



Hızlı Çözüm İçin AI Capital
www.aicapital.com.tr



ŞİRKET BİLGİLERİ

Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş. 1994 yılında kurulmuştur. Şirket'in Bağılı ortaklıkları Hitit Saas Turizm Servisleri A.Ş. 2021 yılında, HITIT TECH LAB-ISB (SMC-Private) 2023 yılında, Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş. ise 2024 yılında kurulmuştur.

Grup'un faaliyet konusu, havayolu ve seyahat şirketleri ile havalimanları için yazılım çözümleri geliştirmek, bunların hizmet olarak sunulması ile ilgili faaliyetleri, işletim servisini ve satışını yapmaktır.

Grup'un Bağılı Ortaklıkları:

Hitit Saas Turizm Servisleri A.Ş.

Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.'nin global pazardaki acente ağı üzerinden bilet, otel, araç kiralama, havalimanı transferi, sigorta ve diğer bilet harici seyahat ürünlerinin, ek hizmetlerin satışını ve yaygınlaşmasını sağlamak amacıyla %100 Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş. sahipliğinde kurularak 9 Kasım 2021 tarihinde tescil ve ilan edilmiştir. Bu bağılı Şirket'in operasyonel faaliyetlerine başlaması için çalışmalar devam etmektedir.

HITIT TECH LAB-ISB (SMC-Private) Limited

Pakistan'da teknolojik alanda değer yaratmak için sermayesini temsil eden paylarının tamamına Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.'nin sahip olduğu bir yazılım geliştirme şirketi HITIT TECH LAB-ISB (SMC-Private) Limited ünvanı altında Pakistan Menkul Kıymetler ve Borsalar Komisyonu (Securities and Exchange Commission of Pakistan - SECP) nezdinde kurulmuştur.

Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş.

Pakistan pazarındaki acente dağıtım hizmetlerini desteklemek, Hitit ADS aracılığıyla Pakistan merkezli seyahat içeriğini dünya çapında tanıtmak ve pazarlamak, bu çerçevede Hitit ADS kullanıcılarının seyahat acenteleri, kurumsal seyahat ve benzeri günlük faaliyetlerini kolaylaştırmak amacıyla, Şirketin sermayesinin %100'üne sahip olduğu, Türkiye/İstanbul merkez adresli anonim şirket kuruluşu "Hitit PK Seyahat Acente Dağıtım Sistemleri A.Ş." ünvanı ile tamamlanarak, İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü nezdinde 5 Ocak 2024 itibarıyla tescil ve ilan olunmuştur.

31 Aralık 2024 itibarıyla ortaklık yapısı





HİZMETLER

Ulusal ve uluslararası havacılık ve seyahat endüstrisine "Crane" markalı yazılım çözümleri üreten ve geliştiren Hitit, bunu Partnerlerine "Hizmet Olarak Yazılım" ("SaaS") modelinde sunmaktadır. Geliştirdiği çözümlere ilişkin teknik altyapı ve barındırma hizmetlerini de bütünlük bir hizmet paketi içerisinde veren Şirket, müşterilerine danışmanlık ve eğitim vermekte ve ayrıca satış sonrası destek ve bakım hizmetleri de sunmaktadır. Şirket'in Partnerleri, havayolları, seyahat şirketleri ve havalimanları olup, Crane markalı yazılım çözümleri, aşağıda belirtilen altı çözüm grubundan oluşmaktadır:

- 1- Yolcu Hizmetleri Sistemi:** "Crane PSS" çatısı altında müşterilere sunulan ve Şirket'in amiral gemisi olan yazılım çözümleri grubudur. Bu grup içerisinde, havayollarının ana faaliyetlerini yerine getirebilmesi için ihtiyaç duydukları yazılım çözümleri yer almaktadır.

Bu yazılım grubu içerisinde;

- Rezervasyon ve Biletleme • İnternet Rezervasyon Motoru • Mobil Uygulama
- Charter Yönetim Sistemi • İletişim Yönetim Modülü • Kalkış Kontrol Sistemi
- Ağırlık ve Denge Modülü • Bagaj Eşleştirme Sistemi • Sadakat Katmanı
- Müşteri Hizmetleri Katmanı çözümleri bulunmaktadır.

- 2- Operasyonel Çözümler:** Bu çözüm grubunda, havayollarının temel operasyonel faaliyetlerini destekleyici ürünler yer almaktadır. Bu yazılım ürünleri kendi içlerinde optimizasyon ve mobil uygulamalarla alt ürün gruplarına da ayrılmış olup, Partnerlere operasyonel planlamalarında dijital dönüşüm olanağı sağlamaktadır.

Bu yazılım grubu içerisinde;

- Tarife Planlama • Operasyon Kontrol • Kabin ve Kokpit Ekibi Planlama ve Operasyon çözümleri bulunmaktadır.

- 3- Seyahat Çözümleri:** Bu başlık altında yer alan çözümler havayollarından ziyade seyahat acentelerinin kullanımı için tasarlanmıştır.

Bu yazılım grubu içerisinde;

- Online Seyahat Acentesi
- Acente Portal Uygulaması çözümleri bulunmaktadır.

- 4- Muhasebe Çözümleri:** Havayollarının normal bir ticari firmaya ek olarak tabi oldukları ve çeşitli uluslararası havacılık kurallarına, endüstri standartlarına veya karşılıklı anlaşmalara dayanan farklı muhasebe ve mahsuplaşma ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçlara göre geliştirilen yazılım çözümlerimiz, karbon emisyonu izleme ve optimizasyon fonksiyonlarını içererek, havayollarına operasyonlarından kaynaklanan emisyonları doğru bir şekilde tahmin edebilme olanağı sağlamaktadır.

Bu yazılım grubu içerisinde;

- Gelir Muhasebesi
- Gider Muhasebesi
- İş Performansı Endeksi çözümleri bulunmaktadır.



5- **Hava Kargo:** Hava kargo iş modeli ve operasyon döngüsü, yolcu modelinden çok farklı olup, bilgi akışının çok yoğun gerçekleştiği bir süreçtir. Karmaşık bir tedarik zincirinin üyeleri arasında çok sayıda veri alışverişinin yapıldığı bu bilgi aktarımı için Hitit sektörteki geleneksel yöntemlerin ötesinde, akıllı BT çözümleri geliştirmiştir. Lojistik zincirlerin verimliliğini ve veri kalitesini sağlamanın anahtarı olan Hitit'in Crane Hava Kargo Çözüm grubu içerisinde;

- Yerel Kargo Hizmetleri
- Rezervasyon ve Kargo Hizmetleri
- Kargo Gelir Muhasebesi çözümleri bulunmaktadır.

6- **Sanal Mağazacılık:** Bu başlık altında havayollarının ve seyahat acentelerinin yolcularına uçak bileti haricinde farklı ürünlerden oluşan "alışveriş sepetleri" satmasına imkân tanıyan yazılımlar yer almaktadır. Bu sayede kullanıcılar örneğin, otel, transfer, tur, sigorta vs. gibi pek çok farklı hizmet ve ürünü dinamik paketler halinde sunabilmektedir. Şirket'in yazılım çözümleri, 6 kıtada ve 50 ülkede faaliyet gösteren toplam 72 havayolu ve seyahat sektörü firmasına hizmet vermektedir. Şirket'in sunduğu yazılım çözümleri, havayolları, yolcular ve havalimanları arasında gerçekleşen birçok işlemi kapsamaktadır.





- Avrupa ve Afrika'nın 2'nci, dünyanın 3'ncü en büyük havayolu rezervasyon sistemi sağlayıcısıdır.
- IATA ARM/NDCyeni nesil teknoloji standartlarında dünya birincisidir.
- Bulut tabanlı ve AI destekli, "Crane" yazılımı, rezervasyonlar, mobil uygulamalar, mürettebat yönetimi, muhasebe ve kargo dahil olmak üzere havacılık sektöründeki tüm hizmetleri sağlamaktadır. Şirketin Acente Dağıtım Sistemleri (ADS), acentelere hitap ederek müşteri tabanını genişletmektedir.

IATA'nın son yıllarda hız verdiği dijital çözüm projesi (havayolu perakendeciliği) olarak tek sepet halinde hizmet vermeyi amaçlıyor.

Şirket, sipariş oluşturma, işleme, karşılama ve izlemeyi tek bir sistemde birleştiren bir yazılım olan **Tek Tip Sipariş Yönetim Sistemi'ni** kullanarak IATA'nın yayımladığı yeni teknoloji skora listesini hayata geçirme standartlarında **dünya birincisi olmuştur.**

Şirketi sektördeki diğer hareketlerden ayırmaya devam eden, **entegre yazılım platformu** kullanılıyor olması, şirketin rekabet halinde olduğu diğer rakiplerin önünde olduğu düşünülüyor ve bunun yarattığı ek değer ile büyüme sağlandığı belirtilmiştir.

Partnerler ve Stratejik Konularla ilgili Önemli Gelişmeler

Yıl içinde kullanıma geçerek gelir üretmeye başlayan AJet de dahil olmak üzere, Kuzey ve Güney Amerika, Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya'da toplam 16 kurulum projesini tamamladığı, altı kıtada süren operasyonları sayesinde 250 milyarın üzerinde satış sorgusu gerçekleştiği belirtildi. 85'ten fazla ödeme sistemine entegre yazılımlarının, yaklaşık olarak 8,5 milyar dolarlık satışa aracılık ettiği ve ayrıca 30 binden fazla satış acentesine erişim sağlanmış.

Partner gelişmeleri..2024 yılı içerisinde gerek mevcut gerekse de yeni Partnerler ile toplamda 16 tane kurulum projesi tamamlanmıştır, aktif olarak devam eden 11 kurulum projesi bulunmaktadır. 2024 yılsonu itibarıyla 6 kıtada 50 ülkede 72 Partner ile hizmet sözleşmesi bulunmaktadır.

IATA Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) Liderliği.. Yeni nesil Teklif ve Sipariş Sistemi (OOMS) ve NDC v21.3 standartları alanında IATA Havayolu Perakendecilik Olgunluğu (ARM) Endeksine göre tüm rakipleri geçerek dünya birincisi olunmuştur. 2025 yılı içerisinde hayata geçmesi hedeflenen PoC çalışmalarına başlanmıştır.

Seyahat Sektörü ve Havacılıkta AI Çalışmaları.. 2024 yılı içerisinde işe alımlarla ve yapılan altyapı yatırımları ile hızverilen AI projeleri sonucunda gerçek zamanlı fiyatlandırma ve kişiselleştirilmiş tekliflendirme kabiliyetleri hayata geçmiş olup, operasyonel ve diğer alanlarda AI projeleri sürdürülmektedir.

Acente Dağıtım Sistemi(ADS) Gelişmeleri..OOMS paralelinde yeni alt yapılar, kurumsal seyahat için gereken işlevler ve "non-air"(otel/transfer/araçvb.) entegrasyonları geliştirilmiştir. İçerik tedariki tarafında ise THY devreye alınmış, ve 200 ülkede 170 havayolunu barındıran APG Network de dahil olmak üzere yeni içerik dağıtım anlaşmaları imzalanmıştır. 28 Şubat 2025: KAP aracılığıyla duyurulduğu üzere, Pegasus Havayolları ile de ADS içerik dağıtım anlaşması imzalanmıştır.





FİNANSAL BİLGİLER

2024 yılını 34,2 Milyon USD toplam ciro ile 2023 yılına göre %34'lük bir gelir artışı ile kapatmıştır. Satışların %78'i döviz, %22'si TL bazında, yurtdışı/yurtiçi dağılımı ise sırasıyla %65 ve %35 olarak gerçekleşmiştir.

FAVÖK tutarı 2024 yıl sonu itibarıyla 13.7 milyon USD ve FAVÖK marjı ise %40 olarak gerçekleşmiştir.

2024 yılsonunda Hitit üzerinden hizmet verilen veya uçuş düzenlenen havalimanı sayısı 160 ülkede 850 havalimanına ulaşırken yolcu hacimleri de önceki yıla göre %61 (%50 yeni kazanım kaynaklı, %10 mevcut hacim büyümesi) artış göstermiştir.

Gelirlerin büyük bir kısmının yolcu sayılarına dayandığı belirtilerek %61'lik bir artış (mevcut yolcu hacimlerinin büyüyor olması + yeni katılan havayollarının yolcu sayısı) olduğu belirtildi. Türk Havayolları iştiraki olan **AJet'in 31 Mart tarihi itibarıyla Hitit sistemlerini kullanmaya başlaması ile yolcu sayısına büyük ölçüde katkı sağladığı belirtilmiştir.**

2024 yılında maliyetleri azaltıcı, gelirleri artırıcı etkisi planlanan toplam 20 milyon dolara yakın Arge & Capex yatırımı yaptıkları vurgulanarak içerik tedariki tarafında ise **Türk Hava Yolları** ve 2025 Şubat ayında **Pegasus Havayolları** devreye alınarak 200 ülkede 170 havayolunu barındıran APG Network de dahil olmak üzere yeni içerik dağıtım anlaşmaları imzalanarak güçlü nakit durumundan bahsedildi.

2024 yılsonu itibarıyla şirketin nakit ve nakit benzerleri toplamı 12,7 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönem için kiralama yükümlülükleri ve krediler hariç net nakit tutarı ise, 7,3 milyon dolar seviyesinde oldu.

Ciro Kırılımı

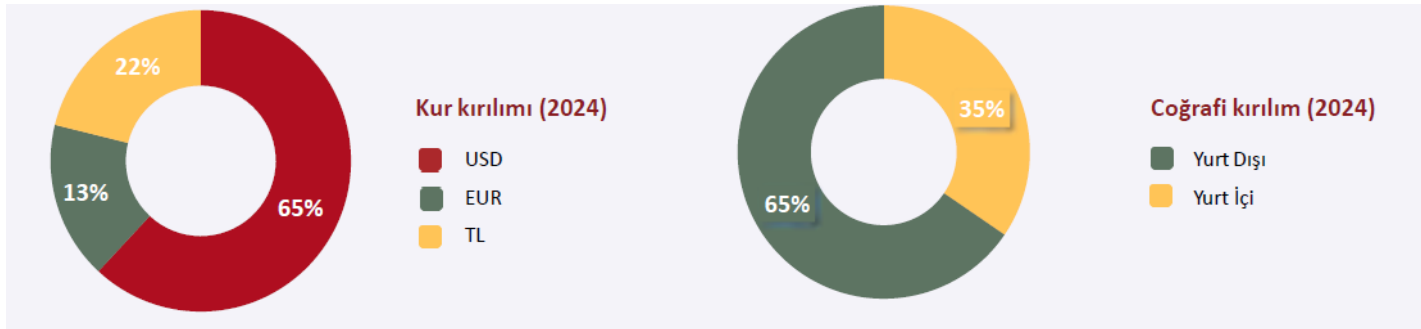
SaaS (hizmet modelinde yazılım kalemi) toplam cironun 2024 yılı içerisinde %64'lük bir payı bulunuyor. SaaS içindeki %86 PSS (yolcu hizmetleri sistemi) yolcu sayıları ile tetiklenen gelirlerin yansıması olduğu belirtildi.

ADS (Acente Dağıtım Sistemi)'deki fiyatlar birim karlılıkları çok yüksek olduğundan tek projeden bile SaaS gelirlerinin %5'i gibi bir gelir elde edildiği belirtilerek ADS'nin önemine vurgu yapıldı.

Şirket, ADS gelirlerinin nominal olarak 2 kat daha fazla katkı sağlama potansiyeline sahip olduğunu belirtti.

	2023-12A		2024-12A	
Ciro Kırılımı (USD)	USD	%	USD	%
SaaS	15,893	63%	22,001	64%
Yazılım Geliştirme ve Bakım	6,386	25%	8,409	25%
IaaS ve Projeler	3,367	12%	3,828	11%
Toplam	25,646	100%	34,238	100%

SaaS Payı (%)		
PSS	ADS	Diğer
86%	5%	9%



Rusya-Ukrayna Savaşı'na değinen Şirket, Rusya-Ukrayna savaşının hava sahası olarak etkisinin artık normalize olduğunu söyledi. Rusya pazarının kapalı olması gibi bir durum söz konusu olduğu ve orada 100 küsür milyon yolcu gibi bir pazarın olması ve yine savaş bitse de Rusya üzerindeki ambargolar hemen kalkacak mı aynı zamanda Şirketin Amerikan teknolojileri kullanıyor olması dolayısıyla hizmet vermek için izin verilecek mi soruları akla gelmesi ile Rusya pazarının bir süre daha kapalı kalacağı düşünülüyor. Savaşın bitmesi ardından hava sahasına etkisi ise Ukrayna'nın kendi hava taşımacılığını bir süre yapamayacağı ve yeniden yapılandırma gerekeceğinden dolayı kısa-orta vadede gözle görülür bir etkisi olmayacağı bildirildi.

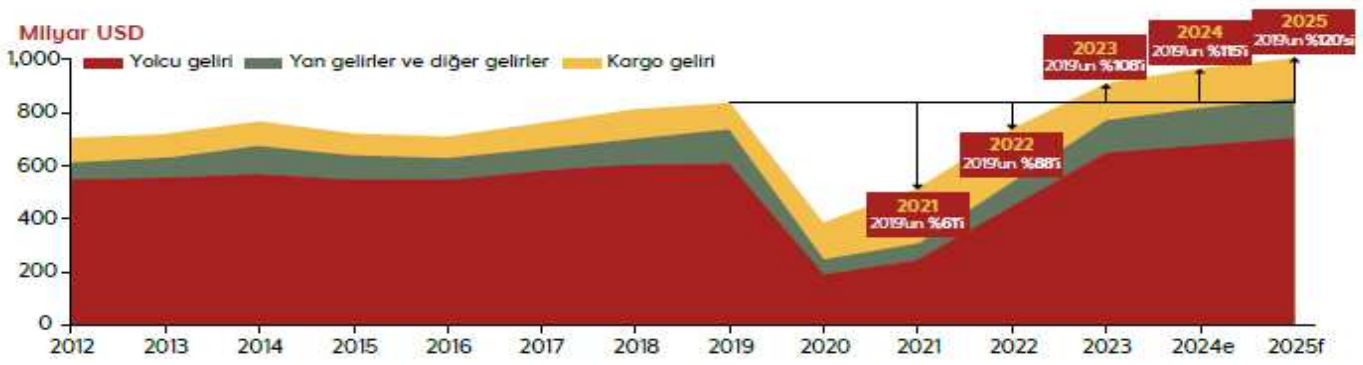
BEKLENTİLER ve HEDEFLER

Uluslararası RPK (Ücretli Yolcu Kilometresi) değerleri son beş yıldır ilk defa 2019 bazının üzerine çıkmış olup (%0,5) yine büyümesini sürdürmektedir. RPK artışları bölgesel kısımla ele alındığında ise Hitit'in güçlü faaliyet gösterdiği Afrika, Merkez / Doğu Avrupa, Orta Asya ve Güney Amerika gibi bölgelerin endüstri ortalamasının üzerinde büyüme sergilediği görülmektedir. Bu güçlü performansı

Şirket tarafından hem yeni Partner kazanımları hem de mevcut Partnerlerin organik büyüme oranları açısından olumlu olarak değerlendirilmektedir.

Havayolu gelirleri ve finansal performansında rol oynayan, havayolları tarafından sunulan ek ürün ve hizmetlerden elde edilen yan gelirlere baktığımızda ise; artan dijitalleşme, kişiselleştirme ve yapay zekâ kullanımı gibi farklı makrotrendlerden beslenen ve Modern Havayolu Perakendeciliği gibi endüstriyel girişimler tarafından desteklenen bir tablo ortaya çıkmakta ve dolayısıyla havayolu yan gelirlerinin yıldan yıla yükselmesini sağlamaktadır. Hitit'in bu söz konusu alanlardaki kabiliyetleri ve pazardaki rekabetçi üstünlüğü göz önüne alındığında, bu artış Şirket faaliyetleri açısından da olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir.

Havayolu Gelir Türleri Kırılımı



Kaynak: IATA Global Outlook for Air Transport – Aralık 2024

Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda sürdürdüğü ürün ve hizmet üretimi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yanı sıra, hedeflerini gerçekleştirmek üzere yatırımlarına devam etmektedir. Bu çerçevede, 2025 sonu itibarıyla **USD bazında;**

Ciroda %33 ile %38 aralığında büyüme,

FAVÖK'te %43 ile %48 aralığında marj,

Net Karda %25 ile %30 aralığında marj,

2024 yıl sonu itibarıyla %58 gibi yüksek bir yatırım / ciro oranı gerçekleştirilmiştir. Yatırım / ciro oranı 2024 %30 ile %35 aralığında, öngörülmektedir.



6 kıtaya ihracat yapan Hitit, yeni ülkelere ve bölgelere girmeyi, eş zamanlı olarak da halen faaliyet gösterdiği ülkelerde de sayı ve hacim olarak pazar payını artırmayı hedeflemektedir.

Şirket'in 2024 yılı ve öncesi dönemlerde başlatmış olduğu stratejik projeler konusunda 2025 yılı içerisinde erişilebilir ve geleceğe yönelik devamlılık sağlayacak hedefler belirlenip bunların gerçekleştirilmesi.

Özellikle:

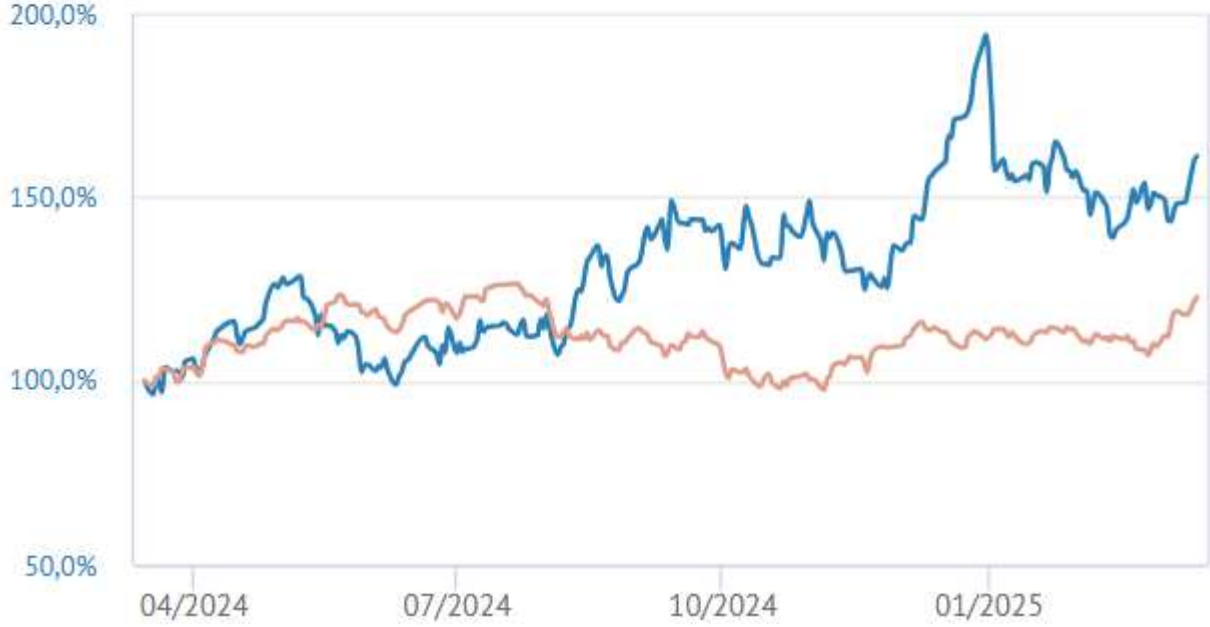
- ADS'nin zenginleşen teknik kabiliyet ve seyahat içeriğinden faydalanılarak kullanımının yaygınlaştırılması ve paralelinde iyileştirmelerin devam etmesi,
- Havayolu Perakendeciliği alanında Hitit'in mevcut rekabetçi avantajının ve teknik kabiliyetlerdeki küresel pazar liderliğinin en verimli şekilde kullanılarak ürünleştirme faaliyetlerinin olgunlaştırılması, mevcut ve potansiyel Partnerler ile çalışarak dijital dönüşüm stratejileri ve yol haritalarının belirlenmesi, belli başlı Kavram İspatı (Proof of Concept) projelerinin hayata geçirilmesi,
- Ödeme çözümleri alanında, yine Hitit'in mevcut ödeme altyapı kabiliyetleri ve ayak izinden faydalanılarak katma değerli ek ödeme hizmetleri sunulması konusunda gerekli teknik geliştirmelerin ve iş planlarının yapılması, mevcut ve potansiyel Partnerler ile ihtiyaçlar konusunda çalışarak ilk aşamaların hayata geçirilmesi,
- Hâlihazırdaki ürünleri destekleyecek, ek ürün olarak konumlandırılacak mobil uygulamalarla kargo ve operasyon tarafında açılımlar hedeflenmektedir.



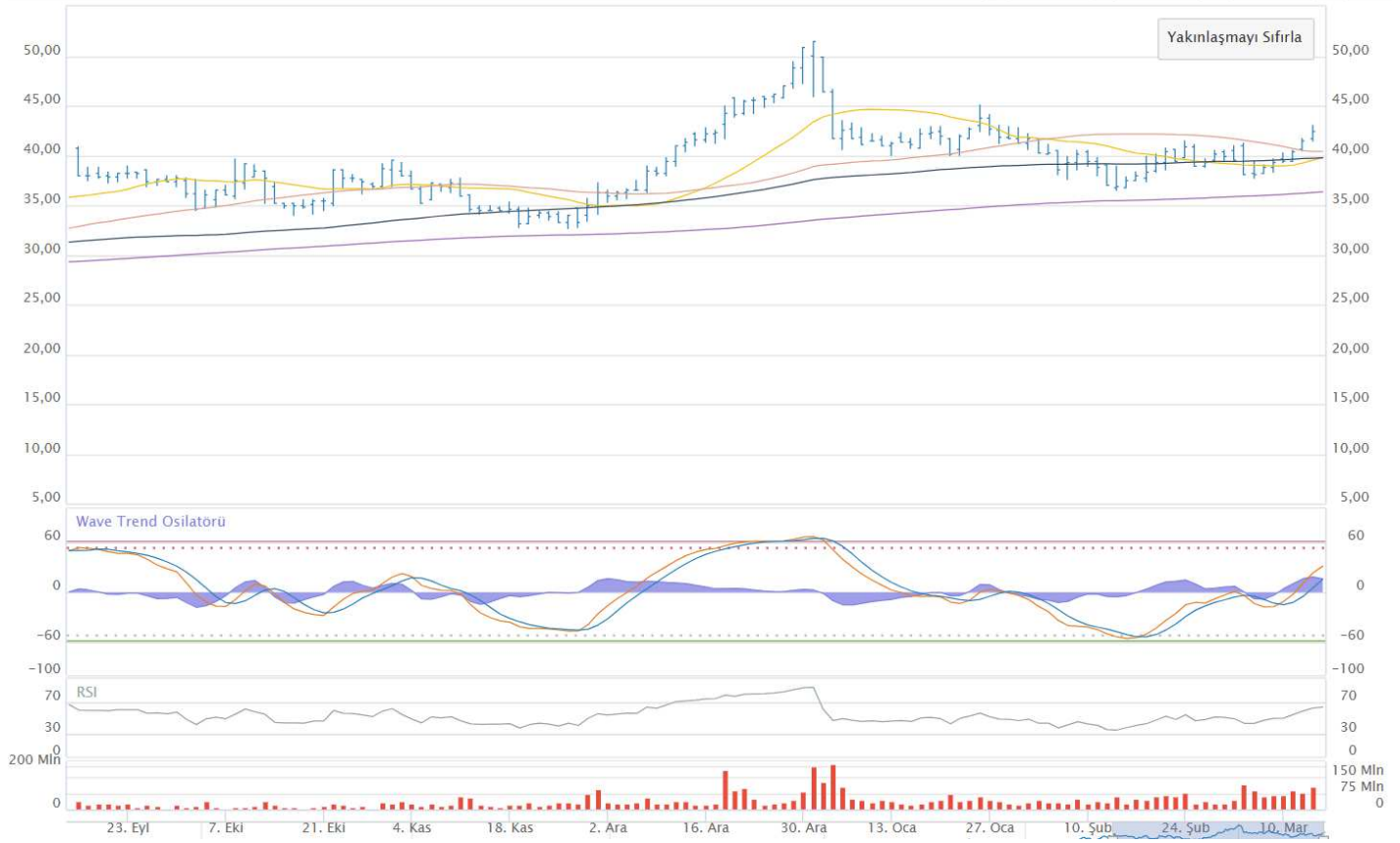
Gelir Tablosu	2023	2024/03	2024/06	2024/09	2024
Diğer İndirimler (-)		0.60			
HASILAT	25.64	6.99	15.18	24.28	34.23
SATIŞLARIN MALİYETİ	13.18	4.24	8.28	13.30	17.72
TİCARİ FAALİYETLERDEN BRÜT KAR (ZARAR)	12.46	2.76	6.91	10.98	16.52
BRÜT KAR (ZARAR)	12.46	2.76	6.91	10.98	16.52
FAALİYET GİDERLERİ (-)	6.99	1.92	3.86	6.18	9.07
Genel Yönetim Giderleri	3.79	1.17	2.45	3.77	5.54
Pazarlama Giderleri	3.20	0.75	1.40	2.41	3.53
NET ESAS FAALİYET KARI/ZARARI	5.48	0.84	3.05	4.80	7.45
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	2.51	0.51	0.87	1.08	1.34
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler	2.10	0.37	0.57	0.85	1.27
ESAS FAALİYET KARI (ZARARI)	5.89	0.97	3.35	5.03	7.52
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	3.46	0.60	0.66	1.27	1.94
FİNANSMAN GELİRİ (GİDERİ) ÖNCESİ FAALİYET KARI (ZARARI)	9.35	1.57	4.01	6.30	9.46
Finansman Gelirleri	0.13		0.01	0.06	0.21
Finansman Giderleri	2.23	0.35	0.41	0.61	0.97
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KARI (ZARARI)	7.24	1.22	3.62	5.75	8.70
Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri) Geliri	1.68	-0.23	-0.33	-0.22	0.25
Dönem Vergi (Gideri) Geliri	1.90			0.18	0.63
Ertelenmiş Vergi (Gideri) Geliri	-0.22	-0.23	-0.33	-0.40	-0.38
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM KARI (ZARARI)	5.56	1.45	3.94	5.97	8.44
DÖNEM KARI (ZARARI)	5.56	1.45	3.94	5.97	8.44
Ana Ortaklık Payları	5.56	1.45	3.94	5.97	8.44

Veriler usd'dır.

Gelir Tablosu (Mio TL)	2021	2022	2023	2022 %	2023 %	4Ç23	4Ç24	4Ç24%	12A23	12A24	12A24%
Net Satışlar	128	311	609	142.55	95.77	186	341	83.24	609	1,122	84.29
Satışların Maliyeti	70	142	313	102.46	120.27	96	153	58.80	313	581	85.58
Brüt Kar / Zarar	58	169	296	190.99	75.17	90	188	109.38	296	542	82.93
Faaliyet Giderleri	29	92	166	214.60	80.85	54	98	80.63	166	297	79.21
Esas Faaliyet Karı / Zararı	29	77	130	167.17	68.43	35	90	153.76	130	244	87.67
Net Kar / Zarar	23	59	132	150.71	125.76	46	85	86.09	132	277	109.49
Amortismanlar	20	54	101	165.80	85.69	33	63	92.88	101	206	105.25
FAVÖK	49	131	231	166.60	75.54	68	153	124.48	231	451	95.33
Karlılık(%)	2021	2022	2023	2022 %	2023 %	4Ç23 %	4Ç24 %	Fark	12A23	12A24	Fark
Brüt Kar Marjı	45.28	54.32	48.61	9.04	-5.72	48.31	55.21	6.89yp	48.61	48.25	-0.36yp
Esas Faaliyet Kar Marjı	22.54	24.83	21.36	2.29	-3.47	19.00	26.31	7.31yp	21.36	21.75	0.39yp
FAVÖK Marjı	38.43	42.24	37.88	3.81	-4.36	36.60	44.83	8.24yp	37.88	40.15	2.27yp
Net Kar Marjı	18.21	18.82	21.70	0.61	2.88	24.52	24.90	0.38yp	21.70	24.67	2.97yp
Özsermaye Karlılığı	11.87	10.32	11.18	-1.54	0.85	15.41	18.89	3.47yp	11.18	15.42	4.24yp
Aktif Karlılık	8.49	8.43	9.62	-0.06	1.19	13.27	15.61	2.34yp	9.62	12.74	3.12yp
ROIC	12.64	11.10	9.76	-1.54	-1.34	10.60	17.58	6.98yp	9.76	11.97	2.21yp
Büyüme(%)	2021	2022	2023	2022 %	2023 %	4Ç23 %	4Ç24 %	Fark	12A23	12A24	Fark
Net Satışlar	44.16	142.55	95.77	98.39	-46.77	78.05	83.24	5.19yp	95.77	84.29	-11.48yp
Esas Faaliyet Karı	40.55	167.17	68.43	126.62	-98.74	23.46	153.76	130.31yp	68.43	87.67	19.24yp
FAVÖK	54.18	166.60	75.54	112.42	-91.06	51.08	124.48	73.40yp	75.54	95.33	19.79yp
Net Kar	5.16	150.71	125.76	145.55	-24.95	13.92	86.09	72.17yp	125.76	109.49	-16.27yp
İşletme Sermayesi	2021	2022	2023	2022 %	2023 %	4Ç23	4Ç24	Fark	12A23	12A24	12A24%
Alacak Devir Hızı	3.93	4.71	4.03	0.78p	-0.68p	4.92	4.70	-0.22p	4.03	3.87	-0.16p
Stok Devir Hızı				0.00p	0.00p	0.00	0.00	0.00p			0.00p
Ticari Borç Devir Hızı	6.69	7.07	6.44	0.38p	-0.63p	7.90	7.47	-0.43p	6.44	7.11	0.67p
Finansal Yapı ve Likidite	2021	2022	2023	2022 %	2023 %	4Ç23	4Ç24	Fark	12A23	12A24	Fark
Net Borç / FAVÖK(x)	-0.12	-2.12	-2.02	-2.00	0.10	-1.71	-0.39	1.32p	-2.02	-0.54	1.48p
Net Borç / Aktifler %	-1.61	-27.36	-26.90	-25.75	0.46	-26.90	-9.22	17.68yp	-26.90	-9.22	17.68yp
Fin. Kaldıraç %	28.30	14.67	13.45	-13.63	-1.23	13.45	19.92	6.48yp	13.45	19.92	6.48yp
FNA / Net Mali Borç(x)	63.17	173.65		110.47	-173.65		337.74			204.05	
Faiz Karşılama %	13.98	1.86	3.24	-12.11	1.38	453.47	830.86	377.39yp	3.24	8.96	5.71yp
Cari Oran(x)	1.62	4.44	4.88	2.82	0.44	4.88	2.37	-2.51p	4.88	2.37	-2.51p

— HTTBT — XU100 **Getiri Performans**

Performans	1H	1A	3A	1Y
Nominal (TRY)	8.68	14.19	2.84	56.74
Nominal (USD)	8.20	12.65	-2.01	37.44
Relatif BIST-100	5.34	4.05	-3.95	28.44



Teknik Göstergeler

Göstergeler	Kısa Vadeli		Ort Vadeli		Uzun Vadeli	
	Değer	Karar	Değer	Karar	Değer	Karar
Stochastic	90.13	AL	38.34	AL	55.17	AL
RSI	64.67	AL	57.54	AL	59.56	AL
Williams%R	-5.47	AL	-26.57	AL	-33.45	NÖTR
Momentum	109.86	AL	102.84	AL	136.64	AL
MACD	0.38	AL	1.48	SAT	5.41	SAT
ADX	16.18	AL	23.36	AL	34.24	AL
CCI	179.06	NÖTR	-3.58	NÖTR	79.04	NÖTR
Ultimate Oscillator	62.21	NÖTR	54.89	NÖTR	67.35	NÖTR
ROC	9.86	NÖTR	2.84	NÖTR	41.04	NÖTR
Hareketli Ortalama	40.99	NÖTR	40.50	AL	38.05	NÖTR
Al Sayısı		6		6		4
Sat Sayısı		0		1		1
Nötr Sayısı		4		3		5

Pivot Noktaları

Pivot Yöntemi	Kapanış Fiyatı	Destek Noktaları			Pivot Noktası	Direnç Noktaları		
		Ds1	Ds2	Ds3		Dr3	Dr2	Dr1
Klasik	42.80	40.77	41.29	42.05	42.57	43.33	43.85	44.61
Camarilla	-	42.45	42.57	42.68	42.57	42.92	43.03	43.15
Fibonacci	-	41.29	41.78	42.08	42.57	43.06	43.36	43.85
Demark's	-	-	-	42.31	42.57	43.59	-	-



A1 CAPITAL ARAŞTIRMA

Baki Atılal
Araştırmadan Sorumlu GMY

Sıla Girgin
Araştırma Uzman Yardımcısı

ÇEKİNCE...

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 tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir.

Bu raporda yer alan bilgiler A1 CAPITAL 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 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz.

İşbu rapordaki tüm görüş ve tahminler, söz konusu rapor tarihiyle A1 CAPITAL 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 CAPITAL 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 CAPITAL Yatırım ve diğer grup şirketlerinin yatırım bankacılığı ve/veya diğer iş ilişkileri içinde olabileceğini veya bu tür iş fırsatları arayışında olabileceğini kabul ederler.

