

Hammurabi'nin Geri Dönüşü

Müşteri Yatırım Getirisi (ROI) Raporu

Türkiye'nin farklı illerinde çalışan avukatlar ve hukuk büroları, dilekçe üretiminden içtihat araştırmasına kadar en zaman alan işlerini yeniden kuruyor. Bu rapor, ücretli müşterilerle yürütülen birebir görüşmelere dayanarak bu dönüşümün ölçülebilir getirisini ortaya koyar.

Doğrudan Kullanıcıların Sesinden

Bu rapor, Türkiye'nin farklı illerinde faaliyet gösteren 30 ücretli müşteriyle yürütülen birebir görüşmelere dayanmaktadır.

Katılımcılar, tek başına çalışan avukatlardan 20 kişiye varan hukuk bürolarına kadar geniş bir yelpazeyi temsil etmektedir. Raporda yer alan yüzdeler bu 30 katılımcı üzerinden hesaplanmış; ROI modelinde kullanılan aylık zaman verileri ise standart protokol uygulanan 10 büro görüşmesinde aktarılan büro profili, dosya hacmi ve iş akışı bilgilerine dayanılarak elde edilmiştir.

Sorumluluk Beyanı

Bu raporda yer alan geri bildirimler, Hammurabi tarafından şirket içinden yürütülmüş olmakla birlikte; katılımcı müşterilerden hiçbiri yönlendirilmeden veya manipüle edilmeden, kendilerine açık uçlu sorular yöneltilmesi suretiyle toplanmıştır. Görüşmeler, etik ilkelere uygun biçimde Hammurabi Müşteri Araştırma Ekibi tarafından yürütülmüş; elde edilen veriler ve bu rapordaki bulgular, yayın öncesinde Hukuk departmanı tarafından kaynak kayıtlarla karşılaştırılarak titizlikle doğrulanmıştır.

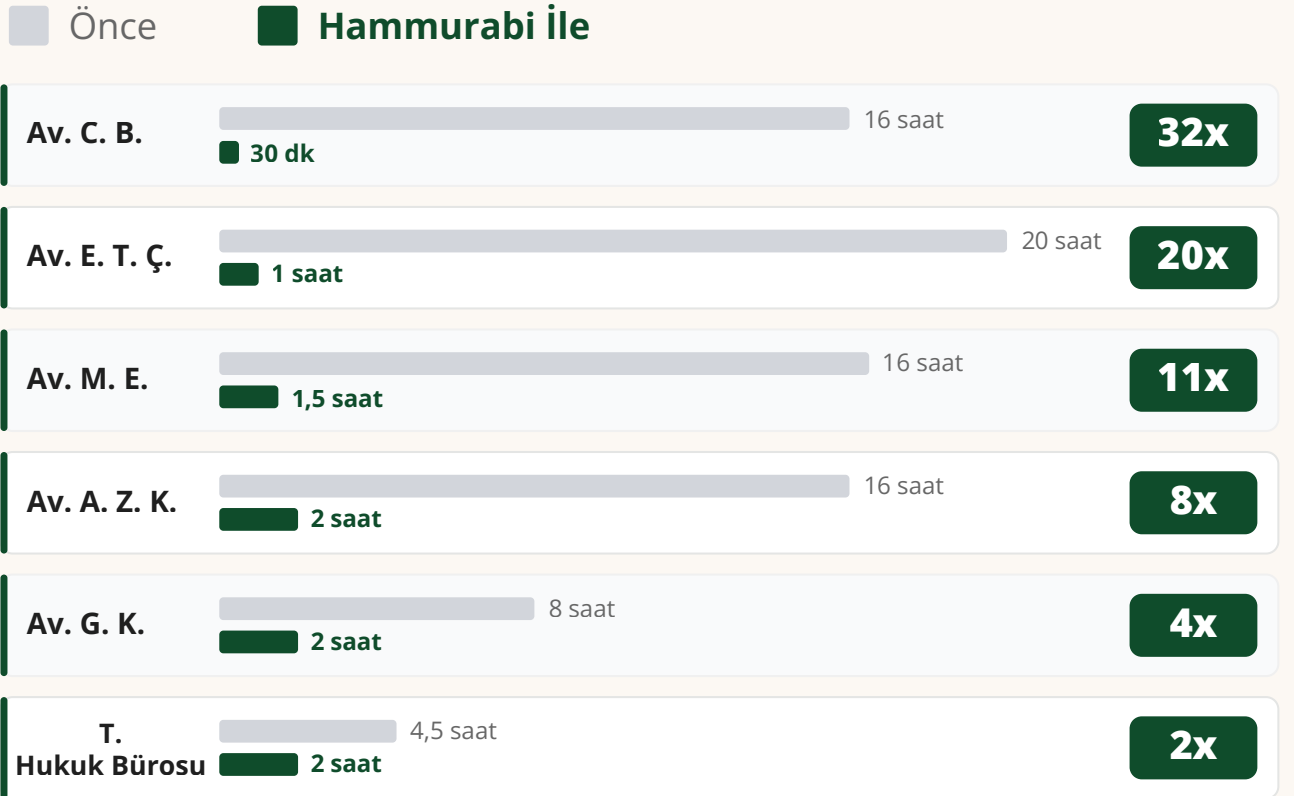
6698 Sayılı KVKK Kapsamında, Görüşülen Kullanıcıların İsimleri Baş Harflerine İndirgenerek Anonimleştirilmiştir. Tam Kimlik Bilgileri Yalnızca Erişimi Sınırlı Kaynak Raporlarda Tutulmaktadır.



İki En Çok Zaman Alan İş Yükünde (Dilekçe Yazımı ve İctihat Araştırması) Beyan Edilen Hızlanma

Görüşülen büroların büyük çoğunluğu, en yoğun iki iş yükünü (dilekçe üretimi ve emsal karar araştırması) Hammurabi üzerinden yürütüyor. Uç örneklerde iki günlük bir dilekçe otuz dakikaya, günlerce süren bir içtihat taraması on beş dakikaya iniyor.

Uç örnekler bir yana, en temkinli beyanlar bile en az iki kat hızlanma gösteriyor.



Gün olarak verilen beyanlar 1 iş günü = 8 saat kabulüyle saate çevrilmiştir.

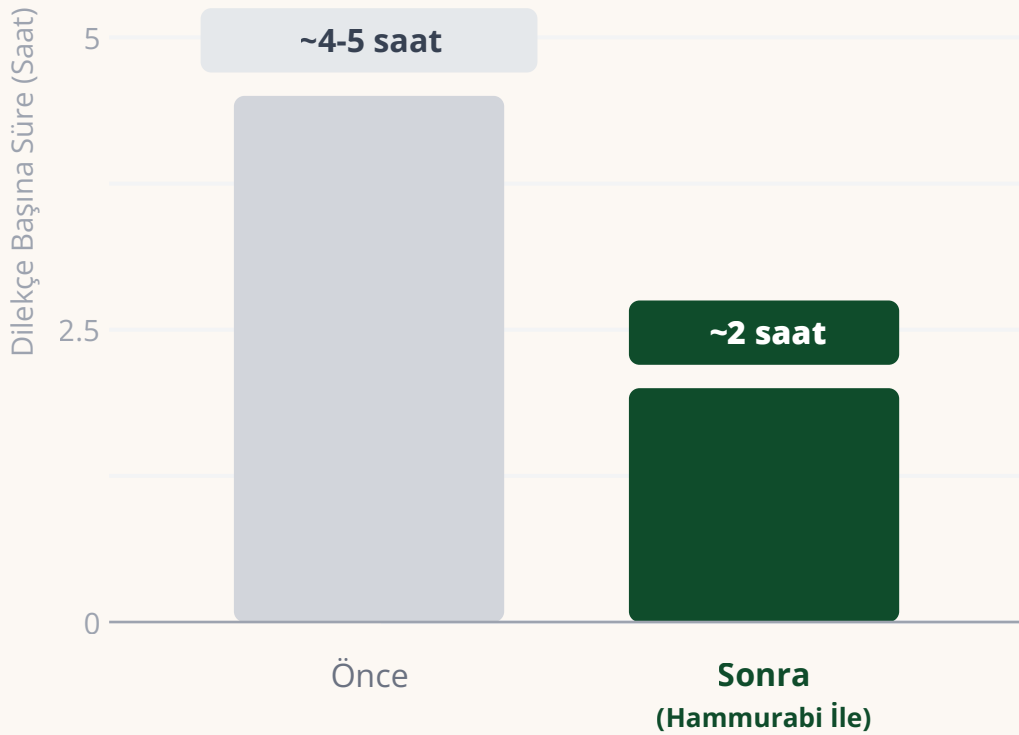


Uç Örneklerin Ötesinde: Tipik Kazanım

Saat bazlı beyan veren 5 avukatın medyanı:

“Eskiden günümü alan bir dilekçeyi artık 1-2 saatte hazırlayabiliyorum.”

~ 3,5X



Dilekçe başına ortalama ~ 3 saat tasarruf

*Destek metriği: avukat başına ayda ~12 saat tasarruf
(medyan, 10 büro görüşmesinden hesaplanan tahmin)*

Aracın "yardımcı"dan "birincil üretim altyapısı"na geçtiğinin asıl göstergesi ise hız değil, davranış değişikliği: **Av. Y. C. A.** yıllardır tuttuğu dilekçe taslak stoğunu tamamen bıraktı; **Av. E. T. Ç.** eski dilekçelerden kopyalama pratiğinden kurtuldu.



- ◆ *"Hammurabi bilge bir arkadaş gibi."*
-Av. S. B. (T. Hukuk Bürosu)
- ◆ *"Artık bu işleri tek başıma rahatça yürütebiliyorum; yanıma ek birini almama gerek kalmadı."*
-Av. E. T. Ç.
- ◆ *"Beni doğru yönlendirerek yanlış mahkemede dava açmamı engelledi ve neredeyse 1 yılımı kurtardı."*
-Av. E. Ç.
- ◆ *"Tam anlamıyla bir hukuk asistanı gibi; işleri hızlı ve verimli şekilde hallediyor."*
-Av. H. S.
- ◆ *"Hata yapma kaygım azaldı."*
-Av. C. B.
- ◆ *"Zaman satın almış gibi oldum."*
-Av. F. B.

Kazanılan zamanı parasallaştırmak her zaman mümkün değil ama yenileme kararını doğrudan etkiliyor. **Av. F. B.** ailesine daha çok vakit kaldığını ve zihinsel yorgunluğunun azaldığını; **Av. A. Z. K.** pazar günlerini yeniden kendine ayırabildiğini; **Av. A. D.** kazandığı zamanı sporla değerlendirebildiğini belirtti.



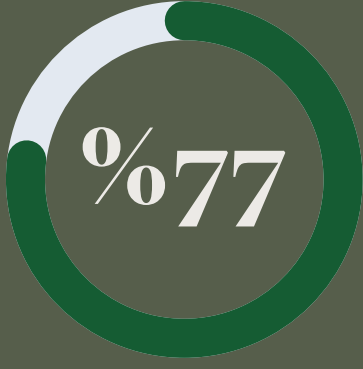
İçtihat: Saatlerden Dakikalara

Dört-beş saat, bazen günler süren içtihat taraması on-on beş dakikaya inerken (**Av. Y. C. A.**); iki günlük iş bir saate inmekte (**Av. M. A. Ş.**). Bu tekil örnekler istisna değil: ölçülebilir hızlanma bildiren bürolarda kazanım tutarlı biçimde saatlerden dakikalara iniyor. Kimi için bir saatlik taramanın birkaç dakikaya indiği gözlemlenirken (**Av. A. D.**), kimi için ise dosya başına ayrılan 1-2 saat büyük ölçüde erimiş durumda (**Av. A. S.**). Kazanılan zamanın asıl değeri, yalnızca daha hızlı sonuç almak değil; avukatın taramak yerine muhakeme etmeye vakit ayırabilmesi: hangi kararın dosyaya gerçekten oturduğunu düşünmek, argümanı kurmak, stratejiyi tartmak. Tarama bir darboğaz olmaktan çıkınca, daha önce zaman yüzünden atlanan emsaller de değerlendirmeye giriyor; yani hız, yalnızca aynı işi kısaltmıyor, işin kapsamını da genişletiyor. Bu kazanım kritik bir koşula bağlı: çıkan kararların doğrulanabilir ve güncel olması. Nitekim avukatların bir bölümü içtihat güncelliği ve kaynak teyidi konusunda titiz davranmayı sürdürüyor ve

Risk Azaltma: Görünmeyen Değer

Değerin bir kısmı hız değil, muhakeme. Görüşülen avukatların dikkat çektiği en güçlü fayda, kazanılan dakikalar değil; kaçırılabilir bir hususun zamanında görülmesiydi. Birden çok müşteri, ürünü bir hız aracından çok bir muhakeme ortağı olarak tanımladı: dilekçe kurgusunda yalnızca lehe argümanları değil, aleyhe hususları da açıkça ortaya koyması, riski saklamadan adım adım bir yol haritası sunması. Saha ziyaretinde görüşülen bir bürodaki avukat, aracı "bilge bir arkadaş" olarak nitelendirdi ve "dilekçe yazımında aleyhe olan hususları da açıkça gösteriyor, riskleri saklamıyor" ifadesini kullandı. Bu, tek bir görevde ölçülen tasarrufun ötesinde bir değer: gözden kaçan bir sözleşme maddesi, atlanan bir emsal ya da fark edilmeyen bir usul riski, bir dosyanın seyrini tersine çevirebilir. Nihai karar her zaman avukatındır; ürün karar verici değil, ikinci bir gözdür ve bu ikinci göz, hatanın maliyeti yüksek olduğunda en çok işe yarar. Bu tür kazanımlar faturaya doğrudan yansımadığı için kolayca gözden kaçır; oysa asıl fark, önlenen hatanın hiç yaşanmamış olmasıdır.





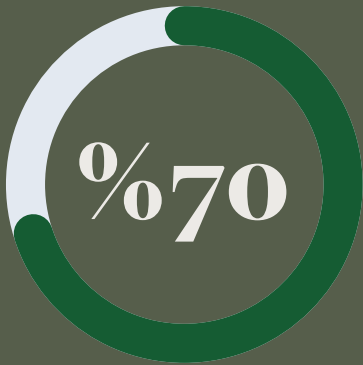
Günlük iş yükünde belirgin zaman tasarrufu bildirdi

Kazanılan süre yalnızca hız değil; avukatın metni cilalamak yerine argümanı kurmaya ayırdığı zaman.

İçtihat araştırmasında bildirilen hızlanma



Ölçülebilir hızlanma bildiren bürolarda içtihat taraması saatlerden dakikalara indi: 4-5 saatten 10-15 dakikaya, 2 günden 1 saate. Tarama darboğaz olmaktan çıkınca avukat vaktini kararı bulmaya değil, hangi kararın dosyaya oturduğunu düşünmeye ayırıyor.



Yüksek ilgi düzeyi

Görüşmeleri yürüten araştırma ekibinin değerlendirmesinde 30 müşterinin 21'i yüksek ilgi düzeyinde (5 üzerinden 4-5). Bu bağlılık, tek seferlik bir denemenin değil, tekrarlanan ve güvenilen bir kullanımın sonucu.



Abonelik Bedelinin Katbekat Üzerinde, İlk Yıl Geri Ödenen Değer

Modelin girdileri sade ve muhafazakâr tutuldu: avukat başına yıllık abonelik 38.000 TL, kazanılan bir saatin parasal karşılığı ise 2026 Avukatlık Asgari Ücret Tarifesi'nin büroda danışma kalemine dayanarak 1.800 TL (tarifedeki ilk saat 4.000 TL olmasına rağmen bilinçli olarak alt sınır seçildi). Kazanılan saat verisi görüşmelerden geliyor: 10 büronun aktardığı iş hacmi ve iş akışı bilgilerine dayanarak hesaplanan avukat başına aylık kazanım tahminlerinin medyanı ~12, ortalaması ~15 saat; üst uçta bu tahmin ayda 25 saate ulaşıyor. Bu üç düzey, üç senaryoyu veriyor:

İLK YIL GERİ DÖNÜŞ MODELİ — ÜÇ SENARYO

Avukat başına · yıllık abonelik 38.000 TL · saat değeri 1.800 TL (AAÜT büroda danışma, alt sınır)

SENARYO	SAAT/AY	YILLIK DEĞER	NET GETİRİ (YIL 1)	ROI	GERİ ÖDEME
Muhafazakâr (medyan)	12	259.200 TL	221.200 TL	%582	~1,8 ay
Baz (ortalama)	15	324.000 TL	286.000 TL	%753	~1,4 ay
Yüksek (gözlemlenen üst uç)	25	540.000 TL	502.000 TL	%1.321	<1 ay

En temkinli varsayımda bile yatırım kendini iki ay dolmadan geri ödüyor.

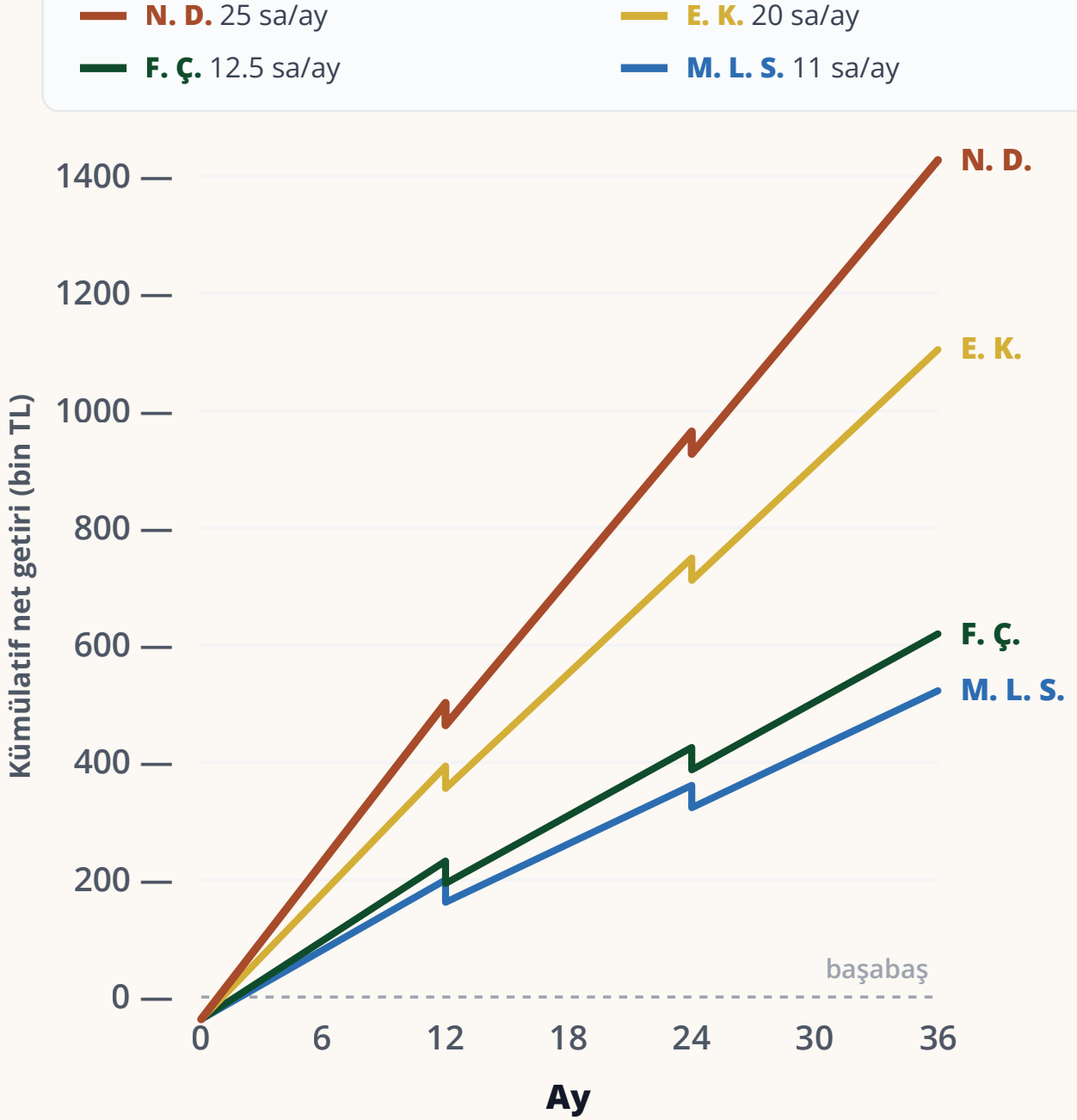
Üç senaryonun ortak sonucu tek cümlede toplanıyor: en temkinli varsayımda bile ilk yıl geri dönen değer, ödenen abonelik bedelinin katbekat üzerinde. Muhafazakâr senaryoda dahi yatırım kendini iki ay dolmadan geri ödüyor. Rakamlar görüşmelerde aktarılan bilgilere dayanan tahminlerden türetildiğinden yön gösterici niteliktedir; abonelik ya da saatlik değer farklı alındığında sonuçlar aynı formülle yeniden hesaplanabilir:

(yıllık değer = saat/ay × 12 × 1.800 TL; net getiri = yıllık değer – abonelik; ROI = net getiri ÷ abonelik; geri ödeme süresi = abonelik ÷ aylık kazanılan değer)



Üç Yıllık Seyir: İlk Yıl Değil, Her Yıl

Abonelik her yıl yenilendiğinde de (eğrilerdeki çentikler) kümülatif getiri kesintisiz yükseliyor; dört farklı kullanım yoğunluğunda da yatırım ilk iki ay içinde başabaşı geçiyor.

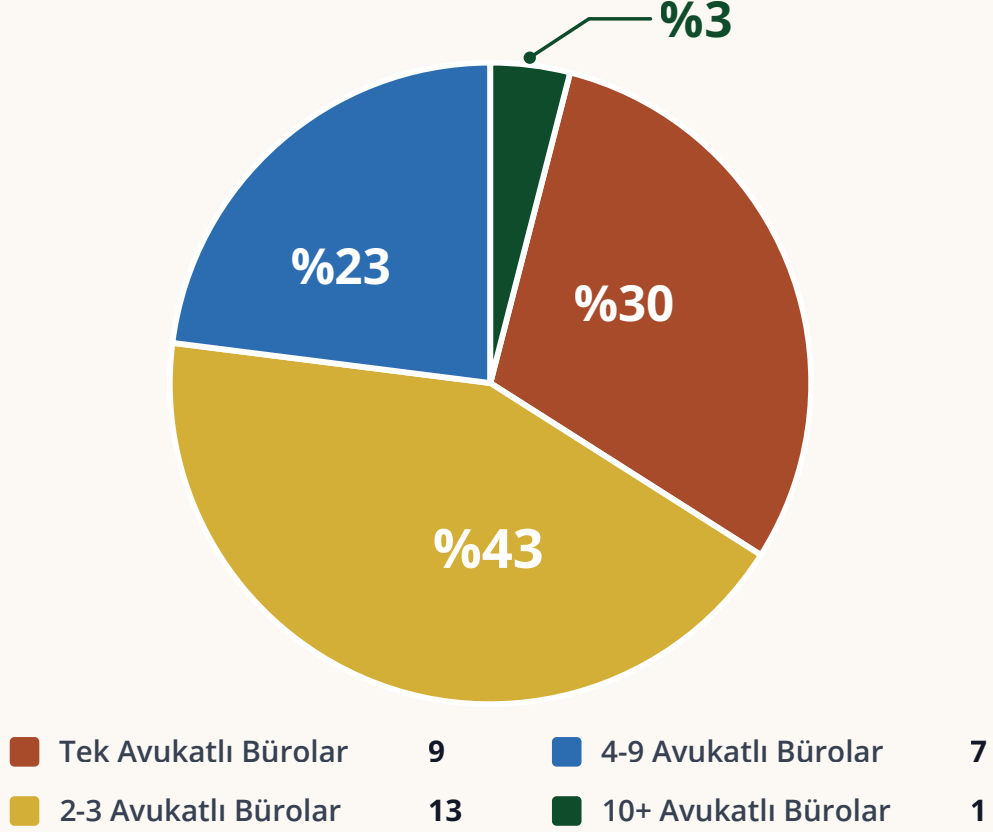


Kaynak: Standart protokol uygulanan görüşmelerde hesaplanan avukat başına aylık kazanım tahminleri · saat değeri 1.800 TL (2026 AAÜT)



Zaman Baskısının En Sert Hissedildiği Segment

Segment dağılımı
GÖRÜŞÜLEN 30 BÜRONUN BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE DAĞILIMI



Ortaklık n=1; tek gözlem olduğundan oranı temsili değil, yön göstericidir.
Yuvarlama nedeniyle yüzdelere toplamı %100 etmeyebilir.

Görüşülen 30 büro, tek avukat çalışan ofislerden +10 avukatla çalışan ortaklığa kadar uzanıyor; ancak ağırlık belirgin biçimde 2-3 avukat çalışan ofis ölçeğinde. Bürolarların yaklaşık dörtte üçü (22 büro) 1 ya da 2-3 avukatlı yapılar. Bu tesadüf değil: dilekçe yazımı ve içtihat taraması gibi en zaman alan işlerin yükünü, arkasında bir araştırma ekibi bulunmayan avukat doğrudan kendi omuzunda taşır.

Dolayısıyla kazanılan zaman, kararı veren kişinin masasına birebir düşer. İlgi düzeyi segmentler arasında yüksek ve görece yatay seyrediyor (3,6 ile 4,0 arası); yani ürünün sunduğu değer büro büyüklüğüne değil, işin niteliğine bağlı görünüyor. Tabloda en yüksek ilgiyi (5,0) +10 avukatlı ortaklık gösterse de bu tek bir gözleme dayandığından temsili değil, yalnızca yön göstericidir.



Teşekkürler

Bu rapor, yalnızca sayıları değil; hukuk mesleğinin değişen ihtiyaçlarını, hukukçuların beklentilerini ve geleceğe dair ortak heyecanını yansıtıyor. Deneyimlerini, görüşlerini ve zamanını paylaşarak bu çalışmaya katkı sunan tüm katılımcılarımıza içtenlikle teşekkür ederiz. Paylaşılan her geri bildirim, yalnızca bu raporun değil, hukukçular için daha verimli, daha güvenilir ve daha anlamlı yapay zekâ çözümleri geliştirme yolculuğumuzun da önemli bir parçası oldu. Bu yolculukta bizimle birlikte düşünen, sorgulayan ve üreten herkese minnettarız. Hukukun geleceğini, teknolojiyi merkeze değil; insanı merkeze koyarak birlikte inşa edeceğimize inanıyoruz.



*Bu rapordaki üç senaryo, görüşülen büroların verileriyle kuruldu.
Aynı modeli kendi rakamlarınızla büronuz için hesaplayın:*

hammurabi.tr/roi-hesaplayici/