



Havacılık ve Seyahat Bilişim Çözümlerinde Yükselen Yıldız

2023 Eylül
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

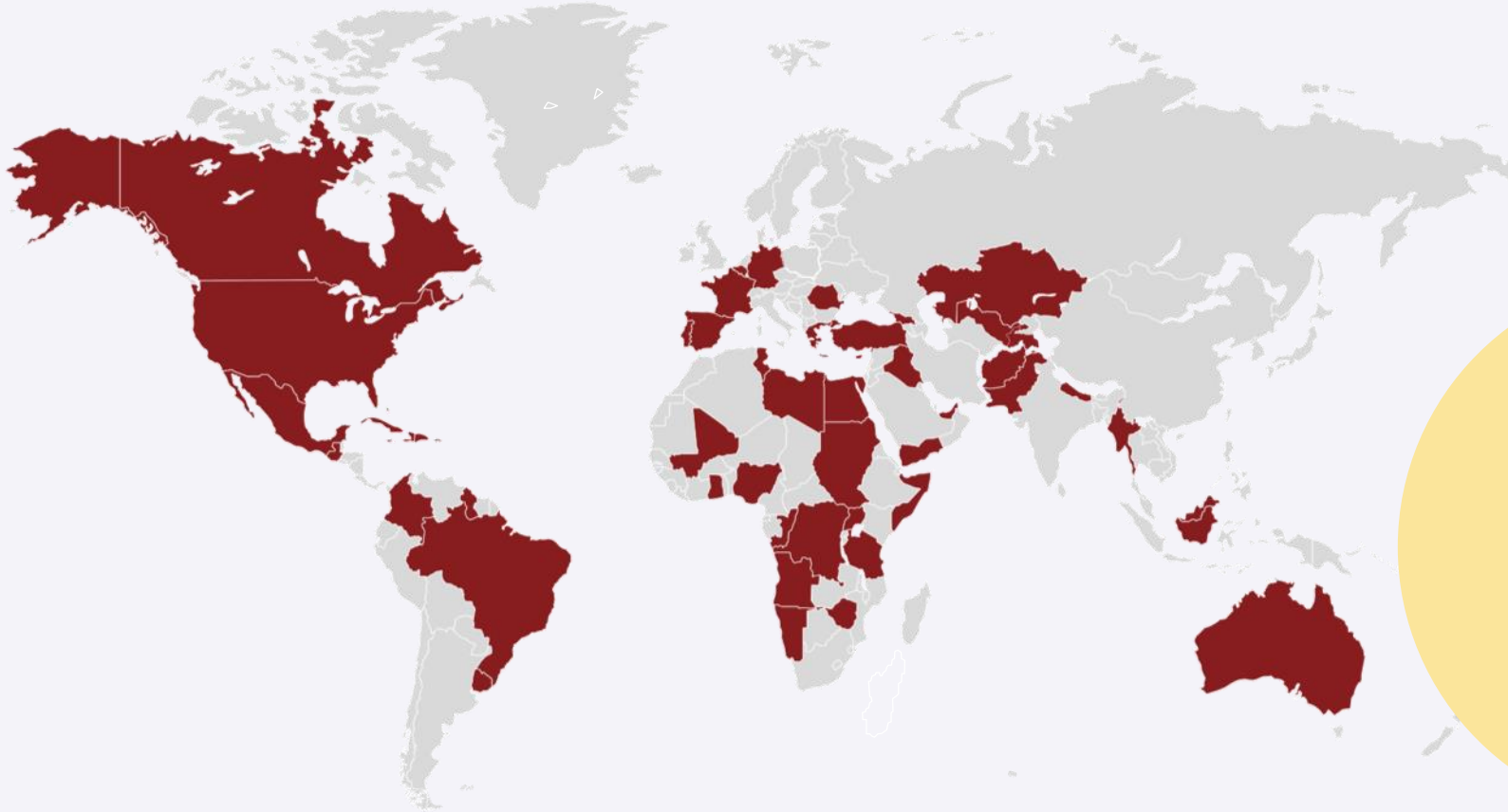


Bulut tabanlı, **modern ve esnek teknoloji** altyapısıyla dünya çapında ölçeklenme



Crane Partner Topluluęu

Tüm dnyada farklı iř modellerindeki
Partnerlerin ihtiyağlarını karşılıyoruz



47
ÜLKE

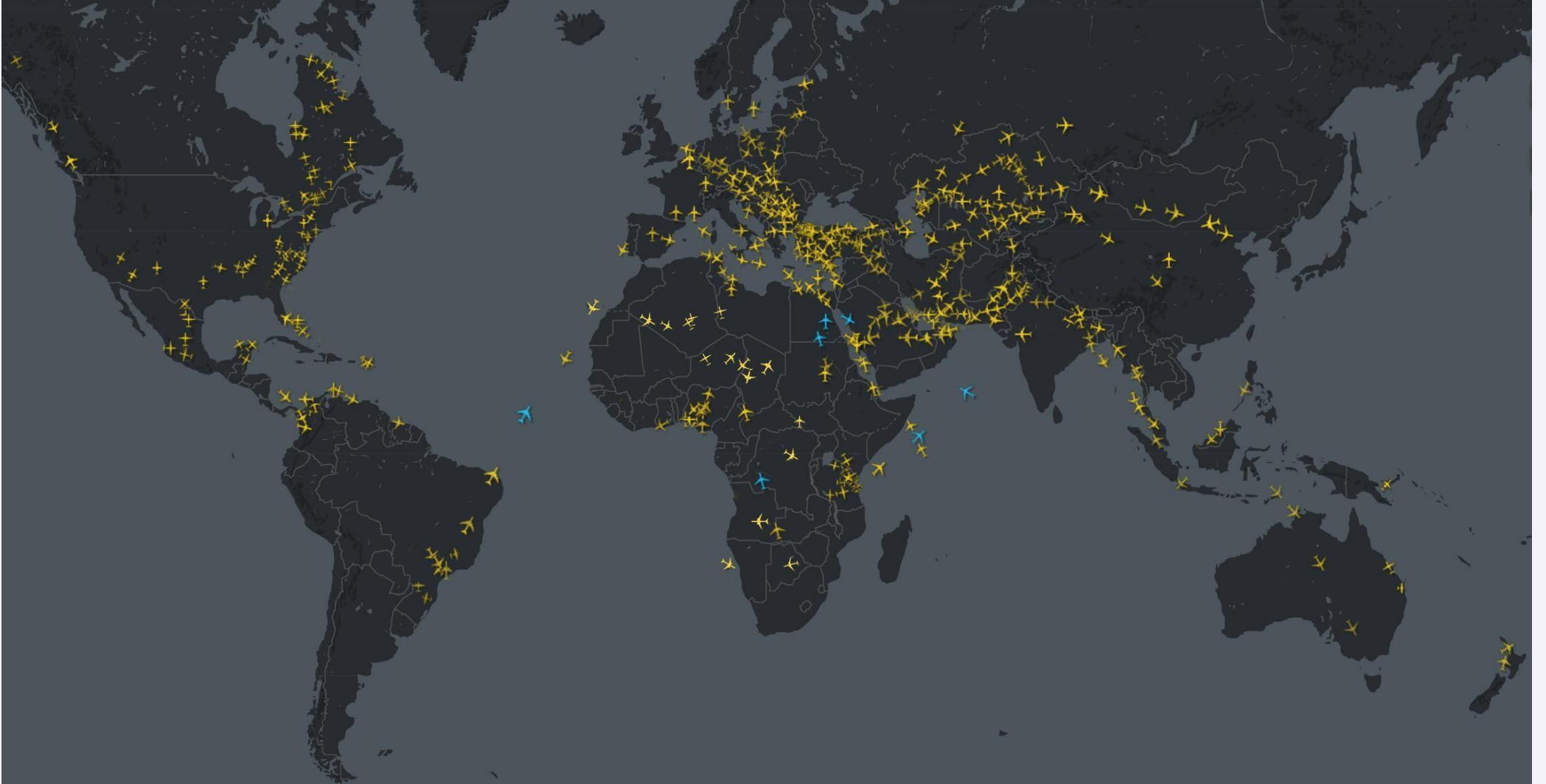
68
PARTNER

Hitit'in Crane ürün ve
çözümlerinden yararlanıyor



Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

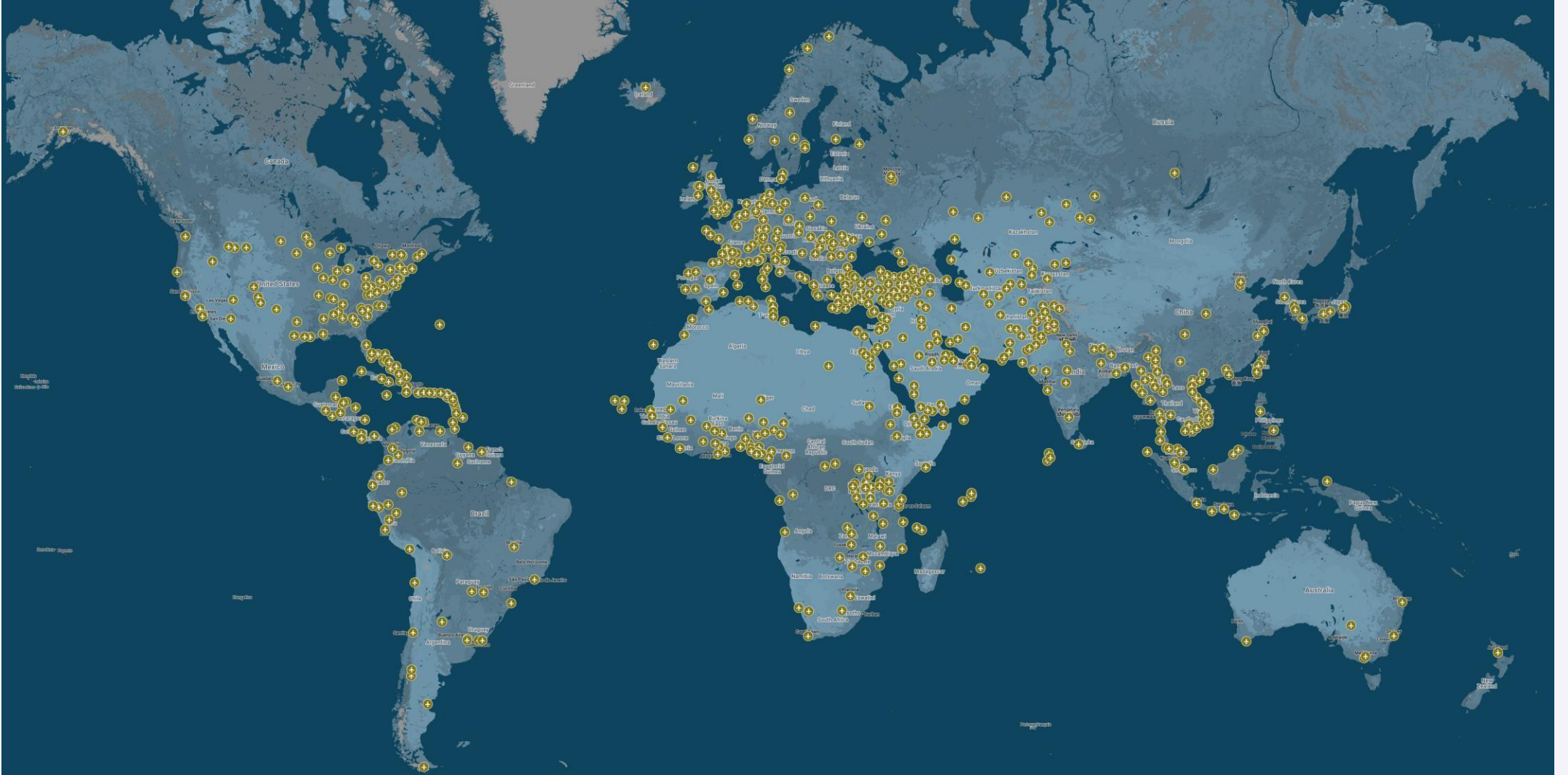
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit Partner havayollarının 24 saat içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili görselleştirilmesidir.





Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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





Rakamlarla Hitit

19,1M USD

2023 3Ç itibariyle
Toplam Satış Geliri
2022 3Ç oranla + %47

%40

FAVÖK Marjı
2022 3Ç ile paralel.

+%50

Yolcu sayısı artışı
2022 3Ç oranla

68

Partner

2023 yılı 3Ç içinde
+3 yeni, 2 askıya
alınan Partner





Rakamlarla Hitit

2023 3. ÇEYREK

700+

Havalimanına
Crane DCS üzerinden
uçuş düzenleniyor

84

Ülkenin sınır ve gümrük
sistemleriyle veri alışverişi

60+

Farklı banka ve alternatif
ödeme sistemiyle
entegrasyon

**\$4.5
milyar**

2022 yılında Hitit
altyapısından
gerçekleşen satış hacmi





Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2023-3.Çeyrek sonu itibariyle 6.1 mln dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 1.3 mln dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

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

Geliştirmesi devam eden Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) çalışmaları kapsamında, bazı endüstri çalıştayları ve kilit Partnerlere sistem ekranlarıyla tanıtım yapılabilecek aşamaya gelmiş ve bu sayede daha verimli geribildirim toplanması mümkün olmuştur.

Şirketimizin karbon ayakizi ve çevre etki değerlendirmesi hususunda, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Refinitiv ESG yönergelerine uygun olarak gerekli ölçüm ve raporlamaların yapılması için farklı projeler başlatılmıştır.



Güçlü Nakit Durumu

3 Mart 2022 tarihinde sonuçlanan halka arz sonrası 2023-3.Çeyrek sonu itibariyle nakit ve nakit benzerleri toplamı 15.9 mln dolardır. Aynı dönem itibariyle banka kredisi veya finansal kiralama yükümlülüğü bulunmamaktadır.



2023-3.Çeyrek sonu itibariyle satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %47 artarak 19,1 mln dolara ulaştı.



2023-3.Çeyrek sonu itibariyle SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %50 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

2023-3. Çeyrek sonunda ciro ve FAVÖK 2022 seviyesini aştı.

Finansal Gelişim

(USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

FAVÖK tutarı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %47 artarak 7,6m USD'ye ulaştı. FAVÖK marjı ise önceki yılın aynı dönemiyile paralel %40 olarak gerçekleşti.

Satışların %79'u döviz, %21'i TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %72 ve %28 olarak gerçekleşti.

Yeni Partner Kazanımları

Devam eden satış süreçleri doğrultusunda Avrupa, Afrika ve Karayipler'de yeni Partner kazanımları gerçekleşmiş ve Crane PSS yanı sıra Operasyon Planlama, Muhasebe ve Kargo ürünlerine de yer verilmiştir.

2023 3. Çeyrek itibariyle 6 kıtada 47 ülkede 68 Partner'e hizmet sunulmaktadır.



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

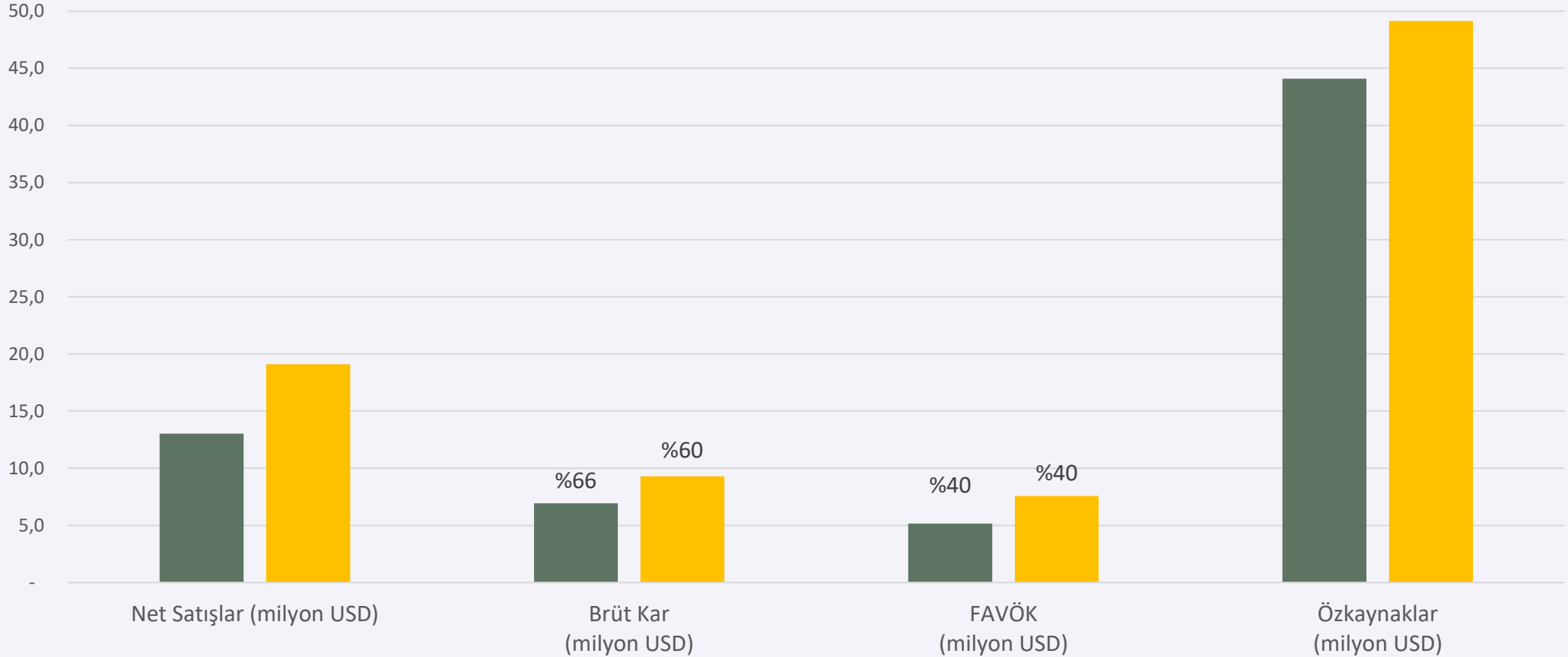
öngörülmektedir. Şirket, yukarıda anons ettiği öngörülerine dair gelişmeleri titizlikle takip etmektedir. Gerekli durumlarda söz konusu gelişmelere dair güncellemeleri yayımlayacaktır.



Finansal Özet

2022-9A 2023-9A

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



30 Eylül 2023 itibarıyla 15.9 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

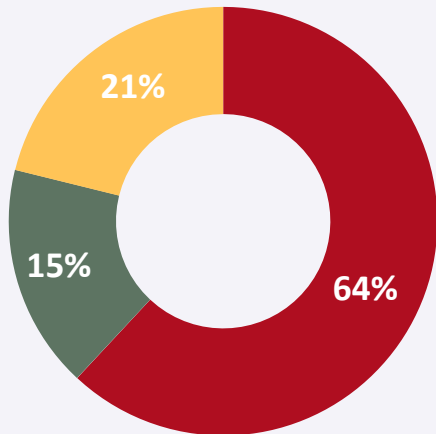
SaaS payı (%)

PSS	ADS	Diğer
82%	10%	8%

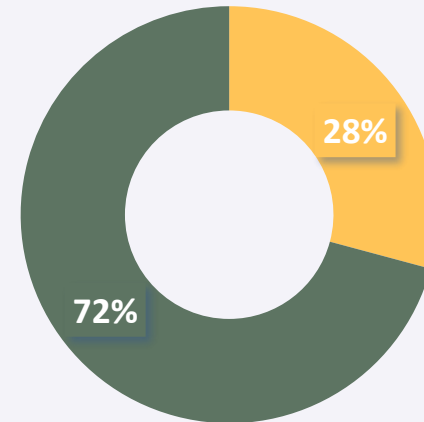
	2022-9A		2023-9A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%
SaaS	8,248	63%	11,873	63%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	2,699	21%	4,859	25%
IaaS ve Projeler	2,085	16%	2,368	12%
Toplam	13,032	100%	19,100	100%

SaaS: Software as-a-Service

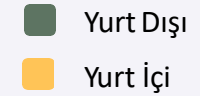
IaaS: Infrastructure-as-a-Service



Kur kırılımı (2023)



Coğrafi kırılım (2023)



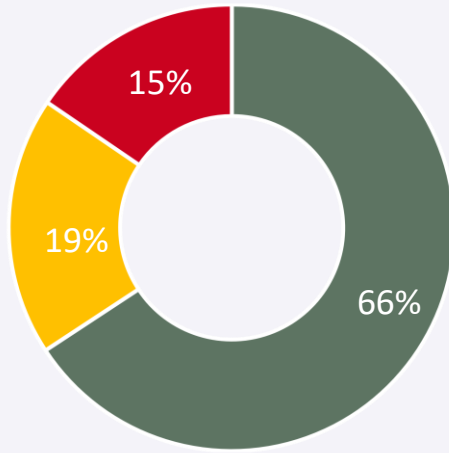


Finansal Özet

Maliyetlerin yaklaşık %60'ı
TL cinsindedir

Maliyet kırılımı¹

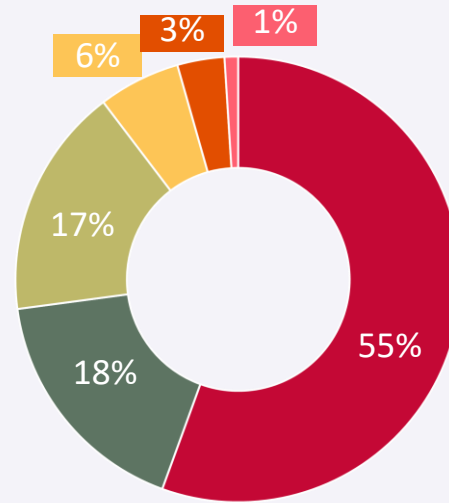
2023 Eylül itibariyle USD 14,821k



- Satışların maliyeti
- Satış & pazarlama
- Genel yönetim

Maliyet kırılımı²

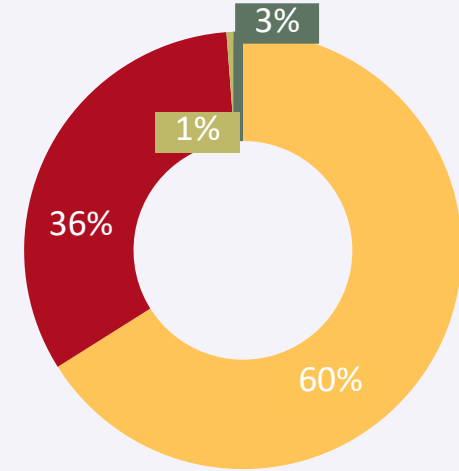
2023 Eylül itibariyle USD 14,821k



- Personel
- Amortisman
- Yazılım desteği
- Danışmanlık
- Kira
- Diğer³

Döviz dağılımı

2023 itibariyle



- TL
- USD
- EUR
- 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.



Öne Çıkan Gelişmeler

2023 3. Çeyrek Kritik Partner
Kazanımları ve Gelişmeler

2023 3. ÇEYREK



Yeni Partner Gelişmeleri

Avrupa, Afrika ve Karayipler’de Rezervasyon ve Biletleme’nin yanı sıra Operasyon Planlama, Muhasebe ve Kargo çözümlerimizi de içeren geniş kapsamlı projeler dahilinde yeni birer Partner ile anlaşmaya varılmıştır.

Sürdürülebilirlik Projeleri

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Refinitiv ESG uyumlu projelere ek olarak IATA’nın endüstrideki karbon salınımlarını takip eden CO2Connect platformuna Hitit partner havayollarının verilerini aktarmak için karşılıklı görüşmeler başlamıştır.

Ekip Planlama Sistemi

Ekip Planlama sistemimize yeni modül olarak izin yönetim sistemi eklemek üzere bir partner ile anlaşma imzalanmış ve çalışmalar başlamıştır. Devamında kaynak yönetimi ve yedek (stand-by) ekip ihtiyacını daha optimal belirlemek üzere çalışmalar yapılacaktır.

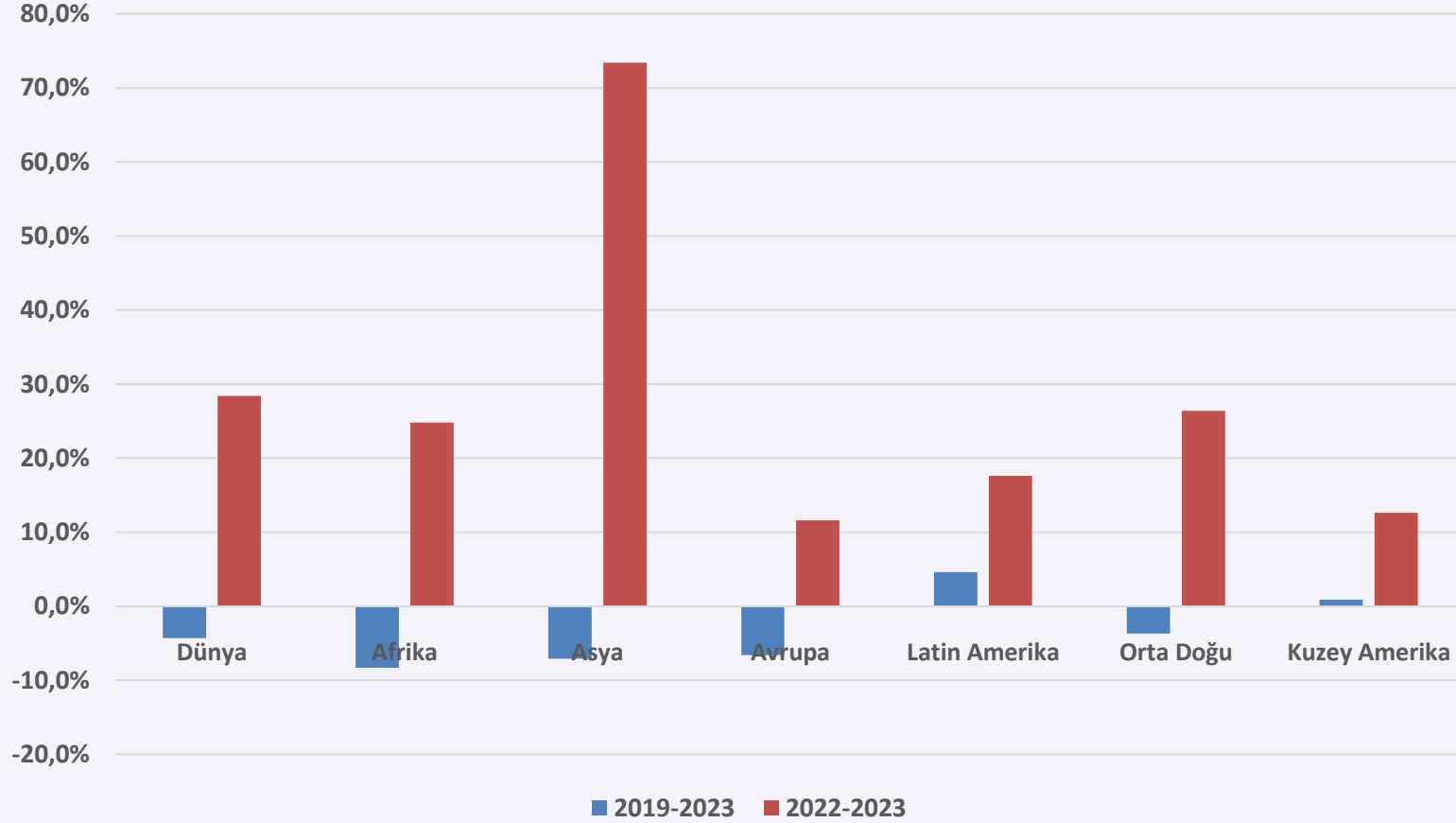
Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS)

En güncel IATA veri standartlarına ve Hitit’in kendi piyasa ve trend analizlerine göre şekillendirilmiş olan ve yakın-orta gelecekte küresel pazarda PSS’in yanında kritik tamamlayıcı bir rol üstlenmesi beklenen OOMS çözümü için yeni bir aşamaya gelinerek sistemin ilk ekranları kilit paydaşlar ile paylaşılmış ve olumlu görüş alınmıştır.



Sektörel Makro Göstergeler

Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK)
Değişim Trendleri (%)

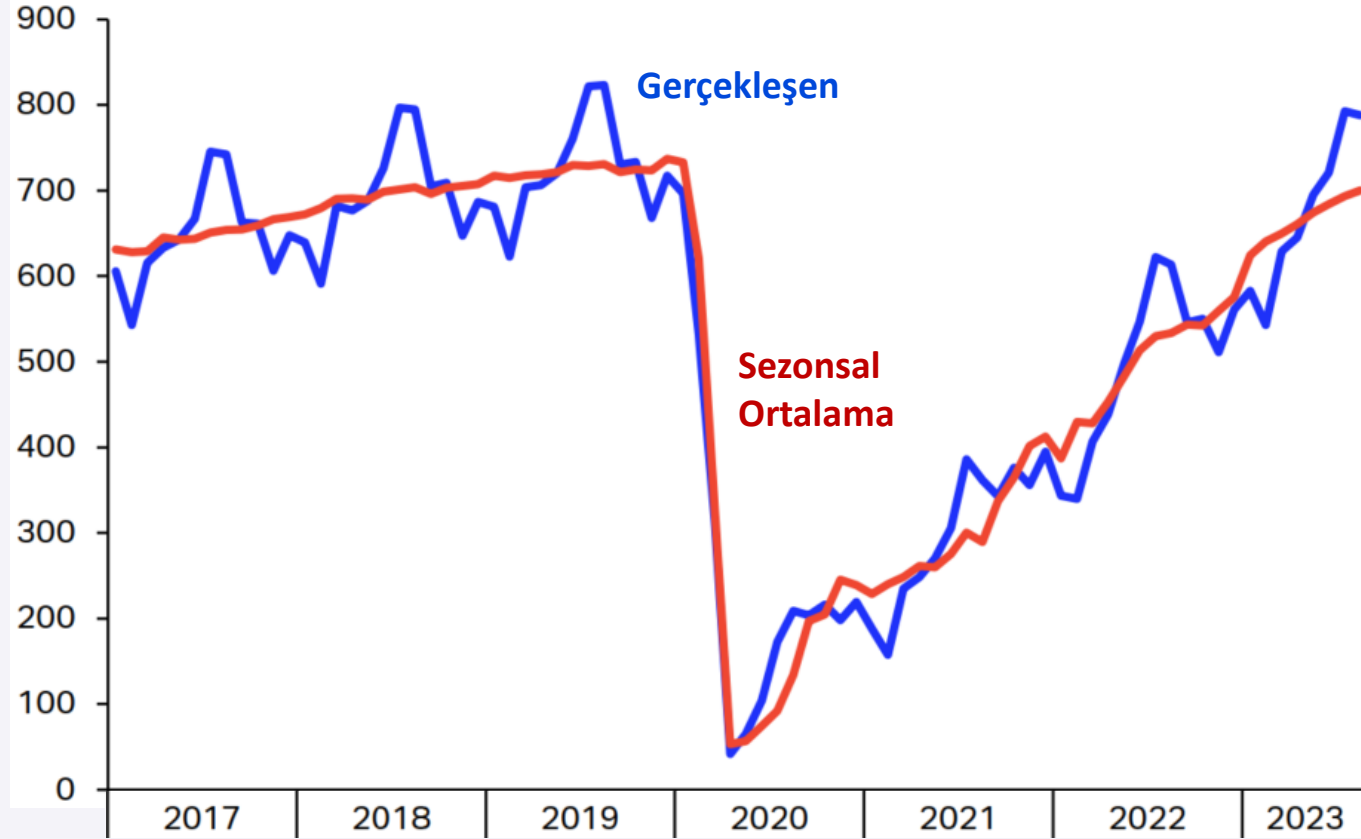


2023 3. ÇEYREK



Sektörel Makro Göstergeler

Aylık RPK Değerleri (Milyar) ve Değişim Grafiği



2023 3. ÇEYREK



Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2022	30.09.2023
Nakit ve nakit benzerleri	3,056	2,116
Finansal varlıklar	14,104	10,449
Ticari alacaklar	4,456	5,870
Peşin ödenmiş giderler	1,710	1,414
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	-	492
Diğer dönen varlıklar	1,296	991
Toplam Dönen Varlıklar	24,623	21,333
Maddi duran varlıklar	3,590	4,361
Maddi olmayan duran varlıklar	20,860	24,385
Finansal varlıklar	3,269	3,336
Ertelenmiş vergi varlıkları	69	233
Peşin ödenmiş giderler	1,933	2,474
Diğer duran varlıklar	56	55
Toplam Duran Varlıklar	29,777	34,843
Toplam varlıklar	54,400	56,176
Ticari borçlar	1,404	1,082
Banka kredileri	1,250	-
Finansal kiralama yükümlülükleri	1,027	-
Dönem karı vergi yükümlülükleri	-	723
Ertelenmiş gelirler	917	908
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	947	1,807
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	5,545	4,520
Ertelenmiş gelirler	2,107	2,242
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	331	267
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	2,438	2,509
Sermaye	18,812	18,812
Paylara ilişkin primler	20,879	19,368
Yasal yedekler	194	693
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	(132)	(132)
Yabancı para çevirim farkları	(234)	(234)
Net dönem karı	3,639	4,241
Geçmiş yıllar karları	3,258	6,399
Toplam Özkaynak	46,417	49,147
Toplam yükümlülükler ve özkaynak	54,400	56,176



Gelir Tablosu

2023 3. ÇEYREK

Gelir Tablosu (USD '000)	1 Ocak- 30 Eylül 2022	1 Ocak- 30 Eylül 2023
Net satışlar	13,032	19,100
SMM (-)	(6,091)	(9,791)
Amortisman öncesi brüt kar	8,595	11,501
Amortisman	1,655	2,193
Amortisman sonrası brüt kar	6,941	9,308
Brüt kar marjı	53%	49%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	(1,916)	(2,261)
Genel yönetim giderleri (-)	(1,958)	(2,769)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	558	1,870
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	(818)	(1,643)
Esas faaliyet karı	2,807	4,506
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	1,245	2,767
Finansman giderleri (-)	(2,305)	(1,892)
Finansman gelirleri	194	110
Vergi öncesi kar	1,940	5,491
Vergi gideri	(649)	(1,250)
Net Kar	1,291	4,241
Amortisman	(2,380)	(3,065)
FAVÖK	5,159	7,573
FAVÖK marjı	40%	40%



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 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.

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 bini aşkın çocuğa ulaşıldı.



Ekler

Ortaklık
Yapısı

Kurumsal
Yapı ve
Güncel
Değerler

Crane Çözüm
Ailesi

Fon Kullanım
Oranları





Ortaklık Yapısı

30 Eylül 2023 İtibariyle

2023 3. 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



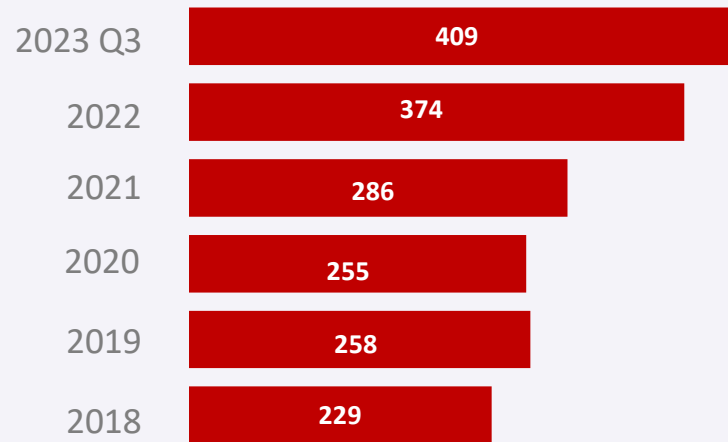
Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Genel Yönetim

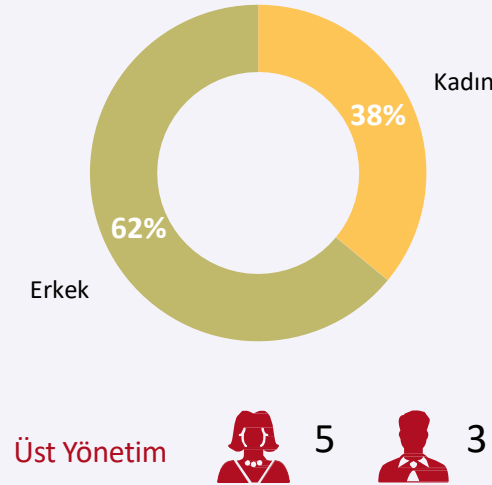


2023 3. ÇEYREK

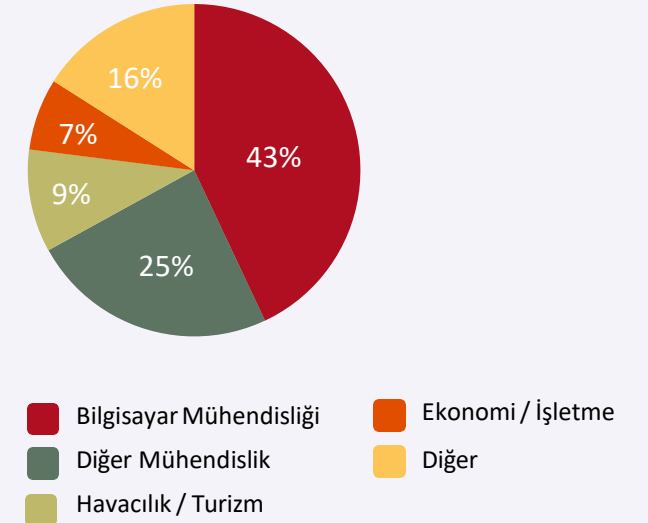
Toplam Çalışan Sayısı*



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 3 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,7 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 9,6 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

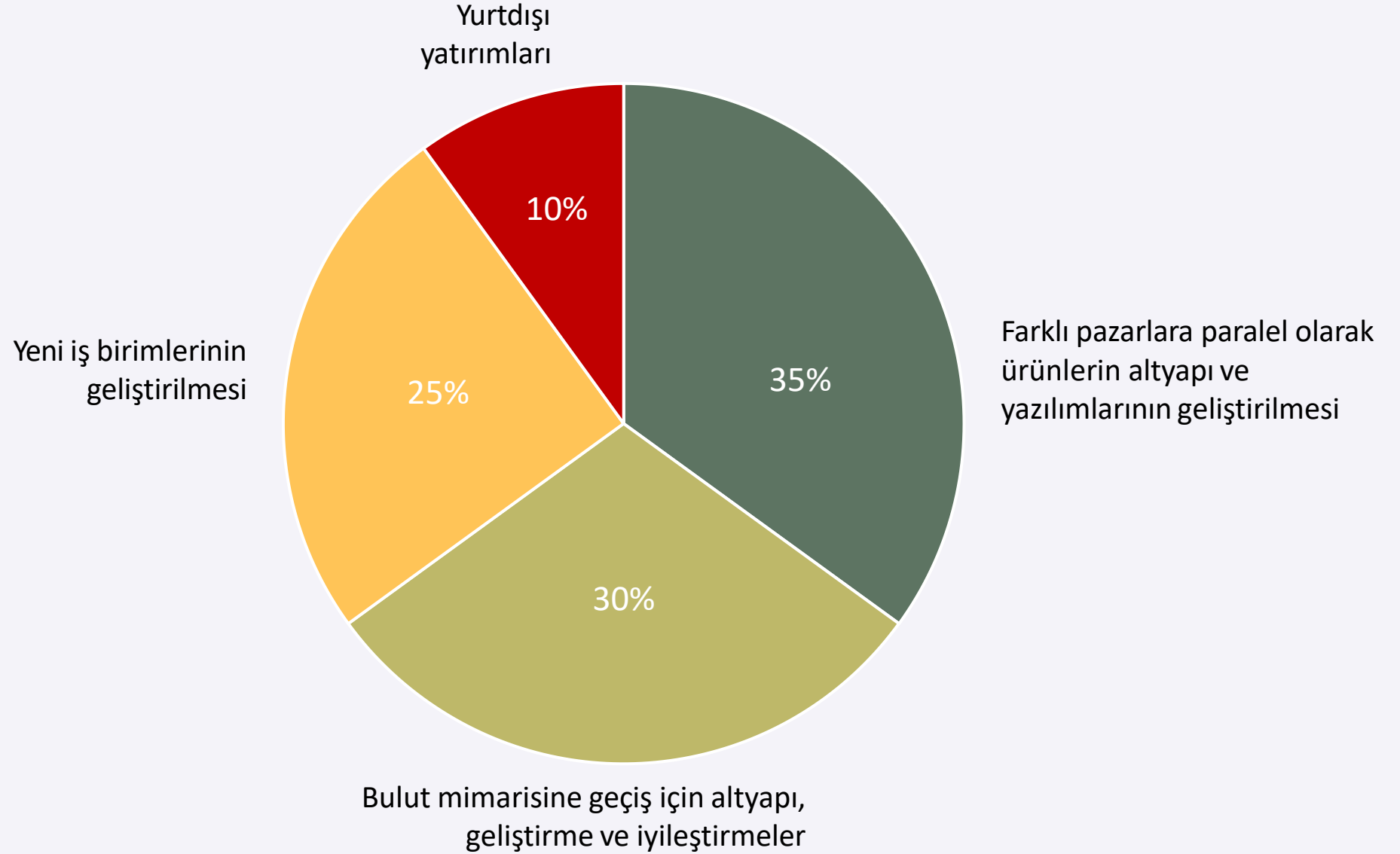
- Yerel Kargo Hizmetleri
- Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri

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