

Havacılık ve seyahat bilişim çözümlerinin küresel yıldızı: Hitit

Hitit tüm dünyada 40 farklı ülkede 50'yi aşkın havayolu ve seyahat şirketine hizmet veriyor. Yaklaşık 300 kişilik yazılım kadrosuyla Afrika'dan Asya'ya, Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Kuzey Amerika'dan Güney Amerika'ya kadar yayılan geniş bir coğrafyaya ihracat yapıyor. Gelirlerinin yüzde 75'inin ihracattan geldiğini belirten Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Nur Gökman, "Yeni yatırımlarla havacılık sektörü için teknolojiler geliştirmeye hız kazandırarak, yurt dışı ihracatımızı daha da artırmayı ve kesintisiz büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz" diyor.

Hitit, 1994 yılında havacılık teknolojilerinin sadece Türkiye'de değil tüm dünyada yeni geliştiği bir dönemde kuruldu. THY'de uzun yıllar bilgi işlem bölümünde çalışan Nur Gökman, iş süreçlerinde her ihtiyaçta yurt dışındaki sistemlere başvurulduğunu, teknolojiye dışa bağımlı düzeni yaşayarak görünce uluslararası teknoloji arenasında rekabet edebilmek için ortağıyla birlikte Hitit'i kurdu. 2013 yılında ilk çıktıkları çözüm olan Sadakat sistemi dünyadaki havayolları tarafından en çok tercih edilen sistem oldu. Buradan aldığı güçle yoluna durmadan devam eden Hitit, ilk kurulduğu andan itibaren hedeflediği yolcu hizmet sistemleri alanında geliştirme yapmaya başladı. Havayolu şirketleri için can damarı

olarak nitelendirilecek rezervasyon, biletleme, check-in başta olmak üzere yolcu hizmet sistemlerinin bütün alanlarında yazılım çözümleri üreten Hitit, zaman içinde bir havayolunun ihtiyacı olan tüm fonksiyonları geliştiren kapsamlı bir teknoloji şirketi haline geldi. Çözüm yelpazesini genişleterek, tarife ve ekip planlama gibi operasyonel hizmetler, gelir-gider muhasebesi, seyahat çözümleri, ticari ürünler ve kargo gibi alanlarda teknoloji üreten Hitit, havayollarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabilen bir yapıya kavuştu. Havacılık sektöründe "one-stop-shop"

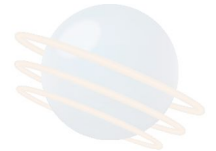


olarak bilinen yani tek noktadan tüm hizmetlerin verilebildiği bir konseptin öncülerinden biri haline gelen Hitit, günümüzde uluslararası rekabetin üst sıralarında bir havacılık teknolojileri şirketi olarak global bir bilinirliğe sahip. Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Nur Gökman ile sektörde yarattıkları farkı, geldikleri noktayı ve gelecek hedeflerini konuştuk:

Sizi sunduğunuz çözümlerinizi farklılaştıran özelliklerinizi anlatır mısınız?

Hitit aslında kuruluş hikayesiyle ve Türkiye'de olmayan bir sektörü hayata kazandırmasıyla rakiplerinden farklılaşan bir şirket. Binlerce çalışana ve çok uluslu konsorsiyumların desteğine sahip en yakın rakiplerimize karşı, tamamı Türkiye'de yetişmiş insan gücüyle geliştirilmiş yazılım çözümlerimizle

küresel rekabetin tam ortasında ve sektör liderlerinin en yakınıdayız. Bulduğumuz bu konum, tesadüfi değil, çözümlerimiz ve hizmetlerimiz sayesinde iş ortaklarımızla sağladığımız yüksek teknoloji, güven ve konforun bir sonucu. Havayollarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabilen çözümlerimizle sektörde "one-stop-shop" olarak bilinen yani tek noktadan tüm hizmetlerin verilebildiği bir konseptin öncülerindeniz. Bizim yazılım çözümlerimizi kullanan havayolu şirketleri, başka yazılım desteğine ihtiyaç





duymaksızın hem yolcu hizmetleri alanında hem kendi iç süreçlerinde tüm ihtiyaçlarına cevap bulabiliyorlar. Bunun yanı sıra havayolu firmalarının çalıştıkları iş modelinden ve büyüklüklerinden bağımsız olarak hepsine hizmet sunabiliyoruz. İster çok uzun yıllardır faaliyet gösteren alanında dev bir ulusal havayolu olsun, ister düşük maliyet modeliyle çalışan bir start up olsun her yapıya uyan çevik yazılım çözümlerimizle sektörün ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Öte yandan rakiplerimizden bizi ayırtıran en önemli özelliklerden birisi de iş ortaklarımızın taleplerine ve sorunlarına anında cevap verebilen, onların ekibinin bir parçası gibi çalışan, çok çevik ve müşteri memnuniyetine azami önem veren bir ekip olmamız.

Hitit, şu an kaç ülkede faaliyet gösteriyor?

Bugün tüm dünyada 40 farklı ülkede 50'yi aşkın havayolu ve seyahat şirketine hizmet veriyoruz. İTÜ Teknokent'teki yaklaşık 300 kişilik yazılım ordumuzla Afrika'dan Asya'ya, Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Kuzey Amerika'dan Güney Amerika'ya kadar yayılan geniş bir coğrafyaya ihracat yapıyoruz. Bunun sonucunda da gelirlerimizin yüzde 75'i ihracattan geliyor. Bu özellikle de günümüz parametrelerinde çok önemli bir koruyucu güç. Pakistan'da ve Hollanda'da yerel ofislerimiz var.

Pandemi, Hitit için nasıl geçti?

Pandemi, havayollarının günlük operasyon koşuşturmacası içinde fırsat bulamadıkları dijital dönüşümleri hayata geçirmeleri için zaman yarattı. Bu da bize yeni fırsat pencereleri açtı. Yükselen dijitalleşmenin havayolu teknolojilerine uyarlanmasını sağladık. Yazılım ürünlerini daha yüksek teknolojilerle donatarak pandemi sonrası dönemde sektörün ihtiyacı olan uygun maliyetli dijital süreçleri havacılık endüstrisi oyuncularının hizmetine sunduk. Sadece son 2 yılda 20'den fazla havayolu şirketi Hitit teknolojilerini kullanmaya başladı. Bu emeklerimizin sonucu olarak müşteri sayımız yüzde 38, çözümlerimizi ihraç ettiğimiz ülke sayısıysa yüzde 41 arttı.

2022 hedefleriniz neler?

2022 yılı Hitit için heyecan verici yıllardan biri olacak. Yeni yatırımlarla havacılık sektörüne ilave yenilikler getirerek, yeni yurt dışı pazarlarda daha da büyümeyi hedefliyoruz. Küresel havacılık teknolojileri alanında üretmeye, katma değer yaratmaya ve ülkemizin ismini dünyanın dört bir yanında duyurmaya devam edeceğiz. Öte yandan şirketin bir sonraki stratejik adımı olarak da gördüğümüz, Türkiye'den çıkmış bir teknoloji firması olarak büyüme hedefimizde geldiğimiz noktada halka arz arzumuz var. Elde edilecek gelirin çok büyük bir kısmını yatırım alanına yani Ar-Ge faaliyetlerinde kullanmayı planlıyoruz. Bizim teknolojilerimizle büyüyen havayolu şirketleri bizim de büyümemizi sağlıyor. Biz de bu büyümeyi tabana yaymak ve yatırımcılarımızla birlikte gelişmek istiyoruz.

“OLMAYAN BİR SEKTÖR YARATTIK”

Teknoloji alanında kadın kimliğiyle var olmak ülkemiz için farklı bir durumdu, özellikle havacılık teknolojileri gibi bir alanda çalışmak hem farklı hem zordu. Her şeyden önce Türkiye'de daha önce olmayan bir sektörü ülkemizde yaratmaya hem de bunu yurt dışında tanıtmaya çalışıyorduk. Çünkü Türkiye'nin havayolu yazılımı alanında çözüm ürettiğine hem de bunun iki kadın öncülüğünde gerçekleştiğine inanmakta zorlanan birçok yabancı havayolu şirketiyle karşılaştık. Fakat önce kendimize güvendik ve çok çalıştık. İki kişi çıktığımız bu yolda şimdi 300'e yakın çok büyük bir ekip olduk. Ekip ruhu, Hitit'i küresel yarışta ön sıralara getiren önemli lokomotif güçlerden biri. Bir bütün olarak çalışma, yaratma ve birlikte büyümeye inandık. Böylelikle hem bizim büyüdüğümüz hem müşterilerimizi büyüttüğümüz sürdürülebilir bir ekosistem oluşturduk. Bu gayretlerimiz sektördeki boşlukları ve gelişim alanlarını doğru okumamızla harmanlanınca Hitit'i dünya çapında bir marka haline getirdik.



Sektörün geleceği hakkında öngörüleriniz?

Hem dünya nüfusu hem buna paralel olarak seyahat tercihlerini hava ulaşımından yana kullanan kişilerin sayısı gün geçtikçe artıyor. Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği (IATA)'nın verilerine göre 2037 yılında yolcu sayısının 8,2 milyara ulaşması öngörülüyor. Bu büyük talebi karşılamak, havayolu firmalarının iş alanlarını genişletirken, aynı zamanda büyük bir rekabeti de tetikliyor. Kar marjları oldukça düşük olan havacılık sektöründe, yolcu taleplerine kulak veren ve teknolojinin yardımıyla olabildiğince kişiselleştirilmiş hizmetler sunan havayolu firmalarının düzenli bir şekilde büyüyerek ayakta kalabileceği bir gerçek. Biz de uçtan uca yazılım çözümlerimiz sayesinde, hem son kullanıcı olan yolcuların kendilerine özel, çeşitli ve uygun maliyetli tekliflerle karşılaşmalarına hem iş ortağımız olan havayolu firmalarının kârlı bir şekilde büyümesine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

CAPITAL 2 / 2022 33

Advertorial

