

Havayolu ve Seyahat Dünyasını Şekillendiren Teknoloji

2026 Eylül Sonuçlar Sunumu

www.hitit.com



Bir Bakışta Hitit

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

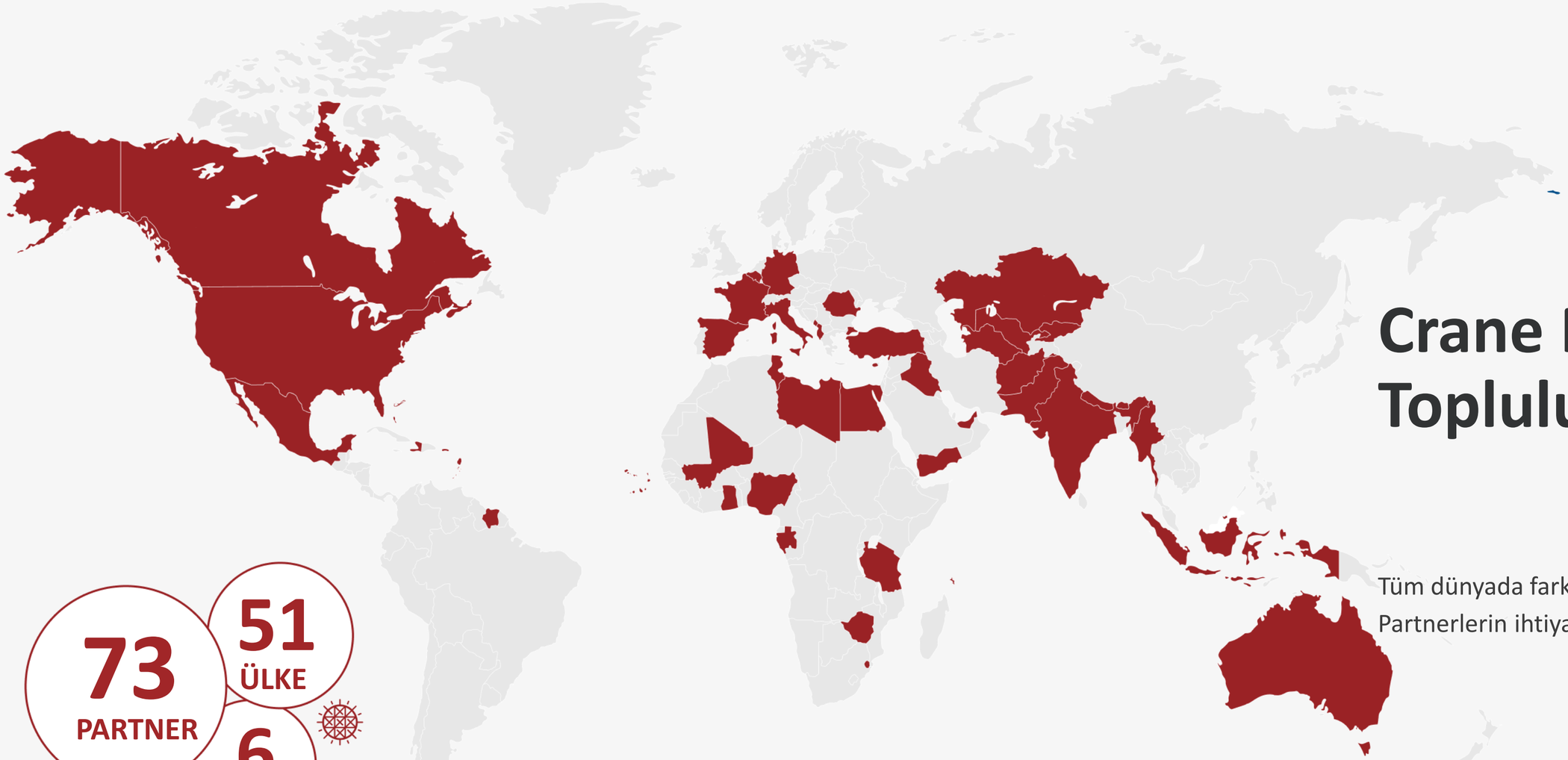
En küçüğünden en büyüğüne tüm havayollarına uygun, A’dan Z’ye hizmet veren entegre çözüm

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

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel



Crane Partner Topluluğu

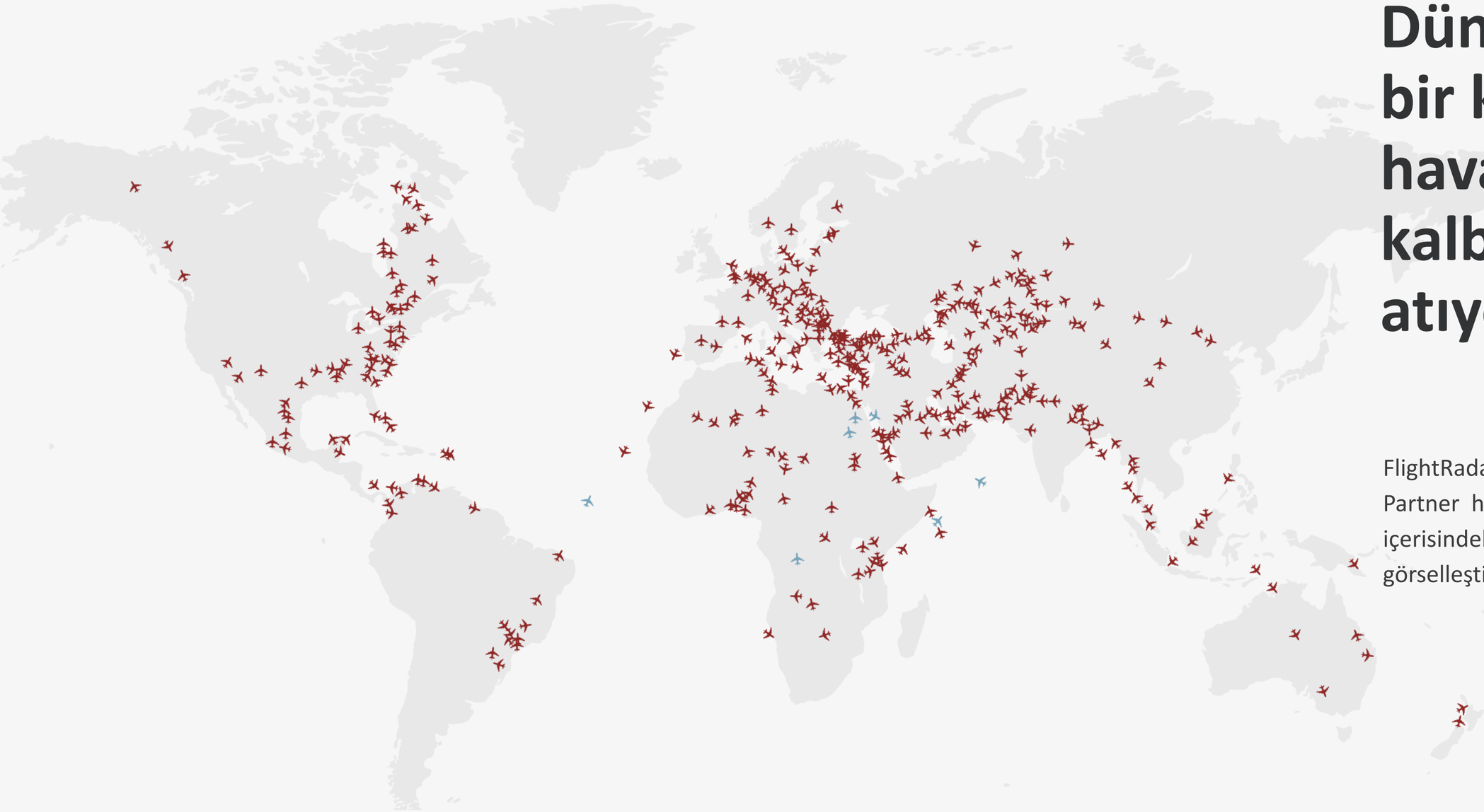
Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

73 PARTNER

51 ÜLKE

6 KITA

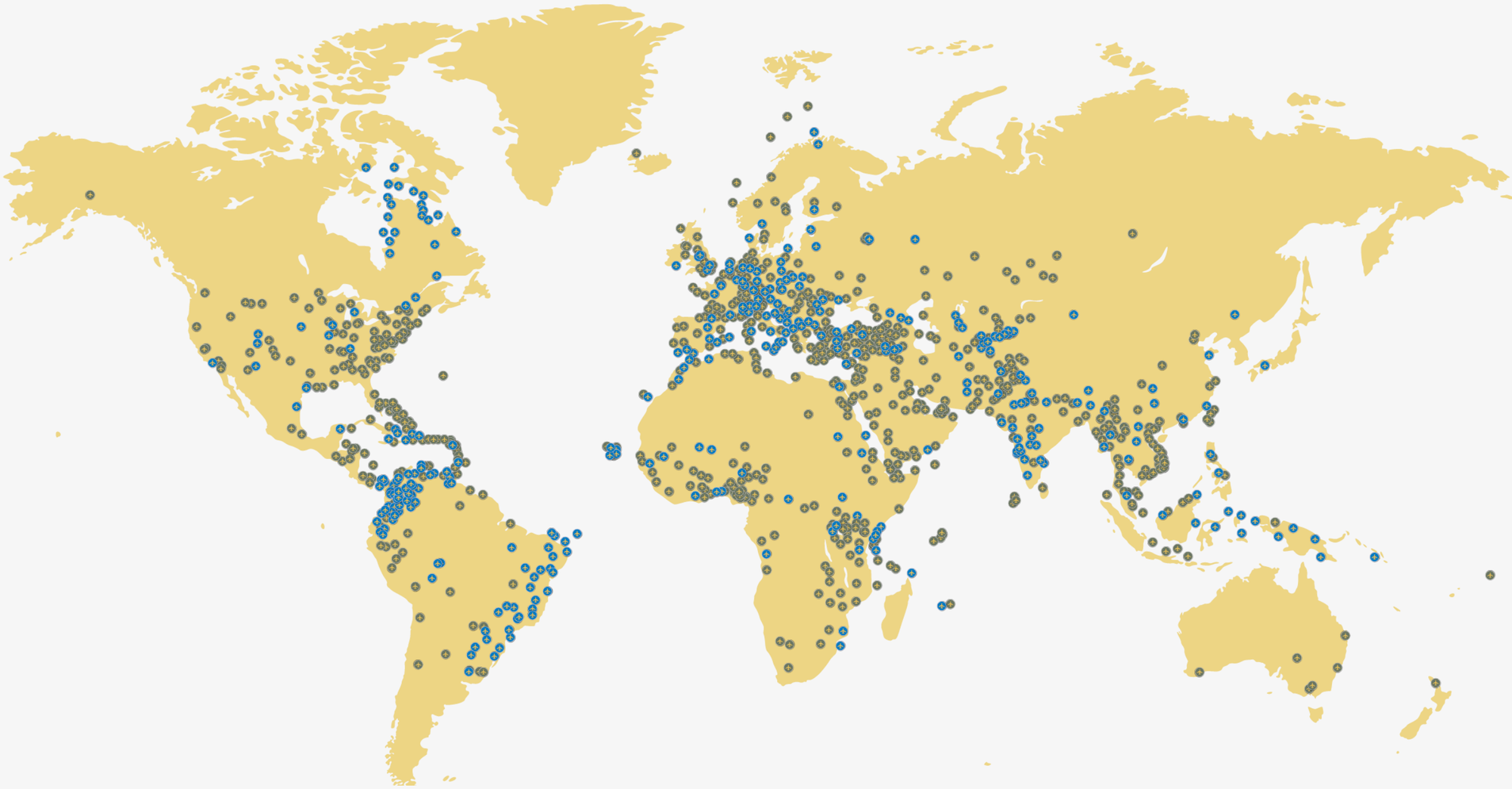
Classification: Public | Sınıflandırma: Genel



Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel



Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

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

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

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

16 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

9,7 mn USD nakit

3,7 mn USD net nakit

- Güçlü operasyonel nakit yaratımı, yatırım harcamaları ve planlı borç geri ödemelerinin likidite üzerindeki etkisini dengeliyor.
- Yatırım harcamaları, operasyonel nakit yaratımı ve mevcut likidite dengesi gözetilerek etkin şekilde yönetiliyor.
- Güçlü bilanço yapısı, pozitif net nakit pozisyonu ve disiplinli sermaye tahsisi, Grubun finansal dayanıklılığını ve operasyonel esnekliğini destekliyor.

Ticari görünürlük ve pazar teması

2026 9A : 13 ülkede

15 etkinlik / konferans

- Cenevre'de düzenlenen "IATA Demo Day" etkinliğinde, Hitit Oxygen ve ARC arasında, Havayolu Perakendeciliği Dönüşümü kapsamında teklif ve sipariş hesaplaşmasına yönelik bir sunum düzenlenmiştir.
- Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO)'nun ticarileştirilme ve pazara giriş çalışmaları "Elektrum" markasıyla devam etmektedir.
- Etkinlikler ticari faaliyetleri desteklemekte ve sürdürülebilir gelir büyümesine zemin hazırlıyor.



Yatırımlar uzun vadeli büyümeyi desteklerken, net nakit pozisyonu ve ticari faaliyetler finansal esnekliği koruyor.

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Rakamlarla Hitit

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

Satış Gelirleri	FAVÖK	Net kâr	Yolcu hacmi	Partner
35,5 mn USD	**14,4 mn USD**	**7,1 mn USD**	**+%12**	**73**
2025 9A'ya göre +%14	Marj %41 | yıllık -3 puan (*)	Net kâr marjı %20	SaaS gelir tabanını destekliyor	+8 yeni, -3 askıda

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 9A FAVÖK Marjı: %41 (12,7 mn USD)

Güçlü Finansal ve Operasyonel Dinamikler

- Gelir büyümesi, artan yolcu hacmi ve mevcut partnerlerin büyüyen iş hacmiyle destekleniyor.
- Tekrarlayan gelir modeli ve artan SaaS payı, gelir görünürlüğünü güçlendiriyor.
- Güçlü net nakit pozisyonu ve operasyonel nakit üretimi, stratejik büyüme yatırımlarının finansmanını destekliyor.
- Operasyonel ölçeklenmeye bağlı maliyet artışları kârlılık marjlarında normalleşmeye neden olurken, güçlü FAVÖK üretimi ve büyüme ivmesi devam ediyor.
- Partner sayısı artarken mevcut partnerlerdeki hacim büyümesi de devam etmekte; odak noktası kalite ve verimlilik olarak korunmakta.

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

2026 9A: Sürdürülebilir Büyüme

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

Gelir Büyümesi	FAVÖK marjı	Gelir para birimi	Operasyonel kapsama
+%14	**%41**	**%81 döviz**	**73 partner/51 ülke**
35,5 mn USD	14,4 mn USD	Kur dayanıklığı	6 kıta



Operasyonel görünüm

- 2026 9A içinde 19 kurulum projesi tamamlandı; dönem sonu itibarıyla 19 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 %14 arttı; büyüme mevcut partner hacmi ve yeni kazanımlarla desteklendi.
- FAVÖK marjı %41 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

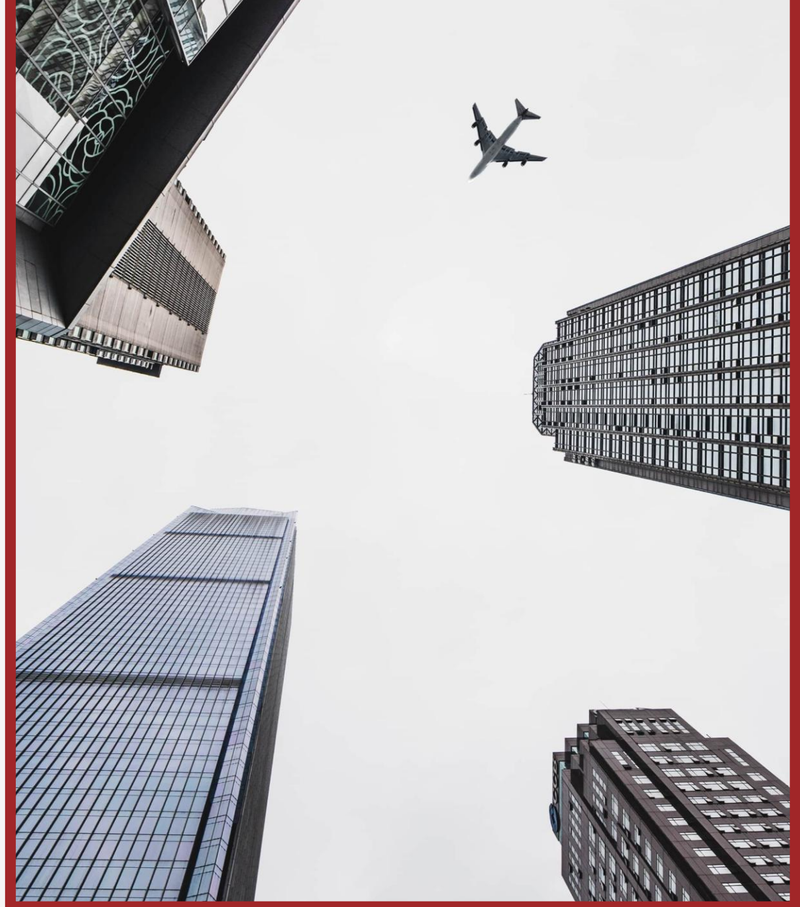
Kârlılıkta kalite odağı

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.

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Finansal Görünüm

Net nakit

3,7 mn USD

30 Eylül 2026 itibarıyla

Gelir

35,5 mn USD

2025 9A'ya göre +%14

FAVÖK

14,4 mn USD

Marj %41

ROIC

%11

Sermaye verimliliği

Yatırımcı yorumu

- Fonksiyonel para biriminin USD olması sonuçların yorumlanmasını sadeleştiriyor.
- Pozitif net nakit pozisyonu, devam eden yatırımlar süresince finansal esnekliği ve bilanço dayanıklılığını destekliyor.
- ROIC'in %11 seviyesinde gerçekleşmesi, artan faaliyet hacmi ve devam eden yatırımlara rağmen sermaye verimliliğinin güçlü seyrini sürdürdüğünü gösteriyor.

Gelir Kompozisyonu ve Döviz Dayanıklılığı

SaaS payı

%72

2026 9A ciro kompozisyonu

Yazılım geliştirme ve bakım

%20

Tekrarlayan TL/EUR karması

Proje bazlı gelir

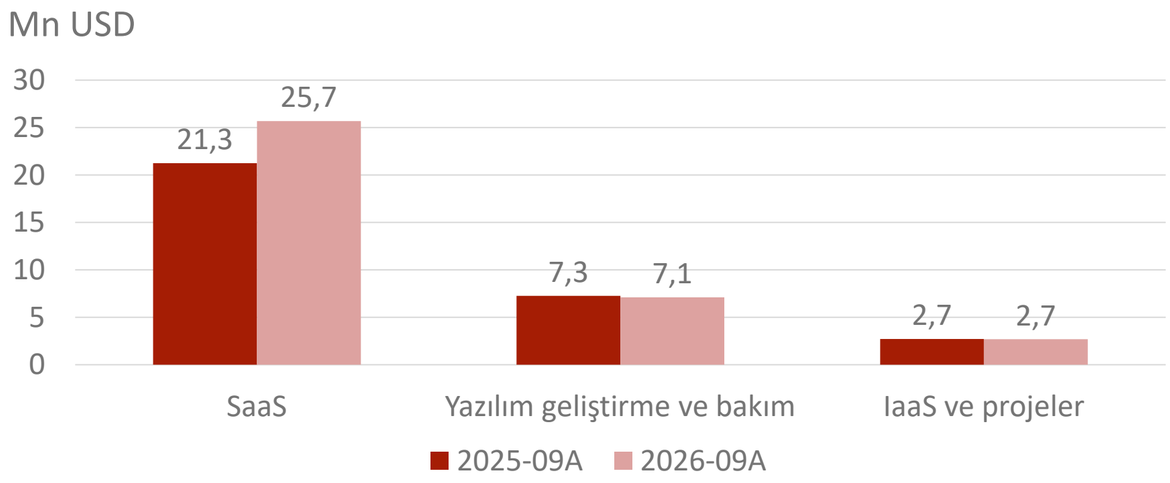
%8

Daha düşük pay / daha düşük görünürlük

Döviz gelir oranı

%81

USD ve EUR ağırlığı



Ciro Kırılımı (USD)	2025-9A	2026-9A	Pay
SaaS	21.253	25.687	%72
Yazılım geliştirme ve bakım	7.267	7.093	%20
IaaS ve projeler	2.711	2.682	%8
Toplam	**31.231**	**35.462**	**%100**

SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Maliyet Yapısı ve Doğal Hedge

Toplam maliyet

28.881K USD

2026 Eylül sonu

TL bazlı maliyet

%64

Doğal hedge avantajı

En büyük kalem

Personel

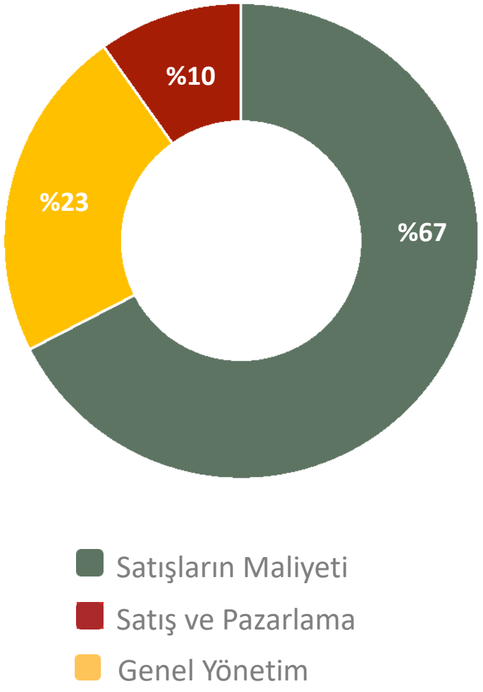
Maliyet yapısının ana sürücüsü

Doğal kur koruması

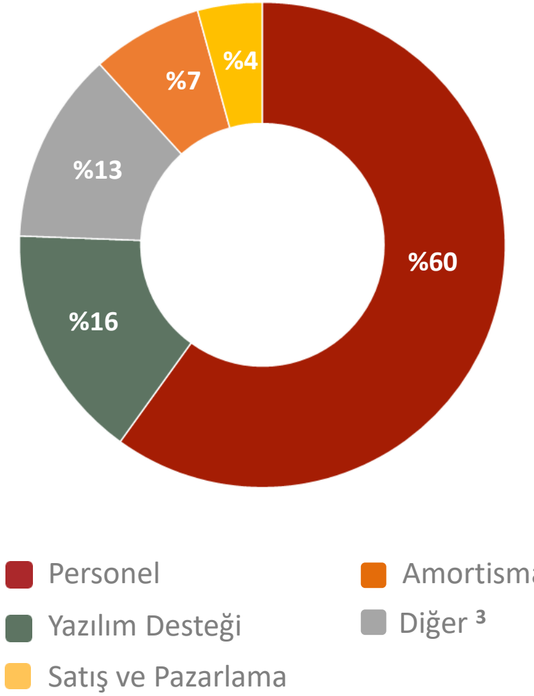
Gelir döviz / maliyet TL

Marj korunmasına destek

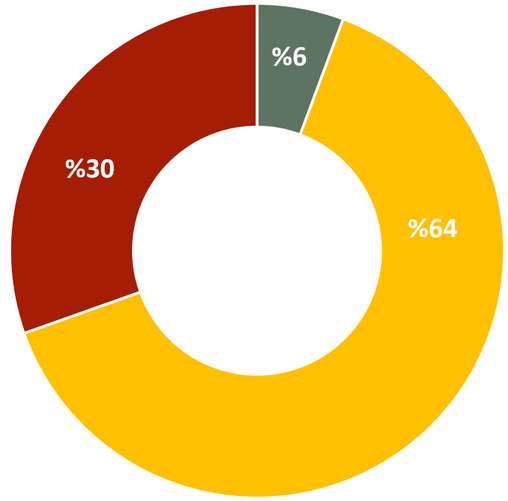
Maliyet Kırılımı[1]



Maliyet Kırılımı[2]



Döviz Dağılımı



(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir.
(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.
(3) Danışmanlık, kira ve ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Yeni Ürün Gelişmeleri

Ödeme Hizmetleri Platformu Gelişmeleri

Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO), ürün geliştirme sürecinden ticarileşme aşamasına geçişte önemli ilerleme kaydetmiştir. Dönem boyunca yürütülen çalışmalar, platformun teknik altyapısının güçlendirilmesinin yanı sıra müşteri kullanımı ve satışa hazır hale getirilmesine odaklanmıştır.

Akıllı yönlendirme, kart saklama ve kural tabanlı dolandırıcılık önleme modüllerinin yeni alt yapıya taşınma işlemi büyük ölçüde tamamlanmıştır. Yapay zekâ destekli test otomasyonu ve kalite doğrulama süreçleri geliştirilmiştir.

Pazara yönelik faaliyetler kapsamında, sunumlar yaygınlaştırılmış, fiyatlandırma çalışmaları ve diğer hedef müşteri gruplarına yönelik çalışmalar sürdürülmüştür. Markalaşma tarafında ise “Elektrum” markasının web sitesi, ürün içerikleri ve lansman hazırlıkları önemli ölçüde tamamlanmıştır.

Hitit Oxygen Gelişmeleri

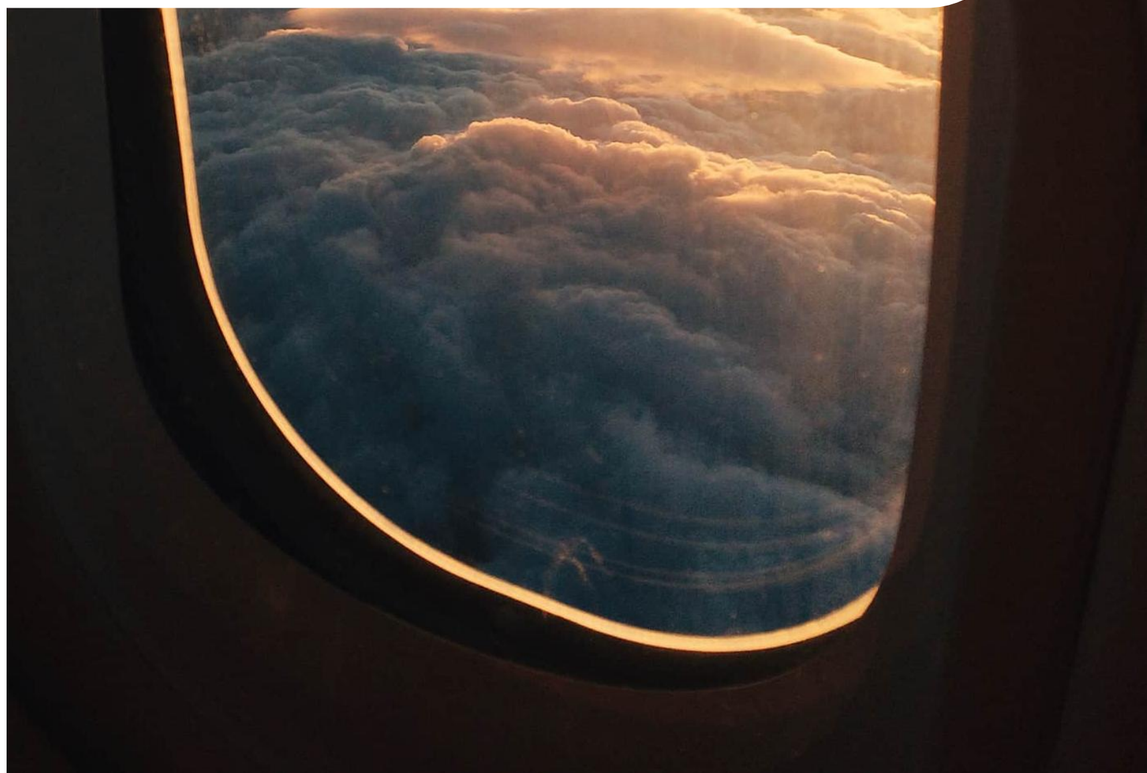
Hitit, 9 Eylül 2026 tarihinde IATA tarafından Cenevre’de düzenlenen, havayolları ve bilişim tedarikçilerini bir araya getiren “Demo Day” kapsamında Teklif ve Sipariş Yönetimi Ödeme Mutabakatı temalı bir teknoloji sunumu yapmıştır.

İlk yılında Hitit Oxygen üzerinden hizmet sağlanan yolcu sayısı 10 milyonu geçmiş durumdadır. Birçok havayoluyla Hitit Oxygen ve havayolu perakendeciliği dönüşümü konusunda görüşmeler devam etmektedir.

Acente Dağıtım Sistemi (ADS) Gelişmeleri

ADS kapsamında Platforma, uçuş dışı ürünleri kapsayacak bir ürün kataloğu eklenmiştir. Otel, araç kiralama, transfer, dinlenme salonu, sigorta, e-SIM gibi ürünlere yönelik çok sayıda servis sağlayıcı ile sözleşme ve entegrasyon çalışmaları devam etmektedir.

Bu çalışmalar, genişleyen dağıtım kanallarında yeni gelir modelleri oluşturmayı ve platformun ölçeklenebilirliğini artırmayı hedeflemiştir.

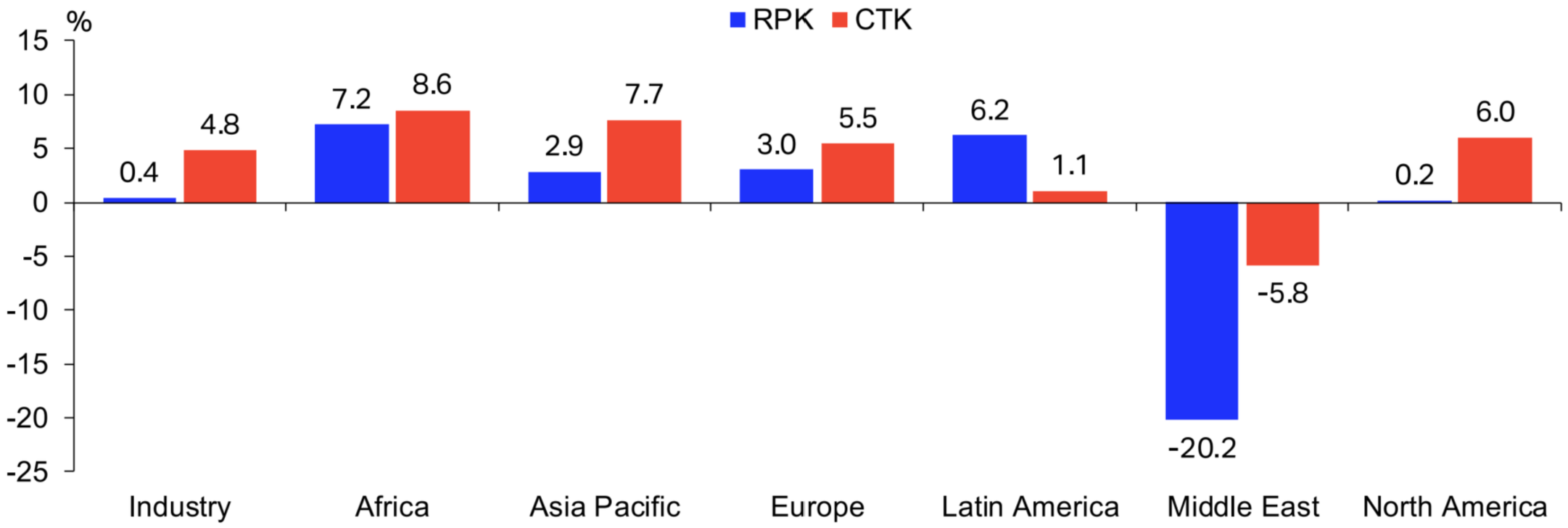


Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Sektörel Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) ve Kargo Ton Kilometresi (CTK)
Yıllık Değişim (Ocak – Ağustos 2026)



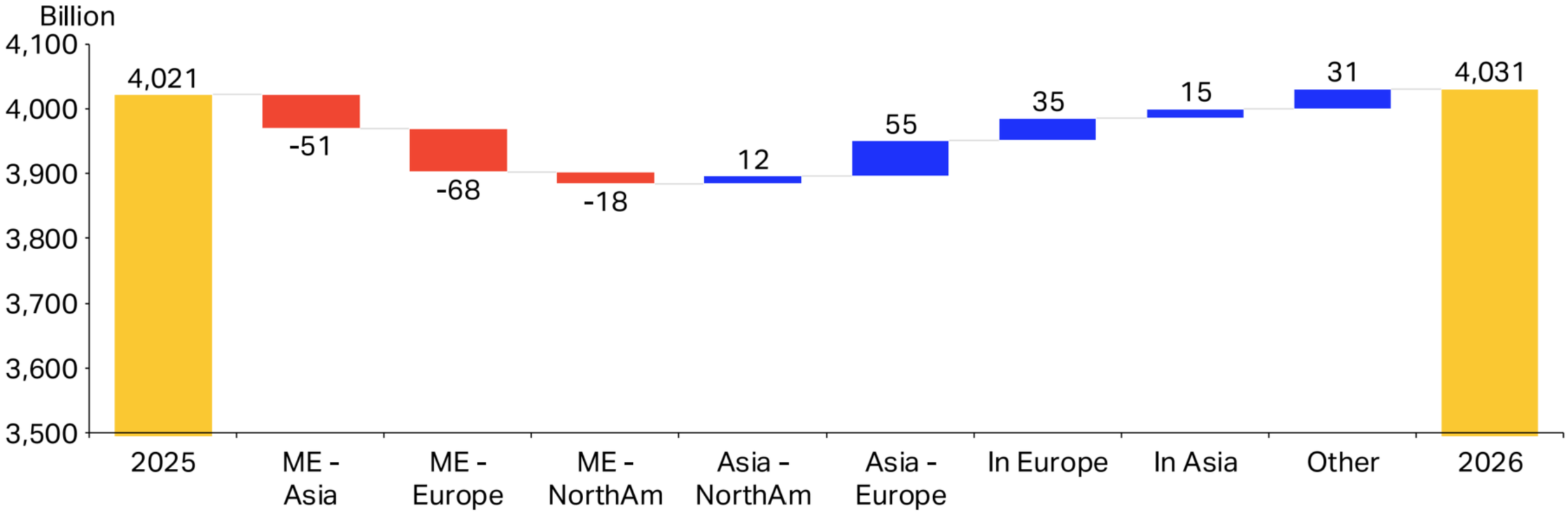
Kaynak: IATA Economics Industry Outlook – World Passenger Symposium 2026

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Sektörel Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

Başlıca Rotalara Göre Uluslararası RPK Değişimi (YoY Nominal)



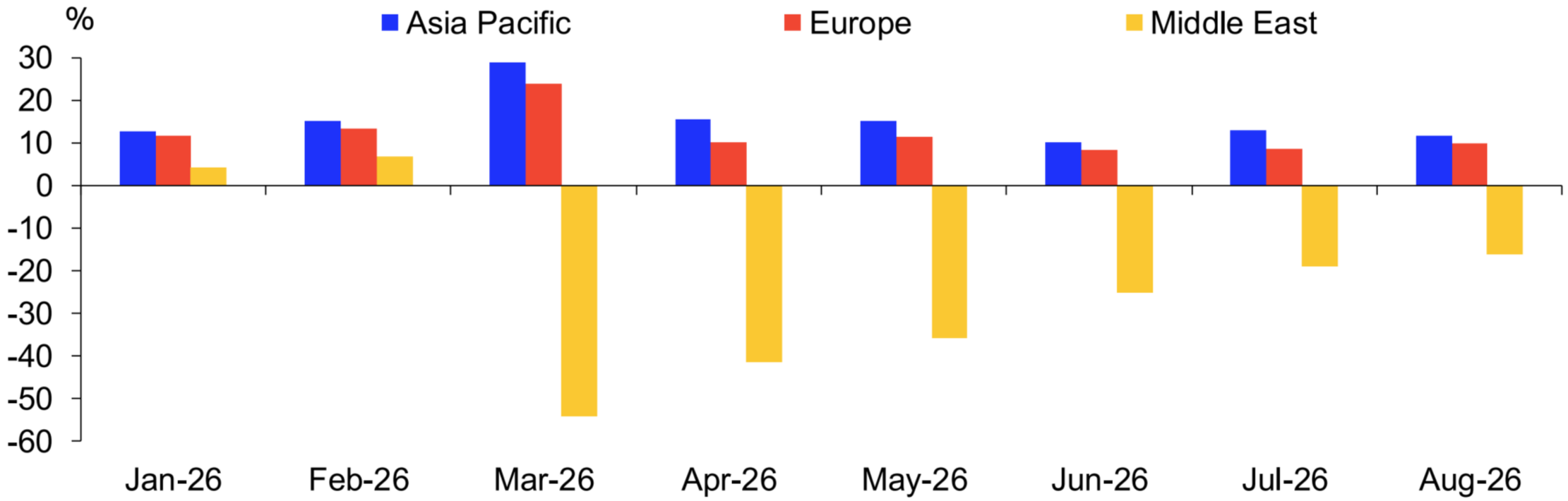
Kaynak: IATA Economics Industry Outlook – World Passenger Symposium 2026

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Sektörel Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

Havayolu Tescil Bölgesine Göre Avrupa ⟷ Asya Pasifik Yolcu Trafiği Değişimi (RPK, %YoY)



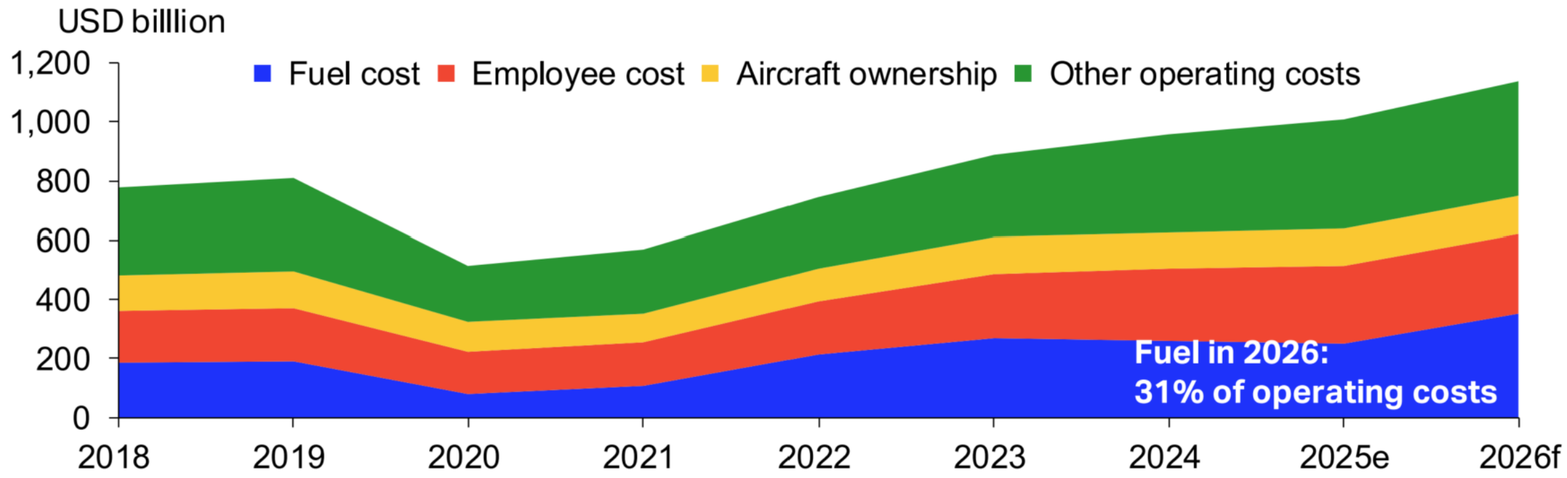
Kaynak: IATA Economics Industry Outlook – World Passenger Symposium 2026

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

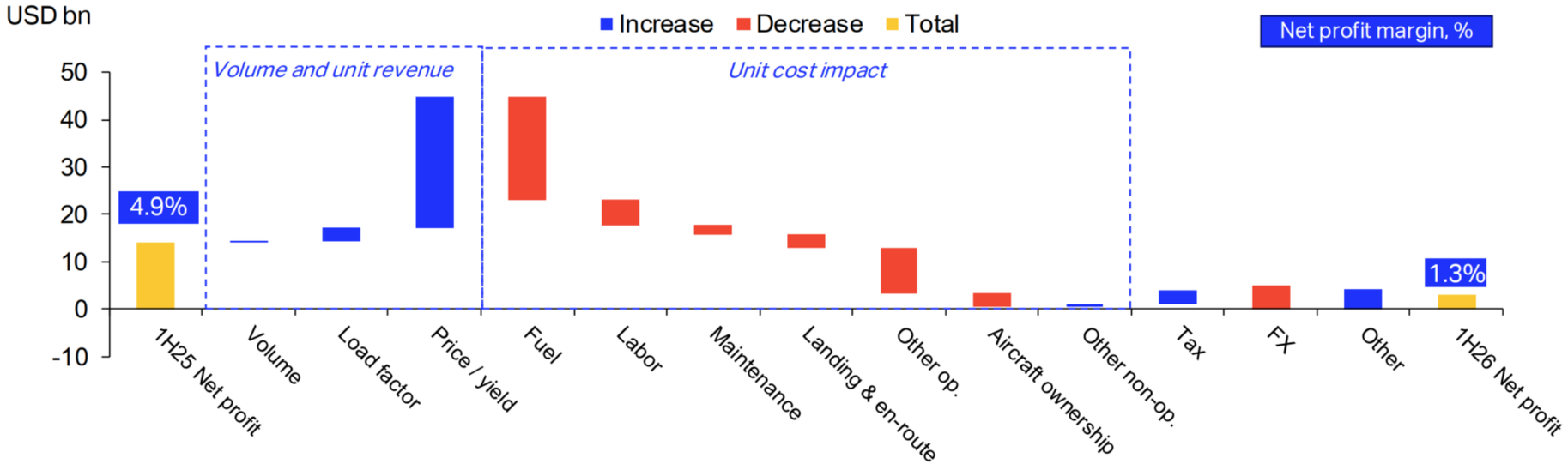
Sektörel Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri

Endüstriyel Maliyetler Kırılımı (Vergi Öncesi)



Endüstriyel Net Kar Miktar ve Oranlarına Etki Eden Faktörler



Kaynak: IATA Economics Industry Outlook – World Passenger Symposium 2026

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Bilanço

Toplam varlık

92,7 mn USD

30 Eylül 2026

Özkaynak

76,4 mn USD

Güçlü sermaye tabanı

Nakit

9,7 mn USD

Dönem sonu

Banka kredisi

4,9 mn USD

30 Eylül 2026

Bilanço yorumu

- Özkaynaklar büyümeye devam ederken artan özkaynak oranı, Grubun finansal dayanıklılığını güçlendirdi.
- Nakit ve dönen varlıklardaki azalışa rağmen toplam varlıklar, duran varlıklardaki artışın etkisiyle ılımlı büyüme gösterdi.
- Kısa vadeli yükümlülükler hafif gerilerken dönen varlıkların daha hızlı azalması cari oranda sınırlı düşüşe neden oldu.
- Genel olarak bilanço, güçlenen özkaynak yapısı ve azalan yükümlülük / varlık oranıyla dayanıklılığını korudu.

Seçilmiş bilanço kalemleri (USD mn)	31.12.2025	30.09.2026
Nakit ve nakit benzerleri	11,87	9,70
Ticari alacaklar	9,65	10,90
Dönen varlıklar	26,04	24,48
Duran varlıklar	60,08	68,18
Toplam varlıklar	**86,12**	**92,66**
Kısa vadeli yükümlülükler	11,98	11,75
Uzun vadeli yükümlülükler	4,87	4,55
Özkaynaklar	69,27	76,35
Toplam kaynaklar	**86,12**	**92,66**

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Gelir Tablosu

Net satışlar

35,46 mn USD

2025 9A'ya göre +%14

Brüt kâr marjı

%45

2025 9A: %50

FAVÖK

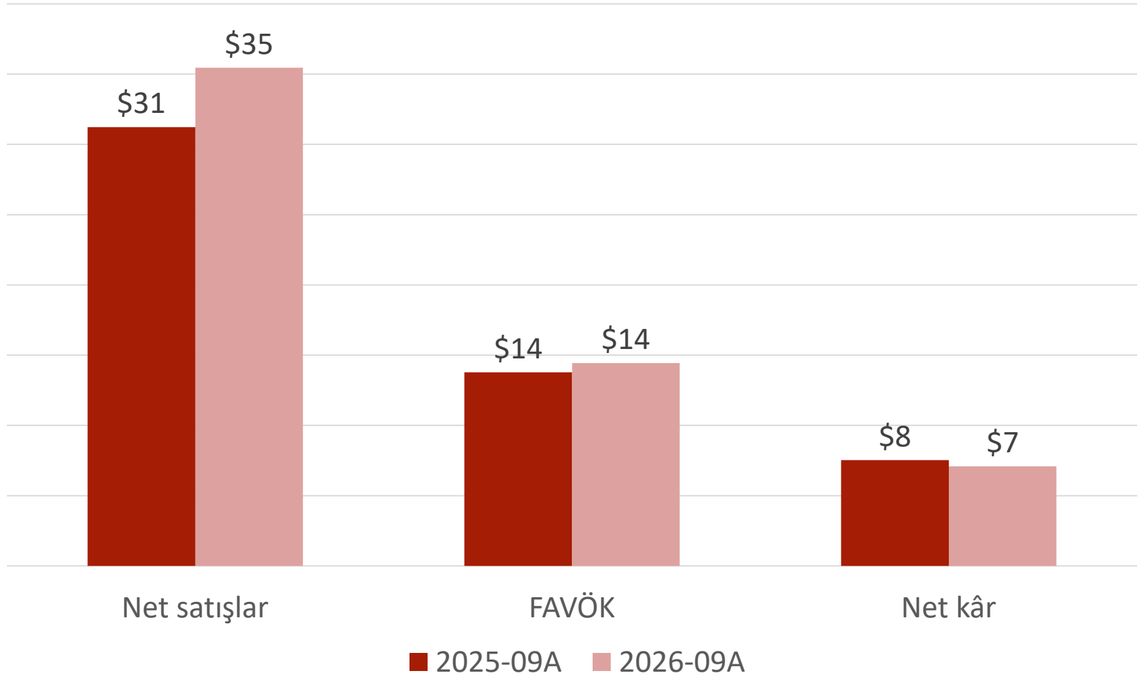
14,43 mn USD

Marj %41

Net kâr

7,08 mn USD

2025 9A'ya göre -%6



Özet gelir tablosu (USD mn)	2025-9A	2026-9A	Yıllık değişim
Net satışlar	31,23	35,46	%14
SMM	-15,74	-19,49	%24
FAVÖK	13,78 (*)	14,43	%5
Vergi öncesi kâr	8,13	7,36	-%9
Net kâr	7,53	7,08	-%6

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 9A FAVÖK Marjı: %41 (12,7 mn USD)

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

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

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

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.





Spor/Uçan Raketler

Hitit'in, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu (TMTF) iş birliğiyle yürüttüğü, Türkiye'nin masa tenisi alanındaki ilk ve tek sürdürülebilir sosyal sorumluluk projesi Uçan Raketler'in yeni uygulama noktası Hatay'daki hazırlıkları tamamlanma aşamasına gelmiştir. İlgili kamu kurumları ve TMTF ile yürütülen koordinasyon sonucunda lansman tarihi netleştirilmiş, projeye katılacak okullar belirlenmiş ve öğretmenlere yönelik antrenörlük eğitimlerinde son aşamaya ulaşılmıştır.

Rapor döneminde Uçan Raketler, Sürdürülebilir İş Ödülleri kapsamında "İş Birliği - Özel Sektör & STK, Kamu, Akademi" kategorisinin kazananı olmuştur. Özel sektör, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve eğitim kurumlarını ortak bir hedef etrafında buluşturan iş birliği modeli, çok sayıda değerli proje arasından sürdürülebilirlik alanındaki etkisiyle birinciliğe layık görülmüştür. Bu ödül, Uçan Raketler'in yalnızca sporun yaygınlaştırılmasına değil, çok paydaşlı ve sürdürülebilir sosyal fayda üretimine de katkı sağlayan örnek bir model olduğunu bir kez daha ortaya koymuştur.

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 üçüncü çeyreğinde uygulanan ileri dönüşüm faaliyetleri sayesinde 80,64 kg CO_2e emisyonunun oluşması önlenirken, elde edilen çevresel fayda yaklaşık 326,58 m^2'lik bir alanın ormana dönüştürülmesine eşdeğer bir etki yaratmıştır.

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Ekler

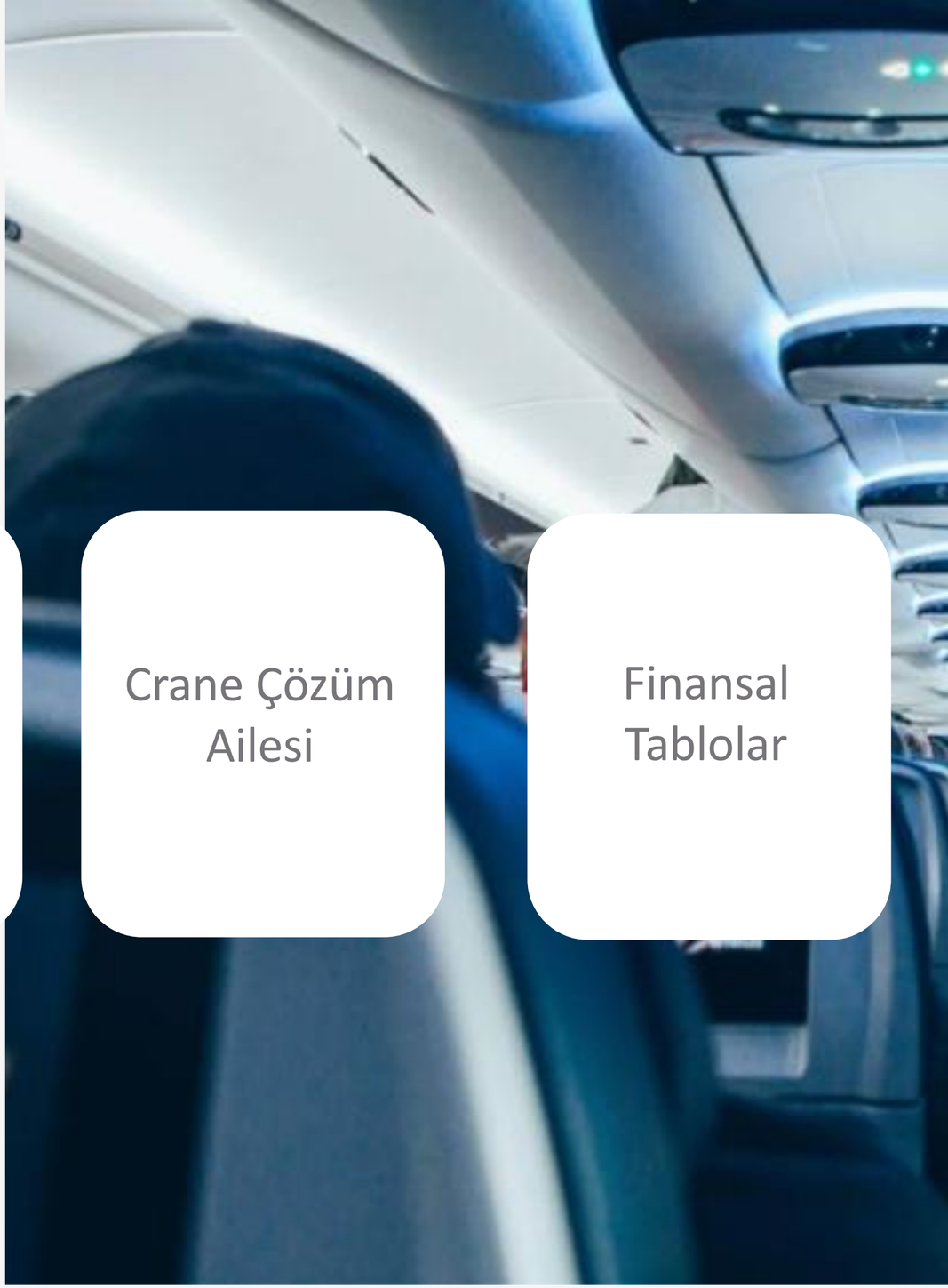
Ortaklık Yapısı

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Crane Çözüm Ailesi

Finansal Tablolar



Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Ortaklık Yapısı

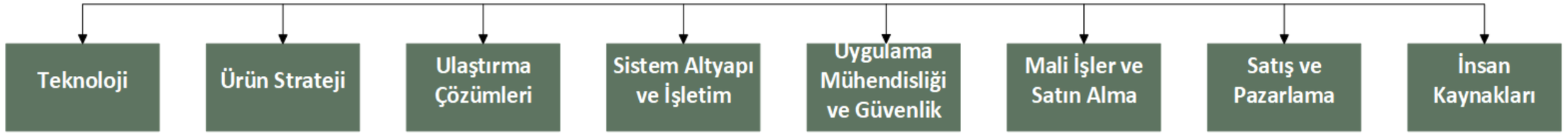
30 Eylül 2026 itibarıyla

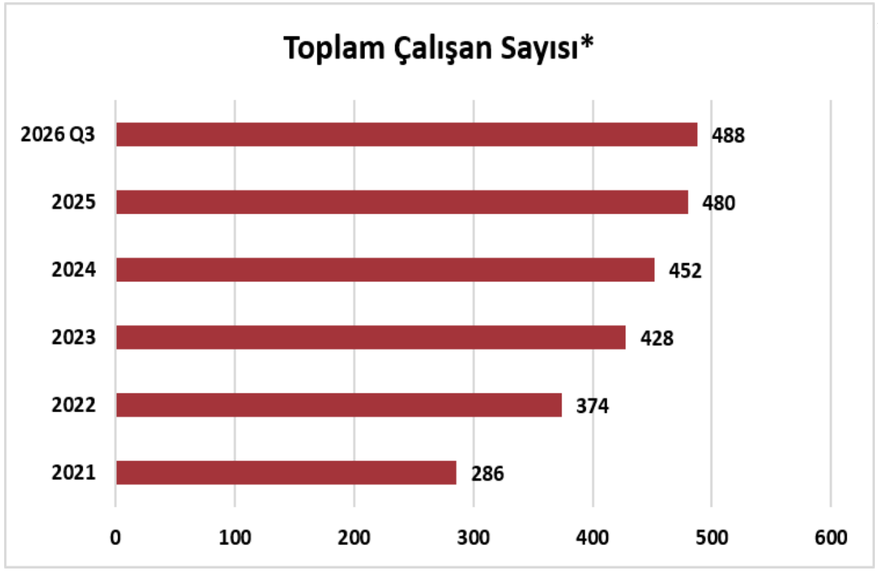
%36,20	%22,81	%4,71	%4,34	%4,34	%27,60
Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	Fatma Nur Gökman	Dilek Ovacık	Hakan Ünlü	Özkan Dülger	Halka Açık

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Genel Yönetim



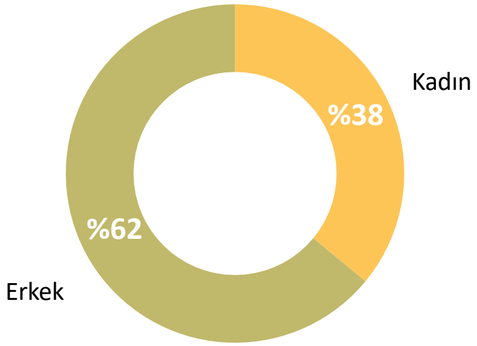


Yönetim Takımı

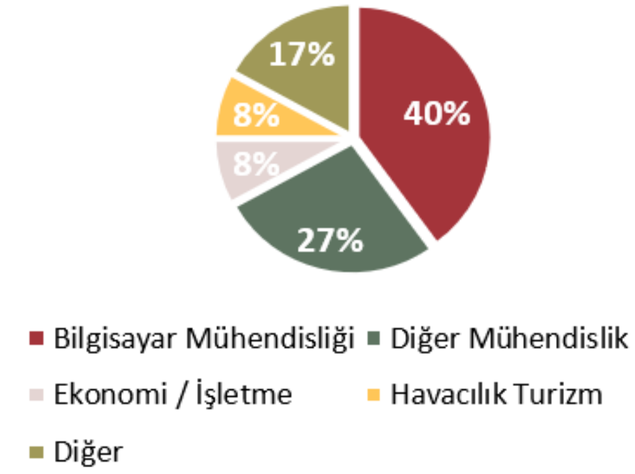


4 4

Cinsiyet



Eğitim



**Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır*

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

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 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 3,9 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 6 yıldır.



Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

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

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel

Finansal Tablolar

Bilanço (USD ‘000)	31.12.2025	30.09.2026
VARLIKLAR		
Nakit ve nakit benzerleri	11.870	9.699
Finansal varlıklar	1.014	509
Ticari alacaklar	9.648	10.901
Peşin ödenmiş giderler	2.856	3.107
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	511	165
Diğer dönen varlıklar	138	96
Toplam Dönen Varlıklar	**26.037**	**24.477**
Maddi duran varlıklar	3.520	2487
Maddi olmayan duran varlıklar	52.881	62.178
Finansal varlıklar	-	-
Ertelenmiş vergi varlıkları	831	857
Peşin ödenmiş giderler	2.772	2.579
Diğer duran varlıklar	78	76
Toplam Duran Varlıklar	**60.082**	**68.177**
Toplam varlıklar	**86.119**	**92.654**
YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÖZKAYNAK		
Ticari borçlar	2.688	1.801
Banka kredileri	4.199	4.907
Kiralama yükümlülükleri	390	409
Dönem karı vergi yükümlülükleri	-	298
Ertelenmiş gelirler	1.928	1.511
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	2.772	2.828
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	**11.977**	**11.754**
Kiralama yükümlülükleri	1.027	726
Ertelenmiş gelirler	3.287	3.167
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	558	653
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	**4.872**	**4.546**
Sermaye	23.908	23.908
Paylara ilişkin primler	14.272	14.272
Yasal yedekler	1.440	1.925
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	-87	-87
Yabancı para çevirim farkları	-234	-234
Net dönem karı	9.895	7.084
Geçmiş yıllar karları	20.076	29.486
Toplam Özkaynak	**69.270**	**76.354**
Toplam yükümlülükler ve özkaynak	**86.119**	**92.654**

Gelir Tablosu (USD ‘000)	1 Ocak - 30 Eylül 2025	1 Ocak - 30 Eylül 2026
Net satışlar	31.231	35.462
SMM (-)	-15.741	-19.491
Amortisman öncesi brüt kar	**19.691**	**21.585**
Amortisman	4.201	5.614
Amortisman sonrası brüt kar	**15.490**	**15.971**
Brüt kar marjı	**%50**	**%45**
Satış ve pazarlama giderleri (-)	-2.680	-2.828
Genel yönetim giderleri (-)	-5.552	-6.561
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	931	840
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	-697	-715
Esas faaliyet karı	**7.491**	**6.707**
Finansal yatırım faaliyetlerinden gelirler	2.089	1.377
Finansman giderleri (-)	-2.721	-1.049
Finansman gelirleri	1.268	321
Vergi öncesi kar	**8.127**	**7.356**
Vergi gideri	-593	-272
Net Kar	**7.534**	**7.084**
Amortisman	-6.371	-7.735
FAVÖK	**13.783**	**14.430**
FAVÖK marjı	**%44**	**%41**

Classification: Public | Sınıflandırma: Genel



TEŞEKKÜRLER

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