odası ve misafir konaklama seçenekleriyle çiftlere eksiksiz ve ayrıcalıklı bir hizmet deneyimi sunulmaktadır. Her düğünün kendine ait bir hikâyesi olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle özel talepler organizasyonlarımızın doğal bir parçası. Konsept ve dekorasyondan menü içeriklerine, eğlence akışından ses-ışık uygulamalarına ve after party kurgusuna kadar pek çok detay kişiselleştirilebiliyor. Çiftlerin tercih ettiği organizasyon firmaları ve tedarikçilerle koordineli çalışabildiğimiz gibi, ihtiyaç halinde deneyimli çözüm ortaklarımızla da süreci destekliyoruz. Otel ekibimizin temel rolü, tüm paydaşları ortak bir plan etrafında buluşturarak estetik beklentiler ile operasyonel gereklilikler arasında kusursuz bir denge kurmak. Hem iç pazardan hem

Düğün organizasyonları için, doğal ışık alan Marmara Denizi manzaralı balo salonu, geniş fuaye alanı ve açık terasın yanı sıra, toplam 2.500 m² büyüklüğündeki kapalı ve açık etkinlik alanlarımızla farklı konseptlerde davetlere ev sahipliği yapıyoruz

de destinasyon düğünleri kapsamında uluslararası pazardan talep alıyoruz. İç pazarda İstanbul ve çevresi önemli bir ağırlığa sahipken, yurt dışında yaşayan Türk çiftleri ile Avrupa, Orta Doğu ve Körfez pazarlarından gelen misafirlerin İstanbul'a ilgisi dikkat çekiyor. Bunun yanında, günlük kutlama kültürüyle öne çıkan uluslararası düğün pazarlarından da talepler alıyoruz. Misafirlerimiz; deniz manzaralı, lüks ve kişiselleştirilmiş düğün konseptlerini, konaklama deneyimiyle bir arada sunan organizasyonları tercih ediyor. Farklı kültür ve beklentilere uygun çözümler geliştirerek, her çiftte özel ve unutulmaz bir düğün deneyimi yaratmayı hedefliyoruz.

Otel düğünlerinin en önemli avantajı, çiftlerin ihtiyaç duyduğu pek çok hizmeti tek çatı altında ve profesyonel bir operasyonla bir araya getirmesidir. Gastronomi, servis, teknik altyapı, konaklama, güvenlik ve etkinlik yönetiminin aynı ekip tarafından koordine edilmesi hem zaman kazandırır hem de riskleri azaltır. Şehir dışından veya yurt dışından gelen davetlilerin otelde konaklayabilmesi ise özellikle destinasyon düğünlerinde büyük bir konfor sağlar. Ayrıca düğünü welcome dinner, ana davet, after party ve ertesi gün buluşması gibi farklı anlara yayılan bir deneyime dönüştürmek mümkündür

2026'da düğün trendlerinin merkezinde kişiselleştirme, deneyim ve zamansızlık var. Çiftler artık yalnızca güzel görünen

bir dekorasyon değil, kendi hikâyelerini yansıtan bütünlüklü bir atmosfer istiyor. Gastronomide klasik banket anlayışının yerini daha fazla etkileşim alan canlı istasyonlar, imza kokteyller, kişiselleştirilmiş menüler alıyor. Dijital davet gibi çözümler planlama sürecini kolaylaştırırken; ışık tasarımı, projeksiyon, dinamik sahne uygulamaları ve gün batımından gece eğlencesine dönüşen atmosfer kurguları davetin karakterini belirliyor. Sürdürülebilir malzeme kullanımıyla, yerel ve mevsimsel ürünler de giderek daha fazla önem kazanıyor. Otel düğünlerinin en önemli avantajı, çiftlerin ihtiyaç duyduğu pek çok hizmeti tek çatı altında ve profesyonel bir operasyonla bir araya getirmesidir. Gastronomi, servis, teknik altyapı, konaklama, güvenlik ve etkinlik yönetiminin aynı ekip tarafından koordine edilmesi hem zaman kazandırır hem de riskleri azaltır. Şehir dışından veya yurt dışından gelen davetlilerin otelde konaklayabilmesi ise özellikle destinasyon düğünlerinde büyük bir konfor sağlar. Ayrıca düğünü welcome dinner, ana davet, after party ve ertesi gün buluşması gibi farklı anlara yayılan bir deneyime dönüştürmek mümkündür. Düğün organizasyonlarında en sık karşılaşılan konular; farklı beklentilerin yönetimi, kişiselleştirilmiş taleplerin koordinasyonu ve operasyonel detayların kusursuz şekilde planlanmasıdır. Bu süreçlerin doğru iletişim, deneyimli ekipler ve güçlü iş birlikleriyle yönetilmesi, olası zorlukların önüne geçerek başarılı bir organizasyon deneyimi sağlar. Düğün organizasyonları segmentindeki hedefimiz; yerel ve uluslararası misafirlerimize yüksek standartlarda, kişiselleştirilmiş ve unutulmaz davet deneyimleri sunarak, JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea'yi tercih edilen düğün destinasyonlarından biri haline getirmektir. Hedefimiz, JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea'yi yalnızca İstanbul'un seçkin düğün mekânlarından biri olarak değil, uluslararası destinasyon düğünlerinde de güçlü bir referans noktası olarak konumlandırmak. Marmara Denizi kıyısındaki konumumuzun sunduğu avantajı JW Marriott'un hizmet anlayışıyla birleştirerek sürdürülebilir biçimde büyümeyi hedefliyoruz.





**Sedat Meşe / DoubleTree by Hilton
Şanlıurfa / Genel Müdür**

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, şehrin ilk uluslararası zincir beş yıldızlı oteli olarak, modern konaklama anlayışını bölgenin köklü misafirperverliğiyle buluşturuyor. Geniş konaklama kapasitesi, zengin sosyal alanları ve profesyonel organizasyon ekibiyle yalnızca iş seyahatleri ve toplantılar için değil, düğün ve özel davetler için de tercih edilen önemli organizasyon merkezlerinden biri konumunda. Düğün organizasyonlarımız için, 700 kişiye kadar davetlere ev sahipliği yapabilen Urfa Balo Salonu başta olmak üzere, farklı kapasitelerde etkinlik alanlarımız bulunuyor. İhtiyaca göre bölünebilen salonlarımız sayesinde hem butik davetleri hem de geniş katılımlı düğünleri aynı özenle planlayabiliyoruz. Ayrıca fuaye alanlarımız, karşılama kokteylleri ve organizasyon öncesi buluşmalar için de ideal bir atmosfer sunuyor. Günümüzde çiftler artık tamamen kendilerine özel, kişiselleştirilmiş düğün deneyimleri talep ediyor. Dekorasyon konseptleri, sahne tasarımı, özel karşılama alanları, canlı müzik, after party organizasyonları ve farklı gastronomi deneyimleri en sık karşılaştığımız talepler arasında yer alıyor. Bu süreçte organizasyon



**Dilek Bali / Arise Hotel Golden Horn /
Banquet Satış Müdürü**

Arise Hotel Golden Horn, Halic'in büyüleyici manzarası eşliğinde hizmet veren, modern mimarisi ve kişiye özel organizasyon anlayışıyla öne çıkan bir şehir otelidir. Özellikle butik düğün, nişan ve özel davet organizasyonlarında misafirlerimize sıcak ve seçkin bir atmosfer sunuyoruz. Panoramik Halic manzaralı, üstü kapalı ve iklimlendirme sistemine sahip teras alanımız ile şık balo salonumuzda, çiftlerimizin hayalini kurduğu organizasyonlara yılın dört mevsimi boyunca konforlu ve zarif bir atmosferde ev sahipliği yapıyoruz. Menü planlamasından dekorasyona, ses ve ışık sistemlerinden organizasyon koordinasyonuna, gelin-damat hazırlık odasından konaklama hizmetlerine kadar tüm süreci deneyimli ekibimizle yöneterek çiftlerimize kusursuz bir organizasyon deneyimi sunuyoruz. Çiftler artık tamamen kendilerine özel tasarlanmış organizasyonlar talep ediyor. Masa düzenleri, çiçek konseptleri, sahne tasarımları, giriş organizasyonları ve kişiselleştirilmiş ikram sunumları en sık karşılaştığımız talepler arasında yer alıyor. Bu istekleri hayata geçirmek için güvenilir organizasyon ve dekorasyon firmalarıyla iş birliği yapıyor, her organizasyonu çiftlerin hayallerine uygun şekilde planlıyoruz.

Şehrin ilk uluslararası zincir beş yıldızlı oteli olarak, modern konaklama anlayışını bölgenin köklü misafirperverliğiyle buluşturuyor, düğün ve özel davetler için de tercih edilen önemli organizasyon merkezlerinden biri olarak konumlanıyoruz

firmalarıyla yakın iş birliği içerisinde çalışıyor, çiftlerin hayal ettiği atmosferi oluşturabilmek için tüm paydaşlarla koordineli hareket ediyoruz. Gerekliğinde çiftlerin tercih ettiği organizasyon firmalarıyla da uyum içinde çalışarak kusursuz bir organizasyon gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Düğün organizasyonlarımızın büyük bölümünü iç pazar oluşturuyor. Şanlıurfa'nın güçlü kültürel bağları sayesinde ailelerin memleketlerinde düğün yapma isteği devam ederken, uluslararası standartlarda hizmet sunan bir Hilton oteli olmamız da tercih edilmemizde önemli rol oynuyor. Yeni nesil düğünlerde en belirgin trend, kişiselleştirilmiş deneyimler. Çiftler artık klasik organizasyonların yerine kendilerini yansıtan konseptleri tercih ediyor. Sıcak ışıklandırmalar, dijital karşılama ekranları, özel fotoğraf alanları ve sosyal medya dostu dekorlar öne çıkıyor. Gastronomi alanında ise yöresel lezzetlerin modern sunumlarla buluşturulduğu menüler ilgi görüyor. Şanlıurfa mutfağının zenginliğini uluslararası sunum anlayışıyla harmanlayarak misafirlerimize farklı bir deneyim sunuyoruz. Otel düğünlerinin en önemli avantajı tüm hizmetlerin tek çatı altında sunulmasıdır. Mekan, gastronomi, konaklama, teknik altyapı ve profesyonel organizasyon desteğinin aynı ekip tarafından

yönetilmesi hem çiftler hem de aileleri için büyük kolaylık sağlıyor. Özellikle şehir dışından gelen misafirlerin aynı otelde konaklayabilmesi, düğün öncesi ve sonrasında birlikte vakit geçirebilmesi önemli bir avantaj oluşturuyor. Ayrıca olası operasyonel ihtiyaçlara hızlı çözüm üretilebilmesi de otel organizasyonlarını daha güvenilir hale getiriyor. Düğün organizasyonları birçok farklı paydaşın aynı anda koordinasyonunu gerektiren kapsamlı süreçlerdir. Bu nedenle doğru planlama ve güçlü iletişim büyük önem taşıyor. Başarılı organizasyonların temelinde deneyimli ekipler, detaylı operasyon planlaması ve organizasyon firmalarıyla kurulan güçlü iş birlikleri yer alıyor. Ayrıca teknolojik altyapının etkin kullanılması ve çiftlerle sürecin her aşamasında düzenli iletişim kurulması, olası aksaklıkların önüne geçilmesini sağlıyor. Hedefimiz, DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'yı yalnızca bölgenin değil, Güneydoğu Anadolu'nun en çok tercih edilen düğün destinasyonlarından biri haline getirmek. Bunun için kişiselleştirilmiş hizmet anlayışımızı geliştirmeye, gastronomi deneyimimizi daha da zenginleştirmeye ve uluslararası Hilton standartlarını Şanlıurfa'nın eşsiz misafirperverliğiyle buluşturmaya devam ediyoruz.

Panoramik Halic manzaralı, üstü kapalı ve iklimlendirme sistemine sahip teras alanımız ile şık balo salonumuzda, çiftlerimizin hayalini kurduğu organizasyonlara yılın dört mevsimi boyunca konforlu ve zarif bir atmosferde ev sahipliği yapıyoruz

Böylece standart paketlerin ötesine geçerek kişiye özel çözümler sunabiliyoruz. Misafir profilimizin büyük bölümünü İstanbul'da yaşayan çiftler ile Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşları oluşturuyor. Özellikle Almanya, Hollanda, Belçika ve Fransa'dan gelen aileler, İstanbul'da butik ve kaliteli bir organizasyon gerçekleştirmek için otelimizi tercih ediyor. Halic manzarası, merkezi konumumuz ve konaklama imkânımız sayesinde hem şehir içinden hem de yurt dışından gelen misafirler için konforlu bir deneyim sunuyoruz. Son yıllarda gösterişli organizasyonlardan çok, samimi ve şık butik düğünler ön plana çıkıyor. Çiftler doğal renklerin kullanıldığı zarif dekorasyonları, kaliteli gastronomi deneyimini ve kişiselleştirilmiş detayları tercih ediyor. Fotoğraf ve video çekimine uygun atmosferler, özel karşılama alanları, canlı müzik performansları ve dijital davetiyeler de günümüz düğünlerinin vazgeçilmez unsurları arasında yer alıyor. Biz de her organizasyonda çiftlerin tarzını yansıtan, zamansız ve estetik konseptler oluşturmayı önemsiyoruz. Otel düğünlerinin en önemli avantajı, tüm organizasyonun tek merkezden profesyonel şekilde yönetilebilmesidir. Yiyecek-içecek hizmetleri, teknik ekip, servis, dekorasyon ve konaklama aynı çatı altında planlandığı için süreç çok daha kontrollü ilerliyor. Özellikle butik

düğünlerde misafirlerle birebir ilgilenilebilmek, kaliteli servis sunabilmek ve her detaya özen gösterebilmek büyük bir avantaj sağlıyor. Çiftler de düğün günlerinde organizasyon detaylarını düşünmek yerine bu özel anın keyfini çıkarabiliyor. Sektörde değişen beklentilere hızlı uyum sağlamak, hizmet kalitesini korumak ve nitelikli personel istihdamı önemli konular arasında yer alıyor. Bunun yanında maliyetlerdeki artışlar da sektörün en önemli gündemlerinden biri. Bizce çözüm; kaliteli hizmetten ödün vermeden süreçleri daha verimli yönetmek, organizasyon ekipleriyle güçlü iş birlikleri kurmak ve teknolojiyi daha etkin kullanmaktan geçiyor. Misafir memnuniyetini merkeze alan işletmelerin sektörde her zaman öne çıkacağına inanıyoruz. Arise Hotel Golden Horn olarak hedefimiz, İstanbul'da butik düğün organizasyonları denildiğinde akla gelen ilk otellerden biri olmak ve çiftlere kişiselleştirilmiş, kaliteli hizmet anlayışıyla unutulmaz deneyimler sunmaktır. Özellikle Halic manzarasının sunduğu ayrıcalığı, profesyonel organizasyon ekibimiz ve seçkin gastronomi hizmetlerimizle birleştirerek butik düğün segmentindeki marka değerimizi güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Her organizasyonda misafir memnuniyetini en üst seviyede tutarak, çiftlerin en özel günlerine güvenilir bir çözüm ortağı olarak eşlik etmeyi hedefliyoruz.



İlker Şen / Swissôtel Resort Bodrum Beach / Genel müdür

Swissôtel Resort Bodrum Beach, Bodrum'un doğa güzellikleriyle çevrili, denize sıfır konumda yer alan ve zarif atmosferiyle unutulmaz organizasyonlara ev sahipliği yapan lüks bir resorttur. Düğün organizasyonları için en özel alanlarımızdan biri, Ege Denizi'nin eşsiz manzarasına sahip iskelemizdir. Deniz üzerinde benzersiz bir ambiyans sunan iskelenizde, maksimum 300 kişiye kadar düğün organizasyonları gerçekleştirilebilmektedir. Her düğün çifti, kendine özgü bir hikâye ve hayalle geliyor. Bu doğrultuda dekorasyon konseptleri, özel menüler, canlı müzik ve eğlence, ışık ve ses sistemleri, çiçek tasarımları, fotoğraf ve video çekimleri gibi kişiye özel talepler sıklıkla alıyoruz. Misafirlerimizin beklentilerini eksiksiz karşılayabilmek adına, alanında deneyimli organizasyon firmaları ve profesyonel çözüm ortaklarımızla iş birliği içinde çalışıyoruz. Otel ekibimiz organizasyon sürecinin her aşamasını titizlikle koordine ederek, çiftlerimize ve misafirlerine kusursuz, unutulmaz ve tamamen kişiselleştirilmiş bir düğün deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Düğün organizasyonlarımızın büyük çoğunluğunu iç pazar misafirlerimiz oluşturmaktadır. Özellikle İstanbul, Ankara, İzmir ve çevre illerden gelen çiftler, Bodrum'un doğa

Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak, deniz kenarındaki eşsiz lokasyonumuzu kişiye özel dokunuşlarla birleştirerek, her çiftin hayalini yansıtan, zamansız ve unutulmaz düğünler tasarlamayı amaçlıyoruz

güzellikleri ve deniz kenarındaki eşsiz atmosferi nedeniyle Swissôtel Resort Bodrum Beach'i tercih ediyor. Bununla birlikte, yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarından ve zaman zaman Avrupa başta olmak üzere farklı ülkelerden destinasyon düğünü talepleri de alıyoruz. Uluslararası misafirlerimiz genellikle deniz kenarında, butik ve şık bir konseptte, konaklama ile birlikte tüm organizasyon detaylarının tek elden planlandığı, kişiselleştirilmiş düğün deneyimlerini tercih ediyor. Günümüzde çiftler, klasik düğün organizasyonlarından ziyade kendilerini yansıtan, daha samimi ve deneyim odaklı konseptleri tercih ediyor. Doğal tonların hâkim olduğu zarif dekorasyonlar, deniz kenarında gün batımı seremonileri ve minimalist detaylarla tasarlanan organizasyonlar öne çıkan trendler arasında yer alıyor. Gastronomi tarafında ise klasik davet menülerinin yerini, mevsimsel ve kaliteli ürünlerle hazırlanan kişiselleştirilebilir menüler, canlı istasyonlar ve özel kokteyl sunumları alıyor. Dijitalleşme de düğün organizasyonlarının önemli bir parçası hâline geldi. Dijital davetiyeler, QR kodlu oturma planları ve sosyal medya paylaşımlarına uygun fotoğraf alanları gibi uygulamalar giderek daha fazla talep görüyor. Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak, deniz kenarındaki eşsiz lokasyonumuzu kişiye özel dokunuşlarla birleştirerek, her çiftin hayalini yansıtan, zamansız

ve unutulmaz düğünler tasarlamayı amaçlıyoruz. Bir düğünün otelde gerçekleştirilmesi, çiftlere ve davetlilere büyük bir konfor ve güven sunuyor. Organizasyonun tüm aşamalarının tek bir ekip tarafından planlanması, yiyecek ve içecek hizmetlerinden teknik altyapıya, dekorasyondan misafir konaklamalarına kadar tüm detayların profesyonel şekilde yönetilmesini sağlıyor. Bu da çiftlerin düğün günlerinin keyfini stres yaşamadan çıkarmalarına olanak tanıyor. Açık alanda gerçekleştirilen düğün organizasyonlarında en önemli unsurlardan biri hava koşullarıdır. Özellikle deniz kenarında düzenlenen etkinliklerde rüzgâr veya beklenmeyen hava değişiklikleri organizasyon planlamasını etkileyebilir. Bu nedenle her düğün için alternatif bir planın önceden hazırlanması büyük önem taşır. Düğün organizasyonları alanındaki en önemli hedefimiz, Swissôtel Resort Bodrum Beach'i Bodrum'un en seçkin düğün destinasyonlarından biri olarak konumlandırmaya devam etmektir. Her organizasyonda misafir memnuniyetini en üst seviyede tutarak, kişiye özel hizmet anlayışımız ve yüksek servis kalitemizle fark yaratmayı amaçlıyoruz. Her düğünü, çiftlerin hayallerini gerçeğe dönüştüren benzersiz bir deneyim olarak görüyor; kalite, zarafet ve kusursuz hizmet anlayışımızı her organizasyona yansıtmayı sürdürüyoruz.



Ramazan Köyün / Lures Hotel / Genel Müdür Yardımcısı

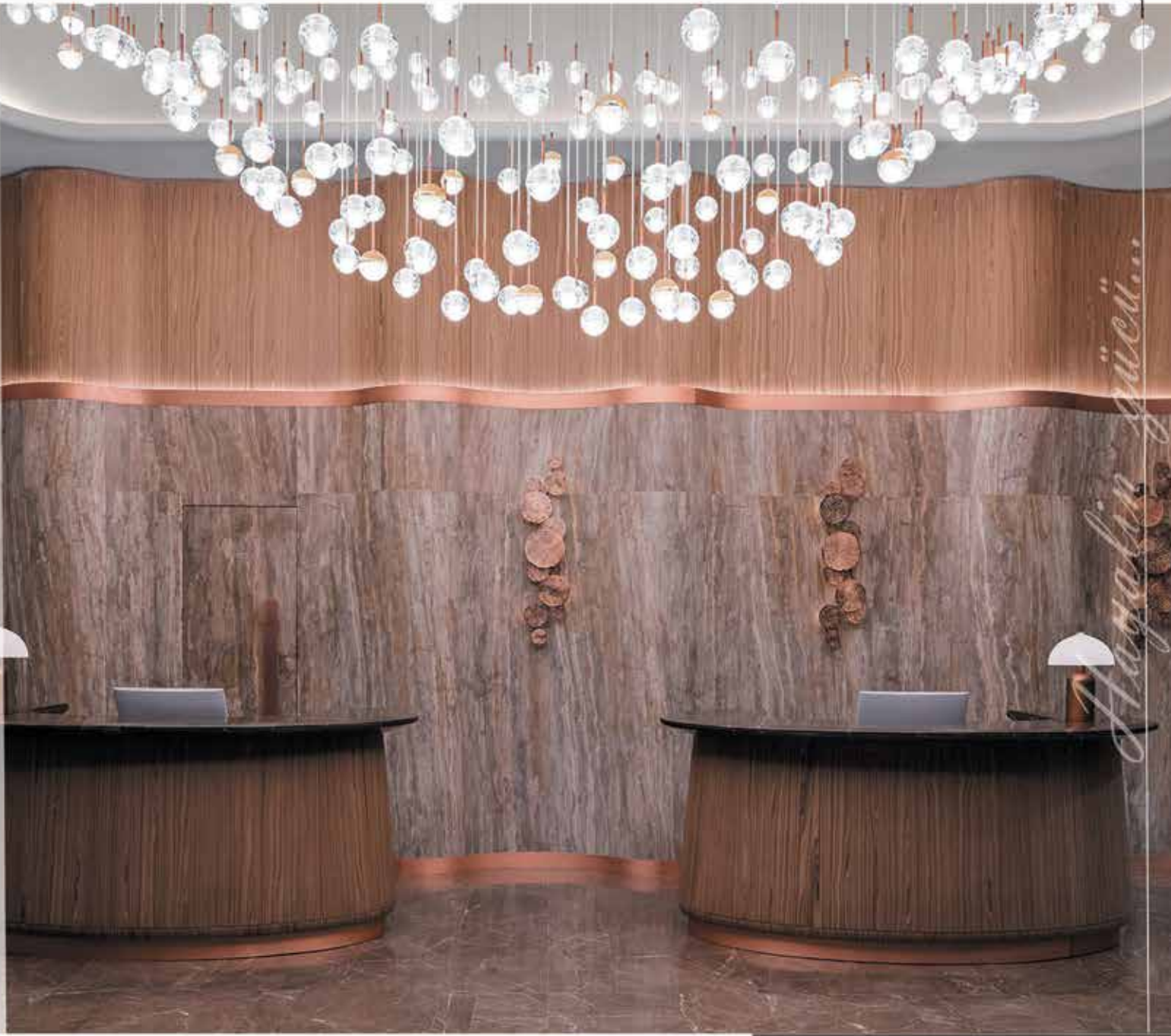
Otelimiz, 2023 Haziran ayında, Antalya'nın gözde turizm bölgesi Kaş/Kalkan'da Kalamar Koyunda Lures Hotel&Beach Club adı altında hizmete başlamıştır. Kalkan'ın en nadide koylarından birine hakim tepede tüm odaları ve genel kullanım alanları deniz manzarasına sahip yetişkin oteli olarak tasarlanmış olan tesisimiz 16 yaş ve üstü misafirlerine eşsiz tatil deneyimi sunmaya devam etmektedir. Tesisimiz genel misafir ağırlığı, Birleşik Krallık olmak üzere, Türkiye-Rusya-Almanya-Hollanda gibi hem Avrupa ve hem de iç pazar misafirlerini memnuniyetle ağırlamaktadır. Tesisite bugüne kadar yapılan düğünler ağırlıklı olarak İngiltere-Rusya-Almanya ve Kazakistan uyruklu misafirler tarafından kişi sayıları 40-160 kişiye kadar çıkan butik organizasyonlar olarak gerçekleşmiştir. Tesisin düğünler için ayrı bir salonu veya kapalı alanı olmamakla birlikte deniz kenarında bu tarz organizasyonlar için tasarlanmış alanlarda açık hava organizasyonları olarak hizmet sunumu gerçekleştirilmektedir. Bizlerden genellikle butik tarz bir düğün yapmak isteyen çiftler düğün talebinde bulunmaktadır.

Kalkan'ın en nadide koylarından birine hakim tepede, tümüyle deniz manzaralı yetişkin oteli olarak tasarlanmış olan tesisimizde, deniz kenarında düğün ve etkinlik organizasyonları için tasarlanmış alanlarda açık hava organizasyonları olarak hizmet sunmaktayız

Kişi sayısı az, önce nikah, arkasından A'la Carte tarzı yemek ve yemek sonrası DJ vb. parti eşliğinde eğlence içerikli düğün talepleri olmaktadır. Düğün organizasyonlarında misafirlerin talep ve hayallerine göre dış firmalarla çalışılmaktadır. Bu firmalar misafirlerin alan dekorasyonu, masa-sandalye talepleri, çiçek-fotoğraf vb. talepleri ve düğün sonrası eğlence içerikleri ile ilgili misafirlere hizmet vermektedir ve tesisin hizmetlerini bütünlendirmektedir. Tesisimizde açıldığı günden bugüne kadar ağırlıklı olarak Birleşik Krallık, Rus ve Avrupa misafirleri düğün organizasyonlarını gerçekleştirmişlerdir. İç pazar misafirlerimizde kişi sayısı fazla olduğu için tesis olarak taleplerini karşılayacak büyüklükte bir alana sahip olmadığımız için maalesef yabancı ağırlıklı iletmedik. Ancak son yıllarda ülkemizde artan maliyetler nedeniyle düğün organizasyon talepleri iç pazar misafirlerimizde de butik organizasyonlara dönüşmeye başladı. Düğün trendlerinde tesis olarak gözlemlediğimiz, daha az kişi sayısı ile kutlama tarzında yapılan organizasyonlar haline gelmiştir. Kişiler artık bu tarz organizasyonlara çok fazla harcama yapmak yerine sade ve şık organizasyonlar tercih etmektedirler. Düğün yapmak isteyen çiftler

tüm hizmetleri aynı çatı altında birleştirerek hem katılımcıları tatile yönlendirmek ve hem de maliyetleri daha aşağı çekme şanslarını bu yönde kullanmak istemeleri durumunda otelde tüm taleplerine karşılık bulabilmektedirler. Sadece düğün salonu kiraladıkları zaman diğer hizmetleri dolaşarak elde etmeleri hem zaman kaybı ve hem de maliyeti artıran unsurlar olarak göze çarpmaktadır ancak oteli tercih etmeleri durumunda misafirlere tüm hizmetler paket olarak sunulabilmektedir. Düğün konseptli otelerde belli başlı yaşanan sorunlar arasında, en başta diğer misafirlerin gelen grup misafirlerinin gürültüsünden rahatsız olması gelmektedir. Bunu aynı anda giriş-çıkış yapması nedeniyle diğer misafirlerin hizmetlerinde aksama olmasını ekleyebiliriz. Ayrıca grup halinde hareket edilmesi belli başlı güvenlik risklerini getirmektedir. Genel anlamda bu tarz organizasyonlar için büyük işletmelerde ayrı salonlar ve karşılama deskeri ile bu sorunlar kısmen çözüme kavuşturulmaktadır. Ancak küçük işletmelerde ses bariyerleri, ayrı ekip kurulumu vb. gibi gerek iç ve gerekse dış tedarikçiler ile kontrollü olarak bu tarz sorunlar çözüme kavuşturulmaya çalışılmaktadır.

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



**Seda Topdemir / Fairmont Quasar Istanbul
Director of Sales**

Fairmont Quasar Istanbul, İstanbul'un merkezinde, çağdaş şehir yaşamını Fairmont'un zamansız hizmet anlayışıyla buluşturan lüks bir şehir otelidir. Düşünlerimize ev sahipliği yapan Luna Ballroom, şık mimarisi ve korunaklı avlu alanıyla hem nikâh seremonileri hem de yemekli davetler için tercih edilmektedir. Oturma düzeninde yaklaşık 400 konuğa kadar hizmet verebilen salonumuzun yanı sıra, daha butik kutlamalar, aile yemekleri ve düşün öncesi etkinlikler için farklı büyüklüklerde alternatif, açık ve kapalı alanlarımız bulunmaktadır. Her düşünün, çiftin hikâyesini ve kişisel tarzını yansıtmaya gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle standart teklif iletmek yerine kişiye özel teklif çalışıyoruz. Çiftlerin tercih ettiği profesyonel düşün planlayıcıları ve organizasyon firmalarıyla yakın iş birliği içinde çalışıyoruz. Otel ekibimiz; organizatör, teknik ekip, dekorasyon firması ve diğer tedarikçiler arasındaki koordinasyonu sağlayarak operasyonun otelin kalite ve güvenlik standartlarına uygun biçimde ilerlemesine destek oluyor. Yerel pazar bizim için önemini korurken, İstanbul'un uluslararası erişilebilirliği ve kültürel zenginliği sayesinde destinasyon düşünlerine yönelik talebin de giderek güçlendiğini görüyoruz. Özellikle Orta Doğu ve Körfez ülkeleri, Güney Asya, Avrupa ve yakın coğrafyalardan talepler alıyoruz. Uluslararası düşünler çoğunlukla yalnızca bir gecelik davetten ibaret olmuyor; karşılama kokteyli, aile yemeği, ana düşün, düşün sonrası brunch ve konaklama gibi birkaç güne yayılan programlar şeklinde planlanıyor. Fairmont Quasar İstanbul'un merkezi konumu, konaklama imkânları, farklı etkinlik alanları ve uluslararası

İstanbul'un merkezinde, çağdaş şehir yaşamını Fairmont'un zamansız hizmet anlayışıyla buluşturan lüks bir şehir oteli olarak, konaklama imkânlarımız, farklı etkinlik alanlarımız ve uluslararası hizmet standartlarımızla hem çiftler hem de yurt dışından gelen davetliler açısından önemli avantajlar sunuyoruz

hizmet standartları, hem çiftler hem de yurt dışından gelen davetliler açısından önemli avantajlar sunuyor.

Düşün organizasyonlarında en önemli konular; zaman yönetimi, açık alanlarda hava koşulları ve otelde konaklayan diğer misafirlerin konforudur. Bu sürecin sağlıklı yönetilebilmesi için çift, organizatör ve otel arasında görev dağılımının en başta net olarak belirlenmesi gerekir. Ayrıntılı operasyon toplantıları yapılması, teknik keşiflerin önceden tamamlanması, kurulum ve söküm saatlerinin planlanması ve olası riskler için alternatif senaryolar hazırlanması büyük önem taşır. Açık iletişim, gerçekçi zaman planlaması ve yalnızca görsel beklentilere değil operasyonel uygulanabilirliğe de odaklanılması, karşılaşılabilecek sorunların büyük bölümünü önler

Son yıllarda çiftler, gösterişli düşünlerden çok, kendilerine ait bir hikâyesi bulunan kişiselleştirilmiş deneyim tercih ediyor. Gastronomide sabit menüler yerine çiftin kültürünü ve kişisel tercihlerini yansıtan menüler, gece yarısı ikramları ve özel şarap menüsü seçenekleri tercih ediliyor. Farklı kültürlerle veya beslenme tercihlerine uygun alternatiflerin sunulması da artık temel beklentiler arasında. Sürdürülebilirlik de giderek önem kazanıyor. Yerel ve mevsimsel ürünlerin kullanılması, israfı azaltan planlamalar çiftlerin kararlarında daha etkili hâle geliyor. Otel düşünlere en önemli avantajı, çiftlerin ihtiyaç duyduğu pek çok hizmetin tek çatı altında ve profesyonel ekipler tarafından koordine edilmesidir. Salon, gastronomi, servis, konaklama, güvenlik ve misafir karşılama süreçlerinin bütünlük içinde

yönetilmesi çiftlerin üzerindeki operasyonel yükü önemli ölçüde azaltır. Şehir dışından veya yurt dışından gelen davetlilerin etkinlik sonrasında aynı yerde konaklayabilmesi hem konfor hem de güvenlik sağlar. Düşün öncesi hazırlıkların, ana davetin, düşün sonrası buluşmaların ve balayı gecesinin aynı deneyim içinde planlanabilmesi de büyük bir ayrıcalıktır. Ayrıca olumsuz hava koşullarına karşı güçlü alternatif planların bulunması, profesyonel mutfak ve servis altyapısı ile otelin deneyimli operasyon ekibi, düşünün kesintisiz şekilde ilerlemesini sağlar. Seçili düşün paketlerinde ve belirlenen koşullar kapsamında sunulan Fairmont Monte Carlo balayı deneyimi ise çiftlerin kutlamalarını İstanbul'dan Akdeniz'e taşımalarına imkân tanıyor. Düşün organizasyonlarında en önemli konular; zaman yönetimi, açık alanlarda hava koşulları ve otelde konaklayan diğer misafirlerin konforudur. Bu sürecin sağlıklı yönetilebilmesi için çift, organizatör ve otel arasında görev dağılımının en başta net olarak belirlenmesi gerekir. Ayrıntılı operasyon toplantıları yapılması, teknik keşiflerin önceden tamamlanması, kurulum ve söküm saatlerinin planlanması ve olası riskler için alternatif senaryolar hazırlanması büyük önem taşır. Açık iletişim, gerçekçi zaman planlaması ve yalnızca görsel beklentilere değil operasyonel uygulanabilirliğe de odaklanılması, karşılaşılabilecek sorunların büyük bölümünü önler. Güvenilir ve deneyimli tedarikçilerle çalışmak da hizmet kalitesini doğrudan etkiler. Öncelikli hedefimiz, Fairmont Quasar İstanbul'u hem yerel hem de uluslararası pazarda kişiselleştirilmiş lüks düşün deneyimleri sunan güçlü bir destinasyon olarak konumlandırmaktır. Yerel pazardaki seçkin düşün organizasyonlarımızı artırırken, özellikle birkaç güne yayılan ve konaklama içeren destinasyon düşünlerine odaklanmayı planlıyoruz. Uluslararası düşün planlayıcıları ile iş birliklerimizi güçlendirmek de stratejimizin önemli bir parçasını oluşturuyor. PR Insider Travel Awards 2026'nın "Düşün & Balayı" seçkinde yer alan "En İyi Düşün Otel" kategorisinde, okuyucuların oylarıyla birinciliğe layık görülen Fairmont Quasar İstanbul olarak hedefimiz, yalnızca düşün sayısını artırmak değil; doğru iş karmasını oluşturarak konaklama, yiyecek-icecek ve ek hizmetlerle birlikte toplam geliri büyütmek, aynı zamanda her çift için kişisel, kusursuz ve hatırlanmaya değer bir Fairmont deneyimi yaratmaktır.





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

The Marmara, GHA DISCOVERY ile misafirlerine dünyanın kapılarını açıyor



Türkiye’de otelcilik sektörünün öncü markalarından The Marmara Hotels, The Marmara DISCOVERY sadakat programıyla misafirlerine sunduğu ayrıcalıkları dünya çapına taşıyor. Global Hotel Alliance’ın (GHA) küresel sadakat programı GHA DISCOVERY’nin bir parçası olan program, The

Marmara misafirlerine hem markanın kendi otellerinde hem de farklı destinasyonlardaki seyahatlerinde çeşitli avantajlardan yararlanma imkânı sunuyor. GHA DISCOVERY bugün 100 ülkeye yayılan küresel ağıyla 50’den fazla markayı ve 1.000’i aşkın oteli bir araya getiriyor. The Marmara DISCOVERY üyeleri de bu geniş ağ içerisinde üyelik seviyelerine bağlı ayrıcalık ve deneyimlerden yararlanabiliyor. Program kapsamında üyeler, uygun harcamalarından üyelik seviyelerine göre yüzde 7’ye varan oranda DISCOVERY Dollars (D\$) kazanabiliyor. Kazanılan D\$’lar program kapsamında sunulan olanaklardan yararlanırken kullanılabilir. Üyeler ayrıca, üyelik seviyelerine ve müsaitlik durumuna bağlı olarak oda yükseltme, erken giriş ve geç çıkış gibi ayrıcalıklardan faydalanabiliyor. The Marmara DISCOVERY’nin lansmanına özel

olarak 50 DISCOVERY Dollars (D\$) kazanma fırsatı da sunuluyor. Böylece misafirler programa katıldıkları andan itibaren The Marmara DISCOVERY’nin sunduğu avantajları keşfetmeye başlayabiliyor. Üyeler; üyelik seviyelerini, kendilerine sunulan ayrıcalıkları ve D\$ bakiyelerini GHA DISCOVERY uygulaması üzerinden kolayca takip edebiliyor. The Marmara DISCOVERY’ye üyelik ise ücretsiz olarak The Marmara Hotels’in resmî internet sitesi ve GHA DISCOVERY kanalları üzerinden gerçekleştirilebiliyor. The Marmara DISCOVERY ile The Marmara’nın İstanbul, Bodrum ve Antalya’daki otellerinde başlayan deneyim, GHA DISCOVERY’nin dünya çapındaki ağına taşıyor. Böylece misafirler, The Marmara ile başlayan ayrıcalıklarını farklı destinasyonlardaki seyahatlerinde de sürdürebiliyor.

Ankara Hiltonsa, kadın liderliğine yaptığı yatırımı güçlendiriyor

Başkentin ilk uluslararası beş yıldızlı oteli Ankara HiltonSA, liderlik kadrosunu Hilton’un deneyimli yöneticilerinden Damla Öztürk Önder’in Ticari Direktör (Commercial Director) olarak atanmasıyla güçlendirdi. Bu atama, Hilton’un kurum içinden lider yetiştirme kültürünün ve kadın liderlerin gelişimine verdiği önemin güçlü bir yansıması olarak öne çıkıyor. Turizm sektöründe 25 yılı, Hilton bünyesinde ise 21 yılı aşkın deneyime sahip Damla Öztürk Önder, yeni görevinde Ankara HiltonSA’nın satış, pazarlama, gelir yönetimi, dijital ticaret ve ticari strateji ekiplerine liderlik edecek. Önder, veri odaklı ticari yaklaşımı, güçlü ekip yönetimi ve stratejik bakış açısıyla otelin sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkı sağlayacak. Hilton kariyeri boyunca operasyonel görevlerden ticari liderliğe

uzanan başarılı bir gelişim sergileyen Önder, son olarak Adana ve Mersin Hilton Cluster otellerinde Satış Direktörü olarak görev yaptı. Farklı pazarlarda elde ettiği deneyimle satış performansını artıran stratejilere liderlik eden Önder, gelir optimizasyonu, pazar geliştirme, marka konumlandırması ve uzun vadeli ticari iş birlikleri konusunda önemli başarılarla imza attı. Kariyeri boyunca kamu kurumları, büyük şirketler, ticaret odaları, sivil toplum kuruluşları ve turizm paydaşlarıyla geliştirdiği güçlü iş birlikleri sayesinde destinasyon pazarlamasına katkı sağlayan Önder, aynı zamanda ekip gelişimini merkeze alan liderlik anlayışıyla tanınıyor. Hilton’un global Women in Leadership programında aktif rol üstlenen Önder, kadın profesyonellerin liderlik yolculuklarını destekleyen eğitim ve



gelişim çalışmalarında görev aldı. Bunun yanı sıra Hilton EMEA Mentoring Programı kapsamında Türkiye ve farklı ülkelerde görev yapan genç profesyonellere mentorluk yaparak geleceğin liderlerinin yetişmesine katkı sağlamayı sürdürüyor.

Hillside Resort Bodrum’da Satış ve Rezervasyon Yönetimi Aydın Aydıncı’ya emanet

Turizm sektörünün deneyimli yöneticilerinden Aydın Aydıncı, Hillside Resort Bodrum’da Head of Sales & Reservations görevine atandı. Turizm ve otelcilik sektöründe 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Aydın Aydıncı, yeni görevinde Hillside Resort Bodrum’un satış ve rezervasyon operasyonlarının yönetiminden sorumlu olacak. Kariyeri boyunca Türkiye’nin önde gelen uluslararası ve yerel otel markalarında görev alan Aydın Aydıncı; satış yönetimi, pazarlama, iş geliştirme, otel açılışları ve ticari strateji alanlarında önemli deneyimler edindi. Kariyerinin önemli bir bölümünü satış ve ticari yönetim alanında sürdüren Aydıncı, özellikle lüks ve

lifestyle otelcilik segmentindeki deneyimiyle öne çıkıyor. Aydın Aydıncı, Hillside Resort Bodrum’daki yeni görevinden önce Arın Resort Bodrum’da Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. Daha önce Nikki Beach, Hilton, Six Senses, Paramount Bodrum, Susona Bodrum, Lujo Bodrum ve Hyde Bodrum gibi önemli markalarda çeşitli görevler üstlenen Aydıncı, farklı segment ve pazarlarda edindiği deneyimi yeni görevinde Hillside Resort Bodrum’un ticari hedeflerine katkı sağlamak üzere kullanacak. Aydın Aydıncı, Head of Sales & Reservations görevinde Hillside Resort Bodrum’un satış ve rezervasyon stratejilerinin geliştirilmesi,



ulusal ve uluslararası iş ortaklıklarının güçlendirilmesi, yeni pazar fırsatlarının değerlendirilmesi ve ticari performansın sürdürülebilir şekilde artırılmasına liderlik edecek.

Navitas Spa & Sports standartların üstünde bir deneyim!

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



Uzman tasarım ve
inşa proje yönetimi



Yeni ve yenilikçi
başarı stratejilerinin
uygulanması



Üst düzey ilişki
yönetimi eğitimi



Pozitif müşteri
deneyimleri sunmak



Uygulamalı deneyim
yoluyla sorunsuz
bir spa işi yaratmak



Uzman terapist ve
müşteriyi elde
tutma sonuçları



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



Sağlık Merkezinizin operasyon
ihtiyaçlarına göre *özelleştirilebilir!*



SPA DANIŞMANLIĞI

İş hedeflerinizi ulaşmanızı
ve yatırım getirisi elde
etmenizi için sizinle birlikte
çalışıyoruz.



SPA TASARIMI

Uzman ekibimize,
hazırladığımız spa tesislerini
hayata geçirmek için
sizinle birlikte çalışacağız.



SPA GELİŞTİRME

Spa'nızın
hazır malzeme ve diğer
sevce sorununuz, sürekli bir
inşa ekibi sağlamak için
ihtiyaçlarınızı karşılayacağız.



SPA ÇÖZÜM
ORTAKLIĞI

Yapılan ciro üzerinden
kâr paylaşımı
yapılmaktadır.



SPA KİRALAMA
İŞLETMECİLİĞİ

Mevcut Spa'ya
kira bedeli
biçilmemektedir.



info@navitasspa.com

Navitasspa & sports

www.navitasspa.com
www.navitassports.net



BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU NAVITAS SPA'DA DİNLENDİRİN!

Kaya Hotels & Resorts, Kaya Club Rewards Sadakat Programını yeni segment yapısıyla güçlendiriyor

Kaya Hotels & Resorts, misafir deneyimini daha da kişiselleştirmek ve sadakati ödüllendirmek amacıyla Kaya Club Rewards sadakat programını yeni segment yapısıyla güçlendirdi. Oda geceleme sayılarını esas alan Classic, Silver, Gold ve Platinum üyelik seviyeleri sayesinde misafirler, konaklama alışkanlıklarına göre daha fazla ayrıcalık ve avantajdan yararlanabilecek. Kaya Club Rewards, Türkiye, Kuzey Kıbrıs ve Londra'daki Kaya Hotels & Resorts tesislerinde geçerli tek sadakat programı olarak misafirlerine her konaklamada daha fazla kazanç sağlıyor. Misafirler; Kaya Artemis, Kaya İstanbul, Kaya İzmir, Kaya Belek, Kaya Palazzo Belek, Kaya Palazzo Kartalkaya, Kaya Side, Kaya Uludağ, DorukKaya

Kartalkaya, Kaya Palazzo Girne ve Kaya Great Northern Londra destinasyonlarında gerçekleştirdikleri konaklamalarda ParaPuan kazanırken, kazandıkları puanları diledikleri destinasyondaki Kaya Hotels & Resorts tesislerinde kullanabiliyor. Program, 1 Ocak 2028 itibarıyla Barcelona hizmet vermeye başlayacak Kaya Palazzo Barcelona'yı da kapsayacak. "Konakladıkça Kazan" anlayışıyla çalışan sistem, "Kaya İstanbul'da kazan, Kaya İzmir'de harca" ve "Belek'te kazan, Londra'da harca" gibi farklı şehir ve ülkelerde de ayrıcalıklı kullanım imkânı sunuyor. Kaya Hotels & Resorts satış kanalları üzerinden rezervasyon yapan tüm Kaya Club Rewards üyeleri, mevcut uygulamada olduğu gibi %5 doğrudan rezervasyon indirimi avantajından



yararlanmanın yanı sıra, konaklama sonunda segmentlerine göre toplam konaklama ve ekstra harcamaları üzerinden %6'ya varan ParaPuan kazanabilecek. Yeni yapı kapsamında üyelik seviyelerine göre SPA ve A La Carte restoranlarda %20'ye varan indirim, müsaitlik doğrultusunda oda yükseltme ayrıcalıkları, öncelikli erken giriş ve geç çıkış imkânları da misafirlere sunulacak.

Elite World'den geleceğin mühendis ve mimarlarına tam destek



Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, genç yeteneklerin gelişimini destekleme vizyonu doğrultusunda, Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği ve Mimarlık Fakültesi öğrencilerinden oluşan DEÜ Sismik Takımı'nın uluslararası yolculuğuna eşik etti. Elite World, dünyanın en prestijli deprem mühendisliği organizasyonlarından biri kabul edilen Earthquake Engineering Research Institute (EERI) 2026 Seismic

Design Competition kapsamında Türkiye'yi temsil eden genç araştırmacıların ulaşım desteğini üstlenerek eğitime ve sürdürülebilir geleceğe verdiği değeri bir kez daha ortaya koydu. ABD Portland Oregon'da düzenlenen organizasyona, dünya genelindeki yüzlerce başvuru arasından yalnızca 49 üniversite kabul edildi. Dokuz Eylül Üniversitesi, bu zorlu eleme sürecini başarıyla geçerek Türkiye'den seçilen beş üniversiteden biri oldu. Takım üyeleri arasında İnşaat Mühendisliği Öğrencisi (Takım Kaptanı) Sena Karakaya ile aynı bölümden Sinan Bayındır ve Emirhan Kuzu ile Mimarlık öğrencileri Zülal Bektaş ve Hanife Orhan yer aldı. Dokuz Eylül Üniversitesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü Dr. Öğr. Üyesi Özgür Bozdağ ise hazırlık sürecinde takımın danışmanlığını yaptı. Dünya devleriyle aynı kulvarda yarışarak elemeleri geçen ve Portland'da Türkiye bayrağını dalgalandıran DEÜ Sismik

Takımı, hazırladığı yenilikçi projelerle deprem mühendisliği alanında küresel standartlarda bir performans sergiledi. Dünyanın en nitelikli 49 akademisi arasında yer alma başarısı gösteren genç yetenekler, edindikleri uluslararası tecrübe ile Türkiye'deki güvenli yapılaşma çalışmalarına ışık tutmaya devam edecek. Elite World Hotels & Resorts, gençlerin mesleki gelişimine sunduğu katkıyı toplumsal fayda odaklı bir sorumluluk alanı olarak ele alıyor. Deprem gerçeğiyle yaşayan bir coğrafyada güvenli yapılaşma, dirençli kentler ve deprem mühendisliği alanındaki bilimsel çalışmaların kritik önem taşıdığı bilinciyle hareket eden Elite World; genç mühendis ve mimar adaylarının küresel ölçekteki bu deneyimden yararlanmasına katmayı bir öncelik olarak görüyor. Elite World, önümüzdeki dönemde de gençlerin akademik, bilimsel ve mesleki yolculuklarını desteklemeye devam edecek.

Executive Chef Göktuğ Güner, Ankara HiltonSA'nın mutfak operasyonlarının liderliğini üstlendi

Başkentin simge otellerinden Ankara HiltonSA, gastronomi alanındaki iddiasını daha da ileri taşıyacak önemli bir atamaya imza attı. Türk ve dünya mutfaklarında 23 yılı aşkın uluslararası deneyime sahip Executive Chef Göktuğ Güner, Ankara HiltonSA'nın tüm mutfak operasyonlarının başına getirildi. Hilton'un dünya çapındaki hizmet anlayışını yerel değerlerle buluşturan Ankara HiltonSA, bu atamayla birlikte gastronomiyi yalnızca yiyecek ve içecek hizmeti olarak değil, misafir deneyiminin en önemli unsurlarından biri olarak konumlandırmayı hedefliyor. Mevsimsellik, sürdürülebilirlik, yerel üreticilerle iş birlikleri ve çağdaş mutfak anlayışı, otelin yeni gastronomi

vizyonunun temel yapı taşlarını oluşturacak. Kariyeri boyunca farklı ülkelerde lüks otel ve restoranlarda önemli mutfak operasyonlarını yöneten Göktuğ Güner; restoran ve banket yönetimi, konsept geliştirme, menü tasarımı, ekip liderliği ve operasyonel mükemmeliyet alanlarındaki deneyimiyle tanınıyor. Türk mutfağının uluslararası platformlarda tanıtılmasına yönelik çalışmalarıyla da dikkat çeken Güner, Ankara HiltonSA'da misafir beklentilerini aşan özgün gastronomi deneyimleri geliştirmeye odaklanacak. Yeni görevinde Güner; otelin restoranları, banket operasyonları ve özel davet mutfakları dahil tüm mutfak organizasyonuna liderlik edecek. Yerel ürünlerin ve Anadolu'nun zengin mutfak



mirasının modern tekniklerle yorumlandığı yeni menüler geliştirirken, sürdürülebilir mutfak uygulamalarını destekleyen projelere de öncülük edecek. Aynı zamanda ekip gelişimi, yetenek yönetimi ve operasyonel verimliliği merkeze alan liderlik anlayışıyla mutfak ekibinin gelişimine katkı sağlayacak.

Burak Aydın / Radisson Blu Hotel & Residence, İstanbul Kartal / Genel Müdür

Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal; misafirlerine Radisson Blu markasının kalite ve hizmet anlayışını, kendini evinde hissedebildikleri rezidans konaklama deneyimiyle bütünleştirerek konforlu bir deneyim sunuyor

Radisson Blu Residences İstanbul Kartal, ortalama 50 ila 120 metre karelik hacimler sunan tam donanımlı 200 adet balkonlu dairesiyle kısa ve uzun süreli konaklamalarda ev konforunu yüksek standartlı otel ayrıcalıklarıyla bir araya getiriyor. Özellikle pandemi döneminde tam ekipmanlı mutfak opsiyonu ve çamaşır makinesi sunuluyor olması sebebiyle ilginin arttığını; ilerleyen yıllarda da iş amaçlı seyahat eden veya ailesi ile tatil yapan insanların ve hatta arkadaş gruplarının salonu, mutfak, balkonu olan ferah dairelerde kalma arzularının artarak devam edeceğini belirten Radisson Blu Hotel & Residence, İstanbul Kartal Genel Müdürü Burak Aydın ile Turizm Proje Dergisi olarak bir söyleşi gerçekleştirdik.



Türkiye'nin ilk Radisson Blu markalı rezidans projesinin hayata geçiş sürecinden bahsedebilir misiniz?

Ülkemizde Radisson Otel Grubu markalarına ait rezidans projeleri bulunmaktadır ve bu projeler, Radisson Otel Grubu markasının sunduğu güven ve hizmet standartlarıyla konaklama sektöründe önemli bir yer edinmiştir. Yatırımcımız Aksoylar Group, yükselmekte olan rezidans konaklama segmentiyle turizm sektörüne girme kararı almış ve bu segmentte Türkiye'de bir ilk olan Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal projesini hayata geçirmiştir. Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal; Radisson Blu markasının kalite ve hizmet anlayışını rezidans konaklama deneyimiyle buluşturarak tasarım, teknoloji, konfor ve misafirlere sunulan imkânlar açısından çağdaş ve yüksek standartlarda bir konaklama deneyimi sunmaktadır.

Radisson Blu'nun rezidans konsepti klasik otel konaklamasından nasıl ayrışıyor? Misafirler burada nasıl bir deneyim yaşıyor?

Genel olarak otel ile rezidans arasındaki en büyük fark, oteller ortalama 25 metre karelik bir yaşam alanı sunarken, rezidanslar ortalama 50 ila 120 metre karelik hacimlerle beraber misafirlerin ev konforunu yaşayabilmeleri için gerek ekipman ve gerekse konfor anlamında ek detaylar sunar. Aslında rezidans konsepti, daha ferah ve konforlu bir yaşam alanı sunması dışında iki farklı olanak ile öne çıkmaktadır. İlk misafirin bir otelden beklediği günlük temizlik, restaurant, spa, fitness, çamaşırhane, ütü gibi temel hizmetleri sağlayabilmesi. İkinci olarak ise dairelerde tam teşekküllü bir mutfak ve kurutma özellikli çamaşır makinesi gibi özellikler ile misafirlerine daha ekonomik çözümler sunmasıdır. Radisson Blu Residences, bilinen rezidans konseptini beş yıldızlı otel imkanlarına daha çok yaklaştırarak misafirlerine son derece modern ve ferah dairelerde, en yeni teknoloji ile birlikte ev

konforunda mükemmel hizmet deneyimi sunuyor. Radisson Blu Residences İstanbul Kartal tam donanımlı 200 adet geniş ve balkonlu dairesiyle kısa ve uzun süreli konaklamalarda ev konforunu yüksek standartlı otel ayrıcalıklarıyla bir araya getiriyor.

Kartal'ın bu proje için nasıl bir potansiyel sunduğunu düşünüyorsunuz? Bölgenin konaklama talebinde hangi dinamikler öne çıkıyor?

Radisson Blu Residences İstanbul Kartal, Maltepe ile Kartal ilçelerinin birleştiği noktada raylı sisteme ve alışveriş merkezlerine yürüyüş mesafesinde bulunuyor. Bulunduğumuz bölgede genelde yurt içi ve yurt dışından iş amaçlı seyahat eden insanların hareketliliğini görüyoruz. Biz bu noktada projemizi gerek iş amaçlı ve gerekse münferit olarak seyahat eden aile konaklamalarına da ev sahipliği yapabilmek adına hazırladık. Örnek verecek olursak, tek yatak odalı 65 metre karelik, 120 metre karelik iki yatak odalı, üç yatak odalı ve ek olarak iç kısımdan bağlantı özellikli daire seçenekleri farklı kombinasyonlarda gerçekleştirebilecek konaklama taleplerini karşılayabilecek şekilde bir hazırlığımız var. Binamızın büyük bölümü ada ve deniz manzaralı olup 28. katta bulunan restaurant, 29. kattaki tam donanımlı SPA alanımız ve 6 adet toplantı salonumuz ile bölgemizdeki iş veya turistik amaçlı seyahat eden misafirlere özel bir alternatiftir.

Misafirlerin konaklama beklentilerinde nasıl bir değişim gözlemliyorsunuz? Bugünün misafiri bir otelden artık ne bekliyor?

Son yıllarda özellikle pandemi sonrası misafir beklentilerinde bazı değişiklikler görüldü. Daha önceki yıllarda temiz bir yatak, güzel bir kahvaltı ve iyi bir internet bağlantısı yeterli iken, son dönemde yukarıdaki temel beklentilere ek olarak misafirin kendisini özel hissettiği, hafızada kalıcı farklı bir deneyim beklentisi öne çıkmaya başladı. Artık konaklama tesisleri bulunduğu destinasyonu yaşatmalı, yerel kültür ile bir bağ kurup teknoloji ile bazı süreçleri hızlandırmalı, bazı konularda misafirlere esneklikler ve seçenekler sağlamalı.

Rezidans konseptini daha çok hangi misafir grupları tercih ediyor?

Rezidans konsepti aslında oldukça geniş

bir misafir profiline hitap ediyor. Özellikle İstanbul gibi hem güçlü bir iş trafiğine hem de yoğun bir turizm hareketliliğine sahip bir şehirde, misafirlerin konaklamadan beklentileri de çeşitleniyor. Kısa ya da uzun süreli iş seyahatı yapan misafirler için rezidanslar, otel hizmetlerinin yanı sıra daha geniş bir yaşam ve çalışma alanı sunuyor. Özellikle birkaç hafta veya daha uzun süreli konaklamalarda, kendi rutinini sürdürebilmek, yemek hazırlayabilmek ve kendini evinde hissetmek önemli bir avantaj haline geliyor. Bunun yanı sıra aileler için de Rezidans konsepti oldukça cazip. Mutfak, salon, iki yatak odası ve iki banyo gibi seçenekler, özellikle çocuklu veya kalabalık ailelerin ihtiyaçlarına standart otel odalarına kıyasla çok daha rahat cevap verebiliyor. Birlikte seyahat eden arkadaş grupları için de aynı şekilde mahremiyet ve ortak yaşam alanı avantajı sağlıyor. Bununla birlikte İstanbul'da sağlık, eğitim, proje bazlı çalışmalar, şirketlerin geçici görevlendirmeleri veya şehirde yeni bir yaşam kurma sürecinde olan misafirler gibi orta ve uzun süreli konaklama ihtiyacı bulunan farklı profiller de rezidans konseptini tercih edebiliyor. Dolayısıyla bugün rezidans'ı yalnızca 'uzun süreli konaklama' olarak değil, misafire otel hizmetiyle birlikte kendi yaşam alanını ve esnekliğini sunan bir konaklama modeli olarak değerlendirmek gerekiyor. Aslında temel tercih sebebi, misafirin İstanbul'da birkaç günlüğüne de birkaç aylığına da konaklasa, günlük yaşamından mümkün olduğunca kopmadan kendini evinde hissedebilmesi.

Türkiye'de rezidans otelciliğinin geleceğini ve büyüme potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son 10 yılı değerlendirdiğimizde rezidans konaklamalarında gerek dünyanın çeşitli ülkelerinde ve gerekse Türkiye'de büyüyen bir talep var buna paralel olarak yatırımlarda da artış gözleniyor. Özellikle pandemi döneminde tam ekipmanlı mutfak opsiyonu ve çamaşır makinesi sunuluyor olması sebebiyle ilgi arttı. Sonrasında da bu ilgi diğer otel konseptine alışkın insanların dikkatini çekmeye devam etti. Görünen o ki ilerleyen yıllarda da iş amaçlı seyahat eden veya hatta ailesi ile tatil yapan insanların ve hatta arkadaş gruplarının 25 metre karelik otel odalarında kalmak yerine salonu, mutfak, balkonu olan ferah dairelerde kalma arzuları artarak devam edecek.

projeler



Marmara Bölgesi'ne toplamda 5 bin 204 yatak sayısına sahip 31 yeni otel projesi daha geliyor

Turizm Proje Dergisi olarak, İstanbul'u dışında tutarak son güncellemelerini yaptığımız, "Marmara Bölgesi Yeni Otel Projeleri" dosyamızın çalışmaları sonuçlandı. Yaptığımız araştırmaya göre, 2026 yılında açılmış ve açılacak olan yeni otel sayısı 15 olup bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 2 bin 104 adete ulaşıyor. 2027 yılı ve sonrasında ise 16 yeni otel projesi, 3 bin 100 yatak kapasitesiyle misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Böylece toplam 31 yeni otel projesi, 5 bin 204 yatak kapasitesiyle bölge turizminde yerini almaya hazırlanıyor.

Marmara Bölgesi, Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan stratejik coğrafyası ve zengin turizm çeşitliliğiyle otel yatırımcılarının odağında yer almaya devam ediyor. Turizm Proje Dergisi olarak, Haziran sayımızda geniş bir çerçevede ele aldığımız İstanbul yatırımlarının ardından, Eylül sayımızda Marmara Bölgesi'nin yükselen diğer turizm merkezlerini inceledik. Doğal güzelliklerinden termal kaynaklarına, kış sporlarından gastronomi, kültür ve inanç turizmine kadar geniş bir yelpazede yerli ve yabancı turistleri ağırlayan bölge; Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale, Kocaeli, Yalova, Sakarya, Bilecik, Bursa ve Balıkesir illeriyle güçlü bir destinasyon ağı sunuyor. Uludağ'ın kış turizminden Kaz Dağları ve Cunda Adası'nın eşsiz doğasına; Truva Antik

Kenti'nin köklü tarihinden Sapanca Gölü ve Yalova'nın şifalı kaplıcalarına kadar uzanan bu zenginlik, bölgenin turist grafiğini her yıl üst seviyeye taşıyor. Artan ziyaretçi talebi ve yüksek potansiyel, Marmara Bölgesi'ni konaklama ve otel projeleri açısından cazip bir yatırım üssü haline getiriyor.

2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 31 yeni otel projesi, 5.204 yatak sayısı ile sektördeki yerini almaya hazırlanıyor

Marmara Bölgesi için (İstanbul hariç) son güncellemelerini yaptığımız araştırmamıza göre 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 31 yeni otel projesi hayata geçirilmeye çalışılıyor. Bu otellerin 11 adeti 5 yıldız, 12 adeti 4 yıldız, 6 adeti 3 yıldız, 2 adeti ise butik otel kategorisinde bulunuyor. Bu tesislerin toplam yatak sayısı ise 5 bin 204

adeti buluyor.

2026 yılında açılan ve açılacak toplam yeni tesis sayısı 15 olurken, toplam yatak kapasitesi ise 2 bin 104 adet olarak gerçekleşiyor

Marmara'da, İstanbul'un dışında kalan bölgede, 2026 yılında açılan ve yıl sonuna kadar açılması planlanan 15 yeni otel projesi



2026'DA AÇILAN / AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Balıkesir	2	1		1	4	464
Bilecik	1				1	160
Bursa		3	1		4	490
Çanakkale			1		1	100
Edirne	1				1	188
Kocaeli		1			1	272
Sakarya		1			1	110
Tekirdağ		1			1	70
Yalova		1			1	250



2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Balıkesir	1	1	1	1	4	572
Bursa	3	1			4	984
Çanakkale	1	1	2		4	654
Kocaeli		1			1	208
Sakarya	1				1	220
Tekirdağ	1		1		2	462



bulunuyor. Bu tesislerin 4 adeti 5 yıldızlı ve 688 yatak; 8 adeti 4 yıldızlı ve 1.188 yatak; 2 adeti 3 yıldızlı ve 188 yatak; 1 adeti ise butik otel ve 40 yatak olarak konumlanıyor. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 2 bin 104 adet olarak gerçekleşiyor.

2026 yılında açılan ve açılacak olan yeni otel sayılarında Balıkesir ve Bursa ilk sırayı paylaşıyorlar

2026 yılı itibarıyla açılan ve açılacak toplam otel sayıları bakımından Balıkesir; ikisi 5

yıldızlı, biri 4 yıldızlı ve biri butik sınıfında olmak üzere toplam 4 otel ve 464 yatak sayısı ile, Bursa; üçü 4 yıldızlı, biri 3 yıldızlı olmak üzere toplam 4 tesis ve 490 yatak sayısı ile ilk sırayı paylaşıyorlar. Bu iki ilimizi birer adet otel ile Bilecik, Çanakkale, Edirne, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova illerimiz takip ediyor.

2027 yılı ve sonrasında hizmete girecek yeni otel projeleri sayısı 16, yatak kapasiteleri ise 3 bin 100 adete ulaşacak

2026'DA AÇILAN / AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	4	688
4	8	1188
3	2	188
Butik	1	40
Toplam	15	2.104

2027 yılı ve sonrasında hizmete girecek yeni otel projeleri sayısı ise 16 adet olarak gerçekleşecek. Bu sayıya önümüzdeki süreçte yeni eklemelerde olacaktır. 16 tesisin, 7 adeti 5 yıldızlı, 4 adeti 4 yıldızlı, 4 adeti 3 yıldızlı ve 1 adeti butik otel sınıfında olup toplam yatak kapasiteleri 3 bin 100 adete ulaşacak.

2027 yılı ve sonrasında açılacak yeni otel sayıları açısından Balıkesir, Bursa ve Çanakkale illerimiz 4'er otel ile ilk sıraya yerleşiyorlar

2027 yılı ve sonrasında açılacak yeni otel sayıları açısından Balıkesir; bir adeti 5 yıldızlı, bir adeti 4 yıldızlı, bir adeti 3 yıldızlı ve 1 adeti butik olmak üzere toplam 4 otel, Bursa; üç adeti 5 yıldızlı, bir adeti 4 yıldızlı olmak üzere toplam 4 otel, Çanakkale; biri 5 yıldızlı, biri 4 yıldızlı, ikisi 3 yıldızlı olmak üzere toplam 4 tesis ile ilk sıraya yerleşiyorlar. Bu tesislerin toplam yatak sayısı ise 2.210. Bu illerimizi 2 otel ile Tekirdağ takip ediyor. Tekirdağ'da hizmete girecek tesislerin, 1'i 5 yıldız ve 1'i 3 yıldız kategorisinde olup toplam yatak kapasitesi 462 adeti bulacak. Bu iki şehrimizi birer otel ile Kocaeli ve Sakarya izliyor.

Beklemeye alınan 3 yeni otel projesi bulunuyor

Marmara Bölgesi'nde (İstanbul hariç) hayata geçirilmeye çalışılan yeni projelerle ilgili çalışmalar devam ederken diğer taraftan ekonomide devam eden sıkıntılar nedeniyle beklemeye alınan yeni otel projeleri de bulunuyor. Beklemeye alınan yeni otel sayısı 3 adet olup toplam yatak kapasitesi ise 900'a ulaşılıyor.

2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	7	1842
4	4	888
3	4	316
Butik	1	54
Toplam	16	3.100

Elite World Comfy Gaziantep için anlaşma imzalandı

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin sanayi, kültür ve gastronomi başkenti Gaziantep'e yeni bir soluk getirmeye hazırlanıyor. Bu kapsamda zincir, Asos Park Turizm ve Otelcilik A.Ş. ile Elite World Comfy Gaziantep için anlaşma imzaladı. 2027 yılının ikinci yarısında açılması planlanan otel, modern mimarisi ve dinamik konseptiyle bölge turizmüne yeni bir değer katacak. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, "Elite World olarak farklı dünyalara hitap eden 'Bir Dünya Var' yaklaşımımız ve değişen seyahat ihtiyaçlarına cevap veren 10 markamızla her yıl çok geniş bir hedef kitleye ev sahipliği yapıyoruz. Bu çeşitlilik anlayışının bir parçası olan Elite World Comfy ile merkezi lokasyonlarda çağdaş tasarımları akıllı teknolojilerle bir araya getiren bir konaklama deneyimi sunuyoruz. Şimdi bu hizmet kalitesini Gaziantep'e de taşıyacak olmaktan

memnuniyet duyuyoruz" dedi. Elite World Hotels & Resorts Orkun Petekçi ise "Markamızın gücü, operasyonel birikimi ve yüksek hizmet standartlarıyla Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanında büyüme yolculuğumuza Gaziantep'i de ekliyoruz. Yurt içi hedeflerimiz kapsamında Anadolu'nun dört bir yanında büyüme stratejimizin bir parçası olarak Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Şanlıurfa, Diyarbakır ve Midyat'tan sonra 4. durağımız Gaziantep oldu. Yatırımcılarımızdan aldığımız güven ile markamızı Türkiye ve dünya genelinde daha fazla noktaya taşıyarak 2030'da 70 otele ulaşma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz" dedi. Asos Park Turizm ve Otelcilik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Arslanyürekli ise şunları kaydetti: "Bölgede inşaat ve mermer sektörlerindeki güçlü varlığımızın ardından, faaliyet alanlarımızı turizm sektörüyle çeşitlendirerek uzun vadeli ve sürdürülebilir bir yatırıma imza atıyoruz. Elite World Hotels & Resorts'un marka gücü, hizmet



standartları ve dinamik yapısı bu projedeki en büyük güven kaynağımız. Gaziantep'e modern mimarisi ve yeni nesil konaklama yaklaşımıyla değer katacak bir tesisi kazandıracak olmanın heyecanını yaşıyoruz." Merkezi lokasyonu ile dikkat çeken Elite World Comfy Gaziantep; yerli ve yabancı turistlerin yanı sıra iş seyahati yapan bireysel ve kurumsal misafirlere de geniş olanaklar sunuyor. Otel, modern mimarisi ve yeni nesil konaklama standartları ile bölge turizmüne çeşitlilik kazandırmayı hedefliyor. 69 oda, kurumsal etkinlikler ve iş toplantıları için tasarlanmış 3 toplantı salonu, seçkin lezzetlerin sunulacağı restoran ve kafe, fitness salonuyla hizmet verecek otel, Gaziantep'in konaklama standartlarını daha da yukarı taşımayı amaçlıyor.

Concorde Aria Hotel, Kuzey Kıbrıs'ta kapılarını açtı



Concorde Aria, Ultra Her Şey Dahil konseptli, 5 yıldızlı bir otel olarak, panoramik dağ ve deniz manzaralı odalar, dünya

standartlarında gastronomi ve özel kum plajındaki VIP pavilyonlarla misafirlerini ağırlamaya başladı. Tesis, Girne şehir merkezine yalnızca 7 km, Ercan Uluslararası Havalimanı'na ise 35 km mesafede hem iş hem tatil amaçlı seyahat edenler için ideal bir konumda bulunuyor. Concorde Aria bünyesinde Akdeniz ve Beşparmak Dağları'nın panoramik manzarasına sahip

267 zarif tasarımlı oda ve süit, SPA ve sosyal tesisler bulunuyor. Bir ana restoran, üç A La Carte seçeneği ve 12 premium bar ile hizmeti veriyor. Tesis kapsamında 32 VIP Pavilyonun bulunduğu özel bir kum plajı bulunuyor. İki büyük açık havuz da dahil olmak üzere çeşitli havuzlar ve sofistike bir eğlence programı ile misafirlerine hizmet veriyor.

Van, İpekyolu'na 83 milyon proje bedeli ile "Dedeler Otel" geliyor

Van ili, İpekyolu ilçesi, Tepebaşı Mahallesi, 8821 Ada, 1 Parsel mevkiindeki Mehmet Fatih Dede tarafından yapılması planlanan Dedeler Otel (60 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Proje kapsamında; Van ili, İpekyolu ilçesinde Mehmet Fatih Dede tarafından turizm ve konaklama amaçlı "Dedeler Otel (60 Oda Kapasiteli)" yapılması planlanıyor. Bina şu an da üst katlar dersane olarak ve alt katlar market, dükkân vb. işyerleri olarak kullanılıyor. Bina içerisinde fonksiyon

değişikliği yapılarak, otel dönüşümü yapılmak isteniyor. Bina dış cephesinde herhangi bir çalışma olmayacak olup, sadece bina iç dizaynında değişiklik yapılması öngörülmüyor. Projenin, 3.900 m2 yüzölçümlü binada 60 Oda, 2 Dükkan, restaurant-kahvaltı salonu, bodrum ve sığınak alanlarından oluşması planlanıyor. Bodrum, sığınak alanları toplam 400 m2 ve 2 dükkân alanı toplam 300 m2 olarak belirtiliyor. Gerçekleştirilmesi planlanan otel projesi, Bodrum Kat +Zemin Kat+ Asma Kat + 6 Normal Kat +Teras Katı



olacak şekilde projelendirildi. Proje, ilgili mevzuat açısından mevcut yapıda basit tadilat ve fonksiyon değişikliği kapsamında değerlendiriliyor. Proje bedeli 83.551.017 TL olarak belirlendi.

Antalya Serik'e 940 milyon proje tutarıyla 5 yıldızlı "Kirman Belazur Verona Resort Otel" geliyor



Antalya ili, Serik ilçesi, Boğazkent Mahallesi, 229 Ada 10 Parsel mevkiindeki Kirman Kemal Otelcilik Turizm İnşaat ve Ticaret A.Ş. tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi (Kirman Belazur Verona Resort Otel) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Tesis 5 yıldızlı ve 249 oda 498 yatak kapasiteli olarak tasarlandı. Proje alanı etrafında güney doğusunda ve güneyinde aynı firmaya ait bulunan oteller birbirinden

bağımsız ve ayrı otel adıyla işletilmekte olup, doğusunda inşaatına başlanılmamış olan otelin ise ayrı bir isimde işletilmesi planlanıyor. Faaliyet alanı kuş uçuşu olarak; Antalya Merkeze 39 km, Serik ilçesine 11 km, Boğazkent Mahallesine 2 km mesafede bulunuyor. Faaliyetin inşaat aşaması 24 ayda tamamlanarak hizmete açılması planlanıyor. Proje bedeli 940.122.350 TL olarak belirlendi.



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) [i](https://www.instagram.com/hoteltechantalya) /hoteltechantalya

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

PLANT EXPO



TMMOB
Makina
Mühendisleri
Odası



Hilton, Türkiye'deki 100. Otelini İGA İstanbul Havalimanı'nda Açtı

Havalimanı konaklama deneyimini baştan aşağı yeniden tanımlayan Hilton İstanbul Airport kapılarını açarak küresel seyahat ekosistemine yeni nesil premium transit anlayışını getiriyor. Dünyanın en yoğun havacılık merkezlerinden birinde, İstanbul Havalimanı sahasına bitişik konumda hayata geçen 485 odalı bu dev proje; Hilton'un 100 yılı aşkın misafirperverlik mirasını, çağdaş tasarımın sunduğu konforla buluşturuyor. Türkiye'deki 100. Hilton oteli olarak tarihi bir kilometre taşına temsil eden bu tesis, sadece bir havalimanı oteli değil; İstanbul'u dünyaya bağlayan stratejik köprü'nün merkezinde yer alan bir Destinasyon Noktası olarak konumlanıyor. Hilton'un küresel stratejisiyle uyumlu olarak, havalimanı oteli algısını yıkıp burayı bir yaşam alanına dönüştüren otel; kusursuz pratikliği, özenli tasarımı ve her yolculuğu unutulmaz kılan yerel dokunuşları bir araya getiriyor. Misafirler; pist manzaralı geniş oda ve süitlerin, destinasyondan ilham alan gastronomi deneyimlerinin ve son teknoloji wellness olanaklarının tadını çıkarırken, Hilton Honors'ın sağladığı ayrıcalıklarla seyahatlerini değer katan bir sürece dönüştürüyor. Hilton İstanbul Airport'un tasarımı; şehrin zengin mirasını, modern enerjisiyle harmanlayan zamansız bir estetiğe dayanıyor. Doğal taşların sıcaklığı, metalik detayların zarafeti ve Marmara Denizi'nin değişen renkleriyle bütünleşen iç mekanlar; misafirlere hem havalimanının yoğun temposundan kopan sakin bir konaklama deneyimi hem de İstanbul'un ruhunu hissettiren bir atmosfer sunuyor. Hilton Kıta Avrupası Kıdemli Başkan Yardımcısı David Kelly konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Hilton olarak 70 yılı aşkın süredir Türkiye genelinde misafirlerimizi ağırlıyoruz ve Türkiye'deki 100. otelimiz olarak Hilton İstanbul Airport'un açılışı, buradaki gururlu tarihimizde bir diğer önemli dönüm noktasını temsil ediyor. Havalimanına sadece birkaç adım mesafedeki stratejik konumuyla bu amiral gemisi otel; Hilton'un imza niteliğindeki misafirperverliğini çağdaş tasarım, özenli olanaklar ve günümüz global gezginleri için kusursuz bağlantı imkanlarıyla bir araya getiriyor. Bu yıl



tarihimizin en yüksek açılış sayısı ile Türkiye'de rekor oranlarda büyümeye devam ederken Hilton İstanbul Airport; misafirlerimiz için en önemli olan destinasyonlarda ve lokasyonlarda yüksek kaliteli konaklama deneyimleri sunma taahhüdümüzü yansıtıyor." Hilton İstanbul Airport Genel Müdürü Tolga Aytaç ise şu değerlendirmede bulundu: "Dünyanın önde gelen havacılık merkezlerinden birinde yer alan Hilton İstanbul Airport, Hilton'un tanınmış misafirperverliğini İGA İstanbul Havalimanı'nın kalbine taşıyor. Türkiye'nin ilk Hilton havalimanı oteli olarak; zamana ve konfora önem veren misafirler için tasarlanmış, terminale kesintisiz erişim sağlayan üst düzey bir konaklama deneyimi sunmaktan gurur duyuyoruz. Basit bir mola noktasından çok daha fazlası olan otel, iş ve tatil amaçlı seyahat edenler için davetkar bir buluşma noktası olmanın yanı sıra Türkiye'deki havalimanı konaklama standartlarını yeniden belirliyor." Hilton İstanbul Airport; ikonik Hilton İstanbul Bosphorus, Hilton'un Kapadokya'daki ilk mağara oteli, Spark by Hilton'un ülkedeki marka ilk çıkışı ve yakında açılacak olan Porto Chiara, Curio Collection by Hilton dahil olmak üzere, 2026 yılında Türkiye'de gerçekleştirilecek 14 açılıştan biri olarak öne çıkıyor.

TOKİ'den Ayder Yaylası'na 343 milyon TL'lik otel yatırımı



Toplu Konut İdaresi (TOKİ), Rize'nin Çamlıhemşin ilçesinde yer alan turizm merkezi Ayder Yaylası'nda kentsel dönüşüm ve altyapı yenileme çalışmaları kapsamında 343,4 milyon TL yatırım bedeline sahip yeni konaklama projesini uygulamaya koyuyor. Toplam 10 bin 736 metrekarelik inşaat alanında 4 blok halinde yükselcek olan projede, 72 oda ve 144 yatak kapasiteli 3 adet butik otelin yanı sıra bölgenin organizasyon

altyapısını güçlendirecek 1 adet konferans salonu yer alıyor. Yapım çalışmalarının 24 ayda tamamlanması öngörülen ve inşaat sürecinde 100 kişiye, işletme döneminde ise 45 kişiye daimi istihdam olanağı sağlayacak olan bu resmîleşmiş yatırımın, Ayder Yaylası'nın nitelikli konaklama kapasitesini artırarak bölge turizmüne doğrudan katkı sunması hedefleniyor.

Manavgat'a 2 milyar proje bedeli ile 'LRS Hotels Sorgun Akadia Elite' otel planlanıyor

Antalya ili, Manavgat ilçesi, Sorkun mahallesi, 2352 Ada 1 Parsel sınırları içerisinde, Atölye Artı Mimarlık Müh. Müş. Yapı Tur. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan LRS Hotels Sorgun Akadia Elite projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Olumlu' Kararı verildi. Atölye Artı Mimarlık Müh. Müş. Yapı Tur. ve Tic. A.Ş. tarafından Antalya, Manavgat'ta 16.668 m2 yüz ölçümlü alanda parselin tamamını kapsayacak şekilde toplam 271 oda 542 yatak kapasiteli 'LRS Hotels Sorgun Akadia Elite' kurulup işletilmek isteniyor. Faaliyet sahası Antalya merkeze yaklaşık 70 km, Manavgat ilçesine yaklaşık 7 km mesafe

uzaklıkta yer alıyor. Faaliyet alanının 20 metre batısında Sorgun Akadia Luxury Hotel, 300 metre doğusunda Riolavitas Resort & Spa Hotel, 500 metre güneyinde Kaya Side Otel bulunuyor. Yapılması planlanan projede, 100 standart oda (2 yatak), 169 süit oda (2 yatak), 2 bedensel engelli odası (2 yatak) toplam: 271 oda- 542 yatak, 500 kişilik 1. sınıf lokanta, 100 kişilik 1. sınıf alakart lokanta, 75 kişilik alakart lokanta, 100 kişilik pasta salonu, 150 kişilik çok amaçlı salon, 100 kişilik çok amaçlı salon, 100 kişilik gece kulübü, lobi bar, havuz bar, açık yüzme havuzu, kaydıraklı yüzme havuzu, kapalı



yüzme havuzu, aletli jimnastik salonu, Türk hamamı, sauna, buhar odası, masaj odası (5 adet), cilt bakım odası, bay-bayan kuaförü, TV odası, satış ünitesi (5 adet), 20 araçlık otopark bulunması planlanıyor. Projenin inşaatının 24 ayda tamamlanması planlanıyor. Proje bedeli 1.934.469.390 TL olarak belirlendi.

Ayvalık'ın 140 yıllık endüstriyel mirası Madra Zeytinyağı Fabrikası otel oluyor

Balıkesir'in Ayvalık ilçesinde 19. yüzyıldan günümüze ulaşan en önemli endüstriyel miras yapılarından Madra Zeytinyağı Fabrikası ve Sabunhanesi, kapsamlı bir restorasyon projesiyle turizme kazandırılıyor. Uzun süredir atıl vaziyette bulunan tarihi komplekste yürütülen çalışmalar tamamlandığında tesis, 2028 yaz sezonunda 27 odalı lüks bir butik otel ve restoran olarak kapılarını açacak. Sakarya Mahallesi Atatürk Bulvarı üzerinde yer alan ve Neo-Klasik mimari tarzıyla dikkat çeken tarihi yapı, özgün dokusu bütünüyle korunarak yeniden hayat buluyor. 1880'li yıllarda inşa edilen, mübadele döneminden sonra uzun

yıllar zeytinyağı ile sabun üretimine ev sahipliği yapan zemin artı üç katlı ana bina ve ek yapılardan oluşan kompleks, yürütülen restorasyon projesiyle kentin kültürel mirasını geleceğe taşımayı hedefliyor. Restorasyon sürecinde yapının tarihi silüetine sadık kalınarak dış mimaride hiçbir değişikliğe gidilmiyor. Bina güçlendirme işlemlerinde tarihi dokuya zarar vermeyen orijinal malzemeler ile geleneksel inşaat teknikleri tercih edilirken, fabrikanın simgesi durumundaki tarihi baca da aslına uygun olarak yeniden yükseltiliyor. Dönüşüm projesi tamamlandığında 27 odalı lüks bir butik otel ve restoran olarak hizmet verecek



olan tesiste, Ayvalık'ın köklü zeytincilik kültürünü yaşatmak amacıyla geleneksel yöntemlerle hatıra sabunlarının üretimine de devam edilecek. Kültürel mirası korurken bölge turizmine nitelikli bir konaklama değeri katması planlanan tesisin, 2028 yaz sezonunda misafirlerini ağırlamaya başlaması öngörülüyor.

Alanya'ya 1,8 milyar proje tutarı ile 510 odalı yeni otel planlanıyor

Antalya ili, Alanya ilçesi Telatiye Mah. Baklabeledeni Mevkii, 259 Ada 7 Parsel sınırları içerisinde, Denişim İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan La Perla Del Mare Resort Hotel (510 Oda) Turizm Konaklama Tesis Projesi projesi ile ilgili olarak Bakanlığa sunulan ÇED Raporu İnceleme Değerlendirme Komisyonu tarafından incelendi ve 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Olumlu' Kararı verildi. Denişim İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi tarafından Antalya İli, Alanya İlçesinde, turizm konaklama tesisi La Perla Del Mare Resort Hotel (510 Oda) yapılması planlanıyor. Söz konusu proje tapu alanı

toplamda 16.901 m2 olup alanın mülkiyeti Denişim İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketine ait bulunuyor. Tesiste proje kapsamında 445 oda (2 yatak), 59 süit oda (2 yatak), 6 bedensel engelli odası (2 yatak), toplam: 510 oda - 1020 yatak, 1200 kişilik lokanta, 140 kişilik alakart lokanta (2 adet), 120 kişilik alakart lokanta, 70 kişilik kafe, 600 kişilik açık yemek alanı, 100 kişilik diskotek, 120 kişilik çok amaçlı salon, 100 kişilik toplantı salonu (3 adet), 50 kişilik sinema salonu, havuz bar (3 adet), açık yüzme havuzu, kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı (2 adet), sauna (2 adet), buhar odası (2 adet), tuz odası, masaj ünitesi (13 adet),



aletli jimnastik salonu, su parkı, satış ünitesi yapılması planlanıyor. Söz konusu projenin yaklaşık 60 ayda tamamlanması planlanıyor. Proje alanı bulunduğu bölge itibarıyla turizm konaklama tesisleriyle çevrili olup en yakın yerleşim yeri olan Konaklı Mahallesi bulunuyor. Proje bedeli 1.849.280.400 TL olarak belirlendi.

Tüya Turistik Yatırımlar, Muğla, Bodrum'a 2,7 milyar proje bedeli ile turizm konaklama tesisi planlıyor



Muğla İli, Bodrum İlçesi, Göl Mahallesi, Demir Mevkii, 128 ada 1 parsel, 129 ada 1 parsel, 133 ada 2 parsel, 134 ada 1 parsel, 134 ada 2 parsel, 135 ada 1 parsel, 136 ada 1 parsel, 136 ada 2 parsel, 137 ada 1 parsel ve 137 ada 2 parsel mevkiindeki Tüya Turistik Yatırımlar ve İnşaat A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu

(Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Söz konusu parseller yatırımcı firma mülkiyetinde olup, parsellerin toplam yüzölçümü 133.049 m² olarak belirtiliyor. Proje kapsamındaki turizm konaklama tesisi birimleri 128 ada 1 parsel, 129 ada 1 parsel, 133 ada 2 parsel, 134 ada 1 parsel, 135 ada 1 parsel, 136 ada 1 parselde yer alacak olup 134 ada 2 parsel, 136 ada 2 parsel, 137 ada 1 parsel ve 137 ada 2 parselin ise turistik tesis sosyal donatı alanı olarak kullanılması planlanıyor. 128 ada 1 parselde, 6 tipte toplam 8 adet blok projelendi. Bu bloklardan 4 adedinde restoran, toplantı salonu ve yönetim ofisi, spor salonu ve masaj-hamam-sauna yer alıyor, diğer 4 adet blok konaklama birimi olarak kullanılıyor. Bu parselde toplam 4 konaklama bloğunda 14 odada 28 yatak yer alıyor. 129 ada 1 parselde, 12 tipte toplam 17 adet blok projelendi. Bu bloklardan 14

adedi konaklama birimi olarak, diğer 3 blok ise çamaşırhane, restoran ve resepsiyon olarak kullanılıyor. Bu parselde toplam 14 konaklama bloğunda, 34 odada 68 yatak yer alıyor. 133 ada 2 parselde, 31 tipte toplam 50 adet blok projelendi. Bu parselde toplam 45 konaklama bloğunda, 49 odada 98 yatak yer alıyor. 134 ada 1 parselde, 13 tipte toplam 21 adet blok projelendi. Bu parselde toplam 18 konaklama bloğunda, 47 odada 94 yatak yer alıyor. 135 ada 1 parselde, 13 tipte toplam 22 adet blok projelendi. Bu parselde toplam 19 konaklama bloğunda, 41 odada 82 yatak yer alıyor. 136 ada 1 parselde, 10 tipte toplam 17 adet blok projelendi. Bu parselde toplam 13 konaklama bloğunda, 42 odada 84 yatak yer alıyor. Toplamda 227 oda 454 yatak kapasitesinde planlanıyor. Proje bedeli 2.773.334.054 TL olarak belirlendi.

Elite World, Van'daki üçüncü otelini açtı

Türkiye ve dünya genelinde büyüme yolculuğuna hız kesmeden devam eden Elite World Hotels & Resorts, markanın doğduğu şehir olan Van'daki üçüncü otelini açtı. Elite World Nest Van, şehrin merkezindeki konumuyla iş ve turizm amaçlı seyahat eden misafirlere ulaşılabilir ve konforlu bir konaklama deneyimi sunuyor. Van şehir merkezine yakın mesafede yer alan otel, iş seyahati gerçekleştiren profesyoneller, kurumsal misafirleri ve Van'ın doğal ve kültürel zenginliklerini keşfetmek isteyen ziyaretçileri ağırlıyor. Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi, yeni otel ile ilgili değerlendirmesinde "50. yılımızı kutladığımız bu dönemde büyümemizi Türkiye'nin farklı şehirlerinde sürdürmeye devam ediyoruz. Van, Elite World'un yolculuğunun başlangıç noktası ve büyük önem verdiğimiz destinasyonlarımızdan

biri. Elite World Nest Van ile birlikte şehirdeki üçüncü otelimizi hayata geçirerek bölgedeki varlığımızı daha da güçlendiriyoruz. Farklı şehirlerde, farklı ihtiyaçlara hitap eden markalarımızla misafirlerimize zengin ve çok katmanlı deneyimler sunmayı hedefliyoruz" dedi. Otelin yatırımcı firması Arpea Group Kurucu ortakları ve İnşaat Mühendisleri Enes Aslan ve Reha Pınaroğlu: "Van'ın gelişen turizm potansiyeline ve ekonomik dinamizmine inanıyoruz. Elite World Hotels & Resorts ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, şehrin merkezinde konumlanan, mimarisi ve sosyal alanlarıyla farklılaşan bir projeyi hayata geçirmenin heyecanını yaşıyoruz. Elite World Nest Van'ın, iş seyahati gerçekleştiren profesyonellerden şehri keşfetmek isteyen yerli ve yabancı misafirlere kadar geniş bir kitleye



hitap ederek Van'ın turizm ve iş yaşamına değer katacağına inanıyoruz" açıklamasında bulundu. Toplam 66 odadan oluşan Elite World Nest Van'da spa merkezi, Türk hamamı, sauna, buhar ve tuz odaları, masaj üniteleri, toplantı salonu ve restoran yer alıyor. Rönesans mimarisinden ilham alan lobi ve giriş alanları, dekoratif detayları ve karakteristik tasarımıyla misafirlerini farklı bir atmosferle karşılayan Elite World Nest Van, sosyal alanı ve bünyesinde yer alan kütüphane ile sosyal olanaklarını genişletiyor.



Muğla ili, Bodrum ilçesi, Göl Mahallesi, Gökburun mevki 114 ada 42 parselin bir kısmı (24.691,01 m2'lik kısım)) mevkiindeki Seba İnşaat Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile

Seba İnşaat, Bodrum'a 50 apart kapasiteli turizm konaklama tesisi yapıyor

ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Muğla ili, Bodrum ilçesi, Göl Mahallesi, Gökburun mevki adresinde mülkiyeti 22 adet arsa sahibine ait 114 ada 42 Parsel'in Bir Kısmı (24.691,01 m2'lik kısım) nda Seba İnşaat A.Ş. tarafından 50 apart kapasiteli turizm konaklama tesisi inşa edilip işletilmesi planlanıyor. Turizm konaklama tesisi, kapsamında yapılması

planlanan proje sahasında daha önce herhangi bir çalışma yapılmadı. Proje kapsamında; toplamda 50 apart ve 100 yatak kapasiteli olarak hizmet vermesi planlanan turizm konaklama tesisi planlanıyor. Projenin toplam inşaat alanı 17.353 m2 olarak belirtiliyor. Proje bedeli 662.820.012 TL olarak belirlendi.

Diyarbakır, Bismil'de yapımı devam eden otel projesinde kapasite artışı planlanıyor

Diyarbakır ili, Bismil ilçesi, Bozkurt Mahallesi 287 ada 2 nolu parsel mevkiindeki Tunç 21 Otelcilik Turizm Sanayi Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi kapasite artışı (60 oda) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. T.C. Diyarbakır Valiliği Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü tarafından Tunç 21 Otelcilik Turizm Sanayi Ticaret Limited Şirketi adına "Turizm Konaklama Tesisi (46 Adet Oda)" projesi ÇED kapsam dışı olarak değerlendirildi. ÇED Kapsam Dışı Kararı sonrasında inşaat faaliyetlerine başlandı. Gelişen mevcut aşamada, otel binasının kaba inşaat süreci (betonarme taşıyıcı sistem ve dış

duvar imalatları) tamamlandı. Binada henüz ince işçilik (alçı, boya, zemin kaplamaları vb.), mekanik-elektrik makine/ekipman alımı/montajı ve iç mimari dekorasyon işlemlerine başlanmamış olup, projeye yönelik yapım ve tedarik süreçleri devam ediyor. Planlanan kapasite artışı projesinin, taşınmaz üzerinde hâlihazırda inşaatı devam eden mevcut otel binası bünyesinde gerçekleştirilmesi planlanıyor. Proje kapsamında mevcut parsel sınırları içerisinde herhangi bir bağımsız yapı inşa edilmeyeceği ve mevcut yapının taban alanında (oturma) bir artışa gidilmeyeceği belirtiliyor. Proje kapsamında planlanan kapasite artışının; parsel sınırlarında, bina taban alanında



veya kat adedinde herhangi bir fiziksel büyüme yapılmaksızın gerçekleştirilmesi planlanıyor. 07.05.2026 tarihli ÇED Kapsam Dışı Kararı'na esas mevcut kaba inşaatı tamamlanmış olan bina sınırları korunarak, sadece iç mekanlarda yapılacak değişiklikler, restorasyon, bölücü duvar revizyonları ve dekorasyon çalışmalarıyla oda sayısının 60'a çıkarılması planlanıyor. Faaliyete konu otel işletmesi; Bodrum Kat, Zemin Kat, 5 Normal (Konaklama) Kat ve Çatı/Teras Katı olmak üzere toplamda 8 (sekiz) kattan oluşuyor. Proje bedeli 9.650.000 TL olarak belirlendi.

Şanlıurfa'ya 143 oda 286 yatak kapasiteli 5 yıldızlı otel geliyor



Şanlıurfa ili, Karaköprü ilçesi, Akpıyar Mahallesi Balık Ayağı Blv. 1\1A (Karaköprü Mah. 3239 Ada 13 Nolu Parsel) mevkiindeki

Desna Kubat Turizm Otelcilik Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan 143 Oda 286 Yatak Kapasiteli 5 Yıldızlı Otel Projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Desna Kubat Turizm Otelcilik Anonim Şirketi tarafından Şanlıurfa ili, Karaköprü ilçesine, "143 Oda 286 Yatak Kapasiteli 5 Yıldızlı Otel Projesi" projesinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Söz konusu proje ile yapılması planlanan 5 yıldızlı otel,

zemin altı 3 kat, zemin kat, zemin üstü 12 kat ve kullanıma kapalı olacak şekilde teras katından oluşuyor. Otel binasında ayrıca; yemek salonu, toplantı salonu, kafeterya, oturma alanları, yönetim binası, kuru temizleme, kapalı yüzme havuzu, hamam, sauna, jimnastik salonu, vitamin bar, çocuk bakım ve oyun alanı, mescit, kapalı ve açık otopark gibi alanlar da bulunuyor. Proje bedeli 490.633.980 TL olarak belirlendi.



Türkiye

HOSTECH

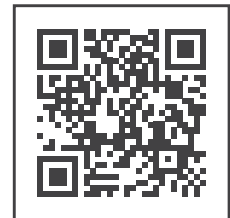
by **TUSİD** İSTANBUL

Uluslararası Otel, Restoran, Kafe, Gastronomi,
Unlu Mamüller ve Teknolojileri Fuarı

10 - 14 Kasım 2026



www.hostechbytusid.com



TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

MSC Cruises'ın yeni mega gemisi MSC World Asia Akdeniz'e açılıyor

Kruvaziyer sektörünün lider markalarından MSC Cruises, büyüyen filosunun World Class serisine eklenecek yeni üyesi MSC World Asia'yı tanıttı. Aralık 2026'da seferlerine başlayacak olan gemi, modern teknoloji, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşım ve Asya'nın kültürel zenginliklerinden ilham alan tasarımıyla markanın şimdiye kadarki en dikkat çekici projeleri arasında yer alıyor. Dünya çapında artan kruvaziyer talebine yanıt olarak geliştirilen MSC World Asia, MSC World Europa ve MSC World America'nın ardından World Class serisinin üçüncü gemisi olarak filoya katılacak. Gemi, yalnızca teknik özellikleriyle değil, misafirlere sunacağı kapsamlı yaşam, eğlence ve keşif deneyimiyle de dikkat çekiyor. MSC World Asia, ilk sezonunda Akdeniz'in en önemli limanlarını

birbirine bağlayan yedi gecelik programlarla hizmet verecek. Barcelona, Marsilya, Cenova, Civitavecchia (Roma), Messina ve Valletta'yı kapsayan rotalar, misafirlere tek seyahatte İspanya, Fransa, İtalya ve Malta'nın öne çıkan destinasyonlarını keşfetme imkânı sunacak. Batı Akdeniz'in kültürel mirasını ve gastronomik zenginliğini bir araya getiren bu rotalar, MSC Cruises'ın bölgedeki güçlü konumunu daha da pekiştirmeyi hedefliyor. 333 metre uzunluğa ve 38.400m²'lik ortak alana sahip MSC World Asia, dünyanın en büyük kruvaziyer gemileri arasında yer alıyor. Gemi, seyahat dönemine bağlı olarak 6.700'ün üzerinde misafiri ağırlayabilecek kapasitesiyle öne çıkıyor. MSC World Asia'nın en dikkat çekici özelliklerinden biri ise geminin genel tasarım dili. Asya'nın mimarisi, sanatı ve



doğal güzelliklerinden ilham alan gemi, World Promenade alanında yer alan dev ejderha figürü gibi özgün tasarım unsurlarıyla farklılaşıyor. Bu yaklaşım, gemiyi yalnızca bir ulaşım aracı değil, başlı başına bir destinasyon haline getiriyor. MSC World Asia'da misafirlere için geniş kapsamlı bir gastronomi ve eğlence dünyası sunuluyor. Gemide 40'tan fazla restoran, bar ve lounge alanı yer alırken uluslararası mutfaklardan ilham alan özel konseptler, ailelere yönelik sosyal alanlar ve farklı yaş gruplarına hitap eden eğlence seçenekleri bulunuyor.



Avrupa'nın en büyük düşük maliyetli havayolu şirketlerinden easyJet'te önemli bir sahiplik değişikliği yaşanıyor. ABD merkezli yatırım şirketi Apollo, easyJet'i 5,7 milyar sterlin, yaklaşık 6,6 milyar euro karşılığında satın almak üzere anlaşmaya vardı. easyJet Yönetim Kurulu'nun Apollo tarafından sunulan satın alma teklifini kabul ettiği bildirildi. Süreçte easyJet ile ilgilenen diğer yatırım şirketi Castlake'in satın alma girişiminden çekilmesinin ardından Apollo'nun teklifi öne çıktı. Apollo, satın

EasyJet 5,7 milyar sterline Apollo'ya satılıyor

alma işleminin ardından easyJet'in mevcut stratejisini desteklemeyi ve şirketin büyümesini hızlandırmayı planladığını açıkladı. Yeni yatırımcının, easyJet'in Avrupa'daki güçlü konumunu korurken operasyonel büyümeye ve şirketin uzun vadeli gelişimine kaynak sağlaması bekleniyor. easyJet CEO'su Kenton Jarvis de Apollo'yu şirketin gelecekteki gelişimi açısından deneyimli bir ortak olarak nitelendirdi. easyJet'in kurucusu Stelios Haji-Ioannou da satın alma anlaşmasına destek verdi. Haji-Ioannou ailesi, easyJet'in yaklaşık yüzde 15'lik hissesini elinde bulunduruyor. Kurucu ailenin, satın alma işleminin ardından da şirkette

uzun vadeli büyük hissedar olarak kalmayı planladığı belirtildi. Bu durum, Apollo'nun easyJet'i devralmasının şirketin kurucu ailesiyle ilişkilerin tamamen sona ermesi anlamına gelmeyeceğini gösteriyor. easyJet, Avrupa düşük maliyetli hava taşımacılığı pazarının en önemli oyuncular arasında yer alıyor. Havayolunun 19 binden fazla çalışanı bulunurken, şirket Avrupa genelinde 35 ülkede yaklaşık 1.200 hatta uçuş gerçekleştiriyor. Apollo'nun satın alma işleminin tamamlanmasının ardından easyJet'in filo, uçuş ağı ve büyüme stratejisinde nasıl bir yol izleyeceği sektör tarafından yakından takip edilecek.

Türk Hava Yolları, Çin'deki uçuş ağını genişletiyor: Çengdu seferleri 11 Kasım'da başlıyor

Türk Hava Yolları (THY), Çin anakarasındaki büyüme stratejisi doğrultusunda yeni rotasını ülkenin batı bölgesinde yer alan Çengdu kentine çevirdi. 11 Kasım itibarıyla başlayacak olan tarifeli uçuşlarla birlikte Çengdu; Pekin, Şanghay ve Guanco'nun ardından THY'nin Çin'deki dördüncü uçuş noktası olacak. Sichuan eyaletinin başkenti olan ve 21 milyonu aşan nüfusuyla dikkat çeken Çengdu; finans, lojistik ve ticaret alanlarındaki gücünün yanı sıra yapay zeka, biyoteknoloji, otomotiv, havacılık ve elektronik gibi kritik sektörlerde global devlere ev sahipliği yapıyor. Ekonomik potansiyelinin yanı sıra

turistik açıdan da büyük bir cazibe merkezi olan kent; UNESCO'dan aldığı "Gastronomi Şehri" unvanı, dünyaca ünlü Sichuan mutfağı ve dev pandalara ev sahipliği yapan Çengdu Dev Panda Yetiştirme ve Araştırma Üssü ile her yıl milyonlarca yerli ve yabancı turisti ağırlıyor. Yeni destinasyona ilişkin açıklamalarda bulunan THY Genel Müdürü Ahmet Olmuştur, Çin'in kurum için stratejik öncelikli pazarlar arasında yer aldığını vurguladı. Olmuştur, teknoloji ve turizmde öne çıkan Çengdu'ya başlatılacak direkt seferlerin Türkiye ile Çin arasındaki ticari, kültürel ve turistik etkileşime ivme kazandıracağını



ifade etti. İstanbul ile Çengdu'yu birbirine bağlayacak yeni hat üzerinde uçuşlar haftada üç frekans olarak planlandı. Seferler; İstanbul'dan Çengdu'ya Çarşamba, Cuma ve Pazar günleri, Çengdu'dan İstanbul'a ise Pazartesi, Perşembe ve Cumartesi günleri gerçekleştirilecek.

SunExpress ile İzmir'den Taşkent'e direkt uçuşlar başlıyor



Türk Hava Yolları ve Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, yaz uçuş programı kapsamında İzmir ile Özbekistan'ın başkenti Taşkent

arasında direkt uçuşlarını başlatıyor. Yeni hat, iki ülke arasındaki hava ulaşımını güçlendirirken, İzmir'den Orta Asya'ya direkt bağlantı imkânı sunacak. 3 Ağustos itibarıyla başlayan İzmir-Taşkent seferleri, Pazartesi ve Perşembe günleri olmak üzere haftada iki kez gerçekleştirilecek. Yeni hat sayesinde yolcular, Orta Asya'nın kültür, tarih ve ticaret merkezlerinden biri olan Taşkent'e konforlu bir şekilde ulaşma imkânı

bulacak. SunExpress, 2026 yaz sezonunda İzmir-Semerkant uçuşlarını da Çarşamba, Cuma ve Pazar günleri olmak üzere haftada üç frekansla sürdürüyor. Taşkent hattının da eklenmesiyle hava yolu, Özbekistan'daki destinasyon ağını güçlendirirken, Türkiye ile Orta Asya arasındaki turizm, kültürel etkileşim ve iş seyahati potansiyeline katkı sağlamayı hedefliyor.

ANFAŞ SUNAR

ANFAŞ **FOOD** **PRODUCT** & **HOTEL** **EQUIPMENT**

33. Uluslararası Gıda ve İçecek
İhtisas Fuarı

37. Uluslararası Konaklama ve Ağırlama
Ekipmanları İhtisas Fuarı

SEZON BURADA BAŞLIYOR.

12 - 15 OCAK 2027

ANFAŞ EXPO CENTER, ANTALYA



KATILIMCI BAŞVURUSU İÇİN
KODU TARAYIN.

ST. Petersburg'dan Ankara'ya başlatılan direkt uçuşlar turizmde yeni bir dönemin kapısını araladı

St. Petersburg ile Ankara hattındaki direkt uçuşlar ve "Ankara-Kapadokya" eksenli yeni turizm rotaları, St Petersburg'da düzenlenen bir toplantıyla turizm profesyonellerine tanıtıldı. Şehrin önde gelen turizm sektörü temsilcilerini bir araya getiren toplantıda; yeni uçuş hattının St. Petersburg pazarına kazandırdığı avantajlar, Ankara'nın geniş transit ulaşım ağı ve Kapadokya'yı merkeze alan kapsamlı turizm programları detaylı şekilde anlatıldı. Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren Pulkovo Havalimanı Genel Müdür Yardımcısı Asiyat Khalvashi, Pulkovo'nun üst üste 3 yıldır

ülkenin en büyük ikinci havalimanı unvanını koruduğunu belirterek, "Geçen yıl 21 milyon yolcu ağırladık. Bugün rota ağımızda 55 havayolu şirketi tarafından hizmet verilen 116 nokta bulunuyor. Uçuş sayımızı artırarak büyümeyi sürdürüyoruz" dedi. St Petersburg-Ankara hattının uçak doluluk oranlarını ve pazardan gelecek talepleri yakından takip ettiklerini anlatan Khalvashi, "Ortaklarımızla uçak doluluk oranlarını ve bu rotaya olan talebi değerlendirmek üzere anlaştık. Uçuş programı başarılı olursa, önümüzdeki yaz sezonundan itibaren bu seferi yıl boyu süren düzenli bir rota statüsüne



geçirmeyi planlıyoruz" diye konuştu. Toplantıda, Ankara Esenboğa Havalimanı'nın yalnızca bir varış noktası değil, aynı zamanda stratejik bir aktarma merkezi olduğuna dikkat çekildi. AJet, Ankara'yı Türkiye genelinde ve yurt dışında toplam 62 farklı noktaya başlattığı, yolcuların minimum aktarmayla seyahat planı yapmasına olanak tanındığının altı çizildi. Toplantıda Ankara'dan kolaylıkla gidilebilecek Kapadokya, Pamukkale gibi destinasyonlarının da tanıtımı yapıldı.



Küresel seyahat çözümleri üreten ve B2B seyahat dağıtımı alanında faaliyet gösteren turizm teknoloji markası BookingAgora üst

BookingAgora'da üst düzey atama

yönetim kadrosuna sektörün deneyimli ismini ekledi. Uluslararası turizm ve otelcilik markalarında yönetici pozisyonlarında rol alan Fırat Kahraman, BookingAgora çatısı altında Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Kahraman, son olarak Six Senses Kocataş Mansions İstanbul'un Rezervasyon ve Gelirler Müdürü olarak görev yapıyordu. Turizmde kredi ve gelirler, otel dağıtım sistemleri (GDS), finans yönetimi, lüks satışlar konusunda uzmanlığı olan Fırat Kahraman

BookingAgora'da gelir ve pazarlama, iş geliştirme, organizasyon alanlarında sorumluluk üstlenecek. Ar-Ge ve yazılım geliştirme sürecinin ardından teknoloji altyapısını yenileyen BookingAgora'nın yeni döneminde küresel alanda güçlü ortaklıkları artırma, operasyonel büyüme stratejisini güçlendirme ve hizmet kalitesini daha da ileriye taşıma konularında kritik rol alması bekleniyor.

Tatilsepeti Pazarlama Direktörü Barış Akkiriş oldu

Tera Yatırım Teknoloji Holding iştiraki Tatilsepeti'nin Pazarlama Direktörlüğü görevine Barış Akkiriş getirildi. İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Akkiriş, Temmuz 2026 itibarıyla yeni görevine başladı. Dijital pazarlama, e-ticaret, ürün yönetimi, büyüme ve pazarlama stratejileri alanlarında 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Akkiriş, kariyeri boyunca telekomünikasyon, e-ticaret, online seyahat ve dijital platform sektörlerinde yöneticilik görevleri üstlendi. Kariyerinin farklı dönemlerinde Turkcell, Vodafone, Bilyoner, Trendyol ve Sahibinden gibi Türkiye'nin önde gelen dijital şirketleri ve platformlarıyla çalışan Akkiriş; veri odaklı pazarlama,

dijital ürün ve iş modellerinin geliştirilmesi, gelir yaratma ve ölçeklenme alanlarında çeşitli dönüşüm projelerine liderlik etti. Son yıllarda Misli.com ve Dugun.com'da CMO, Odamax'ta ise Genel Müdür olarak görev yapan Akkiriş; bu şirketlerde büyüme, marka konumlandırması, dijital ürün ve ticari performans odaklı çalışmaları yönetti. Akkiriş için Tatilsepeti'ndeki yeni görev aynı zamanda markaya dönüş anlamına geliyor. 2018-2019 yılları arasında da Tatilsepeti'nde CMO olarak görev yapan Barış Akkiriş, Temmuz 2026 itibarıyla Pazarlama Direktörü olarak yeniden şirket bünyesine katıldı. Profesyonel kariyerinin yanı sıra akademik çalışmalarını da sürdüren Akkiriş, Eylül



2023'ten bu yana Özyeğin Üniversitesi'nde yarı zamanlı öğretim görevlisi olarak dijital pazarlama alanında dersler veriyor. Barış Akkiriş, yeni görevinde Tatilsepeti'nin marka, dijital pazarlama, müşteri kazanımı ve pazarlama stratejilerinden sorumlu olacak; şirketin seyahat teknolojileri alanındaki büyüme hedefleri doğrultusunda pazarlama stratejisinin geliştirilmesine ve uygulanmasına liderlik edecek.



Dünyanın önde gelen kruvaziyer şirketlerinin Türkiye pazarına olan ilgisi her geçen gün artıyor. Bu ilginin son göstergesi merkezi Cenova'da bulunan İtalyan cruise devi Costa'nın İstanbul Bağdat Caddesi'nde açtığı yeni ofis oldu. Yakın dönemde kruvaziyer sektörünün tecrübeli isimlerinden Burak Çalışkan'ın Türkiye

Costa Cruises'den Türkiye'de yeni ofis

Müdürü olarak atandığı Costa Cruises, yeni ofis açılışında yeni vizyon ve yeni hedeflerle sezona güçlü bir giriş yaptığı mesajını verdi. Costa Türkiye'nin Bağdat Caddesi'ndeki ofis açılışı, Burak Çalışkan'ı ev sahipliğinde turizm profesyonelleri ve turizm medyasının davetli olarak katıldığı bir etkinlikle kutlandı. Kruvaziyer sektör paydaşları ve turizm camiasını sezon öncesi bir araya getiren açılışa, Akdeniz esintili ve İtalyan lezzetli ikramlar ile İtalyan ezgileri eşlik etti. İtalyan misafirperverliği ve Akdeniz yaşam tarzını denizlerle buluşturan

kruvaziyer devi Costa Cruises, bundan böyle Bağdat Caddesi'ndeki merkez ofisi ve yeni yönetimiyle Türk gezginlere ulaşacak. Davetlilere katılımından dolayı teşekkür ederek Costa'da yeni dönemi başlatan Burak Çalışkan, heyecanını şu sözlerle paylaştı: "Costa'nın Türkiye'deki büyüme hedefleri doğrultusunda güçlü B2B iş ortaklıklarımızı büyütürken Türkiye kruvaziyer pazarını geliştirmeye odaklanacağız. Costa ayrıcalıkları ile erişilebilir lüks olan kruvaziyer seyahatini daha çok Türk gezgini ile buluşturacağız."

Ege ve Doğu Akdeniz'in uzman kruvaziyeri Celestyal, Batı Akdeniz'e açılıyor

Ege ve Doğu Akdeniz'in uzman kruvaziyeri Celestyal, Akdeniz'deki yeni rotalarını duyurdu. Batı Akdeniz'e açılan Celestyal İspanya, Portekiz ve Fas'ı kapsayan 7, 14 ve 21 gecelik rotalarıyla misafirlerini buluşturmaya hazırlanıyor. 1.360 yolcu kapasiteli Celestyal Discovery gemisiyle gerçekleştirilecek yeni program, cruise şirketi için önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor. Doğu Akdeniz ile Batı Akdeniz arasında kesintisiz bir deneyim sunan program kapsamında Batı Akdeniz'de toplam 14 yeni limana ilk kez sefer düzenlenecek. Konumlandırma programı

olarak düzenlenen Kuşadası çıkışlı "Akdeniz Rivierası" ise Messina, Napoli, Civitavecchia, Nice, Barcelona'ya uzanıyor. Celestyal, 2026-2028 kış programlarına yeni rotalar ekledi. Kruvaziyer firması önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyan bu hamlesiyle Akdeniz'deki uzmanlığını pekiştirmeyi ve derinleştirmeyi planlıyor. Celestyal, daha önce yaptığı açıklamayla 2026/27 kış sezonunda planlanan Basra Körfezi programını iptal ettiğini ve bunun yerine mevcut Doğu Akdeniz sezonunu uzatma kararı aldığını duyurmuştu. 2026/27 kış sezonunda



Celestyal Discovery, 28 Kasım 2026 tarihinde ana limanı Kuşadası'ndan Barselona'ya hareket edecek. Gemi, iki adet Akdeniz Destanı seferi gerçekleştirdikten sonra, 2 Ocak 2027 tarihinde dönüş konumlandırma seferine çıkacak. Böylelikle yeni program kapsamında Celestyal gemileri, Batı'ya doğru açılan yeni rotalarla 14 yeni limana sefer düzenlemiş olacak.



Corendon Airlines, organizasyonel yapısında gerçekleştirdiği yeni düzenlemeyle operasyonel yönetim ve grup düzeyindeki stratejik yönetim arasındaki görev ve sorumlulukları yeniden yapılandırdı. Gerçekleştirilen organizasyonel düzenleme kapsamında, Corendon Airlines Chief Operating Officer (COO) görevini yürüten Atıl Batu, Corendon Airlines Sorumlu Müdürü

Corendon Airlines'ta üst düzey atama: Atıl Batu Sorumlu Müdür olarak atandı

(Accountable Manager) olarak atandı. Atıl Batu, yeni görevi kapsamında Corendon Airlines'ın operasyonel faaliyetlerinin emniyetli, etkin ve verimli şekilde yürütülmesinden ve şirketin ilgili mevzuat ve operasyonel gerekliliklere uyumunun sağlanmasından nihai olarak sorumlu olacak. Yeni organizasyon yapısında Eğitim, Yer İşletme, Uçuş İşletme ve Teknik departmanları Atıl Batu'ya bağlı olarak faaliyet gösterecek. Emniyet Yönetim Sistemi, Havacılık Güvenliği, Kalite ve SOME departmanları ise bağımsız izleme, denetim ve gözetim fonksiyonlarını sürdürecektir. Yeni yapılanmayla birlikte Sorumlu Müdürlük

görevini Atıl Batu'ya devreden Yıldırım Karaer, Corendon Airlines Grup Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine devam edecek. Karaer, yeni dönemde grup bünyesindeki hava yollarının stratejik yönetimine, hava yolları arasındaki koordinasyonun güçlendirilmesine ve grubun sürdürülebilir gelişimine daha fazla odaklanacak. Gerçekleştirilen görev değişikliğiyle Corendon Airlines, operasyonel yönetim ile grup düzeyindeki stratejik yönetim arasındaki görev ve sorumlulukların daha etkin şekilde yapılandırılmasını ve karar alma süreçlerinin daha verimli bir organizasyon yapısı içerisinde yürütülmesini hedefliyor.

İzmir ile Almatı arasında direkt uçuşlar başladı

Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları tarafından işletilen İzmir Adnan Menderes ve Almatı havalimanları arasında direkt uçuşlar düzenlenen törenlerle başladı. İzmir-Almatı seferleri salı ve cuma günleri olmak üzere haftada iki frekans olarak gerçekleştirilecek. TAV Havalimanları Havalimanları Grup Başkanı Mete Erna "Portföyümüzde yer alan iki stratejik havalimanımızın bu yeni hatla birbirine bağlanmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. TAV Havalimanları olarak faaliyet

gösterdiğimiz her coğrafyada havayolu iş ortaklarımız ve tüm paydaşlarımızla birlikte destinasyonlarımızın bağlantılarını güçlendirmek, turizmin gelişimine katkı sağlamak ve yolcularımıza en iyi seyahat deneyimi sunmak için çalışıyoruz. Bu yeni hattın da Türkiye ile Kazakistan arasındaki turizm, ticaret ve kültürel ilişkileri daha da güçlendireceğine inanıyoruz," dedi. TAV Havalimanları tarafından işletilen İzmir Adnan Menderes Havalimanı, 2026 yılının ilk altı ayında 5 milyon 994 bin 584



yolcuya hizmet verirken, Almatı Havalimanı aynı dönemde 5 milyon 761 bin 269 yolcu ağırladı. Her iki havalimanı da 2025 yılında Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri'nde en iyi havalimanları arasında gösterildi.



Küresel seyahat devi TUI, Avrupa genelinde yükselişe geçen bütçe dostu paket tur talebinden daha fazla pay almak amacıyla yeni markası "Sundeals"i pazara sundu. İlk olarak İngiltere'de dijital platform üzerinden faaliyete geçen Sundeals, fiyat hassasiyeti yüksek tüketicilere esnek ve ekonomik tatil paketleri oluşturma imkânı tanıyor. TUI CEO'su Sebastian Ebel'in yıl başında duyurduğu büyüme stratejisi kapsamında hayata geçirilen

TUI, uygun fiyatlı seyahat pazarı için 'Sundeals' markasını hayata geçirdi

yeni marka, şirketin Avrupa'da "Value" (uygun fiyat/değer) olarak adlandırılan bütçe dostu seyahat segmentindeki pazar payını artırmayı hedefliyor. TUI bünyesinde yer alan L'tur'un Genel Müdürü Beate Einhäuser, Avrupa seyahat pazarının yaklaşık üçte birinin uygun fiyatlı segmentten oluştuğuna dikkat çekti. Kıta genelinde her yıl yaklaşık 13 milyon rezervasyonun kişi başı 750 Euro'nun altındaki bütçelerle gerçekleştiğini belirten Einhäuser, TUI'nin bazı Avrupa pazarlarında bu segmentte

yeterince güçlü olmadığını ve Sundeals ile bu alandaki potansiyeli değerlendireceklerini ifade etti. Sundeals projesinde en dikkat çeken stratejik detay ise platformun "TUI" ana markasından tamamen bağımsız bir kimlikle pazarlanması oldu. Turizm devi, yıllardır titizlikle inşa ettiği orta ve üst segment marka algısını riske atmamak amacıyla, bütçe odaklı ürünlerini ayrı bir marka çatısı altında tüketicilere sunma kararı aldı.

Radisson Otel Grubu, yatırımcı güveninin desteğiyle küresel büyümesini hızlandırıyor



Radisson Hotel Group, 2026 yılının ilk yarısında büyüme stratejisini hızlandırmayı sürdürerek toplam 22.000'in üzerinde odayı kapsayan 160 otelin anlaşmasını imzaladı ve açılışını gerçekleştirdi. Bu güçlü büyüme ivmesi, yatırımcıların Grubun markalarına ve güçlü sonuçlar yaratma kabiliyetine duyduğu güvenin yanı sıra, dünya genelinde yüksek kaliteli markalı konaklama hizmetlerine yönelik talebin güçlü şekilde devam ettiğini ortaya koyuyor. Yılın ilk yarısında Grup; Avrupa, Orta Doğu, Afrika ile Asya Pasifik bölgelerinde gerçekleştirdiği yeni otel anlaşmaları, açılışlar, yeni pazarlara girişler ve marka genişlemeleriyle varlığını daha da güçlendirdi. Bu büyüme ivmesi; lüks, yaşam tarzı odaklı, üst segment, resort, dönüşüm ve karma kullanımlı projeleri kapsayan çeşitlendirilmiş marka portföyü sayesinde destekleniyor. Radisson Otel Grubu Avrupa genelinde, Radisson Collection Hotel, Frankfurt ve Radisson RED Vienna Danube Riverside otellerinin imzalanmasının yanı sıra Avusturya, Almanya ve Polonya'da gerçekleştirdiği yeni otel açılışlarıyla önemli kilometre taşlarına ulaştı. Grup, Tenerife ve Phuket'te açtığı yeni resort otelleriyle tatil destinasyonlarındaki varlığını genişletirken, Radisson Individuals markası da Yunanistan ve İspanya'da büyümesini sürdürdü. Yaşam tarzı odaklı, ve lüks segmentteki markalar da uluslararası yayılımını artırdı. Bu kapsamda Radisson RED, Yeni Zelanda, Filipinler ve Türkiye'de ilk kez hizmet vermeye başlarken, Radisson Collection ise Como Gölü gibi önde gelen destinasyonlardaki varlığını güçlendirdi. Radisson Otel Grubu ayrıca Doğrulanmış Net Sıfır programını genişletmeye devam ediyor. Önümüzdeki aylarda Norveç, Danimarka, İsveç ve Birleşik Krallık'ta 10 otelin daha programa katılması planlanırken, Güney Afrika'daki ilk Doğrulanmış Net Sıfır oteli de bu girişime dahil olacak. Orta Doğu ve Afrika genelinde Radisson Blu Hotel, Dubai Barsha

Heights, Radisson Collection Residences, Riyadh ve Radisson Blu Hotel, Almaty Airport gibi dikkat çekici otel açılışları, Grubun stratejik pazarlardaki varlığını daha da güçlendirdi. Aynı dönemde Afrika, önemli bir kilometre taşını geride bırakarak kıta genelinde faaliyette olan ve geliştirme aşamasındaki otel sayısını 100'ün üzerine çıkardı. EMEA ve Güneydoğu Asya Pasifik bölgelerinde Radisson, 2019 yılından bu yana kendi segmentinde en fazla otel anlaşması imzalayan marka olmayı sürdürüyor. Bu durum, markanın ve Grubun yatırımcılar ile misafirler nezdindeki güçlü konumunu bir kez daha ortaya koyuyor. Radisson Otel Grubu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Küresel Geliştirmeden Sorumlu Başkanı Elie Younes, konuyla ilgili şunları söyledi: "Markalarımız ve çalışanlarımızın gücüyle misafirlerimiz ve yatırımcılarımız için değer yaratıyoruz. İşimizin uzun vadeli yapısına inanıyor, tüm paydaşlarımıza pazarın üzerinde getiri sağlamaya kararlılıkla devam ediyoruz."

Asya Pasifik, elverişli demografik yapısı, artan seyahat talebi ve markalı konaklama yatırımlarına yönelik yükselen yatırımcı güveninin desteğiyle Radisson Otel Grubu'nun en önemli büyüme bölgelerinden biri olmayı sürdürüyor. Çin, Radisson Otel Grubu'nun uzun vadeli büyüme stratejisinde önemli bir rol oynamayı sürdürüyor. Country Inn & Suites by Radisson, Park Inn by Radisson ve Radisson RED markaları altında faaliyet gösteren 260'ın üzerinde otelin yanı sıra, orta segment ve yaşam tarzı odaklı, marka portföyünde de güçlü bir geliştirme portföyüne sahip bulunuyor. Güneydoğu Asya Pasifik bölgesinde LIME Resort Bohol, a member of Radisson Individuals Premier markanın bölgedeki ilk tesisi olarak hizmete açıldı. Avustralasya'da ise Radisson RED Auckland, hem Radisson Otel Grubu'nun Yeni Zelanda'daki ilk oteli hem de bölgedeki ilk Radisson RED oteli olma özelliğini taşıyor. Elie Younes, "Hindistan bugün dünyanın en büyük potansiyele sahip otel geliştirme pazarlarından biri konumunda. Talep arzın üzerinde seyretmeye devam ediyor, altyapı yatırımları hızla gelişiyor ve yatırımcı güveni güçlü kalmayı sürdürüyor. Ülkedeki köklü geçmişimiz, markalarımızın yüksek bilinirliği ve sahadaki güçlü ekiplerimizle birleşen bu dinamikler, uzun vadeli ve sürdürülebilir büyüme için önemli fırsatlar sunuyor." dedi. 2026 yılının ilk yarısında Radisson Otel Grubu, Hindistan'da 22 otel için anlaşma imzaladı ve açılış gerçekleştirdi. Böylece ülkedeki geliştirme portföyü yaklaşık 100 otele ulaştı. Radisson Otel Grubu bugün Hindistan'ın 86 şehrinde, 15.500'ün üzerinde oda kapasitesine sahip 142 otel işletiyor. Bu güçlü varlığıyla Grup, ülkenin önde gelen uluslararası otel işletmecilerinden biri olma konumunu daha da güçlendiriyor. Grup, kısa süre önce açıkladığı India Vision 2030 stratejisi kapsamında ise önümüzdeki beş yıl içinde Hindistan'daki portföyünü 500 otele çıkarmayı hedefliyor.

Katar'dan Mısır'a 30 milyar dolarlık dev turizm ve gayrimenkul yatırımı

Son dönemde Türk sanayicilerinin yanı sıra Körfez ülkelerinin de ana gayrimenkul ve turizm odağı haline gelen Mısır, Katar merkezli kamu gayrimenkul şirketi Qatari Diar'ın 29,7 milyar dolarlık dev "Alam Al Roum" projesine ev sahipliği yapıyor. Mısır'ın Kuzey Sahili'nde Başbakan Mostafa Madbouly ve Katarlı üst düzey yöneticilerin katılımıyla temeli atılan projenin, 3,5 milyar doları doğrudan nakit olmak üzere ilk aşama inşaat süreci başlatıldı. Toplamda 20,58 milyon metrekare alan ve

7,2 kilometrelik sahil şeridini kapsayacak devasa turizm üssünde; 3.500'den fazla otel odası, uluslararası marinalar, yapay lagünler ve 18 delikli golf sahası yer alacak. Projenin 2030'da teslim edilecek 4 milyon metrekarelik ilk etabının ise 1.000'den fazla otel odası, 50 yatılık marina ve 30 bin kişilik istihdam yaratması bekleniyor. Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'ın hamleleriyle birlikte Mısır'daki Körfez menşeli turizm yatırımlarının toplamı 80 milyar dolara ulaşırken, Katarlı şirketin Mısır'daki bu



tek projesinin 30 milyar dolarlık değeri, Türkiye'de faaliyet gösteren 220 Katarlı şirketin toplam 20 milyar dolarlık yatırım hacmini geride bırakarak dikkat çekici bir finansal büyüklüğe işaret ediyor.

Wyndham EMEA'daki varlığını güçlendiriyor, gelişen destinasyonlar ve markalı konaklama hizmetleri büyümeyi destekliyor

Seyahat talebindeki trendler Avrupa, Orta Doğu, Avrasya ve Afrika (EMEA) bölgesinde dönüşümden geçmeye devam ederken, Wyndham Hotels & Resorts deneyim odaklı seyahatler, gelişen destinasyonlar ve dünya genelinde tanınan otel markalarına yönelik artan talebe paralel olarak bölge genelindeki stratejik büyümesine hız kazandırıyor. Wyndham, 2026 yılının ilk yarısında EMEA bölgesi genelinde gerçekleştirdiği 13 yeni otel açılışı ve 25 yeni otel projesi için imzaladığı anlaşmalarla bölgedeki dinamik seyahat pazarlarının pek çoğundaki varlığını güçlendirdi. Wyndham'ın bölge genelindeki büyümesine şirketin Türkiye'de sürdürdüğü ivme, Hindistan'da kaydettiği hızlı büyüme ve turizm altyapısının geliştiği, yurt dışından ilginin arttığı ve böylece uzun vadeli proje geliştirme fırsatlarının ortaya çıktığı Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) gibi gelişen destinasyonlar

öncülük etti. Wyndham'ın EMEA'daki otel sayısı ikinci çeyrek sonu itibarıyla 750'nin üzerine, oda sayısı 99 binin üzerine yükseldi. Wyndham, 25 markayı içeren portföyünden aldığı güçle hızla büyüyen orta ve üst segmentlerde ve karma projelerdeki varlığını güçlendiriyor ve doğru markayı doğru zamanda doğru pazarlarla buluşturmaya odaklanıyor. Türkiye, Wyndham'ın en aktif şekilde proje geliştirdiği pazar olma konumunu 2026 yılının ilk yarısında da korudu. Türkiye'deki otel açılışları Wyndham'ın EMEA genelinde gerçekleştirdiği açılışlar içinde çoğunluk oluştururken, şirket ülkedeki uluslararası otel grupları arasındaki lider konumunu da güçlendirdi. Wyndham'ın Türkiye genelindeki otel sayısı 2026 yılının ilk yarısında gerçekleşen ve toplamda yaklaşık 2 bin odayı kapsayan yedi otelin açılışıyla 130'un üzerine çıktı. Şirket aynı dönemde Türkiye'de altı yeni otel projesi için de anlaşma imzaladı.



Türkiye'de yurt içi seyahat ve yurt dışından gelen talebin gücünü koruması ve turizm altyapısına yapılan yatırımların sürmesiyle birlikte Wyndham da ülkenin önemli iş merkezlerinde, resort destinasyonlarında ve gelişen bölgesel pazarlarında büyümeye devam etti. İlk yarıda şirketin geniş bir marka yelpazesinde gerçekleştirdiği açılışlar arasında TRYP by Wyndham İstanbul Maltepe, Ramada Encore by Wyndham Midyat, Ramada by Wyndham Erzincan Ergen, Ramada Hotel & Suites by Wyndham Adana, Ramada by Wyndham Düzce, Wyndham Garden Antalya Konyaaltı ve Wyndham'ın Türkiye'deki ilk markalı rezidans projesi olan Ramada Residences by Wyndham İstanbul Haramidere de yer aldı.

Accor 2026 yılı ilk yarı finansal sonuçlarını açıkladı: Zorlu küresel koşullara rağmen çevikliğini korudu

Dünyanın öncü konaklama grubu Accor, 2026 yılının ilk yarı finansal sonuçlarını açıkladı. Accor'un 2026 yılının ilk yarısındaki konsolide gelirleri, 2025'in aynı dönemine kıyasla sabit kur bazında %3 artarak 2,76 milyar euro olarak gerçekleşti. Dünyanın önde gelen konaklama grubu Accor, zorlu küresel koşullara rağmen 2026'nın ilk yarısında çevikliğini korudu. Accor, 2026 yılının ilk yarısında RevPAR'ını %2,2 artırırken, net otel büyümesi %3,2 olarak gerçekleşti. Grubun geliştirme portföyü %11,4 büyürken, tekrarlayan FAVÖK sabit kur bazında %6,5 artarak 563 milyon euroya ulaştı. Tekrarlayan serbest nakit akışı ise %42 artışla 194 milyon euro olarak gerçekleşti. 2026 yılının ilk yarısında Accor, yaklaşık 14 bin odaya karşılık gelen 109 yeni otel açarak son 12 ayda %3,2 net otel büyümesi kaydetti. Haziran 2026 sonu itibarıyla grubun portföyü 5.835 otelde toplam 881 bin 928 odaya ulaşırken, geliştirme portföyü 1.595 otelde 268 binden fazla odadan oluştu. Accor'un 2026 yılının ilk yarısındaki

konsolide gelirleri, 2025'in aynı dönemine kıyasla sabit kur bazında %3 artarak 2,76 milyar euro olarak gerçekleşti. Accor Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Sébastien Bazin, sonuçlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Orta Doğu'daki gelişmelerin yarattığı olumsuz etkilere rağmen, 2026'nın ilk yarısında da güçlü büyümemizi sürdürdük. Bu performans; kilit pazarlardaki ivmemizi, ekiplerimizin özverisini, markalarımızın gücünü ve maliyet disiplinimizi yansıtır. Kontrol edebildiğimiz alanlara odaklanarak büyüme stratejimizi kararlılıkla uygulamaya devam ediyoruz. 2026 yılının geri kalanında da büyümemizi sürdürmeyi ve stratejik yol haritamızı hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Essendi'deki payımızın devrine ilişkin bağlayıcı anlaşmanın imzalanması ise Accor'un daha sade, öngörülebilir ve varlık hafif iş modeline dönüşümünde önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor. 2026 mali yılının ilk iki ayında otel faaliyetleri güçlü bir performans sergilerken, şubat ayı sonunda Orta Doğu'da yaşanan



gelişmeler ikinci çeyrekte makroekonomik ve jeopolitik ortamı önemli ölçüde etkiledi. Özellikle Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki faaliyetlerde görülen yavaşlama, en belirgin şekilde Lifestyle segmentinin performansına yansıdı. Buna karşın Accor, coğrafi ve segment bazındaki çeşitlendirilmiş portföyü ile sıkı maliyet disiplini sayesinde büyümesini sürdürdü." Accor, 2026 yılının devamında RevPAR büyümesini %2 ile %2,5 arasında gerçekleştirmeyi, ağ büyümesinin yaklaşık %3,5 olmasını ve tekrarlayan FAVÖK'ün, döviz kurlarındaki yaklaşık 10 milyon euroluk olumsuz etki dikkate alındığında 1,260 milyar euro ile 1,285 milyar euro aralığında gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Küresel turizm yatırımları tarihi rekorla 1 trilyon dolar eşliğini aştı



Küresel turizm pazarındaki büyüme ve yatırım iştahı rekor seviyelere ulaşmaya devam ediyor. WTTTC'nin yayımladığı raporda yer alan veriler, dünya genelinde seyahat ve turizm alanına

yönlendirilen sermaye akışının ivme kazandığını gösterdi. Yıllık %8,5'lik artışla 1 trilyon dolar eşliğini geride bırakan yatırımlar, sektörün küresel ekonomik toparlanma ve büyümedeki sürükleyici gücünü bir kez daha teyit etti. Raporda, turizm sektörünün küresel ekonomiye sunduğu toplam katkının 11,6 trilyon dolar gibi devasa bir büyüklüğe ulaştığı vurgulanırken, bu büyümenin kalıcı kılınması için altyapı

ve sürdürülebilirlik odaklı projelere öncelik verilmesi gerektiği kaydedildi. Özel sektör yatırımlarının yanı sıra kamu politikalarının ve stratejik planlamaların destinasyonların rekabet gücünü doğrudan etkilediği belirtilen raporda; çevre dostu projeler, dijital altyapı ve nitelikli insan kaynağına yönelik sermaye aktarımlarının uzun vadeli istikrar için hayati önem taşıdığı ifade edildi.

Elginkan Vakfı'ndan kadın istihdamına güçlü destek

Elginkan Vakfı ve Manisa Ticaret ve Sanayi Odası ile TOBB Manisa Kadın Girişimciler Kurulu iş birliği ile yürütülen “Sanayide Kadın Eli – Kadın Kaynakçılar Yetiştiriyor” projesiyle, kadınların kaynakçılık eğitimi alarak sanayinin nitelikli iş gücüne katılmaları hedefleniyor. Proje, mesleki eğitim ve istihdama yönlendirme süreçleriyle kadın istihdamına katkı sağlıyor. Manisa Ticaret ve Sanayi Odası, TOBB Manisa Kadın Girişimciler Kurulu ve Elginkan Vakfı Manisa Ümmehan Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi (ÜEMTEM) iş birliğinde yürütülen proje kapsamında, 2026 yılında 50 kadının kaynakçılık eğitimi alması hedefleniyor. İlk grup eğitimini tamamlarken, ikinci grup eğitimine devam ediyor. Ağustos ayında ise Elektrik Ark Kaynakçılığı eğitimi başlayacak. Program kapsamında kursiyerler, iş sağlığı ve güvenliği, teknik kaynak uygulamaları, mentörlük ve kişisel gelişim alanlarında altı hafta boyunca teorik ve uygulamalı eğitim alıyor. Eğitimi başarıyla tamamlayan kursiyerler Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) onaylı Kurs Bitirme Belgesi almaya hak kazanırken, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası'nın desteğiyle Mesleki Yeterlilik Belgesi (MYK) süreçlerinden de yararlanarak ulusal ve uluslararası projelerde görev alabilecek mesleki yeterliliğe sahip oluyor. 1994 yılından bu yana Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezleri aracılığıyla Türk sanayisinin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesine katkı



sağlayan Elginkan Vakfı, “Sanayide Kadın Eli” projesiyle kadınların üretim süreçlerinde daha fazla yer almasını destekliyor. Meslek edindirme ve istihdama yönlendirme odaklı proje, kadın istihdamını güçlendirirken sanayinin nitelikli iş gücü ihtiyacının karşılanmasına da katkı sunuyor. Elginkan Vakfı Kurucusu Merhum Sayın Hüseyin Ekrem Elginkan'ın; Allah'tan bütün dileğim, kurduğum bütün müesseselerin devamlılığının sağlanması, memlekete faydalı birer kuruluş olarak insanlara iş imkânı yaratması, devlete vergi vermesi ve bizden sonra gelecek olanlara da örnek olmasıdır”. Vasiyeti doğrultusunda yürütülen çalışmalar, üretken istihdam anlayışını bugün de yaşatmaya devam ediyor.

Beykoz Riva'daki metruk otel yıkılıyor yerine Gençlik Kampı ve Spor Tesisi planlanıyor

İstanbul Beykoz'un Riva Mahallesi'nde uzun yıllardır atıl vaziyette bulunan, çevre kirliliğinin yanı sıra güvenlik sorunlarıyla da bölge sakinlerinin tepkisini çeken ve kamuoyunda “Metruk Otel” olarak anılan yapının yıkımına başlandı. Beykoz Belediyesi ekipleri tarafından yürütülen çalışmalar havadan görüntülenirken, boşaltılacak alanda gençlik ve spor odaklı yeni bir projenin hayata geçirilmesi planlanıyor. Riva'nın en önemli noktalarından birinde yer alan ve zamanla fiziksel tahribata uğrayarak güvenlik riski oluşturan bina, iş makinelerinin müdahalesiyle kademeli olarak yıkılıyor. Çevre sakinlerinin şikayetlerine konu olan yapının ortadan kaldırılmasıyla birlikte bölgedeki görüntü ve çevre kirliliğinin önüne

geçilmesi hedefleniyor. Saha çalışmalarını yerinde inceleyen Beykoz Belediye Başkanı Özlem Vural Gürzel, alanın geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Yapının uzun süredir sahipsiz kaldığını vurgulayan Gürzel, şu ifadeleri kullandı: “Burası çok uzun yıllardır sahipsiz kalan ve ‘metruk otel’ olarak adlandırdığımız bir yapıydı. Riva'nın en güzel konumlarından birinde yer alan bu alanın atıl kalmasından rahatsızlık duyuyorduk. İlk hedefimiz bu kirliliği ortadan kaldırmaktı. Yıkımın ardından Gençlik ve Spor Bakanlığımız ile koordineli bir şekilde buraya modern bir gençlik kampı kazandırmayı hayal ediyoruz. Gençlerimize verdiğimiz sözü tutarak alanı sosyal ve sportif bir merkeze dönüştüreceğiz. Bugün gerçekleştirdiğimiz yıkım, bu projenin



ilk adımıdır.” Yıkım ve hafriyat kaldırma işlemlerinin tamamlanmasının ardından rekreasyon ve imar süreçlerinin başlatılacağı öğrenildi. Yeniden düzenlenecek alanın; gençlerin sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerini gerçekleştirebileceği kapsamlı bir tesis kompleksine dönüştürülmesi hedefleniyor.

Dünyanın seyahat içerik üreticileri İzmir'de buluşacak



İzmir, 2027 yılında dünyanın dört bir yanından seyahat içerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve önde gelen seyahat markalarını buluşturan önemli bir

uluslararası organizasyona ev sahipliği yapacak. İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü ve İZFAŞ iş birliğinde gerçekleştirilecek TBEX Türkiye, yaklaşık 400 uluslararası temsilciyi, 7-10 Eylül 2027 tarihlerinde İzmir'de bir araya getirecek. Seyahat içerik üreticileri ve seyahat endüstrisini buluşturacak uluslararası konferans ve networking etkinliği TBEX Türkiye kapsamında, dünyanın farklı ülkelerinden yüzlerce seyahat blog yazarı, YouTuber, podcaster, fotoğrafçı, influencer ve geleneksel seyahat medyası temsilcisi İzmir'de ağırlanacak. Profesyonel hikâye anlatıcılarıyla yeni iş

birlikleri geliştirmek isteyen destinasyon pazarlama kuruluşları ve önde gelen seyahat markaları da etkinlikte yer alacak. İçerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve seyahat markalarını buluşturacak TBEX Türkiye'de; eğitim oturumları, atölye çalışmaları, ana konuşmalar ve iş ağı oluşturma etkinlikleri düzenlenecek. Program kapsamında İzmir'in tarihi, kültürel ve gastronomik zenginliklerinin yanı sıra kentin çevresindeki önemli destinasyonların da deneyimlenmesiyle etkinliğin, İzmir'in uluslararası seyahat ve turizm ağlarındaki konumunu güçlendirmesi bekleniyor.



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

ALTİD panelinde dijitalleşme ve değişen turist talepleri konuşuldu

Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) tarafından düzenlenen Turizm Sezon Değerlendirme Paneli, Kalia Beach'te gerçekleştirildi. Panelde 2026 turizm sezonunun değerlendirmesinin yanı sıra 2027 sezonuna yönelik uçuş planlamaları, pazar beklentileri, müşteri taleplerindeki değişim ve turizmde dijitalleşme konuları ele alındı. ALTİD Başkanı Cem Özcan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panele Fun & Sun Türkiye Genel Müdürü Oğuz Ergül, MTS/OTS Globe Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Deniz Karakaya ve Corendon Tour Managing Director Şükrü Onal konuşmacı olarak katıldı. Panelde 2027 sezonuna ilişkin hava yolu kapasitesi ve Gazipaşa-Alanya Havalimanı'na yönelik uçuş planlamaları değerlendirildi. Corendon Tour Managing Director Şükrü Onal, hava yolu şirketleri açısından Gazipaşa-Alanya Havalimanı'na ilişkin diğer bazı destinasyonlara kıyasla daha maliyetli olduğunu belirterek, 2027 sezonunda daha erken bir operasyon planlandığını ve özellikle Danimarka pazarında uçuş kapasitesinin

artırılmasının değerlendirildiğini ifade etti. 2027 yılı için Gazipaşa-Alanya Havalimanı uçuşlarında mevcut kapasitenin korunmasının planlandığı, ancak operasyonların daha erken başlatılmasının da gündemde olduğu belirtildi. MTS/OTS Globe Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Deniz Karakaya ise 2027 yılına ilişkin değerlendirmesinde, rakip destinasyonlarda uçak planlamalarının artmasına da dikkat çekti. Karakaya, 8 Kasım'da gerçekleştirilecek COP31'in Antalya destinasyonu açısından olumlu katkılar sağlayabileceğini ifade etti. Panelde Alanya'nın turizm ürün çeşitliliği ve konaklama kapasitesinin tur operatörleri açısından önemine de değinildi. Deniz Karakaya, Alanya'nın sahip olduğu ürün çeşitliliği ve yüksek kapasite yoğunluğunun destinasyonu tur operatörleri açısından önemli kıldığını belirterek, müşteri memnuniyetinin sürdürülebilir büyümenin temel unsurlarından biri olduğunu vurguladı. Fun & Sun Türkiye Genel Müdürü Oğuz Ergül ise özellikle Rusya pazarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Rus turistlerin



destinasyona yönelik aidiyet duygusunun yüksek olduğuna işaret eden Ergül, Rusya-Ukrayna savaşının ardından pazardaki gelişmelerin ve turist davranışlarındaki değişimlerin yakından takip edilmesi gerektiğini belirtti. Panelin önemli başlıklarından biri de dijitalleşme ve değişen müşteri beklentileri oldu. Turizm sektöründe dijital çağla birlikte turistlerin talep ve tatil alışkanlıklarının değiştiği belirtilirken, müşterilerin beklentilerine hızlı şekilde ulaşmanın ve bu beklentilere yönelik çözümleri zamanında geliştirebilmenin sektörün geleceği açısından önem taşıdığı ifade edildi. Dijital uygulamaların ve değişen jenerasyonların tatil anlayışlarının yakından takip edilmesi gerektiği vurgulanırken, turizm sektörünün "Geçmişte nasıl hizmet veriyorduk, gelecekte nasıl hizmet vermeliyiz?" sorularına odaklanması gerektiği değerlendirildi.

La Lorraine'in yeni Orta Doğu Genel Müdürü Hüseyin Ödemiş oldu



Değirmencilik ve fırıncılık sektöründe 85 yılı aşkın tecrübesi ile köklü bir geçmişe sahip olan La Lorraine Bakery Group (LLBG), Orta Doğu operasyonlarına liderlik edecek ismi belirledi. Hüseyin Ödemiş, 3 Ağustos 2026 tarihi itibarıyla La Lorraine Orta Doğu Genel Müdürü olarak atandı. Yeni görevinde Hüseyin Ödemiş, Türkiye ve Orta Doğu Bölge Başkan Yardımcısı Neslihan Nigiz Ulak'a doğrudan bağlı olarak görev yapacak ve La Lorraine Orta Doğu'nun büyüme stratejilerine liderlik etmekten, organizasyonel yetkinlikleri geliştirmekten ve bölge genelinde sürdürülebilir iş sonuçlarının elde edilmesini sağlamaktan sorumlu olacak.

Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'yı kapsayan yaklaşık 20 yıllık profesyonel kariyeri boyunca Hüseyin Ödemiş, hızlı tüketim ürünleri (FMCG), tüketim malları ve üretim sektörlerinde başarılı liderlik görevleri üstlenerek güçlü bir yönetim ve iş geliştirme tecrübesi edindi. Profesyonel kariyerine 2007 yılında Procter & Gamble (P&G) bünyesinde başlayan Ödemiş, burada 15 yıl boyunca satış, ticari operasyonlar, kategori yönetimi, distribütör yönetimi ve stratejik planlama alanlarında giderek artan sorumluluklar üstlendi. P&G'deki kariyeri boyunca liderlik ekibinde çeşitli kritik görevlerde bulunan Ödemiş; Kıdemli Satış Direktörü, Ulusal Müşteriler Satış Direktörü, Distribütör Operasyonları Satış Direktörü, Ticari Operasyonlar Kategori Müdürü ve CEEMEA (Orta ve Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Pazar Stratejisi ve Planlama Satış Direktörü pozisyonlarında görev yaptı. Türkiye, İsviçre, Birleşik Arap Emirlikleri ve Ermenistan'da edindiği uluslararası deneyim sayesinde farklı pazarlarda başarılı büyüme süreçlerini yönetti,

müşteri iş birliklerini güçlendirdi ve yüksek performanslı ticari organizasyonların gelişimine liderlik etti. 2022 yılında Koroza Group'a Hijyen Bileşenleri İş Birimi'nden sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve İş Birimi Lideri olarak katılan Ödemiş, bu görevinde organizasyon genelindeki ticari ve operasyonel performansa liderliğiyle katkı sunarken, iş büyümesini hızlandırma, operasyonel mükemmeliyeti geliştirme ve stratejik dönüşüm projelerini hayata geçirme sorumluluğunu üstlendi. Hüseyin Ödemiş, son olarak Birleşik Arap Emirlikleri'nde faaliyet gösteren Al Safi Danone'da Ülke Direktörü olarak görev yaptı ve şirketin dinamik büyüme dönemine liderlik etti. Ülke operasyonlarının genel yönetimini üstlenerek pazarda kârlı büyümenin sağlanmasında da öncü olurken, aynı dönemde operasyonel uygulama yetkinliklerinin güçlendirilmesine, ticari performansın artırılmasına, kaynakların daha etkin kullanılmasına ve hesap verebilirlik ile sürekli gelişim kültürünün yaygınlaştırılmasına odaklandı.

Ticaret Bakanlığı'ndan erken rezervasyon iptallerine ilişkin '30 Gün' düzenlemesi

Yaz sezonu öncesinde sunulan %25 ile %50 arasındaki fiyat indirimlerinden yararlanarak rezervasyon yaptıran vatandaşlar ile tesis işletmecileri, son dakika iptal süreçlerinde karşı karşıya geliyor. Tatilini iptal eden tüketiciler ödemelerini geri almak isterken; işletmeler, odanın ilgili tarihlerde boş tutulduğu ve başka bir müşteriye satılmadığı gerekçesiyle ücret iadesi yapmaktan kaçınıyor. Tüketicilerden gelen yoğun şikayetler üzerine konuyu incelemeye alan Ticaret Bakanlığı, tarafların yasal hak ve sorumluluklarını netleştirdi.

Bakanlık kararına göre; tüketicilerin erken rezervasyon sözleşmelerini tesis giriş tarihinden en geç 30 gün öncesine kadar feshetme hakkı bulunuyor. Belirlenen bu yasal süre içerisinde yapılan iptal bildirimlerinde, zorunlu vergi ve kesintiler gibi yasal yükümlülükler haricindeki tüm konaklama bedelinin tüketiciye eksiksiz iade edilmesi gerekiyor. Fesih bildiriminin tatil başlangıcına 30 günden daha az bir süre kala yapılması durumunda ise paket tur ve konaklama sözleşmelerinde yer alan maddeler doğrultusunda tesise kademeli kesinti hakkı

tanınıyor. Tüketicinin tesisi mağdur etmesini önlemek amacıyla uygulanan yaptırımlarda genel çerçeve şu şekilde



işliyor: 30 - 15 Gün Kala: Rezervasyon bedelinin yaklaşık %25'i oranında kesinti yapılıyor. 15 - 7 Gün Kala: Toplam bedelin %50'sine kadar kesinti uygulanabiliyor. 7 Günden Az Kala: Odayı yeniden satma ihtimali oldukça düştüğü için genellikle ücret iadesi gerçekleştirilmiyor.

Meet Global MICE Kongresi, Türk MICE sektörü için yeni stratejik fırsatların kapısını aralıyor

Bu yıl 16-17 Aralık tarihlerinde Moskova'da düzenlenecek 4. Meet Global MICE Congress (MGMC), Türkiye'nin MICE uzmanları için kritik iş fırsatları sunmaya hazırlanıyor. 40'tan fazla ülkeden 3 bini aşkın temsilciyi bir araya getirecek bu büyük organizasyon öncesinde kongre yetkilileri, Türk MICE sektörünün dinamizmine ve küresel rekabet gücüne duydukları güçlü güveni vurguladı. MGMC, genişleyen ticaret hacmi ve sağlam uluslararası iş birliği arayışına zamanında atılmış stratejik bir adım niteliği taşıyor. Moskova Turizm Komitesi tarafından organize edilen ve küresel iş turizmi ile MICE sektörünün en prestijli etkinliklerinden biri kabul edilen Meet Global MICE Congress, Rusya'nın önde gelen iş merkezlerinden Moskova Dünya Ticaret Merkezi'nde gerçekleşecek. MGMC; stratejik iş ortaklıklarını teşvik etmek, bilgi alışverişini kolaylaştırmak ve anlamlı iş birliklerine yön vermek amacıyla BRICS ülkeleri ve Küresel Güney'den kurumsal ve dernek alıcılarını, MICE

ve etkinlik planlayıcılarını, MICE tedarikçilerini, resmi turizm otoritelerini ve sektörün önde gelen uzmanlarını bir araya getiriyor. Kongre, Türkiye'deki MICE profesyonelleri için yüksek etkili ticari ağlar kurmak ve hızla büyüyen uluslararası pazarlarda iş fırsatları yakalamak adına güçlü bir platform işlevi görüyor. Kongre, BRICS ve Küresel Güney ülkelerinden 150'yi aşkın katılımcının, uluslararası ve yerel alıcılarla hedef odaklı B2B görüşmeleri gerçekleştireceği geniş bir sergi alanına ev sahipliği yapıyor. Prestijli "Davetli Alım Heyeti" programı; Çin, Hindistan, Güneydoğu Asya, Körfez İş Birliği Konseyi (GCC) ülkeleri, Latin Amerika, Afrika ve BDT bölgesinden büyük kurumsal bütçeleri yöneten 200'den fazla üst düzey karar vericiyi bir araya getirecek. Etkinlik katılımcılarının yaklaşık yüzde 70'inin üst düzey yöneticilerden oluşması, görüşmelerin doğrudan iş anlaşmalarına dönüşmesi için son derece verimli bir zemin sunuyor. MGMC, Türk destinasyon şirketleri, konaklama markaları,



hava yolu şirketleri ve diğer MICE tedarikçileri için hizmetlerini sergileme ve yüksek değerli kurumsal sözleşmeler imzalama konusunda doğrudan ve etkili bir yol sağlıyor. Kongrenin bu yılki ana teması "MICE'ta Başarının Anatomisi: Fikirler ve Araçlardan Somut Sonuçlara" olarak belirlendi. Oturumlar kapsamında katılımcılar, bir iş etkinliğinin fikir aşamasından uygulanmasına ve nihai değerlendirilmesine kadar tüm yaşam döngüsüne tanıklık edecek. Vurgu yalnızca ilham verici kavramlara değil, katılımcıların doğrudan etkinlik sırasında uygulayabilecekleri kullanıma hazır pratik araçlara ve mekanizmalara yapılacaktır. Küresel MICE sektörünün liderleri; projelerin finansal sürdürülebilirliği ve dijital teknolojilerden yeni pazarlara açılmaya ve kriz yönetimine kadar temel alanlarda en güncel örnek saha çalışmalarını ve trendleri sunacak.

AB'den turizm ve ambalaj sektörüne radikal adım

AB genelinde ambalaj atıklarını azaltmayı ve döngüsel ekonomiyi güçlendirmeyi hedefleyen tüzük, tedarik zincirinden konaklama tesislerindeki müşteri deneyimine kadar geniş bir alanda operasyonel kuralları yeniden şekillendiriyor. Tüzük kapsamında 12 Ağustos itibarıyla uygulamaya giren ilk etap, öncelikli olarak üretim süreçlerini, ambalaj içeriğini ve kimyasal güvenlik standartlarını kapsıyor. Düzenlemeyle birlikte gıdalla temas eden ambalajlarda halk arasında "sonsuz kimyasallar" olarak bilinen kanserojen PFAS maddelerinin kullanımı sınırlandırılırken, tüm üreticilere ağır metal limiti ve uygunluk beyanı zorunluluğu getirildi. Ayrıca otel odalarında ve işletmelerde yaygın olarak tüketilen tek kullanımlık kahve kapsülleri de resmi olarak ambalaj atığı statüsüne alınarak takibe bağlandı. Yeni mevzuatın en kritik finansal düzenlemesini ise Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu (EPR) mekanizması oluşturuyor. Otellerden restoranlara kadar tüketilen her türlü ambalajlı ürünün toplanması, ayrıştırılması ve

geri dönüştürülmesine ilişkin tüm finansal ve operasyonel yük, artık üretici ve ithalatçı firmalar tarafından karşılanacak. Sistem kapsamında uygulanacak Eko-Modülasyon (Çevreye Göre Fiyatlandırma) modeliyle; geri dönüştürülebilir ve doğa dostu ambalaj imal eden üreticiler daha düşük katkı payı öderken, plastik ve ayrıştırılması zor materyaller kullanan firmalar yüksek finansal yaptırımlarla yüzleşecek. Bu hamle, konaklama tesislerinin üzerindeki atık yönetimi maliyetini hafifletirken, tedarik tercihlerini de doğrudan yeşil ürünlere yönlendirecek. Turizm ve konaklama sektörünü yakından ilgilendiren ambalaj yasakları için tesislere kademeli bir geçiş süreci tanındı. Sürdürülebilir Turizm Sertifikasyonu süreçleriyle de entegre yürütülen takvim doğrultusunda, 1 Ocak 2030 itibarıyla otel ve restoranlarda şu kısıtlamalar tam kapasiteyle yürürlüğe girecek: Otel Banyolarında Dönüşüm: Konaklama tesislerinde oda servisi kapsamında sunulan küçük ambalajlı şampuan, duş jeli, sabun ve vücut losyonu gibi tek kullanımlık mini (amenity) ürünlerin kullanımı

tamamen kaldırılacak. Bu ürünlerin yerini duvara monte edilebilen, doldurulabilir (dispenser) sistemler alacak.

Restoran ve Büfelerde Porsiyon Ambalaj Yasağı: Otel restoranlarında ve yeme-içme alanlarında kullanılan tek porsiyonluk mini reçel, bal, tereyağı, ketçap, mayonez ve şeker paketleri yasaklanacak. Tesisler dökme veya toplu sunum ünitelerine geçecek. Taze Gıda ve Plastik Ambalaj Kısıtlaması: Tesis mutfaklarına giren 1,5 kilogramın altındaki işlenmemiş taze meyve ve sebzelerin plastik ambalajlar içerisinde tedarik edilmesine son verilecek. Sektör temsilcileri, sürecin ilk aşamada ambalaj sanayisi ve konaklama tesisleri açısından altyapısal bir adaptasyon maliyeti yaratacağını; ancak uzun vadede hem otel işletme giderlerini düşüreceğini hem de Türk turizminin uluslararası pazardaki "yeşil ve sürdürülebilir destinasyon" imajını pekiştireceğini öngörüyor.



Seyahat etmek uzun yıllar boyunca yeni yerler görmek, dinlenmek ve keşfetmekle ilişkilendirildi. Ancak seyahat alışkanlıkları değişiyor. Artık yalnızca "Nereye gidiyorum?" sorusu değil; "Nasıl gidiyorum, nerede konaklıyorum ve ziyaret ettiğim yerde nasıl bir etki bırakıyorum?" soruları da tatil tercihlerinin bir parçası haline geliyor. Perk tarafından derlenen sürdürülebilir seyahat istatistiklerine göre seyahat edenlerin %85'i daha sürdürülebilir seyahati önemli veya çok

Z kuşağı seyahat alışkanlıklarını değiştiriyor: Daha sürdürülebilir bir tatil mümkün mü?

önemli görüyor. "Sustainable travel" aramalarının son iki yılda %108 arttığı belirtilirken, küresel sürdürülebilir turizm pazarının 2025 yılında 3,56 trilyon ABD doları seviyesinde olduğu ve 2034 yılına kadar yaklaşık 11,39 trilyon ABD dolarına ulaşması bekleniyor. Bu göstergeler, sürdürülebilirliğin turizm sektöründe yalnızca niş bir tercih olmaktan çıkarak seyahat kararlarını, işletme stratejilerini ve destinasyon yönetimini etkileyen önemli bir unsur haline geldiğine işaret ediyor. Kuşaklar arasındaki veriler, gençlerin bu değişimdeki rolünü daha görünür hale getiriyor.

Perk'in derlediği verilere göre Z kuşağından seyahat edenlerin %75'inin önümüzdeki 12 ay içinde daha sürdürülebilir seyahat etmek istediğini belirtiyor. Bu oran Y kuşağında %71, X kuşağında %60, Baby Boomer kuşağında ise %47 seviyesinde. Z kuşağının yaklaşımında seyahat edilen destinasyon kadar konaklama tercihleri de önem kazanıyor. Genç seyahatçiler için tesislerin çevre politikaları, enerji ve su kullanımı, atık yönetimi, yerel halkla ilişkisi ve yerel ürünlere verdiği önem karar sürecinin bir parçası haline geliyor.

FUARLAR

YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	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 ,Otel, 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	İbaktech 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
	10 - 14 Kasım 2026	Hostech by Tusid İstanbul	Uluslararası Otel, Restoran, Kafe, Gastronomi Fuarı	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş
	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
	19 - 21 Kasım 2026	Towel Expo Denizli Havlu Bornoz Otel Tekstili Ve Teknolojileri Fuarı	Havlu Ve Bornoz Ürünleri, Pike Nevresim Ve Yatak Takımları, Her Türlü Otel Tekstili İle Van Sanayileri Ve Teknolojileri	Eğs Kongre Ve Kültür Merkezi Denizli	Trend Fuarcılık Ve Yayıncılık A.Ş.
	19 - 21 Kasım 2026	15.Van Doğu Anadolu Turizm Ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Kalkınma Ajansları, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri, Kültür Ve Turizm Müdürlükleri	Van Fuar Ve Kongre Merkezi	İpekyolu Expo Fuar A.Ş.
	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	Gl 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, Tanel Gıda	İstanbul Fuar Merkezi	Ica Fuarcılık Anonim Şirketi
	12 - 15 Ocak 2027	Anfaş Hotel Equipment - Food Product 37. Uluslararası Konaklama Ağırlama Ekipmanları ve Gıda İçecek İhtisas Fuarı	Otel, Otel Ekipmanları, Temizlik, Endüstriyel, Restoran, Bakım Onarım, Gıda, İçecek	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	ANFAŞ A.Ş.
	28 - 30 Ocak 2027	ATRAX Fuarı	14.Uluslararası Eğlence, park, spor & Rekreasyon alanları Endüstrisi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Turex Ulust. Fuarcılık A.Ş.
	04 - 06 Şubat 2027	EMITT 30.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul Fuar Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	13 - 15 Eylül 2026	Hotel & Hospitality Expo Saudi Arabia		Suudi Arabistan - Riyad	dmg & KAOUN Ltd
	15 - 17 Eylül 2026	Uluslararası Otel ve Restoran Ekipmanları ve Ev Tekstili Fuarı	Otel Ekipmanları ve Ev Tekstili	Suudi Arabistan - Riyad	Expotim - Ladin
	16 - 18 Eylül 2026	HoReCa 2026	Uluslararası Hotel Ekipmanları ve Hizmetleri Fuarı	Kazakistan - Astana	Messe Turkey Fuarcılık
	28 - 30 Eylül 2026	The Hotel Show	26.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorasyon malzeme ve ekipmanları fuarı	BAE - Dubai	TG Expo
	29 - 30 Eylül 2026	THE FOOD SERVICE INDUSTRY EXPO 2026	Gıda	İngiltere - Londra	Messe Turkey Fuarcılık
	07 - 10 Ekim 2026	IRAQ Home & Hotel Expo	Uluslararası Otel Malzemeleri ve Mobilya Fuarı	Irak - Bağdat	GET Events
	15 - 17 Ekim 2026	Uluslararası Otel ve Restoran Ekipmanları ve Ev Tekstili Fuarı	Otel Ekipmanları ve Ev Tekstili	İspanya - Madrid	Expotim - Ladin
	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
	07 - 10 Ocak 2027	VAKANTIEBEURS Turizm ve Rekreasyon Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	Hollanda - Utrecht	Jaarbeurs
	20 - 24 Ocak 2027	FİTUR 2027	Uluslararası Turizm Fuarı	İspanya - Madrid	IFEMA
	21 - 24 Ocak 2027	GesundReisen	Uluslararası Sağlık Turizm Fuarı	Almanya - Stuttgart	Messe Stuttgart
	09 - 11 Şubat 2027	Bit 27 İtalya Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	İtalya - Fieramilano (Rho)	Fiero Milano
	16 - 18 Mart 2027	ITB Berlin	Almanya Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin
	01 - 03 Nisan 2027	ITM Intourmarket 2027	Uluslararası Seyahat Fuarı	Rusya - Moskova	Expotour Ltd.

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 - 20 Kasım 2026	Event Summit Türkiye	Etkinlik ekonomisini oluşturan tüm değer zincirini kapsayan bütüncül bir buluşma noktası	42 Venue Maslak İstanbul	Boss Event Marketing
26 Kasım 2026	16.Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği
16 - 17 Aralık 2026	Meet Global MICE Kongresi	BRICS ülkeleri ve Küresel Güney'den kurumsal ve dernek alıcıları, MICE ve etkinlik planlayıcıları, MICE tedarikçileri, resmi turizm otoriteleri katılıyor	Rusya - Moskova	Moskova Turizm Komitesi

2026 yılının ilk 7 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 2,29 düşüşle 27 milyon 863 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 7 ayında (ocak - temmuz) 27 milyon 863 bin 612 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 3 milyon 665 bin 603 kişi ile Rusya, 3 milyon 409 bin 263 kişi ile Almanya, 2 milyon 123 bin 754 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 28 milyon 515 bin olmuştur. Buna göre 2026 yılının ilk 7 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 2,29 düşüş yaşandı. Aylık bazda ise temmuz ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,27 oranında bir düşüşle 7 milyon 96 bin oldu.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2024 - 2025 - 2026)					
MİLLİYET	2024	2025	2026	Değişim %	
				2025 / 2024	2026 / 2025
Rusya Fed.	3 611 218	3 563 686	3 665 603	-1,32	2,86
Almanya	3 502 628	3 410 753	3 409 263	-2,62	-0,04
İngiltere (Birleşik Krallık)	2 434 333	2 363 991	2 123 754	-2,89	-10,16
İran	1 754 719	1 613 433	1 530 332	-8,05	-5,15
Bulgaristan	1 623 071	1 481 247	1 494 929	-8,74	0,92
Polonya	1 006 273	1 032 863	981 119	2,64	-5,01
Amerika Birleşik Devletleri	771 849	853 554	816 620	10,59	-4,33
Hollanda	772 099	765 339	771 309	-0,88	0,78
Gürcistan	856 027	742 885	763 563	-13,22	2,78
Romanya	625 157	635 251	600 054	1,61	-5,54
Fransa	638 178	634 705	595 494	-0,54	-6,18
Ukrayna	525 074	557 712	583 088	6,22	4,55
Irak	512 795	550 850	548 167	7,42	-0,49
Azerbaycan	533 473	516 386	520 865	-3,20	0,87
Kazakistan	529 417	462 583	478 931	-12,62	3,53
Suudi Arabistan	554 907	548 354	469 038	-1,18	-14,46
İtalya	343 923	425 118	419 872	23,61	-1,23
Özbekistan	312 679	366 823	406 248	17,32	10,75
Belçika	388 017	379 198	366 250	-2,27	-3,41
Yunanistan	397 534	346 750	332 376	-12,77	-4,15
Avusturya	312 464	322 854	311 900	3,33	-3,39
Çin Halk Cumhuriyeti	230 819	231 871	302 311	0,46	30,38
İsveç	245 220	247 098	255 702	0,77	3,48
İspanya	194 310	231 564	235 608	19,17	1,75
İsviçre	224 251	222 126	216 090	-0,95	-2,72
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	223 870	216 147	202 860	-3,45	-6,15
Danimarka	211 949	199 955	192 010	-5,66	-3,97
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	143 849	162 487	178 816	12,96	10,05
Kanada	152 677	166 037	175 168	8,75	5,50
Cezayir	166 300	166 790	169 314	0,29	1,51
Sirbistan	186 889	171 457	160 934	-8,26	-6,14
Diğer	4 992 502	4 926 013	4 586 024	-1,33	-6,90
YABANCI TOPLAMI	28 978 471	28 515 880	27 863 612	-1,60	-2,29
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			Değişim %	
	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	2 463 920	-13,14	5,01
NİSAN	3 611 244	3 900 546	3 532 505	8,01	-9,44
MAYIS	5 130 119	5 037 447	4 856 862	-1,81	-3,58
HAZİRAN	5 860 446	5 772 328	5 540 424	-1,50	-4,02
TEMMUZ	7 333 812	7 116 096	7 096 564	-2,97	-0,27
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	
7 AYLIK TOPLAM	28 978 471	28 515 880	27 863 612	-1,60	-2,29

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

Daikin'in merkezi iklimlendirme çözümleriyle işletmelerin içi rahat!



SOĞUTMA GRUBU

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

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



FANCOIL



KLİMA SANTRALİ



Avrupa'nın En Yüksek Su Kaydırağı

Sınırları aşan projeler, güçlü mühendislikle hayat bulur. Günsu; tasarım, mühendislik ve uygulama alanındaki uzmanlığını **The Land of Legends Dragonfly Tower** projesinde benzersiz bir deneyime dönüştürüyor.





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

yatsan®

Dünyanın seçkin otellerinde kaliteli uykunun imzası.
Yatsan