

[GÜNCEL]

HERRICK

# “AMERİKA’NIN KAPILARINI AÇIYORUZ”

Oya Yaliman / oya.yaliman@platinonline.com

HERRICK, 1928’DE NEW YORK’TA KURULAN DÜNYANIN EN KÖKLÜ HUKUK FİRMALARINDAN BİRİ... AMERİKALILARIN TABİRİYLE ‘FULL’ HUKUK SERVİSİ VEREN ŞİRKET, BUGÜN 170 AVUKATA VE 500’DEN FAZLA ÇALIŞANA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR. EN İDDİALİ OLDUĞU ALANLAR TİCARET HUKUKU, ULUSLARARASI HUKUK, EMLAK HUKUKU, SANAT HUKUKU, BANKALAR HUKUKU, ALACAK VE TİCARİ DAVALARI İLE SPOR HUKUKU... BU BÜYÜK YAPININ ORTAKLARINDAN BİRİ VE TÜRK MASASI EŞ BAŞKANI AVUKAT BARBAROS KARAAHMET. KARAAHMET, DEDEDEN VE BABADAN HUKUKÇU BİR İSİM. BABASI TİCARET HUKUK PROFESÖRÜ AVUKAT MEHMET NURİ KARAAHMETOĞLU. ANNE TARAFINDAN DEDESİ İSE MERHUM AVUKAT SÜREYYA PETEKKAYA. **BARBAROS KARAAHMET’İN EĞİTİM VE KARIYER YOLCULUĞU İSE BABASININ DOĞRU YÖNLENDİRMELERİYLE VE HOŞ TESADÜFLERLE DOLU. BARBAROS KARAAHMET, GEÇTİĞİMİZ YIL DÜNYANIN EN ESKİ ROTARY KULÜPLERİNDEN BİRİ OLAN NEW YORK ROTARY CLUB’ÜN 103 YILLIK TARİHİNDE İLK KEZ BİR TÜRK BAŞKAN OLARAK DA GÜNDEME GELMİŞTİ. HERRICK’İN TÜRKİYE İLE OLAN GEÇMİŞİ İSE 80’Lİ YILLARIN ORTALARINA DAYANIYOR. ŞİRKET, T.C. KÜLTÜR BAKANLIĞI’NI TEMSİLEN ÖNCE KARUN HAZİNELERİ’Nİ DAHA SONRA DA ELMALI SIKKELERİ GİBİ PAHA BİÇİLEMEZ BİRÇOK KÜLTÜR HAZİNEMİZİN ÜLKEMİZE GERİ GETİRİLMESİNE VESİLE OLMUŞTU. ŞİRKET, GEÇTİĞİMİZ AY İÇERİSİNDE WASHINGTON DC’DE VE İSTANBUL’DA YENİ OFİSLER AÇTI. HERRICK’İN İSTANBUL OFİSİ, ŞİRKETİN UZUN SÜREDİR DEVAM EDEN ABD’DE TÜRK ÇIKARLARINA HİZMET ETME KABİLİYETİNİ GÜÇLENDİRMİYİ VE HERRICK’İN TÜRKİYE ÇIKARLARINI İÇEREN SINIR ÖTESİ KONULARDA MÜŞTERİLERİNİ DESTEKLEME BECERİSİNİ ARTIRMAYI HEDEFLİYOR. İSTANBUL OFİSİNİ BARBAROS KARAAHMET YÖNETECEK. KIDEMLİ ORTAK VE DE HERRICK’İN İCRA KURULU ÜYESİ OLAN LAWRENCE KAYE VE MECLİS DİŞİŞLERİ KOMİTESİNDE GÖREV YAPAN, AYNI ZAMANDA TÜRK GRUP KURULTAYLARI’NIN DA ÜYESİ OLAN MICHAEL MCMAHON DA ŞİRKETİN TÜRKİYE’DEKİ AYAK İZİNİ GENİŞLETME KONUSUNDA ÖNEMLİ ROL OYNAYACAK. 18 YIL ÖNCE HERRICK ÇATISI ALTINDA PROFESYONEL HAYATINA BAŞLAYAN BARBAROS KARAAHMET, KARIYER ÖYKÜSÜNÜ, AMERİKA’DA İŞ YAPMANIN İNCELİKLERİNİ VE HERRICK TÜRKİYE OPERASYONU İLE İLGİLİ SON GELİŞMELE- Rİ PLATİN OKUYUCULARINA ANLATTI...**

HERRICK HUKUK ŞİRKETİ, GEÇTİĞİMİZ AY İSTANBUL OFİSİNİ AÇTI. BU YENİ YAPI, NEW YORK HERRICK OFİSİNDE PARTNER VE TÜRK MASASI EŞ BAŞKANI OLARAK GÖREV YAPAN; **AİLEDEN HUKUKÇU BİR İSİM OLAN BARBAROS KARAAHMET’İN YÖNETİMİNDE OLACAK**





SOLDAN SAĞA: MICHAEL MCMAHON: ESKİ KONGRE ÜYESİ VE HERRICK HÜKÜMET İLİŞKİLERİ MASASI EŞ BAŞKANI  
LAWRENCE M. KAYE: FIRMA YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE TÜRKİYE MASASI EŞ BAŞKANI  
BARBAROS KARAAHMET: HERRICK NEW YORK PARTNER / TÜRKİYE MASASI EŞ BAŞKANI

HERRICK'İN TÜRKİYE HÜKÜMETİNİ VE BİRÇOK TÜRK ŞİRKETİNİ TEMSİL ETME KONUSUNDA UZUN BİR GEÇMİŞİ VAR. **HERRICK'İN TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİSİ, ŞİRKETİN 80'Lİ YILLARIN SONUNA DOĞRU, TÜRKİYE MASASININ EŞ BAŞKANI LAWRENCE M. KAYE'İN LİDERLİĞİNİ YAPTIĞI EKİBİN TÜRKİYE'NİN EFSANEVİ KARUN HAZİNESİ ESERLERİNİ VE ESKİ YUNAN VE LİKYA MADENİ PARALARINI (ELMALI SİKKELERİ) GERİ ALMADA GÖSTERDİĞİ BAŞARIYA KADAR UZANIYOR...**

**Ö**ncelikle ailenizde herkesin hukukçu olduğunu biliyoruz. Sizin bu alana yönelmeniz nasıl oldu? Hayalinizde farklı bir kariyer planı var mıydı?  
Hukukçuluk mesleğine yönelmem sağolsun babamın telkinleriyle oldu. Benim ilgim daha çok iş dünyası olduğu için işletme okumayı planlıyordum. Ama dedemden başlayarak hukukçuluk bizde aile mesleği olduğu için babamın yönlendirmeleri oldu tabii ve hatta bu yönlendirme için ileride kendisine teşekkür edeceğimi söyledi. Nitekim de öyle oldu ama ilk yıl hukuk fakültesine ısınmam biraz zor oldu. Zira hayatım planladığımın dışında ilerliyordu. Fakülteye girdiğimde 17 yaşındaydım.

► **Eğitim ve kariyer öykünüzü okuyucularımızın sizi daha iyi tanıması için ayrıntılı olarak anlatır mısınız?**

İstanbul Hukuk Fakültesi'ni dört yılda bitirdikten sonra normalde yine planlanılan Almanya'daki doktora yerine, bu sefer bir yaz tatilini San Diego'da geçirmem direkt neticesi olarak Amerika'da hukuk master'ı yapmaya karar verdim. Zira babam zaten Berlin'de hukuk doktorasını yapmıştı ve ben de yine babamın geçtiği aynı yollardan geçmek yerine daha farklı bir şey yapmanın daha mantıklı olacağını düşünüyordum. Ailemin de onayı ile mezun olduktan bir yıl sonra 1994 yılında New York Üniversitesi'nde master'a başladım. İstanbul Hukuk'ta geçen dört zorlu yıldan sonra bu master'ı ve New York'u bir nevi tatil olarak görüyordum o zamanlar... Nasılsa bir yıl sonra İstanbul'a dönüp babam ve kız kardeşimle beraber çalışırım düşüncesindeydim. Tabii ki o yıl içerisinde bakış açım değişti ve master'dan sonra en azından bir yıl Amerika'da çalışmanın iyi olacağını düşündüm ama maalesef bunu idrak edinceye kadar epey bir süre geçmişti ve birçok staj pozisyonu dolmuştu.

► **Yolunuz dünyanın en köklü ve büyük hukuk şirketlerinden biri olan Herrick ile nasıl, nerde ve ne zaman kesişti?**

1994 yılının Ağustos ayında yine babamın yönlendirmesiyle New York'ta yaşayan Türk ve Amerikalı avukatlarla temasa geçtim. Aradığım avukatlardan yalnızca biri bana geri döndü; o avukatın adı Aydın Duren idi. O da o zaman Herrick'te çalışıyormuş. Benim telefon mesajım tam zamanında kendisine ulaşmıştı. Master'a başladıktan bir ay sonra Aydın Duren ile tanışmaya gittim. O zaman Larry Kaye ve Howard Spiegler ile de tanışma fırsatı buldum. Bir saatlik görüşme neticesinde işe ne zaman başlayabileceğimi sordular. Halen öğrenci olduğum için iş tekliflerini kabul edemeyeceğimi üzülerek bildirdim ama binadan ayrılırken aklım Herrick'te kalmıştı.

► **Peki tekrar nasıl kapılarını çaldınız?**

İlk görüşme sonrasındaki 9 ay içerisinde istediğim türde bir iş bulamadım, master bittikten sonra da yaz tatili için Türkiye'ye gidip daha sonra New York'a geri dönmeyi planladım. İstanbul'a gitmek üzere uçağa bindiğimde liseden bir arkadaşım rastladım. Onun yanına gitmek için Business Class'tan geçerken Larry ve Howard ile de karşılaştım! Onlar hâlâ avukat; ben hâlâ iş arıyordum. İkinci iş görüşmemi uçakta fiilen gerçekleştirmiş oldum ve uçaktan iner inmez 3 gün sonrası için New York'a dönüp işe başlamak için biletimi aldım. Ve böylece Herrick'teki yolculuğum başlamış oldu. Düşünüyorum da 18 yıl geçmiş...

► **Herrick'in tarihçesini, Amerika'daki konumunu, uzmanlaştığı alanları, ekip profilini, hizmet verdiği sektörleri anlatır mısınız?**

Herrick, 1928'de New York'ta kurulmuş köklü bir hukuk firmasıdır; Amerika'nın tabiriyle full hukuk servisi verir. Şu anda 170 avukata ve 500'den fazla çalışana ev sahipliği yapıyor. En iddialı olduğu alanlar ticaret hukuku, uluslararası hukuk, emlak hukuku, sanat hukuku, bankalar hukuku, spor hukuku ile alacak ve ticari davalardır. Herrick, prensip olarak çok yönlü büyümeyi kendine ilke edinmiştir; işin ehli olan hem hukuk bilgisi hem de pratik uygulama yeteneğine haiz çok iyi eğitilmiş avukatları bünyesine katmaya özen gösterir. Bu prensipleri sayesinde New York gibi dünyanın en önemli hukuk pazarlarının birinde 85 yıldır 'çok üstün' olarak tanımlayabileceğimiz bir hizmet çizgisine ulaşmıştır.

► **Herrick, Amerika dışında başka hangi ülkelerde faaliyetlerine devam ediyor?**

Herrick'in dünyanın hemen her yerinden birçok müvekkili bulunuyor. Bağlı olduğumuz iki uluslararası network sayesinde dünyanın ticarete açık her ülkesinde çalıştığımız bir hukuk firmamız mevcut. Günümüzün global ekonomisinin gereği olarak biz avukatların da bu yapıya sahip olmamızı aslında müvekkillerimiz bize dikte ediyor.



LAWRENCE M. KAYE

"AMERİKA'DA HER EYALETİN KENDİNE HAS AYRI AYRI İŞ YAPMA KÜLTÜRÜ VARDIR. TEXAS, NEW YORK, CALIFORNIA... **HANGİ EYALETTE İŞ YAPMAYI PLANLIYORSANIZ ORANIN İŞ YAPMA TARZINI BİLEN BİRLERİNE DANIŞMANIZ ÖNEMLİDİR. NASIL KAYSERİ İLE İSTANBUL ARASINDA TARZ FARKLILIĞI VARSA, BU FARK AYNI ŞEKİLDE AMERİKA'DA DA MEVCUT...**"

●●● **PROBLEM ÇIKMADAN AVUKATA GİDİN!**

Herrick New York Partner'ı ve Türk Masası Başkanı Barbaros Karaahmet, "Amerikan pazarından korkmayın, girin ama yanınızda çok iyi bir avukatınız, muhasebeciniz ve bankacınız olsun. Tekerleği yeniden keşfetmeyin. Rakipleriniz hakkında etrafıca bilgi temin edin. Pazarınızı çok iyi bilin. Teknolojiyi sonuna kadar kullanın ve kalifiye hizmet ve bilginin değerini bilip yerine göre kullanın. En önemlisi ise problem çıkmadan avukata gidin! Problem çıktıktan sonra gittiğinizde işin faturası maalesef çok yüksek oluyor" diyor.

► **Türkiye pazarında nasıl hareket ediyorsunuz? Önümüzdeki dönem için planlarınız ve büyüme hedefleriniz neler?**

Herrick'in Türkiye ile olan geçmişi 80'li yılların ortalarına dayanıyor. T.C. Kültür Bakanlığı'nı temsilen önce Karun Hazine'ni daha sonra da Elmalı Sikkeleri gibi paha biçilemez birçok kültür hazinemizin ülkemize geri getirilmesine vesile olduk. Devletimizi temsil ederken de yine birçok Türk firmasının Amerika'daki açılımını yaptık ve yine birçok Türk firması ve yatırımcısının Amerika'da yaşadıkları hukuki problemlerinde çözüm ortakları olarak yanlarında yer aldık. En son geçen yıl New York'ta yeniden inşa edilecek olan Türk Evi Konsolosluk Binası için açılan hukuki ihaleyi kazandık; böyle prestijli bir projede Türkiye Cumhuriyeti'ni temsil etme onuruna haiz olduk. Türkiye ile bağımızı kuvvetlendirmek için Ekim ayında Herrick'in yurtdışında açacağı ilk ofisi İstanbul'da hayata geçirdik ve bu bence Herrick'in Türkiye'ye verdiği önemin başka bir göstergesidir.

► **Herrick Türkiye'de öncelikli olarak hangi alanlara odaklanacak; nasıl fark yaratacak?**

Kendimizi hep müvekkillerimizin çözüm ortağı olarak görürüz. Müvekkillerimize devamlı şekilde hukuki danışmanlık verdiğimiz için onların ticari faaliyetlerini yakından tanır ve biliriz. Bu nedenle ilişkilerimiz hep uzun yılları kapsar. Bunun yanı sıra 85 yılı aşan New York piyasalarındaki tarihçemiz neticesinde New York'ta çok geniş bir çevremiz var. Birçok müvekkilimiz arasında iş evliliğine de vesile olduk. Bu bağlamda özellikle gayrimenkul ve şirket alımları gibi stratejik konularda Amerika'da yatırım yapmak isteyen Türk müvekkillerimiz adına hatırı sayılır bir geçmişimiz var. Tabii bu hizmeti sağlayan çok kalifiye bir avukat ordumuzun olması da en büyük gücümüz. Amerikan Kongresi'nin eski iki üyesi bizde halihazırda avukatlık ve danışmanlık hizmeti veriyorlar. Bu isimlerden Michael McMahon Türk masamızın aktif üyesidir. Sonuç olarak Amerika'nın kapılarının müvekkillerimize açılması için gereken her türlü hukuki yardımı ve hizmeti vermeyi planlıyoruz.

► **Gözlemlerimize göre Türk işadamları Amerika'da özellikle hangi alanlarda iş kurmaya yönelik projeler geliştiriyor?**

Son yıllarda genelde gayrimenkul alanında Amerikalı şirketlere ortak olma veya sahip olmanın yanında yabancı markaların Türkiye temsilciliklerini alma konusunda ağırlıklı olarak bize başvuruyorlar. Alımlar genelde otel, ofis binası ve birçok kiracının ikamet ettiği konutlar şeklinde oluyor.

► **Türk işadamlarının Amerika'da hangi alanlarda daha hızlı, kolay ve etkin bir şekilde yol alabileceklerini düşünüyorsunuz?**

Bence gayrimenkul alımları ve uygun şartlarla tanınmış firmalara ortak olarak girilmesi veya mümkünse en azından çoğunluğunun ele geçirilmesi Türk yatırımcılar için iyi bir fırsat olarak gözüküyor. Özellikle New York ve Miami piyasası gayrimenkul açısından çok hareketli ve rantı yüksek pazarlar. Bana göre yeni bir firma kurmaktansa sektörde tanınmış bir firmaya stratejik ortak olarak girip, piyasayı onların deneyimleriyle öğrenip daha sonra atılım yapmak çok daha akıllıca bir yol...

► **Amerika'da iş yapmanın zorluklarını ve kolaylıklarını nasıl özetlersiniz?**

Amerika, yabancı yatırımcılara kollarını açan bir yaklaşımda ama her yabancı yatırımcının da kendi ev ödevini yapmasını bekler durumdadır. Amerika'da şirket kurmak çok kolaydır. Tek imza ile firmanız 24 saatte ticari hayatına başlayabilir. Vergi numaranızı 20 dakikada internet üzerinden alabiliyorsunuz. Hangi eyalette şirket kurulacağı, şirket türü ve özellikle vergi planlaması dikkat gerektiren hususlardır. Amerika'da hem eyalet bazında hem de federal bazda vergi düzenlemeleri çok detaylıdır; bu nedenle çok iyi bir mali uzman ile birlikte çalışmanız çok önemli...

