turizm proje
Sayı: 66 | Kasım 2026
Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

HoReCa ekosisteminin küresel buluşma noktası olan HOSTECH by TUSİD, bu yıl yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı ve 30 binin üzerinde nitelikli ziyaretçiyi İstanbul'da bir araya getirmeyi hedefliyor



Acenteler Dosyası, Sayfa 64
"Online Seyahat Platformları"

Türkiye
HOSTECH
by TUSİD İSTANBUL
Hostech By Tusid İstanbul Uluslararası Otel, Restoran, Kafe Gastronomi, Unlu Mamuller Ve Teknolojileri Fuarı
10-14 Kasım 2026





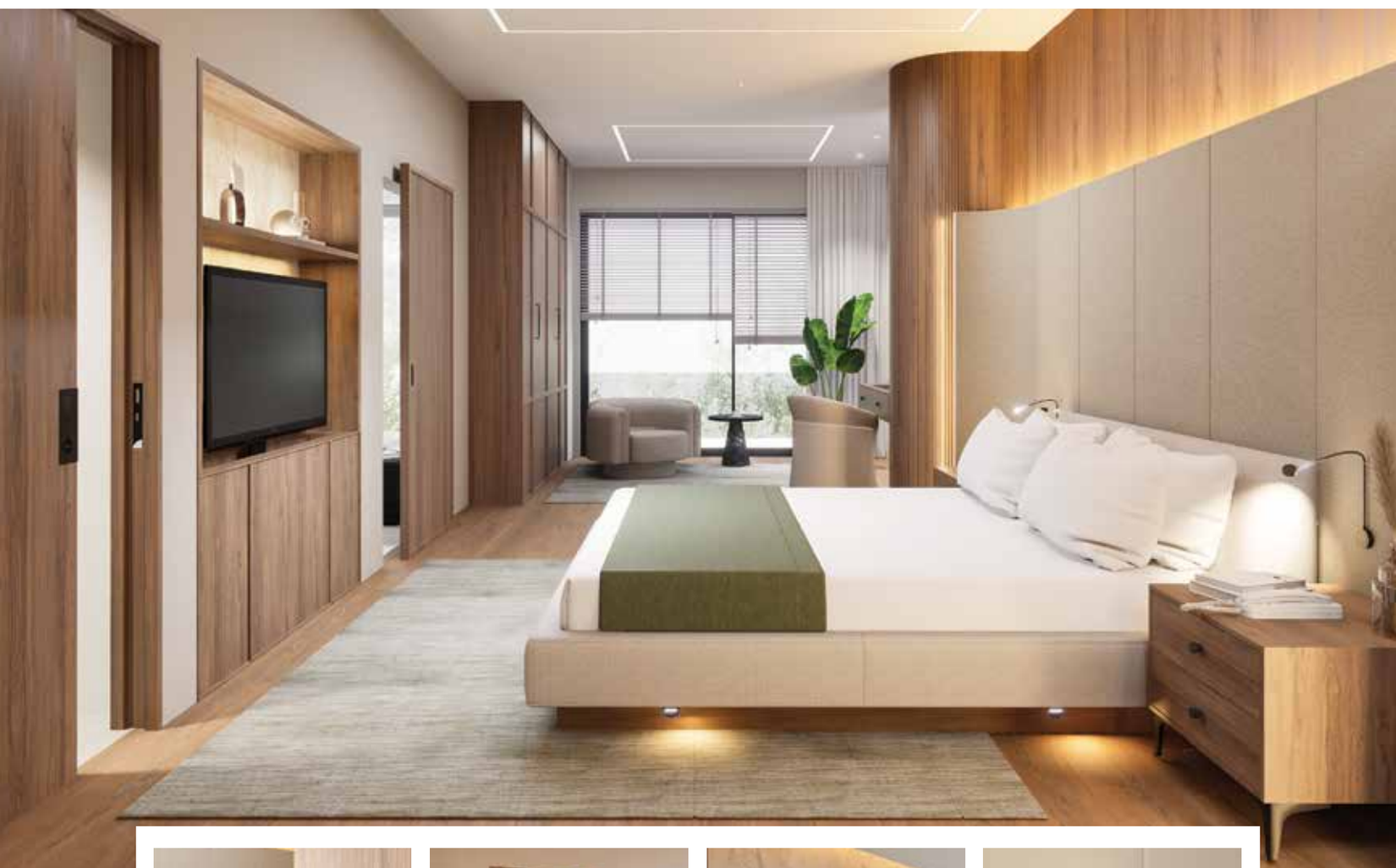




HÄFELE

OTEL ODALARINA
DEĞER KATIYORUZ

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





Dialock
elektronik kapı kilidi



Banyo ahşap
kayar kapı donanımı



Banyo vitrifiye
ve aksesuarları



Aydınlatma ve
ses sistemi

Elektromarla

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



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

INVERTER MINIBAR

A+++ ECO

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

turizmproje

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, Kasım 2026

HOSTECH by TUSİD, Türkiye'nin alanında en büyük, Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olarak sektör profesyonellerini ağırlıyor

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı bu yıl da büyük bir coşkuyla kutladık. Ne mutlu bize ki içimizdeki cumhuriyet coşkusu, içimizdeki Atatürk sevgisi her yıl katlanarak büyüyor.
Atatürk, sonsuza dek.....

Turizm Proje Dergisi olarak bu sayımızda HORECA ekosisteminin küresel buluşma noktası olan, bu yıl yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı ve 30 binin üzerinde nitelikli ziyaretçiyi İstanbul'da bir araya getirmeyi hedefleyen HOSTECH by TUSİD fuarını işledik. Fuara katılım sağlayan firmalarımızın fuar hakkındaki görüşlerine, fuardan beklentilerine ve bu yıl sergileyecekleri yeni ürünlerine yer verdik.

"Acenteler" bölümümüzde **"Online Seyahat Platformları"**nı konu aldık. Seyahat acenteleri ve tur operatörleri firmalarımızın, seyahati yalnızca rezervasyon yapılan statik bir ekran olmaktan çıkararak, konaklama, uçuş, transfer, tur ve destinasyon deneyimlerini tek bir dijital ekosistemde buluşturan bütünsel platformlara dönüştürdüğünü işledik. Sektörün bugün geldiği noktayı ve gelecek hedeflerini işledik.

"İstatistikler" bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 9 ayında (ocak - eylül) 40 milyon 938 bin 498 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 5 milyon 697 bin 461 kişi ile Rusya, 5 milyon 169 bin 132 kişi ile Almanya, 3 milyon 195 bin 321 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 41 milyon 568 bin olmuştu. Buna göre 2026 yılının ilk 9 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1,52 düşüş yaşandı. Aylık bazda ise eylül ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,40 oranında bir artışla 6 milyon 112 bin oldu.

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

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz.

İlan indeksi

ABG Audio ..... Sayfa 23
ANFAŞ ..... Sayfa 93
Asimetrik Ses Işık Sist. ..... Sayfa 35
Azil Tekstil ..... Sayfa 45
Bonna ..... Sayfa 53
Borasco ..... Sayfa 25
By Bone ..... Sayfa 21
Daikin ..... Sayfa 108
Delta Yapı ..... Sayfa 75
EF Teknoloji ..... Sayfa 3
Elektromarla ..... Sayfa 1
Exely ..... Sayfa 6-7-69
Günsu ..... Arka K. İçi
Hafele ..... Ön K. İçi
Hantech ..... Sayfa 63
Hostech by Tusid ..... Sayfa 97
HotelTech Fuarı ..... Sayfa 87
İnoksan ..... Sayfa 13
Kale Kilit ..... Sayfa 55
Kristal Expert ..... Sayfa 17
Lösev ..... Sayfa 105
Malkan Makina ..... Sayfa 31
Mutaş-Vital ..... Sayfa 15
Navitas Spa ..... Sayfa 77
Otel Ürünleri ..... Sayfa 33
Panasonic Electric ..... Sayfa 49
Proje Aydınlatma ..... Sayfa 81
Radisson Otel Grubu ..... Sayfa 4-5
Reçber Kablo ..... Sayfa 38-39
Securitas Techn. ..... Sayfa 71
Senkron Tech. ..... Sayfa 83
Som Elektronik ..... Sayfa 41
Turoops ..... Sayfa 99
Verta Tekno ..... Sayfa 59
Yatsan ..... Arka Kapak
Yıldız Şemsiye ..... Sayfa 47

haber indeksi

Tedarikçiler Dosyası ..... Sayfa 8
Acenteler Dosyası ..... Sayfa 64
ABG Audio ..... Sayfa 22
Akser Mutfak ..... Sayfa 58
Atamak Mutfak ..... Sayfa 58
Azil Tekstil ..... Sayfa 44
Baazen Robotics ..... Sayfa 56
Bentour Reisen ..... Sayfa 72
Bora Plastik ..... Sayfa 52
Borasco ..... Sayfa 24
By Bone ..... Sayfa 20
Cambro MFG ..... Sayfa 19
Cancan ..... Sayfa 27
Ceka Furniture ..... Sayfa 51
Çağlayan Soğutma ..... Sayfa 57
DRN Mutfak ..... Sayfa 50
EGS Mutfak ..... Sayfa 29
Etkinlikler ..... Sayfa 106
Evinoks ..... Sayfa 28
Frenox ..... Sayfa 48
Hosinox ..... Sayfa 52
Intra Tourism ..... Sayfa 68
İnoksan ..... Sayfa 12
İstatistikler ..... Sayfa 107
Jolly ..... Sayfa 67
Jumbo ..... Sayfa 34
Kapp Mutfak ..... Sayfa 46
Karavan Turizm ..... Sayfa 76
Koçel Plastik ..... Sayfa 44
Konoven ..... Sayfa 26
Kristal Endüstriyel ..... Sayfa 16
Kroom ..... Sayfa 40
Kusina by Gürçelik ..... Sayfa 18
Malkan Makina ..... Sayfa 30
Mayapaz ..... Sayfa 42
MN Bar - Minibar ..... Sayfa 32
Mutaş Group ..... Sayfa 14
N'dustrio ..... Sayfa 43
Otel Ürünleri ..... Sayfa 32
Papatya Mobilya ..... Sayfa 36
Porland ..... Sayfa 37
Prontotour ..... Sayfa 68
Radisson Otel Grubu ..... Sayfa 4-5
Sea Genesis ..... Sayfa 79
Setur ..... Sayfa 66
Tana Travel ..... Sayfa 84
Tatilbudur ..... Sayfa 73
Tatilsepeti ..... Sayfa 70
TUSİD ..... Sayfa 10
Viking Turizm ..... Sayfa 78
VMS Elektronik ..... Sayfa 56
Voyazia Travel ..... Sayfa 80
Wingie Enuygun ..... Sayfa 74
Woxx Travel ..... Sayfa 73
Wtatil ..... Sayfa 82
Yücel Bahçe Mob. ..... Sayfa 54

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

Ortaköy Mah. Sarı Efe Sok. No: 1/1 Ortaköy
34347 Beşiktaş – İstanbul – TÜRKİYE
Tel: +90 212 327 05 01 (7/24) Faks: +90 212 327 05 62
www.efteknoloji.com.tr info@efteknoloji.com.tr

MIWA 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.

Baran Türkel - Radisson Otel Grubu - Geliştirme ve Franchise Servisler Türkiye Direktörü

Radisson Otel Grubu Geleceğin Nitelikli Otel Yatırımlarına Değer Katıyor

Küresel ölçekte sürdürülebilir ve kaliteli büyümeye odaklanan, sürdürülebilirlik alanında sektörün öncü otel gruplarından biri olarak dünyanın ilk Net Zero otellerini hayata geçiren, yapay zekâ destekli seyahat teknolojilerinden ödüllü Creator Hub platformuna kadar uzanan yenilikçi çözümleriyle, yatırımcılarını yalnızca bugünün değil, geleceğin rekabet koşullarına da hazırlayan, Radisson Otel Grubu, Türkiye'yi, güçlü turizm potansiyeli, yatırımcı ilgisi ve farklı destinasyonlarda sunduğu fırsatlarla en stratejik pazarlarından biri olarak görüyor.



Radisson Otel Grubu, son yıllarda Türkiye'de güçlü bir büyüme ivmesi yakaladı. Bugün geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu büyümenin arkasındaki temel strateji nedir ve önümüzdeki dönemde hangi önceliklere odaklanacaksınız?

Radisson Otel Grubu olarak küresel ölçekte sürdürülebilir ve kaliteli büyümeye odaklanıyoruz. Bizim için Geliştirme yalnızca yeni oteller açmak anlamına gelmiyor; yatırımcılarımız, misafirlerimiz, çalışanlarımız ve faaliyet gösterdiğimiz yerel topluluklar başta olmak üzere tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratmayı ve mevcut portföyümüzü güçlendirerek bu değeri korumayı ifade ediyor. Bu bakış açısıyla Türkiye'yi, güçlü turizm potansiyeli, yatırımcı ilgisi ve farklı destinasyonlarda sunduğu fırsatlarla en stratejik pazarlarımızdan biri olarak görüyoruz. Ancak büyüme stratejimizin temelinde yalnızca otel sayısını artırmak değil; doğru lokasyonda, doğru marka ve doğru yatırımla, uzun vadeli başarı sağlayacak kaliteli projeleri hayata geçirmek yer alıyor. Bu yaklaşım doğrultusunda dengeli bir marka karmasıyla büyümeye odaklanıyor; özellikle Radisson Collection, Radisson Blu ve Radisson RED markalarımızın yanı sıra dönüşüm (conversion) projelerini de stratejik önceliklerimiz arasında görüyoruz. Son dönemde açtığımız Radisson RED İzmir Point Bornova ve Türkiye'nin ilk Radisson Blu markalı residence projesi olan Radisson Blu Residences, Istanbul Kartal ile portföyümüzü güçlendirdik. Yakın zamanda ise Sürmene ve Osmaniye gibi yeni destinasyonlarda büyümemizi sürdürürken, yalnızca İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya ve Bodrum gibi öncelikli şehirlerde değil, Türkiye'nin yedi coğrafi bölgesinde doğru ürün ve doğru marka stratejisiyle yatırım fırsatlarını değerlendirmeye devam edeceğiz. Amacımız, yatırımcılarımız için sürdürülebilir değer yaratırken, Türkiye turizmine ve ülke ekonomisine de katkı sağlayan projeler geliştirmeyi sürdürmek.

Türkiye'de otel yatırımları artarken, yatırımcılar açısından uluslararası bir otel grubuyla çalışmanın sağladığı en önemli avantajlar neler? Bu noktada Radisson Otel Grubunu farklılaştıran temel unsurları nasıl özetlersiniz?

Yatırımcılar açısından uluslararası bir otel grubuyla çalışmanın en büyük avantajlarından biri, yalnızca güçlü bir marka çatısı altında yer almak değil; küresel ölçekte görünürlük sağlayan, ticari performansı destekleyen ve değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlayabilen güçlü bir ekosistemin parçası olmaktır. Bugün Radisson Otel Grubu, ana kaynak pazarlarda marka bilinirliği ve değerlendirilme açısından dünyanın en güçlü üç otel grubundan biri konumunda. Bu güçlü marka algısını, global satış ve dağıtım ağımız, ticari sistemlerimiz ve Radisson Rewards sadakat programımızla destekleyerek otellerimizin gelir performansını ve operasyonel başarısını güçlendiriyor, yatırımcılarımız için sürdürülebilir ticari değer yaratıyoruz. Aynı zamanda her projeye bulunduğu destinasyonun potansiyeli, pazar dinamikleri ve hedef misafir profili doğrultusunda yaklaşıyor; yatırımcılarımız için en gerçekci ve doğru marka konumlandırmasını ve uzun vadeli yatırım başarısını destekleyecek çözümler geliştiriyoruz. Portföyümüzün amiral gemisi olan Radisson Blu ise bugün Avrupa'nın en büyük üst segment otel markası olmayı sürdürüyor. Bunun yanında EMEA bölgesindeki en büyük üst segment resort portföyüne sahibiz. Dünya genelinde faaliyet gösteren 111 resort otelimiz ve geliştirme aşamasındaki 65 resort projemizle, yatırımcılarımıza resort yatırımlarında güçlü bir uzmanlık ve önemli bir rekabet avantajı sunarken, misafirlerimize de dünya standartlarında deneyimler yaşatıyoruz. Değişen yatırım trendleri doğrultusunda



Radisson RED İzmir Point Bornova



Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal

portföyümüzü sürekli geliştiriyoruz. Bugün faaliyet gösteren ve geliştirme aşamasında bulunan 70'in üzerinde markalı rezidans projemizin yanı sıra, markalı rezidans segmentindeki büyümemizi de sürdürüyoruz. Bu sayede yatırımcılarımıza farklı yatırım modelleri sunarken, değişen pazar dinamiklerine ve misafir beklentilerine uygun esnek çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Bununla birlikte, sürdürülebilirlik alanında da sektörün öncü otel gruplarından biri olarak dünyanın ilk Net Zero otellerini hayata geçirdik ve bu yaklaşımı önümüzdeki dönemde daha geniş bir portföye yaymayı hedefliyoruz.

Türkiye'deki otel yatırımlarında önümüzdeki dönemde hangi trendlerin öne çıkacağını öngörüyorsunuz? Radisson Otel Grup bu dönüşüme nasıl yön veriyor?

Önümüzdeki dönemde Türkiye'de markalaşmanın daha da hız kazanacağını öngörüyoruz. Özellikle bağımsız otellerin uluslararası markalara dönüşümü (conversion) ve resort otellerin global markalarla güçlenerek uluslararası görünürlüklerini artırması sektörün en önemli gelişim alanları arasında yer alacak. Yatırımcılar artık yalnızca bir marka değil, yatırımın bulunduğu destinasyona ve hedef kitlesine en uygun marka stratejisini arıyor. Bu doğrultuda Radisson Collection, Radisson Blu ve Radisson RED markalarımızla farklı segmentlere hitap ederken, Radisson Individuals markamızı Radisson Individuals, Radisson Individuals Premier, Radisson Individuals Boutique ve Radisson Individuals Retreats olmak üzere dört farklı kategoriye taşıyarak yatırımcılarımıza çok daha esnek ve hedef odaklı markalaşma seçenekleri sunuyoruz. Bununla birlikte seyahat sektörü artık yalnızca konaklama değil, deneyim odaklı bir yapıya dönüşüyor. Misafirler kararlarını giderek daha fazla gerçek deneyimlere, özgün içeriklere ve dijital keşif kanallarına göre veriyor. Bu değişime yön vermek amacıyla hayata geçirdiğimiz ve kısa sürede uluslararası ödül kazanan Creator Hub platformumuz, otellerimizi özgün içerikler üreten nano içerik üreticileriyle buluşturarak, geleneksel içerik üretim modellerine yenilikçi ve sürdürülebilir bir alternatif sunuyor. Platform bugün 64 ülkede 400'den fazla oteli kapsıyor ve otellerin yüksek kaliteli, güvenilir ve maliyet etkin içerik üretmesine katkı sağlıyor. Öte yandan yapay zekâ da seyahat planlama alışkanlıklarını köklü şekilde dönüştürüyor. Accenture iş birliğiyle ChatGPT üzerinde hayata geçirdiğimiz Radisson Hotels uygulaması, misafirlerin doğal sohbet yoluyla otel keşfetmesine, karşılaştırma yapmasına ve rezervasyon sürecine kolayca ulaşmasına imkân tanıyor ve sektöre öncülük ediyoruz. Bu yaklaşım, yapay zekâ destekli seyahat keşfi alanında sektörün geleceğini şekillendiren önemli adımlardan biri olurken, yatırımcılarımızın da dijital dönüşümden en yüksek faydayı sağlamasına katkıda bulunuyor.

Türkiye, Radisson Otel Grubu'nun büyüme stratejisinde nasıl bir rol oynuyor? Önümüzdeki yıllarda hangi alanlara ve destinasyonlara odaklanmayı planlıyorsunuz?

Türkiye, Radisson Otel Grubu'nun en stratejik büyüme pazarlarından biri olmaya devam ediyor. Önümüzdeki beş yıl içerisinde Türkiye'de 100 otele ulaşmayı hedefliyoruz. Bu büyümeyi yalnızca sayısal bir hedef olarak değil, farklı destinasyonlara ve değişen seyahat ihtiyaçlarına cevap verecek dengeli bir marka ve ürün portföyü oluşturma vizyonuyla ele alıyoruz. Bu yıl grubun lifestyle konumlandırması ile öne çıkan markasının Türkiye'deki ilk otelini İzmir'de Radisson RED İzmir Point Bornova olarak ve Türkiye'nin ilk Radisson Blu markalı rezidans projesi olan Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal'ın açılışını gerçekleştirdik. Bu ivmeye ilave olarak yapımları devam eden Antalya, Balıkesir, Düzce, Konya, Van'daki yeni otellerimiz de misafirlerimizle buluşmaya hazırlanıyor. Önümüzdeki dönemde İstanbul'da ilk açacağımız Radisson RED markamızı dinamik lokasyonlarda büyütmeyi, Antalya'da ise resort portföyümüzü daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda markalı rezidans projeleri gibi yeni konaklama modelleriyle de değişen misafir beklentilerine ve yatırımcı ihtiyaçlarına cevap vermeye devam edeceğiz. Büyüme stratejimiz yalnızca İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya ve Bodrum gibi ana pazarlarla sınırlı değil. Karadeniz'den Kapadokya'ya, Ege'den Doğu Anadolu'ya kadar Türkiye'nin yedi coğrafi bölgesinde fırsatları değerlendiriyor; özellikle gelişme potansiyeli yüksek ikincil şehirlerde ve sanayi ile ticaretin yoğun olduğu endüstriyel bölgelerde büyümeyi önceliklendiriyoruz. Her destinasyonun dinamiğine uygun marka ve ürünle ilerleyerek, Türkiye'nin turizm çeşitliliğine katkı sağlayan güçlü ve dengeli bir portföy oluşturmayı amaçlıyoruz.

Son olarak, Türkiye'deki yatırımcılara ve iş ortaklarınıza vermek istediğiniz mesaj nedir?

Konaklama sektörü, değişen misafir beklentileri, teknolojik dönüşüm ve sürdürülebilirlik odağında yeniden şekilleniyor. Bugün yatırımcılar yalnızca bugünün değil, geleceğin rekabet koşullarına cevap verebilecek iş ortakları arıyor. Bu nedenle yatırım kararlarında ticari performans, dijital yetkinlikler, sürdürülebilirlik, operasyonel mükemmeliyet ve değişen tüketici davranışlarına uyum sağlayabilme kabiliyeti her zamankinden daha fazla önem kazanıyor. Geleceğin başarılı projeleri de bu bütüncül yaklaşımı benimseyen yatırımlar olacak. Radisson Otel Grubu olarak yatırımcılarımıza yalnızca markalarımızı değil, global bilgi birikimimizi, güçlü ticari altyapımızı, uluslararası satış ve dağıtım ağımızı, gelir performansını destekleyen sistemlerimizi ve Sorumlu İşletme yaklaşımımızı sunuyoruz. Aynı zamanda yapay zekâ destekli seyahat teknolojilerinden ödüllü Creator Hub platformumuza kadar uzanan yenilikçi çözümlerimizle, yatırımcılarımızı yalnızca bugünün değil, geleceğin rekabet koşullarına da hazırlıyoruz. Bizim için her yatırım uzun vadeli bir ortaklıktır. Başarıyı yalnızca açılan otel sayısıyla değil; yatırımcılarımızın sürdürülebilir başarısı, misafir memnuniyeti ve projelerimizin bulunduğu destinasyona sağladığı katkıyla ölçüyoruz. Bu anlayışla, Türkiye'nin turizm sektörünü birlikte daha ileriye taşıyacak, uluslararası ölçekte fark yaratan projelere imza atmaya ve yatırımcılarımız için güvenilir, yenilikçi ve uzun vadeli bir iş ortağı olmaya devam edeceğiz.



Radisson RED Izmir Point Bornova

Advertorial

Misafirleriniz Her Yıl Geri Geliyor. Peki Otelinize Gerçekten Sadıklar mı?



Yazan:
Burcu Aygun,
Exely Türkiye İş Geliştirme Müdürü

Türkiye'deki otel zincirlerinde misafirlerin her yıl aynı tesise döndüğünü sık görüyoruz. Ancak önemli bir soru var: Misafirler otele mi, yoksa rezervasyon yaptıkları seyahat acentesine mi sadık?

Aynı misafir her yıl acente üzerinden rezervasyon yapıyorsa otel, zaten tanıdığı bir misafiri yeniden kazanmak için her seferinde komisyon ödüyor. Bu, doğrudan satışta göz ardı edilen önemli bir gelir fırsatı.

Tekrar Gelen Konuklar Daha Fazla Gelir Getirmeli

1.000 € değerindeki bir rezervasyonu ele alalım:

Rezervasyon kanalı	Maliyet	Otelin geliri
Seyahat acentesi	%20 = 200 €	800 €
Otelin internet sitesi	%4 = 40 €	960 €

Aynı rezervasyondan 160 € daha fazla gelir.
500 tekrar rezervasyonu doğrudan kanala taşımak, otel zincirine **80.000 €** ek gelir sağlayabilir.



Sadakat, Gelir Fırsatını Büyütür

Exely Sadakat Programı ve Misafir İlişkileri, tekrar rezervasyonları ve ortalama harcamayı artırmaya yardımcı olabilir:

+%17	tekrar rezervasyon
+%15	ortalama rezervasyon değeri
+%10	internet sitesi satışları
-%12	reklam harcaması

1.000 € değerindeki bir rezervasyonu ele alalım:

	Önceden	Exely araçlarıyla
Tekrar rezervasyon	500	585
Ortalama rezervasyon değeri	1.000 €	1.150 €
Rezervasyon başına ek gelir	160 €	184 €
Toplam ek gelir	80.000 €	107.640 €

Bu senaryoda ilk kanal değişikliğine kıyasla **27.640 € ek gelir** elde edilir.

Geçmişteki Misafirlerden Daha Fazla Gelir Elde Etmenin 3 Yolu

1. Sezonluk misafirleri geri getirin.
Sezon öncesinde eski misafirlere doğrudan rezervasyon indirimi veya promosyon kodu gönderin. Farklı bir destinasyon arayanlara zincirdeki başka bir tesisi önerin.

2. Misafirleri zincir içinde tutun.
Ortak Sadakat Programı ve hedefli e-postalarla misafirleri diğer tesislerinize yönlendirin.

3. Sadık misafirlerden tavsiye alın.
Arkadaşlarını veya ailelerini doğrudan rezervasyona yönlendiren misafirlere ödül sunun. Böylece mevcut misafirler yeni rezervasyonlar için bir kaynak haline gelir.



Exely Rezervasyon Motoru kullanıcıları için **Sadakat Programı ve Misafir İlişkileri ücretsiz sunulur.** Sadakat Programı üye indirimleri, kuponlar ve puanlar sunarken Misafir İlişkileri, hedefli iletişimle misafirleri internet sitenize geri çekmeye yardımcı olur. Yeni talep yaratmadan önce, otelinizi zaten tanıyan misafirlerin gelir potansiyelini değerlendirin.

Yeni talep yaratmadan önce, otelinizi zaten tanıyan misafirlerin gelir potansiyelini değerlendirin.

Sadakat Programınızdan Daha Fazla Verim Alın
Doğrudan rezervasyonları artırmak ve tekrar gelen misafirlerden daha fazla gelir elde etmek için önerilen sadakat programı ayarlarını içeren ücretsiz kontrol listesini alın.

tedarikçiler



HoReCa ekosisteminin küresel buluşma noktası olan HOSTECH by TUSİD, bu yıl yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı ve 30 binin üzerinde nitelikli ziyaretçiyi İstanbul'da bir araya getirmeyi hedefliyor

İstanbul "Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi" nde 10 – 14 Kasım 2026 tarihleri arasında düzenlenecek olan fuar, katılımcı markalara küresel iş ağlarını büyütme, yeni ihracat rotaları keşfetme ve uluslararası iş ortaklıkları kurma imkânı sağlarken; profesyonel ziyaretçilerine ise sektörün en güncel inovasyonlarını yerinde inceleme ve lider üreticilerle doğrudan B2B temas kurma olanağı sunuyor.

Endüstriyel mutfaktan profesyonel çamaşırhane sistemlerine, ikram ve gastronomi ekipmanlarından soğutma çözümlerine kadar geniş bir ürün yelpazesini aynı çatı altında toplayan HOSTECH by TUSİD; enerji verimliliği teknolojileri, mobilya-dekorasyon, anahtar teslim proje hizmetleri, kahve ekipmanları ve yazılım tabanlı yönetim sistemlerini tek bir ticaret platformunda bir araya getiriyor. 10 – 14 Kasım 2026 tarihleri arasında İstanbul "Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi" nde düzenlenecek olan fuar, katılımcı markalara küresel iş ağlarını büyütme, yeni ihracat rotaları keşfetme ve uluslararası iş ortaklıkları kurma imkânı sağlarken; profesyonel ziyaretçilerine ise sektörün en güncel inovasyonlarını yerinde inceleme ve lider üreticilerle doğrudan B2B temas kurma olanağı sunuyor. Tüm HoReCa ekosistemini kapsayan yapısıyla üreticiler ile nitelikli satın almacıları doğrudan buluşturan organizasyon, uluslararası alım heyetleri ve odaklı ikili iş görüşmeleriyle yüksek ticari katma değer yaratmayı sürdürüyor. HOSTECH by TUSİD, bu yıl yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı ve 30 binin üzerinde nitelikli ziyaretçiyi İstanbul'da bir araya getirmeyi hedefliyor.





HOSTECH by TUSİD, katılımcı markalara küresel iş ağlarını büyütme, yeni ihracat rotaları keşfetme ve uluslararası iş ortaklıkları kurma imkânı sağlarken; profesyonel ziyaretçilerine ise sektörün en güncel inovasyonlarını yerinde inceleme ve lider üreticilerle doğrudan B2B temas kurma olanağı sunuyor

Turizmin, Türkiye'nin hem ekonomik hem de uluslararası görünürlük açısından en güçlü sektörlerinden biri olduğunu açıklayan sektör temsilcileri, bu alandaki büyümenin, yeni otel yatırımlarını ve mevcut işletmelerin yenilenme ihtiyaçlarını da beraberinde getirdiğini belirtiyorlar. Bu nedenle turizm sektörünü stratejik bir iş alanı olarak görüyorlar. Sektör profesyonelleri, 1980'li yıllarda başlayan yatırım hamlesiyle ivme kazanan Türk endüstriyel mutfak sanayisinin bugün geldiği noktada, konaklama tesislerinin beklentilerinin de radikal biçimde değiştiğini belirtiyor. Tesislerin artık yalnızca ilk yatırım maliyetini değil; enerji ve su tasarrufunu, kullanım kolaylığını, hijyen standartlarını ve toplam işletme maliyetini ön planda tuttuğunu ve uzun vadede sürdürülebilir çözümler aradığını vurguluyorlar. Ayrıca turizm ve ağırlama profesyonellerinin kaliteli, hijyenik ve pratik ekipman taleplerinin, ürün gelişim vizyonlarına da yön verdiğini belirtiyorlar. Türkiye'nin uluslararası gastronomi rehberlerinde yer alan restoranları, butik konseptleri ve nitelikli otel yatırımlarıyla küresel bir cazibe merkezine dönüştüğünü ifade eden sektör temsilcileri, misafirlerin artık bir hizmetten ziyade bütünsel bir deneyim satın aldığını dile getiriyor. Bu durumun masaüstü ve sunum ekipmanlarında tek tip ürünler yerine konsepte özel, karakterli, dayanıklı ve estetik koleksiyonlara olan talebi artırdığını ifade ediyorlar. Otellerin arka planında çalışan soğutma, iklimlendirme, çamaşırhane gibi sistemlerinin misafir memnuniyetindeki kritik rolüne işaret eden sektör profesyonelleri, Türkiye'deki nitelikli projelerde edinilen saha ve uygulama tecrübesinin doğrudan ihracata yansıdığını belirtiyorlar. Bununla birlikte Türkiye'yi ziyaret eden milyonlarca yabancı misafirin Türk markalarıyla tanışmasının küresel pazarlarda doğal bir ihracat kanalı yarattığını altını çizerek vurguluyorlar.

HOSTECH by TUSİD, sektörün geleceğini şekillendirecek olan dijitalleşme, enerji verimliliği, kaynakların daha etkin kullanılması ve sürdürülebilir üretim anlayışının sahaya yansıdığı önemli platformlardan biri olarak değerlendiriliyor

Dijitalleşmenin ve çevrim içi iletişimin hız kazandığı günümüzde HOSTECH by TUSİD, yüz yüze pazarlama ve dönüşüm oranı en yüksek stratejik platform olarak öne çıkıyor. Sektör temsilcileri, organizasyonu yalnızca bir ürün sergileme alanı değil; satış, pazar araştırması, rakip analizi ve uluslararası ağ kurma (networking) süreçlerinin tek çatı altında toplandığı dev bir ticaret platformu olarak tanımlıyor. Üreticiler; malzeme kalitesinin, işçiliğin, ergonominin ancak yerinde incelenerek anlaşılabildiğini belirtiyor. Otel yatırımcıları, satınalma yöneticileri, mimarlar ve şeflerle doğrudan temas kurulan fuar; teknik özellikleri anlatmanın ötesinde, iyi bir sistemin veya ürünün mekânda nasıl bir his ve performans yarattığını gösterme imkânı sunuyor. Avrupa, Orta Doğu, Balkanlar, Afrika ve Amerika'dan gelen profesyonel satın almacılarla İstanbul'da bir araya gelmek, Türk üreticilerinin küresel pazardaki varlığını pekiştiriyor. Sektör paydaşları; proje bazlı iş birlikleriyle pek çok uluslararası anlaşmanın temelinin bu fuarda atıldığını vurguluyor. Sahadan alınan anlık geri bildirimler ise markaların gelecekteki Ar-Ge ve tasarım yol haritalarına doğrudan yön veriyor. HORECA ekosisteminin tüm disiplinlerinin aynı çatı altında toplanmasının hem ürün gruplarını kıyaslamak isteyen ziyaretçiler hem de bütüncül çözümler sunan katılımcılar için verimliliği en üst seviyeye çıkardığını ifade eden sektör temsilcileri, İstanbul'un coğrafi konumu ve lojistik avantajının da uluslararası erişilebilirliği doğrudan destekliğine vurgu yapıyor. Sektör temsilcileri, fuarın ticari başarısını yalnızca toplam ziyaretçi sayısıyla değil, ağırlanan kitle niteliğiyle ölçüyor. Masada somut projesi bulunan otel yatırımcıları, satınalma müdürleri, mimarlar, şefler ve distribütörler gibi doğrudan karar verici pozisyondaki profesyonellerle kurulan B2B temasların, fuar sonrasında uzun soluklu iş ortaklıklarına ve anahtar teslim projelere dönüştüğünü belirtiyorlar. Küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bu dönemde Türk üreticileri, esnek üretim kabiliyetleri, teslimat süreleri ve yüksek kalite standartlarıyla öne çıkıyor. MENA, Balkanlar, Avrupa, Orta Asya, Afrika ve Amerika pazarlarından gelen nitelikli alım heyetleri, HOSTECH by TUSİD'i, Türk sanayisinin üretim gücünü kanıtladığı küresel bir ticaret platformu konumuna taşıyor.

Sektör temsilcileri; verimliliği ve küresel ticareti artırmak adına uygulamalı sunumların, hedef odaklı yabancı alım heyetlerinin ve dijital B2B eşleştirme programlarının yaygınlaştırılmasını öneriyor

HOSTECH by TUSİD Fuarı'na katılan üreticiler ve markalar, organizasyondan beklentilerini kısa vadeli siparişlerin ötesinde; yeni projeler, kalıcı iş ortaklıkları ve sürdürülebilir ihracat kanalları oluşturma vizyonuyla ele alıyor. İç pazarda bayi ağlarını pekiştirmeyi ve yeni zincir otel projelerine dahil olmayı hedefleyen firmalar; ihracat tarafında ise Avrupa'dan Amerika'ya, Orta Doğu'dan Kuzey Afrika ve Asya'ya uzanan geniş bir coğrafyada yeni distribütörlükler ve OEM iş birlikleri geliştirmeyi önceliklendiriyor. Özellikle otel, restoran, beach ve eğlence mekanı yatırımlarında karar verici pozisyondaki profesyonellerle işin henüz proje aşamasındayken temas kurmak, katılımcıların ticari başarı kriterlerinin başında geliyor. Sektörün geleceğinde teknoloji, enerji verimliliği, otomasyon ve kaynakların etkin kullanımı gibi kavramların daha belirleyici olacağını vurgulayan sektör profesyonelleri, fuarın gelişimine dair stratejik öneriler de sunuyor. Bu doğrultuda sektör temsilcileri, yenilikçi teknolojilerin uygulamalı sunumlarla fuarda daha fazla ön plana çıkarılmasını öneriyorlar. Fuarın küresel etkisini ve ticari ivmesini daha da yukarı taşımak adına, dünyanın farklı coğrafyalarından nitelikli yatırımcıların, zincir işletmelerin, mimarların ve profesyonel satın alma heyetlerinin katılımının hedef odaklı özel programlarla artırılması gerektiğini vurguluyorlar. Ayrıca fuar öncesinde dijital platformlar üzerinden randevu altyapılarının yaygınlaştırılması, katılımcılar ile yabancı alıcılar arasında tematik B2B eşleştirmelerin yapılması ve fuar sonrasındaki ticari iletişimi kolaylaştıracak araçların geliştirilmesi, organizasyonun verimliliğini artıracak temel öneriler arasında öne çıkıyor.



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

"HOSTECH by TUSİD'de, sektörün ticari dinamizmini yıl boyunca canlı tutacak önemli bir dönüşüm olan yeni modelimizi "iki yılda bir büyük buluşma" yerine, her yıl büyüyen, gelişen ve yenilenen bir küresel sektör platformu olarak tanımlıyoruz"

HORECA ekosisteminin tamamını kapsayan, üretici ile profesyonel satın almacıyı doğrudan bir araya getiren, özellikle uluslararası alım heyetleri ve B2B görüşmelerle, doğrudan ticari sonuç üretilmesini sağlayan en önemli mekanizmalardan biri olan HOSTECH by TUSİD, bu yıl yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıya, 30 binin üzerinde profesyonel ziyaretçiye ulaşmayı hedefliyor. Fuarın küresel rekabet gücüne doğrudan katkı sağlayacak olan, kamu-özel sektör iş birliğinin daha da güçlenmesine ve devletin ihracatçılara ve fuarlara yönelik desteklerinin önemine vurgu yapan TUSİD Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Topuz ile fuarın bugünü ve geleceği hakkında Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.



Endüstriyel Mutfak, Çamaşırhane, Servis ve İkram Ekipmanları Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TUSİD) olarak; derneğin köklü tarihçesi, güncel üye yapısı ve temsil ettiğiniz sektörün geleceğine dair stratejik vizyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

TUSİD, 1991 yılında kurulmuş, endüstriyel mutfak, çamaşırhane, servis ve ikram ekipmanları sektörünün ilk ve tek çatı kuruluşu olarak 35 yıldır faaliyet gösteriyor. Derneğimizin 289 firmayı temsil eden 347 üyesi bulunuyor. Üye profilimiz yalnızca endüstriyel mutfak ekipmanları üreticileriyle sınırlı değil; endüstriyel çamaşırhane ekipmanları, soğuk odalar, otel minibarları, endüstriyel temizlik ekipmanları ve kimyasalları, profesyonel mutfak kullanım malzemeleri, set üstü ekipmanlar, ağırlama sektörüne yönelik bilgisayar sistemleri, mobilya ve otel tekstili ile satış sonrası montaj ve bakım hizmetlerini de kapsıyor. Sektörümüzün gelişiminde Türkiye'deki turizm yatırımlarının çok önemli bir rolü var. 1982 yılında 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanunu'nun ardından özellikle Antalya ve çevresinde başlayan turizm yatırımları, endüstriyel mutfak ve ağırlama ekipmanları sektörünün gelişmesini hızlandırdı. Bugün ise bu yapı, yalnızca iç pazara hizmet veren değil, üretim gücü ve ürün kalitesiyle dünyanın farklı bölgelerine ihracat yapan bir sektöre dönüşmüş durumda. TUSİD olarak önümüzdeki dönemde temel hedefimiz, Türkiye'nin üretim kabiliyetini daha fazla uluslararası pazara taşımak. Avrupa, sektörümüz açısından güçlü ve yerleşik bir pazar olmaya devam ediyor ancak artık bununla yetinemeyiz. ABD, Latin Amerika ve önümüzdeki dönemde Asya pazarları, büyüme stratejimizin önemli başlıkları arasında yer alıyor. Nitekim sektörümüzün ABD ihracatında son beş yılda yüzde 40'lık büyüme kaydetmesi ve önümüzdeki beş yılda bu pazardaki ihracatı iki katına çıkarma hedefimiz, yeni pazar açılımının somut bir göstergesi. Dolayısıyla TUSİD'in vizyonunu; sektörün uluslararası rekabet gücünü artırmak, yeni pazarlara erişimini kolaylaştırmak, teknoloji ve inovasyon kapasitesini geliştirmek ve Türk markalarının "Made in Türkiye" algısını küresel ölçekte daha da güçlendirmek olarak özetleyebiliriz.

TUSİD'in ana destekçisi olduğu; otel, restoran, gastronomi ve ağırlama teknolojilerini buluşturan HOSTECH by TUSİD Fuarı'nın, turizm sektörü için önemi nedir? Fuarın, sektörün dijital ve sürdürülebilir dönüşümündeki temel misyonunu nasıl tanımlarsınız?

HOSTECH by TUSİD fuarı, adından da anlaşılacağı gibi tamamıyla TUSİD'e ait bir organizasyondur. HOSTECH by TUSİD'i yalnızca endüstriyel mutfak ekipmanlarının sergilendiği bir fuar olarak görmüyoruz. Fuar, bugün HORECA ekosisteminin tamamını bir araya getiren, üretici ile profesyonel alıcıyı buluşturan ve Türkiye'nin üretim gücünü uluslararası pazarlara taşıyan stratejik bir ticaret platformu niteliğinde. Geçmişte TUSİD olarak, HOSTECH by TUSİD'in Türkiye'nin dünya endüstriyel mutfak sektöründe "ekol ülkelerden" biri haline gelmesinde önemli bir misyon üstlendiğini ifade etmiştik. Bugün bu misyon daha da genişlemiş durumda. Çünkü fuarda artık yalnızca klasik mutfak ekipmanları değil; enerji verimliliği sistemleri, soğutma çözümleri, yazılım destekli yönetim çözümleri, anahtar teslim projelendirme, kahve ekipmanları, hijyen ve temizlik teknolojileri gibi çok daha geniş bir çözüm yelpazesi yer alıyor. Bu nedenle HOSTECH'i sektörün dijitalleşme, enerji verimliliği, kaynakların daha etkin kullanılması ve sürdürülebilir üretim anlayışının sahaya yansıdığı önemli platformlardan biri olarak değerlendiriyoruz. Özellikle otel, restoran ve diğer ağırlama işletmelerinde enerji ve su tüketimini azaltan, operasyonel verimliliği yükselten ve işletme maliyetlerini düşüren teknolojilerin yaygınlaşması, sektörün geleceği açısından kritik. Fuarın bir diğer önemli misyonu ise Türkiye'nin bu dönüşümde yalnızca teknoloji kullanan değil, teknoloji ve ekipman üreten ülkelerden biri olduğunu göstermek.

HOSTECH by TUSİD Fuarı'nın bu yılki fiziki büyüklüğü, katılımcı firma profili, hedeflenen ziyaretçi sayısı ve özellikle yurt dışından ağırlanacak alım heyetleri bazındaki beklentileriniz nelerdir? Sektör adına öngördüğünüz rakamsal verileri paylaşabilir misiniz?

HOSTECH by TUSİD 2026'yı, 10-14 Kasım tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştireceğiz. Geçtiğimiz yıl 45 bin metrekarelik alanda, 400'ün üzerinde firmanın katılımıyla gerçekleştirdiğimiz fuar, 120'den fazla ülkeden profesyoneli ağırladı. 2026'da ise uluslararasılaşma konusunda daha iddialı bir hedefimiz var. Yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı İstanbul'da buluşturmayı hedefliyoruz. Geçmiş



yıllarda yaklaşık 20 bin kişilik profesyonel alıcı datasından seçerek davet ettiğimiz satın almacıların kapsamını bu yıl genişlettik. Böylece daha geniş bir uluslararası alıcı havuzuna ulaşmayı amaçlıyoruz. Özellikle ABD pazarı bizim için bu yıl ayrı bir önem taşıyor. ABD'den ilk kez yaklaşık 40 profesyonel alıcının fuara gelecek olması, sektörün yeni pazarlara açılım stratejisi açısından önemli bir adım. Bunun yanında Meksika ile yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında bu ülkenin önde gelen ithalatçılarını da Türkiye'de ağırlamayı planlıyoruz. Ziyaretçi tarafında ise önceki fuar performansımızın üzerine çıkmayı ve 30 binin üzerinde profesyonel ziyaretçiye ulaşmayı hedefliyoruz. Burada bizim için nicelik kadar, ziyaretçinin niteliği ve satın alma kararındaki rolü de önemli. Çünkü HOSTECH'in başarısını yalnızca kapıdan giren ziyaretçi sayısıyla değil, kurulan ticari bağlantılar ve bunların ihracata dönüşmesiyle ölçüyoruz.

Fuarın iki yılda bir düzenlenmesi; üretici firmaların AR-GE çalışmalarını olgunlaştırması, yenilikçi ürünlerin lansmanı ve sektörün ticari dinamizmini koruması açısından nasıl bir stratejik avantaj sunuyor?

Geçmişte HOSTECH by TUSİD'in iki yılda bir düzenlenmesinin, firmaların AR-GE çalışmalarını olgunlaştırması ve fuara daha yenilikçi ürünlerle hazırlanması açısından önemli bir avantaj olduğunu düşünüyorduk. Bu yaklaşım, fuarın önceki organizasyon modeli açısından doğruydu. Nitekim iki yıllık periyot, firmalara yeni ürün ve teknolojilerini geliştirmek için daha uzun bir hazırlık süresi sunuyordu. Ancak bugün HOSTECH by TUSİD açısından yeni bir döneme geçmiş bulunuyoruz. 2025'ten itibaren fuarın TÜYAP'ta her yıl düzenlenmesiyle birlikte, iki yıllık periyodun sağladığı avantajı farklı bir modelle karşılamaya başladık. Biz burada yıllık fuar modelini, sektörün sürekli değişen ihtiyaçlarına ve küresel ticaretin hızına daha iyi cevap veren bir yapı olarak değerlendiriyoruz. Artık firmaların yeni ürünlerini, teknolojilerini ve çözümlerini pazara sunmak için iki yıl beklemesine gerek kalmıyor. Her yıl düzenlenen HOSTECH, yeni ürün lansmanları için düzenli bir vitrin, yeni pazarlara ulaşmak için sürekli bir ticari temas noktası ve sektörün nabzının tutulduğu yıllık bir platform haline geliyor. Bu durum AR-GE'nin önemini azaltmıyor; tam tersine AR-GE çalışmalarının daha çevik bir yapıya kavuşmasını teşvik ediyor. Firmalar her yıl yeni geliştirdikleri ürünleri gösterebilirken, bir önceki fuarda aldıkları geri bildirimleri bir sonraki organizasyona kadar ürünlerine yansıtabiliyor. Dolayısıyla yeni modelimizi "iki yılda bir büyük buluşma" yerine, her yıl büyüyen, gelişen ve yenilenen bir küresel sektör platformu olarak tanımlıyoruz. HOSTECH'in TÜYAP'ta yıllık olarak düzenlenmesini, sektörün ticari dinamizmini yıl boyunca canlı tutacak önemli bir dönüşüm olarak görüyoruz.

Fuar kapsamında organize edilecek B2B ikili iş görüşmelerinin ve kurulacak yeni ticari bağlantıların yaratacağı toplam iş hacmi hakkındaki öngörüleriniz nelerdir? HOSTECH by TUSİD'in turizm ekonomisine ve Türkiye'nin net ihracat hedeflerine sağladığı katkıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

HOSTECH by TUSİD'in en önemli çıktılarından biri, üretici ile profesyonel satın almacıyı doğrudan bir araya getirmesi. Özellikle uluslararası alım heyetleri ve B2B görüşmeler, fuarın doğrudan ticari sonuç üretmesini sağlayan en önemli mekanizmalardan biri. Geçtiğimiz yıl 26 ülkeden 200 yabancı profesyonel satın almacının İDDMİB ve TUSİD iş birliğiyle düzenlenen Alım Heyeti Programı kapsamında Türkiye'ye gelmesi, bu modelin somut bir örneğiydi. 2026'da ise hedefimizi çok daha geniş bir uluslararası alıcı ağına taşıyoruz ve yaklaşık 160 ülkeden 2 bin profesyonel satın almacıyı İstanbul'da ağırlamayı planlıyoruz. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi, HOSTECH'in yurt içi ve yurt dışı birlikte yarattığı iş hacminin sektör cirosunun yaklaşık yüzde 30'una karşılık gelen bir potansiyel oluşturduğunu düşünüyoruz. Burada tek bir fuar haftasında imzalanan sözleşmelerden ziyade, fuarda başlayan ve sonrasında devam eden ticari ilişkilerin tamamını dikkate almak gerekiyor. Fuarın ekonomik etkisi yalnızca doğrudan ihracatla da sınırlı değil. İstanbul'a gelen yabancı satın almacılar konaklama, ulaşım, yeme-içme ve diğer hizmet alanlarında da ekonomik hareketlilik yaratıyor. Özellikle yüksek gelir grubundaki profesyonel ziyaretçilerin İstanbul'un kongre ve iş turizmine katkısı önemli. Biz HOSTECH'i bu nedenle hem sektörel ihracatın artırılması hem de İstanbul'un ve Türkiye'nin ticaret ve turizm ekonomisinin desteklenmesi açısından stratejik bir platform olarak görüyoruz. Hedefimiz, Türkiye'nin güçlü üretim altyapısını yeni pazarlara taşıyarak ihracatın sürdürülebilir şekilde büyümesine katkı sağlamak.

TUSİD olarak bu ölçekte küresel bir fuar organizasyonuna imza atarken karşılaştığınız temel operasyonel süreçler nelerdir? Türk endüstriyel mutfak ve ağırlama sektörünün uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmak adına kamu idaresinden ve ilgili bakanlıklardan beklentileriniz nelerdir?

Bu ölçekte uluslararası bir fuarın arkasında çok kapsamlı bir hazırlık süreci bulunuyor. Katılımcı firmaların koordinasyonundan uluslararası ziyaretçi ve satın almacı programlarına, konaklama ve ulaşım organizasyonundan B2B görüşmelerin planlanmasına kadar çok sayıda başlığın eş zamanlı yürütülmesi gerekiyor. Ancak bizim açımızdan bu operasyonun en önemli tarafı, yalnızca büyük bir fuar düzenlemek değil, doğru alıcıyı doğru üreticiyle buluşturmak. Bu nedenle uluslararası alım heyeti programlarını ve yeni pazar çalışmalarını fuarın ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Bu bakımdan devletimizin ihracatçılara ve fuarlara yönelik desteklerini önemli buluyoruz. Bununla birlikte bugün sektörümüzün önündeki en önemli başlıklardan biri yeni pazarlara erişim maliyetlerinin azaltılması. Özellikle uzak pazarlarda lojistik maliyetler rekabet gücümüzü doğrudan etkiliyor. Körfez Bölgesi'nde denizyolu taşımacılığında yaşanan maliyet artışlarının ürün fiyatlarına yansıması bunun somut örneklerinden biri. Bu nedenle kamu tarafından fuar ve alım heyeti desteklerinin devam ettirilmesini, hedef pazarlara yönelik ticaret heyetlerinin artırılmasını, lojistik maliyetlerin azaltılmasına yönelik politikaların güçlendirilmesini ve Türk üreticilerinin özellikle ABD, Latin Amerika ve Asya gibi yeni pazarlarda daha görünür hale gelmesini önemsiyoruz. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yalnızca Avrupa'nın değil, dünyanın farklı bölgelerinin tedarikçisi olmasını hedefliyoruz. Avrupa bizim için güçlü bir pazar olmaya devam edecek; ancak sektörümüzün ihracatını sürdürülebilir biçimde artırabilmesi için ABD, Latin Amerika ve Asya'daki varlığımızı da güçlendirmemiz gerekiyor. Bu noktada kamu-özel sektör iş birliğinin daha da güçlenmesi, sektörümüzün küresel rekabet gücüne doğrudan katkı sağlayacaktır.

İnoksan olarak yalnızca ürünlerimizi değil, geleceğin profesyonel mutfak anlayışını da geliştiriyoruz



Görkem Varlık / İnoksan / CEO

İnoksan, 1980 yılından bu yana profesyonel mutfak sektöründe faaliyet gösteren, köklü üretim kültürünü mühendislik, teknoloji ve yenilikçilikle birleştiren bir Türk sanayi markasıdır. Ürün portföyümüzde profesyonel pişirme ekipmanları, kombi fırınlar, endüstriyel bulaşık makineleri, soğutma ve hazırlık ekipmanları gibi geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor. Bunun yanında projelendirme, mutfak planlama ve satış sonrası hizmetlerimizle müşterilerimize bütünsel çözümler sunuyoruz. Ancak İnoksan olarak son dönemde ürün ve üretim stratejimizde önemli bir dönüşüm gerçekleştiriyoruz. Her ürün grubunda üretim yapmaya odaklanan geleneksel model yerine, mühendislik ve teknoloji yetkinliklerimizle gerçek anlamda farklılaşabileceğimiz alanlarda uzmanlaşmayı tercih ediyoruz. Bu doğrultuda profesyonel fırınlar, endüstriyel bulaşık makineleri ve pişirme ekipmanları stratejik üretim odağımızı oluşturuyor. Özellikle Inosmart X profesyonel fırın serimiz ve BYM X endüstriyel bulaşık makinesi serimiz, kalite, performans, ergonomi, tasarım ve teknolojiyi bir arada ele alan yeni ürün geliştirme anlayışımızın önemli temsilcileri.

Bizim hedefimiz yalnızca geniş bir ürün portföyüne sahip olmak değil, uzmanlaştığımız alanlarda güçlü bir teknoloji ve mühendislik markası olarak konumlanmak.

Türkiye, turizm altyapısı, konaklama kapasitesi ve hizmet kalitesi açısından uluslararası ölçekte güçlü bir konuma sahip. Yeni otel yatırımlarının yanı sıra mevcut tesislerin yenilenmesi, gastronomi alanındaki gelişmeler ve markalı yiyecek-içecek işletmelerinin yaygınlaşması, profesyonel mutfak sektörüne önemli fırsatlar sunuyor. Ancak biz turizm sektöründeki gelişimi yalnızca yeni yatırımlar ve artan ekipman talebi açısından değerlendirmiyoruz. Bugün otel ve restoran işletmecileri için operasyonel verimlilik, enerji ve su tüketimi, iş gücü maliyetleri, hijyen standartları ve hizmet kalitesinin sürdürülebilirliği her zamankinden daha önemli. Bu değişim, profesyonel mutfak ekipmanlarının işletmeler açısından stratejik önemini de artırıyor. Bir mutfak ekipmanının satın alma fiyatından çok, kullanım ömrü boyunca işletmeye sağladığı performans ve toplam sahip olma maliyeti belirleyici hale geliyor. İnoksan olarak ürün geliştirme yaklaşımımızı tam da bu ihtiyaçlar doğrultusunda şekillendiriyoruz. Özellikle yeni nesil fırın ve bulaşık makinelerimizde verimlilik, kullanım kolaylığı ve operasyonel performansı önceliklendiriyoruz.

HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün gelişimini yakından takip ettiğimiz, iş ortaklarımızla buluştuğumuz ve uluslararası pazarlardaki konumumuzu güçlendirme fırsatı bulduğumuz önemli bir platform. Profesyonel fırınlar, endüstriyel bulaşık makineleri ve pişirme ekipmanları fuar katılımımızın temel odağını oluşturuyor. Özellikle Inosmart X profesyonel fırın serimiz ve BYM X endüstriyel bulaşık makinesi serimiz, ziyaretçilerimize aktarmak istediğimiz ürün vizyonunun önemli örnekleri olacak. Bu ürün ailelerinde kalite, performans, ergonomi, tasarım ve teknolojiyi birlikte ele alıyoruz. Bizim için ürün geliştirme, yalnızca yeni bir model veya daha fazla teknik özellik sunmak anlamına gelmiyor. Profesyonel mutfaklarda kullanıcı deneyimini iyileştirmek, işletmelerin kaynaklarını daha verimli kullanmasını sağlamak ve ekipmanların günlük operasyonlara sağladığı katkıyı artırmak önceliklerimiz arasında

HOSTECH by TUSİD, İnoksan açısından yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar değil, sektörümüzün gelişimini yakından takip ettiğimiz, iş ortaklarımızla buluştuğumuz ve uluslararası pazarlardaki konumumuzu güçlendirme fırsatı bulduğumuz önemli bir platform. İnoksan olarak Türkiye'de geliştirdiğimiz mühendislik ve üretim yetkinliklerimizi uluslararası pazarlara taşıma hedefimiz var. Bu açıdan HOSTECH, yerli üreticilerin küresel alıcılarla doğrudan temas kurabilmesi bakımından değerli. Özellikle son dönemde üretim stratejimizde gerçekleştirdiğimiz dönüşüm düşünüldüğünde, bu yılki fuar bizim için ayrı bir anlam taşıyor. Daha odaklı bir ürün portföyü, teknoloji ve tasarım açısından geliştirdiğimiz yeni nesil ürün aileleri ve güçlendirdiğimiz kurumsal yapımızla ziyaretçilerimizin karşısına çıkıyoruz. HOSTECH by TUSİD'in en önemli özelliklerinden biri, profesyonel mutfak sektörünün farklı paydaşlarını aynı platformda bir araya getirebilmesi. Üreticiler, distribütörler, proje firmaları, otel yatırımcıları, işletmeciler, satın alma profesyonelleri ve sektör temsilcilerinin bir arada bulunması, fuarı ticari açıdan değerli hale getiriyor. Özellikle uluslararası ziyaretçi profili, Türk üreticilerinin yeni pazarlara erişimi açısından önemli bir fırsat. Türkiye'nin profesyonel mutfak ekipmanları üretimindeki bilgi birikimi ve rekabetçi yapısı düşünüldüğünde, bu tür organizasyonların ülkemizin sektörel ihracat potansiyeline katkı sağladığına inanıyorum. Bununla birlikte, fuarcılık anlayışının da değişmesi gerektiğini düşünüyorum. Artık fuarların başarısını yalnızca katılımcı sayısı, metre kare büyüklüğü veya toplam ziyaretçi sayısıyla değerlendirmek yeterli değil. Özellikle uluslararası satın alma potansiyeli yüksek, karar verici konumundaki nitelikli ziyaretçilerin fuara katılımı ve doğru firmalarla buluşturulması çok daha önemli. Bu nedenle hedef pazarlardan profesyonel alıcıların katılımını artıran, önceden planlanmış B2B görüşmeleri destekleyen ve katılımcıların fuar sonrasında da ticari ilişkilerini sürdürebilmelerine imkân sağlayan organizasyon modellerinin geliştirilmesini değerli buluyorum.

Bence güçlü bir fuarın başarısı, yarattığı kalabalıktan çok, sektör için oluşturduğu kalıcı ticari değerle ölçülmeli.

Profesyonel fırınlar, endüstriyel bulaşık makineleri ve pişirme ekipmanları fuar katılımımızın temel odağını oluşturuyor. Özellikle Inosmart X profesyonel fırın serimiz ve BYM X endüstriyel bulaşık makinesi serimiz, ziyaretçilerimize aktarmak istediğimiz ürün vizyonunun önemli örnekleri olacak. Bu ürün ailelerinde kalite, performans, ergonomi, tasarım ve teknolojiyi birlikte ele alıyoruz. Bizim için ürün geliştirme, yalnızca yeni bir model veya daha fazla teknik özellik sunmak anlamına gelmiyor. Profesyonel mutfaklarda kullanıcı deneyimini iyileştirmek, işletmelerin kaynaklarını daha verimli kullanmasını sağlamak ve ekipmanların günlük operasyonlara sağladığı katkıyı artırmak önceliklerimiz arasında. Fuarların ticari katkısını yalnızca fuar süresince alınan siparişlerle değerlendirmiyoruz. Bizim için fuar başarısının önemli göstergeleri; oluşturulan nitelikli iş fırsatları, yeni distribütör ilişkileri, mevcut iş ortaklıklarının gelişimi ve bu temasların sürdürülebilir ticari sonuçlara dönüşmesi. Özellikle yeni nesil ürünlerimizi uluslararası alıcılara tanıtmak, mevcut bayi ve distribütör ağımızla ilişkilerimizi güçlendirmek ve hedef pazarlarımızda yeni iş birliklerinin temellerini oluşturmak istiyoruz. Bu süreçte dijitalleşme yatırımlarımızı da satış organizasyonumuzla bütünleştiriyoruz. CRM sistemimizle entegre yeni lead yönetimi çözümleri geliştiriyoruz. Böylece fuarlarda oluşturduğumuz potansiyel müşteri fırsatlarını daha sistematik biçimde takip etmeyi, doğru satış kanallarına yönlendirmeyi ve ticari sonuçlarını daha etkin ölçmeyi hedefliyoruz. Fuarın gelişimi açısından ise özellikle uluslararası alım heyetlerinin niteliğine, hedef ülke bazlı B2B eşleştirmelerine ve fuar öncesi planlanan profesyonel görüşmelere daha fazla odaklanılmasının önemli olduğunu düşünüyorum. İnoksan olarak 2026'yı iş modelimizi, üretim stratejimizi ve yönetim anlayışımızı yeniden değerlendirdiğimiz bir dönüşüm yılı olarak görüyoruz. 2027 yılında ise odağımız, bu dönüşümün sonuçlarını daha güçlü bir ürün rekabetçiliğine, operasyonel verimliliğe ve sürdürülebilir kârlılığa dönüştürmek olacak.

Biz yalnızca daha büyük bir İnoksan oluşturmayı değil; daha uzman, daha teknolojik ve uluslararası pazarlarda daha güçlü bir İnoksan inşa etmeyi hedefliyoruz.

Geleceği Üreten
Dönüşüm

Pişirmeden yıkamaya,
her aşamada profesyonel mutfakta yeni nesil güç.



Teknoloji ve sürdürülebilirliği buluşturan İnoksan, BYM X ve Inosmart Touch ile profesyonel mutfakların dönüşümüne yön veriyor, yenilikçi çözümleriyle mutfakları geleceğe taşıyor.

İNOKSAN



Tuğba Kuzucu / Mutaş Group / İhracat Müdürü

Vital markamız altında profesyonel mutfak ve çamaşırhane ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyor; bir işletmenin alanını, kapasitesini ve iş akışını dikkate alan proje yaklaşımını önemsiyoruz

Mutaş Group olarak otel, restoran ve toplu yemek projelerinde profesyonel mutfak ve çamaşırhane ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyoruz. Vital markamız altında 900 Seri Pro pişiricileri, Maestro, Prime ve Nevo fırınları, ProWash bulaşıkhane sistemlerini ve Vitaclean çamaşırhane ekipmanlarını sunuyoruz. Hazırlık ve soğutma ekipmanlarımız da profesyonel mutfak portföyümüzü tamamlıyor. Bu isimlerin tamamı Vital markasının alt ürün markalarıdır. Ürün tedarikinin yanında, bir işletmenin alanını, kapasitesini ve iş akışını dikkate alan proje yaklaşımını önemsiyoruz. Amacımız, ekipmanların günlük operasyon içinde birlikte ve verimli çalışmasına katkı sağlamak. Turizm ve ağırlama sektörü bizim için önemli bir uygulama alanı. Yeni otel yatırımları kadar mevcut tesislerin yenileme ve kapasite artırımı ihtiyaçlarını da yakından izliyoruz. Bu tesislerde mutfak, bulaşıkhane, soğuk zincir ve çamaşırhane birbiriyle bağlantılı, yoğun operasyon alanlarıdır. Ekipman seçimi yapılırken ilk yatırımın yanı sıra kapasite uyumu, ergonomi, hijyen, servis erişimi ve işletme sürekliliği birlikte düşünülmeli. Bu bakış, ürün geliştirme ve projelendirme çalışmalarımıza yön veriyor. Yurt içinde açılması planlanan otel projelerini ve mevcut tesislerin yenileme yatırımlarını izliyor; yatırımcılar ve proje ekipleriyle daha erken aşamada temas kurmaya yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni projelerde mutfak, bulaşıkhane, soğutma ve çamaşırhane ihtiyaçlarını bütüncül ele alarak iç pazardaki varlığımızı geliştirmeyi hedefliyoruz.

HOSTECH by TUSİD bizim için Vital'in üretim kabiliyetini göstermek, yatırımcıların gerçek proje ihtiyaçlarını dinlemek ve uzun vadeli iş birlikleri kurmak açısından önemli. Fuarda yatırımcılar, proje ekipleri ve otel yöneticileriyle bu ihtiyaçları görüşmek istiyoruz. Vital çatısı altındaki 900 Seri Pro pişiriciler, Maestro, Prime ve Nevo fırınlar, ProWash bulaşıkhane ve Vitaclean çamaşırhane ekipmanlarının yanı sıra hazırlık ve soğutma çözümlerimizi tanıtacağız. Hedefimiz, ürün seçiminden yerleşim ve iş akışına kadar otelin açılışına ve sonraki işletme dönemine hizmet eden bir proje yaklaşımı sunmak

1991 yılında kurulan TUSİD, endüstriyel mutfak, çamaşırhane, servis ve ikram ekipmanları üreticilerini bir araya getirerek sektörün ortak sesini güçlendiriyor. Standartların gelişmesi, teknolojik yeniliklerin paylaşılması, mesleki dayanışma ve Türk üretiminin dış pazarlarda tanıtılması yönündeki çalışmaları kıymetli buluyoruz. TUSİD'in desteğiyle büyüyen HOSTECH by TUSİD'in Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük sektörel fuarı olarak konumlanması da bu ortak emeğin görünür sonuçlarından biri. Bizim için fuar; Vital'in üretim kabiliyetini göstermek, yatırımcıların gerçek proje ihtiyaçlarını dinlemek ve uzun vadeli iş birlikleri kurmak açısından önemli. Fuarın üreticileri, proje firmalarını, satın alma ekiplerini ve işletmecileri buluşturması





ziyaretçilerin bir tesisin farklı ihtiyaçlarını aynı ortamda değerlendirmesini sağlıyor. Katılımcı şirketlerin stant ekipleriyle birlikte yaklaşık 1.000 sektör temsilcisine ulaşacağı yönündeki beklenti, bu buluşmanın ölçeğini de gösteriyor. Yurt dışından gelen alıcıların ilgisi, Türk üreticilerin kabiliyetlerini doğrudan tanıtması için değerli. TÜYAP organizasyonunun ziyaretçi ve katılımcı eşleşmelerini desteklemesi, planlı görüşmeler ve fuar sonrası takiple birleştiğinde iş bağlantılarının niteliğini artırıyor. Bir otel projesinde mutfak, bulaşıkhane, soğutma ve çamaşırhane kapasitesi; oda sayısı, restoran ve banket hizmetleri ile günlük operasyon birlikte değerlendirilerek planlanmalı. Fuarda yatırımcılar, proje ekipleri ve otel yöneticileriyle bu ihtiyaçları görüşmek istiyoruz. Vital çatısı altındaki 900 Seri Pro pişiriciler, Maestro, Prime ve Nevo fırınlar, ProWash bulaşıkhane ve Vitaclean çamaşırhane ekipmanlarının yanı sıra hazırlık ve soğutma çözümlerimizi tanıtacağız. Hedefimiz, ürün seçiminden yerleşim ve iş akışına kadar otelin açılışına ve sonraki işletme dönemine hizmet eden bir proje yaklaşımı sunmak. Fuarın yarattığı iş hacmini yalnızca fuar günlerinde alınan siparişlerle ölçmüyoruz. Bir otel yatırımında teknik değerlendirme, bütçe, satın alma ve teslimat farklı takvimlerde ilerliyor. Bu yüzden nitelikli proje görüşmelerini, fuar sonrasında somut tekliflere dönüşen temasları ve yeni bayi bağlantılarını birlikte izliyoruz. Bu yıl yurt içindeki yeni otel projeleri ve yenileme yatırımlarında daha erken aşamada yer almayı; yurt dışındaki proje firmaları, distribütörler ve satın almacılarla ilişkilerimizi geliştirmeyi hedefliyoruz. Pişirme, fırın, bulaşıkhane, soğutma ve çamaşırhane çözümlerini bir arada sunabilmemiz, yatırımcıların birden fazla operasyon ihtiyacını aynı görüşmede ele almamızı sağlıyor. Planlı alım heyeti görüşmeleri ve fuar sonrasında temasların izlenmesi, ortaya çıkan ticari fırsatların projeye dönüşmesini destekleyecektir.

VİTAL

HORECA DÜNYASININ
GÜÇLÜ ALTYAPISI.









Turkey
HOSTECH
by TUSİD İSTANBUL

Salon / Hall 12
Stant / Booth 1254

10-14 Kasım
2026 November

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi, Büyükçekmece

20
MUTAŞ GROUP



Ramazan Kaynakçı / Kristal Endüstriyel / Genel Müdür

Kristal Endüstriyel olarak profesyonel mutfak ve HoReCa sektörüne yönelik ürün ve çözümler geliştiriyor, yaklaşık 30 yıllık üretim tecrübemiz, 5 kıtada 85 ülkeye ulaşan uluslararası faaliyet ağımızla, Türk sanayisini küresel pazarda başarıyla temsil ediyoruz

Kristal Endüstriyel olarak 1996 yılından bu yana profesyonel mutfak ve HoReCa sektörüne yönelik ürün ve çözümler geliştiriyoruz. Yaklaşık 30 yıllık üretim tecrübemiz ve 5 kıtada 85 ülkeye ulaşan uluslararası faaliyet ağımızla, Türk sanayisini küresel pazarda başarıyla temsil ediyoruz. Dondurma makineleri ve teşhir ünitelerinden profesyonel soğutma çözümlerine, endüstriyel fırınlardan bulaşık makinelerine, pastane ve fırıncılık ekipmanlarına kadar geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Ürün geliştirme yaklaşımımızın merkezinde dayanıklılık, yüksek performans, hijyen, enerji verimliliği ve kullanıcı ihtiyaçları bulunuyor. Amacımız yalnızca ekipman sunmak değil; otel, restoran, kafe ve diğer profesyonel işletmelerin operasyonlarına uzun vadeli değer sağlayan güvenilir çözümler geliştirmek. Turizm sektörü, profesyonel mutfak ekipmanları açısından son derece önemli ve dinamik bir pazar oluşturuyor. Türkiye'nin turizm altyapısındaki gelişim; yeni otel, restoran ve gastronomi yatırımlarının yanı sıra mevcut işletmelerin yenilenme ve kapasite artırma ihtiyaçlarını da beraberinde getiriyor. Kristal Endüstriyel açısından bu büyüme, ürün geliştirme süreçlerimizi doğrudan besleyen önemli bir unsur. Günümüzde işletmeler için yüksek performans kadar enerji ve su verimliliği, uzun ömürlü kullanım ve düşük işletme maliyetleri de belirleyici hale geliyor. Biz de bu doğrultuda çevreye duyarlı üretim anlayışımızı, dayanıklı ürün tasarımlarımızı ve sürdürülebilir teknologilere yönelik yatırımlarımızı ön planda tutuyoruz. Hedefimiz, turizm sektörünün gelişimine katkı sağlarken işletmelerin uzun vadeli verimliliğini desteklemek.

HOSTECH by TUSID, sektörümüz açısından yalnızca ürünlerin sergilendiği bir fuar değil; üretici, yatırımcı, işletmeci, distribütör ve sektör profesyonellerinin bir araya geldiği önemli bir ticari buluşma noktasıdır. Fuarda profesyonel mutfak ve HoReCa sektörüne yönelik geniş ürün portföyümüzü ziyaretçilerimizle buluşturmayı planlıyoruz. Dondurma makineleri ve teşhir üniteleri, soğutma çözümleri, profesyonel fırınlar ve endüstriyel bulaşık makinelerimiz ön plana çıkacak. Özellikle canlı pişirme uygulamalarımız ve fırın demolarımızla, ekipmanlarımızın performansını ve sunduğu teknolojik avantajları ziyaretçilerimize doğrudan deneyimleme fırsatı sunacağız. Dondurma alanında ise gerçekleştireceğimiz uygulamalı demolarla, üretimden sunuma kadar uzanan süreçleri ziyaretçilerimizle paylaşacağız

HOSTECH by TUSID, sektörümüz açısından yalnızca ürünlerin sergilendiği bir fuar değil; üretici, yatırımcı, işletmeci, distribütör ve sektör profesyonellerinin bir araya geldiği önemli bir ticari buluşma noktasıdır. Kristal Endüstriyel olarak bu organizasyonu hem mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirebildiğimiz hem de yeni pazarlara yönelik bağlantılar oluşturabildiğimiz stratejik bir platform olarak değerlendiriyoruz. Bunun yanında fuar, geliştirdiğimiz ürünleri doğrudan kullanıcılarla buluşturmak ve sahadan aldığımız geri bildirimleri ürün geliştirme süreçlerimize aktarmak açısından da önemli. Güçlü yerli üretimin ve Türkiye'deki profesyonel mutfak sektörünün uluslararası



ziyaretçilere gösterilmesine katkı sağlamasını ayrıca değerli buluyoruz. HOSTECH by TUSID'in en önemli avantajlarından biri, sektörün farklı bileşenlerini aynı çatı altında buluşturabilmesi. Otel ve restoran yatırımcılarından mutfak profesyonellerine, distribütörlerden satın alma yöneticilerine kadar geniş ve doğrudan sektörle ilişkili bir ziyaretçi profiline sahip olması, gerçekleştirilen görüşmelerin ticari değerini artırıyor. Özellikle yurt dışından gelen misafirlerimizle yüz yüze görüşebilmek, uluslararası pazarlardaki beklentileri daha yakından anlamamıza ve mevcut iş ilişkilerimizi güçlendirmemize imkan sağlıyor. Türkiye'nin üretim kabiliyeti, kalite seviyesi ve esnek çözüm geliştirme gücü düşünüldüğünde, fuarın yerli üreticiler ile uluslararası alıcılar arasında güçlü bir köprü oluşturduğuna inanıyoruz. Organizasyonun uluslararası erişiminin geliştirilmesini, sektörümüzün ihracat potansiyeli açısından oldukça değerli buluyoruz. Fuarda profesyonel mutfak ve HoReCa sektörüne yönelik geniş ürün portföyümüzü ziyaretçilerimizle buluşturmayı planlıyoruz. Dondurma makineleri ve teşhir üniteleri, soğutma çözümleri, profesyonel fırınlar ve endüstriyel bulaşık makinelerimiz ön plana çıkacak. Özellikle canlı pişirme uygulamalarımız ve fırın demolarımızla, ekipmanlarımızın performansını ve sunduğu teknolojik avantajları ziyaretçilerimize doğrudan deneyimleme fırsatı sunacağız. Dondurma alanında ise gerçekleştireceğimiz uygulamalı demolarla, üretimden sunuma kadar uzanan süreçleri ziyaretçilerimizle paylaşacağız. Dondurma makinelerimizin üretim performansını, ürün kalitesine katkısını ve işletmelere sağladığı operasyonel avantajları uygulamalı olarak sergileyeceğiz. Bununla birlikte Ar-Ge çalışmalarımız doğrultusunda geliştirdiğimiz teknolojik iyileştirmeleri ve yenilikçi çözümlerimizi de sektör profesyonelleriyle buluşturmayı hedefliyoruz.



expert®

Pişirme Tutkunuzu Ateşleyen Mükemmel Partneri Seçin!

Pastane Fırınları

Taş Tabanlı Fırınlar

Kombi Fırınları



crystalexpertoven.com.tr

crystalexpertoven

Expert fırınları işletmeniz için neler yapabilir? **Keşfetmek için tarayın!**



Fahri Oflaz / Kusina by Gürçelik / Yönetim Kurulu Başkanı

Profesyonel mutfak sektöründe, 1992'den bu yana, bir mutfağın pişirmeden servise kadar tüm sıcak yiyecek akışına cevap veriyor; Gürçelik'in birikimini Kusina markasının uluslararası vizyonuyla bir araya getiriyoruz

Kusina by Gürçelik, 1992'den bu yana profesyonel mutfak sektörüne üretim yapan Gürçelik'in birikimini Kusina markasının uluslararası vizyonuyla bir araya getiriyor. Toplam 15.000 m²'ye yayılan üç fabrikamızda üretilen portföyümüzün omurgasını, Avrupa standartlarında tasarlanan 900, 700 ve 600 profesyonel pişirme serileri oluşturuyor. Bu serileri banket ve benmari arabalarından oluşan sıcak tutma çözümlerimiz tamamlıyor. Üçüncü ayağımız ise servis hatları ve açık büfeler gibi yemek dağıtım ürünleri. Bu alanda hem seri hem de projeye özel üretim yapıyoruz. Bu sayede bir mutfağın pişirmeden servise kadar tüm sıcak yiyecek akışına cevap verebiliyoruz. Turizm, Türkiye operasyonlarımıza iki farklı ritimde katkı sağlıyor. Her şey dahil resortlar, havalimanları ve büyük karma projeler gibi yatırımlar sektöre proje bazında güçlü bir canlılık getiriyor. Bağımsız seyahat eden turistlerin yeme-içme talebiyle büyüyen restoranlar ve işletmeler ise düzenli ve sürdürülebilir bir talep yaratıyor. Biri sektörün motoru, diğeri yakıtı. Daha az konuşulan üçüncü bir boyut da var. Türkiye'ye gelen milyonlarca yabancı ziyaretçi burada Türk yemeklerini ve F&B zincirlerini tanıyor. Bu tanışıklık, Türk mutfağının ve markalarının yurt dışına açılmasının zeminini hazırlıyor. Yurt dışında büyüyen Türk markaları da Türk ekipman üreticileri için doğal birer ihracat kanalına dönüşüyor. Kısacası turizm, Türk mutfağı ve Türk markaları için dünyaya açılan dev bir vitrin.

HOSTECH by TUSİD, uluslararası partnerlerimizle bağlarımızı güçlendirdiğimiz ve marka bilinirliğimizi yeni pazarlara taşıdığımız bir platform. Bu yıl fuarda standımızın merkezinde 900, 700 ve 600 pişirme serilerimiz yer alacak. Bunlara banket ve benmari arabaları gibi mobil sıcak tutma çözümlerimizi ekleyeceğiz. Kuruluşumuzdan bu yana en güçlü olduğumuz alanlardan biri olan projeye özel servis hatları ve paslanmaz açık büfelerimiz de standımıza renk katacak. Her ürün grubunda yeni ürünler sergileyeceğiz. Bu yılın öne çıkan lansmanı ise kuşkusuz Prime pişirme serimiz olacak



Türk üreticiler yıllar içinde kendilerini geliştirdi ve dünya pazarlarında söz sahibi oyunculara dönüşmekte. Türkiye'nin küresel ölçekteki ağırlığı da arttı. HOSTECH by TUSİD bu iki gelişmeye paralel olarak her edisyonda daha uluslararası bir buluşma noktasına dönüşüyor. Bizim için fuar, uluslararası partnerlerimizle bağlarımızı güçlendirdiğimiz ve marka bilinirliğimizi yeni pazarlara taşıdığımız bir platform. Bu yıl bu ivmenin daha da güçlenerek süreceğini öngörüyoruz. Fuarın en güçlü yanı, dünyanın farklı bölgelerinden büyük F&B gruplarının ve distribütörlerin karar vericilerini Türk üreticilerle aynı çatı altında buluşturması. İstanbul'un doğu-batı ve kuzey-güney eksenlerinde kolay ulaşılabilir olması bu buluşmayı doğal kılıyor. Son yıllarda belirgin bir değişime de tanıklık ediyoruz. Küresel tedarik zincirleri yeniden şekilleniyor, Avrupa'da üretim kapasitesi daralıyor ve yeni nesil tüketicinin beklentileri daha esnek ve daha hızlı değişiyor. Bu gelişmeler, geçmişte Türk üreticilere mesafeli duran yabancı alıcıları her edisyonda bu fuara daha fazla çekiyor. Artık yalnızca fiyat avantajı için değil, güvenilir bir çözüm ortağı bulmak için geliyorlar. Bu açıdan HOSTECH, sektörün geleceğinin inşa edildiği bir platform. Son yıllarda başarıyla uyguladığımız stratejinin devamı olarak standımızın merkezinde 900, 700 ve 600 pişirme serilerimiz yer alacak. Bunlara banket ve benmari arabaları gibi mobil sıcak tutma çözümlerimizi ekleyeceğiz. Kuruluşumuzdan bu yana en güçlü olduğumuz alanlardan biri olan projeye özel servis hatları ve paslanmaz açık büfelerimiz de standımıza renk katacak. Her ürün grubunda yeni ürünler sergileyeceğiz. Bu yılın öne çıkan lansmanı ise kuşkusuz **Prime pişirme serimiz** olacak. Prime, Kusina pişirme ekipmanlarının sahada kanıtlanmış işlevselliğini daha ağır hizmet tipi bir yapı ve daha güçlü bir estetikle buluşturuyor. Seri, bir yanda misafirin gözü önünde çalışan üst segment açık mutfakları (show kitchen), diğer yanda yüksek kapasiteyle ve en zorlu koşullarda çalışan kurumsal mutfakları hedefliyor. Prime ile Türk üretiminin küresel premium segmentte de iddialı olabileceğini göstermeyi amaçlıyoruz.



Cihat Dikmen / Cambro Manufacturing / EMEA Pazarlama ve E-Ticaret Müdürü

ABD'de kurulan Cambro Manufacturing olarak, 75 yıla dayanan tecrübemizle, dünya genelindeki üretim ağımız ve geniş ürün portföyümüzle profesyonel gıda hizmetleri sektörüne çözümler sunuyoruz

1951 yılında ABD'de kurulan Cambro Manufacturing olarak bu yıl 75. kuruluş yıl dönümümüzü kutluyoruz. Dünya genelindeki üretim ağımız ve geniş ürün portföyümüzle profesyonel gıda hizmetleri sektörüne çözümler sunuyoruz. Amacımız yalnızca dayanıklı ürünler üretmek değil; işletmelerin gıda güvenliği standartlarını yükseltirken operasyonel verimliliklerini artırmalarına yardımcı olmak. Otellerden restoranlara, catering işletmelerinden endüstriyel mutfaklara kadar geniş bir kullanıcı kitlesine hizmet veriyoruz. Gastronorm küvetler, gıda saklama sistemleri, ısı yalıtımlı taşıma ekipmanları, Camshelving raf sistemleri, servis arabaları, bulaşık yıkama ve depolama çözümlerinin yanı sıra masaüstü sunum ürünlerimizle mutfağın hemen her aşamasında yer alıyoruz. Türkiye'deki üretim tesisimiz de küresel üretim ağımızın önemli bir parçasını oluşturuyor. Türkiye, güçlü turizm altyapısı, gelişen gastronomi kültürü ve uluslararası otel yatırımlarıyla Cambro açısından stratejik bir pazar. Özellikle büyük ölçekli otellerde, açık büfe operasyonlarında ve yüksek kapasiteli profesyonel mutfaklarda gıda güvenliği, hijyen, iş gücü verimliliği ve maliyet kontrolü giderek daha önemli hale geliyor. Cambro çözümleriyle işletmelerin bu ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Uzun ömürlü ürünlerimizle ekipman yenileme ihtiyacını azaltmaya, doğru saklama ve taşıma sistemleriyle gıda israfının önlenmesine katkı sunmaya odaklanıyoruz. Türkiye'yi hem güçlü bir satış pazarı hem de uluslararası operasyonlarımızı destekleyen önemli bir üretim merkezi olarak görüyoruz.



HOSTECH by TUSİD, Türkiye'nin profesyonel mutfak ekipmanları sektöründeki gücünü uluslararası arenada ortaya koyan önemli organizasyonlardan biri. 2026 yılında özellikle gıda güvenliği ve enerji verimliliğine odaklanan yeniliklerimizi ön plana çıkarıyoruz. Bunlardan ilki, gıda takibini kolaylaştıran SafeTrak GN küvet ve kapak sistemimiz. Bir diğer yeniliğimiz Cam GoBox Smart Heater. Profesyonel depolama, raf sistemleri, gıda taşıma ve servis çözümlerimiz de sergileyeceğimiz ana ürün başlıklarından bazıları

HOSTECH by TUSİD, Türkiye'nin profesyonel mutfak ekipmanları sektöründeki gücünü uluslararası arenada ortaya koyan önemli organizasyonlardan biri. Cambro açısından fuarın en büyük değeri; otel yatırımcıları, profesyonel mutfak yöneticileri, şefler, satın alma ekipleri ve distribütörlerle doğrudan iletişim kurabilmemiz. Bizim için fuarcılık yalnızca ürün sergilemekten ibaret değil. Kullanıcıların operasyonel ihtiyaçlarını dinlemek, yeniliklerimizi tanıtmak ve uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek açısından önemli bir fırsat. HOSTECH'in güçlü yönlerinden biri, profesyonel mutfak ve ağırlama sektörünün farklı alanlarını aynı platformda buluşturması. Endüstriyel mutfak üreticilerinden otel yatırımcılarına, distribütörlerden uluslararası satın alma profesyonellerine uzanan katılımcı ve ziyaretçi profili, nitelikli ticari ilişkiler kurulmasını destekliyor. Uluslararası ziyaretçi ilgisinin daha da artırılması, Türkiye'nin bölgesel üretim ve tedarik merkezi konumuna katkı sağlayacaktır. Organizasyonun uluslararası tanıtımı ve hedefli satın almacı buluşmaları da fuarın ticari etkisini güçlendirebilecek alanlar. 2026 yılında özellikle gıda güvenliği ve enerji verimliliğine odaklanan yeniliklerimizi ön plana çıkarıyoruz. Bunlardan ilki, gıda takibini kolaylaştıran SafeTrak GN küvet ve kapak sistemimiz. Ürüne entegre etiketleme alanı ve renk kodlama seçenekleriyle profesyonel mutfaklarda gıdaların tanımlanmasını ve takibini kolaylaştırıyor ve gıda güvenliğini korumaya yardımcı oluyor. Bir diğer yeniliğimiz Cam GoBox Smart Heater. Yaklaşık 65°C'de kendini düzenleyen ısıtma teknolojisiyle çalışan sistem, düşük enerji tüketimiyle sıcak yemeklerin uygun koşullarda muhafazasını destekliyor. Ön ısıtmanın ardından fişten çıkarıldığında da depolanan ısı enerjisinden yararlanarak sıcak tutma sürecini uzatarak sıcak bir şekile saklamayı sağlıyor. Profesyonel depolama, raf sistemleri, gıda taşıma ve servis çözümlerimiz de sergileyeceğimiz ana ürün başlıklarından bazıları.





Hakan Ersöz / By Bone (Sima Porselen A.Ş.) / Kurumsal İletişim Müdürü

Gastronomi dünyasının ruhunu masaya taşıyan, şefin tabağındaki sanata zemin hazırlayan bir marka olan By Bone olarak, Kütahya Emet'teki kendi fabrikamızda üretimimizi gerçekleştiriyor; HoReCa kanalına hitap eden 50'den fazla koleksiyon sunuyoruz

By Bone olarak biz, gastronomi dünyasının ruhunu masaya taşıyan, şefin tabağındaki sanata zemin hazırlayan bir markayız. Üretimimizi porselenin kalbi sayılan Kütahya Emet'teki kendi fabrikamızda gerçekleştiriyor; İstanbul İstoç'taki showroom'umuz üzerinden de sektör profesyonelleriyle sürekli dirsek temasında kalıyoruz. HoReCa (otel, restoran, kafe ve catering) kanalına hitap eden 50'den fazla koleksiyonumuz bulunuyor. Bizim için porselen tabağın hikâyesi sadece estetikle sınırlı değil. Profesyonel mutfak operasyonunun ne kadar tempolu ve zorlu olduğunu çok iyi biliyoruz. Bu yüzden ürünlerimizde kontrollü yüksek pişirim teknolojisiyle ısıl şoklara, kenar çarpmalarına ve endüstriyel bulaşık makinelerinin aşındırıcı etkisine meydan okuyan üst düzey bir mukavemet sunuyoruz. Reaktif sırlı serilerimizden mat yüzeylere ve el dekoru dokunuşlara kadar geniş ürün gamımızla şeflerin hayal gücüne eşlik ediyoruz. Türkiye artık sadece klasik bir tatil destinasyonu değil; gastronomi durakları, butik konseptleri ve uluslararası gastronomi rehberlerinde yer alan restoranlarıyla küresel bir cazibe merkezi. Misafirler bir tesiste veya restoranda yalnızca yemek yemiyor; baştan sona bir deneyim satın alıyor. Bu deneyimin tam merkezinde ise tabak ve sunum kalitesi yer alıyor. Turizm sektöründeki bu nitelikli sıçrama ve yeni yatırımlar, By Bone olarak bizi de sürekli daha yenilikçi tasarımlar üretmeye teşvik ediyor. İşletmeler artık sıradan, tek tip tabaklar yerine masada bir kimlik, bir karakter arıyor. Biz de bu canlı pazarın en güçlü çözüm ortaklarından biri olarak yatırımlarımızı, koleksiyonlarımızı ve üretim kapasitemizi doğrudan bu vizyonla büyütüyoruz.



HOSTECH, dünyanın dört bir yanından gelen karar vericilere By Bone kalitesini ve vizyonunu birebir aktarabildiğimiz en etkili vitrinimiz konumunda. Bu yıl fuar için özel olarak hazırladığımız yeni koleksiyonlarımız olan Amorf, Notte, Moss, Colmena, Clay ve Viola serilerimiz vitrinde yerini alıyor. Ayrıca tabakta hafiflik ve ergonomiyi kenar mukavemetiyle buluşturan yeni nesil güçlendirilmiş gövde yapımızı ve özgün reaktif sır uygulamalarımızı da ilk kez tanıtacağız. "Sunumun geleceğine birlikte dokunalım" mottomuzla hazırladığımız bu deneyim alanında sizleri ağırlamaktan mutluluk duyacağız



HOSTECH by TUSİD, **By Bone** ailesi için sadece bir fuar değil; sektör paydaşlarımızla, şeflerimizle, otel yatırımcılarımızla ve satınalma yöneticileriyle buluştuğumuz en güçlü platform. Ürünlerimizin dokusuna ve kalitesine duyduğumuz güveni somutlaştıran bir yer burası; çünkü porselen ancak dokunulduğunda, ağırlığı hissedildiğinde ve ışık altındaki sır derinliği incelendiğinde hikâyesini anlatabilir. HOSTECH, dünyanın dört bir yanından gelen karar vericilere **By Bone** kalitesini ve vizyonunu birebir aktarabildiğimiz en etkili vitrinimiz konumunda. Fuarın özellikle karar verici düzeydeki nitelikli profesyonelleri çekmesi, **By Bone** olarak en takdir ettiğimiz yönü. Karşımızda yalnızca genel ziyaretçiler değil; projesi masada olan, ne istediğini bilen, doğrudan satın alma yetkisine sahip profesyoneller var. Balkanlar, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Türki Cumhuriyetler ve Avrupa pazarından gelen güçlü alım heyetleri fuarın



uluslararası niteliğini her geçen dönem pekiştiriyor. TUSİD'in organizasyon gücü ve sektör tecrübesi sayesinde fuar süresince kurduğumuz temaslar masa başında kalmıyor; fuar sonrasında **By Bone** adına uzun soluklu iş birliklerine ve anahtar teslim projelere dönüşüyor. Bu yıl **By Bone Porselen** olarak Salon 8, Stand 823A'da misafirlerimizi ağırlıyor; standımızı gastronomi ve tasarım tutkunları için ilham verici bir buluşma noktasına dönüştürüyoruz. Fuar için özel olarak hazırladığımız yeni koleksiyonlarımızı ilk kez sektör profesyonellerinin beğenisine sunuyoruz: El işçiliğinden ilham alan organik hatlarıyla **Amorf**, gecenin gizemini yansıtan mat tonlarıyla **Notte**, doğanın dingin yeşilini taşıyan **Moss**, sıcak terrakota geçişleriyle **Colmena**, modern nötr çizgileriyle **Clay** ve asil mor tonlarıyla **Viola** serilerimiz bu yıl vitrinde yerini alıyor. Ayrıca tabakta hafiflik ve ergonomiyi kenar mukavemetiyle buluşturan yeni nesil güçlendirilmiş gövde yapımızı ve özgün reaktif sır uygulamalarımızı da ilk kez tanıtacağız. **"Sunumun geleceğine birlikte dokunalım"** mottomuzla hazırladığımız bu deneyim alanında sizleri ağırlamaktan mutluluk duyacağız. HOSTECH by TUSİD, **By Bone** olarak sezon öncesi iç pazar anlaşmalarımızı tamamlamak ve yeni açılacak zincir otel/restoran projelerine dahil olmak adına her zaman büyük bir ticari hacim oluşturuyor. İhracatta ise öncelikli hedefimiz; kendi fabrikamızda ürettiğimiz yerli **By Bone** porseleninin kalitesini ve tasarım gücünü daha fazla ülkeye ulaştırmak, global bayi ağımızı kararlılıkla büyütmektir. Fuarın gelecekteki gelişimine dair önerimiz; yurt dışı alım heyetlerinin niteliğinin ve coğrafi çeşitliliğinin daha da artırılması, katılımcılar ile yabancı alıcıları fuar öncesinde buluşturan B2B dijital randevu altyapılarının yaygınlaştırılmasıdır. **By Bone** olarak sektörümüzün uluslararası alandaki büyümesine ve Türk porseleninin küresel vitrindeki gücüne katkı sunmaktan gurur duyuyoruz.

Amorf

BY BONE

Doğadan ilham. Sofrada özgürlük.

Inspired by nature. Freedom at the table.



AMORF KOLEKSİYONU / AMORF COLLECTION

Porselenin yalın zarafeti,
organik formların özgün çizgisiyle.

The timeless elegance of porcelain,
expressed through distinctive organic forms.

bybone.com

Koleksiyonu keşfedin
Explore the collection



Cem Esen / ABG Audio San. ve Dış Tic. Ltd. Şti. / Kurucu ve Proje Yöneticisi

Profesyonel ses, ışık ve multimedya sistemleri alanında proje geliştiren ve uygulayan ABG Audio olarak, marka bağımsız yaklaşımımız sayesinde her projede doğru teknolojiyi, doğru bütçe ve uygulama koşullarıyla bir araya getiriyoruz

ABG Audio, profesyonel ses, ışık ve multimedya sistemleri alanında proje geliştiren ve uygulayan bir Türk firmasıdır. Otel, beach club, restoran, bar, kafe, kulüp, toplantı ve çok amaçlı etkinlik alanları için danışmanlık, sistem tasarımı, ürün seçimi, tedarik, kurulum, devreye alma, sistem ayarı ve satış sonrası destek sunuyoruz. Bir projeye yalnızca hoparlör veya ekran seçimi olarak bakmıyoruz. Mekânın mimarisini, kullanım biçimini, hedeflenen misafir deneyimini ve işletme ekibinin günlük ihtiyaçlarını birlikte değerlendiriyoruz. Marka bağımsız yaklaşımımız sayesinde her projede doğru teknolojiyi, doğru bütçe ve uygulama koşullarıyla bir araya getirmeye çalışıyoruz. Turizm ve ağırlama sektörü işimizin merkezinde yer alıyor. Çünkü bu yapılarda ses, ışık ve görüntü sistemleri artık yalnızca teknik altyapı değil; mekânın karakterini ve misafirin orada geçirdiği zamanı doğrudan etkileyen unsurlar. İyi tasarlanmış bir sistem, yüksek ses anlamına gelmiyor. Doğru kapsama, anlaşılır konuşma, dengeli müzik, mimariye uyum ve kolay işletme anlamına geliyor. Yeni yatırımlar kadar yenileme projeleri de önemli bir ihtiyaç yaratıyor. İşletmeler, misafir deneyimini geliştirirken enerji, bakım ve kullanım kolaylığını da gözetiyor. Bizim katkımız, bu beklentileri uygulanabilir ve uzun ömürlü bir teknik çözüme dönüştürmek.

HOSTECH by TUSİD'i değerli kılan, bizi otel, restoran, kafe ve eğlence mekânlarının yatırımcıları, işletmecileri ve karar vericileriyle buluşturmasıdır. Standımızda farklı ölçek ve kullanım amaçlarını temsil eden profesyonel ses çözümleri sergileyeceğiz. Ürünleri otel, beach, restoran ve bar projelerinde nasıl konumlanabileceklerini anlatan sade bir kurgu içinde göstereceğiz. Kontrollü ses seviyesinde canlı dinleme imkânı da sunacağız. Fuara özel yaklaşımımız bir "ilk lansman" iddiasından çok, tasarım değeri yüksek ürünlerle doğru projelendirme, uygulama ve sistem ayarının birlikte yarattığı sonucu ziyaretçiye hissettirmek olacak

HOSTECH by TUSİD'i değerli kılan, bizi yalnızca ses ve görüntü sektöründeki meslektaşlarla değil; otel, restoran, kafe ve eğlence mekânlarının yatırımcıları, işletmecileri ve karar vericileriyle buluşturmasıdır. Bu ziyaretçi profili, ABG Audio'nun yaptığı işi gerçek kullanım senaryosu üzerinden anlatabilmesi açısından çok uygun. Teknik özellikleri sıralamak yerine, iyi bir sistemin mekânda nasıl hissettirdiğini göstermek istiyoruz. Fuarı, yeni bağlantılar kurmanın yanı sıra yatırım aşamasındaki ihtiyaçları doğrudan dinleyebildiğimiz bir çalışma ortamı olarak görüyoruz. Fuarın güçlü yanı, ağırlama sektörünün farklı disiplinlerini aynı çatı altında toplaması. Bir otel ya da restoran projesi; mutfaktan mobilyaya, aydınlatmadan ses ve görüntüye kadar birçok kararın birlikte verildiği bir süreç. Bu nedenle farklı ürün ve hizmet gruplarının aynı organizasyonda bulunması hem ziyaretçi hem de katılımcı için verimli. İstanbul'un erişilebilirliği ve



bölgesel ticaretteki konumu da uluslararası ziyaretçiler açısından önemli bir avantaj. Bizim için asıl değer, yalnızca ziyaretçi sayısı değil; doğru yatırımcı, işletmeci, mimar ve proje yöneticisiyle nitelikli görüşme yapabilmek. Standımızda farklı ölçek ve kullanım amaçlarını temsil eden profesyonel ses çözümleri sergileyeceğiz. Beyaz renkli Air 12 sistemleri, Air 15 bas üniteleri, Air Stream, kırmızı Cyclone 55 ve siyah Venu 10 modelleri bunlar arasında yer alacak. Ürünleri yalnızca yan yana dizmek yerine, otel, beach, restoran ve bar projelerinde nasıl konumlanabileceklerini anlatan sade bir kurgu içinde göstereceğiz. Kontrollü ses seviyesinde canlı dinleme imkânı da sunacağız. Fuara özel yaklaşımımız bir "ilk lansman" iddiasından çok, tasarım değeri yüksek ürünlerle doğru projelendirme, uygulama ve sistem ayarının birlikte yarattığı sonucu ziyaretçiye hissettirmek olacak. Fuardan bu yılki temel beklentimiz, kısa vadeli kartvizit trafiğinden çok doğru projeler için nitelikli temaslar kurmak. Özellikle yeni otel, restoran, beach ve eğlence mekânı yatırımlarıyla yenileme projelerinde, karar vericilerle işin erken aşamasında tanışmak önemli. Uluslararası ziyaretçiler açısından da Türkiye'de proje geliştirebilen, farklı markalarla çalışabilen ve uygulama sonrası desteği sürdüren bir çözüm ortağı olduğumuzu göstermek istiyoruz. Fuar öncesi dijital platform üzerinden planlı görüşmelerin artırılması, yatırımcı ve proje ekipleriyle tematik eşleştirmeler yapılması ve uygulama örneklerine odaklanan kısa oturumların çoğaltılması organizasyonun ticari verimini daha da yükseltebilir.



ABG AUDIO

ADVANCED BRILLIANT GEAR



İYİ SES, MEKÂNIN GÖRÜNMEYEN MİMARİSİDİR.

Profesyonel ses, ışık ve multimedya sistemleri.

TASARIM · TEDARİK · KURULUM · DEVREYE ALMA · DESTEK

+90 533 771 69 38

projects@abgaudio.com

abgaudio.com



Emre Köroğlu / Borasco® - GO Green Technology / Kurucu - Genel Müdür

Gastromutfak olarak, 2000 yılından bu yana endüstriyel mutfak sektöründe faaliyet gösteriyoruz; Borasco markamızın temelinde yer alan Go Green Technology yaklaşımıyla, çevresel etkileri azaltmayı, doğal kaynakları daha verimli kullanmayı ve sürdürülebilir mutfak teknolojileri geliştirmeyi hedefliyoruz

Gastromutfak olarak 2000 yılından bu yana endüstriyel mutfak sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 26 yıllık deneyimimizle uluslararası otel zincirleri, turizm tesisleri, restoranlar ve gastronomi işletmelerine mühendislik, projelendirme, üretim ve anahtar teslim profesyonel mutfak çözümleri sunuyoruz. 2009 yılında hayata geçirdiğimiz Borasco markamızla kendi teknolojilerimizi geliştirmeye ve üretmeye başladık. Devlet destekli Ar-Ge ve inovasyon projelerimizle sektöre yenilikçi makineler kazandırırken, Türkiye'nin önde gelen endüstriyel mutfak firmalarına OEM kapsamında üretim gerçekleştiriyoruz. Borasco markamızın temelinde yer alan Go Green Technology yaklaşımıyla, çevresel etkileri azaltmayı, doğal kaynakları daha verimli kullanmayı ve sürdürülebilir mutfak teknolojileri geliştirmeyi hedefliyoruz. Ozon teknolojileri, elektrostatik filtrasyon, ekolojik davlumbaz sistemleri ve su tasarrufu odaklı hijyen makinelerimizle geleneksel mutfak çözümlerine yenilikçi alternatifler sunuyoruz. Ürün portföyümüzde mobil pişirme istasyonları, dumansız ve kokusuz pişirme sistemleri, elektrostatik hava filtrasyon üniteleri, ozon teknolojileri, sebze yıkama ve dezenfeksiyon makineleri, özel tasarım paslanmaz çelik ekipmanlar ve profesyonel mutfak çözümleri bulunuyor. Turizm sektörü, kuruluşumuzdan bu yana faaliyetlerimizin merkezinde yer alıyor. Özellikle uluslararası otel zincirlerinin Türkiye'deki yatırımları, profesyonel mutfaklarda kalite, hijyen, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik beklentilerini önemli ölçüde artırdı. Bugün turizm yatırımlarında yalnızca ekipman kalitesi değil; işletme maliyetleri, enerji ve su tüketimi, bakım kolaylığı ve operasyonel esneklik de belirleyici hale geldi. Biz de uluslararası projelerde kazandığımız mühendislik deneyimini ürün geliştirme süreçlerimize aktarıyoruz. Otellerin ve profesyonel mutfakların sahada karşılaştığı sorunlara yönelik özgün teknolojiler geliştirerek hem yatırımcıların ihtiyaçlarına cevap veriyor hem de sektörümüzün teknolojik dönüşümüne katkı sağlıyoruz. Go Green Technology vizyonumuz doğrultusunda, turizm işletmelerinin sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlayan, kaynak verimliliğini ve çevresel sorumluluğu ön planda tutan teknolojiler geliştirmeye devam ediyoruz.



Yaklaşık 20 yıldır katılımcısı olduğumuz HOSTECH by TUSİD, markalarımızın gelişiminde önemli bir yere sahip. Bu yıl fuarda Borasco – Go Green Technology konseptimizle geliştirdiğimiz yeni nesil ekolojik mutfak teknolojilerini ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Amacımız yalnızca makine sergilemek değil; Türk mühendisliğiyle geliştirilen özgün teknolojilerin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü ortaya koymak

Yaklaşık 20 yıldır katılımcısı olduğumuz HOSTECH by TUSİD, markalarımızın gelişiminde önemli bir yere sahip. Bizim için fuarlar yalnızca ürün sergileme alanları değil; geliştirdiğimiz teknolojilerin sektör profesyonelleriyle buluştuğu, yeni iş birliklerinin kurulduğu ve uluslararası pazarlara açılma fırsatlarının oluştuğu platformlardır. Özellikle Borasco markamızın yenilikçi ürünlerini uluslararası ziyaretçilere tanıtmak ve Türk mühendisliğinin geldiği noktayı göstermek açısından bu organizasyonu son derece önemsiyoruz. HOSTECH by TUSİD'in en önemli gücü; üreticileri, yatırımcıları, otel işletmecilerini, proje danışmanlarını, satın alma profesyonellerini ve uluslararası distribütörleri aynı platformda buluşturmasıdır. Türkiye, endüstriyel mutfak ekipmanları üretiminde önemli bir konuma ulaşmış durumda. Bu nedenle fuarın uluslararası tanıtımının güçlendirilmesini, özellikle Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Türk Cumhuriyetlerinden nitelikli satın alma heyetlerinin katılımının artırılmasını önemsiyoruz. Fuarın yalnızca ticari değil, aynı zamanda teknoloji ve inovasyon odaklı uluslararası bir buluşma noktası haline gelmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu yıl HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda Borasco – Go Green Technology konseptimizle geliştirdiğimiz yeni nesil ekolojik mutfak teknolojilerini ziyaretçilerimizle buluşturacağız. **Go Green Technology yaklaşımımız;** pişirme sırasında oluşan duman ve yağ partiküllerinin filtrelenmesi, koku kontrolü, ozon teknolojileriyle hijyen uygulamaları ve doğal kaynakların verimli kullanılması üzerine odaklanıyor. Bu kapsamda C3 mobil pişirme sistemimiz, C2 kompakt pişirme ünitemiz, OSC ozon sistemlerimiz ve sebze-meyve yıkama ve dezenfeksiyon makinelerimiz fuarın öne çıkan ürün gruplarını oluşturacak. **Borasco C3 Mobil Pişirme Sistemi:** Üç yönden emiş sağlayan özel tasarımı, elektrostatik filtrasyon ve Wet-Film teknolojisiyle pişirme sırasında oluşan yağ partiküllerinin ve dumanın kontrolüne yönelik geliştirdiğimiz yeni nesil sistemimizdir. Özellikle otellerin açık büfe alanları, canlı pişirme istasyonları ve restoranlar için esnek kullanım imkânı sunmayı hedefliyoruz. **Borasco C2 Kompakt Pişirme Ünitesi:** Entegre emiş sistemi, hareketli yapısı ve kompakt tasarımıyla sınırlı alanlarda pratik kullanım sağlayan bir çözümümüzdür. Otellerde kahvaltı büfeleri, açık mutfak konseptleri ve etkinlik alanları için geliştirilmiştir. **Borasco OSC Ozon Sistemleri:** Farklı kapasite seçenekleri ve programlanabilir dijital kontrol altyapısıyla koku kontrolü ve hava arıtma uygulamalarına yönelik geliştirdiğimiz teknoloji grubumuzdur. **Sebze Yıkama ve Dezenfeksiyon Sistemleri:** Profesyonel mutfaklarda gıda güvenliğini ve hijyen standartlarını desteklemek amacıyla geliştirdiğimiz, yüksek kapasiteli işletmelere yönelik makine grubumuzdur. Bunların yanında **modüler pişirme ekipmanlarımızı ve özel tasarım çözümlerimizi de** ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Amacımız yalnızca makine sergilemek değil; Türk mühendisliğiyle geliştirilen özgün teknolojilerin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü ortaya koymak. HOSTECH by TUSİD, yıllardır hem yurt içindeki iş ortaklıklarımızın gelişmesine hem de uluslararası ticari bağlantılarımızın oluşmasına katkı sağlıyor. Bugün Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere farklı pazarlarda oluşturduğumuz temsilcilik ve iş ortaklığı ağımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Bu yılki önceliğimiz, geliştirdiğimiz yeni teknolojileri uluslararası distribütörlerle buluşturmak, OEM üretim iş birliklerini artırmak ve sürdürülebilir ihracat kanalları oluşturmak. Fuarın gelişimi açısından uluslararası alım heyetlerinin artırılmasını, üreticilerin Ar-Ge çalışmalarına daha fazla görünürlük kazandırılmasını ve yenilikçi teknolojilere yönelik özel tanıtım alanları oluşturulmasını öneriyoruz. Türkiye'nin endüstriyel mutfak sektöründe yalnızca ekipman üreten değil, teknoloji geliştiren ve ihraç eden bir ülke olarak konumlanması gerektiğine inanıyoruz.

BORASCO
İleri Ekolojik Sistemler

GO GREEN TECHNOLOGY

MUTFAKLARIN GELECEĞİYLE TANIŞIN!

Yerli mühendislik ve inovasyonla geliştirilen yeni nesil ekolojik mutfak çözümleri.



YENİ ÜRÜN

S2

UV-C Ekolojik Davlumbaz



YENİ ÜRÜN

C2

Mobil Davlumbaz



YENİ ÜRÜN

C3

Davlumbazsız Pişirme İstasyonu



YENİ ÜRÜN

BR-724

Kombi Yıkama ve Ozonlu Dezenfeksiyon Ünitesi



YENİ ÜRÜN

OSC

Ozonlu Hijyen Kabini

Tüm Ürünler

Ürün detayları ve katalog için QR kodu okutun.

Atatürk Bulvarı No:173
48400 Bodrum / Muğla

+90 252 319 07 13 - 14
info@borasco.net

www.borasco.net

TÜRKİYE'DE ÜRETİLMİŞTİR



Zorman Bayramoğlu / Konoven Fırın Makinaları San. ve Tic. Ltd. Şti. / Yönetim Kurulu Başkanı

Konoven Fırın Makinaları olarak, 40 yılı aşkın köklü tecrübemizle turizm ve ağırlama sektörüne konveksiyonlu fırınlarımız, elektrikli ve doğalgazlı katlı fırınlarımız, pizza fırınlarımız ve hamur hazırlama ekipmanlarımızla kapsamlı çözümler sunuyoruz

Konoven Fırın Makinaları olarak, 40 yılı aşkın köklü sektör tecrübemiz ve güçlü üretim altyapımızla endüstriyel fırıncılık ve gastronomi ekipmanları alanında faaliyet gösteriyoruz. Sektördeki köklü birikimimizden aldığımız güçle, bu yıl 5. kuruluş yılımızı tamamlayan KONOVEN olarak, ısı teknolojileri alanında yenilikçi ve yüksek verimli çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Konya'da bulunan 6.000 metrekarelik kapalı üretim tesisimizde; unlu mamuller pişirme sistemleri, hamur yoğurma ve işleme makineleri ile profesyonel gastronomi ekipmanları üretiyoruz. Turizm ve ağırlama sektörüne konveksiyonlu fırınlarımız, elektrikli ve doğalgazlı katlı fırınlarımız, pizza fırınlarımız ve hamur hazırlama ekipmanlarımızla kapsamlı çözümler sunuyoruz. Ürün geliştirme süreçlerimizde enerji verimliliğini, kullanım kolaylığını, dayanıklılığı ve işletme ekonomisini ön planda tutuyoruz. Amacımız yalnızca makine üretmek değil; müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun, sürdürülebilir ve uzun vadeli katma değer sağlayan çözümler geliştirerek uluslararası pazarda Türk üretiminin gücünü temsil etmek. Türkiye'nin turizm alanındaki gelişimi, profesyonel mutfak ekipmanları sektörünün büyümesinde önemli bir rol oynuyor. Yeni otel yatırımları, mevcut tesislerin modernizasyonu ve gastronomi sektöründeki çeşitlilik, teknolojik ve yüksek verimli ekipmanlara olan talebi artırıyor. Konoven açısından turizm, stratejik öneme sahip bir faaliyet alanı. Nitekim turizm sektörüne yönelik projelerimiz, toplam gelirlerimizin yaklaşık yüzde 30–35'ini oluşturuyor. Özellikle oteller, tatil köyleri ve büyük ölçekli profesyonel mutfak projelerinde yer alarak işletmelerin üretim süreçlerini daha verimli hale getirmeye odaklanıyoruz. Sektörün artan kalite ve sürdürülebilirlik beklentileri, bizim de Ar-Ge çalışmalarımıza ve ürün geliştirme stratejilerimize yön veriyor.



HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda, BACA-RAY konveyörlü tünel fırınlarımız başta olmak üzere endüstriyel fırıncılık ve gastronomi sektörüne yönelik yenilikçi ürün gruplarımızı ve ileri üretim teknolojilerimizi ön plana çıkarmayı hedefliyoruz

HOSTECH by TUSİD, Türk endüstriyel mutfak ve gastronomi ekipmanları sektörünün uluslararası pazardaki gücünü ortaya koyması açısından son derece önemli bir organizasyon. Konoven olarak bu fuarı yalnızca ürünlerimizin sergilendiği bir platform değil, yeni pazarlara açılma ve kalıcı ticari iş birlikleri geliştirme fırsatı olarak değerlendiriyoruz. Fuar, sektörün farklı alanlarında faaliyet gösteren üreticileri, yatırımcıları ve profesyonel alıcıları bir araya getirerek güçlü bir ticari etkileşim ortamı oluşturuyor. Özellikle ihracat odaklı büyüme stratejimiz doğrultusunda yeni distribütörlük ilişkileri kurmak, mevcut iş ortaklıklarımızı geliştirmek ve teknolojik yetkinliğimizi uluslararası ziyaretçilere doğrudan aktarabilmek bizim için büyük önem taşıyor. HOSTECH by TUSİD'i değerli kılan en önemli unsurlardan biri, geniş katılımcı çeşitliliğini nitelikli bir profesyonel ziyaretçi kitlesiyle buluşturmasıdır. Farklı ülkelerden gelen satın alma profesyonelleri, distribütörler, otel yatırımcıları ve sektör temsilcileriyle doğrudan iletişim kurulabilmesi, fuarın ticari potansiyelini güçlendiriyor. Bu tür organizasyonların başarısını yalnızca ziyaretçi sayısıyla değil, oluşturduğu iş bağlantılarının niteliği ve sürdürülebilirliğiyle değerlendiriyoruz. HOSTECH by TUSİD'in uluslararası tanıtım gücü ve sektörel kapsamı, Türk üreticilerinin teknolojik birikimlerini dünya pazarlarına taşımaları açısından önemli avantajlar sunuyor. Fuarın bu güçlü konumunun, önümüzdeki dönemde daha geniş uluslararası katılımla gelişmesini temenni ediyoruz. Konoven olarak HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda, endüstriyel fırıncılık ve gastronomi sektörüne yönelik yenilikçi ürün gruplarımızı ve ileri üretim teknolojilerimizi ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Özellikle enerji verimliliği ve yüksek performansıyla öne çıkan BACA serisi katlı fırınlarımız, konveksiyonlu fırın sistemlerimiz, pizza fırınlarımız ve hamur hazırlama makinelerimiz ürün portföyümüzün önemli bir bölümünü oluşturuyor. Fuarda öne çıkarmayı planladığımız yenilikçi çözümlerimiz arasında **BACA-RAY konveyörlü tünel fırınlarımız** da yer alıyor. **3 ve 6 metrelik farklı uzunluk seçenekleriyle** sunduğumuz bu sistemler, özellikle yüksek kapasiteli ve kesintisiz üretim gerçekleştiren işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik geliştirildi. Homojen ısı dağılımı, birbirinden bağımsız ayarlanabilen alt ve üst ısı kontrolü ve ayarlanabilir konveyör bant hızı sayesinde pizza, pide ve benzeri unlu mamullerde standart ve kaliteli pişirme sonuçları sağlıyor. Minimum ısı kaybı ve enerji tasarrufu odaklı tasarımıyla üretim verimliliğini artırırken işletme maliyetlerinin optimize edilmesine katkı sunuyor. Ar-Ge çalışmalarımızın odağında, enerji tüketimini azaltırken üretim kapasitesini, kalite sürekliliğini ve operasyonel verimliliği artırmak yer alıyor. HOSTECH by TUSİD Fuarı'nı, geliştirdiğimiz teknolojileri sektör profesyonelleriyle buluşturmak, yeni iş birlikleri oluşturmak ve uluslararası pazardaki gücümüzü daha da ileri taşımak açısından önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Konoven olarak uluslararası pazarlarda sürdürülebilir büyümeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Avrupa, Amerika, Afrika ve Orta Doğu pazarlarına gerçekleştirdiğimiz ihracat faaliyetlerimizi, güçlü distribütörlük yapılanmaları ve satış sonrası hizmet anlayışımızla geliştirmeye devam ediyoruz. HOSTECH by TUSİD gibi uluslararası organizasyonlar, yeni müşteri bağlantıları kurmanın yanı sıra farklı pazarların ihtiyaçlarını doğrudan analiz etmemize de olanak sağlıyor. Bu yılki önceliğimiz, mevcut iş ortaklıklarımızla ilişkilerimizi güçlendirirken yeni ihracat fırsatları ve uzun vadeli ticari iş birlikleri oluşturmak. Uluslararası satın alma heyetlerinin çeşitlendirilmesi ve profesyonel eşleştirme organizasyonlarının artırılması, fuarın ticari verimliliğine önemli katkılar sağlayacaktır. Temel vizyonumuz, yenilikçi ürünlerimiz ve üretim gücümüzle Konoven'i küresel pazarda daha güçlü bir konuma taşımaktır. Hedefimiz yalnızca daha fazla ürün satmak değil, Türk makine sanayisinin kalitesini ve teknolojik gücünü uluslararası pazarda en iyi şekilde temsil etmektir.



Nihan Özüuğurlu Aslan / Cancan / Genel Müdür Yardımcısı

Profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına yönelik, manuel ve otomatik meyve sıkma makineleri, sebze ve meyve hazırlık ekipmanları ile profesyonel ön yıkama duşları üretiyoruz

Cancan olarak 1958 yılından bu yana endüstriyel mutfak ekipmanları sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Kurucumuz Salih Özüuğurlu ile başlayan üretim yolculuğumuzu bugün aynı değerler ve yenilikçi bir bakış açısıyla sürdürüyoruz. Aile şirketimizin üçüncü kuşağını temsil ederken, geçmişten gelen üretim tecrübemizi geleceğin ihtiyaçlarıyla buluşturmayı en önemli sorumluluklarımdan biri olarak görüyorum. Sakarya'daki tesisimizde, profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına yönelik dayanıklı, işlevsel ve yenilikçi ekipmanlar geliştiriyoruz. Ürün portföyümüz manuel ve otomatik meyve sıkma makineleri, sebze ve meyve hazırlık ekipmanları ile profesyonel ön yıkama duşlarından oluşuyor. Otellerden restoranlara, kafelerden zincir işletmelere kadar geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Amacımız yalnızca ekipman üretmek değil; işletmelerin hazırlık süreçlerini hızlandıran, operasyonel verimliliklerini artıran ve hizmet kalitesine katkı sağlayan güvenilir ürünler sunmak. Turizm sektörü, Cancan'ın büyüme stratejisinde belirleyici bir yere sahip. Türkiye'nin uluslararası turizmdeki güçlü konumu; konaklama, gastronomi ve yiyecek-içecek işletmelerinin hizmet standartlarını sürekli geliştirmesini gerektiriyor. Bu gelişim, profesyonel mutfak ekipmanlarına yönelik beklentileri de dönüştürüyor. İşletmeler artık yalnızca dayanıklı ürünler değil, aynı zamanda zamandan tasarruf sağlayan, hijyen standartlarını destekleyen ve yoğun kullanım koşullarına uyum sağlayan ekipmanlar arıyor. Biz de ürün geliştirme süreçlerimizi bu ihtiyaçlar doğrultusunda şekillendiriyoruz. Turizm sektöründeki büyümeyi, yerli üretimin gücünü ve Türk mühendisliğini daha geniş pazarlara taşıyabilmek açısından değerli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz.



HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün geleceğini değerlendirdiğimiz, iş ortaklarımızla ilişkilerimizi geliştirdiğimiz ve yeni pazarlara ulaşma fırsatları yakaladığımız stratejik bir buluşma noktası. Fuarda Meyve Suyu Ekipmanları, Hazırlık Ekipmanları ve Yıkama Ekipmanları olmak üzere üç ana ürün grubumuzdaki ürünlerimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Bu yıl fuar alanımızda ayrıca Fast Food, Bar, Market ve Patates Çözümleri başlıkları altında farklı kullanım alanlarına odaklanan özel sunum alanları oluşturacağız. Böylece ürünlerimizin yalnızca teknik özelliklerini değil, işletmelerin günlük operasyonlarına sağladıkları katkıları da ön plana çıkaracağız

HOSTECH by TUSİD, bizim için yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar değil; sektörümüzün geleceğini değerlendirdiğimiz, iş ortaklarımızla ilişkilerimizi geliştirdiğimiz ve yeni pazarlara ulaşma fırsatları yakaladığımız stratejik bir buluşma noktası. 1958'den bu yana edindiğimiz deneyimi, günümüzün değişen ihtiyaçlarıyla birleştiriyoruz. HOSTECH ise bu birikimi hem yerel hem de uluslararası sektör profesyonelleriyle paylaşabileceğimiz kapsamlı bir platform sunuyor. Önceliklerimizden biri, köklü üretim kültürümüzü korurken markamızı yenilikçilik, tasarım ve uluslararası rekabet gücü açısından daha ileriye taşımak. Bu nedenle fuarı, marka vizyonumuzu ve sektördeki konumumuzu destekleyen değerli bir organizasyon olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD'in öne çıkan özelliklerinden biri, HORECA ekosisteminin farklı paydaşlarını aynı platformda buluşturması. Otel yatırımcıları, restoran ve kafe işletmecileri, satın alma profesyonelleri, distribütörler ve uluslararası ticaret temsilcilerinin bir araya gelmesi, fuarı nitelikli iş bağlantıları açısından değerli kılıyor. Fuarın uluslararası niteliği, Türk üreticilerinin üretim kabiliyetlerini ve teknolojik yetkinliklerini küresel ölçekte tanıtabilmeleri açısından da geniş olanaklar sunuyor. TUSİD'in sektörel birikiminin ve organizasyonun oluşturduğu ticari etkileşim ortamının, Türkiye'nin endüstriyel mutfak ekipmanları alanındaki konumunu güçlendirdiğine inanıyorum. HOSTECH by TUSİD 2026'da köklü üretim deneyimimizi günümüz profesyonel mutfaklarının değişen ihtiyaçlarıyla buluşturan geniş ürün portföyümüzle yer alacağız. Meyve Suyu Ekipmanları, Hazırlık Ekipmanları ve Yıkama Ekipmanları olmak üzere üç ana ürün grubumuzdaki ürünlerimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Bu yıl fuar alanımızda ayrıca Fast Food, Bar, Market ve Patates Çözümleri başlıkları altında farklı kullanım alanlarına odaklanan özel sunum alanları oluşturacağız. Böylece ürünlerimizin yalnızca teknik özelliklerini değil, işletmelerin günlük operasyonlarına sağladıkları katkıları da ön plana çıkaracağız. Fuarda öne çıkaracağımız yeniliklerden biri de Essential, Pro+ ve Deluxe serilerinden oluşan yeni nesil ön yıkama duşlarımız olacak. Ürün geliştirme çalışmalarımızda malzeme teknolojisi, kullanım ergonomisi, dayanıklılık ve fonksiyonelliğe odaklanarak farklı işletme ihtiyaçlarına yanıt veren bir ürün ailesi geliştirdik. Ziyaretçilerimize hem mevcut ürün portföyümüzü hem de geliştirdiğimiz yeni serileri bir arada sunarak Cancan'ın tasarım, mühendislik ve ürün geliştirme alanlarındaki yaklaşımını paylaşmayı hedefliyoruz. Fuarları yalnızca kısa vadeli satış fırsatları olarak değil, uzun soluklu ticari ilişkilerin başlangıcı olarak değerlendiriyoruz. HOSTECH, hem iç pazardaki ticari ilişkilerimizi geliştirmek hem de uluslararası pazarlardaki erişimimizi artırmak açısından değerli bir platform. Mevcut bayilerimiz ve iş ortaklarımızla bir araya gelmenin yanı sıra yeni distribütör adaylarıyla doğrudan temas kurabilmek, fuarın ticari potansiyelini artıran unsurlar arasında yer alıyor. Bu tür organizasyonlarda gerçekleştirilen görüşmelerin ticari karşılığı yalnızca fuar süresince oluşan siparişlerle sınırlı kalmıyor. Yeni müşteri ilişkilerinin kurulması, ürünlerin farklı pazarlara tanıtılması ve potansiyel iş birliklerinin değerlendirilmesi, uzun vadeli ticari gelişim açısından da fırsatlar sunuyor. 2026 fuarından temel beklentimiz; nitelikli iş görüşmeleri gerçekleştirmek, yeni pazarlardan sektör profesyonelleriyle temas kurmak ve Cancan'ın üretim kapasitesini, ürün çeşitliliğini ve teknik yetkinliğini daha geniş kitlelere tanıtmak. Fuarın gelişimi açısından uluslararası satın alma heyetlerinin katılımının artırılmasını ve üreticilerle potansiyel alıcıları buluşturan planlı B2B görüşmelerin yaygınlaştırılmasını faydalı buluyorum. Cancan olarak hedefimiz, geçmişimizden aldığımız güçle yenilikçi ürünler geliştirmeye devam etmek ve Türk endüstriyel mutfak ekipmanlarının uluslararası pazarlardaki değerini artırmaya katkı sağlamak.



N. Coşkun İrfan / Evinoks Servis Ekipmanları San. ve Tic. A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı – Yüksek Makine Mühendisi

Evinoks olarak, açık büfe ve servis ekipmanlarından, pastane, şarap kavları, bar ve fabrika self-servis alanları, alakart ve endüstriyel mutfak çözümleri, banket ve konferans ekipmanlarına uzanan geniş bir ürün portföyü sunuyoruz

Evinoks olarak, 45 yıla yaklaşan sektörel deneyimimizle açık büfe ve servis ekipmanlarından pastane, şarap kavları, bar ve fabrika self-servis alanlarına; alakart ve endüstriyel mutfak çözümlerinden banket ve konferans ekipmanlarına uzanan geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Kalite, işlevsellik ve estetiği bir araya getirerek profesyonel kullanım alanlarının ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştiriyoruz. 4.000'i aşkın ürün çeşidimizle Türkiye'de ve dünyanın farklı noktalarında faaliyet gösteren işletmelere hitap ediyoruz. Ürün geliştirme süreçlerimizde teknik performansın yanı sıra kullanım kolaylığını, mekânla uyumu ve operasyonel verimliliği ön planda tutuyoruz. Hedefimiz, uzun ömürlü ürünlerimizle işletmelere sürdürülebilir değer katmak. Turizm sektörü, Evinoks için stratejik öneme sahip. Türkiye'de yeni konaklama yatırımlarının yanı sıra mevcut tesislerin yenilenmesi ve hizmet standartlarının yükselmesi, profesyonel mutfak ve açık büfe ekipmanlarına yönelik talebi destekliyor. Günümüzde açık büfe ve servis alanları yalnızca operasyonel ihtiyaçları karşılamıyor; misafir deneyimini ve mekânın kimliğini de doğrudan etkiliyor. Biz de bu dönüşümü yakından izleyerek tasarım ve üretim kabiliyetlerimizi sektörün beklentileri doğrultusunda geliştiriyoruz. Türkiye'deki güçlü turizm ekosistemi, iç pazardaki faaliyetlerimizin yanı sıra uluslararası projelerdeki deneyimimize de katkı sağlıyor.

HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün üretim gücünü, tasarım yetkinliğini ve uluslararası rekabet potansiyelini ortaya koyan önemli bir buluşma noktası. Bu yıl fuarda, Evinoks'un tasarım ve üretim yaklaşımını yansıtan açık büfe sistemlerimizi, sıcak ve soğuk servis çözümlerimizi ve profesyonel işletmelere yönelik seçili ürün gruplarımızı ön plana çıkarmayı planlıyoruz. Estetik, işlevsellik ve farklı mimari konseptlere uyum sağlayan çözümlerimizle otel ve restoranların değişen ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyoruz. Standımızda ziyaretçilerimize ürünlerimizin yanı sıra proje ihtiyaçlarına bütüncül yaklaşımımızı da aktaracağız

HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün üretim gücünü, tasarım yetkinliğini ve uluslararası rekabet potansiyelini ortaya koyan önemli bir buluşma noktası. Evinoks olarak fuarı yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir etkinlik değil; mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirdiğimiz, yeni bağlantılar kurduğumuz ve sektördeki gelişmeleri değerlendirdiğimiz stratejik bir platform olarak görüyoruz. Yerli ve yabancı profesyonellerle doğrudan iletişim kurabilmek, çözümlerimizi doğru hedef kitleye tanıtmamıza olanak sağlıyor. Fuarın Türk üreticilerinin uluslararası görünürlüğüne katkısını da değerli buluyoruz. Fuarın güçlü yönlerinden biri, üreticileri, yatırımcıları, proje yöneticilerini ve satın alma profesyonellerini



aynı platformda buluşturması. Bu çeşitlilik, ürün tanıtımının ötesine geçen, somut iş birliklerine zemin hazırlayan görüşmeler yapılmasını sağlıyor. Uluslararası ziyaretçi ilgisi ise Türk üreticilerin kalite, tasarım ve mühendislik alanındaki yetkinliklerini farklı pazarlara anlatmaları açısından önemli. Organizasyonun sektörel kapsamı ve profesyonel ziyaretçi profili sayesinde HOSTECH by TUSİD'in hem bilgi paylaşımı hem de ticari ilişkilerin geliştirilmesi bakımından değerli bir buluşma olduğuna inanıyoruz. Bu yıl fuarda, Evinoks'un tasarım ve üretim yaklaşımını yansıtan açık büfe sistemlerimizi, sıcak ve soğuk servis çözümlerimizi ve profesyonel işletmelere yönelik seçili ürün gruplarımızı ön plana çıkarmayı planlıyoruz. Estetik, işlevsellik ve farklı mimari konseptlere uyum sağlayan çözümlerimizle otel ve restoranların değişen ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyoruz. Standımızda ziyaretçilerimize ürünlerimizin yanı sıra proje ihtiyaçlarına bütüncül yaklaşımımızı da aktaracağız. HOSTECH by TUSİD, iç pazardaki iş ilişkilerimizi güçlendirmek ve ihracat kanallarımızda yeni fırsatlar oluşturmak açısından önemli bir platform. Farklı coğrafyalarda edindiğimiz proje deneyimini yeni iş birlikleriyle geliştirmeyi amaçlıyoruz. Bu yılki temel beklentimiz, mevcut iş ortaklarımızla görüşmelerimizi ilerletirken yatırımcılar, proje firmaları ve uluslararası satın alma profesyonelleriyle kalıcı bağlantılar kurmak. Fuarın gelişimi açısından hedef pazarlardan nitelikli alıcı katılımının artırılmasını ve ticari eşleştirme programlarının güçlendirilmesini faydalı buluyoruz. Bu adımların Türkiye'nin endüstriyel mutfak ve servis ekipmanları alanındaki üretim gücünün, uluslararası görünürlüğünü daha da artıracağına inanıyoruz.





Kamila Nadirzade / EGS Mutfak Ekipmanları A.Ş. / Genel Müdür

Endüstriyel mutfak ekipmanları sektöründe yaklaşık 40 farklı ürün çeşidinden oluşan geniş ürün portföyümüzle hem yurt içi hem de yurt dışındaki müşterilerimize hizmet veriyoruz

EGS Mutfak Ekipmanları A.Ş. olarak 2002 yılından bu yana endüstriyel mutfak ekipmanları sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Yaklaşık 40 farklı ürün çeşidinden oluşan geniş ürün portföyümüzle hem yurt içi hem de yurt dışındaki müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ürün gamımızda ağırlıklı olarak pizza fırınları ve konveksiyonlu fırınlar başta olmak üzere elektrikli ve gazlı fırınlar, fast food ekipmanları, tost makineleri, döküm ızgaralar, krep ve waffle makineleri ile benmariler yer alıyor. Üretim anlayışımızda kalite, dayanıklılık, kullanım kolaylığı ve profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak önceliğimizdir. Turizm ve ağırlama sektörü, endüstriyel mutfak ekipmanları üreten firmalar açısından son derece önemli bir pazar oluşturuyor. Otellerden restoranlara, kafelerden turistik tesislere kadar sektörün hemen her alanında profesyonel mutfak ekipmanlarına ihtiyaç duyuluyor. Biraz esprili bir ifadeyle söylemek gerekirse, "müşterinin kalbine giden yol midesinden geçer"; o lezzetin hazırlanmasında ise bizim gibi üreticilerin sunduğu ekipmanlar önemli bir rol oynar. Bu nedenle Türkiye'de turizm sektörünün büyümesi, bizim sektörümüzü de doğrudan olumlu yönde etkiliyor.

HOSTECH by TUSİD, bizim için sektörün en önemli buluşma noktalarından biridir. Bu yıl fuarda pizza fırınlarımız, konveksiyonlu fırınlarımız, fast food ekipmanlarımız ve küçük ürün grubumuzda yer alan krep makineleri, tost makineleri ve döküm ızgaralarımızla ziyaretçilerin karşısında olacağız. Bunun yanı sıra fuara özel yeniliklerimiz de olacak. Yeni tasarımıyla Prestige Serisi pizza fırınlarımızı ziyaretçilerimizin beğenisine sunacağız. Ayrıca yeni geliştirdiğimiz döner tabanlı pizza fırınlarımız SATURN NOVA ve SATURN LUMA modellerini de ilk kez sektör profesyonelleriyle buluşturacağız

HOSTECH by TUSİD, bizim için sektörün en önemli buluşma noktalarından biridir. Dünyanın farklı bölgelerinden gelen ziyaretçiler ve profesyonellerle doğrudan iletişim kurabilme imkânı sunması fuarın en önemli avantajlarından biri. Bugün çalışmaya devam ettiğimiz birçok müşterimizle ilk kez sektörel fuarlarda tanıştık ve uzun süreli iş birliklerimizin temellerini bu organizasyonlarda attık. HOSTECH by TUSİD'i endüstriyel mutfak üreticileri, satıcıları ve profesyonel alıcıların bir araya geldiği güçlü bir ticaret platformu olarak görüyoruz. Fuarın İstanbul'da düzenlenmesi de uluslararası ziyaretçi açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Geçmiş yıllara baktığımızda HOSTECH by TUSİD'in ziyaretçi yoğunluğu ve ticari verimlilik açısından oldukça güçlü dönemler geçirdiğini söyleyebiliriz. Son yıllarda ziyaretçi sayısında belirli bir azalma hissedilse de fuar, firmamız ve sektörümüz açısından hâlâ büyük önem taşıyor. Fuarın daha da verimli hale gelmesi adına özellikle büyük toptancıların, distribütörlerin ve profesyonel satın almacıların katılımının daha fazla teşvik edilmesinin faydalı olacağını düşünüyoruz. Bunun yanında ziyaretçi profilinin sektörle doğrudan ilgilenen, yatırım ve satın alma amacı bulunan profesyoneller ağırlıklı olacak şekilde geliştirilmesi hem katılımcı firmalar hem de ziyaretçiler açısından fuarın ticari verimliliğini artıracaktır. Bu yıl fuarda pizza fırınlarımız, konveksiyonlu fırınlarımız, fast food ekipmanlarımız ve küçük ürün grubumuzda yer alan krep makineleri, tost makineleri ve döküm ızgaralarımızla ziyaretçilerin karşısında olacağız. Bunun yanı sıra fuara özel yeniliklerimiz de olacak. Yeni tasarımıyla Prestige Serisi pizza fırınlarımızı ziyaretçilerimizin beğenisine sunacağız. Ayrıca yeni geliştirdiğimiz döner tabanlı pizza fırınlarımız SATURN NOVA ve SATURN LUMA modellerini de ilk kez sektör profesyonelleriyle buluşturacağız. Tasarım, kullanım kolaylığı ve performans özellikleriyle bu ürünlerimizin fuarda yoğun ilgi göreceğine inanıyoruz. HOSTECH by TUSİD'in İstanbul'da düzenlenmesi hem Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen sektör profesyonellerine hem de yurt dışından gelen ziyaretçilere ulaşabilmemiz açısından önemli bir avantaj sağlıyor. İstanbul'un Türkiye'nin ticaret ve ulaşım merkezlerinden biri olması, uluslararası ziyaretçilerin fuara erişimini de kolaylaştırıyor. Bu yılki fuardan temel beklentimiz; hem iç pazarda yeni müşteriler kazanmak hem de ihracat ağımızı genişletecek yeni iş bağlantıları kurmak. Bununla birlikte yeni ürünlerimizi doğru hedef kitleye tanıtmak ve mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek de öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Fuarın gelişimi konusunda ise özellikle üretici firmalara yönelik teşvik ve desteklerin artırılmasının önemli olduğunu düşünüyoruz. Üretim yapan ve ihracata katkı sağlayan firmalar için bu tür destekler fuara katılım konusunda ciddi önem taşıyor. Ayrıca fuarın ulaşım açısından daha merkezi ve erişilebilir bir lokasyonda gerçekleştirilmesinin ziyaretçi sayısına ve fuarın genel verimliliğine olumlu katkı sağlayacağı kanaatindeyiz.





Salim Kütük / Malkan Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. / Pazarlama ve Satış müdürü / Yönetim Kurulu Üyesi

Endüstriyel ütüleme ve pres teknolojileri alanında Türkiye'nin köklü üreticilerinden biri olarak, Türkiye'den dünyaya uzanan marka yolculuğumuzda temel önceliğimiz, müşterilerimize uzun vadeli değer sunan, güvenilir ve verimli çözümler geliştirmektir

1971 yılında kurulan Malkan Makina, yarım asrı aşan deneyimiyle endüstriyel ütüleme ve pres teknolojileri alanında Türkiye'nin köklü üreticilerinden biridir. Kurulduğumuz günden bu yana mühendislik, kalite, güvenilirlik ve yenilikçilik ilkeleriyle hareket ederek hem yurt içinde hem de uluslararası pazarlarda güçlü bir marka konumuna ulaştık. Ürün portföyümüzde çamaşırhane ve kuru temizleme makineleri, endüstriyel ütü presleri, buhar kazanları, ütü masaları, ütü paskalaları ve farklı kullanım alanlarına yönelik ütüleme sistemleri bulunmaktadır. Otellerin, profesyonel çamaşırhanelerin ve tekstil işletmelerinin ihtiyaçlarına yönelik çözümlerimizle işletmelerin operasyonel verimliliğine ve hizmet kalitesine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Geniş ürün çeşitliliğimizi mühendislik birikimimiz ve teknoloji yatırımlarımızla destekliyoruz. Türkiye'den dünyaya uzanan marka yolculuğumuzda temel önceliğimiz, müşterilerimize uzun vadeli değer sunan, güvenilir ve verimli çözümler geliştirmektir. Turizm sektörü, Malkan Makina açısından önemli bir uzmanlık ve büyüme alanıdır. Otel işletmelerinde misafir memnuniyetini etkileyen unsurlar arasında tekstil ürünlerinin temizliği, bakımı ve sunuma hazır tutulması önemli bir yer tutuyor. Havlu, çarşaf, masa örtüsü ve üniformaların yoğun kullanım koşullarında yüksek standartlarda hazırlanması, profesyonel çamaşırhane ve ütüleme ekipmanlarına duyulan ihtiyacı artırıyor. Turizm yatırımlarının gelişmesi, yalnızca konaklama kapasitesinin değil, bu işletmelere hizmet veren teknik altyapının da önemini artırıyor. Biz de otellerin ve profesyonel çamaşırhanelerin ihtiyaçlarına uygun, verimli ve güvenilir çözümler sunarak bu ekosistemin gelişimine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Sektördeki beklentimiz, işletmelerin kalite standartlarını korurken iş gücü, zaman ve kaynak kullanımını daha etkin yönetmelerine yardımcı olan teknolojilerin yaygınlaşmasıdır.

HOSTECH by TUSİD'i otel, restoran, kafe ve profesyonel ağırlama sektörlerinin farklı ihtiyaçlarını bir araya getiren önemli bir sektörel buluşma olarak görüyoruz. Malkan Makina olarak fuarda turizm ve ağırlama sektörüne yönelik profesyonel çamaşırhane ve kuru temizleme çözümlerimizi, endüstriyel ütüleme sistemlerimizi ve ilgili ekipman gruplarımızı ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Ürün portföyümüz; ütü presleri, buhar kazanları, ütü masaları ve profesyonel ütüleme süreçlerinde kullanılan farklı ekipmanları kapsıyor. Teknoloji alanındaki çalışmalarımızın önemli örneklerinden biri, Malkan Online & Remote Connect (MORC) uzaktan erişim sistemidir

HOSTECH by TUSİD, konaklama ve ağırlama sektörünün profesyonelleriyle doğrudan buluşmak, ürünlerimizi tanıtmak ve yeni iş birlikleri geliştirmek açısından önemli bir platformdur. Malkan Makina olarak fuarı, endüstriyel ütüleme teknolojilerimizi turizm sektörünün ihtiyaçlarıyla buluşturabileceğimiz stratejik bir iletişim ve iş geliştirme alanı olarak değerlendiriyoruz. Fuarın farklı ülkelerden sektör temsilcilerini bir araya getirmesi, uluslararası pazarlardaki bilinirliğimizi güçlendirmek ve yeni iş fırsatlarını değerlendirmek açısından da önem taşıyor. Aynı zamanda sektörün değişen beklentilerini yakından takip etmemize, müşterilerimizden doğrudan geri bildirim almamıza ve gelecekteki ürün geliştirme çalışmalarımıza yön vermemize olanak sağlıyor. HOSTECH by TUSİD'i otel, restoran, kafe ve profesyonel ağırlama sektörlerinin farklı ihtiyaçlarını bir araya getiren önemli bir sektörel buluşma olarak görüyoruz. Fuarın satın alma kararlarında etkili olabilecek işletme yöneticileri, yatırımcılar, proje geliştiriciler ve sektör profesyonelleriyle iletişim kurmak için değerli bir ortam sunduğuna inanıyoruz. Uluslararası katılımcı ve ziyaretçi profili, Türk üreticilerin ürün ve teknolojilerini farklı pazarlara tanıtabilmeleri açısından önemli fırsatlar yaratıyor. Malkan Makina'nın uluslararası faaliyetleri bakımından da bu tür organizasyonlar, mevcut iş bağlantılarını güçlendirmek ve yeni pazarlara yönelik temaslar kurmak için değer taşıyor. Fuarın sektördeki etkinliğinin sürdürülebilmesi için nitelikli ziyaretçi profilinin geliştirilmesini, uluslararası alıcılarla üreticiler arasındaki temasların artırılmasını ve fuar sonrasında da iş bağlantılarını destekleyen iletişim çalışmalarının sürdürülmesini önemli buluyoruz. Malkan Makina olarak turizm ve ağırlama sektörüne yönelik profesyonel çamaşırhane ve kuru temizleme çözümlerimizi, endüstriyel ütüleme sistemlerimizi ve ilgili ekipman gruplarımızı ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Ürün portföyümüz; ütü presleri, buhar kazanları, ütü masaları ve profesyonel ütüleme süreçlerinde kullanılan farklı ekipmanları kapsıyor. Teknoloji alanındaki çalışmalarımızın önemli örneklerinden biri, Malkan Online & Remote Connect (MORC) uzaktan erişim sistemidir. Bu teknoloji sayesinde uyumlu makinelerin çalışma verileri izlenebiliyor; ütü programları, üretim bilgileri ve tüketim değerleri takip edilebiliyor, ayrıca uzaktan arıza tespitine yönelik imkânlar sunuluyor. HOSTECH by TUSİD'i mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi geliştirmek, yeni iş bağlantıları kurmak ve ürünlerimizin profesyonel kullanım alanlarındaki bilinirliğini artırmak açısından önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Fuarda oluşan iş hacminin sayısal sonuçları hakkında doğrulanmış veri paylaşmadan, organizasyonun ticari ilişkiler ve marka görünürlüğü açısından sağladığı katkıyı vurgulamak isteriz. Bu yılki fuardan temel beklentilerimiz; otel ve profesyonel çamaşırhane yatırımlarında karar verici konumundaki ziyaretçilerle buluşmak, yeni projeler için temaslar kurmak ve ihracat pazarlarındaki iş birliği fırsatlarını geliştirmektir. Bunun yanında, işletmelerin verimlilik, dijitalleşme ve kaynakların etkin kullanımı konusundaki beklentilerini daha yakından anlamayı önemsiyoruz. Fuarın gelişimi açısından uluslararası alıcı programlarının güçlendirilmesini, hedef pazarlarda tanıtım faaliyetlerinin artırılmasını ve katılımcılarla ziyaretçiler arasında daha fazla planlı iş görüşmesi gerçekleştirilmesini faydalı buluyoruz. Böylece HOSTECH by TUSİD'in sektöre sağladığı ticari katkının ve uluslararası görünürlüğünün daha da güçleneceğine inanıyoruz.





malkan®

ÜTÜ MAKİNELERİNDE TÜRKİYE'NİN GURURU

54 YIL





UP101FULL
FUL OTOMATİK ÜTÜ TEZGAHI



GUR01
GÖMLEK ÜTÜLEME ROBOTU
(PRESLEME)



MINI2035F
FIRÇA ÜTÜLÜ BUHAR
JENERATÖRÜ 3.5 LT



MTMD
LEKE TEMİZLEME MAKİNESİ



MSURG
GÖMLEK ÜTÜLEME ROBOTU (ŞİŞİRME)



UPP1VK
ÜNİVERSAL ÜTÜ PRESİ

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

95 ÜLKEYE İHRACAT

The Sign to High Quality Ironing
Kaliteli ütüye atılan imza
Malkan



Tayfun Şentürk / Otelürünleri Tekstil San. Tic. Ltd. Şti. / Genel Müdür

Buklet ve tekstil ürünlerinden minibar, kasa, kettle, banyo aksesuarları ve oda içi ekipmanlara kadar geniş ürün portföyümüzle konaklama sektörüne uçtan uca tedarik çözümleri sunuyoruz

Otel Ürünleri Tekstil Sanayi olarak, 15 yılı aşkın tecrübemiz ve 1.500'ü aşkın referansımızla konaklama sektörüne uçtan uca tedarik çözümleri sunuyoruz. Buklet ve tekstil ürünlerinden minibar, kasa, kettle, banyo aksesuarları ve oda içi ekipmanlara kadar geniş ürün portföyümüzle, otel projelerinin ihtiyaçlarını tek noktadan karşılıyoruz. Türkiye



turizminin güçlü büyüme potansiyelini, yalnızca yeni yatırımlar açısından değil; kalite standartlarının yükselmesi ve Türk konaklama sektörünün global pazardaki gücünün artması açısından da önemli görüyoruz. Otel Ürünleri olarak bu dönüşümün bir parçası olmayı; yenilikçi, sürdürülebilir ve proje odaklı çözümlerimizle sektörün gelişimine uzun vadeli değer katmayı hedefliyoruz.

HOSTECH by TUSİD, sektörün önemli paydaşlarını aynı platformda buluşturan güçlü bir organizasyon. Bu yıl fuarda otel tekstili ve buklet ürünlerinden minibar, kasa, kettle, banyo ve oda içi ekipmanlara uzanan geniş ürün portföyümüzle yer alacağız. Standımızda fonksiyonellik, tasarım ve kaliteyi bir araya getiren çözümlerimizi sergilerken, otel projelerine sunduğumuz uçtan uca tedarik anlayışımızı da ziyaretçilerimizle buluşturacağız

HOSTECH by TUSİD, sektörün önemli paydaşlarını aynı platformda buluşturan güçlü bir organizasyon. Otel Ürünleri olarak fuarı; yenilikçi çözümlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturmak, mevcut iş birliklerimizi güçlendirmek ve yeni pazarlara açılmak açısından stratejik bir buluşma noktası olarak değerlendiriyoruz. HOSTECH by TUSİD'i; nitelikli ziyaretçi profili, uluslararası erişimi ve güçlü organizasyon yapısıyla sektörün önemli buluşma noktalarından biri olarak görüyoruz. Fuarın, Türk turizm endüstrisinin üretim ve tedarik gücünü global pazarlara taşıyan önemli bir platform olduğuna inanıyoruz. HOSTECH by TUSİD'de; otel tekstili ve buklet ürünlerinden minibar, kasa, kettle, banyo



ve oda içi ekipmanlara uzanan geniş ürün portföyümüzle yer alacağız. Standımızda fonksiyonellik, tasarım ve kaliteyi bir araya getiren çözümlerimizi sergilerken, otel projelerine sunduğumuz uçtan uca tedarik anlayışımızı da ziyaretçilerimizle buluşturacağız. HOSTECH by TUSİD'de temel hedefimiz; yeni otel projeleri ve yatırımcılarla



doğrudan temas kurmak, güçlü iş birlikleri geliştirmek ve ihracat ağımıza yeni pazarlar kazandırmak. Fuarı, markamızın ulusal ve uluslararası büyüme hedeflerini destekleyen stratejik bir platform olarak değerlendiriyoruz.



Mevlüt Şahin / MN Bar-Minibar / Genel Müdür

MN Bar ve FAİK Minibar markasıyla 1996 yılından bu yana otel ekipmanlarında Avrupa Birliği Enerji Regülasyon Standartlarında minibar üretimi yapmaktayız

Firmamız yaklaşık 30 yıllık tecrübesi ile otel ekipmanlarında minibar üretimi yapmakta olup, MN Bar ve FAİK Minibar markasıyla 1996 yılından bu yana hizmet vermektedir. Ürünlerimiz Absorbe, Termoelektrik ve İNVERTER Kompresörlü minibardır. Şirketimiz, yüzde yüz yerli üretim olmakla beraber, Avrupa Birliği Enerji Regülasyon Standartlarında üretim yapan bir firmadır. Teknik destek ve yedek parça konusunda sorunsuz yapılanması bulunmaktadır. HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda katılımcıların büyük markalardan oluşması ve daha geniş pazar ağında faaliyet göstermesi bizim için önem arz etmekte olup, bu değerli katılımcılarla beraber yeni müşteri ve pazarlar oluşturma noktasında fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Fuara bu yıl ilk defa katılım sağlayacağız ancak daha önce ziyaretçi olarak aldığımız izlenim gayet başarılı ve katılımcının nitelikli olmasıdır. Fuara bu yıl MNBAR_ MİNİBAR olarak katılım sağlayacağız, Ayrıca soğutma grubu elemanları (KONDANSER) ve yedek parça alternatiflerimiz olacak. Kondanser konusunda yenilikçi ve hızlı çözüm ortağı olacağımız detaylarımız bulunacaktır. Fuarın iş hacmimizi ve pazar payımızı artırmak için bize katkısı olmasını temenni ediyoruz.

OTEL ÜRÜNLERİ
Tekstil Sanayi Ticaret Limited Şirketi



PREMIUM
OTEL ÜRÜNLERİ

MİSAFİRLERİNİZE KALİTELİ, KONFORLU VE UNUTULMAZ BİR DENEYİM SUNUN



MİNİBAR



OTEL KASASI



AHŞAP KARŞILAMA TEPSİSİ



DUVAR TİPİ SAÇ KURUTMA MAKİNESİ



OTEL MİSAFİR SETİ KOZMETİK ÜRÜNLERİ



OTEL TERLİĞİ



OTEL YASTIĞI

OTELLER İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

www.otelurunleri.com.tr
+90 212 580 1 590
info@otelurunleri.com.tr



İhsan Acar / Jumbo Ev Gereçleri – Horeca Departmanı / Türkiye Satış Müdürü

Jumbo olarak, 79 yılı aşkın tecrübemiz, tasarım anlayışımız ve yüksek kalite standartlarımızla sofra kültürüne değer katıyor, Jumbo HORECA departmanımız ile turizm ve ağırlama sektörüne geniş bir ürün portföyü sunuyoruz

HOSTECH by TUSİD'in en önemli özelliklerinden biri, profesyonel satın alma kararlarında etkili olan ziyaretçi profiline ulaşabilmesi. Fuarda Jumbo HORECA Departmanı olarak özellikle çatal-kaşık gruplarımız, set üstü ekipmanlarımız, dekoratif ve niş segment ürünlerimiz ile premium porselen koleksiyonlarımızı ön plana çıkaracağız. Çatal-kaşık grubunda Jumbo'nun profesyonel kullanıma yönelik kalite ve tasarım anlayışını yansıtan serilerimizi sergileyeceğiz. Set üstü ekipmanlarımız ve dekoratif ürünlerimizle ise klasik ürün gruplarının ötesine geçerek sofraya karakter ve prestij kazandıran tamamlayıcı çözümlerimizi göstereceğiz.

Jumbo olarak 79 yılı aşkın köklü geçmişimiz, tasarım anlayışımız ve yüksek kalite standartlarımızla sofra kültürüne değer katan bir marka olarak faaliyet gösteriyoruz. HORECA Departmanımız ile otel, restoran, kafe ve profesyonel mutfaklar başta olmak üzere turizm ve ağırlama sektörünün ihtiyaçlarına yönelik geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. HORECA yapılanmamız içerisinde özellikle Jumbo çatal-kaşık grupları, set üstü ekipmanlar, dekoratif ve niş ürünler ile profesyonel kullanıma yönelik porselen koleksiyonlarımız önemli bir yer tutuyor. Porselen grubumuzda ise özellikle şeflerin sunumlarını destekleyen, premium segmentte konumlanan ve farklı konseptlere uyarlanabilen özel serilerimiz bulunuyor. Amacımız yalnızca ürün tedarik etmek değil; işletmelerin marka kimliğine ve misafir deneyimine katkı sağlayan bütünsel sofra çözümleri sunmak. Turizm ve ağırlama sektörü Jumbo HORECA için stratejik öneme sahip. Türkiye'nin farklı destinasyonlarında yeni otellerin, restoranların ve gastronomi odaklı işletmelerin yatırımlarının devam etmesi, profesyonel sofra ekipmanlarına olan ihtiyacı da artırıyor. Biz bu pazarı yalnızca yüksek adetli ürün satışı açısından değerlendirmiyoruz. HORECA sektöründe ürünün tasarımı, dayanıklılığı, kullanım ömrü, fonksiyonelliği ve işletmenin konseptiyle uyumu birlikte değerlendiriliyor. Jumbo olarak bu beklentilere, güçlü marka mirasımızı profesyonel kullanım ihtiyaçlarıyla birleştirerek cevap vermeyi hedefliyoruz.





HOSTECH by TUSİD, Jumbo HORECA açısından sektörün profesyonelleriyle doğrudan temas kurduğumuz, yeni iş birlikleri geliştirdiğimiz ve markamızın HORECA vizyonunu aktardığımız önemli bir platform. Fuarı yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir organizasyon olarak değil; sektörün geleceğini, değişen tüketici beklentilerini ve yeni konseptleri yakından takip ettiğimiz stratejik bir buluşma noktası olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD'in en önemli özelliklerinden biri, profesyonel satın alma kararlarında etkili olan ziyaretçi profiline ulaşabilmesi. Oteller, restoranlar, profesyonel mutfaklar, yatırımcılar, mimarlar ve proje firmaları açısından fuarın önemli bir temas noktası olduğunu düşünüyoruz. Uluslararası katılımın artması da Türk markalarının global pazarlardaki görünürlüğü açısından önemli bir fırsat yaratıyor. Jumbo olarak, marka



deneyimimizi uluslararası profesyonellerle buluşturmayı değerli buluyoruz. Fuarda Jumbo HORECA Departmanı olarak özellikle çatal-kaşık gruplarımız, set üstü ekipmanlarımız, dekoratif ve niş segment ürünlerimiz ile premium porselen koleksiyonlarımızı ön plana çıkaracağız. Çatal-kaşık grubunda Jumbo'nun profesyonel kullanıma yönelik kalite ve tasarım anlayışını yansıtan serilerimizi sergileyeceğiz. Set üstü ekipmanlarımız ve dekoratif ürünlerimizle ise klasik ürün gruplarının ötesine geçerek sofraya karakter ve prestij kazandıran tamamlayıcı çözümlerimizi göstereceğiz. HOSTECH by TUSİD'in Jumbo HORECA açısından en önemli katkılarından biri, yeni proje ve iş bağlantılarının oluşmasına imkân sağlamasıdır. Özellikle otel, restoran ve profesyonel mutfak yatırımlarında karar vericilerle doğrudan iletişim kurmak, ihtiyaçları yerinde anlamamız ve doğru ürün çözümlerini geliştirmemiz açısından önemli. Bu yılki fuardan beklentimiz; hem Türkiye'deki HORECA profesyonelleriyle mevcut ilişkilerimizi güçlendirmek hem de ihracat pazarlarında Jumbo HORECA'nın bilinirliğini artıracak yeni iş birlikleri geliştirmek. Bizim için fuarın başarısı yalnızca ziyaretçi sayısıyla değil, doğru ziyaretçi profili, nitelikli görüşmeler, proje bağlantıları ve uzun vadeli iş birlikleriyle ölçülüyor. Jumbo olarak hedefimiz; Türk sofra kültürünün güçlü markalarından biri olmanın getirdiği deneyimi, profesyonel HORECA ihtiyaçlarıyla birleştirerek kalite, tasarım, dayanıklılık ve premium misafir deneyimini aynı sofrada buluşturmak.

BOSE
PROFESSIONAL

PROFESYONEL EĞLENCE ALANLARINDA SESİN YENİ GÜCÜ: **SHOWTIME SERİSİ**

Bose Professional ShowTime Serisi; otel barlarından restoranlara, lounge alanlarından gece kulüplerine kadar güçlü ses çıkışı, net vokal performansı ve dengeli frekanslarıyla eğlence mekânlarına etkileyici bir ses deneyimi sunar.

Farklı alanlara uyum sağlayan tasarımı ve esnek montaj seçenekleriyle **profesyonel ses çözümleri** sağlar.

BARLAR | **RESTORANLAR** | **LOUNGE ALANLARI** | **KARAOKE ALANLARI** | **AÇIK VE KAPALI MEKANLAR**



SHOWTIME SK10

KOMPAKT TASARIM, GÜÇLÜ PERFORMANS.

10" woofer + EMB2S sürücü
90° × 60° ses kapsaması
Esnek montaj seçenekleri

SHOWTIME STS118E

DERİN BAS, ETKİLEYİCİ SES.

18" güçlü subwoofer
29 Hz düşük frekans
IP55 dış mekân dayanıklılığı
İç ve dış mekân uyumu

SHOWTIME SK12

GENİŞ ALANLARDA YÜKSEK PERFORMANS.

12" woofer + EMB2S sürücü
132 dB maksimum SPL
90° × 60° ses kapsaması

HER MEKÂNA UYGUN SES, HER DENEYİMDE GÜÇLÜ PERFORMANS.

Asimetrik

Asimetrik Ses Işık ve Görüntü Sistemleri
info@asimetrik.com.tr • +90 (212) 212 80 75 • www.asimetrik.com.tr

BoseProfessional.com



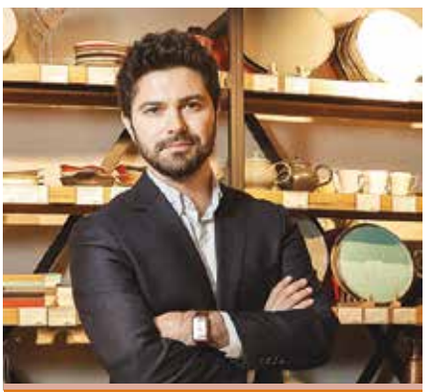
Begüm Özbakar / Papatya Mobilya / Satış Yöneticisi

İç ve dış mekân mobilyaları alanında yenilikçi, özgün ve nitelikli tasarımlar geliştiren Papatya olarak; Türkiye genelinde 160'tan fazla satış noktamız ve 100'ü aşkın ülkede ulaştığımız pazarlarla güçlü bir dağıtım ağına sahibiz

Papatya Mobilya olarak 35 yılı aşkın süredir iç ve dış mekân mobilyaları alanında yenilikçi, özgün ve nitelikli tasarımlar geliştiriyoruz. Plastik bahçe mobilyaları üretimiyle başlayan yolculuğumuz, bugün farklı yaşam alanlarının ihtiyaçlarına yanıt veren geniş bir ürün portföyüyle devam ediyor. Masa, sandalye, koltuk, bar taburesi, şezlong ve sofa setlerinden oluşan ürün gruplarımızla başta otel, restoran ve kafeler olmak üzere turizm ve ağırlama sektörüne yönelik çözümler sunuyoruz. Tasarımı, konforu ve işlevselliği bir arada ele alırken dayanıklılığı, kullanım kolaylığını ve uzun ömürlü kullanımı da ön planda tutuyoruz. Farklı mimari konseptlere ve kullanım ihtiyaçlarına uyum sağlayan tasarımlarımızla profesyonel mekânların estetik değerine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Papatya için mobilya, yalnızca bir kullanım ürünü değil; mekânın karakterini tamamlayan ve kullanıcı deneyimini şekillendiren önemli bir tasarım unsurudur. Turizm ve ağırlama sektörü, Papatya Mobilya'nın öncelikli hedef pazarları arasında yer alıyor. Otel, restoran ve kafe gibi profesyonel mekânlarda mobilya tercihleri; estetiğin yanı sıra konfor, dayanıklılık ve kullanım verimliliği açısından da büyük önem taşıyor. Bu nedenle sektördeki dönüşümü, değişen tasarım anlayışını ve profesyonel kullanıcıların beklentilerini yakından takip ediyoruz. Ürün geliştirme süreçlerimizde renk, malzeme, form ve işlevselliği bir bütün olarak değerlendiriyor; farklı mimari konseptlere uyum sağlayan, çağdaş ve uzun ömürlü çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Türkiye genelindeki 160'tan fazla satış noktamız ve 100'ü aşkın ülkede ulaştığımız pazarlarla güçlü bir dağıtım ağına sahibiz. Bu yapı hem yurt içindeki büyüme fırsatlarını değerlendirmemize hem de uluslararası pazarlardaki varlığımızı geliştirmemize olanak tanıyor. Turizm sektöründeki gelişimi, Papatya'nın tasarım gücünü ve ihracat potansiyelini ileriye taşımak açısından önemli bir fırsat olarak görüyoruz.

HOSTECH by TUSİD'i, mevcut iş ilişkilerimizi güçlendirmek ve yeni iş fırsatlarına kapı aralamak açısından önemli bir platform olarak görüyoruz. Bu yıl fuarda özellikle profesyonel kullanım ihtiyaçları gözetilerek geliştirilen ürünlerimizi sektör temsilcileriyle buluşturmayı hedefliyoruz. İstanbul'un farklı semtlerinden ve kendine özgü karakterinden ilham alınarak tasarlanan İstanbul Koleksiyonu, fuarda öne çıkaracağımız ürün gruplarımız arasında yer alıyor. Galata, Balat, Bomonti, Hisar, Beykoz ve Tarabya gibi İstanbul'un farklı dokularını yansıtan sandalye modellerinden oluşan koleksiyonumuzun yanı sıra özellikle otel ve turizm sektörü için dikkat çekici olan Wave şezlong koleksiyonumuzu çeşitli versiyonları ile ziyaretçilerimizin beğenisine sunacağız

HOSTECH by TUSİD, Papatya Mobilya için yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar değil; sektörün profesyonelleriyle bir araya geldiğimiz, yeni iş birlikleri geliştirdiğimiz ve markamızın pazardaki konumunu güçlendirdiğimiz stratejik bir buluşma noktası. HORECA sektörünün farklı paydaşlarını aynı platformda bir araya getiren fuar, ürünlerimizin tasarım anlayışını ve profesyonel kullanıma yönelik avantajlarını doğrudan hedef kitlemize aktarmamız açısından önemli bir fırsat sunuyor. Aynı zamanda proje odaklı iş birliklerinin geliştirilmesine, yeni pazarların ihtiyaçlarının anlaşılmasına ve sektörün geleceğine ilişkin eğilimlerin yakından takip edilmesine katkı sağlıyor. Papatya olarak tasarım odaklı yaklaşımımızı, üretim deneyimimizi ve uluslararası pazarlardaki birikimimizi sektör profesyonelleriyle paylaşmayı değerli buluyoruz. HOSTECH by TUSİD'i, mevcut iş ilişkilerimizi güçlendirmek ve yeni iş fırsatlarına kapı aralamak açısından önemli bir platform olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD'i, HORECA sektörünün farklı alanlarından profesyonelleri bir araya getiren, ticari iş birlikleri açısından önemli fırsatlar sunan kapsamlı bir organizasyon olarak değerlendiriyoruz. Farklı ürün gruplarını, sektör temsilcilerini ve uluslararası ziyaretçileri aynı çatı altında buluşturması, fuarın hem ticari hem de sektörel etkileşim açısından değerini artırıyor. Özellikle karar vericilerle doğrudan iletişim kurabilmek, yeni proje fırsatlarını değerlendirmek ve farklı pazarlardaki beklentileri yerinde gözlemlemek bizim için oldukça kıymetli. Günümüzde fuarların başarısını yalnızca ziyaretçi sayısıyla değil, kurulan bağlantıların niteliği ve bu bağlantıların sürdürülebilir iş birliklerine dönüşme potansiyeliyle de değerlendirmek gerekiyor. HOSTECH by TUSİD'in bu anlamda sektör için önemli bir buluşma zemini oluşturduğuna inanıyoruz. Bu yıl HOSTECH by TUSİD'de tasarım, konfor ve işlevselliği bir araya getiren koleksiyonlarımızla yer alacağız. Özellikle profesyonel kullanım ihtiyaçları gözetilerek geliştirilen ürünlerimizi sektör temsilcileriyle buluşturmayı hedefliyoruz. İstanbul'un farklı semtlerinden ve kendine özgü karakterinden ilham alınarak tasarlanan İstanbul Koleksiyonu, fuarda öne çıkaracağımız ürün gruplarımız arasında yer alıyor. Galata, Balat, Bomonti, Hisar, Beykoz ve Tarabya gibi İstanbul'un farklı dokularını yansıtan sandalye modellerinden oluşan koleksiyonumuz, özgün tasarım çizgileri ve farklı renk alternatifleriyle çeşitli mimari konseptlere uyum sağlayan seçenekler sunuyor. İstanbul'un kültürel zenginliğini çağdaş tasarım anlayışıyla buluşturan bu koleksiyonumuzla profesyonel mekânlara karakter kazandırmayı amaçlıyoruz. Bunun yanı sıra, özellikle otel ve turizm sektörü için dikkat çekici olan Wave şezlong koleksiyonumuzu çeşitli versiyonları ile ziyaretçilerimizin beğenisine sunacağız. Üç farklı malzemenin bir araya gelmesiyle oluşturulan şezlong tasarımımızda estetik, dayanıklılık ve konforu bir bütün olarak ele alıyoruz. Dış mekân koşullarına ve yoğun profesyonel kullanıma yönelik ihtiyaçları gözeten bu yaklaşımımızla, otel ve havuz alanları başta olmak üzere farklı projelere hitap eden çözümler sunuyoruz. Papatya olarak tasarımı yalnızca görsel bir unsur olarak değil, kullanıcı deneyimini ve mekânın kimliğini şekillendiren temel bir değer olarak görüyoruz. Koleksiyonlarımızla bu yaklaşımımızı yansıtırken sektör profesyonellerine yeni fikirler ve farklı tasarım alternatifleri sunmayı hedefliyoruz. Tüm ziyaretçileri ürünlerimizi yakından incelemek ve olası iş birliklerini değerlendirmek üzere standımıza davet ediyoruz. HOSTECH by TUSİD'in hem yurt içindeki ticari ilişkilerin geliştirilmesine hem de uluslararası pazarlarda yeni iş fırsatlarının oluşturulmasına önemli katkı sağladığına inanıyoruz. Bu yılki öncelikli beklentimiz; sektör profesyonelleriyle nitelikli görüşmeler gerçekleştirmek, yeni proje bağlantıları kurmak ve Papatya'nın hem Türkiye'deki hem de uluslararası pazarlardaki bilinirliğini daha da güçlendirmek. İhracat açısından farklı ülkelerden gelen sektör temsilcileriyle doğrudan temas kurmak, pazarların değişen ihtiyaçlarını anlamak ve uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek büyük önem taşıyor. Bu nedenle fuarı, yalnızca kısa vadeli ticari fırsatlar açısından değil, sürdürülebilir büyümeyi destekleyen ilişkilerin kurulması bakımından da değerlendiriyoruz. Fuarın gelecekteki gelişimi açısından ise mobilya sektörünün görünürlüğünün ve katılımının artırılmasının önemli bir potansiyel taşıdığını düşünüyoruz. Otel, restoran ve kafe projelerinde mobilya; aydınlatma, tekstil, mutfak ekipmanları ve diğer tamamlayıcı ürünlerle birlikte bütüncül bir mekân deneyiminin parçasını oluşturuyor. Bu alanların daha güçlü bir iş birliği içinde temsil edilmesi, ziyaretçilerin projelerine yönelik daha kapsamlı çözümler geliştirmelerine yardımcı olabilir. Papatya Mobilya olarak tasarım ve üretim gücümüzle sektörün gelişimine katkıda bulunmayı, iş ortaklarımızla birlikte yeni fırsatlar yaratmayı ve uluslararası pazarlardaki varlığımızı sürdürülebilir biçimde büyütmeyi hedefliyoruz.



İmge Pamukçu / Porland / Yönetim Kurulu Üyesi

Turizm ve ağırlama sektörüne yönelik ürün ve çözümlerimizi Porland Gastro ve Pioli markalarımızla geliştiriyor; profesyonel mutfakların yoğun kullanım koşullarına uygun, dayanıklı, uzun ömürlü ve estetik ürün grupları sunuyoruz

Porland'ın hikâyesi 1976 yılında Siirt'te mütevazı bir züccaciye mağazasıyla başladı. 1992 yılında Gebze'de endüstriyel üretime geçen Porland, bugün yarım asırlık deneyimini güçlü üretim kapasitesi, Ar-Ge ve tasarım yetkinliği ve uluslararası pazarlardaki varlığıyla sürdürüyor. 1.600'ün üzerinde çalışanımızla 25 farklı kategoride ürün geliştiriyor, üretimimizin yüzde 65'ini ihraç ederek dört kıtada 80'den fazla ülkeye ulaşıyoruz. Turizm ve ağırlama sektörüne yönelik ürün ve çözümlerimizi Porland Gastro ve Pioli markalarımızla geliştiriyoruz. Profesyonel mutfakların yoğun kullanım koşullarına uygun, dayanıklı, uzun ömürlü ve estetik ürün grupları sunuyoruz. Pioli, 30'un üzerinde koleksiyonuyla termal şok direnci, mikrodalga ve bulaşık makinesi uyumu, yoğun kullanıma dayanıklı yapısı ve beş yıl kenar kırılma garantisiyle öne çıkıyor. Dijital baskı teknolojimiz sayesinde otel ve restoranlara özel logo, desen ve renk uygulamaları yapabiliyor, düşük adetlerde konsepte özel üretim gerçekleştirebiliyoruz. Allumilite ve Re-Gen gibi koleksiyonlarımızla da farklı kullanım ihtiyaçlarına ve sürdürülebilirlik beklentilerine yönelik çözümler geliştiriyoruz. Böylece HoReCa profesyonellerine standart ürünlerin ötesinde, işletmelerin konseptine ve marka kimliğine uyum sağlayan çözümler geliştirebiliyoruz. Türkiye'nin turizm sektöründeki büyümesi, HoReCa alanındaki konumumuzu güçlendirmemiz açısından önemli bir alan sunuyor. Profesyonel mutfakların ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, otel grupları, restoran zincirleri, şefler, tasarım ekipleri ve kurumsal satın alma profesyonelleriyle çalışarak ürün geliştirme süreçlerimizi şekillendiriyoruz. Bu noktada profesyonel kullanım koşullarına dayanıklı ürünler geliştirirken işletmelerin konseptlerine ve marka kimliklerine uyum sağlayan çözümler sunmayı önemsiyoruz. Porland Gastro ve Pioli markalarımızla farklı ihtiyaçlara yönelik geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Pioli'nin dijital baskı teknolojisiyle özel logo, desen ve renk uygulamaları yapabiliyor, düşük adetlerde konsepte özel üretim gerçekleştirebiliyoruz. Türkiye'de edindiğimiz HoReCa deneyimini Avrupa, Amerika ve Orta Doğu başta olmak üzere uluslararası pazarlara taşıyarak global büyümemizi destekliyoruz. Bu nedenle Türkiye'deki turizm ve HoReCa sektöründeki gelişmeleri, iç pazar kadar ihracat stratejimiz açısından da yakından takip ediyoruz.

HOSTECH by TUSİD'i sadece ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar olarak değil, yeni iş bağlantıları kurduğumuz, pazar ihtiyaçlarını değerlendirdiğimiz ve HoReCa alanındaki büyüme stratejimizi besleyen önemli bir platform olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD'de; sofra ürünleri, çatal bıçak kaşık, kahve, Cookland ve bar ekipmanları kategorilerindeki ürünlerimizle yer alacağız. Ayrıca yeni ürünlerimizi de fuar kapsamında sektör profesyonelleriyle ve ziyaretçilerle buluşturacağız. Yeni bir teknolojiyle üretilen ürünümüzün lansmanını da fuarda gerçekleştireceğiz. Bu yenilikle ürün portföyümüze farklı bir boyut kazandırmayı ve ziyaretçilere yeni bir deneyim sunmayı hedefliyoruz

HOSTECH by TUSİD, HoReCa sektöründeki gelişmeleri yakından takip etmemiz ve ürünlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturmamız açısından önemli bir buluşma noktası. Türkiye'deki otel, restoran ve profesyonel mutfak sektörünün yanı sıra yurt dışından gelen ziyaretçilerle de doğrudan temas kurabiliyor, farklı pazarlardaki ihtiyaçları ve beklentileri sahada gözlemleyebiliyoruz. Fuarın 2025 edisyonunda Avrupa, Balkanlar ve Orta Doğu'dan gelen ziyaretçilerle verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Özellikle Dolce Vita koleksiyonumuza yönelik yoğun ilgi, farklı pazarlardaki tasarım ve ürün beklentilerini daha yakından görmemizi sağladı. Bu nedenle HOSTECH by TUSİD'i sadece ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar olarak değil, yeni iş bağlantıları kurduğumuz, pazar ihtiyaçlarını değerlendirdiğimiz ve HoReCa alanındaki büyüme stratejimizi besleyen önemli bir platform olarak görüyoruz. HoReCa sektörünün farklı paydaşlarını bir araya getiren HOSTECH by TUSİD, katılımcı ve ziyaretçi profili açısından oldukça güçlü bir sektörel fuar. Otel ve restoran gruplarının yanı sıra satın alma profesyonelleri, şefler, sektör temsilcileri ve distribütörlerle doğrudan temas kurabilmemiz, bize oldukça önemli bir avantaj sunuyor. Uluslararası katılım da fuarın güçlü taraflarından biri. 2025 yılında Avrupa, Balkanlar ve Orta Doğu'dan gelen ziyaretçilerle gerçekleştirdiğimiz görüşmeler, farklı pazarlardan gelen profesyonellerle doğrudan temas kurmamızı sağladı. Organizasyon tarafında ise geniş katılımcı yapısı ve sektörün farklı alanlarını aynı platformda buluşturması, HOSTECH by TUSİD'i yeni iş bağlantıları ve pazar değerlendirmeleri açısından verimli bir ortam haline getiriyor. HOSTECH by TUSİD'de; sofra ürünleri, çatal bıçak kaşık, kahve, Cookland ve bar ekipmanları kategorilerindeki ürünlerimizle yer alacağız. Ayrıca yeni ürünlerimizi de fuar kapsamında sektör profesyonelleriyle ve ziyaretçilerle buluşturacağız. Yeni bir teknolojiyle üretilen ürünümüzün lansmanını da fuarda gerçekleştireceğiz. Bu yenilikle ürün portföyümüze farklı bir boyut kazandırmayı ve ziyaretçilere yeni bir deneyim sunmayı hedefliyoruz. HOSTECH by TUSİD'in bizim için yarattığı değeri hem fuar süresince gerçekleştirdiğimiz satışlarla hem de kurduğumuz ticari bağlantılar ve yeni proje fırsatlarıyla birlikte değerlendiriyoruz. 2025 yılında Avrupa, Balkanlar ve Orta Doğu'dan gelen ziyaretçilerle gerçekleştirdiğimiz görüşmeler, özellikle ihracat tarafında farklı pazarlardaki ihtiyaçları doğrudan görmemize ve yeni bağlantılar kurmamıza katkı sağladı. 10-14 Kasım tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek fuarda ise, iç pazarda otel grupları, restoran zincirleri, şefler ve satın alma profesyonelleriyle ilişkilerimizi güçlendirmeyi; ihracat tarafında ise yeni distribütör ve proje bağlantıları geliştirmeyi hedefliyoruz. Özellikle HoReCa alanındaki ürün ve çözüm kabiliyetlerimizi daha geniş bir profesyonel kitleyle buluşturmak istiyoruz. Fuarın gelişimi açısından ise uluslararası ziyaretçi ve satın alma profesyonellerinin sayısının artırılmasının, B2B görüşmeleri destekleyen programların güçlendirilmesinin ve farklı pazarlardan yeni alıcıların fuara daha fazla dâhil edilmesinin değer yaratacağını düşünüyoruz.



REÇBER

Yarının teknolojisiyle **bugünden tanışın**

1984’ten bugüne; kaliteye olan bağlılığımız, yüksek standartlardaki kesintisiz üretim gücümüz ve iş ortaklarımızın memnuniyetine duyduğumuz hassasiyetle ülkemizin ve dünyanın dört bir yanına değer katmaya devam ediyoruz.



cctv



güçlü.
kesintisiz.
güvenilir.

Kesintisiz görüntü aktarımı ve
güçlü altyapı performansı için
geliştirilen Reçber CCTV Kabloları,
güvenliği teknolojiyle buluşturur.

www.recber.com.tr | info@recber.com.tr | /recberkablo

REÇBER



Ayberk Şendur / Kroom / Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kroom markamızla İzmir'deki üretim tesisimizde paslanmaz çelik endüstriyel mutfak ekipmanları üretirken, dünyanın önde gelen markalarının Türkiye distribütörlüğünü de üstleniyoruz

1978 yılına uzanan sektör tecrübemiz ve 2004 yılında kurulan Krom Mutfak çatısı altında geliştirdiğimiz Kroom markamızla, profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına bütüncül çözümler sunuyoruz. İzmir Torbalı'daki üretim tesisimizde paslanmaz çelik endüstriyel mutfak ekipmanları üretirken, dünyanın önde gelen markalarının Türkiye distribütörlüğünü de üstleniyoruz. Zanussi Professional, EKA, Moretti Forni, Josper, Brema, Eversys, Conti, Mazzer ve Bravilor Bonamat gibi uluslararası markalarla; pişirme, soğutma, yiyecek hazırlama, kahve ve içecek ekipmanlarına uzanan geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Ancak kendimizi yalnızca üretici veya tedarikçi olarak konumlandırmıyoruz. Projelendirme ve danışmanlıktan üretim ve ekipman tedariğine, montajdan satış sonrası teknik hizmetlere kadar tüm süreci yönetiyoruz. Amacımız, işletmelere yalnızca doğru ekipmanları değil, uzun yıllar verimli çalışacak doğru sistemleri sunmak. Turizm sektörü, geçmişten bugüne faaliyetlerimizin en önemli alanlarından biri oldu. Özellikle 1980'li yıllarda turizm yatırımlarının hız kazanması, Türkiye'de endüstriyel mutfak sektörünün gelişmesinde önemli bir dönüm noktasıydı. Bugün de nitelikli konaklama ve gastronomi yatırımları, sektörümüzdeki gelişimin temel itici güçlerinden biri olmaya devam ediyor. Artık yatırımcılar yalnızca mutfak kurmayı değil; enerji verimliliği yüksek, işletme maliyetlerini optimize eden, hijyen standartlarını karşılayan ve sürdürülebilir operasyonlar oluşturmayı hedefliyor. Biz de üretim kabiliyetimiz, uluslararası marka iş birliklerimiz ve Türkiye'nin 81 iline yayılan teknik servis organizasyonumuzla bu beklentilere cevap veriyoruz. Turizmdeki her nitelikli yatırımı, sektörümüzün mühendislik, teknoloji ve hizmet kalitesini geliştiren önemli bir fırsat olarak görüyoruz.



HOSTECH by TUSİD'i Türkiye'nin endüstriyel mutfak ekipmanları üretimindeki gücünü ve uluslararası rekabet potansiyelini ortaya koyması bakımından oldukça değerli buluyoruz. Bu yıl HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda, Türkiye distribütörlüğünü üstlendiğimiz dünyanın önde gelen profesyonel mutfak ekipmanı markalarından olan Zanussi Professional, EKA, Moretti Forni'yi sektör profesyonelleriyle buluşturacağız. Bununla birlikte, bu yıl Türkiye distribütörlüğünü üstlendiğimiz, kömürlü fırın ve ızgara kategorisinde adı jenerikleşmiş İspanyol markası Josper'i de ziyaretçilerimizle buluşturacağız

HOSTECH by TUSİD, uzun yıllardır katılım sağladığımız ve sektörümüz açısından stratejik önem taşıyan organizasyonlardan biri. Türkiye'nin endüstriyel mutfak ekipmanları üretimindeki gücünü ve uluslararası rekabet potansiyelini ortaya koyması bakımından oldukça değerli buluyoruz. Kroom olarak fuarı yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir platform



değil, sektörün değişen ihtiyaçlarını doğrudan gözlemlediğimiz, mevcut iş ortaklıklarımızı geliştirdiğimiz ve yeni ticari bağlantılar kurduğumuz önemli bir buluşma noktası olarak değerlendiriyoruz. Ayrıca mevcut ve potansiyel gücümüzü temsil ettiğimiz dünya markalarıyla birlikte aynı çatı altında sunabilmek, Kroom'un bütüncül çözüm yaklaşımını ziyaretçilere aktarabilmemiz açısından önemli bir fırsat. HOSTECH by TUSİD'in en önemli avantajlarından biri, sektörün farklı paydaşlarını aynı platformda buluşturabilmesi. Üreticilerden distribütörlere, otel yatırımcılarından profesyonel mutfak yöneticilerine kadar geniş bir ziyaretçi profiline hitap ediyor. Özellikle karar verici konumundaki profesyonellerle doğrudan iletişim kurabilmek ve somut proje ihtiyaçları üzerine görüşmeler gerçekleştirebilmek fuarın ticari değerini artırıyor. Uluslararası katılımın güçlenmesini de Türkiye'nin üretim kapasitesinin ve mühendislik



birikiminin yeni pazarlara tanıtılması açısından önemli buluyoruz. HOSTECH'in bu yönüyle yalnızca ülkemiz için değil, bölgesel ölçekte de güçlü bir ticaret platformu olma potansiyeline sahip olduğuna inanıyoruz. Bu yıl HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda, Türkiye distribütörlüğünü üstlendiğimiz dünyanın önde gelen profesyonel mutfak ekipmanı markalarını sektör profesyonelleriyle buluşturacağız. Köklü geçmişi ve mühendislik birikimiyle öne çıkan Zanussi Professional, Türkiye'de ŞOK, Migros ve La Lorraine gibi önemli işletmelerin tercih ettiği EKA ve özellikle pizza, ekmek ve unlu mamül üretiminde elektrikli fırın teknolojisini taş tabanlı pişirme sistemleriyle birleştirerek yüksek sıcaklıklarda üstün performans sunan Moretti Forni, fuarda öne çıkaracağımız markalar arasında yer alıyor. Bununla birlikte, bu yıl Türkiye distribütörlüğünü üstlendiğimiz, kömürlü fırın ve ızgara kategorisinde adı jenerikleşmiş İspanyol markası Josper'i de ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Geleneksel kömür ateşinin gücünü profesyonel mutfaklara taşıyan Josper'in, özellikle gastronomi ve turizm sektöründe önemli bir karşılık bulacağına inanıyoruz. HOSTECH'in en önemli kazanımlarından biri, fuar süresince kurulan ilişkilerin uzun vadeli iş birliklerine dönüşebilmesi. Bizim açımızdan da fuarın başarısını yalnızca alınan siparişlerle değil, geliştirilen bayi ilişkileri, yeni proje fırsatları ve uluslararası bağlantılarla değerlendiriyoruz. Bu yıl özellikle nitelikli proje görüşmelerini artırmayı, mevcut iş ortaklıklarımızı güçlendirmeyi ve yeni pazarlara yönelik bağlantılar geliştirmeyi hedefliyoruz. Fuarın gelişimi açısından uluslararası satın alma heyetlerinin ve doğrudan yatırım kararlarını veren profesyonellerin katılımının artırılmasını önemli buluyoruz. Türkiye'nin endüstriyel mutfak sektöründe güçlü bir üretim birikimi var. Bu birikimi uluslararası pazarlarda daha görünür kılacak her organizasyonu değerli buluyor, HOSTECH'in de bu gelişime önemli katkı sunduğuna inanıyoruz.

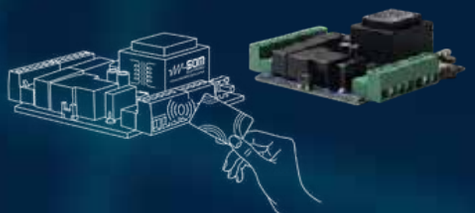
SOM
ELEKTRONİK
www.somelektronik.com.tr



YANGINA DAYANIMLI
OTEL ODA KAPISI



KARTLI KİLİT
SİSTEMLERİ



ENERJİ KONTROL
SİSTEMLERİ



ENERJİ KONTROL SİSTEMLİ
VARLIK SENSÖRÜ



YANGINA DAYANIMLI
KARTLI KİLİTLER



DND SİSTEMLERİ

www.somelektronik.com.tr info@somelektronik.com.tr
İletişim : +90 533 554 13 35 +90 555 480 44 81
Güzeloluk Mahallesi 1886. Sokak No:11 Muratpaşa / ANTALYA



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

Mayapaz markamız ile İstanbul'daki fabrikamızda endüstriyel mutfak alanında üretimi gerçekleştirdiğimiz ürünlerimiz ve sürekli geliştirdiğimiz yeni ürünlerle sektöre hizmet vermekteyiz

Maya markası adı altında 1994 yılında kurulmuş olan Mayapaz Endüstriyel Mutfak, kurucularının sektörde daha önceden edinmiş oldukları bilgi, tecrübe ve deneyimlerinin birikimleri ile güçlü ve sağlam bir altyapı üzerine kurulmuştur. 2005 yılından sonra oluşturduğu Mayapaz markası ile daha dinamik ve daha gelişimci bir imalat sürecine giren işletmemiz, sürekli yeni ürünler geliştirerek, size daha iyi hizmet etmek için çalışmaktadır. Şu anda da İstanbul Beylikdüzü'nde bulunan 6000 m^2 kapalı alanda fabrikamız üretim sağlamakta ve mağazalarımızla birlikte satış ve hizmet sunmaktayız. Firmamız endüstriyel mutfak alanında oteller, restoranlar, kafeler gastronomi üzerine A'dan Z'ye destek, projelendirme, montaj, montaj sonrası servis hizmet desteği sağlamaktayız. Ağırlıklı olarak firmamızın üretim bandından çıkan seri ürünler 600 – 700- 900 seri pişirme grupları bunun yanı sıra soğutma grupları, fırın grupları, hazırlık ekipmanları, tezgah grupları ve set üstü ekipmanlar ile de destek sağlamaktayız. Turizm sektörü, özellikle konaklama (otel, tatil köyü), yeme-içme (restoran, kafe) ve organizasyon hizmetleri gibi alanlarda misafir memnuniyetine dayalı bir yapıya sahiptir. Bu hizmetlerin kalitesini doğrudan etkileyen en önemli unsurlardan biri de profesyonel mutfak altyapısıdır. Bu noktada endüstriyel mutfak üretim sektörü, turizm tesislerinin sürdürülebilir ve kaliteli hizmet verebilmesi için kritik bir rol üstlenmektedir. Ayrıca turizm sektöründeki büyüme, doğrudan endüstriyel mutfak sektörüne olan talebi artırmakta; bu da sektörümüz açısından önemli bir pazar oluşturmaktadır. Yeni tesislerin açılması, mevcut tesislerin yenilenmesi ya da kapasite artışları, firmamız gibi endüstriyel mutfak üreticileri için önemli iş fırsatları sunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, turizm sektörü ile endüstriyel mutfak üretim sektörü arasında güçlü ve karşılıklı bir etkileşim mevcuttur. Kaliteli mutfak ekipmanları, turizmde hizmet kalitesini yükseltirken; turizmin büyümesi de bizim sektörümüzü beslemektedir.



HOSTECH by TUSİD, Avrupa'nın en büyük ikinci, bölgesinin ise en prestijli fuarlarından biri olarak sektörümüz için stratejik bir öneme sahiptir. HOSTECH by TUSİD fuarında, endüstriyel mutfak ekipmanları alanındaki 3 farklı seride 600 - 700 - 900 serisi pişirme gruplarıyla ürün sergileyeceğiz. Bunlar içerisinde tamamlayıcı yeni ürünlerimiz de yer alacaktır

HOSTECH by TUSİD, Avrupa'nın en büyük ikinci, bölgesinin ise en prestijli fuarlarından biri olarak sektörümüz için stratejik bir öneme sahiptir. Hem yerli hem de yabancı profesyonellerin yoğun ilgisi sayesinde yalnızca ürün sergilemekle kalmayıp, küresel iş birlikleri kurma fırsatını da sunuyor. Bu fuar, firmamız adına Mayapaz markamızı uluslararası platformda tanıtmak, yeni pazarlar keşfetmek ve mevcut iş ortaklıklarımızı güçlendirmek açısından büyük bir değer taşıyor. Özellikle Ortadoğu, Balkanlar, Avrupa ve Afrika'dan gelen profesyonellerle birebir temas kurmak, doğru hedef kitleye doğrudan ulaşmamızı sağlıyor. Geçmiş yıllarda HOSTECH sayesinde birçok yeni distribütörlük anlaşması ve proje bazlı iş birlikleri gerçekleştirdik. Ayrıca otel zincirleri, catering firmaları ve yatırımcılarla birebir görüşmeler yaparak uzun vadeli ticari ilişkiler kurma şansı elde ettik. Bu yıl da fuarın sunduğu bu dinamik ortamı en verimli şekilde değerlendirmeyi hem mevcut müşteri portföyümüzü genişletmeyi hem de sektöre yön verecek yeniliklerimizi paylaşarak kalıcı izler bırakmayı hedefliyoruz. Mayapaz olarak 25 senedir fuarlara düzenli olarak katılıyoruz. Son zamanlar da yaşanan küresel sıkıntılar bizleri olumsuz etkilese de bu geçen süre zarfında katılımcı firmalarının ve ziyaretçi sayılarının artığını gördük. Dileğimiz HOSTECH by TUSİD 2026 yılında da fuarımızın daha verimli geçmesidir. HOSTECH by TUSİD fuarında, endüstriyel mutfak ekipmanları alanındaki 3 farklı seride 600 - 700 - 900 serisi pişirme gruplarıyla ürün sergileyeceğiz. Bunlar içerisinde tamamlayıcı yeni ürünlerimiz de yer alacaktır. HOSTECH by TUSİD hem ulusal hem de uluslararası ölçekte sektöre hitap eden, iş bağlantılarının kurulabileceği, trendlerin takip edilebileceği ve marka bilinirliğinin artırılabileceği güçlü bir platform. Mayapaz ailesi olarak hedefimiz bu bağlamda etkileşimi arttırma, özellikle dünya çapında markamızı ve ülkemizi tanıtmaktır.





Güçlü Kaplangı / N'DUSTRIO / Yönetim Kurulu Başkanı

N'DUSTRIO olarak 2009 yılından bu yana endüstriyel mutfak sektöründe faaliyet gösteriyor; otel, restoran, kafe, catering işletmeleri ve profesyonel mutfakların farklı ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı çözümler sunuyoruz

N'DUSTRIO olarak 2009 yılından bu yana endüstriyel mutfak sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Otel, restoran, kafe, catering işletmeleri ve profesyonel mutfakların farklı ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı çözümler sunuyoruz. Ürün portföyümüzde profesyonel soğutma sistemleri, pişirme ekipmanları, bulaşık makineleri, buz makineleri, çamaşırhane ekipmanları, soğuk oda sistemleri ve set üstü ekipmanlar başta olmak üzere geniş bir ürün grubu bulunuyor. Bunun yanında projelendirme ve satış sonrası hizmetlerimizle yatırımcıların yalnızca ürün tedarikçisi değil, çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Üretim gücümüzü, geniş bayi ve servis ağımızı ve uluslararası pazarlardaki deneyimimizi bir araya getirerek müşterilerimize uzun vadeli ve sürdürülebilir çözümler sunuyoruz. Turizm ve konaklama sektörü bizim için stratejik öneme sahip. Türkiye'nin yeni otel yatırımları, mevcut tesislerin renovasyonları ve uluslararası turizm hareketliliği açısından sahip olduğu potansiyel, endüstriyel mutfak sektörünü de doğrudan etkiliyor. Yeni yatırımların artmasıyla birlikte işletmeler artık yalnızca ürün fiyatına değil; enerji verimliliğine, ürün dayanıklılığına, satış sonrası hizmetlere ve toplam işletme maliyetine de daha fazla önem veriyor. N'DUSTRIO olarak ürün geliştirme ve hizmet anlayışımızı bu beklentilere göre şekillendiriyoruz. Turizm sektöründeki büyümeyi hem iç pazardaki gelişimimiz hem de Türkiye'de edindiğimiz proje tecrübesinin uluslararası pazarlara taşınması açısından önemli bir fırsat olarak görüyoruz.



HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün en önemli buluşma noktalarından biri. Bu yıl HOSTECH by TUSİD'de geniş ürün portföyümüzün farklı ihtiyaçlara yönelik çözümlerini ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Fuar kapsamında yatay ve dikey soğutma grubu ürünlerimiz, bulaşık grubu, şişe soğutucu grubu ve teşhir ünitelerimiz standımızda yer alacak. Sergileyeceğimiz ürünlerde profesyonel işletmeler açısından önem taşıyan dayanıklılık, kullanım kolaylığı, fonksiyonellik, verimlilik ve operasyonel ihtiyaçlara uygunluk gibi temel özellikleri ön plana çıkarmayı hedefliyoruz

HOSTECH by TUSİD, sektörümüzün en önemli buluşma noktalarından biri. Bizim açımızdan fuarın değeri yalnızca ürünlerimizi sergilemekten ibaret değil. Mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirmek, yeni yatırımcılarla tanışmak, sektörün değişen ihtiyaçlarını doğrudan gözlemlemek ve uluslararası ziyaretçilerle yeni iş birliklerinin temellerini atmak açısından önemli bir platform oluşturuyor. Aynı zamanda Türk endüstriyel mutfak sektörünün üretim kabiliyetini ve uluslararası rekabet gücünü gösterebilmesi açısından da HOSTECH'in önemli bir misyon üstlendiğine inanıyoruz. HOSTECH, üreticilerden yatırımcılara, proje firmalarından distribütörlere ve sektör profesyonellerine kadar oldukça geniş ve nitelikli bir ziyaretçi kitlesini aynı çatı altında buluşturuyor. Özellikle uluslararası ziyaretçi profilinin güçlü olması, fuarı ihracat odaklı firmalar açısından daha değerli hale getiriyor. Burada yalnızca mevcut pazarlardan müşterilerimizle görüşmüyor, aynı zamanda yeni ülkeler ve yeni iş ortaklıkları için de önemli bağlantılar kurabiliyoruz. Organizasyonun oluşturduğu uluslararası görünürlük, Türk markalarının global pazardaki bilinirliğinin gelişmesine de önemli katkı sağlıyor. Bu yıl HOSTECH by TUSİD'de geniş ürün portföyümüzün farklı ihtiyaçlara yönelik çözümlerini ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Fuar kapsamında yatay ve dikey soğutma grubu ürünlerimiz, bulaşık grubu, şişe soğutucu grubu ve teşhir ünitelerimiz standımızda yer alacak. Sergileyeceğimiz ürünlerde profesyonel işletmeler açısından önem taşıyan dayanıklılık, kullanım kolaylığı, fonksiyonellik, verimlilik ve operasyonel ihtiyaçlara uygunluk gibi temel özellikleri ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. HOSTECH'i yalnızca ürünlerimizi sergilediğimiz bir organizasyon olarak değil, aynı zamanda müşterilerimizin ve sektör profesyonellerinin beklentilerini doğrudan dinlediğimiz, ürünlerimizi gerçek kullanım ihtiyaçları üzerinden değerlendirdiğimiz önemli bir buluşma noktası olarak görüyoruz. HOSTECH'in hem iç pazarda hem de ihracat tarafında önemli ticari fırsatlar oluşturduğunu düşünüyoruz. Fuar sırasında başlayan görüşmelerin önemli bir bölümü fuar sonrasında distribütörlük, proje, ürün tedariği veya yeni pazar çalışmaları şeklinde devam edebiliyor. Bugün N'DUSTRIO olarak ürünlerimizi çok sayıda ülkeye ulaştırıyor ve uluslararası pazarlardaki varlığımızı sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Bu nedenle fuardan temel beklentimiz; mevcut iş ortaklarımızla bağlarımızı güçlendirmenin yanında yeni ihracat pazarlarına ulaşmak, nitelikli yatırımcılarla bir araya gelmek ve uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek. HOSTECH'in önümüzdeki yıllarda uluslararası satın almacı ve yatırımcı katılımını daha da artırarak dünya endüstriyel mutfak sektörünün önemli buluşma noktalarından biri olarak konumunu güçlendirmesini temenni ediyoruz.





İlyas Akca / Azil Otel Tekstili / Kurucu Ortak

Azil Otel Tekstili olarak, iş hacmimizin tamamına yakınını teşkil eden turizm sektöründe 150'yi aşkın otel ve spa müşterimize, yatak üstü tekstil ürünleri, banyo ve plaj havluları ve yine spa merkezlerine tekstil ürünlerimizle hizmet sunuyoruz

Azil Otel Tekstili firmasını iki ortak olarak 2023 yılının haziran ayında kurduk ve sektörde 3. yılımızı bitirdik. Kısa sürede Türkiye'nin her yerinden 150'yi aşkın otel ve spa müşterimiz oluştu. Küçük otellerden uluslararası markalara, şehir otellerinden resort otellere kadar farklı konseptlerde hizmet veren tesislerle çalışmaktayız. Otellere yönelik bez grubu şeklinde adlandırdığımız çarşaf, nevresim, pike, yorgan, alez gibi yatak üstü ürünleri ile banyo ve plaj havluları ve yine spa merkezlerine yönelik havlu, peştamal gibi ürünlerimiz mevcut. Turizm sektörü iş hacmimizin tamamına yakınını teşkil etmektedir. Şirket kurucusu olarak benim yaklaşık 20 yıl kamu iştiraki bir otel grubunda yöneticiliğim söz konusu. Bu grupta kış otelinden, resort otele ve şehir oteline kadar farklı konseptlerde oteller vardı. Dolayısıyla her konsept otele yönelik tecrübem oluştu. Otelcilikte konaklama yapanlar, otelin misafiridir ve her bölgenin, her misafir türünün talepleri, kullanım alışkanlıkları farklıdır. Sektörden gelmenin verdiği tecrübeyle talep eden otelin isteğine biraz da kendi yorum ve değerlendirmemizi paylaşarak teklifler



hazırlıyoruz. Bu da otellerin ilgisini ve talebini daha çok çekiyor. Oteller belirttiğim misafir profili ve konaklama amacına ve özellikle çamaşırhane hizmetinin tesis bünyesinde mi yoksa dışarıdan outsource olarak alındığı gibi hususlara dikkat ederek ürün talep etmeliler. Genel olarak henüz yeni sayılabilecek bir işletme olarak referans otellerle çalışmaya gayret ettik. Birçok marka zincirle de çalışma imkanı bulduk. Yine güney bölgesinde Antalya ve Bodrum'da müşteri sayımızı çoğalttık. Dolayısıyla 2026 hedefine ulaştık. 2026 yılı turizmcilerin artık önünü uzun vadede göememeleri nedeniyle ki bunlar haklı sebepler, son dakika siparişleri çok oldu. 2027 yılında da buna benzer bir durum bekliyoruz.







Sinan Köçkar / Koçel Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti. / Genel Müdür

Sektörün önde gelen bir firması olarak, ticari işletmelerin ihtiyaçlarını analiz ediyor, uygun fiyatlı, yüksek kaliteli ve son teknoloji tasarımlı Catering ekipmanları üretiyoruz

2014 yılında İstanbul'da, Catering Ekipmanları sektöründeki 15 yıllık bilgi birikimimiz, geçmişimiz ve deneyimimizle aile şirketi olarak kurulduk. Temel prensibimiz, uygun fiyatlı ve yüksek kaliteli Catering ekipmanları üretmektir. Günümüzde Koçel ürünleri restoranlarda, otellerde, kafeteryalarda, alışveriş merkezlerinde, yemekhanelerde, hastanelerde ve okullarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Sektörün önde gelen firması olarak, ticari işletmelerin ihtiyaçlarını analiz ederek yüksek kaliteli ve son teknoloji tasarımlı ürünler üretiyoruz. Turizmdeki büyüme sadece şirketimizin değil; tarladan fabrikaya, plastikten tekstile, inşaattan gıdaya kadar Türkiye'deki tüm imalat sanayisinin çarklarını daha hızlı döndüren stratejik bir kaldıraçtır. Aynı zamanda gelişim açısından da itici bir kuvvet görevi görür. Hostech by Tusid fuarı, dijital pazarlamanın ve çevrim içi iletişimin yaygınlaştığı günümüzde dahi şirketimiz için en yüksek dönüşüm oranına sahip yüz yüze pazarlama ve iş geliştirme platformudur. Yalnızca ürün sergileme alanı değil; satış, pazar araştırması, rakip analizi ve ağ kurma (networking) süreçlerinin tek çatı altında toplandığı stratejik bir organizasyondur. Endüstriyel mutfak, soğutma, pişirme, çamaşırhane ve ağırlama ekipmanları üreten yerli dev imalatçılar ve küresel markalar yer alır; yeni teknolojilerin lansman merkezidir. Genel ziyaretçiden ziyade otel yöneticileri, satın alma müdürleri, şefler ve mimarlar gibi doğrudan karar verici ve satın alma yetkisine sahip B2B profesyoneller katılır. Türkiye'nin sektördeki ihracat gücü sayesinde MENA, Balkanlar, Avrupa ve Orta Asya'dan yoğun yabancı alıcı ve B2B alım heyeti çeker. TUSİD çatı derneğinin güvencesi, güçlü fuar altyapısı ve eş zamanlı gastronomi etkinlikleriyle sadece bir ticaret alanı değil, sektörün en yüksek ihracat dönüşümü sağlayan vizyon platformudur. Fuara özellikle gastronomi alanında kullanılan servis tepsilerimiz ile katılacağız; yeni geliştirdiğimiz koleksiyonlarımız ve ölçülerimizi müşterilerimizin beğenisine sunacağız. Fuar iç pazar ve ihracatta daima ilave bir hacim oluşturmaktadır. Fuardan temel beklentimiz farklı ülkelerden özellikle Avrupa ve Amerika kıtasından daha çok katılımcı çekmesidir.


AZ İL
OTEL
TEKSTİLİ
BU SEZON
BİZİ TERCİH ETTİLER
Sie de bizimle
ÇALIŞMAK İSTER MİSİNİZ?
ASIA BEACH
RESORT & SPA HOTEL
fashiontv
FAME BEACH HOTEL
Blue Marlin
grand ring hotel
METT
HOTELS & EVENTS RESORT
BODRUM
RAMIRAHOTELS
RADISSON COLLECTION
BODRUM
ALYAHOTELS
CLARION HOTEL
MAHMUTBEY
baiabodrum
ANITAS
ELİFİM
RESORT HOTEL
DİLA HOTEL
AS PERA
HOTEL
UCARROYAL
Navitas spa
DREAM HILL
HOTELS
Seating
EXCLUSIVE
& SPA RESORT
Radissen BLU
RESORT AND CINEMA
ROYAL GARDEN
BEACH HOTEL
VOIS HOTEL
SEVEN SEAS
RESORTS & HOTELS
RAMADA
BY WYNDHAM
ACT
ACT TEKSTİL ve OTEL EKİPMANLARI
ELITEWORLD
COMFY
İSTANBUL AVCILAR
KONAK PARK HOTEL
SUNPRIME
C-LOUNGE
NARVEN
park inn
by Radisson
İZMİR
533 636 64 25
ilyas@oteltedarikciniz.com



Ahmet Gürkaynak / KAPP Mutfak / Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin her şehrinde ve 70'i aşkın ülkede otellere, restoranlara ve catering firmalarına, hazırlıktan servise açık büfeden set üstü makinelere kadar mutfağın her aşamasını kapsayan portföyümüz ile hizmet veriyoruz

KAPP, 1977'den bu yana profesyonel mutfaklara hizmet veriyor. Bugün Türkiye'nin her şehrinde ve 70'i aşkın ülkede otellere, restoranlara ve catering firmalarına hizmet veriyoruz. Hikâyemiz basit bir fikre dayanıyor, bir şef ya da F&B müdürü, mutfağında ve büfesinde ihtiyaç duyduğu her şeyi tek bir çatı altında bulabilmeli. Portföyümüz hazırlıktan servise, açık büfeden set üstü makinelere kadar mutfağın her aşamasını kapsıyor. Kendi tesislerimizde ürettiğimiz paslanmaz çelik gastronorm küvetler, tencere-tava grubu, patentli ısıtmalı camlara sahip chafing dish'lerimiz ve Plastport markamızla sunduğumuz polikarbonat ürünler bu yelpazenin omurgasını oluşturuyor. Bunu, dünyanın önde gelen markalarından seçtiğimiz set üstü makineler ve kahve ekipmanlarıyla tamamlıyoruz. Turizm Türkiye'deki pek çok sektör gibi bizim için de çok önemli bir yerde. Yeni açılan her otel, her yenilenen mutfak ve her büyüyen restoran zinciri bizim de büyüme hikâyemizin bir parçası oluyor. Türkiye turizminin gücü artık sadece yatak kapasitesinden gelmiyor, gastronomi ve lokasyon da deneyimi de turizmin gelişmesine büyük katkı sağlıyor. Misafir artık bir sunum, bir hikâye görmek istiyor. Açık büfenin estetiği, servisin hızı ve mutfağın verimliliği otelin markasını doğrudan etkiliyor. Biz de ürünlerimizi tam bu noktada konumlandırıyoruz. Şefin işini hızlandıran, misafirin gözünü besleyen ve işletmenin uzun vadede maliyetini düşüren çözümler.



HOSTECH'te hem Türkiye'deki bayilerimiz ve müşterilerimizle hem de dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla aynı anda buluşuyoruz. Standımızda mutfağın tamamını yaşatan bir deneyim kurguluyoruz. Açık büfe ve sunum grubunda patentli ısıtmalı camlı chafing dish'lerimizi farklı renk alternatifleriyle sergileyeceğiz, otellerin farklı konseptlerine uyum sağlayan yeni sunum çözümlerimiz de ilk kez ziyaretçilerle buluşacak. Taze dondurulmuş gıda mikserimiz Rowzer'ın yeni nesil modeli Rowzer Plus, MyCook indüksiyonlu pişirme robotu, SousChef blender'lar, Sirman set üstü makineler ve La Carimali kahve makineleri de standımızda olacak

HOSTECH bizim için kendi evimizde, kendi sofralarımızda misafir ağırlamak gibi. 30 yılı aşkın süredir Avrupa'daki büyük fuarlarda da yer alıyoruz, ancak HOSTECH'te hem Türkiye'deki bayilerimiz ve müşterilerimizle hem de dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla aynı anda buluşuyoruz. Bu da fuarı hem marka bilinirliği hem de iş geliştirme açısından yılın en verimli platformlarından biri yapıyor. Ayrıca sektörün yönünü gördüğümüz yer de burası. Şeflerle yüz yüze konuşmak, ürünlerimizi bire bir incelediklerinde verdikleri tepkiyi görmek, bir sonraki yılın Ar-Ge yol haritasına doğrudan yön veriyor. HOSTECH her yıl çıtayı biraz daha yükseltiyor. Katılımcı profili sektörün güçlü üreticilerini ve köklü markalarını ve yenilikleri bir araya getiriyor. Ziyaretçi tarafında ise artık "gezen" değil, "karar veren" kişilerle karşılaşıyoruz, satın alma müdürleri, otel yatırımcıları, proje firmaları ve yurt dışından gelen distribütörler. Uluslararası ilgi özellikle Orta Doğu, Avrasya, Balkanlar ve Afrika'dan gelen alıcılarla belirgin şekilde artıyor. Bu başarının arkasında TUSİD'in sektörü bir arada tutan, birlikte büyümeyi önceleyen organizasyon anlayışı var. Fuarın Avrupa'nın en büyük ikinci buluşması hâline gelmesi, Türk endüstriyel mutfak sektörünün küresel ölçekte ulaştığı noktanın da bir göstergesi. Standımızda mutfağın tamamını yaşatan bir deneyim kurguluyoruz. Açık büfe ve sunum grubunda patentli ısıtmalı camlı chafing dish'lerimizi farklı renk alternatifleriyle sergileyeceğiz, otellerin farklı konseptlerine uyum sağlayan



yeni sunum çözümlerimiz de ilk kez ziyaretçilerle buluşacak. Set üstü makinelerde ise şeflerin en çok heyecan duyduğu ürünleri canlı olarak göstereceğiz. Taze dondurulmuş gıda mikserimiz Rowzer'ın yeni nesil modeli Rowzer Plus, sorbeden mousse'a, pürelerden soslara kadar pek çok hazırlığı dakikalar içinde porsiyon porsiyon yapabiliyor, ziyaretçilerimiz ürünü standımızda tadarak deneyimleyebilecek. MyCook indüksiyonlu pişirme robotu, SousChef blender'lar, Sirman set üstü makineler ve La Carimali kahve makineleri de standımızda olacak. Ürünün yanında bir de güven sunuyoruz. Türkiye genelindeki bayi ağımız, yerel servis ve yedek parça desteğimizle şefler satın aldıkları ekipmanın arkasında her zaman bizi buluyor. HOSTECH, her iki kanalda da yılın en güçlü iş üreten platformlarından biri. İç pazarda bayilerimizle yıllık planlarımızı burada şekillendiriyor, yeni otel ve restoran projeleriyle temas kuruyoruz. İhracatta ise fuarda tanıştığımız pek çok distribütör, bugün uzun soluklu iş ortaklarımız arasında yer alıyor. Bu yılki beklentimiz yeni ürünlerimizi şeflerle buluşturup deneyimletmek, ihracat ağımızı yeni ülkelerle genişletmek ve Türkiye'deki bayi ağımızı güçlendirmek. Amerika'daki depomuzla birlikte Amerika kıtasındaki büyümemizi de fuardan gelecek bağlantılarla hızlandırmak istiyoruz. Fuarın gelişimine dair önerimiz ise yurt dışı alıcı heyetlerinin hedef pazarlara göre daha da çeşitlendirilmesi ve canlı şef gösterileriyle gastronomi tarafının güçlendirilmesi. Çünkü bu sektörde ürün, ancak bir şefin elinde hayat bulduğunda gerçek değerini gösteriyor. Türk mutfak ekipmanlarının dünyadaki yükselişinde HOSTECH'in rolü çok büyük, biz de KAPP olarak bu yolculuğun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.



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



Burak İnceçam / Frenox / Genel Müdür

Frenox, uzun yıllardır profesyonel mutfak ve özellikle profesyonel soğutma sektöründe üretim yapan, ürünlerini Türkiye'nin yanı sıra çok sayıda ülkeye ihraç eden bir Türk üreticisi olarak sektöre hizmet veriyor

HOSTECH by TUSİD, Türkiye'nin profesyonel mutfak sektöründeki üretim gücünü dünyaya gösterdiğimiz en önemli platformlardan biri. Bu yıl fuarda Frenox'un özellikle yeni nesil profesyonel soğutma ürünlerini ve geliştirdiğimiz teknolojileri ön plana çıkarmayı planlıyoruz. Enerji verimliliği yüksek ürünler, çevreci R290 soğutma teknolojileri, yeni elektronik kontrol sistemleri, tasarım ve kullanım ergonomisi açısından geliştirilmiş modeller bizim için öncelikli olacak. Aynı zamanda yeni fabrika yatırımımız sonrasında ulaştığımız üretim kabiliyetini de ziyaretçilerimize göstermek istiyoruz. Fuar bizim için yalnızca ürün sergilediğimiz değil, Frenox'un önümüzdeki yıllardaki yönünü anlattığımız bir platform olacak

Frenox olarak uzun yıllardır profesyonel mutfak ve soğutma sektöründe üretim yapan, ürünlerini Türkiye'nin yanı sıra çok sayıda ülkeye ihraç eden bir Türk üreticisiyiz. Özellikle profesyonel soğutma konusunda oldukça geniş bir ürün gamına sahibiz. Dikey ve yatay soğutucular, tezgâh tipi ürünler, dondurucular, blast freezer çözümleri, teşhir ve hazırlık üniteleri, monoblok ve split soğutma sistemleri ile farklı proje ihtiyaçlarına yönelik ürünler üretiyoruz. Bizim için artık sadece bir soğutucu üretmek yeterli değil. Enerji verimliliği, çevreci soğutucu gazlar, kullanım kolaylığı, dayanıklılık, hijyen ve tasarım gibi unsurlar ürün geliştirmenin temel parçaları haline geldi. Son dönemde yaptığımız yeni fabrika yatırımıyla beraber hem üretim kapasitemizi hem de teknolojik altyapımızı ciddi şekilde geliştirdik. Turizm, Frenox açısından son derece önemli bir sektör. Türkiye bugün otel yatırımları, restoran zincirleri, resort projeleri ve gastronomi alanında dünyada çok güçlü bir konumda. Bu gelişim doğal olarak profesyonel mutfak ve soğutma ekipmanlarına olan talebi de artırıyor. Ancak bizim açımızdan Türkiye pazarı yalnızca satış anlamına gelmiyor. Türkiye'de çok farklı konseptlerde ve yüksek standartlarda projeler yapılması, üreticilerin de sürekli kendini geliştirmesini sağlıyor. Burada edindiğimiz tecrübe, ihracat pazarlarındaki rekabet gücümüzü de doğrudan artırıyor.

HOSTECH by TUSİD'i sadece bir fuar olarak görmüyorum. Türkiye'nin profesyonel mutfak sektöründeki üretim gücünü dünyaya gösterdiğimiz en önemli platformlardan biri. Türkiye bugün bu sektörde üretim kalitesi, esneklik, termin süreleri ve fiyat-performans açısından çok güçlü bir noktaya geldi. HOSTECH'in de bu gücü uluslararası alıcılarla buluşturması açısından çok önemli bir görevi olduğunu düşünüyorum. Frenox açısından ise mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirdiğimiz, yeni ülkeler ve yeni distribütörlerle temas kurduğumuz ve geliştirdiğimiz ürünleri uluslararası pazara sunduğumuz stratejik bir buluşma. HOSTECH'in en önemli avantajlarından biri, çok güçlü bir yerli üretici grubunu aynı çatı altında toplaması. Bunun yanında uluslararası ziyaretçi sayısının ve niteliğinin her fuarda daha da önemli hale geldiğini görüyoruz. Ben özellikle fuarın yalnızca ziyaretçi sayısıyla değil, doğru karar





vericileri İstanbul'a getirebilme gücüyle değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Distribütörler, ithalatçılar, otel yatırımcıları, proje firmaları ve sektör profesyonellerinin aynı ortamda buluşması çok değerli. İstanbul'un ulaşılabilirliği ve Türkiye'nin üretim merkezi olarak yükselen konumu da HOSTECH için ciddi bir avantaj. Bu yıl fuarda Frenox'un özellikle yeni nesil profesyonel soğutma ürünlerini ve geliştirdiğimiz teknolojileri ön plana çıkarmayı planlıyoruz. Enerji verimliliği yüksek ürünler, çevreci R290 soğutma teknolojileri, yeni elektronik kontrol sistemleri, tasarım ve kullanım ergonomisi açısından geliştirilmiş modeller bizim için öncelikli olacak. Aynı zamanda yeni fabrika yatırımımız sonrasında ulaştığımız üretim kabiliyetini de ziyaretçilerimize göstermek istiyoruz. Fuar bizim için yalnızca ürün sergilediğimiz değil, Frenox'un önümüzdeki yıllardaki yönünü anlattığımız bir platform olacak. Frenox olarak ihracatı büyümenin en önemli unsurlarından biri olarak görüyoruz. HOSTECH de özellikle yeni distribütörler ve yeni ihracat pazarları açısından bize önemli fırsatlar yaratıyor. Yeni fabrika yatırımımızla beraber önümüzdeki dönemde kapasitemiz önemli ölçüde artıyor. Dolayısıyla bu fuarda temel hedefimiz mevcut müşterilerimizle iş hacmimizi büyütmenin yanında, Frenox'un henüz yeterince güçlü olmadığı ülkelerde yeni ve uzun vadeli iş ortaklıkları oluşturmak. HOSTECH'in bundan sonraki gelişiminde bence en kritik konu, uluslararası nitelikli ziyaretçi sayısını sürekli artırmak olmalı. Dünyanın önemli distribütörlerini, zincir otel gruplarını, satın alma firmalarını ve proje şirketlerini İstanbul'a getirebildiğimiz ölçüde hem fuarın hem de Türk üreticilerinin global gücü çok daha hızlı büyüyecektir.

KNX

Panasonic



Otelinizin Konforunu
Akıllı KNX Teknolojisiyle Yönetin

Panasonic KNX çözümleri, otel odalarındaki ışık, sıcaklık, perde, havalandırma, güvenlik ve enerji yönetimini tek bir akıllı mimaride bir araya getirerek hem misafir deneyimini hem de işletme verimliliğini tutarlı, modern ve sürdürülebilir bir standarda taşır.

Otelinizin her alanında daha akıllı, daha verimli ve daha sürdürülebilir bir yönetim için Panasonic KNX çözümlerini keşfedin.

- Zarif Tasarımla Mekân Estetiğini Tamamlar
- Akıllı Kontrollerle Konforu Artırır
- Uzaktan Erişim ile Her Yerden Kontrol İmkânı Sunar
- Akıllı Çözümlerle Mülk Değerini Yükseltir

Panasonic Elektrik Works Türkiye

ewtr.panasonic.com



Samet Yiğit Duran / DRN Mutfak / Genel Müdür

DRN Mutfak olarak iki ayrı fabrikamızda profesyonel pişirme ekipmanları üretiyor; farklı ülkelerin mutfak kültürlerine ve çalışma alışkanlıklarına uygun ürünler geliştirerek Türk üretim gücünü uluslararası pazarlarda temsil ediyoruz

HOSTECH by TUSİD, DRN Mutfak'ın üretim kabiliyetini ve ürün kalitesini sektör profesyonelleriyle doğrudan buluşturması açısından önemli bir platform. Fuarda ağırlıklı olarak 600 ve 700 seri profesyonel pişirme ekipmanlarımızı ve set üstü ürünlerimizi öne çıkarmayı planlıyoruz. Ocaklarımız, fritözlerimiz, ızgaralarımız ve diğer pişirme ekipmanlarımızla farklı ölçeklerdeki işletmelere yönelik üretim çeşitliliğimizi ziyaretçilere sunmayı hedefliyoruz. Ürünlerimizin yanında, yurt dışındaki distribütör ve ithalatçılara sunduğumuz özel markalı üretim imkânlarını da anlatacağız. İş ortaklarımızla ürün seçimi, teknik beklentiler ve kendi pazarlarına uygun tedarik modelleri üzerine görüşmeler gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz

DRN Mutfak olarak İstanbul'daki 2.500 m² ve Bursa'daki 3.500 m² kapalı üretim alanlarımızla, toplam 6.000 m² alanda profesyonel mutfak ekipmanları üretiyoruz. Avrupa, Orta Asya ve Kuzey Afrika başta olmak üzere 35'in üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Farklı ülkelerin mutfak kültürlerine ve çalışma alışkanlıklarına uygun ürünler geliştirerek Türk üretim gücünü uluslararası pazarlarda temsil ediyoruz. Ürün portföyümüzün merkezinde profesyonel pişirme ekipmanları bulunuyor. 600, 700 ve 900 seri ürünlerimiz; gazlı ve elektrikli ocaklar, kuzineler, fritözler, düz ve oluklu pişirme yüzeylerine sahip ızgaralar, lava taşlı ızgaralar, döner makineleri ve yer ocaklarıyla otellerden restoranlara, kafelerden toplu yemek mutfaklarına kadar farklı işletmelere hitap ediyoruz. Özellikle 600 ve 700 serilerimiz ile set üstü ekipmanlarımız, kompakt ölçülerde güçlü performans arayan işletmeler için önemli seçenekler sunuyor. Üretici ve tedarikçi kimliğimizle distribütörler, bayiler, ithalatçılar ve mutfak proje firmalarıyla çalışıyoruz. Kendi markamızın yanı sıra iş ortaklarımız için özel markalı üretim de yapıyoruz. Temel yaklaşımımız; dayanıklılık, işlevsellik ve rekabetçi fiyatı bir araya getirerek müşterilerimizin güvenle tercih edebileceği ürünler sunmak. Turizm sektörü, DRN Mutfak için hem doğrudan talep yaratan hem de ürün geliştirme anlayışımıza yön veren stratejik bir alan. Yeni tesis yatırımları kadar mevcut otellerin ve restoranların mutfaklarını yenilemesi, kapasitelerini artırması ve hizmet kalitesini geliştirmesi de sektörümüzü destekliyor. Turizm işletmelerinde mutfağın performansı, misafir memnuniyetinin önemli bir parçası. Özellikle yoğun sezonda ekipmanların uzun saatler boyunca güvenilir şekilde çalışması gerekiyor. Bu nedenle üretimde dayanıklılığa, kullanım ve temizlik kolaylığına, servis erişimine önem veriyoruz. İşletmelerin yalnızca ilk yatırım maliyetini değil, ekipmanı kullandıkları süre boyunca karşılaşacakları ihtiyaçları da dikkate alıyoruz. Türkiye'nin turizmde kazandığı deneyimin, profesyonel mutfak üreticileri için de önemli bir birikim oluşturduğuna inanıyoruz. Bu pazarda edindiğimiz tecrübeyi ihracatımıza taşıyarak farklı ülkelerdeki iş ortaklarımıza daha doğru ürünler sunabiliyoruz.

HOSTECH by TUSİD, DRN Mutfak'ın üretim kabiliyetini ve ürün kalitesini sektör profesyonelleriyle doğrudan buluşturması açısından önemli bir platform. Bizim sektörümüzde bir ürünü katalogda görmekle yakından incelemek arasında ciddi bir fark var. Ziyaretçilerin malzemeye dokunabilmesi, işçiliği değerlendirebilmesi ve teknik detayları doğrudan üreticiyle görüşebilmesi, güvene dayalı ilişkilerin kurulmasını kolaylaştırıyor. Fuarı aynı zamanda mevcut iş ortaklarımızla bir araya geldiğimiz, yeni distribütör ve bayilerle tanıştığımız, farklı pazarların beklentilerini dinlediğimiz bir buluşma olarak görüyoruz. İstanbul'da gerçekleşen böylesi bir organizasyon, yurt dışındaki alıcılara Türkiye'nin üretim gücünü yerinde tanıtmak için de değerli bir fırsat sunuyor. DRN olarak hedefimiz, bu temasları markamızın uluslararası büyümesini destekleyen kalıcı iş birliklerine dönüştürmek. HOSTECH by TUSİD'in en değerli yönlerinden biri, profesyonel mutfak ve ağırlama sektörünün farklı ihtiyaçlarına yanıt veren firmaları aynı çatı altında buluşturması. Bu çeşitlilik, ziyaretçilerin ürünleri karşılaştırmasına ve ihtiyaçlarına uygun tedarikçilerle doğrudan görüşmesine imkân sağlıyor. Üretici olarak ziyaretçi sayısı kadar ziyaretçinin niteliğine de önem veriyoruz. Ürün grubunu tanıyan, pazarının ihtiyaçlarını bilen ve satın alma sürecinde rol alan profesyonellerle yapılan görüşmeler çok daha verimli oluyor. Özellikle ithalatçıların, distribütörlerin, bayi ve proje firmalarının ilgisini bu açıdan önemsiyoruz. Fuarın uluslararası boyutunu, Türk markalarının yeni pazarlara açılmasını destekleyen önemli bir unsur olarak görüyoruz. Organizasyonun ticari değerini artıran temel unsurun ise doğru ziyaretçiyle doğru üreticiyi buluşturabilmesi olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle uluslararası tanıtım ve nitelikli alıcı katılımına yönelik çalışmaların devamlılığı bizim için büyük önem taşıyor. Fuarda ağırlıklı olarak 600 ve 700 seri profesyonel pişirme ekipmanlarımızı ve set üstü ürünlerimizi öne çıkarmayı planlıyoruz. Ocaklarımız, fritözlerimiz, ızgaralarımız ve diğer pişirme ekipmanlarımızla farklı ölçeklerdeki işletmelere yönelik üretim çeşitliliğimizi ziyaretçilere sunmayı hedefliyoruz. Ürünlerimizin yanında, yurt dışındaki distribütör ve ithalatçılara sunduğumuz özel markalı üretim imkânlarını da anlatacağız. İş ortaklarımızla ürün seçimi, teknik beklentiler ve kendi pazarlarına uygun tedarik modelleri üzerine görüşmeler gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz. Ürün geliştirmede önceliğimiz; sahadan gelen geri bildirimleri değerlendirerek kullanım kolaylığını, dayanıklılığı ve üretim kalitesini sürekli ileri taşımak. Biz fuarların katkısını yalnızca etkinlik sırasında alınan siparişlerle ölçmüyoruz. Bir fuar görüşmesinin ardından başlayan ürün denemesi, ilk sipariş, bayilik ilişkisi ve devam eden alımlar birlikte değerlendirilmeli. DRN için esas başarı, ilk temasın düzenli ve karşılıklı güvene dayanan bir ticari ilişkiye dönüşmesi. Bu fuardan temel beklentimiz, iç pazarda bayi ve iş ortaklığı ağımızı güçlendirmek; ihracatta ise yeni distribütör ve ithalatçılar kazanmak. Avrupa'nın yanı sıra Rusya ve Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu ve Afrika'da yeni iş birlikleri geliştirmeyi önemsiyoruz. Mevcut müşterilerimizle çalıştığımız ürün gruplarını genişletmek de hedeflerimiz arasında. Yeni pazarlarda başlangıç siparişinin büyüklüğünden çok, iş birliğinin devamlılık potansiyeline bakıyoruz. Ürünümüzün bir mutfakta kullanılmaya başlamasını, kalitemizin sahada kendini göstermesi için önemli bir adım olarak görüyoruz. Fuarın gelişimine yönelik önerimiz, hedef pazarlardan nitelikli alım heyetlerinin katılımının artırılması ve ürün gruplarına göre planlanan ikili iş görüşmelerinin güçlendirilmesi. Önceden yapılan doğru eşleştirmelerin, fuar süresini daha verimli hâle getirerek hem katılımcılar hem de ziyaretçiler için somut ticari sonuçlar sağlayacağına inanıyoruz.





Ahmet Demirci / Ceka Furniture / İhracat Satış Uzmanı

Dış mekân mobilyaları üreten ve ihraç eden bir marka olarak, standart koleksiyonlarımızın yanı sıra projelerin özel ihtiyaçlarına göre mekana değer katan üretim ve özelleştirmeler yapabiliyoruz

Avrupa'daki turizm ve ağırlama sektöründeki profesyonellerle doğrudan buluşma açısından Hostech by TUSİD fuarını önemli bir buluşma noktası olarak görüyoruz. Fuarda özellikle masa ve sandalye, şezlong ve sehpa gibi ürün gruplarında lansman ve tasarım ürünlerimizle yer alacağız. Bunun yanında yeni oturma grubu ürünlerimiz de bulunacak. Özellikle ahşap ürünlere artan ilgi ve trendden dolayı 1. sınıf fırın kurusu iroko ağacından ürünlerimiz de bu fuarda yer alacak. Ayrıca yeni tasarımlarımızı ve geliştirdiğimiz koleksiyonları sektör profesyonellerine tanıtmayı, ziyaretçilerden gelecek geri bildirimleri ürün geliştirme çalışmalarımıza yansıtmayı amaçlıyoruz

Ceka, 2015 yılından bu yana İzmir'deki 4.000 m² kapalı üretim alanında dış mekân mobilyaları üreten ve ihraç eden bir markadır. Otel, resort, beach club, restoran, kafe ve özel projelere yönelik koleksiyonlarımız; oturma grupları, masa ve sandalyeler, şezlonglar, daybedler, salıncaklar, bar mobilyaları, sehpalar ve şemsiye sistemlerinden oluşmaktadır. Üretim süreçlerimizi kendi bünyemizde yöneterek ticari kullanıma uygun, dayanıklı ve tasarım odaklı çözümler sunuyoruz. Standart koleksiyonlarımızın yanı sıra projelerin özel ihtiyaçlarına göre ölçü, malzeme, renk ve tasarım detaylarında mekana değer katan üretim ve özelleştirmeler yapabiliyoruz. Turizm ve konaklama sektörü, Ceka'nın faaliyetlerinin merkezinde yer alıyor ve büyük bir kısmını bu sektör oluşturuyor. Otel ve resort projeleri, dış mekân mobilyalarında estetik kadar dayanıklılık, konfor ve uzun ömürlülüğün de önemli olduğu alanlar. Bu gereklilikler üretim yaklaşımımızı ve ürün geliştirme süreçlerimizi doğrudan şekillendiriyor. Türkiye'nin turizm yatırımları, yerli üreticiler için önemli fırsatlar sunarken kalite, termin ve proje yönetimi konularında da yüksek standartlar gerektiriyor. Ceka olarak bu ihtiyaçlara cevap vererek hem yurt içinde hem de uluslararası pazarlarda değer katan ve sorun çözen bir marka olmayı hedefliyoruz.



Avrupa'daki turizm ve ağırlama sektöründeki profesyonellerle doğrudan buluşma açısından Hostech by TUSİD fuarını önemli bir buluşma noktası olarak görüyoruz.

Ceka olarak ana hedef pazarımız olan Avrupa'daki turizm ve ağırlama sektöründeki profesyonellerle doğrudan buluşma açısından Hostech by TUSİD fuarını önemli bir buluşma noktası olarak görüyoruz. Fuar, otel yatırımcıları, işletmeciler, mimarlar, satın alma ekipleri ve uluslararası iş ortaklarıyla yeni bağlantılar kurmak için fırsat sunuyor. Ceka olarak yalnızca ürünlerimizi sergilemeyi değil, üretim yetkinliğimizi, proje bazlı çalışma yaklaşımımızı ve markamızın tasarım anlayışını da ziyaretçilere aktarmayı amaçlıyoruz. Fuarın iş modelimize ve hedefimize yönelik yapısından dolayı önemli bir avantaj sağladığını düşünüyoruz. Farklı disiplinlerden sektör profesyonellerinin aynı platformda buluşması, ihtiyaçların daha iyi anlaşılmasına ve yeni iş birliklerinin geliştirilmesine katkıda bulunuyor. Fuarın belki de en önemli özelliklerinden birisi son kullanıcı ağırlıklı ziyaretçi profili ve Horeca alanına yönelik çalışan firmaları burada bir araya getirmesidir. Uluslararası ziyaretçi ve katılımcı çeşitliliği de Türk üreticilerin



farklı pazarlara ulaşması açısından değer taşıyor. Önceki yıldan tecrübe ettiklerimize göre fuar Avrupa dışından da ziyaretçileri çekebiliyor. Fuarın sektördeki etkisinin daha da artması için nitelikli uluslararası alıcıların katılımının, önceden planlanmış B2B görüşmelerinin ve fuar sonrasındaki ticari iletişimin desteklenmesini önemli buluyoruz. Fuarda özellikle masa ve sandalye, şezlong ve sehpa gibi ürün gruplarında lansman ve tasarım ürünlerimizle yer alacağız. Bunun yanında yeni oturma grubu ürünlerimiz de bulunacak. Özellikle ahşap ürünlere artan ilgi ve trendden dolayı 1. sınıf fırın kurusu iroko ağacından ürünlerimiz de bu fuarda yer alacak. Farklı renk kombinasyonları, malzeme ve ölçülerdeki ürünlerimizin alıcıların hayal gücünü harekete geçireceğini düşünüyoruz. Ayrıca yeni tasarımlarımızı ve geliştirdiğimiz koleksiyonları sektör profesyonellerine tanıtmayı, ziyaretçilerden gelecek geri bildirimleri ürün geliştirme çalışmalarımıza yansıtmayı amaçlıyoruz. Her ne kadar bir ürün tamamlanıp sergiye çıksa dahi ürünün gelişim süreci asla bitmiyor ki bunu da alıcıların değerlendirmeleri ile yönlendiriyoruz. Fuarın ticari katkısını yalnızca fuar süresince gerçekleşen satışlarla değil, sonrasında gelişen proje talepleri, yeni müşteri ilişkileri ve uzun vadeli iş birlikleriyle birlikte değerlendiriyoruz. Bu yılki fuardan temel beklentimiz, yurt içindeki otel yatırımcıları ve satın alma ekipleriyle ilişkilerimizi güçlendirirken Avrupa pazarındaki nihai alıcı ve karar verici otel yatırımcısı, otel müdürü, satın alma yöneticisi ve mimarlarla buluşmaktır. 2025 yılında 13 ülkeye ihracat gerçekleştirmiş bir marka olarak uluslararası pazarlardaki varlığımızı geliştirmeyi önemsiyoruz. Fuarın gelişimi açısından ise hedef pazarlardan daha fazla profesyonel son alıcının katılımı, sektörlere özel eşleştirme programları ve fuar sonrasında da sürdürülebilecek iş bağlantılarının faydalı olacağını düşünüyoruz.



İbrahim Emirhan Bora / Bora Plastik A.Ş. / Yönetim Kurulu Üyesi

Bora Plastik olarak, köklü üretim tecrübemizle plastik ev, mutfak ve endüstriyel gereçler sektöründe faaliyet gösteriyoruz; ürünlerimiz, yoğun kullanım koşullarına sahip profesyonel mutfakların ve işletmelerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak yüksek kalite standartlarında tasarlanmaktadır



Bora Plastik olarak 1957 yılından bu yana köklü üretim tecrübemizle plastik ev, mutfak ve endüstriyel gereçler sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Turizm ve ağırlama (HoReCa) sektörüne yönelik geniş ürün portföyümüzde; plastik servis ekipmanları, yemek saklama ve hazırlık ürünleri, şık teşhir ürünleri, dayanıklı çöp kovaları ve kuru gıda saklama çözümleri yer almaktadır. Ürünlerimiz, yoğun kullanım koşullarına sahip profesyonel mutfakların ve işletmelerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak yüksek kalite standartlarında tasarlanmaktadır. Turizm sektörü ülkemizde her geçen gün güçlenen ve büyüyen dinamik bir yapıya sahiptir. Sektörümüzün genel olarak iyi durumda olması, otellerden restoranlara kadar geniş bir ekosistemi canlandırmakta; bu durum bizim iş hacmimizi ve operasyonel yoğunluğumuzu doğrudan artırmaktadır. Turizm ve ağırlama profesyonellerinin kaliteli, hijyenik ve pratik ekipman talepleri, ürün gelişim vizyonumuza da yön vermektedir. HOSTECH by TUSİD, katıldığımız fuarlar arasında en önemli ilk iki fuar arasında yer almaktadır. Uluslararası ölçekteki bu dev buluşma hem iç pazardaki varlığımızı güçlendirmek hem de küresel pazarlardaki iş ortaklarımızla buluşmak adına markamız için oldukça önemlidir. Fuar her dönem yoğun bir uluslararası ilgi görmektedir. Özellikle TUSİD derneğimizin fuara nitelikli yabancı satın almacıları çekmek amacıyla gösterdiği özel gayretler, organizasyonun küresel vizyonunu ve ticari kalitesini her geçen yıl daha da yukarı taşımaktadır. Ziyaretçi profilinin profesyonel ve sektörel yetkinlikte olması, fuarın verimliliğini artırmaktadır. Bora Plastik olarak sürekli yatırıma devam ettiğimiz ve her ay yeni bir ürün çıkardığımız göz önüne alındığında, geçen fuardan bu yana portföyümüze eklenen yaklaşık 18-20 farklı yeni ürünü bu fuarda ilk kez ziyaretçilerimizle buluşturmanın heyecanını yaşıyoruz. Yenilikçi tasarımlarımızı ve fonksiyonel ürün gruplarımızı fuar standımızda sergileyeceğiz. Bu fuardan temel beklentimiz, yeni müşteri portföyü kazanmak ve mevcut iş ortaklarımızla iş birliğimizi daha da ileri taşımaktır. Fuar, iç pazar dinamiklerimizi canlı tutarken ihracat kanallarımıza da çok önemli bir ivme kazandırmaktadır. Sektörümüzün gelişimi adına bu tür nitelikli uluslararası organizasyonların desteklenmeye devam etmesi büyük önem taşımaktadır.



Oğuz Aktaş / Hosinox Madeni Eşya San. Dış Tic. Ltd.Şti - Sparo / Firma Ortağı - Makine Mühendisi

Profesyonel mutfaklar ve premium gastronomi alanı için ürettiğimiz yüksek performanslı, yenilikçi ve estetik pişirme sistemleri SPARO ürünlerini global pazarlara da taşıyoruz



SPARO olarak profesyonel mutfaklar ve premium gastronomi alanı için yüksek performanslı, yenilikçi ve estetik pişirme sistemleri üretiyoruz. Ürün portföyümüzde; kömürlü barbeküler, steak grill'ler, Josper tipi kömür fırınları, robata grill'ler, döner ve rotisserie sistemleri ile özel üretim pişirme istasyonları bulunuyor. Amacımız yalnızca ekipman üretmek değil; restoran, otel ve steakhouse'ların mutfaklarına performans, tasarım ve sürdürülebilir kalite kazandırmak. Türkiye'de ürettiğimiz SPARO ürünlerini global pazarlara taşıyoruz. Turizm ve ağırlama sektörü, SPARO için stratejik büyüme alanlarının başında geliyor. Türkiye'nin gastronomi ve turizmdeki yükselişi, kaliteli ve yüksek performanslı profesyonel mutfak ekipmanlarına olan talebi doğrudan artırıyor. HOSTECH by TUSİD, SPARO için yalnızca bir fuar değil, global hedeflerimizi sektörün en önemli oyuncularıyla buluşturduğumuz stratejik bir platform. Yeni bir marka olmamıza rağmen fuara ikinci kez katılıyor olmak bizim için büyük bir gurur. HOSTECH by TUSİD'i, sektörün en nitelikli ve en güçlü buluşma noktalarından biri olarak değerlendiriyoruz. Özellikle profesyonel satın almacıların, otel ve restoran yatırımcılarının, distribütörlerin ve uluslararası sektör temsilcilerinin ilgisi, fuarın ticari değerini oldukça artırıyor. SPARO açısından en önemli avantajlarından biri ise yerli üreticiyi global alıcılarla doğrudan buluşturması. Organizasyon gücü ve uluslararası katılımıyla HOSTECH, Türkiye'nin sektörel ihracat gücünü ortaya koyan önemli bir vitrin. Bu yıl fuarda SPARO'nun profesyonel kömürlü pişirme sistemleri, barbeküler, steak grill'ler, kömürlü fırınlar ve özel pişirme istasyonlarından oluşan ürün gamını sergileyeceğiz. Bu fuarda özellikle yeni nesil tasarım ve teknolojilerle geliştirdiğimiz ürünlerimizi ilk kez sektör profesyonelleriyle buluşturacağız. SPARO olarak bizim için inovasyon, yalnızca yeni bir ürün geliştirmek değil, pişirme performansını, kullanım kolaylığını ve tasarımı aynı noktada buluşturmak. Bu nedenle fuarda ziyaretçileri sadece ürünlerimizi görmeye değil, SPARO'nun yeni nesil pişirme yaklaşımını deneyimlemeye davet ediyoruz. Fuardan bu yılki temel beklentimiz, SPARO'nun global marka hedefini destekleyecek güçlü distribütörlük ve ihracat bağlantıları oluşturmak. Fuarın uluslararası tanıtımının ve yabancı profesyonel ziyaretçi sayısının daha da artırılmasının, Türkiye'nin sektörel ihracatına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz.


Premium
Porcelain
EAST
İlham Doğadan, İmza Şeflerden
Uzak Doğu çiçeklerinin zarafetinden doğan East Koleksiyonu,
dört farklı renk alternatifi ve özgün formlarıyla şeflere
yaratıcılıklarını yansıtabilecekleri benzersiz
bir sunum alanı sunuyor.
Benzersiz Parçalar
Reaktif Sır
Mix & Match
Sand
Gloire
Ocean
White
bonnatr
bonna.tr
www.bonna.com.tr
bonna



Nihat Aşut / Yücel Bahçe Mobilyaları San. ve Tic. A.Ş. / Horeca Proje Satış Yöneticisi

Rainbow ve Delta markaları ile ürettiğimiz plastik mobilyaların yanı sıra alüminyum mobilya gruplarında da farklı malzeme ve tasarım alternatiflerimizle, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları mobilya gruplarına tek bir noktadan ulaşabilmelerini sağlıyor; 62 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz

Yücel Bahçe Mobilyaları San. ve Tic. A.Ş. çatısı altında Rainbow ve Delta markaları ile birinci kalite ham maddeler kullanarak ürettiğimiz plastik mobilyaları dünyanın dört bir yanındaki pazarlara ulaştırıyoruz. Gaziantep ve Kayseri'deki üretim faaliyetlerimizle, farklı kullanım alanlarına ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Bugün 62 ülkeye ulaşan ihracat ağımızla uluslararası pazarlardaki varlığımızı sürdürüyoruz. Ürün portföyümüzde farklı tasarım ve modellerde masa ve sandalyeler, üst segment iç mekân masa ve sandalye grupları, şezlonglar, sehpalar, oturma grupları, bar masa ve sandalyeleri, yemek takımları ve amfi alanlarına yönelik stadyum koltukları yer alıyor. Plastik mobilya gruplarımızın yanı sıra alüminyum mobilya gruplarında da üretim gerçekleştirerek müşterilerimize farklı malzeme ve tasarım alternatifleri sunuyoruz. Geniş ürün çeşitliliğimiz sayesinde otellerin restoran, kafe, bar, havuz başı, bahçe, teras, iç mekân ve sosyal yaşam alanlarına yönelik mobilya ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz. Amacımız, müşterilerimizin farklı tedarikçilerle çalışmak zorunda kalmadan, ihtiyaç duydukları mobilya gruplarına tek bir noktadan ulaşabilmelerini sağlamak. Yücel Bahçe Mobilyaları olarak temel yaklaşımımız, yalnızca ürün üretmek ve satmak değil, otel projelerinin mobilya ihtiyaçlarını mümkün olduğunca bütüncül bir yaklaşımla karşılamaktır. Sahip olduğumuz ürün çeşitliliğiyle, bir otelin farklı kullanım alanlarına yönelik mobilya çözümlerini tek bir çatı altında sunabilecek bir ürün portföyüne sahibiz. Turizm sektörü, Yücel Bahçe Mobilyaları açısından önemli bir iş alanı ve büyüme fırsatıdır. Otel yatırımları, yenileme projeleri ve konaklama tesislerinin hizmet kalitesini yükseltmeye yönelik çalışmaları, mobilya sektörüne duyulan ihtiyacı da beraberinde getiriyor. Otel işletmeleri için mobilya seçiminde dayanıklılık, estetik, kullanım kolaylığı ve uzun ömürlülük önemli kriterler arasında yer alıyor. Biz de farklı kullanım alanlarına uygun plastik ve alüminyum mobilya gruplarımızla sektörün çeşitli ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefliyoruz. Gaziantep ve Kayseri'deki üretim gücümüzü uluslararası pazarlardaki faaliyetlerimizle birleştiriyor, 62 ülkeye ulaşan ihracat ağımızla büyümemizi sürdürüyoruz. Türkiye'nin turizm alanındaki potansiyelini yalnızca iç pazardaki satışlar açısından değil, Türk üreticilerinin uluslararası pazarlardaki bilinirliğini ve rekabet gücünü artırması bakımından da önemli görüyoruz. Turizm sektörünün gelişimini, kaliteli üretim yapan ve farklı ihtiyaçlara çözüm sunabilen firmalar için uzun vadeli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz.

HOSTECH by TUSİD, turizm ve ağırlama sektörüne ürün ve hizmet sunan firmalarla sektör profesyonellerini bir araya getiren önemli bir organizasyondur. Bu yıl fuarda özellikle restoranlar ve iç mekân kullanımı için geliştirdiğimiz yeni masa ve sandalye modellerimizi ön plana çıkaracağız. Üst segment iç mekân ürünlerimizle birlikte plastik mobilya koleksiyonlarımızı ziyaretçilerle buluşturacağız. Bunun yanında şezlonglar, sehpalar, oturma grupları ve diğer ürün çeşitlerimizi de yeni dokunuşları ile beraber sergileyerek geniş ürün portföyümüzü tanıtacağız. Otellerin restoranlarından havuz başlarına, bahçelerinden sosyal alanlarına kadar pek çok noktada kullanılabilecek ürün çeşitliliğimizle sektör profesyonellerine kapsamlı çözümler sunmayı amaçlıyoruz

HOSTECH by TUSİD, turizm ve ağırlama sektörüne ürün ve hizmet sunan firmalarla sektör profesyonellerini bir araya getiren önemli bir organizasyondur. Yücel Bahçe Mobilyaları olarak bu fuara katılımcı kimliğimizle yer almayı, markamızın tanıtımı ve yeni iş bağlantılarının geliştirilmesi açısından değerli buluyoruz. Geniş ürün portföyümüzü sektör temsilcileriyle buluşturmak, otel yatırımcıları, satın alma yöneticileri, proje firmaları ve uluslararası alıcılarla doğrudan iletişim kurmak bizim için önemli fırsatlar sunuyor. Özellikle 62 ülkeye ulaşan ihracat ağımızı daha da geliştirmek, mevcut iş ilişkilerimizi güçlendirmek ve yeni pazarlarda iş birlikleri oluşturmak istiyoruz. Fuarı aynı zamanda sektördeki ihtiyaçları yakından takip etmek, müşterilerimizin beklentilerini daha iyi anlamak ve ürünlerimizi bu doğrultuda geliştirmek açısından önemli bir platform olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD'e katılımımızın temel hedefi, Yücel Bahçe Mobilyaları'nın üretim kapasitesini, ürün çeşitliliğini ve uluslararası pazarlardaki gücünü daha geniş bir kitleye tanıtmak; yeni iş birlikleriyle sürdürülebilir büyümemize katkı sağlamaktır. Daha önceki katılımlarımızda fuarın ticari açıdan etkisini gördük. Bu nedenle HOSTECH by TUSİD'i sektör profesyonelleriyle doğrudan buluşmak, ürünlerimizi tanıtmak ve yeni iş bağlantıları oluşturmak açısından önemli bir organizasyon olarak değerlendiriyoruz. Turizm ve ağırlama sektörünün farklı alanlarından profesyonellerin bir araya gelmesi, üreticiler açısından hedef kitleye doğrudan ulaşma fırsatı sunuyor. Özellikle otel yatırımları, restoran projeleri ve toplu mobilya ihtiyaçlarıyla ilgilenen firmalarla iletişim kurmak bizim için önem taşıyor. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren bir firma olarak, farklı ülkelerden gelen ziyaretçilerle görüşmeler gerçekleştirmenin yeni ihracat fırsatları oluşturabileceğine inanıyoruz. Bu yılki katılımımızda da ürünlerimizi daha geniş bir kitleye tanıtmayı, yeni müşteriler kazanmayı ve mevcut ticari ilişkilerimizi geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu yıl fuarda özellikle restoranlar ve iç mekân kullanımı için geliştirdiğimiz yeni masa ve sandalye modellerimizi ön plana çıkaracağız. Üst segment iç mekân ürünlerimizle birlikte plastik mobilya koleksiyonlarımızı ziyaretçilerle buluşturacağız. Bunun yanında şezlonglar, sehpalar, oturma grupları ve diğer ürün çeşitlerimizi de yeni dokunuşları ile beraber sergileyerek geniş ürün portföyümüzü tanıtacağız. Plastik mobilya alanındaki üretim gücümüzü ve farklı kullanım alanlarına yönelik çözümlerimizi ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Plastik mobilyaların yanı sıra alüminyum mobilya gruplarımızla da farklı ihtiyaçlara yönelik alternatifler sunuyoruz. Otellerin restoranlarından havuz başlarına, bahçelerinden sosyal alanlarına kadar pek çok noktada kullanılabilecek ürün çeşitliliğimizle sektör profesyonellerine kapsamlı çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Fuardaki temel hedefimiz, yeni ürünlerimizi doğru hedef kitleyle buluşturmak, tasarım ve ürün çeşitliliğimizi göstermek ve Yücel Bahçe Mobilyaları'nın turizm sektörüne yönelik çözüm kapasitesini daha geniş kitlelere tanıtmaktır. Daha önceki fuar katılımlarımızda ticari etkisini deneyimlediğimiz HOSTECH by TUSİD'den bu yıl da önemli beklentilerimiz bulunuyor. Öncelikli hedefimiz, mevcut ihracat pazarlarımızdaki faaliyetlerimizi güçlendirmek ve ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak. Bugün 62 ülkeye ulaşan ihracat ağımızı daha da genişletirken yeni müşteriler kazanmayı, distribütörlük ilişkileri geliştirmeyi ve uluslararası pazarlardaki marka bilinirliğimizi artırmayı amaçlıyoruz. Bununla birlikte Türkiye'deki otel yatırımlarında ve yenileme projelerinde daha fazla yer alarak iç pazardaki iş hacmimizi de geliştirmek istiyoruz. Bir diğer önemli hedefimiz, otel projelerine yönelik çözümlerimizi yurt dışına taşımak. Geniş ürün portföyümüzün sağladığı avantajla, uluslararası otel yatırımlarında farklı alanların mobilya ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı çözümler sunmak ve proje bazlı iş birliklerini artırmak istiyoruz. Fuarların gelişimi açısından, uluslararası satın alma heyetlerinin ve otel yatırımcılarının katılımının artırılmasını, üreticilerle potansiyel alıcılar arasında doğrudan iş görüşmelerine daha fazla imkân tanınmasını değerli buluyoruz. Yücel Bahçe Mobilyaları olarak hedefimiz; üretim gücümüzü, ürün çeşitliliğimizi ve 62 ülkeye ulaşan ihracat deneyimimizi yeni iş birlikleriyle destekleyerek hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda sürdürülebilir büyümemizi devam ettirmektir. HOSTECH by TUSİD'in bu hedeflerimize katkı sağlayacak yeni fırsatlar yaratacağına inanıyoruz.

Lüksün ve Prestijin Değerini Artıran
Akıllı ve Güvenli Çözümler



Kale Kartlı Kilit-Rozetli Seri

KD040/87-220

- Mifare Kart Teknolojisi
- Işıklı ve sesli uyarı
- Zorlamalara karşı koruma
- Dış Mekan Kullanımına Uygun
- Gizli Barel
- 1000 kayıt tutma

444 0 243
www.kalekilit.com.tr

KALE KİLİT



Mustafa Dayanıklı / VMS Elektronik A.Ş. / Kurucu

VMS Elektronik firmamızla somLock dolap kilitleri ile otellerin spa, fitness, havuz ve personel alanlarına çözüm sunarken, elektronik kontrol kartları ve Horecab B2B Cloud çözümlerimizle de "Akıllı Mutfak Çözümleri" yaklaşımını destekliyoruz

VMS Elektronik A.Ş. olarak turizm ve ağırlama sektörüne yönelik akıllı kilit ve elektronik kontrol çözümleri geliştiriyoruz. somLock markalı şifreli, RFID/MIFARE kartlı ve uygulama üzerinden yönetilebilen dolap kilitlerimiz; otellerin spa, havuz, fitness, golf, kayak ve personel alanlarında güvenli ve kolay kullanım sunuyor. Uzun pil ömrü ve kablolama gerektirmeyen yapılarıyla işletmelere kurulum ve bakım avantajı sağlıyor. Profesyonel mutfak ekipmanları için geliştirdiğimiz elektronik kontrol kartları ve Horecab B2B Cloud çözümlerimizle de "Akıllı Mutfak Çözümleri" yaklaşımını destekliyor, süreçlerin daha kontrollü ve verimli yönetilmesine katkıda bulunuyoruz. Türkiye'de turizm sektörünün büyümesi, VMS Elektronik için hem akıllı kilitler hem de profesyonel mutfaklara yönelik elektronik kontrol sistemleri alanında önemli fırsatlar sunuyor. Yeni otel yatırımları ve mevcut tesislerin yenilenmesi; güvenlik, kullanım kolaylığı ve dijital yönetim ihtiyacını artırıyor. somLock dolap kilitlerimizle otellerin spa, fitness, havuz ve personel alanlarına çözüm sunarken, elektronik kontrol kartlarımızla profesyonel mutfakların dijitalleşmesine katkı sağlıyoruz. Turizmi, ürün geliştirme çalışmalarımıza yön veren ve ekipman üreticileriyle uzun vadeli iş birliklerimizi güçlendiren stratejik bir sektör olarak görüyoruz. HOSTECH by TUSİD, Horecab çözümlerimizi ekipman üreticileriyle buluşturmanın yanı sıra, müşterilerimizin müşterileri olan endüstriyel mutfak ekipmanı kullanıcılarıyla doğrudan iletişim kurabileceğimiz önemli bir platform. Otel ve restoran yöneticilerinin, şeflerin ve mutfak ekiplerinin ihtiyaçlarını dinlemeyi; elektronik kontrol sistemlerinin günlük işleyişte sağlayabileceği faydaları somut örneklerle anlatmayı hedefliyoruz. Kullanıcıların mevcut ekipmanlarıyla neler yapabileceklerini görmeleri ve yeni yatırımlarını daha bilinçli değerlendirmeleri bizim için önemli. Fuarın uluslararası erişimi de ekipman üreticileriyle yeni iş birlikleri geliştirmemize ve ihracat ağımızı genişletmemize katkı sağlıyor. HOSTECH by TUSİD'i, sektörün farklı ihtiyaçlarına cevap veren katılımcı profili ve iş odaklı ziyaretçi kitlesiyle değerli bir buluşma olarak görüyoruz. Üreticilerin, tedarikçilerin ve işletme temsilcilerinin aynı platformda yer alması, ürünlerin doğrudan karar vericilerle buluşmasını sağlıyor. Uluslararası ziyaretçi ilgisi ise yeni pazarlara ulaşmak ve ihracat bağlantıları geliştirmek açısından önemli fırsatlar sunuyor. Organizasyonun sektör bilgisi ve paydaşları bir araya getirme gücü, fuarın ticari değerini artırıyor. VMS Elektronik olarak bu yapıyı, ihtiyaçları yerinde anlamak ve sürdürülebilir iş birlikleri kurmak açısından önemsiyoruz. HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda yalnızca Horecab markamızla yer alacağız. "Akıllı Mutfak Çözümleri" yaklaşımımız kapsamında, profesyonel mutfak ekipmanlarına yönelik elektronik kontrol sistemlerimizi ziyaretçilerle buluşturacağız. Ekipman üreticilerinin yanı sıra bu ekipmanları kullanan otel, restoran ve toplu yemek işletmelerine de ulaşmayı hedefliyoruz. Kullanıcıları; doğru program ve sıcaklık seçimi, pişirme süreçlerinin takibi, düzenli bakım ve enerji tüketimini etkileyen kullanım alışkanlıkları konusunda bilgilendirmeyi önemsiyoruz. Dijital kontrol çözümleriyle hangi süreçlerin geliştirilebileceğini, ekipmanın teknik özellikleri ve üreticinin önerileri doğrultusunda anlatacağız.

Maksut Sarı / Baazen Robotics Endüstriyel Ürünler A.Ş. / Kurucu

Dünyadaki teknolojik gelişmeleri ve sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, profesyonel mutfakların verimlilik, standartlaşma, enerji tasarrufu ve operasyonel kolaylık ihtiyaçlarına cevap verebilecek ürünleri Türkiye pazarına kazandırıyoruz



Baazen Robotics olarak endüstriyel mutfak ve profesyonel gıda hizmetleri sektöründe teknoloji odaklı ürün ve çözümler sunuyoruz. İş modelimizin temelinde, dünyadaki teknolojik gelişmeleri ve sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ederek, profesyonel mutfakların verimlilik, standartlaşma, enerji tasarrufu ve operasyonel kolaylık ihtiyaçlarına cevap verebilecek ürünleri Türkiye pazarına kazandırmak bulunuyor. Portföyümüzde özellikle robotik pişirme sistemleri, akıllı pişirme teknolojileri, indüksiyonlu pişirme ve fritöz sistemleri, teknolojik ızgara çözümleri ile akıllı havalandırma ve filtrasyon sistemleri öne çıkıyor. GRESILVA, T-CHEF TECH ve KLEANLAND gibi markalarla oluşturduğumuz ürün karmasını, tek tek ürün satışından ziyade profesyonel mutfaklara teknoloji ve çözüm sunma yaklaşımıyla değerlendiriyoruz. Amacımız, işletmelerin yatırım ihtiyaçlarını doğru analiz ederek yalnızca ekipman sağlayan değil, doğru teknoloji seçimi ve satış sonrası destek süreçlerinde de yanında olan bir çözüm ortağı olmak. Türkiye'nin turizm, otelcilik, restoran ve yeme-içme sektörlerindeki gelişimi, profesyonel mutfak teknolojilerine olan ihtiyacı da artırıyor. İşletmeler artık yalnızca kapasite artışına değil; aynı zamanda daha az enerji tüketen, operasyonu kolaylaştıran, hijyen standartlarını yükselten ve ürün kalitesini standartlaştıran sistemlere yatırım yapmak istiyor. Baazen Robotics açısından turizm ve HORECA sektörü bu nedenle stratejik bir pazar. Özellikle iş gücü verimliliği, standart ürün kalitesi ve sürdürülebilir işletme maliyetleri konularında teknolojinin daha fazla rol üstleneceğine inanıyoruz. HOSTECH by TUSİD bizim için Türkiye'deki profesyonel mutfak sektörünün tamamına ulaşabilmek açısından önemli bir platform. Özellikle teknoloji ve otomasyon odaklı ürünlerimizi sektör profesyonellerine doğrudan deneyimletmek ve ihtiyaçlarını birebir dinlemek bizim için çok değerli. Fuarı aynı zamanda yalnızca satış ve tanıtım alanı olarak değil, pazarın gelecekte hangi teknolojilere ihtiyaç duyacağını gözlemlediğimiz önemli bir iletişim ve iş geliştirme platformu olarak görüyoruz. HOSTECH'in en önemli özelliklerinden biri, HORECA sektörünün farklı alanlarını aynı çatı altında buluşturması. Otel, restoran, kafe, catering işletmeleri, yatırımcılar, satın alma profesyonelleri, proje firmaları ve uluslararası alıcıların bir araya gelmesi, teknoloji odaklı ürünler sunan firmalar açısından önemli fırsatlar oluşturuyor. 2025 fuarının 364 katılımcı, yaklaşık 25 bin ziyaretçi ve 120 ülkeden ziyaretçiye ulaşmış olması, fuarın uluslararası niteliğini de ortaya koyuyor. Bu yıl özellikle robotik ve akıllı pişirme sistemlerimizi, indüksiyon teknolojilerimizi, teknolojik ızgara çözümlerimizi ve akıllı havalandırma/filtrasyon ürünlerimizi ön plana çıkarmayı planlıyoruz. Özellikle ziyaretçilerin teknolojiyi yalnızca katalog üzerinden değil, mümkün olduğunca uygulamalı olarak görmelerini hedefliyoruz. Fuarı, otomasyon ve akıllı mutfak teknolojilerinin profesyonel mutfaklardaki kullanım alanlarını göstermek açısından önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz.



İrfan Ağaçayaklar / Çağlayan Soğutma A.Ş. / Yönetim Kurulu Üyesi

Ticari soğutma sektöründe uzun yıllardır faaliyet gösteren Çağlayan Soğutma olarak; soğutmalı teşhir dolaplarından soğuk oda sistemlerine, endüstriyel soğutma uygulamalarından projeye özel çözümlere kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyoruz

HOSTECH de özellikle yurt içindeki marka gücümüzü pekiştirirken ihracat hedeflerimizi destekleyen ve yeni ticari ilişkilerin temelini oluşturabilen önemli organizasyonlardan biri. Fuarda ticari soğutma alanındaki güncel ürün gruplarımızı ve projelendirme kabiliyetimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Özellikle enerji verimliliği yüksek yeni nesil soğutmalı teşhir dolaplarımız, çevre dostu soğutucu akışkanlarla çalışan çözümlerimiz ve farklı projelere uyarlanabilen soğuk oda sistemlerimiz ön planda olacak. HOSTECH'te ziyaretçilerimize yalnızca mevcut ürünlerimizi değil, Çağlayan Soğutma'nın geleceğe dönük ürün yaklaşımını da göstermek istiyoruz



Çağlayan Soğutma olarak uzun yıllardır ticari soğutma sektöründe faaliyet gösteriyor; soğutmalı teşhir dolaplarından soğuk oda sistemlerine, endüstriyel soğutma uygulamalarından projeye özel çözümlere kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyoruz. Biz kendimizi yalnızca ürün üreten bir firma olarak konumlandırmıyoruz. Müşterinin ihtiyacını doğru analiz eden, projelendiren, üreten ve uzun vadeli çözüm ortağı olmayı hedefleyen bir mühendislik ve üretim şirketiyiz. Turizm ve ağırlama sektöründe; otellerden restoranlara, profesyonel mutfaklardan catering işletmelerine kadar farklı ihtiyaçlara yönelik soğuk oda sistemleri, soğutmalı muhafaza ve teşhir çözümleri ile projeye özel uygulamalar geliştiriyoruz. Bunun yanında özellikle turizmin yoğun olduğu bölgelerde faaliyet gösteren önemli zincir marketlere de soğutmalı teşhir dolapları ve soğuk oda sistemleri sağlıyor, proje ve kurulum süreçlerinde aktif olarak yer alıyoruz. Dolayısıyla turizm bölgelerine yalnızca konaklama sektörü açısından değil, bölgenin genel ticari soğutma ihtiyacı açısından bakıyoruz. Bizim için temel hedef; güvenilir, verimli ve uzun yıllar işletmeye değer katan çözümler sunmak. Turizm, Türkiye'nin hem ekonomik hem de uluslararası görünürlük açısından en güçlü sektörlerinden biri. Bu nedenle sektördeki büyümeyi bizim açımızdan yalnızca dönemsel bir talep artışı olarak değil, uzun vadeli yatırım potansiyeli taşıyan stratejik bir alan olarak değerlendiriyoruz. Yeni yatırımların artması kadar mevcut tesislerin yenilenmesi, enerji maliyetlerinin düşürülmesi ve daha verimli teknolojilere geçiş de sektörümüzde önemli bir dönüşüm yaratıyor. Özellikle işletme maliyetlerinin daha fazla önem kazandığı bir dönemde, enerji verimliliği yüksek ve uzun vadede sürdürülebilir çözümler ön plana çıkıyor. Biz de ürün geliştirme ve yatırım kararlarımızı bu değişimi dikkate alarak şekillendiriyoruz. Turizm sektöründeki büyümenin, önümüzdeki dönemde ticari soğutma alanında önemli fırsatlar yaratmaya devam edeceğine inanıyoruz.

HOSTECH by TUSİD, Çağlayan Soğutma A.Ş. açısından markamızı, üretim gücümüzü ve geliştirdiğimiz çözümleri sektörün önemli aktörlerine doğrudan anlatabildiğimiz stratejik bir buluşma noktası. Biz fuarlara yalnızca ürün sergileme alanı olarak bakmıyoruz. Yeni pazarlara açılmak, mevcut iş birliklerimizi güçlendirmek, sektördeki değişimi yakından takip etmek ve markamızın uzun vadeli konumlanmasını desteklemek açısından bu tür organizasyonları önemli görüyoruz. HOSTECH de özellikle yurt içindeki marka gücümüzü pekiştirirken ihracat hedeflerimizi destekleyen ve yeni ticari ilişkilerin temelini oluşturabilen önemli organizasyonlardan biri. HOSTECH'i sektörel kapsamı ve profesyonel ziyaretçi yapısı açısından güçlü bir organizasyon olarak değerlendiriyoruz. Fuarın, sektörün farklı alanlarında faaliyet gösteren firmaları ve karar vericileri bir araya getiren yapısı, yapılan görüşmelerin niteliğini de artırıyor. Bizim açımızdan özellikle uluslararası ziyaretçi sayısı ve bu ziyaretçilerin doğru hedef pazarlardan gelmesi önemli. Bir fuarın uluslararası gücünü yalnızca yabancı ziyaretçi sayısıyla değil, bu ziyaretçilerin yatırım, satın alma ve iş geliştirme potansiyeliyle birlikte değerlendirmek gerektiğini düşünüyorum. HOSTECH'in bu alandaki gelişimini sürdürmesi ve farklı coğrafyalardan daha fazla nitelikli satın alma heyetini Türkiye'ye çekmesi hem fuarın uluslararası konumunu hem de Türk üreticilerinin ihracat fırsatlarını daha da güçlendirecektir. Fuarda ticari soğutma alanındaki güncel ürün gruplarımızı ve projelendirme kabiliyetimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Özellikle enerji verimliliği yüksek yeni nesil soğutmalı teşhir dolaplarımız, çevre dostu soğutucu akışkanlarla çalışan çözümlerimiz ve farklı projelere uyarlanabilen soğuk oda sistemlerimiz ön planda olacak. Ürün geliştirme yaklaşımımızda yalnızca ilk yatırım maliyetine bakmıyoruz. Bir ürünün kullanım ömrü boyunca oluşturduğu enerji maliyeti, bakım ve servis kolaylığı ve uzun vadeli işletme performansı bizim için giderek daha önemli hale geliyor. Ar-Ge ve ürün geliştirme çalışmalarımızı da bu doğrultuda sürdürüyoruz. HOSTECH'te ziyaretçilerimize yalnızca mevcut ürünlerimizi değil, Çağlayan Soğutma'nın geleceğe dönük ürün yaklaşımını da göstermek istiyoruz. Biz fuarların başarısını yalnızca fuar sırasında alınan siparişlerle ölçmüyoruz. Fuar sırasında başlayan bir görüşme, aylar sonra önemli bir projeye veya uzun yıllar devam edecek bir iş ortaklığına dönüşebiliyor. Bu nedenle HOSTECH'i özellikle yeni ticari ilişkilerin başlangıcı açısından değerli görüyoruz. Bu yıl temel beklentimiz, mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi daha ileri taşırken yeni yurt içi ve yurt dışı bağlantılar oluşturmak ve Çağlayan Soğutma markasını yeni pazarlarda daha güçlü şekilde konumlandırmak. İhracat, şirketimizin büyüme stratejisinin önemli bir parçası. Türk sanayisinin üretim kalitesini ve mühendislik kabiliyetini uluslararası pazarlarda daha fazla göstermemiz gerektiğine inanıyoruz. Fuarın gelişimi açısından ise özellikle hedef ülkelerden yatırımcıların, zincir işletmelerin, proje firmalarının ve satın alma heyetlerinin organizasyona daha yoğun şekilde dahil edilmesinin çok değerli olacağını düşünüyorum. HOSTECH'in uluslararası etkisinin artması hem katılımcı firmalara hem de Türkiye'nin sektörel ihracat gücüne doğrudan katkı sağlayacaktır.



Arif Tavşancı / Akser Mutfak / Firma sahibi

Akser Mutfak olarak 2004 yılından bu yana endüstriyel mutfak ve ağırlama sektörüne profesyonel çözümler sunuyoruz. İzmir merkezli yapımızla otel, restoran, kafe, pastane, toplu yemek işletmeleri ve benzeri profesyonel işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik ürün ve proje çözümleri geliştiriyoruz. Ürün portföyümüzde; pişirme grupları, fırınlar, bulaşık yıkama sistemleri, hazırlama makineleri, soğutma ve soğuk oda çözümleri, paslanmaz çelik tezgâh ve ekipmanlar, açık büfe ve servis hatları, pizza fırınları, döner ocakları, hazır ekipmanlar ve çamaşırhane ekipmanları gibi geniş bir ürün grubu bulunuyor. Bunun yanı sıra yalnızca ürün tedariği değil, projelendirme, uygulama, kurulum ve satış sonrası servis süreçlerini de bir bütün olarak ele alıyoruz. Amacımız, işletmelerin ihtiyaçlarına uygun, verimli ve uzun ömürlü mutfak çözümleri sunmak. Turizm sektöründeki büyüme, otel yatırımlarını ve mevcut işletmelerin yenilenme ihtiyaçlarını da beraberinde getiriyor.

Endüstriyel mutfak ve ağırlama sektörüne geniş ürün grubumuzla mutfak çözümleri sunarken, projelendirme, uygulama, kurulum ve satış sonrası servis süreçlerini de bir bütün olarak ele alıyoruz

Bu gelişmeler, profesyonel mutfak ekipmanlarına olan talebi doğrudan etkiliyor. Akser Mutfak olarak turizm sektörünü önemli bir iş alanı olarak görüyoruz. İşletmelerin verimliliğini artıran, dayanıklı, enerji tasarrufu sağlayan ve operasyonel kolaylık sunan ekipmanlarla sektöre katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. HOSTECH by TUSİD, sektörün farklı paydaşlarını aynı çatı altında buluşturması açısından bizim için oldukça önemli bir organizasyon. Akser Mutfak açısından fuarın en önemli katkılarından biri, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirirken yeni iş bağlantıları ve iş birlikleri kurabilmemizdir. Bunun yanında sektördeki teknolojik gelişmeleri, yeni ürünleri ve değişen müşteri beklentilerini yakından takip etmek açısından da HOSTECH önemli bir platform. Özellikle farklı ülkelerden profesyonellerin fuarı ziyaret etmesi, Türkiye'de üretilen ve sunulan endüstriyel mutfak çözümlerinin uluslararası pazarlarda daha fazla görünürlük kazanması açısından da değer taşıyor. HOSTECH by TUSİD'i, sektörün farklı alanlarından profesyonelleri buluşturan güçlü bir ticari platform olarak değerlendiriyoruz. Otel yatırımcıları, satın alma profesyonelleri, proje



firmaları ve işletme temsilcileriyle doğrudan iletişim kurma imkânı sunması önemli bir avantaj. Uluslararası katılımın gelişmesi de Türk endüstriyel mutfak sektörünün farklı pazarlarda tanıtılması ve yeni iş fırsatlarının oluşması açısından büyük önem taşıyor. Fuarda endüstriyel mutfak çözümlerimizi, pişirme ve bulaşık yıkama ekipmanlarımızı, soğutma gruplarımızı ve paslanmaz çelik ürünlerimizi ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun yanında projelendirme, ekipman seçimi, kurulum ve satış sonrası hizmetlerimizi de ziyaretçilerimize tanıtacağız. Amacımız, yalnızca ürünlerimizi sergilemek değil, işletmelerin ihtiyaçlarına uygun, verimli ve sürdürülebilir çözümler sunma yaklaşımımızı da paylaşmak.



Aras Nahas / ATAMAK Mutfak Makinaları Sanayi Dış Ticaret Ltd. Şti./ Genel Müdür

ATAMAK olarak otel, restoran, kafe ve profesyonel mutfak işletmelerine yönelik mutfak ekipmanları, paslanmaz çelik hammaddeler ve tamamlayıcı parçalar sunuyoruz. Kendi üretimimiz olan ürünler mutfak filtreleri ve ayaklardır. Bunların yanında paslanmaz evyeler, endüstriyel mutfak cihazları, soğutma ekipmanları, su muslukları, menteşeler, gaz kontrol parçaları ve yedek parçaların tedariğini sağlıyoruz. Ayrıca üreticilerin ihtiyaçlarına yönelik paslanmaz çelik rulo, sac ve dilinmiş ürünler sunuyoruz. Müşterilerimizin Türkiye'de farklı üretici ve tedarikçilerden satın aldıkları ürünleri tek noktada birleştiriyor, aynı konteynere yükleyerek tek fatura ve tek ihracat dosyasıyla yurt dışına sevk ediyoruz. Böylece müşterilerimiz farklı firmalardan yaptıkları alımları ATAMAK üzerinden tek bir sevkiyatla teslim alabiliyor; satın alma, evrak ve lojistik süreçlerini tek noktadan yönetebiliyor. Turizm ve ağırlama sektörü, faaliyetlerimizin doğrudan bağlantılı olduğu önemli bir müşteri alanı. Yeni otel ve restoran yatırımları kadar mevcut

Kendi üretimimiz olan mutfak filtreleri ve ayaklar dışında otel, restoran ve kafelere yönelik mutfak ekipmanları, paslanmaz çelik hammaddeler ve tamamlayıcı parçalar sunuyoruz

işletmelerin mutfaklarını yenilemesi de ekipman ve yedek parça ihtiyacı doğuruyor. Bu ihtiyaçlar, sektöre üretim yapan firmaların paslanmaz çelik hammadde talebine de yansıyor. Profesyonel mutfaklarda dayanıklılık, hijyen, kolay temizlik ve kesintisiz çalışma büyük önem taşıyor. Ürettiğimiz filtre ve ayakları, tedarik ettiğimiz ekipman ve hammaddelerle birlikte bu ihtiyaçlar doğrultusunda sunuyoruz. HOSTECH by TUSİD, ürünlerimizi ve hizmetlerimizi sektör profesyonellerine doğrudan tanıtabileceğimiz önemli bir buluşma noktası. Profesyonel mutfak ekipmanlarında ürünün malzemesini, işçiliğini ve kullanım özelliklerini yerinde incelemek satın alma kararını kolaylaştırıyor. Fuar, kendi üretimimiz olan filtre ve ayakların yanı sıra ekipman, aksesuar ve paslanmaz hammadde portföyümüzü göstermemize, mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirmemize ve yeni müşterilerle bağlantı kurmamıza imkân sağlıyor. Uluslararası alıcılara, Türkiye'de farklı firmalardan satın aldıkları ürünleri tek konteyner, tek fatura ve tek ihracat dosyasında birleştiren hizmetimizi anlatmak da bizim için önemli. Bizim için bir sektör fuarının değeri, doğru ürünlerle doğru alıcıları buluşturabilmesinde yatıyor. HOSTECH by TUSİD'in profesyonel mutfak ve ağırlama sektörüne odaklanmasını bu açıdan önemli buluyoruz. Organizasyon açısından ziyaretçilerin aradıkları ürün gruplarına kolay ulaşabilmesi ve verimli iş görüşmeleri yapabilmesi öncelikli. Uluslararası alıcı katılımının ve planlı ikili görüşmelerin güçlendirilmesinin fuarın etkisini artıracağını düşünüyoruz. Fuarda kendi üretimimiz olan mutfak filtrelerini ve ayakları öne çıkarmayı planlıyoruz. Ayrıca tedariğini sağladığımız paslanmaz evyeler, endüstriyel soğutma ve mutfak ekipmanları, su muslukları, menteşeler ve gaz kontrol parçalarını ziyaretçilere tanıtmayı hedefliyoruz. Paslanmaz çelik rulo, sac ve dilinmiş ürün tedariğimizi de üreticilere ve sektör profesyonellerine anlatacağız. Bu yılki temel beklentimiz, iç pazarda yeni müşterilere ulaşmak ve ihracat kanallarımızda kalıcı iş ilişkileri geliştirmek. Özellikle Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Avrupa pazarlarına yönelik görüşmeleri önemsiyoruz. Fuarın gelişimi için hedef pazarlardan profesyonel alıcıların davet edilmesi, önceden planlanmış iş görüşmelerinin artırılması ve fuar sonrasında iletişimi kolaylaştıran dijital araçların geliştirilmesi faydalı olacaktır.

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®

Daikin, COP31'de binaların karbonsuzlaştırılmasına yönelik çözümlerini tanıtacak

Daikin, COP31 kapsamında Japonya Çevre Bakanlığı tarafından düzenlenen Japonya standında yer alarak binaların karbonsuzlaştırılmasına yönelik çalışmalarını uluslararası katılımcılarla paylaşacak. Şirket, enerji verimliliği, elektrifikasyon ve soğutucu akışkan yönetimine odaklanan çözümlerini tanıtacak. Bina ve inşaat sektörü, küresel ölçekte enerji kullanımından ve endüstriyel süreçlerden kaynaklanan CO_2 emisyonlarının yaklaşık %37'sini[1] oluşturuyor. Mekân soğutması, mekân ısıtması ve su ısıtmasının ise bu emisyonların yaklaşık yarısından sorumlu olduğu tahmin ediliyor. Bu nedenle binaların yaşam döngüsü boyunca oluşan emisyonları azaltmaya yönelik uluslararası çalışmalar hız kazanıyor. COP28'de başlatılan Buildings Breakthrough girişimi ve ertesi yıl kabul edilen Chaillot Bildirgesi bu çalışmalar arasında yer alıyor. İklimlendirme alanındaki uzmanlığıyla Daikin, mekân soğutması, mekân ısıtması ve su ısıtmasında kullanılabilecek teknolojileriyle bina ve inşaat sektörünün karbonsuzlaştırılmasına katkıda bulunmayı hedefliyor.

Daikin, COP31'de üç alana odaklanacak

COP31 Başkanlığı kapsamında açıklanan Küresel İklim Eylem Gündemi hedefleri arasında, bina sektöründe enerji tüketim yoğunluğunun 2035'e kadar en az %25 azaltılması ve nihai enerji talebinde elektriğin payının %35'e çıkarılması yer alıyor. Daikin, bu hedeflerle örtüşen enerji verimliliği ve elektrifikasyon teknolojilerinin yanı sıra soğutucu akışkanların toplanmasına yönelik çözümünü tanıtacak. Yüksek verimli inverter klimalar, çalışma kapasitesini soğutma yüküne göre optimize ederek enerji tüketiminin azaltılmasına katkı sağlayabiliyor. Isı pompaları ise mekân ve su ısıtmasının elektrifikasyonunu yüksek enerji verimliliğiyle destekleyerek CO_2 emisyonlarının azaltılmasına



katkı sağlıyor. Klima ekipmanlarının yenilenmesi veya kullanım ömrünü tamamlaması sırasında soğutucu akışkanların uygun şekilde toplanması, soğutucu akışkan kaynaklı emisyonların azaltılmasına katkı sağlıyor. Japonya'nın bu alanda geliştirdiği kurumsal ve operasyonel uygulamalardan yararlanan Daikin, enerji verimliliği ve elektrifikasyonu soğutucu akışkan yönetimiyle bir araya getiren uygulanabilir yaklaşımlar sunacak. Daikin'in etkileşimli sergisinde ziyaretçiler, tanıtılan teknolojilerin ve çözümün uygulandığı senaryoları uygulanmadıkları senaryolarla karşılaştırabilecek. CO2 emisyonlarını gösteren grafikler, ziyaretçilerin seçtiği koşullara göre değişerek olası azaltımın görülmesini sağlayacak.

Akıllı yaşam kapıda başlıyor

Evlerin ve konaklama alanlarının dijitalleşmesi, kapılardan beklenen işlevleri de değiştiriyor. Akıllı kilitler; güvenliği, kullanım kolaylığını ve erişim yönetimini günlük yaşamın ortak bir ihtiyacında buluşturuyor. Teknoloji, yaşam alanlarımızın giderek daha fazla noktasına dokunuyor. Aydınlatmayı telefondan kontrol etmek, evin sıcaklığını uzaktan ayarlamak veya güvenlik kamerasından görüntü almak, birçok kullanıcı için günlük hayatın bir parçası hâline geliyor. Bu dönüşüm, evle ilk temas ettiğimiz noktaya, kapılara da yansıyor. Parmak izi, şifre, kart ve mobil uygulama gibi erişim seçenekleri sunan akıllı kilitler, geleneksel anahtar kullanımına yeni alternatifler getiriyor. Anahtarın unutulması, yedek anahtar ihtiyacı ya da evde kimse yokken bir yakına giriş sağlanması gibi durumlar, daha esnek erişim çözümlerine duyulan ihtiyacı görünür kılıyor. Ürünlerin sunduğu olanaklar modele ve bağlantı altyapısına göre değişse de beklenti ortak: Güvenli ve kolay bir kullanım. Kale Endüstri Holding Pazarlama Müdürü Serdar Kavramış, bu değişimi şöyle değerlendiriyor: "İnsanlar teknolojinin günlük hayatlarında somut bir kolaylık yaratmasını bekliyor. Kapıya geldiğinde anahtar aramamak, aile bireylerinin rahatça giriş yapabilmesi veya gerektiğinde erişim yetkisini düzenleyebilmek, bu beklentinin karşılıkları. Akıllı kilit seçiminde kullanım kolaylığı, mekanik güvenlik ve servis desteğini birlikte değerlendirmek gerekiyor."

Konaklamada ilk izlenim kapıda oluşuyor

Akıllı erişim çözümleri, turizm işletmeleri açısından da farklı kullanım olanakları sunuyor. Özellikle butik otellerde, apartlarda ve kiralık villalarda anahtar teslimi, günlük operasyonun önemli bir parçası. Geç saatte ulaşan misafirlerin karşılanması, temizlik ekiplerinin girişlerinin düzenlenmesi ve çıkışta anahtarların teslim alınması, zaman ve koordinasyon gerektiriyor. Uygun özelliklere sahip sistemlerde belirli süreler için erişim yetkisi tanımlanabilmesi, bu süreçlerin daha esnek yönetilmesine yardımcı olabiliyor. Misafirler ve çalışanlar için farklı yetkiler oluşturulabilmesi de işletmeye erişimi düzenleme imkânı sağlayabiliyor. Ancak iyi bir konaklama deneyimi için teknolojinin kolay anlaşılması şart. Yolculuktan sonra tesise ulaşan misafirin kapıyı nasıl açacağını bilmesi, gerektiğinde destek alabilmesi ve alternatif giriş yöntemlerinin planlanmış olması gerekiyor. Açık, kısa ve mümkünse misafirin dilinde hazırlanan bilgilendirmeler, sistemin sunduğu kolaylığı tamamlıyor.



Serdar Kavramış

Doğru ürün, doğru uygulama

Akıllı kilit seçiminde özellik listesinden önce kullanım ihtiyacına bakılmalı. Bir evin, mevsimlik kullanılan bir yazlığın ve yoğun giriş çıkış yaşanan bir konaklama tesisinin beklentileri farklı olabilir. Kapı ve kilit yapısına uygunluk, montaj kalitesi, pil uyarıları, alternatif erişim yöntemleri ve satış sonrası hizmetler satın alma kararında birlikte ele alınmalı. Bağlantılı modellerde kullanıcı yetkileri, yazılım güncellemeleri ve verilerin korunması da değerlendirilmesi gereken başlıklar arasında bulunuyor. Akıllı yaşamın değeri, günlük hayatı ne kadar kolaylaştırdığıyla ortaya çıkıyor. Turizm sektöründe bunun misafire yansıması oldukça somut: Yolculuğun ardından kapısından rahatça girebildiği, kullanımını kolayca anladığı ve kendini güvende hissettiği bir konaklama alanı.

Protel Holding'in yeni Pazarlama Direktörü Onur Büyükyıldırım oldu



Protel Holding, pazarlama organizasyonunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, dijital pazarlama, marka konumlandırma ve büyüme stratejisi alanlarında yurt içi ve yurt dışında edindiği deneyimiyle tanınan Onur Büyükyıldırım'ın Pazarlama Direktörü olarak göreve başladığını duyurdu. Büyükyıldırım, 2023-2024 döneminde de Protel'de aynı görevi yürütmüş, bu kez farklı sektörlerde edindiği deneyimle şirketin yönetim kadrosuna geri dönmüş oldu. Gerçekleşen atamayla birlikte Büyükyıldırım'ın liderliğinde Protel'in pazarlama organizasyonunun şirketin büyüme stratejileriyle daha güçlü biçimde entegre edilmesi hedefleniyor. Eğitim hayatına ABD'de The University of Texas at Arlington'da Pazarlama lisans programıyla başlayan Büyükyıldırım, Texas A&M Commerce'te MBA derecesini aldı. Kariyerine 2004 yılında ABD'de perakende ve telekomünikasyon sektörlerinde adım atan Büyükyıldırım, Türkiye'ye dönüşünün ardından DYO, Logo Yazılım, Vispera, Mechsoft ve Great Place To Work gibi şirketlerde farklı pazarlama ve iş geliştirme sorumlulukları üstlendi. 2023-2024 döneminde Protel'de CMO olarak görev yapan Büyükyıldırım, farklı sektörlerde edindiği deneyimin ardından yeniden Protel Holding'in pazarlama liderliğini üstleniyor. Büyüme stratejisi, veri odaklı pazarlama ve ticari performans yönetimini bir araya getiren Onur Büyükyıldırım, yeni görevinde pazarlama faaliyetlerini satış fırsatları, müşteri kazanımı ve sürdürülebilir gelir artışıyla daha doğrudan ilişkilendirmeyi hedefliyor.

İklim gündeminin buluşma noktası COP31'de Form imzası



Türkiye'nin ev sahipliğinde Antalya'da düzenlenecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı COP31'in gerçekleştirileceği Antalya Expo Fuar Alanı'nın iklimlendirmesinde, Form ürünleri tercih edildi. İklim değişikliğiyle mücadele ve sürdürülebilirlik gündeminin küresel ölçekte ele alındığı Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı COP31, Türkiye'nin ev sahipliğinde Antalya'da gerçekleşecek. Kamu, iş dünyası, akademi ve sivil toplumdan çok sayıda temsilciyi bir araya getirecek konferans, iklim gündeminin uluslararası ölçekte ele alınacağı önemli platformlardan biri olacak. COP31'in gerçekleştirileceği Antalya Expo Fuar Alanı'nın iklimlendirme çalışmaları ve duman tahliye sistemleri Form Endüstri Ürünleri ve Form Endüstri Tesisleri firmaları tarafından gerçekleştirildi. Form Grup'un farklı uzmanlık alanlarını bir araya getiren çözümleri kapsamında, Form Endüstri Ürünleri'nin Redge-Lennox paket klima sistemleri ile Form Endüstri Tesisleri'nin duman tahliye ürünleri ve evaporatif soğutucuları, fuar alanının farklı kullanım noktalarının ihtiyaçlarına yönelik olarak projeye dahil edildi. Form Endüstri Ürünleri, Antalya Expo Fuar Alanı'nın iklimlendirmesinde Redge-Lennox rooftop çözümleriyle yer aldı. 2016 yılında Antalya Expo projesi kapsamında devreye alınan Redge-Lennox rooftop cihazları, COP31 hazırlıkları kapsamında teslim edilen yeni cihazlarla birlikte alanın genişleyen yapısına hizmet vermeyi sürdürüyor. Taze hava ihtiyacını %100'e kadar karşılayan ve tüm ısıtma, soğutma, havalandırma işlemlerini komple tek ünite içerisinde yapabilen rooftop çözümleri, geniş ve çok amaçlı alanların iklimlendirme ihtiyaçlarına yönelik bütünleşik bir çözüm sunuyor. Yeni teslim edilen cihazlarla birlikte Antalya Expo Fuar Alanı'nda toplam 49 Redge-Lennox rooftop cihazı bulunuyor. Sistemlerin toplam soğutma kapasitesi 8.700 kW seviyesine ulaşırken, farklı bina ve kullanım alanlarında konumlandırılan cihazlar COP31 kapsamında kullanılacak geniş ve çok amaçlı alanların iklimlendirilmesini sağlıyor. Form Endüstri Tesisleri ise duman tahliye ürünleri ve enerji tasarruflu iklimlendirme çözümleriyle projede yer alıyor. Proje dahilinde 96 adet Lamilux F100W duman tahliye kapağı ve 12 adet plug fanlı paslanmaz kasa FESklima bulunuyor. FESklima çözümleri evaporatif soğutma sistemiyle alanların iklimlendirilmesine katkı sağlarken, Lamilux F100W duman tahliye kapakları yangın sırasında duman ve ısının bina dışına tahliye edilmesine imkan tanıyor. 2016 yılında Antalya Expo projesiyle başlayan çalışmaların COP31 kapsamında gerçekleştirilen yeni uygulamalarla genişlemesi, Form Grup'un aynı proje alanındaki deneyiminin devamlılığını ortaya koyuyor.

Altı binden fazla tesisin deneyimi yapay zeka projesine taşınıyor



Elektraweb'in konaklama sektöründe kalite yönetimini yapay zekâ ile dönüştürmek amacıyla geliştirdiği Talya QMS-AI projesi, TÜBİTAK 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında destek almaya hak kazandı. 18 ay sürecek projeyle otellerde farklı kaynaklardan gelen verilerin analiz edilerek sorunların kök nedenlerinin belirlenmesi, gelecekte oluşabilecek risklerin öngörülmesi ve yöneticilere aksiyon önerileri sunulması hedefleniyor. Elektraweb'in konaklama sektörüne yönelik geliştirdiği Talya QMS-AI (Quality Management System – AI) projesi, TÜBİTAK 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında destek almaya hak kazandı. Proje ile otellerde kalite yönetiminin yalnızca yaşanan sorunları kayıt altına alan bir sistem olmaktan çıkarılarak, sorunları önceden öngören ve yöneticilere doğru aksiyonu belirlemede destek olan yapay zeka tabanlı bir yapıya dönüştürülmesi amaçlanıyor. Geleneksel kalite yönetiminde bir misafir şikâyeti ya da operasyonel sorun ortaya çıktığında kayıt oluşturuluyor, sorumlu atanıyor ve çözüm süreci başlatılıyor. Ancak aynı problemin farklı zamanlarda yeniden yaşanması, asıl kök nedenin belirlenmesini zorlaştırabiliyor. Talya QMS-AI, bu noktada proaktif kalite yönetimi yaklaşımını devreye alacak. Sistem; misafir şikayetleri, denetim sonuçları, DÖF kayıtları, PMS verileri, bakım kayıtları, personel bilgileri, KPI'lar ile stok ve tedarik verileri gibi farklı kaynaklardan elde edilen bilgileri birlikte analiz edecek. Böylece bir problemin yalnızca nerede yaşandığı değil, hangi nedenlerden kaynaklandığı ve ileride yeniden yaşanma ihtimalinin bulunup bulunmadığı ortaya konulabilecek. Örneğin bir misafirin odasına geç yerleşmesi yalnızca ön büro operasyonuyla ilgili bir sorun olarak değerlendirilmeyecek. Sistem; housekeeping süreçlerindeki gecikmelerden teknik arızalara, personel değişimlerinden vardiya dengesine veya tedarik problemlerine kadar farklı veriler arasındaki ilişkileri inceleyerek problemin gerçek kaynağını ortaya çıkarmayı hedefleyecek. Projenin öne çıkan özelliklerinden biri, otellerin gelecekte karşılaşabileceği riskleri önceden görebilmesini sağlamak olacak. Talya QMS-AI'nin 7, 14 ve 30 günlük risk skorları oluşturarak tesis ve departman bazında erken uyarılar üretmesi planlanıyor. Yapay zeka, doğal dil işleme, bilgi grafı ve zamansal nedensellik analizi gibi teknolojilerin kullanılacağı sistem sayesinde yöneticilerin geçmiş verileri incelemekle yetinmek yerine, "Önümüzdeki dönemde hangi riskle karşılaşabiliriz?" ve "Bu riski azaltmak için ne yapmalıyız?" sorularına yanıt bulabilmesi hedefleniyor. Sistem ayrıca geçmişte yaşanan vakaları ve uygulanan düzeltici/önleyici faaliyetlerin sonuçlarını analiz ederek benzer durumlarda yöneticilere aksiyon alternatifleri sunmayı amaçlıyor.

Kalite, sürdürülebilirlik ve finansal veriler ortak bir yapıda birleşecek

Projenin önemli Ar-Ge çıktılarından biri HQMO – Hospitality Quality Management Ontology olacak. Bu yapı ile otellerde kullanılan ISO 9001, GSTC, USALI ve kuruma özel KPI ve kalite standartlarının ortak bir dijital anlam katmanında buluşturulması hedefleniyor. Bu sayede kalite yönetimi, sürdürülebilirlik, finansal performans ve operasyonel veriler ayrı ayrı değerlendirilen bilgiler olmaktan çıkarılarak tek bir karar destek altyapısında birlikte analiz edilebilecek. Elektraweb CEO'su Kemal Oral, projenin konaklama sektöründeki kalite yönetimi anlayışını değiştirecek bir yaklaşım sunduğunu belirterek şunları söyledi: "Otelcilikte binlerce farklı operasyon aynı anda ilerliyor ve bu operasyonların her biri önemli miktarda veri üretiyor. Asıl değer ise bu verilerin tek tek raporlanmasından değil, aralarındaki ilişkilerin görülebilmesinden ortaya çıkıyor. Talya QMS-AI ile bu veriyi yapay zeka ile anlamlandırarak sorunların kaynağını daha hızlı tespit etmeyi ve henüz ortaya çıkmadan önce oluşabilecek riskleri görebilmeyi hedefliyoruz. 6.000'den fazla aktif tesiste edindiğimiz operasyonel deneyimin bu projeye önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. TÜBİTAK desteğiyle yürüttüğümüz bu çalışma, otel yönetiminde geçmişi raporlayan sistemlerden geleceği öngören sistemlere geçiş açısından önemli bir adım olacak." Talya QMS-AI projesi, Talya Kalite Yönetim Sistemi Ürün Yöneticisi Emine Köken'in proje yürütücülüğünde, Elektraweb'in yazılım ve Ar-Ge ekibi ile Akdeniz Üniversitesi'nden akademisyenlerin iş birliğiyle gerçekleştirilecek. Toplam 7 firma personeli ve 4 akademisyenin görev alacağı proje 18 ay sürecek. Proje kapsamında geliştirilen teknolojilerin gerçek otel operasyonlarında pilot uygulamalarla test edilmesi ve elde edilen sonuçların ölçülebilir kriterlerle doğrulanması planlanıyor. Talya Bilişim'in 30 yılı aşan yazılım ve turizm deneyimi ile Elektraweb'in 6.000'den fazla aktif tesisteki operasyonel tecrübesinin projeye aktarılmasıyla, geliştirilecek teknolojinin doğrudan sektörün gerçek ihtiyaçları üzerinden şekillendirilmesi hedefleniyor.

Turizm projelerinde sürdürülebilir iklimlendirme ve kusursuz misafir konforu: Hantech çözümleri



Emre Çelik / Hantech SSH Müdürü

Turizm ve konaklama sektöründe, misafir memnuniyetini belirleyen en temel unsurların başında kusursuz bir iklimlendirme ve kesintisiz sıcak su konforu gelir. Günümüzde artan enerji maliyetleri ve "sürdürülebilir turizm" hedefleri, otel yatırımcılarını çevre dostu, yüksek verimli ve akıllı teknolojilere yönlendiriyor. Bu dönüşümün öncülüğünü üstlenen **Hantech**, sektöre sunduğu yenilikçi ürün gruplarıyla yatırımcıların en güvenilir çözüm ortağı olmaya devam ediyor.

Hantech: İklimlendirmede yenilikçi ve güvenilir vizyon Hantech, yüksek kaliteli teknoloji çözümlerini dayanıklı donanım ve akıllı yazılım altyapılarıyla birleştirerek turizm projelerinde ezber bozan işlere imza atıyor. "Geleceğin teknolojisini bugünden sunma" vizyonuyla hareket eden marka; geniş ürün yelpazesi, Satış Sonrası Hizmetler'deki (SSH) güçlü altyapısı ve uzman servis ağıyla öne çıkıyor. Konaklama sektöründe operasyonel kesintiye tahammül olmadığı bilinciyle tasarlanan Hantech sistemleri, hem enerji faturalarında ciddi bir tasarruf hem de uzun yıllar sorunsuz bir işletme performansı vadediyor.

Doğa dostu ve güçlü çözüm: Hantech R290 Monoblok Isı Pompası Butik otellerden tatil köylerine, restoranlardan spa merkezlerine kadar geniş bir kullanım alanına sahip olan Hantech R290 Monoblok Isı Pompası; ısıtma, soğutma ve kesintisiz sıcak su ihtiyacını tek bir sistemde en yüksek konfor standartlarında karşılıyor.

- **Yeşil otel konseptine tam uyum:** Doğal R290 (propan) soğutucu akışkanı sayesinde neredeyse sıfır küresel ısınma potansiyeline (GWP = 3) sahip olan cihaz, turizm sektörünün karbon ayak izini düşürme hedeflerine doğrudan katkı sağlıyor.
- **Zorlu iklimlerde kesintisiz performans: Kış** turizmi veya termal otel projelerinde, dondurucu dış ortam sıcaklıklarında bile performansından ödün vermiyor. 75-80°C'ye varan yüksek su çıkış sıcaklıklarına ulaşabilme kapasitesiyle otellerin en kritik ihtiyacı olan hijyenik kullanım sıcak suyunu (DHW) yüksek verimle güvence altına alıyor.
- **Akustik konfor ve akıllı yönetim:** Fısıltı kadar sessiz çalışma özelliğiyle misafirlerin huzurunu garanti altına alıyor. Ayrıca otomasyon sistemlerine (Modbus/BMS) tam uyumlu akıllı kontrol altyapısı ve mobil uygulama desteği sayesinde, tesis yöneticilerine enerji tüketimini uzaktan izleme, optimize etme ve arızalara anında müdahale imkânı tanıyor.

Büyük ölçekli tesisler için merkezi ve esnek güç: Hantech VRF Sistemleri Devasa resort oteller, şehir otelleri ve kongre merkezleri gibi büyük ölçekli mimarilerde ise Hantech VRF (Değişken Debili Soğutucu Akışkan) Sistemleri devreye giriyor. Kompakt alanlar için Mini VRF Serisi ve devasa yapılar için V6+ Serisi dış üniteler ile donatılan bu sistemler, tek bir merkezi altyapı üzerinden otelin tüm alanlarının iklimlendirilmesini sağlıyor.

- **Mimari özgürlük:** Kaset tipi, kanallı (düşük/orta/yüksek statik basınçlı), taze havalı, duvar veya yer-tavan tipi gibi çok zengin iç ünite seçenekleriyle otelin lobisinden restoranına, standart odasından kral dairesine kadar her alanın dekoratif ve mimari yapısına mükemmel uyum sağlıyor.
- **Bağımsız ve eşzamanlı konfor:** VRF sisteminin getirdiği hassas kontrol mekanizması sayesinde, otelin güneş alan cephesindeki odalarda soğutma yapılırken, gölgede kalan veya spa alanına yakın bölgelerde ısıtma yapılabiliyor. Bu esneklik, hem misafirlerin kendi kişisel konfor alanlarını yaratmalarına olanak tanıyor hem de otelin toplam enerji sarfiyatını minimize ederek operasyonel maliyetleri ciddi ölçüde düşürüyor.

Sonuç olarak; Bir turizm projesinin uzun vadedeki başarısı ve karlılığı, altyapısında tercih edilen iklimlendirme teknolojilerinin kalitesiyle doğrudan orantılıdır. Hantech, yenilikçi **R290 Isı Pompaları** ve mimari sınırları ortadan kaldıran **VRF Sistemleri** ile tesisinizi yüksek enerji maliyetlerinden korurken, doğaya saygılı ve misafir odaklı bir konaklama deneyiminin temelini atıyor. Kusursuz bir iklimlendirme altyapısı ve kesintisiz SSH güvencesiyle projenizi geleceğe taşımak için Hantech, yatırımcıların en güvenilir çözüm ortağı olmaya devam ediyor.

ENTES, COP31 enerji dönüşümü çalışmalarına teknoloji uzmanlığıyla katılıyor

Türkiye'nin güç kalitesi ve enerji yönetimi teknolojileri alanında çözümler geliştiren üreticilerinden ENTES, COP31 Business Forum bünyesindeki Elektrifikasyon ve Enerji Dönüşümü Çalışma Grubu'nda yer alıyor. Şirket, enerji verimliliği, güç kalitesi ve dijital enerji yönetimi alanlarındaki Ar-Ge, üretim ve uygulama deneyimini düşük karbonlu sanayi dönüşümüne yönelik çalışmalara taşımayı hedefliyor. 9–20 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirilecek COP31 kapsamında, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) Özel Sektör Elçisi olarak yürüttüğü COP31 Business Forum çalışmalarına ENTES de katkı sunmayı amaçlıyor. Çalışma gruplarının çıktılarının, 12–13 Kasım'da düzenlenmesi planlanan COP31 Business & Investment Summit'te değerlendirilmesi öngörülüyor.

"Enerji dönüşümü, elektriğin doğru yönetilmesini de gerektiriyor"

ENTES Genel Müdürü Levent Fadıloğlu, elektrifikasyonun yaygınlaşmasının enerji altyapılarında yeni ihtiyaçlar doğurduğunu belirterek şunları söyledi: "Sanayiden ulaşıma, binalardan dijital altyapılara kadar elektrik kullanımının artması, enerji dönüşümünün önemli bir parçası. Ancak bu dönüşümün başarısını yalnızca yenilenebilir enerji kapasitesindeki veya elektrik tüketimindeki artışla ölçemeyiz. Enerjinin doğru ölçülmesi, sürekli izlenmesi, verimli kullanılması ve elektriksel sistemlerin güvenilir biçimde yönetilmesi de aynı derecede önemli. ENTES olarak, enerji dönüşümünün üretimden kullanım noktasına kadar bütüncül biçimde ele alınması gerektiğine inanıyoruz."

"Güç kalitesi, elektrifikasyonun kritik bileşenlerinden biri"

Yenilenebilir enerji sistemleri, elektrikli araç şarj altyapıları ve güç elektroniği ekipmanlarının yaygınlaşması, elektrik şebekelerinde güç kalitesinin yönetimini daha önemli hale getiriyor. Fadıloğlu, ENTES'in bu alandaki yaklaşımını şöyle değerlendirdi: "Elektrifikasyon hızlandıkça harmonikler, reaktif güç yönetimi, gerilim kalitesi ve enerji sürekliliği gibi başlıklar işletmeler açısından daha kritik hale geliyor. Enerji verimliliği yalnızca tüketimi azaltmakla sınırlı değil; kayıpları belirlemek, performansı izlemek ve veriye dayalı iyileştirmeler yapmak da gerekiyor. Geliştirdiğimiz enerji analizörleri, kompanzasyon ve güç kalitesi çözümleri ile enerji izleme teknolojileri sayesinde işletmelerin enerji altyapılarını daha ölçülebilir, verimli ve güvenilir biçimde yönetmelerine destek oluyoruz."



"Türkiye'de geliştirdiğimiz teknolojilerle katkı sunmayı hedefliyoruz"

ENTES'in kendi Ar-Ge ve üretim yetkinliklerine dikkat çeken Fadıloğlu, COP31 sürecine katılımlarını şu sözlerle değerlendirdi: "Düşük karbonlu sanayi dönüşümünde teknolojiyi kullanmak kadar, geliştirmek ve üretmek de önemli. ENTES olarak elektronik donanım ve yazılım çözümlerimizi kendi Ar-Ge gücümüzle geliştiriyor, üretiyor ve uluslararası pazarlara sunuyoruz. COP31 çalışma grubundaki yerimizi, teknik deneyimimizi paylaşmak ve Türkiye'de geliştirilen teknolojilerin enerji dönüşümündeki rolünü görünür kılmak açısından değerli buluyoruz."

Kendi Alanını Yönet.

Hantech VRF Sistemleri



Sessiz Mod

BMS

BMS

Akıllı İnverter Teknolojisi

Daha Fazla Bilgi İçin

HANTECH

0 212 830 77 77

HantechTurkiye

hantechturkiye

www.hantech.com.tr

HantechTurkiye

company/hantechturkiye

acenteler



Türkiye’nin önde gelen seyahat acenteleri, tur operatörleri ve turizm teknoloji sağlayıcıları geleneksel acentecilik birikimlerini, modern dijital dönüşümle harmanlayarak küresel standartlarda bir seyahat ekosistemine yön veriyor

Seyahat acenteleri ve tur operatörleri firmalarımız seyahati yalnızca rezervasyon yapılan statik bir ekran olmaktan çıkararak, konaklama, uçuş, transfer, tur ve destinasyon deneyimlerini tek bir dijital ekosistemde buluşturan bütünsel platformlara dönüştürüyor

Yurt içi ve yurt dışı kültür turlarından otel rezervasyonlarına, kurumsal seyahat yönetiminden kruvaziyer operasyonlarına ve destinasyon pazarlamasına kadar geniş bir yelpazede hizmet sunan sektör temsilcileri; sadece tatil organizasyonu yapmanın ötesine geçerek B2B tedarik ağları, gelişmiş API entegrasyonları, yapay zekâ tabanlı rezervasyon yazılımları ve hibrit satış modelleriyle geleceğin “Travel-Tech” vizyonunu oluşturuyor. Geleneksel acentecilik birikimini güçlü dijital platformlarla buluşturan bu yapı; hem bireysel gezginlere şeffaf, kişiselleştirilmiş ve kesintisiz misafir desteğiyle dijital yol arkadaşlığı anlayışı sunuyor hem de otel ve tedarikçilerin küresel pazarlara erişimini kolaylaştırarak Türkiye turizminin katma değerini artırıyor. Türkiye’nin öncü seyahat acenteleri ve turizm teknoloji sağlayıcıları; seyahati yalnızca rezervasyon yapılan statik bir ekran olmaktan çıkararak, konaklama, uçuş, transfer, tur ve destinasyon deneyimlerini tek bir dijital ekosistemde buluşturan bütünsel platformlara dönüştürüyor. Sektör profesyonelleri, ezberleri bozan dinamik paketleme sistemleri ve yapay zekâ destekli çözümler sayesinde tüketicilerin; “Sonbaharda bütçeme uygun bir Avrupa tatili” gibi spontane fikirlerle





yola çıkıp, konaklama ve tüm yan hizmetleri saniyeler içinde kişiselleştirilmiş gerçek zamanlı planlara dönüştürebildiğini belirtiyor. Geniş otel portföyleri ile uluslararası API ve XML entegrasyonları, GDS/NDC bağlantıları ve güçlü B2B/B2C altyapıları; seyahat profesyonellerine ve acentelere operasyonel verimlilik kazandırırken, bireysel gezginlere de binlerce rota, otel ve cruise seçeneğini tek noktadan şeffaf ve güvenilir bir şekilde sunuyor. Sektör temsilcileri manuel süreçleri en aza indirerek ürün ve fiyat bilgilerinin anlık güncelliğini sağlayan bu entegre ekosistemin hem yerel pazarda hem de küresel ölçekte Türk turizminin dağıtım ve hizmet modellerini geleceğe taşıdığını vurguluyor.

Küresel online seyahat pazar büyüklüğü 700 milyar doları aşarken (Kaynak: Küresel Sektör Analiz Raporları), online rezervasyon hacmi ise 1 trilyon dolar barajını geçerek 1,07 trilyon dolara ulaştı (Kaynak: Phocuswright)

Türkiye'nin önde gelen sektör temsilcileri; dijital seyahat planlamasının kazandırdığı hız ve şeffaflığı, gerçek zamanlı verilerle çalışan dinamik fiyatlandırma, esnek paketleme ve yapay zekâ destekli asistanlarla bir üst seviyeye taşıyor. Erken rezervasyon dönemlerinin kapasite yönetimi, bütçe planlaması ve doğru ürüne erişim konusundaki stratejik rolüne dikkat çeken turizm profesyonelleri, sürdürülebilir müşteri sadakatinin yalnızca fiyat avantajıyla değil; güvenilir hizmet, doğru bilgilendirme, kişiselleştirilmiş teklifler ve satış sonrası kesintisiz destekle mümkün olduğunu vurguluyor. Dijital kanalların sunduğu hız, erişilebilirlik ve karşılaştırma imkânlarını insan uzmanlığı, yerel bilgi ve güvene dayalı ilişkilerle harmanlayan bütünleyici bir yaklaşıma odaklanan acenteler; artık yalnızca rezervasyon sağlayan birer aracı değil, seyahat deneyiminin her aşamasında güven ve danışmanlık sunan stratejik birer hizmet sağlayıcı olarak konumlanıyor. Kruvaziyer turizmi gibi niş alanlardaki gelişmelerin yanı sıra, karmaşık veya yüksek bütçeli seyahatlerde çağrı merkezleri ve birebir danışmanlık önemini korumaya devam ediyor. Küresel verilerin de desteklediği üzere, geleceğin başarılı iş modelleri; dijital platformların ölçeklenebilirliğini fiziksel kanalların güven unsuruyla birleştiren hibrit ve tutarlı "fijital" yapılardan oluşuyor. Sektör profesyonelleri, teknolojiyi insan dokunuşunun alternatifi değil, verimliliği artıran ve seyahat deneyimini her aşamada destekleyen stratejik bir kaldıraç olarak konumlandırıyor.

Küresel ölçekte 1 milyonun üzerinde otel envanterini, 60'ı aşkın kruvaziyer markasının 100 binden fazla seyahat ürününü ve 30 bine yakın tur/cruise programını tek çatı altında toplayan B2B ve B2C altyapıları; seyahat profesyonellerine operasyonel verimlilik kazandırırken, bireysel gezginlere de şeffaf ve güvenilir bir seyahat planlama imkânı sunuyor

Sektör temsilcileri, Türkiye'nin 65 milyar doları aşan turizm gelirleri (Kaynak: Dünya Turizm Örgütü / UN Tourism & TÜİK) ve milyarlarca dolarlık küresel seyahat pazarı hacminin, sektörün büyüklüğünü gözler önüne serdiğini, asıl stratejik fırsatın ise ziyaretçi sayısını artırmaktan ziyade yüksek katma değerli ürünler geliştirmekte, sezonu yıla yaymakta ve dijital dağıtımı güçlendirmekte yattığını vurguluyor. Genç nüfusun yüksek teknoloji adaptasyonu, mobil kullanım alışkanlıkları ve gelişmiş dijital ödeme altyapısıyla küresel seyahat teknolojileri pazarının en dinamik oyuncularından biri konumunda olan Türkiye; güçlü konaklama altyapısını ve turizm çeşitliliğini teknolojiyle birleştirerek yalnızca yabancı platformları kullanan değil, kendi yazılımlarını üreten ve uluslararası pazarlara teknoloji ihraç eden bir cazibe merkezi olma potansiyelini barındırıyor. Sektör temsilcileri; yapay zekâ, büyük veri analitiği ve otomasyon çözümlerini seyahat ekosisteminin merkezine taşıyarak Turizm 5.0 ve "insan-merkezli yapay zekâ" çağının kapılarını aralıyor.

Türk vatandaşlarının yurt dışı seyahatlerinde yaşanan %16,5'lik artış ve 3,4 milyonu aşan hareketlilik (Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı / TÜİK 2026 İlk Yarı Verileri); dinamik iç pazarın ve dijital kanallara yatkın genç nüfusun gücünü kanıtlıyor

Sektör profesyonelleri; ChatGPT destekli akıllı asistanlar, Copilot entegrasyonları, yapay zekâ tabanlı rota önerileri ve dinamik tahmin modelleriyle planlama süreçlerini saniyelere indirirken, bu teknolojileri hiçbir zaman insanın alternatifi değil; operasyonel verimliliği artıran, maliyetleri optimize eden ve doğru iş modeline hizmet eden stratejik birer kaldıraç olarak konumlandırıyor. Online seyahat acenteliğinden kurumsal seyahat yönetimine, bütçe tahminlerinden dinamik paketlemeye kadar geniş bir yelpazede kullanılan yapay zekâ araçları; standart işlemleri ve rutin iş yükünü üstlenirken, destinasyonu yakından tanımak, tedarikçiyle güvene dayalı ilişkiler kurmak ve kriz anında hızlı karar vermek gibi kritik alanlarda insani uzmanlığın ve güvenin önemini koruyor. Sektör profesyonelleri; geleceğin rekabet avantajının yalnızca yapay zekâ kullanmakta değil, bu teknolojileri güvenilir veriye, gerçek zamanlı envantere, modüler API altyapılarına ve kusursuz müşteri deneyimine bağlayabilen vizyoner yapılarda yatacağının altını çiziyor. Türkiye'nin öncü seyahat acenteleri ve turizm teknoloji sağlayıcıları; yarım asra yakın saha deneyimlerini genç ve dinamik kadroların yapay zekâ adaptasyonuyla harmanlayarak geleceğin turizm ekosistemini inşa ediyor. Büyümeyi yalnızca satış hacmiyle değil; misafir memnuniyeti, operasyonel verimlilik, ürün çeşitliliği ve hizmet kalitesiyle birlikte ele alan sektör temsilcileri; online seyahat platformlarından uluslararası bedbank ağlarına, "AI-first" (yapay zekâ öncelikli) kültürden global incoming/outgoing entegrasyonlarına kadar geniş bir vizyon ortaya koyuyor. Kendi yazılımlarını üreterek, modüler API altyapıları kurarak ve Avrupa pazarları dahil uluslararası arenaya açılarak Türkiye'yi global seyahat teknolojilerinde söz sahibi yapmayı hedefliyorlar.



Koç Topluluğu çatısı altında, 60 yılı aşan köklü tecrübemizi, teknoloji ve inovasyonla yepyeni bir vizyona taşıyoruz; sektörde ezberleri bozan bir yaklaşımla seyahat planlamasını “Düşünceden Rezervasyona” (From Intent to Booking) taşıyoruz



Koray Küçükyılmaz / Setur Turizm / Genel Müdür Yardımcısı

Koç Topluluğu’nun 100. yılını kutladığımız bu özel dönemde, Setur olarak 60 yılı aşan köklü tecrübemizi teknoloji ve inovasyonla yepyeni bir vizyona taşıyoruz. Tur operatörlüğü, IATA uçak bileti satışı, etkinlik organizasyonları ve liderliğini üstlendiğimiz Duty Free operasyonlarımızla sektörün en güçlü yapı taşlarından biriyiz. Bugün büyümemizin tam merkezinde “Travel-Tech” vizyonumuz yer alıyor. SeturTech markamız çatısı altında geliştirdiğimiz dijital çözümlerle, web sitemiz ve mobil uygulamamız üzerinden her yıl milyonlarca aktif kullanıcıya kesintisiz, akıllı ve ilham veren bir seyahat ekosistemi sunuyoruz. Sektörde ezberleri bozan bir yaklaşımla seyahat planlamasını “Düşünceden Rezervasyona” (From Intent to Booking) taşıyoruz. Global teknoloji ortağımız Move ile hayata geçirdiğimiz “holidayheroes by Setur” platformu ve “SmartTravel” projemiz, bu vizyonun en somut yansımalarıdır. Artık tüketiciler sadece bir uçuş aramıyor; “Sonbaharda bütçeme uygun bir Avrupa tatili” gibi spontane fikirlerle yola çıkıyor. Yapay zeka destekli platformumuz bu ilhamı alıp konaklama, ulaşım ve tüm yan hizmetleri (ancillary) saniyeler içinde dinamik paketlere dönüştürerek kullanıcıya uçtan uca, gerçek zamanlı bir tatil tasarımı sunuyor. Veriyi sadece depolayan değil, anlayan ve misafirimizin henüz ifade etmediği ihtiyaçlarını öngören kişiselleştirilmiş bir yapı kurduk. CRM ve yapay zeka algoritmalarımız; önceki tercihleri ve alışkanlıkları harmanlayarak kişiye en uygun rotayı ve konaklamayı kusursuz bir zamanlamayla karşısına çıkarıyor. Dinamik fiyatlandırma yeteneğimiz, erken rezervasyon dönemlerinde tüketicinin alım gücünü maksimize eden fırsatlar yaratmamızı sağlıyor. Müşterinin, ihtiyacını o söylemeden anlayan ve kendine özel hissettiren teklifler görmesi, memnuniyet yaratarak Setur ile olan bağını sadakate dönüştürüyor.

Turizm sektörü “insan-merkezli yapay zeka” odağıyla Turizm 5.0 çağına adım atıyor. Türkiye’de bir ilk olan ve IDC DX Türkiye Summit’te “Geleceğin Müşteri Deneyimi” ödülünü kazanan ChatGPT destekli “Setur Seyahat Asistanı”mız bu çağın en net habercisidir. Gelecekte platformlar, sadece işlem yapılan yerler olmaktan çıkıp; Metaverse, AR ve proaktif yapay zeka asistanlarıyla “önce sanal keşfet, sonra seyahat et” felsefesini yaşatan akıllı yol arkadaşlarına dönüşecek. Setur olarak, Move ve Microsoft gibi teknoloji devleriyle kurduğumuz stratejik ortaklıklarımızı büyüterek, sektöre yön vermeye devam edeceğiz

Sektör hızla dijitalleşirken biz teknolojiyi insan uzmanlığının karşısına değil, tam yanına konumlandırıyoruz. “holidayheroes by Setur” projesiyle acente ekosistemimizi yeni nesil seyahat teknolojileriyle donatarak onların rekabet gücünü artırdık. Kullanıcılar dijital platformlarımızdan hız, zengin içerik ve esneklik beklerken; acentelerimiz ve çağrı merkezimizden güven ve üst düzey danışmanlık almaya devam ediyor. İnsan dokunuşunu teknolojiyle harmanlayan bu “fijital” (fiziksel + dijital) ve çoklu kanal (omni-channel) yapımız sayesinde, misafirlerimiz hangi teması seçerse seçsin aynı kusursuz Setur kalitesini yaşıyor. Türkiye, yüksek mobil kullanımı ve dijital hızıyla küresel seyahat teknolojileri pazarının en dinamik oyuncularından biri. 2026 yılı verilerimize baktığımızda, Türk tatilcilerin yeni destinasyonlar keşfetme arzusunun çok güçlü bir ivme kazandığını görüyoruz. Yılın ilk yarısında vatandaşlarımızın yurt dışı seyahatlerinde %14,9 oranında bir artış gerçekleşti ve 6,3 milyonu aşan bir hareketlilik yaşandı. Özellikle İspanya, Portekiz ve Yunanistan turlarına gösterilen bu yoğun ilgi, tüketicilerin değişen beklentilerine hızla, esnek ve güvenli bir şekilde yanıt verebilen teknolojik platformların pazar belirleyici gücünü kanıtlıyor. Turizm sektörü “insan-merkezli yapay zeka” odağıyla Turizm 5.0 çağına adım atıyor. Türkiye’de bir ilk olan ve IDC DX Türkiye Summit’te “Geleceğin Müşteri Deneyimi” ödülünü kazanan ChatGPT destekli “Setur Seyahat Asistanı”mız bu çağın en net habercisidir. Kısa süre önce Microsoft iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz Travelthon etkinliğinde Copilot ve Azure AI servislerini kullanarak geleceğin turizm prototiplerini şekillendirdik. Gelecekte platformlar, sadece işlem yapılan yerler olmaktan çıkıp; Metaverse, AR ve proaktif yapay zeka asistanlarıyla “önce sanal keşfet, sonra seyahat et” felsefesini yaşatan akıllı yol arkadaşlarına dönüşecek. Ana hedefimiz; inovasyonu yalnızca teknoloji ekiplerimizin değil, tüm iş yapış biçimimizin merkezine koyan “AI-first” (yapay zeka öncelikli) kültürümüzü sürdürmek. Move ve Microsoft gibi teknoloji devleriyle kurduğumuz stratejik ortaklıklarımızı büyüterek, sektöre yön vermeye devam edeceğiz. Müşteri bağlılığını artırma, kişiselleştirilmiş değer yaratma ve iş ortaklarımızı teknolojiyle güçlendirme yolculuğumuzda, Türkiye’deki “travel-tech” liderliğimizi global arenaya çok daha güçlü adımlarla taşımayı sürdüreceğiz.





Ahmet Burçin Baysak / Jolly / Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Yurt içi ve yurt dışında hizmete sunduğumuz geniş ürün yelpazemizle misafirlerimize uçtan uca seyahat hizmeti sunuyoruz, kendi teknoloji markamız olan Gordios ve uluslararası düzeyde son teknolojilerle misafir deneyimini geliştirmeye odaklanıyoruz

Jolly, Onursal Başkan Sinan Vardar'ın yarım asra yaklaşan mesleki birikimiyle 1987 yılında turizm sektörüne adım attı. 1995 yılında Jolly adıyla faaliyetlerine başlayan marka, bugün Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar ve CEO & Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mert Vardar liderliğinde faaliyetlerini sürdürüyor. Yurt içi ve yurt dışı otellerden kültür ve yurt dışı turlarına, Kıbrıs tatillerinden cruise seyahatlerine uzanan geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Dijital kanallarımızı, çağrı merkezimizi ve fiziksel satış ağımızı birbirini tamamlayan bir yapı içinde yönetiyoruz. Kendi teknoloji markamız Gordios ve uluslararası düzeyde son teknolojilerle misafir deneyimini geliştirmeye odaklanıyoruz. Marka iş birliklerimizle de dijital ekosistemimizi güçlendiriyoruz. 900'ü aşkın satış ofisimiz, 300'ün üzerinde çağrı merkezi çalışanımız ve online platformlarımız aracılığıyla misafirlerimize ulaşıyoruz. Jolly olarak farklı seyahat ihtiyaçlarına tek çatı altında yanıt vermeye odaklanıyoruz. Yurt içi ve yurt dışı konaklamadan kültür ve yurt dışı turlarına, Kıbrıs tatillerinden cruise programlarına, kayak ve termal otellerden uçak ve otobüs biletlerine, araç kiralama ve ekstra turlara uzanan geniş ürün yelpazemizle misafirlerimize uçtan uca seyahat hizmeti sunuyoruz. Yaz ve kış turizmi dahil farklı seyahat ihtiyaçlarını tek bir platformda buluşturuyoruz. Misafirlerimiz dijital altyapımız sayesinde alternatifleri karşılaştırıp kendilerine uygun planı oluşturabiliyorlar. Platform yaklaşımımızı yalnızca dijital işlemlerle sınırlamıyoruz. İhtiyaç duyulduğunda uzman ekiplerimizden destek alınabilmesi de hizmet anlayışımızın önemli bir parçası. Dijital seyahat planlaması misafirlere zaman kazandırıyor, farklı seçenekleri karşılaştırma ve bütçeyi daha kontrollü yönetme imkânı veriyor. Ancak seyahat kararında fiyatın yanı sıra güvenilir marka, hizmet kalitesi, önceki deneyimler ve ödeme koşulları da belirleyici oluyor. Erken rezervasyon, tercih edilen destinasyon, tesis ve oda tipinde yer bulmayı kolaylaştırırken bütçenin önceden planlanmasına da yardımcı oluyor. Esnek ödeme seçenekleri ve kampanyalar bu süreci destekliyor. Bizim için önemli olan, bu avantajları güvenilir hizmetle birleştirerek memnuniyeti ve yeniden tercih edilme oranını artırmak.

Türkiye, güçlü turizm potansiyeli ve dijital kanalların yaygınlaşmasıyla seyahat teknolojileri açısından önemli fırsatlar barındırıyor. Tüketiciler seçenekleri daha kapsamlı araştırıyor ve satın alma kararlarını daha bilinçli veriyor. Bu dönüşüm, markaların dijital ortamda güncel ve güvenilir bilgi sunmasını da önemli kılıyor. Haziran 2026'da yayımlanan, Marketing Türkiye ve Herm.io iş birliğiyle gerçekleştirilen "Yapay Zekânın Önerdiği Markalar" araştırmasında Jolly, tur acenteleri kategorisinde ilk sırada yer aldı. 93,2 AI Görünürlük Skoru elde eden Jolly, yapay zekâ asistanlarının tur acenteleriyle ilgili yanıtlarının yüzde 70'inde yer aldı. Bu sonuç, markamızın yapay zekâ platformlarındaki görünürlüğünü ortaya koyuyor

Dijital kanalların hızı, erişilebilirliği ve karşılaştırma imkânı seyahat planlamasında giderek daha önemli hale geliyor. Bununla birlikte misafirler, özellikle kapsamlı seyahat kararlarında güvenilir bilgiye ve uzman desteğine de ihtiyaç duyuyor. Bu nedenle kanalları birbirinin alternatifi olarak görmüyoruz. Garanti BBVA Mobil ve Türk Hava Yolları (THY) gibi iki güçlü markayla gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde, Jolly'nin seyahat alanındaki uzmanlığını ve teknolojik altyapısını farklı platformlara taşıyoruz. Bu iş birliklerinde altyapı sağlayıcısı olarak rol alırken, aynı zamanda misafirlerin seyahat planlamasında tercih ettiği markalardan biri olmayı hedefliyoruz. Böylece kullanıcıların günlük hayatta kullandıkları dijital platformlar üzerinden seyahat hizmetlerine erişimini kolaylaştırıyoruz. Türkiye, güçlü turizm potansiyeli ve dijital kanalların yaygınlaşmasıyla seyahat teknolojileri açısından önemli fırsatlar barındırıyor. Tüketiciler seçenekleri daha kapsamlı araştırıyor ve satın alma kararlarını daha bilinçli veriyor. Bu dönüşüm, markaların dijital ortamda güncel ve güvenilir bilgi sunmasını da önemli kılıyor. Haziran 2026'da yayımlanan, Marketing Türkiye ve Herm.io iş birliğiyle gerçekleştirilen "Yapay Zekânın Önerdiği Markalar" araştırmasında Jolly, tur acenteleri kategorisinde ilk sırada yer aldı. 93,2 AI Görünürlük Skoru elde eden Jolly, yapay zekâ asistanlarının tur acenteleriyle ilgili yanıtlarının yüzde 70'inde yer aldı. Bu sonuç, markamızın yapay zekâ platformlarındaki görünürlüğünü ortaya koyuyor. Araştırmanın pazar payını veya hizmet kalitesini değil, yapay zekâ platformlarındaki marka görünürlüğünü ölçtüğünü de belirtmek gerekir. Yapay zekâ ve veri analitiği, seyahat planlamasını kolaylaştırma ve misafirlere ihtiyaçlarına daha uygun seçenekler sunma açısından önemli fırsatlar yaratıyor. Kullanıcıların bilgiye ulaşma biçimi değişirken markaların dijital ortamlarda doğru, güncel ve tutarlı bilgilerle yer alması da önem kazanıyor. Jolly olarak teknolojiyi tek başına hedef olarak görmüyoruz. Önceliğimiz, misafirlerimizin karar süreçlerine katkı sağlamak. Önümüzdeki dönemde kişiselleştirilmiş çözümlerin gelişeceğini, ancak güvenilir hizmetin ve ihtiyaç duyulduğunda insan desteğinin önemini koruyacağını düşünüyoruz. Jolly olarak büyümeyi yalnızca satış hacmiyle değil, misafir memnuniyeti, hizmet kalitesi ve operasyonel verimlilikle birlikte değerlendiriyoruz. Tüm kanallarımızda büyümeyi, misafirlerimize erişimimizi artırmayı ve farklı bütçelere ve tatil beklentilerine uygun ürün çeşitliliğimizi zenginleştirmeyi hedefliyoruz. Farklı markalar ve teknoloji firmalarıyla geliştirdiğimiz stratejik iş birlikleriyle ekosistemimizi güçlendirirken, yaklaşık 40 yıllık sektör deneyimimizi gelişen teknolojiyle birleştiriyoruz. Amacımız, misafirlerimizin seyahat planlamasında ilk akla gelen ve deneyimlerinden memnun kalarak yeniden tercih ettiği markalardan biri olmayı sürdürmek.



Burcu Burgazlı / Prontotour / Pazarlama Müdürü

Türkiye'nin köklü tur operatörlerinden biri olarak, yaygın acente ağımız, çağrı merkezimiz ve dijital satış kanallarımızla, 30 yılı aşkın deneyimimizi teknolojiyle birleştirerek müşterilerimize güvenilir ve kolay erişilebilir bir seyahat deneyimi sunuyoruz

1994 yılında kurulan Prontotour, 30 yılı aşkın deneyimiyle Türkiye'nin köklü tur operatörlerinden biri. Yurt dışı kültür turlarından yurt içi seyahatlere, gemi turlarından farklı tatil konseptlerine uzanan geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Yaygın acente ağımızı, çağrı merkezimizi ve dijital satış kanallarımızı birbirini tamamlayan bir yapı olarak konumlandırıyoruz. Önceliğimiz, turizmdeki deneyimimizi teknolojiyle birleştirerek müşterilerimize güvenilir ve kolay erişilebilir bir seyahat deneyimi sunmak. İnternet sitemizi çok amaçlı bir tatil platformu olarak planlıyoruz. Kategorilerine göre ürün ve seyahatler, ilgi çeken temalar, kolay erişim ve fonksiyonelliği önemsiyoruz. Seyahati yalnızca rezervasyondan ibaret görmüyoruz. Araştırma, planlama, satın alma ve seyahat deneyimini kapsayan bütünsel bir süreç olarak değerlendiriyoruz. Paket turlarımızda ulaşım, konaklama, rehberlik ve destinasyona özgü deneyimleri bir arada sunarak, müşterilerimizin seyahat planlamasını kolaylaştırıyoruz. Dijital kanallarımızda ise kullanıcıların alternatifleri rahatlıkla karşılaştırabildiği ve ihtiyaçlarına uygun seçeneklere hızla ulaşabildiği bir deneyim oluşturmayı hedefliyoruz. Kampanya süreçleri dijital kanallarda tüketiciye dokunduğumuz en önemli temas alanları. Dijitalleşme, tüketicilere seyahatlerini daha bilinçli, hızlı ve kolay planlama imkânı sunuyor. Erken rezervasyon dönemleri ise avantajlı fiyatlar, ödeme kolaylıkları ve geniş seçeneklerle bu süreci destekliyor. Ancak müşteri sadakatini yalnızca fiyat avantajıyla sağlamak mümkün değil. Satın alma öncesinde verilen vaatlerin seyahat deneyimiyle örtüşmesi gerekiyor. Prontotour olarak erken rezervasyonu, müşterilerimizle uzun vadeli ilişki kurduğumuz stratejik bir dönem olarak değerlendiriyoruz. Dijital kanalların önemi giderek artarken, özellikle kapsamlı ve yüksek bütçeli seyahatlerde birebir iletişim ihtiyacı devam ediyor. Bugün tüketiciler seyahatlerini sosyal medyada keşfediyor, web sitesinde araştırıyor ve çağrı merkezi ya da acente üzerinden satın alabiliyor. Dolayısıyla geleneksel ve dijital kanalları rakip değil, birbirini tamamlayan yapılar olarak görüyoruz. Gelecekte fark yaratacak markaların, tüm bu temas noktalarında tutarlı ve kesintisiz müşteri deneyimi sunabilenler olacağına inanıyorum. Küresel turizm ekonomisinin büyüklüğü, dijital seyahat çözümleri açısından önemli fırsatlar yaratıyor. Türkiye ise güçlü turizm altyapısı, dijital kanallara yatkın tüketici kitlesi ve rekabetçi pazar yapısıyla önemli bir potansiyele sahip. Önümüzdeki dönemde rekabet avantajının yalnızca online satış hacmiyle değil; verinin etkin kullanımı, kişiselleştirme ve müşteri deneyiminin kalitesiyle belirleneceğini düşünüyorum. Yapay zekânın seyahat sektöründe özellikle tüketicilerin karar verme süreçlerini dönüştüreceğine inanıyorum. Artık kullanıcılar yalnızca destinasyon aramıyor; bütçelerine, ilgi alanlarına ve beklentilerine uygun öneriler bekliyor. Yapay zekâ destekli seyahat asistanları ve veri analitiği bu noktada önemli fırsatlar sunuyor. Pazarlama açısından asıl dönüşüm, daha fazla kişiye ulaşmaktan çok, doğru kişiye doğru zamanda anlamlı bir öneri sunabilmek olacak. Önceliğimiz, Prontotour'un güçlü marka bilinirliğini dijitalleşme ve veri odaklı pazarlama uygulamalarıyla desteklemek. Web sitesi kullanıcı deneyimini geliştirmek, müşteri verilerini daha etkin değerlendirmek, iletişim süreçlerini kişiselleştirmek ve dijital satış kanallarımızın verimliliğini artırmak odak alanlarımız arasında. Bizim için dijital dönüşümün gerçek başarısı, teknolojinin müşterilerimizin seyahat deneyimini ne kadar kolaylaştırdığıyla ölçülüyor.



Burak Bulutoğlu / Intra Tourism Group / Chief of Staff (CoS)

Türkiye'de 46 yıldır destinasyon yönetimi alanında çalışıyor; yurt dışında birçok pazarda faaliyet gösteriyoruz, şimdi bu tecrübeyi yeni teknolojilerle birleştirip DMC'liği dijital çağa uyarlamaya odaklanıyoruz

Intra Tourism Group 1980'de kuruldu. 46 yıldır Türkiye'de destinasyon yönetimi (DMC) alanında çalışıyoruz. İtalya, İspanya, Yunanistan, Latin Amerika, Kuzey Amerika ve İngiltere başta olmak üzere birçok pazarda faaliyet gösteriyoruz.
Kültür turları, garantili hareketli programlar, özel gruplar, charter operasyonları ve MICE organizasyonları başlıca işlerimiz. Yurt dışındaki tur operatörleriyle yıllara dayanan ilişkilerimiz var, sahadaki operasyonu da kendi ekibimizle yürütüyoruz. Şimdi bu tecrübeyi yeni teknolojilerle birleştirip DMC'liği dijital çağa uyarlamaya odaklanıyoruz. Bizim için platform, sadece rezervasyon alınan bir ekran değil. Otel, uçuş, transfer, tur ve destinasyondaki deneyimleri tek yerde birleştiren, iş ortaklarımızın operasyonunu kolaylaştıran bir B2B yapı kurmak istiyoruz. Dinamik paketlemenin tur operatörlüğünü ciddi şekilde değiştireceğini düşünüyorum. Uçuş seçeneklerini mevcut tur programlarına ekleyebilen, acentenin ihtiyacına göre ürün oluşturabilen ve rezervasyonu dijital ortamda yönetebilen bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Dijital planlama hız kazandırıyor ama asıl faydası, işi önceden görebilmek ve gerektiğinde hızlı değişiklik yapabilmek. Uluslararası tur operatörleri için anlık müsaitlik, doğru fiyat ve operasyonel koordinasyon çok önemli. Erken rezervasyon sadece fiyat avantajı getirmiyor, kapasiteyi doğru yönetmemizi de sağlıyor. Yine de bundan sonraki rekabette tek belirleyici erken rezervasyon olmayacak. Gerçek zamanlı veriyle çalışan dinamik fiyatlandırma ve esnek paketleme, talepteki değişikliğe daha hızlı cevap vermemizi sağlayacak. Eskiden rekabet avantajı, bilgiye ve tedarikçilere ulaşabilmekti. Bugün ise teknolojiyi iyi kullanmak ve veriden doğru sonuç çıkarmak öne geçti. Bununla birlikte dijitalleşmenin insanı devre dışı bırakacağını düşünmüyorum. Destinasyon yönetiminde yerel bilgi, güvene dayalı ilişkiler ve kriz anında doğru karar vermek hâlâ çok önemli. Kazananlar, teknolojiyle verimliliği artırırken insan tarafını da koruyabilenler olacak. 2025'te dünyada uluslararası turist sayısı yaklaşık 1,52 milyara ulaştı, Türkiye'nin turizm geliri de 65,2 milyar doları aştı. Bu rakamlar sektörün ne kadar büyük olduğunu gösteriyor. Bana göre Türkiye'nin asıl fırsatı ziyaretçi sayısını artırmaktan çok, daha yüksek katma değerli ürünler geliştirmek, sezonu yıla yaymak ve yurt dışı pazarlarda dijital dağıtımı güçlendirmek. Yapay zekânın turizme etkisi henüz çok başında. Biz bu alanda çalışanların tek tek yapay zekâ araçları kullanmasının çok ötesine geçmeyi hedefliyoruz. Şu anda devam eden iki projemiz var. Biri işleri hızlandırmaya, diğeri sunduğumuz hizmete katma değer katmaya odaklanıyor. İkisi de bireysel kullanım değil, tüm şirketin birlikte çalışacağı kolektif bir sistem olarak kurgulanıyor. Yapay zekâ bugün bilgiyi toplamada, yazışma ve teklif hazırlamada çok hızlı. Ama problem çözmede hâlâ son derece yetersiz. Uçuş iptali, otel sorunu, hava koşulları ya da gruptaki beklenmedik bir aksilik gibi her gün karşılaştığımız durumlarda, sahadaki tecrübeye ve hızlı karara ihtiyaç var. Bunun yanında yanlış bilgi üretme riski, müşteri ve tedarikçi verilerinin güvenliği gibi konular da dikkatle yönetilmesi gereken başlıklar. Bu yüzden yapay zekâyı insanın yerine değil, insanın yanına koyuyoruz. Bir destinasyonu iyi bilmek, tedarikçiyle güvene dayalı ilişki kurmak ve kriz anında doğru kararı vermek hâlâ insana ait olacak. Intra Tourism Group olarak, 46 yıllık bilgi birikimimizi ve tecrübemizi, genç ve dinamik kadromuzun yapay zekâ çağına uyum becerisiyle birleştiriyoruz. Hedefimiz, bu gücü hızlı değişen bir çağın ihtiyaçlarına uygun, çevik bir hizmet anlayışına dönüştürmek. Sektörde alışılmış kalıpları bozan, ezber değiştiren bir DMC olmak istiyoruz.

exely

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



CERTIFICATE OF EXCELLENCE
HotelTechReport
RECOMMENDED BY HOTELIERS
2025

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

Capterra 5
Software Advice. 5.0
GetApp USER REVIEWS 5.0

Dijital platformda doğan ilk markalardan biri olan Tatilsepeti, tatille ilgili en geniş ürün seçeneğini, en doğru bilgiyi, en uygun ödeme koşulları ile müşterilerine sunan bir seyahat ekosistemi olarak hizmet veriyor



Barış Akkiriş / Tatilsepeti / Pazarlama Direktörü

Dijital platformda doğan ilk markalardan biri olan Tatilsepeti, tatille ilgili en geniş ürün seçeneğini, en doğru bilgiyi, en uygun ödeme koşulları ile müşterilerine sunan bir seyahat ekosistemi. Yüzde 100 memnuniyet odaklı yaklaşımı ve misafirlerine mutlu bir tatil alışverişi deneyimi sunma hedefiyle hizmet veriyor. Tatilsepeti olarak bugün yıllık 35 milyonu tekil, toplamda 70 milyonun üzerinde ziyaretçi sayısıyla Türkiye'nin önde gelen turizm portalı konumundayız, iç pazarı domine eden yurt içi online satışta sektörün öncülerinden biriyiz. Türkiye'nin en saygın tur operatörleri, yurt içi ve yurt dışındaki geniş otel portföyü Tatilsepeti.com çatısı altında birleşiyor. Tatilsepeti 30 binin üzerinde tur, 1 milyona varan otel envanterinin yanı sıra yılda 20 binin üzerinde yurt içi & yurt dışı tur ve uçak bileti, villa kiralama, tekne kiralama olmak üzere birbirinden farklı tatil konseptleri ve uygun fiyatlı önerileriyle milyonlarca kişiye hayalindeki tatili gerçekleştirme fırsatı sunuyor. Yaptığımız araştırmalarda OTA tüketicileri açısından hız ve kullanım kolaylığı, karşılaştırma, şeffaflık, güven, kişiselleştirme gibi beklentilerin öne çıktığını görüyoruz. Tatilsepeti olarak tüketici nezdinde bu değerlerle ayrışmak için en iyi ve en hızlı teknolojiyi platformumuza uyarlıyor, tüketici memnuniyetini ölçümlüyor ve sistemimizi buna göre güncelliyoruz. Tatilsepeti'nin tüketici nezdindeki algısı açık ara güven vurgusunda. Tüketicinin tatille ilgili aklına ilk gelen bir referans merkezi, tatille ilgili aradığı her soruya yanıt bulabildiği uçtan uca bir arama platformu olarak konumlandırdık. Dijital çağda kişiselleştirmenin ve deneyim odaklı bilinçli tüketimin öne çıktığı; tüketicinin bilgiye ve alternatiflere daha kolay ulaştığı bir dönemden geçiyoruz. Özellikle seyahat sektöründe dijitalleşme ve OTA yapısıyla tüketici davranışlarındaki bu değişimi açıkça görmek mümkün. Tüketici artık seyahatini daha fazla online araştırıyor, fiyat ve alternatifleri karşılaştırıyor, yorumları dikkate alıyor ve hızlı karar veriyor. Bu değişim, seyahat acentelerinin rolünü de dönüştürüyor. Acente artık yalnızca rezervasyon sağlayan bir aracı değil; uzmanlık, güven, danışmanlık ve kişiselleştirilmiş seyahat deneyimi sunan bir hizmet sağlayıcısı olmak durumunda. Gelişime açık ve kendini sürekli güncelleyen kişiselleştirilmiş platform çözümleri bu sayede müşteri memnuniyetini ve sürekliliğini de pekiştiriyor.

Teknoloji adaptasyonu ve gelişimi hızla sürerken değişmeyen en önemli değer yine güven odağı olacak. Önümüzdeki birkaç yılda seyahat teknolojilerindeki asıl değerin yalnızca yapay zekâ kullanmak olmayacağını söyleyebiliriz; asıl değer yapay zekâyı güvenilir veriye, gerçek zamanlı envantere ve işlem yapabilen bir rezervasyon altyapısına bağlamak olacak. Veri kalitesi, entegrasyon kapasitesi ve güvenlik en çok öne çıkan konular olacak



Dijitalleşmenin ve yeni nesil seyahat araçlarının etkisiyle seyahat kültürü gelişiyor. Tüketicilerin beklentileri de hızla değişiyor, dönüşüyor. Tatilsepeti olarak bu değişen eğilimi okuyor, analiz ediyor; bu doğrultuda kendimizi sürekli yeniliyoruz. Tatille ilgili akla gelen her türlü alternatifi sunan bir platform olarak, her talebe her ihtiyaca her trende göre kendimizi güncelliyoruz. Henüz internet alışverişi davranışı dahi oluşmamışken ilk online seyahat acentesi olarak kurulmuş olmamız, bugün ulaştığımız yere teknolojik vizyonumuzla geldiğimizin ispatı niteliğinde. Bu vizyonu hiçbir zaman bırakmadık. Dolayısıyla zorlanmadan her tür değişimi, davranışı çözümleyerek sistemimize uyarlıyoruz. Tatilsepeti müşterisi de bunun farkında. Bu sayede de tüketici nezdinde güçlü bir güven duygusu yarattık. Platformumuzu kişiselleştirilmiş, deneyim odaklı ihtiyaç ve taleplere göre güncelliyoruz, seyahat sürecinde misafirimizin yanında oluyoruz. Türkiye dünyanın öne çıkan destinasyonları arasında olmasının yanı sıra aynı zamanda dijital seyahat alanında da önemli bir potansiyeli barındırıyor. Turizm sektörümüz özellikle pandemi sonrasında dijitalleşmenin hızlandığı, dikkat çekici sonuçların alındığı atılım dönemine girdi. Tüketici tarafında güçlü bir dijitalleşme adaptasyonu bulunuyor, yerel platformlarımızda başarılı örnekler var. Yapay zeka ve otomasyon uyumu hızla güçleniyor. Küresel seyahat ekosistemine entegrasyonu ve teknoloji adaptasyonunda hızla gelişen ve büyüyen bir pazar olarak konumlandığımızı söyleyebiliriz. Teknoloji adaptasyonu ve gelişimi hızla sürerken değişmeyen en önemli değer yine güven odağı olacak. Önümüzdeki birkaç yılda seyahat teknolojilerindeki asıl değerin yalnızca yapay zekâ kullanmak olmayacağını söyleyebiliriz; asıl değer yapay zekâyı güvenilir veriye, gerçek zamanlı envantere ve işlem yapabilen bir rezervasyon altyapısına bağlamak olacak. Veri kalitesi, entegrasyon kapasitesi ve güvenlik en çok öne çıkan konular olacak.



Securitas Technology

Turizm sektörüne özel entegre güvenlik çözümlerimizi keşfedin.

securitastechnology.com.tr

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.



Kadir Uğur / Bentour Reisen / Yönetim Kurulu Başkanı

Bentour Reisen, İsviçre kökenli ve özellikle Türkiye tatilleri konusunda uzmanlaşmış bir tur operatörü olarak, 300.000'i aşkın misafirine hizmet verirken, gücünü; bilgi, hizmet ve satış sonrası desteği birleştirmekten alıyor

2004 yılında Kadir Uğur tarafından kurulan Bentour Reisen, İsviçre kökenli, sahipleri tarafından yönetilen ve özellikle Türkiye tatilleri konusunda uzmanlaşmış bir tur operatörüdür. Paket tatilleri kişisel danışmanlık, destinasyonda misafir desteği ve ek hizmetlerle birleştiriyoruz. 300.000'i aşkın misafirimize hizmet verirken dijitalleşme önemli bir rol oynuyor. mybentour.com üzerinden ve akıllı telefon uygulaması olarak erişilebilen myBentour; seyahat belgelerini, faturaları, ödeme bilgilerini, otel ve uçuş detaylarını, transfer bilgilerini ve destinasyondaki temsilcilerimizle iletişimi bir araya getiriyor. Kullanıcılarımız, bizden seyahat satın almış misafirlerimizden oluşuyor. myBentour'u açık bir pazaryerinden ayıran nokta da bu: Önceliğimiz, mevcut rezervasyonun ardından misafire seyahati boyunca destek olmak. Misafir sayımız, aylık aktif uygulama kullanıcı sayısıyla karıştırılmamalıdır. Platform, misafirlerimizi otellerin, havayollarının, transfer ve tur ortaklarımızın hizmetleriyle buluştururken kişisel desteği de erişilebilir kılıyor. Biz, bir rezervasyon platformunun çoğu zaman hizmetinin sona erdiği noktada devreye giriyoruz. Rezervasyondan sonra misafirlerin belgelere, transfer saatlerine ve desteğe ihtiyacı devam ediyor. Koltuk seçmek veya transferlerini daha konforlu hâle getirmek de isteyebiliyorlar. myBentour, ilgili bilgileri ve ek hizmetlere erişimi tek yerde topluyor. Bunlar arasında geziler, esnek rezervasyon seçenekleri, koltuk rezervasyonları, özel ve VIP transferler bulunuyor. Kullanılabilirlik ürüne, havayoluna ve ilgili koşullara bağlı. AB dışı seyahatler için sunduğumuz ve myBentour üzerinden erişilebilen varış eSIM'i de somut bir fayda sağlıyor. Gücümüz; bilgi, hizmet ve satış sonrasını birleştirmekte yatıyor. Ek hizmetler, ilgili seyahate gerçek bir değer katmalı. Platform, seyahat acentelerinin, tur operatörünün ve destinasyondaki temsilcilerin hizmetlerini tamamlayarak bunlara erişimi kolaylaştırıyor. Dijitalleşmenin en önemli avantajı, misafirin aradığı bilgiye kolayca ulaşabilmesi. Misafirlerin, farklı kanallarda arama yapmak zorunda kalmadan kendileri için gerekli bilgileri bulabilmeli. Kişiselleştirme bizim için öncelikle doğru içeriği sunmak demek: Ailelerin, çiftlerin ve farklı transfer hizmetleri kullanan misafirlerin bilgi ihtiyaçları aynı değil. Erken rezervasyon ile hareket tarihi arasındaki dönemde ihtiyaçlar değişebilir. Dijital hizmetler, bilgileri yeniden incelemeyi ve geçerli koşullar çerçevesinde uygun hizmetleri sonradan eklemeyi mümkün kılıyor. Erken rezervasyon avantajları, dinamik fiyatlandırma ve kampanyalar şeffaf kalmalı. Fiyat dikkat çeker; memnuniyet ve sadakat ise güvenilir hizmete ve açık iletişime dayanır. İndirimler tek başına kalıcı ilişkiler kuramaz. Başarı ölçütümüz, uygulamanın doğru anda yardımcı olması ve misafirlerimize bizi yeniden tercih etmek için bir neden sunmasıdır.

Seyahat acenteleri Bentour için önemli iş ortakları. myBentour, rezervasyon sonrasında dijital destek sağlayarak onların danışmanlığını tamamlıyor. Platformların seyahat boyunca dijital yol arkadaşlarına dönüşmesini bekliyoruz. Planlar değiştiğinde veya özel ihtiyaçlar söz konusu olduğunda insan değerlendirmesi önemini korur. Teknoloji, misafirler için karmaşıklığı azaltmalı. Uzun vadeli hedefimiz, uzman bir tur operatörünün kişisel hizmet gücünü iyi bir dijital platformun sadeliğiyle birleştirerek rezervasyonun çok ötesinde de misafirimizin yanında olmaktır

Misafirler kanallar arasında zaten doğal biçimde geçiş yapıyor: İnternette araştırıyor, kişisel danışmanlık alıyor, seyahat acentesinden rezervasyon yaptırıyor ve ardından belgeler veya ek hizmetler için uygulama kullanıyorlar. Dijital platformlar hız, karşılaştırılabilirlik ve bilgiye kolay erişim sağlıyor. Kişisel danışmanlık ise karmaşık kararlarda, aile tatillerinde veya özel ihtiyaçlarda değerini koruyor. Seyahat acenteleri Bentour için önemli iş ortakları. myBentour, rezervasyon sonrasında dijital destek sağlayarak onların danışmanlığını tamamlıyor. Süper uygulamalar da gerçek sorunları çözmeli. Daha fazla işlev, otomatik olarak daha yüksek kalite anlamına gelmez; kullanım kolaylığı ve desteğe erişim önemlidir. Pazar paylarının gelişimi ülkeye ve seyahat türüne göre değişir. Bize göre başarılı modeller, teknoloji ile danışmanlığı birbirinin yerine koymak yerine birleştiren modellerdir. Dijital seyahat pazarının büyüklüğü, çevrim içi kanalların ne kadar önemli hâle geldiğini gösteriyor. Türkiye'nin özellikle ilgi çekici bir konumda olduğunu düşünüyoruz: Uluslararası ölçekte önemli bir turizm arzı, büyüyen dijital taleple buluşuyor. Buradaki görev, otellerin ve turizm paydaşlarının sunduğu olanakları kolay dijital erişimle birleştirmek. Buna güvenilir bilgiler, çok dilli hizmet ve hizmetleri kolayca satın alma veya mevcut seyahate ekleme imkânları da dâhil. Bize göre bu bağlantıların kalitesi, hangi ülkenin en fazla uygulama veya pazaryeri çıkardığından daha anlamlıdır. Üretken yapay zekâ, seyahat bilgilerine erişimi kolaylaştırabilir. Misafirler, farklı menüler arasında dolaşmak yerine sorularını doğal dille sorabilir. Bunun değeri, güvenilir ve güncel bilgiye dayanmasına bağlıdır: Transfer veya ülkeye giriş koşulları hakkında ikna edici ama yanlış bir yanıt ciddi sonuçlar doğurabilir. Veri kalitesi ve gerektiğinde bir insana yönlendirme imkânı vazgeçilmezdir. Veri analizleri, tekrarlanan soruları ortaya çıkararak süreçleri ve teklifleri iyileştirmeye yardımcı olabilir. Kişiselleştirme, reklamı artırmak yerine gereksiz bilgiyi azaltmalı. Sorumlu veri kullanımı ve gizlilik temel ilkelerimizdir. Platformların seyahat boyunca dijital yol arkadaşlarına dönüşmesini bekliyoruz. Planlar değiştiğinde veya özel ihtiyaçlar söz konusu olduğunda insan değerlendirmesi önemini korur. Teknoloji, misafirler için karmaşıklığı azaltmalı. myBentour'un tur operatörü olarak rolümüzü güçlendirmesini ve misafirlerimize daha etkili destek sağlamasını istiyoruz. Büyüme, indirme sayısından fazlasını ifade ediyor: Misafirler bilgiye ulaşabilmeli, ihtiyaçlarına uygun hizmetleri ekleyebilmeli ve doğru kişilere kolayca erişebilmeli. Başlıca gelişim alanları; kullanım kolaylığı, doğru ve güncel bilgiler ile belgeler, destek ve ek hizmetler arasındaki bağlantıların güçlendirilmesi. Yeni işlevler, varış eSIM'i örneğinde olduğu gibi somut fayda sağlamalı. Yeni teknolojileri pratik kullanım alanları, güvenilirlikleri ve misafire sundukları değer üzerinden değerlendiririz. Uzun vadeli hedefimiz, uzman bir tur operatörünün kişisel hizmet gücünü iyi bir dijital platformun sadeliğiyle birleştirerek rezervasyonun çok ötesinde de misafirimizin yanında olmaktır.



Mustafa Kemal Çubuk / TatilBudur / Satış ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin önde gelen seyahat teknolojisi platformlarından biri olarak, konaklama, turlar, uçak bileti, transfer, araç kiralama, seyahat sigortası ve vize hizmetlerini aynı çatı altında sunuyor, misafirlerimizin farklı seyahat ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılayabilmelerini sağlıyoruz

TatilBudur, 1997 yılından bu yana turizm sektöründe faaliyet gösteren, Türkiye'nin önde gelen seyahat teknolojisi platformlarından biri. Otel ve tatil köyleri, şehir ve Kıbrıs otelleri, termal oteller ile kayak ve gemi turları, kültür ve yurt dışı turları gibi geniş bir yelpazede hizmet sunuyoruz. Bireysel misafirlerimizin yanı sıra kurumsal müşterilerimize de otel rezervasyonları, fuar, etkinlik ve kapalı grup organizasyonlarıyla farklı ihtiyaçlarına yönelik çözümler sağlıyoruz. Web sitemiz, mobil uygulamamız, çağrı merkezimiz ve satış ofislerimiz aracılığıyla dijital teknolojiyi güçlü operasyonel altyapımızla birleştirerek misafirlerimize uçtan uca bir seyahat deneyimi sunuyoruz. TatilBudur olarak konaklama, turlar, uçak bileti, transfer, araç kiralama, seyahat sigortası ve vize hizmetlerini aynı çatı altında sunuyoruz. Amacımız, misafirlerimizin farklı seyahat ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılayabilmelerini sağlamak. Ürün çeşitliliğinin yanı sıra güncel fiyat ve müsaitlik bilgileri, kolay rezervasyon süreçleri ve satış sonrası destekle kullanıcı deneyimini güçlendiriyoruz. Dijital seyahat planlaması, misafirlere zaman tasarrufu, kolay karşılaştırma ve bütçelerine uygun alternatiflere erişim imkânı sunuyor. Erken rezervasyon kampanyaları ise tatil planlarının önceden yapılmasını ve bütçenin daha kontrollü yönetilmesini sağlıyor. Ancak müşteri sadakatini yalnızca fiyat avantajıyla açıklamak mümkün değil. Kolay rezervasyon, doğru bilgilendirme ve güvenilir satış sonrası destek, misafirlerimizin bizi yeniden tercih etmesinde belirleyici rol oynuyor. Tüketicilerin seyahatlerini araştırma ve satın alma süreçlerinde dijital kanalların ağırlığı giderek artıyor. TatilBudur'da satışlarımızın yaklaşık yüzde 81 web sitemiz, mobil uygulamamız ve çağrı merkezimiz üzerinden gerçekleşiyor. Dijital kanallar hız ve karşılaştırma kolaylığı sunarken çağrı merkezleri ve yüz yüze satış noktaları danışmanlık ve kişisel destek açısından önemini koruyor. Gelecekte farklı kanalların birbirini tamamladığı bütünleşik modellerin öne çıkacağını düşünüyoruz. Türkiye; güçlü turizm altyapısı, geniş konaklama kapasitesi ve dijital hizmetlere hızla adapte olan tüketici profiliyle seyahat teknolojileri açısından önemli bir potansiyele sahip. Küresel ölçekte de mobil kullanımın, dijital ödeme çözümlerinin ve çevrim içi rezervasyon alışkanlıklarının yaygınlaşması sektörü dönüştürüyor. Türkiye'nin turizm çeşitliliğini teknolojiyle birleştirmesi; kullanıcı deneyimi, operasyonel verimlilik ve yeni pazarlara erişim açısından önemli fırsatlar yaratıyor. Yapay zekâ ve büyük veri analitiğini, insanın yerini alan değil, işini kolaylaştıran ve hizmet kalitesini artıran teknolojiler olarak görüyoruz. Bu teknolojiler; misafirlerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamamıza, kişiselleştirilmiş öneriler sunmamıza ve operasyonel süreçleri daha verimli yönetmemize yardımcı oluyor. Ancak seyahat sektöründe insan dokunuşu, doğru yönlendirme ve güven ilişkisi her zaman önemli olmaya devam edecek. Önümüzdeki dönemde teknolojinin insan kaynağını desteklediği, ekiplerin daha verimli çalışmasını sağladığı ve misafir deneyimini güçlendirdiği bir dönüşüm öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde TatilBudur olarak önceliğimiz, pandemi sonrasından bu yana pazar ortalamasının üzerinde büyümemizi sağlayan güçlü konumumuzu korumak ve daha da geliştirmek. Türkiye'de resort kategorisinde sunduğumuz geniş destinasyon çeşitliliği, farklı bütçelere hitap eden fiyat avantajlarımız ve zengin konaklama seçeneklerimizle sektördeki güçlü konumumuzu sürdürülebilir büyümeyle desteklemeyi hedefliyoruz. Bu yaklaşım, TatilBudur'u bugün sektörün en büyük seyahat platformundan biri haline getiren temel unsurlar arasında yer alıyor. Önümüzdeki dönemde de ürün ve hizmet çeşitliliğimizi geliştirirken dijital yetkinliklerimizi ve operasyonel altyapımızı güçlendirmeye devam edeceğiz. Amacımız, misafirlerimizin değişen ihtiyaçlarına yanıt veren alternatifler sunarak fiyat, seçenek ve destinasyon çeşitliliğindeki gücümüzü korumak; kolay, güvenilir ve erişilebilir bir seyahat deneyimiyle pazardaki konumumuzu daha da ileri taşımak.



İbrahim Ada / Woxx Travel Group / Co Founder

Woxx Travel Group olarak, hali hazırda sunduğumuz destek altyapıları, turizm teknolojileri, satış platformları ve outsource çözümler ile turizm endüstrisine hizmet vermekteyiz

2019 yılında İbrahim Ada ve Tolga Yılmaz tarafından; otellerin dijital mecralarda ve online kanallarda organik satışlarının arttırılması ve direkt rezervasyon akışlarını arttırmak amacı ile kurulduk. Öncelikle Woxx Media markamız ile turizm tesislerin ve acentelerin dijital ve online dünyada bilinirliğini arttırmayı hedefledik. Sonrasında da Woxx Travel Group markalarımız ile satış ağlarında turizm tesislerine ve acentelere çözümler sunarak satışlarını arttırmalarına destek olduk. Hali hazırda sunduğumuz destek altyapıları, turizm teknolojileri, satış platformları ve outsource çözümler ile turizm endüstrisine hizmet vermekteyiz. entatil.com platformumuzu geri planında, Woxx Tech tarafından geliştirilmiş, günümüzle uyumlu ve yapay zeka kazanımlarını maximum seviye kullanan bir teknoloji kullanıyor. Burada Woxx Travel – Reswio ve Resvisor markalarımız sürece eşlik ediyor. Geri planda; Kontratlı ürünlerimiz ile birlikte XML, API vb. gibi bağlantılar ile birçok tedarikçiden temin ettiğimiz seyahat ürünlerini kendi B2B platformlarımızda yorumluyoruz. Öncelikle süreçlerimizi birlikte yürüttüğümüz iş ortaklarımız olan seyahat acentelerine bu ürünleri tedarik ediyor ve farklı kapsamlarda da B2C kanallarda ürünlerimizi son kullanıcıya ulaştırıyoruz. Tüm platform kullanıcılarımızın ihtiyaçları olabilecek ürünlerin tamamına tek platformdan ulaşmalarını sağlıyoruz. Kişiselleştirilmiş ve uçtan uca doğru ve ihtiyaca yönelik direkt çözümler sunan platformlar hem karmaşayı ortadan kaldırıyor hem de en değerlimiz olan zamanı insanlara kazandırıyor. Tabi ki burada da zaman kazandırmak ve tüm çözümü tek platformdan veriyor olmak da başlı başına yeterli değil maalesef. Burada aynı zamanda optimize edilmiş, yani; iyi fiyat, olanaklar ve altyapısı doğru ürünleri sunabiliyor olmak çok önemli. Şu an Woxx Travel Group bünyesinde bu enstrümanların neredeyse tamamından satış alıyoruz. Her ne kadar özellikle kendi pazarımızda Çağrı Merkezi ve Yüz Yüze satışın oranı yadsınamaz derecede olsa da online'ın pozitif oranını, dönüşümünü ve gelişimini her geçen gün gözlemliyoruz. Türkiye'nin dijital seyahat platformlarının gelişimi ve teknoloji adaptasyonu açısından dünyada, kesinlikle istediğimiz veya hak ettiğimiz konumda olduğunu düşünmüyorum. Potansiyelimiz ve Know-How'ımız ülke olarak gerçekten çok yüksek. Fakat bunu uluslararası arenada verimli bir şekilde kullanabildiğimizi düşünmüyorum. Aslında seyahat teknolojileri ve platform ekosistemlerinin önümüzdeki dönemden ziyade evrim süreci başladı ve hatta gelişti. Bugün biz gibi tüm platformlar, yapay zekâ ile harmanlanmış teknolojileri süreçlerine dahil etti. Hatta bunların dönüşüm süreçlerini inceleyip daha fazlası için planlamalar yapmaktayız. Yapay zeka; süreçleri her ne kadar kolaylaştırdı gibi görünse de geri plandaki maliyetler veya doğru iş modeline entegre edilmemiş ise maalesef doğru çıktıları vermiyor. Yani yapay zeka kullanan değil; doğru kurgulanmış iş modeline hizmet eden yapay zeka enstrümanlarını kullananlar başarıya ulaşacaklar. Woxx Travel Group olarak, sadece Türkiye'de değil Avrupa'da da platformumuzu iş ortaklarımıza ve müşterilerimize sunduk. Woxx Reisen markamızla yaklaşık bir yıldır Almanya'da hizmet veriyoruz. Platformlarımızı ve teknolojilerimizi iş ortaklarımızla birlikte geliştirmeye devam ediyoruz.



Hakan Kanar / Wingie Enuygun Group CTO'su

2008'de bir GSM tarife karşılaştırma sitesi olarak çıktığımız yolda bugün, Türkiye'de ENUYGUN.com, global pazarda Wingie markasıyla, 20 milyonun üzerinde kullanıcı, 450'yi aşkın havayolu ve 100'ün üzerinde tedarikçiyle çalışıyoruz

2008'de bir GSM tarife karşılaştırma sitesi olarak yola çıktık, 2011'de uçak bileti karşılaştırma ve satışına geçtik. Bugün Wingie Enuygun Group olarak Türkiye'de ENUYGUN.com, global pazarda Wingie markasıyla uçak bileti, otel, otobüs bileti, araç kiralama ve havalimanı transferini tek platformda sunuyoruz. 20 milyonun üzerinde kullanıcıyı, en uygun seçeneklerle buluşturuyoruz. 450'yi aşkın havayolu ve 100'ün üzerinde tedarikçiyle çalışıyoruz. Teknolojimizi kendimiz geliştiriyoruz. Bulut tabanlı altyapımızı son dönemde "AI-native" bir mimariyle yeniden kurguladık. Bir seyahat tek bir rezervasyondan ibaret değil. Bu yüzden uçuşu, konaklamayı, kara ulaşımını ve yan hizmetleri aynı akışta birleştiren bir altyapı kurduk. Akıllı Aktarma ile farklı havayollarının uçuşlarını tek rotada birleştirip daha uygun bağlantılar oluşturuyoruz. Biletim Güvende gibi ürünlerle planı değişen yolcuya esneklik sağlıyoruz. Bagaj, koltuk ve sigorta gibi ek hizmetleri satın alma akışına doğal biçimde yerleştiriyoruz. Tedarik tarafında da aynı yaklaşımı izliyoruz. Türkiye'de 14 binden fazla tesisi kapsayan bir otel ağımız var. Ekim ayında yayına aldığımız yapay zeka destekli extranet Wegsuite ile bu tesisleri adım adım tek panelde topluyoruz. Oteller fiyat, kontenjan, kampanya ve rezervasyonlarını tek panelden yönetiyor. AI Revenue Agent ise talebe ve pazar verisine göre aksiyon öneriyor. Uçtan uca planlama kullanıcıya üç şey kazandırıyor: Zaman, şeffaflık ve tek noktadan destek. Kişiselleştirme sayesinde kullanıcı geçmiş tercihlerine, bütçesine ve seyahat amacına uygun seçenekleri ilk sırada görüyor. Dinamik fiyatlandırma ve erken rezervasyon kampanyaları birlikte çalıştığında, doğru kullanıcıya doğru anda doğru fiyatı göstermek belirleyici hale geliyor. Erken planlayıp iyi fiyat yakalayan kullanıcı bir sonraki seyahatinde yine bize dönüyor. Yine de sadakati kampanyadan çok güven ve tutarlı deneyim belirliyor; biz de yatırımımızı bu ikisine yapıyoruz.

Büyümenin ağırlık merkezi Asya-Pasifik, Orta Doğu ve Latin Amerika gibi hızla dijitalleşen pazarlara kayıyor. Türkiye bu tabloda avantajlı bir konumda. Genç ve mobil öncelikli nüfus, güçlü havacılık altyapısı ve İstanbul'un küresel aktarma merkezi rolü dijital seyahatin büyümesini destekliyor

Geleneksel kanallar kaybolmuyor, rolleri değişiyor. Acenteler ve çağrı merkezleri karmaşık, yüksek dokunuş isteyen seyahatlerde öne çıkıyor. Arama, karşılaştırma ve satın alma ise hızla mobile ve platformlara kayıyor. Biz iki dünyayı birleştiriyoruz: Çok dilli çağrı merkezi yönetimini, yapay zekayla geliştirdiğimiz Wingie Talkie ile yeniden kurguladık. Süper-uygulama eğilimi de güçleniyor, kullanıcı ulaşımdan konaklamaya, finansal ürünlerden yerel deneyimlere kadar her şeyi tek uygulamada bulmak istiyor. Bugün Voice Agent'ımız sayesinde çağrı merkezimize gelen operasyonların yaklaşık yarısını yapay zeka otomatik olarak tamamlıyor. Ekiplerimiz ise insan dokunuşu gerektiren taleplere odaklanıyor. Phocuswright verilerine göre küresel seyahat pazarı 2025'te yaklaşık 1,67 trilyon dolara ulaştı; online rezervasyonlar 1 trilyon doları aştı ve online seyahat ajanslarının hacmi 400 milyar doları geçti. Büyümenin ağırlık merkezi Asya-Pasifik, Orta Doğu ve Latin Amerika gibi hızla dijitalleşen pazarlara kayıyor. Türkiye bu tabloda avantajlı bir konumda. Genç ve mobil öncelikli nüfus, güçlü havacılık altyapısı ve İstanbul'un küresel aktarma merkezi rolü dijital seyahatin büyümesini destekliyor.

Wingie Enuygun Group olarak, büyüme stratejimiz üç eksende ilerliyor. İlki uluslararası büyüme: Wingie ile başta MENA olmak üzere yeni pazarlarda varlığımızı derinleştiriyor, Travelport gibi küresel iş ortaklıklarıyla erişimimizi genişletiyoruz. İkincisi tedarik: Wegsuite'i yıl sonuna kadar çalıştığımız tüm tesislere yaygınlaştırmayı ve bu envanteri Wingie üzerinden global satışa açmayı hedefliyoruz. Üçüncüsü yapay zeka: ajan tabanlı seyahat asistanlarına, kişiselleştirme motorlarına ve veri altyapımıza yatırımı sürdüreceğiz

Türkiye'de geliştirilen teknolojinin MENA'da ve ötesinde rekabet edebildiğini Wingie ile her gün gösteriyoruz. Üretken yapay zeka, seyahatte arama kutusunu bir sohbete dönüştürüyor. Kullanıcı "Mart'ta dört kişi, sıcak bir yer, şu bütçe" dediğinde uçuşu, oteli ve transferi birlikte öneren asistanlar artık gerçek. Bizim için yapay zeka bir özellik değil, altyapının kendisi. Kullanıcının tüm seyahat sürecini yapay zeka üzerinden tamamlayabileceği AI-native bir mimari kuruyoruz. Büyük veri analitiği de fiyatlandırmadan müşteri hizmetlerine kadar her katmanda çalışıyor. Bu yaklaşımla mcp.enuygun.com üzerinden kendi MCP sunucusunu yayına alan dünyadaki ilk seyahat pazar yeri olduk. Uçuş, otel, araç kiralama ve otobüs envanterimizi tek bir yapıda yapay zeka modellerine açtık. Artık en büyük dil modellerinden bağımsız ajanlara kadar her model, canlı altyapımız üzerinde arama yapıp işlem gerçekleştirebiliyor. MCP'yi, akıllı modelleri gerçek dünyadaki seyahat operasyonlarına bağlayan bir köprü olarak görüyoruz. Önümüzdeki dönemde kullanıcı adına araştıran, karşılaştıran ve onay alarak işlem yapan ajan tabanlı asistanlar platformların merkezine yerleşecek. Veri güvenliği ve şeffaflık ise bu dönüşümün temel şartı olacak. Büyüme stratejimiz üç eksende ilerliyor. İlki uluslararası büyüme: Wingie ile başta MENA olmak üzere yeni pazarlarda varlığımızı derinleştiriyor, Travelport gibi küresel iş ortaklıklarıyla erişimimizi genişletiyoruz. İkincisi tedarik: Wegsuite'i yıl sonuna kadar çalıştığımız tüm tesislere yaygınlaştırmayı ve bu envanteri Wingie üzerinden global satışa açmayı hedefliyoruz. Üçüncüsü yapay zeka: ajan tabanlı seyahat asistanlarına, kişiselleştirme motorlarına ve veri altyapımıza yatırımı sürdüreceğiz.

DELTA
WHIRLPOOL BATH









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

CORIAN® DESIGN

DUPONT Montelli®

YETKİLİ DİSTRİBÜTÖR

deltakuvet.com | coriandelta.com | kiralikvincantalya.com



Özgü Alnıtemiz /
Karavan Turizm Direktörü

Ülkemizde cruise bilinirliğini artırma; yerli tüketicileri gemi seyahati ile tanıştırma ve sektöre yön verme gibi misyonları kendine hedef olarak belirleyen Karavan Cruises; dünya denizlerindeki gemi seyahatlerini karavancruise.com ile tek bir platformda toplayarak gezginlerle buluşturuyor

Karavan Cruises, sektörde kökleri 57 yıl öncesine dayanan Karavan Turizm çatısı altında faaliyetlerini sürdüren cruise odaklı bir seyahat platformu. İzmir kökenli çatı markamızın turizm ve denizcilik sektöründe köklü bir geçmişi var. Çatı markamız bünyesinde ayrıca Karavan Cruises ile birlikte Karavan Travel, Karavanmar, Kmice markalarımız bulunuyor. Seyahat uzmanlarından oluşan profesyonel bir ekip ile hizmet veriyoruz. Karavan Cruises ülkemizde cruise bilinirliğini artırma; yerli tüketicileri gemi seyahati ile tanıştırma ve sektöre yön verme gibi misyonları kendine hedef olarak belirlemiştir; dünya denizlerindeki gemi seyahatlerini tek bir platformda toplayarak gezginlerle buluşturmaktadır. Karavancruises.com gelişmiş altyapısı ile misafirlerine dünya denizlerindeki ve nehirlerindeki cruise seyahatlerini araştırmanın, kıyaslamanın ve rezervasyon yaptırabilmenin en kolay ve pratik yollarından birini sunuyor. Karavancruises.com ayrıca Türkiye çıkışlı cruise rotalarını büyütmek, uluslararası cruise yolcusunun bıraktığı dövizi artırmak, cruise ürününü daha geniş kitlelere tanıtarak sektöre artı değer yaratmak için çalışmalarını sürdürüyor. Karavan Cruises'u dünya denizlerinin tek limanı olarak tanımlayabiliriz. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de son yıllarda cruise seyahatine ilişkin farkındalık artıyor. Tüm dünya denizlerindeki ve nehirlerindeki gemi turlarını bir arada toplayan platformumuzu Türk gezginlerinin ilgisine ve bilgisine sunuyoruz. Karavancruises.com bir gemi seyahati planlamak, araştırmak ve erken rezervasyon fırsatlarından yararlanmak isteyenlerin başvuracağı bir adres. Seyahat severlerin gemi seyahatiyle ilgili sorularının hepsine burada tecrübeli cruise seyahat danışmanlarımız tarafından yanıt bulması mümkün. Platformumuz üzerinden bugün dünya çapındaki 30 binin üzerindeki cruise programına erişmek mümkün. Dünyanın dört bir yanındaki cruise seyahatlerine ilişkin kampanyaları, erken rezervasyon avantajlarını, son dakika fırsatlarını takip etme; bilgi alma, rezervasyon yaptırma, iptal etme veya erteleme gibi seçeneklerle kendi cruise seyahatinizi karavancruise.com'dan planlayabilirsiniz. Türkiye çıkışlı program yaparak dünya denizlerinde rotalar çizen cruise turlarına da platformumuz üzerinden kolayca erişmek mümkün.

Cruise seyahat platformumuzun önceliği yalnızca cruise turu satan bir pazar yeri olmak değil; misafirlerimizin cruise tatilini keşfettiği, karşılaştırdığı, planladığı, satın aldığı ve bağlantılı sonraki seyahatlerini de yönetebildiği bütünleşik bir cruise seyahat ekosistemi yaratmak ve sunmak. Cruise deneyimini derinleştirerek zenginleştiren, yerel otantik bağlantıları güçlendiren ve dünya denizlerine tümüyle entegre olan, cruise ekosistemine artı değer yaratan bir yapı olarak konumlanmayı öngörüyoruz

Cruise turizmi üst segment ürün sunan, misafir memnuniyetini odağına alan uluslararası kriterleri ve denetimi olan, ölçümlenen, yerele artı değer sağlayan, yan ekonomiler yaratan katma değeri yüksek bir turizm. Dünya genelinde yapılan araştırmalara göre cruise seyahatini ilk kez deneyimleyen turistlerin yüzde 80'i yeniden cruise tercih ediyor. Cruise pazarında erken planlama eğilimi yüksek. 12 aya yayılan cruise turizminde 'cruiser' dediğimiz gezginler, genellikle tatilini erken planlamayı tercih ediyor. Uluslararası Cruise Hatları Birliği CLIA 2025 raporuna göre 12–18 ay önceden rezervasyon yapan cruiser oranı yüzde 42. Gemi yolculuklarına artan bu ilginin arkasında uçtan uca hizmet verebilen, dünyanın dört bir yanına erişim sağlayabilen entegre olabilen yeni nesil seyahat platformlarının olduğunu söyleyebiliriz. Cruise seyahatinde turist profili dönüşüyor. Kruvaziyer artık belirli bir yaş grubuna hitap eden bir seyahat biçimi değil. 2019 yılında cruise yolcularının ortalama yaşı 57 idi; bugün 46'lara kadar geldi. Kruvaziyer şirketlerinin hedef kitlesinde artık Gen Z de var. Özellikle gençlerin ve yalnız seyahat edenlerin cruise'a artan bir ilgisi var. Turist profilindeki bu değişim satış kanallarının kullanımına da yansıyor. Yeni nesil satış platformlarına ilgi ve güven artarken; alışılmış, geleneksel kanalları hala kullanmayı tercih eden ve call center desteği alan bir kitle de var. Gerçek zamanlı satışlarımız şu anda satışın yüzde 15'ini oluşturuyor. Sadece son kullanıcıya değil Türkiye'deki bütün seyahat acenteleriyle de aynı teknolojiyi paylaşıyoruz ve onlara cruise'u sevdirmek gibi bir misyonumuz var. B2B, B2C tarafında da iş ortaklarımızla entegre olmak için iş birliklerimizi geliştiriyoruz. Türkiye'de bugün dijital seyahat platformları cruise seyahatine talep yaratma, farkındalık geliştirme, eğitim ve güven oluşturma, karşılaştırma ve satış vb. sağlayarak önemli bir rol alıyor ve cruise pazarını destekliyor. Cruise gemileri dededen toruna aile üyelerinin bir arada tatil yapmasına imkan veren, her yaşa hitap eden tek seyahat alternatifi olarak yükselen bir trend. Genç profesyoneller, öğrenciler, yalnız gezginler, uzaktan çalışanlar, çocuklu aileler ve çok kuşaklı seyahat eden gruplar sektörün yeni büyüme motorunu oluşturuyor. Bu geniş yelpazenin beklentilerine hitap etmek için cruise şirketleri de kendini sürekli yeniliyor, geliştiriyor. Temalar çeşitleniyor, ürünler zenginleştiriliyor. Dolayısıyla cruise seyahati kişiselleştirilmiş seyahat asistanlarına ve bu yönde gelişen altyapılara en çok ihtiyaç duyulan turizm kategorilerinden biri haline geldi. Ortak beklenti esneklik, kişiselleştirme ve otantik içerikler. Gastronomi, kültür, sanat, doğa ve iyi yaşam temaları kruvaziyer seyahatlerinin ayrılmaz parçaları haline geliyor, limanlar bir durak noktası olmasının ötesinde deneyimin tamamlayıcı unsuru olarak değer kazanıyor. Bu çerçevede dijitalleşme cruise gezginini geliştirirken; gezginin gelişen ve dönüşen beklentileri de platformların hızla gelişmesini ve adaptasyonunu zorunlu kılacak. Cruise planlama diğer seyahat ürünlerine göre ayrışıyor; kabin seçimi, kişi başı ücretler, uçuş bağlantıları, vize, liman vergileri, farklı para birimleri vs. gibi kırılımlar açısından da verimli bir planlama sunabilen yapılar öne çıkacak. Cruise seyahat platformumuzun önceliği yalnızca cruise turu satan bir pazar yeri olmak değil; misafirlerimizin cruise tatilini keşfettiği, karşılaştırdığı, planladığı, satın aldığı ve bağlantılı sonraki seyahatlerini de yönetebildiği bütünleşik bir cruise seyahat ekosistemi yaratmak ve sunmak. Cruise deneyimini derinleştirerek zenginleştiren, yerel otantik bağlantıları güçlendiren ve dünya denizlerine tümüyle entegre olan, cruise ekosistemine artı değer yaratan bir yapı olarak konumlanmayı öngörüyoruz.

Navitas Spa & Sports
standartların üstünde
bir deneyim!

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

- Uzman tasarım ve inşa proje yönetimi
- Yeni ve yenilikçi başarı stratejilerinin uygulanması
- Üst düzey ilişki yönetimi eğitimi
- Pozitif müşteri deneyimleri sunmak
- Uygulamalı deneyim yoluyla sorunsuz bir spa işi yaratmak
- Uzman terapist ve müşteriyi elde tutma sonuçları



Sağlık Merkezinizin operasyon ihtiyaçlarına göre *özelleştirilebilir!*

SPA DANIŞMANLIĞI
İş hedeflerinize **ulaşmanızı** ve **yatırım getirisi** elde etmenize için sizinle birlikte **çalışıyoruz.**

SPA TASARIMI
Uzman ekibimiz, hayalinizdeki **spa tesislerini** hayata geçirmek için **sizinle birlikte** çalışacaktır.

SPA GELİŞTİRME
Spanızı **kavramsallaştırdıktan sonra sorunsuz, stressiz** bir inşa süreci sağlamak için **süreci yöneteceğiz.**

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

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

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





BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU NAVİTAS SPA'DA DİNLENDİRİN!

info@navitasspa.com

Navitasspa & sports

www.navitasspa.com
www.navitassports.net



Yavuz Atalay / Viking Turizm ve Ticaret A.Ş. / Genel Müdür

Viking Turizm, 40 yılı aşkın kurumsal seyahat yönetimi deneyimini kendi teknoloji altyapısıyla birleştiren bir seyahat yönetim şirketi olarak, Türkiye merkezli ve çok uluslu şirketlere, uluslararası tedarikçi ve iş ortaklarıyla hizmet sunuyor

Viking Turizm, 40 yılı aşkın kurumsal seyahat yönetimi deneyimini kendi teknoloji altyapısıyla birleştiren bir seyahat yönetim şirketidir. İş seyahatleri, uçak bileti, otel, araç kiralama, transfer, vize, toplantı, kongre, etkinlik ve kurumsal gezi organizasyonlarında hizmet veriyoruz. Dijital ekosistemimizde kurumsal seyahat ve masraf yönetimi platformumuz VikingOn, bireysel seyahat markamız sonfiyat.com ve etkinlik katılımcı deneyimini destekleyen Viking MICE App bulunuyor. Kullanıcılarımız; seyahat eden çalışanlardan asistanlara, yöneticilerden satın alma ve finans ekiplerine uzanıyor. Türkiye merkezli ve çok uluslu şirketlere, uluslararası tedarikçi ve iş ortaklarımızla hizmet sunuyoruz. Teknolojimizin arkasında yıllara dayanan operasyon deneyimi, kurumsal hafıza ve seyahat danışmanlarımız bulunuyor. VikingOn'u, Viking Turizm'in seyahat yönetimi birikiminin ve hizmetlerinin dijital ortamdaki karşılığı olarak konumlandırıyoruz. Uçuş, konaklama, araç kiralama ve transferden vize, toplantı, etkinlik ve grup seyahatlerine kadar hizmet alanlarımızı dijital süreçler ve uzman desteğiyle birbirine bağlıyoruz. Hizmetin niteliğine göre online rezervasyon, talep yönetimi ve danışmanlık birlikte çalışıyor. Seyahat politikaları, onay akışları, masraf yönetimi, maliyet merkezi takibi ve raporlama bu bütünün parçaları. GDS, NDC ve direkt havayolu bağlantılarıyla farklı içerik kaynaklarını değerlendiriyoruz. Bagaj, koltuk ve diğer yan hizmetleri satın alma koşullarıyla birlikte ele alıyoruz. Şeffaf fiyatlama anlayışımızla hizmet fiyatını, hizmet bedelini ve koşullarını açıkça sunuyoruz. Global partnerlerimizle dünyadaki gelişmeleri, seyahat teknolojilerini ve farklı hizmet modellerini yakından takip ediyoruz. Bu birikimi müşterilerimizin önceliklerine göre değerlendiriyoruz. Bir şirket için maliyet kontrolü, diğeri için esneklik, çalışan deneyimi veya raporlama daha önemli olabiliyor. Kişiselleştirmeyi, bu öncelikleri anlayarak somut kazanımlar üretmek olarak görüyoruz. VikingOn'da seyahat politikalarını, onay süreçlerini ve raporlamayı kurumun yapısına göre şekillendirirken yolcunun ihtiyaçlarını da gözetiyoruz. Erken planlama ve kampanyalar avantaj sağlayabilir; ancak değişiklik, iade ve ek hizmet koşullarını toplam maliyetle birlikte değerlendiriyoruz. Müşteri memnuniyeti ve sadakat açısından fiyat kadar, seyahat boyunca alınan hizmetin tutarlılığını da önemsiyoruz.

Viking Turizm'de dijital süreçleri, ekibimizin bilgisi ve deneyimiyle destekliyoruz. VikingOn üzerinden işlem yapan kullanıcı, ihtiyaç duyduğunda seyahatini bilen ve problemi sahiplenen danışmanlarımıza ulaşabiliyor. 7/24 desteğimizle, rezervasyon sonrasında da sürecin içinde kalıyoruz

Standart işlemlerde dijital kanalların ağırlığı artıyor. Kullanıcılar araştırma, karşılaştırma ve rezervasyonu hızla tamamlamak istiyor. Kurumsal seyahatte ise planlamadan seyahatin tamamlanmasına kadar bütün sürecin desteklenmesi gerekiyor. Uçuş iptali, program değişikliği veya bağlantı kaybında alternatif üretirken uçuşu, oteli, transferi ve yolcunun programını birlikte değerlendirmek gerekebiliyor. Viking Turizm'de dijital süreçleri, ekibimizin bilgisi ve deneyimiyle destekliyoruz. VikingOn üzerinden işlem yapan kullanıcı, ihtiyaç duyduğunda seyahatini bilen ve problemi sahiplenen danışmanlarımıza ulaşabiliyor. 7/24 desteğimizle, rezervasyon sonrasında da sürecin içinde kalıyoruz. Phocuswright'ın 2026 için yayımladığı tahmin, küresel online seyahat rezervasyonlarının 1,2 trilyon dolara ulaşması yönündeydi. Türkiye'de Ticaret Bakanlığının 2025 verileri ise havayollarının e-ticaret hacmini 285,44 milyar TL olarak gösteriyor. Bu tutar yalnızca online acentelerin satışlarını kapsamıyor. Türkiye'de dijital seyahat pazarının büyümeye devam edeceğine inanıyoruz. Online işlemlerin ve kredi kartıyla ödemenin daha yaygın kullanılması, bu gelişimi destekleyecektir. Uzun ödeme vadeleri ve finansman yükü, dijitalleşmenin sağladığı maliyet avantajını azaltabiliyor. Özellikle dijital hizmetlerde ekonomik fiyat beklentisini uzun vadeyle birlikte karşılamak güçleşiyor. Online işlem, açık hizmet bedeli ve satın alma sırasında ödeme yaklaşımının yaygınlaşmasının daha verimli bir yapı oluşturacağını düşünüyoruz.

VikingOn için geliştirme hedeflerimiz arasında, kurumların kendi yapay zekâ asistanlarıyla iletişim kurabilen; seyahat seçeneklerine, masraf verilerine ve satın alma süreçlerine kontrollü erişim sağlayan entegrasyonlar bulunuyor. Seyahat sırasında ortaya çıkan sorunlarda ise insan desteğinin bir süre daha belirleyici olacağını düşünüyoruz. Bu desteği isteyen kurumlar için deneyimli ekipler önemini koruyacak. Gelecekteki konumumuzu; seyahati bilen, müşteriyi anlayan, güven veren, problemi sahiplenen ve yapay zekâyı günlük işinin doğal parçası haline getiren bir kurum olarak geliştirmek istiyoruz

Yapay zekânın platformları daha kolay kullanılabilir ve cazip hale getirmesini bekliyoruz. Araştırma, karşılaştırma, şirket politikasına uygun seçenekleri değerlendirme ve yetkilendirilmiş satın alma işlemlerinde daha fazla rol üstlenecek. VikingOn için geliştirme hedeflerimiz arasında, kurumların kendi yapay zekâ asistanlarıyla iletişim kurabilen; seyahat seçeneklerine, masraf verilerine ve satın alma süreçlerine kontrollü erişim sağlayan entegrasyonlar bulunuyor. Seyahat sırasında ortaya çıkan sorunlarda ise insan desteğinin bir süre daha belirleyici olacağını düşünüyoruz. Bu desteği isteyen kurumlar için deneyimli ekipler önemini koruyacak. Yapay zekâ işlemleri kolaylaştırırken güvenin; tutarlı hizmet, doğru iletişim ve sorun anında sorumluluk alınmasıyla oluştuğunun bilincindeyiz. Teknoloji yatırımlarımızı ekibimizin desteğiyle birlikte geliştiriyoruz. VikingOn'un seyahat ve masraf yönetimi yeteneklerini geliştirirken ekibimizin bilgi, iletişim ve problem çözme becerilerine yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Gelecekteki konumumuzu; seyahati bilen, müşteriyi anlayan, güven veren, problemi sahiplenen ve yapay zekâyı günlük işinin doğal parçası haline getiren bir kurum olarak geliştirmek istiyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını ve operasyon deneyimimizi dijital çözümlerimizin gelişimine aktarmayı hedefliyoruz. Global gelişmeleri takip ederken sahadan öğrendiklerimizle teknolojinin kullanımına ve geliştirilmesine katkı vermeyi önemsiyoruz. VikingOn'un teknolojik yeteneklerini artırırken Viking Turizm'in ulaşılabilir, şeffaf ve güvenilir hizmet anlayışını korumaya odaklanıyoruz.



Ahmet Yazıcı / Sea Genesis Group / Yönetim Kurulu Başkanı

Kruvaziyer turizminde yaklaşık 27 yıllık uluslararası deneyimimizi, teknoloji ve dijital dönüşümle birleştirerek faaliyetlerimizi sürdürüyor; CruiseScanner platformumuzda yaklaşık 60 kruvaziyer şirketinin 100 bini aşkın seyahat ürününü dijital ortamda sunuyoruz

Sea Genesis Group olarak, kruvaziyer turizminde yaklaşık 27 yıllık uluslararası deneyimimizi, teknoloji ve dijital dönüşümle birleştirerek faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Türkiye ve İngiltere merkezli yapılanmamızla kruvaziyer turizmi, uluslararası otel rezervasyonları, feribot taşımacılığı, tur operatörlüğü ve dijital seyahat teknolojileri alanlarında hizmet veriyoruz. Bugün Türkiye'de 22 uluslararası kruvaziyer markasının temsilciliğini yürütüyor, 1.000'in üzerinde seyahat acentesine ulaşan B2B dağıtım ağımızla sektörün önemli tedarikçilerinden biri olarak faaliyet gösteriyoruz. Dijital ekosistemimizin merkezinde CruiseScanner, LookBeds, SGGBook, YolcuGemisi ve Ferry724 platformlarımız bulunuyor. Özellikle CruiseScanner ile yaklaşık 60 kruvaziyer markasının 100.000'den fazla seyahat ürününü tek platformda buluşturuyor, gerçek zamanlı fiyatlandırma, müsaitlik sorgulama ve online rezervasyon imkânı sağlıyoruz. Teknolojik altyapımızı uluslararası API entegrasyonları ve B2B/B2C dağıtım sistemleri üzerine kuruyoruz. Amacımız yalnızca seyahat ürünleri satan bir turizm şirketi olmak değil, Türkiye'den dünyaya açılan, teknoloji üreten ve küresel seyahat pazarına entegre bir dijital turizm ekosistemi oluşturmak. Sea Genesis Group olarak seyahat platformu yaklaşımımızı, farklı turizm ürünlerini birbirinden bağımsız hizmetler olmaktan çıkarıp entegre bir dijital ekosistemin parçaları hâline getirmek üzerine kuruyoruz. CruiseScanner ile dünya genelindeki kruvaziyer seçeneklerini, LookBeds ile uluslararası otel rezervasyonlarını, Ferry724 ile feribot ulaşımını, SGGBook ile seyahat acentelerine yönelik B2B rezervasyon ve dağıtım hizmetlerini dijital ortamda sunuyoruz. Platformlarımızın en önemli özelliği, uluslararası tedarikçilerle kurduğumuz API entegrasyonları sayesinde güncel fiyat, müsaitlik ve rezervasyon süreçlerini hızlı ve merkezi bir yapıda yönetebilmemiz. Böylece hem bireysel tüketicilere hem de seyahat acentelerine geniş ürün çeşitliliği, operasyonel verimlilik ve rekabetçi fiyat avantajı sağlıyoruz. Özellikle kruvaziyer, uçak, otel, transfer ve destinasyon hizmetlerinin bir arada sunulabildiği entegre seyahat çözümlerine odaklanıyoruz. Hedefimiz, kullanıcıların seyahatlerini farklı platformlarda ayrı ayrı planlamak zorunda kalmadığı, tüm ihtiyaçlarına tek bir dijital ekosistem üzerinden ulaşabildiği bir yapı oluşturmak. Biz seyahat teknolojilerini yalnızca bir satış kanalı olarak değil, turizm sektörünün gelecekteki dağıtım ve hizmet modelinin temel altyapısı olarak görüyoruz. Dijital seyahat platformlarının en önemli avantajı, tüketicinin tüm seyahat alternatiflerine tek noktadan, hızlı, şeffaf ve karşılaştırılabilir şekilde ulaşabilmesidir. Özellikle kruvaziyer turizminde gemi, rota, kabin kategorisi, tarih ve fiyat seçeneklerinin anlık görüntülenebilmesi satın alma kararını önemli ölçüde kolaylaştırıyor. Sea Genesis Group olarak geliştirdiğimiz CruiseScanner ve diğer dijital platformlarımızda kullanıcıların ihtiyaçlarına uygun alternatifleri sunmayı hedefliyoruz. Dinamik fiyatlandırma, erken rezervasyon fırsatları ve dönemsel kampanyalar sayesinde tüketiciler bütçelerine en uygun seyahati planlayabiliyor. Bizim için müşteri sadakatinin temelinde yalnızca rekabetçi fiyat değil, güvenilir hizmet, doğru bilgilendirme ve satış sonrası destek bulunuyor.

Sea Genesis Group olarak temel hedefimiz, Türkiye'de kruvaziyer turizminin dijital dönüşümüne öncülük ederken uluslararası pazarlarda da güçlü bir teknoloji ve turizm markası oluşturmaktır. CruiseScanner ile kruvaziyer rezervasyonlarında oluşturduğumuz dijital altyapıyı, LookBeds ile konaklama, Ferry724 ile feribot taşımacılığı ve diğer seyahat hizmetlerimizle genişletiyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni API entegrasyonları, yapay zekâ destekli satış çözümleri ve uluslararası iş birliklerine odaklanacağız

Turizm sektöründe dijitalleşme, geleneksel acenteciliği ortadan kaldırmıyor; aksine acentelerin iş yapış biçimlerini dönüştürüyor. Tüketiciler artık seyahatlerini öncelikle dijital kanallarda araştırıyor, fiyat karşılaştırıyor ve rezervasyonlarını mümkün olduğunca hızlı tamamlamak istiyor. Bununla birlikte özellikle kruvaziyer gibi uzmanlık gerektiren ürünlerde profesyonel seyahat danışmanlığının önemi devam ediyor. Biz Sea Genesis Group olarak B2B ve B2C kanallarını birbirini tamamlayan bir yapı içerisinde konumlandırıyoruz. CruiseScanner aracılığıyla hem bireysel tüketicilere hem de seyahat acentelerine geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Geleceğin başarılı modeli, dijital teknolojiyi insan deneyimi ve uzmanlığıyla birleştiren hibrit satış yapısı olacaktır. Küresel seyahat endüstrisinde online rezervasyon kanalları büyümeye devam ederken Türkiye de dijital dönüşüm açısından önemli bir potansiyel taşıyor. Özellikle mobil kullanım alışkanlıkları, online ödeme sistemlerinin gelişimi ve tüketicilerin fiyat karşılaştırma eğilimi bu dönüşümü hızlandırıyor. Ancak Türkiye'de kruvaziyer turizminin dijitalleşme sürecinin henüz gelişme aşamasında olduğunu düşünüyorum. Sea Genesis Group olarak CruiseScanner platformumuzda yaklaşık 60 kruvaziyer şirketinin 100 bini aşkın seyahat ürününü dijital ortamda erişilebilir hale getirmemiz, bu alandaki önemli yatırımlarımızdan biri. Türkiye'nin güçlü turizm tecrübesini teknolojiyle birleştirerek uluslararası ölçekte rekabet edebilecek platformlar geliştirebileceğine inanıyorum. Yapay zekânın turizm sektöründe önümüzdeki dönemin en önemli dönüşüm araçlarından biri olacağına inanıyorum. Artık kullanıcılar yüzlerce seyahat alternatifi arasında kaybolmak yerine bütçelerine, ilgi alanlarına ve seyahat alışkanlıklarına uygun önerilere saniyeler içerisinde ulaşmak istiyor. Özellikle kruvaziyer sektöründe yapay zekâ destekli rota önerileri, kişiselleştirilmiş gemi ve kabin seçimleri, akıllı fiyat analizleri ve otomatik müşteri hizmetleri ön plana çıkacak. Sea Genesis Group olarak teknoloji yatırımlarımızı bu gelişmeler doğrultusunda şekillendirmeyi hedefliyoruz. Gelecekte seyahat platformları yalnızca rezervasyon yapılan internet siteleri değil, seyahatin her aşamasında kullanıcıya rehberlik eden akıllı dijital asistanlara dönüşecek. Sea Genesis Group olarak temel hedefimiz, Türkiye'de kruvaziyer turizminin dijital dönüşümüne öncülük ederken uluslararası pazarlarda da güçlü bir teknoloji ve turizm markası oluşturmaktır. CruiseScanner ile kruvaziyer rezervasyonlarında oluşturduğumuz dijital altyapıyı, LookBeds ile konaklama, Ferry724 ile feribot taşımacılığı ve diğer seyahat hizmetlerimizle genişletiyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni API entegrasyonları, yapay zekâ destekli satış çözümleri ve uluslararası iş birliklerine odaklanacağız. Amacımız yalnızca seyahat ürünleri satan bir platform olmak değil; acenteleri, tur operatörlerini, tedarikçileri ve son tüketicileri aynı dijital ekosistemde buluşturan, Türkiye'den dünyaya açılan güçlü bir seyahat teknolojileri grubu yaratmaktır.



Ebru Çalışkan / Voyazia Travel / Genel Müdür

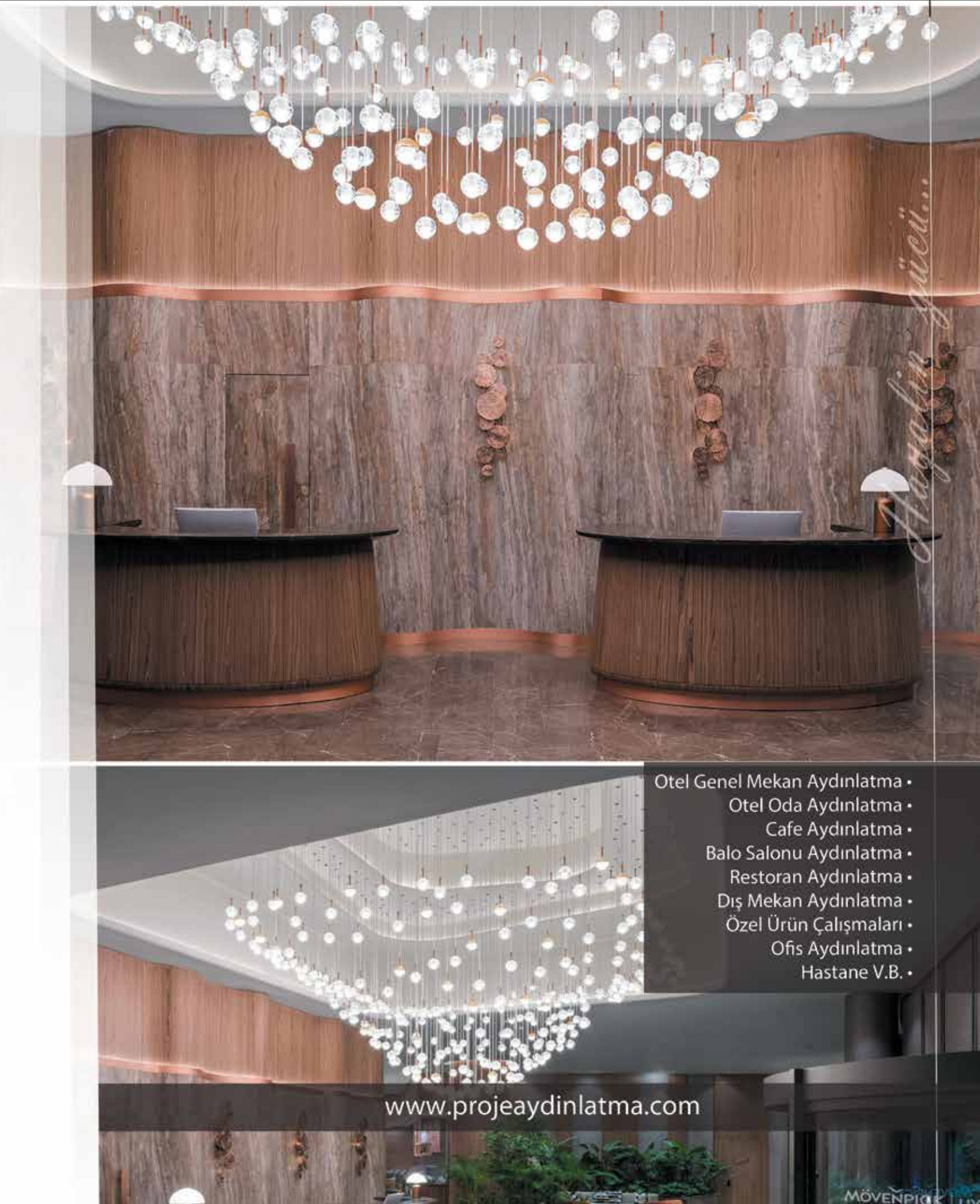
Voyazia olarak, sektördeki köklü operasyonel deneyimimizi teknoloji odaklı hizmet anlayışımızla birleştirerek, müşterilerimize güvenilir, kaliteli ve farklı yaşam tarzlarına hitap eden seyahat deneyimleri sunuyoruz

Voyazia, 2023 yılında kurulmuş olup TÜRSAB 16298 belge numaralı A Grubu seyahat acentesi unvanıyla seyahat tutkunlarına yurt içi ve yurt dışı odaklı nitelikli seyahat deneyimleri sunmaktadır. Sektördeki köklü operasyonel deneyimimizi teknoloji odaklı hizmet anlayışıyla birleştirerek, müşterilerimize güvenilir, kaliteli ve farklı yaşam tarzlarına hitap eden alternatifler sunmayı hedefliyoruz. Faaliyet alanlarımız kapsamlı bir yelpazeyi içermektedir: Yurt dışı kültür turları, tematik ve kişiye özel seyahat programları, farklı destinasyonlara yönelik paket turlar ve uluslararası gemi (cruise) turları ana hizmet alanlarımızı oluşturmaktadır. Geniş destinasyon ağımızla, farklı seyahat beklentilerine ve bütçelerine uygun esnek çözümler sunuyoruz. Teknolojik altyapı tarafında ise hem son kullanıcı hem de arka plan operasyon süreçlerini kolaylaştıran modern bir dijital mimari kullanıyoruz. Müşteri deneyimini ve memnuniyetini odağına alan kendi yazılım yatırımımız sayesinde, tüm operasyonumuzu uçtan uca dijitalize edilmiş bir sistem üzerinden yürütüyoruz. Platformumuz bugün itibarıyla aylık ortalama 10 bin aktif kullanıcıya ulaşmakta ve genişleyen hizmet ağıyla büyümeye devam etmektedir. Voyazia.com olarak seyahat sektörüne yalnızca tur ve tatil ürünlerinin listelendiği klasik bir web sitesi olarak değil; farklı seyahat bileşenlerini tek bir dijital ekosistemde buluşturan bütünsel bir "Seyahat Platformu" anlayışıyla yaklaşıyoruz. Temel amacımız, kullanıcılarımızın karmaşık seyahat planlama süreçlerini basitleştirmek, farklı ürün alternatiflerine tek noktadan erişim sağlamak ve rezervasyon deneyimini erişilebilir kılmaktır. Platformumuzun merkezinde; kültür turları, paket turlar, gemi turları ve yerel deneyimlerin kullanıcıya şeffaf biçimde sunulması yer alır. Teknolojik gelişim stratejimizde, küresel ve yerel farklı tedarikçi sistemleriyle tam entegre çalışabilen, ürün çeşitliliği hızla artırılabilir ve operasyonel süreçleri verimli şekilde yönetilebilir bir altyapı oluşturmayı önemsiyoruz. Bu mimari; ürün ve fiyat bilgilerinin anlık güncelliğini sağlama, manuel operasyonel işlem ihtiyacını en aza indirme ve müşterilerimize konaklamadan ulaşıma, yerel turlardan yan hizmetlere kadar tamamen entegre, sorunsuz ve bütünsel bir seyahat deneyimi sunma imkânı tanımaktadır. Dijital seyahat planlamasının temel değeri; müşterilerin kendi ihtiyaçlarına en uygun seçeneklere hızlı, kolay ve şeffaf biçimde ulaşabilmesidir. Voyazia.com olarak hedefimiz, seyahat araştırmasından ürün karşılaştırmasına ve nihai rezervasyon aşamasına kadar uzanan süreci kullanıcı odaklı ve pürüzsüz hâle getirmektir. Sürdürülebilir müşteri sadakatinin (loyalty) yalnızca anlık indirimlerle değil, kullanıcıya sürekli değer sunan bir dijital tecrübeyle sağlanacağına inanıyoruz. Kullanıcı dostu arayüz, güvenilir tedarikçi ağı, satış sonrası kesintisiz destek ve kişiselleştirilmiş teklifler, tekrar satın alma oranlarını ve uzun vadeli müşteri bağlılığını doğrudan artıran temel unsurlardır.

Gelecek dönem stratejilerimizi, ürün portföyümüzü genişletmek, API ve dijital altyapı yatırımlarımızı güçlendirmek, veri odaklı müşteri deneyimini geliştirmek ve pazarda farklılaşma yaratmak olarak belirtebiliriz. Uzun vadeli vizyonumuz; güçlü entegrasyon kabiliyeti ve müşteri odaklı dijital deneyimi birleştirerek, Türkiye'den uluslararası pazarlara açılan, rekabetçi, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir seyahat platformu olmaktır

Seyahat sektöründe satış kanallarının hızla dijital dünyaya kaydığını; kullanıcı tercihlerinin hız, fiyat şeffaflığı, kolay karşılaştırma ve kişiselleştirilmiş deneyim ekseninde biçimlendiğini gözlemliyoruz. Güncel sektör araştırmaları, tüketicilerin avantajlı fiyat ve pratiklik beklentisiyle çevrim içi kanallara yöneldiğini, ancak karmaşık turlarda güven ve kişisel danışmanlık ihtiyacı nedeniyle geleneksel kanalların da belirli segmentlerde önemini koruduğunu göstermektedir. Geleneksel acenteler ve çağrı merkezleri; özel tasarlanmış rotalarda, yüksek bütçeli seyahatlerde ve satın alma öncesi birebir danışmanlık arayan müşteri grubunda varlığını sürdürmektedir. Yeni nesil dijital platformlar ve pazar yerleri (marketplace) ise geniş ürün yelpazesi, anlık müsaitlik takibi, 7/24 erişim ve hızlı rezervasyon avantajlarıyla öne çıkmaktadır. Süper-uygulamalar (super-app) ise seyahati ulaşım, konaklama, aktivite ve finansal çözümlerle birleştirerek müşteri etkileşimini maksimuma çıkarmaktadır. Voyazia olarak biz, dijital platform ölçeklenebilirliğini güçlü tedarikçi ağımız ve API entegrasyonlarımızla birleştiriyoruz. Gelecekte rekabet avantajının tek bir kanala bağlı kalmaktan değil; fiziki ve dijital kanalları müşteri ihtiyacına göre entegre eden hibrit ve tutarlı bir hizmet modelinden geleceğine inanıyoruz. Güncel sektör analizleri, küresel online seyahat pazar büyüklüğünün 700 milyar USD barajını aştığını göstermektedir. Türkiye pazarının ise yaklaşık 5–8 milyar USD bandında bir hacme ulaştığı tahmin edilmektedir. Voyazia.com olarak bu pazardaki büyümeyi stratejik bir fırsat olarak görüyoruz. Özellikle uluslararası tur ve envanter tedarikçileriyle kurduğumuz API entegrasyonları sayesinde, ürün çeşitliliğimizi artırmayı ve anlık veri yönetimini güçlendirmeyi hedefliyoruz. Amacımız, Türkiye'nin turizm potansiyelini modern dijital dağıtım kanallarıyla buluşturarak hem yerel hem de küresel ölçekte rekabetçi ve ölçeklenebilir bir platform olmaktır. Üretken yapay zeka, büyük veri analitiği ve dijital seyahat asistanları, sektörün dönüşümündeki ana itici güçlerdir. Bu teknolojiler yalnızca operasyonel verimliliği artırmakla kalmayıp kullanıcıların seyahati keşfetme, planlama ve deneyimleme biçimlerini kökten değiştirmektedir. Yapay zeka destekli asistanlar; doğal dilde ifade edilen bütçe, ilgi alanı ve tarih tercihlerine göre anında kişiye özel rotalar oluşturabilmektedir. Gelecekte bu sistemlerin yalnızca öneri sunmayıp kullanıcı onayıyla fiyat karşılaştırması ve rezervasyon işlemlerini otonom olarak tamamlaması beklenmektedir. Büyük veri analitiği ise müşteri eğilimlerini doğru okuyarak dinamik fiyatlandırma ve kişiye özel kampanya kurgulamayı mümkün kılar. Önümüzdeki dönemde seyahat teknolojilerinin evrimi üç ana başlıkta şekillenecektir: **Akıllı ve Kişiselleştirilmiş Deneyim:** İhtiyaca göre anlık şekillenen dinamik platform yapısı. **Bütünleşik Ekosistemler:** Tur, konaklama, ulaşım, transfer ve sigorta gibi tüm seyahat bileşenlerinin gelişmiş API altyapıları üzerinden tek bir platformda kesintisiz ve esnek biçimde entegre edilmesi. **Otonom Süreç Yönetimi:** Yapay zekanın seyahat sırasındaki değişiklikleri ve talepleri anlık yönetmesi. Voyazia.com olarak yapay zekayı, insan dokunuşunu ikame eden değil; hizmet kalitemizi, veri odaklı karar alma yeteneğimizi ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkaran stratejik bir kaldıraç olarak konumlandırıyoruz. Voyazia.com'un gelecek dönem stratejisi; ürün portföyünü zenginleştirmek, uluslararası tedarikçi ağını genişletmek ve teknoloji odaklı, yüksek ölçeklenebilirliğe sahip bir dijital seyahat platformu inşa etmek üzerine kuruludur. Önümüzdeki döneme ait temel büyüme eksenlerimiz şunlardır: **Ürün Portföyünün Genişletilmesi:** Gemi ve yurt dışı kültür turlarımızın yanı sıra yerel deneyimler, tematik geziler ve tamamlayıcı seyahat hizmetlerini (ancillary) platforma entegre ederek ürün yelpazemizi derinleştirmek. **API ve Dijital Altyapı Yatırımları:** Global tedarikçilerden anlık fiyat, içerik ve müsaitlik verisini otomatik çeken API altyapımızı güçlendirerek operasyonel verimliliği ve veri güncelliğini maksimum seviyede tutmak. **Veri Odaklı Müşteri Deneyimi:** Yapay zeka ve büyük veri analitiğinden yararlanarak kullanıcılara kişiselleştirilmiş seyahat önerileri sunmak ve dönüşüm oranlarını artırmak. **Pazarda Farklılaşma:** Konumlanmamızı yalnızca fiyat rekabetine dayandırmak yerine; geniş ürün çeşitliliği, kesintisiz dijital altyapı, güvenilir tedarikçi ağı ve kaliteli satış sonrası destek bileşimiyle sağlamak. Uzun vadeli vizyonumuz; güçlü entegrasyon kabiliyeti ve müşteri odaklı dijital deneyimi birleştirerek, Türkiye'den uluslararası pazarlara açılan, rekabetçi, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir seyahat platformu olmaktır.

PROJE AYDINLATMA





Cansu Varlık / Wtatil /
Yönetim Kurulu Başkanı

Sektörün farklı alanlarında yatırımları bulunan güçlü bir yapının parçası olan Wtatil, teknolojiyi dışarıdan tüketen değil, kendi ihtiyaçları doğrultusunda üreten bir turizm grubu olarak sektörde fark yaratmayı hedefliyor

Wtatil olarak, turizm ile teknolojiyi bir araya getiren, sektörün farklı alanlarında yatırımları bulunan güçlü bir yapının parçasıyız. Yurt dışı tur operatörlüğü başta olmak üzere, ortağımız Honest Holding ve ilişkili grup şirketleri aracılığıyla otelcilik, kruvaziyer turizmi, restoran ve kafe işletmeciliği, otobüs taşımacılığı, sıcak hava balonu ve vize hizmetleri gibi turizmin birçok farklı alanında faaliyet gösteriyoruz. Grup şirketimiz Reserwation Teknoloji A.Ş., yalnızca turizm teknolojileri geliştirmek amacıyla faaliyet gösteriyor. Tamamen kendi yatırımlarımızla geliştirdiğimiz yazılım ve teknolojik altyapımızı grup bünyesinde kullanıyoruz. Bugün 1.700'den fazla seyahat acentesi, kendi geliştirdiğimiz dijital rezervasyon sistemimizi aktif olarak kullanıyor. Teknolojiyi dışarıdan tüketen değil, kendi ihtiyaçları doğrultusunda üreten bir turizm grubu olarak sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz. Seyahat platformu yaklaşımımızın temelinde, bir seyahat acentesinin ihtiyaç duyduğu tüm ürün ve hizmetleri tek bir dijital ekosistemde buluşturmak yer alıyor. Platformumuzda 3.000'den fazla yurt dışı tur ürünü ve 30.000'in üzerinde kalkış tarihi sunuyoruz. Ayrıca 30'dan fazla tedarikçi entegrasyonuyla 2.800.000'den fazla otel ve konaklama seçeneğini acentelerimizin erişimine açıyoruz. Uçak bileti, vize, transfer, seyahat sigortası, günlük turlar ve yerel deneyimler gibi tamamlayıcı hizmetleri de aynı platformda bir araya getiriyoruz. Amacımız, bir seyahat acentesinin müşterisine uçtan uca seyahat hizmeti sunabilmesi için ihtiyaç duyduğu tüm ürünleri tek bir sistem üzerinden erişilebilir hale getirmek. Dijitalleşmenin seyahat sektörüne sağladığı en önemli avantajlar hız, şeffaflık ve kişiselleştirmedir. Wtatil olarak teknolojiyi yalnızca rezervasyon süreçlerinde değil, seyahat deneyiminin her aşamasında kullanmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz Wizzy adını verdiğimiz dijital seyahat asistanımız, misafirlerimize seyahat programları, günlük aktiviteler, buluşma noktaları ve ihtiyaç duyabilecekleri bilgilere kolayca ulaşabilecekleri kişiselleştirilmiş bir seyahat deneyimi sunuyor. Yeni nesil dijital seyahat rehberi platformumuz Guide Reserwation ise destinasyonlar, şehirler ve tur programları hakkında kapsamlı içerikler sunarak seyahat planlamasını kolaylaştırıyor. Erken rezervasyon kampanyaları, dinamik fiyatlandırma ve esnek ödeme seçenekleriyle birleşen bu teknolojik yaklaşımımız sayesinde misafirlerimize yalnızca avantajlı fiyatlar değil, seyahat öncesinden dönüş sonrasına kadar devam eden bütünleşik bir hizmet deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Bizim için müşteri sadakati, yalnızca uygun fiyatla değil, seyahatin her aşamasında oluşturduğumuz güven ve kaliteli deneyimle kazanılıyor.

2027 yılı, Wtatil için teknoloji yatırımlarımızın uluslararası ölçekte karşılık bulacağı önemli bir dönüm noktası olacak. Önümüzdeki birkaç hafta içerisinde Reserwation Teknoloji A.Ş. tarafından geliştirilen kruvaziyer rezervasyon yazılımımızı tüm acentelerimizin kullanımına sunuyoruz. 2027'nin hemen başında ise Türkiye'nin önde gelen incoming operatörlerinden Honest Global'in sektörel bilgi birikimiyle geliştirdiğimiz incoming modülümüzü devreye alacağız. Böylece outgoing, incoming, konaklama, ulaşım ve kruvaziyer hizmetlerini aynı teknoloji ekosisteminde buluşturarak gerçek anlamda 360 derece turizm hizmeti sunan bir platform olmayı hedefliyoruz

Turizm sektöründe dijitalleşme hızla ilerlese de geleneksel seyahat acentelerinin önemini koruduğuna inanıyoruz. Özellikle yurt dışı turları gibi kapsamlı seyahat ürünlerinde tüketiciler, profesyonel danışmanlık ve güven unsurunu ön planda tutuyor. Wtatil olarak geleneksel acentecilik ile dijital platformları birbirine rakip değil, birbirini tamamlayan yapılar olarak görüyoruz. 1.700'den fazla aktif acentemizi kendi geliştirdiğimiz teknolojik altyapıyla destekleyerek onların dijital dönüşümüne katkı sağlıyoruz. Son geliştirdiğimiz dijital misafir bilgilendirme sistemimiz sayesinde seyahat acenteleri, misafirlerine tur programlarını, uçuş ve konaklama bilgilerini, buluşma noktalarını ve seyahat belgelerini tek bir dijital platform üzerinden sunabiliyor. Böylece basılı evrak ihtiyacını azaltırken misafirlerin seyahat bilgilerine her an erişebilmesini sağlıyoruz. Bizim vizyonumuz, teknolojinin seyahat acentelerinin yerini aldığı değil, onları daha güçlü ve rekabetçi hale getirdiği bir turizm ekosistemi oluşturmak. Küresel seyahat sektörü büyük bir dijital dönüşüm yaşıyor. Phocuswright verilerine göre 2025 yılında dünya genelindeki online seyahat rezervasyonlarının 1,07 trilyon dolara ulaşması öngörülüyor. 2026 yılında ise toplam seyahat rezervasyonlarının yaklaşık %65'inin dijital kanallardan gerçekleşmesi bekleniyor. Türkiye'de de benzer bir büyüme görüyoruz. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2025 yılında e-ticaret hacmi 4,5 trilyon TL'yi aşarken yalnızca havayolu sektörünün e-ticaret hacmi 285 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye, turizmde dünyanın önde gelen ülkelerinden biri. Artık turizm teknolojilerinde de söz sahibi olmalı. Güçlü turizm altyapımızı teknoloji üretimiyle birleştirerek yalnızca yabancı platformları kullanan değil, kendi yazılımlarını geliştiren ve uluslararası pazarlara teknoloji ihraç eden bir ülkeye dönüşmeliyiz. Wtatil olarak kendi teknolojilerimizi üretmemizin arkasında da bu vizyon bulunuyor. Yapay zekânın turizm sektöründe yalnızca müşteri deneyimini değil, şirketlerin yönetim ve karar alma süreçlerini de kökten değiştireceğine inanıyoruz. Wtatil olarak bu dönüşümü kendi bünyemizde başlattık. 2026 yılı bütçemizi, tüm forecast ve revize bütçelerimizi, satış ve finansal tahminlerimizi kendi geliştirdiğimiz yapay zekâ altyapısıyla oluşturduk. Sistemimiz, günlük, haftalık, aylık ve çeyreklik analizlerle departmanlarımıza düzenli raporlar ve öngörüler sunacak şekilde tasarlandı. 2027 yılında hedefimiz, yapay zekâyı birçok departmanımızın karar mekanizmalarına entegre ederek operasyonel verimliliği artırmak, insan kaynaklı hataları en aza indirmek ve tahmin doğruluğunu mümkün olan en yüksek seviyeye taşımak. Gelecekte rekabetin yalnızca fiyat ve ürün çeşitliliği üzerinden değil, veriyi doğru analiz eden, geleceği öngörebilen ve yapay zekâyı iş süreçlerine entegre edebilen şirketler arasında yaşanacağına inanıyoruz. 2027 yılı, Wtatil için teknoloji yatırımlarımızın uluslararası ölçekte karşılık bulacağı önemli bir dönüm noktası olacak. Önümüzdeki birkaç hafta içerisinde, Reserwation Teknoloji A.Ş. tarafından geliştirilen kruvaziyer rezervasyon yazılımımızı tüm acentelerimizin kullanımına sunuyoruz. Yeni kruvaziyer gemimizin teknolojik altyapısını da tamamen kendi bünyemizde geliştirdik. Misafirlerin kabin numarasına kadar seçim yapabildiği bu sistemle, Türkiye'de benzerine az rastlanan kapsamda bir teknoloji ortaya koyuyoruz. Kendi gemimiz ve kendi yazılımımızla global kruvaziyer pazarına açılıyoruz. 2027'nin hemen başında ise Türkiye'nin önde gelen incoming operatörlerinden Honest Global'in sektörel bilgi birikimiyle geliştirdiğimiz incoming modülümüzü devreye alacağız. Böylece outgoing, incoming, konaklama, ulaşım ve kruvaziyer hizmetlerini aynı teknoloji ekosisteminde buluşturarak gerçek anlamda 360 derece turizm hizmeti sunan bir platform olmayı hedefliyoruz.

SENKRON | HR

OTELİNİZİN İNSAN KAYNAKLARI SÜREÇLERİ TEK PLATFORMDA

Tekrarlayan operasyonları Senkron HR ile dijitalleştirin;
çalışan, zaman ve performans yönetiminde kontrolü elinize alın.

- HR Temel Modüller
- HR Mobil (Yönetici - Personel)
- HR Bütçe
- Full Entegrasyon (Api Desteği)
- Puantaj, Biyometrik/Mobil PDKS
- HR Yetenek Değerlendirme (9 Box Grid)
- Çalışan Değerlendirme
- Eğitim Yönetimi (QR Mobil Destekli)
- Mobil Talep ve Onay Yönetimi
- İşe Alım (QR Aday Başvuru)



SENKRON
A Senkron Tech Company

www.senkron.net



Emrullah Tana / Tana Travel / Managing Director

Tana Travel olarak, bedbank ile konaklama tedariğini ve uluslararası dağıtım ağını güçlendirirken, Avenzo Tech ile AI tabanlı seyahat teknolojileri geliştiriyor; güçlü konaklama tedariğini dijital erişimle birleştirerek seyahat profesyonellerini destekliyoruz

Tana Travel'ı 2023 yılında İstanbul'da, otelleri uluslararası satış kanallarıyla buluşturan bir bedbank olarak kurduk. Acenteler, online seyahat şirketleri, tur operatörleri ve toptancılardan oluşan iş ortaklarımıza, API/XML bağlantılarımız ve rezervasyon portalımız üzerinden dünya genelinde bir milyonu aşkın tesis envanterine erişim sağlıyoruz. Konaklama tedariki ve dağıtımındaki yaklaşımımızın merkezinde, iş ortaklarımızın müşterilerine uygun ürüne kolayca ulaşması ve otellerin farklı pazarlardaki talebe erişebilmesi yer alıyor. Bu yapıyı geliştirirken kendi operasyonlarımızda karşılaştığımız teknoloji ihtiyaçları, Avenzo Tech'in doğuşuna zemin hazırladı. Tedarik bağlantılarını, veri akışını ve rezervasyon süreçlerini daha verimli yönetmek için geliştirdiğimiz çözümleri, benzer ihtiyaçları olan seyahat işletmelerinin de kullanımına sunmak istedik. Bu hedefle kurduğumuz Avenzo Tech'i 2026 yılı başında piyasaya sunduk. Bugün Tana Travel'ın sahadaki tedarik ve dağıtım deneyimi, Avenzo Tech'in yapay zeka (AI) tabanlı teknoloji yaklaşımını besliyor. API entegrasyonlarından işletmelerin kendi markalarıyla kullanabildiği rezervasyon arayüzlerine kadar uzanan modüler yapımızla, farklı iş modellerine uyarlanabilen çözümler sunuyoruz. Böylece seyahat profesyonellerini hem konaklama tedariki hem de işlerini geliştirecek teknoloji açısından destekliyoruz. Bedbank olarak dijital kanalları, konaklama tedariğini iş ortaklarımıza etkin biçimde ulaştırmak için kullanıyoruz. Tana Travel'da konaklama içeriklerini canlı fiyat ve müsaitlik olanaklarıyla seyahat profesyonellerinin satış süreçlerini destekliyoruz. Otellerin farklı kaynak pazarlara ulaşmasını da önemsiyor, Çin ve Asya Pasifik odağımızı bu doğrultuda geliştiriyoruz. Avenzo Tech ise işletmelerin bu süreçleri kendi sistemlerine bağlayabilmesi veya kendi markalarıyla bir seyahat platformu sunabilmesi için teknoloji sağlıyor. REST/XML API entegrasyonları, çoklu tedarikçi yönetimi, B2B rezervasyon altyapısı ve markaya uyarlanabilen white-label çözümler öne çıkıyor. Amaç, işletmelerin altyapıyı sıfırdan geliştirme yükünü azaltarak ürünlerine ve müşterilerine daha fazla odaklanabilmeleri. Uçtan uca dijital seyahat planlamasının ve kişiselleştirilmiş platform çözümlerinin sağladığı en önemli avantaj, kullanıcının karar verirken karşılaştığı belirsizliğin azalması. Toplam fiyat, hizmet kapsamı ve iptal koşulları açık olmalı. Kişiselleştirme, seyahat amacına uygun seçenekleri görünür kıldığında değer yaratıyor. Erken rezervasyon bütçe planlamasını ve seçeneklere erişimi kolaylaştırabilir; ancak her durumda en düşük fiyatın garantisi değildir. Dinamik fiyatlandırmayla birlikte kampanyanın esnekliği de değerlendirilmelidir. Sadakat, satın alma sonrasındaki deneyimle güçlenir. Planı değiştiğinde çözüm bulabilen müşteri, bir sonraki seyahatinde aynı markaya dönmek için güçlü bir neden edinir. Bu nedenle Tana Travel olarak bizim de en çok önem verdiğimiz konulardan birisi müşteri hizmetleridir.

Avenzo Tech bünyesinde şu anda son kullanıcıya yönelik B2C arayüzümüzü tasarlıyoruz. Kasım 2026'da bu çözümü kullanıma sunarak doğrudan tüketiciye satış yapan seyahat işletmelerinin de teknoloji ihtiyaçlarına yanıt vermeyi planlıyoruz. Tana Travel'da ürün kalitesi ve dağıtım ağı; Avenzo Tech'te entegrasyon kolaylığı ve operasyonel verimlilik önceliklerimiz

Seyahat satın alma süreci artık farklı kanalların birbirini tamamladığı bir yolculuğa dönüştü. Müşteri online araştırma yapıyor, çevresinin önerilerini değerlendiriyor, yapay zekadan destek alıyor ve rezervasyonunu mobil cihazından tamamlayabiliyor. Phocuswright'ın 2026 üçüncü çeyrek derlemesine göre, 2025'te küresel seyahat rezervasyonlarının %64'ü online kanallardan gerçekleşirken, tur ve aktivite gibi deneyimlerde bu oran %33'te kalıyor. Tedarikçilerin doğrudan dijital satışlarını da kapsayan bu veriler, dönüşümün her ürün grubunda farklı hızda ilerlediğini gösteriyor. Pazar yerleri seçenekleri karşılaştırmayı, süper uygulamalar ise farklı hizmetlere tek noktadan ulaşmayı kolaylaştırıyor. Acenteler ise kişiye özel taleplerin karşılanmasında, karmaşık seyahatlerin planlanmasında ve sorunların çözümünde önemli bir rol üstleniyor. Tana Travel olarak, güçlü konaklama tedariğini dijital erişimle birleştirerek seyahat profesyonellerini destekliyoruz. Müşterinin hangi kanaldan başladığından bağımsız olarak, yolculuğun her aşamasında tutarlı bilgiye ve güvenilir hizmete ulaşmasını önemsiyoruz. Phocuswright'ın Travel Forward 2026 çalışmasında, 2025 yılı için küresel online seyahat rezervasyonlarının hacmi 1,07 trilyon dolar olarak tahmin edilirken, bunun 408 milyar dolarlık bölümünü online seyahat acenteleri oluşturuyor. Türkiye'de ise Ticaret Bakanlığının 2025 verilerine göre yalnızca havayollarının e-ticaret hacmi 285,44 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bu göstergeler dijital satışların büyüklüğünü ortaya koyarken, turizmde sürdürülebilir büyüme için talebin seyrini de yakından izlemek gerekiyor. TÜİK'in 2026 ikinci çeyrek verilerinde turizm geliri, geçen yılın aynı dönemine göre %2,6 azalarak 15,87 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin güçlü konaklama altyapısını ve zengin turizm ürününü, farklı kaynak pazarlara erişim ve güvenilir hizmetle desteklemenin önemine inanıyoruz. Bizce önümüzdeki dönemin fırsatı, bu birikimi teknolojiyle daha erişilebilir hâle getirerek hem iş ortaklarımız hem de ülke turizmi için daha fazla değer üretmekte yatıyor. Yapay zeka, seyahat planlamasından satış ve operasyon yönetimine kadar sektörün işleyişini dönüştürüyor. Biz de AI tabanlı Avenzo Tech ile müşterilerimizin günlük operasyonlarını yapay zeka destekli araçlarla yönetmesini sağlıyoruz. Fiyat girişinden trafik analizine, akıllı önbelleklemeden dağıtım optimizasyonuna uzanan çözümlerimizle iş ortaklarımızın veriyi anlamasını, zaman kazanmasını ve daha verimli çalışmasını kolaylaştırıyoruz. Büyüme yaklaşımımızın merkezinde, iş ortaklarımızın daha verimli ve güvenle çalışması var. Tana Travel'ın bedbank olarak konaklama tedariğini ve uluslararası dağıtım ağını güçlendirirken, Avenzo Tech ile AI tabanlı seyahat teknolojileri geliştiriyoruz. Kendi ihtiyaçlarımızdan doğan bu girişimi, API bağlantılarını geliştirmek ve dijital operasyonlarını büyütmek isteyen işletmeler için güçlü bir teknoloji ortağı olarak konumlandırıyoruz. Avenzo Tech bünyesinde şu anda son kullanıcıya yönelik B2C arayüzümüzü tasarlıyoruz. Kasım 2026'da bu çözümü kullanıma sunarak doğrudan tüketiciye satış yapan seyahat işletmelerinin de teknoloji ihtiyaçlarına yanıt vermeyi planlıyoruz. Tana Travel'da ürün kalitesi ve dağıtım ağı; Avenzo Tech'te entegrasyon kolaylığı ve operasyonel verimlilik önceliklerimiz. Türkiye'den uluslararası pazarlara Tana Travel ile konaklama tedariki, Avenzo Tech ile teknoloji çözümleri sunuyoruz. Başarımızı, iş ortaklarımızın daha iyi hizmet verebilmesi ve yeni pazarlara daha kolay ulaşabilmesiyle ölçmek istiyoruz.

Coral Group Hotels'den turizmi 4 mevsime yayma hamlesi



Hakan Yılmaz

Türkiye, Yunanistan ve Mısır'da farklı segmentlerde hizmet veren Coral Group Hotels, tesislerinde operasyon sürelerini uzatarak resort konaklama anlayışında yeni bir döneme adım atıyor. Grup; uzatılan yaz sezonu, kış dönemi odaklı toplantı/kongre (MICE) altyapısı ve yenilenen wellness olanaklarıyla konuklarını yıl geneline yayılan bir tatil anlayışıyla ağırlamayı hedefliyor. Coral Group Hotels; Marvida, Seven Seas ve Xanadu markaları altında sunduğu konaklama deneyimini yaz aylarının ötesine taşıyor. Konuk profilini ve seyahat motivasyonlarını dört mevsime yaymayı amaçlayan grup, Türkiye'deki tesislerinde sezon kapanış tarihlerini ileriye taşırken; Mısır'daki otellerinde ise yıl boyunca kesintisiz hizmet vermeye devam ediyor. Coral Group Hotels, Türkiye'deki Seven Seas Hotel Life ve Marvida Family Eco tesislerinde sezon kapanışlarını bir ay ileriye taşıyarak operasyon süresine 30 gün ekledi. Grubun amiral gemilerinden Xanadu Resort Belek ise kısa süreli yıllık bakım dönemi dışında yılın 11 ayı boyunca kapılarını açık tutuyor. Operasyon sürelerinin uzaması, çalışanların yıl içinde daha uzun süre istihdam edilmesine olanak tanırken hem personelin gelir sürekliliğine hem de ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Dört mevsim turizm hamlesinin bir sonraki büyük adımı ise 2027 kış sezonunda atılacak. Kış döneminde de kapılarını açık tutması planlanan Seven Seas Hotel Life, düzenlenmiş kapalı alanları, ısıtmalı havuzları, yenilenen spa ve restoran konseptleriyle 12 ay boyunca misafir ağırlamaya hazırlanıyor. Düşük sezon olarak nitelendirilen sonbahar ve kış aylarında tesislerdeki misafir profili ve konaklama amaçları da çeşitleniyor. Bu kapsamda özellikle Xanadu Resort Belek, geniş kapasiteli ana konferans salonu, ek toplantı merkezleri ve teknik altyapısıyla kış aylarında uluslararası toplantı, kongre ve MICE gruplarının önemli adreslerinden biri hâline geliyor. Okulların açılmasıyla birlikte daha sakin ve yetişkin odaklı bir döneme giren sonbahar aylarında, zihinsel ve bedensel arınmayı hedefleyen "Mind & Body" aktiviteleri ile Spa/Wellness paketleri öne çıkıyor. Yaz aylarında deniz ve güneş odaklı seyahatler ağırlık kazanırken, sonbahar ve kış döneminde sağlıklı yaşam ile 'Mind & Body' teması ve tesislerin çevresindeki doğal güzellikler konaklama deneyiminde daha belirleyici hâle geliyor. Kış döneminde Türkiye tesislerinde ağırlıklı olarak DACH bölgesi (Almanya, Avusturya, İsviçre), İngiltere, Polonya, Rusya ve iç pazardan gelen, daha çok 50 yaş üzeri ve çocuksuz seyahat eden konuklar ağırlanıyor. Bu dönemdeki konuk profili içinde emekli ve ileri yaş grubundaki misafirler öne çıkıyor. Mısır'da faaliyet gösteren Xanadu Makadi Bay, Xanadu Club Makadi Bay ve Seven Seas Jolie Bay tesisleri ise 12 ay boyunca kesintisiz hizmet sunmayı sürdürüyor. Mısır operasyonlarında her şey dahil aile konseptlerinin yanı sıra sadece yetişkinlere özel (Adult Only) konaklama seçenekleriyle Avrupa ve Doğu Avrupa pazarlarından yoğun talep alınıyor. Kış döneminde başlıca kaynak pazarları Almanya, Avusturya, İsviçre, Polonya, Rusya ve Baltık ülkeleri oluşturuyor. Romanya, Çekya ve Slovakya'dan da talep alınırken, Birleşik Krallık son iki yılda hareketlenen pazarlar arasında yer alıyor. Coral Group Hotels COO'su Hakan Yılmaz, konuya ilişkin değerlendirmesinde şu ifadelere yer verdi: "Coral Group Hotels olarak tek bir standart marka kalıbı yerine; Marvida, Seven Seas ve Xanadu markalarımızla farklı beklentilere yanıt veren esnek bir portföy sunuyoruz. Amacımız, turizm hareketliliğini sadece yaz aylarıyla sınırlı tutmayıp kışın ve ara sezonlarda da nitelikli konaklama çözümleri üretmek. Altyapısını güçlendirdiğimiz tesislerimizde sürdürülebilirlik ve yüksek kalite standartlarımızdan ödün vermeden, misafirlerimize yılın her gününde fiyat-performans dengesinin ötesinde bir tatil deneyimi yaşatmaya devam edeceğiz."

Pegasus Hava Yolları, Çekya Hava Yolları ve Smartwings'i bünyesine kattı

Pegasus Hava Yolları, gerekli tüm yasal izinlerin alınması ve devir süreçlerinin tamamlanmasıyla birlikte Çekya Hava Yolları ve Smartwings Grubu'nu satın alma işlemlerinin resmen sonuçlandığını açıkladı. Satın almanın tamamlanması, Pegasus'un uluslararası ağını genişletme stratejisinde kritik bir dönüm noktası oluştururken, Smartwings Grubu'nun gelecekteki büyüme ivmesine de ivme kazandıracak. Ortak vizyona ve birbirini güçlendiren operasyonel yapılara sahip iki havacılık devini buluşturan bu stratejik adım, bölgedeki dengeleri değiştirmeye aday. İki hava yolunun birleşimiyle filodaki aktif uçak sayısı 175'in üzerine çıkarken, şirketlerin önceden kesinleştirdiği toplam 140 uçaklık yeni sipariş paketi, ortaklığın uzun vadeli büyüme hedeflerini gözler önüne seriyor. 1990 yılında kurulan ve 2005'ten bu yana düşük maliyetli (low-cost) iş modeliyle hava ulaşımını geniş kitleler için erişilebilir kılan Pegasus, bugün 57 ülkede 161 destinasyona uçuş düzenliyor. Şirket, küresel ölçekte en genç ve yakıt verimliliği en yüksek filolardan birine sahip. Çekya Hava Yolları (CSA) markasını da bünyesinde barındıran Smartwings Grubu ise Orta ve Doğu Avrupa'nın en köklü havacılık oyuncuları arasında yer alıyor. Özellikle tatil odaklı uçuş segmentinde uzmanlaşan grup, 20 ülkede 80 noktaya uzanan uçuş ağı ve önde gelen tur operatörleriyle kurduğu güçlü iş birlikleriyle dikkat çekiyor. Anlaşma kapsamında Smartwings, kendi markası, günlük operasyonel düzeni ve müşteri ilişkileri yönetimiyle faaliyet göstermeye devam edecek. Bununla birlikte, iki grubun birleşen yetkinlikleri sayesinde çalışanlar, misafirler ve ticari ortaklar için yeni gelişim alanları ve inovasyon fırsatları yaratılması hedefleniyor. Satın alma sürecinin tamamlanmasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Pegasus Hava Yolları CEO'su Güliz Öztürk, şu ifadeleri kullandı: "Hikâyemiz, herkesin uçabildiği bir dünya hayaliyle başladı. Bugün Pegasus Hava Yolları ve Smartwings olarak bu hayali daha da ileriye taşımak üzere bir araya geliyoruz. Birlikte daha da büyüyebilir ve her birimizin



tek başına sunabileceğinden daha fazla seçeneği misafirlerimize sunabiliriz. Her bir hava yolunun arkasındaki insanlar ve ilişkiler, bundan sonraki döneme duyduğum güvenin temelini oluşturuyor. Tüm çalışma arkadaşlarımızla birlikte bu hikâyenin yeni bölümünü yazmayı heyecanla bekliyoruz." Devir süreciyle ilgili memnuniyetini dile getiren Smartwings Kurucu Ortağı Jiří Šimáně ise konuşmasında şunlara yer verdi: "Smartwings, yıllar içinde çalışanlarının özverisi, yolcularının ve iş ortaklarının sadakatiyle inşa edildi. Bu yolculukta emeği olan herkese gönülden teşekkür ediyorum. Pegasus'un, bu güçlü yönleri ileriye taşımak, gelecekteki büyümeyi desteklemek ve her iki hava yoluyla bağlantılı herkes için kalıcı değer yaratmak adına doğru ortak olduğuna inanıyoruz."

Prontotour, 2027 erken rezervasyon kampanyasını yüzde 50'ye varan indirimlerle başlattı

Prontotour, 2027 erken rezervasyon dönemini seçili turlarda %50'ye varan indirimlerle açtı. Kültür rotalarından gemi seyahatlerine uzanan kampanya, gelecek yılın keşiflerini bugünden planlamaya davet ediyor. Roma'da bir meydan, Japonya'da yeni bir sokak, Kapadokya'da gün doğumu... Seyahat planları, takvime yazılan bir tarihle birlikte somutlaşmaya başlıyor. Prontotour, "Pronto Tour'la turla" çağrısıyla, 2027'de keşfedilecek destinasyonları şimdiden gezginlerin radarına yerleştiriyor. Erken rezervasyon kampanyası; yurt dışı turlarını, yurt içi kültür rotalarını, gemi seyahatlerini ve Kıbrıs tatillerini kapsıyor. Erken planlama, seyahat bütçesini önceden belirlemenin yanında tur kontenjanları dolmadan daha fazla rota ve hareket tarihi arasından seçim yapma fırsatı sağlıyor. Prontotour, seçili ürünlerde ücretsiz iptal imkânı ve farklı ödeme seçenekleri de sunuyor. Prontotour Pazarlama Müdürü Burcu Burgazlı, erken rezervasyonun sunduğu avantajı şöyle anlatıyor: "Erken hareket eden misafirlerimiz daha fazla şehir, tarih ve ürün alternatifi arasından seçim yapabiliyor. Özellikle talebin yüksek olduğu dönemlerde tatili erkenden planlamak, istenilen tur ve tarihte yer bulabilmek açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Yani aslında erken rezervasyon özgürce plan yapma fırsatı sunuyor." Kampanyanın merkezinde farklı şehirleri ve kültürleri tanımaya odaklanan rotalar yer alıyor. İtalya ve İspanya'dan Balkanlar ve Orta Avrupa'ya uzanan programlar; Roma, Venedik, Barselona, Madrid, Prag, Budapeşte ve Viyana gibi şehirleri keşfetme imkânı sunuyor. Japonya ve Mısır turları ile vizesiz yurt dışı seçenekleri de yeni coğrafyalar görmek isteyenleri bekliyor. Deniz tatili planlayanlar için Sharm el-Sheikh, Maldivler ve Zanzibar alternatifleri bulunuyor. Türkiye'de ise Kapadokya, Karadeniz, GAP ve Likya rotaları; tarih, doğa ve yerel kültürü buluşturuyor. Trenli seyahatler ve festival dönemlerine özel programlar, farklı mevsimlerde yola çıkmak isteyenlere seçenek sunarken Gürcistan, Azerbaycan ve Ermenistan turları, gezginleri komşu coğrafyalara çağırıyor. Tek bir yolculukta farklı ülke ve limanları görmek isteyenler için gemi turlarında 600 Euro'ya varan indirimler sunuluyor. Akdeniz, Yunan Adaları ve İskandinavya rotaları, kampanyanın seçenekleri arasında yer alıyor. Kıbrıs'ta ise yıl boyu uçak ve transfer dahil paketlerin yanı sıra yılbaşı, sömestr ve bayram dönemlerine yönelik konserli konaklama alternatifleri bulunuyor.

Türkiye, TUI'nin kış sezonunda ilk üçte

Dünyanın en büyük tur operatörü TUI, kış sezonu için yapılan yakın mesafe rezervasyonlarda Türkiye'nin üçüncü sırada yer aldığını duyurdu. İlk ikide ise Kanarya Adaları ve Mısır var. Almanya merkezli dünyanın en büyük turizm şirketi TUI, müşterilerinin 2026/2027 kış sezonu tercihleri doğrultusunda en popüler destinasyonları açıkladı. Şirketin Berlin'deki merkezinde yapılan açıklamaya göre kısa mesafede Kanarya Adaları, kış tatili rezervasyonunu TUI'den yapanlar arasında en çok tercih edilen bölge konumunu koruyor. Türkiye ise söz konusu sıralamada, Mısır'ın ardındanüçüncü sırada yer alıyor. Şirket bünyesindeki TUIfly havayolunun 1,3 milyon koltuk kapasitesinin neredeyse yarısı kış sezonunda, Kanarya Adaları'nı oluşturan Fuerteventura, Gran Canaria, Tenerife ve Lanzarote uçuşları için ayrılmış durumda. Mısır ise, Hurgada ve Şarm el-Şeyh için artan rezervasyonların yanı sıra Nil nehir turlarına yönelik yükselen taleplerle öne çıkıyor. Uzak mesafe seyahatlerde en fazla tercih edilen ülke Tayland. Onu, Dominik Cumhuriyeti, Meksika ve Hint Okyanusu'nda yer alan Mauritius Adası takip ediyor. TUI'nin açıklamasına göre, diğer Asya destinasyonlarına yönelik taleplerde de artış var. TUI Ürün Müdürü Steffen Boehnke, "Tayland artık genel olarak en sevilen kış destinasyonlarımız arasında. Aynı zamanda Vietnam ve Japonya gibi ülkelere ilgi belirgin şekilde artıyor" dedi. Boehnke, Karayipler ve Cape Verde Adaları için yapılan rezervasyonlarda da büyüme kaydedildiğini bildirdi. Şirket ülkelerle ilgili daha somut rezervasyon sayılarını ise açıklamadı. Kış aylarında birçok tatilci güneşe yönelse de, tatilini kış sporları yaparak geçirmek isteyenlerin sayısında da artış söz konusu. Şirketin verilerine göre, kış sporları odaklı tatillere olan talep şimdiden geçen yılın üzerinde çıkmış durumda. Avusturya bu alanda bir numaralı konumunu koruyor. İtalya'nın kuzeyinde yer alan Güney Tirol bölgesi ise ikinci sırada. Boehnke'ye göre müşteriler, kış tatilinde daha fazla çeşitlilik peşinde. "Klasik olarak kayağın yanı sıra birçok misafirimiz kuzey ışıkları, husky safarileri veya Laponya doğasının ortasında konaklama gibi özel deneyimler arıyor" ifadelerini kullanan TUI Ürün Müdürü, bu beklentileri karşılayan Finlandiya'nın dinamik bir gelişim gösterdiğini vurguluyor. Husky safarisi, Sibirya kurdu olarak da nitelenen Husky köpeklerinin çektiği kızaklarla soğuk ve buzlu doğada yapılan kış turizmine verilen genel ad. Avrupa'nın en büyük seyahat şirketinden geçen hafta yapılan açıklamada, rezervasyonu yapılan paket tur cirosunun, geçen yılın yüzde 7 altında kaldığı bildirilmişti. TUI, buna gerekçe olarak İran savaşının etkileri ve geç rezervasyon eğilimi gibi faktörleri gösteriyor. TUI Yönetim Kurulu Başkanı Sebastian Ebel, Çarşamba günü sona eren mali yıl için düzeltilmiş operasyonel kârın 1,2 ila 1,3 milyar euro arasında olmasını beklediğini açıklamıştı. 2024/25 döneminde bu rakam 1,4 milyar euro'nun üzerindeydi. TUI henüz bir ciro tahmini açıklamadı. Kesin verilerin 9 Aralık'ta açıklanması bekleniyor.

SunExpress, 2027 yaz sezonu Birleşik Krallık ve İrlanda uçuş programını açıkladı



Türk Hava Yolları ve Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, Birleşik Krallık ve İrlanda için 2027 yaz sezonu uçuş programını açıkladı. Hava yolu, yaz sezonunda Türkiye'nin önde gelen tatil ve turizm destinasyonlarının yanı sıra Anadolu şehirlerinden Birleşik Krallık ve İrlanda'nın önemli havalimanlarına direkt uçuşlar sunuyor. SunExpress, Antalya, İzmir, Dalaman, Çukurova, Gaziantep ve Kayseri'den Londra Gatwick, Londra Stansted, Birmingham, Manchester, Newcastle, Edinburgh, Dublin ve Cork'a düzenlediği seferlerle Akdeniz ve Ege kıyıları ile Anadolu'nun birçok şehrine doğrudan ulaşım imkânı sağlıyor. Antalya'dan Birleşik Krallık'ta Londra Gatwick, Birmingham, Manchester, Newcastle ve Edinburgh'a direkt seferler sunan SunExpress, İzmir'den Londra Gatwick, Birmingham ve Manchester ve Londra Stansted'e, Dalaman'dan ise Londra Gatwick, Birmingham, Manchester ve Newcastle'a uçuşlar düzenliyor. Çukurova, Gaziantep ve Kayseri çıkışlı uçuşlar ise Londra Stansted'e düzenleniyor. 2027 yaz sezonunda Türkiye'den İrlanda'ya direkt bağlantılarını sürdüren SunExpress, Antalya ve İzmir'den Dublin'e, İzmir'den de Cork'a seferler düzenliyor.

HOTEL TECH ANTALYA

ULUSAL İKLİMLENDİRME KONGRESİ • 2026 •

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

/hoteltechantalya

+90 242 999 11 19

PLANT EXPO

TMMOB Makina Mühendisleri Odası

HotelRunner kullanan oteller, AUTONOMOUS ONBOARDING ile artık 24 saatten kısa sürede Expedia Group'a katılabiliyor

Expedia Group, tesislerin halihazırda kullandıkları bağlantı platformundan ayrılmadan küresel seyahat pazaryerine daha hızlı ve basit bir şekilde katılmasını sağlayan AUTONOMOUS ONBOARDING™ çözümünü duyurdu. HotelRunner iş ortağı oteller, Expedia Group'un Autonomous Onboarding çözümü sayesinde artık 24 saatten kısa sürede Expedia Group'ta satışa açılabiliyor. HotelRunner, tüm dünyadan özel olarak seçilen sınırlı sayıdaki platformlardan biri olarak bu çözümde pilot ve stratejik iş ortağı olarak yer alıyor. Expedia Group'un 2025 yılı verilerine göre tesisler, sadece birkaç adımda Expedia Group'un küresel tüketici markaları ile 75.000'den fazla iş ortağı ve 200.000'den fazla seyahat acentesini kapsayan B2B dağıtım ağı genelinde gezginlere ulaşmaya başlayabiliyor. Otelciler sürece doğrudan HotelRunner üzerinden başlayabiliyor, Expedia Group sözleşmelerini inceleyip kabul ederek tesislerini bağlayabiliyor. Mevcut içerikleri, fiyatları ve müsaitlik bilgileri, ayrı bir yükleme yapmaya ya da bilgileri yeniden girmeye gerek kalmadan otomatik olarak Expedia Group'a aktarılıyor. Autonomous Onboarding şu anda tüm tesis türleri için kullanılabiliyor. Expedia Group verileri ayrıca platformda aylık ortalama 1 milyardan fazla arama[1] yapıldığını ve 415 milyonu aşkın oda gecesi rezervasyonu[2] gerçekleştirildiğini gösteriyor. Platformdaki gezginler, sektör ortalamasına kıyasla %21 daha fazla harcama yapıyor ve %11 daha uzun konaklıyor. HotelRunner, Expedia Group'un Explore 2026 konferansında sahnede yapılan ortak duyurunun ardından Autonomous Onboarding çözümünü yayına alan ilk küresel iş ortağı oldu. HotelRunner Satış ve İş Geliştirme Direktörü Rıza Kaynak, konuya ilişkin şunları söyledi: "Yeni bir satış kanalı ve talep kaynağı eklemek, yeni bir iş yükü katmanı eklemek anlamına gelmemeli. Expedia Group'un Autonomous Onboarding çözümü, dağıtım süreçlerindeki en manuel adımlardan birini kolay ve rehberli bir akışa dönüştürüyor.

İlk günden itibaren bu sürecin bir parçası olarak, otellerimizin 24 saatten kısa sürede Expedia Group'tan katma değerli satış trafiği elde etmeye başlayabilmeleri ve büyümelerini hızlandırabilmeleri için bu çözümü onlarla buluşturmaktan gurur duyuyoruz." HotelRunner için bu lansman, dağıtımdaki manuel iş yükünü ortadan kaldırmayı hedefleyen ve yakında duyurulacak daha kapsamlı bir girişimin de ilk adımlarından birini oluşturuyorBu gelişme, HotelRunner'ın Expedia Group ile uzun soluklu iş birliğini de bir adım öteye taşıyor. Expedia Group, HotelRunner'ı 2026 yılı için Elite Bağlantı İş Ortağı olarak seçmişti.

MetropolCard ve Bilet.com'dan yeni dönem



Türkiye'nin Yemek Kartı MetropolCard ile seyahat teknolojileri markası Bilet.com, yeni dönemin yol haritasını İstanbul'da düzenlenen özel lansmanla tanıttı. Hilton İstanbul Altunizade - The Cube'da gerçekleştirilen buluşmada iki markanın teknoloji, ödeme, seyahat ve kullanıcı deneyimi alanlarındaki yetkinliklerinin bir araya gelmesiyle oluşacak yeni fayda ekosistemi kamuoyuyla paylaşıldı. MetropolCard ve Bilet.com, kullanıcıların günlük yaşamdan seyahate, ulaşımdan konaklamaya, mobiliteden etkinlik ve deneyimlere kadar uzanan ihtiyaçlarını daha bütünsel bir yapıda buluşturacak yeni dönemin ilk adımını attı. 16 Ekim'de Altunizade Suites Istanbul, Curio Collection by Hilton'daki çok boyutlu dijital deneyim alanı The Cube'da gerçekleştirilen lansmanda; iş dünyasının önde gelen temsilcileri, iş ortakları, sektör paydaşları ve basın mensupları bir araya geldi. Marka stratejisi, yaratıcı iletişim ve marka deneyimi alanlarında bütünsel hizmet veren bağımsız kreatif ajans The Third Creative Club (TTCC) iş birliğiyle hayata geçirilen lansmanda, inovasyon ve teknolojiyi merkeze alan çok boyutlu dijital deneyim kurgusu, MetropolCard ve Bilet.com'un dönüşüm yolculuğunu ve ortak gelecek vizyonunu katılımcılarla buluşturdu. Gecenin merkezinde yer alan dijital deneyim kurgusunda MetropolCard'ın "Türkiye'nin Yemek Kartı" kimliğinden başlayan dönüşüm yolculuğu; çalışan faydaları, dijitalleşme, sürdürülebilirlik, PowerPay, Bilet.com, stratejik iş birlikleri, yapay zeka yatırımları ve gelecek vizyonu üzerinden anlatıldı. 81 il ve 922 ilçede, 50 bini aşkın üye iş yeriyle faaliyet gösteren MetropolCard; güçlü dijital kullanıcı ekosistemiyle yemek kartı alanında sahip olduğu deneyimi, yeni nesil fayda ve teknoloji çözümleriyle genişletiyor. Şirketin son dönemde çalışan faydaları, dijital ödeme teknolojileri, sürdürülebilirlik ve PowerPay ile elektrikli mobilite alanlarında gerçekleştirdiği yatırımlara şimdi Bilet.com'un seyahat ekosistemi de ekleniyor. Yeni dönemde hedef; kullanıcının öğle yemeğinden uçak biletine, günlük ihtiyaçlarından yurt dışı seyahatine, şehir içi ulaşımından hafta sonu planlarına kadar hayatındaki çok daha fazla ana dokunabilmek.

Bilet.com seyahatin ötesine uzanan bir ekosistem sunuyor

Bilet.com; seyahat, ulaşım, konaklama ve deneyim ihtiyaçlarını tek noktada buluşturan bir seyahat ekosistemi olarak konumlanıyor. Platform; uçak ve otobüs biletlerinden feribota, otel rezervasyonundan araç kiralama ve havalimanı transferine, İstanbulkart bakiye yüklemeden etkinlik, konser ve tiyatro biletlerine kadar farklı ihtiyaçları aynı dünyada bir araya getiriyor. Bilet.com'un mevcut ekosisteminde 450'nin üzerinde otobüs firması ve on binlerce rota bulunurken; konaklama tarafında 1,5 milyonun üzerinde otel seçeneği sunuluyor. Araç kiralama tarafında ise 200'ü aşkın firma ve binlerce teslim noktası kullanıcılarla buluşuyor. Bu yapı, MetropolCard'ın ödeme teknolojileri ve geniş kullanıcı ağıyla birlikte değerlendirildiğinde iki marka için yeni çapraz fayda, kampanya, kurumsal seyahat ve kullanıcı deneyimi modellerinin önünü açıyor.

AJet, yaz operasyonlarını Dalaman uçuşlarıyla genişletiyor

AJet, 2027 yaz sezonunda Bodrum ve Dalaman'dan Almanya'nın 5 kentine direkt seferler düzenleyecek. Türkiye'nin en genç hava yolu şirketi AJet; yaz sezonunda Milas/Bodrum Havalimanı'ndan yaptığı direkt dış hat seferlerine, Dalaman Havalimanı'nı da ekledi. AJet, Dalaman'dan Almanya'nın 5 kentine, Bodrum'dan ise Almanya'nın 3 kentine direkt seferler başlatıyor. Haftada toplam 16 karşılıklı seferle Türkiye'nin önemli turizm destinasyonlarını Almanya'ya bağlayacak olan AJet, bölgenin uluslararası erişilebilirliğini artırarak turizme katkı sağlayacak. AJet, 2027 yaz tarifesi kapsamında Dalaman Havalimanı'ndan Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart, Hannover ve Münih'e haftada 2 gün karşılıklı sefer düzenleyecek. Bodrum'dan ise Düsseldorf, Frankfurt ve Stuttgart'a haftada 2 gün karşılıklı uçuş yapacak. Haftada 16 direkt seferle, Almanya'dan Türkiye'nin gözde turizm bölgelerine hava köprüsü kurulacak. Almanya'nın kentlerine direkt Nisan 2027 itibarıyla, Milas/Bodrum başlayacak. Direkt uçuşlarla, aktarmalı uçuşlardan kaynaklı seyahat



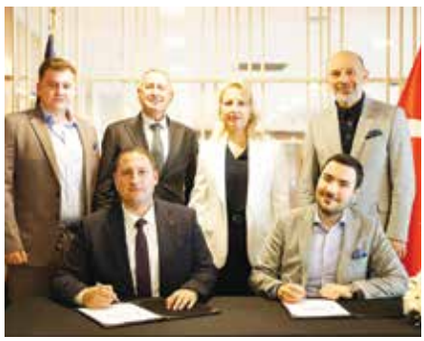
sürelerini kısaltmayı hedefleyen AJet, Bodrum ve Dalaman'ın uluslararası erişilebilirliğini artırarak bölge turizmine katkı sağlamayı amaçlıyor. Bodrum'un yanı sıra Marmaris, Fethiye ve Göcek gibi önemli turizm destinasyonlarına ulaşımı kolaylaştıracak seferlerin, Türkiye ile Almanya arasındaki turizm hareketliliğini de desteklemesi bekleniyor.

Dedeman Hospitality misafirperverliği, Kırklareli'nin ilk markalı otel yatırımıyla buluşuyor

İstanbul'a yakınlığı, stratejik konumu, gelişen sanayisi ve doğal zenginlikleriyle öne çıkan Kırklareli, Dedeman Hospitality'nin Trakya'daki büyüme yolculuğunun yeni durağı oluyor. SMK Yatırım İnşaat ve Enerji San. Tic. Ltd. Şti. iş birliğiyle Kırklareli Merkez'de hayata geçirilecek Rest & More by Dedeman Kırklareli için imzalar atıldı. Proje, Kırklareli'nin ilk markalı oteli olma hedefiyle şehrin konaklama altyapısında yeni bir dönemin kapısını aralıyor. Türkiye'nin ilk yerli otel zinciri Dedeman Hospitality, 60 yılı aşkın köklü misafirperverlik mirası ve konaklama sektöründeki deneyimiyle büyüme yolculuğunu yeni şehirler ve iş birlikleriyle sürdürürken, Trakya'daki varlığını SMK Yatırım İnşaat ve Enerji San. Tic. Ltd. Şti. ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında güçlendiriyor. Dedeman Hospitality'nin marka gücünü ve konaklama sektöründeki deneyimini bölgenin yerel yatırım birikimiyle buluşturan Rest & More by Dedeman Kırklareli; şehrin markalı konaklama seçeneklerini geliştirmeyi, artan konaklama ihtiyacına yanıt vermeyi ve yerel ekonomiye katkı sağlamayı amaçlıyor. İstanbul'a yakın konumu ve Avrupa ile kurduğu ticari bağlantılar, Kırklareli'ni Trakya'nın gelişen şehirleri arasında öne çıkarıyor. Sınır ticareti, organize sanayi bölgesinin ekonomik hareketliliği ve üniversitenin şehre kazandırdığı dinamizm, bölgenin iş seyahatleri ve ticari ziyaretler açısından taşıdığı potansiyeli destekliyor. Özellikle sanayi ve ticaret alanındaki faaliyetler, şehirdeki konaklama ihtiyacının farklılaşmasında etkili oluyor. Kırklareli'nin potansiyeli ekonomik yapısıyla sınırlı kalmıyor. Istranca Dağları'nın ormanları, İğneada'nın Karadeniz kıyısındaki doğal güzellikleri ve Dupnisa Mağarası, bölgenin doğa turizmi açısından öne çıkan değerleri arasında yer alıyor. Şehir merkezi ve ilçelerdeki tarihî yapılar, geleneksel yerleşimler ve kültürel miras da Kırklareli'nin ziyaretçilere sunduğu deneyimi çeşitlendiriyor. Bu zenginlikler, bölgeyi yalnızca iş amaçlı seyahatler için değil, doğa ve kültür odaklı ziyaretler açısından da anlamlı bir destinasyon hâline getiriyor. Bu çok yönlü yapı içerisinde planlanan yeni otel yatırımının, iş dünyasının konaklama ihtiyaçlarına yanıt vermesinin yanı sıra Kırklareli'ni keşfetmek isteyen ziyaretçiler için de markalı bir alternatif oluşturması hedefleniyor.

Yerel yatırım deneyimi, Dedeman Hospitality'nin marka gücüyle buluşuyor

Kırklareli'nde yaklaşık 30 yıldır inşaat, emlak ve gayrimenkul sektörlerinde faaliyet gösteren SMK Yatırım İnşaat ve Enerji San. Tic. Ltd. Şti. tarafından Kırklareli'nin ilk markalı oteli olma hedefiyle planlanan Rest & More by Dedeman Kırklareli, şehrin gelişen ekonomik yapısına paralel olarak çeşitlenen konaklama ihtiyaçlarına yanıt vermeyi amaçlıyor. Projenin hayata geçirilmesiyle birlikte yerel ekonomiye katkı sağlanması, istihdam olanaklarının desteklenmesi ve şehrin markalı konaklama altyapısının gelişimine katkıda bulunulması hedefleniyor. Dedeman Hospitality Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Demiray, Kırklareli yatırımına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Bugün Dedeman Hospitality'nin 60 yıllık birikimini, değişen seyahat alışkanlıklarına ve farklı misafir beklentilerine yanıt veren bir hospitality anlayışıyla geleceğe taşıyoruz. Kırklareli; İstanbul'a yakınlığı, gelişen sanayisi ve doğal zenginlikleriyle farklı alanlarda önemli bir potansiyel barındırıyor. SMK Yatırım İnşaat ve Enerji San. Tic. Ltd. Şti. ile



gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğinin, Dedeman misafirperverliğini Kırklareli ile buluştururken şehrin markalı konaklama olanaklarının gelişimine de katkı sağlayacağına inanıyoruz. Her yeni iş birliğini, markamızın birikimini farklı şehirlerin kendine özgü dinamikleriyle buluşturduğumuz yeni bir başlangıç olarak görüyoruz." SMK Yatırım İnşaat ve Enerji San. Tic. Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Kılıç ise yatırımın Kırklareli açısından taşıdığı öneme ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Kırklareli'nde 30 yıldır iş hayatının içindeyiz. Şehrimizin nasıl geliştiğini, yeni yerleşim alanlarının oluştuğunu, sanayinin büyüdüğünü ve ihtiyaçların zaman içinde nasıl değiştiğini yakından görüyoruz. İstanbul'a yakınlığımız, ticari hareketliliğimiz ve çevremizdeki doğal güzelliklerimizle Kırklareli'nin daha fazla ziyaretçi ağırlayabilecek bir potansiyele sahip olduğuna inanıyorum. Ancak bu gelişimi destekleyecek konaklama seçeneklerinin de aynı doğrultuda güçlenmesi gerekiyor. Şehrimize ilk markalı otel yatırımını kazandırma hedefiyle çıktığımız bu yolda, Dedeman gibi köklü bir markayla bir araya gelmek bizim için önemli. Kırklareli'nde yaşayan, burada üreten ve yatırım yapan biri olarak bu projenin şehrimizin geleceğine katkı sunmasını, hemşehrilerimiz için yeni iş olanakları yaratmasını ve Kırklareli'nin daha fazla kişi tarafından tanınmasına vesile olmasını diliyorum."

Van'a "The Marina Edremit A Member Of Radisson Individuals Otel" yapılması planlanıyor

Van ili Edremit (Gümüsdere) ilçesi, Yenicami Mahallesi (408 Ada, 1 Parsel , 1727,19 m2) mevkiindeki Gülşen Dağdemir tarafından yapılması planlanan "The Marina Edremit A Member Of Radisson Individuals Otel" (64 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. İlk aşamada, otel 3 yıldızlı, 25 oda kapasiteli 775,36 m² taban oturum alanına sahip, 1 bodrum kat, 1 zemin kat, 3 normal katından oluşan tek blok şeklinde projelendirildi fakat bölgenin turizm potansiyelindeki artış, konaklama talebindeki gelişmeler ve işletme ihtiyaçları doğrultusunda proje revize edildi. Yapılan revizyon kapsamında, mevcut yapı kütlesi, bina oturum alanı, kat adedi ve yapı inşaat alanında herhangi bir değişiklik yapılmaksızın, yalnızca iç mekân düzenlemeleri gerçekleştirilerek oda planları yeniden düzenlendi. Bu kapsamda, mevcut yapı içerisinde odaların yeniden planlanması suretiyle otelin 4 yıldızlı, 64 oda ve 128 yatak olarak işletilmesi öngörülüyor. Tesiste 2 adet süit oda, 1 adet engelli erişimine uygun oda ve 61 adet standart oda olmak üzere toplam 64 oda, ayrıca lobi, resepsiyon, restoran, otopark ve diğer yardımcı hizmet alanları yer alıyor. Ayrıca ilave edilen yangın merdivenleriyle



oturum alanının 776 m², inşaat alanının ise 4598 m2 olması planlanıyor. Proje alanının karşısında Marina Evleri, 68 m kuzeyinde Ulucami, 240 m kuzeyinde Edremit Limanı ve 115 m kuzeyinde İpekyolu Caddesi yer alıyor. Proje alanı bulunduğu yer itibariyle ana yollar yakınında olduğundan ulaşıma uygun bir noktada bulunuyor. Proje Bedeli: 202.467.001 TL olarak belirlendi.

RAMS Global'den Marriott iş birliğiyle İstanbul ve Gaziantep'e yeni otel yatırımları

RAMS Global, otelcilik devi Marriott International ile küresel iş birliğini Türkiye'ye taşıdı. Anlaşma kapsamında RAMS City Haliç ve RAMS City Gaziantep projeleri içerisinde toplam 210 odalı iki farklı Marriott markası yer alacak. Karma yaşam projeleriyle otelcilik konseptini birleştiren iş birliği hem iş ve turizm dünyasına hem de uzun süreli konaklama ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi bir deneyim sunacak. RAMS Global'in gayrimenkul geliştirme deneyimi ile Marriott International'ın uluslararası otelcilik markalarını buluşturan iş birlikleri, yeni yatırımlarla büyüyor. Kazakistan ve Kırgızistan'daki projelerle devam eden iş birliğini Türkiye'ye taşıyan iki şirket, İstanbul ve Gaziantep'te yeni projeler hayata geçirmek için imza attı. Ankara ve Bodrum'da da yeni otel projeleri için görüşmelerin sürdüğü belirtildi. RAMS Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Devran Bülbül ile Marriott International Hotel Development, CEE & CIS Başkan Yardımcısı Ivan Kiseev arasında imzalanan anlaşma ile RAMS City Haliç ve RAMS City Gaziantep projeleri içerisinde iki farklı Marriott markası yer alacak. RAMS City Haliç'te 100 odalı Apartments by Marriott Bonvoy, RAMS City Gaziantep'te ise 110 odalı Sheraton Hotel Gaziantep hizmet verecek. Böylece iki projede toplam 210 odalı Marriott markalı konaklama tesisi misafirleriyle buluşacak. RAMS, projelerde hem yatırımcı hem de franchise olarak yer alacak. İş birliğine ilişkin düzenlenen imza töreninde konuşan RAMS Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Devran Bülbül, şu değerlendirmelerde bulundu: "Marriott International ile farklı coğrafyalarda gerçekleştirdiğimiz iş birliklerine Türkiye'de yeni projeler eklemekten mutluluk duyuyoruz. Global otelcilik tecrübesini RAMS Global'in yenilikçi gayrimenkul vizyonuyla buluşturarak Türkiye'ye değer katacak projelere imza atıyoruz. RAMS City Haliç ve RAMS City Gaziantep içerisinde yer alacak iki farklı Marriott markası, projelerimizin yaşam, konaklama ve sosyal alanları bir araya getiren yapısını güçlendirecek. Haliç'te Apartments by Marriott Bonvoy ile uzun süreli konaklama ihtiyacına, Gaziantep'te ise Sheraton markasıyla iş dünyası, turizm ve etkinlik odaklı şehir otelciliğine yönelik iki farklı model sunacağız. Yine Ankara ve Bodrum'da hayata geçirilmesi planlanan yeni otel yatırımlarına yönelik de görüşmelerimiz sürüyor." Marriott International Hotel Development, CEE & CIS Başkan Yardımcısı Ivan Kiseev ise iş birliğine ilişkin şunları söyledi: "RAMS Global ile Kazakistan ve Kırgızistan'da başlayan iş birliğimizi, Türkiye'de yeni projelerde güçlendirerek devam ettirmekten memnuniyet duyuyoruz. Apartments by Marriott Bonvoy ve Sheraton markalarımızın RAMS City Haliç ve RAMS City Gaziantep projelerinde yer alması, farklı misafir ihtiyaçlarına yönelik iki ayrı konaklama deneyimini Türkiye'ye kazandıracak. RAMS ile devam eden iş birliğimizin önümüzdeki dönemde yeni projelerle gelişmesini hedefliyoruz." RAMS City Haliç içerisinde yer alacak Apartments by Marriott Bonvoy, daire tipi konaklama birimleri ve otel hizmetlerini bir araya getiren, özellikle uzun süreli konaklamalara yönelik bir konsept sunacak. Misafirlerin ihtiyaçlarına yönelik olarak kurgulanan tesiste gym, lounge ve grab&go hizmetlerinin yanı sıra RAMS City Haliç projesi içerisinde yer alan restoran ve kafelere erişim imkânı da bulunacak. Böylece konaklama deneyimi, RAMS City Haliç'in sunduğu günlük yaşam ve sosyal olanaklarla bütünleşecek. RAMS City Gaziantep projesinde yer alacak 110 odalı Sheraton Hotel Gaziantep ise 5 yıldızlı şehir oteli konseptiyle hizmet verecek. Otelin; iş dünyası, turizm, toplantı ve etkinlikler başta olmak üzere farklı amaçlarla Gaziantep'i ziyaret eden misafirlere ev sahipliği yapması planlanıyor. Sheraton Hotel Gaziantep, uluslararası bir otel markasının standartlarını RAMS City Gaziantep projesinin sunduğu yaşam ve ticari olanaklarla bir araya getirecek. Otelin Gaziantep'in iş ve turizm potansiyeline katkı sağlaması hedefleniyor. 38 yılı aşkın deneyimiyle uluslararası bir yatırım ve proje geliştirme grubu olarak faaliyet gösteren RAMS Global, bugün 25 binden fazla çalışanı, 4 ülkede, 9 şehirde, 100'ün üzerinde proje ve 6 milyon metrekarenin üzerinde tamamlanan inşaat alanıyla dikkat çekiyor. Şirket, gayrimenkul geliştirme alanındaki tecrübesini uluslararası otel markalarıyla gerçekleştirdiği iş birlikleriyle farklı yaşam ve konaklama deneyimlerine dönüştürüyor.



Devran Bülbül Ivan Kiseev

Taşkonak Turizm Otelcilik, 552 milyon proje bedeli ile kapasite artışına gidiyor

İstanbul İli, Fatih İlçesi, Cankurtaran Mahallesi, 71 ada, 2, 22, 24, 25, 52, 59, 63, 68, 70 nolu parseller mevkiindeki Taşkonak Turizm Otelcilik Ticaret Sanayi Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi Kapasite Artışı (58 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Mevcut durumda, 71 ada, 2, 22, 24, 25, 52, 59, 63, 68 nolu parselde 39 oda ve 78 kişi konaklama kapasiteli Turizm Konaklama Tesisi (39 oda kapasiteli) projesinin inşaatına başlandı. Proje alanında yer alan 2, 22, 24, 25, 52, 59, 63, 68 nolu parsellerde inşaat çalışmaları devam etmekte olup, 70 nolu parselde kapasite artışı planlanıyor ve üzerinde ise herhangi bir yapı veya faaliyet bulunmuyor. Bu kapsamda, 39 odaya 19 oda ilave edilerek toplamda 58 odaya çıkarılması hedefleniyor. Söz konusu planlanan kapasite artışı kapsamında; 55 oda (2 yatak), 3 bedensel engelli odası (2 yatak), toplam: 58 oda - 116 yatak, 90 kişilik lokanta, 60 kişilik alakart lokanta, 50 kişilik pasta salonu, 60 kişilik çok amaçlı salon, 1 adet kapalı yüzme havuzu, 1 adet Türk hamamı, 1 adet sauna, 3 adet masaj ünitesi, 1 adet aletli jimnastik salonu, 1 adet jimnastik salonu (3 adet), 1 adet erkek ve kadın kuaförü, 4 adet satış ünitesi bulunuyor. Proje Bedeli: 552.389.304 TL olarak belirlendi.



Castello Fontana ile Çeşme'de dört mevsim turizm dönemi



Çeşme'de hayata geçecek Castello Fontana, dünyada giderek önem kazanan deneyimsel turizm anlayışını yedi farklı disiplin etrafında şekillenen bütüncül bir modelle buluşturuyor. Sanat, kültür, tarım, gastronomi, turizm, sağlık ve eğitimi aynı çatı altında bir araya getiren proje, Çeşme'nin yalnızca yaz aylarında değil, yılın 12 ayı ziyaretçi ağırlayan uluslararası bir turizm destinasyonuna dönüşmesini hedefliyor. Castello Fontana, konaklamanın ötesine geçen deneyim odaklı yaklaşımıyla bölgenin turizm potansiyeline yeni bir boyut kazandıracak. Dünyada değişen seyahat alışkanlıkları, turizm anlayışını geleneksel tatil ve konaklama deneyiminin ötesine taşıyor. Ziyaretçiler artık yalnızca dinlenmek değil; seyahat ettikleri bölgenin kültürünü tanımak, yerel lezzetlerini keşfetmek, doğayla buluşmak ve farklı deneyimler kazanmak istiyor. Deneyimsel turizm olarak tanımlanan bu yaklaşım, ziyaretçileri destinasyonun doğal, kültürel ve sosyal yaşamıyla buluşturarak seyahati çok yönlü bir deneyime dönüştürüyor. Birleşmiş Milletler Turizm Örgütü (UN Tourism), kültür turizmine yönelik çalışmalarında yerel kültürün korunması, özgün ziyaretçi deneyimlerinin geliştirilmesi ve turizmin yerel ekonomilerle bütünleşmesinin önemine dikkat çekiyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre ise Türkiye'nin turizm geliri 2025 yılında yüzde 6,8 artışla 65,2 milyar dolara ulaştı. Turizm sektöründeki bu büyüme, destinasyonların sunduğu deneyim çeşitliliğinin ve yüksek katma değer yaratan turizm yatırımlarının önemini ortaya koyuyor. Arıkan Proje Geliştirme A.Ş. tarafından Çeşme'de hayata geçirilecek Castello Fontana, deneyimsel turizmi sanat, kültür, tarım, gastronomi, turizm, sağlık ve eğitim olmak üzere yedi ana disiplin üzerine kuruyor. Birbirini tamamlayan bu alanlar, ziyaretçilere yalnızca konaklama değil, Çeşme'nin doğal ve kültürel zenginliklerini farklı deneyimlerle keşfetme imkânı sunacak. Yaz aylarında deniz ve tatil turizmiyle öne çıkan Çeşme, Castello Fontana'nın çok yönlü yaklaşımıyla yılın farklı dönemlerinde de ziyaretçiler için güçlü bir çekim merkezi hâline gelecek. Gastronomi ve yerel üretim deneyimleri, sanat ve kültür etkinlikleri, sağlık ve iyi yaşam uygulamaları ile eğitim odaklı buluşmalar, turizm hareketliliğinin yaz sezonuyla sınırlı kalmamasına katkı sağlayacak. Proje, turizm faaliyetlerini yılın 12 ayına yayarken bölgedeki çiftçiler, yerel üreticiler, esnaf ve hizmet sektörüyle oluşturacağı ekosistem sayesinde ekonomik hareketliliğin de süreklilik kazanmasını hedefliyor. Böylece turizmin yarattığı değerin yalnızca belirli dönemlerde değil, yıl boyunca bölge ekonomisine yansıması amaçlanıyor.

Anantara ile Çeşme'nin uluslararası turizm gücü artacak

Castello Fontana'nın turizm disiplininin önemli bileşenlerinden birini, dünyanın önde gelen otel gruplarından Minor Hotels bünyesindeki Anantara markasının Türkiye'deki ilk projesi Anantara Retreat Çeşme oluşturacak. 2030 yılında kapılarını açması hedeflenen tesis, lüks konaklama deneyimini gastronomi, wellness, spa ve longevity yaklaşımıyla bir araya getirecek. Uluslararası hizmet standartlarını Çeşme'nin doğal ve kültürel değerleriyle buluşturacak Anantara Retreat Çeşme, özellikle sağlık ve iyi yaşam turizmine yönelik deneyimleriyle bölgenin yaz sezonu dışındaki turizm potansiyelini de güçlendirecek. Farklı dönemlerde seyahat eden, deneyim odaklı ve yüksek katma değer yaratan uluslararası ziyaretçi profilinin Çeşme'ye kazandırılması, projenin temel hedefleri arasında yer alıyor. Castello Fontana, yedi disiplin üzerine kurulu deneyimsel turizm modeliyle Çeşme'nin yalnızca yaz aylarında tercih edilen bir tatil noktası değil, dört mevsim yaşayan, üreten ve ziyaretçi ağırlayan uluslararası bir destinasyon olarak konumlanmasına katkı sağlayacak

Uzaq Gıda tarafından Arnavutköy'e "4 Yıldızlı Otel" yapılıyor



İstanbul İli, Arnavutköy İlçesi, Karaburun Mahallesi, 266 Ada, 19 Parsel (Yüzölçümü:3380 m2) mevkiindeki Uzaq Gıda San. Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi (116 Oda Kapasiteli Otel) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Bu kapsamda Uzaq Gıda San. Tic. A.Ş. tarafından İstanbul, Arnavutköy'de "Turizm Konaklama Tesisi (116 Oda Kapasiteli Otel)" projesi yapılması planlanıyor; proje alanında inşaat faaliyeti başlatıldı. Tapulu alan toplamda 3.380 m2 olup bu alan üzerinde 7.403 m2 toplam inşaat alanına sahip tek blok olmak üzere toplam 116 Oda kapasiteli "4 Yıldızlı Otel" olarak yapılacağı belirtiliyor. Kurulması planlanan otel projesinin inşaat işlemlerinin, inşaat süresi olarak 15 ayda tamamlanması planlanıyor. Proje Bedeli: 456.445.667 TL olarak belirlendi.

Bolu Merkez'e, 348 milyon proje bedeliyle 5 yıldızlı turizm konaklama tesisi geliyor



Bolu İli, Merkez İlçesi, Paşaköy Köyü, 3347 Ada, 6 Numaralı Parsel mevkiindeki Öz Özpolat İnşaat Emlak Tekstil Oto Kiralama Elektronik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Proje kapsamında 112 oda (2 yatak), 9 suit oda (2 yatak) ve 2 bedensel engelli odası (2 yatak toplam 123 oda ve 246 yatak planlandı. İlgili projede 50 kişilik lokanta, 130 Kişilik Alakart Lokanta, 90 Kişilik Kahvaltı Salonu, 26 Kişilik Toplantı Salonu, 3 Adet Yönetim Odası, 350 Kişilik Çok Amaçlı Salon, 22 Kişilik Oturma Salonu, 14 Kişilik Pasta Salonu, 6 Çalışma Ofisi, 8 Kişilik Okuma Mahalli, 1 Adet Satış Ünitesi, 1 Açık/Kapalı Yüzme Havuzu ve Çocuk Havuzu, Lobi Bar, Türk Hamamı, Sauna, Buhar Odası, Tuz Odası, 5 Adet Masaj Ünitesi, Sağlık Birimi, 23 Araçlık Kapalı Otopark ve 15 Araçlık Açık Otopark (34 Standart, 2 Engelli, 2 Elektrikli Araç Parkı) yapılması planlanıyor. 5 Yıldızlı turizm konaklama tesisi projesi, Bolu il merkezinin yaklaşık 4 km doğu yönünde, Paşaköy Köy Merkezinin yaklaşık 780 m kuzeydoğu yönünde bulunuyor. Proje Bedeli: 348.406.445 TL olarak belirlendi.

IHG, Avrupa'da 1.000 otele ulaştı, Türkiye'de hızla büyümeye devam ediyor

Türkiye'de 39 otelle faaliyet gösteren ve geliştirme aşamasında 17 oteli daha bulunan IHG Hotels & Resorts, Avrupa genelinde 1.000 açık otele ulaştı. Son üç yılda Avrupa portföyüne 210'dan fazla otel ekleyen grup, Türkiye'de yalnızca 2026'nın ilk yarısında yedi yeni otel açtı. Avrupa genelinde geliştirme aşamasındaki 280'den fazla oteliyle büyümesini sürdüren IHG, Türkiye'yi bölgedeki en hızlı büyüyen pazarlarından biri olarak konumlandırıyor. Dünyanın önde gelen uluslararası otel gruplarından IHG Hotels & Resorts (IHG), Avrupa'daki açık otel sayısının 1.000'i aştığını duyurdu. Son üç yılda portföyüne 210'dan fazla otel ekleyen grup, bölgedeki otel portföyünde %25'in üzerinde net büyüme kaydetti. 2025 yılında Avrupa'da otel açılışları ve yeni anlaşmalar açısından rekor seviyeye ulaşan IHG, farklı konaklama segmentlerindeki markalarıyla büyümesini sürdürüyor. IHG'nin Avrupa'daki büyümesinde Türkiye önemli bir yer tutuyor. Grubun bölgede en hızlı büyüdüğü pazarlardan biri olan Türkiye'de, sekiz farklı marka altında 39 açık otel bulunurken 17 otelin geliştirme süreci devam ediyor. IHG, 2026'nın ilk altı ayında Türkiye'de yedi yeni oteli hizmete açtı. Bu dönemde L'Union Han Istanbul, Vignette Collection by IHG'nin açılışıyla grubun koleksiyon markaları da Türkiye pazarına giriş yaptı. Antalya'da açılan voco Antalya – Konyaaltı ise markanın Türkiye'deki büyümesine katkı sağladı. IHG, yurt içi ve yurt dışı seyahat talebinin yanı sıra otel yatırımcılarının devam eden ilgisi doğrultusunda Türkiye'de Luxury & Lifestyle, Premium, Essentials & Suites segmentlerinde yeni büyüme fırsatları görüyor. Avrupa genelinde 2024 yılının başından bu yana, Ruby otelleri hariç olmak üzere, IHG markalarının farklı ülkelerde ilk kez faaliyete geçmesiyle 36 yeni pazar açılımı gerçekleşti. İzlanda, İsveç ve Yunanistan'ın da aralarında bulunduğu ülkelerde Luxury & Lifestyle, Premium, Essentials & Suites kategorilerindeki markalarıyla faaliyet alanını genişleten grubun Avrupa'da geliştirme aşamasında 280'den fazla oteli bulunuyor. IHG, mevcut markalarının büyümesinin yanı sıra portföyünü yeni markalarla da çeşitlendiriyor. Modern şehir yaşamına odaklanan premium yaşam tarzı otel markası Ruby'nin satın alınması ve grubun 21'inci markası Noted Collection'ın hayata geçirilmesi, bu stratejinin son adımları arasında yer alıyor. Noted Collection için bugüne kadar dünya genelinde yedi otel anlaşması imzalandı. Grubun Avrupa'da 1.000 açık otele ulaşmasında, 160 milyondan fazla üyeye sahip sadakat programı IHG One Rewards'ın yanı sıra otel yatırımcıları ve iş ortaklarıyla kurduğu ilişkiler de rol oynuyor. Avrupa'nın küresel turizmdeki ağırlığı da bölgedeki büyüme potansiyelini destekliyor. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UN Tourism) verilerine göre Avrupa, 2025 yılında yaklaşık 793 milyon uluslararası ziyaretçi ağırlayarak dünya genelindeki uluslararası turist hareketlerinin yarısından fazlasından pay aldı.

"Avrupa'da uzun vadeli büyüme için güçlü bir konumdayız"

Avrupa'da ulaşılan 1.000 otel eşiğinin grubun bölgedeki büyüme ivmesini ortaya koyduğunu belirten IHG Hotels & Resorts Avrupa Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Karin Sheppard, "Avrupa'da 1.000 açık otel sınırını aşmak IHG için önemli bir dönüm noktası. Bu başarı, markalarımızın gücünü, otel yatırımcılarımızın iş ortağı olarak bize duyduğu güveni, her gün misafirlerimize nitelikli deneyimler sunan ekiplerimizin özverisini ve misafirlerimizin IHG'ye olan bağlılığını yansıtıyor. Öncelik verdiğimiz pazarlarda hem mevcut hem de



yeni markalarımızla büyüyerek portföyümüzü planlı bir şekilde genişletiyoruz. Bu büyümeyi, kurumsal altyapımıza yönelik yatırımlarımızla destekliyoruz. Avrupa, güçlü pazar dinamikleriyle cazibesini koruyor. Geliştirme aşamasındaki otellerimiz ve büyüme potansiyelimiz sayesinde yatırımcılarımız için uzun vadeli değer yaratmak ve misafirlerimize nitelikli konaklama deneyimleri sunmak üzere güçlü bir konumdayız" dedi. IHG'nin Avrupa'daki son açılışları arasında Londra'daki The Hari London, Vignette Collection, Fransa'daki Ruby Lilou Hotel Marseille ve Avusturya'daki Crowne Plaza Vienna yer alıyor. Londra'nın Belgravia bölgesinde hizmet veren 85 odalı The Hari London, Vignette Collection, markanın Avrupa'daki büyümesine katkıda bulunuyor. Vignette Collection'ın bölgede 13 açık oteli bulunurken 16 oteli de geliştirme aşamasında yer alıyor. Ruby markasının Fransa'daki ilk oteli olan Ruby Lilou Hotel Marseille, Marsilya'da hizmete açıldı. Viyana'nın Margareten bölgesinde açılan, mimar David Chipperfield imzalı 195 odalı Crowne Plaza Vienna ise markanın Avrupa'daki varlığını güçlendirdi. Crowne Plaza'nın Avrupa'da 98 açık oteli ve geliştirme aşamasında 21 oteli bulunuyor. IHG, mevcut binaların otele dönüştürülmesi ve yeni otel yatırımlarından oluşan geliştirme portföyüyle Avrupa'nın yanı sıra Avrupa, Orta Doğu, Asya ve Afrika'yı kapsayan EMEAA bölgesindeki büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

Eskişehir'e Doriya Thermal Health Resort & Spa geliyor

Eskişehir İli, Tepebaşı İlçesi, Takmak Mahallesi (28132 Ada/1 Parsel) mevkiindeki Eskişehir Rumeli Turizm İnş. Yatırım San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Termal Otel Tesisi (117 Oda ve 8 Apart) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Eskişehir, Tepebaşı'nda, Eskişehir Rumeli Turizm İnş. Yatırım ve San. ve Tic. A.Ş. tarafından 117 Oda ve 8 Aparttan oluşan 250 yataklı termal otel tesisi yapılması planlanıyor. Yapılması planlanan termal otel tesisi projesi kapsamında 28132 Ada ve 1 Parsel numaralı niteliği Orman mülkiyeti Hazine Arazisi içerisinde 135.276 m2 alanda 117 odalı otel, 8 apart otel olarak inşa edilmesi planlanıyor. Kurulacak alan içerisinde ayrıca konferans salonu, idari bina ve aquapark yer alıyor. İnşa edilecek otel içerisinde çok amaçlı salonlar, kuaför, hediyelik eşya, market, spor salonu, kafe, toplantı salonu, SPA gibi bölümler de yer alıyor. Planlanan proje kapsamında inşa edilecek otelin toplam kapalı alanı 12.425 m2 , 8 adet apartın toplam alanı 498 m2 , konferans salonu 1.510 m2 , idari bina 252



m2 olarak planlanıyor. Proje kapsamında açık alanda 250 m2 havuz ve 1.283,12 m2 aquapark yer alıyor. Planlanan otelin 5 yıldızlı otel olarak faaliyet göstereceği belirtiliyor. Kurulacak termal otel tesisinin, Doriya Thermal Health Resort & Spa olarak işletilmesi planlanıyor. Proje Bedeli: 453.224.210 TL olarak belirlendi.

ANFAŞ SUNAR

ANFAŞ FOOD PRODUCT

33. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı

&

ANFAŞ HOTEL EQUIPMENT

37. Uluslararası Konaklama ve Ağırlama Ekipmanları İhtisas Fuarı

SEZON BURADA BAŞLIYOR.

12 - 15 OCAK 2027

ANFAŞ EXPO CENTER, ANTALYA

KATILIMCI BAŞVURUSU İÇİN KODU TARAYIN.

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

Park Dedeman Plus Konya, modern konaklamayı şehrin kültürel mirasıyla buluşturuyor

Park Dedeman Plus Konya, Akyokuş Park İnşaat A.Ş. yatırımıyla Konya'nın kültür, inanç ve iş turizmi potansiyelini modern konaklama anlayışıyla buluşturuyor. 150 odası, çağdaş mimarisi, farklı ölçeklerdeki toplantı alanları ve misafir konforunu odağına alan hizmet anlayışıyla öne çıkan otel, Dedeman Hospitality'nin köklü misafirperverlik anlayışını şehirle buluştururken markanın Konya'daki varlığını da güçlendiriyor. Türkiye'nin ilk yerli otel zinciri Dedeman Hospitality, köklü misafirperverlik anlayışını farklı şehirlerin potansiyeli ve değişen seyahat beklentileri doğrultusunda geleceğe taşımayı sürdürüyor. Konya'da hizmete açılan Park Dedeman Plus Konya, farklı konaklama ihtiyaçlarına yanıt veren oda seçenekleri, modern mimarisi ve işlevsel ortak alanlarıyla hem iş hem de turistik seyahatler için konforlu bir alternatif sunuyor. Mevlânâ'nın manevi mirası, Sille'nin tarihî dokusu ve güçlü sanayi yapısıyla Konya; kültür ve inanç turizminin yanı sıra ticari görüşmeler ve kurumsal buluşmalar açısından da önem taşıyor. Şehrin bu çok yönlü kimliği, farklı amaçlarla seyahat eden ziyaretçilerin konaklama ihtiyaçlarını çeşitlendiriyor. Park Dedeman Plus Konya, şehir merkezine ve çevre yoluna yakın konumu, sakin atmosferi ve farklı misafir profillerine hitap eden olanaklarıyla bu ihtiyaçlara yanıt veriyor. Yatay mimari anlayışıyla tasarlanan Park Dedeman Plus Konya, doğal taş dokuları ve yeşil tonlarını bir araya getiren dekorasyonuyla çağdaş ve sıcak bir atmosfer sunuyor. Kat koridorlarının balkon düzeniyle lobiye açılması ve lobiyle görsel bağlantı kurması, otelin mimari bütünlüğünü destekleyen ayrıntılar arasında yer alıyor. Toplam 150 odası bulunan otel; Superior, Deluxe, Grand Deluxe, Grand Suit, Aile Suiti ve engelli odası olmak üzere altı farklı oda tipinde hizmet veriyor. Balkonlu ve balkonsuz seçenekleriyle farklı konaklama beklentilerine yanıt veren odalarda geniş ebatlı yataklar ve geniş ekran IP TV sistemleri bulunuyor. Otelin şehir merkezine ve çevre yoluna yakınlığı ulaşım kolaylığı sağlarken şehir yoğunluğundan uzak



konumu daha sakin bir konaklama ortamı sunuyor. Yakın çevresindeki hastaneye erişim kolaylığı da sağlık amacıyla Konya'yı ziyaret eden misafirler ve hasta yakınları açısından avantaj oluşturuyor. Park Dedeman Plus Konya'da misafir konforunu destekleyen unsurlar arasında teknik güvenlik donanımı da bulunuyor. Yangın algılama ve söndürme sistemleri, oda kapıları ile bölge ayırıcı kapılarda kullanılan 45 dakikaya kadar yangına dayanım özellikleri ve alev geciktirici nitelikteki ipliklerden üretilen kumaş ve perdeler, otelin güvenlik yaklaşımının öne çıkan bileşenlerini oluşturuyor. Resepsiyonda kullanılan alçak bankolu "low desk" tasarımı ise misafirlerle daha yakın ve doğrudan iletişim kurulmasına olanak tanıyor. Otelde ayrıca günlük egzersiz rutinlerini sürdürmek isteyen misafirler için fitness olanağı sunuluyor. Park Dedeman Plus Konya'nın restoranı, 140 kişilik kapalı alan kapasitesinin yanı sıra tente sistemiyle üzeri kapatılabilen açık alanıyla da hizmet veriyor. Misafirlere kapalı alanda veya açık havada vakit geçirme seçeneği sunan bu düzen, restoran deneyimini farklı kullanım ihtiyaçlarına uyarlıyor. Restoran bölümünde yer alan alkolsüz café bar konsepti ise gün içerisinde dinlenmek, kısa molalar vermek ve sosyalleşmek isteyen misafirler için tamamlayıcı bir alan oluşturuyor.

Kocaeli, Çayırova'ya 92 milyon proje bedeliyle 52 oda kapasiteli "ROV Otel" geliyor

Kocaeli İli, Çayırova İlçesi, Atatürk Mahallesi, Muammer Aksoy Caddesi, No.4 (Tapu Bilgileri: Akse Mahallesi, 975 Ada, 17 Parsel) mevkiindeki ROV Otelcilik Turizm İnşaat San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan ROV Otel (52 oda kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. ROV Otelcilik tarafından, 526,14 m2 alan üzerinde toplam 2.846 m2 yapı inşaat alana sahip otel binası yapılması ve 52 oda ve 112 yatak kapasiteli bir otel olarak faaliyete geçmesi planlanıyor. Proje kapsamında 1 blok inşa edilecek olup, otelin 2 bodrum kat+ 1 zemin kat + 1 asma kat+ 6 normal kat şeklinde olacağı belirtiliyor. Otel kapsamında 51 adet Standart otel odası, 1adet Suit oda olmak üzere toplam 52 oda, 112 yatak kapasitesi, Restaurant (80 kişi kapasiteli), Kış Bahçesi (20 kişilik), Lobi Bar-Kafe (55 m2), Toplantı ve Çalışma Odaları



(20 kişilik) , Sauna, Türk hamamı, Spor salonu, Spa-Masaj Salonu (2 masaj odalı), 2 Buhar Odası, Çalışma Ofisleri (Personel Dahil) ve Açık Otopark (18 araç kapasiteli) bulunuyor. Proje Bedeli: 92.995.472 TL olarak belirlendi.

Maysev Turizm Otelcilik, Ordu'ya 4 yıldızlı otel planlıyor

Ordu İli, Gülyalı İlçesi, Ürümbey Mah. Ürümbey Cad. No:1/2 (132 Ada 27 Parsel) mevkiindeki Maysev Turizm Otelcilik İnş. Sağ. Hiz. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi 4 yıldızlı (70 Oda/140 Yatak) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. İşletilmesi planlanan 4 yıldızlı otel, 1 adet otel binası (2 bodrum+ zemin+4 normal kat+çatı katı) kapasitesinde bulunuyor. Bina taban alanı 1.050 m2 olarak belirlendi. Ordu ili Gülyalı ilçesinde işletilecek otel şu kısımları kapsıyor: 64 oda x 2 yatak =128 kişi 4 süit oda x 2 yatak = 8 kişi 2 bedensel engelli odası x 2 yatak = 4 kişi toplam (otel) = 70 oda, 140 yatak. Otel binası içerisinde ayrıca; • teknik alanlar dışında lobi, resepsiyon, 60 kişilik lokanta, 120 kişilik kahvaltı salonu, 100 kişilik çok amaçlı salon, 50 kişilik çok amaçlı salon, Türk hamamı, sauna, spor salonu mutfak, ofisler • otopark :25 araçlık



açık otopark, 4 araçlık kapalı otopark yer alıyor. Proje kapsamında mevcut bina kullanılacak inşaat yapılmayacak. Proje Bedeli: 91.809.172 TL olarak belirlendi.

Hampton by Hilton Eskişehir kapılarını misafirlerine açtı

Hampton by Hilton Eskişehir, Marka'nın imzası olan Hamptonality kültürünü Eskişehir'e getirerek ilk konuklarını ağırlamaya başladı. Eskişehir Sanayi Bölgesi ve Vehbi Koç Kongre Merkezi'nin hemen yanında yer alan 104 odalı otel, Türkiye'deki büyüyen Hampton by Hilton portföyüne en son eklenen otel oldu. City Park Alışveriş Merkezi'nin hemen yanında ve şehir merkezine sadece 15 dakikalık sürüş mesafesinde bulunan otel, hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenler için uygun bir konum sunuyor. Otel Genel Müdürü Mustafa Kırmızı; "Misafirlerimizi Hampton by Hilton Eskişehir'de ağırlamayı dört gözle bekliyoruz, ekibimiz, Eskişehir'in misafirlerimize sunduğu güzellikler ile beraber, Hampton by Hilton'ın imzası niteliğindeki güvenilir ve samimi misafirperverliği sunmaya ve konforlu bir konaklama geçirmesini sağlamaya kendini adamıştır" dedi. Otel, her konaklamada konfor ve rahatlığı bir araya getiren, özenle tasarlanmış konuk odaları sunuyor, her odada IPTV, kahve makinesi ve ütü olanakları bulunuyor. Misafirler, Hampton by Hilton'ın ücretsiz sıcak kahvaltısının tadını çıkartırlarken Markanın imzası niteliğindeki Hampton Waffle, ücretsiz Wi- Fi ve tam donanımlı Fitness Merkezi gibi olanaklardan



da faydalanabiliyor. Eskişehir Şehir Hastanesi'nin karşısında ve tarihi Odunpazarı semtine kolay ulaşım mesafesinde bulunan Hampton by Hilton Eskişehir, şehrin kültürel mekanlarına, alışveriş merkezlerine ve önemli iş merkezlerine rahat erişim imkanı sunuyor.

Altan Otel İşletmeleri tarafından planlanan "Dalaman Havalimanı Terminal Oteli"ne "ÇED Olumlu" kararı verildi



Muğla İli, Dalaman İlçesi, Kapıkargın Mahallesi, Dalaman Havalimanı, Havalimanı İç Hatlar (T1) Terminal Binası mevkiindeki Altan Otel İşletmeleri Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan Dalaman Havalimanı Terminal Oteli projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Söz konusu proje, Dalaman Havalimanında günlük ziyaretçilerin konaklama ihtiyacını karşılamak amacıyla Dalaman Havalimanı İç Hatlar (T1) Terminal Binası içerisinde yatırım programı kapsamında yer alan ve otel kullanımı amacıyla inşa edilmiş alanda yapılacak tadilat, renovasyon ve iç mekân düzenlemeleri ile 200 oda kapasiteli otel kullanımının hayata geçirilmesi planlanıyor. Dosyaya konu proje; Muğla, Dalaman'da, Dalaman Havalimanı, Havalimanı İç Hatlar (T1) Terminal Binası içerisinde toplam 8.275 m2 alanda Altan Otel İşletmeleri Tic. Ltd. Şti. tarafından planlanan "Dalaman Havalimanı Terminal Oteli" projesi olarak belirtiliyor. Dalaman Havalimanı İç Hatlar (T1) Terminal Binası içerisinde planlanan otel projesi; Havalimanı Oteli gereksinimlerini karşılayacak şekilde 200 oda-400 yatak, alakart lokanta, kahvaltı salonu, bar, toplantı salonu, kapalı yüzme havuzu, sauna, aletli jimnastik salonu ve açık otopark olarak planlanıyor. Proje konusu faaliyet alanı kuş uçumu yaklaşık; Muğla İl Merkezinin 67 km güneydoğusunda, Dalaman İlçe merkezinin 5,5 km güneyinde, Kapıkargın Mahallesi merkezinin 3 km batısında yer alıyor. Proje Bedeli: 263.676.907 TL olarak belirlendi.

TOKİ tarafından Rize'ye 3 adet 24 odalı butik otel ve 1 adet konferans salonu planlandı

Rize ili, Çamlıhemşin ilçesi, Kaplıca (Ayder) Mahallesi (149/72 Ada ve Parseli) mevkiindeki T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından yapılması planlanan Rize İli, Çamlıhemşin İlçesi, Kaplıca (Ayder) Mahallesi 3 Adet 24 Odalı Butik Otel ve 1 Adet Konferans Salonu İnşaatları İle Altyapı ve Çevre Düzenlemesi İşi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından Rize İli Çamlıhemşin İlçesi Kaplıca (Ayder) Mahallesi sınırları içerisinde "Rize İli, Çamlıhemşin İlçesi, Kaplıca (Ayder) Mahallesi 3 Adet 24 Odalı Butik Otel ve 1 Adet Konferans Salonu İnşaatları ile Altyapı ve Çevre Düzenlemesi İşi" projesinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Planlanan projenin Rize İli Çamlıhemşin İlçesi Kaplıca (Ayder) Mahallesi 149 Ada 72 Parsel sınırları içerisinde yer alıyor. "Rize İli, Çamlıhemşin



İlçesi, Kaplıca (Ayder) Mahallesi 3 Adet 24 Odalı Butik Otel ve 1 Adet Konferans Salonu İnşaatları ile Altyapı ve Çevre Düzenlemesi İşi" Kaplıca Mahallesi sınırları içerisinde yer almakta olup, ÇED (İhale) Alanı 9.365,55 m^2 (0,937 ha) olarak belirlendi. Proje Bedeli 343.415.403 TL olarak belirlendi.

Wyndham'dan Datça'ya yeni tesis: Ramada Resort by Wyndham Datça hizmete girdi

Uluslararası otel zinciri Wyndham Hotels & Resorts, Muğla'nın gözde turizm merkezlerinden Datça'daki varlığını yeni bir tesisle güçlendirdi. Grubun bünyesine katılan Ramada Resort by Wyndham Datça, kapılarını misafirlerine açarak bölge konaklama sektöründeki yerini aldı. Datça'nın Kızlan bölgesinde konumlanan tesis, 97 odalık kapasitesiyle hizmet verecek. Wyndham Hotels & Resorts Türkiye İş Geliştirme Direktörlüğü tarafından duyurulan açılış ile birlikte tesis, markanın küresel rezervasyon ve dağıtım ağlarına entegre edilerek uluslararası satış kanallarına açıldı. Yeni açılan Ramada Resort by Wyndham Datça ile birlikte grubun Datça yarımadasındaki tesis sayısı 2'ye ulaştı.



Wyndham markası bölgede daha önce Emecik mevkiinde bulunan Wyndham Datca Perili Bay tesisi ile faaliyet gösteriyordu.

Divan Talya Oteli, 30 Eylül 2026 tarihi itibarıyla misafir kabulüne başladı



1 Temmuz 2026 tarihi itibarıyla "Soft Opening" ön açılış gerçekleştiren Divan Talya Oteli, 30 Eylül 2026 tarihinden itibarıyla misafir kabulüne başladı. Antalya'da turizmin simge yapıları arasında yer alan Divan Talya Oteli, kapsamlı bir rekonstrüksiyon sürecinin ardından kapılarını yeniden misafirlerine açtı. 1975 yılında Antalya'nın ilk 5 yıldızlı tesisi olarak faaliyete geçen ve Mayıs 2013'te hizmete ara veren otel, tamamen yıkılarak modern mimari anlayışıyla yeniden inşa edildi. Antalya Muratpaşa'da, falezler üzerinde konumlanan Divan Talya, Şehir-Resort konseptiyle sektöre dönüş yaptı. 176 oda ve 356 yatak kapasitesine sahip olan tesis, Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan 5 yıldızlı Turizm İşletme Belgesi'ni alarak operasyonlarına başladı. 1 Temmuz 2026 tarihi itibarıyla "soft-opening" (ön açılış) sürecini başlatan tesis, 30 Eylül 2026 tarihi itibarıyla tüm satış platformları ve dağıtım kanalları üzerinden rezervasyon kabulüne geçerek resmi açılışını tamamladı. Tüm odaları kesintisiz deniz manzarasına sahip olan tesiste 2 restoran, 3 bar, 1 pastane, seminer salonları, SPA ve fitness merkezi ile açık ve kapalı yüzme havuzları yer alıyor. Öte yandan mülk sahibi Marmaris Altınyunus ile Divan Otelcilik (Marmara Otelcilik) arasında tesisin işletilmesine yönelik 15 yıllık resmi işletme sözleşmesi imzalandı.

Erzurum'a, Selce Turizm İnşaat tarafından planlanan "Grand Hitit Hotel" için ÇED olumlu kararı verildi



Erzurum ili, Yakutiye ilçesi, Gez Mahallesi, 271 Ada 13 Nolu Parsel mevkiindeki Selce Turizm İnşaat Taahhüt Tekstil Medikal Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Grand Hitit Hotel (50 Oda Kapasiteli) ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Erzurum, Yakutiye ilçesinde, mülkiyeti faaliyet sahibine ait olan 247,790 m2 lik alanda "Grand Hitit Hotel (50 Oda Kapasiteli)" projesinin "Selce Turizm İnşaat Taahhüt Tekstil Medikal Tic. A.Ş." tarafından yapılması ve işletilmesi planlanıyor. Projenin inşaat süresinin1 yıl olacağı belirtiliyor. Otelin 50 oda, 97 yatak kapasiteli ve 2 adet bodrum kat, 1 adet zemin kat, 6 adet normal kat ve 1 adet çatı katı ile tek bloktan oluşması planlanıyor. Projenin Bedeli: 95.507.910 TL olarak belirlendi.

İstanbul, Şişli'ye 980 milyon proje bedeli ile Caba Şişli Otel geliyor



İstanbul ili, Şişli ilçesi, 418 ada, 145 parsel mevkiindeki Universal Wind Enerji Elektrik Üretim A.Ş. tarafından yapılması planlanan Caba Şişli Otel (245 oda) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Universal Wind Enerji Elektrik Üretim A.Ş. tarafından İstanbul İli, Şişli İlçesi, Fulya Mahallesi, Büyükdere Caddesi 418 ada, 145 nolu parselde 245 odalı Caba Şişli Otel faaliyetinin yapılması planlanıyor. Proje, 2.054 m2 yüzölçümlü tapu alanında, 20.627 m2 toplam inşaat alanına sahip 245 adet oda, restoran, toplantı salonları, otopark, spa, kapalı havuz gibi bölümlerden oluşuyor. Proje alanı tapuda 2.054,80 m² yüzölçümlü alanda kayıtlı olup mülkiyeti faaliyet sahibi olan Unıversal Wind Enerji Elektrik Üretim A.Ş. ye ait bulunuyor. Proje kapsamında 181 adet standart çift kişilik oda, 19 adet deluxe çift kişilik oda, 29 adet aile odası, 16 adet süit oda olmak üzere toplamda 245 oda kapasitesinde olması planlanıyor. Bunun yanı sıra otel bünyesinde 93 araçlık kapalı otopark yer alıyor. Proje alanı 15 Temmuz Şehirler Köprüsüne kuş uçuşu yaklaşık 3 km, Zincirlikuyu Mezarlığına 650 m, Yıldız Parkına 1.800 m mesafede yer alıyor. Proje Bedeli 980.000.000 TL olarak belirlendi.

İzmir, Konak'a 363 milyon proje bedeli ile 3 yıldızlı otel planlanıyor



İzmir İli, Konak İlçesi, İsmetkaptan Mahallesi, 1372 Sokak, No: 6 Otel ile Şair Eşref Bulvarı No: 3/1A (1025 Ada, 23 Parsel) mevkiindeki Ömür Turizm İşletmeleri İnş. San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan 75 Oda Kapasiteli Otel projesi ile ilgili olarak "ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)" kararı verildi. Toplam 513 m² alana sahip taşınmazın mülkiyeti proje sahibi firmaya ait olup arazi içerisinde mevcut atıl durumdaki binanın yıkılarak inşaat yıkıntı atığının kaldırılmasına müteakip toplam 2 bloktan oluşan 75 oda kapasiteli otel inşa edilmesi planlanıyor. Proje kapsamında alanda emsale dahil toplam 3.381 m² (emsal dışı alanlarla birlikte toplam 4.288 m2) olan 3 yıldızlı otel kurulması planlanıyor. 75 odalı olarak tasarlanan otelde ayrıca, resepsiyon, yönetim odası, lobi, otopark, sığınak alanı, asansör, teknik odalar ve 1 adet işyeri (dükkan) yer alıyor. Planlanan otel projesi 7 katlı A Blok ve 11 Katlı B Blok olmak üzere iki bloktan oluşuyor. Zemin üzerinde 5 ve 9 katlı inşa edilecek iki blok, zemin altı 2 adet bodrum katı ile birbirine bağlanıyor. Otel projesinin yaklaşık 24 ay içinde kurulması ve otelin 2028 yılı Eylül ayında faaliyete geçmesi planlanıyor. Proje Bedeli: 363.697.210 TL olarak belirlendi.

TÜYAP

TUSİD

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.

Akra Didim, Artist Residency programıyla sanatçılara üretim alanı açıyor

Akra Hotels' in Ege'deki ilk destinasyonu Akra Didim, 2026 yaz sezonuyla birlikte Akra Didim Artist Residency programını hayata geçirdi. Sanat ve sanatçıya verilen desteği uzun soluklu bir üretim modeliyle somutlaştıran program, sanatçılara bulundukları coğrafyayla ilişki kurarak araştırma ve üretim yapabilecekleri bir alan sunuyor. Aynı zamanda sanatı yalnızca tamamlanmış eserler üzerinden değil, üretim sürecinin kendisi üzerinden de görünür kılıyor; Akra Didim misafirlerini atölyeler ve açık stüdyo buluşmaları aracılığıyla sanatçılarla, üretim süreçleriyle ve ortaya çıkan çalışmalarla bir araya getiriyor. Programın merkezinde "Living Residency" modeli yer alıyor. Bu yaklaşımda sanatçı, bulunduğu ortamla sürekli ilişki kurarak üretimini sürdürüyor; yaratım süreci kapalı bir stüdyonun sınırlarında kalmadan görünür hâle geliyor, üretimin ve paylaşımın bir parçasına dönüşüyor. Eskizler, denemeler ve süreç içinde dönüşen fikirler de üretimin doğal aşamaları olarak ele alınıyor. Böylece misafirler yalnızca tamamlanmış eserlerle değil, sanatçının düşünme, araştırma ve üretme biçimleriyle de doğrudan temas kurabiliyor. Akra Didim'in açık alanları ile Sanat ve Kültür Köyü, sanatçıların üretim süreçlerini farklı mekânlara taşımasına ve bulundukları çevreyle ilişki kurmasına olanak sağlıyor. Sanatçılar çalışmalarını yalnızca stüdyoda değil, açık alanlarda ve doğayla temas hâlinde sürdürebiliyor. Resim, ahşap, seramik, müzik, dans ve drama gibi farklı disiplinlere ev sahipliği yapan Sanat ve Kültür Köyü ise Artist Residency programının yanı sıra misafirleri de yaratıcı üretim süreçleriyle buluşturan ortak bir paylaşım alanı sunuyor. Didim bir lokasyon olarak bu yaklaşımın bir parçası haline geliyor. Antik çağlardan günümüze uzanan tarihi, Apollon Tapınağı başta olmak üzere arkeolojik mirası, ışığı ve sessizliğiyle bölge sanatçılara yalnızca bir manzara değil, gerçek bir diyalog talep eden bir zemin sunuyor.

Programın bu dönemki konuğu: Toygun Özdemir

Akra Didim Artist Residency programı kapsamında Akra Didim'de konuk olan Toygun Özdemir, lisans eğitimini Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Resim Bölümü'nde tamamladı. Yaşamını ve çalışmalarını İstanbul'da sürdüren Özdemir, peyzajlarında doğadaki sürekli değişimi boyanın akışkanlığı üzerinden yorumlarken, figüratif çalışmalarında 21. yüzyılın karmaşası içinde konumlanan karakterleri kendine özgü kara mizahıyla, absürt ve paradoksal sahneler üzerinden



ele alıyor. Ege, sanatçı için yeni bir coğrafya değil. Çocukluğunun önemli bir bölümünü bu bölgede geçiren Özdemir, son dönem çalışmalarında Batı sahilleri, yaz mevsimi ve hafıza arasındaki ilişkiyi yeniden ele alıyor. Hafızayı sabit bir arşiv olarak değil, sürekli yeniden kurulan bir yapı olarak yorumlayan sanatçı, aynı manzaraya farklı zamanlarda ve günün değişen ışığında bakmanın yarattığı izleri çalışmalarına taşıyor. Pratiğini tarif ederken "kişisel arkeoloji" ifadesini kullanan sanatçı, kişisel bir parçanın zamanla daha geniş bir hafızaya açılabildiğinden söz ediyor. Didim'de antik geçmiş, bugünün gündelik yaşamı ve kişisel yaz hafızaları sürekli üst üste geliyor. Rastlantıyla kurduğu ilişkiyi caz doğaçlamasına benzeten Özdemir'in bir hazırlıktan sonra sezgiye güvenip olup bitene cevap verme biçimi ise plansız karşılaşmalara açık bir ortamda karşılığını buluyor.

Fairmont Quasar Istanbul'un yeni Satış ve Pazarlama Direktörü Gülru Kınay oldu

Turizm ve otelcilik sektöründe uzun yıllara dayanan deneyime sahip Gülru Kınay, Fairmont Quasar Istanbul'un satış ve pazarlama direktörü olarak göreve başladı. 2009 yılından bu yana sektörün satış ve pazarlama alanında farklı görevler üstlenen Kınay, yeni pozisyonunda otelin satış ve pazarlama stratejilerine liderlik edecek. Başkent Üniversitesi Turizm Otelcilik Bölümü mezunu olan Gülru Kınay, kariyerine Bilkent Otel'de başladı ve ardından Swissôtel Ankara'da görev yaptı. 2014 yılında Wyndham Grand Istanbul Levent ekibine katılan Kınay, burada yaklaşık 12 yıl boyunca satış ve pazarlama alanında çeşitli sorumluluklar üstlendi. Kariyerinin son dokuz ayında Wyndham Grand Istanbul Levent'in Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevine



vekâlet eden Kınay, Eylül 2026 itibarıyla kariyerine Fairmont Quasar Istanbul'un Satış ve Pazarlama Direktörü olarak devam ediyor.

Meltem Sert Coşkun L'union Han'da Satış Direktörü olarak göreve başladı



Turizm ve konaklama sektöründe 23 yılı aşkın deneyime sahip Meltem Sert Coşkun, IHG Hotels & Resorts'un Vignette Collection markasının İstanbul'daki ilk temsilcisi L'Union Han'da Satış Direktörü olarak göreve başladı. Kariyerine The Green Park Hotels'de başlayan Meltem Sert Coşkun, ardından Richmond Hotel Istanbul ve Point Hotel'in satış ekiplerinde farklı sorumluluklar üstlendi. Kariyerinin önemli bir bölümünde yaklaşık 7 yıl boyunca Accor Türkiye Head Office bünyesinde görev alan Coşkun, uluslararası bir otel grubunun satış ve ticari yapılanması konusunda önemli bir deneyim kazandı. Ardından Wishmore Hotel'de İş Geliştirme Direktörü olarak görev yapan Coşkun, sonrasında Ascott ve Marriott International'ın Autograph Collection markası Ceylan Splend'or Uludağ'da Satış Direktörü olarak görev aldı. Corporate, MICE, Leisure ve Travel Trade başta olmak üzere farklı segmentlerde deneyim kazanan Coşkun, kariyeri boyunca ulusal ve uluslararası pazarlarda güçlü bir satış ağı ve iş ortaklığı geliştirdi. Ağustos 2026 itibarıyla L'Union Han Satış Direktörü olarak görevine başlayan Coşkun, IHG Hotels & Resorts'un Vignette Collection markasının İstanbul'daki ilk temsilcisi olan otelin güçlü hikâyesini ve lüks konumlandırmasını ulusal ve uluslararası pazarlarda daha geniş kitlelere ulaştırmaya, yeni iş fırsatları yaratmaya ve satış performansına katkı sağlamaya odaklanacak.

Turoops





- Otel Yönetimi
- Otel Tedarik ve Entegrasyon Sistemi
- Tur Operasyon Sistemi
- Tur Maliyet ve Pazarlama Yönetimi
- B2B Alt Acente Sistemi
- Acente ve Personel Yönetimi
- Uçak Bileti Satış Sistemi
- SMS Entegrasyonu
- XML ve Data Blokları Entegrasyonu
- Satış Ciro ve Müşteri Verileri Yönetimi
- Sanal Pos ve Ödeme Sistemleri Entegrasyonu
- Özgün Tasarım / SEO / Teknik Destek / Eğitim





















turizm acente ürün satış ve yönetim sistemi



www.turoops.com | 0 312 430 33 34

Turoops

Le Meridien Istanbul Etiler'in yeni Otel Müdürü Ozan Selçuk oldu



Uluslararası otelcilik sektöründe uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Ozan Selçuk, Le Meridien Istanbul Etiler'de Otel Müdürü olarak göreve başladı. Selçuk, Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu'da edindiği operasyon yönetimi, satış, pazarlama ve gelir yönetimi alanlarındaki deneyimini yeni görevine taşıyor. Uluslararası otelcilik sektörünün deneyimli isimlerinden Ozan Selçuk, Le Méridien Istanbul Etiler'in Otel Müdürü olarak atandı. Kariyeri boyunca uluslararası otel markalarında üst düzey yöneticilik görevleri üstlenen Selçuk, yeni görevinde otelin operasyonel süreçlerinin yönetimi ve misafir deneyiminin geliştirilmesine odaklanacak. Otelcilik kariyeri boyunca uluslararası otel markalarında farklı görevler üstlenen Selçuk, Courtyard by Marriott Istanbul International Airport Hotel, Gezi Hotel Bosphorus, W Istanbul, The Istanbul Edition ve Oryx Rotana Doha gibi otellerde satış ve ticari yönetim alanlarında çeşitli sorumluluklar üstlendi. Marriott International çatısı altındaki kariyeri boyunca JW Marriott, W Hotels, Marriott Marquis ve Marriott Executive Apartments gibi markalarda üst düzey ticari yönetim görevlerinde bulunarak satış stratejileri, gelir optimizasyonu, marka konumlandırması ve ticari performans yönetimi alanlarında önemli sorumluluklar üstlendi. 2023–2024 yılları arasında ise Malta'daki Corinthia Palace Hotel'de Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. Bu dönemde otelin ticari stratejilerinin geliştirilmesi ve pazardaki konumunun güçlendirilmesine yönelik çalışmalarda yer aldı. 2025 yılında Swissotel Living Bodrum'da Genel Müdür Vekili olarak görev alan Selçuk, otelin operasyonel ve finansal yönetimini üstlenerek gelir artışı, kârlılık ve misafir deneyiminin geliştirilmesine yönelik çalışmalara liderlik etti. Son olarak Canopy by Hilton İzmir Bomonti'de Genel Müdür olarak görev yaparak otelin açılış sonrası operasyonel yapılanmasını ve ticari gelişim süreçlerini yönetti. İstanbul Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü mezunu olan Ozan Selçuk, uluslararası otelcilik sektöründe edindiği deneyimi Le Meridien Istanbul Etiler'deki yeni görevine taşımaya devam ediyor.

Hakan Özel, Shangri-La Group'un Avrupa'daki üç ikonik otelinin operasyonlarına liderlik edecek



Shangri-La Group, Hakan Özel'in Avrupa'daki üç ikonik oteli Shangri-La The Shard, London; Shangri-La Paris ve Shangri-La Bosphorus, İstanbul'un operasyonlarından sorumlu Başkan Yardımcısı (Vice President, Operations) olarak atandığını duyurdu. Uluslararası otelcilik sektöründe 28 yılı aşkın tecrübeye sahip olan ve kariyerinin 20 yılı aşkın bölümünü Shangri-La Group bünyesinde geçiren Hakan Özel, lüks otel yönetimi, stratejik liderlik ve farklı pazarlarda ayrıcalıklı misafir deneyimleri sunma konularındaki deneyimiyle öne çıkıyor. Önceki görevinde Shangri-La Group'un Orta Doğu Operasyonlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Shangri-La Dubai Genel Müdürü olarak görev yapan Özel, otelin pazardaki konumunun güçlendirilmesinde, operasyonel performansının geliştirilmesinde ve üstün hizmet anlayışıyla kazandığı itibarın pekiştirilmesinde önemli rol oynadı. Kariyeri boyunca Asya ve Orta Doğu'da çeşitli üst düzey yöneticilik görevleri de üstlendi. Yeni görevine ilişkin değerlendirmede bulunan Hakan Özel, şunları söyledi: "Shangri-La'nın Avrupa'daki üç ikonik oteline liderlik etmek benim için hem büyük bir ayrıcalık hem de kariyerimde heyecan verici yeni bir dönemin başlangıcı. Londra, Paris ve İstanbul, her biri kendine özgü kimliği ve sunduğu fırsatlarla öne çıkan üç eşsiz destinasyon. Önceliğim, ekiplerimizin güçlü yönlerini daha da geliştirmek, misafirlerimize unutulmaz deneyimler yaşatmak ve daha fazla misafirimizi Shangri-La Circle topluluğumuzla buluşturmak. Asya misafirperverliğinin zarafetini ve kalpten gelen sıcaklığını yaşatarak, her misafirimizin kendini gerçekten ait hissetmesini, anlamlı bağlar kurmasını ve kendi Shangri-La'sını keşfetmesini amaçlıyoruz." Hakan Özel, yeni görevinde bu üç ikonik Avrupa destinasyonunda operasyonel mükemmeliyeti ileri taşımaya, ticari performansı güçlendirmeye ve Shangri-La'nın kendine özgü misafirperverlik deneyimini daha da üst seviyeye çıkarmaya odaklanacak.

The Grand Tarabya Managed by accor'a yeni Rezervasyon ve Gelirler Direktörü atandı


Berkay Çöpür

2025 yılında Accor yönetimine geçen ve önümüzdeki dönemde Fairmont'a dönüşecek olan The Grand Tarabya Managed by Accor'un Rezervasyon ve Gelirler Direktörü görevine, otelcilik sektöründe 15 yıllık deneyime sahip olan Berkay Çöpür atandı. Hyatt Regency Istanbul Atakoy'de misafir hizmetleri, ön büro ve rezervasyon bölümlerinde çeşitli pozisyonlarda görev aldıktan sonra 2021 yılında Swissotel The Bosphorus, Istanbul'a katılan Berkay Çöpür, son olarak 2023 yılında Gelirler Yönetimi Direktörü görevine getirildi. Berkay Çöpür, ticari stratejiler, bütçe ve tahminleme konularındaki birikimiyle The Grand Tarabya Managed by Accor ekibine Rezervasyon ve Gelirler Direktörü olarak katıldı.

Zorlu Grand'ın yeni adı "The Grand Trabzon Hotel" oldu



Trabzon kent merkezinin en köklü turizm tesislerinden biri olan ve yaklaşık 30 yıldır şehrin konaklama hafızasında yer edinen Zorlu Grand Hotel, mülkiyet değişiminin ardından yeni ismiyle hizmet vermeye hazırlanıyor. Geçtiğimiz haftalarda 35 milyon dolar bedelle iş insanı Mustafa Usta tarafından devralınan otelin, resmi devir işlemlerinin tamamlanmasıyla birlikte bundan sonra "The Grand Trabzon Hotel" markası altında faaliyet göstereceği bildirildi. Trabzon Meydanı'ndaki stratejik konumu, mimari kimliği ve çeyrek asrı aşan hizmet geçmişiyle kentin turizm vitrininde kritik bir rol oynayan tesis, kısa süre içerisinde tabelasını yenileyecek. Böylece Trabzon konaklama sektöründe 30 yıllık "Zorlu Grand" dönemi kapanırken, otel yeni yönetimi ve yeni markasıyla yerli ve yabancı misafirlerini ağırlamayı sürdürecek.

Hilton ve Scandic, Kuzey Avrupa'da stratejik iş birliği anlaşması imzaladı



Hilton ve Scandic Hotels Group, İsveç, Norveç, Danimarka ve Finlandiya'yı kapsayan çok yıllı bir otel geliştirme anlaşmasına imza attı. Anlaşma kapsamında duyurulan ilk otel, Kopenhag Havalimanı'nın bitişiğindeki Scanport bölgesinde yer alacak 284 odalı Hilton Hotels & Resorts oteli olacak. Otelin 2029'da açılması planlanıyor. Hilton ve Scandic, Hilton Honors ve Scandic Friends üyelerine yönelik yeni avantajlar sunmayı da planlıyor. Ayrıntılar ilerleyen dönemde paylaşılacak. Hilton (NYSE: HLT), Kuzey Avrupa'nın en büyük otel işletmecisi Scandic Hotels Group ile İsveç, Norveç, Danimarka ve Finlandiya'da Hilton markalarının büyümesini hızlandırmak üzere stratejik bir anlaşma imzaladı. Çok yıllı anlaşma kapsamında iki şirket, dört ülkedeki yeni otel geliştirme fırsatlarını birlikte değerlendirecek. İş birliği, Hilton'un dünya çapında tanınan markalarını ve küresel ticari erişimini, Scandic'in geniş otel ağı, operasyonel uzmanlığı ve bölgedeki köklü konumuyla bir araya getirecek. Anlaşma, Kuzey Avrupa'daki belirli otel geliştirme fırsatlarına odaklanacak ve Scandic'in mevcut otel portföyünün büyük ölçüde Hilton markalarına dönüştürülmesini kapsamayacak. Şirketler ayrıca Hilton Honors ve Scandic Friends sadakat programlarının üyelerine sunulacak yeni avantajları ilerleyen dönemde duyuracak. Bu adımla Hilton Honors üyelerinin Kuzey Avrupa'yı, Scandic Friends üyelerinin ise dünyanın farklı destinasyonlarını daha kolay keşfetmesi hedefleniyor. İş birliğinin ilk somut adımı Kopenhag'da atıldı. Scandic, Kopenhag Havalimanı'nın bitişiğindeki Scanport bölgesinde yeni bir Hilton Hotels & Resorts oteli için anlaşma imzaladı. Hilton ile yapılan franchise sözleşmesi kapsamında Scandic tarafından işletilecek 284 odalı otelin 2029 yılında açılması bekleniyor. İskandinavya'nın en büyük hava ulaşım merkezinin yakınında konumlanacak otelde restoran ve bar, toplantı ve etkinlik alanları, sağlıklı yaşam olanakları, fitness alanı ve Öresund Boğazı manzaralı bir executive lounge bulunacak. İnşaat çalışmalarının, kalan koşulların yerine getirilmesiyle birlikte başlaması planlanıyor. Hilton ile Scandic arasındaki iş birliği 20 yılı aşkın bir geçmişe dayanıyor. Helsinki'de halihazırda Hilton Helsinki Airport, Hilton Helsinki Strand ve Hilton Helsinki Kalastajatorppa olmak üzere üç Hilton Hotels & Resorts oteli faaliyet gösteriyor. Hilton Helsinki Airport'ta ise misafirlerin kullanımına açık temel alanları modernize ederek genel konaklama deneyimini daha da geliştirecek, aşamalı bir yenileme programı planlanıyor. Hilton Başkanı ve CEO'su Chris Nassetta, anlaşmaya ilişkin şunları söyledi: "Bu stratejik anlaşma, Kuzey Avrupa'da Hilton için önemli bir dönüm noktası. Önde gelen markalarımızın dört önemli pazarda büyümesi için somut bir yol haritası oluşturuyor. Bölgeye yönelik uzun vadeli hedeflerimizi yansıtan bu anlaşma, Scandic ile iş birliğimiz sayesinde Hilton, otel sahiplerimiz ve misafirlerimiz için önemli yeni fırsatların önünü açıyor." Scandic Hotels Group Başkanı ve CEO'su Jens Mathiesen ise şöyle konuştu: "Bu anlaşma, Scandic'in uzun vadeli büyüme stratejisiyle güçlü bir uyum içinde. Helsinki'de uzun yıllardır Hilton otellerini franchise modeliyle başarıyla işletmemiz, küresel bir markayla Scandic'in güçlü operasyonel altyapısını bir araya getirmenin değerini ortaya koydu. Hilton ile birlikte Kuzey Avrupa genelinde faaliyetlerimizi genişletmek için önemli fırsatlar görüyoruz." Anlaşma, Kuzey Avrupa'da seyahat hareketliliğinin güçlenmeye devam ettiği bir dönemde hayata geçirildi. Bölgeye yönelik uluslararası turizm son yıllarda güçlü ve istikrarlı bir toparlanma gösterdi. Doğa odaklı deneyimlere, açık hava seyahatlerine ve daha serin iklimlere sahip destinasyonlara artan ilgi, uluslararası talebi desteklemeyi sürdürüyor. 2025 yılında İsveç'te 70 milyonun[1], Danimarka'da yaklaşık 68 milyonun[2], Norveç'te 40 milyonun[3] ve Finlandiya'da 23 milyonun üzerinde geceleme kaydedildi. ABD ve Avrupa'nın başlıca kaynak pazarlarından gelen ziyaretçiler de dahil olmak üzere uluslararası talep, bu büyümeye önemli katkı sağladı.

BM Dünya Turizm Örgütü: Küresel turizmin zirvesinde yine Avrupa var

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UN Tourism) ve Amadeus iş birliğiyle hazırlanan son Seyahat Analizleri Raporu'na göre Avrupa, uluslararası turistlerin ilk tercihi olmaya devam ederek dünyada en çok ziyaret edilen kıta unvanını korudu. Açıklanan verilere göre Avrupa, yılın ilk çeyreğinde 130 milyon uluslararası ziyaretçiyi ağırladı. Yüksek seyahat maliyetleri ve ekonomik dalgalanmalara rağmen kıtaya gelen turist sayısı, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4 oranında artış kaydetti. Avrupa'da en çok tercih edilen destinasyonlar sıralamasında zirvenin sahibi İspanya olurken, onu sırasıyla İtalya, Fransa, Birleşik Krallık, Almanya ve Kazakistan takip etti. Türkiye ise kıtanın en çok rezervasyon alan ve tercih edilen destinasyonları arasında 7. sırada yer alarak güçlü konumunu sürdürdü. Türkiye'nin ardından listenin devamında Portekiz, Norveç ve Yunanistan yer aldı. Bölge genelinde rezervasyon oranlarında en yüksek büyüme performansını yüzde 18 artışla Çekya gösterirken, İzlanda da yüzde 11'lik yükselişle sezonun dikkat çeken çıkış yapan ülkeleri arasında yer aldı.

Suudi Arabistan – Türkiye vize muafiyeti anlaşması



Suudi Arabistan Bakanlar Kurulu, Türkiye ile diplomatik ve hususi pasaport sahiplerini vize yükümlülüğünden karşılıklı muaf tutan anlaşmayı onayladı. Sadece diplomatik (siyah) ve hususi (yeşil) pasaport hamili Türk ve Suudi vatandaşlarını kapsıyor. Normal (umuma mahsus) pasaport sahipleri bu muafiyetten yararlanamıyor. İlgili pasaport sahipleri, her 180 günlük süre içinde toplam 90 günü aşmayan seyahatlerinde vizeden muaf tutuluyor.

Avrupa turizmi 2026'da ne kadar büyüyecek? Tahminler belli oldu

WTTC'nin Malta'da düzenlenen 26. Küresel Zirvesi'nde, Avrupa'daki seyahat ve turizm sektörünün bu yıl yüzde 3,1 büyümesinin beklendiği açıklandı. Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC), Malta'da gerçekleştirilen 26. Küresel Zirvesi kapsamında turizm sektörüne ilişkin yeni bir araştırmanın sonuçlarını paylaştı. Araştırmaya göre Avrupa'da seyahat ve turizm sektörünün 2026 yılında yüzde 3,1 oranında büyümesi bekleniyor. Bu büyüme oranının, sektörün 2025 yılında kaydettiği yüzde 2,6'lık artışın üzerinde gerçekleşeceği öngörülüyor. WTTC'ye göre, dünya genelinde devam eden jeopolitik ve ekonomik belirsizliklere rağmen turizm sektörünün 2026 yılında dünya ekonomisinin genel performansının üzerinde bir büyüme göstermesi bekleniyor. Avrupa'da turizmin farklı alanlarda büyüme göstermesi bekleniyor. Buna göre 2026 yılında Avrupa'da uluslararası ziyaretçilerin harcamalarının yüzde 5,8, tatil amaçlı seyahat harcamalarının ise yüzde 3,1 artacağı öngörülüyor. İş seyahati harcamalarının da yüzde 4,2 oranında yükselmesi bekleniyor. Seyahat ve turizm sektörü, Avrupa ekonomisi için önemli bir istihdam kaynağı olmayı sürdürecek. Sektör, bölgedeki yaklaşık her 10 işten birini destekliyor. WTTC Başkanı ve CEO'su Gloria Guevara, sektörün küresel ölçekte dirençli yapısını koruduğunu vurgularken, seyahat ve turizmin geçen yıl dünya ekonomisine 11,6 trilyon dolarlık katkı sağladığını belirtti. Guevara, Avrupa'daki görünümün daha güçlü olduğuna işaret ederek, sektörün büyüme ve yatırım potansiyelinin desteklenmesi amacıyla hükümetlerin ulaşım bağlantılarını güçlendirmesi, yetenek gelişimini desteklemesi ve sürdürülebilir büyüme için uygun koşulları oluşturması gerektiğini ifade etti.

Karadağ, Türk vatandaşları için vize uygulamasını başlatıyor



Türk vatandaşlarının Karadağ'a vizesiz seyahat hakkı 31 Ekim 2026 itibarıyla sona erecek. 1 Kasım 2026'dan itibaren bordo pasaport sahibi Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının Karadağ'a giriş yapabilmek için vize alması gerekecek. Türk vatandaşlarının özellikle kısa süreli tatil ve Balkan seyahatlerinde yoğun olarak tercih ettiği Karadağ, vize politikasında önemli bir değişikliğe hazırlanıyor. Mevcut uygulamada Türk vatandaşları Karadağ'da 30 güne kadar vizesiz kalabiliyor. Ancak 1 Kasım 2026 itibarıyla bu uygulama sona erecek ve bordo pasaport sahipleri için yeniden vize şartı getirilecek. Karadağ hükümeti tarafından 23 Temmuz 2026'da duyurulan düzenleme yalnızca Türkiye'yi kapsamıyor. Yeni uygulamayla birlikte Türkiye'nin yanı sıra Belarus, Çin, Rusya ve Suudi Arabistan vatandaşlarının da Karadağ'a seyahatlerinde vize almaları gerekecek. Düzenlemenin, Karadağ'ın vize politikasını Avrupa Birliği mevzuatıyla uyumlu hale getirme çalışmaları kapsamında hayata geçirileceği belirtiliyor. Yeni uygulamada bazı istisnalar da bulunuyor. Geçerli Schengen, ABD veya Birleşik Krallık vizesine sahip Türk vatandaşlarının ayrıca Karadağ vizesi almasına gerek olmayacak. Bu kişiler mevcut kurallar çerçevesinde Karadağ'a vizesiz giriş yapabilecek ve ülkede 30 güne kadar kalabilecek. Vize başvuru sürecinde de yeni bir düzenlemeye gidildi. Karadağ Dışişleri Bakanlığı, Türkiye'den yapılacak vize başvurularının VFS merkezleri aracılığıyla kabul edilebileceğini açıkladı. Böylece Karadağ vizesi almak isteyen Türk vatandaşlarının yalnızca diplomatik temsilciliklere başvurma zorunluluğu ortadan kalkacak. Karadağ'ın Türk vatandaşlarına yönelik seyahat kurallarında son dönemde birden fazla değişiklik yaşandı. Ülke, 2025 yılında Türk vatandaşlarına tanınan vizesiz seyahat uygulamasını geçici olarak askıya almıştı. Uygulama Aralık 2025'te yeniden başlatılmış ancak bu kez vizesiz kalış süresi 90 günden 30 güne indirilmişti. Yeni kararla birlikte mevcut 30 günlük vizesiz giriş hakkı da 31 Ekim 2026 tarihinde sona erecek. 1 Kasım 2026'dan itibaren bordo pasaport sahibi Türk vatandaşları, geçerli bir istisna kapsamında bulunmamaları halinde Karadağ'a seyahat edebilmek için vize almak zorunda olacak.

Şanghay'ın 2030 turizm geliri hedefi 134 milyar dolar

Şanghay, yenilikçi kentsel turizmi geliştirmeyi amaçlayan 15. Beş Yıllık Planını yayınladı. Kamuoyuna açıklanan plana göre, Şanghay 2030 yılına kadar toplam turizm gelirini 900 milyar yuan'ın (134 milyar ABD doları) üzerine çıkarıp, 10 milyondan fazla yabancı turist ağırlamayı hedefliyor. Kent yönetimi, 2030 yılına kadar Çin'in en önemli yabancı turist giriş kapısı, önde gelen kentsel seyahat destinasyonu, bütünleşmiş kültür ve turizm geliştirme için ulusal bir model haline getirmek için iddialı hedefler belirledi. Turizm sektörünün katma değer çıktısının Şanghay'ın gayri safi yurtiçi hasılasının yüzde 5'ini oluşturması hedefleniyor. Şehir, 2025 yılında 672,365 milyar yuan turizm geliri kaydetti ve bu da 2020 yılına kıyasla yıllık ortalama yüzde 16,45'lik bir büyümeyi temsil ediyor. Geçen yıl 9,36 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan Şanghay, Çin'in toplam yabancı turist girişlerinin beşte birini alarak ülke genelinde birinci sırada yer aldı. Plan kapsamında şehirde, yedi büyük turizm bölgesi ve bir turizm kuşağı geliştirilecek. Kıyı şeridindeki önemli yerleri, klasik turistik bölgeleri, gelişmekte olan turizm merkezleri ile Yangtze Nehri Deltası seyahat kuşağı iyileştirilecek. Şanghay, Huangpu Nehri ve Suzhou Deresi boyunca dünya standartlarında bir kıyı turizm bölgesi inşa ederek, "yedi bölge ve bir kuşak" düzeninin gelişimi ilerletilecek. İki su yolunun buluştuğu noktada, Bund, Lujiazui ve Kuzey Bund'un merkezinde yer alan ikonik bir nehir kıyısı küresel merkezi oluşturulacak. Bölge, Batı Bund ve Qiantan bölgesini kapsayan dinamik bir kültürel kıyı şeridini; Dünya Fuarı alanında bir kültür ve yaratıcılık koridorunu; yüzyıllık endüstriyel mirası vurgulayan Yangpu nehri kıyısı ile Fuxing Adası boyunca uzanan bir endüstriyel vitrin kıyı şeridini içeriyor. Havacılık ve kruvaziyer limanı geçiş noktası işlevleri geliştirilecek. Daha fazla orta ve uzun mesafeli uluslararası rota, Kuşak ve Yol destinasyonlarını birbirine bağlayan yeni hava yolları işletilip, gelişmekte olan denizaşırı turizm pazarlarından yararlanılacak. Şehir yönetimi, bu dönemde hava-demiryolu ve hava-gemi kombine ulaşım sistemlerini de güçlendirecek. Aktarma işlemleri kolaylaştırılıp, küresel seyahat eden gezginler için özelleştirilmiş turizm ürünleri geliştirecek. Yabancı ziyaretçiler için daha rahat ve kullanıcı dostu bir deneyim sunmak amacıyla bir dizi gelen seyahat hizmeti iyileştirmesi uygulanacak. Gümrükleme, mobil iletişim, çok dilli destek,



bilet rezervasyonu, mobil ödeme ve vergi iadesi hizmetlerinin iyileştirileceği belirtiliyor. Ayrıca, gelen yolcular için hepsi bir arada akıllı hizmet platformu geliştirilecek. Yabancı ziyaretçiler için yaygın olarak kullanılan mobil uygulamalar için uluslararası ağ erişimini iyileştirip kullanıcı deneyiminin yükselteceği kaydediliyor. Otellerde, kültür merkezlerinde, turistik yerlerde ve turizm danışma merkezlerinde çok dilli hizmetler genişletilecek. Şehir, uluslararası ödeme yöntemlerini kolaylaştırmak için havaalanlarında ve büyük ticari alanlarda temassız ödeme terminalleri kurarak sınır ötesi ödeme ortamını iyileştirecek. Açıklamada ayrıca Şanghay'ın, yurtdışı tüketiciler için çıkış vergisi iadesi prosedürlerini basitleştirip, anında vergi iadesi noktaları kapsamının da genişleteceği vurgulanıyor. -Kerem Köfteoğlu

“Atıktan Sanata” projesi gastronomi manifestosuyla yeni bir boyut kazandı



Barceló Hotel Group iklim krizine ve sürdürülebilirliğe dikkat çeken projeler geliştirmeye devam ediyor. Türkiye’deki otellerinde kullanım ömrünü tamamlayan tekstilleri Devridaim Enstitüsü iş birliğiyle hayata geçirdiği “Atıktan Sanata” projesi kapsamında çağdaş bir sanat eserine dönüştüren Grup, bu kez öncü bir gastronomi projesine imza attı. Global sürdürülebilirlik yaklaşımı ReGen’in Türkiye’deki uygulamalarından biri olan projenin devamında Barceló Istanbul’da sunulan “Sürdürülebilir Gastronomi ve İklim Krizi Manifestosu”, atıksız mutfak yaklaşımını bütüncül bir gastronomi deneyimine çevirdi. “Atıktan Sanata”nın ilk aşamasında, grubun Kapadokya, İstanbul ve Ankara’daki otellerinde kullanım ömrünü tamamlayan çarşaf, havlu ve yastık kılıfları yeniden değerlendirildi. Kapadokya’dan toplanan bitkilerle üretilen doğal boyalar ve Barceló Cappadocia’nın mutfağındaki çay ve kahve posalarıyla renklendirilen tekstiller, Devridaim Enstitüsü tarafından bitki baskıları, el dikişleri ve nakışlarla çağdaş bir sanat eserine dönüştürüldü. Eserdeki seyrek bitki izleri azalan bitki örtüsünü, çatlak desenleri kuraklığı, güneş formu ise yoğunlaşan sıcaklıkları temsil etti. Gastronomi aşamasında orman yangınlarını, eriyen buzulları ve biyoçeşitlilik kaybını simgeleyen sunumlar, iklim krizine ilişkin bu anlatıyı sofraya taşıyarak projenin sanat ve gastronomi aşamalarını birbirine bağladı. Barceló Hotel Group Türkiye Ülke Müdürü Hasan Ekmen, grubun sürdürülebilirlik yaklaşımını ve projeyi şu sözlerle değerlendirdi: “Bugün aldığımız kararlar, gelecek kuşaklara bırakacağımız dünyanın koşullarını belirliyor. İklim krizi karşısında şirketler olarak sorumluluğumuz, kaynakları nasıl kullandığımızdan faaliyet gösterdiğimiz alanlarda nasıl bir etki yarattığımıza kadar uzanıyor. Grubumuzun global sürdürülebilirlik yaklaşımı Barceló ReGen, bulunduğumuz destinasyonlarda ekonomik, sosyal ve çevresel değer yaratmayı esas alıyor. Yerel üretim bilgisini desteklemek, kültürel ve doğal mirası korumak bu anlayışın ayrılmaz parçaları. Bu yaklaşımın somut bir karşılığı olan Atıktan Sanata projemizin her iki aşamasında da iklim krizinin doğa üzerindeki etkilerine dikkat çektik. Sanat ve gastronomi, projenin mesajını aktarırken, tekstilleri ve mutfak malzemelerini yeniden değerlendirmemiz, sürdürülebilirlik anlayışımızın uygulamadaki karşılığını ortaya koydu. Türkiye olarak grup içinde böyle bir çalışmaya öncülük etmeyi çok değerli buluyoruz.”

GlobeMeets B2B Networking Event, 2–3 Eylül 2027 tarihlerinde Rixos Tersane İstanbul’da beşinci kez düzenlenecek



Turizm profesyonellerini yeni bağlantılar ve iş birlikleri için bir araya getiren GlobeMeets B2B Networking Event’in 2027 tarihleri belli oldu. Etkinlik, 2–3 Eylül 2027 tarihlerinde Rixos Tersane İstanbul’da beşinci kez gerçekleştirilecek. “Tek buluşma, bir dünya fırsat” mottosuyla düzenlenecek GlobeMeets 2027, farklı ülkelerden turizm profesyonellerine yüz yüze görüşme, yeni pazarları tanıma ve iş birliği fırsatlarını değerlendirme imkânı sunacak. GlobeMeets, davet ve akreditasyon esasına dayanan B2B networking formatıyla turizm sektöründeki karar vericiler arasında doğrudan bağlantılar kurulmasına odaklanıyor. Beşinci buluşmada da İstanbul, uluslararası turizm dünyasından katılımcılara ev sahipliği yapacak. GlobeMeets 2027’nin katılım ve program detayları önümüzdeki dönemde duyurulacak.

Turizm yatırımlarının teknik karar vericileri HOTELTECH Antalya’da buluşuyor



10–12 Aralık 2026 tarihlerinde NEST Kongre ve Fuar Merkezi – Belek / Antalya’da gerçekleştirilecek 4. HOTELTECH Antalya – Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri Fuarı; otel ve turizm tesislerinin yanı sıra konut projeleri, hastaneler, eğitim kurumları ve büyük ölçekli yapıların teknik ihtiyaçlarına yönelik ürün, teknoloji ve çözümleri aynı platformda bir araya getirecek. Fuar kapsamında; iklimlendirme ve havalandırma, ısıtma-soğutma, elektrik ve aydınlatma, enerji sistemleri, bina otomasyonu, su arıtma, pompa sistemleri, havuz teknolojileri, asansör ve güvenlik sistemleri, teknik yapı malzemeleri ile bakım ve işletme teknolojileri başta olmak üzere çok sayıda ürün grubu yer alacak. HOTELTECH Antalya’nın en önemli özelliklerinden biri, ziyaretçi profilinin doğrudan yatırım ve satın alma süreçlerinde görev alan profesyonellerden oluşması. Fuarı; otel genel müdürleri, teknik müdürler, satın alma yöneticileri, yatırım ve proje ekipleri, mimarlar, makine ve elektrik mühendisleri, müteahhitler, proje ve danışmanlık firmaları ile kamu ve büyük ölçekli tesislerin karar vericileri ziyaret ediyor. 2025 yılında NEST Kongre ve Fuar Merkezi’nde gerçekleştirilen 3. HOTELTECH Antalya, 9.000 m² fuar alanında Türkiye’nin 24 ilinden 5.147 profesyonel ziyaretçiyi ağırladı. Fuar kapsamında ayrıca 16 farklı ülkeden 25 yatırım ve proje firması, davetli alım heyeti programı çerçevesinde Antalya’da sektör temsilcileriyle bir araya geldi.

İstanbul Turizm Fuarı (ITF) 2027’de İstanbul Fuar Merkezi’ne (İFM) taşınıyor



Yenikapı-Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi’nde düzenlenen İstanbul Turizm Fuarı, büyüyen metrekare ihtiyacı ve küresel ölçekteki hedefleri doğrultusunda 2027 yılı itibarıyla mekan değiştiriyor. Organizasyon, 2027 yılından itibaren İstanbul Fuar Merkezi’nde (İFM) 24 bin metrekarelik geniş bir alanda sektör profesyonellerini ağırlayacak. 24-25 Kasım 2027’de düzenlenecek fuar, İstanbul Fuar Merkezi (İFM) / Yeşilköy ‘de 24 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilecek. Sektörün artan katılım talebi ve uluslararası stant alanlarının genişlemesi sebebiyle alınan bu karar, organizasyonun ölçeğini ve küresel pazardaki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor.

Kuşadası Limanı'nın mülkiyeti 400 yıl sonra vakıflara geçti: 2052 sonrasında işletme modeli değişebilir



Global Ports Holding bünyesindeki Ege Liman İşletmeleri A.Ş. tarafından işletilen Kuşadası Limanı'nın (Ege Port) mülkiyet yapısında tarihi bir değişim yaşandı. Aydın Vakıflar Bölge Müdürlüğü'nün arşiv kayıtları üzerinden gerçekleştirdiği tescil hamlesiyle, daha önce Maliye Hazinesi ve Kuşadası Belediyesi adına kayıtlı olan liman sahasının mülkiyeti Sadrazam Öküz Mehmet Paşa Bin Ali Vakfı adına tescil edildi. Mülkiyet devrinin hukuki dayanağını Vakıflar Genel Müdürlüğü arşivlerinde yer alan Evâhir-i Zilhicce 1028 (17. yüzyıl başı) tarihli vakfiye belgesi oluşturdu. Sadrazam Öküz Mehmet Paşa'nın vakfiyesinde Kuşadası'nın arazi, mera, gümrük ve denizcilik haklarıyla birlikte vakfedildiği ve liman sahasının vakfın asli unsuru olduğu tespit edildi. Mülkiyet Vakıflar Genel Müdürlüğü'ne geçmesine rağmen, mevcut işletme protokolleri yürürlükte kalmaya devam ediyor. Global Ports Holding'in faaliyet raporunda yer alan bilgilere göre; Temmuz 2033'te sona erecek olan imtiyaz sözleşmesi, 725,4 milyon TL peşin ödeme karşılığında Temmuz 2052 tarihine kadar 19 yıl süreyle uzatılmış ve gruptaki hisse oranı yüzde 90,5'e çıkarılmıştı. Sektörel kaynaklardan edinilen bilgilere göre, 2052 yılında imtiyaz sözleşmesinin tamamlanmasının ardından Kuşadası Limanı'nın bizzat Aydın Vakıflar Bölge Müdürlüğü tarafından devralınarak işletilmesi planlanıyor. Bu durum, sözleşme bitiminde Global Ports Holding'in limandaki işletmecilik sürecinin sona erebileceğini ve bölgenin kruvaziyer turizmi yönetiminde yeni bir dönemin başlayabileceğini gösteriyor.

Michelin Rehberi'nin Türkiye genelini kapsayan ilk seçkisi 3 Aralık 2026'da açıklanacak



Gwendal Poullennec

2027 MICHELIN Rehberi Türkiye Seçkisi, İstanbul'daki Divan Kuruçeşme'de düzenlenecek Michelin Rehberi Töreni kapsamında açıklanacak. MICHELIN Rehberi Türkiye seçkisi, ilk kez ülkenin gastronomi sahnesini ulusal ölçekte kapsayacak. MICHELIN Rehberi müfettişleri, Türkiye genelindeki keşiflerini sürdürerek hem köklü gastronomi adreslerini hem de yükselen yeme içme noktalarını belirlemeye devam ediyor. Michelin, 2027 MICHELIN Rehberi Türkiye Ulusal Seçkisi'nin 3 Aralık 2026 Perşembe günü, İstanbul'daki Divan Kuruçeşme'de düzenlenecek Tören ile açıklanacağını duyurdu. Michelin Rehberi'nin Türkiye genelinde adım adım genişleyen yolculuğunun bir sonraki aşamasını simgeleyen tören, Michelin Rehberi Türkiye'nin ilk kez ülke çapında hazırlanan seçkisinde yer alma başarısı gösteren restoranları kutlayacak. Etkinlik sırasında, konukseverlik alanındaki seçkin profesyonelleri ve gastronomi dünyasının yeteneklerini takdir eden çeşitli Özel Ödüller de takdim edilecek. Michelin Rehberi'nin 2022 yılında İstanbul'da başlayan ve daha sonra İzmir, Muğla ile Kapadokya'ya uzanan yolculuğu boyunca, Rehber'in müfettişleri Türkiye'nin gastronomik kimliğine ilişkin bilgi ve birikimlerini derinleştirmeyi sürdürdü. Yakında açıklanacak ülke çapındaki seçki, Michelin Rehberi adına önemli bir kilometre taşını işaret ederken, Türkiye'nin dört bir yanında sunulan gastronomik deneyimlerin zenginliğini, çeşitliliğini ve dinamizmini gözler önüne serecek. Michelin Rehberi Uluslararası Direktörü Gwendal Poullennec konula ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Türkiye'deki ilk adımlarımızdan bu yana, ülkenin sunduğu olağanüstü gastronomik zenginliğe duyduğumuz hayranlık giderek arttı. Köklü yöresel geleneklerden gastronominin çağdaş yorumlarına uzanan yapısıyla Türkiye, dikkat çekici bir çeşitlilik ve yaratıcılık sunuyor. Müfettişlerimiz ülke genelindeki keşiflerini sürdürürken, yeni ve dikkat çekici restoranları ve mutfak dünyasının yeteneklerini ortaya çıkarmaya yönelik heyecanlarını da koruyor. MICHELIN Rehberi Türkiye'nin ilk kez ülke çapında hazırlanan seçkisi, bu çeşitliliği daha kapsamlı bir şekilde yansıtmamıza ve gezginlere Türkiye'yi dünyanın önde gelen gastronomi destinasyonlarından biri olarak daha geniş bir perspektiften tanıtmamıza olanak sağlayacak." 2027 MICHELIN Rehberi Türkiye Ulusal Seçkisi'ne ilk kez giren restoranların şefleri ile Michelin Yıldızı alan restoranların şefleri, başarılarını kutlamak üzere Tören'de bir araya gelecek. Törenin hemen ardından, MICHELIN Rehberi Türkiye 2027 seçkisinin tamamı MICHELIN Rehberi'nin internet sitesi ve mobil uygulamasında yayımlanacak.

T.C. kimlik kartları müzekart olarak kullanılabilecek



T.C. Kimlik Kartları Müzekart Olarak Kullanılabilecek projesiyle, süresi biten Müzekart'ın yerine T.C. kimlik kartları fiziksel kart taşımadan müze girişlerinde doğrudan kullanılabilecek. Vatandaşlar e-Devlet veya mobil uygulamalar üzerinden Müzekart ücretini ödeyecek. Ödeme tamamlandıktan sonra, ayrıca plastik bir Müzekart taşımaya gerek kalmadan yeni nesil çipli kimlik kartı turnikelere okutularak giriş yapılabilecek. Türkiye genelindeki 216 müze ve ören yerini kapsayan bu dijital dönüşüm çalışmalarının 2026 yılı sonuna kadar tamamlanması planlanıyor. Mevcut geçerli Müzekartlar ise süreleri dolana kadar kullanılmaya devam edecek

SKÅL Türkiye'de yeni dönem: Uğursal Uğur Ülke Direktörlüğü görevine seçildi



SKÅL Antalya'nın geçmiş dönem başkanlarından Uğursal Uğur, gerçekleştirilen seçimler sonucunda SKÅL Türkiye Ülke Direktörü olarak belirlendi. Uğursal Uğur, görevi mevcut Ülke Direktörü Deniz Anapa'dan devralacak ve yeni görevine 1 Ocak 2027 tarihi itibarıyla resmi olarak başlayacak. SKÅL Antalya Kulübü Başkanı Erdoğan Turan, yapılan seçimin ardından yayımladığı mesajda Uğur'u tebrik ederek, Antalya turizminin SKÅL Türkiye ve uluslararası camiadaki temsilinin önemine dikkat çekti.

2-8 KASIM
LÖSEMİLİ
ÇOCUKLAR HAFTASI

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

Mucize ve Umudun adı LÖSEV



Hep beraber Turuncu farkındalık yaratarak Lösemili Çocuklarımızı hayata bağlayalım.

www.losev.org.tr

FUARLAR

YURTİÇİ FUARLAR

Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
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 'Congresium'	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 Yan Sanayileri Ve Teknolojileri	Egs 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, Temel Gıda	İstanbul Fuar Merkezi	Ica Fuarcılık Anonim Şirketi
12 - 15 Ocak 2027	Anfaş Hotel Equipment - 37. Uluslararası Konaklama Ağırlama Ekipmanları İhtisas Fuarı	Otel, Otel Ekipmanları, Temizlik, Endüstriyel, Restoran, Bakım Onarım	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	ANFAŞ A.Ş.
12 - 15 Ocak 2027	Anfaş Food Product - 33. Uluslararası Gıda Ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda, İçecek Ürünleri, Ambalaj Ve Ekipmanları,Sağlıklı Yaşam Ürünleri	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	ANFAŞ A.Ş.
19 - 23 Ocak 2027	Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya, Dekorasyon	1) İstanbul Tüyap Fuar Ve Kongre Merkezi 2) İstanbul Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. / Mos Fuarcılık A.Ş.
20 - 22 Ocak 2027	4. Alanya Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları Fuarı	Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları Ve Teknolojileri	Konaklı Kültür Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
28 - 30 Ocak 2027	ATRAX Fuarı	14.Uluslararası Eğlence, park, spor & Rekreasyon alanları Endüstrisi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Turex Ulusl. Fuarcılık A.Ş.
28 - 30 Ocak 2027	İzmir Otel, Kafe,Restoran Ekipmanları Ve Ev Dışı Tüketim Fuarı	Otel,Kafe,Restoran Ekipmanları Ve Ev Dışı Tüketim Ürünleri	İzmir Mmo Tepekule Kongre Ve Sergi Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
04 - 06 Şubat 2027	EMITT 30.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul Fuar Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
18 - 20 Mart 2027	2. Bodrum Otel, Kafe, Restaurant Ekipmanları, Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda Ve İçecek Fuarı	Otel, Kafe, Restaurant Ekipmanları, Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda	Muğla Heredot Kültür Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
06 - 10 Nisan 2027	(Modef 2027) 56.Uluslararası Mobilya Ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı Uluslararası Fuar Alanı	Modef Fuarcılık Tic. Ltd. Şti.
07 - 10 Eylül 2027	TBEX EUROPE 2027 İZMİR TÜRKİYE	Dünyanın dört bir yanından seyahat içerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve önde gelen seyahat markalarını buluşturan bir organizasyon	İzmir İZFAŞ Fuar Merkezi	İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü ve İZFAŞ
06 - 10 Nisan 2027	(Modef 2027) 56.Uluslararası Mobilya Ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı Uluslararası Fuar Alanı	Modef Fuarcılık Tic. Ltd. Şti.
07 - 10 Eylül 2027	TBEX EUROPE 2027 İZMİR TÜRKİYE	Dünyanın dört bir yanından seyahat içerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve önde gelen seyahat markalarını buluşturan bir organizasyon	İzmir İZFAŞ Fuar Merkezi	İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü ve İZFAŞ

YURTDIŞI FUARLAR

Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
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
15 - 18 Kasım 2026	HORECA EXPO	Uluslararası Yiyecek, İçecek ve Gıda Teknolojileri Fuarı	Belçika - Gent	Expotim
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 - Stutgart	Messe Stutgart
09 - 11 Şubat 2027	Bit 27 İtalya Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	İtalya - Fieramilano (Rho)	Fiero Milano
18 - 20 Şubat 2027	Holiday & SPA Expo 2027	43.Uluslararası Turizm ve SPA Fuarı	Bulgaristan - Sofya	Messe Turkey Fuarcılık
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.
13 - 15 Nisan 2027	MITT Moscow	Moskova Turizm Fuarı	Rusya - Moskova	ITE Group
01 - 03 Haziran 2027	The Hotel Show	27.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorsyon malzeme ve ekipmanları fuarı	Dubai - BAE	TG Expo
11 -13 Eylül 2027	İç Dizayn, Tasarım, Mobilya, Aydınlatma, Ev Tekstili, Otel & Restoran Ekipmanları Fuarı	Dekorasyon, Mobilya ve Otel Ekipmanları	Suudi Arabistan - Riyad	Expotim - Ladin
01 - 03 Haziran 2027	The Hotel Show	27.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorsyon malzeme ve ekipmanları fuarı	Dubai - BAE	TG Expo

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
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
25 - 26 Kasım 2026	16.Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya Adalya Elite Lara	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği
10 - 11 Aralık 2026	Black Sea Turkey Tourism Hub	Oteller, seyahat acenteleri, DMC'ler, MICE şirketleri, turizm markaları ve uluslararası satın alma profesyonelleri	Trabzon / Ramada Plaza By Wyndham Trabzon	BST Turkey
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
Kasım 27	The Meet	DMC'ler, oteller, havayolu şirketleri ve teknoloji firmalarının katılacağı bir toplantı	Sırbistan - Belgrad	Uzakrota - Balkan Holidays
29 Nisan - 03 Mayıs 2027	Schmetterling International	Seyahat acenteleri ile turizm hizmet sağlayıcılarını bir araya getiren bir organizasyon	Hilton Istanbul Bosphorus	Schmetterling

2026 yılının ilk 9 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 1,52 düşüşle 40 milyon 938 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 9 ayında (ocak - eylül) 40 milyon 938 bin 498 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 5 milyon 697 bin 461 kişi ile Rusya, 5 milyon 169 bin 132 kişi ile Almanya, 3 milyon 195 bin 321 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 41 milyon 568 bin olmuştu. Buna göre 2026 yılının ilk 9 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1,52 düşüş yaşandı. Aylık bazda ise eylül ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,40 oranında bir artışla 6 milyon 112 bin oldu.

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

MİLLİYET	2024	2025	2026	Değişim %	
				2025 / 2024	2026 / 2025
Rusya Fed.	5 473 380	5 525 621	5 697 461	0,95	3,11
Almanya	5 157 493	5 217 774	5 169 132	1,17	-0,93
İngiltere (Birleşik Krallık)	3 679 381	3 542 533	3 195 321	-3,72	-9,80
İran	2 481 897	2 284 381	2 305 957	-7,96	0,94
Bulgaristan	2 176 092	2 038 361	2 005 138	-6,33	-1,63
Polonya	1 623 707	1 656 548	1 600 860	2,02	-3,36
Amerika Birleşik Devletleri	1 103 406	1 209 616	1 132 887	9,63	-6,34
Hollanda	1 075 469	1 051 624	1 047 300	-2,22	-0,41
Gürcistan	1 131 695	997 391	1 017 997	-11,87	2,07
Romanya	975 582	965 444	902 193	-1,04	-6,55
Ukrayna	750 288	818 799	867 935	9,13	6,00
Irak	755 587	811 298	824 927	7,37	1,68
Fransa	876 020	878 452	820 770	0,28	-6,57
Azerbaycan	744 382	722 894	728 414	-2,89	0,76
Suudi Arabistan	710 571	752 154	695 407	5,85	-7,54
Kazakistan	753 796	646 987	688 653	-14,17	6,44
İtalya	543 195	628 645	633 897	15,73	0,84
Özbekistan	437 962	506 193	565 285	15,58	11,67
Belçika	523 130	507 910	485 762	-2,91	-4,36
Avusturya	452 179	467 876	457 154	3,47	-2,29
Çin Halk Cumhuriyeti	311 781	313 859	435 309	0,67	38,70
Yunanistan	519 754	457 517	433 144	-11,97	-5,33
İspanya	294 678	343 413	345 992	16,54	0,75
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	371 149	360 889	343 586	-2,76	-4,79
İsveç	328 660	332 499	342 834	1,17	3,11
İsviçre	308 307	311 652	299 596	1,08	-3,87
Danimarka	289 376	277 071	262 807	-4,25	-5,15
Cezayir	239 183	243 065	256 381	1,62	5,48
Kanada	227 228	239 885	250 956	5,57	4,62
Beyaz Rusya (Belarus)	275 412	263 486	250 333	-4,33	-4,99
Moldova	279 359	291 352	245 727	4,29	-15,66
Diğer	6 988 206	6 903 408	6 629 383	-1,23	-3,97
YABANCI TOPLAMI	**41 858 305**	**41 568 597**	**40 938 498**	**-0,69**	**-1,52**

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

	YILLAR			DEĞİŞİM %	
AYLAR	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	6 963 065	2,05	-0,03
EYLÜL	6 054 431	6 087 374	6 111 821	0,54	0,40
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**	
9 AYLIK TOPLAM	**41 858 305**	**41 568 597**	**40 938 498**	**-0,69**	**-1,52**

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

DAIKIN Doğru Hava Uzmanı

444 999 0 • daikin.com.tr

ENDÜSTRİYEL SOĞUTMADA DA ÇÖZÜM Daikin uzmanlığında





• Gıda Perakende • Ticari Soğutma
• Endüstriyel Soğutma • Transport Soğutma

Soğuk zinciri oluşturan tüm süreçlerde, Daikin'in sessiz ve güvenli çözümleri, %50'ye kadar enerji verimliliği sağlıyor.

günsu
PROFESYONEL

Profesyoneller için DOĞRU TERCİH



forest | jaxpel | setrax | alcov | lopex

target | cappel BIO | ante | EPONOL

ENDÜSTRİYEL TEMİZLİK ÜRÜNLERİ

- Bina Bakımı
- Çamaşır Hijyeni
- Gıda Hijyeni
- Mutfak Hijyeni
- Halı Temizliği
- Kişisel Hijyen

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ ISO 9001

ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ ISO 14001

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ YÖNETİM SİSTEMİ OHSAS 18001



Serta®

Misafir memnuniyetinin yeni adı: **Serta Perfect Sleeper Majesty.**
Dünyaca ünlü otellerin tercih ettiği yatak.