



2024'ün ilk üç ayında 7 milyon dolar gelir elde eden Hitit büyümeye devam ediyor

Türkiye'nin önde gelen teknoloji ve yazılım ihracatçılarından Hitit, 2024 yılının ilk çeyreğinde satış gelirlerini yüzde 10 artırarak 7 milyon dolara ulaştırdı. Şirketin FAVÖK marjı ise 2,3 milyon doları bularak, yüzde 33 düzeyinde gerçekleşti. Hitit, gelirlerinin yüzde 65'ini yurt dışından elde ederken, yüzde 35'ini yurtiçi partnerlerinden kazandı. Geliştirdiği Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemini (OOMS) IATA'nın Cenevre'deki Genel Merkezi'nde havacılık endüstrisine anlatmak üzere davet edilen Şirket, Acente Dağıtım Sistemi (ADS) için de havayolu şirketleri dışında kalan farklı seyahat içeriği sağlayıcıları ile dağıtım anlaşmaları yapmak üzere görüşmeler yapıyor.

9 MAYIS 2024, İSTANBUL- Havayolu ve seyahat teknolojilerinin global oyuncusu Hitit, 2024 yılının ilk çeyrek bilançosunu açıkladı. Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamaya göre, Hitit, 2024 yılının ilk üç ayında satış gelirlerini yüzde 10 artırarak 7 milyon dolara ulaştırdı. Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Karı (FAVÖK) 2,3 milyon dolar olarak açıklanan şirketin FAVÖK marjı ise yüzde 33 olarak gerçekleşti. Satışların yüzde 76'sı döviz, yüzde 24'ü TL bazında gerçekleşirken, yüzde 65'i yurt dışı satışlardan yüzde 35'i ise yurt içi satışlardan elde edildi.

2024 yılının ilk çeyreğinde portföyüne iki yeni partner daha ekleyen şirket, çoğunluğu mühendislerden oluşan toplam 436 kişilik kadrosuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Hitit'in Mali İşler ve Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Tuğ Özmütlu, "Mevcut coğrafyalarda güçlenerek büyüme stratejimiz sonucunda kazandığımız iki partnerimiz de hali hazırda aktif olduğumuz ülkelerden geldi. Bu dönemde dört partnerimizdeki teknolojik altyapı kurulumlarını tamamladık ve yedi kurulum projesine de aktif olarak devam ediyoruz. 2024'ün ilk çeyreğinde SaaS gelirlerimizin temelini oluşturan yolcu sayısını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17 arttırdık. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra, mevcut partnerlerimizin iş hacimlerindeki artış da etkili oldu" şeklinde konuştu.

Maliyet azaltıcı, gelir artırıcı yatırımlarla büyüyoruz

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2024'ün ilk çeyreğinde 3,3 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 1, 8 milyon dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı gerçekleştirildiğini kaydeden Özmütlu, söz konusu yatırımların şirketin maliyetlerini azaltıcı, gelirlerini artırıcı etkilerinin, yatırımlar hayata geçtikçe gözlemleneceğini ifade etti. Aynı dönemde nakit ve nakit benzerleri toplamının 12,1 milyon dolar olan şirketin banka kredisi ya



da finansal kiralama yükümlülüğü bulunmadığına işaret eden Özmütlu, *“Mevcut büyüme stratejileri doğrultusunda yılsonu itibarıyla ciroda yüzde 33 - 38 aralığında büyüme, FAVÖK’te yüzde 43 - 48 aralığında marj, Net Karda yüzde 25 - 30 aralığında marj öngörüyoruz. Yatırım / Ciro oranında beklentimiz ise, yüzde 30 - 35 aralığında öngörülüyor.”* dedi.

“Acente Dağıtım Sistemi’ni (ADS) dünyaya açacağız”

2024 Mart sonu itibarıyla Hitit teknoloji ve yazılımlarının 700’ün üzerinde havalimanında kullanıldığına işaret eden Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Neva Onursal Karaağaç, *“Partnerlerimiz, 85 ülkenin gümrük ve vergi sistemi ile veri alışverişi, 65’ten fazla bankacılık ve ödeme sistemiyle entegre çalışan bir teknolojik ağ sayesinde 6,5 milyar dolarlık bir satış hacmi gerçekleştiriyor. Sadece Hitit adına değil, ülkemiz adına da gurur verici bir gelişme”* diye konuştu.

“Küresel ölçekte OOMS çalışmalarının kilit oyuncularından biriyiz”

Hitit’in sektöründeki global yerini sağlamlaştırmak için yatırımlarını hız kesmeden sürdürdüğünü kaydeden Karaağaç, şöyle devam etti: *“Şirketimizi alanında farklılaştıracak projelere ağırlık veriyoruz. Bu projelerden Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) ve Acente Dağıtım Sistemi (ADS) bizim için stratejik öneme sahip. Zira hedefimiz ADS sistemini dünyaya açmak. Her iki proje ile ilgili bizi motive eden gelişmeler var. OOMS kapsamında yaptığımız çalışmaları endüstri ile paylaşmak üzere IATA tarafından Cenevre’deki genel merkeze iki farklı sunum yapmak için davet edildik. ADS konusunda ise, havayolu şirketleri dışında kalan farklı seyahat içeriği sağlayıcıları ile dağıtım anlaşmaları yapmak üzere görüşmelerimiz devam ediyor.”*

Net Sıfır hedefine doğru

Sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk alanlarındaki çalışmalarını toplumsal cinsiyet eşitliği, çevre, eğitim ve sağlık alanlarında hız kesmeden devam ettiğine işaret eden Karaağaç, şunları söyledi: *“Sürdürülebilir bir ekonomiye geçişi sağlamayı temel hedeflerimizden biri yaparak ve çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) stratejilerimizi şirket değerlendirmelerimize entegre ederek kurumsal kapasitemizi güçlendiriyoruz. Şirketimizin 2022 ve 2023 yıllarına ait Kurumsal Karbon Ayak İzi Raporunu yayınladık. Paralelde, operasyonlarımızın Net Sıfır hedefiyle uyumlaştırma çalışmalarını kesintisiz bir şekilde sürdürmekteyiz. Kapsam 1 ve Kapsam 2 verilerimizin değerlendirilmesi için aktif olarak devam eden çalışmalara ek olarak Kapsam 3 verilerinin de isabetli bir şekilde saptanabilmesi için Partnerlerimiz ile ortak hareket etmekteyiz.”*

Kadın ve çocuklara destek vermeye devam ediyor

“BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları” doğrultusunda, bu hedeflerle örtüşen çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Spor alanında hayata geçirdiğimiz Uçan Raketler projemizi bu yıl da deprem bölgesindeki çocuklar için de sürdüreceğiz. Cinsiyet eşitliği konusunda Türkiye’deki ve dünyadaki örnek statümüzü daha da pekiştiren ortaklıklara, ilgili STK’larla imza attık. Kuvvetli insan kaynağı yapımızı, cinsiyet dengesine önem veren bir şekilde güçlendiriyoruz.”