

BSHK I HATİP

LAW FIRM



ŞİRKET YAPILANDIRMASI

ŞİRKETİNİZİ BÜYÜTMEK, KORUMAK VE DEĞERİNİ
KATLAMAK İÇİN STRATEJİK HUKUKİ ALTYAPI





ŞİRKET YAPILANDIRMASI

Bu Çalışma, BSHK HATİP Hukuk Bürosu tarafından paydaşlarını bilgilendirmek üzere hazırlanmaktadır. Tüm hakları saklıdır. Bültenlere ilişkin soru ve görüşleriniz için aşağıda belirtilen iletişim kanalları üzerinden bize ulaşabilirsiniz.



Adres:

Levent Mah. Manolyalı Sok.
No: 12 Beşiktaş / İSTANBUL

Telefon:

+90 212 282 65 66

e-mail:

bshkhatiplaw@bshkhatip.com

Whatsapp İletişim Hattı

Aslı Çetin
+90 533 948 59 02

Beliz Ayaz
+90 530 517 59 02

www.bshkhatip.com



Bültende bulunan yazılar kısmen veya tamamen kaynak belirtmeden kullanılamaz.

© 2026

BSHK | HATİP LAW FIRM

Değerli Müvekkillerimiz, İş Ortaklarımız ve Meslektaşlarımız;

Yıllar içinde edindiğimiz tecrübe bize şunu gösterdi: Şirketlerin karşılaştığı sorunların önemli bir kısmı işin kendisinden değil, işin üzerine kurulduğu yapıdan kaynaklanmaktadır. Büyüyen ciro, artan personel ve çoğalan sözleşmeler; doğru kurgulanmamış bir yapıda çözüm değil, risk üretir.

Bu kitapçıkta, müvekkillerimizin ihtiyaçları çerçevesinde geliştirdiğimiz şirket yapılandırma yaklaşımımızı 11 adımda paylaşıyoruz. Amacımız hukuki kavramları anlatmak değil; şirketinizin bugününü koruyan ve geleceğini büyütmeye hazır hale getiren pratik bir yol haritası sunmaktır.

Sorularınız için her zaman yanınızdayız.

Saygılarımızla,

ŞİRKET YAPILANDIRMASI

ŞİRKETİNİZİ BÜYÜTMEK, KORUMAK VE DEĞERİNİ
KATLAMAK İÇİN STRATEJİK HUKUKİ ALTYAPI



Şirket
yapılandırması;
şirketin sadece
bugünü için
değil, geleceği
sağlam temele
oturtmaktır.

Şirket Yapılandırması Neden Önemli?

Şirket yapılandırması sadece hukuki bir konu değildir. İşinizin kazancını, büyümesini ve risklerini doğrudan etkiler.

Doğru yapı ile;

- » **Daha çok kazanırsınız:** İşler daha düzenli ilerler, gereksiz maliyetler azalır
- » **Riskleri önceden görürsünüz:** Fark edilmeyen sorunlar ortaya çıkar ve kontrol altına alınır.
- » **İşiniz daha kolay büyür:** Şirket kişilere bağlı olmaktan çıkar, sistemli hale gelir.
- » **Kişisel malvarlığınız korunur:** Şirket borçları ile şahsi varlıklar birbirinden ayrılır.
- » **Şirketiniz daha değerli olur:** Yatırım almak veya satış süreçlerinde avantaj sağlar.

Şirket Yapılandırmaya Hazır mı?

- » Şirket borçları bana yansır mı?
- » İşler ters giderse şahsi malvarlığım riskte mi?
- » Ortaklık yapım krizlerde devam eder mi yoksa anlaşmazlıkta şirket dağılır mı?
- » Şirket büyüdükçe işler karışır mı?
- » Yatırım alsam hazır mıyım?
- » Şirketim denetimden sorunsuz geçer mi?

Eğer bu soruların herhangi birinde tereddüt varsa, şirket yapılandırmasına ihtiyacınız var.

Şirket Yapılandırması Nedir?

Şirket yapılandırması; şirketin sadece bugünü için değil, geleceği sağlam temele oturtmaktır.

Bu kapsamda:

- » Şirketiniz büyümeye hazır hale gelir.
- » Riskler minimize edilir.
- » Yatırım ve değerlendirme süreçlerine uygun olur.
- » İşiniz daha büyük ölçekte ilerleyebilir.
- » Yeni pazarlara açılmak kolaylaşır.
- » Ortaklık yapısı sağlamlaşır. Anlaşmazlık riskleri azalır, sistem korunur.

Sonuç olarak; Mevcut yapı, Stratejik, ölçeklenebilir ve yatırım yapılabilir bir yapıya kavuşur.

11 Adımda Şirket Yapılandırması Yol Haritası

1. Stratejik Yapılandırma & Holding (Çatı Şirketi) Kurgusu
2. Kurumsal Yönetim & Yönetim Uyum Süreci
3. Ortaklık Yapısı & Hissedar Güvencesi
4. Hukuki Risk Analizi & Check Up
5. Şirketler Hukuku & Yapısal Dönüşüm
6. Vergi Planlaması
7. Yatırım & Değerleme Hazırlığı
8. Finansman & Teminat Yapıları
9. Fikri Mülkiyet & Varlık Yapılandırması
10. İş Modeli & Ölçeklenme Tasarımı
11. Sözleşme Mimarisi & Uyuşmazlık Önleme

1. Stratejik Yapılandırma & Holding (Çatı Şirket) Kurgusu

Çatı Şirket Modeli Nedir?

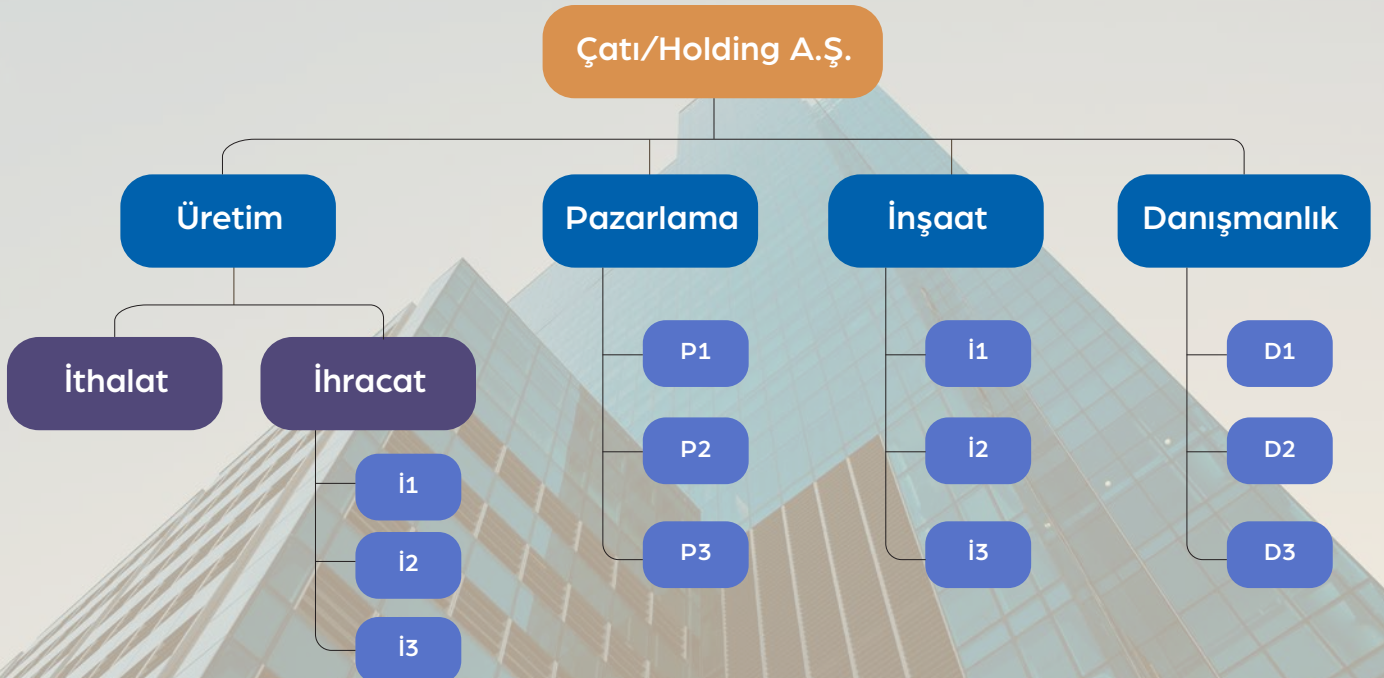
Karışık tek yapı yerine, her işin ayrı olduğu ve hepsinin merkezden kontrol edildiği düzenli bir yapı kurulur.

Bu yapı neye göre kurulur?

Şirket yapısı sadece bugünkü duruma göre değil, önümüzdeki 3-5 yılda nereye gitmek istediğinize göre yeniden planlanır.

- » Bu süreçte neler yapılır?
- » Şirketler tek bir çatı altında toplanır.
- » Farklı işler ayrı ayrı şirketlere bölünür.
- » Riskler azaltılır, gereksiz vergi yükleri düşürülür.
- » Yurt içi ve yurt dışı faaliyetler düzenli hale getirilir

Örnek Şirket Yapılandırması



Çatı Şirket Modeli Olmazsa Ne Olur ?

Bugünkü durum: Aynı şirket içinde hem üretim, hem satış, hem inşaat işleri yürütülüyor.

Örnek 1

Üretimde bir iş kazası oldu.

Tüm şirket risk altına girer, diğer işler de etkilenir.



Örnek 2

Bir iş kolu zarar etti

Diğer kârlı işler de bu zarardan etkilenir.



Örnek 3

Yeni bir ortak almak istediniz

Tüm şirketi açmanız gerekir, kontrol zorlaşır.



Çatı Şirket Modeli ile Sorun Çözümü

Çatı Şirket Modeli şirketinizin karşılaştığı sorunlara uygun çözümler üretir. Aşağıda yer alan örneklerde görüldüğü üzere, farklı sorunlarınıza farklı çözüm yolları sunar.

Örnek 1: Üretim şirketinde bir sorun çıktı.

Sadece o şirket etkilenir, diğer işler devam eder.

Örnek 2: Satış işi çok büyüdü.

Ayrı şirket olduğu için daha hızlı büyür ve kolay yönetilir.

Örnek 3: Bir iş koluna ortak almak istediniz

Sadece o şirkete ortak alırsınız, diğer işler etkilenmez.

Örnek 4: Bir şirket zarar etti.

Diğer kârlı şirketler zarar görmez.

Örnek 5: Bankadan kredi alınacak.

Daha düzenli yapı sayesinde daha güçlü görünür.

Çatı Yapıya Geçişin Somut Avantajları

Çatı şirket modeli yalnızca riskleri ayırtırmakla kalmaz; Türk vergi mevzuatının holding yapılarına tanıdığı somut avantajları da devreye sokar. İştirak kazançları istisnası sayesinde bağlı şirketlerden elde edilen kâr payları çatı şirkette kurumlar vergisine tabi olmadan toplanabilir; iki yıl elde tutulan iştirak hisselerinin satışında önemli vergi istisnaları uygulanır.

Geçiş süreci, mevcut yapının bozulmadan dönüştürülmesi esasına dayanır. Kısmi bölünme ve hisse değişimi gibi vergisiz yeniden yapılandırma araçları kullanılarak, faaliyetler herhangi bir vergi yükü doğurmadan ayrı şirketlere taşınır ve tek bir çatı altında toplanır.

Sonuç olarak çatı yapı; riskleri izole eden, vergi yükünü optimize eden ve her iş kolunun kendi dinamikleriyle büyümesine imkân veren bir sistem kurar. Bugün tek yapıda sıkışan işletme, yarın her biri bağımsız değer üreten bir şirketler grubuna dönüşür.

2. Kurumsal Yönetim & Uyum Süreci

Kurumsal yönetim; şirketin kişilere bağlı değil, kurallarla ve sistemle yönetilmesidir. Bu sistemde, herkesin görevi bellidir, kararlar belli kurallara göre alınır ve şirket kişiye değil, sisteme bağlı çalışır.

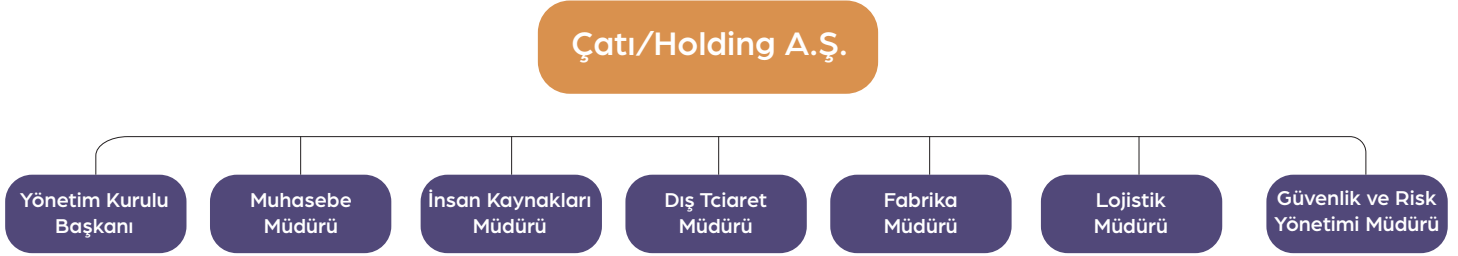
Kurumsal Yönetim Nasıl Oluşur?

Kurumsal yönetim sürecinde, Öncelikle, Yönetim kurulu yapısı netleştirilir, kimin neye karar vereceği belirlenir. İmza ve yetki düzeni oluşturulur. Buna ilişkin iç kontrol ve denetim sistemi kurulur.

Şirket Nasıl Kurumsallaşır?

- 1. Mevcut durumun tespiti:** Şirketin bugünkü yapısı incelenir (karar alma, yetkiler, riskler)
- 2. Hedef yapının belirlenmesi:** Şirketin nasıl yönetilmesi gerektiği netleştirilir (büyüme, yatırım, kontrol hedefleri)
- 3. Yönetim yapısının kurulması:** Yönetim kurulu düzenlenir. İç yönerge ve imza sirküleri oluşturulur.
- 4. Kontrol ve denetim sistemi kurulması:** İç kontrol mekanizmaları kurulur. Hataların önüne geçilir.
- 5. Uyum (compliance) süreçlerinin oluşturulması:** KVKK, sözleşmeler, mevzuat uyumu sağlanır. Şirket kurallara uygun hale getirilir.
- 6. Sürekli takip ve geliştirme:** Kurulan sistem düzenli olarak gözden geçirilir ve geliştirilir.

Yönetim Kurulu Organizasyon Şeması



Uyum (Compliance) Nedir?

Uyum; şirketin yaptığı tüm işlerin kanunlara ve kurallara uygun şekilde yürütülmesidir.

Uyum (compliance) olmazsa;

- » Şirket fark etmeden hatalı işlem yapabilir.
- » Cezalar ve yaptırımlar ile karşılaşabilir.
- » Vergi ve sözleşme hataları ortaya çıkar.
- » İtibar kaybı yaşanabilir.
- » Yönetim kontrolü zorlaşır.

Uyum (compliance) olursa;

- » Şirket kurallara uygun hareket eder
- » Cezai riskler minimize edilir
- » İşler daha güvenli yürür
- » Şirketin itibarı güçlenir
- » Yönetim daha kontrollü hale gelir

Compliance'ın Şirketlerde Neden Olması Gerekir?

Bugün birçok şirkette işler iyi gidiyor gibi görünür. Ama çoğu risk, ortaya çıkana kadar fark edilmez. Risk gerçekleştiğinde şirketler aşağıda belirtilen sonuçlar (ceza, zarar veya maliyet) olarak karşınıza çıkar.

- » KVKK hatası ceza,
- » Yanlış sözleşme, zarar
- » Vergi hatası ise maliyet olarak karşınıza çıkabilir.

Compliance ile bu riskler oluşmadan önlenir.

Sonuç olarak, sorun yaşayan şirket, sorunları önceden yöneten bir şirkete dönüşür.

3. Ortaklık Yapısı & Hissedar Güvencesi



Ortaklıkta kriz ortaya çıkmadan önce öngörülür ve yönetilebilir hale getirilir. Sonuç olarak kriz çıkmaz, çıksa da önceden öngörülebilir hale gelmiştir, sistem yönetir ve çözer.

Ortaklıkta kriz ortaya çıkmadan önce öngörülür ve yönetilebilir hale getirilir:

- » Ortaklar sözleşmesi hazırlanır
- » Karar mekanizması net olarak oluşturulur.
- » Kim ne zaman ortaklıktan çıkabilir planlanır.
- » Kilitlenmeye yönelik çözüm mekanizmaları hazırlanır.

Sonuç: Kriz çıkmaz, çıksa da önceden öngörülebilir hale gelmiştir, sistem yönetir ve çözer.

Ortaklık Yapılarında Temel Sorun

Şirketlerin önemli bir kısmında:

- » Ortaklık ilişkisi yazılı metinlere değil, fiili uygulamalara dayanır.
- » Yetki ve sorumluluk sınırları açık şekilde tanımlanmamıştır.
- » Olası kriz senaryoları önceden kurgulanmamıştır.

Bu durum, ortaklık ilişkisinin öngörülemez ve kırılgan hale gelmesine neden olur.

Mevcut Yapılarda Sıklıkla Karşılaşılan Riskler

- » Yetersiz veya standart düzenlenmiş ortaklık sözleşmeleri
- » Kar dağıtımına ilişkin açık ve bağlayıcı düzenlemelerin bulunmaması
- » Yönetim yetkilerinin belirsizliği
- » Ortaklıktan çıkış mekanizmalarının düzenlenmemiş olması
- » Yönetim kurulu yapısının işlevsizliği

Bu eksiklikler, ileride uyuşmazlık ve dava riskini doğrudan artırır.

Ortaklık Yapısı Kurulmamış ise Ne Olur?

Ortaklık yapısının kurulmaması şirket içerisinde önemli aksamaların yaşanmasına sebebiyet verebilir. Başlıcaları;

- » Ortaklar arasında değerlendirme uyuşmazlıkları
- » Pay devri süreçlerinde kilitlenme
- » Şirket yönetiminin fiilen durması
- » Uzun süren yargı süreçleri

Sonuç olarak;

Şirket değeri zarar görür, şirketin ticari faaliyetleri sekteye uğrar.

Ortaklık Sözleşmesinin Kurgulanması ile;

- » Şirkete özgü risklerin tespiti
- » Olası uyuşmazlık senaryolarının sözleşmeye entegrasyonu
- » Pay devri, rekabet yasağı, bilgi alma hakları gibi kritik alanların düzenlenmesi sağlanır.

Sonuç olarak;

Hukuki açıdan güçlü ve uygulanabilir bir sözleşme altyapısı oluşturulur.

Ortaklık Yapısı ile Hedeflenen

- » Hukuki risklerin azaltılması
- » Ortaklar arası ilişkilerin netleşmesi
- » Uyuşmazlık ihtimalinin minimize edilmesi
- » Şirket değerinin korunması
- » Ortaklık yapıları, kriz anlarında test edilir.

Hissedarlar Sözleşmesi ile ortaklığınızın hukuki ve yönetsel altyapısı krizlere karşı dayanıklı hale getirilir.

Olmazsa Olmaz Maddeler

✓ Yetki ve Sorumluluklar



✓ Kar Dağıtım Modeli



✓ İmtiyazlı Haklar



✓ Yönetim Kurulu Yapılanması



✓ Çıkış Mekanizmaları



✓ Yatırımcı ile İlgili Şartlar



✓ Önalım Hakları



4. Hukuki Risk Analizi & Check-Up



Hukuki Risk Analizi,
şirketinizde
fark edilmeden
oluşabilecek
hukuki
sorunların
önceden tespit
edilmesidir.

Hukuki Risk Analiziyle, şirketin mevcut yapısında yer alan görünür ve görünmeyen hukuki riskler tespit edilerek, yönetilebilir hale getirilir:

- » Risk haritası oluşturulur,
- » Mevcut sözleşmeler analiz edilir,
- » Sorumluluk alanları ayrıştırılır,
- » Tespit edilen riskler için önlem planı yapılır.

Sonuç olarak, şirketinizin karşılaştacağı sürprizler minimize edilir, kontrol yapıları kurulur.

Bir Şirkete Hukuki Check-up Neden Yapılır?

Bir şirket büyürken bünyesinde riskler biriktirir. Gerek imzaladığı sözleşmeler, gerek yaptığı yetkilendirmeler, gerekse de ticari ilişkileri için devamlılığı açısından göz önüne alınırken hukuki sonuçları göz ardı edilir.

Oysa pratikte riskler, ortaya çıktıkları anda değil, oluştukları anda yönetilmedikleri için problem haline gelir.

Bu hukuki check-up çalışması;

- » Şirketinizdeki tüm hukuki riskleri ortaya çıkarır,
- » Olası zararları önceden görülür hale getirir,
- » Sorumluluk alanları netleştirir,
- » Yönetim daha güvenli kararlar alır,
- » Şirkette meydana gelebilecek zararlar en aza indirgenir.

Sonuç: Problemi yaşamadan çözersiniz.

BSHK | HATİP

LAW FIRM



5. Şirketler Hukuku & Yapısal Dönüşüm



Yapısal
Dönüşüm
sonucunda,
şirketinizin
mevcut
tıkanan
yapısı,
sınırları
daha esnek
bir yapıya
kavuşturulur.

Şirket yapısı; büyüme, yatırım ve operasyonel verimlilik hedefleri doğrultusunda yeniden kurgulanır:

- » Bölünme ve yeni şirket yapılanmaları (spin-off) gerçekleştirilir.
- » Şirket türü, ihtiyaçlara uygun şekilde değiştirilir.
- » Grup içi yeniden yapılanma süreçleri planlanır.
- » Varlık ve faaliyet devri işlemleri yapılandırılır.

Sonuç olarak, mevcut tıkanan yapının sınırları daha esnek bir yapıya kavuşturulur, büyümeye açık ve sürdürülebilir bir hal alır.

A. Sözleşmeler

İmzaladığınız her sözleşme güvenli değildir. Bu çalışma kapsamında taraf olunan sözleşmeler risk dağılımı ve yükümlülük dengesi kapsamında incelenir.

Uygulamada birçok sözleşme;

- » Tek taraflı yükümlülükler yaratır,
- » Sınırsız tazminat riskleri doğurur,
- » Uzun vadeli bağımlılıklar içine sokar, ancak fark edilmez.

Hukuki Risk Analizi & Check Up çalışması ile;

- » Tüm sözleşmeleri analiz ediyoruz,
- » Riskli maddeleri tespit ediyoruz,
- » Daha güvenli alternatifler öneriyoruz.



Sonuç olarak, yönetim şu sorulara net cevap alır:

“Bu sözleşme bize ne kazandırıyor, ne kaybettiriyor?”

B. İmza Yetkilileri

Şirket adına imza atan kişilerin hukuki sorumluluğu, çoğu zaman fark edilenden çok daha geniştir.

Uygulamada sıkça karşılaşılan durum, yönetim kurulu üyelerinin veya yöneticilerin, attığı imza bazen şirketi değil kendisini bağlar.

Riskler

- » Vergi, SGK ve kamu borçlarının doğrudan yöneticilere yönelmesi,
- » Riskin dağılması yerine büyümesi.

Bu çalışma ile:

- » Yetki ve sorumluluk analizi açık şekilde yapılır,
- » Riskli imza yapısı tespit edilir,
- » Daha güvenli bir sistem kurmak için yeniden yapılandırma önerileri sunulur.

Sonuç olarak, yöneticiler neyi imzaladıklarını ve imzanın ne zaman kişisel risk doğurabileceğini bilir.

C. Ortaklık Yapısı

Şirket büyürken her şey yolunda gidebilir; ancak bir anlaşmazlık anında:

- » Karar alınamaz,
- » Ortaklar kilitlenir,
- » Şirket çalışamaz hale gelir.

Bu analiz, ortaklık yapısını sadece mevcut haliyle değil;olası kriz senaryoları üzerinden değerlendirir.

Biz ne yapıyoruz?

Ortaklık yapısını analiz ediyoruz, gün dengesini inceliyoruz, çıkış ve kriz senaryolarını planlıyoruz.

Amaç: Kontrolün kaybedilmesini önlemek ve yönetimin devamlılığını sağlamaktır.

Sonuç: Ortaklık bozulsa bile şirket bozulmadan faaliyet göstermeye devam eder.

D. Devam Eden Riskler

Bugün sorun gibi görünmeyen ancak yarın dava konusu olabilecek riskleri tespit etmeye odaklanır.

Risk alanları arasında:

- » Devam eden ticari ilişkiler,
- » Sözleşme dışı fiili uygulamalar,
- » Çalışan kaynaklı yükümlülükler,
- » Kamu ve denetim riskleri yer alır.

Bu analiz ile:

- » Gizli riskleri ortaya çıkarırız,
- » Olası senaryoları gösteririz,
- » Önleyici aksiyonları belirleriz.

Bu yaklaşımın temel farkı şudur: “Sorun çıkınca değil, çıkmadan çöz.”

E. Rapor & Aksiyon Planı

Bu çalışma sonucunda sadece tespit değil, çözüm veriyoruz.

Hazırlanan rapor ile;

- » Tüm risklerin listesi
- » Öncelik sırası
- » Olası maliyetler
- » Sorumlu kişiler
- » Atılması gereken adımlar, tek bakışta anlaşılabilir olur.

Sonuç: “Ne yapmalıyım?” sorusuna net olarak cevap verir. Şirketi ileri taşıyan bir yol haritası sunar.

Sonuç olarak bu çalışma;

- » Sürpriz riskleri ortadan kaldırır,
- » Büyük zararları önler,
- » Yönetimi güçlendirir,
- » Şirketi büyümeye hazır halde getirir.

Neden Yapısal Dönüşüm?

Şirket büyüdükçe mevcut yapı çoğu zaman yetersiz kalır.

- » Tüm işler tek yapıda sıkışır.
- » Yetkiler ve sorumluluklar karışır.
- » Riskler tek noktada toplanır.
- » Yeni yatırım ve büyüme zorlaşır

Gerçek: Sorun çoğu zaman işte değil, yapının kendisindedir.

Yapısal Dönüşüm Nedir?

Şirketin sadece organizasyonu değil, hukuki ve finansal yapısının yeniden düzenlenmesidir.

Bu süreçte:

- » Şirket yapısı büyümeye uygun hale getirilir
- » Riskler dağıtılır ve kontrol altına alınır
- » İşler daha net ve düzenli yürütülür

Amaç: Daha güçlü, daha esnek ve yönetilebilir bir yapı kurmak

Yapısal Dönüşüm Nasıl Gerçekleşir?

İhtiyaca göre farklı yöntemler kullanılır:

Şirket birleşme & devralmaları (M&A hazırlık): Büyüme ve ortaklık süreçlerine hazırlık

Bölünme (Spin-off): Faaliyetlerin ayrılması, risklerin izole edilmesi

Tür değiştirme: Şirketin yatırım ve büyümeye uygun hale getirilmesi

Varlık devri & yeniden yapılandırma: Kaynakların daha verimli kullanılması

Örnek: Ltd. A.Ş. Dönüşümü Ne Sağlar?

Şirket büyüdükçe yapı da değişmelidir. Limited şirketten anonim şirkete geçiş bu dönüşümün en yaygın örneğidir.

Bu dönüşümle ne değişir?

Hisse devri daha kolay olur: 2 yıl sonra hisse satışında vergisel avantaj sağlanır

Ortakların sorumluluğu sınırlanır: Şirket borçları nedeniyle ortakların kişisel riskleri önemli ölçüde azaltılır.

Yatırım almak kolaylaşır: A.Ş. yapısı yatırımcı için daha güvenli ve tercih edilir

Şirket değeri artar: Daha kurumsal ve şeffaf bir yapı oluşur

Yönetim yapısı güçlenir: Yönetim kurulu sistemi ile daha profesyonel yönetim sağlanır

Sonuç: Limited yapı daha güçlü, yatırım alabilir ve güvenilir bir şirkete dönüşür.

6. Vergi Planlaması

Vergi Planlaması Neden Gerekli?

Kazandığını koruyamayan şirketler büyüyemez. Şirketler genelde kazanmaya odaklanır ama asıl farkı vergiyi doğru yönetmek yaratır:

Finans sisteminde kurulan plansız yapı, şirketinizi gereksiz vergi yüküyle karşı karşıya bırakır. Böyle olunca da, Nakit akışınız artar, sonuç olarak da karlılığınız düşer.

Gerçek: Aynı işi yapan iki şirketten biri daha çok vergi öder, diğeri aynı kazancı daha verimli kullanır.

Vergi Nasıl Yönetilir?

Vergi planlaması; yasal hakları kullanarak daha az vergi ödemeyi sağlar.

Neler yapılır?

- » Doğru şirket türü seçilir. (LTD / A.Ş.)
- » Gelir ve gider yapısı doğru kurgulanır.
- » Grup içi işlemler planlanır.
- » Vergi avantajı sağlayan yapılar kurulur.

Amaç: Aynı kazançla daha düşük vergi yüküne sahip olmaktır.

Türkiye’de Somut Avantajlar

Doğru yapı kurulduğunda sistem avantaj sağlar:

İstisna ve muafiyetler: Kanunda olan ama çoğu şirketin kullanmadığı avantajlar

Yatırım teşvikleri: Vergi indirimi, destekler, avantajlı yapı

Ar-Ge ve inovasyon avantajları: Ciddi vergi indirimi imkanı

Şirket türüne bağlı avantajlar: A.Ş. yapısında vergi ve satış avantajları

Sonuç: Aynı iş - daha az vergi - daha fazla nakit

BSHK | HATİP

LAW FIRM

7. Yatırım & Değerleme Hazırlığı

Şirket; yatırımcı bakış açısıyla değerlendirilerek, değerlendirme süreçlerine hazır hale getirilir.

İnceleme (due diligence) süreçlerine hazırlık yapılır.

Veri odası (data room) oluşturulur ve yapılandırılır

Değerlemeyi olumsuz etkileyen riskler tespit edilerek giderilir

Şirket, yatırımcı beklentilerine uyumlu hale getirilir

Yatırımcıyla ya da alıcıyla masaya oturduğunuzda artık hazırlık zamanı değildir. Değerleme süreci başlamadan önce yapılması gereken onlarca kritik adım vardır.

Hukuki Boşluklar

İmzasız sözleşmeler, tescilsiz marka, düzensiz hisse yapısı — due diligence’da ortaya çıkarak süreci durdurur.

Değer Kaybı

Önceden tespit edilip kapatılabilecek riskler, yatırımcı tarafından bulunduğu değerlendirilerek doğrudan düşürür.

Gecikme & İptal

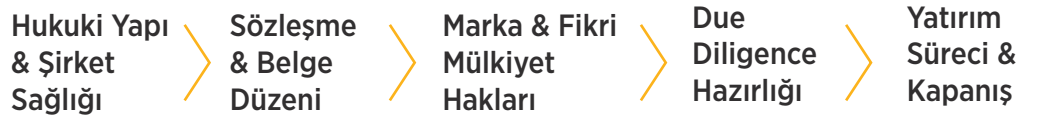
Eksik belgeler, veri odası hazırlıksızlığı veya ortaklar arası anlaşmazlık sürecin uzamasına ya da çökmesine neden olur.

Zayıf Müzekkere

Hukuki açıdan hazırlıksız bir şirket, Niyet Mektubu(term sheet) ve Hisse Devir Sözleşmesi(SPA) müzakerelerinde karşı tarafın dayatmalarına direnç gösteremez.

ÇÖZÜM: Sisteme girmeden önce yapılan hukuki ve stratejik hazırlık.

5 Aşamalı Hazırlık Süreci



Her aşama birbirini tamamlar, tüm süreç şirketinizi en yüksek değere, en güçlü hukuki zemine taşır.

Hazırlık süreci doğru sırayla gerçekleştirildiğinde;

- » Temiz bir hukuki yapı
- » Eksiksiz belge seti
- » Üstün müzakere
- » Güçlü DD paketi oluşacaktır.

Her aşama bağımsız olarak talep edilebilir veya tüm paket bir bütün olarak uygulanır.

Hukuki Yapı & Şirket Sağlığı

Şirketinizin hukuki iskeleti sağlam olmadan hiçbir değerlendirme tam güven vermez.

Ortaklık Yapısı Analizi: Hisse dağılımı, pay devir kısıtlamaları, ortaklar arası sözleşmeler ve oy hakları incelenir, sorunlu yapılar yeniden düzenlenir.

Esas Sözleşme Revizyonu: Şirket esas sözleşmesi yatırıma uygunluk açısından gözden geçirilir; gereken değişiklikler yapılır.

Yönetim & İmza Otoritesi:

Yönetim kurulu, temsil yetkileri ve karar alma mekanizmaları yatırımcı beklentilerine göre düzenlenir.

Borç & Teminat Envanteri: Mevcut finansal yükümlülükler, ipotek, rehin ve kefalet kayıtları tespit edilip düzene sokulur.

Uyum & Kayıt Denetimi: Vergi levhası, SGK, ticaret sicili ve gerekli lisans/izin kayıtlarının eksiksizliği kontrol edilir.

Sözleşme & Belge Düzeni

Bir yatırımcının ilk baktığı şey sözleşmeleriniz olacaktır. Boşluk bırakmayın.

Müşteri & Tedarikçi Sözleşmeleri: Tüm ticari sözleşmeler fesih hükümleri, rekabet yasağı ve chance of control klostları açısından incelenir.

Kira & Taşınmaz Sözleşmeleri: Mağaza, depo ve üretim tesisi kira sözleşmeleri devir ve uzatma şartlarıyla birlikte değerlendirilir.

Franchise & Lisans Sözleşmeleri: Franchise ağına ait sözleşmeler gözden geçirilir; royalty, bölge ve süre maddeleri netleştirilir.

İş & İstihdam Sözleşmeleri: Kilit

personel sözleşmeleri, rekabet yasağı ve gizlilik maddeleri yatırımcı gereksinimine göre uyumlaştırılır.

Belge Envanteri & Arşiv Düzeni: Tüm belgeler kategorize edilir, dijitalleştirilir ve veri odası yapısına uygun hale getirilir.

Marka & Fikri Mülkiyet Hakları

Marka değeri, ancak hukuki güvence altında değerlemeye yansır.

Marka Tescil Analizi & Başvuruları: Tüm marka tescillerinin kapsamı ve coğrafi geçerliliği incelenir; eksik tesciller için başvuru yapılır (Türkiye & uluslararası).

Alan Adı & Dijital Varlıklar: Domain kayıtları, sosyal medya hesapları ve dijital içerik hakları şirkete veya markaya bağlanır.

Yazılım & Teknoloji Hakları: Kullanılan yazılımların lisans uyumu ve geliştirilen teknolojilerin telif/patent durumu incelenir.

Franchise Marka Güvencesi: Franchise ağına verilen marka kullanım hakları sözleşmelerle teyit edilir; lisans yapısı netleştirilir.

Çalışan Kaynaklı Hak Transferleri: Çalışanların yaratıcı çalışmalarının şirkete ait olduğunu teyit eden hükümler gözden geçirilir ve güçlendirilir.

Due Diligence Hazırlığı

Due diligence'ı kazananlar, soruları önceden yanıtlamış olanlardır.

Hukuki Durum Tespiti & Açık Risklerin Kapatılması: Tüm hukuki süreçler (dava, icra, itiraz) tespit edilir; mümkün olanlar süreç öncesinde çözüme kavuşturulur.

Virtual Data Room (VDR) Kurulumu: Belgelerin kategorilere ayrıldığı, erişim yetkilerinin tanımlandığı dijital veri odası sistematik biçimde hazırlanır.

DD Soru Listesi Simülasyonu: Yatırımcı veya alıcı tarafının soracağı sorular önceden simüle edilir; tüm yanıtlar ve belgeler hazır hale getirilir.

Açıklama Mektubu (Disclosure letter): Şirketin beyan etmesi gereken hususlar sistematik biçimde derlenir; SPA sürecinde koruma sağlanır.

Dış Danışman Koordinasyonu: Finansal ve teknik DD süreçlerinde muhasebeci, değerlendirme uzmanı ve diğer danışmanlarla koordinasyon sağlanır.

Yatırımcı Süreci & Kapanış

Masada güçlü durabilmek, süreci hukuki açıdan yönetmekle başlar.

NDA & Gizlilik Sözleşmelerinin Yönetimi: Potansiyel yatırımcılarla gizlilik çerçevesi kurulur; bilgi paylaşımı hukuki güvence altında yapılır.

Term Sheet & LOI Müzakereleri: Ön mutabakat belgesi (term sheet / LOI) hukuki açıdan incelenir, müzakere stratejisi belirlenir ve temsil sağlanır.

Hisse Devir Sözleşmesi (SPA) Hazırlığı: Beyanlar, garantiler, tazminat mekanizmaları ve satın alma fiyatı düzenlemeleri müvekkil lehine müzakere edilir.

Kapanış Öncesi Koşulların Takibi: Koşulların yerine getirilmesi izlenir; zamanında kapanış için gerekli aksiyonlar koordine edilir.

Kapanış Sonrası Yükümlülükler: Belirli süre satış yapmama (lock-up), performansa bağlı ek ödeme (earn-out), rekabet etmeme gibi yükümlülüklerin takip edilmesi ve bu kurallara uyulmasının sağlanması yapılır.

Neden Yatırım ve Değerleme Hazırlığı Yapılmalı?

Daha yüksek değerlendirme: Hukuki boşluklar nedeniyle uygulanan değer indirimleri (haircut) ortadan kalkar. Temiz yapı, değerlemeye doğrudan pozitif yansır.

Yatırımcı Güveni: Sistematik ve eksiksiz hazırlık, yatırımcı veya alıcı gözünde kurumsal olgunluğun ve yönetim kalitesinin en güçlü göstergesidir.

Güçlü Müzakere Pozisyonu: Term sheet ve SPA müzakerelerinde sürpriz yok; karşı tarafın dayatmalarına karşı olgu bazlı, hazırlıklı bir tutum sergilenir.

Risk Kontrolü: Olası davalar, tescil eksiklikleri ve sözleşme boşlukları süreç öncesinde kapatılır; sonradan doğabilecek tazminat ve indirimlerin önüne geçilir.

Hızlı & Sorunsuz Süreç: Belgeler hazır, riskler giderilmiş olduğundan due diligence süreci haftalarca kısılır; yatırımcı güveni artar.

Kapanış Garantisi: Hukuki açıdan sürprize yer bırakmayan bir hazırlık, anlaşmanın son dakikada çökmesi riskini en aza indirir.

8. Finansman & Teminat Yapıları

İşletmenizde doğru yapı kutulmamışsa; Finansman sağlanması zorlaşır, teminatlar ağırlaşır. Şirketin finansmana erişimi; güvenli, sürdürülebilir ve planlı bir yapıya kavuşturulduğunda ise,

- » Teminatlar doğru şekilde kurulur,
- » Rehin ve güvence mekanizmaları oluşturulur,
- » Finansmana erişim sağlanır.

Sonuç: Zor ve sınırlı finansmandan güvenli ve sürdürülebilir finansmana erişime

Finansman & Teminat Yapıları Nedir?

FİNANSMAN YAPILARI

Kredi, leasing, proje finansmanı, tahvil ihracı, faktoring ve benzeri finansal araçların hukuki iskeletinin kurulması. Kim borçlanır, hangi koşullarla, hangi güvencelerle?

- » Kredi Sözleşmeleri (Sendikasyon, İkili)
- » Proje & Yapılandırılmış Finansman
- » Tahvil / Sukuk İhracı
- » Faktoring & Forfaiting Anlaşmaları

TEMİNAT YAPILARI

Finansal yükümlülüklerle karşı güvence sağlayan ipotek, rehin, kefalet, garanti mektupları ve SPV yapılarının hukuki olarak kurulması ve takibi.

- » İpotek & Taşınmaz Rehni
- » Ticari İşletme Rehni & Hak Devri
- » Kefalet & Garanti Mektupları
- » SPV / Özel Amaçlı Yapılar



Ortaya Çıkan Sorunlar?

Mevzuat Karmaşıklığı: TBK, TTK, BDDK, SPK ve uluslararası standartların (Basel III, ISDA) eş zamanlı uygulanması ayrı bir uzmanlık gerektirir.

Sözleşme Güvencesi: Finansman ve teminat belgelerindeki her boşluk, ileride milyonluk uyuşmazlıklara zemin hazırlar. Kapatılmamış her madde potansiyel bir dava konusudur.

Tescil & İcra Süreçleri: İpoteklerin tapu kütüğüne, ticari rehinin sicile tescili; gerektiğinde icraya başvuru ve öncelik haklarının korunması hukuki hassasiyet ister.

Çapraz Temerrüt & Cross Default: Birden fazla finansman katmanı içeren yapılarda, bir sözleşmedeki temerrüdün diğerlerini nasıl tetikleyeceğinin önceden kurgulanması kritiktir.

Yeniden Yapılandırma: Finansal kriz dönemlerinde alacaklılarla müzakere, yeniden yapılandırma planlarının hazırlanması ve mahkeme süreçlerinin yönetimi acil hukuki kapasite gerektirir.

Uluslararası İşlemler: Yabancı alacaklılar, LIBOR/SOFR geçişleri, seçilmiş yabancı hukuk klozları ve tanıma-tenfiz süreçleri özel uzmanlık alanıdır.

Karşılaşılan Riskler

Geçersiz Teminat: Hatalı tescil veya eksik evrak nedeniyle teminatın icrasında bloke.

Öncelik Kaybı: Alacaklılar arası sıralama hatası, tahsilat sürecinde büyük kayıp.

Çapraz Temerrüt: Bir sözleşmedeki boşluk tüm kredi portföyünü tehlikeye atar.

Döviz & Faiz Riski: Kur değişim klozlarının yokluğu ciddi finansal maruziyete yol açar.

Türkiye'de finansman uyuşmazlıklarının %68'i yetersiz belgeleme kaynaklıdır.

SONUÇ: Hukuki yapılandırma; bu riskleri çözer.

Finansman Yapılandırma Hizmetleri

Kredi Sözleşmeleri

- » Sendikasyon ve konsorsiyum kredileri
- » Uzun vadeli yatırım kredileri
- » Revolving kredi yapıları
- » Mezzanine & köprü finansman

Sermaye Piyasası Araçları

- » Tahvil ve bono ihraç sözleşmeleri
- » Hukuk & İslami finansman yapıları
- » Varlığa dayalı menkul kıymetler
- » Halka arz (IPO) hukuki desteği

Alternatif Finansman

- » Faktoring & forfaiting anlaşmaları
- » Leasing ve sale & leaseback
- » Girişim sermayesi & özel sermaye
- » Proje finansmanı

Teminat Yapılandırma Hizmetleri

Taşınmaz Teminatlı:

- » İpotek tesisi ve tescili
- » Birden fazla ipoteğin öncelik sıralaması
- » İpotek bedelinin tespiti ve güncellemesi
- » İpoteğin paraya çevrilmesi (icra)

Taşınır Rehni:

- » Ticari işletme rehni kurulumu
- » Marka, patent, alacak rehni
- » Araç / makine rehni tescilleri
- » Finansal teminat düzenlemeleri

Şahsi Teminatlar

- » Kefalet sözleşmeleri (adi & müteselsil)
- » Banka garanti mektupları
- » Sigorta bazlı güvenceler
- » Sıfatla / kredi güçlendirme

Yapısal Güvenceler

- » SPV ve özel amaçlı yapı kurulumu
- » Escrow hesapları ve blokaj düzenlemeleri
- » Taahhüt (Covenant) paketleri
- » Negatif rehin (negative pledge) klozları

Süreç: Nasıl Çalışırız?

Keşif Toplantısı

Müvekkil ihtiyaç analizi. Finansman amacı, yapı tercihleri ve risk toleransı değerlendirilir.

Due Diligence

Hukuki ve mali ön inceleme. Hedef şirket/varlık ve mevcut teminat yapısı analiz edilir.

Yapı Tasarımı

Finansman ve teminat mimarisi oluşturulur. Müvekkil onayına sunulur.

Müzakere & Belgeleme

Karşı tarafla sözleşme müzakereleri yürütülür. Tüm belgeler hazırlanır.

Tescil & Kapanış

Sicil işlemleri, noter, tapu ve Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) süreçleri tamamlanır.

9. Fikri Mülkiyet & Varlık Yapılandırması

Fikri Mülkiyet Nedir?

Bir şirketin değeri sadece makine, stok ve bina değildir. Asıl değer çoğu zaman görünmeyen varlıklardadır.

Fikri Mülkiyet Nelerden Oluşur?

Marka (isim, logo), Ürün tasarımları, Yazılım ve teknolojiler, Know-how (iş yapış şekli) ve Müşteri ağı ve iş modeli gibi varlıkları kapsar.

Birçok şirket bu varlıklara sahiptir ama hukuken korumaz ve yönetmez.

Fikri Mülkiyetin Korunması

Korunmayan değer kontrol edilemez. Fikri mülkiyet yapılandırılmazsa:

- » Marka şirketten bağımsız değildir, risk altındadır
- » İşten ayrılan kişiler bilgiyle birlikte gider
- » Başkaları aynı markayı / sistemi kullanabilir
- » Şirketin gerçek değeri görünmez

Doğru yapı ne sağlar?

Tüm haklar net şekilde şirkete ait olur. Kullanım ve gelir kontrol altına alınır. Değer ölçülebilir hale gelir.

Sonuç: Dağınık bilgi, korunan ve yönetilen varlığa dönüşür.

Yapılandırmanın Amacı

Fikri mülkiyet ayrı bir yapıda tutulduğunda:

- » Operasyonel risklerden korunur. (ticari borç, dava vs. doğrudan etkilemez)
- » Gelir ayrı yönetilir. marka / know-how üzerinden gelir üretilebilir.
- » Grup içi kontrol sağlanır. kim kullanıyor, nasıl kullanıyor netleşir.
- » Şirket satılsa bile değer korunur, marka ve bilgi kaybolmaz.

Amaç: Risk bir yerde, değer başka yerde tutulur.

BSHK | HATİP

LAW FIRM



10. Ticari İlişki Mimarisi & Sözleşme Seti

Şirketler için sözleşme üretmekten ziyade, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir ticari ilişki mimarisi inşa etmek gerekmektedir.

Şirketler büyüdükçe ve işlem hacimleri arttıkça karşılaşılan sorunlar benzer bir yapıya sahiptir:

- » İşler kişilere bağlı yürür
- » Her yeni işlemde şartlar yeniden tartışılır
- » Sorumluluk alanları net değildir
- » İş teslim kriterleri belirsizdir
- » Tahsilat ve ödeme süreçleri öngörülemez
- » Uyuşmazlıklar çıktığında çözüm süreci uzar ve maliyetli hale gelir

Bu sorunların ortak noktası şudur: İşin nasıl yapılacağı yazılı ve sistematik olarak tanımlanmamıştır.

Bu eksiklik, çoğu zaman fark edilmeden maliyet üretir:

- » Kaçan gelirler
- » Gereksiz indirimler
- » Geciken tahsilatlar
- » Artan uyuşmazlık maliyetleri
- » Zedelenen ticari ilişkiler

İyi kurgulanmış bir Ticari İlişki Mimarisi ise bu tabloyu tersine çevirir.



Sözleşme Değil, İş Yapma Sistematiği

Geleneksel yaklaşımda sözleşme, çoğu zaman bir işlem tamamlanırken imzalanan, ihtilaf çıkarsa başvurulacak bir belge olarak görülür. Oysa modern ticari hayatta sözleşme, bu tanımın çok ötesine geçmiştir.

Bugün sözleşme:

- » Bir işin nasıl icra edileceğini belirleyen bir operasyonel çerçeve,
- » Tarafların sorumluluk alanlarını kesin sınırlarla tanımlayan bir yönetim aracı,
- » Sürecin aksamaması halinde önceden kurgulanmış çözüm mekanizmalarını devreye sokan bir sistem,
- » ve en önemlisi, şirketin kurumsal reflekslerini yazılı hale getiren bir yapıdır.

Bu nedenle sözleşme, tek başına bir belge değil; şirketin iş yapma biçiminin, risk profilinin ve kalite standartlarının somutlaşmış halidir.

Kurumsallaşma, çoğu zaman organizasyon şemalarıyla, iç prosedürlerle veya finansal disiplinle ilişkilendirilir. Oysa bu unsurların tamamını bağlayan ve dış dünyaya karşı uygulanabilir kılan ana unsur, doğru kurgulanmış bir ticari ilişki mimarisi ve sözleşme setidir.

Ticari İlişki Mimarisi/Sözleşme Setinin Stratejik Değeri

Bu çalışma bir “doküman hazırlama” işi değildir.

Bu çalışma:

- » Şirketinizin iş yapma modelinin analiz edilmesi,
- » Risklerinin görünür hale getirilmesi,
- » Operasyonel süreçlerinin standartlaştırılması,

» Ve tüm bu yapının hukuki olarak güvence altına alınmasıdır.

Sonuçta ortaya çıkan yapı:

- » Tekrarlanabilir
- » Ölçeklenebilir
- » Denetlenebilir
- » Korunaklı

bir iş modeli yaratır.

Başka bir ifadeyle; Bu hizmet, şirketinizi “iş yapan yapıdan” çıkarır, “sistemle iş üreten bir organizasyona” dönüştürür.

Sözleşme ve Sözleşme Setlerinin Önemi

Sözleşmeler, tarafların hak ve yükümlülüklerini belirleyen, karşılıklı mutabakatle oluşturulmuş hukuki belgelerdir. Hukuki ihtilafları azaltan, bununla birlikte tarafların haklarını ve üzerine düşen sorumlulukları açıkça belirten hukuki enstrümanlardır.

Sözleşme setleri; bir şirketin faaliyet konusu kapsamında gerçekleştirdiği ticari faaliyetlerini düzenlemek ve şirket menfaatlerini korumak amacıyla hazırlanan, iş, satım, gayrimenkul, kira, tedarik gibi şirketin mevcut ihtiyacına göre her türlü konuda hazırlanabilen hukuki dokümanlardır.

Şirketler Taslak Sözleşmelere Neden İhtiyaç Duyar?

- » Kurumsallık
- » Gizlilik
- » Finansal Kontrol
- » Sürdürülebilir Verim
- » Kontrollü Büyüme
- » Hukuki Güvence
- » Risk Yönetimi
- » Çalışanlar ile Pozitif ilişkiler
- » Yasal Süreç ile Uyum Süreci

Hangi Sözleşmeler Hazırlanabilir

- » Müşteri Sözleşmeleri
- » Hizmet Sözleşmeleri
- » Tedarik Sözleşmeleri
- » Mal Alım Satım Sözleşmeleri
- » Distribütörlük Sözleşmeleri
- » Lisans Sözleşmeleri
- » Marka Devir Sözleşmeleri

Şirket Yapılandırması Büyüme ve Dönüşüm Sürecidir

Şirket yapılandırması; yalnızca mevcut sorunları çözmez, şirketinizi geleceğe hazır hale getirir.

Bu süreç sonunda:

- » Riskler kontrol altına alınır
- » Yönetim yapısı güçlenir
- » Büyüme sürdürülebilir hale gelir
- » Şirket değeri somut şekilde artar
- » Ve en önemlisi; şirketiniz, yatırım yapılabilir ve gerektiğinde devredilebilir stratejik bir varlığa dönüşür.

SORU !

Bugün şirketiniz size kazanç sağlıyor olabilir. Ancak asıl soru şudur:

“Bu şirket, bugün değil 5 yıl sonra da aynı değeri üretmeye devam edebilir mi ?

Eğer bu soruya net bir cevap veremiyorsanız, şirket yapılandırması artık bir tercih değil, bir zorunluluktur.

11. İş Modeli & Ölçeklenme Tasarımı

Şirketin iş modeli; büyümeyi destekleyecek, tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir bir yapıya dönüştürülür.



Franchise
(bayilik)
modeli
kurgulanır



Lisanslama
yapıları
oluşturulur



Yeni iş kolları
ayrıştırılarak
yapılandırılır

Sonuç: Sabit ve sınırlı iş modelinden ölçeklenebilir ve sürdürülebilir büyüme modeline

Şirket Nasıl Büyür? Gelir Üreten Modeller

Franchise (bayilik) modeli: Aynı iş modeli farklı girişimcilerle büyür

Lisanslama modeli: Marka ve sistem kullanımı üzerinden gelir elde edilir

Yeni iş kollarının ayrıştırılması: Her faaliyet kendi içinde büyüyebilir hale gelir

Amaç: Tek işten kazanmak yerine, sistemi kullanarak kazanmak

BSHK | HATİP

LAW FIRM



BSHK | HATİP

Bülten © 2026



Levent Mah. Manolyalı Sok. No: 12
Beşiktaş / İSTANBUL



+90 212 282 65 66



bshkhatiplaw@bshkhatip.com



Whatsapp İletişim Hattı

Aslı Çetin | +90 533 948 59 02

Beliz Ayaz | +90 530 517 59 02

Konuya ilişkin detaylı
bilgi için yandaki iletişim
kanallarımızdan bize
ulaşabilirsiniz.