



Hitit

**Havacılık ve Seyahat Bilişim Çözümlerinde
Yükselen Yıldız**

**2022 3. Çeyrek
Sonuçlar Sunumu**

Kasım 2022



13M USD

**2022 3Ç İtibariyle
Toplam Satış Geliri**
2021 3Ç oranla + %28

%40

FAVÖK Marjı
2019 3Ç oranla + %2

+ %41

Yolcu sayısı artışı
2021 3Ç oranla

62

Toplam Partner sayısı
Son çeyrek +3 yeni Partner
2022 3Ç itibariyle +14 Partner



Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

2022-3. Çeyrek sonunda ciro ve FAVÖK 2019 – 3. Çeyrek seviyesini aştı.



Finansal Gelişim (USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

2022-3.Çeyrek sonu itibariyle satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %28 artarak 13 mln dolara ulaştı. Böylelikle ciro Covid öncesi dönem olan 2019'un %7 üzerinde gerçekleşti. 2022-3.Çeyrek sonu itibariyle SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %41 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanısıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

Buna paralel olarak FAVÖK marjı 2022-3.Çeyrek sonunda %40 oranla Covid öncesi dönem olan 2019-3.Çeyrek oranının %2 üzerinde gerçekleşti. Yurtdışında büyüme stratejisi sonucunda gelirler %85 döviz, %15 TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %68 ve %32 olarak gerçekleşti.

Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2022-3.Çeyrek sonu itibariyle 4.4 mln dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 1,3 mln dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı. TAZI Yapay Zeka Platformumuz kuruldu. Daha iyi müşteri deneyimi, operasyonel mükemmellik ve gelir artırıcı faaliyetler olarak 3 alan bellirlendi. Hava durumu ile gecikme tahminlemesi, dinamik fiyatlandırma ve kişiselleştirme alanınca çalışmalara başlandı. Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile işbirliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam etmektedir.

Güçlü Nakit Durumu

3 Mart 2022 tarihinde sonuçlanan halka arz sonrası 2022-3.Çeyrek sonu itibariyle nakit ve nakit benzerleri toplamı 22.6 mln dolardır. Aynı dönem için banka kredileri ve finansal kiralama yükümlülükleri hariç nakit tutarı 19.3 mln dolar seviyesindedir. 2022-3.Çeyrek sonu itibariyle oluşan finansman giderleri ağırlıklı olarak USD fonksiyonel para birimi karşısındaki değerlendirme farkları kaynaklıdır.

Satış Başarılarıyla Artan Partner Sayısı ve Küresel Ayakizi

3. Çeyrekte imzalanan 3 yeni anlaşma ile birlikte Avustralya kıtasındaki ilk Partner kazanımı gerçekleşti. Mevcut Partnerlerden 6 tanesine sistem kurulumu tamamlanarak aktif kullanıma geçildi.



Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanısıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir. Bu çerçevede 2022 sonu itibarıyla USD bazında;

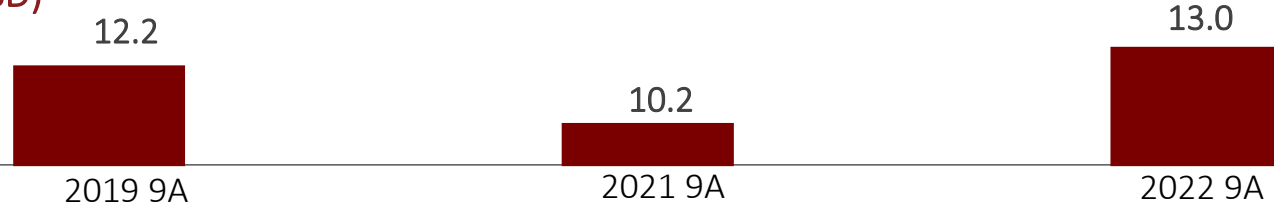
- ✓ Ciroda %32 ile %37 aralığında büyüme,
- ✓ FAVÖK'te %43 ile %48 aralığında marj,
- ✓ Yatırım / Ciro oranı %30 ile %35 aralığında,

öngörülmektedir. Şirket, yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



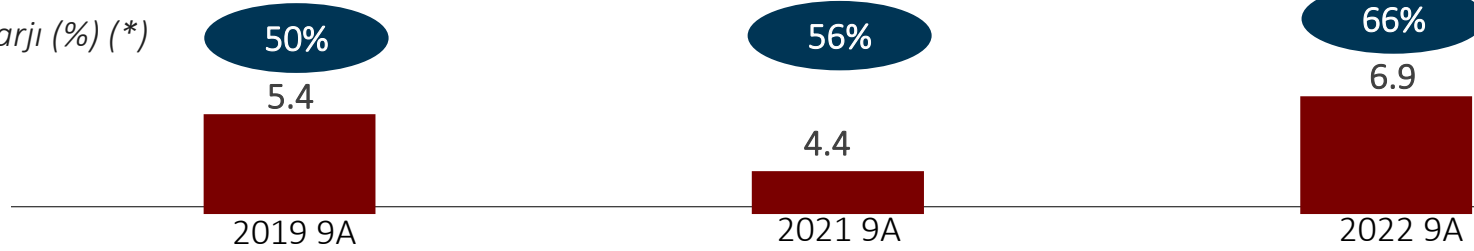
Şirket'in fonksiyonel para birimi 01.01.2020 tarihi itibarıyla USD olarak belirlenmiştir.

Net satışlar (milyon USD)



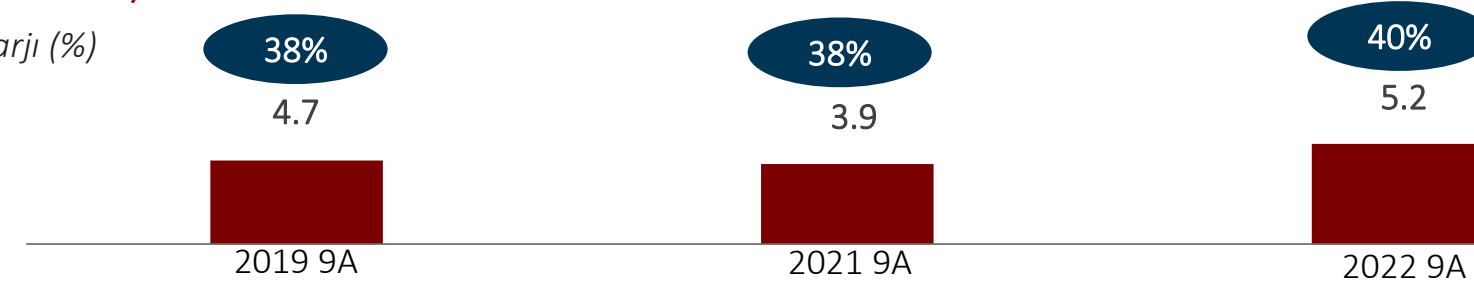
Brüt kar (milyon USD)

Brüt kar marjı (%) (*)

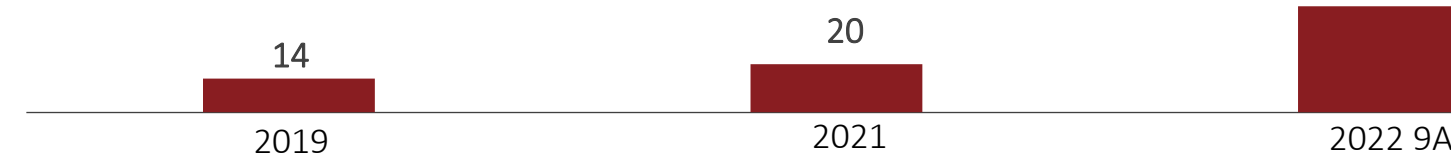


FAVÖK (milyon USD)

FAVÖK marjı (%)



Özkaynaklar (milyon USD)



30 Eylül 2022 itibarıyla 19.3 milyon USD tutarında net nakit

(*) Amortisman hariç satışların maliyeti dikkate alınarak hesaplanmıştır.



Finansal Özet

SaaS
payı
(%)

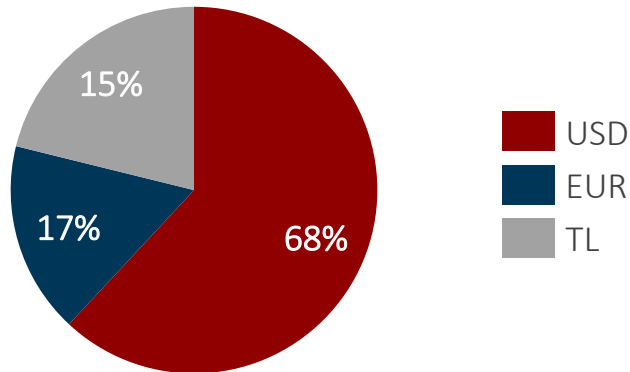
PSS	ADS	Diğer
84%	10%	6%

5

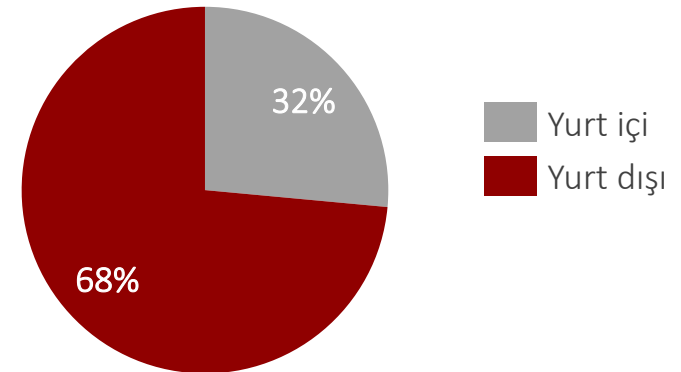
Satışların yaklaşık %85'ini yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır

	2019 9A		2021 9A		2022 9A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%	USD	%
SaaS	8,262	68%	5,883	58%	8,248	63%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	2,701	22%	2,491	24%	2,699	21%
IaaS ve Projeler	1,247	10%	1,819	18%	2,085	16%
Toplam	12,210	100%	10,193	100%	13,032	100%

Kur kırılımı (2022 9A)



Coğrafi Kırılım (2022 9A)

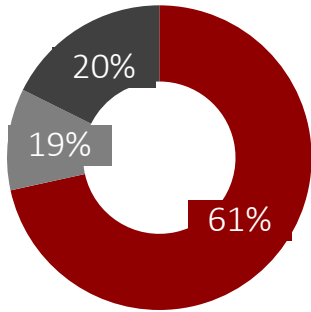




Maliyetlerin yaklaşık %76'sı TL cinsindendir

Maliyet kırılımı¹

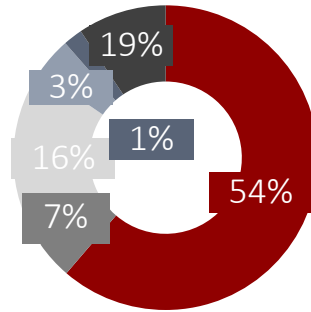
9A 2022 itibariyle USD 9,965k



■ Satışların maliyeti
■ Satış & pazarlama
■ Genel yönetim

Maliyet kırılımı²

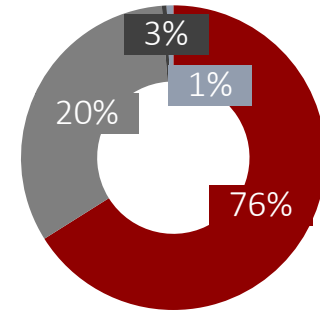
9A 2022 itibariyle USD 9,965k



■ Personel
■ Danışmanlık
■ Amortisman
■ Kira
■ Yazılım desteği
■ Diğer³

Döviz dağılımı

9A 2022 itibariyle



■ TL
■ USD
■ EUR
■ Diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir

(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.

(3) Satış prim giderleri, reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, seyahat & konaklama giderleri, ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.



Partner Sayımızda Rekor Artış

- ✓ Toplam Partner sayısı 62 olmuştur.
- ✓ Avustralya kıtasındaki ilk Partner de dahil olmak üzere 3 yeni Partner ile anlaşma imzalanmıştır.
- ✓ Şu ana kadar 14 yeni Partner ile 2022 yılı, daha şimdiden Hitit'in en yüksek satış başarısı olmuştur.
- ✓ 6 yeni havayolunun kurulumları tamamlanarak SaaS modelinde tekrarlayan gelir üretir hale gelmişlerdir.

İhaleler ve Kurulum Projeleri

3Ç İtibariyle 2022 İhale
Başarı Oranı*



Devam Eden Yeni Partner
ve Ek Çözüm Kurulumları

16

Son Çeyrek Tamamlanan Yeni
Partner ve Ek Çözüm Kurulumu

6

2022 yılında 14 yeni Partner ile satış performansında tarihi rekor



Yeni Partner Gelişmeleri

Avustralya kıtasında ilk Partner kazanımı ile dünyada 6 kıtaya teknoloji ihracatı Batı Avrupa'da PSS kullanan yeni bir Partner kurulumu daha tamamlanarak hayata geçti. ADS gelişmeleri çerçevesinde acente dağıtım platformu için bir Partner kurulumu tamamlandı, bir tane daha imzalandı.

Bulut Mimarisi Çalışmaları

Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile işbirliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam etmektedir.

Tazi ile olan AI (yapay zeka) iş birliği

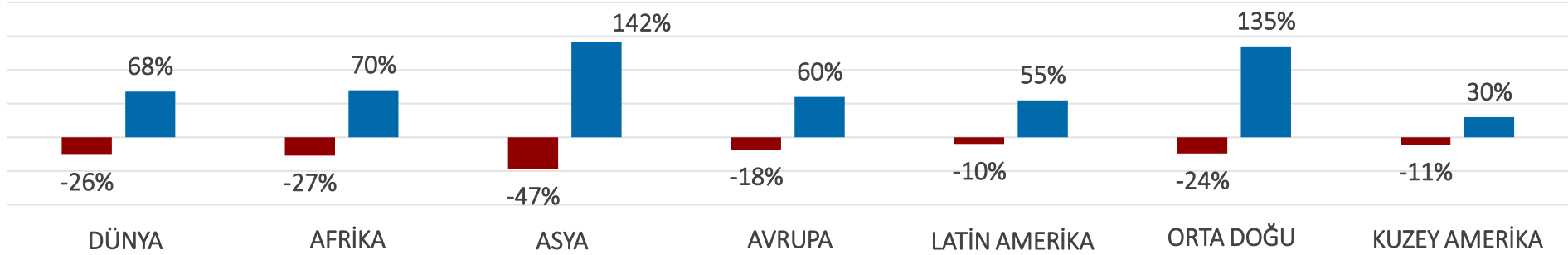
Tazi ile yaptığımız iş birliği sonrası platformumuz kuruldu. Seçtiğimiz 3 alanın birinden bir proje başlattık. Aktif olarak dinamik fiyatlandırma, ek hizmetler dinamik fiyatlandırma, hava durumu bilgileri ile uçak rötarlarını tahmin etme ve kişiselleştirme konusunda çalışmalar başladı.



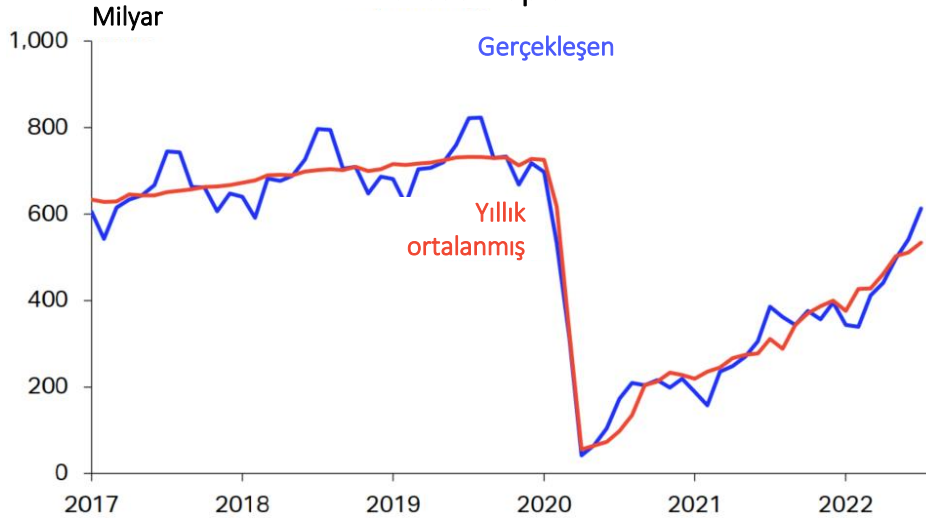
Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Değişim Trendleri (%)

■ 2019 3Ç - 2022 3Ç

■ 2021 3Ç - 2022 3Ç



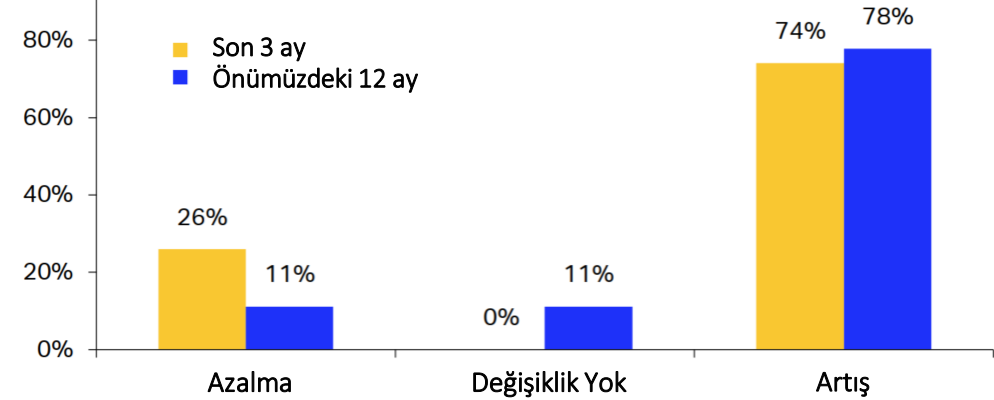
Küresel Toplam RPK



“Son 3 ayda gerçekleşen ve önümüzdeki 12 ayda tahminlediğiniz karlılığınızla ilgili görüşleriniz nedir?”

Cevaplama oranları

■ Son 3 ay
■ Önümüzdeki 12 ay





Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2019	31.12.2021	30.09.2022
Nakit ve nakit benzerleri	4,038	4,960	7,716
Finansal varlıklar	-	-	6,163
Ticari alacaklar	2,155	2,734	4,046
Peşin ödenmiş giderler	823	1,070	1,987
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	-	-	-
Diğer dönen varlıklar	239	548	875
Toplam dönen varlıklar	7,256	9,311	20,786
Maddi duran varlıklar	247	556	1,294
Maddi olmayan duran varlıklar	9,017	17,000	19,656
Finansal varlıklar	-	-	8,678
Ertelenmiş vergi varlıkları	184	25	105
Peşin ödenmiş giderler	813	898	1,750
Diğer duran varlıklar	57	59	51
Toplam duran varlıklar	10,318	18,537	31,534
Toplam varlıklar	17,574	27,849	52,320
Ticari borçlar	1,058	1,046	962
Banka kredileri	-	2,381	2,219
Finansal kiralama yükümlülükleri	183	1,104	1,027
Dönem karı vergi yükümlülükleri	81	181	290
Ertelenmiş gelirler	321	581	869
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	892	457	754
Toplam kısa vadeli yükümlülükler	2,536	5,750	6,121
Finansal kiralama yükümlülükleri	-	1,027	-
Ertelenmiş gelirler	902	941	1,889
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	166	165	215
Toplam uzun vadeli yükümlülükler	1,068	2,133	2,104
Sermaye	53	16,853	18,812
Paylara ilişkin primler	-	-	20,879
Yasal yedekler	20	20	194
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	- 100	-105	- 105
Yabancı para çevirim farkları	- 234	-234	- 234
Net dönem karı	5,519	2,826	1,291
Geçmiş yıllar karları	8,712	606	3,258
Toplam özkaynak	13,970	19,967	44,095
Toplam yükümlülükler ve özkaynak	17,574	27,849	52,320



Gelir Tablosu

Gelir Tablosu (USD '000)	1 Ocak- 30 Eylül 2019	1 Ocak- 30 Eylül 2021	1 Ocak- 30 Eylül 2022
Net satışlar	12,210	10,193	13,032
SMM (-)	-6,763	-5,794	-6,091
Amortisman öncesi brüt kar	6,075	5,667	8,595
Amortisman	628	1,268	1,655
Amortisman sonrası brüt kar	5,447	4,399	6,941
Brüt kar marjı	45%	43%	53%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	-1,384	-862	-1,916
Genel yönetim giderleri (-)	-1,073	-1,410	-1,958
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	792	656	558
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	-6	-408	-818
Esas faaliyet karı	3,776	2,374	2,807
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	84	72	1,245
Finansman giderleri (-)	-	-209	-2,305
Finansman gelirleri	-	280	194
Vergi öncesi kar	3,861	2,516	1,940
Vergi gideri	-67	-250	-649
Net Kar	3,793	2,266	1,291
Amortisman	- 824	- 1,594	- 2,380
FAVÖK	4,685	3,912	5,159
FAVÖK marjı	38%	38%	40%



- Ortaklık Yapısı
- Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler
- Crane Çözüm Ailesi
- Crane Partner Topluluğu

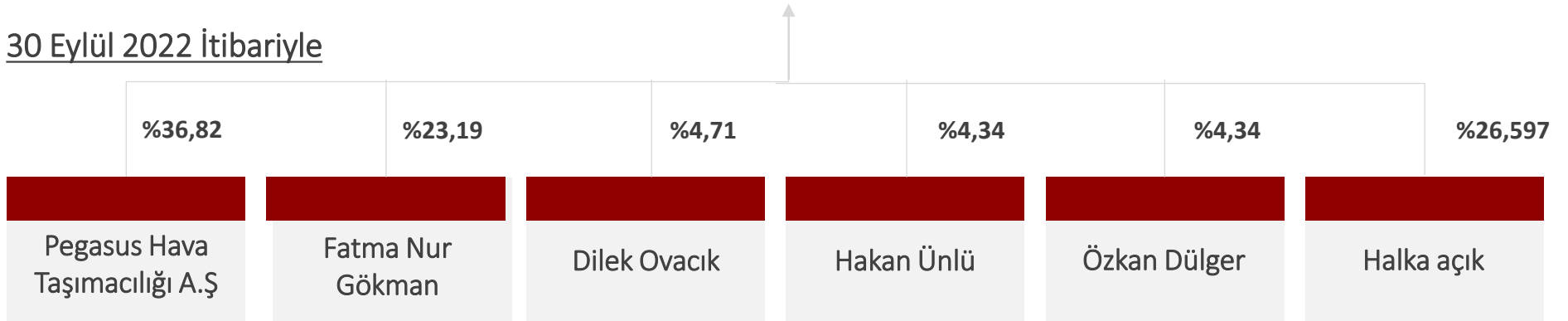


Ortaklık yapısı

14

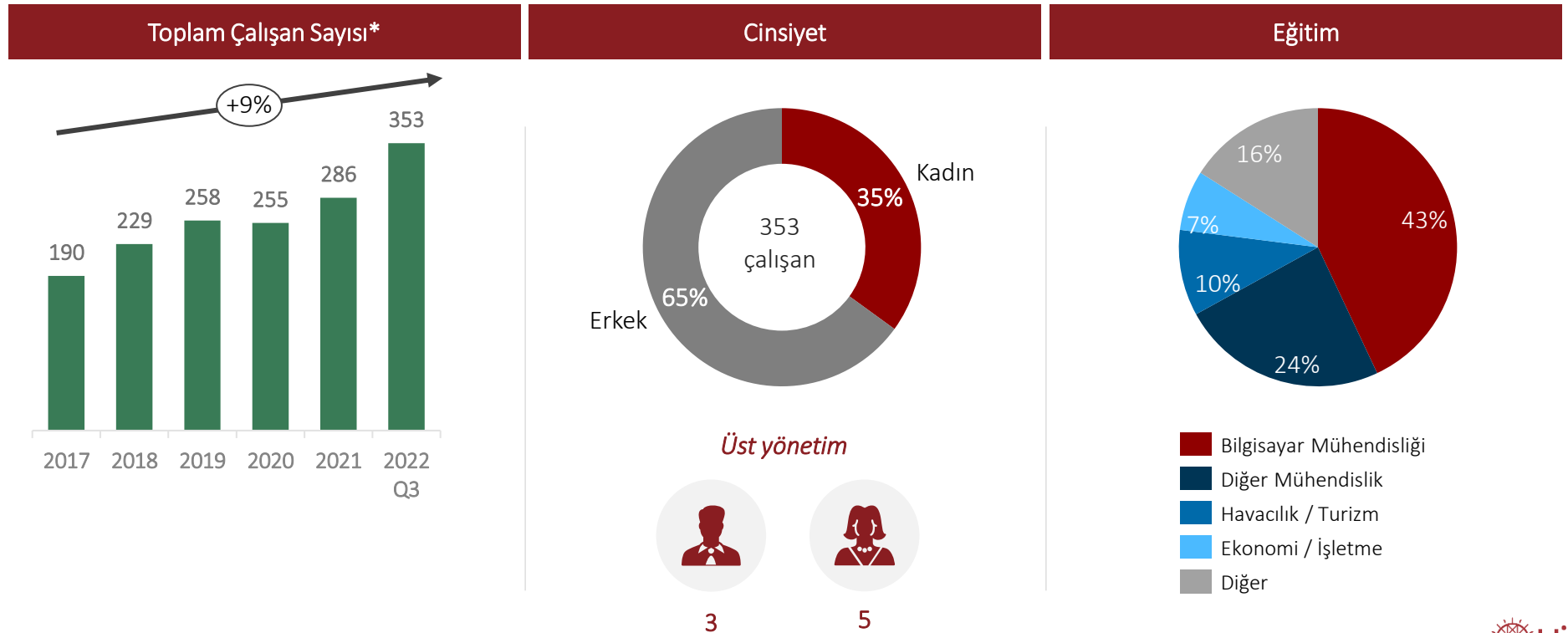
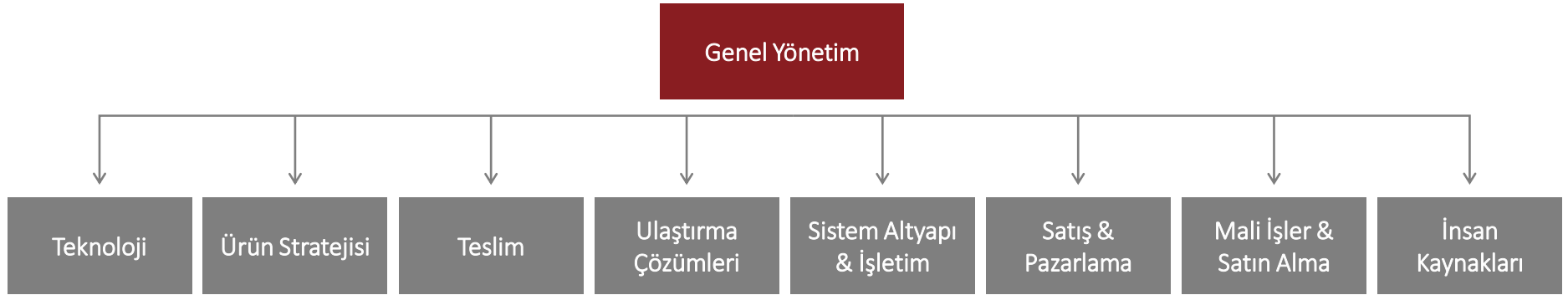


30 Eylül 2022 İtibariyle





Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler



* Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır.



Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti



Kıdemli Bilişim Çalışanları

2021 yılı LinkedIn verileri göre bilişim çalışanlarında ortalama kıdem süresi 2,8 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,4 yıldır.



Yüksek Çalışan Memnuniyeti ve Aidiyeti

2021 yılı Mercer verilerine göre bilişim firmalarında devir (çalışan kaybı) ortalamada %25 iken aynı oran Hitit’de %9,6 düzeyindedir.



Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 9 yıla çıkmakta, dolayısıyla Hitit’in faaliyet alanında zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunması ve aktarılması sağlanmaktadır.





Crane Çözüm Ailesi:

Hava taşımacılığının her adımı için anahtar teslim çözümler sunuyoruz

Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri ("PSS")

Havayolları tarafından kullanılan, rezervasyon, biletleme, check-in, internet ve mobil rezervasyon, kalkış kontrolü, sadakat programı ve müşteri hizmetlerini kapsayan bir dizi kritik sistem

- | | | |
|-------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| ✓ Rezervasyon ve Biletleme | ✓ Charter Yönetim Sistemi | ✓ Bagaj Eşleştirme Sistemi |
| ✓ İnternet Rezervasyon Motoru | ✓ İletişim Yönetim Modülü | ✓ Sadakat Katmanı |
| ✓ Mobil Uygulama | ✓ Kalkış Kontrol Sistemi | ✓ Müşteri Hizmetleri Katmanı |
| | ✓ Ağırlık ve Denge Modülü | |

Operasyonel Çözümler

- | | |
|---------------------|------------------------|
| ✓ Tarife Planlama | ✓ Kabin Ekibi Planlama |
| ✓ Operasyon Kontrol | |

Seyahat Çözümleri

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------|
| ✓ İnternet Üzerinden Seyahat Acentesi | ✓ Acente Portal Uygulaması |
|---------------------------------------|----------------------------|

Sanal Mağazacılık

- ✓ Havayolu Sanal Mağazacılığı

Hava Kargo

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| ✓ Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri | ✓ Yerel Kargo Hizmetleri |
|-----------------------------------|--------------------------|

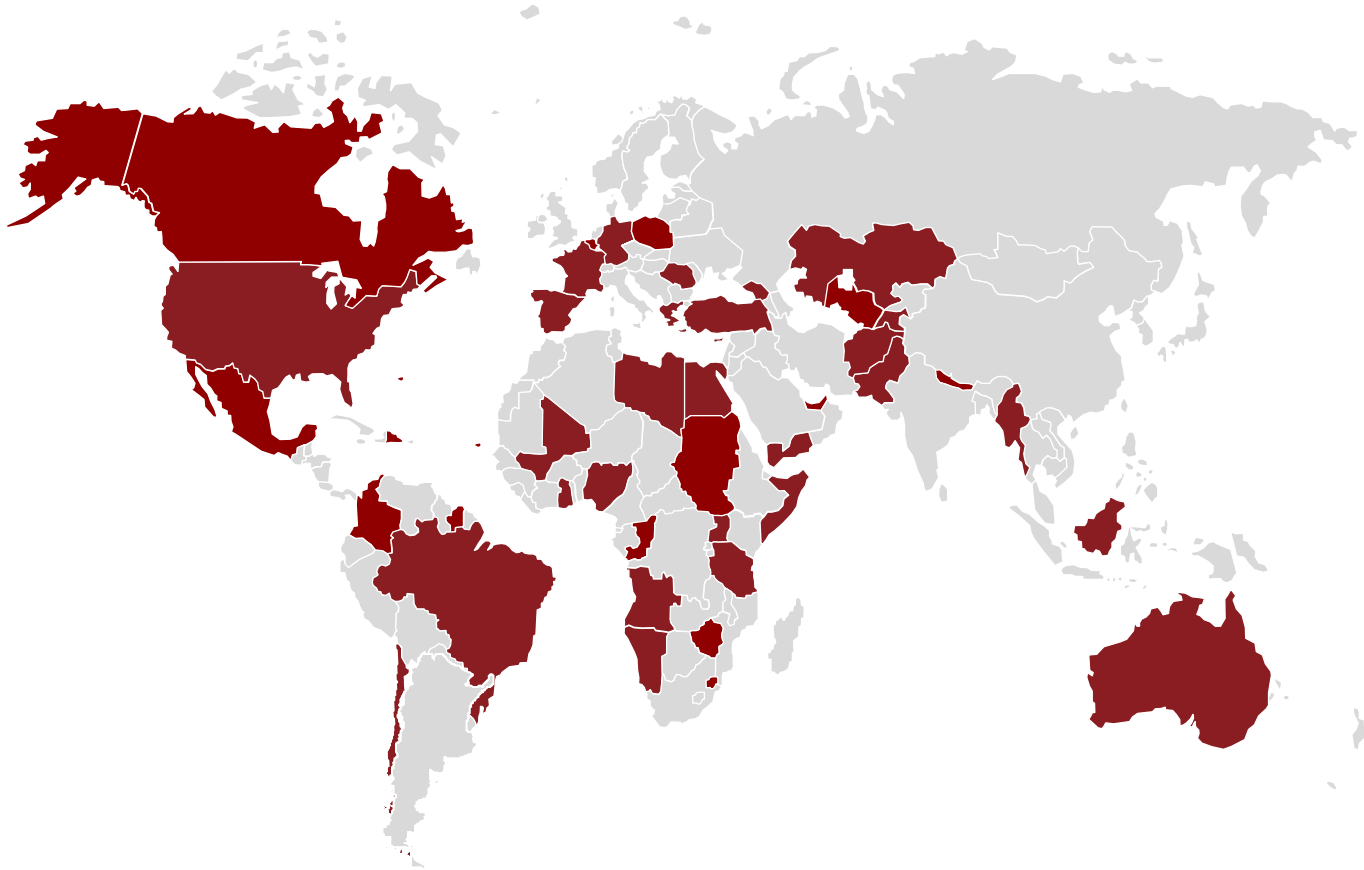
Muhasebe Çözümleri

- | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------------|
| ✓ Gelir Muhasebesi | ✓ Gider Muhasebesi | ✓ İş Performansı Endeksi |
|--------------------|--------------------|--------------------------|



Crane Partner Topluluğu:

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz



46 ülkede 62 Partner

Hitit'in Crane ürün ve çözümlerinden yararlanıyor



Teşekkürler