



**Ertuğrul Belen: TAİDER Aile İşletmeleri Derneği gibi ülkemiz için de çok değerli bir networkün liderliğini yapıyorsunuz. Öncelikle kişisel networking vizyonunuzu paylaşır mısınız?**

**Candan Çilingiroğlu:** Networkün önemini 11 yaşında girdiğim İzmir Amerikan Koleji'nde öğrendiğimi düşünüyorum. Oradaki arkadaşarımla hâlâ görüşüyoruz, pandemide bile Zoom üzerinden görüşmelerimize devam ettik. Üniversite de böyle devam etti. Okulda hem iyi bir öğrenciydim hem de sosyal aktivitelere çok önem verirdim.

Networking gerek özel gerek iş hayatında değerli bir konu. Gittikçe önem kazanmaya da devam ediyor.

Bu arada 80'li yıllarda kendimi Amerikan Kolejinde Yetişenler Derneği'nin başkanı olarak buldum. Binlerce mezunu olan bir ekosistemin başkanı olmak da network ağımlı oldukça büyüttü. Nereye gitsek muhakkak bir Amerikan Koleji mezunu buluruz.

Özetle, şimdi düşününce networking kavramının hayatımın önemli bir parçası olduğunu fark ediyorum.

**Ertuğrul Belen: Aile şirketleri yeni kuşağa işlerini devrederken, yıllar içinde kurdukları değerli networklerini ya da diğer bir deyiş ile sosyal sermayelerini de aktarabiliyorlar mı?**

**Candan Çilingiroğlu:** Açıkçası network odaklı bir çalışmamız yok. Ancak çok değerli bir bakış açısı! Türkiye'deki şirketlerin yüzde 95'i aile şirketi ve bunların ekonomiye katkısının yüzde 75'in üzerinde olduğu düşünülüyor. Türkiye'de aile şirketlerinin ortalama ömrü 25 yıl. Bu aile şirketlerinin sadece yüzde 30'u ikinci nesile, yüzde 12'si ise üçüncü nesile geçebiliyor.

**Ertuğrul Belen: Sizin aile şirketiniz dördüncü kuşağa ulaştı. Değil mi?**

**Candan Çilingiroğlu:** Evet bu bizim için çok büyük bir gurur. Çünkü dördüncü nesile geçebilenlerin oranı maalesef yüzde 3 seviyesinde kalıyor. Bu arada sohbetimizin akışında düşünürken fark ediyorum ki aile şirketlerinde kuşaklar arası networkün iyi devredilmediğini düşünüyorum.

Aslında misyonumuz; "ailede birlik, işletmede sürdürülebilirlik" ancak belki de networking kavramını henüz yeteri kadar önemsemiyoruz. Bu kavram bize halen yeni ve yabancı geliyor olabilir. Dijitalleşmeyle daha çok duyacağımıza eminim.

Türkiye'deki aile şirketlerinin en önemli sorunlarından birisi kurumsallaşamamaları. Şirket kurumsallaşmalı ki, sosyal sermaye de öne çıksın ve sonraki kuşağa aktarılabilin.



Aile şirketlerinde kuşaklar arası networkün iyi devredilmediğini düşünüyorum. Aslında misyonumuz; "ailede birlik, işletmede sürdürülebilirlik" ancak belki de networking kavramını henüz yeteri kadar önemsemiyoruz.

Bu kavram bize halen yeni ve yabancı geliyor olabilir. Dijitalleşmeyle daha çok duyacağımıza eminim. Türkiye'deki aile şirketlerinin en önemli sorunlarından birisi kurumsallaşamamaları. Şirket kurumsallaşmalı ki, sosyal sermaye de öne çıksın ve sonraki kuşağa aktarılabilin.

**CANDAN ÇİLİNGİROĞLU**

TAİDER, Yönetim Kurulu Başkanı

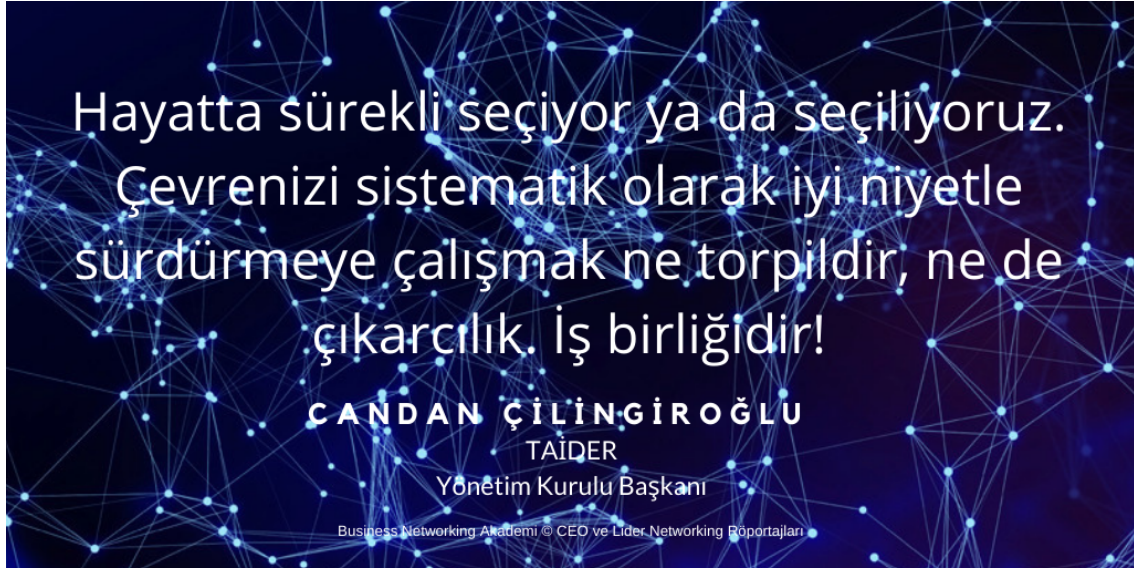
Business Networking Akademi © CEO ve Lider Networking Röportajları

**Ertuğrul Belen: Networking kavramı bize halen yeni ve yabancı dediniz. Ülkemizde torpil ya da kayırmayla çok karıştırılıyor olabilir mi?**

**Candan Çilingiroğlu:** Networkünüzdeki insanlarla sizi bir arada tutan bağlardır. Kartvizit bağı değil! Anneannem çok bilge bir kadındı. 1900'lerin başında liseyi bitirmişti. Derdi ki, "insan insana muhtaçtır". Gün geliyor, devran dönüyor, çevrenizdeki insanlarla bir şekilde yeniden ortak noktalar bulabiliyorsunuz. Belki iş, belki sosyal açıdan olabiliyor.

Mesela düşünüyorum da İzmir İş Kadınları Derneği'ni kurarken networkümü çok güzel değerlendirmişim. TAİDER'de de böyle! İçimizde farklı kuşaklar arasında karşılıklı beslendikleri çok güzel bir network var.

Aslına bakarsanız hayatta sürekli seçiyor ya da seçiliyoruz. Çevrenizi sistematik olarak iyi niyetle sürdürmeye çalışmak ne torpildir, ne de çıkarıcılık. İş birliğidir!



**Ertuğrul Belen: Siz network ağını nasıl sürdürüyorsunuz?**

**Candan Çilingiroğlu:** Öncelikle insanları ve insanlarla olmayı çok seviyorum. Artık telefonlarımız akıllı, bilgileri orada tutuyorum. Mesela okul networküme hiçbir şey olmasa bile arada hatır sormak için yazıyorum. Onlar da toplanıp gelirler.

Benim hala görüştüğüm ilkokul grubum bile var. Düşünün artık kaç yıl olmuş ama denk gelirse senede 1-2 kere toplanıyoruz. İlkokul, lise, üniversite, dernekler insana çok şey katıyor. Bağlarımı hepsiyle sıcak tutmaya çalışıyorum.

Anneannemin de dediği gibi, insan insana muhtaç. Benim her zaman enerjim yüksektir. Doğum günlerini atlamam. Telefon ve sosyal medya hatırlatmalarını da kullanıyorum. TAİDER asistanımızın hatırlatmaları süreci etkili yönetmemi destekliyor. Hemen önemli gelişmelerde üyelerimizi arıyorum. Mesaj atabilirim ama aramayı tercih ediyorum. Bundan insanların da mutlu olduğunu seslerinden hissedebiliyorum.

### **Ertuğrul Belen: Pandemi, TAİDER görüşmelerinizi nasıl etkilendi?**

**Candan Çilingiroğlu:** TAİDER'de Türkiye'ye dağılmış bir şekilde her bölgeden üyelerimiz var. Pandemi öncesi bir toplantı yaptığımızda mesela Gaziantep'te bir üyemizin toplantıya katılması zor olabiliyordu. Oysa, bu dönemde Zoom toplantılarına herkes katıldı. Normal bir toplantıda 300 kişiyi yakalayamazdık.

TAİDER, pandemi dönemini değerle yönetti. Üyelerimizle yakın ilişkiler kurduk. Daha sık görüştük.

Yeni normal kavramına inanıyorum. Ancak insan yakınlığı ve insanlara dokunmak başka bir şey. Ekrandan yüz yüze konuşuyoruz ama yan yana olmak her zaman özel kalacak.



TAİDER, pandemi dönemini değerle yönetti. Üyelerimizle yakın ilişkiler kurduk. Daha sık görüştük. Yeni normal kavramına inanıyorum. Ancak insan yakınlığı ve insanlara dokunmak başka bir şey. Ekrandan yüz yüze konuşuyoruz ama yan yana olmak her zaman özel kalacak.

**CANDAN ÇİLİNGİROĞLU**

TAİDER, Yönetim Kurulu Başkanı

Business Networking Akademi © CEO ve Lider Networking Röportajları

**Ertuğrul Belen: Bugün iş kuran bir girişimci, belki de geleceğin aile şirketini başlatmış oluyor. Tavsiyelerinizi rica edebilir miyim?**

**Candan Çilingiroğlu:** Aile şirketlerinin kurucuları, sanki ölene kadar işin başında kalacak gibi davranabiliyorlar. Keşke baba veya anne, hangisi şirketi kurduysa, güzel bir gelecek planı yapsalar, her şey daha farklı olabilirdi.

TAİDER'deki çalışmalarımız da gösteriyor ki şirketlerin sonraki nesillere kalamamasının en önemli sebebi gelecek planını ilk kuşak itibarıyla yapılmamasıdır. Yeni dönem girişimcilerin bu konuya daha fazla önem verdiğini gözlemliyorum. Vizyonlarını daha geniş tutuyorlar.

Güven konusunu da unutmamak gerekiyor. Genellikle birinci nesil, ikinci nesile güvenmiyor. En baştan o güveni vermek ve almak geleceğin izlerini yaratıyor.

#### **Canan Çilingiroğlu Hakkında:**

İzmir Karşıyaka doğumlu olan Candan Çilingiroğlu, ilkokulu Karşıyaka Ankara İlkokulunda, orta ve liseyi İzmir Amerikan Koleji'nde okudu. Ege Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu.

1985 yılından beri 90 yıllık geçmişi olan ve dördüncü kuşağın da işbaşında olduğu aile şirketinde çeşitli görevlerde bulundu. 1997 yılından bugüne de Shoe City ayakkabı mağazalarının genel koordinatörlüğü görevini yürütmektedir. Çilingiroğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesidir.

2008 yılında İzmir'in ilk işkadını derneği olan İZİKAD'ı kuran yedi iş kadınından biridir. 2011-2016 yılları arasında İZİKAD yönetim kurulu başkanlığını yapmıştır.

Candan Çilingiroğlu uzun yıllar İzmir Amerikan Koleji Yetişenler Derneği Yönetim Kurulu üyesi ve Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmıştır.

SEV (Sağlık Eğitim Vakfı) mütevelli heyet üyesi, BASİFED (Bati Anadolu Sanayici ve İşadamları Federasyonu) geçmiş dönem yönetim kurulu üyesi, TÜRKONFED geçmiş dönem yönetim kurulu üyesi, TAİDER (Aile İşletmeleri Derneği) kurucu üyesi, EGEAYSAD ve İzmir İş Kadınları Derneği üyesidir.

İş hayatında çeşitli ödülleri alan Çilingiroğlu 2014 yılında Kamu-Der tarafından Yılın En Başarılı İş Kadını seçilmiştir. Evli ve 2 kız evlat sahibidir.

## **TAİDER Misyon, Vizyon ve Amaçları Hakkında:**

### **Misyon**

"Ailede Birlik İşletmede Sürdürülebilirlik" söylemi ile ülkemiz aile şirketlerinin nesiller boyu devamlılığına önderlik etmek.

### **Vizyon**

Ülkemizin, aile şirketlerinin gelecek nesillere devrinde en başarılı ülke olmasını sağlamak.

### **Amaçlar**

- Ülkemizdeki aile şirketleri arasında, geçmiş deneyimlerin, bir güven ortamı sağlanarak paylaşılmasına ve şirketlerin birbirlerinden öğrenmelerine olanak yaratmak,
- Aile, ortaklık ve iş arasındaki dinamik ilişkiyi doğru bir şekilde anlamak ve yönetmek için üyelerimize platform yaratmak,
- Uluslararası Aile İşletmeleri Ağı (Family Business Network International-FBN) paydaşı olarak dünyadaki deneyimi ve olanakları üyelerimizle paylaşmak, Türkiye'yi bu örgütte temsil etmek,
- Aile işletmelerinin özgün gereksinimleri ve yararlarına uygun yönetim ilkeleri hakkında bilgiyi üretmek, teşvik etmek ve yaymak,
- Ülkemizin aile şirketlerinin kurumsallaşmasını ve karlı sürdürülebilir büyümesini destekleyerek, ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmak,
- Aile şirketlerinin sorun ve ihtiyaçlarını, düzenleyici ve kanun yapıcı kurumlara duyurmak, önerilerde bulunmak,
- Aile şirketleri hakkında kamuoyunu bilgilendirmek ve itibarını yükseltmek