



Havayolu ve Seyahat Dünyasını Şekillendiren Teknoloji

2025 Aralık Sonuçlar Sunumu



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

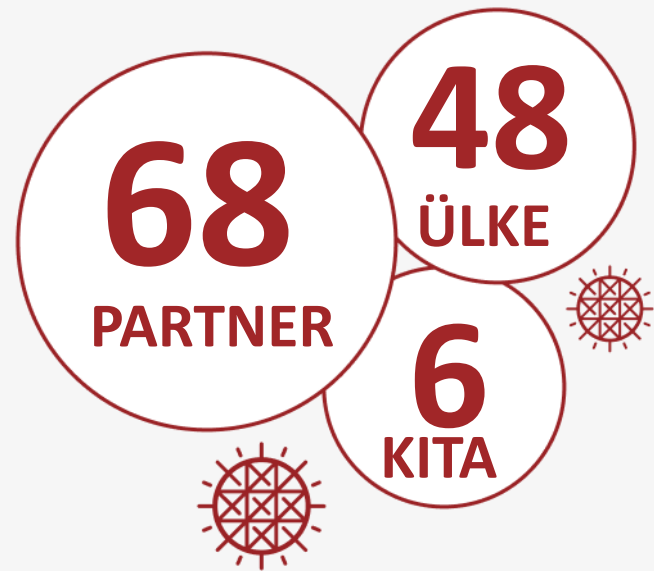
Bulut tabanlı ve AI destekli, modern ve esnek teknoloji altyapısı

*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.





Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

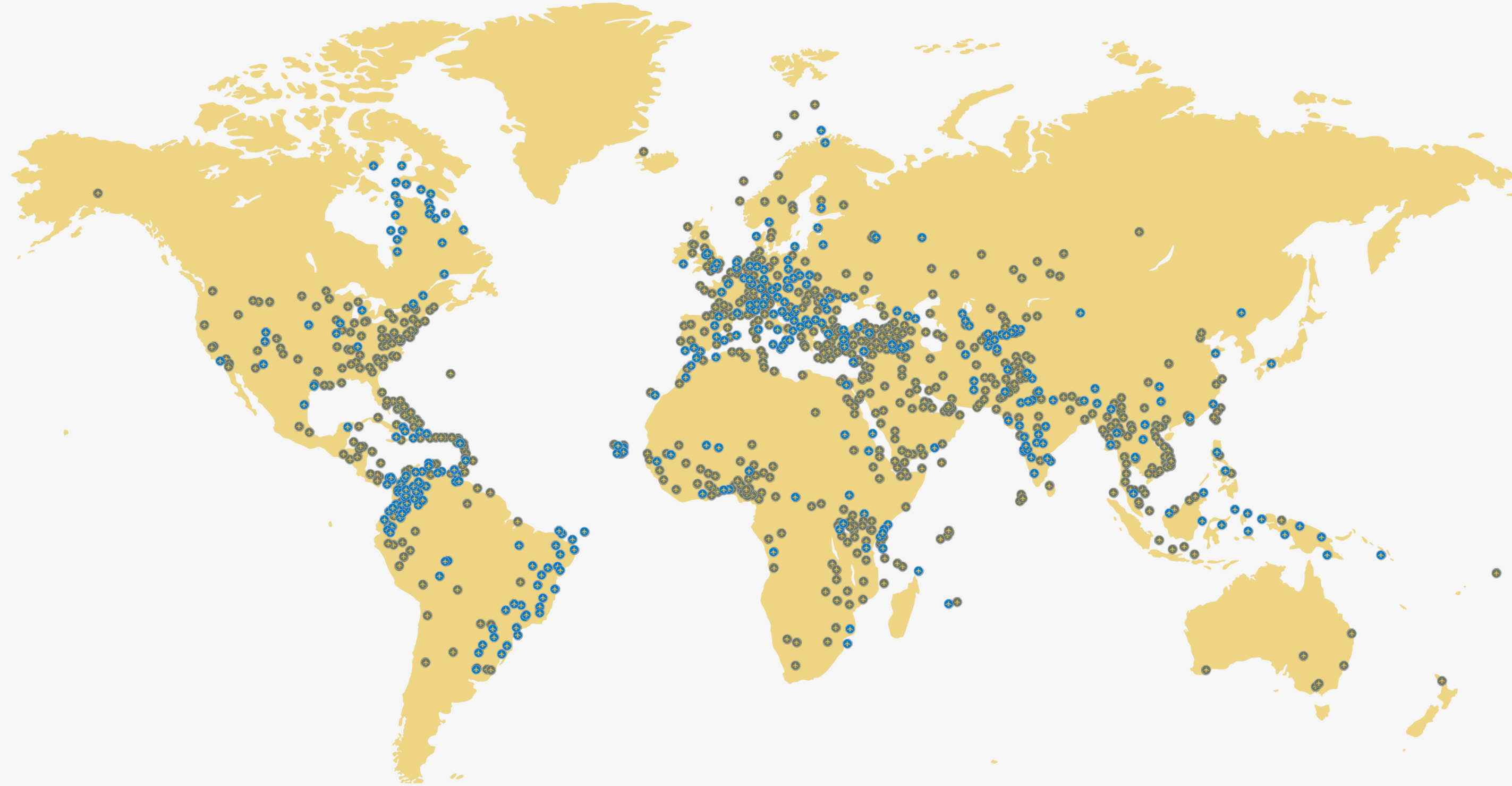
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit
Partner havayollarının 24 saat
içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili
görselleştirilmesidir.





Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

Partner havayollarının Hitit Crane sistemleri üzerinden uçuşa açtığı tüm havalimanlarının görselleştirilmesidir.



Rakamlarla Hitit

2025: Ölçeklenme ve Değer Yaratımı

2025 Satış Gelirleri
2024 yılına oranla
+%22

41,9M USD

Sürdürülebilir ve tekrarlayan gelir yapısı

FAVÖK Marjı 2024
yılına oranla
+3%

%43

Operasyonel kaldıraç ve maliyet disiplini

Yolcu sayısı artışı 2024
yılına oranla

+ %26

SaaS modelinin ölçeklenmesi

2025 yılı içinde
+3 yeni, -7 askıya alınan
Partner

68 Partner

Seçici ve optimize edilmiş portföy



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

→ Yenilikçi Teknoloji Yatırımları

2025 yılında Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarımız toplam 20,6 milyon dolar seviyesine ulaşmış olup, yatırım/ciro oranımız %49 olarak gerçekleşmiştir.

Yapılan yatırımlar operasyonel verimliliği artırarak birim maliyetler üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturmakta; ölçeklenebilir gelir yapımızı desteklemektedir.



→ Sektörel Etkinlikler

2025 yılında Hitit, 25 ülkede düzenlenen 34 fuar ve konferansa katılarak yatırımlarını, yeni ürün ve hizmetlerini paylaşmıştır. Eylül ayında Londra'da gerçekleştirilen T2RL Engage ve Ekim ayında Lizbon'da gerçekleştirilen World Aviation Festival etkinliklerinde Hitit Oxygen çözümü ile ana sahnede yer alınmıştır.

Oxygen'in an itibariyle canlı ve piyasadaki en geniş kapsama sahip Havayolu Perakendeciliği çözümü olduğuna dikkat çekilen bu sunumlar yoğun ilgi görmüş, ayrıca yeni gelmekte olan Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) ile ilgili de gerek havayolları gerekse de çeşitli ödeme sağlayıcılar ile temaslarda bulunulmuştur.

→ Güçlü Nakit Durumu

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla nakit ve nakit benzerleri toplamı 12,4 milyon dolardır. Aynı dönem için net nakit pozisyonumuz 6,8 milyon dolar seviyesindedir.

Güçlü likidite yapımız, yatırımlarımızı özkaynak ağırlıklı finanse etmemize olanak sağlamaktadır.

Sermaye tahsisi kararlarımız, uzun vadeli değer yaratımı ve ROIC disiplini çerçevesinde alınmaktadır.

2025: Sürdürülebilir ve Ölçeklenebilir Büyüme

Finansal Performans (USD Bazında)

FAVÖK tutarı, 2025 yıl sonu itibarıyla 17,9 milyon dolar ve FAVÖK marjı ise %43 olarak gerçekleşti. Gelir artışı kârlılığa yansımış; operasyonel kaldıraç etkisi korunmuştur. 2025, yatırım döneminden operasyonel verimlilik dönemine geçişin teyidi niteliğindedir.

Satışların %77'si döviz, %23'ü TL bazında, yurt dışı / yurt içi dağılımı ise sırasıyla %60 ve %40 olarak gerçekleşti. Yüksek döviz bazlı gelir kompozisyonu sayesinde kur oynaklığına karşı dayanıklı yapı korunmuştur.

Partner Gelişmeleri

2025 yılı içerisinde toplamda 11 Partner için çeşitli kurulum projeleri tamamlanarak hayata geçirilmiştir. Yıl sonu itibarıyla da gerek mevcut Partnerlere yeni kurulumlar, gerekse de yeni Partner kazanımları çerçevesinde toplamda 12 Partner için aktif kurulum projeleri yürütülmektedir.

2025 yıl sonu itibarıyla 6 kıtada 48 ülkede 68 Partner ile hizmet sözleşmesi bulunmaktadır.



2025 yıl sonu itibarıyla satış gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %22 artarak 41,9 milyon dolara ulaştı.

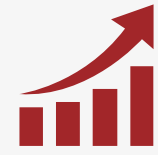
2025 yıl sonu itibarıyla SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre %26 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılanların yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış etkili oldu.

SaaS gelirlerinin sürdürülebilir büyümesi, yeni kazanımlar ve mevcut partner hacim artışı ile desteklenmiştir.

İleriye Dönük Beklentiler

Şirket, 2026 yılında büyüme ivmesi korunurken, ölçek ekonomisi ve maliyet disiplini sayesinde yatırım döneminden operasyonel verimlilik dönemine geçişini güçlendirerek sürdürülebilir değer yaratımına odaklanacaktır.

Bu çerçevede, 2026 sonu itibarıyla USD bazında aşağıdaki hedefler öngörülmektedir;



Ciroda
%25 ile %30
aralığında büyüme



FAVÖK'te
%43 ile %48
aralığında marj



Net Karda
%25 ile %30
aralığında marj



Tekrarlayan Gelir
oranı %90 ile %95
aralığında

Şirket, açıkladığı hedefler doğrultusunda operasyonel ve finansal performansını yakından takip etmekte; sürdürülebilir büyüme ve kârlılık dengesini korumayı önceliklendirmektedir.

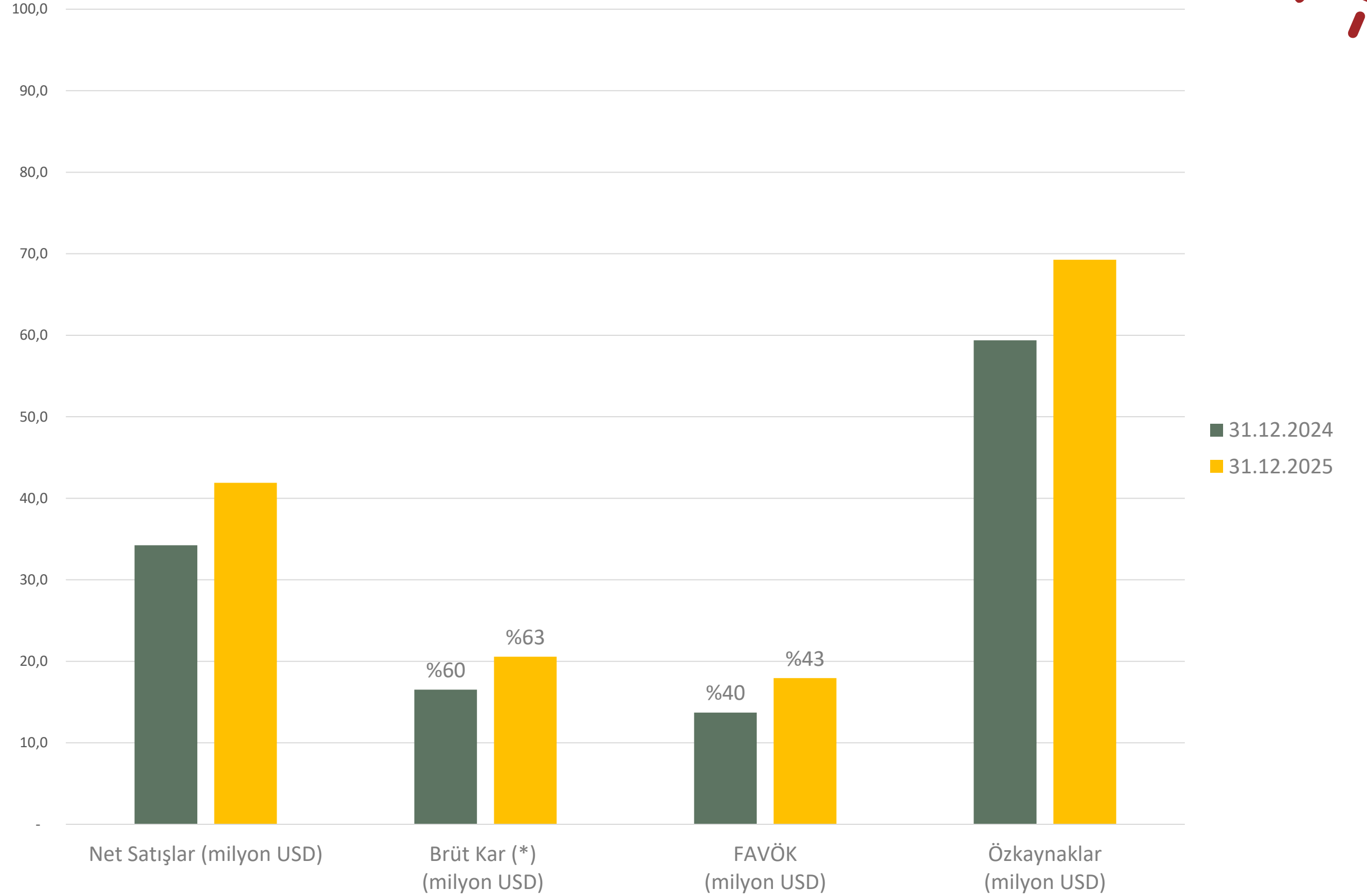


Finansal Görünüm

Şirket'in fonksiyonel para birimi
01.01.2020 tarihinden itibaren USD'dir.

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla
6,8 milyon dolar tutarında net nakit

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla ROIC %13



(*) Amortisman hariç satışların maliyeti dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Gelir Kompozisyonu ve Döviz Dayanıklılığı

Satışların yaklaşık %77'sini yabancı para cinsinden gelirler (USD veya EUR) oluşturmaktadır.

Yüksek SaaS ağırlığı ve döviz bazlı gelir kompozisyonu, sürdürülebilir kârlılık ve kur riskine karşı doğal koruma sağlamaktadır.

2024-12A			2025-12A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%
SaaS	22,001	64%	28,678	68%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	8,409	25%	9,666	23%
IaaS ve Projeler	3,828	11%	3,564	9%
Toplam	34,238	100%	41,908	100%

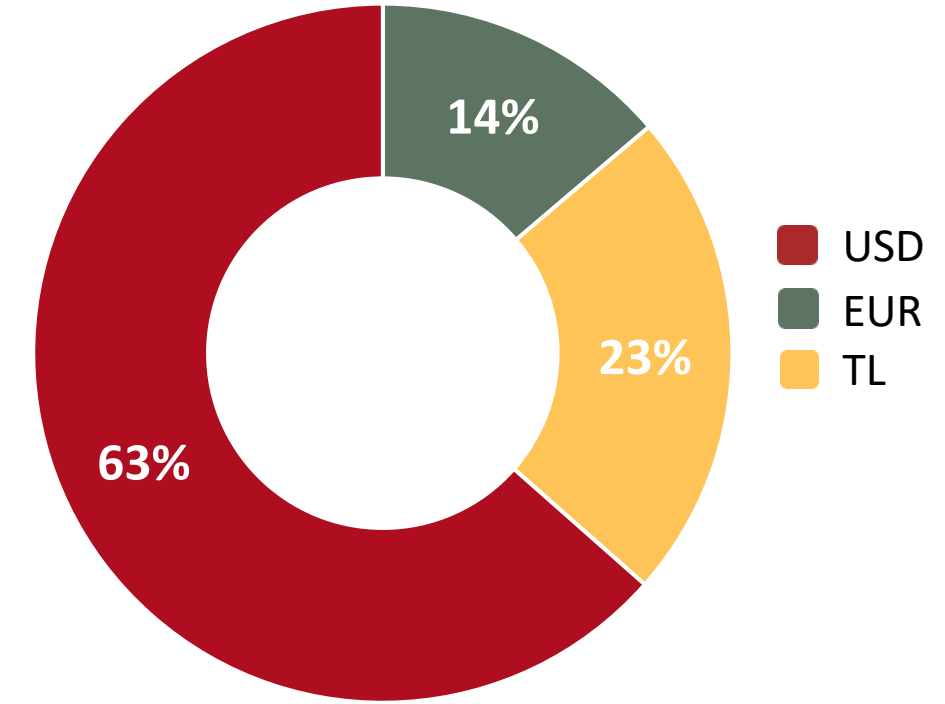
SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

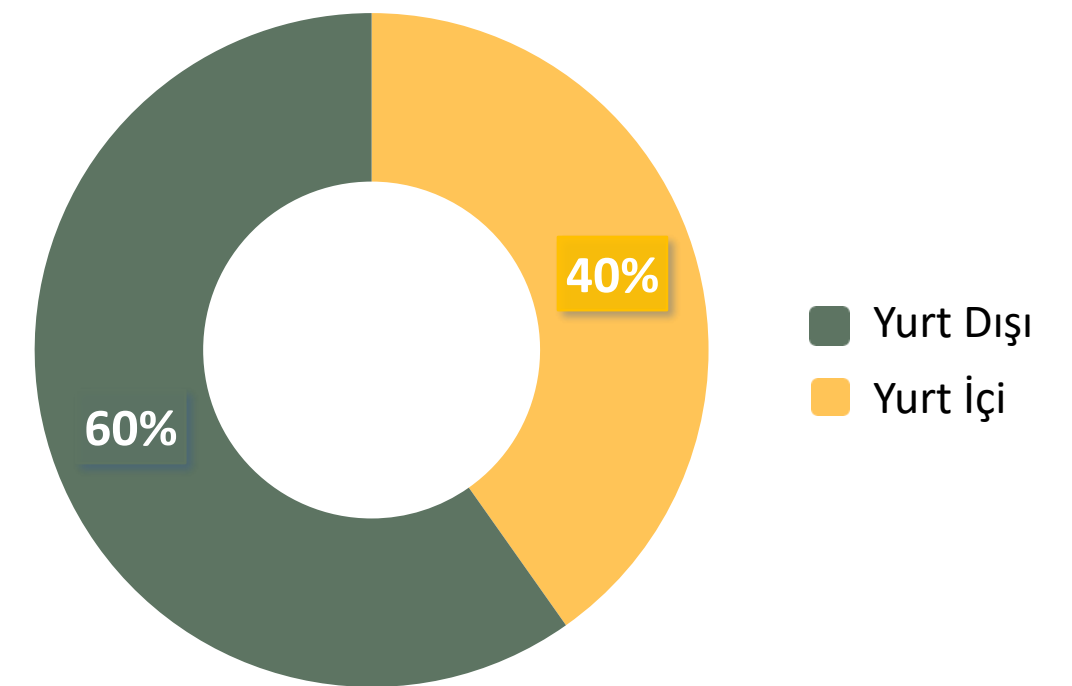
SaaS Payı (%)

PSS	ADS	Diğer
85%	4%	11%

Kur Kırılımı (2025)



Coğrafi kırılım (2025)



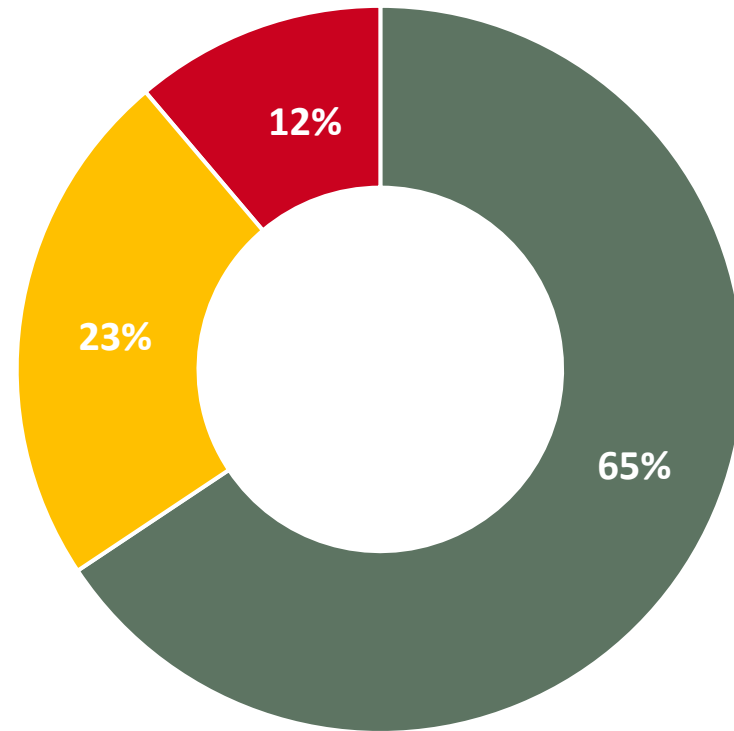
Maliyet Kompozisyonu ve Doğal Hedge Yapısı

Maliyetlerin yaklaşık %62'si TL'dir.

Şirket, kur oynaklığına karşı doğal hedge yapısına sahip olup, maliyet yapısının esnekliği marj sürdürülebilirliğini desteklemektedir.

Maliyet Kırılımı¹

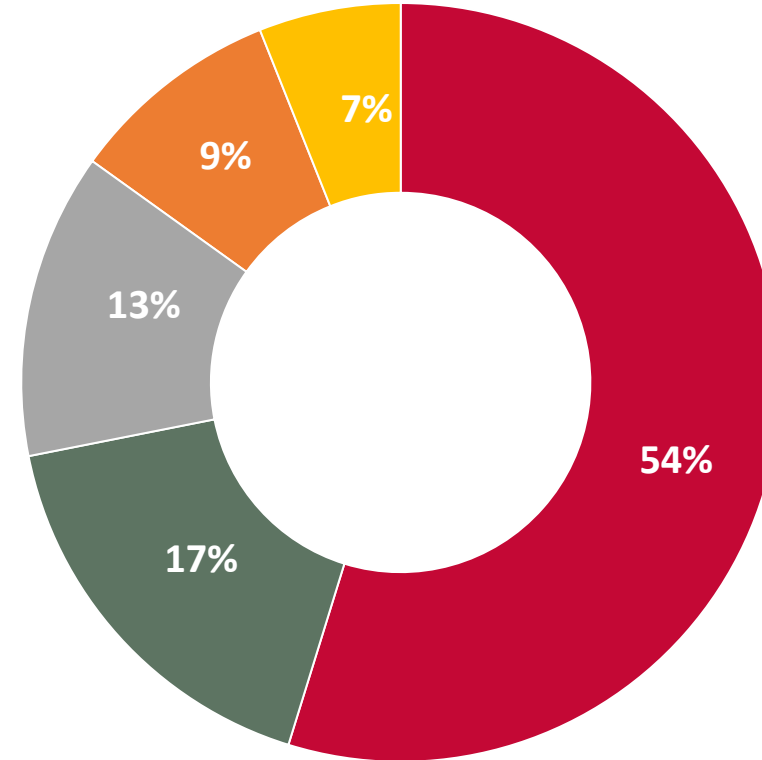
2025 yıl sonu itibarıyla USD 32,915k



- Satışların Maliyeti
- Satış ve Pazarlama
- Genel Yönetim

Maliyet Kırılımı²

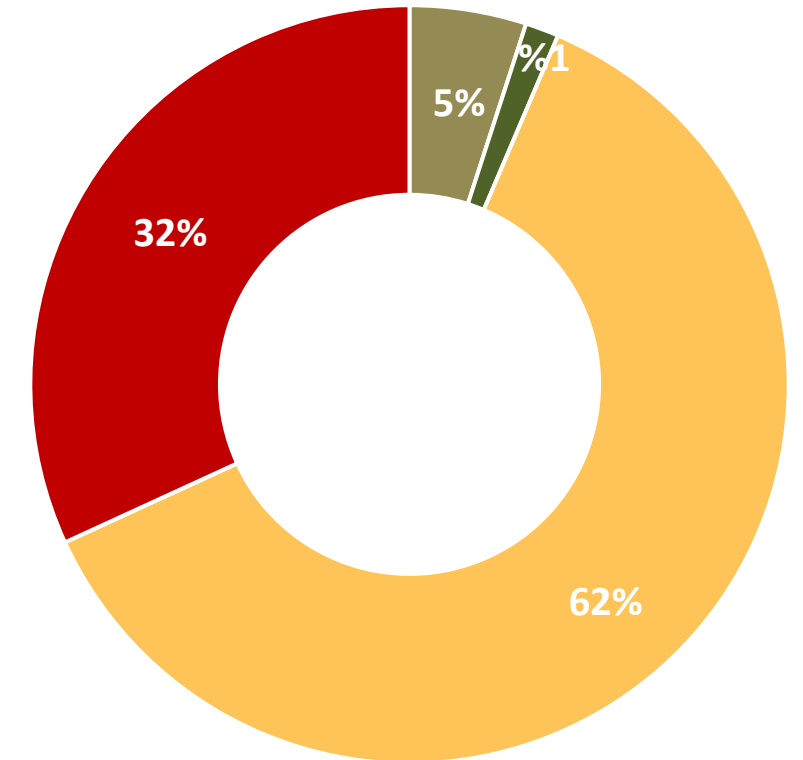
2025 yıl sonu itibarıyla USD 32,915k



- Personel
- Yazılım Desteği
- Amortisman
- Diğer ³
- Satış ve Pazarlama

Döviz Dağılımı

2025 Yıl sonu itibarıyla



- TL
- USD
- EUR
- Diğer

(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

Havayolu Perakendeciliği (Hitit Oxygen) Gelişmeleri

Havayolu Perakendeciliği, IATA tarafından endüstrinin geleceği için yürütülen ve havayollarının geleneksel “bilet + bagaj + koltuk” çevriminin ötesine geçip kişiselleştirilmiş ve zengin içerikli seyahat ürünleri sunabilmesini hedefleyen, lokomotif bir projedir.

Hitit’in bu amaçla özel olarak geliştirdiği yeni nesil Oxygen platformu Haziran 2025 tarihinde IATA’nın Cenevre’deki genel merkezinde yapılan bir lansman ile kullanıma geçmiştir.

Hitit Oxygen, IATA tarafından yapılan ve sonuçları halka açık olarak yayınlanan “ARM Olgunluk Skoru” değerlendirmesi sonucunda rakiplerine göre en yüksek puanı alarak sektörün en gelişmiş Perakendecilik kabiliyetlerine sahip çözümü olarak tescillenmiştir.

2025 sonu itibarıyla 50 ülkede kullanıma giren ve günde 6 milyar satış teklifi hacmine ulaşan Hitit Oxygen, aynı zamanda dünyanın en yaygın kullanılan Havayolu Perakendeciliği çözümü olmuştur.

Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) Gelişmeleri

Hitit 2025 yılında, Partner havayolları adına 160 ülkedeki 91 farklı ödeme sistemi üzerinden toplamda \$11.5 milyar doları aşkın değerde ödeme işlemi gerçekleştirmiştir.

Ödeme süreçlerinin karmaşıklaştığı ve işlem maliyetlerinin arttığı günümüzün havacılık dünyasında, “orkestrasyon” adı verilen akıllı ödeme yönetimi ve optimizasyon sistemlerine ihtiyaç da artmaktadır.

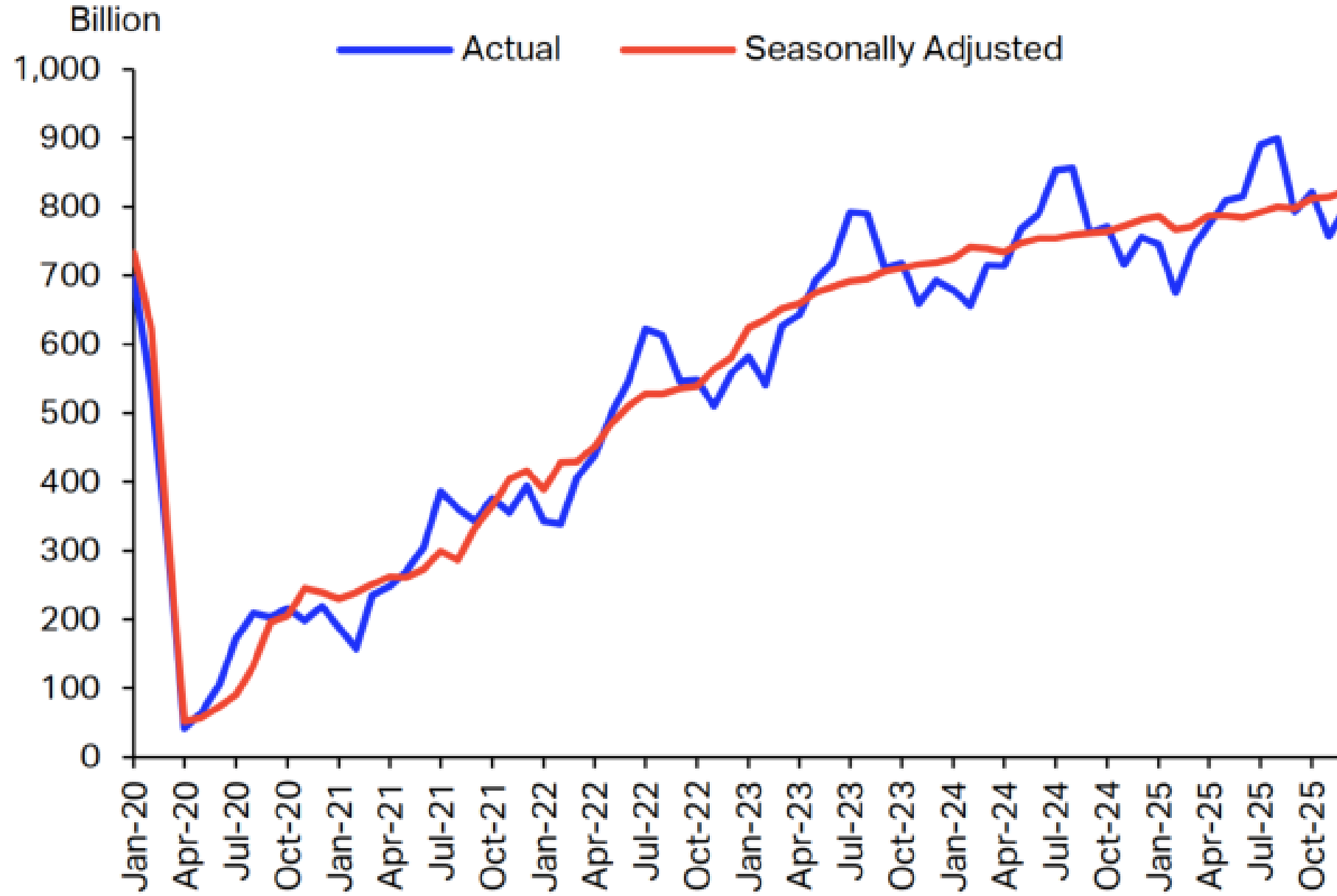
Hitit, sahip olduğu teknik yetkinlik ve işlem hacimlerinden faydalanarak yeni nesil, bulut tabanlı ve Yapay Zeka destekli bir Ödeme Hizmetleri Platformu projesini hayata geçirmiştir. 2025 yılında ADS (acente satış ağı) çevriminde kullanıma giren HPO için havayolu kanallarında kullanım geliştirmelerinde de son aşamalara gelinmiştir, ve çeşitli Partner havayollarından kurulum talepleri alınmıştır.

Sektörel Makro Göstergeler

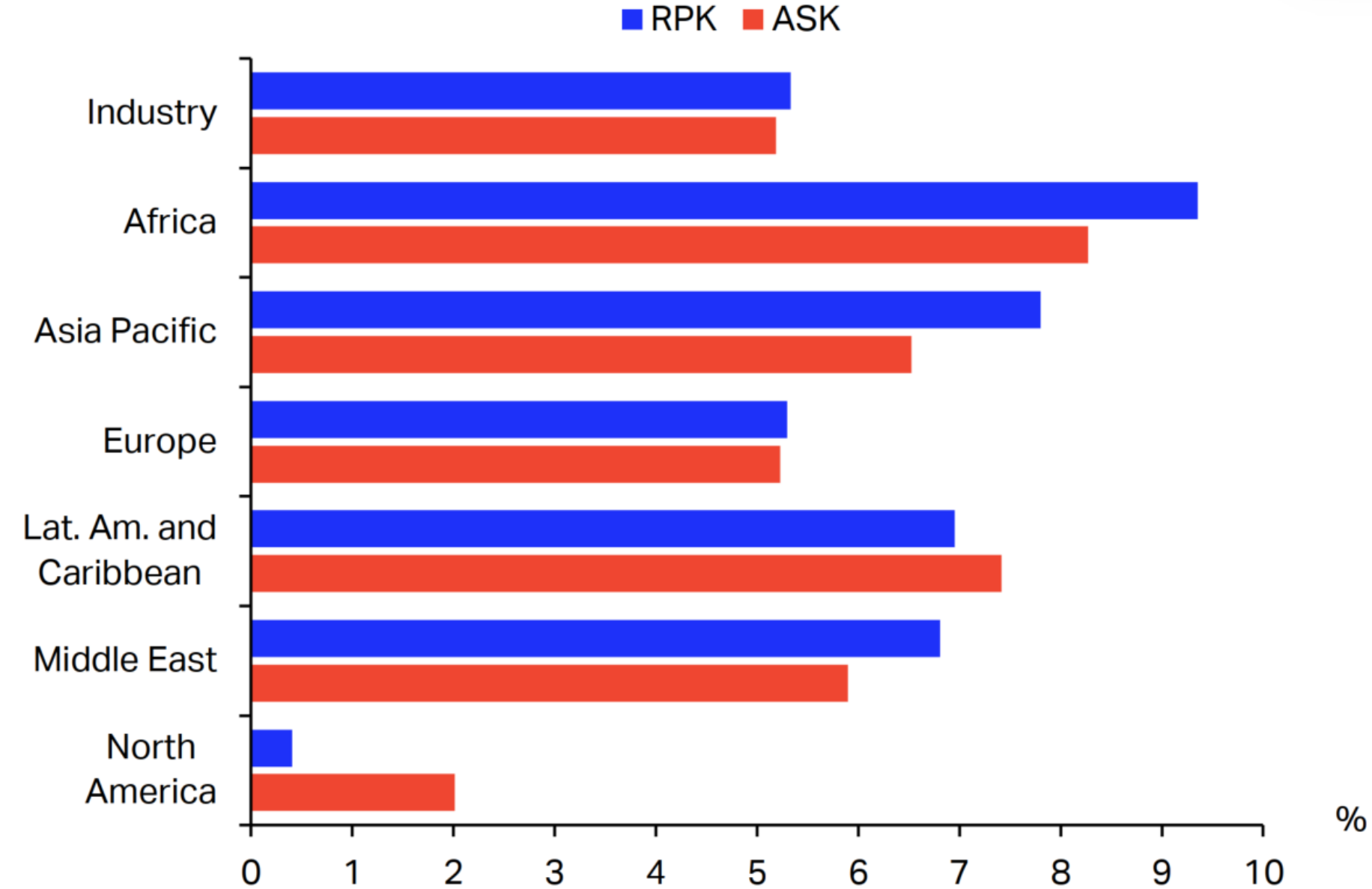
Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



Küresel Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Trendi



2025 Yılında Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) ve Arzedilen Koltuk Kilometresi (ASK) Değişimleri



Bilanço

Bilanço (USD '000)	31.12.2024	31.12.2025
Nakit ve nakit benzerleri	8,552	11,870
Finansal varlıklar	3,698	1,014
Ticari alacaklar	9,584	9,648
Peşin ödenmiş giderler	3,047	2,856
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	-	511
Diğer dönen varlıklar	771	138
Toplam Dönen Varlıklar	25,652	26,037
Maddi duran varlıklar	4,053	3,520
Maddi olmayan duran varlıklar	40,520	52,881
Finansal varlıklar	500	-
Ertelenmiş vergi varlıkları	667	831
Peşin ödenmiş giderler	2,699	2,772
Diğer duran varlıklar	60	78
Toplam Duran Varlıklar	48,499	60,082
Toplam varlıklar	74,151	86,119
Ticari borçlar	2,619	2,688
Banka kredileri	4,542	4,199
Kiralama yükümlülükleri	197	390
Dönem karı vergi yükümlülükleri	268	-
Ertelenmiş gelirler	1,199	1,928
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	2,005	2,772
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	10,830	11,977
Kiralama yükümlülükleri	673	1,027
Ertelenmiş gelirler	2,876	3,287
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	396	558
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	3,945	4,872
Sermaye	23,908	23,908
Paylara ilişkin primler	14,272	14,272
Yasal yedekler	1,100	1,440
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	(87)	(87)
Yabancı para çevirim farkları	(234)	(234)
Net dönem karı	8,491	9,895
Geçmiş yıllar karları	11,926	20,076
Toplam Özkaynak	59,376	69,270
Toplam yükümlülükler ve özkaynak	74,151	86,119

Şirket, yüksek özkaynak oranı ve net nakit pozisyonu sayesinde güçlü bir bilanço yapısına sahiptir. Bu yapı hem stratejik esneklik hem de sermaye verimliliği açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır.



Gelir Tablosu

Gelir Tablosu (USD ‘000)	1 Ocak- 31 Aralık 2024	1 Ocak- 31 Aralık 2025
Net satışlar	34,238	41,908
SMM (-)	(17,719)	(21,351)
Amortisman öncesi brüt kar	20,692	26,408
Amortisman	4,173	5,851
Amortisman sonrası brüt kar	16,519	20,557
Brüt kar marjı	48%	49%
Satış ve pazarlama giderleri (-)	(3,531)	(3,899)
Genel yönetim giderleri (-)	(5,540)	(7,665)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	1,343	1,134
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	(1,268)	(864)
Esas faaliyet karı	7,522	9,264
Finansal yatırım faaliyetlerinden gelirler	1,940	2,625
Finansman giderleri (-)	(971)	(3,157)
Finansman gelirleri	208	1,406
Vergi öncesi kar	8,700	10,137
Vergi gideri	(209)	(242)
Net Kar	8,491	9,895
Amortisman	(6,298)	(8,755)
FAVÖK	13,716	17,933
FAVÖK marjı	40%	43%

Gelir artışı, operasyonel kaldıraç etkisiyle FAVÖK büyümesine güçlü şekilde yansımıştır.

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

Şirket, wTech ile yürüttüğü projelerle genç kadınlara yönelik teknoloji eğitimlerini desteklemekte; Darüşşafaka Cemiyeti ile imzaladığı protokol kapsamında 2025'te bir mezunu istihdam ederek fırsat eşitliğine katkı sağlamaktadır.

Ayrıca Hitit, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu iş birliğiyle yürüttüğü Uçan Raketler projesi ile çocuklara masa tenisi eğitimi verilmesini ve öğretmenlerin antrenörlük eğitimi almasını sağlayarak okullarda sürdürülebilir bir spor altyapısı oluşturmaktadır.

Cinsiyet Eşitliği

Hitit, cinsiyet eşitliği ve fırsat eşitliğini sivil toplum iş birliklerinde de önceliklendirmektedir. Şirket, üyesi olduğu wTech ve Sales Network platformları aracılığıyla kadınların STEM alanlarındaki eğitim ve gelişimini desteklemektedir.

İnsan kaynakları uygulamalarında fırsat eşitliğini esas alan Hitit, staj ve işe alım süreçlerinde genç kadınlara öncelik sağlamakta; mentorluk ve burs olanakları sunarak kariyer gelişimlerini desteklemektedir. Bu çerçevede destek verdiği wTech "Teknolojinin Liderleri" programı ile genç kadınlara nitelikli eğitim ve mentorluk imkânı sunmaktadır. Hitit ayrıca Uçan Raketler projesiyle kız ve erkek çocuklarının spora eşit katılımını teşvik etmektedir.

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.

Ayrıca bu yıl LÖSEV ile gerçekleştirilen "Bir Dilek Tut" kampanyası kapsamında, kanser tedavisi gören çocukların yeni yıl hediye dilekleri şirket genelinde yürütülen bir kampanya ile karşılanmış; 400'den fazla çocuğun dileği yerine getirilmiştir.

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

Projenin somut çıktılarının görünür kılınması amacıyla, 2025 yılının ikinci çeyreğinde Uçan Raketler Türkiye Şampiyonası düzenlenmiştir.

Projenin uygulandığı illerde yapılan yerel turnuvalarda dereceye giren öğrenciler, İstanbul'da gerçekleştirilen şampiyonada bir araya gelmiştir.

23 Mayıs 2025'te Tozkoparan Spor Salonu'nda yapılan etkinlik; Hitit yöneticileri ve çalışanları, federasyon temsilcileri, il protokolü, öğretmenler ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Kız ve erkek öğrencilerin kazananları ayrı kategorilerde belirlenmiş; öğrencilere kupa ve eğitimlerini destekleyici ödülleri verilmiştir.

Uçan Raketler, çocuklara spor alışkanlığı kazandırmanın yanı sıra geleceğin sporcularının yetişmesine katkı sağlayan uzun soluklu bir sosyal sorumluluk projesi olarak sürdürülmektedir. 2026 yılında ise masa tenisinin sağlıklı yaşamı destekleyici rolünün daha geniş kitlelere ulaştırılması amacıyla yeni iş birlikleri planlanmaktadır.



Spor

Hitit, Uçan Raket Projesi kapsamında 2025 yılında milli bir erkek masa tenisi sporcusunun yurt dışı müsabakalara katılımına yönelik ulaşım giderlerini karşılamaya başlamıştır. Bunun yanı sıra şirket, çalışanlarını aktif ve sağlıklı bir yaşam kültürüne teşvik ederek bünyesinde yelken, voleybol ve basketbol takımları oluşturmakta; çalışanların katılım gösterdiği bisiklet, koşu ve benzeri sosyal fayda odaklı spor organizasyonlarını da desteklemektedir.

Hitit Basketbol Takımı, 2025 yılında mücadele ettiği Corporate Basketball League D Grubu'nu şampiyon olarak tamamlamıştır. Hitit Yelken Takımı ise Türkiye Açık Deniz Yarış Spor Kulübü (TAYK) tarafından düzenlenen 2025 Trofesi'ni birincilikle tamamlamış; yıl boyunca katıldığı diğer yarışlarda da çeşitli dereceler elde ederek bu alandaki iddiasını ortaya koymuştur.

Sürdürülebilirlik Çalışmalarımız

Hitit'in İlk
Sürdürülebilirlik
Raporu Yayınlandı

Hitit olarak, sürdürülebilirlik yolculuğumuzda önemli bir adım atarak ilk Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık.

Raporda; çevrenin korunması, topluma katkı sağlanması ve şeffaf bir yönetim anlayışının benimsenmesi yönündeki çalışmalarımızı bütüncül bir çerçevede sunduk. Rapor, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standardı (TSRS) 1-2 ve Sürdürülebilirlik Muhasebe Standartları Kurulu (SASB) standartlarına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu kapsamda, sürdürülebilirlik performansımızı uluslararası standartlarla ölçümleyerek şeffaf bir şekilde paydaşlarımıza aktardık.

Ekler

Ortaklık
Yapısı

Kurumsal Yapı
ve Güncel
Değerler

Yüksek Çalışan
Kıdemi ve
Memnuniyeti

Crane Çözüm
Ailesi



Ortaklık Yapısı

31 Aralık 2025 itibarıyla

%36,20

Pegasus Hava
Taşımacılığı
A.Ş.

%22,81

Fatma Nur
Gökman

%4,71

Dilek
Ovacık

%4,34

Hakan
Ünlü

%4,34

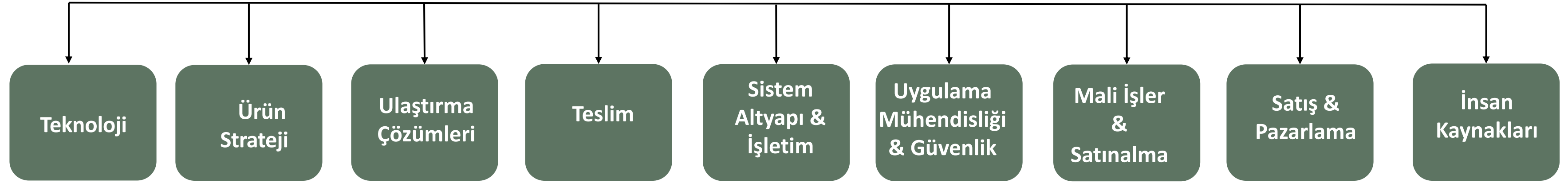
Özkan
Dülger

%27,60

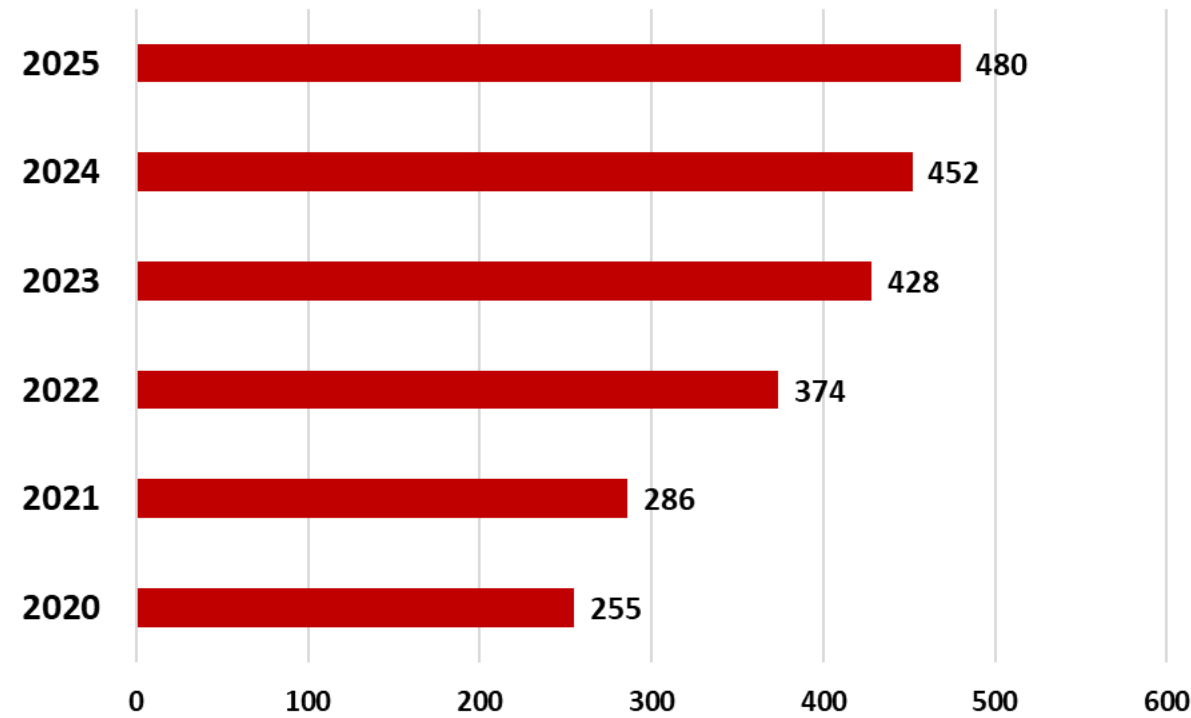
Halka
Açık

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Genel Yönetim



Toplam Çalışan Sayısı*

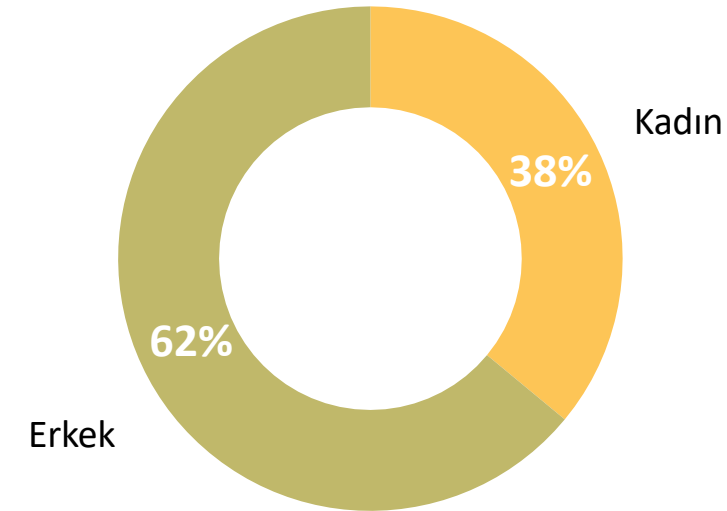


*Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır

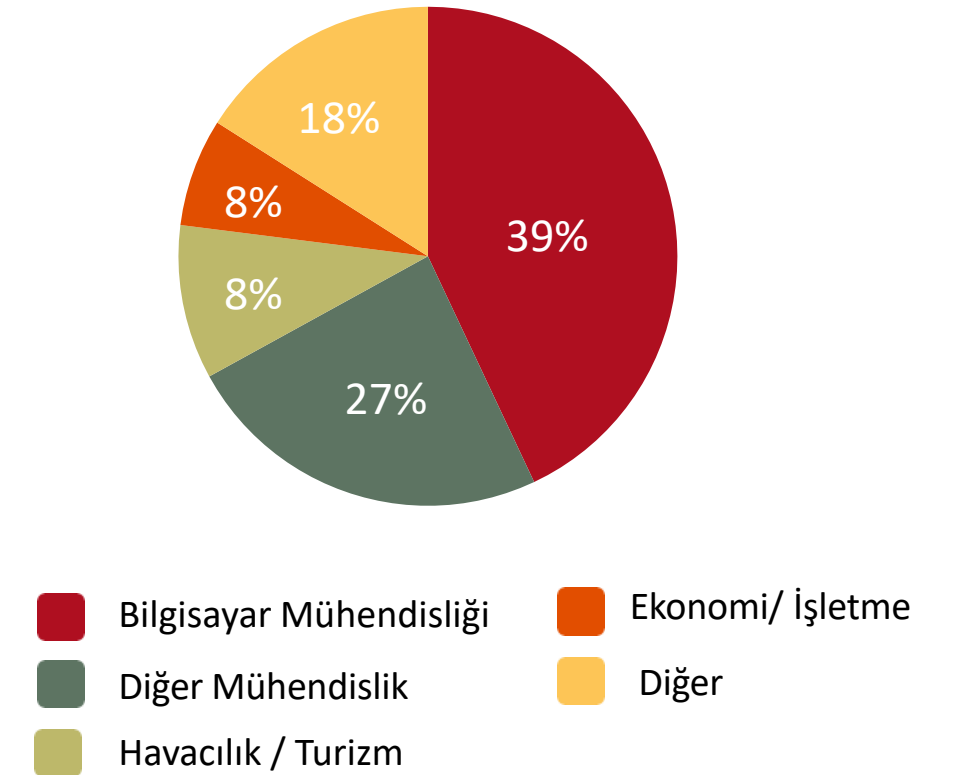
Yönetim Takımı



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 11,6 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 3,9 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 5,45 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.BRI

Bagaj Eşleştirme Sistemi



crane.LL

Sadakat Katmanı

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

Turizm Portalı



crane.TM

Havayolu Sanal Mağazacılığı

Seyahat Çözümleri



crane.OTA

Online Seyahat Acentesi



crane.APP

Acente Portal Uygulaması

Kargo



crane.CGO

Rezervasyon & Kargo Hizmetleri



crane.DOM

Yerel Kargo Hizmetleri



crane.CRA

Kargo Gelir Muhasebesi

TEŞEKKÜRLER

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