



# Havacılık ve Seyahat Bilişim Çözümlerinde Yükselen Yıldız

2023 Haziran  
Sonuçlar Sunumu





# Bir Bakışta Hitit



Dünyanın **3. en büyük**  
havayolu rezervasyon  
sistemi sağlayıcısı\*



En küçüğünden en  
büyüğüne **tüm**  
**havayollarına uygun**  
tek bir entegre çözüm



Covid öncesi  
**yolcu ve gelir**  
seviyesini aşan  
performans



Bulut tabanlı,  
**modern ve esnek**  
**teknoloji** altyapısıyla  
dünya çapında  
ölçeklenme



# Crane Partner Topluluęu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki  
Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyor



**47**  
ÜLKE

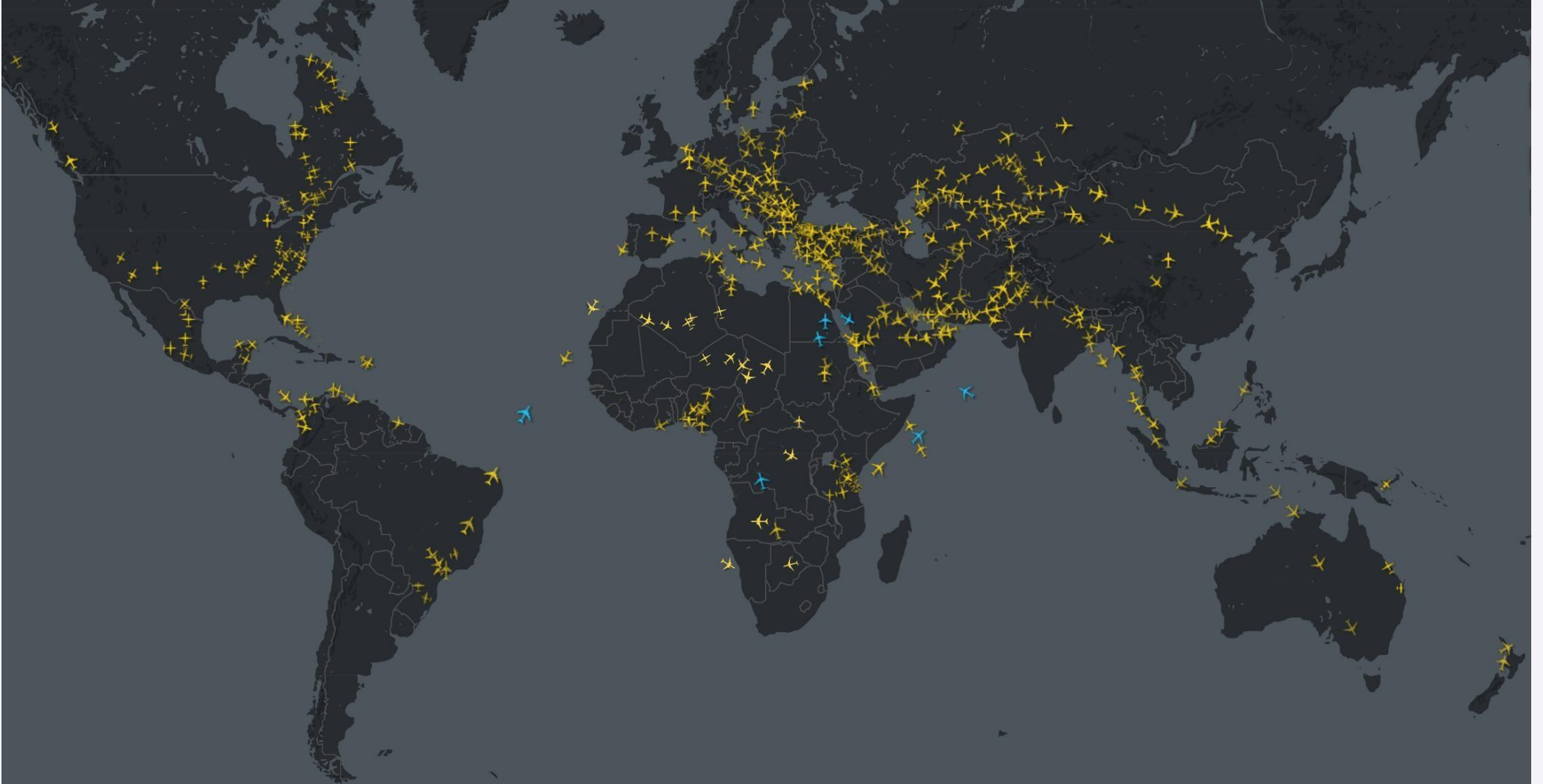
**67**  
PARTNER

Hitit'in Crane ürün ve  
çözümlerinden yararlanıyor



# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

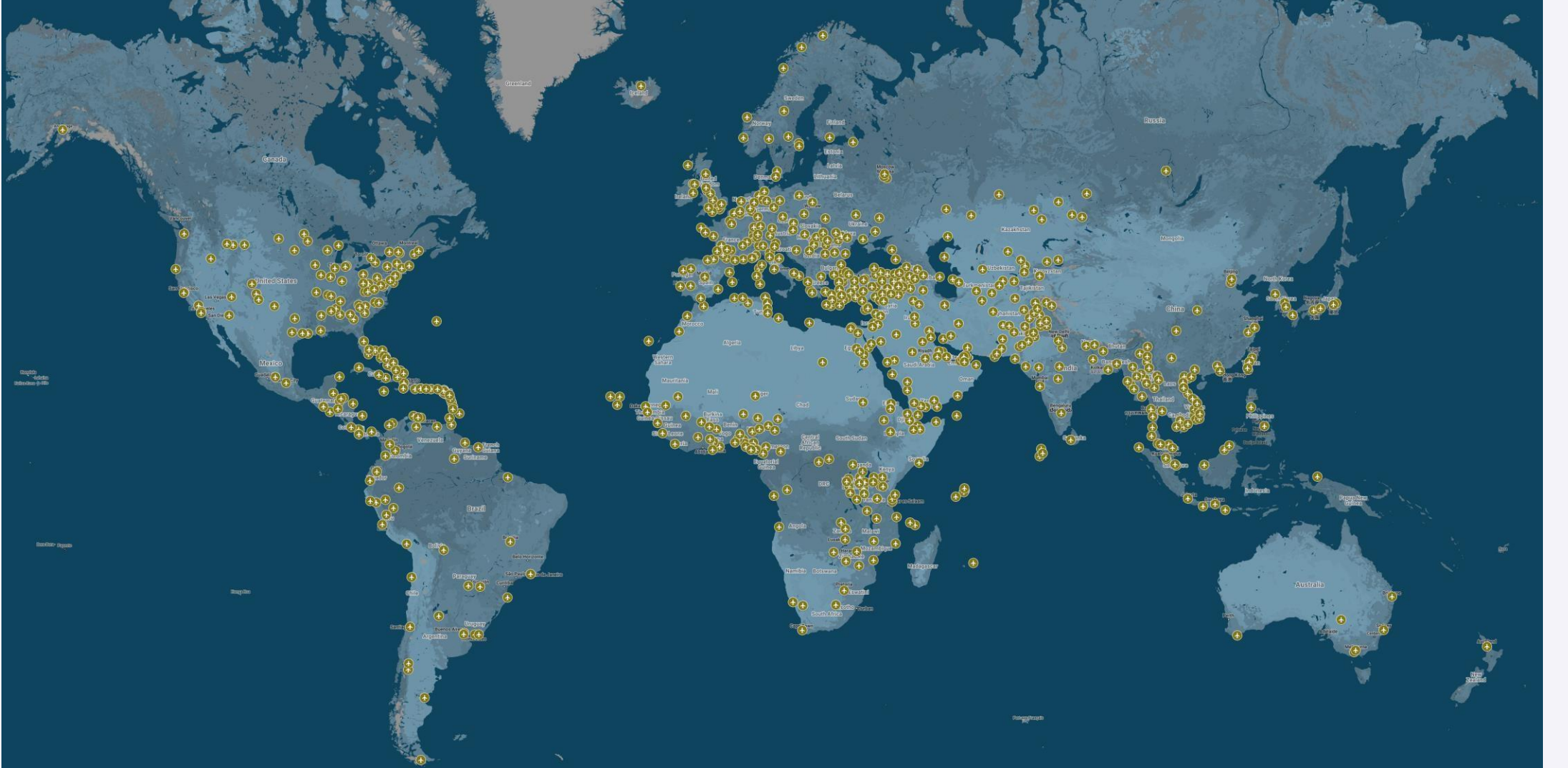
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit Partner  
havayollarının 24 saat içerisindeki uçuş hareketlerinin  
temsili görselleştirilmesidir.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

Partner havayollarının Hitit Crane sistemleri üzerinden  
uçuşa açtığı tüm havalimanlarının görselleştirilmesidir.





# Rakamlarla Hitit

**12,5M USD**

2023 2Ç İtibariyle  
Toplam Satış Geliri  
2022 2Ç oranla + %59

**%41**

FAVÖK Marjı  
2022 2Ç oranla - %2

**+%59**

Yolcu sayısı artışı  
2022 2Ç oranla

**67**

**Partner**

2023 yılı 2Ç içinde  
+2 yeni Partner





# Rakamlarla Hitit

**700+**

Havalimanına  
Crane DCS üzerinden  
uçuş düzenleniyor

**84**

Ülkenin sınır ve gümrük  
sistemleriyle veri alışverişi

**60+**

Farklı banka ve alternatif  
ödeme sistemiyle  
entegrasyon

**\$4.5  
milyar**

2022 yılında Hitit  
altyapısından  
gerçekleşen satış hacmi





# Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

## Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2023-2.Çeyrek sonu itibariyle 3.6 mln dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 930 bin dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

Söz konusu yatırımların maliyetlerimizde azaltıcı, gelirlerimizde artırıcı etkileri 2023 - 3. çeyrekte itibaren gözlemlenecektir.

Geliştirmesi aşamalı olarak devam eden Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) çalışmaları kapsamında, IATA tarafından düzenlenen bir çalıştayda aralarında dünyanın en büyük 10 havayolundan bazı isimlerin de yer aldığı 27 havayolu katılımcısından oluşan bir endüstri konsorsiyumuna Hitit sistemi ve yol haritası sunulmuş ve olumlu görüş alınmıştır.



## Güçlü Nakit Durumu

3 Mart 2022 tarihinde sonuçlanan halka arz sonrası 2023-2.Çeyrek sonu itibariyle nakit ve nakit benzerleri toplamı 16.6 mln dolardır. Aynı dönem için banka kredileri ve finansal kiralama yükümlülükleri hariç nakit tutarı 16.1 mln dolar seviyesindedir.



2023-2.Çeyrek sonu itibariyle satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %59 artarak 12,5 mln dolara ulaştı.



2023-2.Çeyrek sonu itibariyle SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %59 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

## 2023-2. Çeyrek sonunda ciro ve FAVÖK 2022 seviyesini aştı.

### Finansal Gelişim

(USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

FAVÖK tutarı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %51 artarak 5,1m USD'ye ulaştı. FAVÖK marjı ise önceki yılın aynı dönemine kıyasla büyük oranda UFRS 15 uygulaması ve makro değerler kaynaklı -%2 azalışla %41 olarak gerçekleşti.

Satışların %78'i döviz, %22'si TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %71 ve %29 olarak gerçekleşti.

### Yeni Partner Kazanımları

Devam eden satış süreçleri doğrultusunda Avrupa ve Afrika'da yeni Partner kazanımları gerçekleşmiş ve Crane PSS haricindeki bağımsız ürünlerin oranı artmıştır.

2023 2. Çeyrek itibariyle 6 kıtada 47 ülkede 67 Partner'e hizmet sunulmaktadır.



# İleriye Dönük Beklentiler

Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanı sıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir. Bu çerçevede 2023 sonu itibariyle USD bazında;



Ciroda %33 ile %38 aralığında büyüme



FAVÖK'te %43 ile %48 aralığında marj



Net Karda %25 ile %30 aralığında marj



Yatırım / Ciro oranı %30 ile %35 aralığında

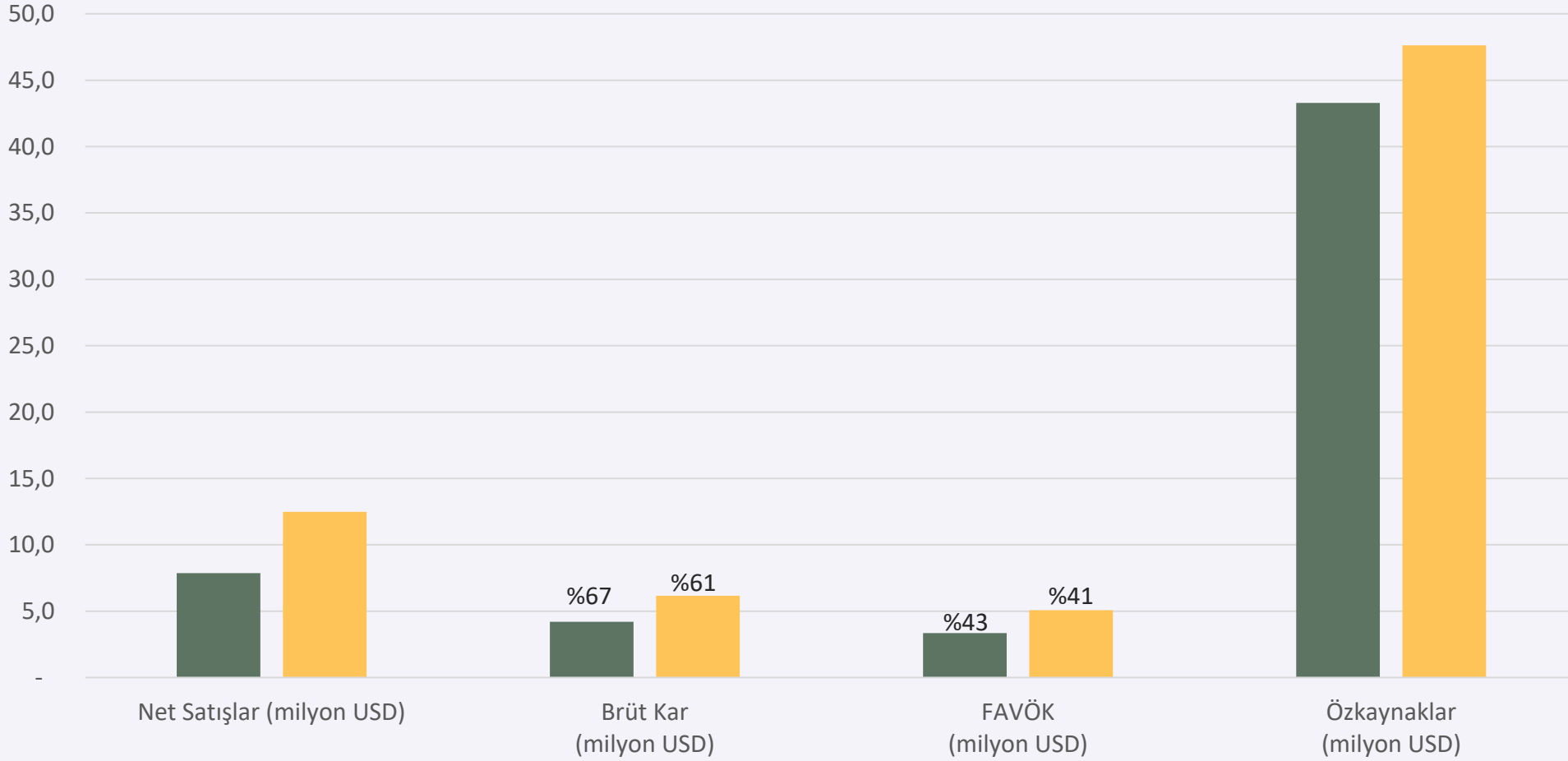
öngörülmektedir. Şirket, yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



# Finansal Özet

2022-6A 2023-6A

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



30 Haziran 2023 itibarıyla 16.1 milyon USD tutarında net nakit

(\*) Amortisman hariç satışların maliyeti dikkate alınarak hesaplanmıştır.



# Finansal Özet

Satışların yaklaşık %78'ini yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır

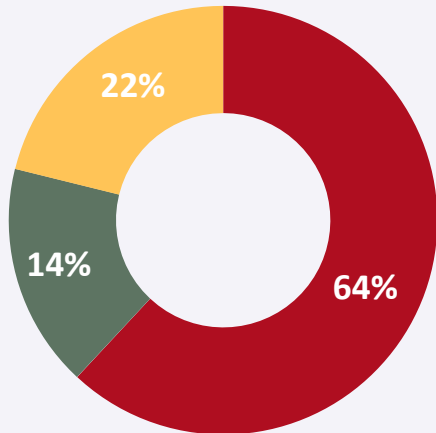
## SaaS payı (%)

| PSS | ADS | Diğer |
|-----|-----|-------|
| 82% | 10% | 8%    |

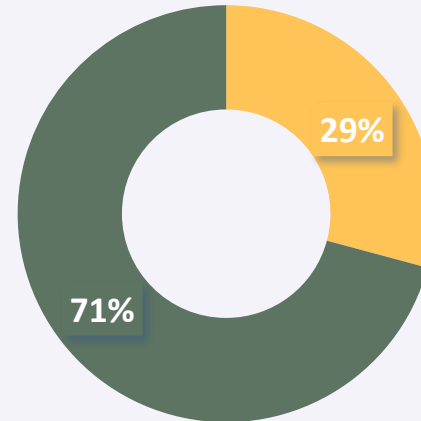
|                             | 2022-6A |      | 2023-6A |      |
|-----------------------------|---------|------|---------|------|
| Ciro Kırılımı (USD)         | USD     | %    | USD     | %    |
| SaaS                        | 4,860   | 62%  | 7,492   | 60%  |
| Yazılım Geliştirme ve Bakım | 1,673   | 21%  | 3,339   | 27%  |
| IaaS ve Projeler            | 1,339   | 17%  | 1,662   | 13%  |
| Toplam                      | 7,872   | 100% | 12,493  | 100% |

SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service



## Kur kırılımı (2023)



## Coğrafi kırılım (2023)



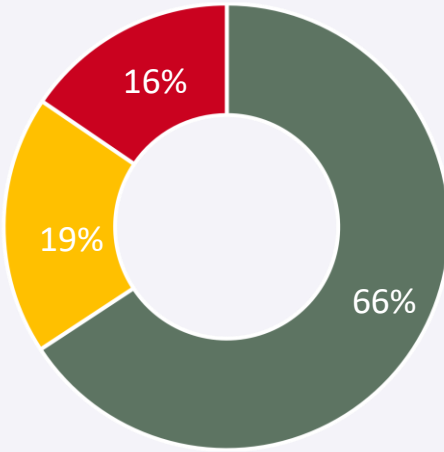


# Finansal Özet

Maliyetlerin yaklaşık %56'sı  
TL cinsindendir

## Maliyet kırılımı<sup>1</sup>

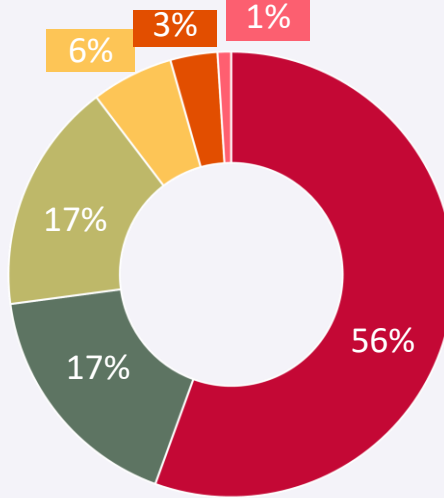
2023 Haziran itibariyle USD 9,635k



- Satışların maliyeti
- Satış & pazarlama
- Genel yönetim

## Maliyet kırılımı<sup>2</sup>

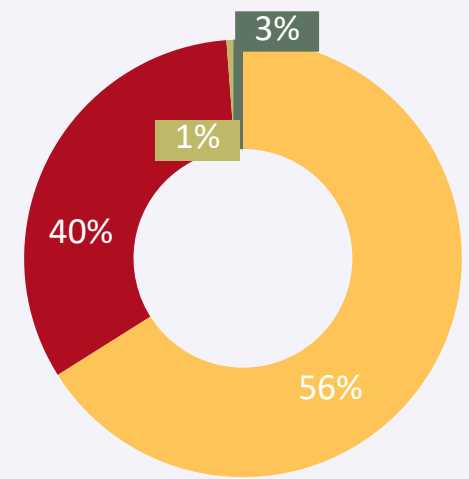
2023 Haziran itibariyle USD 9,635k



- Personel
- Amortisman
- Yazılım desteği
- Danışmanlık
- Kira
- Diğer<sup>3</sup>

## Döviz dağılımı

2023 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.



# Öne Çıkan Gelişmeler

2023 2. Çeyrek Kritik Partner  
Kazanımları ve Gelişmeler

2023 2. ÇEYREK



## Yeni Partner Gelişmeleri

Afrika'da bir havayolu ile Kargo ve Havayolu Muhasebesi çözümlerimizin bağımsız kullanımı için anlaşma sağlanmış, Avrupa'da ise Rezervasyon ve Biletleme çözümlerimiz için yeni bir partnerle daha anlaşılmıştır.

## Bulut Mimarisi Çalışmaları

Birden fazla bulut sistemi üzerinde senkronize olarak çalışmayı sağlayan “çoklu bulut” mimarisinin geliştirilmesi için farklı bulut sağlayıcılar ile görüşme ve pilot projeler yürütülüyor.

## Ekip Planlama Sistemi

Ekip Planlama Sistemimiz COVID sonrası ihtiyaçlara uygun görselleştirme ve fonksiyon zenginleştirmenin yanında Düzensiz Operasyon'u (IROPS) destekleyebilmek için senaryo bazlı çalışmaya uygun hale getirilmiş ve bu alanda lider 3. partiler ile çeşitli işbirliği adamları atılmıştır.

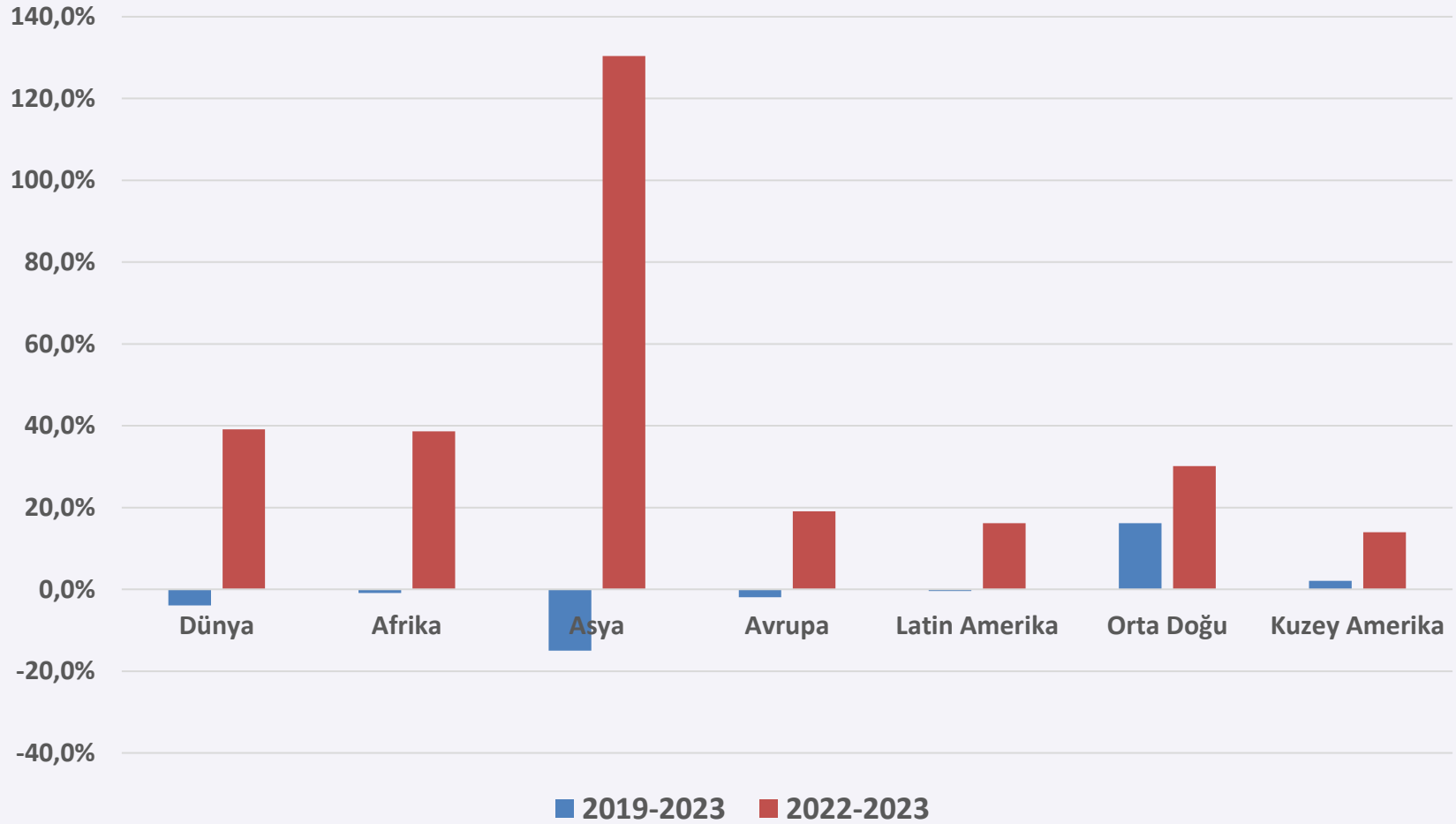
## Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS)

En güncel IATA veri standartlarına ve Hitit'in kendi piyasa ve trend analizlerine göre şekillendirilmiş olan ve yakın-orta gelecekte küresel pazarda PSS'in yanında kritik tamamlayıcı bir rol üstlenmesi beklenen OOMS çözümü için planlanan ilk aşama tamamlanmış, yol haritası kapsamında geliştirilmeye devam eden sonraki aşamalar için IATA önderliğindeki konsorsiyumdan olumlu görüş alınmıştır.



# Sektörel Makro Göstergeler

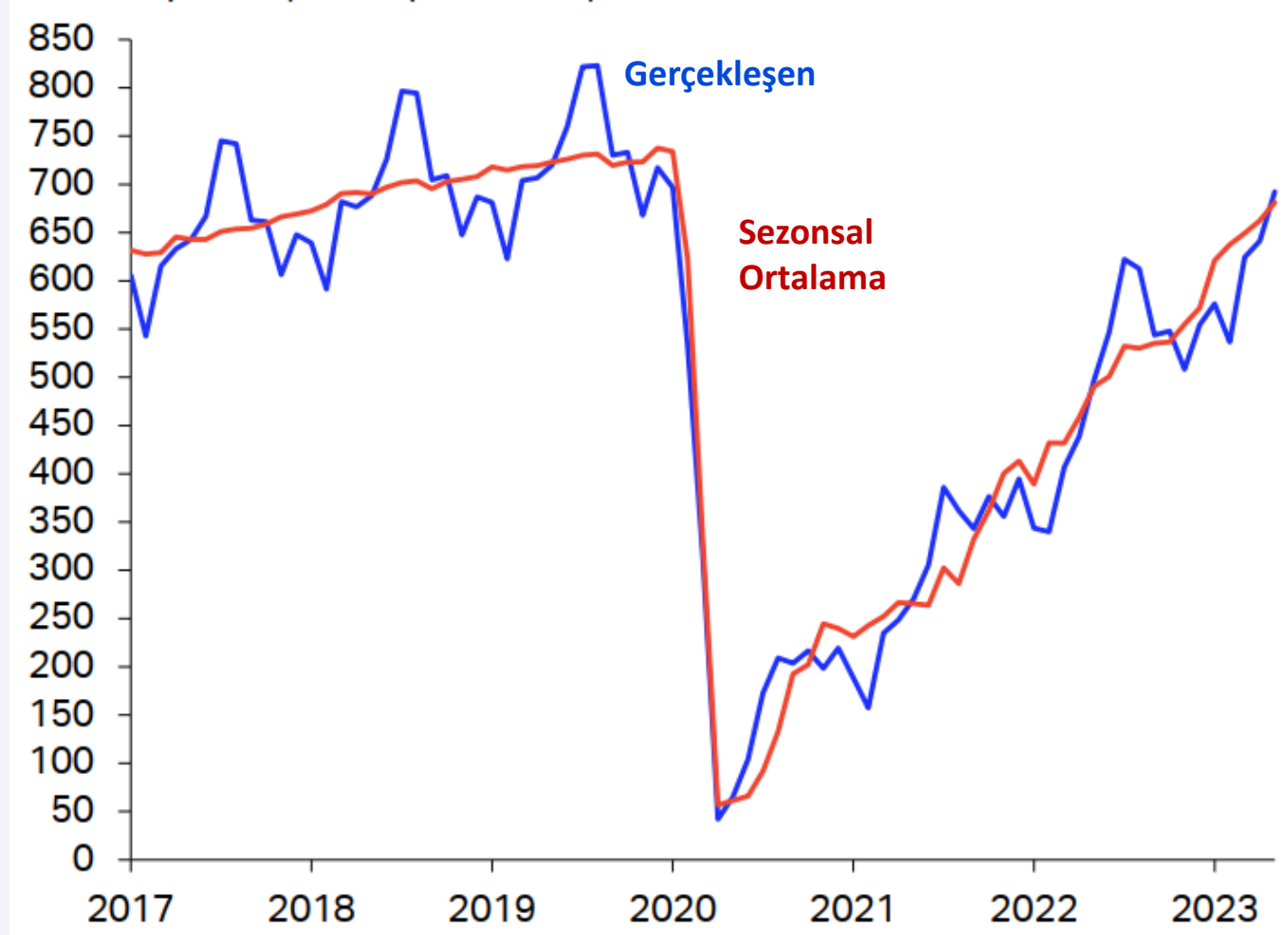
Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK)  
Değişim Trendleri (%)





# Sektörel Makro Göstergeler

Aylık RPK Değerleri (Milyar) ve Değişim Grafiği





# Bilanço

| Bilanço (USD '000)                                               | 31-12-22      | 30-06-23      |
|------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Nakit ve nakit benzerleri                                        | 3.056         | 1.741         |
| Finansal varlıklar                                               | 14.104        | 11.585        |
| Ticari alacaklar                                                 | 4.456         | 5.886         |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 1.710         | 1.618         |
| Diğer dönen varlıklar                                            | 1.296         | 955           |
| <b>Toplam Dönen Varlıklar</b>                                    | <b>24.623</b> | <b>21.785</b> |
| Maddi duran varlıklar                                            | 3.590         | 4.342         |
| Maddi olmayan duran varlıklar                                    | 20.860        | 22.834        |
| Finansal varlıklar                                               | 3.269         | 3.282         |
| Ertelenmiş vergi varlıkları                                      | 69            | 224           |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 1.933         | 2.174         |
| Diğer duran varlıklar                                            | 56            | 56            |
| <b>Toplam Duran Varlıklar</b>                                    | <b>29.777</b> | <b>32.914</b> |
| <b>Toplam varlıklar</b>                                          | <b>54.400</b> | <b>54.698</b> |
| Ticari borçlar                                                   | 1.404         | 535           |
| Banka kredileri                                                  | 1.250         | -             |
| Finansal kiralama yükümlülükleri                                 | 1.027         | 517           |
| Dönem karı vergi yükümlülükleri                                  | -             | 1.335         |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 917           | 1.043         |
| Diğer kısa vadeli yükümlülükler                                  | 947           | 1.082         |
| <b>Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>                          | <b>5.545</b>  | <b>4.512</b>  |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 2.107         | 2.256         |
| Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)          | 331           | 301           |
| <b>Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>                          | <b>2.438</b>  | <b>2.557</b>  |
| Sermaye                                                          | 18.812        | 18.812        |
| Paylara ilişkin primler                                          | 20.879        | 19.368        |
| Yasal yedekler                                                   | 194           | 693           |
| Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar | - 132         | - 132         |
| Yabancı para çevirim farkları                                    | - 234         | - 234         |
| Net dönem karı                                                   | 3.639         | 2.724         |
| Geçmiş yıllar karları                                            | 3.258         | 6.399         |
| <b>Toplam Özkaynak</b>                                           | <b>46.417</b> | <b>47.630</b> |
| <b>Toplam yükümlülükler ve özkaynak</b>                          | <b>54.400</b> | <b>54.698</b> |



# Gelir Tablosu

2023 2. ÇEYREK

| Gelir Tablosu (USD '000)               | 1 Ocak- 30 Haziran 2022 | 1 Ocak- 30 Haziran 2023 |
|----------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Net satışlar                           | 7,872                   | 12,493                  |
| SMM (-)                                | (3,663)                 | (6,334)                 |
| Amortisman öncesi brüt kar             | 5,269                   | 7,564                   |
| Amortisman                             | 1,060                   | 1,405                   |
| Amortisman sonrası brüt kar            | 4,209                   | 6,159                   |
| Brüt kar marjı                         | 53%                     | 49%                     |
| Satış ve pazarlama giderleri (-)       | (1,075)                 | (1,495)                 |
| Genel yönetim giderleri (-)            | (1,205)                 | (1,806)                 |
| Esas faaliyetlerden diğer gelirler     | 370                     | 970                     |
| Esas faaliyetlerden diğer giderler (-) | (456)                   | (743)                   |
| Esas faaliyet karı                     | 1,842                   | 3,084                   |
| Yatırım faaliyetlerinden gelirler      | 867                     | 2,145                   |
| Finansman giderleri (-)                | (1,912)                 | (1,557)                 |
| Finansman gelirleri                    | 110                     | 93                      |
| Vergi öncesi kar                       | 906                     | 3,765                   |
| Vergi gideri                           | (416)                   | (1,042)                 |
| Net Kar                                | 490                     | 2,724                   |
| Amortisman                             | (1,536)                 | (1,979)                 |
| FAVÖK                                  | 3,361                   | 5,074                   |
| FAVÖK marjı                            | 43%                     | 41%                     |



# Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Projeleri



## Cinsiyet Eşitliği

Teknoloji sektöründe kadınları desteklemek için mentorluk sağlanması



## Çevre

Su kıtlığını önlemek için vakıflara bağış yapılması



## Eğitim

Burslar ve staj imkanları ile öğrencilerin desteklenmesi



## Sağlık

Pakistan'da özel tedavi ihtiyacı olan çocuklara yönelik sağlık hizmetlerinin desteklenmesi

Küresel bir oyuncu olma yolunda topluma karşı sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmek Hitit için vazgeçilmez bir konudur.

**2000**

Depremzede

**450**

Konteyner Kent

Depremden öncelikle etkilenen illerdeki konteyner kentlerde kalıcı masa tenisi alanları kurulmaktadır. Antrenörler eşliğinde düzenli masa tenisi eğitimi verilerek, spor yoluyla rehabilitasyon süreci başlatılmıştır.

**355**

Okul

**370**

Öğretmen

“Uçan Raketler” Hitit sponsorluğu ve organizasyonu ile imkanları kısıtlı çocuklar arasında hareketsizliği ve sağlıksız yaşam tarzlarını önlemek için düzenlenen bir sosyal sorumluluk projesidir.

**140.000**

Öğrenci

Eylül 2018’de hayata geçirilen Uçan Raketler projesi ile Çorum, Isparta, Trabzon, Şanlıurfa ve Sakarya’da 355 okula, 370 öğretmene ve 140 bin çocuğa ulaşıldı.



## Ekler

Ortaklık  
Yapısı

Kurumsal  
Yapı ve  
Güncel  
Değerler

Crane Çözüm  
Ailesi

Fon Kullanım  
Oranları





# Ortaklık Yapısı

30 Haziran 2023 İtibariyle

2023 2. ÇEYREK

**%36,82**

Pegasus Hava  
Taşımacılığı  
A.Ş.

**%23,19**

Fatma Nur  
Gökman

**%4,71**

Dilek  
Ovacık

**%4,34**

Hakan  
Ünlü

**%4,34**

Özkan  
Dülger

**%26,596**

Halka  
Açık

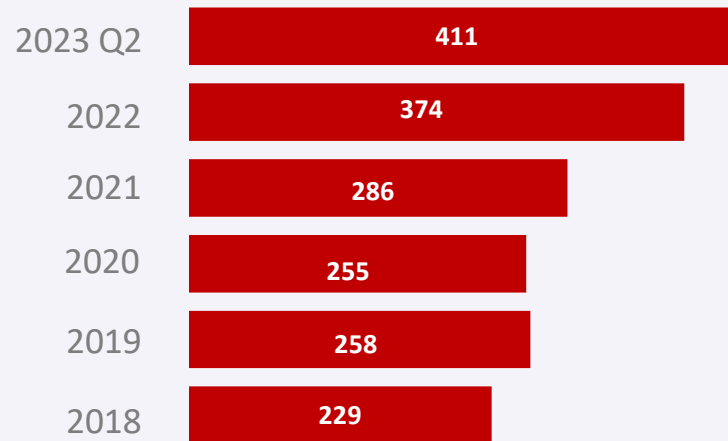


# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

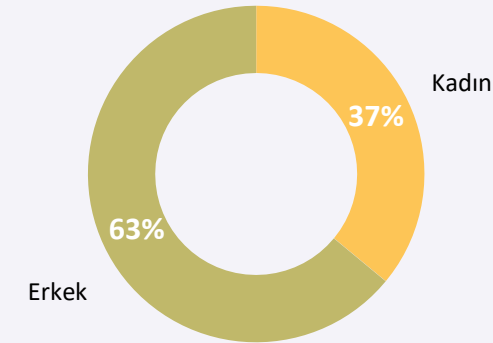
## Genel Yönetim



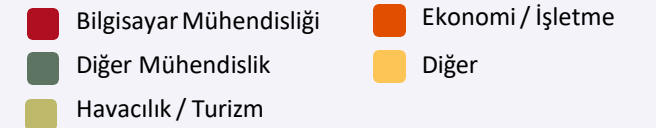
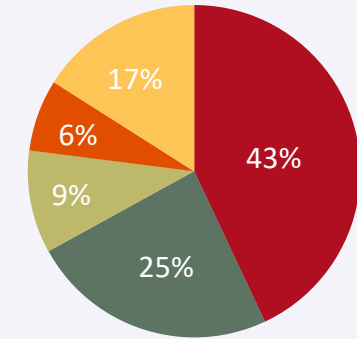
## Toplam Çalışan Sayısı\*



## Cinsiyet



## Eğitim



\* Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır.



# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

## Kıdemli Bilişim Çalışanları

2023 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 2,9 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,5 yıldır.

## Yüksek Çalışan Memnuniyeti ve Aidiyeti

2022 yılı WTW verilerine göre bilişim firmalarında devir oranı (çalışan kaybı) ortalamada %18 iken aynı oran Hitit'de %9,8 düzeyindedir.

## Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 9,6 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
- İletişim Yönetim Modülü
- Bagaj Eşleştirme Sistemi
- İnternet Rezervasyon Motoru
- Kalkış Kontrol Sistemi
- Sadakat Katmanı
- Mobil Uygulama
- Ağırılık ve Denge Modülü
- Müşteri Hizmetleri Katmanı
- Charter Yönetim Sistemi

## 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

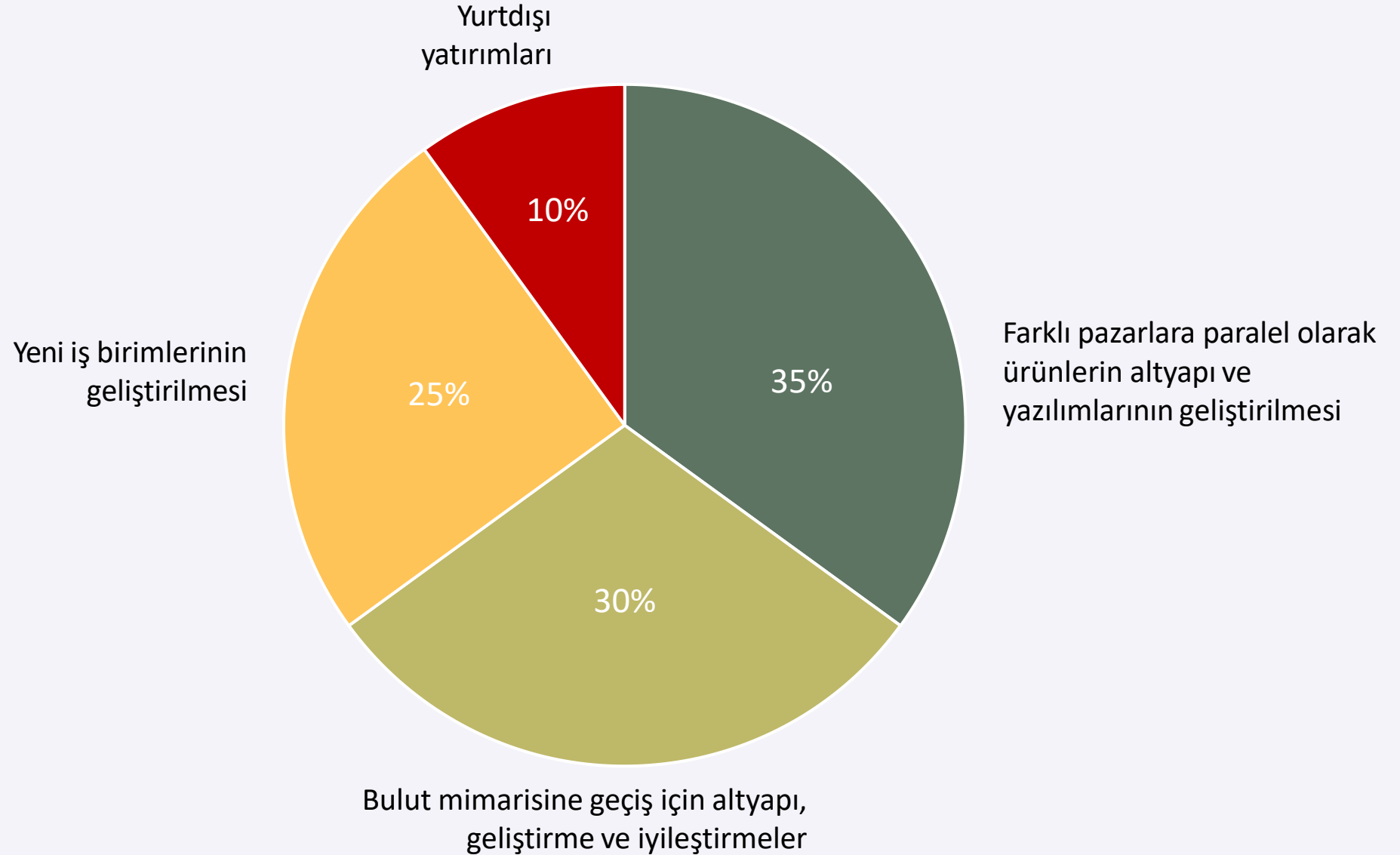
- Yerel Kargo Hizmetleri
- Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri

## Muhasebe Çözümleri

- Gelir Muhasebesi
- Gider Muhasebesi
- İş Performansı Endeksi



# Fon Kullanımı oranları





## TEŞEKKÜRLER

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