

# Havacılıkta global yazılım hegemonyasına bir Türk kadını kafa tutuyor

Dünyada havayolu teknolojilerinde biri AB diğeri ABD merkezli iki şirketin keskin hakimiyetini, bir Türk kadını kurup yönettiği Hitit Bilgisayar tehdit ediyor. Hitit, Hollanda ofisini de açarak yeni bir global atak başlattı. Sektördeki güç mücadelesinde dünya devlerine kafa tutan şirket, yazılım ihracatında Türkiye için bir örnek model olma özelliği taşıyor.



Ozlem ERMİŞ BEYHAN  
ozlem.ermis@dunya.com

Havacılık teknolojisi global rekabette hegemonya kuran bir ABD diğeri AB merkezli iki 'dev'in enini son dönemde bir Türk şirket fena sıkıyor. Türkiye'de doğup kendi alanında dünya süratlenmesinde ilk üçe girebilen nadir şirketlerden olan Hitit, bugün 47 ülkede 68 havayoluna yazılım hizmeti veriyor. Sektörde hakimiyet kuran ABD'li Sabre ve Avrupalı Amadeus'tan müşterileri olan havayollarını 'kapmaya' başlayan Hitit'in başarı hikayesi, yazılım ihracatında Türkiye için bir örnek model olma özelliği taşıyor. Hitit Bilgisayar'ın macesrası, 1994'te o dönem THY'de çalışan Nur Gökman'ın, aynı şirketten Dilek Ovacak ile isten ayrılacak bir teknoloji firması kurma hayalini gerçekleştirmesi ile başlıyor. Geliştirdikleri yazılımla THY'nin misyonunu yöne-

ten bu iki kadın, sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada yazılım sektöründe kadına karşı önyargıları kırmak için mücadele ediyor. 2005 yılında Pegasus için temel havayolu çözümlerini geliştiren Hitit, Pegasus'un 2015 yılında yatırımcı olarak da şirkete dahil olmasıyla hızla büyümeye başlıyor.

**Pakistan Havayolu geri adım atmadı**  
2018 de Hitit için önemli bir tarih. Çünkü bu tarihte Türk şirket ilk kez iki dev rakibinden biri olan Sabre'den müşteri 'kayıyor'. Bundan önce yeni kurulan havayolu şirketlerinin teknolojik altyapısını istlenen Hitit böylece ilk kez sektörde domine eden rakibinin ayağına basmış oluyor. O günlerde ABD'den gelen her tür 'ikaz' direniş Türk şirkete geçme kararını alan PIA Airlines ile Hitit'te büyüme hızlanıyor. O dönem havacılıkta geleceğin, her hizmetin sunulduğu klasik yaklaşım ile mi, hizmetlerin ayrılan ünece havayolu şeklinde mi olacağına dair bir tartışma var. Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucu Genel Müdür Nur Gökman'ın

vizyonuyla Hitit yolunu 'gelecek hibrit olacak' kararına göre çiziyor ve ürettiği yazılım hem ucuz hem de klasik modele uyumlu olduğu için özellikle kovidin sektöre sarsması ile hızla satışa terahit ediyor. Örneğin Hitit, bu esneklikle havayolu şirketlerine yolunun tüm sırayı satın alabileceği 'kovid koltuğu' satabilme hizmetini sunuyor. Rakip iki dev, yazımlarına bami ancak 8 ayda ekleyebileceklerini söylüyor! Böylece 2020'de kovid krizine rağmen 12 yeni havayolu ile imza atılıyor.

## Pandemi ile iki yılda iki kat büyüme

2021'de, sektör lideri Amadeus'tan gelen bir havayola da dahil 12 yeni havayolu şirketi, yazılım altyapısı için Hitit ile el sıkışıyor. 2022 yılında halka açılan şirket 16 yeni şirketin ihalesini kazanıyor; böylece 32 havayolu müşterisi 2 yılda ikiye katlanarak 60'a çıkıyor. Hitit'in dünyada hizmet verdiği yolcu sayısı ise 90 milyona aşmış durumda. 2022'de Amsterdam ofisini açan, 8 yeni müşteri ile toplam 47 ülkede 68 havayoluna ulaşan şirket şimdi yeni bir global atak başlatıyor.



Nur Gökman

## Yazılımda kadınlar için 'kapsayıcı' bir ortam yaratmak önemli

Hitit, yazılım sektöründe sadece Türkiye'de değil tüm dünyada kadınların kurup yönettiği nadir şirketlerden. Bu yapıyla sektörde kadınların güçlenmesi için önemli bir rol üstleniyor. Bu paralele son olarak Hitit'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucu Genel Müdürü Nur Gökman, Uluslararası Kadın Girişimcileri Destekleme Fonu (IWE) tarafından "Yılım İş Kadını ve Kadın Girişimci" ödülü verildi. İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye adına aday gösterilen Nur Gökman, şunları söyledi: "Havacılık ve seyahat teknolojilerinde iki kadın olarak kurduğumuz

Hitit, bugün güvenilir ve kredibilitesi yüksek bir dünya şirketi haline getirdik. Alanımızda dünyanın en büyük üç şirketinden biri olmayı başardık. Tüm bu kazanımlarımıza paralel olarak, sektörde kadınlar için de kapsayıcı bir ortam yaratmaya hep dikkat ettik. Tüm platformlarda vurguladığımız bu öncü yanımız ile diğer kadınlara da örnek oluyoruz. Bir yandan havacılığın ve seyahatin dijital dönüşümü için çalışmaya devam ederken, bir yandan da şirket içinde ve dışında kadınlara mentorluk yaparak, onları güçlendirmeyi sürdüreceğiz."



47  
ülke

Hitit  
Bilgisayar'ın  
yazılım sattığı  
ülke sayısı

68  
şirket

Hitit Bilgisayar'ın  
yazılım kullanan  
havayolu sayısı

## Check-in tarihe karışacak

Hitit'in İş Geliştirme Direktörü ve Hollanda Ülke Müdürü Aras Kubilay, önceki gün Amsterdam'da gerçekleşen IATA Wings of Change Europe (WoCE) Konferansı'nda şirketin yeni vizyonunun ipuçlarını verdi. Kubilay şöyle konuştu: "One-stop-shop" olarak bilinen noktadan tüm hizmetlerin verilebilirliği konseptine öncüyüz. Havacılık Perakendeciliği (Airline Retailing) adı verilen yeni yaklaşım, yolcuların havayolu hizmetlerine ulaşma akışının artık günümüzde alışık olduğumuz modern e-ticaret platformlarındaki edşer 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 kayıtları" kavramlarına geçiş yapılması öngörüldü. Böyle köklü bir değişim süreci için tüm endüstri paydaşlarına önemli roller düşüyor, havacılık teknolojileri firmalarının da rezervasyon sistemleri başta olmak üzere mevcut yazılım çözümlerini baştan aşağı değiştirmeleri gerekiyor."



Aras Kubilay

## "Havacılık teknolojisinde Türkiye'yi marka haline getirdik"

"Yüzde 100 Türk teknoloji ve yazılımları sayesinde her yıl milyonlarca insan, seyahat, öleler ve istatırası yokuçuluklarını sorunsuz tamamlıyor. Yazılımlarımız

İTÜ Teknokent'te, 409 Türk mühendisi ile geliştiriyoruz. En büyük rakiplerimiz kovid dönemi olan 2020-2021 yıllarında ortalama yüzde 2-3 civarı büyürken, Hitit 2020'de

yüzde 50, 2021'de yüzde 36, 2022'de yüzde 30 büyümeye yakaladı. Bu durum hem Türk teknolojisini uluslararası pazarlarda rakiplerle boy ölçüşmesi hem de ihracata olan

katma değerli getirisiyle Türkiye adına önemli bir kazanım. 2023 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla 19,1 milyon dolarlık cironuzun yüzde 70'inden fazlası ihracat gelirlerinden geliyor."

## Anadolujet ile el sıkıştı hedef THY

Hitit'in İş Geliştirme Direktörü ve Hollanda Ülke Müdürü Aras Kubilay, global iki dev rakiplerinin, dev havayolu şirketlerinin kurucusu olduğu şirketler olduğunu hatırlatarak, Türkiye'de kurulmuş bir yazılım şirketinin Türkiye'nin milli havayolu şirketine hizmet vermek istediğini, THY'nin yazılımda bir ihaleye çıkması halinde bu ihaleyi en güçlü adayı olacaklarını anlattı. Kubilay şöyle konuştu: "Bizim için 2023 yılının en önemli kazanımı milli gururumuz Türk Hava Yolları oldu. 23 Şubat 2023 tarihinde Türk Hava Yolları ile iştiraki olan Anadolujet markasını Yolcu Rezervasyon Sistemleri Yazılım ve Bakım Hizmetleri Sözleşmesini imzaladık ve sistem kurulumu için gerekli hazırlıklara başladık. Sözleşme süresi, ku-

nulunun tamamlanarak AJET markası tarafından kullanılmasına başlanma tarihinden itibaren beş yıl olacak. Son yaptığımız KAP açıklamasında da görüleceği üzere şirketimiz ile Türk Hava Yolları arasında şirketimizin Crane Acente Portaföyü'nün milli havayolu şirketine hizmet vermek istediğini, THY'nin yazılımda bir ihaleye çıkması halinde bu ihaleyi en güçlü adayı olacaklarını anlattı. Kubilay şöyle konuştu: "Bizim için 2023 yılının en önemli kazanımı milli gururumuz Türk Hava Yolları oldu. 23 Şubat 2023 tarihinde Türk Hava Yolları ile iştiraki olan Anadolujet markasını Yolcu Rezervasyon Sistemleri Yazılım ve Bakım Hizmetleri Sözleşmesini imzaladık ve sistem kurulumu için gerekli hazırlıklara başladık. Sözleşme süresi, ku-

nulunun tamamlanarak AJET markası tarafından kullanılmasına başlanma tarihinden itibaren beş yıl olacak. Son yaptığımız KAP açıklamasında da görüleceği üzere şirketimiz ile Türk Hava Yolları arasında şirketimizin Crane Acente Portaföyü'nün milli havayolu şirketine hizmet vermek istediğini, THY'nin yazılımda bir ihaleye çıkması halinde bu ihaleyi en güçlü adayı olacaklarını anlattı. Kubilay şöyle konuştu: "Bizim için 2023 yılının en önemli kazanımı milli gururumuz Türk Hava Yolları oldu. 23 Şubat 2023 tarihinde Türk Hava Yolları ile iştiraki olan Anadolujet markasını Yolcu Rezervasyon Sistemleri Yazılım ve Bakım Hizmetleri Sözleşmesini imzaladık ve sistem kurulumu için gerekli hazırlıklara başladık. Sözleşme süresi, ku-

nulunun tamamlanarak AJET markası tarafından kullanılmasına başlanma tarihinden itibaren beş yıl olacak. Son yaptığımız KAP açıklamasında da görüleceği üzere şirketimiz ile Türk Hava Yolları arasında şirketimizin Crane Acente Portaföyü'nün milli havayolu şirketine hizmet vermek istediğini, THY'nin yazılımda bir ihaleye çıkması halinde bu ihaleyi en güçlü adayı olacaklarını anlattı. Kubilay şöyle konuştu: "Bizim için 2023 yılının en önemli kazanımı milli gururumuz Türk Hava Yolları oldu. 23 Şubat 2023 tarihinde Türk Hava Yolları ile iştiraki olan Anadolujet markasını Yolcu Rezervasyon Sistemleri Yazılım ve Bakım Hizmetleri Sözleşmesini imzaladık ve sistem kurulumu için gerekli hazırlıklara başladık. Sözleşme süresi, ku-