



# Havacılık ve Seyahat Bilişim Çözümlerinde Yükselen Yıldız

2023 Yıl Sonu  
Sonuçlar Sunumu





# Bir Bakışta Hitit



Dünyanın **3. en büyük**  
havayolu rezervasyon  
sistemi sağlayıcısı\*



En küçüğünden en  
büyüğüne **tüm**  
**havayollarına uygun**  
tek bir entegre çözüm



Covid öncesi  
 **yolcu ve gelir**  
seviyesini aşan  
performans



Bulut tabanlı,  
**modern ve esnek**  
**teknoloji** altyapısıyla  
dünya çapında  
ölçeklenme



# Crane Partner Topluluęu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki  
Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz



49

ÜLKE

73

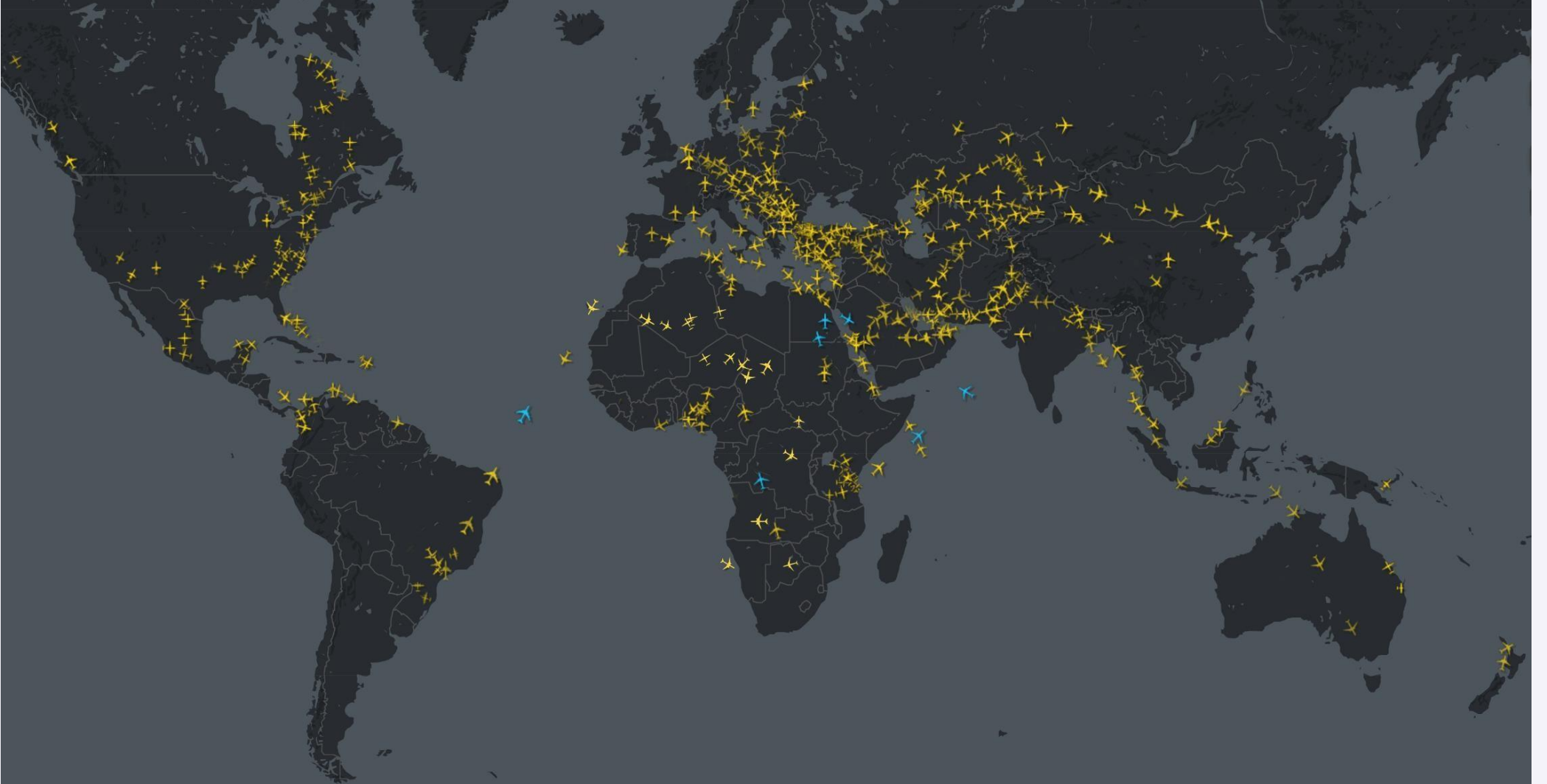
PARTNER

Hitit'in Crane çözüm ve  
hizmetlerinden yararlanıyor



# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

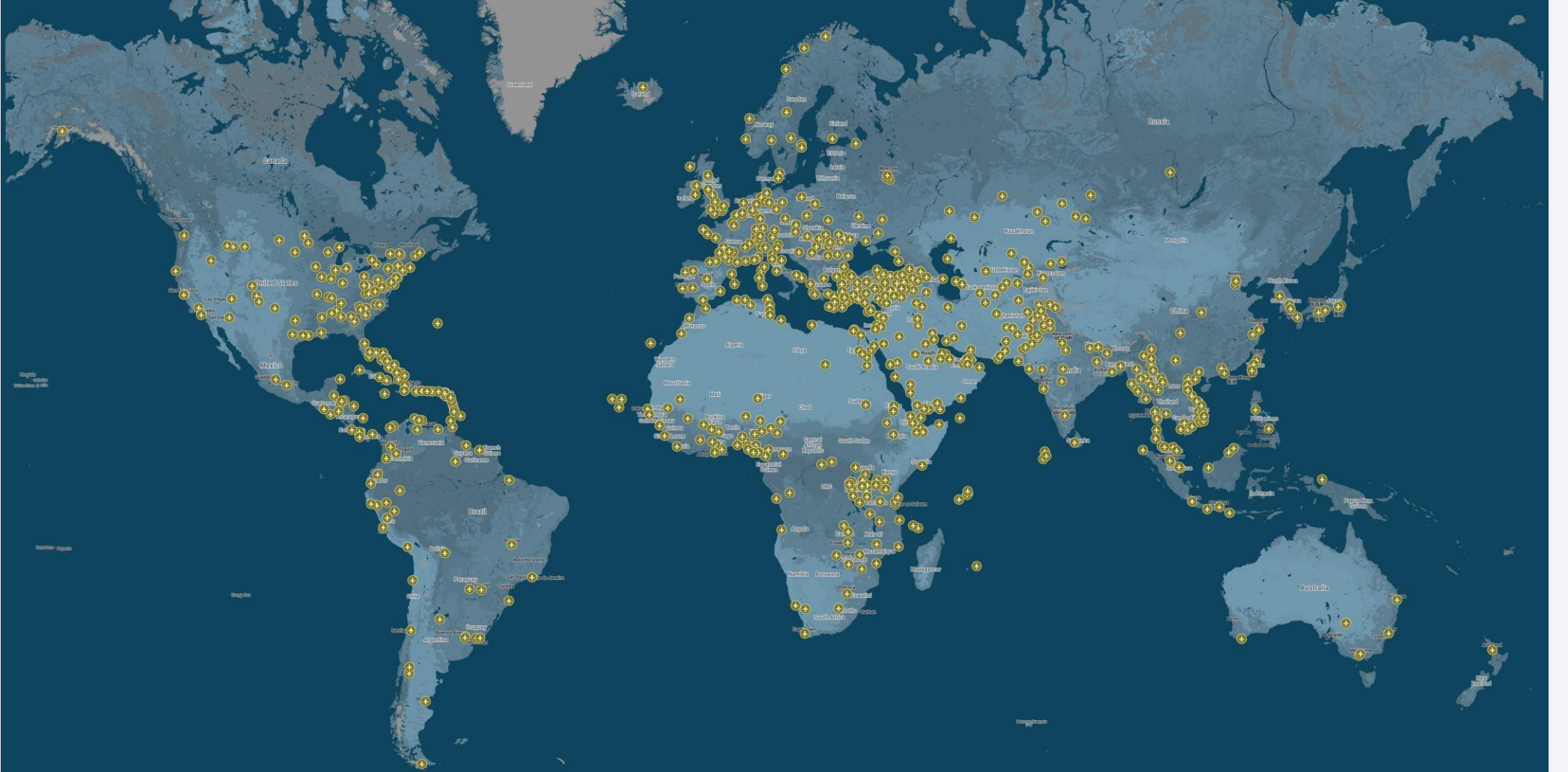
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit Partner  
havayollarının 24 saat içerisindeki uçuş hareketlerinin  
temsili görselleştirilmesidir.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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





# Rakamlarla Hitit

2023 Yıl Sonu

**25,6M USD**

2023 Satış Gelirleri  
2022 Yıl sonuna  
oranla  
+ %36

**%40**

FAVÖK Marjı  
2022 Yılına oranla (-%3)

**+%42**

Yolcu sayısı artışı  
2022 Yılına oranla

**73**

**Partner**

2023 yılı içinde  
+12 yeni, 3 askıya  
alınan Partner





# Rakamlarla Hitit

**700+**

Crane DCS üzerinden  
uçuş düzenlenen  
havalimanı sayısı

**85**

Ülkenin sınır ve gümrük  
sistemleriyle veri alışverişi

**65+**

Farklı banka ve alternatif  
ödeme sistemiyle  
entegrasyon

**\$6.5  
milyar**

2023 yılında Hitit  
altyapısından  
gerçekleşen satış hacmi





# Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

## Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2023 yılında 8.5 milyon dolar Ar-Ge yatırımı ile 1.2 milyon dolar lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

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

Şirket'in gelecek planlarında stratejik öneme sahip OOMS ve ADS projeleri kapsamında Crane PSS ve Crane APP ürünlerinde yeni kabiliyetler geliştirilmiştir. Ayrıca acente dağıtım ağını desteklemek üzere aralarında THY'nin de olduğu farklı havayolları ile içerik erişim ve dağıtım anlaşmaları yapılmıştır.

Şirket'in kayda değer müşterileri arasında yer alan PIA ve FlyArystan havayollarıyla mevcut anlaşmaları yenilenmiştir.

ESG başlıklarında 2022 için çalışmalar tamamlanmıştır, 2023 verileri Kapsam 1 ve 2 nezdinde değerlendirilmektedir. Kapsam 3 için ise Partnerler ile iş birliği yapılmaktadır.



## Güçlü Nakit Durumu

2023 Yıl sonu nakit ve nakit benzerleri toplamı 15.8 milyon dolardır. Aynı dönemde banka kredisi ya da finansal kiralama yükümlülüğü bulunmamaktadır.





2023 Yılında satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %36 artarak 25,6 milyon dolara ulaştı.



2023 Yıl sonu itibarıyla SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %42 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

## 2023 Yıl sonunda ciro ve FAVÖK 2022 seviyesini aştı.

### Finansal Gelişim

(USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

FAVÖK tutarı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %26 artarak 10,1m USD'ye ulaştı. FAVÖK marjı ise %40 olarak gerçekleşti.

Satışların %79'u döviz, %21'i TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %73 ve %27 olarak gerçekleşti.

### Yeni Partner Kazanımları

2023 yılı içerisinde 12 yeni Partner ile anlaşma imzalanmıştır. 2022-23 döneminde yapılan satışlar sonucunda çalışılmaya başlanan 8 kurulum projesi tamamlanmış olup, sene sonu itibarıyla 8 proje daha aktif olarak yürütülmektedir.

2023 Yılsonu itibarıyla 6 kıtada 49 ülkede 73 Partner ile hizmet sözleşmesi bulunmaktadır.



# İleriye Dönük Beklentiler

Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanı sıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir. Bu çerçevede, 2024 sonu itibarıyla USD bazında;



Ciroda %33 ile %38 aralığında büyüme



FAVÖK'te %43 ile %48 aralığında marj



Net Karda %25 ile %30 aralığında marj



Yatırım / Ciro oranı %30 ile %35 aralığında

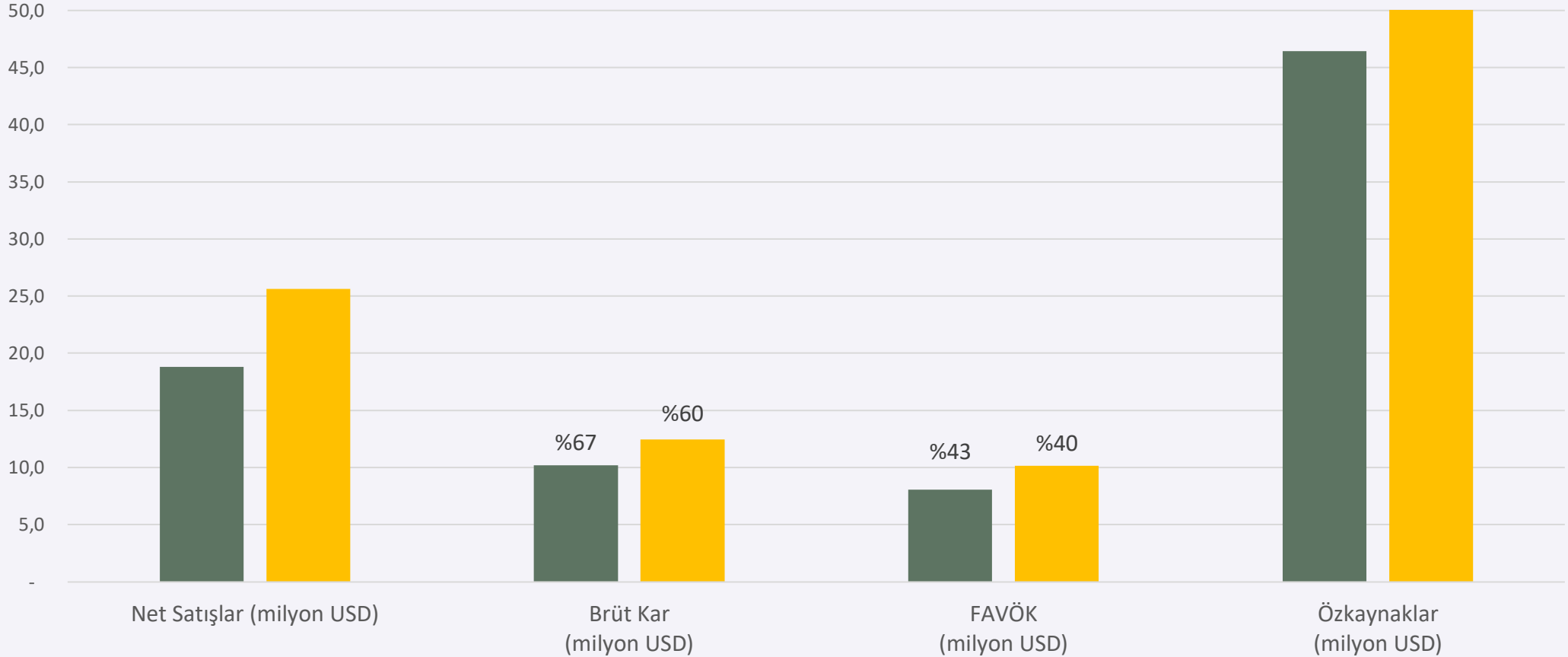
öngörülmektedir. Şirket, yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



# Finansal Özet

2022-12A 2023-12A

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



**31 Aralık 2023 itibarıyla 15.8 milyon USD tutarında net nakit**

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



# Finansal Özet

Satışların yaklaşık %79'unu yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır.

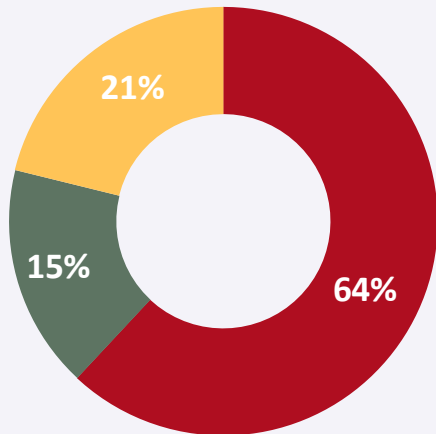
## SaaS payı (%)

PSS	ADS	Diğer
82%	9%	9%

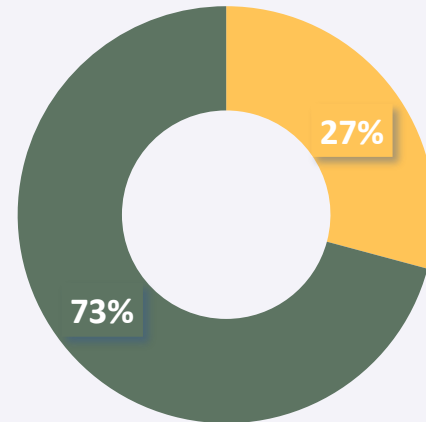
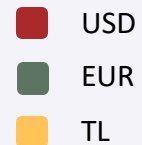
	2022-12A		2023-12A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%
SaaS	11,885	63%	15,893	63%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	3,969	21%	6,386	25%
IaaS ve Projeler	2,942	16%	3,367	12%
Toplam	18,796	100%	25,646	100%

SaaS: Software as-a-Service

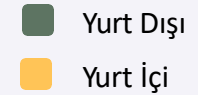
IaaS: Infrastructure-as-a-Service



## Kur kırılımı (2023)



## Coğrafi kırılım (2023)



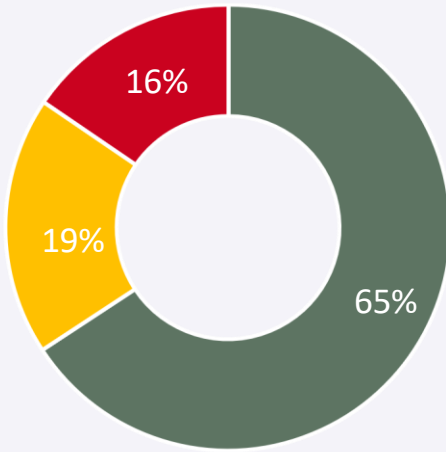


# Finansal Özet

Maliyetlerin yaklaşık %67'si TL'dir.

## Maliyet kırılımı<sup>1</sup>

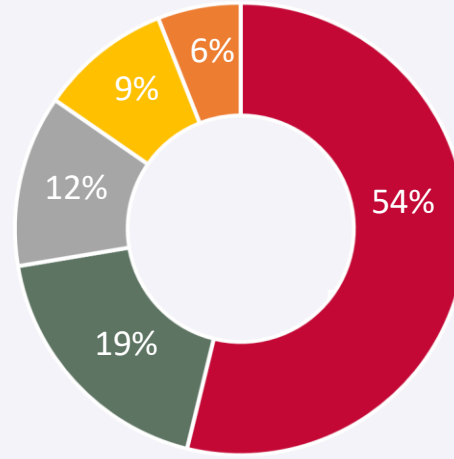
2023 yıl sonu USD 20,168k



- Satışların maliyeti
- Satış & pazarlama
- Genel yönetim

## Maliyet kırılımı<sup>2</sup>

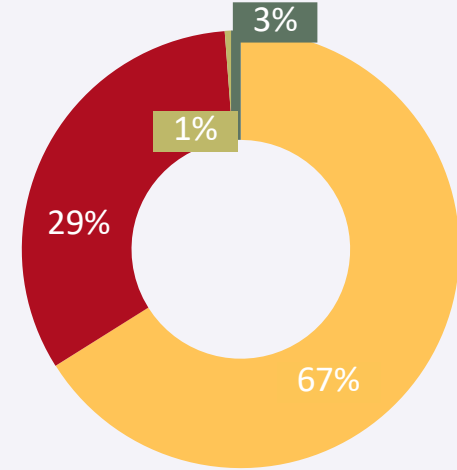
2023 yıl sonu USD 20,168k



- Personel
- Satış & pazarlama
- Yazılım desteği
- Amortisman
- Diğer<sup>3</sup>

## Döviz dağılımı

2023 yıl sonu



- TL
- USD
- EUR
- Diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir.

(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.

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



# Öne Çıkan Gelişmeler

2023 Yıl Sonu Kritik Partner  
Kazanımları ve Gelişmeler

2023 Yıl Sonu



## Yeni Partner Gelişmeleri

2023 yılı içerisinde 12 yeni Partner anlaşması imzalanmıştır. Bunların arasında bir THY alt markası olmaktan bağımsız bir havayoluna evrilen AJet (Anadolujet), yılda 20 milyon yolcu taşıyan bir havayolunun temel iş modeli değişimi ve kapsamlı dijital dönüşümü açısından sektörde az rastlanan bir projedir.

## Yapay Zeka (AI) Gelişmeleri

Halka arz sonrası hız verilen Ar-Ge faaliyetlerinden olan AI alanında gelinen aşamada, bir Partner havayolunun gerçek verileriyle “dinamik fiyatlandırma” için eğitilen AI modeli %95 oranında başarı sağlamıştır. Farklı AI modellerinin geliştirilme çalışmaları devam etmektedir.

## Acente Dağıtım Sistemi (ADS) Gelişmeleri

Yüksek öncelikli projeler arasında yer alan ADS'nin kullanıcı arabirimi olan Crane APP platformuna yeni kabiliyetler eklenmiş, bir taraftan da seyahat içeriğini zenginleştirecek yeni içerik erişim ve dağıtım hizmetleri anlaşmaları yapılmıştır.

## Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) Gelişmeleri

Bir diğer öncelikli proje OOMS alanında ise uluslararası IATA ve ATPCO standartlarında geliştirilen yeni kabiliyetler bazı Partnerler tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Bunlara ek olarak kişiselleştirilmiş teklif ve hizmetlerde iyileşmeler sağlayacak CDB altyapısında da yol alınmıştır.



# Sektörel Makro Göstergeler

Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK)  
Değişim Trendleri (%)

## 2019 Bazına Göre Bölgesel Yolcu Hacimleri

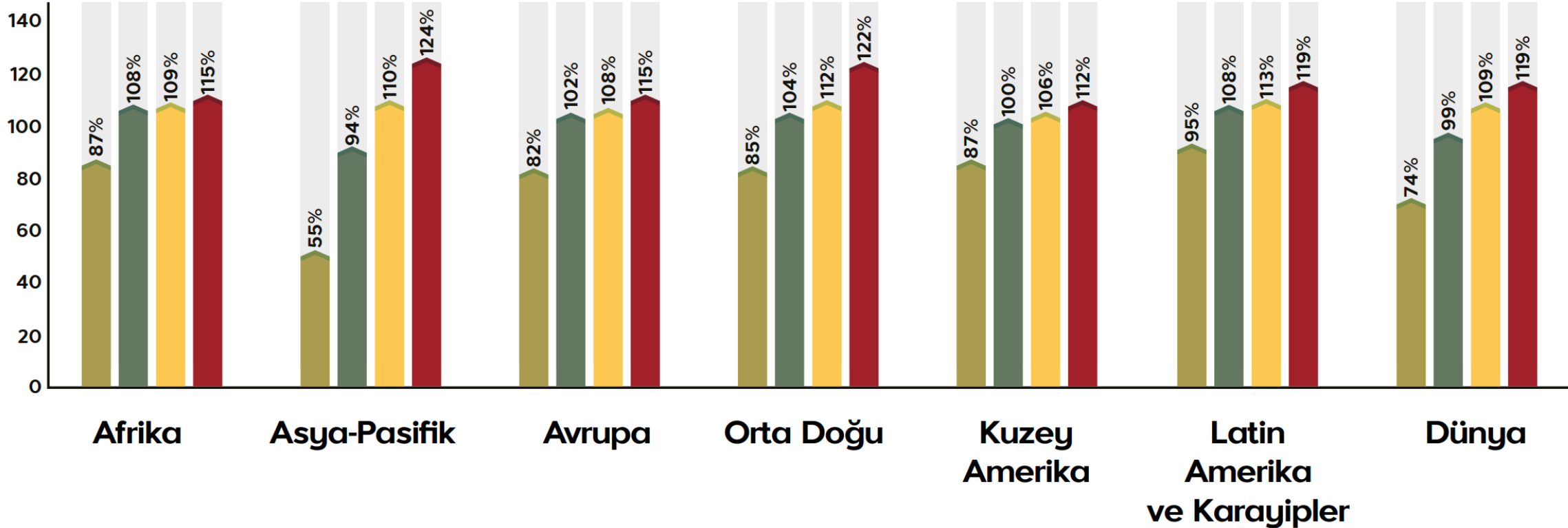
2019 Baz Seviyesi= 100

2022

2023

2024

2025



2023 Yıl Sonu

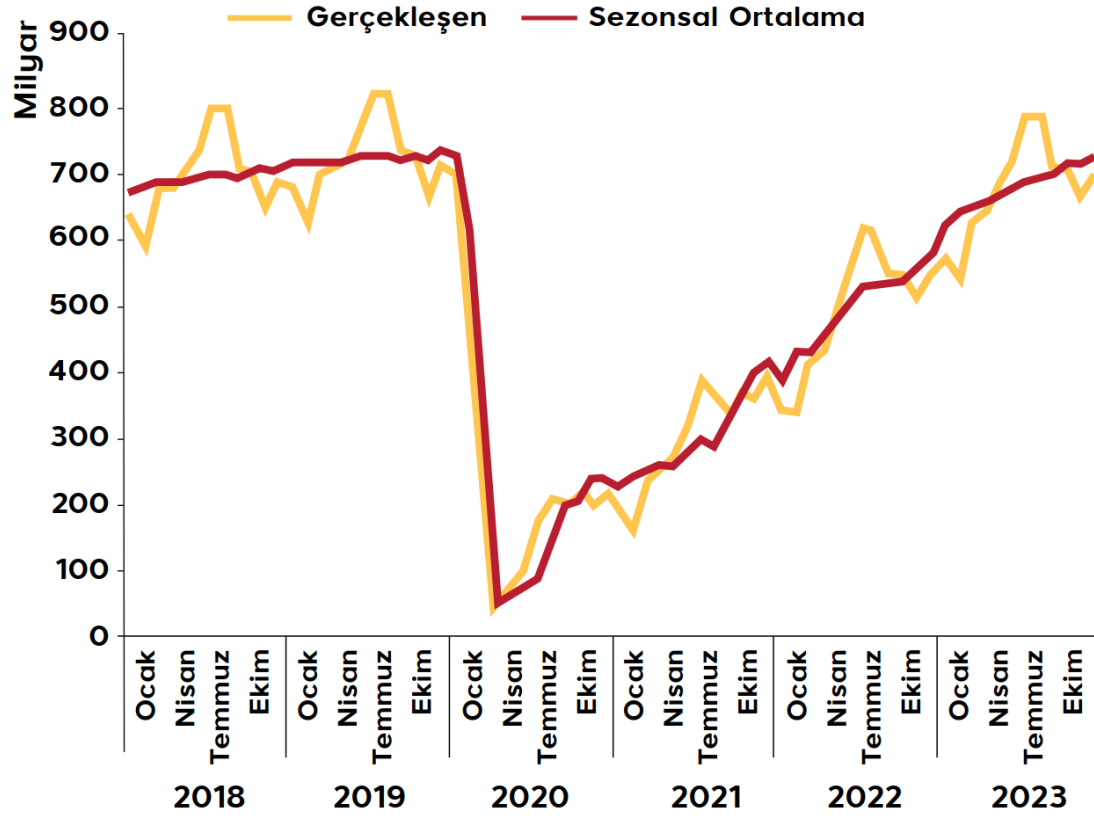


# Sektörel Makro Göstergeler

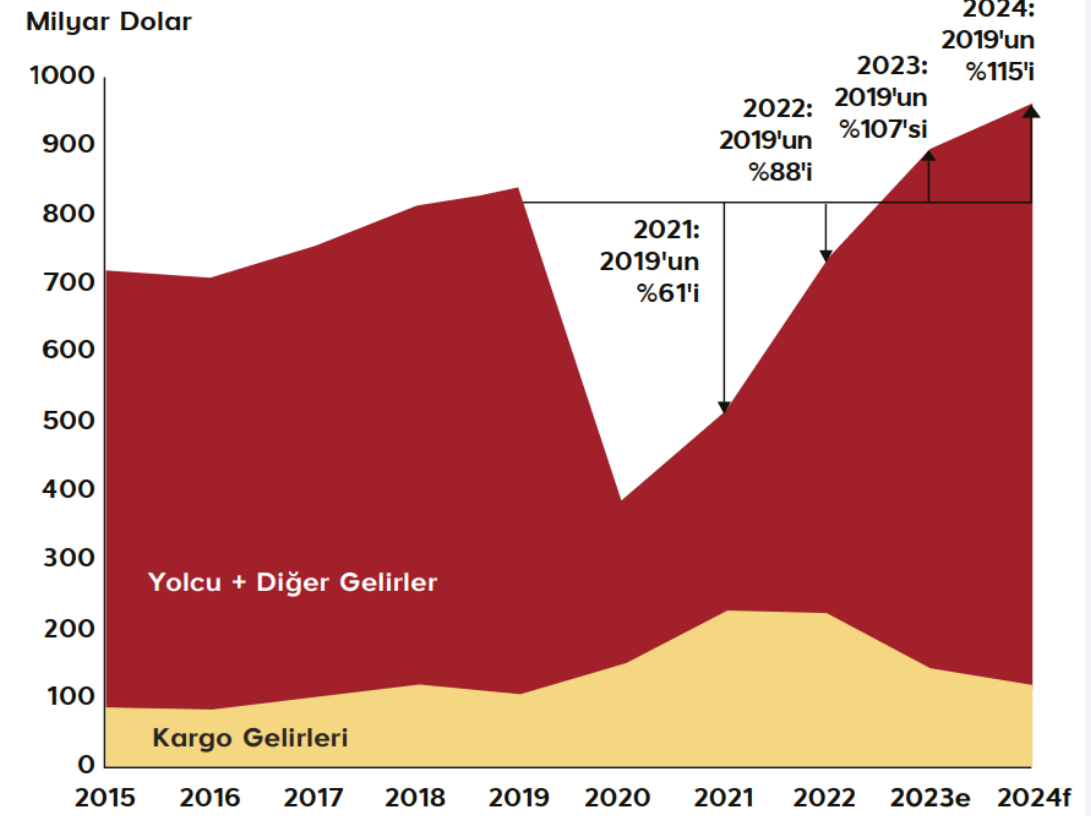
Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK)  
ve Havayolu Gelirleri

2023 Yılı Sonu

Aylık Bazda Küresel Yolcu Hacimleri - Milyar RPK



Küresel Havayolu Gelirleri







# Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2022	31.12.2023
Nakit ve nakit benzerleri	3,056	7,420
Finansal varlıklar	14,104	8,386
Ticari alacaklar	4,456	6,263
Peşin ödenmiş giderler	1,710	2,063
Diğer dönen varlıklar	1,296	1,061
<b>Toplam Dönen Varlıklar</b>	<b>24,623</b>	<b>25,194</b>
Maddi duran varlıklar	3,590	5,158
Maddi olmayan duran varlıklar	20,860	25,807
Finansal varlıklar	3,269	-
Ertelenmiş vergi varlıkları	69	293
Peşin ödenmiş giderler	1,933	2,248
Diğer duran varlıklar	56	61
<b>Toplam Duran Varlıklar</b>	<b>29,777</b>	<b>33,567</b>
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>54,400</b>	<b>58,761</b>
Ticari borçlar	1,404	2,412
Banka kredileri	1,250	--
Finansal kiralama yükümlülükleri	1,027	-
Dönem karı vergi yükümlülükleri	-	174
Ertelenmiş gelirler	917	942
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	947	1,636
<b>Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>5,545</b>	<b>5,164</b>
Ertelenmiş gelirler	2,107	2,379
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	331	359
<b>Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>2,438</b>	<b>2,738</b>
Sermaye	18,812	18,812
Paylara ilişkin primler	20,879	19,368
Yasal yedekler	194	693
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	(132)	(113)
Yabancı para çevirim farkları	(234)	(234)
Net dönem karı	3,639	5,934
Geçmiş yıllar karları	3,258	6,399
<b>Toplam Özkaynak</b>	<b>46,417</b>	<b>50,859</b>
<b>Toplam yükümlülükler ve özkaynak</b>	<b>54,400</b>	<b>58,761</b>



# Gelir Tablosu

Gelir Tablosu (USD '000)	1 Ocak- 31 Aralık 2022	1 Ocak- 31 Aralık 2023
Net satışlar	18,796	25,646
SMM (-)	(8,586)	(13,180)
Amortisman öncesi brüt kar	12,503	15,508
Amortisman	2,292	3,042
Amortisman sonrası brüt kar	10,211	12,466
Brüt kar marjı	54%	49%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	(2,731)	(3,201)
Genel yönetim giderleri (-)	(2,812)	(3,787)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	1,245	2,515
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	(1,104)	(2,100)
Esas faaliyet karı	4,808	5,893
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	1,733	3,459
Finansman giderleri (-)	(2,357)	(2,234)
Finansman gelirleri	202	127
Vergi öncesi kar	4,386	7,246
Vergi gideri	(746)	(1,312)
Net Kar	3,639	5,934
Amortisman	(3,273)	(4,241)
<b>FAVÖK</b>	<b>8,053</b>	<b>10,143</b>
FAVÖK marjı	43%	40%



# Sosyal Sorumluluk Projeleri



## Cinsiyet Eşitliği

Teknoloji sektöründe kadınları desteklemek için mentorluk sağlanması



## Çevre

Su kıtlığını önlemek için vakıflara bağış yapılması



## Eğitim

Burslar ve staj imkanları ile öğrencilerin desteklenmesi



## Sağlık

Pakistan'da özel tedavi ihtiyacı olan çocuklara yönelik sağlık hizmetlerinin desteklenmesi

Küresel bir oyuncu olma yolunda topluma karşı sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmek Hitit için vazgeçilmez bir konudur.

**2000+**  
Depremzede

Depremden öncelikle etkilenen illerdeki konteyner kentlerde kalıcı masa tenisi alanları kurulmaktadır. Antrenörler eşliğinde düzenli masa tenisi eğitimi verilerek, spor yoluyla rehabilitasyon süreci başlatılmıştır.

**355**  
Okul

**370**  
Öğretmen

“Uçan Raketler” Hitit sponsorluğu ve organizasyonu ile imkanları kısıtlı çocuklar arasında hareketsizliği ve sağlıksız yaşam tarzlarını önlemek için düzenlenen bir sosyal sorumluluk projesidir.

**160.000+**  
Öğrenci

Eylül 2018'de hayata geçirilen Uçan Raketler projesi ile Çorum, Isparta, Trabzon, Şanlıurfa ve Sakarya'da 355 okula, 370 öğretmene ve 160 bini aşkın çocuğa ulaşıldı.



# Sürdürülebilirlik Çalışmaları

ESG prensiplerinin benimsenmesi konusunda hem Partnerlerimize ve havacılık endüstrisine, hem de kendi süreçlerimize destek oluyoruz.



## Hitit Partner Havayollarına ve Havacılık Endüstrisine Katkılarımız

Her yıl on milyonlarca yolcu taşıyan yüz binlerce uçuşla ilgili tüm operasyonel verileri gerçek zamanlı olarak ICAO, IATA ve AB gibi uluslararası kural koyucuların standartları doğrultusunda derliyoruz.

Daha sonra bu verileri Crane CA ürünümüz üzerinden Partnerlerimize kendi takip ve raporlamaları için sunuyor ve diğer endüstri paydaşlarıyla paylaşıyoruz.

## Şirketimizin Kendi İç Süreçleri

Hitit faaliyetlerini çevresel, yönetimsel ve sosyal olmak üzere tüm boyutlarıyla Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi ve Refinitiv ESG yönergelerine uygun şekilde hassasiyetle analiz ediyor ve süreç iyileştirmeleri için çaba gösteriyoruz.





## Ekler

Ortaklık  
Yapısı

Kurumsal  
Yapı ve  
Güncel  
Değerler

Crane Çözüm  
Ailesi

Fon Kullanım  
Oranları





# Ortaklık Yapısı

31 Aralık 2023 İtibarıyla

2023 Yıl Sonu

**%36,82**

Pegasus Hava  
Taşımacılığı  
A.Ş.

**%23,19**

Fatma Nur  
Gökman

**%4,71**

Dilek  
Ovacık

**%4,34**

Hakan  
Ünlü

**%4,34**

Özkan  
Dülger

**%26,596**

Halka  
Açık



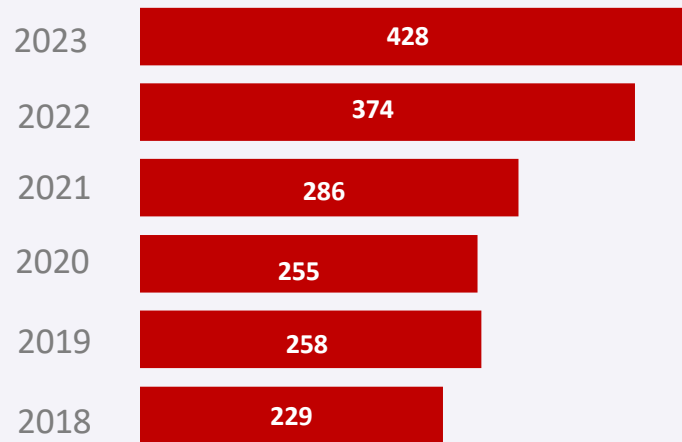
# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

## Genel Yönetim

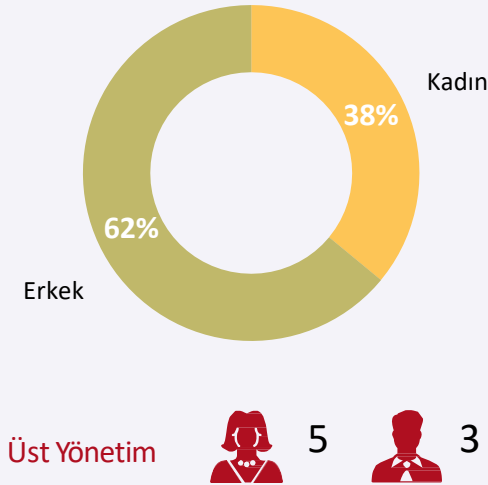


2023 Yılı Sonu

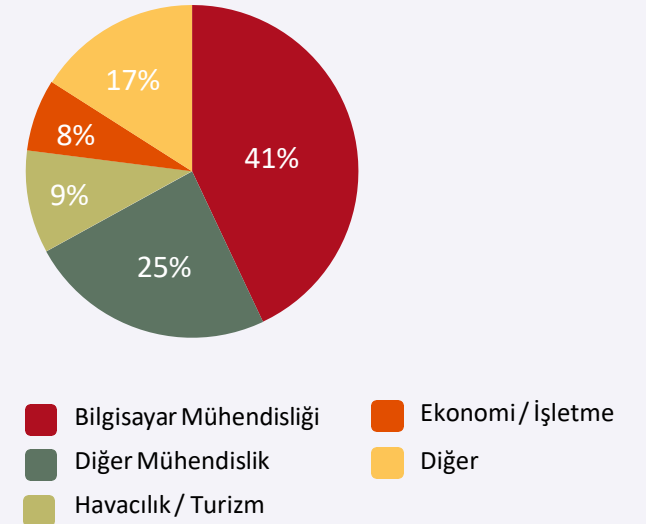
## Toplam Çalışan Sayısı\*



## Cinsiyet



## Eğitim





# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

## Kıdemli Bilişim Çalışanları

2023 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 2,8 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,8 yıldır.

## Yüksek Çalışan Memnuniyeti ve Aidiyeti

2023 yılı WTW verilerine göre bilişim firmalarında devir oranı (çalışan kaybı) ortalamada %18 iken aynı oran Hitit'de %7,2 düzeyindedir.

## Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 9,8 yıla çıkmakta, dolayısıyla Hitit'in faaliyet alanında zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunması ve aktarılması sağlanmaktadır.





# Crane Çözüm Ailesi

Hava taşımacılığının her adımı için anahtar teslim çözümler sunuyoruz.

## Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri ("PSS")

Havayolları tarafından kullanılan, rezervasyon, biletleme, check-in, internet ve mobil rezervasyon, kalkış kontrolü, sadakat programı ve müşteri hizmetlerini kapsayan bir dizi kritik sistem

- Rezervasyon ve Biletleme
- İletişim Yönetim Modülü
- Bagaj Eşleştirme Sistemi
- İnternet Rezervasyon Motoru
- Kalkış Kontrol Sistemi
- Sadakat Katmanı
- Mobil Uygulama
- Ağırılık ve Denge Modülü
- Müşteri Hizmetleri Katmanı
- Charter Yönetim Sistemi

## Operasyonel Çözümler

- Tarife Planlama
- Kabin Ekibi Planlama
- Operasyon Kontrol

## Seyahat Çözümleri

- İnternet Üzerinden Seyahat Acentesi
- Acente Portal Uygulaması

## Sanal Mağazacılık

- Havayolu Sanal Mağazacılığı

## Hava Kargo

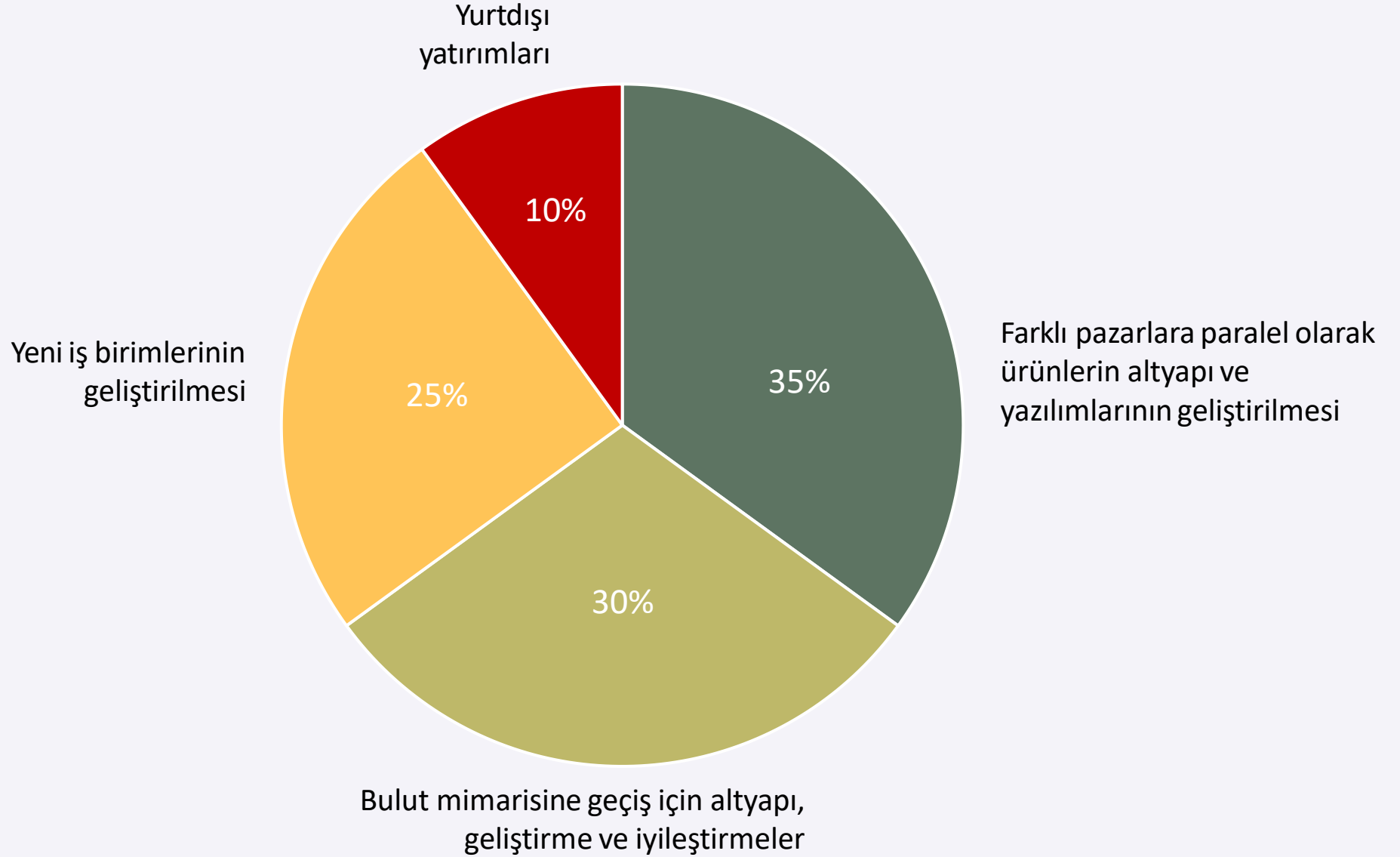
- Yerel Kargo Hizmetleri
- Kargo Gelir Muhasebesi
- Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri

## Muhasebe Çözümleri

- Gelir Muhasebesi
- Gider Muhasebesi
- İş Performansı Endeksi



# Fon Kullanımı oranları





## TEŐEKKÜRLER

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