



T.C.

LOS ANGELES BAŞKONSOLOSLUĞU

TİCARET ATAŐELİĐİ

Silikon Vadisi Ekosistemine Giriş Rehberi

Ali Said DOLU
Ticaret Ataőesi

Merve TÜZER KAYA
Ticaret Ataőesi

06.04.2026

DİZİN

1. Giriş	2
2. Silikon Vadisi Ekonomik Görünümü ve 2025 Trendleri	2
3. Türk Başarı Hikâyeleri	4
4. Vadi İş Kültürü ve Sosyal Dinamikler	5
5. ABD Pazarına Girişte Hukuki Yapılanma ve Vergi Stratejileri	6
6. Vize ve Göçmenlik Stratejileri	8
7. Operasyonel Maliyetler ve Yaşam Giderleri	9
8. Hızlandırıcılar	10
9. Bölgeye İlişkin Etkinlikler	12
10. Sonuç	13

1. Giriş

Los Angeles Ticaret Ataşeliği olarak hazırladığımız bu rehber, Türk ticaret erbabı, girişimciler ve yatırımcılar için Silikon Vadisi ekosistemini öne çıkan yönleriyle analiz etmek amacıyla taşımaktadır. Rehber, 2025 yılı itibarıyla bölgedeki ekonomik göstergeleri, risk sermayesi (Venture Capital) trendlerini, hukuki altyapı gerekliliklerini ve kültürel entegrasyon stratejilerini ele almaktadır.



Silikon Vadisi, coğrafi bir tanımdan öte, küresel inovasyonun, sermaye birikiminin ve yıkıcı teknolojilerin merkez üssü olarak kabul edilmektedir. Santa Clara Vadisi'nden başlayarak San Francisco Körfezi'nin güneyine yayılan bu ekosistem, “Silikon Vadisi” kavramı altında, Santa Clara ve San Mateo ilçelerinin tamamını, Alameda ilçesindeki Fremont, Newark ve Union City şehirlerini ve Santa Cruz ilçesindeki Scotts Valley'i kapsamaktadır. Ancak, 2025 yılı verileri ışığında, hibrit çalışma modellerinin ve yapay zekâ devriminin etkisiyle bu sınırlar “dezentralize” bir yapıya bürünmüş, inovasyon havzası San Francisco şehir merkezinden Güney Körfezi'ne kadar geniş bir koridora yayılmıştır.

Türkiye'den bölgeye yönelik artan ilgi, “Üçüncü Dalga” olarak adlandırılan yeni nesil Türk girişimcilerinin yükselişleriyle paralel ilerlemektedir. Birinci ve ikinci dalgaların aksine, bu yeni nesil, şirketlerini kurdukları ilk günden itibaren küresel pazarları hedeflemekte, Türkiye'yi bir Ar-Ge ve yetenek merkezi olarak kullanırken, genel merkezlerini ve iş geliştirme operasyonlarını ABD'ye taşıyarak *Born Global* (Doğuştan Küresel) bir strateji izlemektedir. Insider, Firefly ve Intenseye gibi unicorn ve “soonicorn” statüsündeki Türk girişimlerinin başarısı, bu stratejiye dayanmaktadır.

Rehberimiz, bu stratejik dönüşümü desteklemek amacıyla, pazar girişindeki hukuki bariyerleri, vize ve göçmenlik süreçlerini, operasyonel maliyet analizlerini ve bölgedeki Türk destek ağlarını detaylandırmaktadır.

2. Silikon Vadisi Ekonomik Görünümü ve 2025 Trendleri

2.1. Makroekonomik Göstergeler ve Demografi

Silikon Vadisi ekonomisi, 2025 yılı itibarıyla küresel ekonomik dalgalanmalara rağmen dirençli yapısını korumaktadır. Bölgenin ekonomik canlılığı, yüksek katma değerli teknoloji üretimi ve nitelikli iş gücü göçüne dayanmaktadır. 2024 ve 2025 verilerine göre, bölge nüfusu net dış göç ile

artış göstermeye devam etmekte, özellikle Asya ve Avrupa'dan gelen yüksek eğitimli profesyoneller demografik yapıyı şekillendirmektedir.

Bölgedeki işsizlik oranları, teknoloji sektöründeki dönemsel işten çıkarmalara rağmen düşük seviyelerde seyretmektedir. Santa Clara County'de işsizlik oranı Eylül 2025 itibarıyla %4.5 olarak kaydedilmiştir. Bu oran, Kaliforniya genelindeki %5.6'lık işsizlik oranının altındadır ve bölgenin tam istihdama yakın bir kapasiteyle çalıştığını göstermektedir. İstihdamın sektörel dağılımına bakıldığında, 'Bilgi' ve 'Profesyonel ve İş Hizmetleri' sektörlerinin domine ettiği görülmektedir. Sadece San Jose-Sunnyvale-Santa Clara metropolitan alanında toplam tarım dışı istihdam 1.1 milyon seviyesindedir.

Bölgenin ekonomik gücünü ölçen göstergelerden biri de kişi başına düşen GSYİH ve hane halkı geliridir. Silikon Vadisi, ABD'nin en yüksek ortalama hane halkı gelirine sahip bölgelerinden biri olma özelliğini korumaktadır. Ancak bu zenginlik, gelir adaletsizliği ve yüksek yaşam maliyetleri ile gölgelenmektedir. Bölgedeki konut fiyatları ve kira bedelleri, ulusal ortalamanın 3-4 katı üzerinde seyretmektedir.

2.2. Yapay Zekâ Devrimi ve Platform Değişimi

2025 yılı, Silikon Vadisi tarihinde "Yapay Zekâ Yılı" olarak kayıtlara geçmiştir. Üretken Yapay Zekâ teknolojilerinin ticarileşmesi ve kurumsal adaptasyonu, bölgedeki tüm ekonomik aktiviteleri yeniden şekillendirmiştir. Risk sermayesi yatırımları, ofis kiralama talepleri ve iş gücü yetkinlikleri tamamen AI ekseninde dönmektedir.

Ekonomik analizler, yapay zekânın sadece bir "sektör" değil, elektrik veya internet gibi genel amaçlı bir teknoloji olarak konumlandığını göstermektedir. Bu platform değişimi, trilyon dolarlık yeni değer önerileri yaratmaktadır. 2025 yılında ABD teknoloji girişim sermayesi fonlarının %33'ü doğrudan yapay zekâ şirketlerine akmıştır. Bu durum, "dot-com" balonu dönemindeki halka arz değerlemelerini gölgede bırakan büyük yapay zekâ şirketlerinin (OpenAI, Anthropic, Databricks vb.) ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Yapay zekâ, iş gücü piyasasında köklü bir beceri dönüşümünü zorunlu kılmıştır. Bay Area Council Economic Institute tarafından yayınlanan rapora göre, ileri düzey yapay zekâ becerilerine sahip çalışanlar, diğer teknoloji çalışanlarına göre %28 oranında daha yüksek maaş talep edebilmektedir. Bu durum, Türk start-up'larımız için ülkemizdeki mühendislik yeteneklerinin yapay zeka alanında eğitilerek küresel pazara entegre edilmesi bakımından bir fırsat sunmaktadır.

2.3. Risk Sermayesi (Venture Capital) Ortamı

2025 yılı, risk sermayesi piyasalarında bir toparlanma ve konsolidasyon yılı olmuştur. Toplam VC yatırımı 340 milyar dolara ulaşarak 2021'den sonraki en yüksek seviyeyi görmüştür. Ancak bu yatırımın dağılımı homojen değildir; sermaye, "Mega-Deals" olarak adlandırılan 500 milyon dolar ve üzeri yatırım turlarında yoğunlaşmıştır:

Yatırım Kategorisi	2025 Görünümü ve Trendler
Toplam Yatırım	~340 Milyar \$ (ABD Geneli, büyük kısmı Vadi merkezli)
Yatırım Odakları	Yapay Zekâ (Altyapı ve Uygulama), Derin Teknoloji (DeepTech), Biyoteknoloji
Mega Anlaşmalar	Toplam anlaşma hacminin yarısı; 24 şirket 1 Milyar \$ üzeri yatırım aldı
Unicorn Durumu	4.4 Trilyon \$ değerinde “kilitli-locked” özel şirket değeri
Çıkış (Exit)	Halka arz (IPO) ve M&A piyasasında 2021 sonrası en hareketli dönem

Bu tablo, erken aşama yatırımlarının daha seçici hale geldiğini, ancak büyüme aşamasındaki ve yapay zekâ odaklı şirketler için sermaye musluklarının sonuna kadar açık olduğunu göstermektedir. Türk girişimciler için bu durum, *Global First* vizyonu ile yola çıkmanın ve ölçeklenebilir bir AI stratejisine sahip olmanın, fon bulma sürecinde kritik bir ön koşul olduğunu işaret etmektedir.

3. Türk Başarı Hikâyeleri

Silikon Vadisi'ndeki Türk varlığı, son on yılda nitelik ve nicelik olarak büyük bir dönüşüm geçirmiştir. “Birinci Dalga” olarak nitelendirilen ve daha çok akademik veya profesyonel kariyer için ABD'ye gelen Türklerin yerini, “Üçüncü Dalga” olarak tanımlanan, Türkiye'de geliştirdikleri teknolojiyi ABD pazarına taşıyan girişimciler almıştır.

3.1. Insider

Insider, Türkiye'den çıkan ilk yazılım unicornlarından biri olarak Silikon Vadisi'nde güçlü bir konuma sahiptir. Şirket, Asya ve Avrupa pazarlarında elde ettiği liderliği, ABD pazarına agresif bir girişle perçinlemiştir.

Insider, sadece ABD gelirlerine bağımlı kalmayarak, küresel ve dağınık bir gelir yapısı oluşturmuş, bu sayede makroekonomik dalgalanmalara karşı direnç kazanmıştır. Ancak ABD pazarı, uzun satış döngülerine rağmen en büyük büyüme fırsatı olarak konumlandırılmıştır. Sequoia Capital gibi dünyanın en prestijli fonlarından yatırım olarak Türk girişimciler için bir ‘güvenoyu’ sağlamıştır.

3.2. Firefly

Firefly, taksi ve araç paylaşım araçlarının üzerine yerleştirilen akıllı ekranlarla dijital reklamcılık ve veri toplama hizmeti sunmaktadır.

Kurucu Kaan Günay, Stanford Üniversitesi MBA programından mezun olmuş ve Sequoia Capital ile Lightspeed Venture Partners gibi fonlarda çalışarak Silikon Vadisi'nin ‘iç halkasına’ dâhil

olmuştur. Bu ağ, şirketin tohum aşamasında ve sonrasında güçlü yatırımcıları (Google Ventures, NFX vb.) çekmesini sağlamıştır.

Girişim, fiziksel donanım ve yazılımı birleştiren zorlu bir alanda, Uber ve Lyft sürücülerine ek gelir sağlama modeliyle sosyal bir etki de yaratmıştır.

3.3. Intenseye

Intenseye, mevcut güvenlik kameralarını yapay zeka ile analiz ederek iş kazalarını önlemeyi hedefleyen bir platform geliştirmiştir. 2024 başında 64 milyon dolarlık Seri B yatırım turunu tamamlamış ve Lightspeed Venture Partners liderliğinde büyük bir sermaye girişine sahne olmuştur.

Şirket, ‘bilgisayarlı görme’ teknolojisini “Large Language Models-LLM” ile birleştirerek iş güvenliği alanında yeni bir kategori yaratmıştır.

3.4. Diğer Önemli Girişimler

- Udeemy: Türkiye'den çıkan en büyük başarı hikâyelerinden biri olan Udeemy hizmet vermeye devam etmektedir.
- Vivoo: İdrar analizi yapan ev tipi sağlık teknolojisi girişimi Vivoo, Tim Draper gibi önemli” yatırımcılardan fon alarak ABD pazarında B2C sağlık dikeyinde büyümektedir.
- Maxitech: Türk girişimciler tarafından kurulduktan sonra Silikon Vadisi’nde büyümüş girişimlerden biridir. Özellikle fintech alanında yeni kurulan firmalara pazara giriş sürecinde teknik entegrasyon destekleri sağlamaktadır.
- Zerodensity: Doğrudan Silikon Vadisi’nde bulunmasa da sanal gerçeklik ve görsel üretim çözümleri geliştiren Türk teknoloji şirketi olan Zerodensity, ABD’de kısa sürede önemli bir pazar payı elde etmiştir. Merkezi Las Vegas’tadır.

4. Vadi İş Kültürü ve Sosyal Dinamikler

Silikon Vadisi’ni dünyanın teknoloji başkenti yapan unsur yalnızca sermaye yoğunluğu veya nitelikli iş gücü değil, aynı zamanda bölgeye özgü, yazılı olmayan iş kültürüdür. Türk girişimcilerimizin *Born Global* stratejisiyle ABD pazarına entegrasyon sürecinde, hukuki ve finansal altyapı kadar bu kültürel kodları çözmeleri de bir başarı faktörüdür. Bölgenin iş yapış şeklini belirleyen temel dinamikler aşağıda özetlenmiştir:

4.1. “Pay it Forward”

Silikon Vadisi ekosisteminin merkezinde yer alan bu kavram, deneyimli girişimcilerin, yöneticilerin ve yatırımcıların, ekosisteme yeni katılanlara anlık bir maddi çıkar beklemeden zaman ayırması ve mentorluk yapması anlamına gelmektedir. Kıdemli bir teknoloji liderinden 15 dakikalık bir tavsiye veya yönlendirme toplantısı talep etmek son derece olağandır. Ancak bu

kültürün sürdürülebilirliği, yardım alan kişinin de ileride başkalarına aynı şekilde destek olması beklentisine dayanır.

4.2. “Warm Intro”

Bölgedeki karar alıcılar, üst düzey yöneticiler ve özellikle Risk Sermayesi (VC) ortakları, her gün yüzlerce talep almaktadır. Bu yoğunluk içinde, tanınmayan birinden gelen “soğuk e-postalar” veya doğrudan mesajlar genellikle karşılıksız kalmaktadır. Vadi’de kapıları açan anahtar “Warm Intro” adı verilen, her iki tarafı da tanıyan güvenilir bir üçüncü kişi üzerinden yapılan referanslı tanışmalardır. Bu durum, girişimcilerimiz için bölgede fiziksel olarak bulunmanın, hızlandırıcı programlarına katılmanın ve sürekli networking geliştirmenin önemini kanıtlamaktadır.

4.3. Yatay Hiyerarşi ve Gayriresmi İletişim

Geleneksel kurumsal dünyanın aksine, Silikon Vadisi’nde katı bir hiyerarşi ve şekilcilik bulunmaz. İş görüşmeleri ve yatırımcı toplantıları genellikle lüks ofisler yerine Palo Alto veya Menlo Park’taki kahvecilerde, yürüyüş parkurlarında veya günlük kıyafetlerle yapılan gayriresmi toplantılarda gerçekleşir. İletişimde unvanlardan ziyade liyakat, yaratılan vizyon ve teknolojik katma değer ön plandadır.

4.4. Başarısızlığa Bakış Açısı: “Fail Fast, Learn Faster”

Birçok geleneksel pazarın aksine, Silikon Vadisi’nde başarısızlık bir son veya utanç kaynağı değil; değerli bir deneyim ve öğrenme eğrisi olarak kabul edilmektedir. Daha önce bir start-up kurup batırmış bir girişimci, yatırımcılar gözünde “kriz yönetimini tecrübe etmiş” ve “pahalı bir eğitim almış” kişi olarak görülür. Önemli olan, hatalardan ders çıkarabilmek ve sermayeyi tüketmeden önce ürün-pazar uyumunu bulabilmek için hızlıca yön değiştirebilmektir.

4.5. Sunum ve “FOMO” Etkisi:

Yatırımcı toplantılarında (Pitching) Türk kültüründeki tevazu beklentisinin aksine; veri odaklı, iddialı ve küresel bir vizyon sunmak şarttır. Yatırımcılar, pazarın %1’ini hedefleyen mütevazı planlar yerine, endüstriyi dönüştürecek milyar dolarlık (unicorn) hikâyeler ararlar. Ayrıca, bölgedeki sermaye akışını hızlandıran en büyük psikolojik faktör “FOMO” (Fear of Missing Out - Fırsatı Kaçırma Korkusu) sendromudur. Girişimcilerin, birden fazla yatırımcıyla eşzamanlı görüşerek bir rekabet ortamı yaratması, değerlemeyi ve yatırım hızını artıran temel stratejilerden biridir.

5. ABD Pazarına Girişte Hukuki Yapılanma ve Vergi Stratejileri

ABD pazarına giriş, sadece bir irtibat ofisi açmaktan veya ürün ihraç etmekten ziyade; şirketin kurumsal genetiğinin küresel sermaye ve yetenek piyasalarıyla uyumlu hale getirilmesi süreci olarak okunmalıdır. Bu süreçte Türk girişimcilerimizin karşısına çıkan en büyük engel, hukuki ve finansal uyumsuzluklardır.

Silikon Vadisi'ndeki risk sermayesi (VC) fonlarının büyük çoğunluğu, yasal tüzükleri gereği veya yüksek “due diligence” maliyetleri nedeniyle, ABD dışındaki tüzel kişiliklere doğrudan yatırım yapmaktan kaçınmaktadırlar. Türk Ticaret Kanunu'na tabi bir Anonim veya Limited Şirket, yatırımcı haklarının korunması, yönetim kurulu yapısı ve imtiyazlı hisse sınıfları konularında ABD standartlarından ayrıştığı için, yatırımcı nezdinde *yüksek sürünme maliyeti* ve *yönetilemez risk* olarak algılanmaktadır. Yatırımcılar, aşına oldukları yasal zeminde, öngörülebilir mahkeme kararlarına güvenmek istemektedir.

Sadece yatırım almak için değil, ABD'li büyük kurumsal müşterilerle çalışabilmek için de ABD menşeli bir yapı şarttır. Fortune 500 şirketleri, tedarikçi sözleşmelerinde genellikle ABD hukukuna tabi, sigorta yükümlülüklerini ABD standartlarında karşılayabilen ve veri gizliliği konusunda tam uyumlu yerel bir muhatap aramaktadır.

Özellikle erken ve büyüme aşamasındaki girişimlerimizin, Silikon Vadisi'ndeki yüksek maaş standartlarıyla yalnızca nakit üzerinden rekabet etmesi kısıtlı sermaye yapıları gereği genellikle sürdürülebilir değildir. Bu noktada, nitelikli yetenekleri ekibe katabilmenin en etkili yolu, onlara şirketin gelecekteki başarısından pay sunan Hisse Opsiyonu planlarıdır (Stock Option / ESOP: Employee Stock Ownership Plan). ABD'deki şirketleşme altyapısı, hisse dağıtım süreçlerini standart ve şeffaf bir çerçeveye oturtarak, nakit gücü sınırlı olsa da vizyonu geniş olan start-up'larımıza yetenek çekme konusunda hayati bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

Özetle, doğru hukuki yapılandırma hem bir fon bulma gerekliliği hem de ticari operasyonların ölçeklenebilirliği ve şirketin global bir vizyon taşıdığıının bir kanıtı olarak görülmektedir.

5.1. Delaware Flip: Kurumsal Dönüşüm Süreci

“Delaware Flip”, Türkiye'deki bir start-up'ın hisselerinin, ABD'nin Delaware Eyaletinde kurulan yeni bir C-Corporation (Anonim Şirket) ile takas edilmesi ve Türkiye'deki şirketin bu yeni ABD şirketinin %100 iştiraki haline getirilmesi işlemidir. Bu sayede hukuki öngörülebilirlik nedeniyle sadece Delaware C-Corp şirketlerine yatırım yapan Y Combinator, 500 Global ve diğer VC'ler, potansiyel yatırımcı ağına dahil edilebilmektedir. Bunun yanında, Delaware Chancery Court, şirketler hukuku konusunda uzmanlaşmış özel bir mahkemedir ve içtihatları son derece gelişmiştir. Ayrıca çalışanlara hisse opsiyonu vermek için en uygun altyapı sunulabilmektedir.

5.2. Vergilendirme ve Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması

Ülkemiz ile ABD arasındaki vergi anlaşması, sınır ötesi gelirlerin vergilendirilmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Delaware Flip sonrası oluşacak yapıda vergi yükümlülükleri şu şekildedir:

5.2.1. Stopaj Vergileri:

ABD'deki şirketten Türkiye'deki ortaklara veya ana şirkete yapılacak ödemeler stopaja (Withholding Taxes) tabi olup, vergi anlaşması bu oranları düşürmektedir:

Gelir Türü	Standart ABD Oranı	Anlaşma İndirimli Oranı	Açıklama
Temettü (Dividends)	30%	%20 (Genel) / %15 (Min %10 sahiplik)	Türk şirketi ABD şirketine sahipse ve %10'dan fazla hissesi varsa %15 uygulanır
Faiz (Interest)	30%	%10 - %15	Krediler ve borçlanmalar için geçerli
Telif (Royalties)	30%	10%	Yazılım lisanslama gelirleri için kritik

Sermaye Kazançları: Hisse satışı (Exit) durumunda, anlaşma gereği sermaye kazancı genellikle satıcının mukim olduğu ülkede (Türkiye) vergilendirilmektedir. Ülkemizde Kurumlar Vergisi Kanunu 5-1/e maddesi uyarınca, iştirak hissesi satış kazançlarının belirli şartlarla (2 yıl elde tutma vb.) %75'i vergiden istisna edilebilmekte iken 27.11.2024 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile %50'ye düşürülmüştür.

5.3. Transfer Fiyatlandırması ve Riskleri

Transfer Fiyatlaması, ABD'deki ana şirket ile Türkiye'deki bağlı ortaklık ya da iştirakin, kendi aralarında gerçekleştirdikleri mal, hizmet, gayrimaddi hak (yazılım, patent vb.) veya finansman işlemlerinde uyguladıkları fiyatlamaya mekanizmasını ifade etmektedir. Bu kavramın temel amacı, çok uluslu şirketlerin karlarını vergi oranlarının daha düşük olduğu ülkelere yapay olarak kaydırarak vergi matrahını aşındırmalarını önlemektir.

Delaware Flip sonrası, Türkiye'deki şirket genellikle bir Ar-Ge merkezi veya 'hizmet sağlayıcı' olarak konumlanmakta, ABD'deki ana şirket, Türkiye'deki şirkete bu hizmetleri karşılığında bir ödeme yapmaktadır (maliyet ve kâr). Bu ödemelerin 'Emsallere Uygunluk İlkesi' çerçevesinde olması zorunludur. Eğer ABD şirketi Türkiye'ye piyasa rayicinin altında ödeme yaparsa, vergi mevzuatımıza göre bu 'örtülü kazanç dağıtımı' olarak değerlendirilebilir ve cezalı tarhiyat yapılabilir. Bu bakımdan yıllık transfer fiyatlandırması raporlarının hazırlanması ve şirket içi sözleşmelerin bu raporlarla uyumlu olmasına özen gösterilmelidir.

6. Vize ve Göçmenlik Stratejileri

Silikon Vadisi'nde fiziksel olarak bulunmak, ağ kurma ve iş geliştirme için hala en geçerli yöntemdir. Bu perspektifle vatandaşlarımız için en uygun vize türlerine yer vermenin faydalı olduğu değerlendirilmiştir.

6.1. E-1 (Tüccar) ve E-2 (Yatırımcı) Vizeleri

Türkiye ve ABD arasındaki ticaret anlaşması sayesinde Türk vatandaşları bu vizelere başvurabilir.

- E-2 Vizesi: ABD'de 'önemli' bir yatırım yapan (genellikle 100.000 \$ ve üzeri tavsiye edilmektedir, ancak alt sınır yoktur) ve işin %50'sinden fazlasına sahip olan girişimciler için

uygundur. Yatırımın riske atılmış olması ve şirketin sadece yatırımcıyı geçindirmekten öte bir kapasiteye sahip olması gerekmektedir.

- E-1 Vizesi: Türkiye ile ABD arasında ‘önemli’ düzeyde ticaret (mal veya hizmet) yapan şirketlerin sahipleri veya kilit çalışanları için geçerlidir. Ticaret hacminin %50'den fazlasının iki ülke arasında olması gerekmektedir.

6.2. L-1 Şirket İçi Transfer Vizesi

Türkiye'de en az 1 yıldır faal olan bir şirketin, ABD'de yeni bir ofis¹ açarak yönetici veya uzman personelini transfer etmesi durumunda kullanılmaktadır.

L-1A (Yönetici): Yöneticiler için verilir ve 7 yıla kadar uzatılabilir. En büyük avantajı, EB-1C kategorisi üzerinden doğrudan Green Card (Kalıcı Oturum) yolunu açmasıdır.

6.3. O-1A Olağanüstü Yetenek Vizesi

Yatırım almış ve büyüme potansiyeli yüksek start-up kurucuları için en ideal vize türüdür. “Olağanüstü Yetenek” kriterlerini karşılayanlar (ödül almak, basında yer almak, yüksek maaş, jüri üyeliği, orijinal katkı vb.) bu vizeye başvurabilir. H-1B vize türüne göre kota sorunu yoktur ve işlem süresi hızlandırılarak ile 15 güne indirilebilmektedir.

7. Operasyonel Maliyetler ve Yaşam Giderleri

Silikon Vadisi, fırsatlar kadar maliyetlerin de yüksek olduğu bir bölgedir. Firmalarımızın 2025 projeksiyonlarına göre bütçe planlaması genel olarak şu kalemleri içermelidir:

7.1. Ofis ve Gayrimenkul Giderleri

2025 yılının son çeyreği itibarıyla ofis kiralari, lokasyonun prestijine göre değişmektedir.

	Menlo Park	Palo Alto	San Francisco
A sınıfı Ofis Kiralari (Yıllık/sqft)	\$ 106.00	\$ 98.00	\$ 68.00
Coworking (WeWork vb.) 1 kişi/aylık	630\$-1500\$		
Open Desk	400\$-500\$		

¹ Yeni Ofis Şartları: ABD'de fiziksel ofis tutulmalı ve ilk yılın sonunda şirketin yöneticiyi destekleyecek ciroya/personelle ulaşacağı iş planıyla kanıtlanmalıdır.

7.2. İnsan Kaynağı ve Yaşam Maliyetleri

Yazılım mühendisi maaşları küresel ölçekte en yüksek seviyededir. Senior Software Engineer için ortalama yıllık maaş tutarı 177.000 \$ - 200.000 \$ (baz maaş), buna hisse opsiyonları ve yan hakları da ilave edilmektedir.

Başarılı Türk girişimlerimiz ise mühendislik ekiplerini Türkiye'de tutarak maliyet avantajı sağlarken, satış ve pazarlama ekiplerini ABD'de kurarak hibrit yapı modelini benimsemişlerdir.

Buna ek olarak ailesiyle bölgeye taşınacak bir girişimci için aylık giderler yaklaşık olarak aşağıdaki gibidir:

	Mountain View/Palo Alto	San Jose/Doğu Körfez
Konut Kirası (2+1 Daire)	4200\$-5000\$	3000\$-3500\$
Çocuk Bakımı-Kreş	Çocuk başına 2500\$-3000\$	
Sağlık Sigortası	4 Kişilik aile için aylık 1500\$-2000\$	

8. Hızlandırıcılar

8.1. Y Combinator (YC)

Dünyanın tartışmasız en prestijli kuluçka merkezi olan YC, Airbnb, Stripe ve Dropbox gibi devlerin doğduğu yerdir. YC ağına kabul edilmek, start-up'lar için bir güven damgası işlevi görmekte ve sonraki yatırım turlarında şirket değerlemesini önemli ölçüde artırmaktadır. Girişimcilerimizin YC sürecinde bilmesi gereken önemli gördüğümüz detaylara aşağıda yer verilmiştir:

Standart Anlaşma: YC, programa kabul edilen her şirkete standart olarak 500.000 \$ yatırım yapmaktadır. Bu yatırımın 125.000 \$'ı şirketin %7 hissesi karşılığında, kalan 375.000 \$'ı ise değerlendirme tavanı olmayan ve en avantajlı yatırımcı şartlarını garanti eden bir SAFE sözleşmesiyle verilmektedir.

Hukuki Zorunluluk: YC'ye başvurular Türkiye'deki bir şirket üzerinden yapılabilir de, yatırımın gerçekleşmesi için şirketin hukuki merkezinin ABD (genellikle Delaware C-Corp), Kanada, Singapur veya Cayman Adaları'na taşınması zorunludur. Ülkemizden giden ekiplerin 'Delaware Flip' yapması gerekmektedir.

Demo Day Etkisi: Yılda dört kez (Kış, İlkbahar, Yaz, Sonbahar) düzenlenen YC programlarının sonunda 'Demo Day' etkinlikleri gerçekleştirilmektedir. Bu etkinliklerde 1000'den fazla yatırımcıya sunum yapılarak birkaç hafta içinde Seed veya Seri A yatırım turları kapatılabilmektedir.

Başarılı Türk YC Mezunları: Microsoft tarafından satın alınan veri tabanı şirketi Citus Data (S11), 125 milyon dolarlık Seri C yatırımıyla unicorn statüsüne yaklaşan biyoteknoloji girişimi BillionToOne (S17) ve 16 milyon dolar tohum yatırımı alan AWS alternatifi bulut girişimi UbiCloud (W24), YC'den başarıyla mezun olan ve küresel etki yaratan Türk kuruculu girişimler arasındadır.

8.2. 500 Global, 500 Emerging Europe ve e2vc Dönüşümü

Dünyanın en aktif erken aşama yatırımcılarından olan 500 Global'in Türkiye ayağı olarak 2016'da kurulan fon, başarısının ardından Doğu Avrupa ve Baltık ülkelerini de kapsayacak şekilde "500 Emerging Europe" adını almıştı. 2024 yılı sonu itibarıyla ekip (Enis Hulli ve Arın Özkula liderliğinde) 500 Global ağından bağımsızlaşarak "e2vc" adıyla yeni bir döneme girmiştir.

e2vc'nin stratejisi, Türkiye ve Doğu Avrupa'daki teknik yeteneği kullanarak ilk günden küresel pazarları hedefleyen girişimleri desteklemektir. Bu yaklaşım, start-up'ları yerelde Ar-ge, satış ve genel merkez ise ABD'de olacak bir strateji ile küreselleştirmeyi hedeflemektedir.

2026 yılı başında 100 milyon Euro'luk üçüncü fonunun ilk kapanışını gerçekleştiren e2vc, tohum öncesi ve tohum aşamalarındaki ekiplere 1 milyon dolara kadar yatırımlar yapmaktadır.

Sadece sermaye sağlamakla kalmayıp; Insider ve Firefly gibi başarılı Türk girişimlerinin ABD'de kilit yöneticiler işe almasında, donanım üretim tesislerini kurmasında ve dev şirketlerle (Turkish Airlines, Peak Games, Carbon Health vb.) müşteri anlaşmaları yapmasında kritik rol oynadığı açık kaynaklardan görülebilmektedir.

Fonun erken aşamada yatırım yaptığı ve başarıyla ölçeklenen şirketler arasında açık kaynaklı kod platformu *Refine*, toptan giyim pazar yeri *Lonca*, *Cypher Games* ve başarılı bir 'exit' yapan veri etiketleme girişimi *Ango* yer almaktadır.

8.3. Berkeley SkyDeck

UC Berkeley üniversitesinin akademik ve girişimci gücünü arkasına alan bu program, özellikle *Global Founder Program* ile yabancı kuruculara ABD pazarına güçlü bir giriş imkanı sunmaktadır. Kabul alan girişimlere Berkeley SkyDeck Fund aracılığıyla 200.000 \$ doğrudan yatırım ve 810.000 \$ değerinde girişimci avantajı sağlanmaktadır. Ayrıca, yapay zeka odaklı kurucular için başlatılan *Mayfield AI Garage* programı kapsamında hisse talep edilmeden (non-dilutive) 50.000 \$'a kadar hibe desteği sunulmaktadır.

8.4. Techstars

Küresel çapta geniş bir ağa sahip olan Techstars inovatif çözümlere odaklanmaktadır. Son mil lojistiği (last mile logistics) alanında çalışan *Metrobi* ve akıllı ev tipi sağlık girişimi *Vivoo*, bu programdan mezun olarak ABD'de başarılı bir şekilde ölçeklenen Türk girişimleri arasındadır.

8.5. Plug and Play Tech Center

Dünyanın en büyük kurumsal inovasyon platformu ve aktif yatırımcılarından biri olan Plug and Play, temelleri Google ve PayPal gibi devlere ev sahipliği yapan Silikon Vadisi'ndeki *Lucky Building*'de atılmış devasa bir ekosistemdir. Özellikle B2B satış yapmak isteyen Türk girişimleri için oldukça önemli bir müşteri bulma kanalıdır.

Geleneksel VC'lerin aksine, Plug and Play'in hızlandırma programlarına kabul edilen girişimlerden hisse talep edilmez. Programın asıl amacı, start-up'ları ağındaki 550'den fazla kurumsal ortakla doğrudan eşleştirerek büyük şirketlerle 'Pilot' veya 'PoC-Proof of Concept' sözleşmeleri imzalamalarını sağlamaktır.

Kendi VC fonu aracılığıyla bugüne kadar aralarında Dropbox, Honey, N26 ve Rappi gibi şirketlerin bulunduğu 30'u aşkın unicorn girişime erken aşamada yatırım yapmıştır. Yabancı start-up'ların ABD pazarına sorunsuz entegre olması için tasarlanan GOAL ve US Soft Landing programları ile girişimlere ABD'de iş kurma pratiği ve müşteri bağlantıları sunulmaktadır.

Dünyada 60'tan fazla ofisi bulunan kurumun doğrudan İstanbul'da da bir merkezi mevcuttur. Nesnelerin interneti, mobilite, enerji ve akıllı üretim konularında Türk ekosistemini destekleyen platform, Aralık 2025'te İstanbul'da düzenlediği Yapay Zekâ (AI) odaklı küresel “Expo” ile Türk girişimlerini uluslararası kurumsal firmalarla buluşturmaktadır.

9. Bölgeye İlişkin Etkinlikler

Tarih	Etkinlik Adı	Odak / Konu	Konum
Ocak 2026	J.P. Morgan Healthcare Conference	HealthTech, Biyoteknoloji & Yatırımcı Zirvesi	San Francisco
6 Mart 2026	Silicon Valley Startup Ecosystem Conf.	Networking ve Girişimci Sunumları	Los Altos
16-19 Mart 2026	NVIDIA GTC Conference	Yapay Zekâ, Derin Öğrenme, GPU	San Jose
Mart 2026	Game Developers Conference (GDC)	Oyun Geliştirme ve Endüstrisi	San Francisco
18 Mart 2026	AI For Future	İnovasyon ve Uluslararası B2B Fuarı	San Francisco
21 Mart 2026	SV Women in Engineering	Sektördeki Kadın Liderler Buluşması	San Jose
6-9 Nisan 2026	HumanX AI Conference	Yapay Zekâ Stratejileri ve Uygulamaları	San Francisco
Nisan / Mayıs 2026	RSA Conference	Siber Güvenlik ve Ağ Teknolojileri	San Francisco
27-29 Nisan 2026	Startup Grind Global Conference	Yapay Zekâ ve Erken Aşama Start-up'lar	Redwood City
12-14 Mayıs 2026	SaaStr AI 2026	SaaS (Hizmet Olarak Yazılım) ve Yapay Zekâ	San Mateo
18-19 Mayıs 2026	Digital Transformation Expo	Kurumsal Dijital Dönüşüm (Enterprise)	San Jose
19-20 Mayıs 2026	Google I/O 2026	Android, Yapay Zekâ ve Geliştirici Ekosistemi	Mountain View
2-3 Haziran 2026	Microsoft Build	Bulut Bilişim ve Yapay Zekâ Teknolojileri	San Francisco
16-17 Haziran 2026	DigiMarCon Silicon Valley	Dijital Pazarlama, Medya ve Reklam	San Francisco
16-17 Haziran 2026	Venture Summit West	İnovasyon ve Risk Sermayesi (VC) Buluşması	Mountain View
19-20 Haziran 2026	Silicon Valley Tech Summit	Teknoloji Profesyonelleri Zirvesi	Santa Clara

26-27 Haziran 2026	STEP SF 2026	Start-up Vitriini ve Yatırımcı Sunumları	San Francisco
15-17 Eylül 2026	Dreamforce 2026	Kurumsal Satış (B2B), AI ve CRM Zirvesi	San Francisco
23-26 Eylül 2026	WeAreDevelopers World Congress	Yapay Zekâ Geliştiricileri ve Teknoloji Liderleri	San Jose
13-15 Ekim 2026	TechCrunch Disrupt 2026	Küresel Start-up Ekosistemi ve Mega Yatırımlar	San Francisco
3 Aralık 2026	Silicon Valley Expo & Tech Forum	Endüstri Profesyonelleri B2B Fuarı	Fremont
Yılda 4 Kez	Y Combinator Demo Days	Hızlandırıcı Mezuniyet Sunumları (Kapalı Devre)	SF / Online

10. Sonuç

Silikon Vadisi, yalnızca sermaye büyüklüğüyle değil, başarısızlığı tolere eden, inovasyonu ödüllendiren ve küresel yetenekleri bir araya getiren benzersiz ekosistemiyle dünyanın teknoloji başkenti olmaya devam etmektedir. Rehberimizde incelenen veriler ve güncel trendler göstermektedir ki; yeni nesil Türk girişimcilerimiz artık bu ekosistemin yalnızca birer izleyicisi değil, aktif oyun kurucuları konumuna yükselmektedir.

Ulaştığımız noktada, doğru hukuki altyapı, etkin maliyet yönetimi ve doğru vizyon ile hareket edildiğinde, Türkiye'nin mühendislik ve inovasyon gücünün ABD sermayesiyle nasıl küresel başarı hikâyelerine dönüşebildiği birçok kez tecrübe edilmiştir. Türk teknoloji girişimlerimizin bu zorlu pazara giriş stratejilerini kurgularken, rehberimizde detaylandırılan şirketleşme ve vize süreçlerini eksiksiz yönetmeleri; hızlandırıcı programların sunduğu ağlardan maksimum düzeyde faydalanmaları ve bölgenin yazılı olmayan kültürel kodlarına hızla adapte olmaları önem taşımaktadır.

Ülkemizin küresel teknoloji ekosistemindeki rekabet gücünü artırma hedefleri çerçevesinde, yenilikçi start-up'larımızın Silikon Vadisi gibi inovasyon merkezlerinde daha etkin bir rol üstlenmesi stratejik bir öneme sahiptir. Gereklili hukuki, kültürel ve finansal altyapıyı eksiksiz kurgulayan teknoloji ihracatçılarımızın, önümüzdeki dönemde çok daha büyük küresel başarı hikâyelerine imza atarak ülkemizin dijital ekonomisine ve ihracat hedeflerine güçlü bir ivme kazandıracağı öngörülmektedir.