



# Havayolu ve Seyahat Dünyasını Şekillendiren Teknoloji

2026 Haziran Sonuçlar Sunumu



# Bir Bakışta Hitit

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

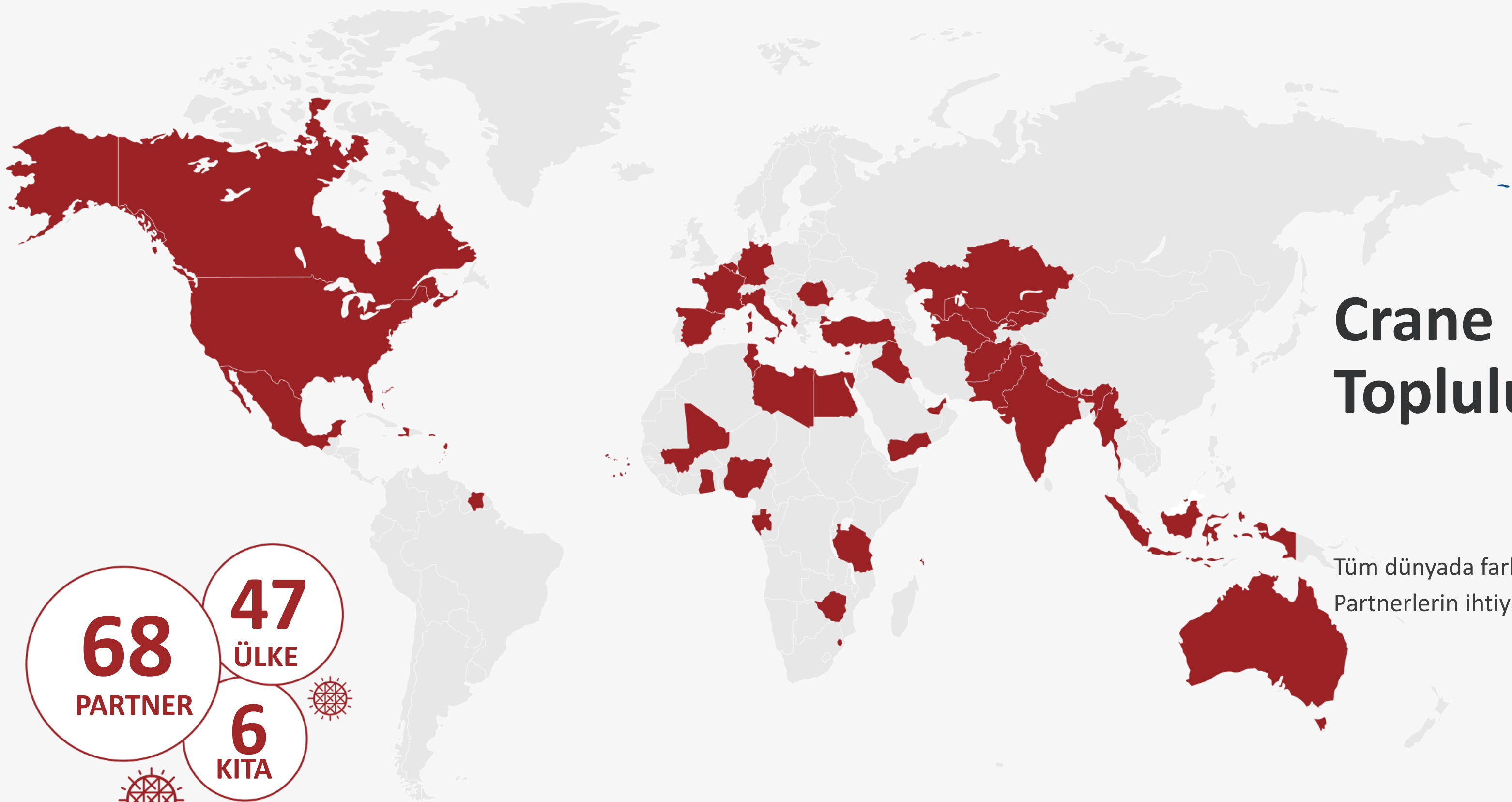
En küçüğünden en büyüğüne tüm havayollarına uygun, A'dan Z'ye hizmet veren entegre çözüm

IATA ARM/NDC yeni nesil teknoloji standartlarında dünya birincisi

Bulut tabanlı ve AI destekli, modern ve esnek teknoloji altyapısı

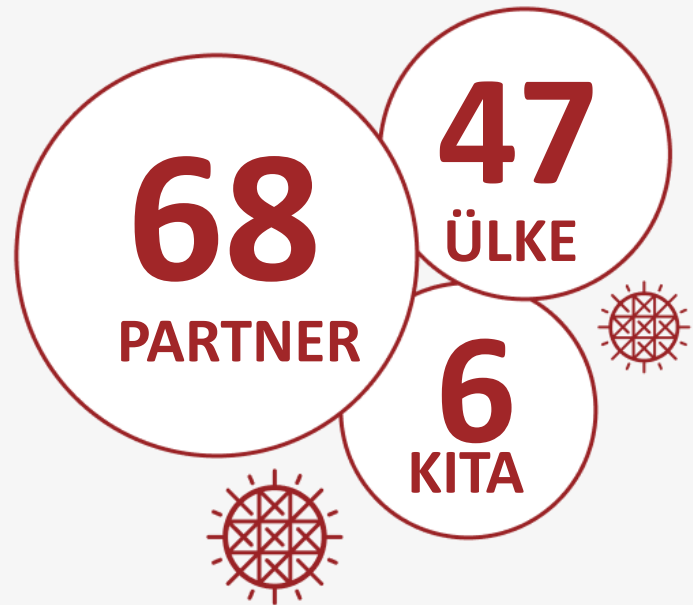
\*Piyasa araştırma raporları ve Şirket verileri uyarınca, uluslararası yaygın satış ve operasyon faaliyetleri olan firmalar arasında





# Crane Partner Topluluğu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

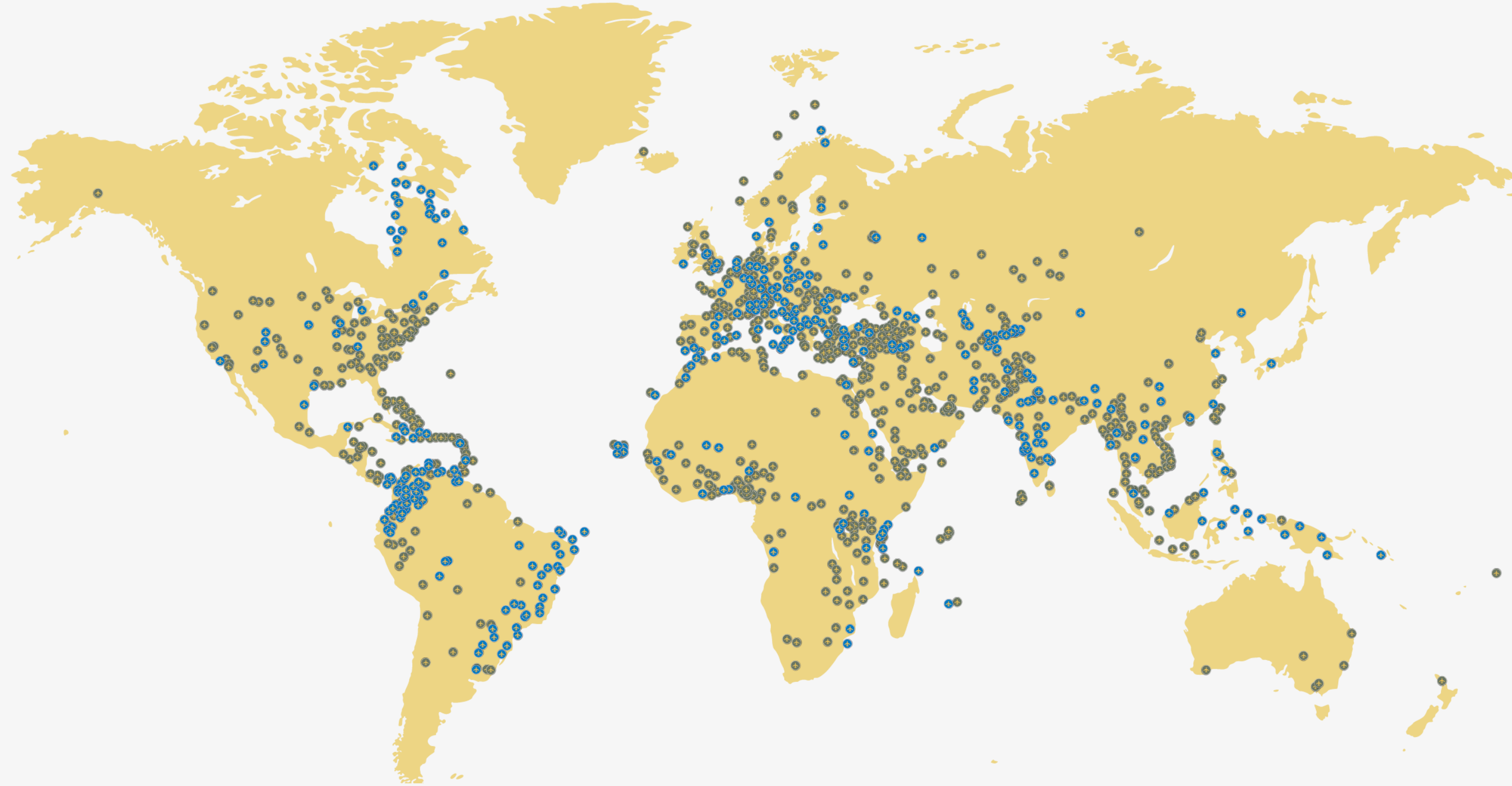
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit  
Partner havayollarının 24 saat  
içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili  
görselleştirilmesidir.





# Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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







# Rakamlarla Hitit

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

**10,4 mn USD yatırım**

**Yatırım / ciro oranı: %45**

- 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 değerlendirilmekte.

## Likidite ve sermaye disiplini

**7,6 mn USD nakit**

**3,8 mn USD net nakit**

- Güçlü operasyonel nakit yaratımı, yatırım harcamaları ve planlı borç geri ödemelerinin etkisini dengeliyor.
- Yatırım harcamaları mevcut likidite seviyesi içerisinde etkin şekilde yönetiliyor.
- Güçlü bilanço yapısı ve etkin sermaye tahsisi yaklaşımı ile operasyonel esneklik korunuyor.

## Ticari görünülük ve pazar teması

**2026 6A : 11 ülkede**

**12 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.

# Rakamlarla Hitit



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

Satış Gelirleri

**23,0 mn USD**

2025 6A'ya göre +%16

FAVÖK

**9,1 mn USD**

Marj %40 | yıllık -4 puan (\*)

Net kâr

**4,4 mn USD**

Net kâr marjı %19

Yolcu hacmi

**+%12**

SaaS gelir tabanını destekliyor

Partner

**68**

+2 yeni, -2 askıda

(\*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 6A FAVÖK Marjı: %40 (7,9 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 güçlü operasyonel nakit üretimiyle finanse ediyor.
- Operasyonel ölçeklenmeye bağlı maliyet artışları kârlılık marjlarında normalleşmeye neden olurken, güçlü FAVÖK üretimi ve büyüme ivmesi devam ediyor.
- Partner sayısı yatay seyrederken mevcut partnerlerdeki hacim büyümesi devam etmekte; odak noktası kalite ve verimlilik olarak korunmakta.



# 2026 6A: Sürdürülebilir Büyüme

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

Gelir Büyümesi

**+%16**

23,0 mn USD

FAVÖK marjı

**%40**

9,1 mn USD

Gelir para birimi

**%79 döviz**

Kur dayanıklılığı

Operasyonel kapsama

**68 partner/47 ülke**

6 kıta



## Operasyonel görünüm

- 2026 6A içinde 15 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 %16 arttı; büyüme mevcut partner hacmi ve yeni kazanımlarla desteklendi.
- FAVÖK marjı %40 ile güçlü seviyelerde devam etti.
- Döviz bazlı gelir kompozisyonu oynak kur ortamında önemli koruma sağlamakta.

# İleriye Dönük Beklentiler (USD)

Yönetim rehberi konjonktürel koşullar doğrultusunda güncellenirken, kârlılık, nakit üretimi ve tekrar eden gelir kalitesi odağında sürdürülebilir büyüme yaklaşımı korunmaktadır.



**Ciro büyümesi**

**%15 - %20**

Yıl sonu büyüme hedefi



**FAVÖK marjı**

**%40 - %45**

Ölçek ekonomisi ve disiplin



**Net kâr marjı**

**%20 - %25**

Kârlılıkta kalite odağı



**Tekrarlayan gelir**

**%90 - %95**

Gelir görünürlüğü

## Hedefler

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



Konjonktürel etkiler kısa vadeli hedeflerde temkinli bir güncelleme gerektirmiş olmakla birlikte güçlü iş modeli, yüksek tekrar eden gelir yapısı ve devam eden pazar fırsatları ile şirketin orta ve uzun vadeli büyüme potansiyeli ve değer yaratma kapasitesi korunmaktadır.





# Finansal Görünüm



Net nakit

**3,8 mn USD**

30 Haziran 2026 itibarıyla

Gelir

**23,0 mn USD**

2025 6A'ya göre +%16

FAVÖK

**9,1 mn USD**

Marj %40

ROIC

**%12**

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

**%71**

2026 6A ciro kompozisyonu

Yazılım geliştirme ve bakım

**%22**

Tekrarlayan TL/EUR karması

Proje bazlı gelir

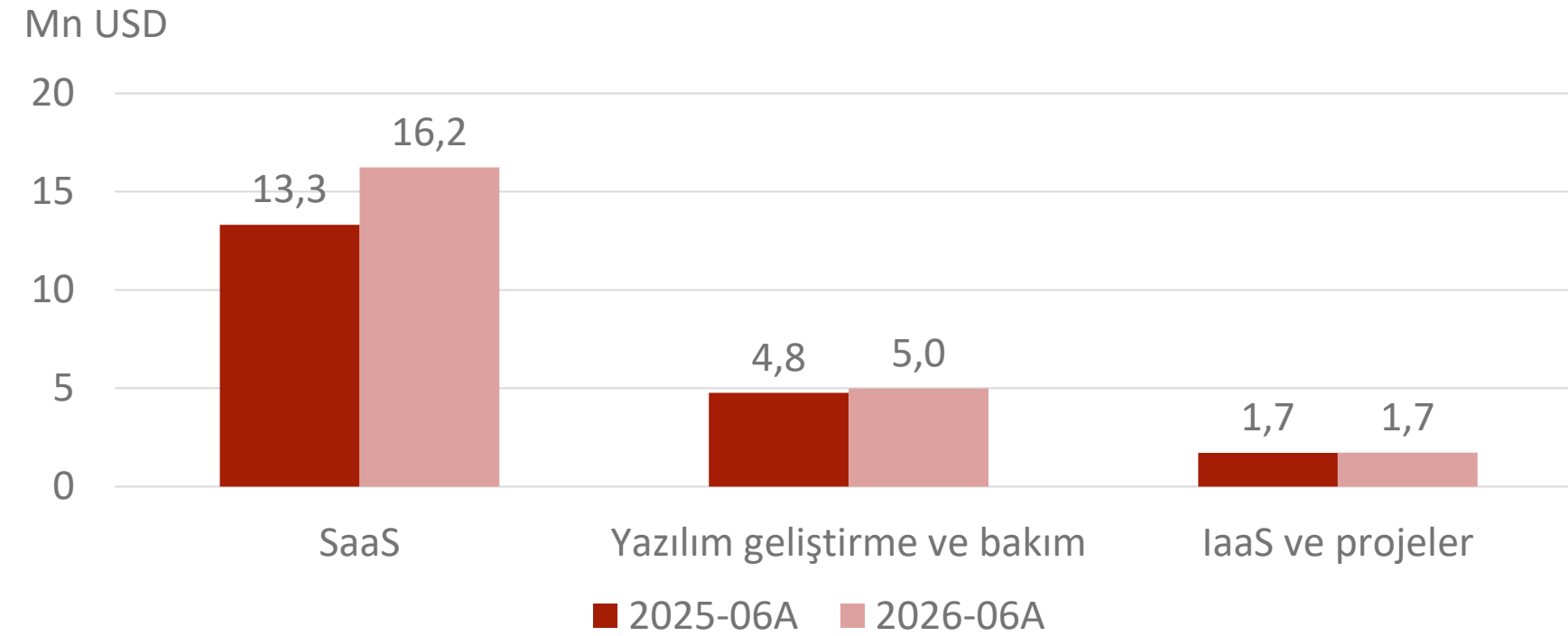
**%7**

Daha düşük pay / daha düşük görünürlük

Döviz gelir oranı

**%79**

USD ve EUR ağırlığı



SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

| Ciro Kırılımı (USD)         | 2025-6A | 2026-6A | Pay  |
|-----------------------------|---------|---------|------|
| SaaS                        | 13.319  | 16.230  | %71  |
| Yazılım geliştirme ve bakım | 4.771   | 4.995   | %22  |
| IaaS ve projeler            | 1.716   | 1.735   | %7   |
| Toplam                      | 19.806  | 22.960  | %100 |



# Maliyet Yapısı ve Doğal Hedge



## Toplam maliyet

18.978K USD

2026 Haziran sonu

## TL bazlı maliyet

%64

Doğal hedge avantajı

## En büyük kalem

Personel

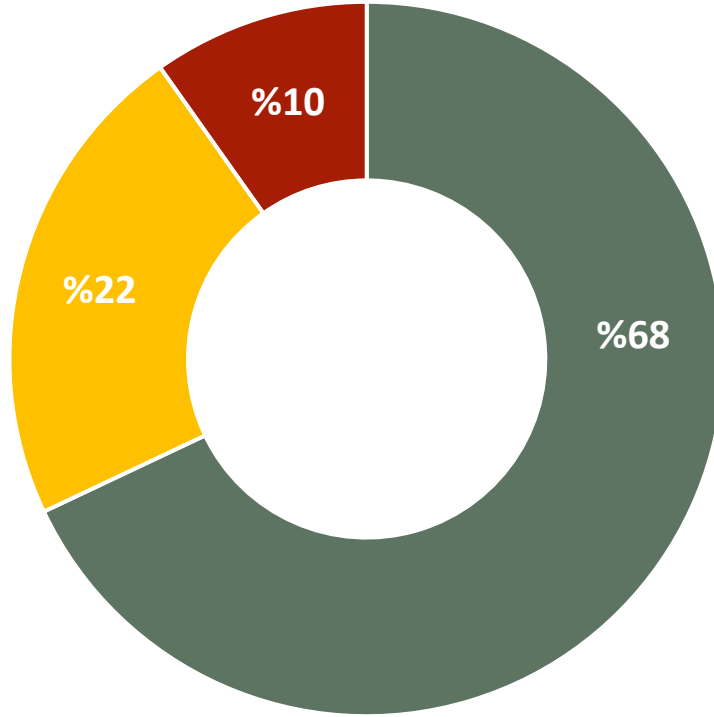
Maliyet yapısının ana sürücüsü

## Doğal kur koruması

Gelir döviz / maliyet TL

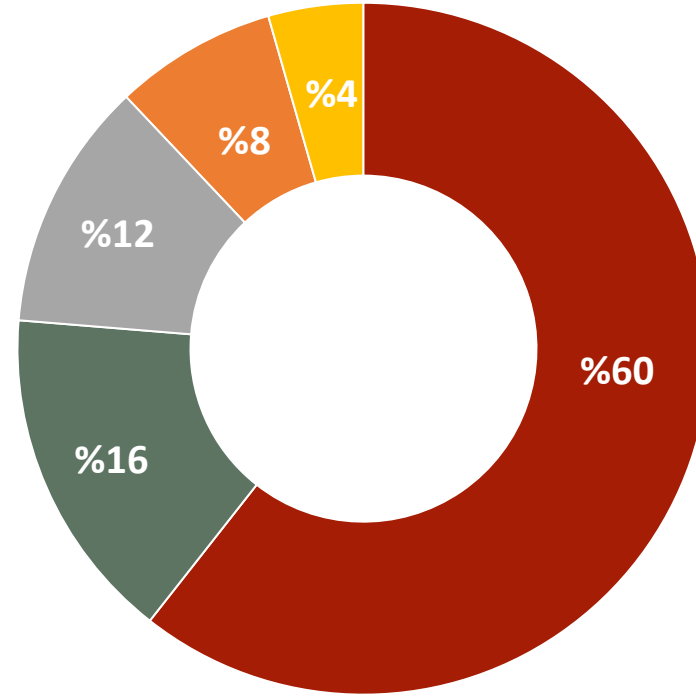
Marj korunmasına destek

### Maliyet Kırılımı<sup>1</sup>



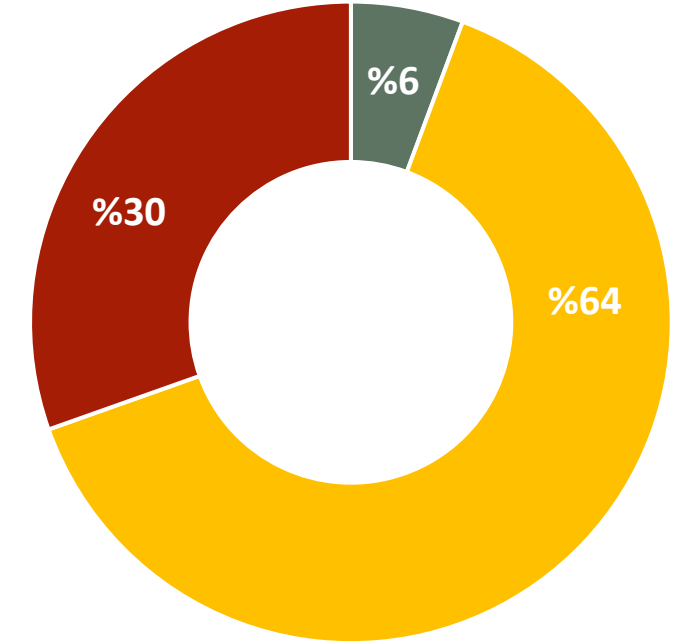
- Satışların Maliyeti
- Satış ve Pazarlama
- Genel Yönetim

### Maliyet Kırılımı<sup>2</sup>



- Personel
- Yazılım Desteği
- Amortisman
- Diğer <sup>3</sup>
- Satış ve Pazarlama

### Döviz Dağılımı



- 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

## Ödeme Hizmetleri Platformu Gelişmeleri

Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu'nun (HPO) bulut ortamına geçişi tamamlanmış, mevcut banka ile ödeme sistemi entegrasyonları yeni altyapıya taşınmıştır.

İşlem yönlendirme hizmetinin testleri ve kart saklama modülünün bulut kurulumları devam ederken kural tabanlı dolandırıcılık önleme modülü büyük ölçüde tamamlanmıştır. Yapay zekâ destekli süreç tasarım ve takip altyapısının testleri sürdürülmekte, yapay zekâ tabanlı dolandırıcılık tespit modeline yönelik çalışmaların başlatılması planlanmaktadır.

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

## Hitit Oxygen Gelişmeleri

Hitit, IATA Havayolu Perakendeciliği Konsorsiyumu'nun stok takibi ve ürün kataloğu alanındaki sektörel rehberlik çalışmalarına katkıda bulunmuştur. Hitit aynı zamanda 17-18 Haziran tarihlerinde IATA Offers and Orders Forum etkinliğine online katılım sağlamıştır.

Dönem içerisinde yeni bir partner havayolu Hitit Oxygen'le canlı ortama geçişini tamamlamıştır. Hitit Oxygen'in günlük işlem hacmi 10 milyarı geçmiş durumdadır. Birçok havayoluyla Hitit Oxygen ve havayolu perakendeciliği dönüşümü konusunda görüşmeler devam etmektedir.

## Acente Dağıtım Sistemi (ADS) Gelişmeleri

ADS kapsamında demiryolu entegrasyonları, ek servis içerikleri, otel concierge ekranları, SaaS turizm hizmetleri, operasyonel havayolu çözümleri, kurumsal seyahat geliştirmeleri ve uluslararası B2C iş birlikleri ilerletilmiştir.

Bu çalışmalar, dağıtım kanallarını genişletmeyi, yeni gelir modelleri oluşturmayı ve platformun ölçeklenebilirliğini artırmayı hedeflemiştir.

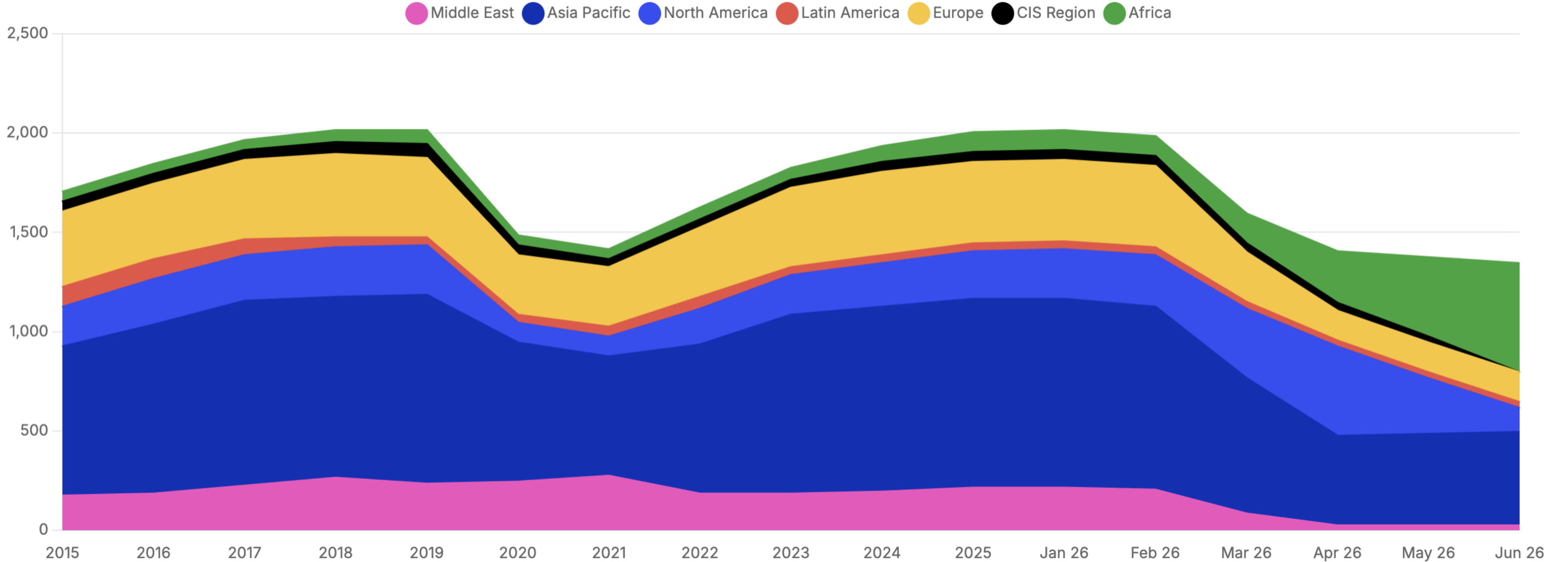


# Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



## İhraç Edilen Jet Yakıtı Hacimleri (Günlük Milyon Varil)



Kaynaklar: IATA Economics, S&P Global Energy Platts, S&P Global Commodity Insights, Business Insider

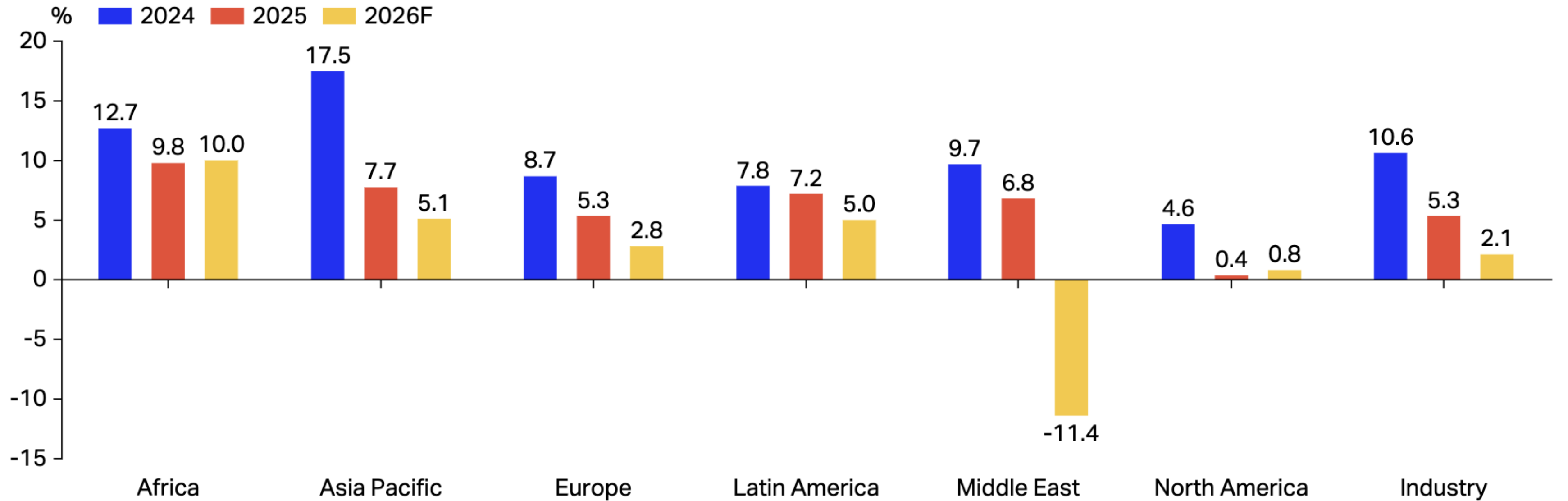


# Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



Bölgelere Göre Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Değişimleri (Yıllık %)

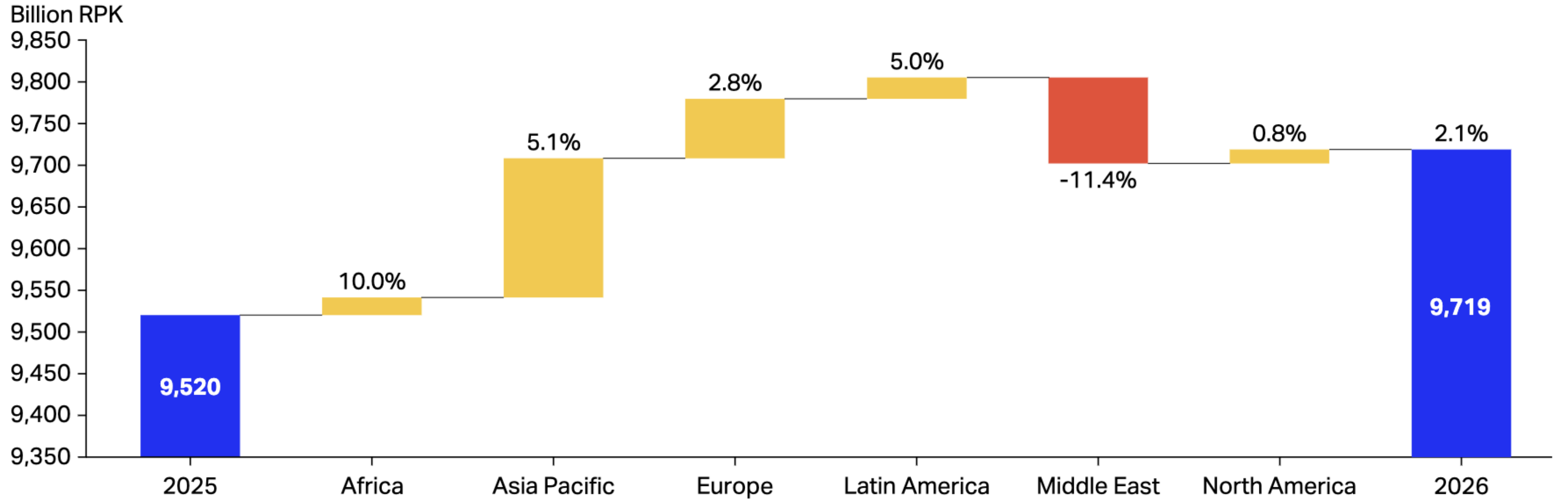


# Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



Küresel RPK Değişiminde Bölgesel Payların Katkı Alt Kırılımı (Yıllık %)



Kaynak: IATA Economics Global Outlook for Air Transport (Haziran 2026)

# Bilanço

## Toplam varlık

88,0 mn USD

30 Haziran 2026

## Özkaynak

73,7 mn USD

Güçlü sermaye tabanı

## Nakit

7,6 mn USD

Dönem sonu

## Banka kredisi

2,6 mn USD

30 Haziran 2026

## Bilanço yorumu

- Şirket yüksek özkaynak oranı ve net nakit pozisyonu ile güçlü bir bilanço sergilemekte.
- Kısa vadeli yükümlülüklerdeki azalış, nakitteki düşüşe rağmen likidite oranını korumakta; cari oran dönem içinde daha da güçlenmekte.
- Yatırım ve finansman çıkışlarıyla uyumlu bir nakit düşüşü mevcut.

| Seçilmiş bilanço kalemleri<br>(USD mn) | 31.12.2025             | 30.06.2026             |
|----------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Nakit ve nakit benzerleri              | 11,87                  | 7,56                   |
| Ticari alacaklar                       | 9,65                   | 10,96                  |
| Dönen varlıklar                        | 26,04                  | 22,94                  |
| Duran varlıklar                        | 60,08                  | 65,05                  |
| <strong>Toplam varlıklar</strong>      | <strong>86,12</strong> | <strong>87,99</strong> |
| Kısa vadeli yükümlülükler              | 11,98                  | 9,88                   |
| Uzun vadeli yükümlülükler              | 4,87                   | 4,41                   |
| Özkaynaklar                            | 69,27                  | 73,70                  |
| <strong>Toplam kaynaklar</strong>      | <strong>86,12</strong> | <strong>87,99</strong> |



# Gelir Tablosu



Net satışlar

22,96 mn USD

2025 6A'ya göre +%16

Brüt kâr marjı

%44

2025 6A: %49

FAVÖK

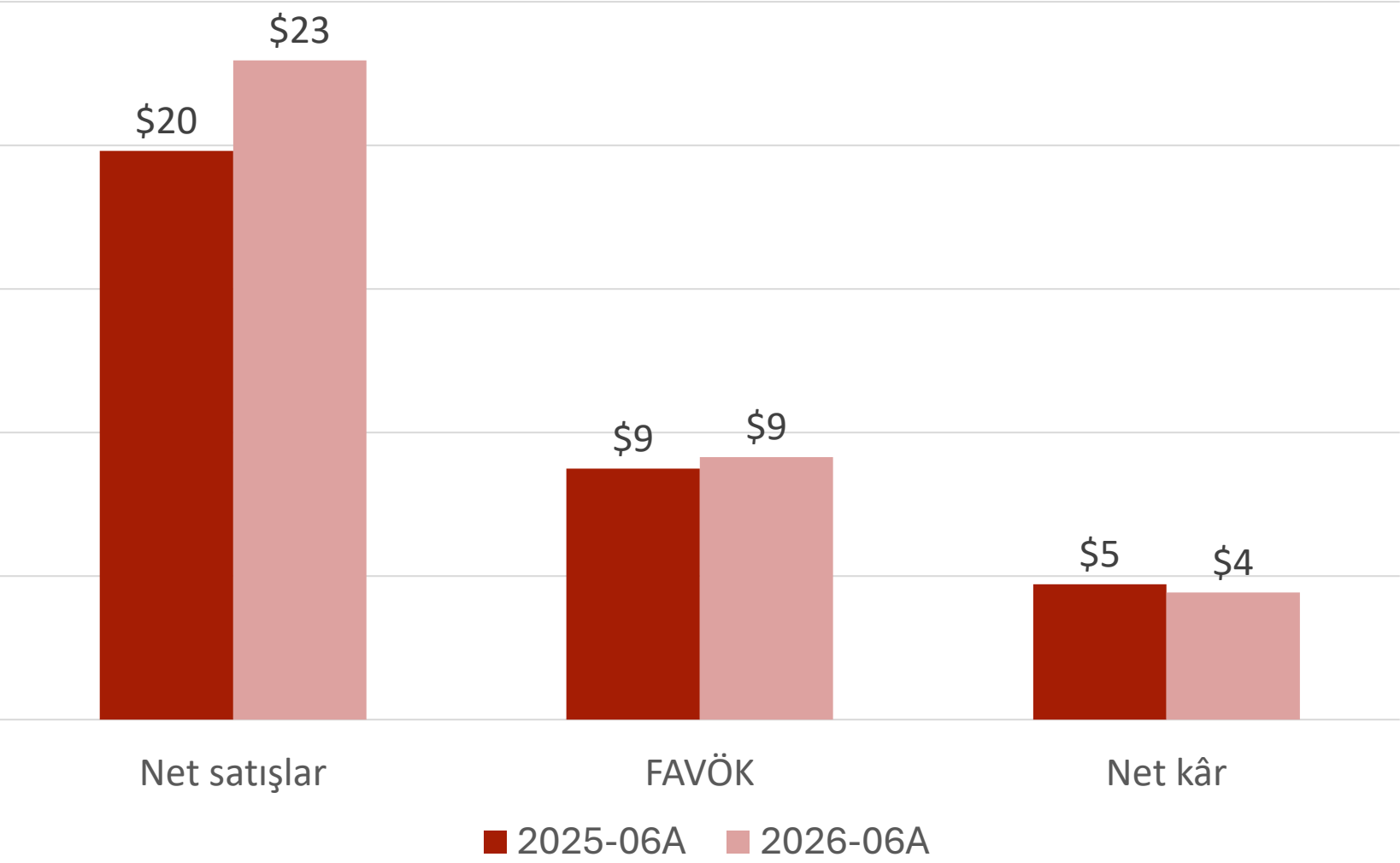
9,14 mn USD

Marj %40

Net kâr

4,43 mn USD

2025 6A'ya göre -%6



| Özet gelir tablosu (USD mn) | 2025-6A  | 2026-6A | Yıllık değişim |
|-----------------------------|----------|---------|----------------|
| Net satışlar                | 19,81    | 22,96   | %16            |
| SMM                         | (10,19)  | (12,90) | %27            |
| FAVÖK                       | 8,75 (*) | 9,14    | %5             |
| Vergi öncesi kâr            | 5,16     | 4,52    | -%12           |
| Net kâr                     | 4,71     | 4,43    | -%6            |

(\*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 6A FAVÖK Marjı: %40 (7,9 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.**

## Cinsiyet Eşitliği

Hitit, cinsiyet eşitliğini yalnızca insan kaynakları uygulamalarıyla sınırlı tutmayarak, teknoloji ekosistemine yönelik iş birlikleri ve sektörel girişimler aracılığıyla da desteklemektedir. Bu kapsamda, üyesi olduğu Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) bünyesindeki projelerde aktif rol almaktadır.

2026 yılının ikinci çeyreğinde, Wtech tarafından yürütülen “Teknolojinin Liderleri” ve “Global Engineer Girls” programlarında Hitit’in iki üst düzey kadın yöneticisi mentor ve fasilitatör olarak görev almıştır. Üniversite son sınıf öğrencileri ve yeni mezun genç kadınlara 10 saatin üzerinde mentorluk ve gelişim desteği sunulurken, teknoloji sektöründeki kariyer yolculuklarının ve kadın temsiliyetinin güçlendirilmesine katkı sağlanmıştır.

Hitit ile Wtech arasındaki iş birliğinin önümüzdeki dönemde geliştirilmesi ve teknoloji ile havacılık sektörlerinin kesişimindeki konulara odaklanan eğitim projelerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

Kadın liderliğini destekleyen yaklaşımımız, çeşitli ödül programları ve araştırmalarda da karşılık bulmaktadır. Fast Company tarafından hazırlanan “Kadın Kurucular 100” araştırmasının 2026 sonuçlarında, Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucu Ortağı Nur Gökman bu yıl da ilk 25 içinde yer almıştır. Bu başarı, Hitit’in kadın girişimciliği, liderlik ve teknoloji alanlarında yarattığı etkinin önemli bir göstergesidir.

## Sürdürülebilirlik

Hitit, sürdürülebilirlik hedeflerini günlük operasyonlarına entegre etmek amacıyla, kahve atıklarını ileri dönüşüm yöntemleriyle yeniden ekonomiye kazandıran Wastespresso ile iş birliğini devam ettirmektedir.

Bu iş birliği kapsamında 2026’nın ikinci çeyreğinde gerçekleştirilen ileri dönüşüm faaliyetleri sayesinde 55,97 kg CO<sub>2</sub>e emisyonunun oluşması önlenmiştir.



# 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 kapsamında, projenin bir sonraki uygulama noktası olarak belirlenen Hatay'daki faaliyetlere yönelik hazırlıklar sürdürülmektedir.

Rapor döneminde projenin sürdürülebilirlik ve toplumsal etki odaklı yaklaşımı uluslararası alanda da takdir görmüştür. Hitit Genel Müdürü Nevra Onursal Karaağaç, 17 Nisan 2026'da Londra'da düzenlenen The Source Awards 2026 kapsamında, uluslararası jüri tarafından "Yılın Lideri" ödülüne layık görülmüştür. Bu ödül, toplumsal faydayı kurum kültürünün ayrılmaz bir parçası haline getiren liderlik anlayışının önemli bir göstergesi olmuştur.

Masa tenisinin yaygınlaştırılmasına yönelik bir diğer çalışma ise Uçan Raketler çatısı altında hayata geçirilen Hitit-KidZania iş birliğidir. Bu kapsamda KidZania'da masa tenisi alanı kurulmuş ve her çarşamba düzenlenen "Masa Tenisi Günü" etkinlikleriyle çocukların masa tenisini deneyimlemeleri ve sporla tanışmaları sağlanmıştır. Önümüzdeki dönemde, projenin görünürlüğünü ve farkındalığını artırmaya yönelik yeni etkinliklerin KidZania bünyesinde gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

## Spor

Masa tenisinin daha geniş kitlelere ulaştırılması ve çocukların sporla buluşturulması amacıyla yürütülen Uçan Raketler projesinin yanı sıra, Hitit tarafından branşın gelişimine ve uluslararası başarı potansiyeli taşıyan sporcuların desteklenmesine yönelik çalışmalar da yürütülmektedir.

Bu kapsamda, TMTF ile imzalanan iş birliği protokolü doğrultusunda milli sporcularımız Ela Su Yönter ve Defne Üzümcü'ye, 2026 yılı boyunca katılacakları ulusal ve uluslararası turnuvalar için ulaşım desteği sağlanacaktır. Bu destekle sporcuların uluslararası deneyim kazanmalarına ve 2028 Los Angeles Olimpiyatları yolunda puan toplama süreçlerine katkı sunulması hedeflenmektedir.



# Ekler

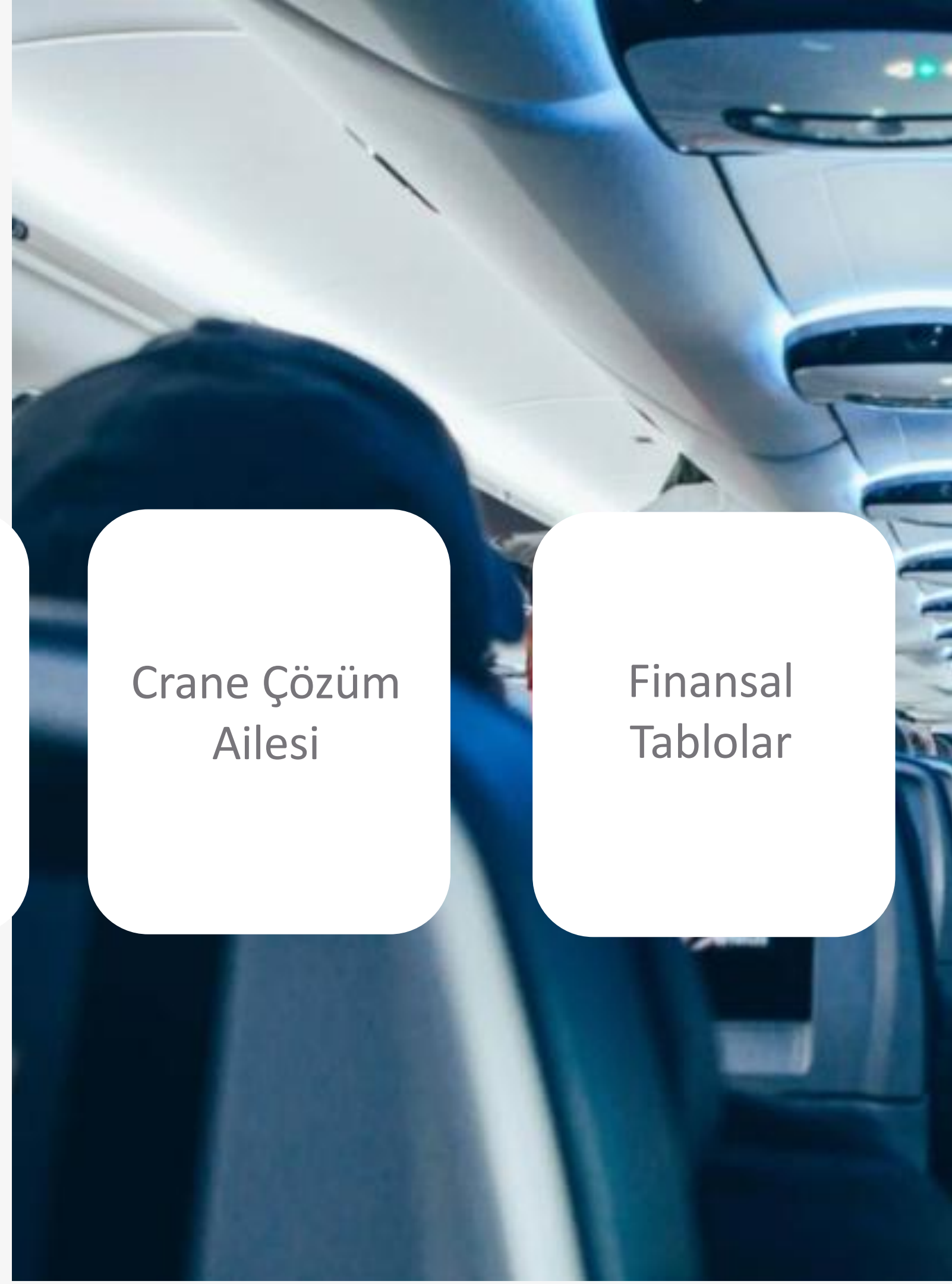
Ortaklık  
Yapısı

Kurumsal Yapı  
ve Güncel  
Değerler

Yüksek Çalışan  
Kıdemi ve  
Memnuniyeti

Crane Çözüm  
Ailesi

Finansal  
Tablolar





# Ortaklık Yapısı

30 Haziran 2026 itibarıyla

**%36,20**

Pegasus Hava  
Taşımacılığı  
A.Ş.

**%22,81**

Fatma Nur  
Gökman

**%4,71**

Dilek  
Ovacık

**%4,34**

Hakan  
Ünlü

**%4,34**

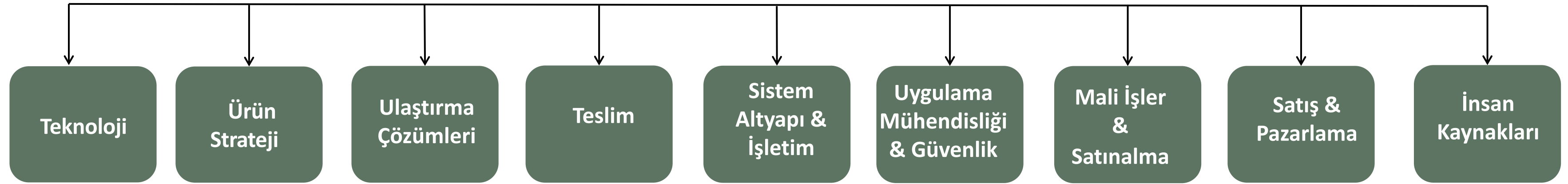
Özkan  
Dülger

**%27,60**

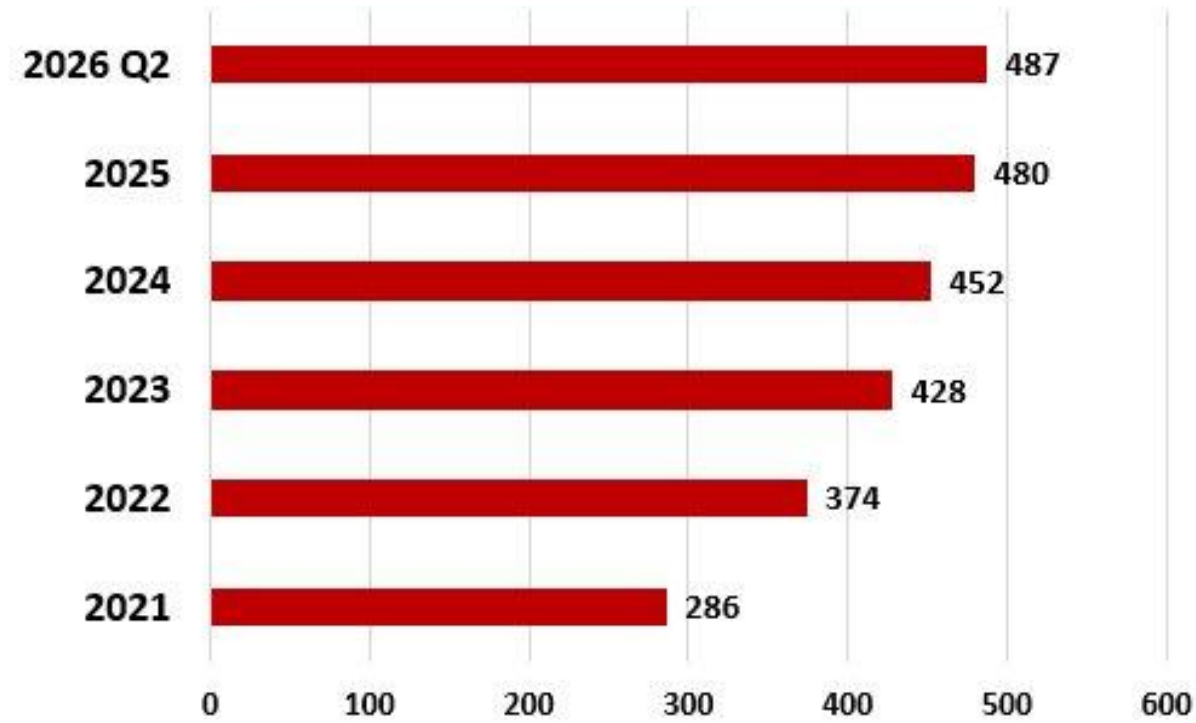
Halka  
Açık

# Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

## Genel Yönetim

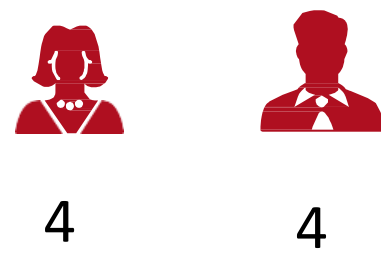


## Toplam Çalışan Sayısı\*

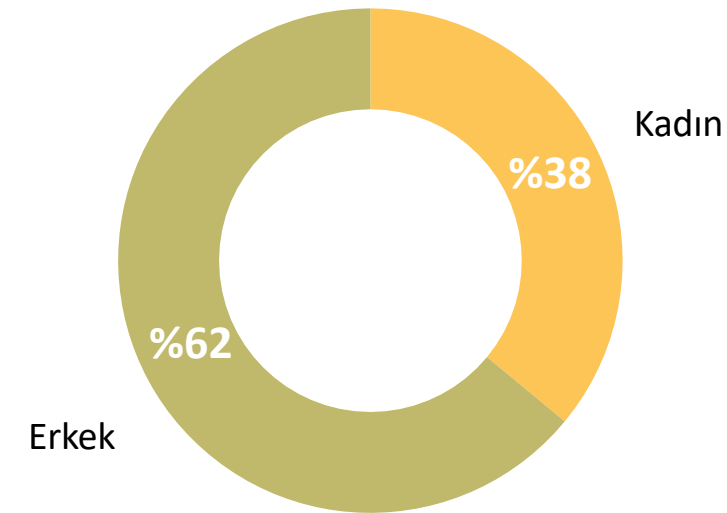


\*Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır

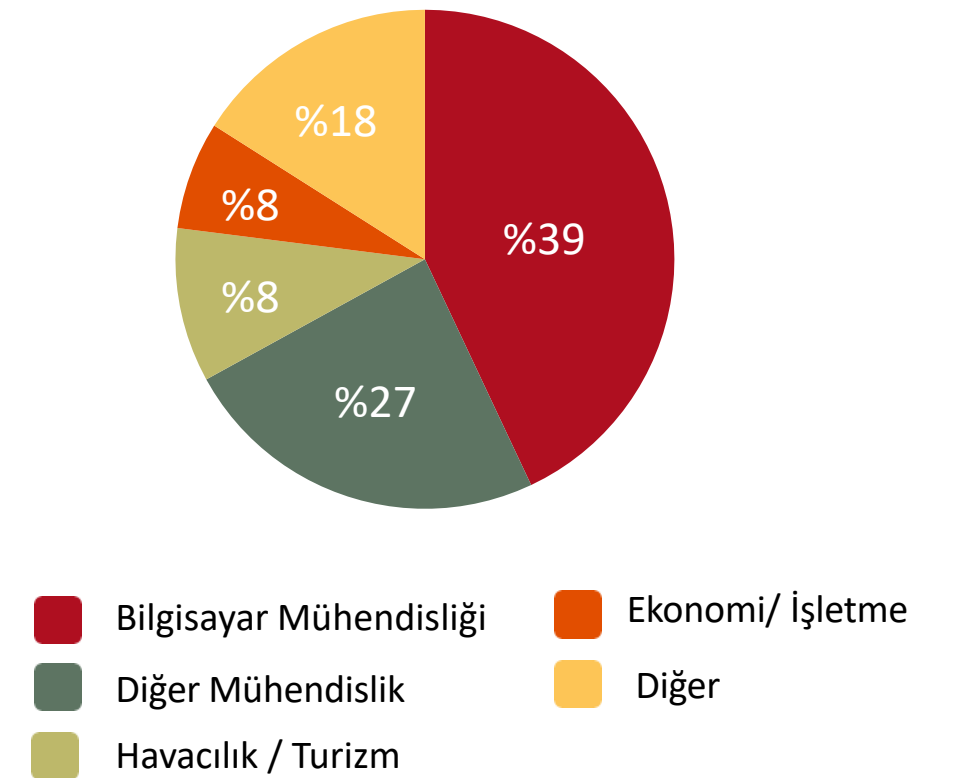
## Yönetim Takımı



## Cinsiyet



## Eğitim





# Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

## Yüksek Çalışan Memnuniyeti

Çalışanlarımızın %87'inin memnuniyetiyle, Happy Place to Work® tarafından resmi olarak mutlu bir iş yeri olarak sertifikalandırıldık..

## 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

2026 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 3,7 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 5,8 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

# Finansal Tablolar

| Bilanço (USD ‘000)                                               | 30.06.2026 | 31.12.2025 |
|------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| VARLIKLAR                                                        |            |            |
| Nakit ve nakit benzerleri                                        | 7.559      | 11.870     |
| Finansal varlıklar                                               | 511        | 1.014      |
| Ticari alacaklar                                                 | 10.956     | 9.648      |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 3.216      | 2.856      |
| Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar                           | 112        | 511        |
| Diğer dönen varlıklar                                            | 579        | 138        |
| Toplam Dönen Varlıklar                                           | 22.933     | 26.037     |
| Maddi duran varlıklar                                            | 2.826      | 3.520      |
| Maddi olmayan duran varlıklar                                    | 58.891     | 52.881     |
| Finansal varlıklar                                               | -          | -          |
| Ertelenmiş vergi varlıkları                                      | 886        | 831        |
| Peşin ödenmiş giderler                                           | 2.375      | 2.772      |
| Diğer duran varlıklar                                            | 76         | 78         |
| Toplam Duran Varlıklar                                           | 65.054     | 60.082     |
| Toplam varlıklar                                                 | 87.987     | 86.119     |
| YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÖZKAYNAK                                        |            |            |
| Ticari borçlar                                                   | 2.105      | 2.688      |
| Banka kredileri                                                  | 2.578      | 4.199      |
| Kiralama yükümlülükleri                                          | 409        | 390        |
| Dönem karı vergi yükümlülükleri                                  | 145        | -          |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 1.627      | 1.928      |
| Diğer kısa vadeli yükümlülükler                                  | 3.011      | 2.772      |
| Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler                                 | 9.875      | 11.977     |
| Kiralama yükümlülükleri                                          | 820        | 1.027      |
| Ertelenmiş gelirler                                              | 2.921      | 3.287      |
| Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)          | 669        | 558        |
| Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler                                 | 4.410      | 4.872      |
| Sermaye                                                          | 23.908     | 23.908     |
| Paylara ilişkin primler                                          | 14.272     | 14.272     |
| Yasal yedekler                                                   | 1.925      | 1.440      |
| Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar | -87        | -87        |
| Yabancı para çevirim farkları                                    | -234       | -234       |
| Net dönem karı                                                   | 4.432      | 9.895      |
| Geçmiş yıllar karları                                            | 29.486     | 20.076     |
| Toplam Özkaynak                                                  | 73.702     | 69.270     |
| Toplam yükümlülükler ve özkaynak                                 | 87.987     | 86.119     |

| Gelir Tablosu (USD ‘000)                   | 1 Ocak - 30 Haziran 2026 | 1 Ocak - 30 Haziran 2025 |
|--------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Net satışlar                               | 22.960                   | 19.806                   |
| SMM (-)                                    | (12.900)                 | (10.192)                 |
| Amortisman öncesi brüt kar                 | 13.673                   | 12.301                   |
| Amortisman                                 | 3.613                    | 2.687                    |
| Amortisman sonrası brüt kar                | 10.060                   | 9.615                    |
| Brüt kar marjı                             | %44                      | %49                      |
| Satış ve pazarlama giderleri (-)           | (1.863)                  | (1.628)                  |
| Genel yönetim giderleri (-)                | (4.215)                  | (3.663)                  |
| Esas faaliyetlerden diğer gelirler         | 551                      | 729                      |
| Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)     | (442)                    | (364)                    |
| Esas faaliyet karı                         | 4.092                    | 4.689                    |
| Finansal yatırım faaliyetlerinden gelirler | 882                      | 1.476                    |
| Finansman giderleri (-)                    | (580)                    | (1.974)                  |
| Finansman gelirleri                        | 129                      | 971                      |
| Vergi öncesi kar                           | 4.523                    | 5.161                    |
| Vergi gideri                               | (91)                     | (448)                    |
| Net Kar                                    | 4.432                    | 4.713                    |
| Amortisman                                 | (5.050)                  | (4.131)                  |
| FAVÖK                                      | 9.141                    | 8.746                    |
| FAVÖK marjı                                | %40                      | %44                      |



# TEŞEKKÜRLER

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