

# Havada 'Sadakat'le yola çıkıp yelpazeyi genişletti dünyada ilk 3'e girdi



**İŞ DÜNYASINDA DİYALOG**  
**Vahap Munyar**  
vahap.munyar@dunya.com

**İ**STANBUL Üniversitesi Fizik-Matematik Bölümü mezunu **Nur Gökman**, çalışma hayatına başlarken o dönemde IBM'in açtığı "yazılım kursları"na katıldı, kod yazmayı, programlamayı öğrendi.

1977 yılında Türk Hava Yolları'na (THY) analist programcı olarak girdi. Zamanla projeliderliği, sistem geliştirme derken IT Bölümü Başkan Yardımcısı oldu.

**Nur Gökman**'ın ilk başladığı yıllarda THY'nin kendi sistemleri yoktu. İlk rezervasyon programlarını KLM'den kiralamıştı.

THY, 1985'te kendi içinde IT merkezini kurdu. 1990'lı yılların başında British Airways'ten sistem satın aldı.

THY'de **Dilek Ovacık** la yolu keşiften **Nur Gökman**, sıklıkla şu soruyu gündeme getirir oldu:

- **THY'nin yurt dışından aldığı sistemleri, yazılımları biz yapamaz mıyız?**

Kararlı yanıt da kendisinden geldi:

- **Biz yaparız...**

**Cem Kozlu**'nun THY'nin başına geçtiği dönemde farklılaşan yönetim anlayışı, IT'ye daha fazla önem verdi.

O dönemde "gelir yönetim sistemleri" üzerinde konuşuldu. Yabancı yazılım şirketleriyle görüşüldü:

- **Yurt dışından alınacak sistemlere milyon dolarlar verilemez söz konusu olacaktır.**

Aynı dönemde Avrupa'da bir merkez kurulması konusu üzerinde duruldu:

- **Bu kez de THY'nin kaçıt dokümanlarının, verilerinin çuvalarla söz konusu merkez taşınması gerekecekti.**

**Gökman** ve ekibi kararlı davrandı:

- **Biz bunları yapacağız.**

Dediklerini de yaptılar. 1994 yılında THY'de 5 bin terminal-

le işlem yapılır noktaya ulaşıldı. Derken THY'de yönetim değişikliği yaşandı. Yeni yönetimin öncelikleri başka konular oldu. **Dilek Ovacık** ayrıldı.

**Nur Gökman** da ayrılmak isteğini yönetime bildirdi:

- **Eğitim Başkanlığına atadılar. İki yıl da o görevi yürüttüm.**

Akh, fikri havacılıkta farklı yazılımlar ortaya koymaktaydı:

- **Aslında THY'de imza attığımız sistemler Etiyopya, Polonya, İzlanda Hava Yolları'na satılmaya başlanmıştı.**

**Gökman**, 1996'da THY'den ayrıldı. 1994'de **Dilek Ovacık**'ın kuruluşu için kolları sıvadığı Hitit Bilgisayar'la yola çıktılar:

- **Önce hava yolu şirketlerinin "sadakat sistemleri" üzerine yoğunlaştık. 1996'da ilk yazılımlarımızı yurt dışına satmaya başladık. İlk müşterilerimizden biri bizi THY'den tanıyan Etiyopya Hava Yolları oldu.**

Polonya, Vietnam gibi ülkelerin havayolu şirketleri de Hitit Bilgisayar'dan "sadakat sistemi" alırken THY, SwissAir'in sistemini kullanıyordu:

- **THY'de Hitit Bilgisayar'a kapıları açan Yusuf Bolayırılı ve Sertaç Haybat oldu. Bolayırılı ve Haybat, bizi iyi tanıyor, neleri başarabileceğimizi iyi biliyorlardı.**

THY ve ardından 2003'te İzlanda Hava Yolları müşterileri arasına girince Hitit Bilgisayar, rüzgân arkadan almaya başlamış oldu:



**Nur Gökman**

- **Qatar'dan Etihad'a Mısır Hava Yolları'nda Malezya'ya, Portekiz Hava Yolları'ndan Virgin Avustralya'ya kadar farklı hava yolu şirketleri müşterilerimiz arasına girdi. Hizmet verdiğimiz havayolu şirketi sayısı 35'i buldu.**

**Gökman** ve **Ovacık**, havayolu şirketlerine yazılım işini çeşitlendirmeyi kafaya koymuştu:

- **İdealimiz rezervasyon-biletleme işine girmekti. O dönemde iç hat uçuşlarına girmeyi düşünen MNG Hava Yolları'na program yazdık. Ancak, MNG iç hat işine girmekten vazgeçti. 2005'te biletleme, check-in işlerine Pegasus Hava Yolları ile başladık.**

**Nur Gökman**'la Hitit Bilgisayar'ın İTÜ Arı Teknokent'teki merkezinde buluştuk. Pegasus'a 2007'de ekip planlama, gelir programlarının yeni versiyonlarını verdiklerini belirtti:

- **Artık "sadakat programı" ağırlıklı yol almak istemiyorduk. Havacılık ve turizm sektörüne IT çözümleri sunan bir teknoloji şirketli olma yolunda ilerleyelim istedik.**

2012'de Amadeus'un Hitit Bilgisayar'a talip olduğunu bildirdi:

- **Biz o dönemde "sadakat programı" ağırlıklı işlerimizi Hitit Dış Ticaret olarak ayırmıştık. O şirketimizi 12 milyon dolara Amadeus'a sattık. Biz sattığımızda 90 kişinin çalıştığı şirket, Atatürk Havalimanı Serbest Bölge'de 200 kişilik istihdamla yoluna devam ediyor.**

2015'te Pegasus'un ortaklığının gündeme geldiğini kaydetti:

- **Pegasus, Hitit Bilgisayar'ın hisselerinin yüzde 50'sini aldı ama "sessiz ortak" olarak bize güç veriyor. Bugün 40 ülkede 50 havayolu şirketine hizmet veriyoruz. 2019'dan beri kendi alanımızda dünyada ilk 3'te yer alıyoruz.**

**Nur Gökman** ve **Dilek Ovacık**'ın THY'deki deneyimleriyle temellerini attıkları Hitit Bilgisayar, ağırlıklı olarak havacılık sektörüne geliştirdiği yazılımlar, programlar ile dünyada ilk 3'e girmiş bulunuyor.

Pegasus'un ortaklık gücünü arkasına alan şirketin önu açık görünüyor...

## Yazılım ihracatında 17 milyon doları gördü, halka açılma yoluna girdi

**HİTİT** Bilgisayar Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su **Nur Gökman**, havayolu şirketleri için yaptıkları yazılımları, programları şöyle özetledi:

- **Rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü.**

40 ülkedeki 50 havayolu şirketine hizmet verdiklerini belirtince Hitit'in yazılım ihracatının parasal boyutunu merak ettim. **Gökman** paylaştı:

- **Ciromuzun yüzde 70-75'i yurt dışından geliyor. 2019'da yazılım ihracatımız 17 milyon doları bulmuştu. 2020'de 14 milyon dolara indi. 2021'de 16 milyon dolara çıktı. Şirketin yarattığı katma değeri nasıl ölçtüğümüzü sordum, şu yanıtı verdi: - Yüzde 32 EBITDA ile çalışıyoruz.**

**Kurduğumuzdan beri hiç kâr dağıtmadık. Kazandığımızı hep yatırıma, büyümeye harcadık.** Borsa İstanbul'da halka açılma hazırlıklarına başladıklarını bildirdi:

- **Hitit'in yüzde 27'sini halka açmayı planlıyoruz. SPK süreci devam ediyor. Başvurumuzu geçen yıl yapmıştık. Bu yılın ilk çeyreğinde halka açılmayı planlıyoruz. Halka açılma bizim için stratejik bir adım olacak.**