Hitit

Havayolu ve Seyahat Dünyasını Şekillendiren Teknoloji

2026 Mart Sonuçlar Sunumu

www.hitit.com

Bir Bakışta Hitit

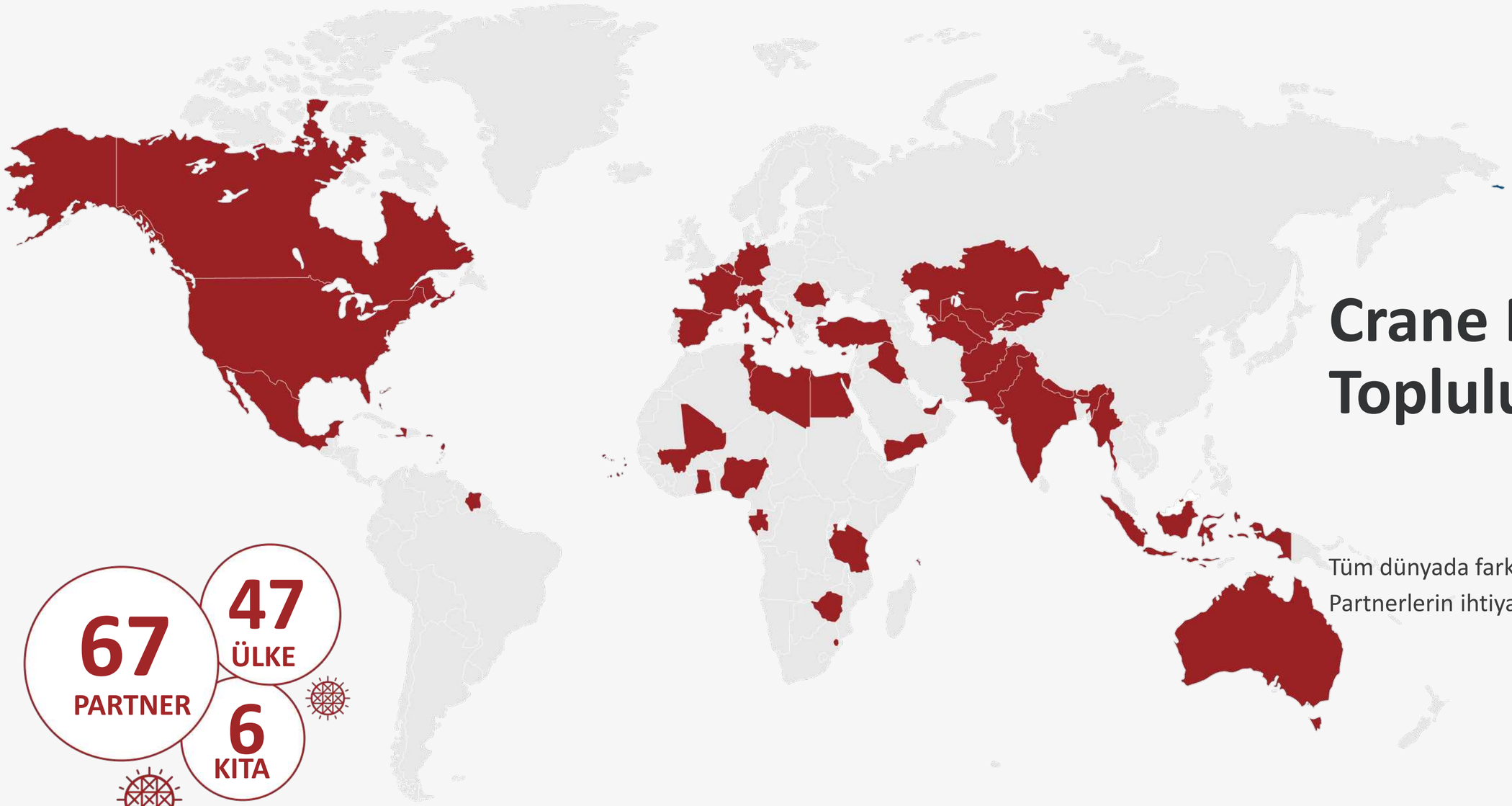
Batı Afrika'nın en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük ve dünyanın üçüncü büyük havayolu rezervasyon sistem sağlayıcısı*

En küçüğünden en büyüğüne tüm havayollarına uygun, A’dan Z’ye hizmet veren entegre çözüm

IATA ARM/NDC yeni nesil teknoloji standartlarında dünya birincisi

Bulut tabanlı ve AI destekli, modern ve esnek teknoloji altyapısı

*Piyasa araştırma raporları ve Şirket verileri uyarınca, uluslararası yaygın satış ve operasyon faaliyetleri olan firmalar arasında



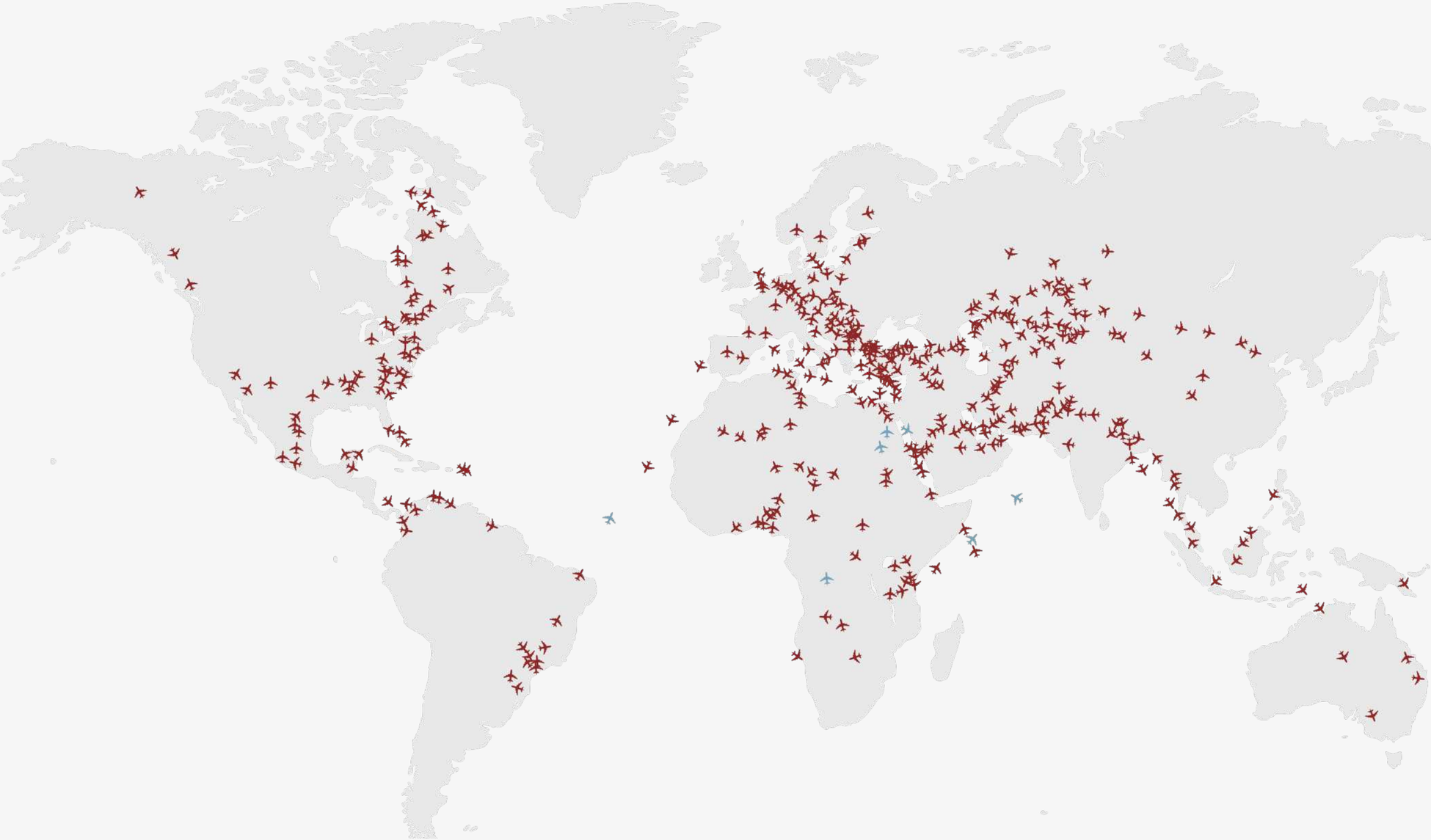
Crane Partner Topluluğu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

67 PARTNER

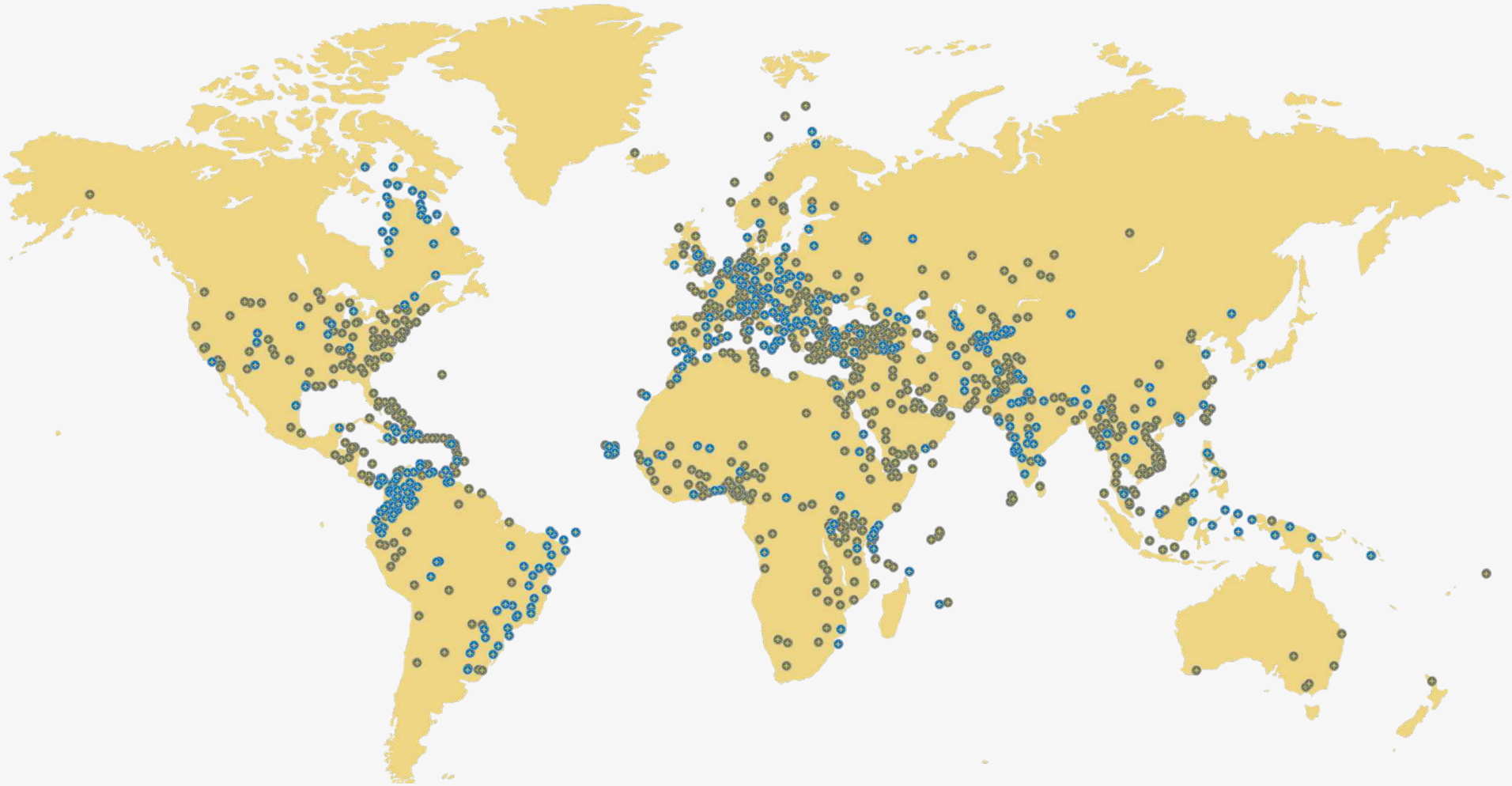
47 ÜLKE

6 KITA



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

Büyüme devam ederken SaaS ölçeklenmesi korunuyor; marjda sınırlı normalleşme var, iş modeli ve nakit pozisyonu güçlü.

Satış Gelirleri	FAVÖK	Net kâr	Yolcu hacmi	Partner
11,4 mn USD	**4,1 mn USD**	**1,9 mn USD**	**+%18**	**67**
2025 3A'ya göre +%19	Marj %37 | yıllık -2 puan (*)	Net kâr marjı %17	SaaS gelir tabanını destekliyor	+1 yeni, -2 askıda

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 3A FAVÖK Marjı: %34 (3,2 mn USD)

Güçlü Finansal ve Operasyonel Dinamikler

- Gelir büyümesi hacim artışı ve mevcut partner aktivitesiyle destekleniyor.
- Tekrarlayan gelir yapısı sayesinde görünürlük yüksek; SaaS payı artıyor.
- Net nakit pozisyonu ve düşük borçluluk, yatırım dönemini rahat finanse ediyor.
- Operasyonel ölçeklenmeye bağlı maliyet bazındaki artışın etkisiyle FAVÖK marjında dönemsel bir dengelenme gerçekleşti.
- Partner sayısı yatay seyrederken mevcut partnerlerdeki hacim büyümesi devam etmekte; odak noktası kalite ve verimlilik olarak korunmakta.

Rakamlarla Hitit

Banka ve alternatif ödeme sistemiyle entegrasyonlar

91

Sınır ve gümrük sistemleriyle veri alışverişi yapılan ülke

123

160 ülkede uçuş düzenlenen havalimanı sayısı

900+

2025 yılında Hitit altyapısından gerçekleşen satış

$11,5 Milyar

Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler

Teknoloji ve ürün yatırımları

5,3 mn USD yatırım

Yatırım / ciro oranı: %46

- Ar-Ge ve ürün geliştirme yatırımları ölçeklenebilir gelir tabanını besliyor.
- Kısa vadede maliyet tabanı üzerinde etkisi bulunmakla birlikte, orta vadede ölçek ekonomisi ve operasyonel kaldıraç etkisi yaratması öngörülüyor.
- Yatırım harcamaları, şirketin uzun vadeli büyüme kapasitesini destekleyen stratejik büyüme sermayesi olarak değerlendirilmektedir.

Likidite ve sermaye disiplini

6,2 mn USD nakit

4,9 mn USD net nakit

- Güçlü likidite yapısı yatırımların özkaynak ağırlıklı finansmanını destekliyor.
- Banka kredilerinin kapanmış olması, bilanço dayanıklılığını artıran önemli bir unsur olarak öne çıkıyor.
- Güçlü bilanço + etkili sermaye tahsisi yapısı korunuyor.

Ticari görünürlük ve pazar teması

Q1'26: 6 ülkede

7 etkinlik / konferans

- Aviation Festival Asia'da Oxygen çözümünün görünürlüğü ürün hikâyesini destekledi.
- Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) için havayolları ve ödeme sağlayıcılarıyla temaslar yeni gelir opsiyonlarına işaret ediyor.
- Etkinlikler ticari faaliyetleri desteklemekte ve sürdürülebilir gelir büyümesine zemin hazırlıyor.

Yatırımlar, net nakit ve ticari faaliyetler finansal performansın itici güçleridir.

2026 3A: Sürdürülebilir Büyüme

2026 ilk çeyreğinde büyüme hacim kaynaklı sürerken, kârlılık korundu; ölçeklenme ve verimlilik odaklı büyüme yaklaşımı desteklendi.

Gelir Büyümesi	FAVÖK marjı	Gelir para birimi	Operasyonel kapsama
+%19	**%37**	**%77 döviz**	**67 partner/47 ülke**
11,4 mn USD	4,1 mn USD	Kur dayanıklığı	6 kıta

Operasyonel görünüm

- 2026 3A içinde 7 kurulum projesi tamamlandı; dönem sonu itibarıyla 15 aktif proje bulunuyor.
- Partner sayısı ile birlikte aktif hacim ve kurulum kaynağı ciro üretimini desteklemeye devam ediyor.
- Operasyonel performans “ölçeklenebilir platform” üzerinden sağlanmakta.

Finansal görünüm

- Net satışlar yıllık %19 arttı; büyüme mevcut partner hacmi ve yeni kazanımlarla desteklendi.
- FAVÖK marjı %37 ile güçlü seviyelerde devam etti.
- Döviz bazlı gelir kompozisyonu oynak kur ortamında önemli koruma sağlamakta.

İleriye Dönük Beklentiler

Yönetim rehberi korunmakta, büyümeyi sürdürürken marj, nakit üretimi ve tekrarlayan gelir kalitesinin birlikte optimize edilmesi hedeflenmektedir.

Ciro büyümesi

%25 - %30

Yıl sonu büyüme hedefi

FAVÖK marjı

%43 - %48

Ölçek ekonomisi ve disiplin

Net kâr marjı

%25 - %30

Kârlılıkta kalite odağı

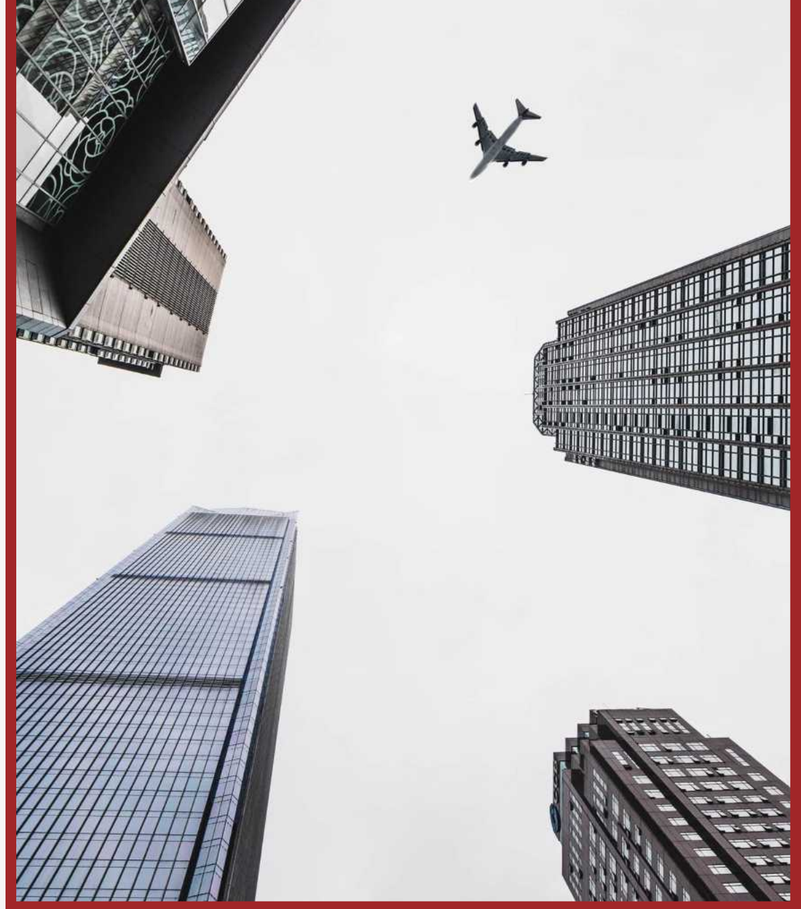
Tekrarlayan gelir

%90 - %95

Gelir görünürlüğü

Hedefler

- Yıl sonu büyüme hedefi, mevcut müşteri hacmindeki artış ve yeni iş katkısıyla sürdürülebilir ivmenin korunmasına işaret ediyor.
- Tekrarlayan gelir oranındaki yüksek seviye, gelir görünürlüğünü artırarak iş modelimizin dayanıklılığını ve öngörülebilirliğini güçlendiriyor.
- Net kâr marjı ile hedef büyümeyi daha kaliteli, daha verimli ve daha fazla değer yaratan bir kârlılık yapısıyla sürdürmek amaçlanıyor.



Finansal Görünüm

Net nakit

4,9 mn USD

31 Mart 2026 itibarıyla

Gelir

11,4 mn USD

2025 3A'ya göre +%19

FAVÖK

4,1 mn USD

Marj %37

ROIC

%14

Sermaye verimliliği

Yatırımcı yorumu

- Fonksiyonel para biriminin USD olması sonuçların yorumlanmasını sadeleştiriyor.
- Net nakit pozisyonu, yatırım döneminde bilanço esnekliği sağlıyor.
- ROIC seviyesinin korunması, büyümenin yalnızca hacim değil değer yaratarak ilerlediğini destekliyor.

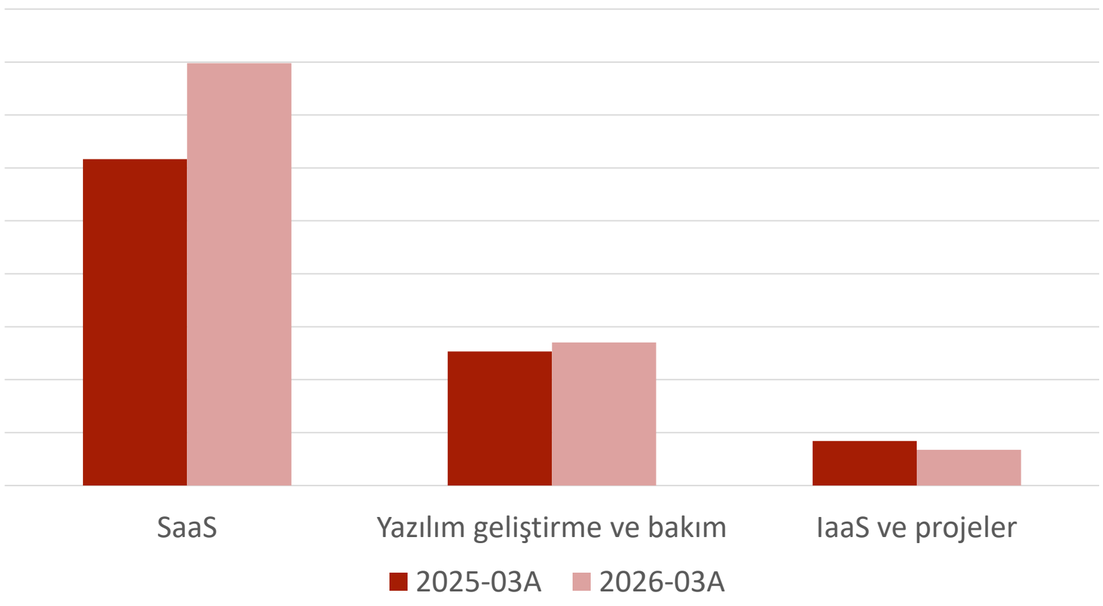
Gelir Kompozisyonu ve Döviz Dayanıklılığı

SaaS payı
%70
2026 3A ciro kompozisyonu

Yazılım geliştirme ve bakım
%24
Tekrarlayan TL/EUR karması

Proje bazlı gelir
%6
Daha düşük pay / daha düşük görünürlük

Döviz gelir oranı
%77
USD ve EUR ağırlığı



Ciro Kırılımı (USD)	2025-3A	2026-3A	Pay
SaaS	6.166	7.977	%70
Yazılım geliştirme ve bakım	2.534	2.703	%24
IaaS ve projeler	840	674	%6
Toplam	**9.540**	**11.354**	**%100**

SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

Maliyet Yapısı ve Doğal Hedge

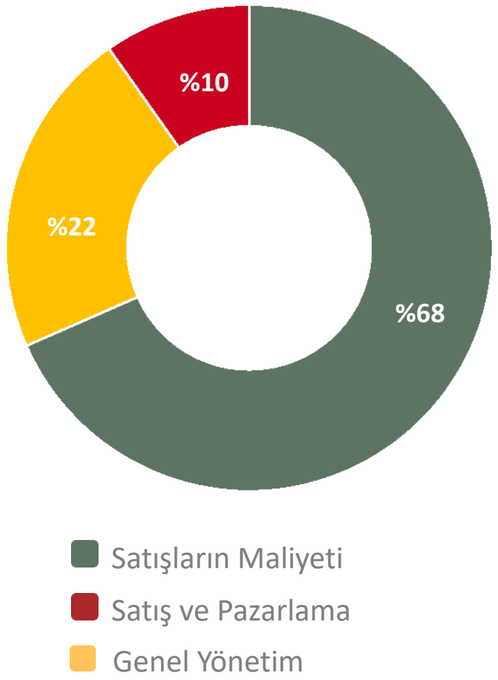
Toplam maliyet
9.726K USD
2026 Mart sonu

TL bazlı maliyet
%64
Doğal hedge avantajı

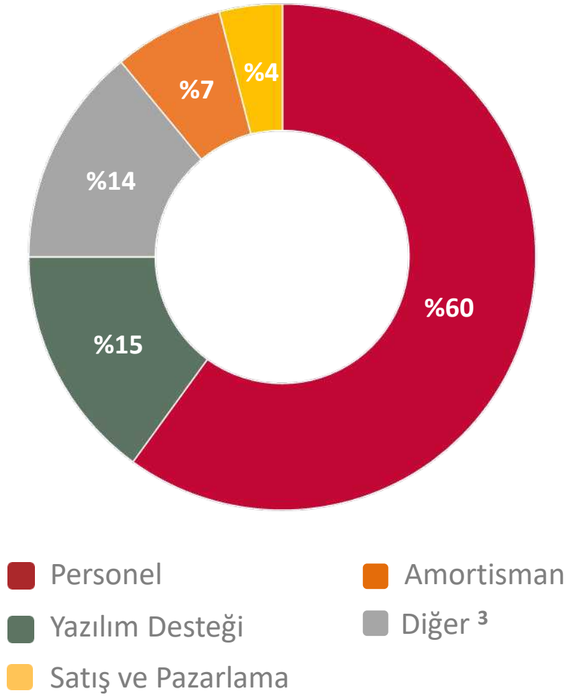
En büyük kalem
Personel
Maliyet yapısının ana sürücüsü

Doğal kur koruması
Gelir döviz / maliyet TL
Marj korunmasına destek

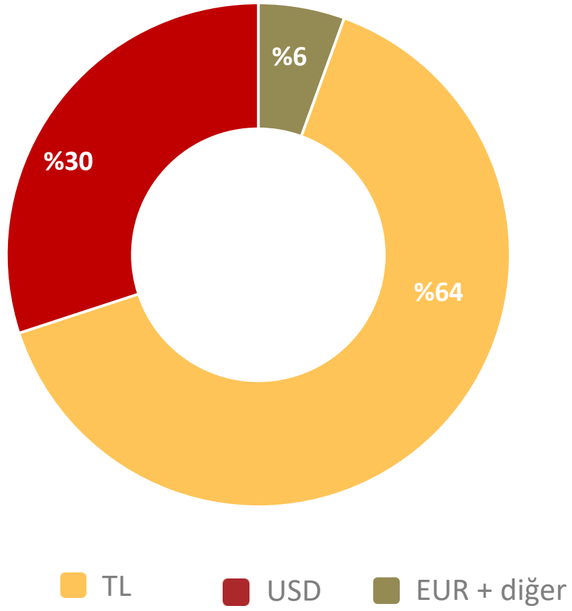
Maliyet Kırılımı[1]



Maliyet Kırılımı[2]



Döviz Dağılımı



(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir.
(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.
(3) Danışmanlık, kira ve ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.

Yeni Ürün Gelişmeleri

LLM ve ‘‘Agentic’’ Yapay Zeka Platform Gelişmeleri

Yeni nesil doğal dil işleme yetisine sahip ‘‘Large Language Model’’ (LLM) ve verilen hedefler doğrultusunda kendi kendine işlem gerçekleştirebilen ‘’Agentic’’ Yapay Zeka modelleri, en iyi bilinen örneği ChatGPT olmak üzere dünyada giderek yaygınlaşmaktadır.

LLM / Agentic YZ platformları, havayolu sistemleri üzerinden rezervasyon yapmak ve yönetmek için an itibarıyla kısıtlı olmakla beraber giderek gelişmekte olan kabiliyetlere sahiptir. Hitit sistemleri üzerinde bu tarz platformlardan gelen işlem hacimleri henüz görece düşük (<%1) olmakla beraber, tüketici ilgisine paralel olarak yakın ve orta gelecekte bu işlem hacimlerinin yükselmesi beklenmektedir.

Bu YZ platformlarının Crane PSS ve Hitit Oxygen başta olmak üzere Hitit’in içerik dağıtım, satış ve yönetim sistemlerine doğrudan bağlanıp daha verimli çalışabilmesini sağlamak amacıyla, bilişim sektöründe kabul görmüş ancak havacılık endüstrisinde henüz yaygın kullanıma girmemiş ‘‘Model Context Protocol’’ (MCP) standartlarında ‘‘Yapay Zeka Entegrasyon Platformu’’ geliştirmeleri tamamlanmıştır. En güncel teknoloji standartlarını havacılık sektörüne taşıyan bu sistem kullanıma hazır olup, canlıya geçişi için farklı havayollarıyla görüşmeler sürmektedir.

Ödeme Hizmetleri Platformu ve Oxygen Gelişmeleri

Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) için Hitit’in bulut altyapısı üzerinden canlı kullanım (ADS) başlamıştır. Mevcut banka ve ödeme sistemi entegrasyonlarının da HPO üzerinden bulut altyapısına taşıma çalışmaları sürdürülmektedir.

Ayrıca iş süreçleri ve ödeme akışı fonksiyonlarının yönetimi konusunda Yapay Zeka destekli süreç tasarım ve takip altyapısı oluşturulmuş ve canlı kullanım için test sürecine girmiştir.

Tanıtım / pazarlama faaliyetleri için markalaşma ve uluslararası tescil çalışmaları da teknik gelişmelere paralel olarak yürütülmektedir.

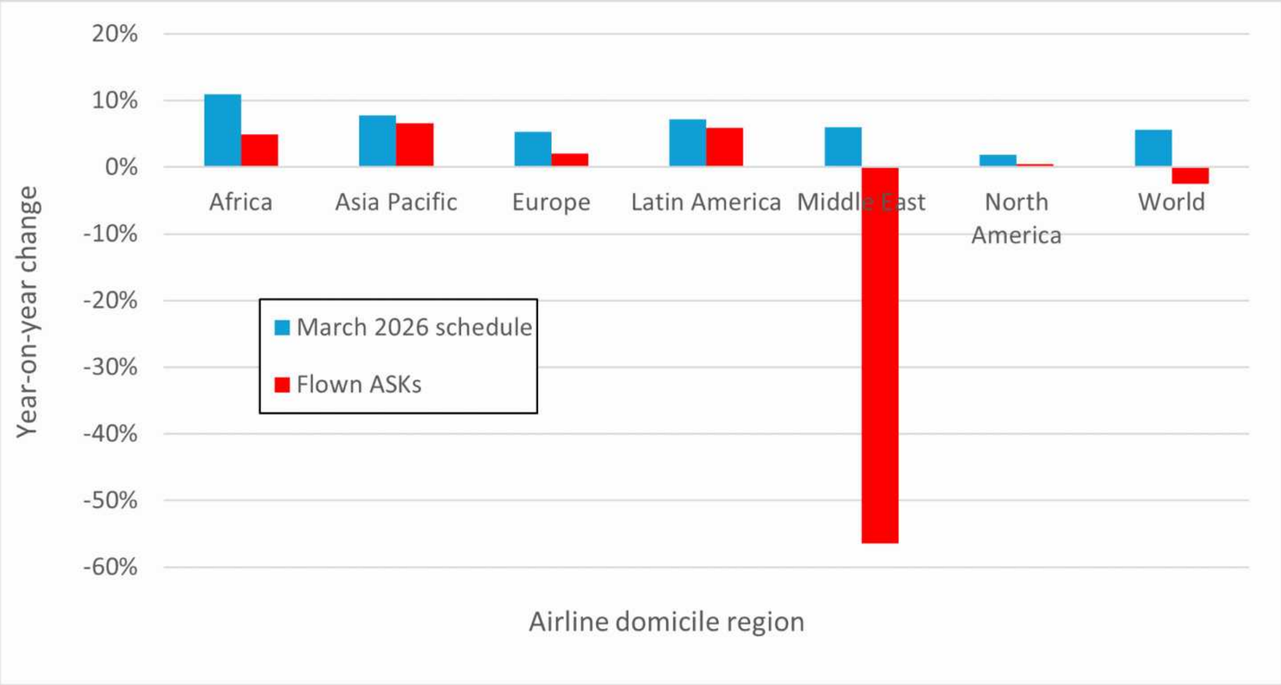
Hitit Oxygen için Singapur’da düzenlenen ve Asya bölgesinin en önemli endüstri fuarlarından olan AFA’da sahne alınmıştır. Yoğun ilgi gören oturumda Oxygen işlem hacminin günde 8 milyarı aştığı bilgisi paylaşılmıştır.

Oxygen kullanımı için bir Hitit Partner havayoluyla daha anlaşmaya varılmış olup canlıya geçme çalışmaları yürütülmektedir, farklı havayollarıyla görüşmeler de devam etmektedir.

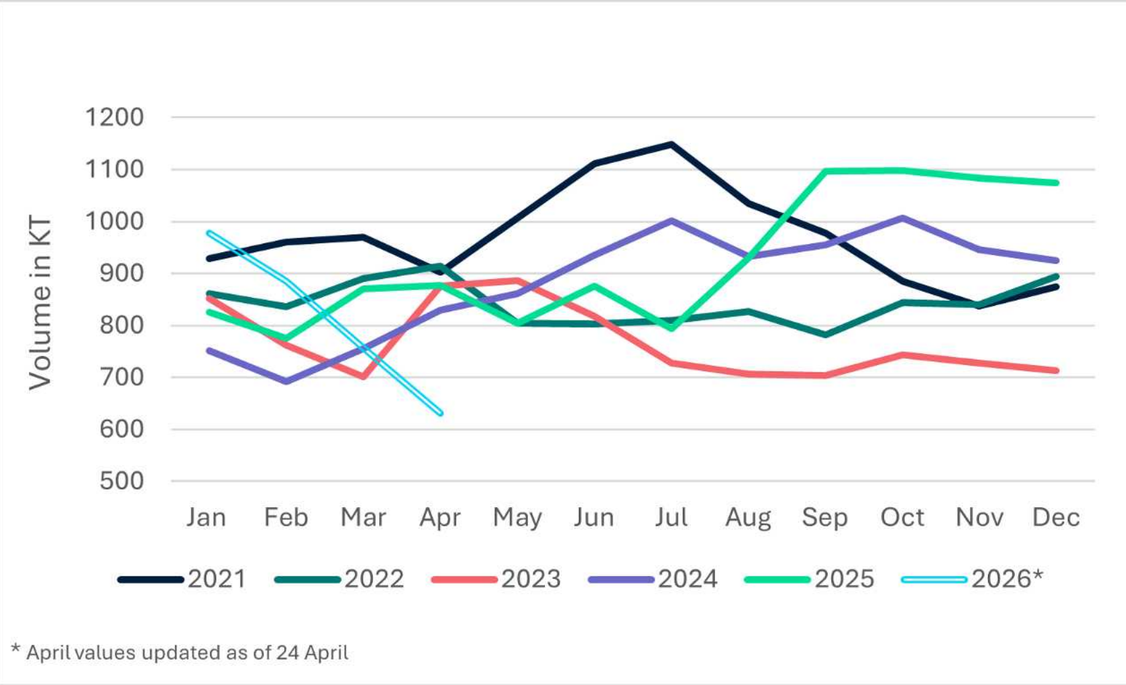
Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

Mart 2026 Döneminde Planlanan / Uçulan Arzedilen Koltuk Kilometresi (ASK) Değişimi



Batı Avrupa Bölgesi (ARA) Jet Yakıtı Stokları Tarihsel Karşılaştırma



Kaynak: Cirium Aviation Analytics

Bilanço

Toplam varlık

83,7 mn USD

31 Mart 2026

Özkaynak

71,2 mn USD

Güçlü sermaye tabanı

Nakit

5,7 mn USD

Dönem sonu

Banka kredisi

0

Kısa vadeli kredi kapandı

Bilanço yorumu

- Şirket yüksek özkaynak oranı ve net nakit pozisyonu ile güçlü bir bilanço sergilemekte.
- Kısa vadeli yükümlülüklerde gerileme ve banka kredisinin kapanması risk profilini iyileştirdi.
- Yatırım ve finansman çıkışlarıyla uyumlu bir nakit düşüşü mevcut.

Seçilmiş bilanço kalemleri (USD mn)	31.12.2025	31.03.2026
Nakit ve nakit benzerleri	11,87	5,73
Ticari alacaklar	9,65	10,54
Dönen varlıklar	26,04	21,07
Duran varlıklar	60,08	62,67
Toplam varlıklar	**86,12**	**83,74**
Kısa vadeli yükümlülükler	11,98	7,98
Uzun vadeli yükümlülükler	4,87	4,58
Özkaynaklar	69,27	71,17
Toplam kaynaklar	**86,12**	**83,74**

Gelir Tablosu

Net satışlar

11,35 mn USD

2025 3A'ya göre +%19

Brüt kâr marjı

%42

2025 3A: %46

FAVÖK

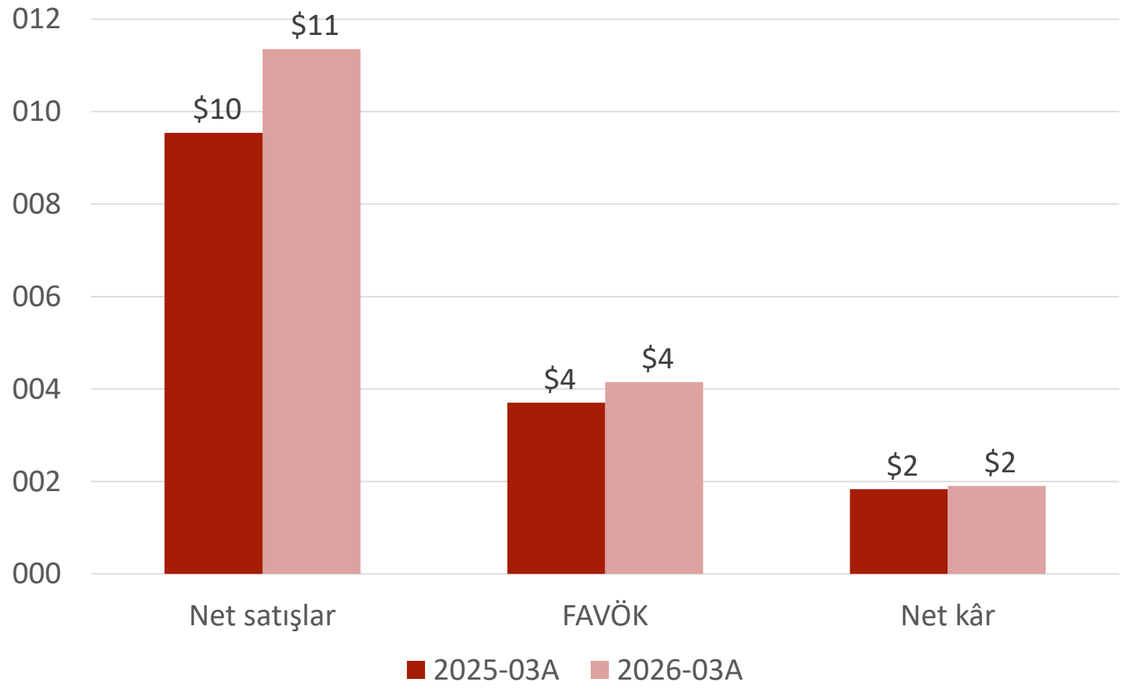
4,15 mn USD

Marj %37

Net kâr

1,90 mn USD

2025 3A'ya göre +%4



Özet gelir tablosu (USD mn)	2025-3A	2026-3A	Yıllık değişim
Net satışlar	9,54	11,35	%19
SMM	(5,14)	(6,59)	%28
FAVÖK	3,70 (*)	4,15	%12
Vergi öncesi kâr	1,91	1,93	%1
Net kâr	1,83	1,90	%4

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 3A FAVÖK Marjı: %34 (3,2 mn USD)

Sürdürülebilir Bir Dünya için Projelerimiz

Cinsiyet Eşitliği

İstihdam politikalarımız ve STK iş birlikteliklerimizle birçok alanda fırsat eşitliğini güçlendiren adımlar

İklim ve Enerji

İklim değişikliğinin etkilerini Ar-Ge çalışmalarımızla azaltmayı ve operasyonlarımızda & hizmetlerimizde enerji verimliliğini artırmayı hedefleme

Spor

KSS projeleri, STK'larla kurduğu güçlü iş birlikleri ve şirket içi takımları aracılığıyla sporun yaygınlaşmasına katkı

Sağlık

Ulusal ve uluslararası kurum ve derneklerle projeler

Eğitim

Farklı alanlarda eğitim projeleri, dijital uçurumu kapatma çalışmaları, akademik iş birliktelikleri

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri

Sürdürülebilirliği üretimimize, iş süreçlerimize ve sosyal projelerimize entegre ediyoruz. ÇSY stratejilerimizi sürekli gözden geçirerek topluma, çevreye ve etik ilkelere bağlı bir sürdürülebilirlik anlayışını benimsiyoruz.

Eğitim

Hitit'in "Sıra Sende" projesi, gelir eşitsizliği nedeniyle imkânlara erişimi kısıtlı olan okullara düzenli katkılar sağlamayı amaçlamaktadır. Proje kapsamında, öğretim kurumlarının başta dizüstü bilgisayarlar olmak üzere bilgisayar bağlantılı teknolojik ekipman ihtiyaçları karşılanmakta; özellikle kırsal bölgelerdeki eğitim kurumlarının karşı karşıya kaldığı dijital uçurumun azaltılması hedeflenmektedir.

"Sıra Sende" Projesi kapsamında 2026 yılının ilk uygulama ili olarak Hatay belirlenmiştir. Bu doğrultuda, Hatay İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile iş birliği içerisinde ihtiyaç sahibi okulların belirlenmesine yönelik çalışmalar başlatılmıştır.

Cinsiyet Eşitliği

Kadınların kurduğu ve güçlü kadın temsiliyetiyle havacılık ve teknoloji dünyasında küresel ölçekte örnek teşkil eden Hitit, GökyüzündeyİZ – Havacılıkta Kadın Platformu'nun kurucu üyesi oldu.

2024 yılında Uluslararası Havacılıkta Kadın Kuruluşu olarak kurulan ve 2026 yılı itibarıyla GökyüzündeyİZ – Havacılıkta Kadın Platformu adıyla faaliyetlerini sürdüren bu oluşum kapsamında; İTÜ Havacılık Enstitüsü çatısı altında, Boeing, Pegasus ve GE gibi küresel paydaşlarla birlikte sektörde kadın temsiliyetinin artırılmasına ve sürdürülebilir şekilde güçlendirilmesine yönelik çalışmalara katkı sunulacaktır.

Sağlık

Hitit, sağlık alanındaki projelere katkı sağlayarak özellikle çocukların sağlık hizmetlerine erişimini destekleyen girişimlerde aktif rol almaktadır.

Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği (TOFD) ile yürütülen iş birliği kapsamında, Plastik Kapak Kampanyası'na destek verilmekte; Genel Merkez'de oluşturulan toplama alanlarıyla kapaklar toplanarak ihtiyaç sahibi bireylere tekerlekli sandalye temin edilmesine katkı sağlanmaktadır. Bu uzun soluklu proje, çalışanların gönüllü katılımıyla İTÜ Teknokent'te de sürdürülmektedir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri

Sürdürülebilirliği üretimimize, iş süreçlerimize ve sosyal projelerimize entegre ediyoruz. ÇSY stratejilerimizi sürekli gözden geçirerek topluma, çevreye ve etik ilkelere bağlı bir sürdürülebilirlik anlayışını benimsiyoruz.

Uçan Raketler

Hitit'in, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu (TMTF) iş birliğiyle yürüttüğü ve Türkiye'nin masa tenisi alanındaki ilk ve tek sürdürülebilir sosyal sorumluluk projesi olan Uçan Raketler, 2026 yılının ilk çeyreğinde de toplumsal etki yaratmaya devam etmiştir. Uçan Raketler sosyal sorumluluk projesi kapsamında, yeni uygulama ili olarak belirlenen Hatay'da projenin hayata geçirilmesine yönelik üst düzey görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Projenin Hatay ayağını başlatmak amacıyla Hatay Valisi Sayın Mustafa Masatlı, Hitit yetkilileri tarafından makamında ziyaret edilmiştir.

Proje ortağı Türkiye Masa Tenisi Federasyonu ile gerçekleştirilen resmi ziyaretler kapsamında; projenin kapsam ve hedefleri Hatay İl Millî Eğitim Müdürü Sayın Dr. Harun Tüysüz ve Hatay Gençlik ve Spor İl Müdürü Sayın Ali Osman Bebek ile değerlendirilmiş, Hatay'daki masa tenisi altyapısının Uçan Raketler Projesi ile güçlendirilmesine yönelik çalışmalar resmen başlatılmıştır.

.

Spor

Uçan Raketler Projesi ile masa tenisinin desteklenmesi, bu spor dalının hem tabana yayılması hem de profesyonel düzeyde geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu doğrultuda Türkiye Masa Tenisi Federasyonu ile yakın iş birliği sürdürülmektedir.

2026 yılı projelerini değerlendirmek amacıyla TMTF yetkilileri ile Ocak 2026'da bir değerlendirme toplantısı gerçekleştirilmiş; yıl boyunca hayata geçirilmesi planlanan projeler üzerinde kapsamlı görüşmeler yapılmıştır.

Sürdürülebilirlik Çalışmalarımız

Kahve atıklarını ileri dönüşüm yöntemleriyle yeniden ekonomiye kazandıran Wastespresso ile iş birliğimizi hayata geçirdik. Bu kapsamda ofislerimizde oluşan kahve posaları, yalnızca bir atık olmaktan çıkarılarak karbon ayak izimizin azaltılmasına katkı sağlayan döngüsel bir sürecin parçası hâline getirildi.

Sürdürülebilirlik hedeflerimizi kurum içi alışkanlıklarımıza entegre eden bu yaklaşım ile BM SKA 12 “Sorumlu Üretim ve Tüketim” hedefiyle uyumlu şekilde hareket edilmektedir. Kaynakların etkin kullanımını destekleyen bu iş birliği sayesinde atık oluşumu azaltılmakta; çevresel etkimizi ofislerden başlayarak tüm ekosistemimize yayılan, ölçülebilir ve kalıcı bir dönüşüm anlayışıyla ele almaktayız.

Şubat ayında başlayan iş birliğimiz kapsamında, 2026 yılının ilk çeyreği itibarıyla 24,84 kg CO_2e emisyonunun önlenmesi sağlanmıştır.

Ekler

Ortaklık Yapısı

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Crane Çözüm Ailesi

Ortaklık Yapısı

31 Mart 2026 itibarıyla

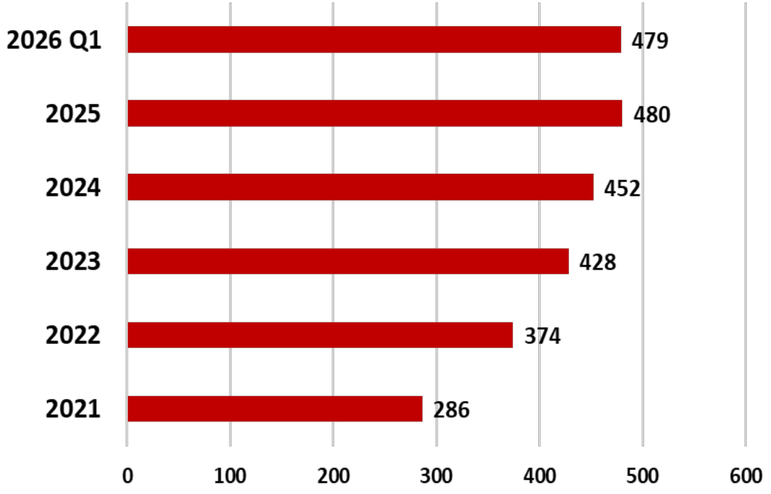
%36,20	%22,81	%4,71	%4,34	%4,34	%27,60
Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	Fatma Nur Gökman	Dilek Ovacık	Hakan Ünlü	Özkan Dülger	Halka Açık

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Genel Yönetim

- Teknoloji
- Ürün Strateji
- Ulaştırma Çözümleri
- Teslim
- Sistem Altyapı & İşletim
- Uygulama Mühendisliği & Güvenlik
- Mali İşler & Satınalma
- Satış & Pazarlama
- İnsan Kaynakları

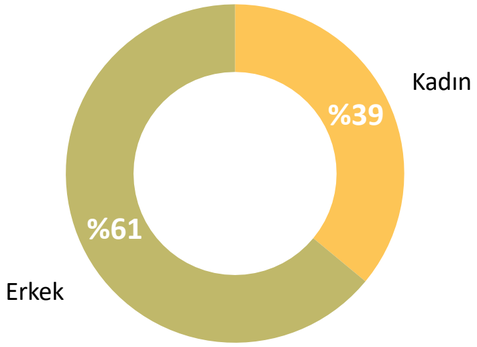
Toplam Çalışan Sayısı*



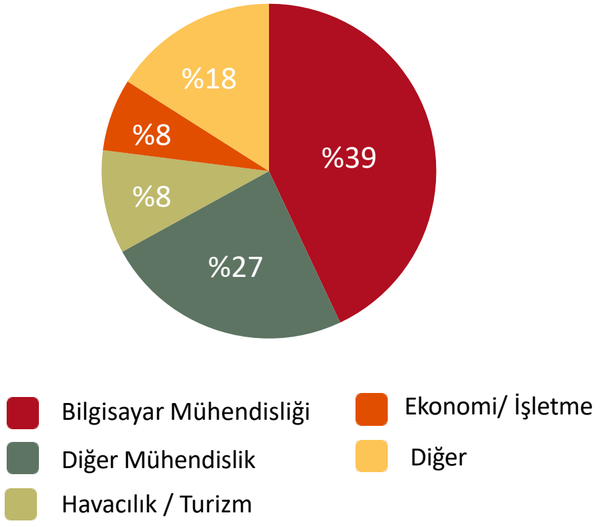
*Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır

Yönetim Takımı

Cinsiyet



Eğitim



Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 11,7 yıla çıkmakta, dolayısıyla Hitit’in faaliyet alanında zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunması ve aktarılması sağlanmaktadır.

Kıdemli Bilişim Çalışanları

2025 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 4 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 5,7 yıldır.

Crane Çözüm Ailesi

Hava taşımacılığının her adımı için
anahtar teslim çözümler sunuyoruz

Yolcu Hizmet Sistemleri

crane.PAX	Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri Sistemi
crane.IBE	Internet Rezervasyon Motoru
crane.MA	Mobil Uygulama
crane.ALM	Charter Yönetim Sistemi
crane.DCS	Kalkış Kontrol Sistemi
crane.WB	Ağırlık & Denge Modülü
crane.LL	Sadakat Katmanı
crane.CDP	Müşteri Veritabanı Platformu

Operasyonel Planlama

crane.SP	Tarife Planlama
crane.OCC	Operasyon Kontrol
crane.CREW	Uçuş Ekibi Yönetimi

Muhasebe

crane.RA	Gelir Muhasebesi
crane.CA	Gider Muhasebesi
crane.BPI	İş Performans İndeksi
crane.AUDIT	Audit

Turizm Portalı

crane.TM	Havayolu Sanal Mağazacılığı

Seyahat Çözümleri

crane.OTA	Online Seyahat Acentesi
crane.APP	Acente Dağıtım Sistemi

Kargo

crane.CGO	Rezervasyon & Kargo Hizmetleri
crane.CFS	Gümrük Bildirim Sistemi
crane.CRA	Kargo Gelir Muhasebesi

www.hitit.com

TEŞEKKÜRLER

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