HİTİT BİLGİSAYAR

HTTBT – TOPLANTI NOTLARI

Şirketin, 2025 yılı finansal sonuçları ve gelecek dönem beklentilerine ilişkin analist sunumunu gerçekleştirdi. Toplantıda şirketin operasyonel performansı, ürün geliştirme süreçleri, partner gelişmeleri ve 2026 yılına yönelik beklentiler paylaşıldı.

Şirketin 2025 yıl sonu itibarıyla satış gelirleri yıllık bazda %22 artış göstererek 41,9 milyon USD seviyesine ulaştı. Aynı dönemde FAVÖK 17,9 milyon USD olarak gerçekleşirken FAVÖK marjı %43 seviyesine yükseldi. Net kâr ise 9,9 milyon USD olarak kaydedildi. Gelir artışının operasyonel kaldıraç etkisiyle kârlılığa güçlü şekilde yansıdığı belirtildi.

Şirket gelirlerinin %77'sinin yabancı para cinsinden olması ve satışların %60'ının yurt dışı kaynaklı gerçekleşmesi, Hitit'in kur oynaklığına karşı dayanıklı bir gelir yapısına sahip olduğunu göstermektedir.

2025 yılı sonunda şirket 6 kıtada 48 ülkede toplam 68 partner havayoluna hizmet vermektedir. SaaS gelirlerinin temelini oluşturan yolcu sayısı yıllık bazda %26 artış gösterirken, bu artışta hem yeni kazanılan partnerler hem de mevcut partnerlerin hacim artışı etkili oldu.

2025 yılı içerisinde 11 partner için kurulum projeleri tamamlanmış, yıl sonu itibarıyla 12 partner için aktif kurulum süreci devam etmektedir. Şirket yönetimi, uçtan uca hizmet sağlayan entegre çözüm yapısının yeni müşteri kazanımını desteklediğini vurguladı.

Şirket Konumu ve Pazar Payı

Hitit, 2025 yıl sonu itibarıyla Batı Afrika'nın en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük ve dünyanın üçüncü büyük havayolu rezervasyon sistem sağlayıcısı konumunda bulunmaktadır. Şirketin Global PSS (Passenger Service System) pazarındaki payı yaklaşık %2,5 seviyesindedir.

Yönetim, IATA'nın yeni nesil teknoloji standartları kapsamında yapılan değerlendirmelerde birinci sırada yer almalarının sektörde pazar payı kazanma potansiyelini artırdığını ifade etti.

Şirket, küçük ve orta ölçekli havayollarından büyük havayolu şirketlerine kadar geniş bir müşteri kitlesine rezervasyon, yolcu hizmetleri, operasyonel planlama ve gelir yönetimi gibi uçtan uca yazılım çözümleri sunmaktadır. Bu entegre çözüm yapısı şirketin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü desteklemektedir.

2025 yıl sonu itibarıyla Hitit, 6 kıtada 48 ülkede faaliyet gösteren toplam 68 partner havayolu ile çalışmaktadır.

Partner Gelişmeleri

2025 yılı içerisinde şirketin partner portföyünde sınırlı değişimler yaşanmıştır. Yıl içerisinde 3 yeni partner kazanılırken 7 partner askıya alınmıştır. Yönetim, askıya alınan partnerlerin büyük ölçüde COVID döneminde sözleşme imzalayan ancak finansman, uçuş izinleri veya uçak teslimat süreçlerinde yaşanan sorunlar nedeniyle operasyonlarına başlayamayan start-up havayolları olduğunu belirtmiştir.

Şirket, 2025 yılı içerisinde 11 partner için sistem kurulum projelerini tamamlamış, yıl sonu itibarıyla 12 partner için aktif kurulum projeleri yürütmektedir. Mevcut partnerlerin operasyon hacimlerindeki büyüme ve yeni kazanımların etkisiyle SaaS gelirlerinin temelini oluşturan yolcu sayısı yıllık bazda %26 artış göstermiştir.

Hitit Oxygen

Hitit tarafından geliştirilen Hitit Oxygen, havayolu perakendeciliği alanında geliştirilen yeni nesil bir platformdur. Platform, havayollarının geleneksel "bilet + bagaj + koltuk" satış modelinin ötesine geçerek kişiselleştirilmiş ve zengin içerikli seyahat ürünleri sunabilmesine olanak sağlamayı hedeflemektedir.

Hitit Oxygen, Haziran 2025'te IATA'nın Cenevre genel merkezinde lansmanını gerçekleştirmiştir. IATA tarafından yapılan ARM olgunluk skoru değerlendirmesinde rakiplerine göre en yüksek puanı alarak sektördeki en gelişmiş havayolu perakendeciliği çözümlerinden biri olarak değerlendirilmiştir.

2025 yıl sonu itibarıyla Oxygen platformu 50 ülkede aktif olarak kullanılmaya başlanmış ve sistem üzerinden günlük 6 milyar satış teklifi hacmine ulaşılmıştır. Yönetim, Oxygen platformunun hem mevcut müşterilere ek ürün satışı (upsell) yaratma hem de yeni müşteri kazanımı açısından önemli bir büyüme alanı oluşturduğunu ifade etti.

Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO)

Hitit, havayolu ödeme süreçlerinin yönetimine yönelik geliştirdiği Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) ile ödeme altyapısında yeni bir çözüm sunmaktadır. Şirket, 2025 yılı içerisinde partner havayolları adına 160 ülkede 91 farklı ödeme sistemi üzerinden toplam 11,5 milyar USD değerinde ödeme işlemi gerçekleştirmiştir.

Artan işlem hacmi ve ödeme süreçlerinin karmaşıklığı, havacılık sektöründe akıllı ödeme yönetimi ve optimizasyon çözümlerine olan ihtiyacı artırmaktadır. Bu kapsamda Hitit, sahip olduğu işlem hacmi ve teknik altyapıyı kullanarak bulut tabanlı ve yapay zeka destekli bir ödeme hizmetleri platformu geliştirmiştir.

2025 yılı itibarıyla HPO platformu ADS (acente satış ağı) çevriminde kullanıma alınmıştır. Havayolu satış kanallarına yönelik entegrasyon çalışmalarının ise son aşamaya geldiği ve çeşitli partner havayollarından kurulum taleplerinin alındığı belirtilmiştir.

Şirket yönetimi, HPO platformunun mevcut ödeme akışının üzerine katma değerli hizmetler ekleyerek komisyon bazlı yeni bir gelir modeli oluşturma potansiyeline sahip olduğunu ifade etti.

Finansal Görünüm

2025 yılı finansal performansı incelendiğinde şirketin satış gelirleri yıllık bazda %22 artış göstererek 41,9 milyon USD seviyesine ulaşmıştır. Aynı dönemde FAVÖK 17,9 milyon USD olarak gerçekleşirken FAVÖK marjı %43 seviyesine yükselmiştir. Net kâr ise 9,9 milyon USD olarak gerçekleşmiştir.

Şirketin gelir artışının operasyonel kaldıraç etkisiyle kârlılığa güçlü şekilde yansıdığı görülmektedir. Esas faaliyet kârı 2024 yılında 7,5 milyon USD seviyesinden 2025 yılında 9,3 milyon USD seviyesine yükselmiştir.

Gelir kompozisyonu incelendiğinde SaaS gelirlerinin şirketin gelir yapısında önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. 2025 yılında SaaS gelirleri 28,7 milyon USD seviyesine yükselirken toplam gelirler içerisindeki payı %68 seviyesine ulaşmıştır. Yazılım geliştirme ve bakım gelirleri toplam gelirlerin %23'ünü, IaaS ve proje gelirleri ise %9'unu oluşturmaktadır.

Şirketin gelir yapısında döviz bazlı gelirlerin yüksek paya sahip olduğu görülmektedir. 2025 yılı itibarıyla gelirlerin %77'si döviz cinsinden gerçekleşirken satışların %60'ı yurt dışı pazarlardan, %40'ı ise yurt içinden elde edilmiştir. Bu yapı şirketin kur oynaklığına karşı dayanıklılığını desteklemektedir.

Maliyet tarafında ise giderlerin yaklaşık %62'si TL cinsinden gerçekleşmektedir. Bu durum gelirlerin önemli bölümünün döviz bazlı olmasıyla birlikte şirket için doğal bir hedge mekanizması oluşturmaktadır. Personel giderleri toplam maliyetlerin yaklaşık %54'ünü oluşturmaktadır.

2026 Beklentileri

Şirket yönetimi, 2026 yılında büyüme ivmesinin korunarak operasyonel verimlilik döneminin daha da güçlendirilmesini hedeflediklerini belirtmiştir. Bu kapsamda 2026 yıl sonu için USD bazında ciroda %25–30 aralığında büyüme, FAVÖK marjında %43–48 aralığı, net kâr marjında %25–30 aralığı ve tekrarlayan gelir oranında %90–95 aralığı hedeflenmektedir.

Şirket yönetimi, sürdürülebilir büyüme ile kârlılık dengesini korumayı önceliklendirdiğini vurguladı.

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**

Soru-Cevap Bölümünde Öne Çıkan Noktalar

Toplantının soru-cevap bölümünde şirketin iş modeli, yeni ürünlerin büyüme potansiyeli ve sektörel gelişmelere ilişkin çeşitli değerlendirmeler paylaşılmıştır. Yönetim, havacılık yazılımlarının yüksek derecede regülasyona tabi olması nedeniyle yapay zekâ ve büyük dil modellerinin (LLM) kısa vadede şirket için önemli bir rekabet riski oluşturmadığını ifade etmiştir. LLM tabanlı rezervasyonların toplam trafik içerisindeki payının oldukça sınırlı olduğu ve bu sistemlerin rezervasyon oluştururken yine Hitit'in altyapısına bağlanmak durumunda olduğu belirtildi.

Yönetim ayrıca Hitit Oxygen platformunun mevcut PSS müşterilerine ek ürün olarak sunulabildiğini ve bunun şirket için önemli bir upsell potansiyeli yarattığını vurguladı. Havayolu sektöründe gerçekleştirilen ihalelerde perakendecilik bileşeninin giderek daha önemli hale gelmesi, Oxygen çözümünün büyüme potansiyelini destekleyen unsurlar arasında gösterilmiştir.

Şirketin Ar-Ge yatırımlarının 2025 yılında yüksek seviyede gerçekleştiği ve Ar-Ge/ciro oranının önümüzdeki yıllarda kademeli olarak daha dengeli seviyelere gelmesinin beklendiği ifade edildi. Teknokent firması olması nedeniyle şirketin belirli bir Ar-Ge kapasitesini sürekli koruyacağı vurguladı. Ayrıca müşteri sözleşmelerinde yıllık enflasyon bazlı fiyat güncellemelerinin bulunduğu ve yeni sözleşmelerde genişleyen ürün portföyü sayesinde daha yüksek birim gelir elde edilebildiği aktarıldı.

Toplantıda jeopolitik gelişmelerin olası etkileri de değerlendirilmiştir. Yönetim, Hitit'in gelir modelinin yolcu başına alınan komisyon yapısına dayanması nedeniyle jeopolitik gelişmelerin şirket finansalları üzerindeki etkisinin sınırlı olmasını beklediklerini öngördü.

ABD–İsrail–İran gerilimi sonrasında yolcu sayısında yaklaşık binde 2 seviyesinde sınırlı bir düşüş yaşandığı, bu etkinin ilerleyen dönemde kademeli olarak azalmasının beklendiği belirtildi. Ayrıca olası bir Körfez hava sahası kapanmasının şirket operasyonlarını doğrudan olumsuz etkilemesinin beklenmediği, Körfez merkezli havayollarının faaliyetlerinde yaşanabilecek aksaklıkların İstanbul merkezli hava trafiğini artırarak dolaylı şekilde olumlu katkı sağlayabileceği vurgulandı.

HİTİT BİLGİSAYAR

Teknik Görünüm

Çekince

Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinizle uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. **Bu raporda yer alan bilgiler A1 CAPİTAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin Araştırma Bölümü tarafından bilgi verme amacıyla hazırlanmış olup** herhangi bir hisse senedinin alım satımına ilişkin bir teklif içermemektedir. Veriler, güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan alınmıştır. Bu kaynaklardaki hata ve eksikliklerden ve bu bilgilerin ticari amaçlı kullanılmasından doğabilecek zararlardan A1 CAPİTAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz. **İşbu rapordaki tüm görüş ve tahminler, söz konusu rapor tarihiyle A1 CAPİTAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. Araştırma Bölümü'ne ait olup** diğer GÜLER HOLDİNG Grubu şirketlerinin görüş ve tahminlerini temsil etmemektedir. Bu rapordaki tüm görüş ve bilgiler önceden haber verilmeksizin değiştirilebilir. A1 CAPİTAL Yatırım ve diğer grup şirketleri bu raporda adı geçen şirketlerin hisselerinde pozisyon sahibi olabilir veya işlem yapabilir. Ayrıca, yatırımcılar bu raporda adı geçen şirketlerle A1 CAPİTAL Yatırım ve diğer grup şirketlerinin yatırım bankacılığı ve/veya diğer iş ilişkileri içinde olabileceğini veya bu tür iş fırsatları arayışında olabileceğini kabul ederler.

A1 Capital Yatırım- Araştırma

Özge BEYHAN – Araştırma Uzmanı

Yatırım Artık Daha Kolay!

A1 Capital'in güçlü altyapısı, uzman kadrosu ve yenilikçi dijital çözümleriyle yatırım yapmaya bugün başlayın.

Hemen Hesap Aç

a1capital.com.tr

İrtibat Bürolarımız

Genel Müdürlük

Esentepe Mah. Büyükdere Cad. 1. Levent Plaza No:173 Kat:5, 34394 Şişli / İstanbul
E-Posta: info@a1capital.com.tr Telefon: 0212 371 18 00

Adana

Adana – Telefon: 0322 970 02 30
Çınarlı Mahallesi, Ziyapaşa Bulvarı, Günep Ziyapaşa İş Merkezi, Bina No:78 Kat:9 Daire:905 Seyhan / ADANA

Ankara

Ankara – Telefon: 0312 419 04 77
Tunalı Cad. No:14/4 Çankaya / ANKARA

Ankara Çankaya – Telefon: 0312 309 02 60
Mustafa Kemal Mah. Dumlupınar Bulvarı No:266 Tepe Prime İş Merkezi B Blok No:62 06800 Çankaya / ANKARA

Ankara Dumlupınar – Telefon: 0312 970 50 08 / 0312 970 50 09
Mustafa Kemal Mah. Dumlupınar Bulvarı No:266 Tepe Prime İş Merkezi C Blok 5. Kat No:69 Çankaya / ANKARA

Ankara Tunalı Hilmi – Telefon: 0312 466 66 71
Remzi Oğuz Arık Mahallesi, Tunalı Hilmi Caddesi No:114 [illegible]kaya / ANKARA

Antalya

Antalya – Telefon: 0242 324 09 00
Şirinyalı Mah. Lara Cad. No:100 Ayseli Göksoy Apt. Kat:1 Daire:4 Muratpaşa / ANTALYA

Bursa

Bursa – Telefon: 0224 233 30 83
Küçükbalıklı Mah. Başaran Sok. No:6 Osmangazi / BURSA

Çanakkale

Çanakkale – Telefon: 0286 218 04 00
Barbaros Mah. Atatürk Cad. Kıyı AVM No:25-32 Merkez / ÇANAKKALE

Eskişehir

Eskişehir – Telefon: 0222 502 01 64
Hoşnudiye Mah. İsmet İnönü 1. Cad. No:13 Yalçın Kılıçoğlu Plaza Kat:5 Daire:508 Tepebaşı / ESKİŞEHİR

İzmir

İzmir – Telefon: 0232 404 01 21
Cumhuriyet Bulvarı No:64 Kat:7 D:11-12 Konak / İZMİR

İzmir Konak – Telefon: 0232 402 30 71 – 0232 402 30 72
Halkapınar Mahallesi, 1203/1 Sokak Megapol Çarşı Kule No:5-7 Kat:15 Daire:153 Konak / İZMİR

İstanbul

İstanbul Ataşehir – Telefon: 0216 688 42 40
Barbaros Mah. Gelincik Sok. Uphill Court C3 Blok, No:2 Daire:1 Ataşehir / İSTANBUL

İstanbul Beylikdüzü – Telefon: 0212 852 44 39
Barbaros Hayrettin Paşa Mah. 1997 Sok. Phuket Life Residence No:12 Kat:5 Daire No:41 Esenyurt / İSTANBUL

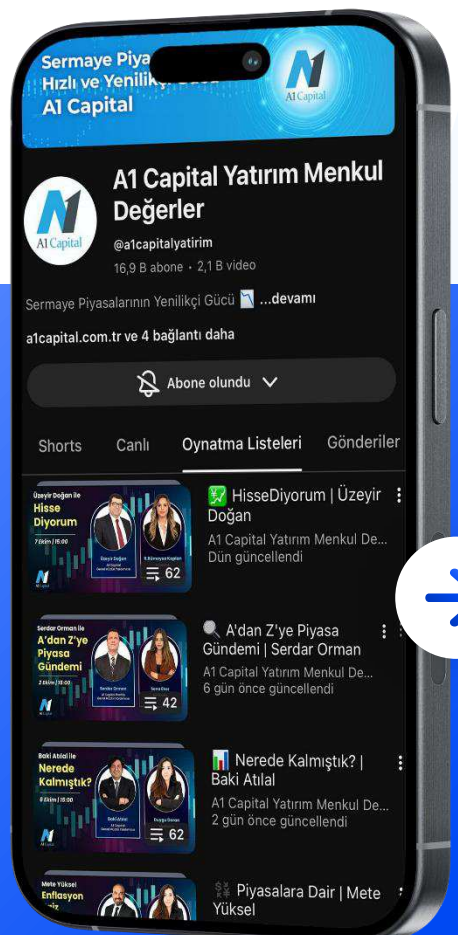
İstanbul Göztepe – Telefon: 0216 407 26 22
Bağdat Cad. Permiz Apt. No:251/10 Caddebostan – Kadıköy / İSTANBUL

İstanbul Merkez – Telefon: 0212 371 18 00
Beybi Giz Plaza Meydan Sokak No:1 Kat:2 Maslak / İSTANBUL

İstanbul Kadıköy – Telefon: 0216 338 35 36
Osmanağa Mah. Osmancık Sok. Emin Han No:12/105 Kadıköy / İSTANBUL

İstanbul Nurol Tower – Telefon: 0212 371 43 56
İzzetpaşa Mahallesi, Yeniyol Caddesi No:3 Nurol Tower Kat:31 Ofis No:3109 İç Kapı No:243 Şişli / İSTANBUL

İstanbul Zorlu – Telefon: 0212 845 8205
Levazım Mahallesi Koru Sokağı No:2 R3 Kule T242 Beşiktaş / İSTANBUL



Bizi Takip Edin!

YouTube /@a1capitalyatirim

Uzman Yorumuyla Piyasalar

Uzmanlarımızın katılımıyla hazırlanan analiz videoları, haftalık borsa yorumları ve ekonomik gelişmelere dair değerlendirmeleri YouTube kanalımızdan izleyebilirsiniz.