

Hitit, Amsterdam ofis ile Avrupa'da büyüyecek

SELENAY YAĞCI/AMSTERDAM

Bundan 30 yıl önce iki kadın girişimcinin kurduğu havacılık alanında faaliyet gösteren yazılım şirketi Hitit, bugün 47 ülkede 68 şirkete hizmet veriyor. Türkiye'de doğup kendi alanında dünyada ilk üç markadan biri haline gelen Hitit, Amsterdam'da açtığı yeni ofisi ile birlikte Avrupa pazarından daha büyük bir pay almayı hedefliyor. Hitit'in birlikte çalıştığı şirketlerin yüzde 31'i Avrupa kıtasında, cirolarının da yüzde 41'i Avrupa'da gerçekleşiyor ve yeni ofis ile birlikte bu oranın daha da artması bekleniyor. Pandemi sonrasında hızlı bir büyüme trendi yakalayan Hitit'in Kalkış Kontrol Sistemleri dünya genelinde 84 ülkenin sınır ve gümrük sistemleriyle entegre olarak, 700'ün üzerinde havalimanında kullanılıyor. Geçen yıl, havayolu ve seyahat şirketlerinin Hitit altyapısı üzerinden gerçekleştirdiği satış hacmi 4,5 milyar doları bulmuştu. Amsterdam'da gazetecilerle bir araya gelen Hitit İş Geliştirme Direktörü ve Hollanda Ülke Müdürü Aras Kubilay, Pakistan'dan sonra ikinci ofislerini Amsterdam'a açtıklarını, bunun Hitit'in küresel genişleme stratejisinin bir parçası olduğunu belirtti. Afrika ve Asya, ağırlıklı olmak üzere altı kıtaya teknoloji ihraç ettiklerini söyleyen Kubilay, "Güney ve Kuzey Amerika'da iyi bir mesafe kat ettik. Kanada, ABD ve Orta Amerika ülkelerinden iyi bir portfolyo oluşturduk. Önümüzdeki dönemde Amerika ve Avrupa daha fazla ağırlık vereceğimiz rotalar olacak. Hollanda ofisimizin açılmasıyla bu bölgede yeni partnerler kazanmayı hedefliyoruz" dedi.

Üç yılda iş ortağı sayısını üç katına çıkardı

Pandemiyle birlikte esnek yapısının gücüyle ivme kazandıklarını, hibrit modellerinin dünyada rakiplerine karşı avantaj sağladığını vurgulayan Kubilay, hem düşük maliyetli hem de tam donanımlı havayolu şirketlerine hizmet verebildiklerini söyledi. Sadece havayolları için değil hava kargo firmaları, yer hizmeti şirketleri ve online seyahat acentelerinin kullanabildiği çözümler geliştirerek, havacılık

Havayolu teknolojileri sektörünün öncü şirketlerinden Hitit, Avrupa pazarındaki büyüme hedefleri doğrultusunda Amsterdam'da yeni bir ofis açtı. Şirket, Amsterdam ofisiyle birlikte Avrupa ve Amerika kıtalarında etkinliğini artırmak istiyor.



Havacılık da kişiselleştirmeye başlayacak

Hitit, 14 ve 15 Kasım 2023 tarihlerinde Hollanda'nın Amsterdam kentinde gerçekleşen IATA Wings of Change Europe (WoCE) Konferansı'nın sponsoru oldu. Hitit, konferansta hem şirketin genişleme stratejilerini hem de havacılık sektöründeki en son gelişmeleri paylaştı. Bu yıl, özellikle havacılığın çevresel ve finansal sürdürülebilirliğini artırma ve mevcut zorlukların üstesinden gelme ihtiyacına odaklanan konferansta konuşan Kubilay, şu noktalara dikkat çekti: "Günümüzde havacılık ve seyahat sektörlerinde kullanılan süreçler tüm teknolojik gelişmelere rağmen halen eski dönemlerin izlerini taşıyor. Havacılık endüstrisinde IATA önderliğinde

hayata geçmekte olan yeni bir proje süreçleri baştan inşa edecek. Havacılık Perakendeciliği (Airline Retailing) adı verilen bu yaklaşımla, yolcuların havayolu hizmetlerine ulaşma akışının artık günümüzde alışık olduğumuz modern e-ticaret platformlarındaki müşteri deneyimine eşdeğer bir noktaya gelmesi hedefleniyor. Bu doğrultuda eski dönemlerden kalan bilet, kupon, check-in gibi kavramların ortadan kaldırılıp, zengin içerikli ve kişiselleştirilmiş 'hizmet teklifi' ve 'sipariş kaydı' kavramlarına geçiş yapılması öngörülmüyor. Havacılık teknolojileri firmalarının da rezervasyon sistemleri başta olmak üzere mevcut yazılım çözümlerini baştan aşağı değiştirmeleri gerekiyor."

1994'TE THY'DEN AYRILARAK HİTİT'İ KURDULAR

Hitit 1994'te THY'den ayrılan üst yöneticiler Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından kuruldu. Havayolu şirketlerinin sadakat programı yönetimi ile başlayan şirket 2005 yılında temel havayolu çözümleri geliştirdi ve piyasaya sürdü. İlk kullanılanlardan biri de Pegasus oldu. 2012 yılında şirketin Crane FF (sadakat yönetimi) ürünü tüm dünyada 1 numara oldu. 2015 yılına gelindiğinde dünyanın en büyük 3. büyük P55 şirketi haline geldi. 2018 yılında ise sektörün ikinci en büyük firması Sabre'dan ilk havayolunu alan Hitit, Pakistan Havayolları'nın geçişini 5 ay gibi kısa bir sürede tamamladı.

Türk mühendis ile çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

THY'nin biletilerini satacak

THY ile Hitit, Crane Acente Portallı (Crane APP) teknoloji platformu ve dağıtım altyapısının kullanımına istinaden "Dağıtım Hizmetleri Sözleşmesi" imzalandı. Bu Sözleşme uyarınca, THY uçuşlarının ve diğer ek ürün ve hizmetlerinin yetkili acenteler tarafından Crane APP kullanılarak en güncel IATA standartlarına uygun şekilde satışı ve yönetimi mümkün hale gelecek. Sözleşme kapsamındaki havayolu içeriğinin dağıtım ve satışı, THY'nin mevcut dağıtım ve satış kanallarından bağımsız ek bir hizmet olarak gerçekleştirilecek. Kubilay, Hitit'in 2021 yılında halka arz edilirken geliştirmeye taahhüt ettiği iş kollarından birinin de acenta dağıtım sistemi olduğunu vurgulayarak, "Bu sistemi bir süre için Pakistan'da pilot olarak kullanıyorduk. THY ile yaptığımız anlaşma ile bütün dünyada acenta networkümüzden THY biletilerinin satışını yapabileceğiz. Bu işbirliği ile THY yeni bir satış kanalı daha oluşturmuş oldu. Hitit, yeni sisteminin zenginleştirilmesi bakımından bir fırsat yakaladı. İşbirliğinin gelirimize etkisini daha çok 2024'te göreceğiz" dedi.

sektörünü bir bütün olarak kapsadıklarını ifade eden Kubilay, "Rezervasyondan biletlemeye, kalkış kontrol sisteminden mobil uygulamaya, envanter dağılımından tarife ve ekip planlamaya, operasyon kontrolden, gelir ve gider muhasebesine, hava kargodan sanal mağazacılığa kadar havayollarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabilen çözümlerimiz ile sektörde 'one-stop-shop' olarak bilinen konseptin öncülerindeniz. Dünyada bu kapsamda hizmet ve çözüm sunan ve bunu her iş modelinden havayoluna adapte edebilen başka bir şirket yok. Hizmet Odaklı Mimari (SOA), Yeni Dağıtım Kapasitesi (NDC) ve Hizmet Olarak Yazılım (SaaS) modeli gibi en son teknolojileri kullanarak ürettiğimiz çözümlerimiz sayesinde, havayolu taşımacılığının durma noktasına geldiği pandemide da-

hi büyüme devam ettik. 2020'de COVID-19 krizine rağmen bir yılda 12 imza ile yeni rekorumuzu kırdık. 2021'de sektör lideri Amadeus'dan geçen ilk müşteri de dahil 13 yeni anlaşmaya imza attık. 2022'de Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da halka arz olduk. 16 yeni iş ortağı ile imza atarak yeni bir büyüme rekoru kırdık. Bu yıl en önemli anlaşmalarımızdan biri olan Anadolujet başta olmak üzere 8 yeni iş ortağıyla daha imza attık. Üç yılda iş ortağı sayımızı üç katına çıkardık. En büyük rakiplerimiz 2020-2021 yıllarında ortalama yüzde 2-3 civarı büyürken, Hitit 2020'de yüzde 50, 2021'de yüzde 36, 2022'de yüzde 30 büyüme oranlarını yakaladı. 2023 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla 19,1 milyon dolarlık ciromuzun yüzde 70'inden fazlası ihracat gelirlerinden geliyor. İTÜ Teknokent'te, 409