

2022'nin üçüncü çeyreğinde cirosunu yüzde 28 artıran Hitit, FAVÖK marjını yüzde 40'a çıkardı

- Türkiye'nin ilk havacılık teknolojileri ihracatçısı olan, alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş. (HTTBT), 2022 yılının üçüncü çeyreğini 13 milyon dolar satış geliri ve yüzde 40 FAVÖK marjı ile kapattı.
- Üçüncü çeyrek itibarıyla partner sayısını 62'ye çıkaran Hitit, 2022 yılında 14 yeni partner ile iş birliği anlaşması imzalayarak, rekor düzeyde bir satış başarısına da imza attı.

Havacılık teknolojileri alanında Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçısı olan Hitit (HTTBT), uluslararası arenadaki büyümesini istikrarlı şekilde sürdürüyor. 2022'nin üçüncü çeyreğinde son beş yılın en iyi satış performansını sergileyen Hitit, pandemi öncesi rakamlarını da geride bırakmış oldu. Şirket, 2022 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla satış gelirlerini bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28 artırarak 13 milyon dolara ulaştırdı. Hitit, Hizmet olarak Yazılım (SaaS) gelirlerinin temeli olan faturalanan yolcu sayıları da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 41 arttı. Bu artışta yeni kazanılan partnerlerin yanı sıra, mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış da etkili oldu. Buna paralel olarak şirketin FAVÖK marjı da yüzde 40'a ulaşarak, pandemi öncesi dönem olan 2019'un üçüncü çeyrek oranının yüzde 2 üzerinde gerçekleşti.

Nevra Onursal Karaağaç: Yurt dışında büyüme stratejisi sonucunda toplam gelirlerin yüzde 85 döviz, yüzde 15 TL bazında gerçekleşti.

Hitit'in üçüncü çeyrek gelişmeleri hakkında bilgi veren Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, özellikle yurt dışında büyüme stratejisi sonucunda toplam gelirlerin yüzde 85'inin döviz, yüzde 15'inin TL bazında gerçekleştiğini belirterek, "Hitit olarak teknolojimizi dünyanın dört bir yanına götürmeye devam ettiğimiz bir çeyreği geride bıraktık. Pandemi döneminde havayollarının ve diğer seyahat firmalarının teknolojilerini güçlendirmek istemeleri, havacılık ve seyahat sektöründeki regülasyonlara ve yeniliklere hızlı adapte olabilmek amacıyla dijital dönüşümü ajandalarının ilk sırasına koymaları, Hitit'in bu zorlu dönemde bile satışlarını arttırmasını sağladı. Yazılım çözümlerimizin yüksek teknolojik kapasitesi ve maliyet avantajlarımızla sektörün parlayan yıldızı haline geldik. Havacılık ile ilgili en önemli ulusal ve uluslararası organizasyonları yakından takip edip, Hitit'i tüm dünyaya tanıtmaya devam ediyoruz. Hedeflerimiz çok büyük; sahip olduğumuz kalifiye insan gücümüz, güçlü finansal pozisyonumuz ve yatırımcılarımızdan aldığımız güçle hedeflerimize doğru hızla ilerliyoruz.

2022'de imzalanan anlaşmalarla yeni bir başarıya imza attık.

Nevra Onursal Karaağaç, "önümüzdeki dönemde de, büyüme stratejimiz doğrultusunda sürdürdüğümüz ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetlerimizin yanı sıra, hedeflerimizi gerçekleştirmek üzere yatırımlarımıza devam edeceğiz. 2022 üçüncü çeyreğinde seneyi bitirmeden bir önceki yılın yeni kazanılan partner sayısı rekorunu kırmış olduk." şeklinde konuştu.



Başarının sırrı, sektör ortalamasının üzerinde kıdem süresine sahip çalışanlar.

2022 üçüncü çeyrek itibarıyla Hitit'in çalışan sayısının 353'e ulaştığını kaydeden Karaağaç, yakaladıkları başarılı çizgideki en büyük payın, uzun süreli ve kıdemli bilişim çalışma arkadaşları olduğunu belirtti. Karaağaç, "2021 yılı LinkedIn verilerine göre bilişim çalışanlarında ortalama kıdem süresi 2,7 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,7 yıl olarak tespit edildi. Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti, yüksek çalışan memnuniyeti, deneyimli orta ve üst düzey yönetici kadrosu sayesinde, faaliyet alanımızda zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunmasını sağlıyoruz. Bu da sürdürülebilir başarıyı getiriyor. Ayrıca yüzde 35 kadın çalışan oranımız ile de tüm sektörlerin üzerinde performans göstermekten gurur duyuyoruz" dedi.

Sezer Özmutlu: Hedeflediğimiz yatırımlarımızı yapıyoruz.

Hitit'in üçüncü çeyrek sonunda yurt dışından elde ettiği gelirlerin toplam cirodaki payını yüzde 68'e çıkardığını belirten Mali İşler ve Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Özmutlu, toplam gelirlerin ise yüzde 85'inin döviz cinsinden olduğunu söyledi. Böylelikle üçüncü çeyrek sonu itibarıyla halka arz fonlarıyla birlikte nakit ve nakit benzerleri toplamının 22,6 milyon dolara ulaştığını ifade eden Özmutlu devamında Hitit'in bu dönem yatırımları hakkında şu bilgileri verdi: "Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülen projelere bağlı olarak üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 4,4 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 1,3 milyon dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı gerçekleştirdik. Yapay zeka ile makine öğrenmesi konusunda faaliyet gösteren TAZI Bilişim Teknolojileri ile imzalanan anlaşmanın ardından TAZI Yapay Zeka Platformumuz kuruldu. Bu projede, daha iyi müşteri deneyimi, operasyonel mükemmellik ve gelir artırıcı faaliyetler olarak üç alan belirlendi. Hava durumu ile gecikme tahminlemesi, dinamik fiyatlandırma ve kişiselleştirme alanında çalışmalara başlandı. TAZI'nın kullanımı kolay ve hızlı aksiyon alınmasını sağlayan platformu ile teknolojik kapasitesi artacak olan Crane çözümleri, Hitit'in partner havayollarının operasyonel maliyetlerini azaltırken, gelirlerini de artıracak. Bununla birlikte, dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile iş birliklerinin artırılması yönünde çalışmalarımız devam ediyor."

Hitit Hakkında

Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından 1994'te kuruldu. Şirketin kuruluş amacı ve havacılığın içinden gelen kurucuların öncelikli hedefi, tamamen yerli sermaye ile çalışıp dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve Türkiye'yi teknoloji ihraç eden bir ülke haline getirmektir. Bu felsefe ile yola çıkan Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki şirketlerin rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de veriyor. %100 Türkiye'de üretilen havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan Hitit; Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En İyi Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması", "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" gibi birçok ödülün de sahibi. Hitit, 3 Mart 2022 itibarıyla HTTB koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir.

www.hitit.com

Tel: +90 212 276 15 00

E-mail: pr@hititcs.com

Adres: Reşitpaşa Mah. Katar Cad. No: 4/1 Arı Teknokent 2 İç Kapı No: 601 34469 Maslak, İstanbul, Türkiye