

Borsa İstanbul’da birinci senesini tamamlayan Hitit, ihracat yaptığı ülke ve havayolu sayısında kendi rekorunu kırdı, cirosunu 18,8 milyon dolara, FAVÖK marjını yüzde 43’e çıkardı

- Havayolu ve seyahat teknolojileri alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit (HTTBT) BİST’teki ilk yılını başarılı bir şekilde geride bıraktı. Uluslararası pazarlardaki genişlemesini sürdüren Hitit, 2022 yılında 16 yeni anlaşma imzalayarak, ihracat yaptığı ülke sayısını 47 ülkeye çıkarttı.
- 2022 sonu itibariyle altı kıtadan 64 Partner ile çalışmaya başlayan Hitit, başarılı büyüme ivmesini finansallarına da yansıttı. 2022 yılında cirosunu yüzde 30 artırarak 18,8 milyon dolara çıkartan şirket, FAVÖK marjını da yüzde 43’e yükseltmeyi başardı.
- Halka arz ve başarılı global büyüme grafiği sonucu elde edilen gelirlerini ağırlıklı olarak Ar-GE çalışmaları için kullanan şirket; yapay zeka uygulamaları, bulut teknolojileri ve yeni iş kollarını kapsayan geliştirme yatırımlarına hız verdi.
- Hitit’te 2023 sonu itibarıyla, dolar bazında ciroda yüzde 33 - 38 aralığında büyüme, FAVÖK’te yüzde 43 - 48 aralığında marj ve net karda yüzde 25 - 30 aralığında marj öngörülüyor.

14.03.2023, İstanbul - Türkiye’nin en büyük havacılık ve seyahat teknolojileri ihracatçısı Hitit (HTTBT), dünyadaki istikrarlı büyümesini sürdürüyor. 2022 yılında 16 yeni partnerlik anlaşması imzalayarak 6 kıtada 64 havayolu ve seyahat şirketine hizmet vermeye başlayan şirket, dünya sıralamasındaki yerini de sağlamlaştırdı. Amerika kıtasından Avustralya’ya kadar tüm kıtaları kapsama alanına alan Hitit, bu performansı ile 2022 yılında cirosunu yüzde 30 artırarak 18,8 milyon dolara, FAVÖK marjını ise yüzde 43’e yükseltmeyi başardı.

Amerika’dan Avustralya’ya 6 kıtada toplam 64 partner

2022 yılında partner sayısında şirket tarihinin en hızlı büyümesini gerçekleştirdiklerini vurgulayan Hitit’in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, “Geçtiğimiz yıl girdiğimiz ihalelerin yüzde 50’sini kazanarak, sektörümüz için çok yüksek bir oranda ihale kazanımı sağladık. 2022 yılı içerisinde 16 tanesi yeni Hitit Partneri ve ikisi teknoloji danışmanlığı / yazılım projesi olmak üzere 18 yeni anlaşma imzaladık. Avustralya’daki ilk partnerlik anlaşmamızı imzalayarak ihracat ayak izimizi altı kıtaya yaydık. 47 ülkede toplam 64 partnere yazılım ihracatı gerçekleştirmeye başladık. 14 yeni partnerin kurulumları tamamlanarak SaaS modelinde tekrarlayan gelir üretir hale getirdik. Batı Avrupa’da Crane PSS kullanan yeni bir partner kurulumunu daha tamamlanarak hayata geçirdik. ADS gelişmeleri çerçevesinde acente dağıtım platformu için bir partner kurulumunu tamamladık, bir yeni anlaşma imzaladık. 2022 yılında SaaS gelirlerimizin temeli olan yolcu sayısı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılan partnerlerin yanı sıra, mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış da etkili oldu.”

Satış gelirlerinin yüzde 34’ü kadar Ar-Ge yatırımı gerçekleştirdi



2022 yılının ilk çeyreğinde halka açılan Hitit'in, halka arzdan elde ettiği finansal kaynağı yenilikçi teknolojiler için değerlendirdiğini belirten Karaağaç, geçtiğimiz yıl 6,4 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 3,8 milyon dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yaptıklarını söyledi. Yatırım için "daha iyi müşteri deneyimi", "operasyonel mükemmellik" ve "gelir artırıcı faaliyetler" olarak üç alan belirlediklerini anlatan Karaağaç, "Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile iş birliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam ediyor. Bugüne kadar optimizasyon algoritmaları konusunda ürünlerimiz üzerinde geliştirmeler yaptık ve Partnerlerinin de bunu efektif şekilde kullandı. Bu tecrübemizi yapay zeka alanına aktarıyoruz. Yapay zeka konusunda yaptığımız yatırımları çeşitlendirerek sürdürüyoruz. Dinamik fiyatlamaya geçilebilmesi için kendi çözümümüz dışında iki farklı tedarikçi ile entegrasyon yaptık ve iki Partnerimizin farklı metodolojiler ile dinamik fiyatlamaya geçmesi çalışmalarını hayata geçirdik. Ayrıca bir Partnerimiz ile de test çalışmalarımız başladı. Bu alandaki yatırımlarımızın maliyetlerimizde azaltıcı, gelirlerimizde artırıcı etkilerini 2023 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla görmeye başlayacağız" şeklinde konuştu.

2022 yıl sonu itibarıyla ciro ve FAVÖK'ün 2019 yılı verilerini aştığına işaret eden Hitit'in Mali İşler ve Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Tuğ Özmutlu, "Satış gelirlerimiz, Covid öncesi dönem olan 2019'un yüzde 14 üzerinde gerçekleşti. 2022'nin sonu itibarıyla şirketin nakit ve nakit benzerleri toplamı 20,4 milyon dolara ulaştı. Aynı dönem için banka kredileri ve finansal kiralama yükümlülükleri hariç nakit tutarı ise 18,2 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Buna paralel olarak FAVÖK marjımız, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6; Covid öncesi dönem olan 2019'a göre yüzde 2 üzerinde gerçekleşti. Yurt dışında büyüme stratejimiz sonucunda gelirlerimizin yüzde 85'i döviz bazlı, yüzde 15'i TL bazlı oluştu. Maliyetlerimizin ise yaklaşık yüzde 83'ü TL cinsinden gerçekleşti. Bu da bize döviz bazlı türbülanslara karşı koruyucu bir kalkan oluşturuyor" şeklinde konuştu.

2023 sonu hedefi, ciroda yüzde 33-38, FAVÖK'te yüzde 43-48 bandında büyüme

Hitit'in geleceğe dönük beklentileri hakkında da bilgi veren Mali İşler ve Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özmutlu, 2023 sonu itibarıyla dolar bazında; ciroda yüzde 33 – 38 aralığında büyüme, FAVÖK'te yüzde 43 – 48 aralığında marj ve net karda yüzde 25 – 30 aralığında marj elde etmeyi öngördüklerini kaydetti. Yatırım / ciro oranının yine yüzde 30 – 35 aralığında hedeflendiğini ifade eden Özmutlu, "Anons ettiğimiz öngörülere dair gelişmeleri titizlikle takip ediyoruz ve gerekli durumlarda güncellemeleri de yine yatırımcılarımıza duyuracağız" dedi.

Hitit hakkında

Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan iki kadın girişimci 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 Niş 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