



Temel Finansal Göstergeler

TEMEL FİNANSAL GÖSTERGELER	2004	2005	2006
Net Satışlar	1.916.264.503	2.756.287.238	3.150.807.238
Net Kâr	48.362.174	93.966.002	97.286.103
Özsermaye	229.029.416	322.995.414	540.388.850
Aktif Toplamı	915.695.326	1.446.311.952	1.695.854.812

NET SATIŞLAR (MİLYON YTL)

2006	3.151
2005	2.756
2004	1.916

NET KÂR (MİLYON YTL)

2006	97
2005	94
2004	48

ÖZ SERMAYE (MİLYON YTL)

2006	540
2005	323
2004	229

AKTİF TOPLAM (MİLYON YTL)

2006	1.696
2005	1.446
2004	916

İÇİNDEKİLER

- | | |
|--|--|
| <p>1 TEMEL GÖSTERGELER
Temel Finansal Göstergeler
Faaliyet Göstergeleri (3 yıllık)
Şirket Profili</p> <p>2 VİZYON, MİSYON, DEĞERLER</p> <p>4 KISACA SELÇUK ECZA DEPOSU</p> <p>6 YÖNETİM
Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı
Genel Müdür'ün Mesajı
Yönetim Kurulu
Üst Yönetim</p> <p>14 TARİHÇE
Kilometre Taşları
İlkler</p> | <p>16 DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE İLAÇ DAĞITIM SEKTÖRÜ</p> <p>20 2006 YILI FAALİYETLERİ
2006'ya Genel Bakış
Satış ve Pazarlama
Dağıtım
İştirakler
İnsan Kaynakları ve Eğitim
Bilgi Teknolojileri
Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri</p> <p>30 KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ
Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne Uyum Beyanı</p> <p>38 MALİ TABLOLAR VE DİPNOTLARI</p> |
|--|--|

Faaliyet Göstergeleri

FAALİYET GÖSTERGELERİ	2004	2005	2006
Pazar Payı (%)	31,2	32,9	33,8
Şube Sayısı	53	91	98
Müşteri Sayısı	17.218	18.415	19.041
Araç Sayısı	1.483	2.037	2.030
Personel Sayısı	3.861	4.926	4.694

ŞUBE SAYISI

2006	98
2005	91
2004	53

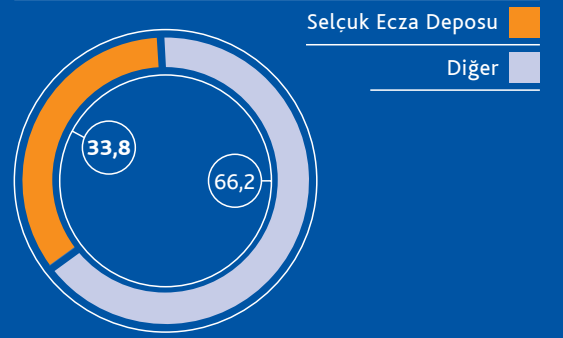
MÜŞTERİ SAYISI

2006	19.041
2005	18.415
2004	17.218

ARAÇ SAYISI

2006	2.030
2005	2.037
2004	1.483

PAZAR PAYI (%)



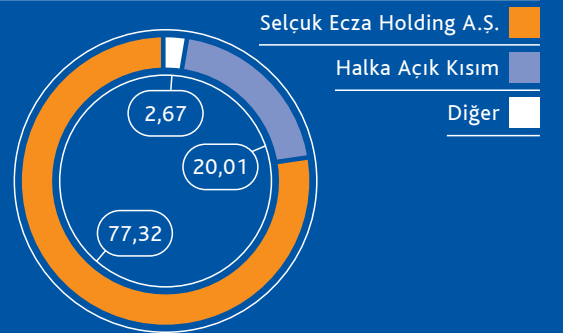
PERSONEL SAYISI

2006	4.694
2005	4.926
2004	3.861

Şirket Profili

ORTAKLIK YAPISI	(YTL)	(%)
SELÇUK ECZA HOLDİNG A.Ş.	173.977.467	77,32
NAZMIYE GÜRGEN	4.000.000	1,78
M. SONAY GÜRGEN	2.000.000	0,89
DİĞER	33	0,00
HALKA AÇIK KISIM	45.022.500	20,01
TOPLAM	225.000.000	100,0

31 ARALIK 2006 İTİBARIYLA ORTAKLIK YAPISI (%)



Selçuk Ecza Deposu Ticaret ve Sanayi A.Ş. 2006 yılında 3,15 milyar YTL ciro ve 97,3 milyon YTL net kâr elde etmiştir. 2005 sonunda %32,9 olan pazar payını 2006 yılsonu itibarıyla %33,8'e

çıkarmıştır. Türkiye Kurumlar Vergisi sıralamasında 2004 yılında 41. olan Selçuk Ecza Deposu, 2005 yılı sıralamasında 30. sırada yer almıştır.

Vizyon, Misyon, Değerler

SAĞLIĞA YAPILAN YATIRIM, GELECEĞE YAPILAN YATIRIMDIR.

Misyon

Şirketimizin misyonu, kuruluşumuzdan bu yana başarı ile devam ettirdiğimiz denge, güven ve istikrar prensiplerimizi koruyarak, sektördeki öncü konumumuzu sürdürmek; müşterilerimizin ve tedarikçilerimizin beklentilerini, en fazla ürün çeşidi, en yüksek hizmet kalitesi ve en son teknoloji olanakları ile karşılamak; müşterilerimize bu ürünleri en iyi ticari şartlar ile sunmaktır.

Vizyon

Vizyonumuz, tüm müşterilerimize ve tedarikçilerimize, hizmet kalitemizi sürekli artırarak çağın olanaklarını yakından takip etmek suretiyle en üst düzeyde kullanarak pazardaki gücümüzü sürekli ve kalıcı olarak artırmaktır.

Değerler

- 49 yıllık tecrübe,
- 49 yıldır başarı ile yürütülen müşteri ilişkileri,
- 49 yıldır başarı ile yürütülen tedarikçi ilişkileri,
- 49 yıldır başarı ile sürdürülen profesyonel yönetim tarzı ve şirketi ile bütünleşmiş kadrolar,
- İnsan hayatına ve emeğine saygılı olmak,
- Her tür faaliyette etik değerleri ön planda tutmaktır.

Kurumsal Sorumluluğumuz

- Sektörde denge, güven ve istikrarı sağlamak ve korumak;
- Sanat, kültür ve eğitim alanlarındaki projelere katkıda bulunmak;
- Toplumsal sorunların çözümüne katkı sağlayabilecek sosyal sorumluluk projelerinde yer almaktır.



Güven
bazen bir adım önde olmaktır

KISACA SELÇUK ECZA DEPOSU

49 Yıllık Serüven, 49 Yıllık Başarı...

1958 yılında Konya'da kurulan Selçuk Ecza Deposu, başlangıçta bir aile şirketi yapısına sahipti. Faaliyete başladığı dönemde kadrosu sadece 10 kişi ve stoklarındaki ürün çeşidi ise 500 adetti. Bugün yaklaşık 4.700 çalışana, 2 milyar ABD dolarının üzerinde yıllık ciroya ve yaklaşık 8.000 farklı stok ünitesine sahip olan Selçuk Ecza Deposu A.Ş., sağlık sektörü gibi çok önemli bir alanda, yaklaşık yarım asırdır başarıyla hizmet vererek ulaştığı bugünkü konumunda, sektörde kendisine duyulan güvenin ve kazandığı başarının haklı gururunu yaşamaktadır. Üstlendiği sorumluluğun bilinciyle ecza depoculuğunu çağın koşullarına uygun şekilde ileriye götürerek, işinin her aşamasında, en iyiyi ve kaliteyi yakalamak kararlılığı ve ilk günkü heyecanı ile çalışmalarını sürdürmektedir.

Denge, Güven ve İstikrar

Selçuk Ecza Deposu faaliyeti süresince ülkemizde yaşanan birçok siyasi ve ekonomik sorunlar ile sayısız yasal düzenleme değişikliğinin ilaç sektörüne yansımalarının ve istikrarsız pazar koşullarının neden olduğu sorunları özverili bir çalışma ile başarıyla aşabilmiştir. Şirket en zorlu dönemlerde bile en akılcı çözümleri üreterek sektörün güvenini kazanmış, ilaç firmaları-ecza depoları-eczaneler üçgeninde denge unsuru olmuştur. Müşterileri Selçuk Ecza Deposu tarafından verilen sözün

tutulacağını; tedarikçileri ürünlerinin emniyette, alacaklarının karşılığının da hazır olduğunu; meslektaşları Selçuk Ecza Deposu'nun piyasaya veya kendilerine zarar verecek, iş etiğine uymayacak bir tavrı asla benimsemeyeceğini; iş ortakları ise Selçuk Ecza Deposu ile çalışmanın bir prestij olduğunu daima bilirler.

Selçuk Ecza Deposu sektörde "denge, güven ve istikrar" unsuru olmak misyonunu üstlenmiş ve bunu kuruluşundan bu yana başarı ile devam ettirmiştir. Kazanılan güven ve bilinçli çalışma, beraberinde hızlı ve sağlıklı bir büyümeyi de getirmiş; Şirket sektördeki yerini her geçen yıl daha da sağlamlaştırmıştır. Hem tedarikçilere hem de eczanelere karşı her türlü sorumluluğu aile ortamının sıcaklığı ve çağdaş yönetim anlayışının ciddiyeti içinde 49 yıl boyunca yerine getirmiştir.

Küçük, yerel bir ecza deposuyken, 2006 yılı sonunda As Ecza ile birlikte 26 ana şube, 72 bölge deposu, 4.694 çalışana ile ülkemizin her bölgesindeki 19.000'in üzerinde müşteriye hizmet götürebilen, ulusal pazara tamamen yayılmış olan Selçuk Ecza Deposu, 49 yılı başarıyla tamamlamış ve Türkiye'de en yüksek güvenilirliğe sahip şirketlerden biri haline gelmiştir.



Dünya Standartlarında Hizmet

Selçuk Ecza Deposu, rekabeti hep centilmenlik kuralları içinde kabullenmiş; hiçbir zaman pazar koşullarını bozucu, diğer firmaların yaşama hakkını yok edici, dengesiz ve aşırıya kaçan girişimlerde bulunmamış, her zaman yapıcı olma yolunu seçmiştir. Ecza depoculuğunu sadece bir kâr aracı değil, sağlığa hizmet veren bir kurum olarak gören Selçuk Ecza Deposu, 49 yılda oluşturduğu klasik depo çizgisini bozmadan, profesyonel yönetici kadroları ile çağdaş ve atılgıncı, teknolojiye en hızlı uyum sağlayan ecza deposu olma vizyonunu sürdürmektedir. 2000'li yıllarda organizasyon yapısını kurumsallaşma hedefi doğrultusunda yeniden yapılandırarak, kendisini gelecek yıllara hazırlamıştır.

Hızlı bir değişim sürecinin yaşandığı günümüzde, küreselleşmenin getirdiği rekabet koşullarına hazırlıklı olabilmek için tüm kuruluşların, bu değişim ve öğrenme sürecine ayak uydurmaları gerekmektedir. Selçuk Ecza, bu amaçla yabancı ülkelerdeki ecza depoculuğu uygulamalarını yakından takip etmekte, çalışma yöntemlerini izlemektedir. Bir kuruluşun başarısının öncelikle kişisel performans ve kaliteden geçtiğine inanan Şirket, bu nedenle en büyük yatırımını daima insana yapmaktadır. Kurumsallaşma ve çağdaş

şirket yaklaşımını benimseyen Selçuk Ecza Deposu, tüm dünyada olduğu gibi, profesyonel ve şirketi ile bütünleşmiş kadrolarla çalışmaktadır. Şirket bünyesinde 20-30 yıldan fazla hizmet vermiş birçok yönetici ve çalışanın varlığı, hem başarının hem de karşılıklı güven, istikrar, dayanışma ve motivasyonun göstergesidir. Selçuk Ecza Deposu'nda başarılı personele her zaman ilerleme şansı tanınmaktadır; bütün çalışanlara kendilerini geliştirme olanağı sağlamak amacıyla her düzeyde grup içi eğitimler verilmektedir. Kaliteli ve güvenilir bir ekiple takım ruhu içinde çalışma ilkesi, Selçuk Ecza Deposu'nu başarıya taşıyan temel unsurlardan biridir.

Müşteri Memnuniyeti Odaklı Hizmet Anlayışı

Ecza depoculuğunda hizmet kalitesini belirleyen en önemli kavram "müşteri memnuniyeti"dir. Müşteri memnuniyeti, öncelikle ticari alanda etkili müşteri hizmetlerini gerektirmektedir. Daima "en geniş ilaç çeşidi bulundurma" ilkesiyle hareket eden Selçuk Ecza Depoları, stoklarında geniş bir ürün yelpazesine yer vermektedir. Müşteri memnuniyetinin bir diğer koşulu ise müşterilerine en uygun satış şartlarını sunmak, eczane siparişlerini doğru ve eksiksiz olarak en süratli şekilde müşterilerine ulaştırmaktır. İlaç dağıtım işlemlerinin

her aşamasında, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi "İyi Dağıtım Metodu İlkeleri" (Good Delivery Practices) uygulanmaktadır. Sipariş alım ve aktarımının tamamını bilgisayar ortamında, en güvenilir ve en hızlı şekilde gerçekleştiren Şirket'in en büyük yatırımlarından biri de bilgi işlem ağına yapılmıştır. Ecza depoculuğunda ihtiyaç duyulan yazılımların geliştirilmesi ve kullanılması ile otomasyona büyük önem verilir. Şirket alınan siparişin en kısa sürede, iyi dağıtım metodu ilkelerine uygun olarak ve eksiksiz şekilde eczaneye teslimi için 2.000'e yakın araç ve motosikletle kesintisiz hizmet sunmaktadır. İlaç dağıtım hizmeti, Şirket tarafından Türkiye'nin her ilinde ve ilçesinde, gece gündüz sürdürülmekte ve en uç noktadaki eczaneye bile ulaşılmaktadır. "Soğuk zincir" normlarına uygun olarak sevk edilmesi gereken ilaçlar her şubede, titizlikle soğuk hava odalarında depolanıp soğuk zincir kurallarına göre sevk edilmektedir. Selçuk Ecza Deposu'nun hizmet anlayışı, "ilaçların fiyatı, miadı ve bilgilendirme konularında yeterli düzeyde bilgi akışı", "Sorunlara çabuk ve doğru çözümler üretebilme" ve "Güven ve dürüstlüğe dayalı bir ticari ilişkinin neticesinde müşterilerle bütünleşebilme" gibi müşteri memnuniyetini sağlamaya yönelik temeller üzerine kurulmuştur.



Yönetim

“49 yıl önce temellerini attığım küçük ve yerel bir şirketin gelişerek bugünkü yapısına kavuşması ve sonuç olarak yatırımcılardan gördüğü yoğun taleple halka açık bir şirket haline gelmesi benim için 2006'yı daha da anlamlı kılmaktadır. Sermaye piyasası kurallarına tabi olmanın getirdiği disiplin ve prensiplerin, vizyonumuzda yer alan uluslararası bir oyuncu olma hedefimizle birebir örtüştüğüne inanmaktayım.”

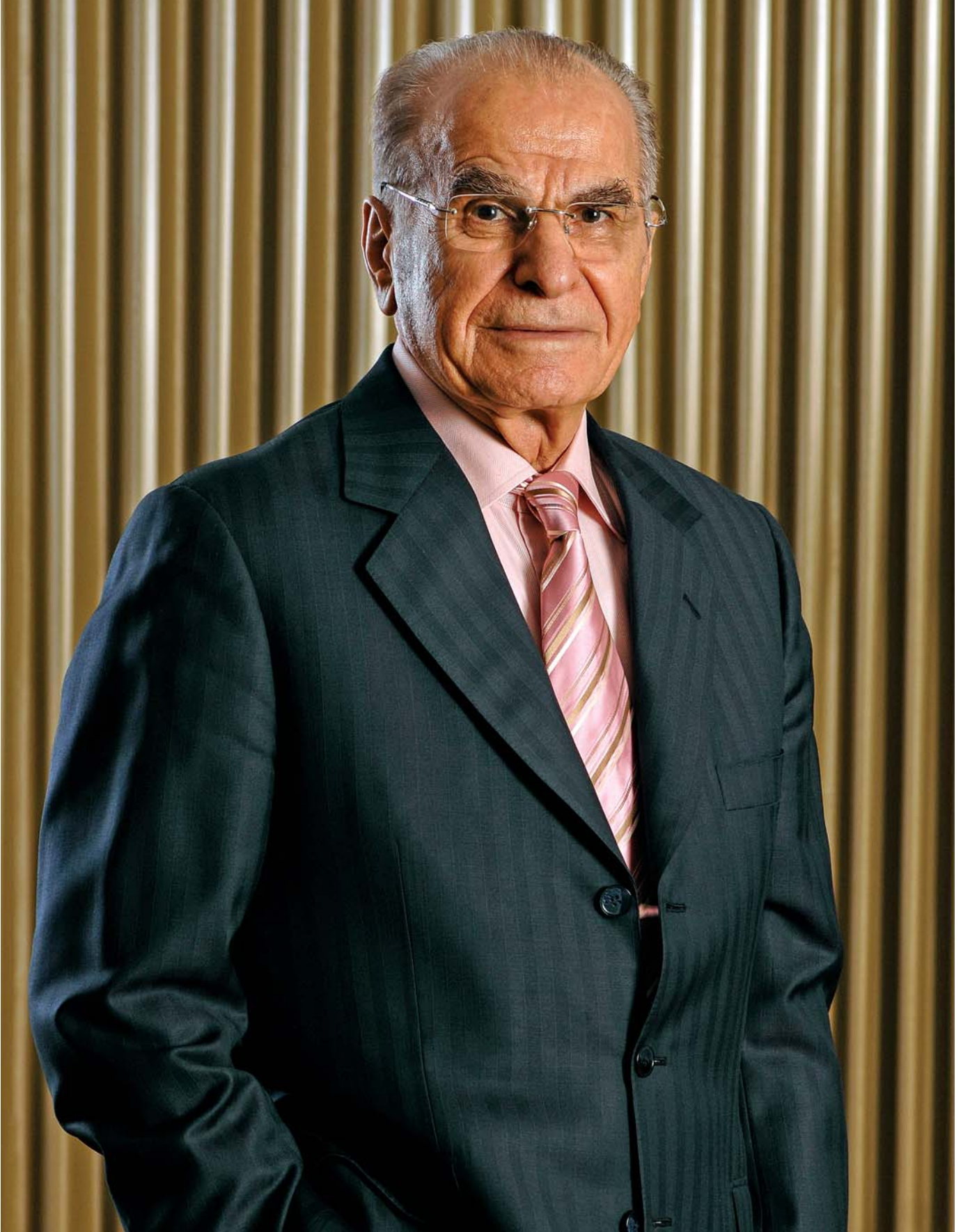
Ahmet Keleşoğlu

Yönetim Kurulu Başkanı



Güven
bazen güler yüzdür

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI



Selçuk Ecza Deposu, bugüne kadar pek çok "ilk"e imza atmış, iş ahlakına ve emeğe saygı duymuş, şartlar ne olursa olsun daima mükemmelliğe adanmış bir kurum olarak var olmayı ilke edinmiştir.

Sayın Hissedarlarımız,

İlaç sektörü son yıllarda bütün dünyada hızlı bir büyüme süreci yaşamaktadır. Ortalama insan ömrünün uzamasına bağlı olarak yaşlı nüfusun artması, yeni ürünlerin pazara sunulması, jenerik ilaçların gelişmesi, sosyal güvenlik kurumları kapsamının genişlemesi ve yaygınlaşması, biyolojik araştırmaların ve biyo-teknolojik gelişmelerin hızlanması gibi etkenler kuşkusuz bu sürece katkıda bulunmaktadır.

Dünya pazarındaki büyümeye paralel olarak, Türkiye'deki ilaç sektörü de büyümektedir. İlaç üretiminde kalite bakımından AB ülkeleri seviyesine ulaşan sektörümüz, en fazla yatırım yapılan ve yabancı sermayenin en çok ilgi gösterdiği alanlardan biri olma özelliğini sürdürmektedir. Yatırımların artmasıyla sektördeki stratejik ortaklıklar, satın alma ve birleşmeler de artmıştır. Ancak serbest eczane pazarında önemli bir büyümenin yaşandığı 2005 yılının ardından, 2006 yılının ilaç sektörü için kolay bir yıl olduğunu söylemek mümkün değildir. Mali piyasalardaki dalgalanmalara bağlı olarak YTL'de yaşanan değer kaybı sonrasında, uygulamada olan Referans Fiyat Sistemi uyarınca, yapılması gereken fiyat ayarlamasının gecikmeli olarak ve üç aşamada gerçekleştirilmesi, üretici firmaların yanı sıra ecza depolarını da etkilemiştir. Diğer yandan ülke genelinde hizmet veren ecza depoları, yapıları itibarıyla yüksek operasyonel maliyetlere katlanmak zorundayken, geri ödeme sisteminde yaşanan gecikmeler nedeniyle eczaneleri de desteklemek durumunda kalmışlardır.

İlaç sektörünün sağlıklı bir şekilde işleminin ilk koşulu, eczanelerin sağlam bir mali yapıya sahip olması ve geri ödeme sisteminin aksamadan işlemesidir. Eczanelerin ve sektörün sıkıntılılarına kulak verilmesi, ilaç sektörünün geleceği açısından hayati önem arz etmektedir.

2006 yılına dair bir değerlendirme yaparken, benim için çok büyük değer taşıyan bir gelişmeyi atlamam mümkün değildir. 49 yıl önce temellerini attığım küçük ve yerel bir şirketin gelişerek bugünkü yapısına kavuşması ve sonuç olarak yatırımcılardan gördüğü yoğun taleple halka açık bir şirket haline gelmesi benim için 2006'yı daha da anlamlı kılmaktadır. Halka açılmanın mutluluğu ve gururuyla, hayatıma yön veren çalışma şevkim, kurucusu olduğum Selçuk Ecza Deposu'nun artık yatırımcılara hesap vermekle yükümlü, seffaf bir yapıya kavuşmasıyla daha da artmıştır. Sermaye piyasası kurallarına tabi olmanın getirdiği disiplin ve prensiplerin, vizyonumuzda yer alan uluslararası bir oyuncu olma hedefimizle birebir örtüştüğüne inanmaktayım. Selçuk Ecza Deposu, bugüne kadar pek çok "ilk"e imza atmış, iş ahlakına ve emeğe saygı duymuş, şartlar ne olursa olsun daima mükemmelliğe adanmış bir kurum olarak var olmayı ilke edinmiştir. Selçuk Ecza Deposu, çalışmalarına bundan sonra da aynı ilkeler doğrultusunda devam edecektir.

Yolumuz açık olsun!

Saygılarımla,

AHMET KELEŞOĞLU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI



Türkiye'de halka açılan ilk ecza deposu olarak, 49 yılda kazanmış olduğumuz bilgi birikimi ve tecrübemiz çerçevesinde yarattığımız değeri hissedarlarımızla paylaşmaktan kıvanç ve gurur duyuyoruz.

Değerli Hissedarlarımız ve İş Ortaklarımız,

Yüksek katma değer yaratan ilaç endüstrisi son yıllarda küresel ekonomide öne çıkan sektörler arasında yer almaktadır. Yeni ilaç üretimi için araştırma maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle Türk firmaları halen daha ziyade eşdeğer ilaç üretimi ve lisanslı ilaç satışı gerçekleştirmektedir. Önceden Sağlık Bakanlığı ve ilaç firmalarının pazarlıkları sonucu belirlenen fiyatlar, şimdi beş Avrupa ülkesi baz alınarak belirlenmekte ve en ucuz fiyatın olduğu Yunanistan pazarının fiyatları emsal olarak alınmaktadır. Böylece ilaç fiyatlarının belirlenmesi "ilaç fiyat karamamesi" ile sistematik bir tabana oturtulmuştur. Diğer yandan SSK, Bağ-Kur ve Emekli Sandığı'na bağlı sigortalıların Sosyal Güvenlik Kurumu çatısı altında toplanması ve Sağlık Bakanlığı'nın eşdeğer ve daha ucuz ilaçları teşvik eden düzenlemeleri nedeniyle jenerik ürünlerin satışlarında artış kaydedilmektedir.

10 Ekim 1958 tarihinde Konya'da kolektif şirket olarak kurulan ve 1970 yılında anonim şirkete dönüşen Selçuk Ecza Deposu Ticaret ve Sanayi A.Ş., dinamik yapısıyla kısa sürede sektörde öne çıkmıştır. 1975 yılında İstanbul, 1977 yılında da Adana şubelerini açarak 70'li yıllarda Türkiye'de ilk defa çok şubeli ecza deposu yapısını kazanmıştır. Aynı yıllarda Ankara, Antalya, Bursa gibi merkezlerde bölge müdürlükleri bürolarını devreye sokarak, hizmet götürdüğü eczane sayısını hızla artırmıştır. 1987 yılında As Ecza Deposu'nu kurarak ikinci bir isimle de hizmet vermeye başlamıştır. Selçuk Ecza Deposu, iletişim ve teknoloji alanında yaşanan gelişmeleri yakından takip ederek eczanelere en iyi hizmeti vermede her zaman öncülük etmiştir. Bu doğrultuda 1960 yılında eczaneleri telefonla arayarak sipariş almaya

başlayan Şirketimiz, telexle sipariş alımına 1970'te, faks kullanmaya 1984'te başlamıştır. 1995 yılında satış elemanları, dizüstü bilgisayarlarla aldıkları siparişleri modem vasıtasıyla depolarımıza iletmeye başlamışlardır. Eczanelerin ihtiyaçlarına daha kısa sürede cevap verebilmek amacıyla 1995 yılında motorlu kuryeler oluşturan ilk şirket de Selçuk Ecza Deposu olmuştur. 2001 yılında ise internet üzerinden on-line sipariş alımına geçilmiştir. Bunların hepsi Şirketimizin sektördeki öncülüğünü gösteren uygulamalar olmakla birlikte, sanırım hepsinden önemlisi Türkiye'de halka açılan ilk ecza deposu olarak, 49 yılda kazanmış olduğumuz bilgi birikimi ve tecrübemiz çerçevesinde yarattığımız değeri yatırımcılarla paylaşmayı seçmiş olmamızdır.

Ülkemizde ve sektörümüzde, 49 yıl içinde zaman zaman karşı karşıya kaldığımız ekonomik ve siyasi açıdan istikrarsız dönemlere rağmen Şirketimiz her zaman ve her koşulda ekonomi kurallarının dışına çıkmadan denge unsuru olmuş, öncü görevini yerine getirmiş ve istikrarını sürdürerek bugünkü başarısına ulaşmıştır. Selçuk ve As Ecza Depoları, başarılı hizmet grafiği içinde yoluna devam ederken, günümüzün etkin metodu olan "Toplam Kalite" kriterlerini yıllar öncesinden uygulamaya başlamıştır. Çalışanları ile bütünleşen bir yönetim örneği sergilemiş, yeniliklere ve teknolojik gelişmelere zamanında uyum sağlamış, kaliteli hizmet anlayışına önem vermiş ve kurumsallaşmıştır.

Selçuk Ecza Deposu Ticaret ve Sanayi A.Ş. 2006 yılında konsolide 3,15 milyar YTL ciro ve 97,3 milyon YTL net kâr elde etmiştir. 2005 sonunda %32,9 olan pazar payını 2006 yılsonu itibarıyla

%33,8'e çıkararak Şirketimizin, 2006 yılsonunda, yaklaşık 4.700 çalışanı ve 26'sı ana depo, 72'si bölge deposu olmak üzere ülke sathına yayılmış toplam 98 adet deposu bulunmaktadır.

Önümüzdeki beş yılda, öncelikle halka açılma ve sermaye piyasası mevzuatına tabi olmanın getirdiği yükümlülükleri, kendi özdisiplin anlayışımızla birleştirerek kurumsallaşma sürecinde avantaj olarak kullanmayı hedeflemekteyiz. Halka açılma sırasında da üzerinde durduğumuz yurtdışı açılımlar konusunda inceleme ve değerlendirmelerimizi sürdürmekteyiz. Diğer yandan 2007 yılında 100 şube hedefimize ulaşmış olacağız.

Gerek eczaneler, gerek tedarikçilerimiz, gerekse kamuoyu nezdinde "denge", "güvenilir" ve "istikrarlı" sıfatlarıyla tanımlanan bir şirket durumundayız. Önümüzdeki dönemlerde öncelikli amacımız tedarikçilerimiz, müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız nezdinde bu üç nitelik çerçevesinde oluşan şirket algılamasını korumak ve bunların yanına "yatırımcısına kazandıran şirket" niteliğini de eklemektir.

Saygılarımla,

M. SONAY GÜRGEN
GENEL MÜDÜR

YÖNETİM KURULU

AHMET KELEŞOĞLU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

M. SONAY GÜRGEN YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI, GENEL MÜDÜR

NAZIM KARPUZCU YÖNETİM KURULU ÜYESİ

NEZAHAT KELEŞOĞLU YÖNETİM KURULU ÜYESİ

MEHMET YILMAZ YÖNETİM KURULU ÜYESİ

İBRAHİM HALUK ÖĞÜTÇÜ YÖNETİM KURULU ÜYESİ

ALİ AKCAN YÖNETİM KURULU ÜYESİ



AHMET KELEŞOĞLU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



NEZAHAT KELEŞOĞLU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

ÜST YÖNETİM

M. SONAY GÜRGEN GENEL MÜDÜR

MEHMET YILMAZ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

İBRAHİM HALUK ÖĞÜTÇÜ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

ALİ AKCAN MALİ İŞLER VE FINANSMAN KOORDİNATÖRÜ



M. SONAY GÜRGEN
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI,
GENEL MÜDÜR



NAZIM KARPUZCU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ



MEHMET YILMAZ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ



İBRAHİM HALUK ÖĞÜTÇÜ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ



ALİ AKCAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

TARİHÇE



Küçük, yerel bir ecza deposuyken, 2006 yılı sonunda As Ecza Deposu ile birlikte 26 ana şube, 72 bölge deposu, 4.694 çalışanı ile ülkemizin her bölgesindeki yaklaşık 19.500 müşteriye hizmet götürebilen, ulusal pazara tamamen yayılmış olan Selçuk Ecza Deposu, 49 yılı başarıyla tamamlamış ve Türkiye'de en yüksek güvenilirliğe sahip şirketlerden biri haline gelmiştir.

KİLOMETRE TAŞLARI

- 1958** Selçuk Ecza Deposu Ticaret ve Sanayi A.Ş. 10 Ekim 1958 tarihinde Konya'da kolektif şirket olarak kuruldu.
- 1968** Yurtdışına giderek Avrupa'daki ecza depoculuğu hakkında gözlemler yapan Ahmet Keleşoğlu, Konya'ya yeni fikir ve stratejilerle döndü. Bu fikirler doğrultusunda Konya'da yepyeni ve o günler için çok modern bir depo inşa edildi.
- 1970** Kolektif olan şirket yapısı anonim şirkete dönüştürüldü. Bu yıllarda, Selçuk Ecza Deposu Batı'da Adapazarı, Eskişehir, Afyon; Güney'de Antalya, Isparta, Burdur ve Güneydoğu'da Adana, Gaziantep, Mersin illerine hizmet vermeye başladı.
- 1975** Ekonominin ve ilaç sanayiinin merkezi konumunda olan İstanbul'da, Gayrettepe semtinde bir şube açıldı. Böylece Selçuk Ecza, sektörün nabzını tutma ve gelişme konusunda önemli bir adım atmış oldu.
- 1977** Adana şubesi hizmete girdi. Selçuk Ecza Deposu bu adımıyla, sektörün çok şubeli ilk ecza deposu olma unvanını kazandı.
- 1987** Rekabetçi pazar koşulları nedeniyle grubun ikinci deposu olarak İstanbul/Mecidiyeköy'de As Ecza Deposu kuruldu.
- 1990** Her iki depo da hizmetlerini ülke düzeyinde yaygınlaştırmak amacıyla 1990'lı yıllarda şubeleşme çalışmalarına devam etti.
- 1997** Selçuk Ecza ve As Ecza'nın depo sayısı 10'a ulaştı.
- 2000** Selçuk Ecza ve As Ecza'nın depo sayısı 20'yi aştı.
- 2003** Toplam ecza deposu sayısı 40'a ulaştı.
- 2004** Toplam ecza deposu sayısı 54'e ulaştı.
- 2005** Selçuk Ecza Grubu 1958 yılından günümüze dek devam ettirdiği dengeli ve istikrarlı büyüme politikaları sonucunda 26 ana depo ve bunlara bağlı 57 bölge deposu ile ülkenin en uzak köşesindeki eczaneye bile hizmet verebilme olanağına kavuştu.
- 2006** Selçuk Ecza'nın %20,01'i halka arz edilerek İMKB'ye kote edilen ilk ecza deposu oldu.

İLKLER



Selçuk Ecza Deposu, iletişim ve teknoloji alanında yaşanan gelişmeleri yakından takip ederek eczanelere en iyi hizmeti vermede her zaman öncülük etmiştir.

-
- 1960** Eczaneler telefonla aranarak sipariş alımına başlandı.
-
- 1962** İlaçlar depolarda reyon sistemi ile hazırlanmaya başlandı.
-
- 1968** Bölge Müdürlükleri oluşturulmaya başlandı ve bölgelere bürolar kurularak depolarla iletişim sağlandı.
-
- 1970** Elektronik, mekanik fatura ve muhasebe makineleri kullanılmaya başlandı.
-
- 1974** Teleks kullanılarak sipariş alınmaya başlandı.
-
- 1975** İstanbul şubesinin faaliyete geçmesiyle çok şubeli depoculuğa geçildi.
-
- 1977** Eczacılarla iletişimi hızlandırmak ve etkinleştirmek üzere müşteri temsilcilikleri oluşturuldu.
-
- 1978** Eczaneleri ilaç satış koşulları ile ilgili bilgilendirmek amacıyla kampanya kitapçıkları hazırlanarak dağıtılmaya başlandı.
-
- 1980** Depolarda tatil günleri de hizmet verilmeye başlandı.
-
- 1984** Faks ile sipariş alınmaya başlandı.
-
- 1995** Eczanelerin ihtiyaçlarına daha kısa sürede cevap verebilmek amacıyla moto-kuryeler oluşturuldu.
- Satış elemanları tarafından eczanelerden alınan siparişler dizüstü bilgisayarlar ve modem aracılığıyla depolara iletmeye başlandı.
-
- 1997** Siparişler barkod okuyucular ile hazırlanmaya başlandı.
-
- 1998** Eczanelere daha sık ve seri hizmet verebilmek amacıyla dar bölge sistemi ile satış teşkilatı organizasyonu oluşturuldu.
-
- 2001** Fiyat kitapçıkları hazırlanarak barkod numaralarıyla birlikte eczanelere dağıtılmaya başlandı.
- Uç bölgelerdeki eczanelere en yakın bağlantıyı kurmak amacıyla ana şubelere bağlı bölge depoları kurulmaya başlandı.
- İnternet yoluyla, on-line ortamda, eczanelerden sipariş kabul edilmeye başlandı.
-
- 2003** Şubeler ve bağlı depolar, bilgisayar ağıyla on-line sisteme dahil edildi ve sürekli bilgi akışı sağlandı. SMS sistemi ile merkez ile satış teşkilatı arasında eşzamanlı iletişim sağlandı.
-
- 2006** Halka açılan ilk ilaç dağıtım şirketi oldu.
-

ilaç Dağıtım Sektörü

Selçuk Ecza Deposu faaliyeti süresince ülkemizde yaşanan birçok siyasi ve ekonomik sorun ve sayısız yasal düzenleme değişikliğinin ilaç sektörüne yansımalarının, ayrıca istikrarsız pazar koşullarının neden olduğu sorunları özverili bir çalışma ile başarıyla aşabilmiştir. Şirket en zorlu dönemlerde bile en akılcı çözümleri üreterek sektörün güvenini kazanmış, ilaç firmaları-ecza depoları-eczaneler üçgeninde denge unsuru olmuştur.



Güven
bazen bilgi ve deneyimdir

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE İLAÇ DAĞITIM SEKTÖRÜ

Türkiye serbest eczane pazarı, 2006 yılında bir önceki yıla göre %4,7 büyümüş ve pazar büyüklüğü, üretici fiyatlarıyla 6,9 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. IMS tahminlerine göre 2010 yılında pazarın 10 milyar ABD doları seviyesine ulaşması beklenmektedir.

İlaç Dağıtım Kanalları Genişliyor

Türkiye'deki dağıtım kanalları sistemi, dünyadaki yapı ile büyük ölçüde örtüşmektedir. Buna göre, ilaç dağıtımını uluslararası şirketler, ulusal şirketler, bölgesel şirketler ve kooperatiflerce yapılmaktadır.

Son yıllarda dünya ilaç sektöründe yaşanan konsolidasyon, ilaç dağıtım kanallarını da etkilemiş, ilaç tüketiminin yoğun olduğu ülkelerde ilk üç dağıtıcının pazar payları %60-70'in üzerine çıkmıştır. Avrupa'da 1991 yılında en büyük üç dağıtım kanalının pazar payı %25 iken 2003'te bu oran %67'ye yükselmiştir. Türkiye'de ise, 1995 yılında en büyük üç ilaç dağıtım kanalının pazar

payı %37 seviyesindeyken bu oran 2006 yılında %85 civarına ulaşmıştır. Başlıca büyük pazarlarda, toptan ilaç dağıtıcıları pazardaki satışların ortalama %80'ine aracılık etmektedir. Dünya genelinde ise, pazardaki satışların %73'ünün, toptan ilaç dağıtıcıları üzerinden gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

Avrupa ve ABD'de ilaç dağıtımındaki yoğunlaşma, birleşme ve devralmalar yoluyla gerçekleşirken, Türkiye'de ekonomik krizler ve artan rekabet sonucu ana oyuncular yeniden yapılanmaya gitmiş, sektördeki yoğunlaşma tamamlanmıştır. Sektörde önemli sayılabilecek ölçekteki oyuncu sayısı 10'un altındadır.



2000-2006 yılları arasında ABD doları bazında yıllık ortalama %20 büyüyen serbest eczane pazarı, 2006 yılında bir önceki yıla göre %4,7 büyümüş ve pazar büyüklüğü, üretici fiyatlarıyla 6,9 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. Ne var ki, kişi başına ilaç tüketimi yalnızca 95 ABD doları seviyesindedir. Endüstri kaynaklarına göre 2010 yılında Türkiye ilaç dağıtım pazarının yaklaşık olarak 10 milyar ABD doları seviyesine yaklaşması beklenmektedir (IMS tahminlerine göre).

ÜRETİCİ FİYATLARIYLA İLAÇ PAZARI (ECZANE) (MİLYAR ABD DOLARI)

2006	6,95
2005	6,64
2004	4,29
2003	3,50
2002	2,53
2001	2,03
2000	2,32

(KAYNAK: IMS)



2006 Yılı Faaliyetleri

Selçuk Ecza Deposu sektörde “denge, güven ve istikrar” unsuru olmak misyonunu üstlenmiş ve bunu kuruluşundan bu yana başarı ile devam ettirmiştir. Kazanılan güven ve bilinçli çalışma, beraberinde hızlı ve sağlıklı bir büyümeyi de getirmiş; Şirket sektördeki yerini her geçen yıl daha da sağlamlaştırmıştır.

Güven
bazen aile olmaktır



2006'YA GENEL BAKIŞ

Selçuk Ecza, halka açılma ve sermaye piyasası mevzuatına tabi olmanın getirdiği yükümlülükleri, kendi öz disiplin anlayışıyla birleştirerek kurumsallaşma yönünde bir avantaj olarak kullanmayı hedeflemekte, yurtdışında ilaç dağıtımını konusunda yatırım olanaklarını araştırmaktadır.

Zorlu Ama Başarılı Bir Yıl

2006 yılının Mayıs ve Haziran aylarında ekonomide yaşanan dalgalanma neticesinde, döviz kurlarının hareketliliğinden ilaç sektörü de doğrudan etkilenmiştir. Referans fiyat sistemi uyarınca ilaç fiyatları Türk parasındaki değer kaybı nispetinde artırılmış, ne var ki fiyat zammının kademeli olarak yapılması sonucunda başta imalatçılar olmak üzere tüm sektörün beklentileri aşağıya çekilmiştir. Bileşik olarak %15 seviyesine ulaşan artışın fiyatlara tam olarak yansımaları Eylül ayını bulmuş, bu da doğal olarak sektöre olumsuz yansımıştır.

Ancak Selçuk Ecza, sektörel gelişmeleri dengeli ve tutarlı bir yönetim politikasıyla takip etmiş, pazar payını artırarak dinamik bir büyüme süreci yaşamıştır. Son yıllarda satışları, şube sayısı, araç filosu, personel sayısı bu çerçevede kayda değer bir artış göstermiştir. Şube sayısı As Ecza ile birlikte 2006 sonu itibarıyla 98'e ulaşan Şirket, kısa bir süre içinde 100 şubeye sahip olacaktır. Mevcut şube ve lojistik ağı ile pazar ve/veya pazar payı büyümesinin getirebileceği satış hacmindeki artışlar, önemli bir süre mevcut yatırımlarla karşılanabilecektir.

Ülkemizde kişi başına düşen ilaç tüketimi halen çok düşüktür. Büyüyen bir ekonomi olarak Türkiye'deki ilaç tüketiminde artış olması kaçınılmazdır. Diğer yandan sosyal güvenlik reformları uzun vadede sağlık sektörünün daha etkin işlemlerini temin edecek, bu da genişleyen bir pazarı beraberinde getirecektir.

Halka Açılma ve Piyasalar

Selçuk Ecza Deposu için 2006 yılının en önemli gelişmesi kuşkusuz ki halka açık bir şirket haline gelmesi olmuştur. Halka açılma öncesi hazırlık süreci, belirli bir ölçüde yeniden yapılanmayı gerektirmiş, yapılan revizyonlar Şirket'e güç katmıştır. Selçuk Ecza, halka açılma ve sermaye piyasası mevzuatına tabi olmanın getirdiği yükümlülükleri, kendi öz disiplin anlayışıyla birleştirerek kurumsallaşma yönünde bir avantaj olarak kullanmayı hedeflemekte, yurtdışında ilaç dağıtımını konusunda yatırım olanaklarını araştırmaktadır.

Selçuk Ecza her zaman mali yapısı kuvvetli ve kredibilitesi yüksek bir kuruluş olmuştur. Gerek tedarikçiler ve eczaneler, gerek bankacılık camiası nezdinde itibarı yüksektir. Güçlü finansal yapısı sayesinde kuruluşundan bu yana kârlı bir şirket olmuştur.



SATIŞ VE PAZARLAMA

Başarılarını sürekli kılmak için sadece bugünü değil yarını da planlayan Selçuk Ecza Deposu'nun hedefi, gelecek yıllarda da büyümeyi sürdürmek, ulusal sınırların ötesinde yatırım olanaklarını araştırmak ve değerlendirmektir.

Deneyimlerle Zenginleşen Kaliteli Hizmet Anlayışı

Müşteri odaklı yapısı ve müşterilerine sağladığı güvenle ön plana çıkan Selçuk Ecza Deposu, 49 yıldır sektöre hizmet vermektedir. En fazla ürün çeşidini sunmayı amaçlayan Şirket, eczanelere ihtiyaçlarını zamanında ve en sağlıklı şekilde yetiştirme konusunda büyük titizlik göstermektedir. Yaygın hizmet ağı, soğuk zincir kurallarına uygun dağıtım garantisi ve deneyimli personeliyle daima kaliteli ve güler yüzlü hizmet sağlamaktadır. Selçuk Ecza uluslararası denetime açık, halka arz olmuş bir firmadır. Öncü kuruluş olarak sektörel gelişmeleri yakından takip etmekte, yeni teknoloji ve uygulamalarda başı çekmekte ve her türlü gelişme hakkında eczaneleri bilgilendirmeyi mesleki sorumluluk olarak görmektedir. Üç ayda bir şube müdürleri, altı ayda bir satın alma, muhasebe ve satış müdürlerine yönelik şirket içi eğitimlerle personel kalitesini ve hizmet anlayışını geliştirmektedir.

Yeni Gelişmeler, Yeni Stratejiler

Türkiye pazarı dünyada en çok büyüyen 10 pazar içindedir. Konjonktürel gelişmelere bağlı olarak Selçuk Ecza da dağıtımını ve hizmet kalitesini artırmaktadır. Her yıl bir önceki yıla göre daha çok büyüyen Şirket'in hedefi, müşteri kitlesini oluşturan eczanelere en kaliteli hizmeti vermektir.

Selçuk Ecza 2006 yılında halka açılmış olmakla birlikte, halka arzın hemen sonrasında Yatırımcı İlişkileri Birimi'ni kurmuş, bu işi Şirket içinden bir personelin yürütmesinden ziyade, profesyonel bir yöneticiyi işe almayı tercih etmiştir. Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin sermaye piyasalarındaki önemini farkındadır ve ilkelere uyum konusunda çalışmalarına başlamıştır.

Son yıllarda yaşanan küresel gelişmeler ve devlet politikalarındaki değişiklikler, sektörde ve Şirket içinde özellikle satış ve pazarlamayı etkilemektedir. Selçuk Ecza bu politikalara uygun stratejik değişiklikleri düzenli olarak hayata geçirmekte, uygulanan yeni stratejilerin Şirket'in pazar payına ve büyümesine olumlu yansıtıldığını gözlemlemektedir.

Selçuk Ecza Deposu'nun hedefi, gelecek yıllarda da büyümeyi sürdürmek, ulusal sınırların ötesinde yatırım olanaklarını araştırmak ve değerlendirmektir.



DAĞITIM

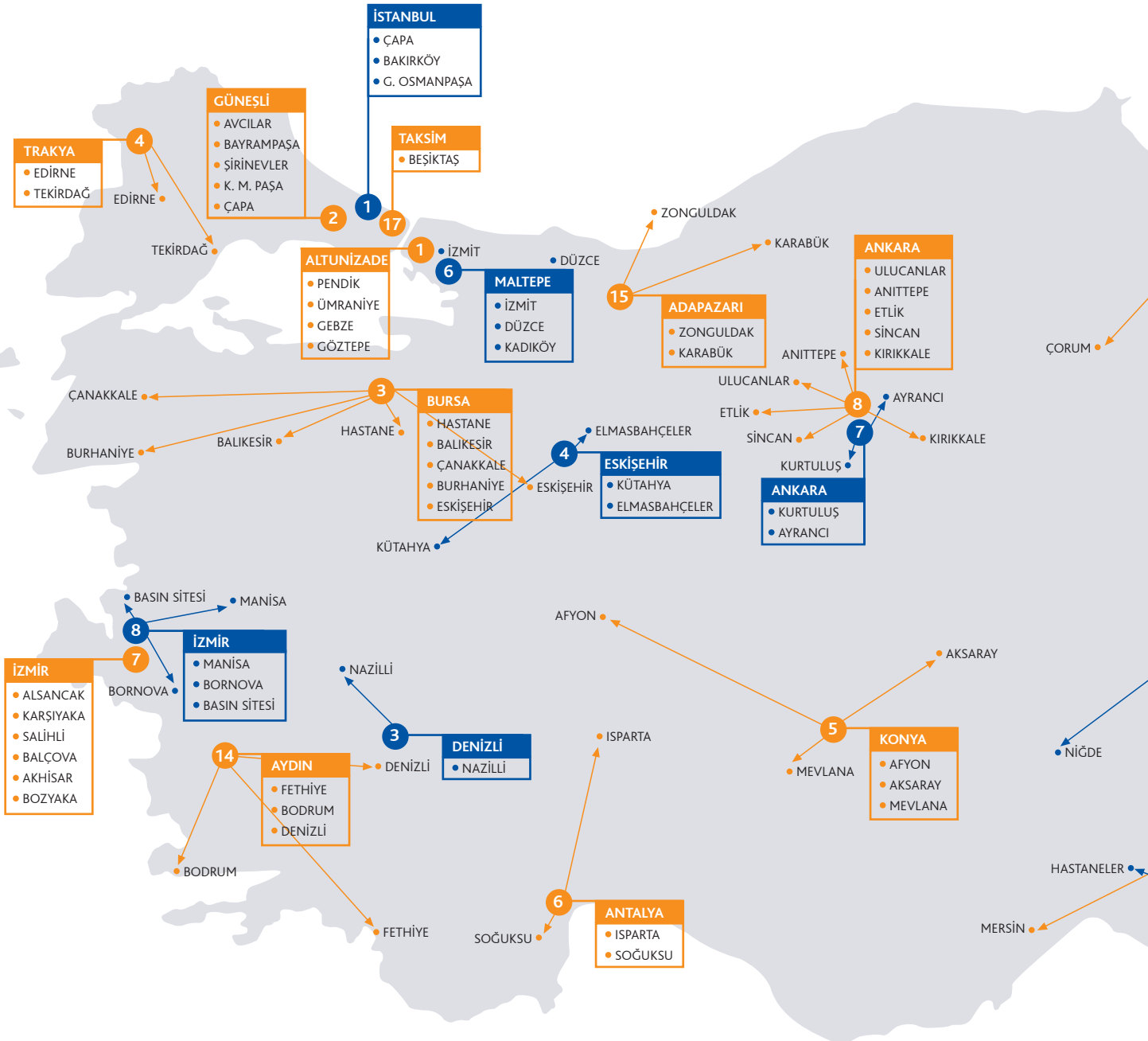
Selçuk Ecza Deposu sağlığı Türkiye'nin her köşesine ulaştırıyor. Şirket'in öncelikli hedefleri arasında mevcut otomasyon sistemini geliştirmek ve eczanelere daha iyi hizmet vermek yer almaktadır.

Güçlü Dağıtım Ağı, Güçlü İlişkiler

Selçuk Ecza Deposu, yaygın hizmet ağı, deneyimli ve kaliteli personeli, Türkiye'deki en geniş araç filosu ile bütün eczanelere iyi dağıtım ilkelerine uygun, hızlı ve zamanında dağıtım yapmak için çalışmaktadır. Soğuk zincir, acil servis ve motor-kurye uygulamaları konusunda güvenilir hizmet vermektedir.

Tüm Çalışmalar Daha İyiye Ulaşmak İçin

Selçuk Ecza'nın önümüzdeki döneme yönelik öncelikli hedefleri arasında, mevcut otomasyon sistemini geliştirmek ve eczanelere daha iyi hizmet vermek yer almaktadır. Eleman ve hizmet kalitesini yükseltmeyi amaçlayan eğitimlerle hizmet kalitesini mükemmelle ulaştırmayı amaçlamaktadır.

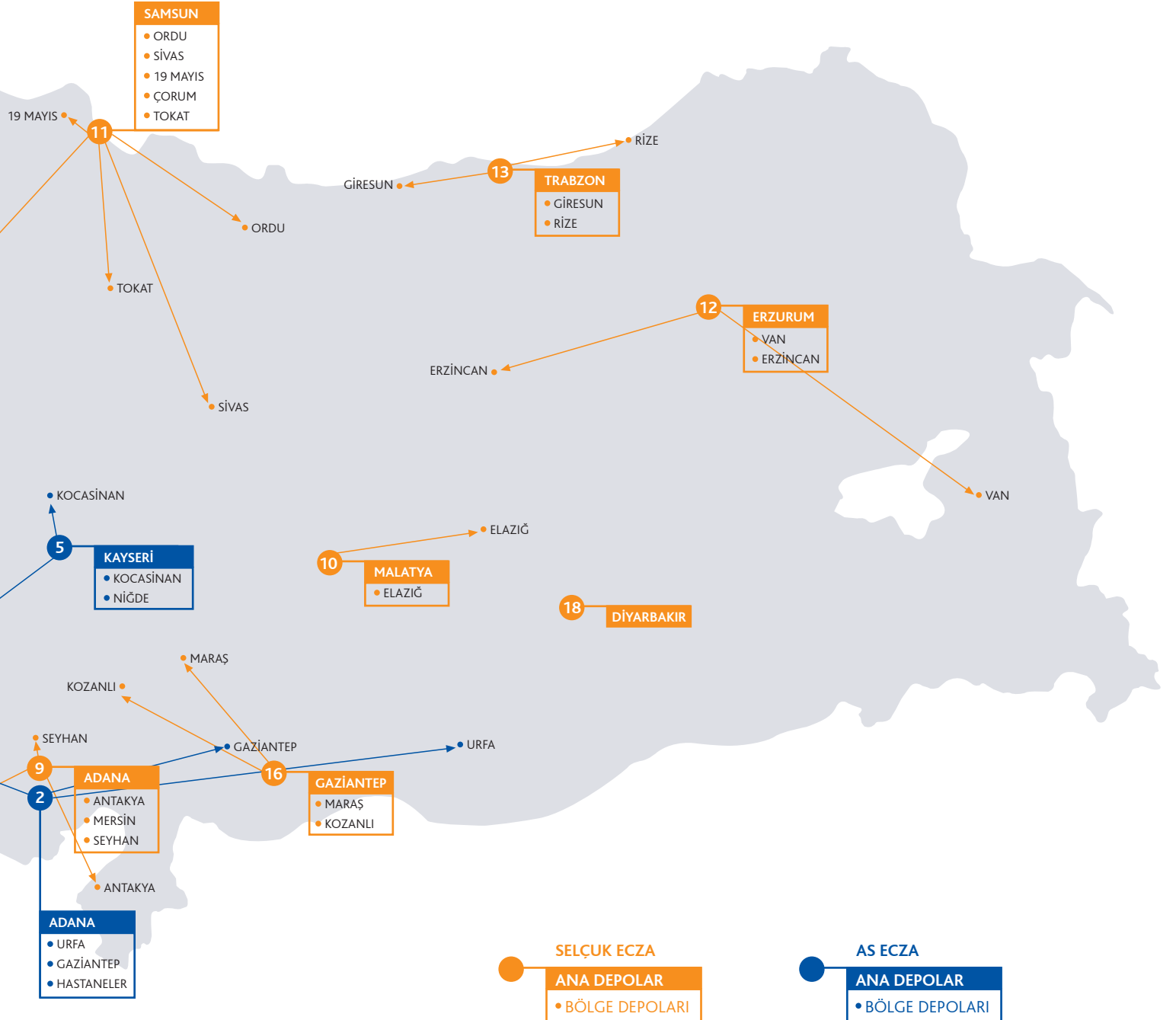


İŞTİRAKLER

As Ecza: Selçuk Ecza Grubu içinde ikinci bir güç, ikinci bir yatırım.

As Ecza Deposu Ticaret A.Ş. Şirket Profili

Selçuk Ecza'nın ilaç dağıtım faaliyetleri içinde, 16 Haziran 1987 tarihinde kurduğu ve sermayesinin %99,99'una sahip olduğu As Ecza Deposu Ticaret A.Ş. de bulunmaktadır. 1988 yılında İstanbul Mecidiyeköy'deki deposunda faaliyetine başlayan As Ecza Deposu Ticaret A.Ş., 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla sekiz ana ecza deposu (Adana, Ankara, Denizli, Eskişehir, İstanbul, İstanbul-Maltepe, İzmir, Kayseri) ve 19 bölge deposu olmak üzere toplam 27 şubede faaliyetlerini sürdürmektedir.



İNSAN KAYNAKLARI VE EĞİTİM

Bir kuruluşun başarısının öncelikle kişisel performans ve kaliteden geçtiğine inanan Şirket, bu nedenle en büyük yatırımını daima insana yapmaktadır. Kurumsallaşma ve çağdaş şirket yaklaşımını benimseyen Selçuk Ecza Deposu, tüm dünyada olduğu gibi, profesyonel ve şirketi ile bütünleşmiş kadrolarla çalışmaktadır.

Selçuk Ecza'nın insan kaynakları anlayışı, yaşam ve iş yapma biçimi olarak sürekli gelişimi benimseyen, kaynaklarını etkin kullanan, çevreye ve topluma katkı yapan, saygın ve rekabette üstün, dünya ölçeğinde bir şirket olmak amacıyla çalışmaktadır. Daha iyi olabilme yetkinliğine, özgüvenine ve güçlü değerlere sahip; sürekli gelişmeye açık, ekip çalışmasına yatkın bir işgücü oluşturulması; personelin verimliliğinin ve motivasyonunun artırılması; aidiyet bilincinin, birlik ve beraberlik ruhunun oluşturulması ve geliştirilmesine yönelik faaliyetlerde bulunulmasını temel ilkeler olarak benimsemektedir.

Selçuk Ecza'da çalışanların Şirket'e bağlılık hissini geliştirmesi için kariyer yolları açık bırakılmaktadır. Şirket'in çalışma prensiplerine uyan, dürüst, güvenilir ve işini iyi yapan, öğrenmeye istekli personelin kısa zamanda en alt kademeden başlayıp, üst kademeye kadar yükselmesi sağlanmakta, başarılar takdir görmektedir. Satış grubunda çalışan personel, yaptığı satış nispetinde prim almaktadır. Şubelerin ve personelin yaptığı satış performansı düzenli olarak değerlendirilmektedir.

Selçuk Ecza'da görev alan yöneticilerin çoğunluğu Şirket içinden yetişmektedir. Bu nedenle işe alımlarda, alt kadrolar oluşturulurken, iş profiline uygun, Şirket kültürüne uyum sağlayacak ve kariyer fırsatlarından yararlanarak ileride daha üst pozisyonlarda görev alabilecek nitelikte personelin seçilmesine özen gösterilmektedir. İşe alımda, Şirket'in web sitesindeki "İnsan Kaynakları" bölümünden ya da diğer yollarla yapılan müracaatlar değerlendirilmektedir.

Şirket'in gelecek yıllardaki stratejisi, insan kaynakları politikalarında kurum kültürüne uyan uygulamaların etkin bir şekilde devamını sağlayacak çalışmaları sürdürmek olacaktır.

SELÇUK EŞYA DEPOSU A.Ş. PERSONEL PROFİLİ	2004	2005	2006
Toplam Personel Sayısı	3.861	4.926	4.694
Erkek Personel	3.237	4.177	3.985
Kadın Personel	624	749	709
Personelin Ortalama Yaşı	32	32	33
Üniversite ve Yüksekokul Mezunu	329	455	446
Lise Mezunu	1.710	2.335	2.223
Ortaokul ve İlkokul Mezunu	1.822	2.136	2.025

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

Selçuk Ecza Deposu teknolojiden güç alarak daha iyi hizmet sunuyor. Her gün büyüyen bilişim sektöründe devamlı kendini geliştiren ve yeniliğe yatırımda sınır tanımayan Selçuk Ecza, eczanelere mükemmeli sunmak için çalışmaktadır.

Teknoloji Dostu Yapı, Etkili Sonuçlar

Merkezi İstanbul'da olan Selçuk Ecza Grubu'nun Türkiye'nin çeşitli yerlerinde Selçuk Ecza ve As Ecza depolarından oluşan, 26'sı ana depo, 72'si bölge deposu olmak üzere toplam 98 şubesi bulunmaktadır.

Şirket'te kullanılan iş programı, ecza depoculuğuna özgü DOS tabanlı bir yazılımdır. Buna karşılık merkezi ve bölgesel yönetim kademelerinin karar verme, satın alma ve genel değerlendirmede kullandığı analiz raporlarına ait datalar ORACLE veri tabanında kayıtlıdır. Bütün şubelerin "Datawarehouse" bilgisi toplanmakta ve farklı bir bölgede acil durumlarda kullanılmak üzere (Disaster Recovery) yedeği alınmaktadır.

Selçuk Ecza Grubu'nda bilgiye en doğru ve çabuk şekilde ulaşmanın, yönetimin karar ve desteğini kolaylaştırdığına inanılmaktadır. Bu yapının hayata geçirilmesi ise eczanelere daha verimli hizmet olarak yansımaktadır.

Bilişim Odaklı Hizmet

Her gün büyüyen bilişim sektöründe devamlı kendini geliştiren ve yeniliğe yatırımda sınır tanımayan Selçuk Ecza, eczanelere mükemmeli sunmak için çalışmaktadır. Gelişen teknolojiyi takip eden Şirket, bu alandaki gelişmelerin analizini sürdürmektedir.

Bilişim teknolojilerindeki yeniliklere paralel olarak sürdürülen çalışmalarla e-ticaretin altyapısı tamamlanmıştır. Bu sayede eczaneler internet üzerinden de sipariş verebilmektedir. Özellikle raporlama alanında sunulan yeniliklerle, eczanelerin fatura bilgilerini bilgisayar ortamında görebilmeleri ve kendi veri tabanı programlarına aktarabilmeleri sağlanmıştır.

Eczanelerle daha verimli çalışabilmeyi sağlayan teknolojik yeniliklerin yanı sıra Şirket veritabanı geliştirilerek ve raporlamaya daha fazla önem verilerek, program bazında yaşanan sıkıntıların ve zaman kaybının önüne geçilmiştir. Eczanelerin sorunlarını daha kısa sürede çözmek, daha hızlı ve kaliteli bir hizmet sunmak için program bazında gelişmeler ve donanım alanında değişiklikler sürdürülmektedir.



KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ

"Toplum için, toplumla el ele..."
Selçuk Ecza Deposu, eğitim ve sağlık alanları başta olmak üzere, sivil toplum kuruluşları veya kamudan gelen talep ve projeleri değerlendirerek, sosyal projelere destek olmaktadır.

Selçuk Ecza Deposu, ticari faaliyetlerinin yanı sıra toplumun kurumsal bir unsuru olduğunun bilincindedir ve sosyal sorunların çözümüne katkıda bulunmanın sorumluluğunu taşımaktadır. Eğitim ve sağlık alanları başta olmak üzere, sivil toplum kuruluşları veya kamudan gelen talep ve projeleri değerlendirerek, sosyal projelere destek olmaktadır.

SHÇEK Projesi

2006 yılında iki önemli proje başlatılmıştır. Bunlardan birincisi SHÇEK bünyesindeki 113 yetiştirme yurdu ile 97 yuvaya ecza dolabı verilerek, burada bulunan 17.500 çocuğa ilkyardım desteği sağlanmasına yöneliktir. Ecza dolapları ve içerindeki ilkyardım malzemelerinin tamamı Selçuk Ecza Deposu tarafından karşılanan bu proje; Kadın ve Aileden Sorumlu Bakanlık ve SHÇEK ile imzalanan protokol gereğince üç yıl sürecek ve bu süre içinde her altı ayda bir ecza dolaplarının içerikleri kontrol edilerek eksilen malzemeler Şirket tarafından tamamlanacaktır.

Gençlik, Gelecektir

İkinci proje ise Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmakoloji Bölümü ile birlikte yürütülecek olan "Çocuklarda ve Gençlerde Madde Bağımlılığının Engellenmesi" projesidir. Proje kapsamında 13 ilde yapılacak olan eğitim toplantıları sonucu sertifika alacak 1.500 danışman eczacı, madde bağımlısı gençlerin veya ebeveynlerinin sorunlarını dinlemek ve çözüm yolları göstermek için gerekli bilgilerle donatılacaktır. Ayrıca yine bu illerde yapılacak seminerler aracılığıyla madde bağımlılığı hakkında halkımızın bilinçlendirilmesi sağlanacaktır. Seminerlerin yanı sıra Marmara Üniversitesi bünyesinde bir "Çağrı Merkezi" kurulacak ve web sitesi düzenlenecektir. Medya kuruluşlarının da desteği alınarak, projenin geniş kesimlere ulaşması hedeflenmektedir. Projenin "Eğitim" başlığı altındaki tüm giderleri Selçuk Ecza Deposu tarafından karşılanacaktır. Her iki proje için de ön ödemeler yapılmış olup uygulamaları 2007 yılı başlarında yapılacaktır.

Konya'da Bir Kültür Merkezi

Öte yandan Selçuk Ecza sosyal, sportif, sanatsal veya kültürel faaliyetlere de sponsorluk desteği vermektedir. 2006 yılında Konya'da yapımına başlanan Ahmet Keleşoğlu Kültür Merkezi 2007 yılında tamamlanarak Konya Belediyesi'ne teslim edilecektir. Merkez toplamda 1.850 m² kapalı inşaat alanına sahiptir. Kongre ve sergi salonları, toplantı salonu ve kütüphane gibi pek çok farklı alanı bir arada barındırmaktadır. Selçuklu Turizm ve İnşaat A.Ş. tarafından son teknoloji ve malzemeler kullanılarak inşa edilen merkez; hem görsel hem de kullanım olarak her detayın düşünüldüğü güzel bir yapıdır. Ahmet Keleşoğlu Kültür Merkezi, kullanıma açılması ile birlikte Konya ili ve civarındaki kültürel etkinliklerde büyük bir eksikliği gidermiş olacaktır.

Diğer

Şirket'in üç aylık periyotlarla yayımlanan "Denge" adındaki kurum dergisinde sanat, kültür, tıp tarihi ve benzeri konular işlenerek, evrensel değerlerimize yayın yoluyla destek verilmektedir. Toplam 25.000 adet basılan derginin 20.000 adedi eczanelere, diğerleri eczacılık fakültelerinin öğretim üyeleri ve son sınıf öğrencilerine; ilaç sanayiinin üst düzey yöneticilerine; Sağlık Bakanlığı'na ve sektörde var olan diğer kurumlara dağıtılmaktadır.



Kurumsal Yönetim İlkeleri

Selçuk Ecza Deposu, ticari faaliyetlerinin yanı sıra toplumun kurumsal bir unsuru olduğunun bilincindedir ve sosyal sorunların çözümüne katkıda bulunmanın sorumluluğunu taşımaktadır.

Güven
bazen dengeli ve
istikrarlı büyüme



1. KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ'NE UYUM BEYANI

Şirketimiz Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından Temmuz 2003'te yayımlanan ve 2005 yılında güncellenen Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum sağlama yönünde çaba göstermektedir ve gelecekte de göstermeye devam edecektir. Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne aşağıda yer alan hususlar dışında uyulmaktadır:

- Şirket'in sermaye ve yönetim yapısı ile mal varlığında değişiklik meydana getiren bölünme ve hisse değişimi; önemli tutardaki maddi/maddi olmayan varlık alım/satımı; kiralanması veya kiraya verilmesi veya bağış ve yardımda bulunulması ile üçüncü kişiler lehine kefalet, ipotek gibi teminat verilmesine ilişkin kararların Genel Kurul'da alınması yönünde Esas Sözleşme'de bir hüküm yer almamaktadır (Bölüm I, Madde 3.6). Ancak, bölünme TTK gereği Genel Kurul'da alınacak kararla olabilecektir.
- Oy hakkında nama yazılı A Grubu paylar lehine imtiyaz söz konusudur (Bölüm I, Madde 4.5).
- Esas Sözleşme'de birikimli oy kullanma yöntemine yer verilmemekte ve azınlık pay sahiplerinin Yönetim Kurulu'na temsilci göndermelerine olanak tanınmamaktadır (Bölüm I, Madde 5).
- Esas Sözleşme'de nama yazılı pay sahiplerinin paylarını serbestçe devredebilmelerini engelleyen bir hüküm yer almaktadır. Ancak halka açık olan hamiline yazılı payların devrine ilişkin herhangi bir sınırlama yoktur (Bölüm I, Madde 7).
- Yönetim Kurulu'nda bağımsız üye yoktur (Bölüm IV, Madde 3.3).
- Yönetim Kurulu'nda oluşturulan komitelerde Yönetim Kurulu'nun yapısı itibarıyla bağımsız üye yer almamaktadır. Diğer yandan, yedi kişiden oluşan Yönetim Kurulu üyelerinin yarısından fazlasının icrada görevli olmaları nedeniyle, komite üyelerinin tamamının icrada yer almayan üyeler arasından seçilmesi mümkün olmamıştır (Bölüm IV, Madde 5).

Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne tam olarak uyum sağlayamadığımız hususların mevcut durum itibarıyla önemli bir çıkar çatışmasına yol açmayacağı düşünülmektedir.

Dönem içinde, kurumsal yönetimle ilgili konularda Şirketimizdeki koordinasyonu sağlamakla görevli olan Yatırımcı İlişkileri ve Sermaye Piyasası Koordinatörü tarafından SPK'nın organize ettiği Kurumsal Yönetim Çalıştayı'na iştirak edilmiştir.

BÖLÜM I-PAY SAHIPLERİ

2. Pay Sahipleri ile İlişkiler Birimi

Şirketimiz hisse senetlerinin halka arzının hemen ardından pay sahipleri ile ilişkileri yürütmek üzere ayrı bir birim oluşturmuş ve bu pozisyon için profesyonel bir yönetici istihdam etmiştir. Bu görevi, Yatırımcı İlişkileri ve Sermaye Piyasası Koordinatörü unvanıyla üstlenmiş olan Haluk Özdemir, "SPK Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı"na sahiptir.

Pay sahipleri ile ilişkiler biriminin iletişim bilgileri aşağıda yer almaktadır:

Haluk Özdemir

Tel: 0 216 554 0695

e-posta adresi:

h.ozdemir@selcukecza.com.tr

investorrelations@selcukecza.com.tr

Bireysel ve kurumsal yatırımcılardan e-posta vasıtasıyla gelen soru ve bilgi taleplerinin geciktirilmeksizin yanıtlanmasına özen gösterilmektedir.

Şirket sermayesinin İMKB'de işlem gören %20,01'lik kısmının önemli bir bölümünün 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla yabancı kurumsal yatırımcıların elinde bulunduğu bilinmektedir. Bu itibarla Şirketimiz yerli ve yabancı finansal aracı kurumlar tarafından düzenlenen yatırımcı toplantılarına iştirak etmektedir. Ayrıca çok sayıda mevcut ve potansiyel kurumsal yatırımcı, fon yöneticisi ve analist, bilgi almak amacıyla Şirket'i ziyaret etme talebinde bulunmakta ve bu taleplerin mümkün mertebe olumlu karşılanmasına çaba sarf edilmektedir. Dönem içinde birçok kurumsal yatırımcı/fon yöneticisi/analist tarafından e-posta vasıtasıyla sorulan sorulara ilgili mevzuat çerçevesinde kalmak şartıyla yanıt verilmiştir.

3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

2006 yılında dört adet yurtiçi bireysel yatırımcıdan gelen soru ve bilgi talebine ilgili mevzuat çerçevesinde yanıt verilmiştir. Gerek Şirket'te, gerekse yatırım bankaları ile aracı kurumların yurtiçi ve yurtdışında düzenledikleri yatırımcı konferansları ve forumlarında, çok sayıda kurumsal yatırımcı, fon yöneticisi ve analist ile görüşme gerçekleştirilmiştir.

Esas Sözleşmemizde özel denetçi atanması talebi bireysel bir hak olarak düzenlenmemiştir. Diğer taraftan dönem içinde Şirketimize herhangi bir özel denetçi tayini talebi de olmamıştır.

Pay sahipleri ile ilişkiler birimi, tüm çalışmalarında elektronik haberleşme olanaklarını ve Şirket'in web sitesini kullanmaya özen göstermektedir. Web sitesinin daha aktif ve etkin kullanılacak şekilde geliştirilmesi planlanmaktadır. Pay sahipliği haklarının sağlıklı olarak kullanılabilmesi için gerekli olan bilgi ve belgeler web sitemiz vasıtasıyla pay sahiplerinin kullanımına eşit bir şekilde sunulmaktadır. Yabancı yatırımcılara yönelik olarak aynı bilgilerin web sitemizde İngilizce olarak yer almasına yönelik çalışmaların da 2007 yılında tamamlanması planlanmaktadır.

4. Genel Kurul Bilgileri

Selçuk Ecza halka açık bir şirket olarak ilk Genel Kurul toplantısını 2007 yılında gerçekleştirecektir.

Nama yazılı pay sahiplerinin Genel Kurul'a katılımını teminen pay defterine kayıtları hususunda herhangi bir süre öngörülmemiştir. Şirketimizin 22.500.000 adet nama yazılı A Grubu paylarının tamamı Selçuk Ecza Holding A.S.'ye aittir.

Genel Kurul toplantısı öncesinde gündem maddeleri ile ilgili olarak bilgilendirme dokümanı hazırlanacak ve duyurulacaktır. Genel Kurul toplantı ilanı, mevzuat ile öngörülen usullerin yanı sıra mümkün olan en fazla sayıda pay sahibine ulaşmayı sağlayacak şekilde web sitemiz vasıtasıyla da duyurulacaktır. Yıllık faaliyet raporu dahil, mali tablo ve raporlar, kâr dağıtım önerisi, Genel Kurul gündem maddeleri ile ilgili olarak hazırlanan bilgilendirme dokümanı ve gündem maddelerine dayanak teşkil eden diğer belgeler ile Esas Sözleşme'nin son hali ve Esas Sözleşme'de değişiklik yapılacak ise tadil metni ve gerekçesi; Genel Kurul toplantısına davet için yapılan ilan tarihinden itibaren pay sahiplerinin incelemesine açık tutulacaktır.

Esas Sözleşme'de Olağan Genel Kurul toplantısının hesap dönemini izleyen ilk üç ay içinde yapılması ve ilgili Genel Kurul ilanının, toplantıdan en az 15 gün önce yayımlanmış olması öngörülmektedir. Diğer taraftan konsolidasyona tabi olan mali tablolarımızın, Olağan Genel Kurul'un, Esas Sözleşme'de öngörülen zaman diliminde yapılabilmesine olanak verecek bir sürede açıklanabilmesi mümkün olamamaktadır. Bu çerçevede SPK ve İMKB düzenlemeleri ile 2006 yılı mali tablolarımızın 13 Nisan 2007 tarihine kadar açıklanmasına izin verilmiştir. Bu itibarla 2006 yılı faaliyetlerimizin görüleceği Olağan Genel Kurul toplantımızın, Esas Sözleşme'de belirtilen sürede gerçekleştirilebilmesi fiilen mümkün değildir. Mevcut düzenlemeler çerçevesinde kaçınılması mümkün olmayan bu gecikmenin, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne aykırılık teşkil etmediği kanaatindeyiz. Bununla birlikte, 2006 yılı 12 aylık mali tabloları 16 Mart 2007 tarihinde kamuya açıklanmıştır.

Şirket'in sermaye ve yönetim yapısı ile mal varlığında değişiklik meydana getiren bölünme ve hisse değişimi, önemli tutardaki maddi/maddi olmayan varlık alım/satımı, kiralanması veya kiraya verilmesi gibi kararların Genel Kurul'da alınması yönünde Esas Sözleşme'de bir hüküm yer almamaktadır. Ancak bölünme, TTK gereği Genel Kurul'da alınacak kararla olabilecektir.

Genel Kurul toplantısı öncesinde kendisini vekil vasıtasıyla temsil ettirecekler için vekaletname örnekleri ilan edilmekte ve web sitesi vasıtasıyla pay sahiplerinin kullanımına sunulmaktadır.

5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları

Olağan ve Olağanüstü Genel Kurul toplantılarında nama yazılı A Grubu paylara sahip ortakların 1 hisse karşılığı 10, diğer ortakların 1 hisse karşılığı 1 oy hakkı vardır. Yedi kişiden oluşan Yönetim Kurulu, A Grubu hisseye sahip ortaklar tarafından gösterilen adaylar içinden seçilmektedir. Nama yazılı hisse senetlerinin kanuni mirasçılar ve kurucular dışındaki gerçek ve tüzel kişilere devri Yönetim Kurulu'nun onayına bağlıdır.

Şirketimiz sermayesinde karşılıklı iştirak ilişkisi bulunmamaktadır.

Esas Sözleşmemizde azınlık hakları, sermayemizin en az 1/20'sini temsil eden pay sahiplerine tanınmıştır.

Şirket Yönetim Kurulu yukarıda izah edildiği üzere, A Grubu nama yazılı pay sahipleri tarafından gösterilen adaylar içinden seçilmektedir. Bu itibarla azınlık payların yönetimde temsil edilmeleri söz konusu değildir.

Şirket birikimli oy kullanma yöntemine yer vermemektedir.

6. Kâr Dağıtım Politikası ve Kâr Dağıtım Zamanı

Kâra katılım konusunda bir imtiyaz yoktur.

2006 yılında halka açılan Şirketimiz, halka açık bir şirket statüsünde ilk kez 2007 yılında gerçekleştireceği Olağan Genel Kurul'da, pay sahiplerinin bilgisine aşağıdaki ilkeler çerçevesinde bir kâr dağıtım politikası sunacaktır:

- Şirket kârından, Şirket'in operasyonel performansı, mali durumu, işletme sermayesi ihtiyacı ile makro ekonomik gelişmeler ve pay sahiplerinin beklentileri arasındaki denge dikkate alınmak suretiyle, Sermaye Piyasası Kurulu'nun her yıl belirlediği oranın altında kalmayacak şekilde nakit kâr payı ve/veya bedelsiz hisse senedi pay sahiplerine dağıtılır.
- Şirket'in kârına katılım konusunda imtiyaz yoktur.
- Şirket Esas Sözleşmesi'nde çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kârdan pay ayrılabilmesi hükmü yer almaktadır.
- Genel Kurul tarafından verilecek yetki ve SPK'nın ilgili düzenlemeleri çerçevesinde, Yönetim Kurulu temettü avansı dağıtılmasına karar verebilir. Genel Kurul tarafından Yönetim Kurulu'na verilecek temettü avansı yetkisi verildiği yıl ile sınırlıdır. Bir önceki yılın temettü avansları tamamen mahsup edilmediği sürece, ek bir temettü avansı verilmesine ve/veya dağıtılmasına karar verilemez.
- Kâr dağıtımı Sermaye Piyasası Kurulu'nun düzenlemeleri ile belirlenen sürelerin içinde kalmak kaydıyla en kısa sürede tamamlanır.

7. Payların Devri

A Grubu nama yazılı hisse senetlerinin kanuni mirasçılar ve kurucular dışındaki gerçek ve tüzel kişilere devri Yönetim Kurulu'nun onayına bağlıdır. İMKB'de işlem görmekte olan B Grubu hamiline yazılı hisse senetlerinin devrinde ise herhangi bir kısıtlama yoktur.

BÖLÜM II-KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

8. Şirket Bilgilendirme Politikası

Şirketimiz 2007 yılında gerçekleştireceği 2006 yılına ait Olağan Genel Kurul'da, aşağıdaki ilkeleri içeren bir "bilgilendirme politikası"nı pay sahiplerinin bilgisine sunacaktır:

- Şirketimiz pay sahiplerimiz ile diğer menfaat sahiplerinin bilgilendirilmesinde eşitlik, doğruluk, tutarlılık ve zamanlama prensipleri çerçevesinde davranılmasını benimsemektedir. Bu politika dahilinde ele alınan duyuru ve açıklamalarımızın, Şirketimizin hak ve menfaatlerini de gözeterek şekilde, zamanında, doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, analiz edilebilir ve düşük maliyetle kolay erişilebilir bir şekilde yapılması esastır. Bu çerçevede sermaye piyasası mevzuatı gereğince belirlenen tüm konularda ve Şirketimizin finansal durumunda ve/veya faaliyetlerinde önemli bir değişiklik yaratabilecek gelişmeler hakkında derhal kamuya bilgilendirme yapılır. Ancak kamuya açıklanan bilgiler, rekabet gücünü engelleyerek Şirketimizin ve pay sahipleri ile diğer menfaat sahiplerinin zararına neden olabilecek sonuçlar doğuracak bilgileri ve ticari sır kapsamındaki bilgileri içermez. Kamuyu bilgilendirme, özel durum açıklamalarının yanı sıra gerekli hallerde basın açıklamaları yolu ile de yapılır. Bunun yanı sıra pay sahipleri ve diğer menfaat sahiplerinden gelen bilgi ve görüşme talepleri Şirketimizin bilgilendirme politikası çerçevesinde değerlendirilerek, her türlü bilgi paylaşımı daha önce kamuya açıklanmış olan içerik kapsamında gerçekleştirilir.

- Şirketimizin faaliyet sonuçları, performansı ve dönem içindeki diğer gelişmeler konusunda, yatırımcılar ile aracı kuruluşların araştırma uzmanlarına yönelik bilgilendirme toplantıları düzenlenir. Bunun yanı sıra pay sahiplerini ve yatırımcıları bilgilendirmeye yönelik olarak yapılan yurtiçi ve yurtdışı konferanslara ve diğer toplantılara katılım sağlanır.
- Bilgilendirme politikasının takibinden, gözden geçirilmesinden ve geliştirilmesinden Yönetim Kurulu sorumludur. Kurumsal Yönetim Komitesi, Yönetim Kurulu'na ve Denetim Komitesi'ne ilgili konularda bilgi verir ve gerektiğinde önerilerde bulunur.

9. Özel Durum Açıklamaları

Özel durum açıklamaları SPK'nın ilgili mevzuatı ve İMKB'nin düzenlemeleri çerçevesinde yapılmaktadır. 2006 yılı içinde Şirket tarafından İMKB'ye 13 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Söz konusu açıklamalara ilişkin olarak ek açıklama istenmemiştir.

Şirketimizin yurtdışında kote olan hisse senedi yoktur.

10. Şirket Web Sitesi ve İçeriği

Şirket web sitesinin adresi www.selcukecza.com.tr'dir. Web sitemizde SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri II. Bölüm Madde 1.11.5'te sayılan bilgilerden "sermaye piyasası araçlarının değerine etki edebilecek önemli Yönetim Kurulu kararlarının toplantı tutanakları" dışında kalanların tümü yer almaktadır.

"Sıkça Sorulan Sorular" kısmı ile sitenin İngilizce versiyonu hazırlık aşamasındadır.

11. Gerçek Kişi Nihai Hakim Pay Sahibi/ Sahiplerinin Açıklanması

Ahmet Keleşoğlu, Şirket'in çoğunluk paylarını kontrol eden Selçuk Ecza Holding A.Ş.'nin %80'ine, eşi Nezahat Keleşoğlu ise %20'sine sahiptir. Dolayısıyla, Selçuk Ecza Deposu Ticaret ve Sanayi A.Ş.'de Ahmet Keleşoğlu dolaylı olarak %61,9; Nezahat Keleşoğlu ise dolaylı olarak %15,5 oranında pay sahibidirler.

12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması

Şirketimizde içeriden öğrenebilecek durumda olan Yönetim Kurulu üyeleri, üst düzey yöneticiler ve diğer çalışanlar ile denetçiler, Yönetim Kurulu danışmanları ve bağımsız denetçilerin listesi aşağıda yer almaktadır:

Ahmet Keleşoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Sonay Gürgen	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Genel Müdür
Nezahat Keleşoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi
Nazım Karpuzcu	Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Yılmaz	Yönetim Kurulu Üyesi, Genel Müdür Yardımcısı
İbrahim Haluk Ögütçü	Yönetim Kurulu Üyesi, Genel Müdür Yardımcısı
Ali Akcan	Yönetim Kurulu Üyesi, Mali İşler ve Finansman Koordinatörü
Haluk Özdemir	Yatırımcı İlişkileri ve Sermaye Piyasası Koordinatörü
Muzaffer Duran	İç Denetim Müdürü
Rezzan Bütüner	Finansman Sorumlusu
Naciye Diri	Muhasebe Şefi
Pınar Kılıç	Avukat
Fiğen Ertekin	Denetçi
Cihan Karagöz	Denetçi
Ahmet Şahin	Yeminli Mali Müşavir
Abdurahman Veli Şahin	Yönetim Kurulu Danışmanı, Hukuk Müşaviri
Jale Akkaş	Bağımsız Denetçi
Barış Özkurt	Bağımsız Denetçi
Cafer Akar	Bağımsız Denetçi
Emre Volkan Gülen	Bağımsız Denetçi

BÖLÜM III-MENFAAT SAHİPLERİ

13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

Şirketimiz, çalışanları ve diğer menfaat sahiplerinin kendilerini ilgilendiren hususlarda tam olarak ve zamanında bilgilendirilmelerine özen göstermektedir.

Çalışanlar, Şirket'le ilgili gelişme ve bilgileri bağlı oldukları şube yöneticilerinden almaktadırlar. Diğer taraftan Şirket yönetimi, şube müdürleri ile üç ayda bir periyodik olarak, muhasebe ve satın alma müdürleri ile gerektiğinde toplantılar düzenlemektedir. Eğitim ağırlıklı olarak yapılan bu toplantılar, Üst Yönetim tarafından Şirket personeline kendilerini ilgilendiren hususlarda ilgili yöneticiler kanalıyla doğrudan bilgi verilmesine de olanak sağlamaktadır.

Yapılmakta olan işin gereği olarak müşteriler, bölge müdürleri ve satış personeli ile tedarikçi firmalar da satın alma müdürleri ile sürekli bir iletişim içerisinde bulduklarından, kendilerini ilgilendiren gelişmeler hakkında en hızlı şekilde bilgi sahibi olmaktadır.

14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Şirketimiz, müşterileri ve tedarikçilerinden aldığı geri beslemeyi ve önerileri Üst Yönetim kademesinde her zaman dikkat ve titizlikle değerlendirmeyi prensip edinmiştir. Selçuk Ecza Deposu, ilaç sektöründeki dağıtım zincirinde önemli bir pozisyona sahip olduğu için, karar ve politikalarında müşterisi olan eczanelerin ve tedarikçisi olan ilaç firmalarının görüşlerini her zaman dikkate almak mecburiyetinde olmuştur. Ayrıca devletin geri ödeme sistemine bağımlı küçük birer ekonomik işletme olan eczanelerin karşılaştıkları sorunlarının yönetim kademesinde dikkate alınmasının öneminin bilincindedir.

15. İnsan Kaynakları Politikası

Şirket'in yazılı olmayan ancak kurum kültürü haline gelmiş bir insan kaynakları politikası vardır. Şirket'in köklü bir kurum olmasının temelinde de bu politikanın neticesi olarak, çalışanlarının sahip olduğu yüksek aidiyet duygusu yatmaktadır. Şirket'te uzun yıllar çalışan personelin sayısı yüksektir. Çalışanlar sorun ve önerileri olması durumunda bunu öncelikle bağlı oldukları şube yöneticilerine aktarmakta, şube yöneticileri de gerekli gördükleri durumlarda konuyu Üst Yönetim'e iletmektedir.

Çalışanlardan ayrımcılık konusunda gelen bir şikayet olmamıştır.

16. Müşteri ve Tedarikçilerle İlişkiler Hakkında Bilgiler

Müşterilerin sorunlarına çözüm üretmek, memnuniyetlerini sağlamak ve muhafaza etmek Şirket'in başlıca politikaları içinde yer almaktadır. Şirket, müşterisi olan eczanelerle içinde bulunulan sektörün özellik ve dinamikleri nedeniyle çok yakın bir ilişki ve iletişim içinde olmak zorundadır. Şirket'in odaklanmak zorunda olduğu ve başarısının temelinde yatan hususların başında etkin ve hızlı servis verilmesi konusundaki müşteri memnuniyeti yatmaktadır. Şirket müşterilerle olan ilişkilerini bölge müdürleri, şube müdürleri ve diğer satış personeli vasıtasıyla yürütmektedir.

Tedarikçilerle de sektörün kendine has özellikleri nedeniyle kesintisiz bir iletişim içinde bulunulması gerekmektedir ve bu ilişki ağını satın alma sorumluları sürdürmektedirler.

17. Sosyal Sorumluluk

2006 yılında Şirket iki önemli sosyal sorumluluk projesini gündemine almıştır. Sosyal Hizmetler Çocuk Esirgeme Kurumu bünyesindeki yetiştirme yurtları ve yuvalara ecza dolabı temin edilmesi projesi Ailem Olsun Derneği ile birlikte sürdürülmektedir. Diğer yandan, Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmakoloji Ana Bilim Dalı'nın işbirliğiyle yürütülecek çocuklarda ve gençlerde madde bağımlılığını engelleme projesinin 2007'de hayata geçirilebilmesi için de gerekli girişimler başlatılmıştır.

Yukarıda yer alan projeler ile Şirketimizin faaliyet gösterdiği bölgelerde, eğitim, kültür, sağlık vb. alanlarda, 2006 yılı içinde Şirketimiz tarafından toplam 206.176,48 YTL bağış ve yardımda bulunulmuştur.

Şirketimiz aleyhine çevreye verilen zararlardan dolayı herhangi bir dava açılmamıştır. Şirketimiz faaliyetleri, "çevresel etki değerlendirme raporu" gerektirecek faaliyetler arasında yer almadığından böyle bir rapor bulunmamaktadır.

BÖLÜM IV-YÖNETİM KURULU

18. Yönetim Kurulu'nun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeler

YÖNETİM KURULU

Adı Soyadı	Görevi
Ahmet Keleşoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı
M. Sonay Gürgen	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Nezahat Keleşoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi
Nazım Karpuzcu	Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Yılmaz	Yönetim Kurulu Üyesi
İ. Haluk Ögütçü	Yönetim Kurulu Üyesi
Ali Akcan	Yönetim Kurulu Üyesi

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olan Sonay Gürgen Şirket'in Genel Müdürlüğünü yürütmektedir. Diğer Yönetim Kurulu üyelerinden Mehmet Yılmaz ve Haluk Ögütçü Genel Müdür Yardımcısı, Ali Akcan ise Mali İşler ve Finansman Koordinatörü olarak görev yapmaktadırlar. Şirket Yönetim Kurulu üyelerinin yarıdan fazlasının icrada görev almalarının başlıca nedeni sektörü iyi bilen ve Şirket'i yakından tanıyan deneyimli yöneticiler olmalıdır. Söz konusu yöneticilerin tümü Şirket'te uzun yıllardır görev yapmaktadırlar.

Yönetim Kurulu'nda bağımsız Yönetim Kurulu üyesi yoktur. Yönetim Kurulu'nun yarıdan fazlasının icracı üyelerden oluşmasının, bunun yanı sıra mevcut yapıda bağımsız üye bulunmuyor olmasının pay sahipleri açısından herhangi bir sakınca teşkil etmediği düşünülmektedir.

Yönetim Kurulu üyelerinin Şirket dışında başka görev veya görevler almaları hususunda bir kural ve/veya sınırlama yoktur. Genel Kurul toplantılarında TTK'nın 334 ve 335. maddeleri gereğince Yönetim Kurulu üyelerine izin verilmektedir. İleride ortaya çıkabilecek iştirak, ortaklık ve benzeri oluşumların yönetiminde Şirket'in en iyi şekilde temsil edilebilmesini teminen böyle bir sınırlama getirilmesi düşünülmemektedir. Diğer yandan Yönetim Kurulu üyelerinin bu tür harici görevler nedeniyle Şirket'in yönetimine göstermeleri gereken ilgi ve özeni ihmal etmeleri durumunda böyle bir sınırlama getirilmesi söz konusu olabilecektir.

19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri

Esas Sözleşme'de Yönetim Kurulu üyelerinin niteliklerini düzenleyen bir madde olmamakla birlikte, Yönetim Kurulu üyelerinin SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV. Bölümü'nün 3.1.1, 3.1.2 ve 3.1.5. maddelerinde yer alan kriterlere uygun olarak, yüksek bilgi ve beceri düzeyine sahip, nitelikli, belli bir tecrübe ve geçmişe sahip olan kişilerden seçilmesine özen gösterilmektedir.

20. Şirket'in Misyona ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri

Şirketimizin misyonu sektördeki öncü konumunu sürdürerek, müşterilerimizin her ihtiyacını, en fazla ürün çeşidi, en yüksek hizmet kalitesi ve en son teknoloji olanakları ile karşılayabilmektir. Vizyonumuz tüm müşterilerimize uluslararası standartlarda hizmet vermek ve hizmet kalitesini çağın yeniliklerine göre geliştirmektir. Misyonumuzu yerine getirmek için stratejik hedeflerimiz Yönetim Kurulu'nca düzenli olarak izlenip değerlendirilmektedir.

21. Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

Yönetim Kurulu risk yönetimine ilişkin faaliyetlerini Denetimden Sorumlu Komite üzerinden yürütür. Denetimden Sorumlu Komite, denetim müdürlüğü, bağımsız denetim kuruluşu, yeminli mali müşavir ile hukuk müşavirinden alacağı bilgi ve önerilerden faydalanır. Denetim müdürlüğü, hukuk ve iç denetimden sorumlu genel müdür yardımcısına bağlı olarak görev yapmaktadır.

22. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve Sorumlulukları

Esas Sözleşme'ye göre Yönetim Kurulu ilk toplantıda kendi içinde bir başkan ve bir başkan vekili seçer. Ayrıca Yönetim Kurulu yetkilerinin tamamını veya bir kısmını kendi içinden seçeceği murahhas üyeye ve genel müdüre devredebileceği gibi pay sahibi olmayan müdürlere de devredebilir. Yönetim Kurulu temsil ve ilzama yetkili kişileri ve bunların ne şekilde imza edebileceklerini tespit ederek tescil ve ilan eder.

23. Yönetim Kurulu'nun Faaliyet Esasları

Esas Sözleşme'de Yönetim Kurulu'nun en az ayda bir kez olmak üzere Şirket işleri ve işlemleri lüzum gösterdikçe toplanması hükme bağlanmıştır. Yönetim Kurulu gündemi Yönetim Kurulu başkanı tarafından genel müdür ve icrada görevli diğer Yönetim Kurulu üyeleri ile görüşülerek belirlenir. Yönetim Kurulu üyelerinin toplantı zamanı ve gündemi konusunda bilgilendirilmeleri ve iletişimin sağlanmasını teminen sekreteryaya görevini mali işler koordinatörü yürütmektedir.

2006 yılında Yönetim Kurulu 33 kez toplanmıştır, bu toplantılardaki tüm kararlar mevcudun oybirliği ile alınmıştır.

SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin IV. Bölümü'nün 2.17.4'üncü maddesinde yer alan konularda Yönetim Kurulu toplantılarına üyelerin tam katılımı sağlanmaktadır. Toplantı esnasında Yönetim Kurulu üyesi tarafından yöneltilen sorular karar zaptına alınmamaktadır. Yönetim Kurulu üyelerine ağırlıklı oy hakkı ve/veya olumsuz veto hakkı tanınmamıştır.

24. Şirket'le Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı

Şirket Yönetim Kurulu üyeleri için dönem içinde Şirket'le işlem yapma ve rekabet yasağı uygulanmamıştır. Şirket'in Yönetim Kurulu Başkanı olan Ahmet Keleşoğlu aynı zamanda Şirket'in tedarikçilerinden İbrahim Ethem Ulagay İlaç Sanayii Türk A.Ş.'de yaklaşık 25 yıldır Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır. Ahmet Keleşoğlu, söz konusu firmada Selçuk Ecza Holding üzerinden dolaylı olarak sahip olduğu hisselerin bir bölümünü satmış olmakla birlikte, Yönetim Kurulu başkanlığı görevini Selçuk Ecza açısından herhangi bir çıkar çatışmasına sebebiyet vermeyecek ve Selçuk Ecza'nın tedarikçileri arasında haksız rekabet koşulları yaratmayacak şekilde sürdürmeye devam etmiştir.

25. Etik Kurallar

Şirketimiz yasalara ve ahlaki kurallara uygun davranan, kurumsal sosyal sorumluluğun öneminin bilincinde olan, çevreye ve doğaya değer veren bir değerler bütünü çerçevesinde hizmet verme anlayışını benimsemiştir ve çalışanları nezdinde de bu anlayışın benimsenmesini teşvik etmiştir. Yazılı olarak bir etik kurallar seti oluşturulmamış olmakla birlikte böyle bir çalışmanın Kurumsal Yönetim Komitesi gündeminde yer alması planlanmıştır.

26. Yönetim Kurulu'nda Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı

Yönetim Kurulu'nun görev ve sorumluluklarını sağlıklı olarak yerine getirmek amacıyla Denetim Komitesi ve Kurumsal Yönetim Komitesi kurulmuştur. Birden fazla komitede görev yapan Yönetim Kurulu üyesi yoktur.

Denetim Komitesi üyesi olan Nezahat Keleşoğlu ve Nazım Karpuzcu icrada görevli değildirler. Denetim Komitesi 2006 yılında halka arz sonrasında üçer aylık dönemlerle üç kez toplanmış ve Şirket yöneticilerinden faaliyetler ve iç kontrol sistemlerine ilişkin, bağımsız denetçilerden de denetim bulgularına ilişkin bilgiler almış, kamuya açıklanacak mali tabloların gerçeğe uygunluğuna ve doğruluğuna ilişkin olarak Yönetim Kurulu'na görüş bildirmiştir.

Kurumsal Yönetim Komitesi 12 Şubat 2007 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile kurulmuştur. Kurumsal Yönetim Komitesi üyesi olan Haluk Ögütçü ve Ali Akcan icrada görevli Yönetim Kurulu üyeleridir. Kurumsal Yönetim Komitesi'nde, SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin Bölüm IV, 5. maddesi çerçevesinde Yönetim Kurulu üyesi olmayan ve Şirketimizde yatırımcı ilişkileri ve sermaye piyasası koordinatörü olarak görev yapan Haluk Özdemir de yer almaktadır.

27. Yönetim Kurulu'na Sağlanan Mali Haklar

Yönetim Kurulu başkanı, başkan yardımcısı ve üyelerine, 2006 yılında sağlanmış olan ücret, prim ve benzeri her türlü hak ve menfaatlerin toplamı 2.589.200 YTL'dir.

Şirket'in Yönetim Kurulu üyelerine borç, kredi, kefalet vermesi söz konusu değildir.



SELÇUK ECZA DEPOSU



SELÇUK ECZA DEPOSU TİC. VE SAN. A.Ş. GENEL MERKEZİ
Mahir İz Caddesi, No: 43, Altunizade 34662, İstanbul
Tel: 0 216 554 0554, Faks: 0 216 554 0556

www.selcukecza.com.tr

