



# Hitit

## Finansal Sonuçlar Sunumu 2022 2. eyrek

Ağustos 2022



## 2022-2. Çeyrek sonunda ciro ve FAVÖK 2019 – 2. Çeyrek seviyesini aştı.



### Finansal Gelişim (USD Fonksiyonel Para Birimi Uyarınca Raporlama)

2022-2.Çeyrek sonu itibariyle satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %18 artarak 7.9 mln dolara ulaştı.

Böylelikle ciro Covid öncesi dönem olan 2019'un %4 üzerinde gerçekleşti. 2022-2.Çeyrek sonu itibariyle SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %34 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanısıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

Buna paralel olarak FAVÖK marjı 2022-2.Çeyrek sonunda %43 oranla Covid öncesi dönem olan 2019-2.Çeyrek oranının %6 üzerinde gerçekleşti. Yurtdışında büyüme stratejisi sonucunda gelirler %86 döviz, %14 TL bazında, yurtdışı / yurtiçi porsiyonu ise sırasıyla %67 ve %33 olarak gerçekleşti.

### Yatırımlar ve Bulut Mimarisi Çalışmaları

Teknokent mevzuatı çerçevesinde yürütülmekte olan projelere bağlı olarak 2022-2.Çeyrek sonu itibariyle 2.6 mln dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 1,3 mln dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yapıldı.

Tazi Bilişim Teknolojileri A.Ş ile yapay zeka alanında stratejik iş birliği yapıldı.

Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile Kavram Kanıtı (PoC) sürecinde çalışmalar tamamlanarak son aşamaya gelindi.

### Nakit Durumu

3 Mart 2022 tarihinde sonuçlanan halka arz sonrası 2022-2.Çeyrek sonu itibariyle nakit ve nakit benzerleri toplamı 24.8 mln dolardır. Aynı dönem için banka kredileri ve finansal kiralama yükümlülükleri hariç nakit tutarı 21 mln dolar seviyesindedir. 2022-2.Çeyrek sonu itibariyle oluşan finansman giderleri ağırlıklı olarak USD fonksiyonel para birimi karşısındaki değerlendirme farkları kaynaklıdır.

### Yeni Partner Gelişmeleri

Son 5 yılın en iyi 2. Çeyrek satış performansı ile 7 yeni Partner ile anlaşma imzalandı, mevcut Partnerlerden 6 tanesine sistem kurulumu tamamlandı.



Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanısıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir. Bu çerçevede 2022 sonu itibariyle USD bazında;

- ✓ Ciroda %32 ile %37 aralığında büyüme,
- ✓ FAVÖK'te %43 ile %48 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.



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

## Net satışlar (milyon USD)

Brüt kar marjı (%) (\*)

48%

7.6

56%

6.7

67%

7.9

2019 6A

2021 6A

2022 6A

## FAVÖK (milyon USD)

FAVÖK marjı (%)

37%

2.8

40%

2.7

43%

3.4

2019 6A

2021 6A

2022 6A

## Vergi öncesi kar (milyon USD)

2.3

1.8

0.9

2019 6A

2021 6A

2022 6A

## Net kar (milyon USD)

2.3

1.6

0.5

2019 6A

2021 6A

2022 6A

30 Haziran 2022 itibarıyla 21 milyon USD tutarında net nakit

(\*) Amortisman hariç satışların maliyeti dikkate alınarak hesaplanmıştır.

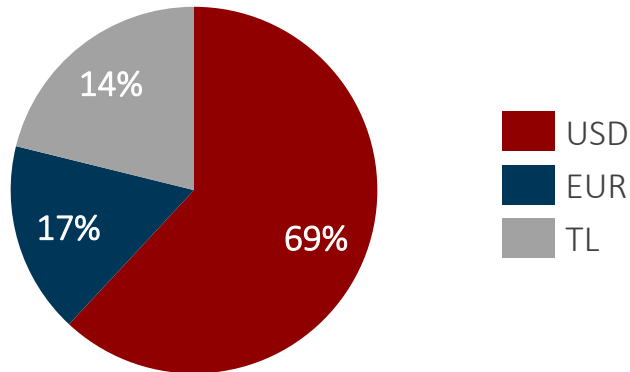


PSS	ADS	Diğer
84%	11%	5%

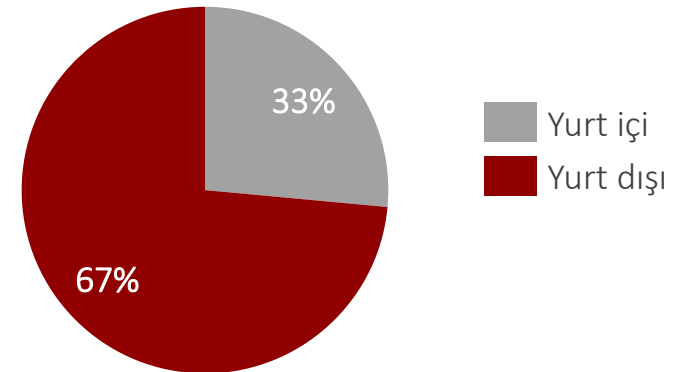
Satışların yaklaşık %86'sını yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır

	2019 6A		2021 6A		2022 6A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%	USD	%
SaaS	5,029	66%	3,750	56%	4,860	62%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	1,765	23%	1,686	25%	1,673	21%
IaaS ve Projeler	790	11%	1,243	19%	1,339	17%
<b>Toplam</b>	<b>7,584</b>	<b>100%</b>	<b>6,679</b>	<b>100%</b>	<b>7,872</b>	<b>100%</b>

Kur kırılımı (2022 6A)



Coğrafi Kırılım (2022 6A)

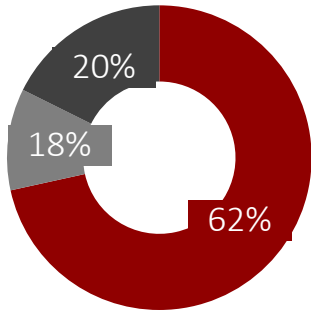




Maliyetlerin yaklaşık %72'si TL cinsindedir

## Maliyet kırılımı<sup>1</sup>

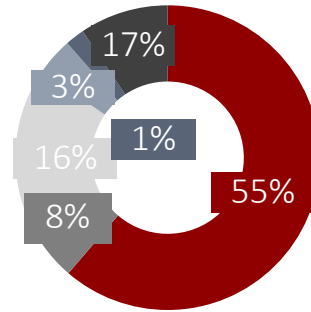
6A 2022 itibariyle USD 5,943k



- Satışların maliyeti
- Satış & pazarlama
- Genel yönetim

## Maliyet kırılımı<sup>2</sup>

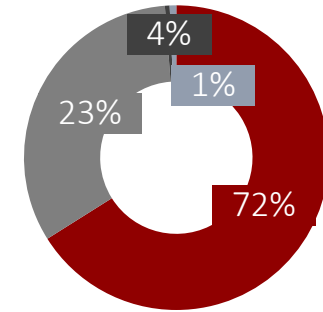
6A 2022 itibariyle USD 5,943k



- Personel
- Amortisman
- Yazılım desteği
- Danışmanlık
- Kira
- Diğer

## Döviz dağılımı

6A 2022 itibariyle



- TL
- USD
- EUR
- Diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir (2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.



## Partner Sayımızda İstikrarlı Artış

- ✓ Toplam partner sayısı 60 olmuştur.
- ✓ 7 yeni Partner ile anlaşma imzalanmıştır.
- ✓ 6 yeni havayolunun kurulum projeleri tamamlanarak sistemleri kullanıma açılmıştır
- ✓ Son 5 yılın en iyi 2. Çeyrek satış performansı gerçekleşmiştir.

## İhaleler ve Kurulum Projeleri

2Ç İtibariyle 2022 İhale  
Başarı Oranı\*



Devam Eden Yeni Partner  
ve Ek Çözüm Kurulumları

17

Son Çeyrek Tamamlanan Yeni  
Partner ve Ek Çözüm Kurulumu

6

\* Sonuçlanan ihale sayısına göre hesaplanmaktadır.

## 7 yeni Partner ile son 5 yılın en başarılı 2. Çeyrek satış performansı



### Yeni Partner Gelişmeleri

Sektör lideri 2 büyük rakipten bir yeni Partner havayolu daha kazanıldı. PSS için Batı Avrupa'da ilk Partner anlaşması yapıldı, Latin Amerika'da ilk Partner uçuşları başladı. Yeni büyüme odaklarından acente dağıtım sistemi için stratejik bir Partner ile anlaşma yapıldı.

### Bulut Mimarisi Çalışmaları

Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile Kavram Kanıtı (PoC) sürecinde çalışmalar tamamlanarak son aşamaya gelindi.

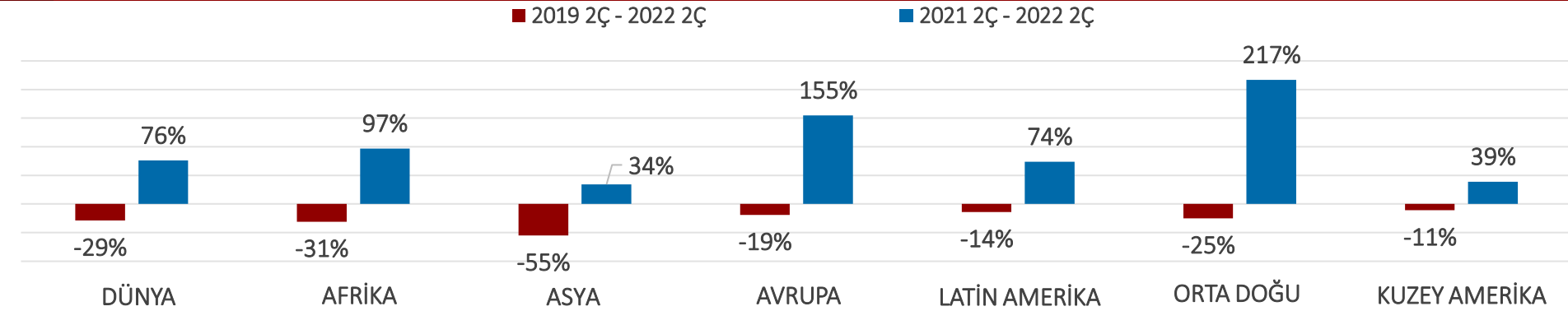
### Tazi ile olan AI (yapay zeka) iş birliği

Hitit'in Crane markalı yazılım çözümlerine, uyarlamalı makine öğrenmesi tabanlı yapay zeka çözümleri entegre edilecek. TAZI'nin kullanımı kolay ve hızlı aksiyon alınmasını sağlayan platformu ile teknolojik kapasitesi artacak olan Crane çözümleri sayesinde Hitit'in partner havayollarının operasyonel maliyetleri azalırken, gelirlerinin de artması hedefleniyor.

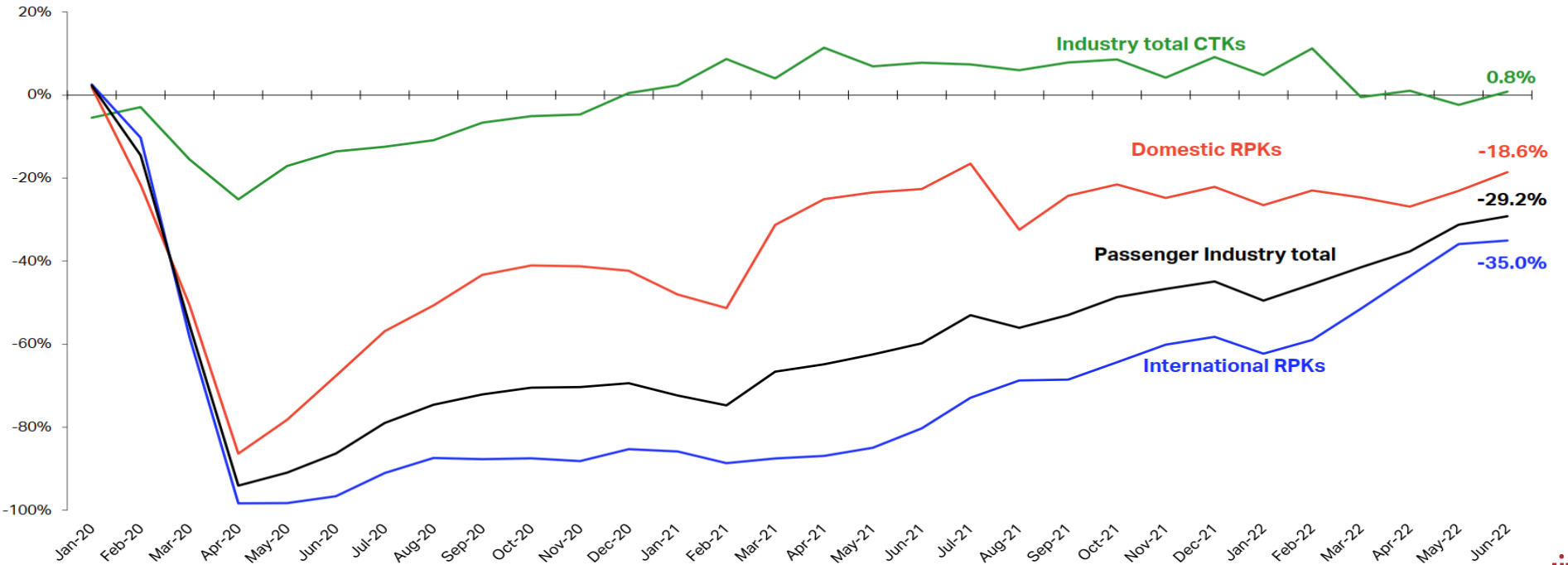




## Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Değişim Trendleri (%)



CTKs and RPKs, % ch. vs. the same month in 2019





# Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2019	31.12.2021	30.06.2022
Nakit ve nakit benzerleri	4,038	4,960	8,437
Finansal varlıklar	-	-	11,094
Ticari alacaklar	2,155	2,734	2,946
Peşin ödenmiş giderler	823	1,070	1,451
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	-	-	-
Diğer dönen varlıklar	239	548	721
<b>Toplam dönen varlıklar</b>	<b>7,256</b>	<b>9,311</b>	<b>24,649</b>
Maddi duran varlıklar	247	556	1,313
Maddi olmayan duran varlıklar	9,017	17,000	18,547
Finansal varlıklar	-	-	5,290
Ertelenmiş vergi varlıkları	184	25	92
Peşin ödenmiş giderler	813	898	1,363
Diğer duran varlıklar	57	59	55
<b>Toplam duran varlıklar</b>	<b>10,318</b>	<b>18,537</b>	<b>26,659</b>
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>17,574</b>	<b>27,849</b>	<b>51,308</b>
Ticari borçlar	1,058	1,046	662
Banka kredileri	-	2,381	2,301
Finansal kiralama yükümlülükleri	183	1,104	1,016
Dönem karı vergi yükümlülükleri	81	181	431
Ertelenmiş gelirler	321	581	736
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	892	457	650
<b>Toplam kısa vadeli yükümlülükler</b>	<b>2,536</b>	<b>5,750</b>	<b>5,796</b>
Finansal kiralama yükümlülükleri	-	1,027	517
Ertelenmiş gelirler	902	941	1,476
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	166	165	225
<b>Toplam uzun vadeli yükümlülükler</b>	<b>1,068</b>	<b>2,133</b>	<b>2,218</b>
Sermaye	53	16,853	18,812
Paylara ilişkin primler	-	-	20,879
Yasal yedekler	20	20	194
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	- 100	-105	- 105
Yabancı para çevirim farkları	- 234	-234	- 234
Net dönem karı	5,519	2,826	490
Geçmiş yıllar karları	8,712	606	3,258
<b>Toplam özkaynak</b>	<b>13,970</b>	<b>19,967</b>	<b>43,294</b>
<b>Toplam yükümlülükler ve özkaynak</b>	<b>17,574</b>	<b>27,849</b>	<b>51,308</b>



# Gelir Tablosu

Gelir Tablosu (USD '000)	1 Ocak- 30 Haziran 2019	1 Ocak- 30 Haziran 2021	1 Ocak- 30 Haziran 2022
<b>Net satışlar</b>	<b>7,584</b>	<b>6,679</b>	<b>7,872</b>
SMM (-)	-4,353	-3,732	-3,663
<b>Amortisman öncesi brüt kar</b>	<b>3,622</b>	<b>3,762</b>	<b>5,269</b>
Amortisman	390	815	1060
<b>Amortisman sonrası brüt kar</b>	<b>3,231</b>	<b>2,947</b>	<b>4,209</b>
<i>Brüt kar marjı</i>	43%	44%	53%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	-972	-541	-1075
Genel yönetim giderleri (-)	-811	-891	-1205
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	794	481	370
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	-6	-278	-456
<b>Esas faaliyet karı</b>	<b>2,236</b>	<b>1,719</b>	<b>1,842</b>
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	54	57	867
Finansman giderleri (-)	-	-173	-1912
Finansman gelirleri	-	241	110
<b>Vergi öncesi kar</b>	<b>2,291</b>	<b>1,844</b>	<b>906</b>
Vergi gideri	-38	-253	-416
<b>Net Kar</b>	<b>2,253</b>	<b>1,591</b>	<b>490</b>
Amortisman	- 513	- 1,001	- 1,536
<b>FAVÖK</b>	<b>2,804</b>	<b>2,680</b>	<b>3,436</b>
<i>FAVÖK marjı</i>	37%	40%	44%



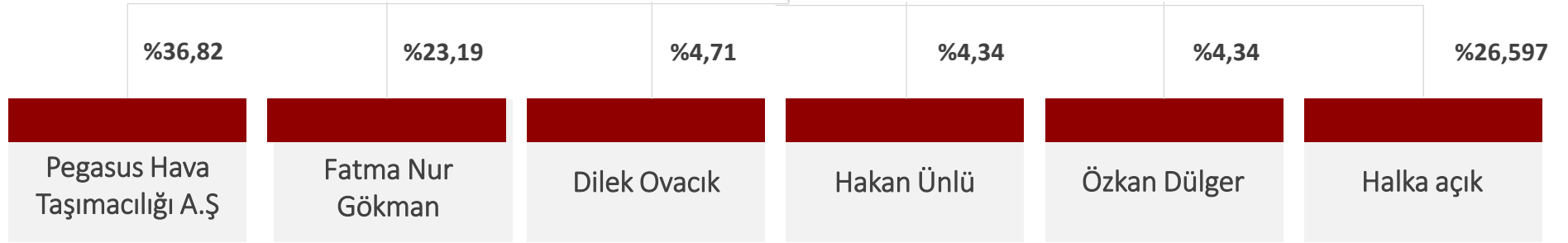
- Ortaklık Yapısı
- Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler
- Crane Çözüm Ailesi
- Crane Partner Topluluğu



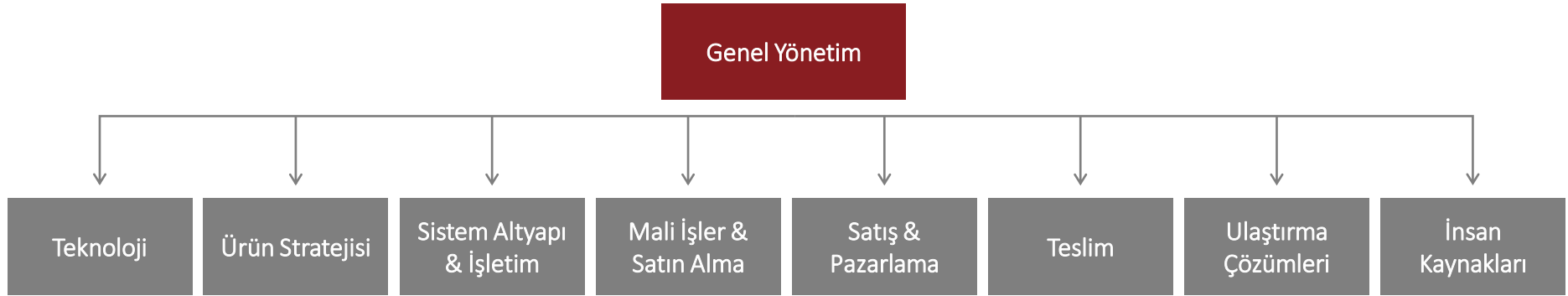
# Ortaklık yapısı



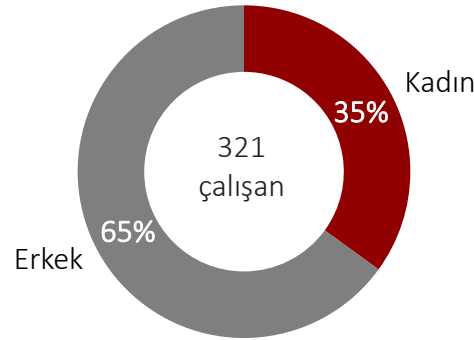
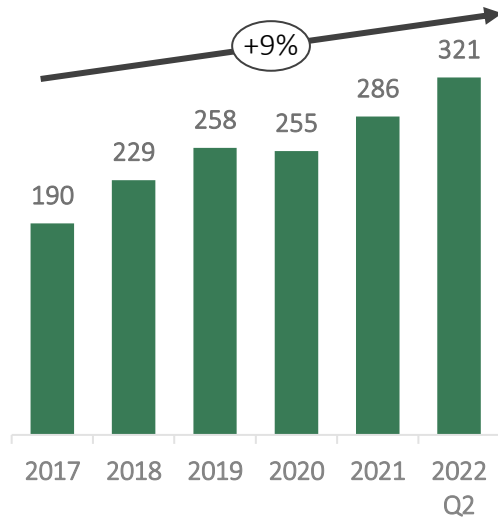
30 Haziran 2022 İtibariyle



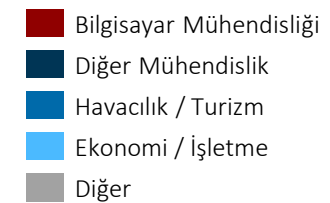
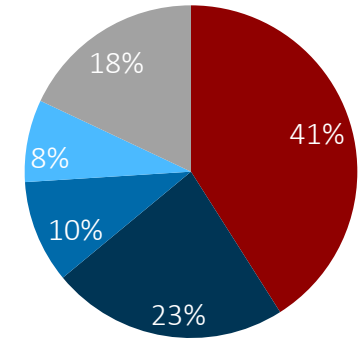
# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler



## Toplam Çalışan Sayısı\* Cinsiyet Eğitim



### Üst yönetim



\* Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır.

# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

## Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti



### Kıdemli Bilişim Çalışanları

2021 yılı LinkedIn verileri göre bilişim çalışanlarında ortalama kıdem süresi 2,7 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 4,7 yıldır.



### Yüksek Çalışan Memnuniyeti ve Aidiyeti

2021 yılı Mercer verilerine göre bilişim firmalarında devir (çalışan kaybı) ortalamada %25 iken aynı oran Hitit'de %9,6 düzeyindedir.



### Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 9 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
- ✓ Charter Yönetim Sistemi
- ✓ Bagaj Eşleştirme Sistemi
- ✓ İnternet Rezervasyon Motoru
- ✓ İletişim Yönetim Modülü
- ✓ Sadakat Katmanı
- ✓ Mobil Uygulama
- ✓ Kalkış Kontrol Sistemi
- ✓ Müşteri Hizmetleri Katmanı
- ✓ Ağırlık ve Denge Modülü

## 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

- ✓ Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri
- ✓ Yerel Kargo Hizmetleri

## Muhasebe Çözümleri

- ✓ Gelir Muhasebesi
- ✓ Gider Muhasebesi
- ✓ İş Performansı Endeksi







# Teşekkürler