



Havayolu ve Seyahat Dünyasını  
Şekillendiren Teknoloji

2025 Eylül Sonuçlar Sunumu



# Bir Bakışta Hitit

Avrupa ve  
Afrika'nın 2.  
dünyanın 3. en  
büyük havayolu  
rezervasyon  
sistemi  
sağlayıcısı\*

En küçüğünden en  
büyüğüne tüm  
havayollarına  
uygun, A'dan Z'ye  
hizmet veren  
entegre çözüm

IATA ARM/NDC  
yeni nesil teknoloji  
standartlarında  
dünya birincisi

Bulut tabanlı ve  
AI destekli, modern  
ve esnek teknoloji  
altyapısı

\*Piyasa araştırma raporları ve Şirket verileri uyarınca, uluslararası yaygın satış ve operasyon faaliyetleri olan firmalar arasında



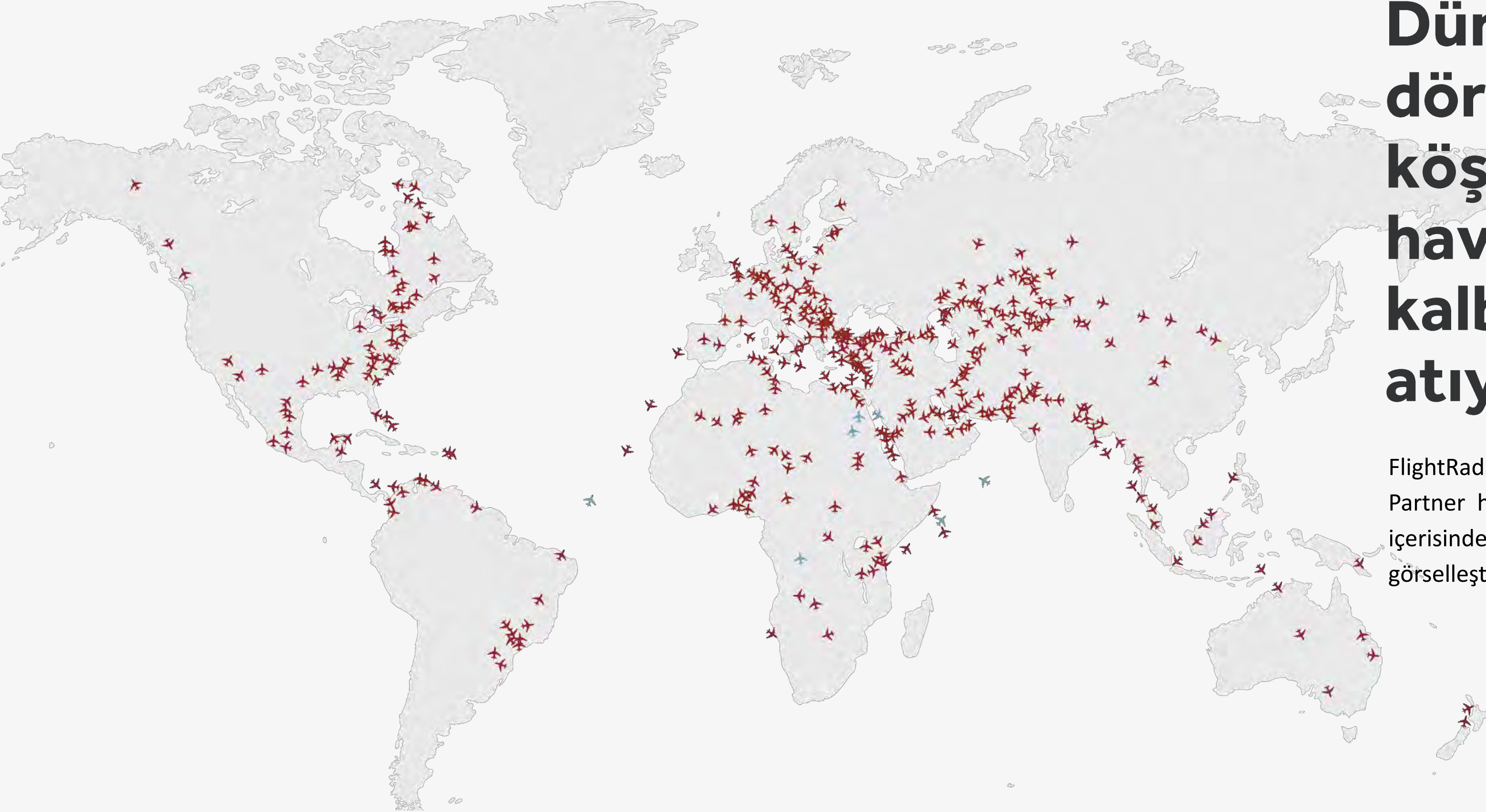
# Crane Partner Topluluğu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz



# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

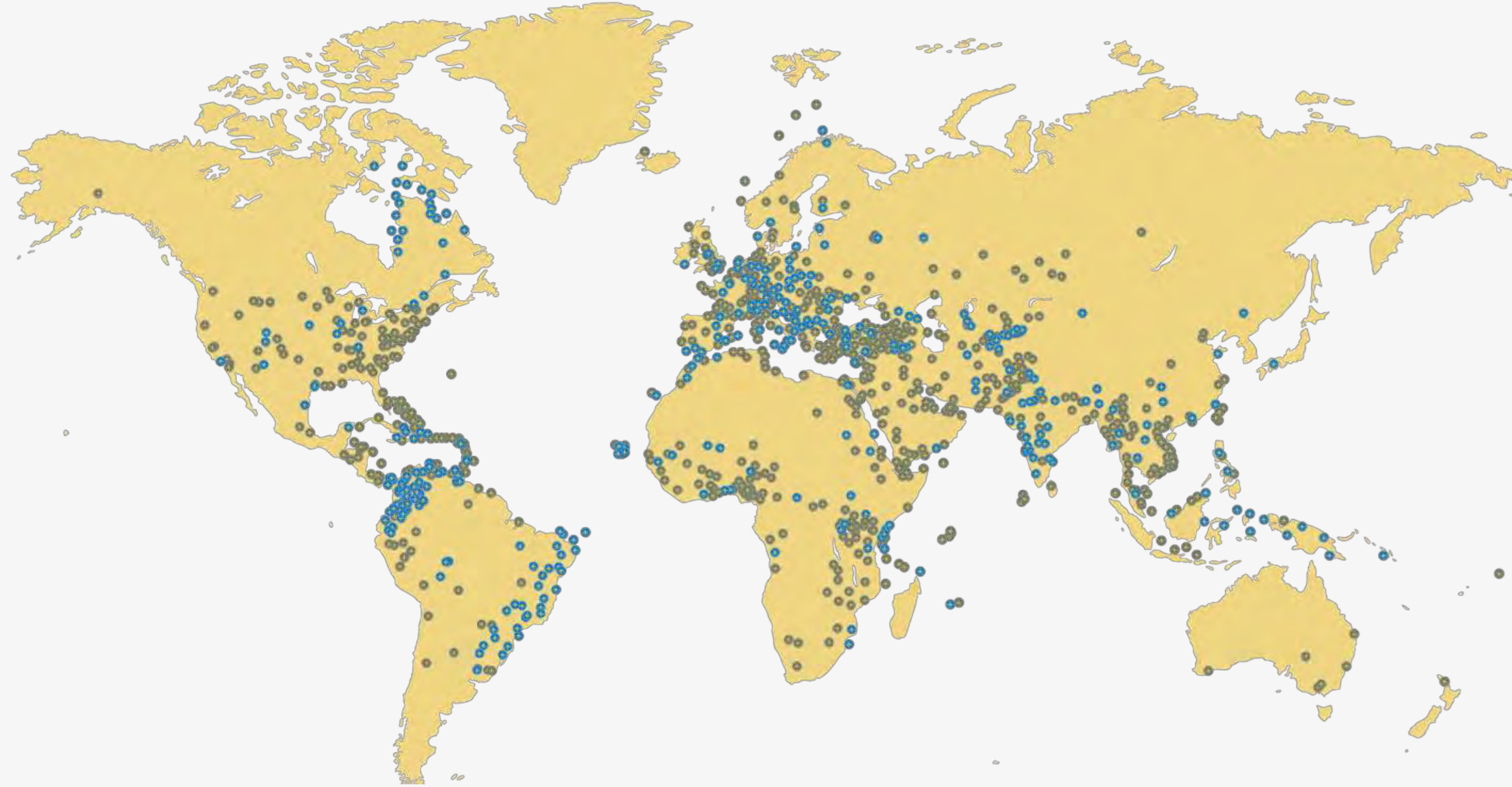
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit  
Partner havayollarının 24 saat  
içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili  
görselleştirilmesidir.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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





# Rakamlarla Hitit

2025 9A Satış Gelirleri  
2024 9A oranla  
+%29

**31,2M USD**

FAVÖK Marjı 2024  
9A oranla  
+2%

**41%**

Yolcu sayısı artışı 2024  
9A oranla

**+29%**

2025 yılı 9A içinde  
+2 yeni, -1 askıya alınan  
Partner

**73 Partner**



# Rakamlarla Hitit

Banka ve alternatif  
ödeme sistemiyle  
entegrasyonlar

**85+**

Sınır ve gümrük  
sistemleriyle veri  
alışverişi yapılan ülke

**102**

160 ülkede uçuş  
düzenlenen havalimanı  
sayısı

**850+**

2024 yılında Hitit  
altyapısından  
gerçekleşen satış

**\$8,5 Milyar**

# Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

## ➔ Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2025 yılında 13,5 milyon dolar Ar-Ge yatırımı ile 1,7 milyon dolar lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

Söz konusu yatırımların maliyetlerimizde azaltıcı, gelirlerimizde artırıcı etkileri yatırımlar hayata geçtikçe gözlemlenmektedir.



## ➔ Sektörel Etkinlikler

Eylül ayında Londra’da gerçekleştirilen T2RL Engage ve Ekim ayında Lizbon’da gerçekleştirilen World Aviation Festival etkinliklerinde Hitit Oxygen çözümü ile ana sahnede yer alınmıştır.

Oxygen’in an itibariyle canlı ve piyasadaki en geniş kapsama sahip Havayolu Perakendeciliği çözümü olduğuna dikkat çekilen bu sunumlar yoğun ilgi görmüş, ayrıca yeni gelmekte olan Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) ile ilgili de gerek havayolları gerekse de çeşitli ödeme sağlayıcılar ile temaslarda bulunulmuştur.

## ➔ Güçlü Nakit Durumu

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla nakit ve nakit benzerleri toplamı 11,3 milyon dolardır. Aynı dönem için kiralama yükümlülükleri ve krediler hariç nakit tutarı 5,4 milyon dolar seviyesindedir.

# 2025 9A sonunda ciro 2024 seviyesini aştı.

## Finansal Gelişim (USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

FAVÖK tutarı, 2025 9A sonu itibarıyla 12,7 milyon dolar ve FAVÖK marjı ise %41 olarak gerçekleşti.

Satışların %77'si döviz, %23'ü TL bazında, yurt dışı / yurt içi dağılımı ise sırasıyla %60 ve %40 olarak gerçekleşti.

## Partner Gelişmeleri

Geçtiğimiz dönemlerde imzalanmış olan sözleşmeler ve yapılmış olan satışlar sonucunda, 2025 3. Çeyrek döneminde 3 kurulum projesi tamamlanarak ilgili sistemler kullanıma açılmıştır ve gelir üretmeye başlamışlardır. 9A sonu itibarıyla 9 Partnerin ise kurulum ve yeni ürün ek geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

2025 9A sonu itibarıyla 6 kıtada 51 ülkede 73 Partner ile hizmet sözleşmesi bulunmaktadır.



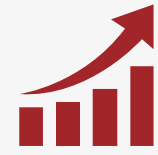
2025 9A sonu itibarıyla satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %29 artarak 31,2 milyon dolara ulaştı.

2025 9A sonu itibarıyla SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %29 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

# İleriye Dönük Beklentiler

Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanısıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir.

Bu çerçevede, 2025 sonu itibarıyla USD bazında aşağıdaki hedefler öngörülmektedir;



**Ciroda**  
**%25 ile %30**  
**aralığında büyüme**



**FAVÖK'te**  
**%43 ile %48**  
**aralığında marj**



**Net Karda**  
**%25 ile %30**  
**aralığında marj**



**Yatırım/Ciro oranı**  
**%30 ile %35**  
**aralığında**

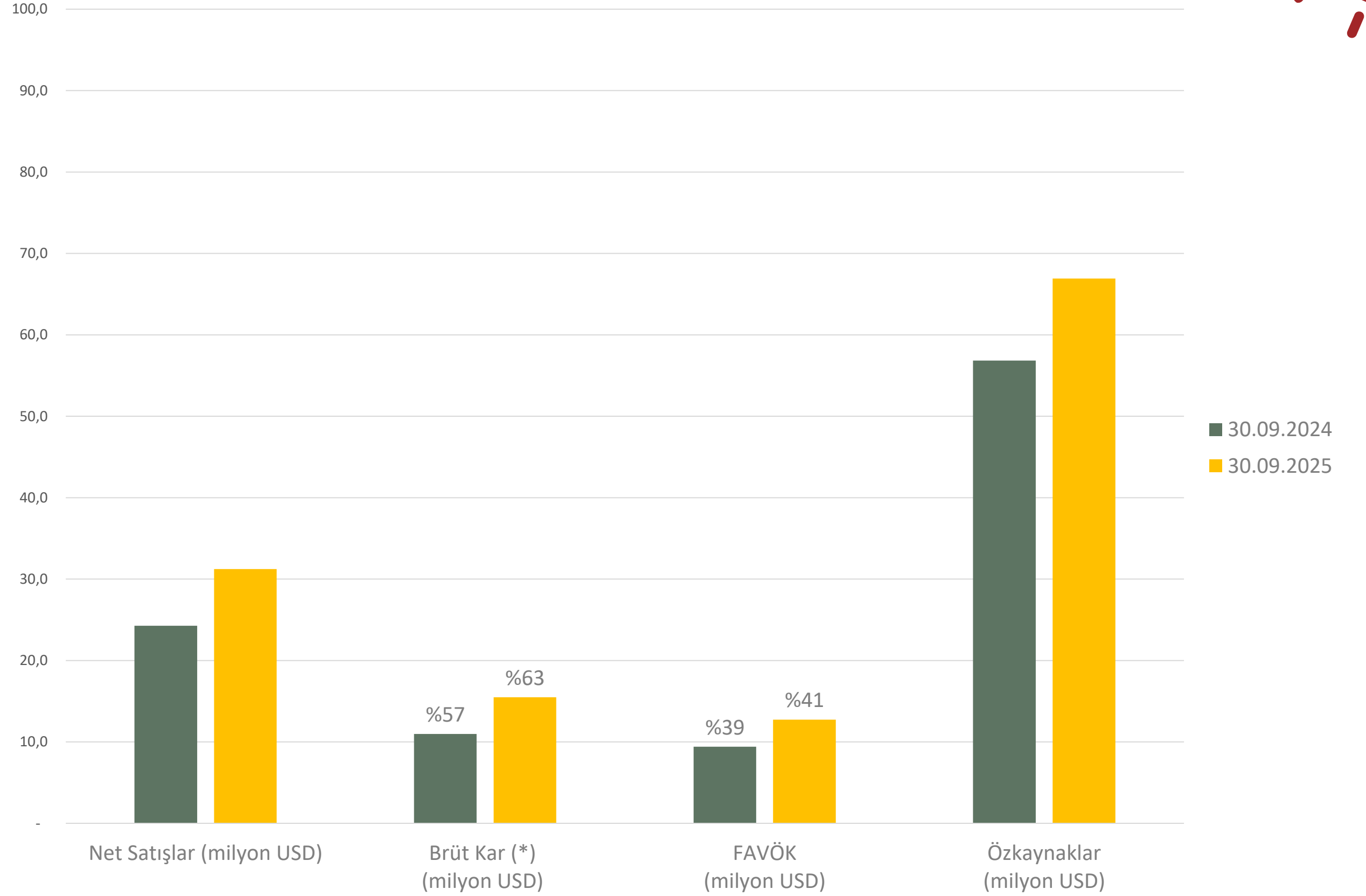
Şirket,yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



# Finansal Özet

Şirket'in fonksiyonel para birimi  
01.01.2020 tarihinden itibaren USD'dir.

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla  
5,4 milyon dolar tutarında net nakit



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

# Finansal Özet

Satışların yaklaşık %77'sini yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır.

| 2024-9A                     |        |      | 2025-9A |      |
|-----------------------------|--------|------|---------|------|
| Ciro Kırılımı (USD)         | USD    | %    | USD     | %    |
| SaaS                        | 15,722 | 65%  | 21,253  | 68%  |
| Yazılım Geliştirme ve Bakım | 5,823  | 24%  | 7,267   | 23%  |
| IaaS ve Projeler            | 2,726  | 11%  | 2,711   | 9%   |
| Toplam                      | 24,271 | 100% | 31,231  | 100% |

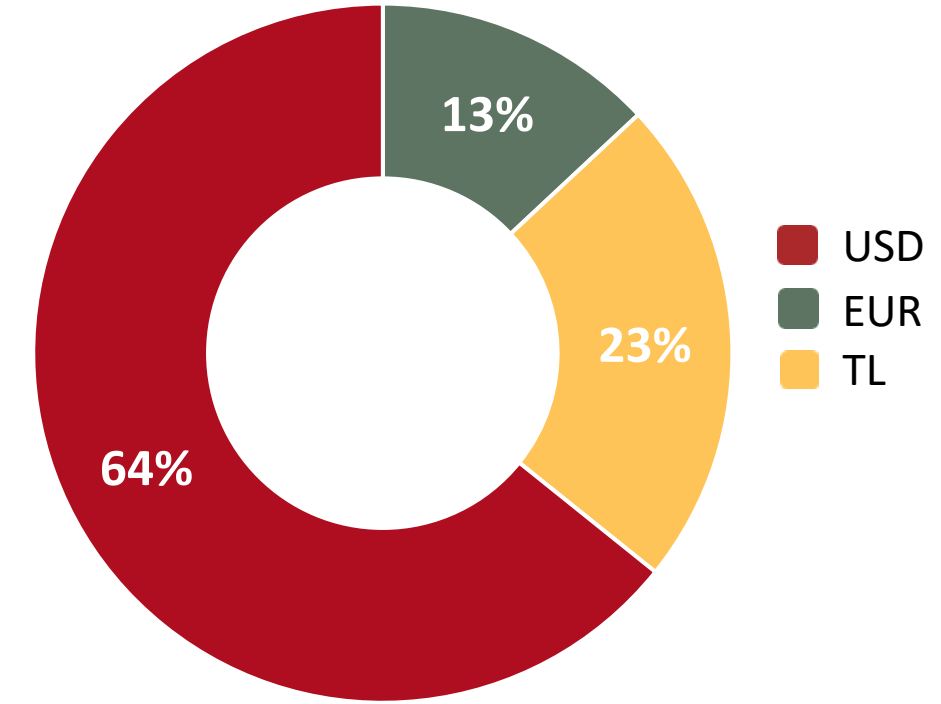
SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

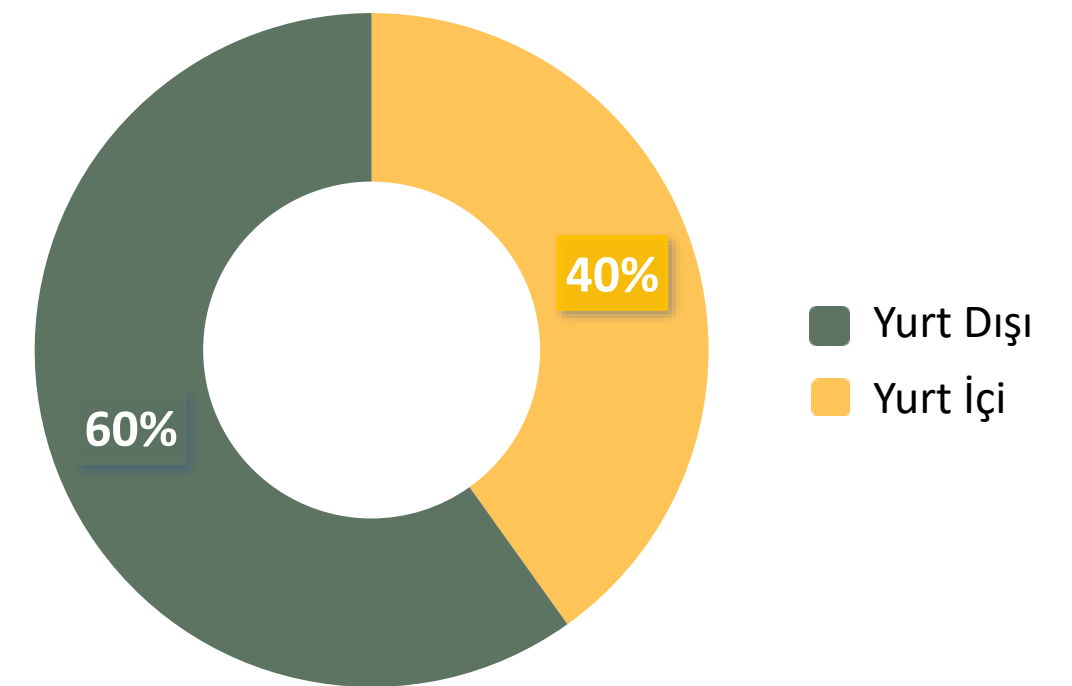
## SaaS Payı (%)

| PSS | ADS | Diğer |
|-----|-----|-------|
| 84% | 4%  | 12%   |

## Kur Kırılımı (2025)



## Coğrafi kırılım (2025)

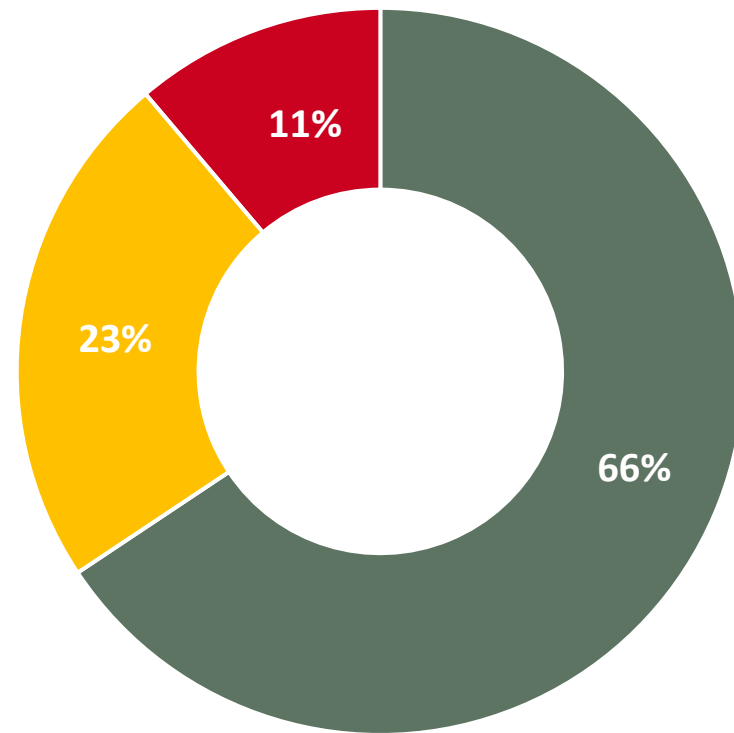


# Finansal Özet

Maliyetlerin yaklaşık %58'i TL'dir.

## Maliyet Kırılımı<sup>1</sup>

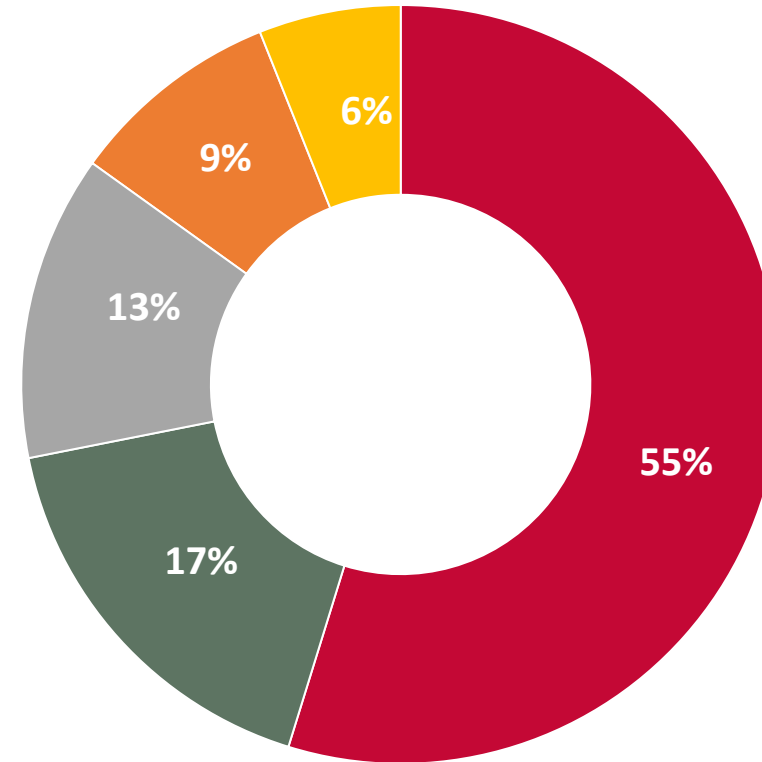
2025 Eylül itibarıyla USD 23,974k



- Satışların Maliyeti
- Satış ve Pazarlama
- Genel Yönetim

## Maliyet Kırılımı<sup>2</sup>

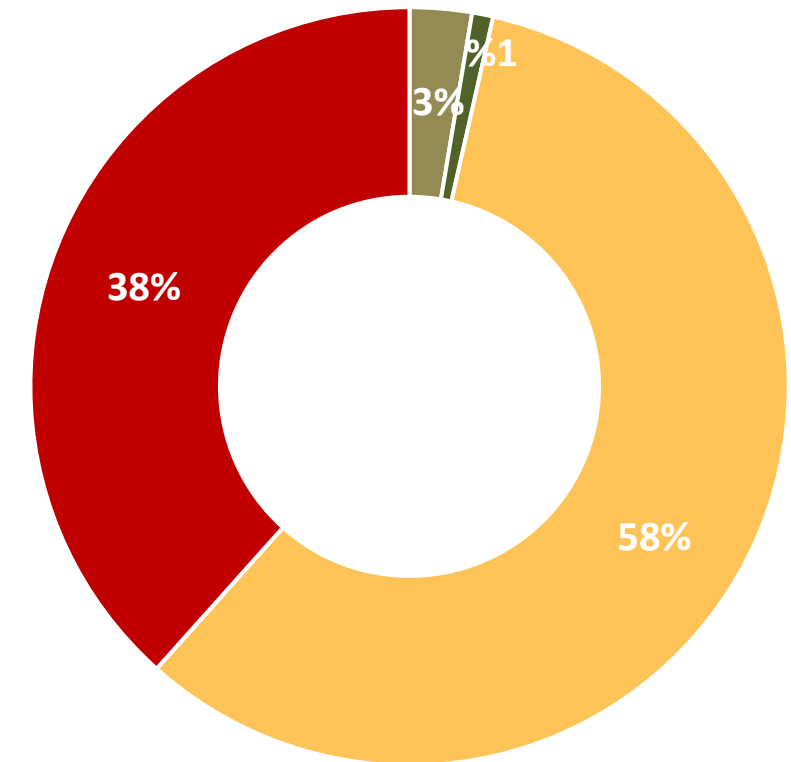
2025 Eylül itibarıyla USD 23,974k



- Personel
- Yazılım Desteği
- Satış ve Pazarlama
- Amortisman
- Diğer<sup>3</sup>

## Döviz Dağılımı

2025 Eylül itibarıyla



- TL
- USD
- EUR
- Diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir.

(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.

(3) Danışmanlık, kira ve ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.

# Öne Çıkan Gelişmeler

## Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) ve ADS Gelişmeleri

Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO), birden fazla PSP, banka ve alternatif ödeme yöntemini tek bir merkezde yöneten bir ödeme orkestrasyonu çözümüdür. Akıllı yönlendirme ve yeniden deneme mekanizmalarıyla işlem başarı oranlarını artırır, merkezi raporlama ile operasyonel görünürlük ve maliyet avantajı sağlar.

HPO, acente ve partner havayollarına yönelik ödeme entegrasyonlarını merkezileştirmek amacıyla geliştirilmiştir. İlk etapta seyahat acenteleri için ADS ürününe entegre edilerek kullanıma açılmış olup, ilk işlem 15 Ekim'de başarılı şekilde gerçekleştirilmiştir. Platform modülerdir ve güvenlik, kart saklama ve kural bazlı yönlendirme geliştirmeleri devam etmektedir.

Bu platform, müşteriler için maliyet azaltma ve ödeme çeşitliliği sunarken, Hitit'e yeniden kullanılabilir bir altyapı ve yeni gelir modelleri kazandırmaktadır. Uluslararası bir ödeme kuruluşuyla iş birliği anlaşması imza aşamasındadır ve ürün T2RL Engage 2025 etkinliğinde yoğun ilgi görmüştür.

## Havayolu Perakendeciliği (Hitit Oxygen) Gelişmeleri

IATA'nın "Teklif ve Sipariş ile Modern Havayolu Perakendeciliği" standartlarına göre Haziran ayında lansmanı gerçekleşmiş ve aktif kullanıma girmiş olan yeni ürünümüz Hitit Oxygen, hem sunduğu içerikler hem de hizmet verdiği yolcu sayısı ve kapsamını genişleterek 3. Çeyrek sonu itibariyle günde 1 milyar işlem hacmine ulaşmıştır.

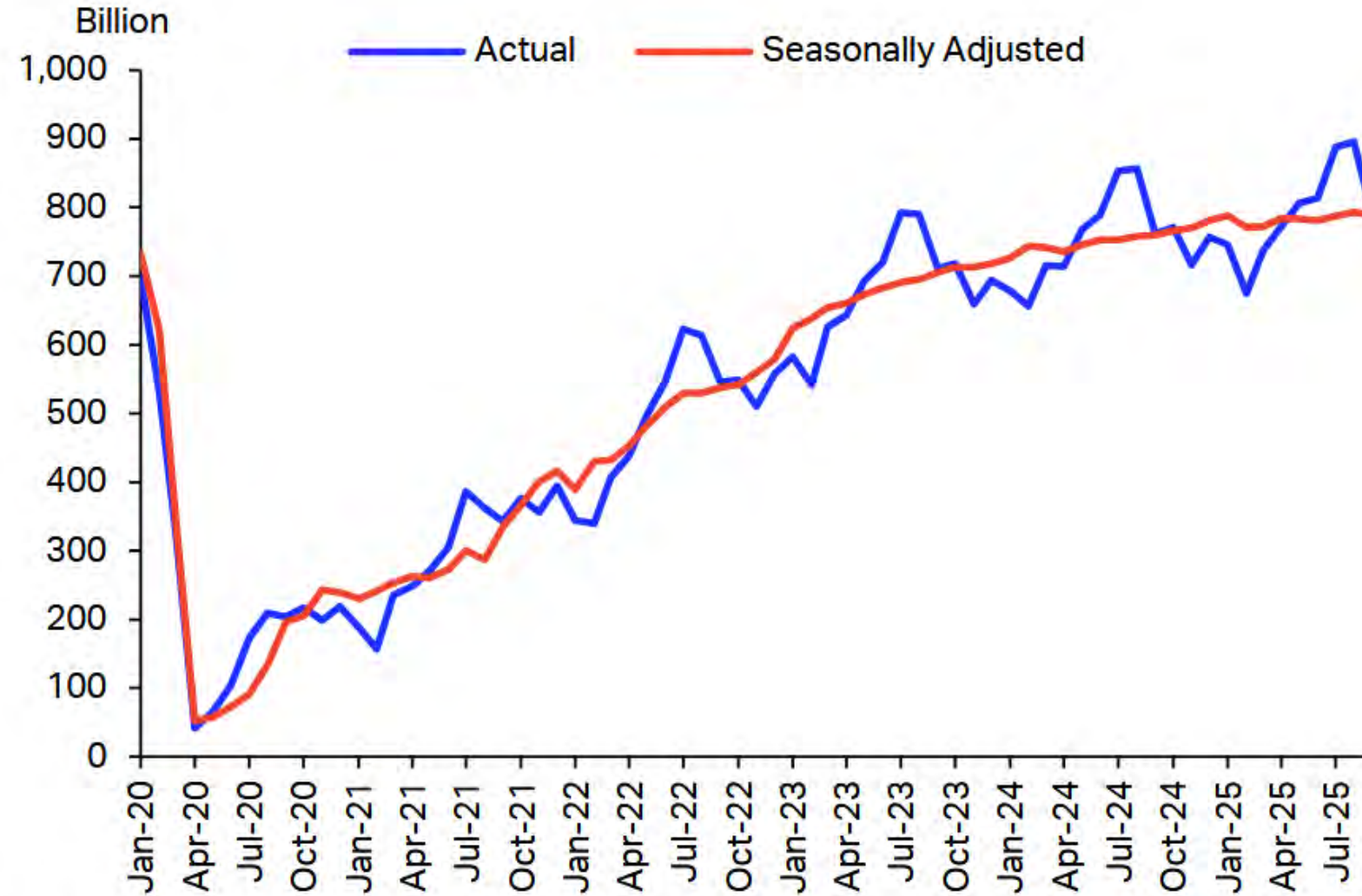


# Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

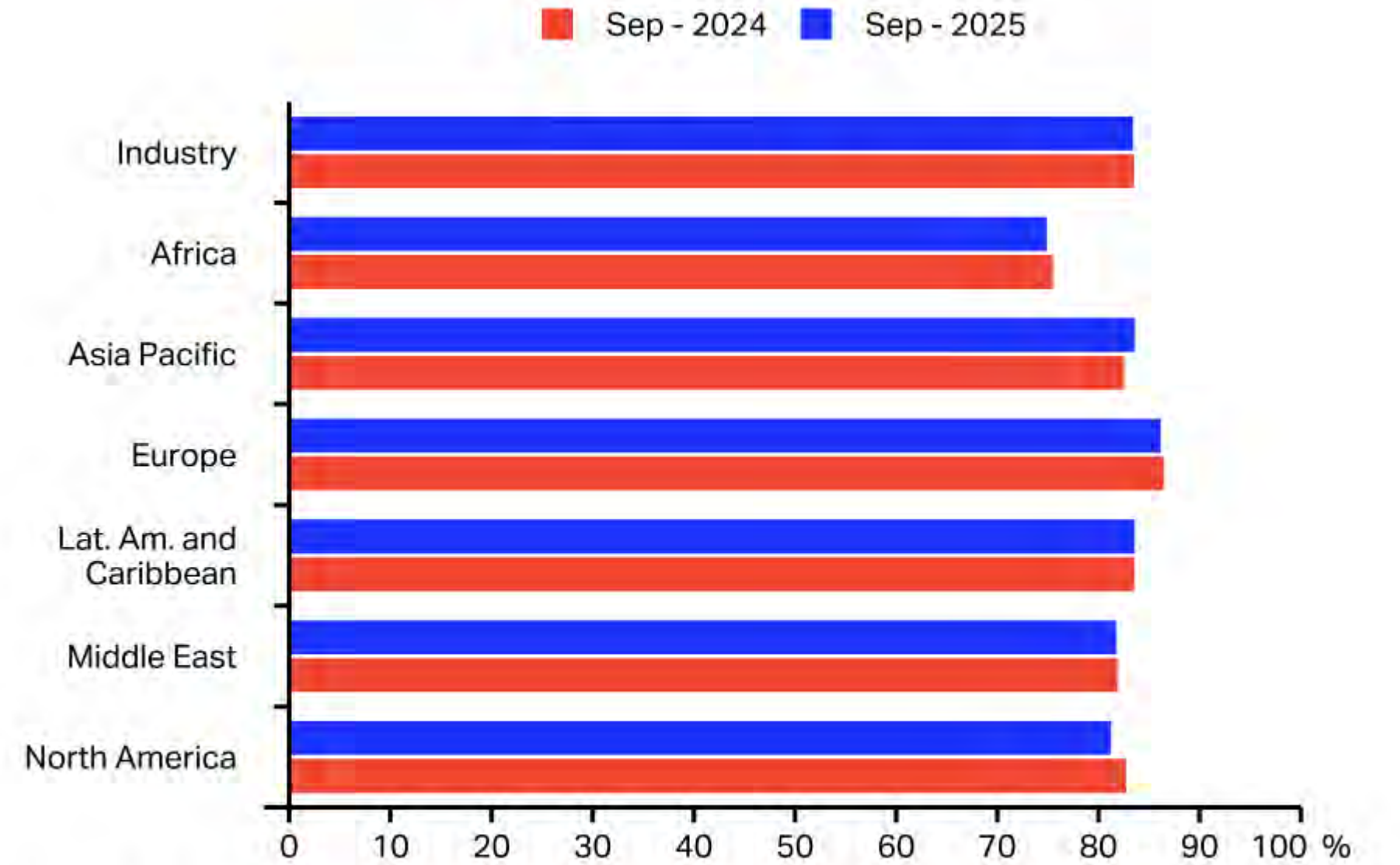


Küresel Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Trendi



Source: IATA Sustainability and Economics, IATA Information and Data - Monthly Statistics

2024 / 2025 Yolcu Doluluk (PLF) Oranları (RPK/ASK)



Source: IATA Sustainability and Economics, IATA Information and Data - Monthly Statistics

# Bilanço

| Bilanço (USD '000)                                               | 31.12.2024    | 30.09.2025    |
|------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Nakit ve nakit benzerleri                                        | 8,552         | 7,982         |
| Finansal varlıklar                                               | 3,698         | 3,671         |
| Ticari alacaklar                                                 | 9,584         | 11,033        |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 3,047         | 2,669         |
| Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar                           | -             | 3             |
| Diğer dönen varlıklar                                            | 771           | 95            |
| <b>Toplam Dönen Varlıklar</b>                                    | <b>25,652</b> | <b>25,453</b> |
| Maddi duran varlıklar                                            | 4,053         | 3,902         |
| Maddi olmayan duran varlıklar                                    | 40,520        | 49,539        |
| Finansal varlıklar                                               | 500           | -             |
| Ertelenmiş vergi varlıkları                                      | 667           | 1,020         |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 2,699         | 2,707         |
| Diğer duran varlıklar                                            | 60            | 77            |
| <b>Toplam Duran Varlıklar</b>                                    | <b>48,499</b> | <b>57,245</b> |
| <b>Toplam varlıklar</b>                                          | <b>74,151</b> | <b>82,698</b> |
| Ticari borçlar                                                   | 2,619         | 1,903         |
| Banka kredileri                                                  | 4,542         | 4,338         |
| Kiralama yükümlülükleri                                          | 197           | 377           |
| Dönem karı vergi yükümlülükleri                                  | 268           | 42            |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 1,199         | 1,291         |
| Diğer kısa vadeli yükümlülükler                                  | 2,005         | 2,630         |
| <b>Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>                          | <b>10,830</b> | <b>10,581</b> |
| Kiralama yükümlülükleri                                          | 673           | 1,135         |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 2,876         | 3,598         |
| Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)          | 396           | 475           |
| <b>Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>                          | <b>3,945</b>  | <b>5,208</b>  |
| Sermaye                                                          | 23,908        | 23,908        |
| Paylara ilişkin primler                                          | 14,272        | 14,272        |
| Yasal yedekler                                                   | 1,100         | 1,440         |
| Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar | (87)          | (87)          |
| Yabancı para çevirim farkları                                    | (234)         | (234)         |
| Net dönem karı                                                   | 8,491         | 7,534         |
| Geçmiş yıllar karları                                            | 11,926        | 20,076        |
| <b>Toplam Özkaynak</b>                                           | <b>59,376</b> | <b>66,909</b> |
| <b>Toplam yükümlülükler ve özkaynak</b>                          | <b>74,151</b> | <b>82,698</b> |



# Gelir Tablosu

| Gelir Tablosu (USD '000)                   | 1 Ocak- 30 Eylül 2024 | 1 Ocak- 30 Eylül 2025 |
|--------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Net satışlar                               | 24,271                | 31,231                |
| SMM (-)                                    | (13,297)              | (15,741)              |
| Amortisman öncesi brüt kar                 | 13,940                | 19,691                |
| Amortisman                                 | 2,966                 | 4,201                 |
| Amortisman sonrası brüt kar                | 10,974                | 15,490                |
| Brüt kar marjı                             | 45%                   | 50%                   |
| Satış ve pazarlama giderleri (-)           | (2,412)               | (2,680)               |
| Genel yönetim giderleri (-)                | (3,764)               | (5,552)               |
| Esas faaliyetlerden diğer gelirler         | 1,080                 | 931                   |
| Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)     | (846)                 | (1,747)               |
| Esas faaliyet karı                         | 5,032                 | 6,441                 |
| Finansal yatırım faaliyetlerinden gelirler | 1,266                 | 2,089                 |
| Finansman giderleri (-)                    | (614)                 | (1,671)               |
| Finansman gelirleri                        | 59                    | 1,268                 |
| Vergi öncesi kar                           | 5,743                 | 8,127                 |
| Vergi gideri                               | 230                   | (593)                 |
| Net Kar                                    | 5,973                 | 7,534                 |
| Amortisman                                 | (4,451)               | (6,371)               |
| FAVÖK                                      | 9,400                 | 12,733                |
| FAVÖK marjı                                | 39%                   | 41%                   |

# Sürdürülebilir Bir Dünya için Projelerimiz



## Cinsiyet Eşitliği

İstihdam politikalarımız  
ve STK iş  
birlikteliklerimizle  
birçok alanda fırsat  
eşitliğini güçlendiren  
adımlar



## İklim ve Enerji

İklim değişikliğinin  
etkilerini Ar-Ge  
çalışmalarımızla  
azaltmayı ve  
operasyonlarımızda  
& hizmetlerimizde  
enerji verimliliğini  
artırmayı hedefleme



## Biyoçeşitlilik

Biyoçeşitliliğin  
korunması ve  
çevresel  
sürdürülebilirliğin  
teşvik edilmesi  
çalışmaları



## Sağlık

Ulusal ve  
uluslararası  
kurum ve  
derneklerle  
projeler



## Eğitim

Farklı alanlarda  
eğitim projeleri,  
dijital uçurumu  
kapatma  
çalışmaları,  
akademik iş  
birliktelikleri

# Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri



**Sürdürülebilirliği üretimimize, iş süreçlerimize ve sosyal projelerimize entegre ediyoruz. ÇSY stratejilerimizi sürekli gözden geçirerek topluma, çevreye ve etik ilkelere bağlı bir sürdürülebilirlik anlayışını benimsiyoruz.**

## Uçan Raketler

Hitit'in TMTF iş birliğiyle yürüttüğü, sosyal sorumluluk projesi Uçan Raketler, toplumsal cinsiyet eşitliği odağında sürdürülebilir etki yaratan projeleri görünür kılmayı amaçlayan Işıldayanlar Ödülleri'nde finale kalan 26 proje arasında yer almıştır.

Ayrıca proje kapsamında bir sonraki il olarak Hatay belirlenmiş, 6 Şubat depreminden etkilenen bölgelerdeki okullarda masa tenisi ekosisteminin yeniden canlandırılması hedefi doğrultusunda çalışmalar başlatılmıştır.



## Paydaşlarla İlişkiler & Küresel İş Birlikleri

Hitit, sürdürülebilirlik yaklaşımını yalnızca kendi operasyonlarıyla sınırlı görmemekte; paydaşlarıyla kurduğu güçlü iş birlikleri aracılığıyla küresel ölçekte sorumlu bir etki yaratmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, dönem içinde Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact)'in imzacısı olarak, faaliyetlerimizi Birleşmiş Milletler'in 10 İlkesi ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) ile uyumlu şekilde yürütme taahhüdümüzü uluslararası düzeyde beyan ettik.

Aynı zamanda, UN Global Compact Türkiye (Küresel İlkeler Sözleşmesi İmzacıları Derneği)'ye üyeliğimizi de gerçekleştirerek; sürdürülebilir kalkınma hedeflerine olan bağlılığımızı gösterdik. Bu üyelikler, Hitit'in faaliyetlerini Birleşmiş Milletler'in 10 İlkesi ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları gibi uluslararası standartlarla uyumlu bir şekilde sürdürme kararlılığını yansıtmaları açısından önem taşımaktadır.

# Sürdürülebilirlik Çalışmalarımız



## Hitit'in İlk Sürdürülebilirlik Raporu Yayınlandı

Hitit olarak, sürdürülebilirlik yolculuğumuzda önemli bir adım atarak ilk Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık.

Raporda; çevrenin korunması, topluma katkı sağlanması ve şeffaf bir yönetim anlayışının benimsenmesi yönündeki çalışmalarımızı bütüncül bir çerçevede sunduk. Rapor, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standardı (TSRS) 1-2 ve Sürdürülebilirlik Muhasebe Standartları Kurulu (SASB) standartlarına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu kapsamda, sürdürülebilirlik performansımızı uluslararası standartlarla ölçümleyerek şeffaf bir şekilde paydaşlarımıza aktardık.

# Ekler

Ortaklık  
Yapısı

Kurumsal Yapı  
ve Güncel  
Değerler

Yüksek Çalışan  
Kıdemi ve  
Memnuniyeti

Crane Çözüm  
Ailesi



# Ortaklık Yapısı

30 Eylül 2025 itibarıyla

**%36,20**

Pegasus Hava  
Taşımacılığı  
A.Ş.

**%22,81**

Fatma Nur  
Gökman

**%4,71**

Dilek  
Ovacık

**%4,34**

Hakan  
Ünlü

**%4,34**

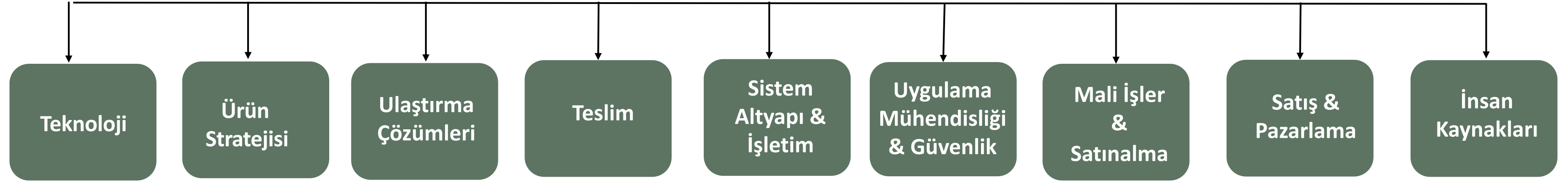
Özkan  
Dülger

**%27,60**

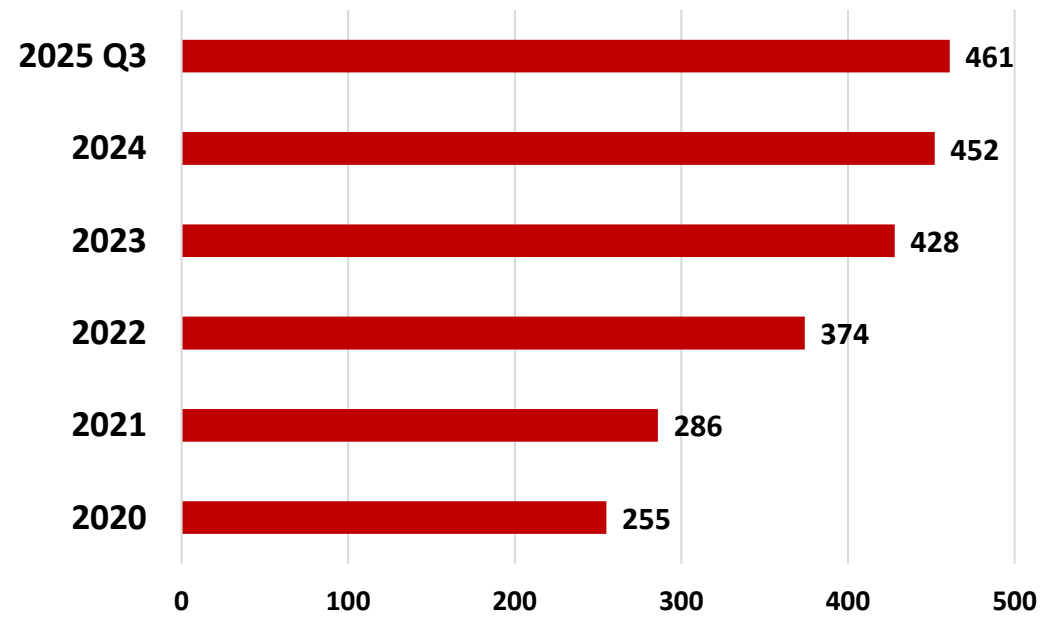
Halka  
Açık

# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

## Genel Yönetim

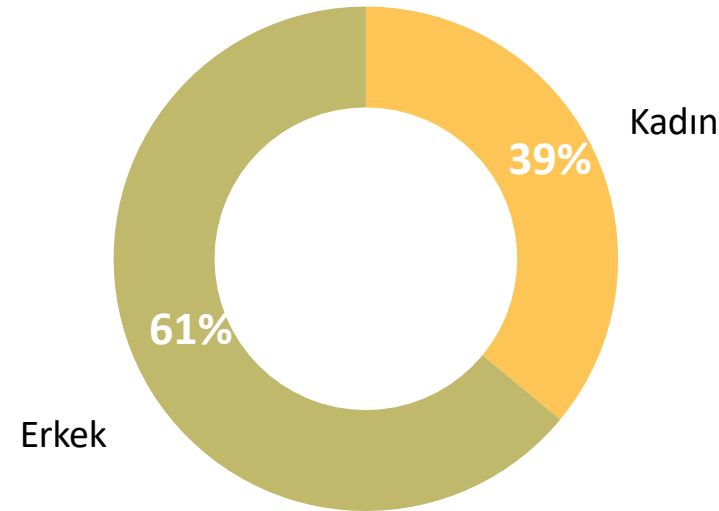


## Toplam Çalışan Sayısı\*



\*Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır

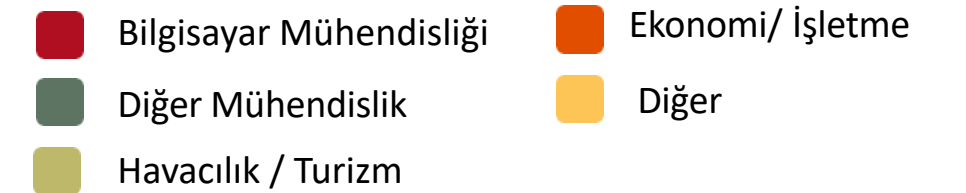
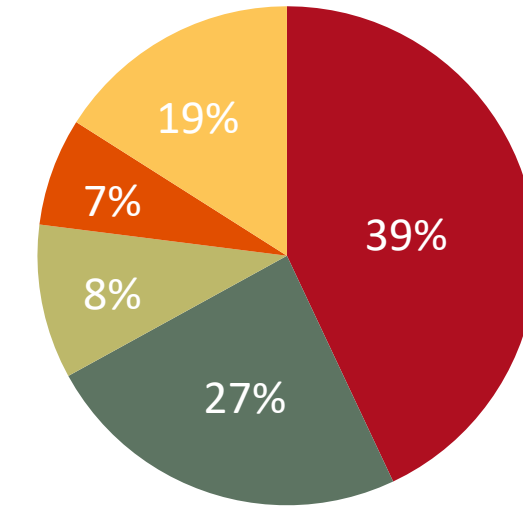
## Cinsiyet



## Yönetim Takımı



## Eğitim



# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan  
kıdemi ve aidiyeti

## Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 10,6 yıla çıkmakta, dolayısıyla Hitit'in faaliyet alanında zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunması ve aktarılması sağlanmaktadır.

## Kıdemli Bilişim Çalışanları

2025 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 2,73 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 5,4 yıldır.



# Crane Çözüm Ailesi

Hava taşımacılığının her adımı için  
anahtar teslim çözümler sunuyoruz



## Yolcu Hizmet Sistemleri



crane.PAX

Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri Sistemi



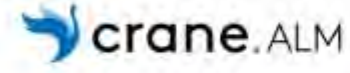
crane.IBE

Internet Rezervasyon Motoru



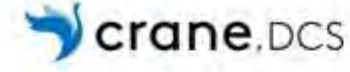
crane.MA

Mobil Uygulama



crane.ALM

Charter Yönetim Sistemi



crane.DCS

Kalkış Kontrol Sistemi



crane.WB

Ağırlık & Denge Modülü



crane.BRI

Bagaj Eşleştirme Sistemi



crane.LL

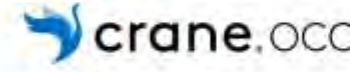
Sadakat Katmanı

## Operasyonel Planlama



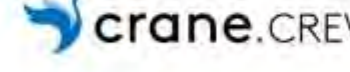
crane.SP

Tarife Planlama



crane.OCC

Operasyon Kontrol



crane.CREW

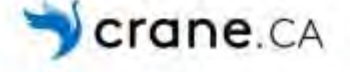
Uçuş Ekibi Yönetimi

## Muhasebe



crane.RA

Gelir Muhasebesi



crane.CA

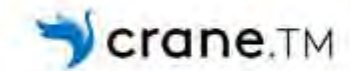
Gider Muhasebesi



crane.BPI

İş Performans İndeksi

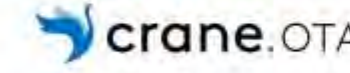
## Turizm Portalı



crane.TM

Havayolu Sanal Mağazacılığı

## Seyahat Çözümleri



crane.OTA

Online Seyahat Acentesi



crane.APP

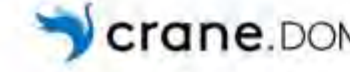
Acente Portal Uygulaması

## Kargo



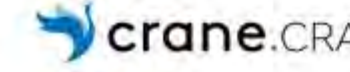
crane.CGO

Rezervasyon & Kargo Hizmetleri



crane.DOM

Yerel Kargo Hizmetleri



crane.CRA

Kargo Gelir Muhasebesi

# TEŞEKKÜRLER

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