

# KADINILAD SINIRLARI AŞAN KADINLAR

TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAYAN ŞİRKETLER

SIFIR ATIK & KARBON NÖTR



Havacılık ve turizm teknolojilerinde ezberbozan Hitit'in başarı hikayesi  
Hitit Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Nur Gökman

# HİTİT, HAVACILIK VE TURİZM SEKTÖRÜNDE DÜNYA DEVLERİNE KAFA TUTUYOR

Pandemi döneminde de büyümesini sürdürerek havacılık teknolojileri alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, 1994 yılından bu yana havayolu taşımacılığının seyahat sektörü ile kesiştiği alanlarda teknolojik çözümler sunuyor.

■ **Havacılık sektöründe 28. yılına girmeye hazırlanan ve havacılık teknolojileri ile her yıl milyonlarca yolcunun uçmasını sağlayan Hitit'in kuruluş öyküsünden bahseder misiniz?**

Hitit, bilişim teknolojileri alanında yurt dışına bağlı olmamak isteği ve ülkemizin sahip olduğu genç ve vizyoner beyinlerine olan inancımız ile 1994 yılında kuruldu. O senelerde sadece Türkiye'de değil tüm dünyada havacılık teknolojileri yeni yeni gelişmeye başlıyordu. Hava taşımacılığının seyahat sektörü içindeki rolü bugünkü kadar büyük değildi ama o zamanlardan başlayan bir büyüme trendi vardı ve bu sektördeki oyuncuları cezbetmeye başlamıştı. Hem yeni havayolu firmaları kuruluyor hem de var olanlar farklı iş modelleri deneyimleyerek, gelirlerini arttırmaya çalışıyorlardı. İşte bu noktada havacılık teknolojileri devreye girmeye başladı ve biz de bu fırsatı değerlendirerek, tüm gücümüzü ve emeğimizi bu alana kanalize ettik. Hitit'i kurarak Türkiye'de yeni bir sektör – havacılık teknolojileri- yarattık ve Hitit'i alanında dünyanın en büyük üç firmasından biri haline getirmeyi başardık. İki kişi çıktığımız bu yolda her sene büyüyen ekibimiz ile havacılık teknolojileri üretiyor ve tüm dünyaya ihraç ediyoruz.

## HİTİT İSMİNİ GURURLA TAŞIYORUZ

1990'lı yılların başında yeni kurulan şirketlere yabancı isimler koymak ülkemizde de çokca tercih ediliyordu ancak biz şirketimizin adı ve logosu için Anadolu'da kurulan ilk medeniyet olan "Hitit"lerden esinlendik. 28 yıldır dünyanın dört bir yanına «Türk mühendislerin geliştirdiği teknolojiyi» «Türk» ismiyle lanse etmek için Anadolu'da kurulan kadim Hitit ismini gururla taşıyoruz. Geliştir-

diğimiz ilk projemiz sadakat sistemleri oldu. Crane FF (Sık Uçan Yoldu) ismini verdiğimiz bu yazılıma çok güveniyorduk, lakin bu yazılım çözümünü yurt dışına taşımak için elimizde referans olması lazımdı. İlk olarak THY tarafından kullanıldı ve sonra yabancı havayolları tarafından da tercih edilmeye ve kullanılmaya başlandı. Miles&Smiles'in tohumlarını atan teknoloji olarak tanımlayabileceğimiz, sektörün eksiklikleri ve havayolu firmalarının ihtiyaç ve taleplerinden yola çıkılarak üretilen Crane FF; rekabetçi, ezberleri bozan ve havayolu firmalarının beklentilerini yeniden tasarlayan yapısı ile dünyanın en çok tercih edilen sistemi haline geldi. Çoğu beş yıldızlı olmak üzere dünyada 40'a yakın havayolu firması tarafından kullanılarak, Hitit'in global havacılık teknolojileri alanında en üst sıralara konumlanmasını sağladı.

Sadakat sistemleri pazarındaki dikkat çekici büyümemize paralel olarak, aslında ilk günden beri hedeflediğimiz yolcu hizmet sistemleri alanında geliştirmelere 2000 yılında başladık. Yolcuların kişiselleştirilmiş seyahat ve deneyim satın alma beklentileri, çoklu kanaldan satışları ve dağıtım kapasitesine olan talebin artmasıyla sektöre esnek, benzersiz, tam entegre modüler bir platform sunma amacına yoğunlaşan çalışmalarımız 2003 yılında Crane PSS (Yolcu Hizmet Sistemleri) çözümlerimizin doğ-

masını sağladı. İlerleyen yıllarda da Hitit imzalı Crane çözümleri rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, mobil uygulama ve hava kargo ihtiyaçlarına kadar uzanan geniş bir yelpazede kapsamlı bir havacılık yönetim sistemi sunacak kapasiteye erişti.

Amacımız yurt dışına açılmak olduğu için Crane ismini tercih ettik. Crane, bildiğiniz gibi turna kuşu demek. Turna kuşunun en önemli özelliği dünyanın hemen hemen her yerine göç edebilen bir tür olması. Biz de Crane markasını çıkarırken Türkiye'deki vizyoner Türk mühendislerinin dünya markaları ile rekabet edebilecek kalitede teknoloji geliştireceğine inandık. Bugün çok mutluyuz ki 5 kıta 40 ülke 50 havayolu ürettiğimiz teknolojinin kullanım alanı hızla yayılıyor.

■ **Sektördeki firmaların ekip planlama, gelir – gider muhasebesi, tarife planlaması gibi ihtiyaçlarına yönelik sunduğu yazılım çözümleriyle ön plana çıkan Hitit'in hizmetleri arasında neler yer almaktadır?**

Sunduğumuz hizmetler arasında, yolcu hizmetleri sistemleri, operasyonel planlama, muhasebe, ticari ürünler, seyahat çözümleri ve hava kargo çözümleri bulunuyor. Bugün bir havayolu yolcusunun dokunduğu her yerde biz varız dersek yanlış olmaz. Çeyrek asrı aşan bir zaman diliminde, %100 yerli teknolojimiz ile dünyanın dört bir yanında milyonlarca yolcunun seyahat etmesini sağlıyoruz. Müşteri portföyümüzün %95'ini oluşturan havayolu firmaları için rezervasyon, biletleme, check-in, uçuş bilgileri gibi en temel operasyon sistemlerini geliştirmekte ve bu sistemlerin işletimini üstlenerek 360 derece bir hizmet vermekteyiz. Kısaca "hizmet olarak yazılım" olan çalışma modelimizle sunduğumuz statik bir şekilde sadece yazılım çözümünü satmak değil; sattığımız yazılımla birlikte işletim ve hatta çözümlerimiz ve havacılık teknolojileri üzerine danışmanlık da vermekteyiz. Bu bağlamda iş ortağımız olan havayolları ile el ele çalışıyor, onlar büyüdükçe biz de büyüyüyoruz.

## 5 KITA 40 ÜLKE 50 HAVAYOLU

Ayrıca belirtmek isterim ki karşılıklı olarak iş hacmimizi ve ticari kapasitemizi geliştirmenin yanısıra iş ortağımız olan havayolları ile çok özel bir bağımız var. Zaten dikkat ederken biz müşteri kelimesini değil iş ortağı, partner kelimelerini kullanıyoruz. İş ortaklarımızla kurduğumuz yakın ilişki, yazılım çözümler-



Hitit Bilgisayar Hizmetleri Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı Nur Gökman



lerimizin teknolojik gücü ile birlikte bizi dünyada rekabet ettiğimiz diğer şirketlerden öne çıkaran bir unsur olarak dikkat çekiyor. Bu profesyonel bağ, hem mevcut iş ortaklığımızın uzun soluklu olmasını hem de tavsiyeler üzerine yeni iş ortaklıklarını kurmamızı sağlıyor.

■ **Dünyanın en büyük havacılık teknolojileri firmalarından biri olan Hitit, yazılım çözümlerini hangi misyon ve vizyon ile üretmektedir?**

5 sene önce kurumsal yenilenme sürecimizde vizyonumuzu "Seyahat teknolojileri sektöründe sürdürülebilirliği sağlamak ve bu konuda rol model olmak", misyonumuzu ise "2025'e kadar alanımızda dünya çapındaki ilk üç firmadan birisi haline gelmek." olarak belirlemiştik. Ne mutlu bize ki, 2020 yılında bu hedefimize ulaştık. Çok büyük global rakiplerimizi gerimizde bırakarak, Türkiye'nin de teknoloji gibi bir alanda varlığını kanıtlaması ve aslında gelişmiş birçok ülkeye göre son teknolojilere olan uyum hızımızı göstermek açısından çok önemli bir noktaya vardık.

**ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE PLANLARIMIZ ARASINDA HALKA ARZ VAR**

Aradan geçen 30 yıla yakın sürede kat ettiğimiz yol bize ve tüm Hitit ekibine çok ilham veriyor. Hedefimiz global yarışta daha da üst sıraları zorlamak ve şu anda ihracat yaptığımız coğrafyayı genişletmek... Öte yandan teknolojik yatırımlarımız ve yurt dışı açılımlarımızın yanısıra, önümüzdeki dönemde planlarımız arasında bizlerle birlikte büyümek isteyen yatırımcıları da yanımıza almayı hedefleyeceğimiz bir halka arz da söz konusu.

■ **"Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması" gibi birçok ödülün de sahibi olan Hitit olarak geniş bir coğrafyaya ihracat yapıyorsunuz? Hitit kaç ülkede faaliyet gösteriyor?**

Hitit olarak biz son üç yıldır Türkiye'nin en büyük turizm yazılım ihracatçısı seçiliyoruz. Aslında kuruluşumuzdan beri ulusal ve uluslararası platformlarda 20'ye yakın ödüle layık görüldük. Örnek vermek gerekirse İTÜ Teknokent

AR-GE İhracat Birincisi, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu... Bu taltiflerden aldığımız güç ile Türkiye'nin yazılım ihracatının önünü açan firmalardan biri olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Lakin havacılık teknolojileri alanında ihracat yapan ilk ve en büyük firma biziz. Şu anda 40 farklı ülkede 50 havayolu ve seyahat firmasına hizmet veriyoruz, Afrika'dan Asya'ya Avrupa'dan Ortadoğu'ya, Kuzey Amerika'dan Güney Amerika'ya kadar yayılan geniş bir coğrafyaya ihracat yapıyoruz.

■ **Sektöründe akıllı teknolojilerle sürdürülebilirliğin sağlanması için çalışan Hitit'in kadın istihdam politikaları nelerdir?**

Biz Hitit'i iki kadın girişimci olarak kurduk. Hem havacılık hem de mühendislik Türkiye'de ve dünyada erkek egemen sektörler... Ama biz dengeye ve eşitliğe inanıyoruz. Çalışanlarımızın %40'a yakını kadın, bunun yanısıra üst yönetimdeki sekiz kişiden beşi kadın, Yönetim Kurulu'muzun da yarısını gene kadınlardan oluşuyor. Şirket genelindeki bu oranlarla, sektörümüzdeki küresel cinsiyet dağılımının çok ötesinde bir tablo çiziyoruz. Tüm bunlar, kadının yükselmesi açısından fırsat verildiğini gösteriyor.

■ **Gerçekleştirdiği ihracat hamleleri ile Türkiye'ye katma değer sağlayan Hitit'in CEO'su Nur Gökman'ı tanıyabilir miyiz?**

Eğitim-öğretim hayatımı İstanbul'da tamamladım. Sağlık sektörünü tercih eden kardeşlerimden farklı olarak İstanbul Üniversitesi Matematik ve Fizik bölümlerinden mezun oldum. Akabinde iş hayatıma Türk Hava Yolları'nda bilgisayar programcısı olarak başladım. Bilgi İşlem, Ürün Geliştirme, Yazılım Geliştirme Departmanları'nda uzun yıllar yöneticilik yaptım. THY'deki son görevim ise Eğitim Bölüm Başkanlığı'ydı. Profesyonel hayatım boyunca bilişim teknolojileriyle içiçeydim.

■ **Bu alanda kendisini yetiştirmek isteyen gençlere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?**

Girişimciler teknoloji ve inovasyon odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam

yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için fikir aşamasından pazara sunma anına kadar sabırlı olmalı. Girişimciler muhakkak inandığı yoldan çekilmemeli. Girişimcilik kesinlikle bir sabır, araştırma gerektiriyor. Baştan araştırmalarını gerçekten iyi yaparlar. Sadece bir heves için değil. Sonra da sabırla denesinler, devam etsinler. Hobileri olarak görebilecekleri gerçekten gönülden sevecekleri veya meraklı oldukları bir konuya eğilsinler. Benim genç mühendislerimize inancım yüksek.

■ **Pandemi etkisi altında geçen 2021 yılı hedefleri bağlamında Hitit için nasıl geçti, 2022 hedefleriniz arasında neler yer almakta?**

2021 bizim için hızlı bir yıl oldu, pandemi döneminde müşteri sayımız %38, çözümlerimizi ihraç ettiğimiz ülke sayısı ise %41 arttı. Pandemiye sektörünün global bir isim olarak girdik, yaklaşık 2 yılını geride bıraktığımız bu süreçte dünyadaki üçüncü büyük havacılık teknolojileri firması olduk.

Pandemi koşullarına rağmen farklı ülkelere yeni havayolu firmaları ile anlaşmalar yaptık ve bu süreçte 21 havayolu firması Hitit teknolojilerini kullanmaya başladı. Brezilya, Meksika, ABD, Myanmar, Mali, Mısır, Romanya, Yemen, UAE, Brunei Krallığı, Yeşil Burun Adaları, Endonezya, Dominik Cumhuriyeti, Eswatini Krallığı, Meksika, Kolombiya, Libya, Sudan, Zimbabve sadece son iki yılda teknoloji götürdüğümüz ülkeler... 2022 yılı ise Hitit için heyecan verici yıllardan biri olacak. Yeni yatırımlarla havacılık sektörüne ilave yenilikler getirerek, yeni yurt dışı pazarlarda daha da büyümeyi hedefliyoruz.

2022 yılında ayrıca sosyal sorumluluk kapsamında da projelerimiz olacak. Topluma katkısı kurum kültürünün önemli bir parçası olarak görüyor ve birçok farklı alanda ve farklı kitleleri hedefleyen projeler, yardım kampanyaları düzenliyoruz. Hitit olarak projelendirdiğimiz, tamamen bize ait olan ve alanında Türkiye'de bir ilk olarak tanımlayabileceğimiz bir sosyal sorumluluk projesi başlattık. 2018'de başlattığımız Uçan Raketler, sistematik profesyonel eğitim ve ekipman desteğini harmanlayarak oluşturduğumuz, Türkiye'de masa tenisi alanında yapılan ilk ve tek proje. Türkiye Masa Tenisi Federasyonu'nun partnerliğinde hayata geçirilen "Uçan Raketlerle" çocuk ve gençlerin küçük yaşlardan itibaren masa tenisi sporu ile buluşturmayı amaçlıyor. Pandemi sebebiyle ara vermemize rağmen şimdiye kadar Çorum, Isparta ve Trabzon'da ilk ve ortaöğretim seviyesindeki 40.000'e yakın öğrenciyi, sertifikalı antrenörler eşliğinde masa tenisi ile buluşturan projemiz tüm hızıyla 2022'de de devam edecek.

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



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

**I**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 proje liderliği, 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 kesişen **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 verilmesi söz konusu olacaktı.**

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

- **Bu kez de THY'nin kağıt dokümanlarının, verilerinin çuvalarla söz konusu merkeze 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 atıldılar. İki yıl da o görevi yürüttüm.**

Aklı, 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 kuruluğu 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, rüzgarı 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:

- **İdealiz 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 şirketi 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 önü 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:

- **Cromuzun 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 EBİTDA ile çalışıyoruz.**

**Kurulduğumuzdan 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.**

# 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.**

**H**itit, 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 ihtiyacı yurt dışındaki sistemlere başvurulduğunu, teknolojiye dışa bağımlı düzeni yaşayarak görünce uluslararası teknoloji arenasında rekabet edebilmek için ortağıyla birlikte Hitit’i kurdu. 2013 yılında ilk çıkardıkları 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”

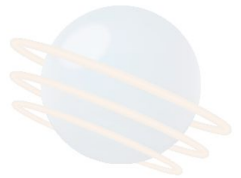


olarak bilinen yani tek noktadan tüm hizmetlerin verilebildiği bir konseptin öncülerinden biri haline gelen Hitit, günümüzde uluslararası rekabetin üst sıralarında bir havacılık teknolojileri şirketi olarak global bir bilinirliğe sahip. Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Nur Gökman ile sektörde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

**Sizi sunduğunuz çözümlerinizle farklılaştıran özelliklerinizi anlatır mısınız?**

Hitit aslında kuruluş hikayesiyle ve Türkiye’de olmayan bir sektörü hayata kazandırmasıyla rakiplerinden farklılaşan bir şirket. Binlerce çalışan ve çok uluslu konsorsiyumların desteğine sahip en yakın rakiplerimize karşı, tamamı Türkiye’de ye-

tişmiş 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. Pakistanda 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.

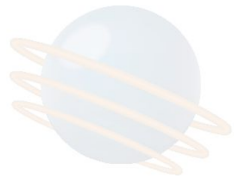
## “OLMAYAN BİR SEKTÖR YARATTIK”

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)'nin 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. Kâr 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.





Hitit  
Yönetim Kurulu  
Başkanı ve  
Genel Müdür  
Nur Gökman

TEKNOLOJİ

## Dijital Ekosistemde Büyüyor

1994 yılında kurulan Hitit Bilgisayar Hizmetleri, sektörün hızla büyüyen oyuncularının karmaşık ihtiyaçlarını karşılayan yeni nesil havayolu, havaalanı ve seyahat yazılım ürünleri ve servisler genelinde hizmet veriyor. Yerli yazılımlarla büyüyen Hitit, 5 kitadan 40 ülkeden 50 havayolu şirketine yazılım ihracatı yapıyor. Gelecek dönem için havacılık sektörüne ilave yenilikler getirerek, yeni pazarlarda yatırımcılarla büyümeyi hedefliyor.

**ŞULE LALELİ**

▶ **HİTİT**, 1994 yılında Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından kuruldu. İstanbul Üniversitesi Matematik ve Fizik bölümlerinden mezun olan Gökman, iş hayatına Türk Hava Yolları'nda bilgisayar programcısı olarak başladı. THY'de Bilgi İşlem, Ürün Geliştirme, Yazılım Geliştirme Departmanları'nda uzun yıllar yöneticilik yaptı. THY'deki son görevi ise Eğitim Bölüm Başkanlığı'ydı. Akabinde

THY'den çalışma arkadaşı Dilek Ovacık'la birlikte 1994 yılında Hitit'i kurdu. 1994'ten bu yana firmanın Yönetim Kurulu Başkanlığı, Genel Müdürü ve CEO görevini yürütüyor.

27 yılda çok önemli başarılarla imza atan Hitit, pandemi öncesinde kendi sektöründeki global sıralamalarda ilk beşte yer alıyor. Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki firmaların rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile hizmet veriyor.

Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Nur Gökman, pandemi döneminde etkileşimde oldukları havacılık ve seyahat sektörünün tamamen durma noktasına geldiğini ve bunun negatif etkilerini de yaşadıklarını söylüyor. Bu durumdan etkilenen havayolu firmalarının ayakta durmak için dijital altyapılarının çok sağlam olması gerektiğine dikkat çekiyor. Konuyla ilgili olarak Gökman şu bilgileri veriyor:

"Yeni güvenlik önlemlerinin geldiği ve uluslararası regülasyonların uygulanmaya başladığı

yeni düzende global uçuş yapan havayollarının yeniliklere hızlı adapte olması kaçınılmaz. İşte bu noktada Hitit, yazılım çözümleri ile dünyada birçok havayolunun dijital dönüşümünü sağladı. Pandemi döneminde müşteri sayımız %38, çözümlerimizi ihraç ettiğimi ülke sayısı ise % 41 arttı. Pandemiye sektörünün global bir isim olarak giren Hitit, yaklaşık iki yılını geride bıraktığımız bu süreçte dünyadaki üçüncü büyük havacılık teknolojileri firması oldu. Şu anda 40 ülkeden 50 havayolu firması Hitit'in teknolojisi ile uçuyor."

#### BEŞ KİTADA TEKNOLOJİSİ KULLANILİYOR

Crane markası ile yeni nesil havayolu konusunda fark yaratmaya çalıştıklarını söyleyen Gökman, Crane'in "turna kuşu" manasına geldiğini söylüyor. Turna kuşunun özelliğinin en bilinen göçmen türlerden biri olduğunu ve sürü halinde dünyanın hemen her yerine göç ettiklerine değiniyor ve şöyle devam ediyor: "Biz de Crane markasını çıkartırken Türkiye'deki vizyoner Türk beyinlerinin ortaya çıkartacağı teknolojinin dünya markaları ile rekabet edebilecek kalitede olacağı inancımı taşıdık. Bugün çok mutluyuz ki, beş kıtada teknolojimizin kullanım alanı çok büyük bir hızla genişliyor."

1994 yılında Hitit ilk teknoloji çözümünü, havayolu sadakat sistemleri alanında gerçekleştirdi. THY'nin sadakat program Miles&Smiles bu illerden



**“Kuralları olan çok niş bir sektörde hizmet veriyoruz. Çözümlerimiz sürekli gelişmesi gereken yapılar. Ekosistem etkileşimimiz ve geliştirmelerimiz için uyguladığımız bir politikamız var. Ar-Ge yatırımları yapıyoruz.”**

birisi. Daha sonra dünyanın en büyük beş yıldızlı havayolu şirketlerinin tercih ettiği bu çözüm, 2012 yılında dünyada en çok kullanılan sadakat sistemi oldu. Bu sayede havacılık yazılım alanında dünyada Crane ismi öne çıktı. Bunun dışında Crane, yeni kurulan havayollarından düşük maliyetli havayolları, hibrid ve bayrak taşıyıcı havayollarına kadar geniş yelpazedeki sektör oyuncularına hizmet veriyor. Gökman verdikleri hizmetlerin farklılığını ise şöyle açıklıyor:

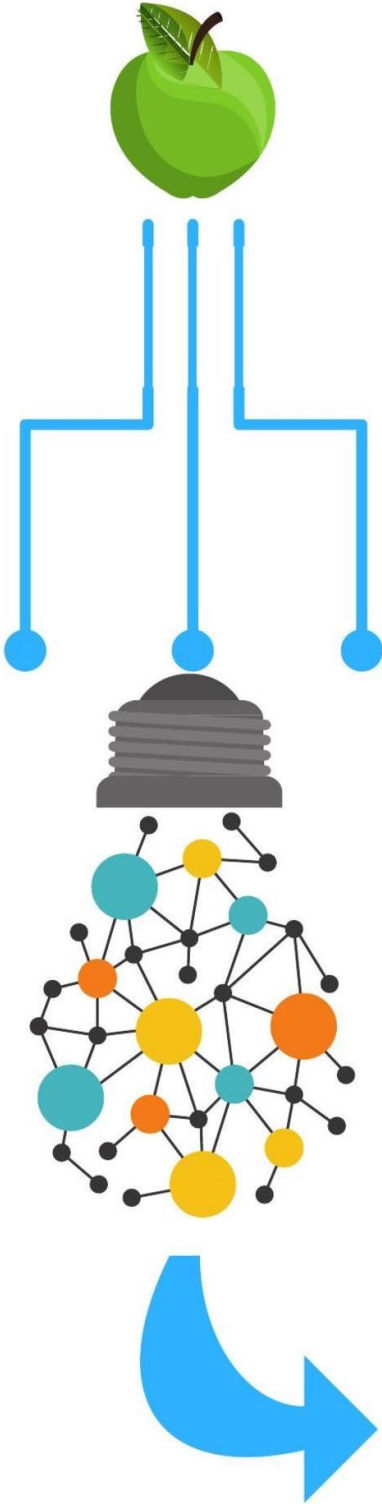
“Çözümlerimizi havayolları ve seyahat sektörü paydaşlarına SaaS dediğimiz, hizmet olarak yazılım yani bağlan kullan şeklinde sunuyoruz. Halen yerinde kurulum

önerilen çözümlerin de var olduğu düzende hem maliyet hem de yönetim açısından faydalar sağlıyor. Hitit'in bir başka ayırt edici özelliği ise, küçük kar marjları ile çalışan havayolu şirketlerine; şeffaf fiyatlandırma seçeneği sunması, esnek ve bağımsız bir satış kabiliyeti vermesi ve böylelikle satışlarını özgürce istediği kanallardan yapabileme imkanına kavuşturması.”

Hitit son üç yıldır Türkiye'nin en büyük turizm yazılım ihracatçısı. Türkiye'nin yazılım ihracatında başarılı olması için yurt dışında görünürlüğünün artması gerektiğine dikkat çeken Gökman, teşviklerin zenginleştirilerek, yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin çok

daha fazla desteklenmesinin ve bu desteklerden yararlanacak firmaların yurt dışı ofis sayılarının artırılmasının çok önemli olduğunu düşünüyor. Ayrıca yazılım şirketlerinin, ilgili Bakanlık ve STK'larla güç birliği yaparak küresel platformlardaki varlıklarını arttıracak projelere imza atmaları gerektiğini söylüyor. Bugün 300 kişilik bir ekiple İTÜ Teknokent'teki merkezinden dünyaya teknoloji ihraç eden Hitit, gelecek dönem için farklı coğrafyalarda yerel işbirlikleri ile genişlemeyi planlıyor. 2022'de ise halka arz planları var. Yeni yatırımlarla havacılık sektörüne ilave yenilikler getirerek, yeni pazarlarda yatırımcılarla büyümek şirketin en büyük hedefi. ■





07 - "Şartların Zorlaşması Katma Değerin Önemini Artırıyor"

*Canay Gümüşlü Safi Yazıyor*

08 - "Yeni Bir Yıl Geliyor..." *Esra Özkan Yazıyor*

09 - Enerji Depolamanın Önü Açıldı

10 - Ayda 4 Milyon Kişi "Aracının Değerini" Tek Noktadan Sorguluyor

11 - Henkel 2021 - Üçüncü Çeyrek Finansal Açıklama

12 - Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği'nden Dünya Devi Nike'ya Çağrı!

13 - Şirketlerin Blokzincir Teknolojisini Kullanabilecekleri 5 Alan

15 - Teras Noir'ın Konuğu Birkan Sokullu: "Hayatım Sosyal Medyada Geçmiyor"

16 - Dijital Reklam Pazarının Yüzde 10'u Dolandırıcılık Vakaları İçin Kullanılıyor

17 - Havacılık Teknoloji Yazılım Firması Hitit'e Bluesky Award'tan İki Ödül Birden

18 - Enerji Maliyetleri Artıyor, Endüstriyel Tesisler Ne Yapmalı?

19 - 5 Yaş Model Yükseltmek 120 bin TLKapidaki Otomobili Sıfırlamak 20 bin TL!

21 - 2022'de Çalışan Deneyimi Alanına 5 Trend Damgasını Vuracak

23 - Anadolu Isuzu'dan Rekor İhracat Başarısı

24 - Özel Sağlık Sektöründe Dijital İK Programları: Yeni Oyun Kurucu Hero

25 - Çin Halk Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Cui Wei: "Tarihten Ders Alarak Bugünkü Çin'e Ulaştık."

29 - İkinci Elde "Bekle-Gör" Dönemi!

30 - "5. Yargı Paketini İçeren Kanun Teklifi Sunuldu."

*Av. Adem Burak Yılmaz Yazıyor*

32 - İstanbul Maratonu 2021 Tamamlandı

33 - Cigna, "Yaşam Kalitesini Destekleyen Uygulamalar" Kategorisinde Finalist Oldu

34 - Brisa'dan 3 Yeni Elektrikli Araç Şarj İstasyonu Daha

35 - Türkiye'nin Mühendis Kızları Yeni Dönem Seçimleri Tamamlandı!

36 - Otomotiv Tedarik Zincirinde Verimlilik Yeniden Kullanılabilir Plastik Kasalarla Artıyor

38 - Smart Energy, Son Teknoloji Yerli Üretim Güneş Panellerini Tanıttı

40 - "Toroslar ve Yörük Kültürü" *Prof. Dr. Orhan Özçatalbaş Yazıyor*

41 - Artık Yayıncılar için "Sunucudan Sunucuya" Geçiş Zamanı

43 - Mazda Esnek Üretim Modeliyle Geleceğe Hazırlanıyor!

44 - Finansal Okuryazar Olmanın 5 Altın Yolu!

46 - Türkiye'nin Guangdong'a İhracatı Yüzde 40 Arttı

47 - "İş 3.0, Büyük Bir Devrim Olarak Geliyor"

49 - SAĞLIK KÖŞESİ

49 - Kişinin İyi Bir Dengeye Sahip Olması Neden Önemlidir?

51 - Pandemi Miyopi Sorununu Artırdı

53 - Diş Ağrılarında Hemen Antibiyotik Kullanmayın!

54 - Bu Önerilerle Kışın Tadını Çıkarın!

55 - Sıkıntılı, Stresli Ve Öfkeliyseniz Yemekten Uzak Durun!

57 - Kurdaki Dalgalanma Otomobil Fiyatlarını Vurdu

60 - MOSDER Başkanı Mustafa Balcı: "Fuarcılıkta Ve İhracatta MOSDER Üyeleri Öne Gececek"

61 - Gıda İsrafiyla Mücadelede Güçler Birleşiyor, İsrif Azalıyor

63 - KOBİ'lerin Büyümelerine Katkı Sunacak 5 Öneri

64 - Hammaddesini Kendi Üreten Koruma Şirketler Grubu Yatırımlarını Sürdürüyor

66 - "Ağırlıklı Battaniyeler Yaşam Kalitesini Artırıyor" *Prof. Dr. Oğuz Özyaral Yazıyor*

68 - HOST İstanbul, Yerli Üreticiyi Yurt Dışında Yeni Pazarlara Taşıyacak

70 - Sanayinin Yeni Buluşma Noktasına İlgi Artıyor

73 - Sabancı Holding Üst Yönetimi Çimsa'nın Buñol Çimento Fabrikası'nı Ziyaret Etti

74 - Kazakistan Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal Etti?



# Havacılık Teknoloji Yazılım Firması Hitit'e Bluesky Award'tan İki Ödül Birden



**Havacılık yazılımında dünyanın öncü şirketleri arasında yer alan Hitit, Bluesky Awards ödül programında yılın Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu ve Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu olmak üzere iki dalda ödüle layık görüldü. Rezervasyon, biletleme, check-in başta olmak üzere havayolu firmalarının operasyonel ve ticari uygulamalarını uçtan uca yöneten yazılımlar üreten Hitit, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük turizm teknolojileri ihracatçısıdır.**

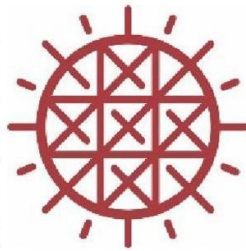
Haber Merkezi

Dünyanın öncü havacılık yazılım şirketlerinden Hitit'in yenilikçi teknolojisi ödüllendirilmeye devam ediyor. Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Hitit'in havacılık teknoloji yazılımı Crane 38 ülkeden 48 havayoluna verdiği hizmet, Hitit'e Bluesky Award Ödül programında "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" alanlarında ödüllerini kazandı. Hitit, havacılık teknolojileri alanında yaptığı hizmet ihracatıyla da Türkiye'nin hem ilk hem de en büyük yazılım hizmet ihracatçısı.

## Küresel havacılık sektörünün teknolojik gücü olduk

Pandemi döneminde müşteri portföyünü yüzde 30 büyüten Hitit, küresel havacılığın teknolojik gücü olarak hem ülkemizde hem de dünyada örnek gösteriliyor. Hitit adına ödülü alan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Böyle anlamlı bir

ödül töreninin ilkinde, Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu ve Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu ödülleri her ikisine birden layık olmamız bizim için çok anlamlı. Hitit olarak 27 yıldır havacılık ve yazılımın buluştuğu noktada çözümlerimizle küresel havacılık sektörünün yenilikçi gücü haline geldik. Pandemi döneminde bile büyüme grafiğimizi sürdürdük ve şu anda 38 ülkede 48 havayolu Hitit'in çözümleriyle uçuyor. Vizyoner Türk mühendislerine olan inancıyla Hitit'i kuran, mütevazı bir teknoloji girişimini bugün dünya devleriyle yarışır pozisyona getiren tüm ailesine çok teşekkür ediyorum. Biz, teknolojimiz ile dünyayı birbirine bağlamaya devam ederken ve ihracata katkı sağlarken, ulusal ve uluslararası arenada aldığımız ödüllerle Türkiye'nin havacılık yazılımı alanındaki başarısını da dünyaya kanıtlamaktan gurur duyuyoruz." dedi.



# Hitit

## 10 yılda 16 ödül

Dünyanın 5 kıtasında hizmet veren Hitit, yakın dönemde yerli ve yabancı birçok ödül programında farklı ödüllere layık görüldü. Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması" gibi ödüllerini kazanan Hitit yakın zamanda da BEETECH 2020 Teknoloji Ödülleri'nde "Büyük Ölçekli Firma Kategorisi'nde "AR-GE İhracat Birincisi" ve Bilişim 500 Ödülleri'nde de "Turizm Sektörü Yazılım Birincisi" oldu.

*Hitit Bilgisayar Hizmetleri Hakkında*  
1994 yılında kurulan Hitit Bilgisayar Hizmetleri dünyanın beşinci havacılık bilişim teknolojileri firmasıdır. Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara yeni nesil

havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretmektedir. Sektördeki firmaların rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de vermektedir. Türk mühendislerinin elinden çıkan %100 yerli havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan teknolojiyi üreten Hitit, her yıl düzenli olarak Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine girmekte olup, ayrıca Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması" gibi birçok ödüle layık görülmüştür.