

# HUKUKÇUDAN GİRİŞİMCİ OLMAZ

Girişimcinin Hukuk Rehberi

Emrecañ Çetin

alBaraka  
Yayınları

## EMRECAN ÇETİN

2000 yılında İstanbul'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Bakırköy'de tamamladıktan sonra lise eğitimini Çemberlitaş Anadolu Lisesinde tamamladı. Ardından İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesinden mezun oldu.

Lise yıllarından itibaren yazı ve araştırmaya ilgi duyan Çetin, bu dönemde çeşitli edebiyat dergilerinde yazı ve şiirler yayımladı. Üniversite yıllarında ise yayıncılık faaliyetlerine öğrenci dergilerinde editörlük yaparak devam etti; arkadaşlarıyla kurduğu çeşitli oluşumlarda editoryal çalışmalar yürüttü.

Hukuk alanında mesleki kariyerini sürdüren Çetin, girişimcilik ve yatırım süreçleri üzerine çalışan bir hukuk bürosunun kurucu ortağı olarak görev yapmakta; aynı zamanda girişimcilere yönelik hukuki mentörlük hizmetleri sunan bir platformun kurucu ortakları arasında yer almaktadır.

# İÇİNDEKİLER

## **BİRİNCİ BÖLÜM: STARTUP DÜNYASINA GİRİŞ ..... 11**

Startup Nedir? Girişimciliğin Temelleri .....	11
Startup Ekosisteminin Oyuncuları .....	12
Türkiye’de Girişimcilik Ekosistemi.....	14
Fikir Nedir? Girişim Fikri Nasıl Oluşur ?.....	19

## **İKİNCİ BÖLÜM: ŞİRKETLEŞME SÜRECİ ..... 21**

Girişimciler için En Uygun Şirket Modelleri (A.Ş., Ltd. Şti., Şahıs Şirketi).....	22
Kuruluş Süreci ve Hukuki Gereklilikler .....	23
Ortaklık Yapısının Belirlenmesi.....	31
Kurucu Ortaklar Sözleşmesi ve Dikkat Edilmesi Gerekenler.....	32
Startuplar için Kurucu Anlaşmaları ve Dikkat Edilmesi Gerekenler .....	35

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: SÖZLEŞMELER VE STARTUP HUKUKU ..... 39**

Hissedarlar Sözleşmesi.....	39
Çalışan Hisse Opsiyon Sözleşmesi (ESOP) .....	41
Vesting Sözleşmesi .....	44
Hizmet Sözleşmesi.....	46
Kullanıcı Sözleşmeleri.....	48
Platform Kullanım ve Üyelik Sözleşmeleri.....	50
Mesafeli Sözleşmeler.....	52
POC Anlaşmaları (Proof of Concept Sözleşmeleri) .....	53

Satış ve Bayilik Sözleşmeleri .....	55
Alt Yüklenici Sözleşmesi.....	56
Distribütörlük Sözleşmesi.....	58
Tedarik Sözleşmesi.....	59
İş Birliği Sözleşmeleri .....	61
Danışmanlık Sözleşmesi.....	62
Gizlilik Sözleşmesi (NDA).....	64
Yazılım Lisanslama Sözleşmesi .....	65
Telif ve Patent Hakları Sözleşmeleri .....	67
İş Sözleşmesi (Startup Özel Şartlarıyla).....	68
Serbest Çalışan (Freelancer) Sözleşmesi.....	70
Gönüllü Katılım Sözleşmesi.....	72
Rekabet Yasası ve Sadakat Sözleşmesi .....	73
KVKK Aydınlatma Metni ve Açık Rıza Formları .....	74

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: FİKRÎ MÜLKİYET HAKLARI VE STARTUP..... 79**

Fikrî Mülkiyetin Temel Unsurları: Patent, Marka, Telif Hakkı.....	80
Yazılım Girişimleri için Fikrî Mülkiyet Stratejileri.....	85
Startuplar için Patent Alma Süreci.....	90
Startuplar için Marka Tescil Süreci.....	92
Fikrî Mülkiyetin Lisanslanması ve Ticarileştirilmesi.....	93

## **BEŞİNCİ BÖLÜM: STARTUP İÇİN VERGİ YÜKÜMLÜLÜKLERİ..... 97**

Startuplar için Vergi Sistemi ve Teşvikler.....	97
Şirket Tiplerine Göre Vergilendirme Farklılıkları.....	99
Startuplar için Finans ve Muhasebe Yönetimi .....	100
Teknokent Şirketlerine Tanınan Vergi Avantajları.....	102
Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri için Vergisel Teşvikler .....	103
Startuplar için Stopaj ve KDV Uygulamaları .....	105
Girişimlerde Kâr Dağıtımı ve Temettü Vergilendirmesi.....	106
Yatırım Öncesi Finansal Denetime Hazırlık.....	107

## **ALTINCI BÖLÜM: REGÜLASYONLARA UYUM ..... 109**

KVK Kanunu (KVKK) ve GDPR Uyumu.....	110
FinTech ve Regüle Edilen Sektörlerde Hukuki Yükümlülükler.....	113
E-Ticaret Uygulamalarında Uyum.....	125

İş Hukukuna Uyum .....	130
Rekabet Hukuku ve Uyum Süreçleri .....	137
Reklam ve Ticari İletişim Kurallarına Uyum .....	139
Startuplar için Uyumluluk ve Risk Yönetimi .....	140
Regülasyon Bulunmayan Alanlarda Uyum .....	142
<b>YEDİNCİ BÖLÜM: YATIRIM SÜREÇLERİ.....</b>	<b>145</b>
Yatırıma Hazırlık.....	145
Yatırım Türleri ve Mekanizmaları.....	156
Yatırım Sürecinin Aşamaları .....	167
Yatırım Sözleşmeleri ve Kritik Maddeler .....	179
Yatırım Sonrası Süreçler.....	189
Sonsöz.....	197
Kaynakça.....	199

## ÖNSÖZ

Girişimcilik ekosistemiyle tanışmam, üniversiteye başladığım yıl çeşitli sivil toplum kuruluşlarının düzenlediği eğitimler vasıtasıyla oldu. Yıl 2018'di; henüz hukuk fakültesine yeni başlamıştım ve girişimcilikle mesleğimi bağdaştıramadığım için kendi kendime “Neden bu eğitime geliyorum ki?” diye sorduğum dönemler oluyordu.. Etrafımda farklı bölümlerden, farklı üniversitelerden arkadaşlar vardı. Ekip çalışması etkinliğinde, fakültemden bir üst sınıf öğrencisiyle tanıştım ve ona “Ben avukat olacağım, hukukçudan girişimci olmaz ki zaten” dedim. Bu serzeniş, aslında bu kitabın ismine de ilham verdi. Girişimcilik ile hukukun bir arada var olabileceğini ise Girişimcilik Zirvesi'nde öğrendim

Pandemi döneminde, günlerde girişimcilik konusundaki araştırmalarımı derinleştirdim. Bu süreçte arkadaşlarımdan gelen tavsiyelere kulak vererek yazma alışkanlığımla hukuk ve girişimcilikle ilgili deneyim ve kazanımlarımı yazıya aktarmaya karar verdim. Nihayet “Hukukçudan Girişimci Olmaz” başlıklı bir yazı dizisi hazırlama fikri aklıma geldi. Hemen kâğıt kalem alıp yazı başlıklarını çıkardım. “Girişimcinin Hukuk Rehberi” ya da “Startuplar için Hukuk” gibi klasik başlıkları düşünürken hikâyenin başına döndüm ve “Hukukçudan Girişimci Olmaz” ismi ortaya çıktı. Bu esnada fakülteden mezun oldum. Meslekteki ustalarıma girişimcilik hukuku konusuna duyduğum ilgiyi ve hayata geçirmek istediğim fikirlerimi sunduğumda olumlu karşılıklar almak beni cesaretlendirdi.

Bir gün, Albaraka Garaj'ın bir reklamına denk geldim. Blog içeriklerini inceleyince içimden bir ses orayı aramam gerektiğini söyledi. Albaraka santralini aradım ve Garaj'a yönlendirildim. Buradaki uzmanlarla istişarelerimizin ardından “Hukukçudan Girişimci Olmaz” yazı dizisini Albaraka Garaj bloglarında yayımlamaya başladık ve ben de mentör ekibine katıldım.

O dönem bir hukuk bürosunda bağlı çalışan avukat olarak görev yaparken aynı

zamanda mentörlük çalışmalarımı sürdürüyorum, girişimcilere zaman ayırmaya gayret ediyordum. Bir taraftan hukuk büromuzun çatısı altında girişimcilere danışmanlık vermek üzere Startup & Girişim Sermayesi Departmanını kurdum ve bu departmanın kurucusu ve yöneticisi olarak göreve başladım. Belirli bir süre sonra çalışmış olduğum ofisten ayrılarak Çetin & Aktaş Hukuk Ofisi'ni kurdum ve ofisimiz bünyesinde girişim ekosistemi içerisinde paydaşlara kurumsal danışmanlık hizmeti sunmaktayız. Girişimcilere danışmanlık vermek istememin temel nedeni, hukuk nosyonunu girişimcilerin fikirleriyle buluşturmanın beni dinamik tutmasıydı. Ayrıca girişimcilerin heyecanına ortak olmak da bu alanı benim için daha anlamlı kılıyordu. Tam da burada, "Hukukçudan Girişimci Olmaz" fikrimi kitaplaştırma süreci tekrar gündeme geldi. Sıkı bir çalışma ile bilgi ve deneyimlerimi bir kitap olarak somutlaştırdım. Bu kitabı akademik bir eser olarak değil girişimcilik ekosisteminin tüm paydaşlarının anlayabileceği, sahaya dokunan bir kaynak olarak hazırlamaya gayret ettim. ailem, dostlarım, meslektaşlarım ve Albaraka Garaj ekibine teşekkürü borç bilirim.

Ve son olarak... Bu kitabı, her gün yeni bir yıkımla karşılaşan ama yine de umudunu yitirmeyen Filistinli anne, baba ve çocuklara ithaf ediyorum. Ne iş yaparsak yapalım, Filistin'de yaşanan soykırımı unutmama sorumluluğumuzun bilinciyle...

Ekosisteme katkı sağlaması dileğiyle,  
İyi okumalar.

Çengelköy – İstanbul  
11 Haziran 2025  
Emrehan Çetin

**ÖNEMLİ NOT:** Bu kitapta, Haziran 2025 itibarıyla yürürlükte olan mevzuat esas alınmıştır. İlgili kanun, yönetmelik, karar ve benzeri düzenlemelerde sonradan meydana gelebilecek değişikliklerden yazar ve yayınevi sorumlu tutulamaz. Herhangi bir mevzuat değişikliği ihtimaline binaen, güncel hukuki durumun değerlendirilmesi için bir avukattan veya hukuki mentörünüzden destek almanız tavsiye edilir. Kitapta yer alan "faiz" ifadeleri hukuki düzenlemeler ve mevzuatın içeriğinde ya da uygulamada karşılaşılmaması sebebiyle yer almaktadır. Hukuki olarak belirtilmesi zorunlu olan hususlarda belirtilmiştir. Ayrıca bu kitapta yer alan bilgiler genel bilgi verme amacı taşımakta olup her somut olayın kendine özgü koşulları doğrultusunda farklılık arz edebilir. Bu nedenle karşılaşılabileceğiniz hukuki meselelerde, özel durumunuza uygun değerlendirme yapılabilmesi için bir avukattan hukuki destek almanız isabetli olacaktır.

# BİRİNCİ BÖLÜM

## STARTUP DÜNYASINA GİRİŞ

### 1. STARTUP NEDİR ? GİRİŞİMCİLİĞİN TEMELLERİ

Startup, yenilikçi fikirler üzerine kurulan, genellikle teknoloji odaklı olan ve hızlı bir şekilde değişen pazar koşullarına uyum sağlayarak kısa sürede çapta ve etki alanında artış göstermeyi hedefleyen işletmelerdir. Geleneksel şirketlerden farklı olarak startupların temel amacı sadece kârlılığı artırmak değil aynı zamanda inovasyon yaratmak ve pazarda çığır açacak çözümler sunmaktır.

Startupların ortaya çıkış noktası genellikle bir problemden veya pazarda fark edilen bir eksiklikten kaynaklanır. Bu işletmeler, mevcut çözümleri geliştirme veya tamamen yeni bir yaklaşım getirme üzerine odaklanır. Bu sebeple startupların çoğu “disruptive innovation” (yıkıcı yenilik) anlayışı ile hareket eder.

Bir startup’ı diğer işletmelerden ayıran önemli özellikler vardır.

**Esneklik**, bir startup’ın en güçlü yanlarından biridir. Değişen piyasa koşullarına, kullanıcı geri bildirimlerine veya yeni teknolojik gelişmelere hızlıca uyum sağlayabilme kabiliyeti, onların yenilikçi kalmasını sağlar. Örneğin bir mobil uygulama geliştiren startup, kullanıcılarından aldığı geribildirimlere göre sürekli olarak ürününü güncelleyebilir ve bu sayede müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarabilir. Bu adaptasyon yeteneği, startupları geleneksel iş modellerinden ayırır.

**Hızlı büyüme amacı**, startupların temel bir özelliğidir. Geleneksel işletmeler genellikle sürdürülebilir bir büyüme hedeflerken startuplar bunun yerine kısa sürede büyük bir pazar payı elde etmeyi amaçlar. Bu hedef, girişimcilere yatırımcıların dikkatini çekme ve büyük sermayeler toplama şansı verir. Örneğin, birçok başarılı startup, birkaç yıl içinde global pazarlara açılarak milyar dolarlık değerlemelere ulaşmıştır. Ancak bu hızlı büyüme hedefi, beraberinde ciddi riskleri ve rekabeti de getirir.