

Ara Dönem Faaliyet Raporu

HİTİT BİLGİSAYAR HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ

01.01.2025 – 30.09.2025 Dönemi

ARA DÖNEM FAALİYET RAPORU

	İÇİNDEKİLER	Sayfa
1.	GENEL BİLGİLER	2
2.	ŞİRKETİN FAALİYET GÖSTERDİĞİ SEKTÖR	2
3.	ŞİRKETİN SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI	4
4.	YÖNETİM KURULU VE KOMİTELER	6
5.	YÖNETİMDE SÖZ SAHİBİ PERSONEL	9
6.	ŞİRKET FAALİYETLERİNE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER	13
7.	ŞİRKET'İN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI	14
8.	DÖNEM İÇİ GELİŞMELER	23
9.	FİNANSAL DURUM	25
10.	RİSK YÖNETİMİ VE İÇ KONTROL	28
11.	DÖNEM SONRASI GELİŞMELER	29

HİTİT BİLGİSAYAR HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ YÖNETİM KURULU**01.01.2025 – 30.09.2025 ARA DÖNEM FAALİYET RAPORU****1- GENEL BİLGİLER**

Raporun Ait Olduğu Dönem: 01.01.2025 – 30.09.2025

Ticaret Unvanı: Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.

Ticaret Sicili Numarası: 315040

Merkez Adresi: Reşitpaşa Mah. Katar Cad. No:4/1 Arı Teknokent 2 İç Kapı No:601, Maslak/ İstanbul

Ek İş Yeri Adresi: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı 9/A No:292 Çankaya / Ankara

Hollanda Şube Adresi: Amsterdam Schiphol Airport The Base B Building, Office #101

Evert van de Beekstraat 1 1118CL Schiphol, The Netherlands.

İletişim Bilgileri

Telefon : 0212 276 15 00

Fax : 0212 276 15 17

E-posta Adresi : hitit@hitit.com

İnternet Sitesi Adresi : www.hitit.com**2-ŞİRKETİN FAALİYET GÖSTERDİĞİ SEKTÖR**

Şirket, 1994 yılında kurulmuş olup, İstanbul merkezli bir teknoloji firmasıdır. Şirket, ulusal ve uluslararası havacılık ve seyahat endüstrisine “Crane” markalı yazılım çözümleri üretmekte, geliştirmekte ve müşterilerine hizmet olarak sunmaktadır.

Şirket geliştirdiği yazılım çözümlerine ilişkin müşterilerine danışmanlık ve eğitim vermekte, satış sonrası destek ve bakım hizmetlerini de sunmaktadır. Şirket’in müşterileri, havayolları, seyahat şirketleri ve havalimanlarıdır. Şirket’in yazılım çözümleri, aşağıda belirtilen 6 çözüm grubundan oluşmaktadır:

Yolcu Hizmet Sistemleri

➔ crane.PAX	Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri Sistemi	➔ crane.DCS	Kalkış Kontrol Sistemi
➔ crane.IBE	İnternet Rezervasyon Motoru	➔ crane.WB	Ağırlık & Denge Modülü
➔ crane.MA	Mobil Uygulama	➔ crane.BRI	Bagaj Eşleştirme Sistemi
➔ crane.ALM	Charter Yönetim 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

- 1. Yolcu Hizmet Sistemleri:** “Crane PSS” çatısı altında müşterilere sunulan ve Şirket’in amiral gemisi olan yazılım çözümleri grubudur. Bu grup içerisinde, havayollarının ana faaliyetlerini yerine getirebilmesi için ihtiyaç duydukları yazılım çözümleri yer almaktadır. Bu yazılım çözümleri içerisinde, rezervasyon, satış ve biletleme, envanter, tarife, ücret yönetimi, havalimanı ve bagaj işlemleri, yolcu sadakati ve müşteri yönetimi, internet üzerinden satış, mobil uygulama çözümleri gibi işlevler bulunmaktadır.
- 2. Operasyonel Planlama:** Bu çözüm grubunda, havayollarının temel operasyonel faaliyetlerini destekleyici ürünler yer almaktadır. Bu yazılım çözümleri içerisinde, uzun vadeli sefer tarifesi planlama, uçuş ekibi yönetimi ve atamaları, uçakların anlık durum takibi ve yönetimi gibi işlevler bulunmaktadır.
- 3. Seyahat Çözümleri:** Bu başlık altında yer alan çözümler havayollarından ziyade seyahat acentelerinin kullanımı için tasarlanmıştır. Bu yazılım çözümleri, bir seyahat acentesinin, hem birden fazla havayolu için, hem de Sanal Mağazacılık altında yer alan farklı ürünleri birleştirerek seyahat paketleri oluşturup satabilmelerini sağlamaktadır.
- 4. Turizm Portalı:** Bu başlık altında havayollarının ve seyahat acentelerinin yolcularına uçak bileti haricinde farklı ürünlerden oluşan “alışveriş sepetleri” satmasına imkan tanıyan yazılımlar yer almaktadır. Bu sayede kullanıcılar örneğin otel, transfer, tur, sigorta vs. gibi pek çok farklı hizmet ve ürünü dinamik paketler halinde sunabilmektedir.
- 5. Kargo:** Hitit tarafından yakın zamanda hayata geçirilen bu çözüm grubu altında hem havayollarının hem de kargo taşımacılarının yurt içi ve uluslararası kullanımına uygun kargo takip ve dağıtım yazılımları ile muhasebe çözümleri yer almaktadır.
- 6. Muhasebe:** Havayollarının normal bir ticari firmaya ek olarak tabi oldukları ve çeşitli uluslararası havacılık kurallarına, endüstri standartlarına veya karşılıklı anlaşmalara dayanan farklı muhasebe ve mahsuplaşma ihtiyaçları vardır. Bu başlık altında yer alan özelleşmiş havayolu gelir ve gider muhasebesi çözümleri bu ihtiyacı karşılamaktadır. Ayrıca havayolunun ilgili birim yöneticilerinin gelir akışı ve karlılık gibi anahtar performans göstergelerini gerçek zamanlı olarak takip edebilmesini sağlayan iş zekası çözümleri de burada yer almaktadır.

Şirket’in 6 kıtada ve 51 ülkede faaliyet gösteren toplam 73 havayolu ve seyahat sektörü firması ile hizmet sözleşmesi bulunmaktadır. Şirket’in sunduğu yazılım çözümleri, havayolları, yolcular ve havalimanları arasında gerçekleşen birçok işlemi kapsamaktadır.

Hitit Saas Turizm Servisleri A.Ş.

Şirket, global pazardaki acente ağı üzerinden bilet, otel, araç kiralama, havalimanı transferi, sigorta ve diğer bilet harici seyahat ürünlerinin, ek hizmetlerin satışını ve yaygınlaşmasını sağlamak amacıyla, sermayesini temsil eden payların tamamına sahip olduğu Hitit SAAS Turizm Servisleri Anonim Şirketi unvanlı bir bağlı ortaklık kuruluşu 09.11.2021 tarihinde tescil edilmek suretiyle gerçekleşmiştir. Şirket operasyonel faaliyetlerine kademeli olarak başlamıştır.

Hitit Tech Lab-ISB (SMC-Private) Limited

Pakistan'ın teknoloji konusunda önde gelen ve bünyesinde teknopark barındıran tek üniversitesi olan NUST'da (National University of Sciences & Technology), Şirketimizce sermayesini temsil eden payların tamamına sahip olduğumuz HITIT TECH LAB-ISB (SMC-PRIVATE) LIMITED unvanı ile bir yazılım geliştirme şirketi kurulmuştur.

Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş.

Pakistan pazarındaki acente dağıtım hizmetlerini desteklemek, Hitit ADS aracılığıyla Pakistan merkezli seyahat içeriğini dünya çapında tanıtmak ve pazarlamak, bu çerçevede Hitit ADS kullanıcılarının seyahat acenteleri, kurumsal seyahat ve benzeri günlük faaliyetlerini kolaylaştırmak amacıyla, Şirketimizin sermayesinin %100'üne sahip olduğu, Türkiye/İstanbul merkez adresli anonim şirket kuruluşu "Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş." unvanı ile 05.01.2024 tarihinde gerçekleştirilmiştir.

3- ŞİRKETİN SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

a- Şirket Sermayesi:

Şirket payları 2022 yılında ortak satışı ve sermaye artırımı suretiyle halka arz edilmiş olup, 03.03.2022 tarihi itibarıyla Borsa İstanbul A.Ş. Yıldız Pazar'da işlem görmektedir.

Şirket'in kayıtlı sermaye tavanı 1.500.000.000 (BirMilyarBeşYüzMilyon Türk Lirası) TL'sidir. Çıkarılmış sermayesi ise, 300.000.000 TL (ÜçYüzMilyon Türk Lirası) olup, beheri 1,00.-TL nominal değerde 108.597.285 adedi A Grubu nama yazılı paydan, 108.597.285 adedi B Grubu nama yazılı paydan ve 82.805.430 adedi ise, C Grubu nama yazılı paydan oluşmaktadır.

b- Ortaklık Yapısı:

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla Şirket'in ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Pay Sahibinin Adı/Unvanı	Pay Grubu	Sermayedeki Payı	Sermayedeki Payı (%)	Oy Hakkı Oranı (%)
Fatma Nur Gökman	A	68.416.287,23	22,81%	29,27%
Dilek Ovacık	A	14.117.647,10	4,71%	6,04%
Hakan Ünlü	A	13.031.675,33	4,34%	5,57%
Özkan Dülger	A	13.031.675,34	4,34%	5,57%
Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	B	108.597.285,00	36,20%	46,46%
Halka Açık Kısım	C	82.805.430,00	27,60%	7,09%
<i>Fatma Nur Gökman</i>	<i>C</i>	<i>0,61</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
<i>Dilek Ovacık</i>	<i>C</i>	<i>0,64</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
<i>Hakan Ünlü</i>	<i>C</i>	<i>0,52</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
<i>Özkan Dülger</i>	<i>C</i>	<i>0,52</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
<i>Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.</i>	<i>C</i>	<i>0,29</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
<i>Diğer</i>	<i>C</i>	<i>82.805.427,42</i>	<i>27,60%</i>	<i>7,09%</i>
Toplam		300.000.000,00	100,00%	100,00%

Fiili Dolaşımdaki Paylar : 79.786.628 TL - % 26,6

c- İmtiyazlı Paylara İlişkin Bilgiler

Şirket'in sermayesi her biri 1 (bir) TL nominal değerde 108.597.285 adedi A Grubu nama yazılı ve her biri 1 (bir) TL nominal değerde 108.597.285 adedi B Grubu nama yazılı ve her biri 1 (bir) TL nominal değerde 82.805.430 adedi ise, C Grubu nama yazılı olmak üzere toplam 300.000.000 adet paya bölünmüştür. Şirket paylarının tamamı nama yazılıdır.

A ve B Grubu nama yazılı paylar imtiyazlıdır. C Grubu nama yazılı payların hiçbir imtiyazı bulunmamaktadır.

- **Yönetim Kurulu'na Aday Göstermede İmtiyaz**

Şirket Esas Sözleşmesi'nin "Yönetim Kurulu ve Süresi" başlıklı 7'nci maddesi hükmüne göre; Şirket'in işleri ve yönetimi, Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine uygun olarak en çok 3 yıl süre ile seçilecek 6 (altı) kişiden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından yürütülecek olup, (A) ve (B) grubu paylara "Yönetim Kuruluna Üye Seçiminde Aday Gösterme" konusunda (C) grubu paylara göre imtiyaz tanınmıştır.

Yönetim Kurulu üyelerinin 1 (Bir)'i (A) Grubu Payların çoğunluğuna sahip olan Pay Sahibi veya Pay sahipleri tarafından gösterilen adaylar, 1 (Bir)'i (B) Grubu Pay Sahiplerinin çoğunluğu tarafından gösterilen adaylar arasından Genel Kurulca seçilir.

(A) ve (B) Grubu pay sahipleri tarafından aday gösterilen bir üyenin Yönetim Kurulu'ndan herhangi bir sebeple ayrılması halinde, hangi pay grubunun aday göstermiş olduğu Yönetim Kurulu üyeliğinde boşalma olduysa, yeni üye yine o pay grubunun gösterdiği adaylar arasından TTK'nın 363. maddesi uyarınca ve bir sonraki Genel Kurul'un onayına sunulmak üzere seçilerek tamamlanır.

- **Yönetim Kurulu Başkanı Belirlemede İmtiyaz**

Esas Sözleşme'nin "Yönetim Kurulu ve Süresi" başlıklı 7. maddesi uyarınca, Yönetim Kurulu Başkanı, (A) Grubu pay sahiplerinin aday göstermesi suretiyle seçilen yönetim kurulu üyesidir. Esas Sözleşme'nin "Genel Kurul" başlıklı 9'uncu maddesi hükmüne göre, Genel Kurul Toplantılarına Yönetim Kurulu Başkanı başkanlık edecek olup, Yönetim Kurulu Başkanının hazır bulunmadığı durumda toplantı başkanının Genel Kurulca seçileceği hükme bağlanmıştır.

- **Genel Müdür Seçiminde İmtiyaz**

Esas Sözleşme'nin "Genel Müdür" başlıklı 17'nci maddesi 2'nci fıkrası hükmü uyarınca, Genel Müdür (A) Grubu payların çoğunluğunun göstereceği adaylar arasından seçilir.

- **Oyda İmtiyaz**

Esas Sözleşme'nin "Genel Kurul" başlıklı 9'uncu maddesi hükmüne göre; (A) grubu ve (B) grubu pay sahiplerinin elinde bulundurdıkları her bir (A) ve (B) grubu pay için beş oy hakkı, (C) grubu pay sahiplerinin elinde bulundurduğu her bir (C) grubu pay içinse bir oy hakkı vardır. Oy kullanılırken Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine uyulur.

Şirket Esas Sözleşmesi'nin İmtiyazlı Pay Sahipleri Özel Kurulu başlıklı 15'inci maddesi hükmüne göre; Esas Sözleşme ile (A) ve (B) pay gruplarına bazı maddelerde açıkça belirtilen bazı imtiyazlar tanınmıştır.

Şirket'teki imtiyazlı paylarla ilgili olarak, Türk Ticaret Kanunu'nun 454 üncü maddesine göre imtiyazlı pay sahipleri özel kurulunun onayını gerektiren kayıtlı sermaye tavan artırımını dahil Ana Sözleşme değişikliğine ilişkin Genel Kurul kararları için, imtiyazlı pay sahipleri özel kurulu, her bir imtiyazlı pay grubu için ayrı ayrı ve ilgili pay grubunu temsil eden sermayenin asgari %60'ının katılımı ile toplanır ve ilgili imtiyazlı pay grubunu temsil eden sermayenin asgari % 51'inin olumlu yönde oyu ile karar alır. Anılan pay sahiplerinin yapacakları imtiyazlı pay sahipleri özel kurulunun onayı ve kararı alınmadıkça o gruptaki imtiyazlı pay sahibinin hakkını etkileyen kararlar alınmaz.

İmtiyazlı pay sahipleri özel kurulunun toplantı usul ve esasları yukarıda ifade edilenler dışında işbu ana sözleşme ile belirlenen Genel Kurulun çalışma usul ve esaslarına tabidir.

d- Şirket'in iktisap ettiği kendi paylarına ilişkin bilgiler: Bulunmamaktadır.

e- Şirket'in doğrudan veya dolaylı iştirakleri ve pay oranlarına ilişkin bilgiler:

<u>Doğrudan İştirakler</u>	<u>Pay Oranı</u>
Hitit Saas Turizm Servisleri A.Ş.	100
Hitit Tech Lab-ISB (SMC-Private) Limited	100
Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş.	100
<u>Dolaylı İştirakler</u>	<u>Pay Oranı</u>
Bulunmamaktadır.	-

4- YÖNETİM KURULU VE KOMİTELER

Yönetim Kurulu 6 kişiden oluşmaktadır.

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Mevcut Görevi</u>	<u>Görev Süresi / Kalan Görev Süresi</u>
F. Nur Gökman	Yönetim Kurulu Başkanı	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.
Dilek Ovacık	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.
Mahmut Barbaros Kubatoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.
Ali Uzun	Yönetim Kurulu Üyesi	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.
Aliye Sultan Alptekin	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.
Turgut Gürsoy	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	25.04.2024 tarihli Genel Kurulda 3 yıllığına seçilmiştir.

Yönetim Kurulu Üyelerinin Yetki Sınırları :

Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddeleri ve Şirket Esas Sözleşmesi'nin 7 - 8. maddelerinde belirtilen yetkilere haizdir.

Yönetim Kurulu Komiteleri

Denetim Komitesi	Riskin Erken Saptanması Komitesi
Aliye Sultan ALPTEKİN (Komite Başkanı)	Turgut GÜRSOY (Komite Başkanı)
Turgut GÜRSOY	Dilek OVACIK
	Atilla LİSE

Kurumsal Yönetim Komitesi

Aliye Sultan ALPTEKİN (Komite Başkanı)
 Fatma Nur GÖKMAN
 Ali UZUN
 Hülya YILDIRIM (Yatırımcı İlişkileri Bölüm Yöneticisi)

Fatma Nur Gökman

Yönetim Kurulu Başkanı - Kurucu Ortak

Hitit kurucu ortağı olan Fatma Nur Gökman, 1973 yılında İstanbul Üniversitesi Fizik ve Matematik bölümlerinden mezun olmuş, 1974 yılında aldığı programcılık eğitimleri sonrasında 1975-1977 yılları arasında Akbank Bilgi İşlem Merkezi'nde bilgisayar programcısı olarak kariyerine başlamıştır. Daha sonra sırasıyla THY'de Bilgisayar Programcısı (1977-1983), Proje Lideri (1983-1989), Sistem Geliştirme Müdürü (1989-1990), BT Başkan Yardımcısı (1990-1994) ve Eğitim Başkanı (1994-1996) olarak çalışmıştır. Havacılık bilişim sektöründe ülkemizde ilk, günümüzde dünyadaki lider havacılık teknolojisi işletmeleri arasına giren Hitit'in kurucuları arasında yer almaktadır. Hitit grubunun ulusal ve uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesi için gerekli stratejik kararların alınması, sürdürülebilir düzenlerin, yönetici ekiplerin ve lider kadroların oluşmasında önemli bir katma değer sağlamış bulunan Sayın Fatma Nur GÖKMAN 31.08.2024 tarihine kadar Genel Müdür olarak görev almıştır.

Dilek Ovacık

Yönetim Kurulu Üyesi - Kurucu Ortak

Dilek Ovacık 1973 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi Bölümü'nden mezun, olmuş, 1975 yılında Paris CEPIA (Centre d'etudes pratiques et automatiques) sertifikası almıştır. THY öncesi, bir Holding'in iş etüdü ve ücretlendirme projesinde yer almış ve organizasyon /ücretlendirme konularında çalışmıştır. 1976 yılında Türk Hava Yolları (THY) Bilgi İşlem merkezinde Analist Programcı olarak göreve başlamış; ilerleyen yıllarda Kıdemli Programcı ve Proje Müdürü olarak çeşitli havayolu projelerinde görev almıştır. 1994 yılında THY' den emekli olmuş ve 1994 Haziran'da Hitit'in kurulumunda görev almıştır. 2006 itibarıyla, Şirket'in mali ve idari işler yönetimini yapmıştır. 2016 yılında bu görevinden ayrılma kararı almış olmakla, Şirket'in yönetim kurulu üyesi olarak Hitit'e katkılarını devam ettirmektedir.

Mahmut Barbaros Kubatoğlu

Yönetim Kurulu Üyesi

Barbaros Kubatoğlu, 1995'te, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi'nde Lisans Eğitimini, akabinde aynı üniversitede İşletme Mühendisliği alanında Yüksek Lisansını tamamlamıştır. Kariyerine 1997 yılında Çelebi Holding'de, Operasyon Planlama Uzmanı olarak başlamıştır. 2002'de girdiği Havaş Holding'de, Bütçe ve Finans Müdürlüğü ve Teknik ve Lojistik Direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. 2007 yılında, Proje Koordinatörü olarak, Pegasus Havayolları'nda görev yapmaya başlamış, Finansal Raporlama ve Kontrol Departmanı'nın, Kıdemli Başkan Yardımcılığı görevini yürütmüştür. Ocak 2018 itibarıyla, Mali İşler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmektedir.

Ali Uzun

Yönetim Kurulu Üyesi

2007 yılında Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden lisans derecesiyle mezun olup, 2008 yılından bu yana İstanbul Barosu'na kayıtlı Avukat olan Ali Uzun, uluslararası ilişkiler, sermaye piyasaları, spor hukuku, döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik stratejileri alanında çeşitli akademik programları tamamlamıştır. 2013 yılından bugüne Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. bünyesinde çalışmakta olup, halen şirket Baş hukuk Müşaviri ve Sürdürülebilirlik Direktörü olarak görev yapmaktadır. Ayrıca IATA Hukuk Danışma Konseyi Başkanlığı ve Sağlık ve Eğitim Vakfı Mütevelli Heyeti üyeliği görevlerini yürütmektedir.

Aliye Sultan Alptekin

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Aliye Alptekin 33 yıllık iş tecrübesine sahiptir. 10 yılı pazarlama, 15 yılı insan kaynakları fonksiyonlarında olmak üzere kurumsal şirketlerde yöneticilik, 8 yıl ise Danışman olarak görev yapmıştır. Büyük organizasyonlarda Yönetim Takımı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak toplam 18 yıllık üst düzey yöneticilik deneyimine sahiptir.

Türk Hava Yolları'nda 15 yıl çalışmış, Pazarlama Direktörü, İnsan Kaynakları ve İş Destek Başkan Yardımcılığı gibi üst düzey yönetici pozisyonlarda görev yapmıştır. Ayrıca, THY ve Lufthansa German Airlines'ın ortak girişimi olan Sun Express Havayolları'nın yönetim kurulu üyeliğine atanmıştır. Coca-Cola İçecek'te (The Coca-Cola Company'nin bölgesel şişeleme firması) 9 yıl boyunca, Türkiye'nin yanı sıra Orta Asya, Orta Doğu ve Pakistan'da toplam 10 ülkeden sorumlu İK Direktörü ve Excom Üyesi olarak çalışmıştır. 2012 yılından bu yana şirketlere uzmanlık alanlarında danışmanlık hizmeti vermektedir.

Turgut Gürsoy

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Yıldız Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi mezunu Turgut Gürsoy, profesyonel kariyerine 1984 yılında tasarım mühendisi olarak başlamıştır.

1986-1989 yılları arasında teknik müdür olarak Transteknik Holding'de görev yapmıştır.

1989 yılında Probil'i kurarak, sırasıyla, 1986 ve 1989 yıllarında, Proservis ve Pronetwork kuruluşlarına öncülük etmiştir.

2000 yılında, EMEA Technology Investment'tan ilk "private equity" yatırımını almıştır.

Probil, Proservis, Pronetwork, Teknobim ve Bordata şirketlerini, Probil A.Ş. altında birleştirmiştir.

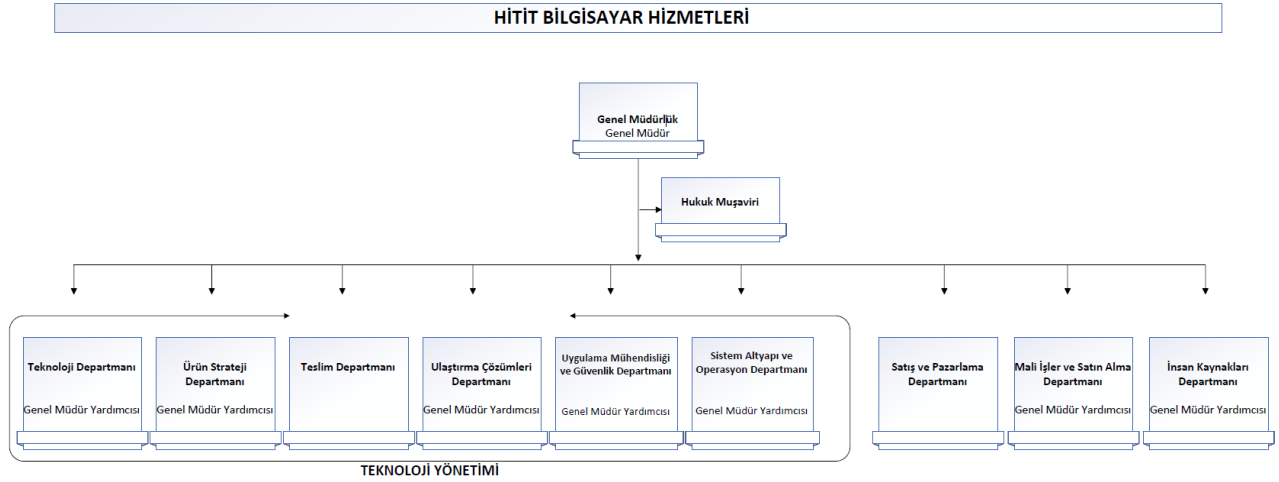
2009 yılında ise Probil iştiraklerinden Bizitek'in yüzde 100 hissesini, dünya telekom liderlerinden Ericsson'a (NASDAQ:ERIC) satışını; 2011 yılında ise Probil'in Netaş'a satışını gerçekleştirmiştir.

2008-2012 yılları arasında TUBİSAD Başkanlığı yapan Turgut Gürsoy, GSC İleri Eğitim, GSC Bilgi Teknolojileri, Enocta, Agito ve Konak Bilişim’de Yönetim Kurulu Başkanlığını yürütmektedir. Cyberwise, E-Güven, Metamorfoz ve Beyoğlu Gazozu İçecek’te Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almasının yanında çeşitli şirketlerde yatırımcı olarak da yer almaktadır.

5- YÖNETİMDE SÖZ SAHİBİ PERSONEL

a- Organizasyon Şeması

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla Şirketimizin organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Adı Soyadı	Görevi
Ş. Nevra Onursal Karaağaç	Genel Müdür
Sezer Tuğ Özmutlu	Genel Müdür Yardımcısı - Mali İşler ve Satınalma - CFO
Semra Kandemir	Genel Müdür Yardımcısı - Ürün Stratejisi - CSO
Özgür Çuhadar	Genel Müdür Yardımcısı - Teknoloji - CTO
Semih Sakız	Genel Müdür Yardımcısı - Uygulama Mühendisliği ve Güvenlik – CAESO
Yener Kılıç	Genel Müdür Yardımcısı - Sistem Altyapı ve İşletim - CSIOO
Atilla Lise	Genel Müdür Yardımcısı - Ulaştırma Çözümleri
Figen Dönder	Genel Müdür Yardımcısı - İnsan Kaynakları - CHRO

Ş. Nevra Onursal Karaağaç

Genel Müdür

Nevra Onursal Karaağaç, 2002 yılında lisans eğitimini İletişim Tasarımı üzerine Carnegie Mellon Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra yüksek lisansını 2005 yılında Domus Academy'de Etkileşim Tasarımı üzerine gerçekleştirmiştir. INSEAD Business School'dan İş Stratejisi ve Finansal Performans alanında, Oxford Üniversitesi'nden ise Yönetici Liderlik alanında sertifikalara sahiptir. Kariyerine 2002 yılında Wunderman NYC'de Grafik Tasarım Stajyeri olarak başlayan Karaağaç, 2003-2004 yılları arasında On3 Creative Group'ta, 2006 yılında ise Leo Burnett İstanbul'da Sanat Yönetmeni olarak görev yapmıştır. 2006 yılında Hitit'e Kreatif Direktör olarak katılan Karaağaç, Marka Müdürü ve Pazarlama Direktörü pozisyonlarında bulunduktan sonra 2018 yılında Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanmıştır. Karaağaç, Hitit'in satış büyümesini artırma ve küresel pazardaki varlığını genişletme konularında sayısız başarıya imza

attığı gibi; ayrıca şirketin halka arz sürecinin yönetimi, marka bilinirliğinin artırılması ve Hitit'in dijital dönüşüm çabalarının liderliği gibi stratejik gelişmeler konularında da önemli roller üstlenmiştir. Eylül 2024 itibarıyla Nevra Onursal Karaağaç, şirketin Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Sezer Tuğ Özmutlu

Genel Müdür Yardımcısı - Mali İşler ve Satın Alma - CFO

1992 yılında İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olmuş ve yine aynı üniversitede Uluslararası İlişkiler bölümünde eğitimine devam ederek Yüksek Lisans derecesini almıştır. Kariyerine 1992 yılında Pegasus Hava Taşımacılığı AŞ'de Mali İşler Yönetici Yardımcısı olarak başlayan Özmutlu, 2012 yılında Gelir Kontrol Direktörü olmuştur. Pegasus'un uluslararası bir marka olma serüvenine çalışmaları ile eşlik etmiştir. 1 Haziran 2015 tarihinde Hitit Bilgisayar Hizmetleri AŞ'ye Mali İşler ve Satın Almadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı / CFO olarak atanmıştır. Hitit'in tüm mali işler bölüm ve süreçlerinin yeniden yapılandırılmasını gerçekleştirmiş, kurumsallaşma sürecinde çalışmaları ile önemli katkılar yapmış ve halka arzın mali işler süreçlerini yönetmiştir. Halen finans, muhasebe, bütçe, satınalma ve halka arz sonrası yatırımcı ilişkileri bölümünü yönetmektedir. Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirdir. Mali İç Denetim Sertifikası ve denetim, muhasebe ve finans alanlarında diğer çeşitli eğitim ve niteliklerin yanı sıra, yolcu gelirleri muhasebesi ve kontrolünde IATA diplomasına sahiptir.

Semra Kandemir

Genel Müdür Yardımcısı - Ürün Stratejisi – CSO

Semra Kandemir, 1992 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden, Elektrik-Elektronik Mühendisi olarak mezun olmuştur. Mezuniyeti sonrasında, iş hayatına Türk Hava Yolları'nda başlamıştır. 1992-2009 yılları arasında Türk Hava Yolları'nda Sistem Mühendisi, Proje Müdürü ve Sistem Destek Müdürü olarak çeşitli görevlerde bulunmuştur. 2009 yılında İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nın inşaat ekibine katılarak operasyonel BT sistemleri kurulumunda ve finansal sistem entegrasyonunda görev almış ve 2012 yılına kadar Chief Information Officer /CIO pozisyonunda Sabiha Gökçen'de çalışmaya devam etmiştir. 2013 yılında Hitit Bilgisayar'daki kariyerine, Sistem Altyapı ve İşletim Bölümü'nde Bilgi İşlem Direktörü unvanıyla, başlamıştır. ITIL ve INSEAD Business School (Business Strategy and Financial Performance), sertifikalarına sahiptir. 2018 itibarıyla, Ürün Stratejisi ve Havacılık Çözümlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonu ile Hitit'teki kariyerine devam etmektedir.

Özgür Çuhadar

Genel Müdür Yardımcısı - Teknoloji - CTO

Özgür Çuhadar 2003 yılında Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olmuş ve Nexus Bilişim'de Yazılım Mühendisi olarak çalışmaya başlamış, 2004'te Escort Bilgisayar'a, Bilgisayar Programcısı olarak geçmiştir. 2005 yılında Hitit'te çalışmaya başlamıştır. Proje Yöneticisi ve Teknoloji Direktörlüğü görevleri sonrasında, 2018 yılında Teknoloji'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı/ CTO pozisyonuna atanmıştır. 16 yıldır Hitit'te görev yapan Özgür Çuhadar, Crane PAX çözümünün ve Crane PSS Sisteminin geliştirilmesinde kilit görevler üstlenmiş, Gelir ve Maliyet Muhasebesi, Tarife Planlama, Operasyon Kontrolü, Mürettebat Yönetimi gibi Havayolu destek sistemlerinin geliştirilmesine stratejik anlamda katkı sağlamıştır.

Semih Sakız

Genel Müdür Yardımcısı - Uygulama Mühendisliği ve Güvenlik – CAESO

Semih Sakız, 1999 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur.

Çalışma hayatına öğrencilik yıllarında başlamış, Part Time Java Developer olarak Elit Software’de, Java Uygulama Programcısı olarak Tarihbank’da ve Asistan Öğrenci olarak, Ege Üniversitesi Bilgisayar Kursunda çalışmıştır. Mezuniyeti sonrasında aynı yıl Türk Havayolları’nda (THY) göreve başlamış, ilk 15 yılında, sırasıyla, Sistem Programcısı, Takım Lideri ve Çözüm Mimarı olarak çalışmış, Bilgi İşlem Sistem Altyapı Müdürlüğü’ne atanmıştır. THY bünyesinde, 2012-2013 yıllarında, Sabancı Üniversitesi’nde Yönetici Geliştirme Programlarını tamamlamış, Harvard Mentorluk Programı’na katılarak Temel İşletme dersleri almış, Liderlik Akademisi MBA programını tamamlamıştır. 2014 sonunda, Garanti Teknoloji BBVA’ya, Kıdemli Teknik Uzman olarak, sonrasında ise, 2018’de, Yapı Kredi-Uni Credit Group’a, Direktör seviyesinde, Çözüm Mimarı Danışmanı olarak geçiş yapmıştır. 2019’da Hitit’te Sistem Altyapı ve İşletim Bölümü’nde, Direktör olarak çalışmaya başlamış, Ocak 2021’de ise Sistem Altyapı ve İşletim Bölümü’nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna atanmıştır. Semih Sakız, 11.10.2024 tarihli Yönetim Kurulu Kararı ile Uygulama Mühendisliği ve Güvenlik’ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna atanmıştır.

Yener Kılıç

Genel Müdür Yardımcısı - Sistem Altyapı ve İşletim - CSIOO

Yener Kılıç, 1999 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden dereceyle mezun olmuş, kariyerine Koçbank’ta başlamıştır. 1999-2002 yılları arasında, Bilgi Sistemleri Sistem Destek bölümünde Sistem Mühendisi, 2002-2009 yılları arasında Veritabanı Yönetimi Bölümü’nde Veritabanı Yöneticisi olarak çalışmış, 2006 yılında Yapı Kredi & Koçbank birleşmesinde görev almış, sonrasında görevine devam etmiştir. Yapı Kredi’de sırasıyla 2009-2010 yılları arasında Açık Sistemler ve Veri Depolama Yönetimi Müdürü, 2011-2014 yılları arasında Sistem Tasarımı ve Planlama Müdürü, 2014-2020 yılları arasında ise Güvenlik Yönetimi Direktörü (CISO) olmuştur. Ocak 2021’de Hitit’te Sistem Altyapı ve İşletim Bölümü’nde Direktör olarak çalışmaya başlayan Kılıç, 11.10.2024 tarihli Yönetim Kurulu Kararı ile Sistem Altyapı ve İşletim Bölümü’nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna atanmıştır.

Atilla Lise

Genel Müdür Yardımcısı - Ulaştırma Çözümleri

1987 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü mezunu olan Atilla Lise, kariyerine Türk Hava Yolları’nda (THY) başlamıştır. 1987-2000 yılları arasında, Bilgi İşlem Kargo Otomasyon Sistemleri ve E-Business Bölümünde, Proje Yöneticisi; 2000-2010 yılları arasında, Kargo Bölümü’nde Başkan (SVP) 2010-2018 döneminde ise, Sosyal ve İdari İşler Bölümü’nde, Başkan (SVP) olarak görev yapmıştır. 2014-2015 yıllarında Harvard Business School’da Manager Mentor Programı’na katılarak, Business Administration & Management Sertifika Programına devam etmiştir. PPL (Özel Pilot Lisansı) Sertifikası bulunmaktadır. Kasım 2018’de Hitit’te göreve başlamış, 05.11.2021 tarihi itibarıyla, Ulaştırma Çözümlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanmıştır.

Figen Dönder**Genel Müdür Yardımcısı - İnsan Kaynakları - CHRO**

Lisans ve Yüksek Lisans Eğitimini, Marmara Üniversitesi (MÜ)'nde tamamlamıştır. 1992'de, MÜ Eğitim Fakültesi, İngilizce Öğretmenliği, 2000'de ise MÜ Kamu Yönetimi, Human Resources Management & Development, İngilizce Tezli Yüksek Lisans Bölümü'nden mezun olmuştur. 2014 yılında CTI Koçluk Sertifikasını almıştır.

İnsan Kaynakları Uzmanlığı öncesinde, 1994'te, Citibank'da 1995'te Esem Spor Adidas'da, 1996'da Alman Südmö Group gibi farklı sektör ve görevlerde bulunarak, farklı kurum kültürü ve iş çeşitliliğinin çalışan üzerindeki etkisini bizzat deneyimleme fırsatı bulmuştur. İnsan Kaynakları kariyerine, 1997'de, Marshall Boya-Akzo Nobel'de, başlamış, 2000-2003 döneminde, İK Yöneticisi olarak görevini sürdürmüştür. 2003-2008 yılları arasında, İK Danışman/Yöneticisi olarak, sırasıyla Mecaplast Group Monaco (Otomotiv), Corus Group İngiltere (Çelik), Delta Gıda-Akfen Holding, Profera Danışmanlık'da görev almıştır. 2010'da Finans Emeklilik'de İK Yönetmeni olarak göreve başlamış, Cigna Finans Emeklilik döneminde, Kaynak Yaratma, İşe Alım, Oryantasyon ve Çalışan İlişkilerinden Sorumlu İK Başkan Yardımcısı olarak çalışmıştır. 2014-2016 döneminde Artı Danışmanlık Firmasında İK Danışman/Yöneticisi olarak görev yapmıştır. 2017'de İK Müdürü olarak başladığı Hitit'te, Ocak 2018- 08 Eylül 2022 döneminde İK Direktörü olarak görev yapmıştır.

b)- Personel Sayısı:

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla Grup'ta çalışan toplam personel sayısı 414'tür. Ayrıca 47 kişilik danışman kadrosu da eklendiğinde toplam 461 personel ile hizmet vermektedir. Toplam personel sayısında 2025'in üçüncü çeyreğinde 2 kişilik artış gerçekleşmiştir.

Şirket'in personele sağladığı hak ve menfaatler; ücret, kıdem ve ihbar tazminatları, SGK primleri, bireysel emeklilik, özel sağlık sigortası, yemek, ulaşım ve sosyal aktivitelerdir.

c)- Şirket Genel Kurulu'nca verilen izin çerçevesinde yönetim organı üyelerinin şirketle kendisi veya başkası adına yaptığı işlemler ile rekabet yasağı kapsamındaki faaliyetleri hakkında bilgiler:

Bulunmamaktadır.

d)- Yönetim Organı Üyeleri ile Üst Düzey Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar

2025 ara hesap döneminde Şirket Bağımsız Yönetim Kurulu üyelerine sağlanan ücret ve yan haklar toplamı 1.169.973 TL'dir. Şirket Üst Düzey Yöneticilere sağlanan ücret ve yan haklar toplamı ise, 42.801.246 TL'dir.

e) Dönem İçinde Esas Sözleşmede Yapılan Değişiklikler ve Nedenleri:

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından izin verilen 300.000.000,-TL'lik kayıtlı sermaye tavanının 1.500.000.000,-TL'ye çıkarılması ve geçerlilik süresinin 2025-2029 yıllarını kapsayacak şekilde uzatılması amacıyla Şirket Esas Sözleşmesinin 6'nci maddesinin tadili 28.03.2025 tarihinde tescil edilmiş, tescil bildirimi 02.04.2025 tarihli 11303 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilan olmuştur.

6- ŞİRKET FAALİYETLERİNE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

Şirket'in giderek daha geniş kapsamdaki farklı müşteri segmentleri ve coğrafyalarda yürütmekte olduğu satış ve pazarlama faaliyetleri sonucunda, 3. Çeyrek dönemi içerisinde 1 yeni sözleşme daha imzalanmıştır. 30 Eylül 2025 itibarıyla, toplam müşteri sayısı 73 olarak gerçekleşmiştir.

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. 3. Çeyrek sonu itibarıyla 9 Partnerin ise kurulum ve yeni ürün ek geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

Gerek yeni Partner kazanımları gerekse de mevcut Partnerlerimizin gelişmekte olan ihtiyaçları doğrultusunda yürütülen entegrasyon çalışmaları sonucunda Şirketimizin Crane çözüm platformu dünya çapında 85'ten fazla banka ve ödeme sistemi altyapısı, 850'den fazla havalimanı ve 100'den fazla ülkenin gümrük ve sınır sistemleriyle bağlantılı olarak çalışır hale gelmiştir.

Ocak – Eylül dönemi faturalanan yolcu sayısı performansında önceki yılın aynı dönemine kıyasla %29'luk bir artış yakalanmıştır. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerimizin iş hacmindeki artışlar etkili olmuştur.

Şirket'in Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Projeleri Hakkında Güncel Durum:

Spor:

Uçan Raketler: Hitit'in Türkiye Masa Tenisi Federasyonu (TMTF) iş birliğiyle yürüttüğü, Türkiye'nin masa tenisi alanındaki ilk ve tek sürdürülebilir sosyal sorumluluk projesi olan Uçan Raketler, 2025 yılının üçüncü çeyreğinde de toplumsal etki yaratmaya devam etmiştir. Toplumsal cinsiyet eşitliği odağında sürdürülebilir etki yaratan projeleri görünür kılmayı amaçlayan Işıldayanlar Ödülleri'nde, Uçan Raketler projesi finale kalan 26 proje arasında yer alarak önemli bir başarıya imza atmıştır. Ayrıca, proje kapsamında bir sonraki il olarak Hatay belirlenmiştir. Türkiye Masa Tenisi Federasyonu ile yapılan görüşmeler sonucunda alınan bu karar doğrultusunda, 6 Şubat depreminden etkilenen bölgelerdeki okullarda masa tenisi ekosisteminin yeniden canlandırılması hedeflenmektedir.

Uçan Raketler, sporun birleştirici gücü aracılığıyla hem çocukların fiziksel ve ruhsal gelişimine katkıda bulunmakta hem de sürdürülebilir bir gelecek için toplumsal farkındalık yaratmaya devam etmektedir.

Paydaşlarla İlişkiler ve 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:

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.

7- ŞİRKET'İN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI

Şirket 4691 sayılı Teknoloji Bölgeleri Geliştirme Kanunu çerçevesinde yetkili idari kurul tarafından onaylanmakta olan Ar-Ge projeleri kapsamında teknokent alanında faaliyetlerini sürdürmektedir.

Şirket 30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla, hem mevcut portföyündeki ürünlerin kabiliyetlerini zenginleştirmek hem de tamamlayıcı ya da tümüyle yeni modül, ürün ve hizmetler üretmek üzere araştırma ve geliştirme faaliyetleri yürütmektedir. Ayrıca hali hazırda ürünlerin farklı pazarlarda güçlenmesi, tek başlarına rekabet edebilmeleri için de yatırımlar ve geliştirmeler yapılmaktadır. Bunlara ek olarak havayollarının e-ticaret yapılarının esnekleşebilmesi için sektörde ön görülen gelişmelerin araştırma ve geliştirmeleri yapılmakta, sunulan çözümlere ek olarak pazarlanmak üzere geliştirilmektedir.

Bu kapsamda üzerlerinde aktif olarak çalışılmakta olan başlıca modül, ürün ve hizmetler aşağıdaki gibidir;

Mevcut Ürün ve Hizmet Portföyü Dahilinde Yapılan Yeni İşlev / Modül Geliştirme

1.1. Crane PSS ve Çevre Uygulamaları Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Şirket'in Crane PSS çatısı altında yer alan Yolcu Hizmet Sistemi, içerisinde farklı alt ürünleri barındıran bir çözüm paketidir ve bir havayolunun yolcularına uçuşları için rezervasyon ve bilet satması, buradaki satış kanallarını yönetmesi, ek hizmetler sunması, yapılan bilet satışları uyarınca yolcunun havalimanında örneğin bagaj gibi ek işlemlerinin yapılması ve yolcunun uçağa kabulünü kapsayan ve bu akışla ilgili çeşitli planlama, otomasyon, raporlama, takip gibi işlevler sunmaktadır.

Crane PSS yazılım çözümleri dahilinde yer alan ürünlerle ilgili gelir yönetimi, dinamik fiyatlandırma, yapay zeka, kural bazlı envanter yönetimi, sadakat yönetimi, değer ve grup yönetimi gibi yeni işlevsel modüller üzerinde çalışılmaktadır. Dinamik Fiyatlandırma'nın Yapay Zeka ve Derin Öğrenme algoritmaları ile yürütülebilmesi için Tazi Bilişim Teknolojileri A.Ş stratejik işbirliğimiz devam etmektedir. Dinamik fiyatlandırma çalışmaları bilet ücreti dışında ek hizmetler için kural bazlı yapılmakta iken yapay zeka destekli fiyat belirleme çalışmaları sürdürülmüş ve koltuk ücretleri yapay zeka ile belirlenebilir hale gelmiştir. Diğer ek hizmetler için çalışmalar devam etmektedir.

Ek hizmetlerin ücret sınıfına göre çeşitlendirilmesi devreye alınmıştır. Üçüncü parti entegrasyonu OOMS çözümü ile geliştirilmiş ve böylelikle PSS için ilk örneğin devreye alınması Ekim 2025'te mümkün olacaktır.

Grup yönetimi için otomasyonun artırılmasına yönelik geliştirmeler yapılmıştır. Bağımsız hediye kartı ile bilet alınması, mil ve ücret kombinasyonu ile bilet alınması için granületireyi artıracak önemli geliştirmeler yapılmıştır. Gelir Yönetimi için MVP çalışmaları devam etmektedir ve ilk kullanılabilir ön yüz testlere açılmıştır.

Müşteri odaklılık, dijitalleşme ve sürdürülebilir gelişim hedefleri doğrultusunda Sadakat programının da üzerine inşa edildiği yeni Müşteri Veri Tabanı (CDB) ürünümüzde ilave güvenli veri girişi ve geliştirmeleri yapılmıştır.

CDP altyapısı üzerinde yeni geliştirdiğimiz Sadakat Yönetimi ürünümüzde, puan yönetimi alanında yapılan geliştirmelerle sistemin esnekliği artırılmış, ilişki (relation) yapısı sayesinde üyeler arasında puan aktarımı ve ilişki tanımlamaları mümkün hale getirilmiştir. Ayrıca, puan satın alımı, transferi, süresi uzatma ve hediye etme gibi işlemler için ayrı kurallar tanımlanabilir hale gelmiştir. Teklif modülünde indirim kodu bazlı özel puan kazanım kuralları eklenmiş, kampanya yönetimi daha esnek bir yapıya kavuşturulmuştur. Yeni log ekranlarıyla sistemdeki işlem kayıtlarının izlenebilirliği artırılmış, yeni puan harcama (redemption) servislerinin devreye alınmasıyla üyelerin puan kullanımı kolaylaştırılmıştır

İletişim Yönetimi modülümüzde (Communication Manager), iletişim kanalları (E-mail, SMS, Push Notification) arasında otomatik geçiş yapabilen dinamik bir sistem devreye alınmış; belirlenen süre içinde dönüş alınamadığında alternatif kanallardan bildirim gönderimi mümkün hale getirilmiştir. Alternatif hedef kitle oluşturulma yöntemleri oluşturulmuş ve bu ürünümüz üzerinden kişiselleştirilmiş kampanya ve mesajların gönderilmesi sağlanmıştır. Üyelerin bekleyen taleplerini kolayca fark edebilmeleri için uyarı mekanizması geliştirilmiş, mobil uygulama üzerinden aile hesap yapısı içinde alt üyelere bildirim gönderimi sağlanmıştır. Bu sayede aile hesaplarında süreçlerin geri dönüş hızları artmıştır. Yolcuların farklı uçuşlara aktarım bildirimlerinin uçuş iptal nedenlerine göre farklı şablonlar devreye alınarak hedef odaklı ve kişiselleştirilmiş iletişim sağlanmıştır.

Tüm bu çalışmalar ile havayollarımızda daha verimli kampanya yönetimi, veri doğruluğu, güvenli erişim ve üyeler için daha akıcı, kişiselleştirilmiş bir dijital deneyim sunulmuştur. Düzensiz Operasyon Yönetimi kapsamında yer alan üç baccaktan (yolcu, uçak ve ekip) biri olan yolcu baccasının bir partnerimizde üretim ortamına kurulumu yapılmış ve kullanıma geçmiştir.

Genel düzensiz operasyon yönetimi ürünümüz (IROPS) için uçak ve ekibin yanında yolcu modülünün entegrasyonu tamamlanmıştır.

1.2. Yeni IATA Standartları ve Sektör Trendleri Doğrultusunda Teklif / Sipariş Yönetim Sistemi (Offer & Order Management System – OOMS) Geliştirmeleri – “Hitit Oxygen”

Genel Bilgi:

IATA'nın Yeni Dağıtım Kabiliyetleri (New Distribution Capability – NDC), Modern Havayolu Perakendeciliği (Modern Airline Retailing – MAR) ve One Order standartları, ve bu doğrultuda havacılık sektöründeki yakın-orta vadeli trendler kapsamında, mevcut Crane PSS dahilindeki işlevler geliştirilip zenginleştirilerek bir Teklif / Sipariş Yönetim Sistemi (Offer & Order Management System – OOMS) geliştirilmiş, ve Hitit Oxygen markasıyla 17-18 Haziran tarihlerinde IATA'nın Cenevre'deki genel merkezinde düzenlenen Offers & Orders Forum'da Hitit Oxygen'in global lansmanı gerçekleştirilmiştir. Bu lansman ile beraber Hitit Oxygen, an itibariyle sektörün en büyük çaplı OOMS projesi olarak hayata geçmiştir.

Temelde tek bir havayolunun uçuş biletlerinin ve ek hizmetlerinin satışı için tasarlanmış olan PSS kapsamının ötesine geçen OOMS, hem çoklu havayolu uçuşlarının hem de otel, transfer, toplu taşıma, etkinlikler vs. gibi olası tüm seyahat hizmetlerinin tek bir sepette toplanabilmesini, dinamik fiyatlandırma ile özel teklifler oluşturulabilmesini, tüm dağıtım kanallarından satılabilmesini ve seyahat akışı içerisindeki bütün müşteri temas noktalarında kişiselleştirilmiş hizmetlerin sunulabilmesini sağlayacak bütünleştirici bir sistemdir.

Şirketimiz, IATA standartlarının da yakın gelecekte yaygınlaşması ile beraber sektörde PSS'lerin mevcut merkezi konumlarını OOMS çözümleriyle paylaşmaya başlayacağını ve orta vadede OOMS'lerin daha ön plana çıkacağını öngörmektedir. Dolayısıyla sektörel trendlerin önünde seyretme hedefi güden yenilikçi ve katma değerli çözümlerimizin rekabetçiliğini pekiştirmek ve ayrıca ADS çözümlerimizle de sinerji yaratabilmek amacıyla Hitit Oxygen geliştirmeleri yürütülmeye devam etmektedir. Geliştirme sürecinde, mevcut PSS portföyümüzdeki bazı fark yaratıcı kabiliyetlerin hali hazırda zaten OOMS vizyonuna uygun bir temel teşkil ediyor olmasından da faydalanılmakta ve böylece hızlı yol alınması hedeflenmektedir.

Güncel Gelişmeler:

IATA öncülüğünde yürütülmekte olan ve OOMS çözümlerini kapsayan Havayolu Perakendeciliği Konsorsiyumu (Airline Retailing Consortium) faaliyetleri endüstride OOMS dönüşümüne yönelik farkındalık ve talebin artmasıyla beraber hız kazanmaktadır. Bu Konsorsiyum kapsamında Bilişim Tedarikçisi sıfatıyla yer almakta olan Hitit, IATA tarafından Cenevre'deki genel merkezlerinde düzenlenen çeşitli istişare heyeti toplantıları ve çalıştaylarda yer almaktadır.

Hitit'in geleceğe yönelik Hitit Oxygen tabanlı geliştirmeleri devam ederken, bir yandan da mevcut PSS çözümlerini havayollarına kısa vadede fayda sağlayacak ve uzun vadede OOMS geçişini destekleyecek yeni kabiliyetler ile zenginleştirmektedir.

IATA'nın kamuya açık şekilde bu kabiliyetlere ilişkin verileri yayınlandığı IATA Havayolu Perakendeciliği Olgunluk Endeksi'ndeki (IATA Airline Retailing Maturity Index - <https://retailing.iata.org/armi/registry/>) liderlik konumunu koruyan Hitit, NDC v24.1 kabiliyetleri konusunda yeni sertifikasyonlar da alarak toplam puanını arttırmış ve rakipleriyle arasındaki farkı genişletmiş bulunmaktadır.

Havayolu teknolojisi pazarındaki saygın bağımsız araştırma kurumlarından Travel Technology Research Limited (T2RL) tarafından 22-24 Eylül tarihlerinde Londra’da düzenlenen “T2RL Engage 2025” konferansına katılan Hitit, yaptığı bir ana sunum ile Oxygen’in kullanıma geçmiş olması sayesinde gerçek hayattan havayolu başarı hikayelerine yer vermiştir. Ayrıca T2RL baş editörü ile Oxygen’e yönelik özel bir röportaj gerçekleştirmiştir. Bu röportaj esnasında T2RL, geçtiğimiz dönemde yayınladıkları değerlendirme raporuyla aynı doğrultuda, Hitit Oxygen’in halihazırda canlı ortamda kullanılan en kapsamlı OOMS çözümü olduğunu tasdik etmiştir.

Buna ek olarak, 3. Çeyrek dönemini takiben 7-9 Ekim tarihleri arasında Lizbon’da düzenlenen ve sektörün en geniş katılımlı organizasyonlarından olan World Aviation Festival’da Hitit, iki farklı panelde Oxygen ürünüyle ilgili sahne almış ve gerek bu paneller esnasında, gerekse etkinlik süresince katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılaşmıştır.

Bu konferanslarda sunulan güncel bilgiler ışığında Hitit Oxygen’in 150 farklı uçuş rotasında günde 1 milyarı aşkın işlem hacmine ulaşmış olduğu paylaşılmıştır.

Son olarak Hitit, 5-6 Kasım 2025 tarihlerinde IATA tarafından İstanbul’da düzenlenecek olan, sektörün önde gelen etkinliklerinden World Passenger Symposium’da Oxygen ürünüyle yine sahnede yer alacaktır.

Tüm bu gelişmelerin ışığında Hitit, tüm dünyadan çok sayıda havayolunun MAR dönüşümü için OOMS teknoloji sağlayıcılarıyla yürütmekte olduğu istişare ve ihale süreçlerinde aktif olarak yer almaktadır.

1.3. Crane TM Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Crane TM, Hitit’in Yolcu Hizmet Sistemi Crane PSS ile bütünleşik çalışan ve havayollarının farklı satış kanalları üzerinden yolcularına örneğin otel rezervasyonları, araç transferleri, rehberli gezi turları gibi çeşitli ek hizmetleri sunmalarını sağlayan bir üründür.

Crane TM için, ek ürün ve hizmet satışı ve paketleme özelliklerini geliştirici ve destekleyici geliştirmeler yapılmaktadır. Crane TM kullanan havayollarının sürekli olarak zenginleşen ek ürün portföyüne sahip olması hedeflenmektedir.

Crane TM ürününe hem ek modül olarak eklenebilecek hem de tek başına satılabilecek olan Acente Kurumsal Modülünün de çalışmaları hızla devam etmektedir. Bu sayede Crane TM kullanan Partnerlerimizin kendi müşterilerine kurumsal seyahat tedariki ve yönetimi hizmetleri sunması kolaylaşmakta ve bireysel seyahat kanallarının ötesinde kurumsal seyahate yönelik iş kollarında da faaliyet gösterebilmeleri sağlanmaktadır.

Ayrıca PSS ve ADS çevrimlerinde de olduğu gibi Crane TM dahilinde de hem satış ve dağıtım içerikleri hem de tutulan sipariş kayıtları güncel IATA Havayolu Perakendeciliği standartlarına uygun “Teklif ve Sipariş Yönetimi” çerçevesine oturtulmaktadır. Yine aynı projenin bir uzantısı olarak farklı içerik türlerini tek kanalda konsolide edecek bir “merkez dağıtım” yapısı kurulması çalışmalarına da başlanmıştır.

1.4. Crane CREW Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Şirket'in Crane CREW olarak isimlendirilen Ekip Planlama Sistemi, havayollarının tarife planları ve ekipman atamaları çerçevesinde, gerek havayolunun kendi iş kuralları gerekse tabi olduğu T.C. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (International Air Transport Association – IATA) gibi kural koyucu kurumların mevzuat ve kısıtlarına uymak suretiyle hangi uçuş için hangi kokpit ve kabin ekiplerinin görev alacağını planladığı ve bu planları tebliğ, icra ve takip ettiği bir yazılım çözümüdür.

Crane CREW dahilinde düzensiz operasyon yönetimi, eğitim modülü, iş gücü planlama gibi işlevsel modüllerin geliştirilmesi üzerindeki çalışmalar devam etmektedir. Ekip için düzensiz operasyon yönetimi modülü tamamlanmıştır. Genel IROPS ürünümüze entegre edilmiştir.

Farklı yönetmeliklere göre atama kurallarının yapay zeka (LLM) ile yapılmasına yönelik çalışmalar devam etmektedir.

İzin yönetimi modülümüzün yeni versiyonu çıkmış ve bir partnerimizde kurulmuştur. Müsait ekip sayısının (available crew count) belirlenmesine yönelik geliştirmeler devreye alınmıştır.

Bir partnerimizde ürünümüz devreye alınmış, ve bu partnerimiz için dengeli görev dağılımı için ilave geliştirmeler yapılmıştır. Bir partnerimizde ürünümüzün yeni versiyonu devreye alınmıştır.

4 havayolu için kurulum çalışmaları ile birlikte yeni versiyonumuzun varolan müşterilerimize dağıtımını için planlama ve kurulum çalışmaları devam etmektedir.

Optimizasyon modüllerimiz için ilave geliştirmeler yapılmakta ve benchmark çalışmalarına iştirak edilmektedir.

Web versiyonumuzun geliştirmeleri devam etmekte olup 4. çeyrekte üretim ortamına alınacaktır.

1.5. Crane ALM Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller (Allotment Manager - Charter Yönetim Sistemi);

Şirket'in Crane ALM olarak isimlendirilen Charter Yönetim Sistemi yazılım çözümü havayolunun önceden planlanmış normal sefer tarifesine ek olarak talep üzerine planlayıp icra ettiği, örneğin tur operatörleri için tatil yörelerine düzenlenen dönemsel uçuşlar gibi "tarifesiz" (charter) olarak tanımlanan uçuşların planlamasını, ilgili satış ortaklarına ve kanallara dağıtımını, satışını ve takibini sağlamaktadır.

Crane ALM için yeni yapılan geliştirmeler ile havayolları dışındaki seyahat acenteleri ve tur operatörlerinin de bu çözümünden faydalanabilmesi amaçlanmaktadır.

ALM ve PSS Sistemi arasında yapılan entegrasyon sayesinde, split-charter seferlerinde tur operatörlerine koltuk tahsisi yapıldığında, bu koltuklar uçuş envanterlerinde otomatik olarak rezerve edilmektedir. Bu sayede, manuel müdahaleye gerek kalmadan, tahsis edilen koltuklar, ilgili uçuşlarda gerçek zamanlı olarak tur operatörü için tutulmaktadır. Ayrıca, tur operatörü satış yaptığı, yolcu bilgileri rezervasyon sistemine aktarılmakta ve ilgili uçuşta yolcu rezervasyonlarının otomatik olarak oluşturulması sağlanmaktadır. Bu entegrasyon, koltuk tahsisi ve rezervasyon süreçlerinin havayolu ve tur operatörü tarafında senkronize yönetilmesini sağlamakta, operasyonel süreçleri hızlandırmakta ve veri bütünlüğünü artırmaktadır. Ayrıca devam eden seferlere otomatik rezervasyon aktarımı ve bebek yolcuların ücretlendirilmesi ile ilgili yeni fonksiyonlar devreye alınmıştır.

ALM ve PSS sistemleri arasındaki envanter blokajlarının ("negotiated block space" benzeri yapıda), Crane PSS sistemine otomatik olarak aktarılması için yapılan geliştirmelere ek olarak E-fatura / E bilet hesaplaşmalarının da otomatik yapılmasına yönelik geliştirmeler tamamlanmıştır.

Bir partnerimizde daha üretim ortamında kullanım başlamıştır.

1.6. Crane SP (Tarife Planlama) ve SLOT (Slot Yönetimi) Modülü Dahilinde Geliştirilen İşler

Crane SP ve SLOT bir havayolunun uzun ve kısa dönemli tarife planlama ve uçuş izin yönetimi için kullanılmakta olan bir üründür. Girdi ve çıktıları planlama ve bütçeleme çalışmalarının temelini oluşturmaktadır. Oluşturulan tarifelerin en kısa yerde kalma süresi ve en seferlerin en minimum maliyetler ile icra edilmesini sağlamak üzere özellikler barındırmaktadır.

Havayollarında uçuş izni olarak nitelendirilen ve çok kıymetli olan slotların utilizasyonu ve takas edilmesine yönelik otomasyon geliştirmelerine yerel saat slot çakışma uyarıları eklenmiş ve performans iyileştirmeleri yapılmıştır. Uçuş izinlerinin alım aşaması ertesinde revizyon aşamasındaki süreçlerin otomasyonu için ilave fonksiyonlar devreye alınmıştır. Bu akışların en az insan müdahalesi ile yürütülmesi amacıyla sürekli iyileştirmeler yapılmaktadır. Bu çerçevede uçuş izinlerinin yönetimi için kullanılan iletişim yöntemleri için ilave geliştirmeler yapılmıştır.

2 partnerde kurulum ve eğitim çalışmaları devam etmektedir.

1.7. Crane OCC Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Crane OCC bir havayolunun uçuşunu icra etmesine kısa bir süre (örn. 24 saat) kala devreye giren ve uçuşla ilgili güncel bilgilerin takibini ve raporlamasını sağlayan, aynı zamanda da bu kısa zaman içerisinde gerçekleşebilecek örneğin rötar veya değişiklik gibi iş süreçlerinin icrasına ve otomasyonuna imkan veren bir üründür ve yapılan yeni geliştirmelerle çözüm zenginleştirilmekte ve mobil uygulamalara daha da uyumlu hale getirilmektedir.

Uçak ile haberleşmeyi sağlayan ACARS sistemi ile entegrasyon kapsamı genişletilmiş ve tahmini kalkış zamanı için pilotlara uyarı mekanizmaları kurulmuştur.

Taksi süresinin park pozisyonuna göre otomatik hesaplanması fonksiyonları geliştirilmiştir.

Düzensiz operasyon modülümüz için günlük ve haftalık bakımların parametrik olarak değiştirilerek zamanında kalkış performansını artıracak geliştirmeler devreye alınmıştır. Uçuşları icra edecek uçakların değişikliklerine yönelik (swap) ilave uyarı mekanizmaları konmuştur.

2 partnerde kurulum ve eğitim çalışmaları devam etmektedir.

1.8. Crane OTA ("Online Travel Agency - (İnternet Üzerinden Seyahat Acentesi") Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Havayollarının kendi satış sistemleri, web siteleri ve mobil uygulamaları üzerinden yaptıkları satışlara doğrudan satış, seyahat acenteleri gibi farklı satış ortakları üzerinden yaptıkları satışlara ise dolaylı satış adı verilmektedir. Şu anda piyasada hakim olan yaygın iş yapış biçimine göre, havayolunun doğrudan satış sürecinde yer alan çeşitli ek hizmetler, farklı fiyatlar ve kampanyalar, yolcu profiline göre akıllı şekilde kişiselleştirilmiş dinamik içerikler sunulması gibi katma değerli imkanlar dolaylı satış sürecinde sağlanamamaktadır.

Agent Portal Plus- Acente Portalı ("Crane APP") ve Crane OTA Hitit'in havayollarına ek olarak seyahat acenteleri ve tur operatörlerine yönelik, rezervasyon, bilet ve ek hizmetler satışı ve yolcu

hizmetleri başta olmak üzere gerekli temel işlevleri sağlayan ürünlerdir. Bir seyahat acentesinin ihtiyaç duyacağı çoklu havayolu ve ek seyahat ürünleri (örneğin otel, transfer, kiralık araç vs.) satışı gibi yaygın işlevlere ek olarak, dolaylı satış kanallarında yukarıdaki paragrafta bahsedilen eksiklikleri gidererek doğrudan satış kanalları ile eşdeğer ürün ve hizmet zenginliği sunulabilmesi için düzenli olarak geliştirmeleri devam etmektedir.

Havayolu gibi servis sağlayıcıların içerikleri, her sağlayıcının farklı para birimleriyle ve her acenteye de farklı para birimleriyle çalışır hale getirilmiş, kur esnekliği daha da artırılmıştır.

CraneOTA da otel entegrasyonlarının eklenmesi için otel toplayıcı sistemler ile entegre olma altyapısı daha da geliştirilerek, Ratehawk otel bankasına bağlantı ve sertifikasyonu tamamlanmış, canlı ortama geçirilmiştir.

Crane TM altında bahsi geçen acente kurumsal modülü OTA ile de birlikte çalışacak şekilde hazırlanmış olup bu çözümü kullanan OTA'lara da entegre edilebilecek ve ek çözüm olarak sunulabilecektir. Bu bütünsel yaklaşım sayesinde yine farklı başlıklarda bahsi geçen Havayolu Perakendeciliği ve "omnichannel" çerçevesinde farklı satış kanallarında ürün ve hizmet paritesi sunulması projelerinin de Crane OTA ayağının tesis edilmesi amaçlanmaktadır.

1.9. Crane CA Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Crane CA, Hitit'in Havayolu Muhasebesi ürün grubu altında yer alan ve havayollarının giderlerini otomatik olarak takip edebilmelerini, raporlayabilmelerini ve mahsuplaşabilmelerini sağlayan bir üründür. Yapılan geliştirmeler ile Crane SP ürünü ile tam koordineli çalışmakta ve daha detaylı gider öngörülleri oluşturabilmektedir.

Crane CA içerisinde yer alan ve havayollarının karbon salınımlarını uluslararası endüstri standartlarına göre takip edebilmelerini sağlayan işlevlerimiz öne çıkmakta ve farklı platformlarda dile getirmekteyiz. Yakıt tüketimi değerlerinin sefer gerçekleşir gerçekleşmez mobil olarak toplanması fonksiyonumuz genişletilmektedir. Bu ürünlerdeki başarımız ile; Boeing, Türk Hava Yolları ve İTÜ Havacılık ve Uzay Teknolojileri Uygulama ve Araştırma Merkezi (İTÜ ARC) tarafından oluşturulan Türkiye Sürdürülebilir Havacılık Platformu (TSAA)'nın bir üyesi olarak her çeyrekte düzenlenen grup toplantılarına katılmakta SAF Yol Haritası doğrultusunda yürütülen senaryo analizlerinin güncel çıktıları, SHGM mevzuatına dair görüşler ve TSAA'nın önümüzdeki dönemde planlanan faaliyetlerine (eğitim, hackathon vb) katkıda bulunmaya devam etmekteyiz.

Giderlerin daha iyi takip edilmesi amacıyla geliştirdiğimiz denetim ve izleme fonksiyonları genişletilmiştir. Denetim fonksiyonlarını desteklemek üzere bir partnerimizde devam eden ve devreye alınan Payment (kredi kartı ödemeleri) Audit ve BİDT (acente satış) Audit ürünleri için ilave entegrasyonlar yapılmaktadır

CA ürünümüzün 3 yeni partnerde kurulumu için gereken konfigürasyon, entegrasyon ve eğitim çalışmaları devam etmektedir.

1.10. Kargo Çözümleri Dahilinde Geliştirilen Yeni İşlevsel Modüller

Crane CGO gerek havayolları tarafından yolcu taşımacılığı haricinde kargo ve yük taşımacılığı alanında kullanılabilecek, gerekse de farklı lojistik firmalarının hava kargo taşımacılığı operasyonlarını icra etmelerini destekleyebilecek bir üründür. Benzer bir şekilde Domestic Cargo - Yerel Kargo Hizmetleri ("*Crane DOM*") da yerel kargo hizmetleri için sunulan çözümdür ve her iki modülün de IATA tarafından kurgulanan en güncel yönergelere uyumlu olarak, takibi, yönetimi ve otomasyonu kolay elektronik konşimento üretilmesi için analizleri ve geliştirmeleri devam etmektedir.

Kargo çözümleri projemizin "Kargo Gelir Muhasebesi – *Crane CRA*" analiz çalışmaları tamamlanmış ve geliştirme ve uyarlama çalışmaları devam etmektedir.

Crane CGO ürünümüzün mevcut Crane CM (Communication Manager) ile entegrasyonu tamamlanmış ve üretime alınmıştır.

Hava kargo sistemlerinin IATA nezdindeki hesaplaşma modeli olan CASS (Cargo Account Settlement System) akışı üzerinden işlemleri yapabilme yeteneği Crane CGO ürünümüze kazandırılmıştır.

Crane CGO ürünümüze hava operasyon mesajı formatı olan IMP formatı ile birlikte XML formatı da eklenmiş olup her iki mesaj formatının da eş zamanlı kullanımı sağlanmıştır.

Crane CGO kapsamında diğer havayolu kargosunun ve ilgili dokümanlarının kabulü ve regülasyon kuralları çerçevesinde transfer işlemleri modülü çift yönlü (transfer alma ve transfer verme) olarak sonuçlandırılmıştır.

Avrupa Hava Kargo Gümrüğü yeni programı ICS2 uygulaması için Crane CGO kapsamında geliştirme ve test çalışmaları tamamlandı.

Crane CRA - Kargo Gelir Muhasebesi sisteminde Interline fatura kabulü (Incoming Invoices) ve kontrollerine yönelik (Rejection Memo) geliştirmeler tamamlandı.

Cargo CGO - AB gümrük sistemi ICS2'dan gelen yanıtların işleme süreci geliştirildi ve ICS2'ya gönderilecek mesajların yazılım çalışmalarına devam edildi.

Crane CGO ürünümüzde Allotment tanımlı rezervasyon yapma ve devam fonksiyonları tamamlanmış ve kullanıma açılmıştır.

Cargo CGO – Birleşik Arap Emirlikleri ve Angola gümrüklerine bağlanmaya yönelik çalışmalar sonuçlanmış ve test aşaması tamamlanmıştır.

IATA Cargo-IQ sertifikasyonu için gerekli eğitimler tamamlanıp Crane CGO Operasyon fonksiyonları ile uyumluluğuna yönelik envanter çalışması başlatıldı. Cargo-IQ sertifikasyonu Hava Kargo sektöründe önemli bir belge olup sistemimizin uyumluluğunun sağlanması önemli bir adım olacaktır. IATA Cargo-IQ çalışmalarına analiz çalışmalarına devam edildi, geliştirme ve mevcut sistem ile entegrasyon çalışmaları sürdürülüyor.

Cargo CGO Reacc modül analizi tamamlanmıştır. Geliştirme ve test işlemleri tamamlanmış ve üretime alınmıştır.

Posta İdarelerinin posta taşıma işlemlerini içeren modülün analiz çalışmaları başlatılmış ve Crane CGO sistemi ile uyumlu hale getirilmesine yönelik çalışmalar tamamlanmış ve test işlemlerine başlanmıştır. Ayrıca CARDIT ve RESDIT mesajlarına yönelik geliştirme devam etmektedir. Posta taşımlarına yönelik standart formlar olan AV3 ve AV5 formları analiz çalışmaları tamamlanıp geliştirme aşamasına geçilmiştir.

Cargo CGO sistemi bünyesinde Ülke Kargo Gümrük sistemleri ile gerekli mesaj alışverişini gerçekleştirmeye yönelik Cargo CFS modülünün bağımsız yan ürün olarak yapılandırılmasına yönelik çalışmalar devam etmektedir (Customs Filing System – Gümrük Mesajlaşma/Koordinasyon Sistemi). Bu kapsamda ICS2 – Avrupa gümrük sistemi ve AMS – Amerika gümrük sistemine yönelik entegrasyon ve ilave geliştirmeler devam etmektedir.

Cargo CRA – Kargo Gelir Muhasebesi sisteminde IATA Form-1 ve Form-3 analiz çalışmaları yapıldı, geliştirme ve test süreçleri tamamlandı. Cargo CRA – Kargo Gelir Muhasebesi sisteminde giden fatura zaman limiti kuralları yorumlandı, geliştirmeler tamamlandı ve üretime alındı (outgoing invoicing – time limit rules).

Cargo CGO sistemi kargo taşıma ücretleri modülünde posta taşıma ücretlerine yönelik analiz çalışmaları tamamlandı, geliştirmeler devam etmektedir.

Üçüncü parti sistemler ve hava kargo pazar yerleri ile yer sorma, rezervasyon yapma ve güncelleme ve kargo takibi yapılmasını yönelik API analiz ve geliştirme işlemlerine devam edildi.

1.11. Önemli Altyapı Gelişmeleri

Altyapı ile ilgili geliştirme ve iyileştirme çalışmaları kapsamında, mevcut sanallaştırma ortamı ve altyapı kapasitesine yönelik yatırımların tamamlanmasının ardından, bu yatırımların operasyonel verimlilik, ölçeklenebilirlik ve maliyet optimizasyonu üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda, mevcut kaynakların daha etkin kullanımı, yönetsel yükün azaltılması ve sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlanması amacıyla başlatılan veri merkezi konsolidasyon çalışmaları başarıyla tamamlanmıştır. Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile iş birliklerinin artırılmasına yönelik çalışmalar ise devam etmekte olup, özellikle partner talepleri bu süreci yönlendirmeye devam etmektedir.

1.12 Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO)

Genel Bilgi:

Ödeme orkestrasyonu ("Payment Orchestration"), bir işletmenin birden fazla ödeme hizmeti sağlayıcısı (PSP), banka ve alternatif ödeme yöntemi (hesaptan-hesaba ödeme, cüzdanlar, BNPL vb.) arasındaki karmaşık süreçleri yönetmek ve koordine etmek için kullanılan merkezi bir platform veya yazılım katmanıdır. Temel olarak, ödeme işlemlerini en uygun rotaya yönlendirerek (akıllı yönlendirme), başarısız işlemleri otomatik olarak yeniden deneyerek (yeniden deneme mantığı) ve tüm ödeme verilerini tek bir noktada toplayıp raporlayarak işlem başarı oranlarını maksimize etmeyi, maliyetleri düşürmeyi ve ödeme altyapısının esnekliğini artırmayı amaçlar. Bu sayede işletmeler, farklı bölgelerdeki yerel ödeme yöntemlerine kolayca entegre olabilir ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunabilirler. Özellikle çok bölgeli veya çok PSP'li ekosistemlerde, ödeme orkestrasyon platformları finansal operasyonları sadeleştirip esneklik kazandırarak stratejik bir avantaj sunar. Bu vizyonla hareket eden Hitit, kendi altyapısını bu çerçevede dönüştürmüştür.

Güncel Gelişmeler:

Hitit, acente ve partner havayollarının operasyonel ihtiyaçları doğrultusunda bankalar, kredi kartı sistemleri ve alternatif ödeme yöntemleri gibi farklı altyapılarla entegrasyonu Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) altında merkezileştirerek gelecekteki ihtiyaçlara kolayca adapte edilebilen bir ödeme altyapısı geliştirmiştir.

İlk etapta seyahat acentelerine, sonrasında ise mevcut ve yeni havayollarına entegrasyonların yönetimi ve merkezi işlem raporlama fonksiyonları ile verimlilik sağlaması amaçlanmaktadır. Bu hedef doğrultusunda ilk işlem 3. Çeyrek dönemini takiben 15 Ekim'de bu platform üzerinden başarıyla gerçekleştirilmiştir. Platform, modüler bir yapıda olup, yeni modüllerin (güvenlik, kart saklama, kural bazlı ve akıllı yönlendirme) geliştirmeleri devam etmektedir.

Bu platform, müşteriler için maliyet azaltma ve ödeme çeşitliliğine erişim gibi faydalar sağlarken; Hitit'e merkezi, yeniden kullanılabilir bir platform ve yeni gelir akışları sunmaktadır. Ödeme kuruluşlarına ise çeşitli havayollarına erişim ve daha yüksek işlem hacmi imkanı sunmakta ve Hitit ile işbirliğinin cazibesini artırmaktadır. Bu bağlamda uluslararası bir ödeme kuruluşu ile imza aşamasına gelinmiş, farklı ödeme kuruluşları ile de işbirliği görüşmeleri devam etmektedir.

Ayrıca, havayolu teknolojisi pazarındaki saygın bağımsız araştırma kurumlarından Travel Technology Research Limited (T2RL) tarafından 22-24 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen T2RL Engage 2025 organizasyonundaki panele konuk olarak HPO yaklaşımının Havayolu Perakendeciliği açısından önemi vurgulanmıştır. Hem havayollarının hem de ödeme kuruluşlarının yoğun ilgisini görmüştür.

Araştırma Giderleri

Şirket planları çerçevesinde geliştirmek istediği yeni bir ürün veya teknoloji için çeşitli araştırma giderlerine katlanmaktadır. Bu döngüde katlanılan araştırma giderleri ilgili dönemin kâr/zarar tablosuna yansıtılmaktadır. Yeni veya var olan ürüne ilişkin süreçlerin geliştirilmesine dair seçeneklerin araştırılması da bu kapsamda ele alınmaktadır.

Geliştirme Giderleri:

Araştırma sonuçlarının yeni ürünler, sistemler, yapılar vb. için projeye dönüştürülerek hayata geçirilmesi sürecinde katlanılan giderlerdir.

Aktifleştirilen Geliştirme Maliyetleri:

Geliştirme faaliyetleri sonucu ortaya çıkan işletme içi yaratılan maddi olmayan duran varlıklar yalnızca aşağıda belirtilen şartların tamamı karşılandığında aktifleştirilerek kayda alınırlar:

- Maddi olmayan duran varlığın kullanıma hazır ya da satılmaya hazır hale getirilebilmesi için tamamlanmasının teknik anlamda mümkün olması,
- Maddi olmayan duran varlığı tamamlama, kullanma veya satma niyetinin olması,
- Maddi olmayan duran varlığın kullanılabilir veya satılabilir olması,
- Varlığın ne şekilde ileriye dönük olası bir ekonomik fayda sağlayacağını belli olması,
- Maddi olmayan duran varlığın gelişimini tamamlamak, söz konusu varlığı kullanmak ya da satmak için uygun teknik, finansal ve başka kaynakların olması ve
- Varlığın geliştirme maliyetinin, geliştirme sürecinde güvenilir bir şekilde ölçülebilir olmasıdır.

Şirket, varlığın oluşturulmasında doğrudan görev alan personelin ücretlerini aktifleştiren, her personelin araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde ne kadar zaman harcadığını göz önünde bulundurarak aktifleştirmektedir. Şirket'in aktifleştirilen projelerinin tümü, Şirket'in İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde yapılan yazılım projelerinden oluşmakta olup, söz konusu projeler 10 yılda itfa edilmektedir.

Dönemler itibarıyla aktifleştirilen toplam geliştirme giderlerine ve ilgili itfa paylarına ilişkin tutarlar aşağıda yer almaktadır:

(TL)	30 Eylül 2025	30 Eylül 2024
Aktifleştirilen Geliştirme Giderleri	520.133.470	331.006.363
Giderleştirilen İtfa Payı	(161.833.486)	(95.530.280)

8- DÖNEM İÇİ GELİŞMELER

07.08.2025

Şirketimiz ile Ajet Hava Taşımacılığı A.Ş. arasında Şirketimizin Crane Acente Portalı ("Crane APP") kullanımına istinaden belirsiz süreli "Dağıtım Hizmetleri Sözleşmesi" akdedilmiştir.

Sözleşme'nin Gizlilik hükümlerine istinaden ilgili Şirket tarafından kamuya açıklama yapılmasına izin verilinceye kadar, bu bilginin açıklanması Şirketimizce 19.04.2024 tarihli onay çerçevesinde ertelenmiştir.

30.09.2025

Şirketimiz pay sahiplerinden Nur Gökman, Dilek Ovacık, Hakan Ünlü, Özkan Dülger ve Pegasus Hava Taşımacılığı AŞ. tarafından şirketimize yapılan bildirim çerçevesinde, şirketimiz paylarının halka arzında fiyat istikrarı sağlayıcı işlemler kapsamında anılan ortaklarımız tarafından geri alınan payların tamamı olan toplam 3.699.042 adet C grubu payın, pay başına 45,06 TL fiyattan 30.09.2025 tarihi itibarıyla Şirket paylarında likiditeyi artırmak amacıyla, borsada özel emirle satış yöntemiyle kurumsal yatırımcılara blok satışı gerçekleştirilmiştir.

9 – FİNANSAL DURUM

Aşağıdaki tabloda 2025 yılının 3. çeyreğine, 2024 yılının 3. çeyreğine ve 4. çeyreğine ait TL cinsinden yer verilmiş finansal veriler Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na ("UFRS") uygun olarak hazırlanmış verilere dayanmaktadır.

a) Finansal duruma ve faaliyet sonuçlarına ilişkin yönetim organının analizi ve değerlendirmesi, planlanan faaliyetlerin gerçekleşme derecesi, belirlenen stratejik hedefler karşısında şirketin durumu:

Şirketimiz bütçe ve iş planları çerçevesinde 2025 yılının üçüncü çeyreğini bir önceki yıla kıyasla %62 artışla 490.496.798 TL FAVÖK, %50 artışla 287.401.380 TL net kar ile kapatmıştır. Aktif toplamı dönem başına kıyasla %31 artarak 3.432.521.583 TL'ye ulaşmış olup karşılığında dönem başına kıyasla %33 artış göstermiş olan 2.777.183.793 TL tutarında özkaynak bulunmaktadır.

Şirketin Sabit Kıymet değeri de dönem başına kıyasla %45 artarak 3.360.924.721 TL olarak gerçekleşmiştir. Buna karşılık 1.142.760.196 TL tutarında amortisman ve itfa payı ayrılmıştır.

b) Geçmiş yıllarla karşılaştırmalı olarak şirketin dönem içindeki satışları, verimliliği, gelir oluşturma kapasitesi, kârlılığı ve borç/öz kaynak oranı ile şirket faaliyetlerinin sonuçları hakkında fikir verecek diğer hususlara ilişkin bilgiler ve ileriye dönük beklentiler:

Hitit'in 1 Ocak 2025 – 30 Eylül 2025 dönemine ilişkin mali sonuçları ile bir önceki yıla göre değişim oranları aşağıdaki tablolarda ifade edilmektedir:

Özet Konsolide Bilanço	30 Eylül 2025	31 Aralık 2024	Değişim %
Dönen Varlıklar	1.056.458.135	904.963.790	17%
Duran Varlıklar	2.376.063.448	1.711.032.174	39%
Toplam Varlıklar	3.432.521.583	2.615.995.964	31%
Kısa Vadeli Yükümlülükler	439.183.658	382.068.009	15%
Uzun Vadeli Yükümlülükler	216.154.132	139.161.556	55%
Özkaynaklar	2.777.183.793	2.094.766.399	33%
Toplam Kaynaklar	3.432.521.583	2.615.995.964	31%
Özet Konsolide Gelir Tablosu	30 Eylül 2025	30 Eylül 2024	Değişim %
Hasılat	1.203.055.525	781.845.759	54%
Brüt Kar	596.685.815	353.519.244	69%
Esas Faaliyet Karı	248.124.888	162.093.456	53%
Finansman geliri/gideri öncesi faaliyet karı	328.607.687	202.867.291	62%
Vergi öncesi kar	313.081.482	184.989.316	69%
Dönem karı	287.401.380	192.078.638	50%
Pay başına kazanç	0,9580	0,6403	50%
Finansal Durumdaki Değişiklikler	30 Eylül 2025	31 Aralık 2024	Değişim %
Finansal Borçlar	242.801.996	190.942.840	27%
Nakit ve Nakit Benzerleri	331.319.647	301.723.476	10%
Finansal Yatırımlar	135.727.983	134.580.938	1%
Net Borç Pozisyonu (*)	(224.245.634)	(245.361.574)	-9%

(*) Net borç pozisyonu = Finansal borçlar - Nakit ve nakit benzerleri - Finansal yatırımlar

c) Şirket'in sermayesinin karşılıksız kalıp kalmadığına veya borca batık olup olmadığına ilişkin tespit ve yönetim organı değerlendirmeleri:

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla Şirket mevcut çıkarılmış sermayesinin karşılığının korunduğu ve borca batıklığın söz konusu olmadığı tespit edilmiştir.

d) Varsa Şirket'in finansal yapısını iyileştirmek için alınması düşünülen önlemler:

Gelir artırıcı, maliyet düşürücü tedbirlerin yanı sıra etkin tahsilat takibi için var olan süreçler kuvvetlendirilmiştir. Faaliyet alanı kaynaklı devlet teşvikleri etkin şekilde takip ve tahsil edilmiştir. Finansal risk yönetim ilkeleri 6.a maddesinde belirtildiği şekilde izlenmektedir. Bu çerçevede ihtiyaç durumunda işletme sermayesini desteklemek için orta – uzun vadeli kredi hatları sağlanmıştır.

30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla Şirketimiz özkaynakları 2.777.183.793 TL seviyesindedir.

e) Kâr payı dağıtım politikasına ilişkin bilgiler ve kâr dağıtım yapılmayacaksa gerekçesi ile dağıtılmayan kârın nasıl kullanılacağına ilişkin öneri:

Şirket Esas Sözleşmesi'nin Kâr Dağıtım başlıklı 12. maddesi uyarınca; Şirket, kâr dağıtım konusunda Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası mevzuatında yer alan düzenlemelere uyar. Sermaye piyasası mevzuatı uyarınca, payları borsada işlem gören şirketlerin kâr dağıtım zorunluluğu bulunmamaktadır. Şirket Esas Sözleşmesi ve Şirket kâr dağıtım politikası çerçevesinde, dağıtılmasına karar verilen kârın dağıtım şekli ve zamanı, Yönetim Kurulunun bu konudaki teklifi üzerine Genel Kurulca kararlaştırılır.

Sermaye piyasası mevzuatı uyarınca, Şirketimiz payları 03.03.2022 tarihi itibarıyla borsada işlem görmeye başlamış olup, 18.04.2022 tarih ve 2022/16 sayılı Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilen Kar Dağıtım Politikası 16.05.2022 tarihinde yapılan 2021 hesap dönemi olağan genel kurul toplantısında onaylanmıştır.

"Hitit Bilgisayar Hizmetleri AŞ ("Şirket") "Kâr Dağıtım Politikası"; Türk Ticaret Kanunu hükümleri, sermaye piyasası mevzuatı, vergi mevzuatı ve ilgili diğer yasal mevzuat ile Şirket esas sözleşmesinin 12'nci maddesi hükümleri uyarınca, Yönetim Kurulu'nun teklifi ve Genel Kurul'da alınan karar doğrultusunda belirlenmektedir.

Şirketimiz esas sözleşmesinde kâr payı alma hakkına ilişkin paylara tanınmış herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. Kâr dağıtımında, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uygun olarak pay sahipleri ve Şirket menfaatleri arasında dengeli ve tutarlı bir politika izlenmektedir.

Prensip olarak; sermaye piyasası mevzuatına uygun olarak hazırlanan finansal tablolar dikkate alınarak, hesaplanan "net dağıtılabilir dönem karı"nın, asgari olarak çıkarılmış sermayenin %5'ine karşılık gelen kısmı kar dağıtımına konu edilebilir. İlgili kâr dağıtım döneminde, ulusal ve küresel ekonomik şartlara, Şirketin orta ve uzun vadeli büyüme ve yatırım stratejilerine ve nakit gereksinimlerine bağlı olarak bu oran her yıl gözden geçirilerek değiştirilebilir. İşbu hesaplanan "net dağıtılabilir dönem karı"ndan, çıkarılmış sermayenin %5'inin üzerinde bir oranda kar dağıtım yapılmak istenmesi durumunda, kar dağıtım oranının belirlenmesinde şirketin finansal pozisyonu, yapılacak yatırımlarla ilgili diğer fon ihtiyaçları, sektörün içinde bulunduğu koşullar, ekonomik ortamdaki koşullar, kârlılık ve nakit durumu dikkate alınır.

Yasal muhasebe kayıtlarına göre “net dağıtılabilir dönem karı” oluşmaması halinde veya hesaplanan “net dağıtılabilir dönem karı”nın, çıkarılmış sermayenin %5’inin altında kalması durumunda kar dağıtımı yapılmayabilir.

Kâr payı ile ilgili Yönetim Kurulu tarafından her hesap dönemi için ayrı karar alınır, bu kâr dağıtım önerisi mevzuata uygun şekilde kamuya açıklanır ve şirket internet sitesinde ilan edilir. Öneriyi Genel Kurul kabul veya reddedebilir. Yönetim Kurulu, kâr payı dağıtımı yapılamadığı hallerde kârın neden dağıtılamadığı ve dağıtılamayan kârın nerede kullanılacağına ilişkin bilgiyi Genel Kurulda pay sahiplerinin bilgisine sunar.

Kâr payı, dağıtım tarihi itibarıyla mevcut payların tümüne bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın eşit olarak dağıtılır.

Kâr payı dağıtımına, en geç Genel Kurul toplantısının yapıldığı yılın sonuna kadar olmak kaydıyla, Genel Kurul veya Genel Kurul tarafından yetkilendirilmesi şartıyla, Yönetim Kurulu tarafından belirlenecek tarihte başlanır.

Şirket yürürlükteki mevzuat hükümlerine uygun olarak kâr payı avansı dağıtmayı veya kâr payını eşit veya farklı tutarlı taksitlerle ödemeyi değerlendirebilir”.

2024 faaliyet yılı Yönetim Kurulu kar payı dağıtım teklifi:

Şirket Yönetim Kurulu'nun 03.03.2025 tarih ve 2025/04 sayılı toplantısında; “Şirketimiz, 2024 hesap döneminde Sermaye Piyasası Kurulu’nun II.14.1 sayılı “Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği” uyarınca, Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (“TMS/TFRS”) ve SPK tarafından belirlenen formatlarla uyumlu olarak hazırlanan ve PwC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. tarafından bağımsız denetimden geçmiş konsolide finansal tablolarına göre 276.880.664 TL net dönem karı, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun ilgili hükümleri çerçevesinde düzenlenmiş finansal tablolara göre ise enflasyon düzeltmesi sonrası 258.086.706,14 TL net dönem kârı elde etmiştir.

Şirketimiz Kâr Dağıtım Politikası’nda öngörülen koşulların değerlendirilmesi suretiyle; mevcut ekonomik konjonktür, Şirketin uzun vadeli stratejileri, nakit akışı, finansman ve yatırım politikaları ile ortaklarımızın ve Şirketimizin uzun vadeli menfaatleri dikkate alınarak, mali bünyenin güçlendirilmesi amacıyla 2024 hesap dönemine ait dağıtılabilir kârın dağıtılmayarak, genel kanuni yedek akçe ayrıldıktan sonra kalan tutarın geçmiş yıl kârları hesabına aktarılmasının 2024 yılı Olağan Genel Kurul toplantısında pay sahiplerinin onayına sunulmak üzere teklif edilmesine” karar vermiştir. Bu çerçevede, yönetim kurulu teklifi 25.03.2025 tarihinde yapılan 2024 hesap dönemi olağan genel kurul toplantısında onaylanmıştır.

Çıkarılmış Bulunan Sermaye Piyasası Araçlarının Niteliği ve Tutarı: Yoktur

İlişkili Taraf İşlemlerine İlişkin Bilgiler: İlişkili taraf işlemleri ve bakiyelerine ilişkin ortaklara sunulması zorunlu bilgiler Kamuya Aydınlatma Platformu (KAP)’da da ilan edilen 01.01.2025 - 30.09.2025 dönemine ait konsolide finansal tablolar ve dipnotlarının 5. maddesinde yer almaktadır.

10- RİSK YÖNETİMİ VE İÇ KONTROL

Risk Yönetimi

Yönetim Kurulu, başta pay sahipleri olmak üzere şirketin menfaat sahiplerini etkileyebilecek olan risklerin etkilerini en aza indirebilecek risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerini oluşturmaktadır.

Şirket Yönetim Kurulu'nun 05.04.2022 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında alınan karar ile, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 378'inci maddesi ile SPK'nın Kurumsal Yönetim Tebliği'ne uyum ve yönetim kurulu bünyesindeki komitelerin etkin çalışmasını sağlamak amacıyla, şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken tespiti, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve risklerin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapmak üzere Riskin Erken Saptanması Komitesi kurulmuş ve kuruluş ve çalışma esasları Şirket kurumsal internet adresinde kamu ile paylaşılmıştır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi; şirketi etkileyebilecek risklerin erken tespiti, değerlendirilmesi, etki ve olasılıklarının hesaplanması, bu risklerin yönetilmesi, raporlanması, tespit edilen risklerin etki ve olasılıklarının azaltılmasına yönelik gerekli önlemlerin alınması ve bu doğrultuda etkin iç kontrol sistemlerinin oluşturulması konularında Yönetim Kurulu'na tavsiye ve önerilerde bulunmaktadır.

Şirket, faaliyetleri çerçevesinde tabii olduğu sertifikasyonlar gereği risk değerlendirme metodolojisi prosedürü oluşturmuştur. Bu prosedür yine aynı çerçevede oluşturulmuş olan EYS-Entegre Yönetim Sistemi takımı tarafından uygulanmaktadır.

Şirket bünyesindeki bütün birimler için varlıklarını, bu varlıklara yönelik tehditleri, bu tehditlerin olasılık ve etkilerini tespit etmektedir. Bu unsurları gizlilik, bütünlük ve erişilebilirlik ana başlıkları ile izlemektedir. Yılda bir kere tüm birimler risk değerlendirmesini tekrar güncellemekte ve değerlendirmeler sonucu gerekli yeni tedbirler planlanmaktadır.

İç Kontrol

Mali İşler ve Satınalma departmanı bünyesinde iç kontrol mekanizması oluşturulmuştur. Şirket gelir ve giderlerine etki eden süreçler; gelir maksimizasyonu, gider minimizasyonu, mali ve hukuki mevzuata uygunluk açısından değerlendirilmekte; bu çerçevede mali planlama, kaynak kullanım kontrolü, alacaklar, ödemeler ve karlılık analizleri düzenli raporlamalar ile üst yönetime zamanlama ve içerik bakımından etkin bilgilendirme yapılmaktadır.

Mali İşler ve Satınalma Bölümü kayıt, kontrol, mali kaynak planlama ve raporlama fonksiyonlarının yanı sıra, Şirket'in operasyonel faaliyetlerini sürdürmesi için kaynakların devamlılığını sağlama, yeni yapılanmalar ve her türlü sözleşmeler için mevzuat uyumluluğunu sağlama ve benzeri operasyonel destek süreçlerini yürütmekte, şirketin stratejik karar ve planlamalarında çalışmaları ile yer almaktadır.

Şirket, SG Yeminli Mali Müşavirlik tarafından tam tasdik denetimi ve PwC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. tarafından bağımsız denetime tabi tutulmaktadır.

Ayrıca sürdürdüğü hizmetlerine baz olan sertifikasyonlarına ait düzenli ISO27001, ISO9001, ISO 27017, ISO 27701, ISAE-3402, E-bilet / E-fatura Entegratörlüğü kapsamında ISO20000 ve ISO 22301 denetimlerine tabi tutulmakta ve sertifikasyonlar düzenli olarak yenilenmektedir.

Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) uyumluluğu ulusal ve uluslararası (GDPR) alanda sağlanmıştır. PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) Ödeme Kartları Endüstrisi Veri Güvenliği standartlarına uygun yapılar oluşturulmuş ve işletilmektedir.

11- DÖNEM SONRASI GELİŞMELER

01.10.2025

Şirketimiz ile Pakistan International Airlines (PIA) arasında 2018 yılında başlatılan ve 2023 yılında yenilenen iş ortaklığı, Crane Crew (Ekip Yönetimi) çözümünün de devreye alınmasıyla genişletilmiştir. Pakistan'ın bayrak taşıyıcı havayolu PIA, 1 Ekim 2025 tarihi itibarıyla ekip planlama süreçlerinde Hitit'in Crane Crew yazılımını kullanmaya başlayacaktır.

- 1- Bu dönemde Şirket faaliyetlerini önemli derecede etkileyen gelişmelere ilişkin açıklamalar yukarıda sunulmuştur. Diğer bilgiler için 2024 yılına ait Yıllık Faaliyet Raporuna aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz:**

<https://hitit.com/tr/yatirimci-iliskileri/finansal-bilgiler#quarterly-reports>

- 2- 31 Aralık 2024 tarihi itibarıyla hazırlanmış bağımsız denetimden geçmiş, 31 Mart 2025 tarihi itibarıyla hazırlanmış bağımsız denetimden geçmemiş ve 30 Haziran 2025 tarihi itibarıyla hazırlanmış sınırlı bağımsız denetimden geçmiş Konsolide Mali Tablolara aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz:**

<https://hitit.com/tr/yatirimci-iliskileri/finansal-bilgiler#quarterly-reports>