



# Havacılık ve Seyahat Bilişim Çözümlerinde Yükselen Yıldız



2022 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 sürecinde bile **artan satış** ivmesiyle istikrarlı büyüme

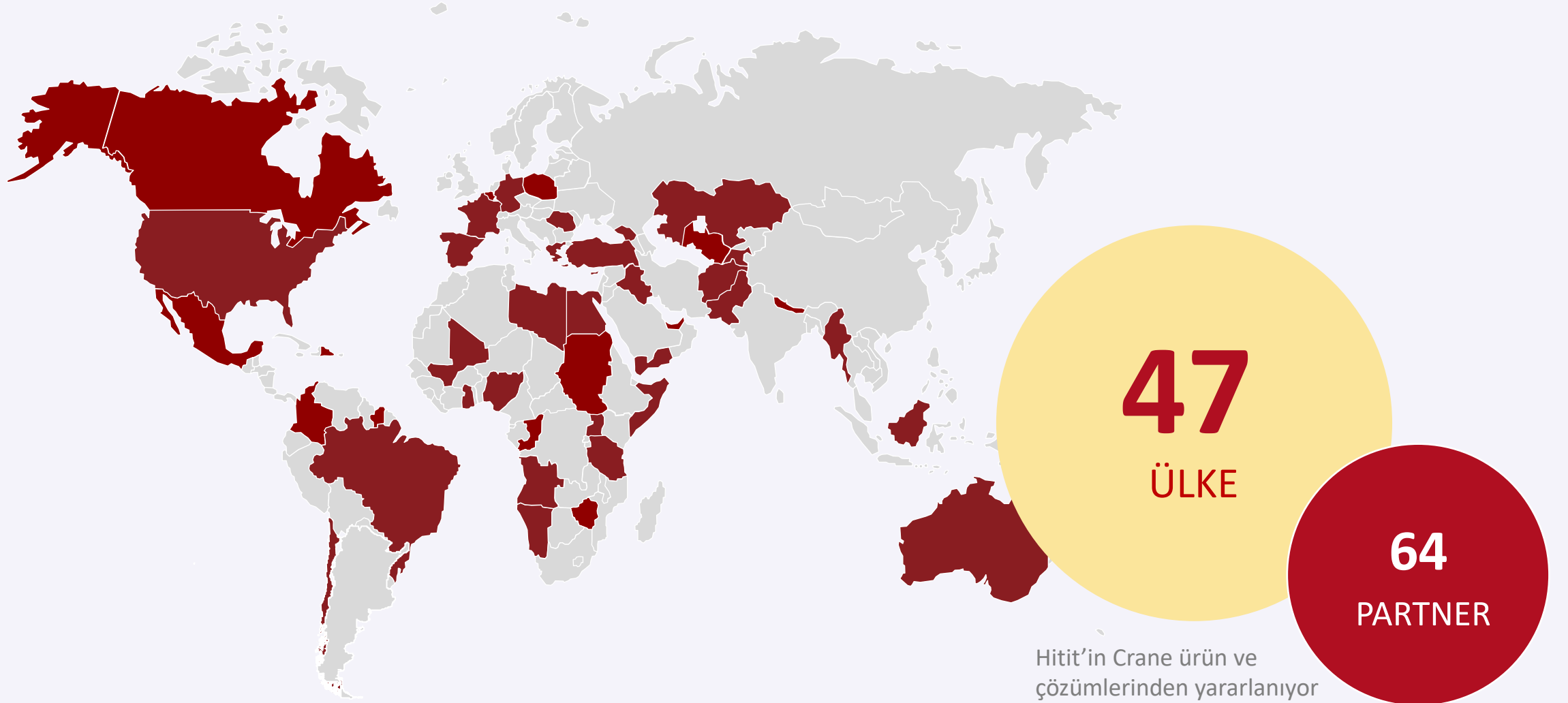


Bulut tabanlı, **modern ve esnek teknoloji** altyapısıyla dünya çapında ölçeklenme



# Crane Partner Topluluęu

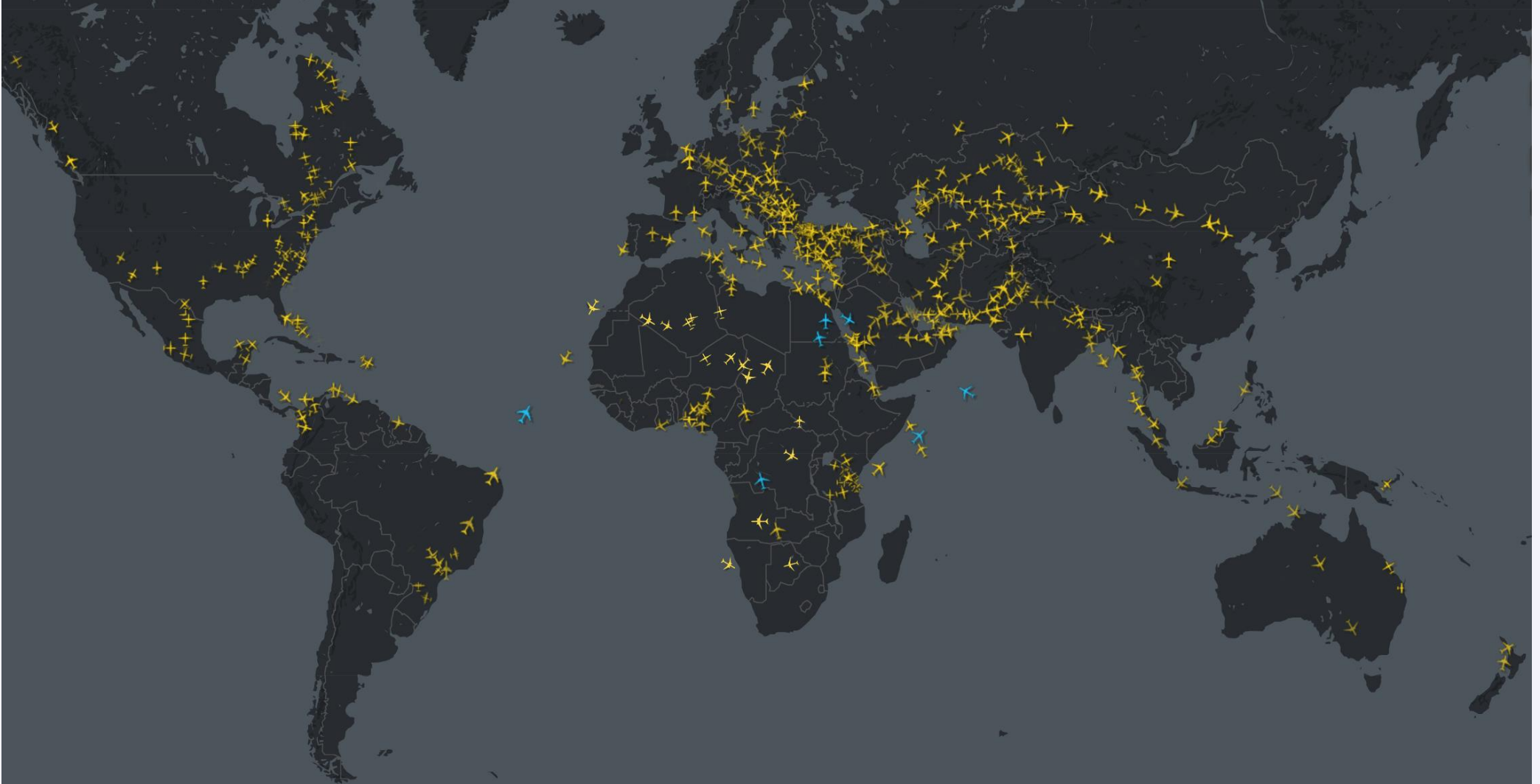
Tüm dnyuda farklı iř modellerindeki  
Partnerlerin ihtiyağlarını karşılıyoruz





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

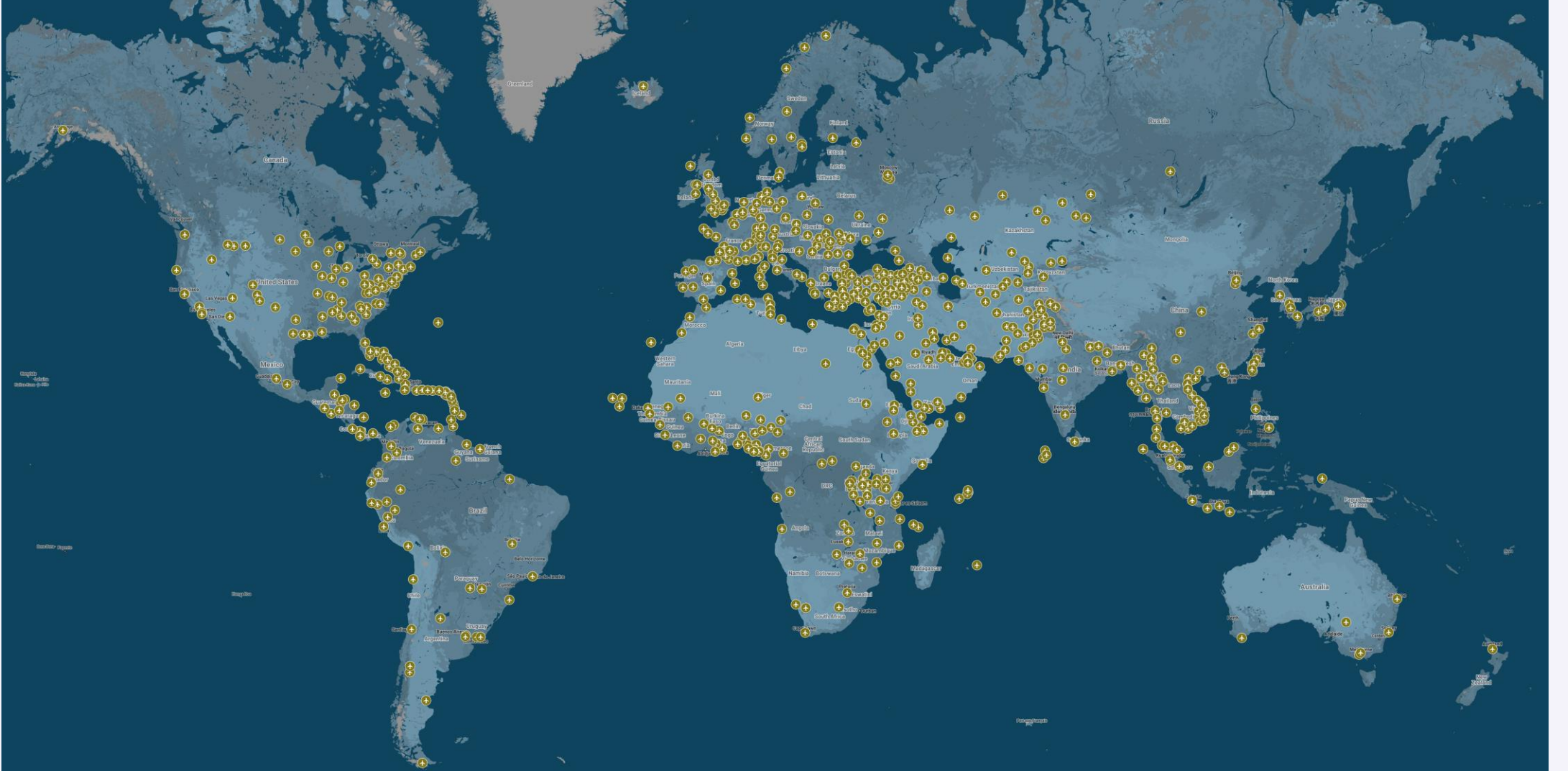
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit Partner havayollarının 24 saat içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili görselleştirilmesidir.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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





# Rakamlarla Hitit

2022 4. ÇEYREK

**18,8M USD**

2022 4Ç itibariyle  
Toplam Satış Geliri  
2021 4Ç oranla + %30

**%43**

FAVÖK Marjı  
2019 4Ç oranla + %2

**+%42**

Yolcu sayısı artışı  
2021 4Ç oranla

**64**

**Partner**

2022 yılı içerisinde  
+16 yeni Partner





# Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

## Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

### Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2022-4.Çeyrek sonu itibariyle 6.4 mln dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 3.8 mln dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

TAZI Yapay Zeka Platformumuz kuruldu. Daha iyi müşteri deneyimi, operasyonel mükemmellik ve gelir artırıcı faaliyetler olarak 3 alan belirlendi. Hava durumu ile gecikme tahminlemesi, dinamik fiyatlandırma ve kişiselleştirme alanında çalışmalara başlandı. Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile işbirliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam etmektedir.

Söz konusu yatırımların maliyetlerimizde azaltıcı, gelirlerimizde artırıcı etkileri 2023 - 3. çeyrekte itibaren gözlemlenecektir.



## Güçlü Nakit Durumu

3 Mart 2022 tarihinde sonuçlanan halka arz sonrası 2022-4.Çeyrek sonu itibariyle nakit ve nakit benzerleri toplamı 20.4 mln dolardır. Aynı dönem için banka kredileri ve finansal kiralama yükümlülükleri hariç nakit tutarı 18.2 mln dolar seviyesindedir. 2022-4.Çeyrek sonu itibariyle oluşan finansman giderleri ağırlıklı olarak USD fonksiyonel para birimi karşısındaki değerlendirme farkları kaynaklıdır.



2022-4.Çeyrek sonu itibariyle satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %30 artarak 18.8 mln dolara ulaştı. Böylelikle ciro Covid öncesi dönem olan 2019'un %14 üzerinde gerçekleşti.



2022-4.Çeyrek sonu itibariyle 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.

## 2022-4. Çeyrek sonunda ciro ve FAVÖK 2019 – 4. Çeyrek seviyesini aştı.

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

Buna paralel olarak FAVÖK marjı 2022-4.Çeyrek sonunda %43 oranla Covid öncesi dönem olan 2019-4.Çeyrek oranının %2 üzerinde gerçekleşti. Yurtdışında büyüme stratejisi sonucunda gelirler %85 döviz, %15 TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %67 ve %33 olarak gerçekleşti.

### Satış Başarılarıyla Artan Partner Sayısı ve Genişleyen Küresel Ayakizi

2022 yılında Avustralya'daki ilk Partner havayolu da dahil olmak üzere 16 yeni kazanım ile Partner sayısında Şirket tarihinin en hızlı büyümesi elde edilmiştir.

Bu sayede 6 kıtada 47 ülkede 64 Partner'e hizmet olarak yazılım ihracatı gerçekleştirilmektedir.





# 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 2023 sonu itibariyle 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

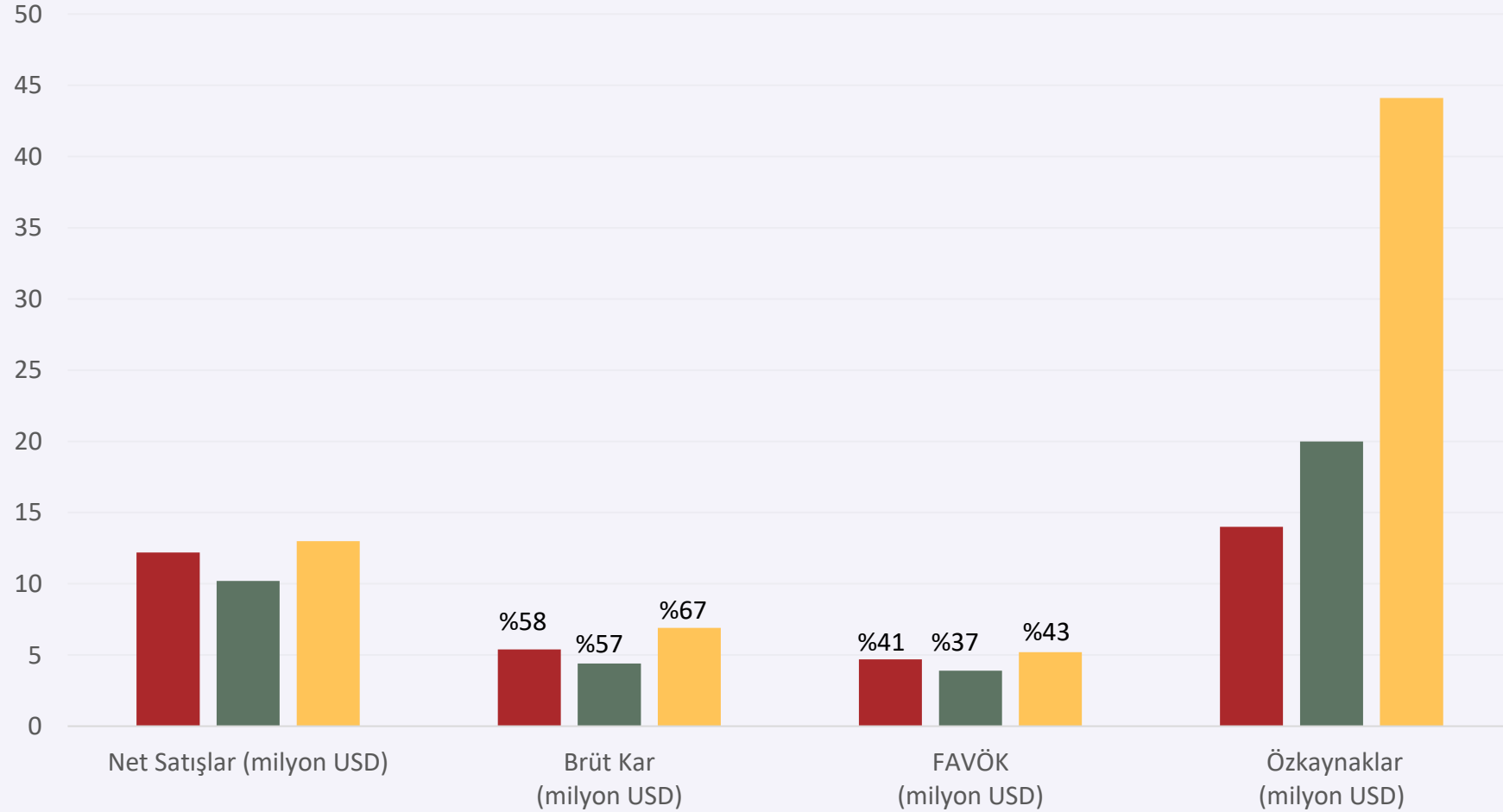
öngörülmektedir. Şirket, yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



# Finansal Özet

■ 2019 ■ 2021 ■ 2022

Şirket'in fonksiyonel para birimi 01.01.2020 tarihi itibarıyla USD olarak belirlenmiştir.



**31 Aralık 2022 itibarıyla 18.2 milyon USD tutarında net nakit**

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



# Finansal Özet

Satışların yaklaşık %85'ini yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır

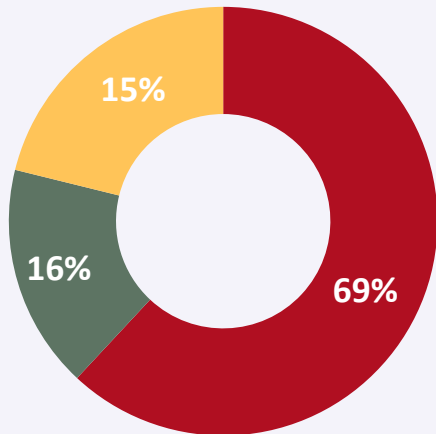
SaaS payı (%)

PSS	ADS	Diğer
84%	10%	6%

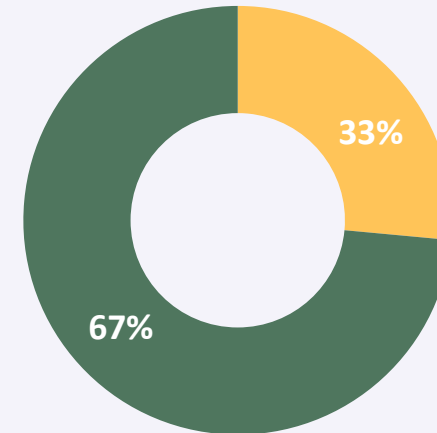
	2019		2021		2022	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%	USD	%
SaaS	9,820	60%	8,628	60%	11,885	63%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	3,514	21%	3,177	22%	3,969	21%
IaaS ve Projeler	3,220	19%	2,585	18%	2,942	16%
Toplam	16,554	100%	14,390	100%	18,796	100%

SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service



Kur kırılımı (2022)



Kur kırılımı (2022)



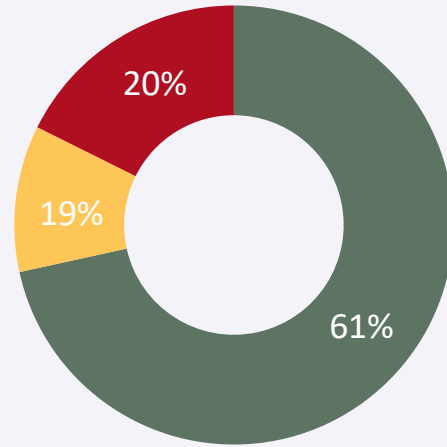


# Finansal Özet

Maliyetlerin yaklaşık %83'ü  
TL cinsindedir

## Maliyet kırılımı<sup>1</sup>

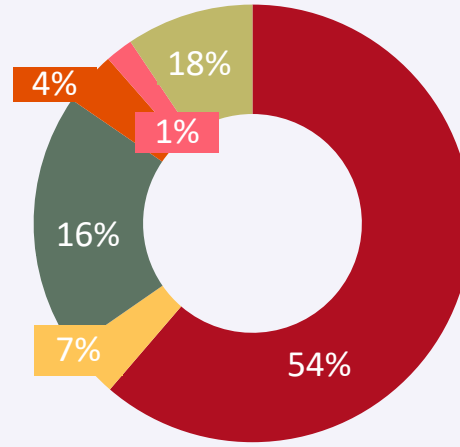
2022 itibariyle USD 14,129k



- Satışların maliyeti
- Satış & pazarlama
- Genel yönetim

## Maliyet kırılımı<sup>2</sup>

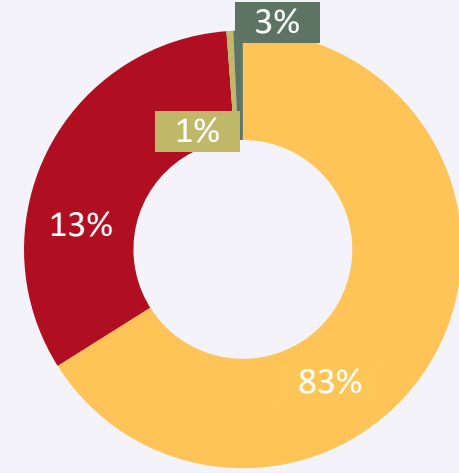
2022 itibariyle USD 14,129k



- Personel
- Amortisman
- Yazılım desteği
- Danışmanlık
- Kira
- Diğer<sup>3</sup>

## Döviz dağılımı

2022 itibariyle



- TL
- EUR
- USD
- Diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir

(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.

(3) Satış prim giderleri, reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, seyahat & konaklama giderleri, ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.



# Satış ve Kurulum Performansı

## Partner Sayımızda Rekor Artış

- Toplam Partner sayısı 64 olmuştur.
- 2022 yılı içerisinde 16 tanesi yeni Hitit Partneri ve 2 tanesi de teknoloji danışmanlığı / yazılım projesi olmak üzere 18 yeni anlaşma imzalanmıştır.
- Çekirdek Crane PSS Yolcu Hizmetleri Sistemi çözümlerinden bağımsız olarak diğer Crane çözümlerinin de satışına ve ADS kapsamının genişletilmesine hız verilmiştir.
- 14 yeni Partner'in kurulumları tamamlanarak SaaS modelinde tekrarlayan gelir üretir hale gelmişlerdir.

**%50**

2022 Yılı Toplam İhale Başarı Oranı\*

**14**

2022 Yılında Tamamlanarak Kullanıma Geçen Yeni Partner ve Ek Çözüm Kurulumu

**9**

Aktif Yürütülmekte Olan Yeni Partner ve Ek Çözüm Kurulumları

\* Teklif verilen / kazanılan ihale sayılarına göre hesaplanmaktadır.



# Öne Çıkan Gelişmeler

2022 yılında 16 yeni Partner ile satış performansında tarihi rekor

## Yeni Partner Gelişmeleri

Avustralya kıtasında ilk Partner kazanımı ile dünyada 6 kıtaya teknoloji ihracatı sağlandı. Batı Avrupa'da Crane PSS kullanan yeni bir Partner kurulumu daha tamamlanarak hayata geçti. ADS gelişmeleri çerçevesinde acente dağıtım platformu için bir Partner kurulumu tamamlandı, bir tane daha imzalandı.

## Bulut Mimarisi Çalışmaları

Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile işbirliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam etmektedir.

## Tazi ile olan AI (yapay zeka) iş birliği

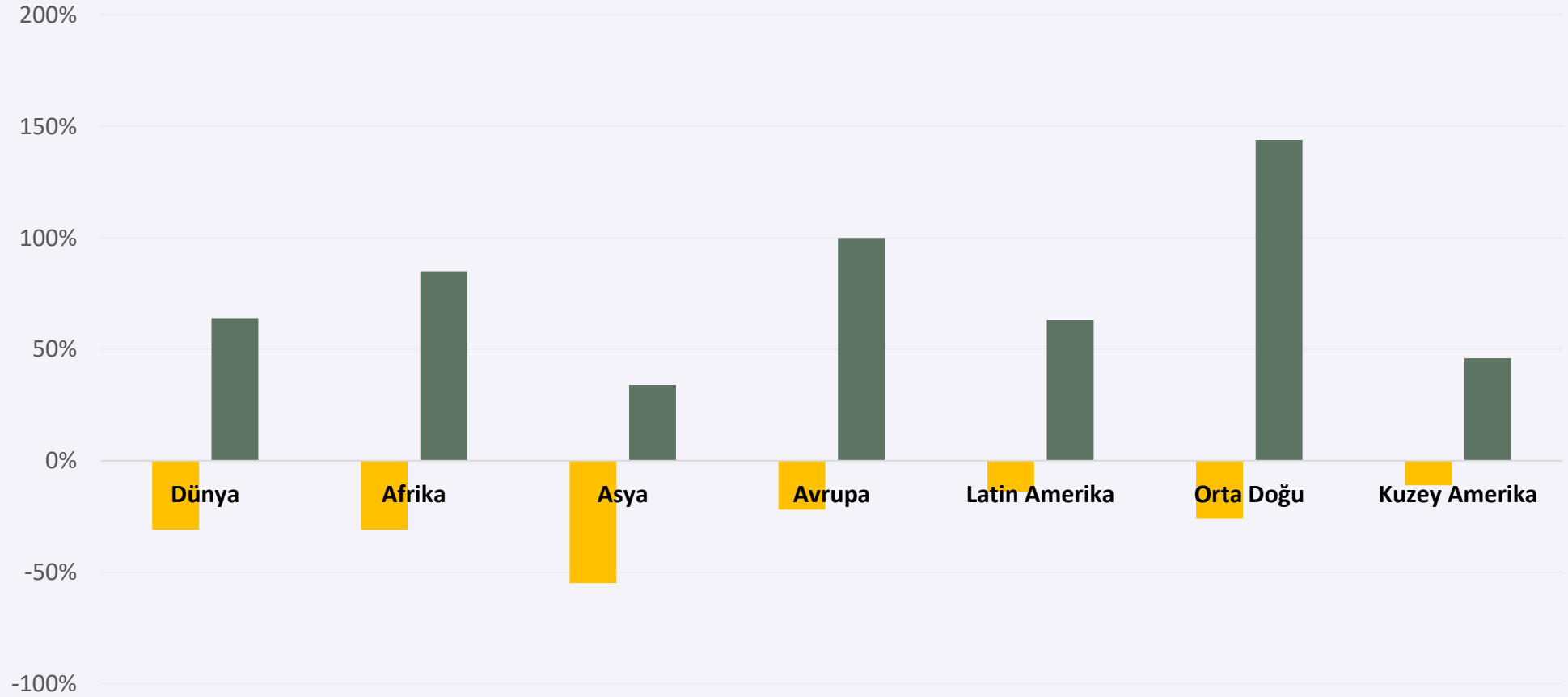
Tazi ile yapılan iş birliği sonrası Crane çözümlerine hizmet verecek temel altyapı platformu kuruldu. Önceden belirlenen alanlardaki projeler bünyesinde dinamik fiyatlama, ek hizmetler dinamik fiyatlama, hava durumu bilgileri ile uçak rotalarını tahmin etme ve kişiselleştirme konusunda yapay zeka destekli çalışmalar başladı.



# Sektörel Makro Göstergeler

Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK)  
Değişim Trendleri (%)

■ 2019 – 2022 ■ 2021 – 2022



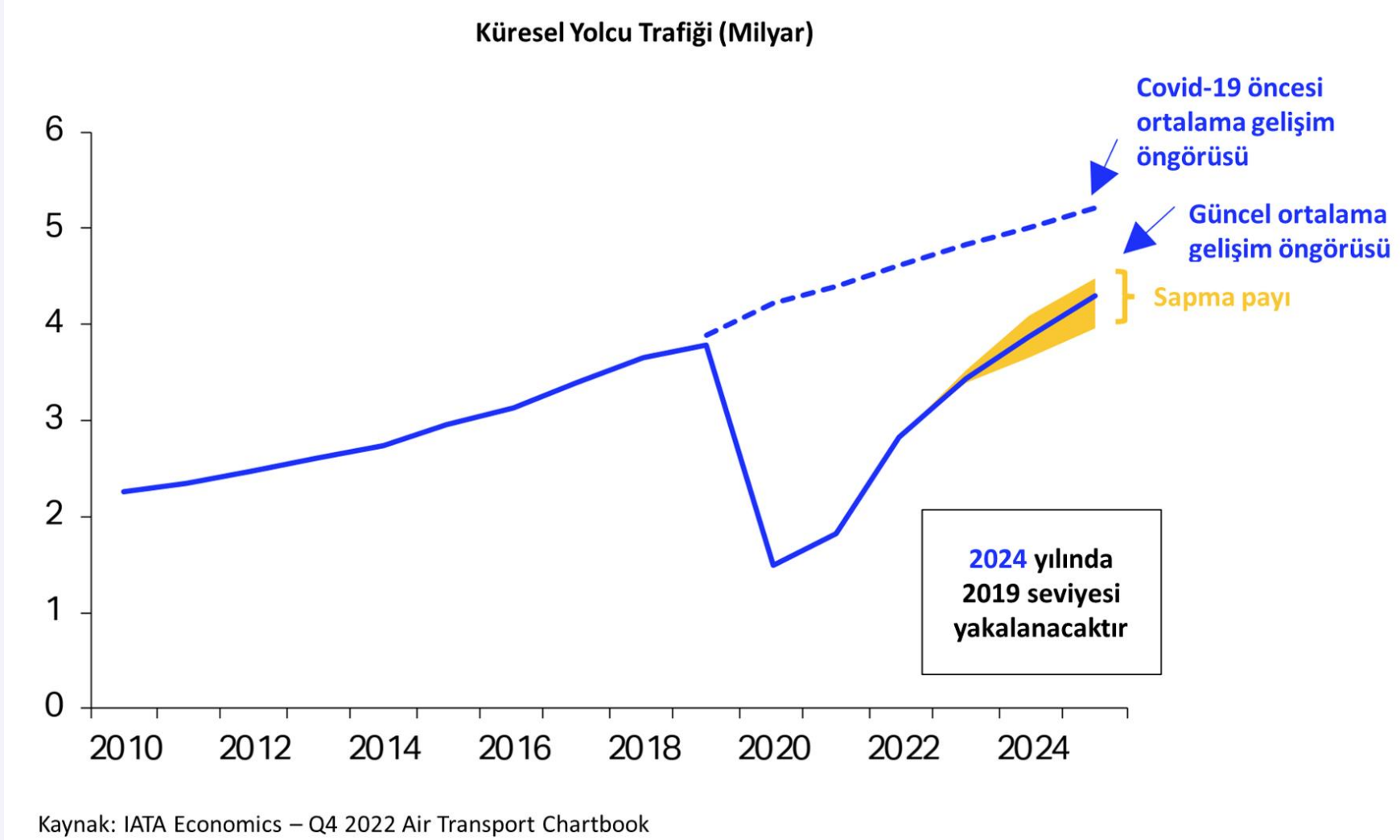
2022 4. ÇEYREK



# Sektörel Makro Göstergeler

Küresel Yolcu Trafiği Gelişim Grafiği ve Öngörülen Trendler

2022 4. ÇEYREK





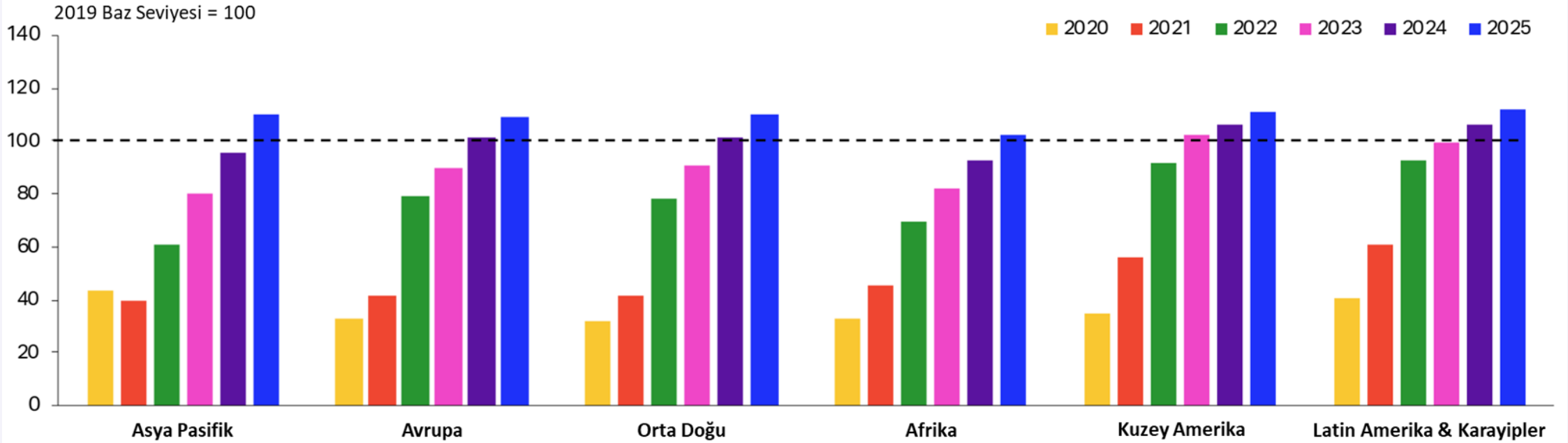


# Sektörel Makro Göstergeler

Bölgesel Yolcu Trafiği Trendleri ve 2019 Bazını Yakalama Öngörüsü

2022 4. ÇEYREK

### Yolcu trafiği öngörüsü ve 2019 seviyesini yakalama tahminleri



Kaynak: IATA Economics – Q4 2022 Air Transport Chartbook

Afrika	Asya Pasifik	Avrupa	Latin Amerika & Karayipler	Orta Doğu	Kuzey Amerika	Dünya
2025	2025	2024	2024	2024	2023	2024



# Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2019	31.12.2021	31.12.2022
Nakit ve nakit benzerleri	4,038	4,960	3,056
Finansal varlıklar	-	-	14,104
Ticari alacaklar	2,155	2,734	4,456
Peşin ödenmiş giderler	823	1,070	1,710
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	-	-	-
Diğer dönen varlıklar	239	548	1,296
<b>Toplam dönen varlıklar</b>	<b>7,256</b>	<b>9,311</b>	<b>24,623</b>
Maddi duran varlıklar	247	556	3,590
Maddi olmayan duran varlıklar	9,017	17,000	20,860
Finansal varlıklar	-	-	3,269
Ertelenmiş vergi varlıkları	184	25	69
Peşin ödenmiş giderler	813	898	1,933
Diğer duran varlıklar	57	59	56
<b>Toplam duran varlıklar</b>	<b>10,318</b>	<b>18,537</b>	<b>29,777</b>
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>17,574</b>	<b>27,849</b>	<b>54,400</b>
Ticari borçlar	1,058	1,046	1,404
Banka kredileri	-	2,381	1,250
Finansal kiralama yükümlülükleri	183	1,104	1,027
Dönem karı vergi yükümlülükleri	81	181	1
Ertelenmiş gelirler	321	581	917
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	892	457	947
<b>Toplam kısa vadeli yükümlülükler</b>	<b>2,536</b>	<b>5,750</b>	<b>5,545</b>
Finansal kiralama yükümlülükleri	-	1,027	-
Ertelenmiş gelirler	902	941	2,107
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	166	165	331
<b>Toplam uzun vadeli yükümlülükler</b>	<b>1,068</b>	<b>2,133</b>	<b>2,438</b>
Sermaye	53	16,853	18,812
Paylara ilişkin primler	-	-	20,879
Yasal yedekler	20	20	194
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	- 100	-105	- 132
Yabancı para çevirim farkları	- 234	-234	- 234
Net dönem karı	5,519	2,826	3,639
Geçmiş yıllar karları	8,712	606	3,258
<b>Toplam özkaynak</b>	<b>13,970</b>	<b>19,967</b>	<b>46,417</b>
<b>Toplam yükümlülükler ve özkaynak</b>	<b>17,574</b>	<b>27,849</b>	<b>54,400</b>



# Gelir Tablosu

2022 4. ÇEYREK

Gelir Tablosu (USD '000)	1 Ocak- 31 Aralık 2019	1 Ocak- 31 Aralık 2021	1 Ocak- 31 Aralık 2022
Net satışlar	16,553	14,484	18,796
SMM (-)	7,841	-7,926	-8,586
Amortisman öncesi brüt kar	9,604	8,313	12,503
Amortisman	893	1,755	2,292
Amortisman sonrası brüt kar	8,712	6,558	10,211
Brüt kar marjı	53%	45%	54%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	-2,326	-1,314	-2,731
Genel yönetim giderleri (-)	-1,891	-1,979	-2,812
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	1,110	663	1,245
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	-6	-854	-1,104
Esas faaliyet karı	5,598	3,074	4,808
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	103	89	1,733
Finansman giderleri (-)	-	-233	-2,357
Finansman gelirleri	-	328	202
Vergi öncesi kar	5,702	3,258	4,386
Vergi gideri	-183	-432	-746
Net Kar	5,519	2,826	3,639
Amortisman	-1,171	-2,299	-3,273
<b>FAVÖK</b>	<b>6,769</b>	<b>5,303</b>	<b>8,053</b>
FAVÖK marjı	41%	37%	43%



# Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Projeleri



## Cinsiyet Eşitliği

Teknoloji sektöründe kadınları desteklemek için mentorluk sağlanması



## Çevre

Su kıtlığını önlemek için vakıflara bağış yapılması



## Eğitim

Burslar ve staj imkanları ile öğrencilere destek olunması



## 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.

**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.

**355**  
Okul

Türkiye genelinde spora alışmak için genellikle yeterli eğitim veya kısıtlı imkana sahip çocukları spora tanıştırmayı amaçlamaktadır.

**140.000**  
Öğrenci

Eylül 2018'de hayata geçirilen Uçan Raketler projesi ile Çorum, Isparta, Trabzon, Şanlıurfa ve Sakarya'da 355 okula, 370 öğretmene ve 140 bin çocuğa ulaşıldı.



## Ekler

Ortaklık  
Yapısı

Kurumsal  
Yapı ve  
Güncel  
Değerler

Crane Çözüm  
Ailesi

Fon Kullanım  
Oranları





# Ortaklık Yapısı

31 Aralık 2022 İtibariyle

2022 4. ÇEYREK

**%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

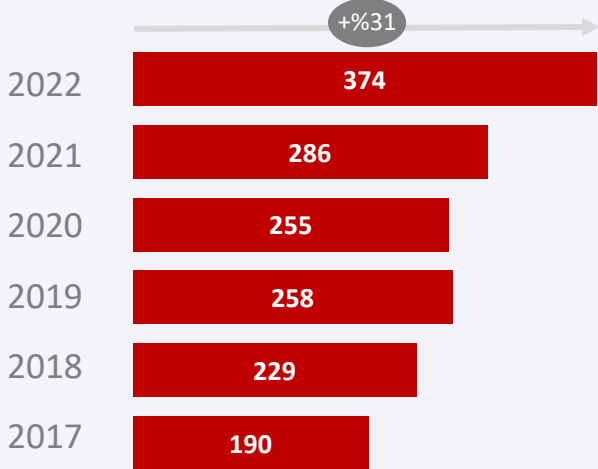


# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

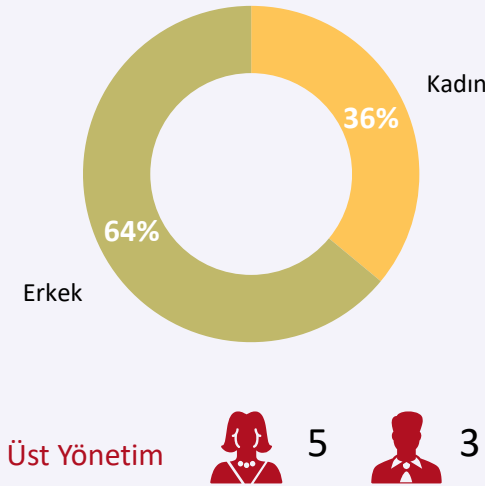
## Genel Yönetim



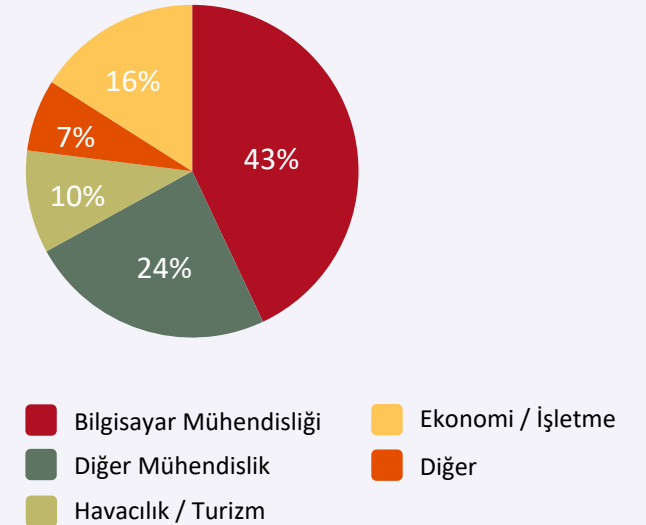
## Toplam Çalışan Sayısı\*



## Cinsiyet



## Eğitim





# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

2022 4. ÇEYREK



## Kıdemli Bilişim Çalışanları

2022 yılı LinkedIn verileri göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 3 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,5 yıldır.

## Yüksek Çalışan Memnuniyeti ve Aidiyeti

2022 yılı WTW verilerine göre bilişim firmalarında devir oranı (çalışan kaybı) ortalamada %18 iken aynı oran Hitit'de %9,8 düzeyindedir.

## Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 9,5 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
- Ağırlık 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

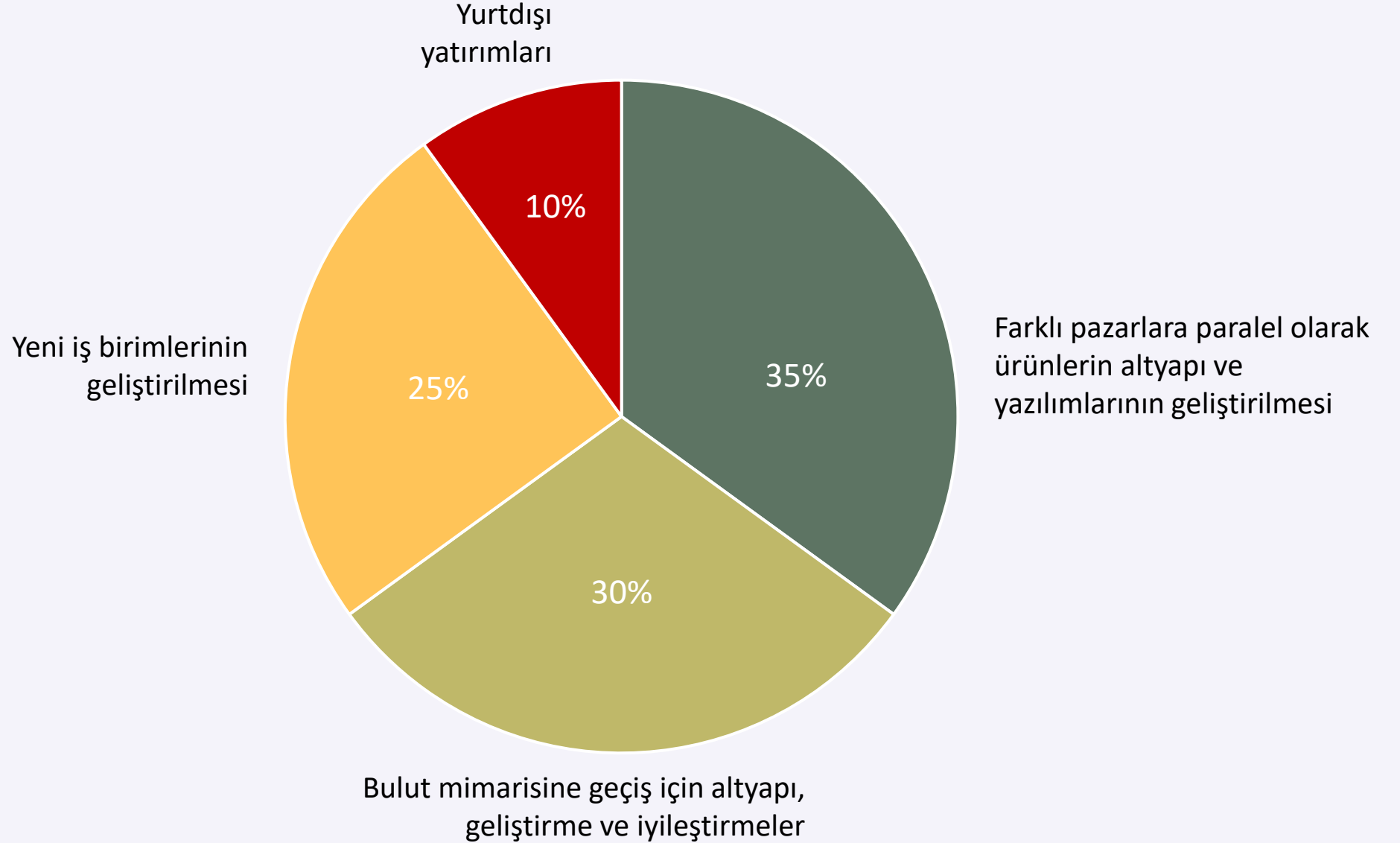
- Yerel Kargo Hizmetleri
- Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri

## Muhasebe Çözümleri

- Gelir Muhasebesi
- Gider Muhasebesi
- İş Performansı Endeksi



# Fon Kullanımı oranları





## TEŞEKKÜRLER

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