

# ECONET WAY

꿈을 함께 하는 행복한 일터 A community where all can share purpose, dream & happiness together

Vol.030 **APRIL** 2010







04



08



22



34



38



52



12



30



36



40



64

# ECONET WAY

꿈을 함께 하는 행복인 있다 A community where all can share purpose, dream & happiness together

Vol. 030 APRIL 2010

발행인 이병훈	Publisher Bill Lee
발행처 남양	Published by Namyang company
편집기획 (주)남양 에코넷 기업본부	Editing and planning by ECONET Corporate Center, Namyang Company
편집 김민선	Editor Minsun Kim
디자인 디자인모루	Design by Design MORU
인쇄 정광인쇄(주)	Printed by Jeonggwang Printing



**Cover Story**  
 저기 새싹들이다. 우리들의 희망으로 움트는.  
 With fresh yellow, our spring comes.  
 With fresh green, our hope comes.

## ECO

- 04 자연오감 The Sense of Nature
- 06 웰니스 칼럼 Wellness Column
- 08 자연의 선물 The Gifts of Nature
- 10 테마 캠페인 Theme Campaign

## NET

- 12 특별 기획 Special Report
- 14 특별 기획 ❶ Special Report
- 22 특별 기획 ❷ Special Report
- 28 특별 기획 ❸ Special Report
- 30 현장스케치 On the Scene
- 34 성공이야기 Success Life
- 36 나의 소중한 사람 My Precious Person

## WAY

- 38 청강열전 Biography of Lee,Yunho
- 40 에코넷 북클럽 ECONET Book Club
- 50 사진콘테스트 Photo Contest
- 52 에코넷 뉴스 ECONET NEWS
- 66 에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review





4월은 잔인한 달  
죽은 땅에서 라일락을 키워내고  
기억과 욕망을 뒤섞고  
봄비로 잠든 뿌리를 뒤흔든다.

- T. S. 엘리엇의 '황무지' 중에서  
장영희의 「영미시 산책」 '축복' 중에서(도서출판 비채(Viche) 발행)



April is the cruelest month, breeding  
Lilacs out of the dead land, mixing  
Memory and desire, stirring  
Dull roots with spring rain.

- Excerpted from *The Waste Land*, written by T. S. Eliot



## 웰니스 생활 습관화를 위한 에코넷의 교육과 훈련

편집자 주 주지하다시피 웰니스는 앞으로 에코넷이 추구해야 할 화두의 하나입니다. 웰니스에 대한 관심을 촉구하고 공감을 확대하기 위해 다음과 같이 새로운 웰니스 칼럼을 연재하고 있습니다.

1. 웰니스로 미래를 준비하는 에코넷 (Vol. 29)

2. 웰니스 생활 습관화를 위한 에코넷의 교육과 훈련 (Vol. 30)

3. Products and services: Dietary supplements, Natural product, e-CAM 등 (Vol. 31)

4. Products and services: 대표적인 건강관리 프로그램 (Vol. 32)

*Editor's note* We began the new "Wellness Column" to raise awareness on importance of wellness market in relation to the future of ECONET.

1. Hoping for ECONET poised to meet future consumer demands in wellness market (Vol. 29)

2. ECONET training to make a "Wellness" lifestyle (Vol. 30)

3. Wellness Products & Service - Products: Dietary Supplements, Natural Product, and e-CAM (Vol. 31)

4. Wellness Products & Services - Services: Health Care Program for Wellness (Vol. 32)

에코넷이 제품으로 건강을 제공하는 회사에서 향후 궁극적으로 제품만이 아닌 서비스로, 단순히 건강이 아닌 웰니스를 제공하는 회사로 도약하는 시점에, 에코넷 안에서 웰니스를 향한 변화가 있어야 하겠다. 에코네시안의 라이프스타일과 업무 실행과정, 그리고 회사 환경 곳곳에서 웰니스가 실천되는 것이 작게는 개인의 건강한 삶, 크게는 회사의 전략 방향에 기여하는 바람직한 우리의 모습일 것이다. 에코네시안으로서 웰니스를 실천하지 않으면서 어찌 우리의 유포들과 소비자들에게 웰니스를 우리의 미래 사업이라고 말할 수 있겠는가?

그러면 웰니스 교육은 어떻게 받아야 할까? 이것은 정말 어려운 질문이다. 웰니스 또는 웰니스를 실천한다는 것을 단순히 정의할 수 없기 때문이다. 범위도 방대하고, 잘 실천하느냐 아니냐 또한 대단히 주관적일 수 있다.

그럼에도 굳이 웰니스에 대해 교육을 받거나 실천하게 위해서 노력한다고 자신 있게 말하려면, 스스로 웰니스 실천에 관한 정보를 찾아 삶에 응용하거나 구체적인 이슈나 토픽에 대해 정보를 제공하는 세미나나 포럼 등에 참석해야 한다. 하지만 이것은 어디까지나 개인이 그 분야에 관심이 있을 때 얘기다.

웰니스를 생활 습관화하기 위한 노력을 전사적 차원에서 추진할 경우, 웰니스에 대해 관심이 없는 이들이 분명히 있을 것이다. 또 관심은 있어도 업무와 직접적으로 관계가 있

## ECONET training to make a “Wellness” lifestyle

ECONET is changing. From a company that served improvement of health, we are aiming to become a company that offers service, and furthermore, wellness. It is only proper that ECONETians should pay more attention to wellness. Practicing wellness in lifestyle, at work, and every corner of the company will contribute to promoting our healthy life, and meet the strategic planning of the company. If we, as ECONETians, do not practice wellness in our lives, how can we advocate for wellness to our UPs(Univera Planners) and customers?

Then, it leads us to a question: How can we educate ourselves on wellness in order to practice wellness? This is a tough question, because “practicing wellness” could be very subjective, and its concept is very hard to be simply defined. It covers extensive areas in many aspects of our lives, and therefore, there is no objective standard to be applied.

If one is to say with confidence that he/she is practicing wellness, that person should be searching information about wellness and apply it in to daily lives, and/or should also participate in seminars and forums that provide information on specific wellness topic. Suffice to say that this would be a case where the individual has keen interest in wellness in general. Otherwise, people usually do not go extra miles to get themselves educated on wellness and to make eager efforts to practice wellness on a daily basis.

In that regard, if there were mandatory wellness education provided corporate-wide in ECONET to spread wellness lifestyle to ECONETians, it is very likely that there will be few of those who may feel resistance to having to adjust their lifestyle. Some will show half-hearted attitude, saying they have more important things to do,

지 않거나 더 중요한 일들을 처리해야 하는 이유로 소극적인 자세로 임하게 되는 이들도 있을 것이다.

하지만 에코네시안이라면, 미래를 준비하는 에코넷이 웰니스를 전파하고자 하는 취지에서 웰니스 교육을 전사적으로 제공한다면, 관심이 다소 적더라도 교육을 받고 긍정적으로 수용하는 것이 올바른 자세라 생각한다. 앞으로 교육을 담당하게 될 당사자로서 작은 바람이다.

몇 가지 웰니스 라이프스타일 수칙을 소개한다. 지난해에서 언급했듯이 웰니스와 로하스는 비슷한 개념으로 쓰인다. 로하스는 웰니스 중에서 환경을 중요하게 여겨 환경보존 및 참여예방을 생활화한다는 점을 유념하면서, 앞으로 있는 웰니스 교육에 관심을 갖기를 촉구한다. 본인이 몇 가지나 실천하고 있는지 평가해 보는 것도 재미있을 것이다.

글 | 권수남 과장 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

and/or are reluctant to participate since it is not directly related to work.

Nevertheless, as long as you are an ECONETian, wouldn't it be only proper to have positive attitude and embrace the change by optimistically part-take in training education sessions? Despite of your lack of interest or reason to hesitate the whole concept of wellness in ECONET as part of company future strategic direction, it may be true way of being a sincere ECONETian. Although, I must confess that it is also my wish as well as a person who will be coordinating the wellness related education and trainings.

Having said all that, I would like to introduce a few healthy LOHAS lifestyle rules. As I mentioned in the last issue, the terms “wellness” and “LOHAS” are used in similar concepts. The major distinguishing point is that the LOHAS, as part of wellness, focuses more on environmental issues, e.g. environmental protection, prevention, etc. Check the rules and see how many of them are already part of your lifestyle. Who knows? Maybe you already are practicing wellness more than you thought!

By J. Soonam Kwon Manager | Division of CTO | ECONET Korea Holdings

로하스 생활 실천 20계명	20 rules of LOHAS lifestyle
<p>①상상 속 패션쇼로 만족하는 습관 서울과 수도권에서 하루 20여 만 톤의 헌 옷이 수거된다고 한다. 이는 자원이 낭비이다.</p> <p>②추울 때 입고 더울 때 벗는 습관 약 10%의 에너지가 절감된다.</p> <p>③자신이 마실 것은 직접 갖고 다니는 습관 자연상태로 분해하는 시간이 유리병은 100만 년, 알루미늄 캔은 500년, 플라스틱은 20~30년이 걸린다.</p> <p>④남은 요리를 버리지 않고 활용하는 습관 긴장 1숟가락을 물고기가 살 수 있는 수질로 만드는 데 450리터의 물이 필요하다.</p> <p>⑤먹을 만큼만 준비하는 습관 부엌 쓰레기의 약 50%가 음식물 쓰레기이다.</p> <p>⑥음식을 남김없이 먹는 습관 남겨서 버리게 되는 식품의 80%는 일단 냉장고에 넣어둔 음식이다.</p> <p>⑦일회용 물건 사용을 자제하는 습관 연간 일회용 젓가락 사용량 25억 개, 자연상태로 분해하는 데 20년이 걸린다. 종이컵 대신 머그컵을 사용하면 쓰레기양은 30배 줄고, 대기오염은 60배나 준다.</p> <p>⑧모아둔 봉투 다시 쓰는 습관 연간 일회용 비닐봉투 소비량 150억 개.</p> <p>⑨TV를 습관적으로 켜지 않는 습관 시간 낭비 및 전기 낭비.</p> <p>⑩휴대전화는 필요한 만큼만 충전하는 습관 휴대전화 1대 대기 시 소비전력은 약 4.3kwh 보유대수로 합산하면 약 1억 7,830kwh다.</p> <p>⑪가까운 거리는 걸어 다니는 습관 자동차 이용 시 온실가스 발생, 철도의 약 10배, 버스의 약 3배</p> <p>⑫온고자신 습관 오래된 것이 더 좋을 수 있다. 중고에 대한 생각을 바꾸자.</p> <p>⑬물을 받아놓고 쓰는 습관 수도에서 흐르는 물은 1초에 200cc로 5초면 1리터나 된다.</p> <p>⑭자기에게 필요한 것을 아는 습관 물건 구입 전 잘 생각하자. 광고를 통한 충동 구매율이 63.2%나 된다.</p> <p>⑮“NO!”라고 말하는 습관 재활용하기 위해서도 에너지가 필요하다. 필요하지 않은 것은 거절하는 용기가 필요하다.</p> <p>⑯유기농, 친환경 제품을 사 쓰는 습관</p> <p>⑰모아서 세탁하는 습관 전력과 물, 세제 사용으로 환경에 악영향을 준다.</p> <p>⑱세제도 야개는 습관 세탁물 중 30%는 세제를 사용하지 않아도 된다.</p> <p>⑲빈방의 불을 끄는 습관 형광등을 켜는 데 필요한 전력을 돌려 발전하려면 약 23대가 필요하다.</p> <p>⑳딱 맞게 인쇄하는 습관 사무실에서 나오는 종이 쓰레기는 전체 쓰레기의 50% 정도이며, 종이 1톤을 만드는 데는 30년 이상 된 나무 약 17그루가 필요하다. (출처: 한국로하스협회)</p>	<p>①<b>Indulge yourself with imaginary fashion shows</b> two hundred thousand tons of used clothes are collected in metropolitan area in Korea. This is serious waste of resources.</p> <p>②<b>Put on more clothes when it is cold, and take them off when it is warm</b> It can save ten percent of energy.</p> <p>③<b>Bring your own cup in office</b> Glass bottle takes 1 million, aluminum can takes 500 years, and plastic takes 20-30 years to decompose in natural condition.</p> <p>④<b>Do not throw away leftovers</b> 450 liters of water is required to dilute a spoonful of soy source to make the water for fish to live.</p> <p>⑤<b>Do not prepare too much food for a meal</b> 50% of kitchen garbage is food waste.</p> <p>⑥<b>Do not leave anything on your plate</b> 80% of the food waste is in refrigerator.</p> <p>⑦<b>Refrain from using disposable products</b> 2.5 billion pairs of disposable chopsticks are used for a year. They take 20 years to decompose in a natural condition. Using mug cups instead of paper cups will reduce garbage by 30 times.</p> <p>⑧<b>Collect and reuse plastic bags</b> 15 billion plastic bags are used yearly.</p> <p>⑨<b>Do not turn on television out of habit</b> waste of time and electricity.</p> <p>⑩<b>Do not leave your cell phone plugged to the charger</b> 4.3kwh is used when a fully charged cell-phone is left in charger. Multiplied by the number of cell-phones, the usage of electricity is about 100 million and 7,830kwh.</p> <p>⑪<b>Walk instead of ride for a short distance</b> Cars emit greenhouse gases. 10 times of taking a train, and 3 times of taking a bus.</p> <p>⑫<b>Old is good</b> Sometimes, old things can be better. Change your mind about second-hand products.</p> <p>⑬<b>Do not use flowing water</b> tap water runs 200cc per second, which is a liter for every five seconds.</p> <p>⑭<b>Think twice before buying</b> Think twice before buying a product. Buying on impulse takes about 63.2 percent.</p> <p>⑮<b>Have courage to say no</b> Recycling also consumes energy. Have courage to refuse things that are not needed.</p> <p>⑯<b>Use organic, eco-friendly product.</b></p> <p>⑰<b>Gather laundry before using a washer</b> Using unnecessary electricity, water and detergent have negative impact on environment.</p> <p>⑱<b>Do not use unnecessary detergent</b> Detergent is not necessary for 30% of laundry.</p> <p>⑲<b>Turn off lights when no one is in the room</b> It takes 23 bicycles to make electricity to light a florescent bulb.</p> <p>⑳<b>Do not use unnecessary paper</b> 50% of the total garbage is paper waste from offices. 17 trees of more than 30 years old are required to make a ton of paper. (source: Korea LOHAS Association)</p>



## 알로에버 플러스 더하기 알로에버! 시선집중

Aloever plus  
Pay attention to  
a whole new aloever plus!



중년의 활기와 아름다움은 내부의 조화로운 바탕에서 시작된다.  
플러스의 진가를 발휘할 알로에버의 새로운 모습, ‘알로에버 플러스’

Vitality and beauty in the middle age starts from harmony of inside.  
Aloever plus is the new form of Aloever plus a plenty of benefits

젊음을 뜻하는 단어 ‘동안’이 모든 국민의 바람이 된 지 오래다. 그만큼 노령화되어 가는 사회를 대변하는 현상일 것이다. 하지만 과연 모든 사람들이 젊음을 누리며 살고 있을까?

이 문제에 대한 명쾌한 답변, 바로 ‘알로에버 플러스’ 제품이 새롭게 선보인다.

사실 젊음의 대표상징 동안은 겉모습일 뿐이다. 겉모습 동안은 말 그대로 몸 속 젊음이 밖으로 드러나는 것이다. 몸 속의 젊음은 과연 무엇으로 가능할까? 그것은 알로에버 플러스가 갖고 있는 기능, 즉 신체기능 저하를 막고 조화를 유지시키는 항노화기능으로 가능하다.

알로에버가 처음 출시된 2000년, 알로에의 항노화기능에 모두가 놀란 기억이 생생하다. 알로에의 면역력은 항노화의 가장 주요한 요소 중 하나로서 노화로 인해 나타나는 각종 퇴행성 질환 증상에 효과적으로 대응할 수 있기 때문이었다. 텍사스 주립대 과학센터 생리학 연구팀 유병팔 박사는 알로에버 개발에 기여한 대표적 인물로서 알로에의 노화방지 기능을 연구하여 효과를 검증한 노화전문 석학이다. 그는 알로에 베라 겔의 수명연장 효과 및 각종 질병의 발생률 감소효과를 밝혀 냈다 (Phytotherapy research, 2002).

지난 10년간 소비자의 큰 사랑을 받아오던 알로에버가 2010년, 드디어 그 기능을 더욱 높여 새롭게 태어난다.

가장 중요한 변화는 노화대응기능에 갱년기증상 대응기능을 더했다는 것이다. 젊음의 대표하는 말이 동안이라면 노화를 대표하는 말은 바로 갱년기이다. 갱년기 증상은 남녀 모두에게 나타나는 증상인데 여성이 남성에 비해 증상이 심해 여성만의 건강문제로 인식하는 경우가 많다. 대부분

“Baby-face” has become a new standard of beauty. The aspiration for youth reflects the aging society. But it is not easy to remain young.

Aloever plus is the new solution to the aspiration for youth.

It is said that beauty is a skin deep. However, the external baby face is the reflection of youth inside of the body. How can we obtain the youth inside of our body? Aloever plus helps us to prevent aging and maintain balance.

When Aloever was first released in the market in 2000, anti-aging effect of Aloe surprised everybody. Aloe boosts immune system of the body, and that helps body to prevent a variety of degenerative diseases which comes with age. A physiologist at University of Texas Health Science Center, San Antonio, Dr. Byung Pal Yu is behind the development of Aloever. He is an anti-aging specialist who studied anti-aging qualities of Aloe and proved benefits. He found that Aloe vera gel helps prolong lifespan and reduce occurrence of various diseases (Phytotherapy Research, 2002).

Aloever has been favored by our customers for the last decade. It is to be reborn as a whole new product with more benefits in 2010.

One of the most important transformations is that on top of the anti-aging effect, it treats menopause symptoms. While baby face is a symbol of youth, a menopause is a symbol of aging. Both men and women suffer menopause symptoms, but women tend to have more severe symptoms, which makes people recognize menopause as a

의 사람들이 여성과 남성의 노화를 구분하여 생각하는 이유가 여기에 있다. 하지만, 사람은 남자든 여자든 인체 기능을 유지하는 기전은 거의 동일하다. 호르몬의 차이로 인한 노화과정을 지연시킨다면 기능은 최상의 상태를 유지할 수 있게 될 것이다. 알로에버 플러스는 남녀 모두의 갱년기 대응에 가장 효과적인 제품으로 변신하였다. 노화의 원인이 되는 면역력 저하, 기능저하를 적극적으로 막아주면서, 남성과 여성의 내분비 대사(호르몬 조절)에 각각 가장 효율적으로 작용하여 젊음을 유지시켜주는 획기적 제품이다

알로에버 플러스는 소비자를 생각하는 기특한 제품이기도 하다. 제품의 1회 사용량을 조정하여 하루 3회 먹어야 하는 번거로움을 2회로 줄였다. 스틱형 포장으로 먹기에 더욱 간편해진 점도 칭찬 포인트!

하지만 소비자에게 사랑 받을 가장 큰 이유는 10년 전 가격을 그대로 유지했다는 점이다. 우리 손으로 우리가 키운 하이난 알로에를 활용하고 제품제조 공정을 혁신하는 등의 적극적인 원가절감의 혜택을 그대로 소비자에게 돌려주기 때문이다.

노화예방에 중요한 중간 다당체를 높은 우수한 하이난 알로에를 이용한 제품, 알로에버 플러스는 모든 사람들의 염원인 건강한 젊음을 유지하며 질 높은 삶을 꾸려가는 데 크게 기여할 것이다.

이제 우리는 알로에버 플러스와 함께 오래오래 건강하게 잘 사는 꿈을 꾸어도 좋다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

“female” problem. It is why many people think aging for men and women are separate issues. However, whether it is men or women, the system that maintains our body is almost the same. If we can delay the aging process due to hormone differences between men and women, the body will be able to maintain the perfect condition. Aloever plus is the most effective product to cope with menopause of both men and women. It is an innovative product that prevents decline in immune system and body functions, and control endocrine metabolism to maintain youth.

Also, we put much consideration in the product. We increased a dose for one time, making it two times a day instead of three for the convenience of patients. The stick-shaped envelope is also another effort for convenience.

However, what is the most admirable point in the new Aloever plus is that the price remains the same compared to ten years ago. It was made possible by using Hainan Aloe grown by Haian Alocorp in an innovative manufacturing process. The benefit of reduced cost is handed back to customers. Hainan Aloe is rich in middle-sized polysaccharide which is crucial in anti-aging. Aloever plus using Hainan Aloe will contribute to quality life and health, which is desired by all. Now we can dream of long and healthy life with Aloever plus.

By Jeong Ah Park Manager | Customer Service team | Univera Korea



시대의 변화에 따라 산업환경이 빠르게 변하고 있는 요즘, 특히 환경에 대한 관심과 인식이 높아지고 있다. 재미있는 것은 환경에 대한 이슈들이 단순히 환경과 관련된 이슈에만 국한하지 않고, 소비자들의 제품 구입 의사결정과 행동에도 영향을 미치게 되었다는 점이다. 이는 곧 기업이 제품을 제공할 때에 제품과 환경이 어떤 관계에 있는가를 심각하게 고려하게 되었다는 현실을 의미한다. 이제 기업은 제품과 환경의 관계에 대해 소비자와 어떻게 소통하여 기업의 성공 요소로 응용할 것인가를 중요한 전략적 요소로 고려하게 되었다.

실제로 경쟁사들의 사례를 보면, 대표 제품의 생산과정에서 환경 보존에 힘쓰고 있다는 점을 강조하고 있다. 예컨대, 풀무원은 유기농 투깝 두부에, 태평양은 미장센 샴푸에, 광동제약은 옥수수수염차와 비타500에, 웅진코웨이는 정수기에, 또 CJ는 햇반에 탄소성적표지제를 도입하여 기업의 이미지를 친환경적 기업으로 바꾸고자 하였다. 탄소성적표지제란 제품을 생산할 때 어느 만큼의 탄소를 배출하였는지를 제품에 표시하여 소비자에게 알리는 것이다. 이는 탄소 배출을 줄이는 노력을 통하여 환경 침해 극소화를 실천하겠다는 취지에서 나온 제도이다.

여기서 중요한 것은 탄소성적표지제가 기업의 매출에 기여하였는가 하는 것인데, 필자가 알아본 바에 의하면, 단기적으로는 매출에 그다지 영향을 주지 않았다. 하지만 관계자들의

The business environment is fast changing with the call of times. Recently, interest and concern for environment is rising. What is interesting is that the environment is not only confined to environmental issues, but is influencing decision making and actions of customers when making purchases. As a result, it is inevitable for businesses to consider environmental factors in relation to products. Communicating environmental factors and their impacts on a product with customers have become a critical strategic factor in business success.

Recently, we can see the phenomenon among some competitors that, for their flagship product(s), they are putting much effort in environmental protection in the process of manufacturing. For instance, a good number of large Korean companies have implemented the Carbon Footprint Label (mark on a product indicating the total sum of carbon emission in the process of manufacturing), which is a certification issued by the Ministry of Environment, Korea. Some examples include: The Two-Cup Tofu of Pulmoowon, Mis-en-scene shampoo of AMOREPACIFIC, Corn Silk Tea and Vita 500 of Gwang Dong pharmaceutical, water purifiers of Woongjin, and Instant Steamed Rice of CJ. They say that Carbon Footprint Label adds notion of environmentally friendly spin on corporate image. Letting the consumers know the amount of carbon emission in the process of manufacturing the product shows that the company is taking sensitive measures to deal with environmental issues.

What is important however is that whether or not marking the carbon emission in the product helps sales. I actually found out that it does not necessarily correlate

의견에 의하면, 단기적으로는 이익이 미미하고 소비자들의 인식도 기업이 의도하는 만큼 올라가지 않았지만, 장기적으로는 분명히 기업의 이미지 향상이나, 또 이를 통한 매출 증가로 이어지는 시너지 효과가 나타날 것이다. 소비자들의 인식 변화와 지식 수준의 향상으로 친환경적인 제품에 대한 선호도는 높아질 것이라는 것이 관련 전문가들의 생각이다.

이러한 추세로 보아 우리 에코넷에서도 환경경영은 불가피하다. 미래 우리 소비자들의 제품 구입 결정에 제품과 환경의 관계가 심각하게 영향을 미칠 것이기 때문이다. 이에 대처하기 위하여 지금 에코넷 한국 기업본부에서는 유니베라 한국, 유니젠 한국, 네이처텍의 환경경영의 중요성에 대한 인식을 제고하려고 노력하고 있다. 한국 내 계열 3사도 협력적이고 적극적인 자세로 환경경영 관련 계획과 실행사항을 문서화하고 있다. 이것은 우리의 환경경영 전개에 튼튼한 받침돌이 될 것이며, 향후 우리가 소비자들과 우리의 제품뿐 아니라 경영 철학에 대해 깊이 있게 소통할 수 있는 소중한 자료가 될 것이다.

앞으로 한국 내 3사에 대해 환경경영 관련교육 및 실행 지원이 대대적으로 시행될 것이다. 이러한 환경경영을 바탕으로 우리는 탄탄한 글로벌 기업으로서 기반을 더욱더 확실히 닦게 될 것이라 기대한다.

글 | 권수남 과장 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

to sales increase. What's interesting though and as very notable outlook advice is that according to the experts, even though it does not insignificantly increase the sales in a short term period, in a long run, it will bring out the synergy effects with improved corporate image, which will ultimately lead to high sales. As the customers become more intelligent, and awareness and knowledge level on environment become heightened, in the near future, the eco-friendly products will be preferred by customers.

To meet the needs of such a rapidly changing market demand, it is also inevitable for the ECONET to adopt to operate environment management system, because the environmental impact of products will significantly influence decisions in and purchasing behaviors of customers in the future. To take actions on this respect from ECONET perspective, as an initiative, the CTO Office in ECONET Korea is documenting environment management system related materials and has been sharing them with Univera Korea, Unigen Korea, Naturetech, and Econet Korea Holdings through numerous presentations. On a positive note, they have been greatly cooperative and actively joining the corporate move by putting together their plans and actions taken to implement environment management system. Eventually, these efforts will become a cornerstone of our future environment management system as it unfolds, and will remain as invaluable records as we evolve and pave our ways toward a sound and solid global corporation.

By J. Soonam Kwon Manager | Division of CTO | ECONET Korea Holdings

## 에코넷 환경경영 시작을 준비하며

## Embracing environment management of ECONET

소비자들의 인식 변화와 지식 수준의 향상으로  
친환경적인 제품에 대한 선호도는 높아질 것이라는 것이 관련 전문가들의 생각이다.  
As the customers become more intelligent,  
and awareness and knowledge level on environment become heightened,  
in the near future, the eco-friendly products will be preferred by customers.



“사업에 뛰어들겠다고 했을 때 아들이 학자의 길을 걷기를 원하셨던 선친은 반대를 하셨다. 그러나 아들의 결심이 한때의 객기가 아니라는 걸 아시고 나서야 어렵사리 승낙을 했다. 그때 선친이 거듭 강조했던 것은 “한번 시작한 사업은 절대로 포기하지 말라”는 한마디였다. 사업은 ‘소명’이기 때문이다. 소명이란 어떤 역경이 닥쳐도 끝까지 밀고 나가는 것에 의미가 있다. 단기적으로 실패하거나 좌절하느냐, 운 좋게 짧은 시일 내에 성공을 이루느냐는 중요하지 않다. 따지고 보면 필자는 성공보다 좌절을 많이 한 축에 속한다. 스물여덟 살의 애송이 사업가로 미국 현지법인을 세우자마자 100년에 한 번 올까 말까 한 냉해를 두 번씩이나 당하고 100만 달러의 손해를 입었을 땐 사업 자체가 생사 기로에 놓이기도 했다. 알로에 과학화의 기치를 내걸고 1989년 알로에 연구재단을 세워 버는 족족 돈을 쏟아 붓는 연구 때문에 매출이 심각한 하강 곡선을 그리는 위기에 빠지기도 했다. 미국 현지법인이 승승장구할 때는 거대 기업을 이루겠다는 조금함으로 무리하게 사업을 벌여 실패를 자초한 적도 있다.

“When I said I wanted to do business, my father who wanted his son to become a scholar did not approve. However, he finally gave in as he saw that my resolution was not just a whim. At that time, he stressed that “Once you start business, never give up,” because he knew that business should be a “calling”. What is important in a calling is to persevere when faced with adversity. Having a failure or despair, or a fortunate success in the short term, is not important.

Up until now, I experienced more failures than successes. As soon as I founded Aloecorp USA at the age of 28, the business was damaged two times by cold weather which comes once in hundred years in the region, and the loss amounted to 1 million dollars. It nearly nipped the budding business. When I created Aloe Research Foundation (ARF) in 1989 to research scientific benefits of Aloe, I threw all the money we earned into ARF, causing the sales suffer serious decline. When the Aloecorp USA was in robust condition, I hastily expanded business and invited the failure.

수없이 위기에 처했으면서도 그 실패를 부끄럼 없이 털어놓을 수 있는 것은 매 번의 실패 뒤에는 반드시 좀더 단단해졌고 현명해졌다고 믿기 때문이다. 어려울 때마다 선친이 주신 당부가 새삼스럽다. 사업가가 자신의 실수로 사업을 접는다는 것은 자신만이 아니라 거기 생계를 걸고 있는 수많은 사원과 그 가족들을 거리로 내모는 것이며 사업가로서 최대의 죄악이라는 선친의 말씀이 지금도 귀에 쟁쟁하다.

많은 시행착오와 실패에도 불구하고 포기하지 안은 것은 나는 사업가이기 이전에 알로에를 키우는 농부이고, 남양알로에의 뿌리는 그런 농부의 마음에 있기 때문이다. 농부는 흉년으로 고통 받아도 봄이 오면 어김없이 씨앗을 부린다. 씨앗을 뿌리는 농부의 머리 속엔 이미 풍년의 그림이 그려지고 있을 것이다. 그래서 어떤 역경이 와도 포기를 할 수가 없다.”

이병훈 총괄사장, “절대로 포기하지 않는다” 『주간조선』 1727호(2002년11월7일)에서 발췌

I was faced with countless times of failure, but I can tell that without shame because I believe that I came out wiser and sturdier after each failure. In hard times, I remember my father’s words. If a businessman fails, it brings suffering not only to him, but to a number of people who makes living out of the business and their families as well. “It is the worst crime that a businessman could commit,” his words are still ringing in my ears.

I never gave up as I went through countless trials and errors, and numerous failures, because I am a farmer growing Aloe before I am a businessman. The origin of ECONET is rooted in the mind of a farmer. Even if a farmer suffered a bad harvest, he always sows seeds in spring. He never gives up despite hardship, because an image of a bumper harvest is deeply ingrained in his mind.”

“Never give up” by Chairman & CEO Bill Lee, excerpted from *Weekly Chosun* vol. 1727 (published on November 7th, 2002)

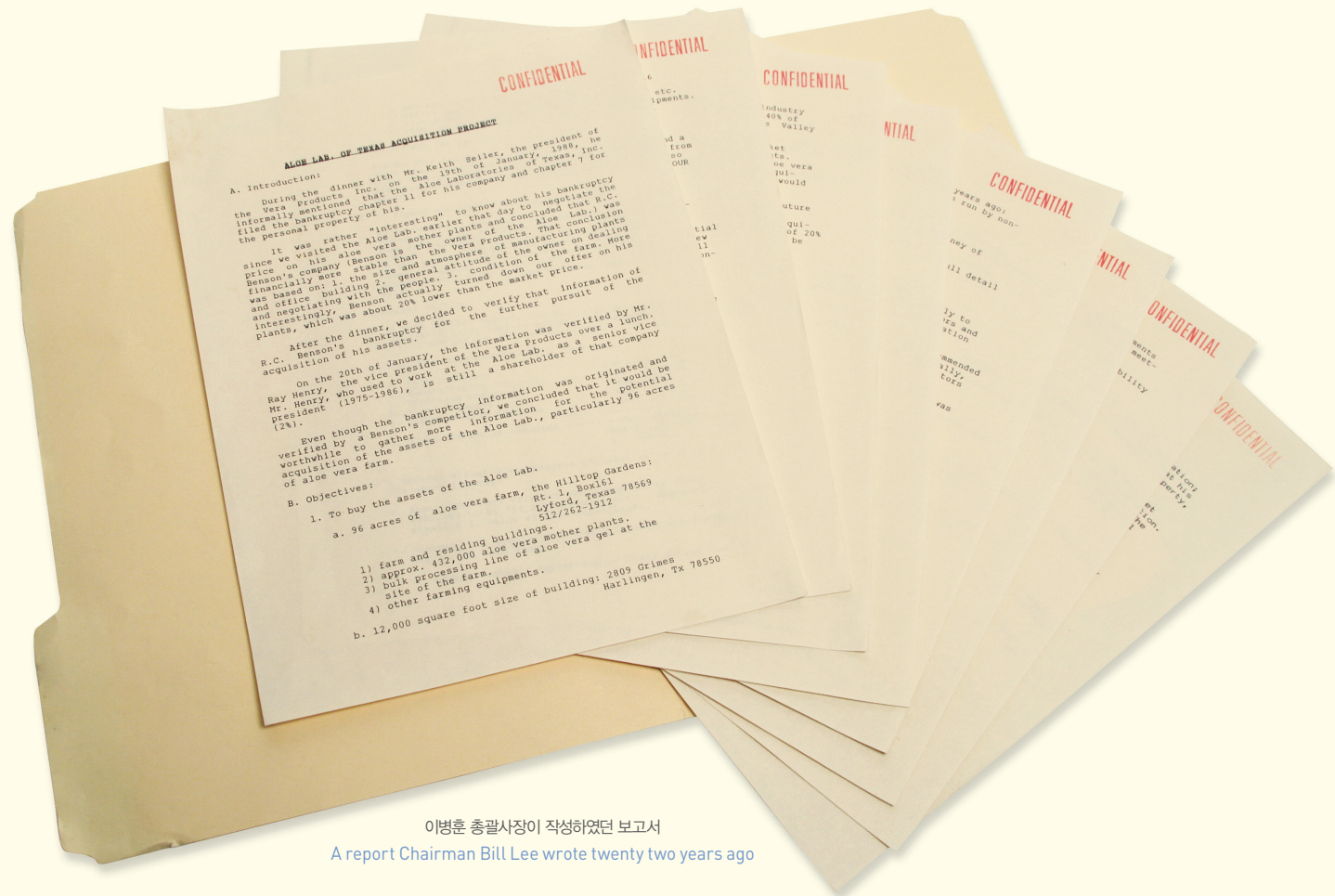
절대로  
포기하지 않는다  
에코넷 역사 34년

Never  
Give up  
34 Years of ECONET



# 알로콥 탄생, 그 숨은 이야기

## Aloe lab of Texas Acquisition project



이병훈 총괄사장이 작성하였던 보고서  
A report Chairman Bill Lee wrote twenty two years ago

미국사업의 모태인 알로콥은 텍사스에 있던 한 알로에 회사를 인수하면서 태어났다. 이후 미국사업은 내적 확장과 함께 대형 인수합병이라는 외적 확장을 통해 지속적으로 성장하고 있다.

**The Aloecorp was born in the US from acquiring an aloe company located in Texas.**

**After that, our US business consistently has been growing from the internal growth and the external growth succeeded with three times of M&A, such as Vera Products, NatureCam and Matol.**

미국사업의 모태인 알로콥은 텍사스에 있던 한 알로에 회사를 인수하면서 태어났다. 이후 미국사업은 내적 확장과 함께 베라 프로덕트사, 네이처캠사, 그리고 마톨사 등 3번의 대형 인수합병이라는 외적 확장을 통해 현재 지주회사인 에코넷, 자회사인 알로콥, 유니젠, 유니베라, 그리고 손자회사인 알로콥 멕시코, 알로콥 차이나, 유니베라 캐나다로 지속적으로 성장하고 있다.

22년 전 우리 에코넷 역사상 첫 번째 미국 기업 인수합병을 진두지휘했던 이병훈 총괄사장이 작성하였던 보고서(사진 참조)를 토대로 당시 긴박하게 진행되었던 알로에 랩 오브 텍사스(Aloe Lab of Texas, Inc., 이하 알로랩)사의 인수과정을 소개해 보고자 한다.

당시 이병훈 총괄사장(당시 대학원생)이 고 이연호 회장을 모시고 텍사스를 찾은 이유는 알로에 생초를 사기 위해서였다. 유니베라 한국의 전신인 남양알로에는 베라 프로덕트사에서 원료 농축액을 수입하고 있었다. 그런데 수입한 농축액이 함량 미달인 경우가 많았다. 건강기능식품은 원료의 품질이 관건이라 하겠는데, ‘물 섞인 가짜’라니 절대 있을 수 없는 일이었다. 결국 남양알로에는 알로에 생초를 직접 구입해서 원액을 제조하기로 하고 생초 구입을 위해 이 회장이 직접 텍사스로 날아갔다. 그렇게 해서 만난 회사가 알로랩이었다. 당초 목적은 알로에 생초 구입이었는데 결과는 알로에 농장 구입이 되었다.

꼼꼼하고 세세하게 정리한 이병훈 총괄사장의 보고서를 보면 당시의 긴박한 상황을 생생하게 보는 듯하다. 도통 비즈니스란 해본 적 없고 더욱이 기업인수합병이란 접한 적 없는 백면서생 사회학도라기엔 어찌면 그렇게 말끔하게 일을 처리하였는지 놀라울 뿐이다.

베라 프로덕트사 사장이야 거래처를 빼앗기지 않으려고 알로랩에 대해 험담을 한다는 게 결과적으로 정보를 내준 꼴이었다. 부도난 회사인데 왜 거래하려느냐는 말에 그러면 살 수도 있겠네, 하는 발심이 생겼다. 이 또한 필연 같은 우연이 있었기 때문이다. 이 총괄사장은 텍사스로 가는 비행기 안에서 우연히 월스트리트 저널을 보았다. 비행시간의 무료를 달래려고 책장을 넘기던 차에 M&A 기사를 읽었다. 마치 미래를 준비라도 하듯 말이다. 경기침체로 기업구조조정이 빈번하던 때인지라 1달러, 심지어 10센트, 20센트에 기업이 인수된다는 기사는 문외한인 이병훈에게도 대단히 흥미로웠다. 그렇기 때문에 청년 이병훈이 베라 프로덕트사로부터 알로랩이 부도났다는 말을 듣고 퍼뜩 M&A를 생각할 수 있었다. 그리하여 감히 기업인수합병에 도전하였다. 이제 그 길을 따라가 보자.

The Aloecorp was born in the US from acquiring an aloe company located in Texas. After that, our US business consistently has been growing from the internal growth and the external growth succeeded with three times of M&A, such as Vera Products, NatureCam and Matol. As a result, we have successfully accomplished expanding our businesses to holding company as ECONET, and subsidiary companies as Aloecorp, Unigen, Univera, Aloecorp Mexico, Aloecorp China, and Univera Canada.

I would like to introduce process of M&A in Aloe Lab of Texas, Inc.(Aloe Lab) based on a report Chairman Bill Lee wrote twenty two years ago, who lead M&A in the US for the first time in our company. (Refer to the pictures)

The reason why Bill Lee, a graduate school student at that time, accompanied late Chairman Yunho Lee to a trip to Texas was to buy Aloe plant. Namyang Aloe, a former body of Univera Korea, was importing Aloe extract from Vera Products. However, oftentimes the Aloe extract did not contain the listed amount of Aloe. The quality of raw material is critical in Health functional food, so it was unacceptable to have a “diluted phony Aloe.” Finally Namyang Aloe decided to buy Aloe plant to produce the extract on its own, and the chairman himself flew to Texas. It was how they met Aloe Lab. The original purpose was to buy Aloe plant, but it ended up as buying an Aloe farm.

Looking at the meticulous report of Bill Lee at the time, the urgent situation is vividly illustrated. He was then only a young student who never experienced business, let alone M&A, so it is amazing to see how he pulled it off. It all began when the president of Vera Products said ill of Aloe Lap not to lose a contract. By accident, his remark provided much wanted information to Yunho Lee and Bill Lee. The president of Vera Products said there is no reason to do business with a bankrupt company, and Bill thought he may be able to buy it. The fortune was on the side of Namyang Aloe. During the flight to Texas, Bill read Wall Street Journal by chance. He was browsing the pages to kill boredom, and spotted an article about M&A. It is as if he foresaw the future. Bill did not know anything about M&A, but it was interesting to know that in the economic recession like then, a company can be bought by a meager dollar, or even 10, 20 cents. When he heard that Aloe Lap is bankrupt, the article came up to his mind, and he thought of acquiring the company. He dared to attempt acquisition of a business. It was an incident that foretold his leadership.



1988년 1월 19일 January 19, 1988

알로에 원료 구매처인 베라 프로덕트사의 사일러 사장과 저녁식사를 하던 중, 알로 랩사가 법정관리를 신청했고, 사장의 개인 재산도 파산 신청을 했다는 말을 들었다. 이 정보는 다소 의문이다. 오늘 오전, 알로에 모종을 구매하기 위해 알로랩사를 방문한 후, 벤슨 사장이 소유한 이 회사가 베라 프로덕트사보다 재무적으로 안정적이라 결론 내렸기 때문이었다. 이러한 결론에 이르게 된 까닭은 대규모 생산 공장과 사무실 건물, 회사의 활기찬 근무 분위기, 사장의 적극적인 협상 태도, 양호한 농장 상태 때문이었다. 더 흥미로웠던 것은 알로에 모종 가격을 시세보다 20% 정도 낮게 제시했을 때 벤슨 사장이 이를 가절했다는 점이다. 식사가 끝난 후, 이 회사의 파산 정보가 사실인지 확인하고 인수 가능성을 타진해보기로 했다.

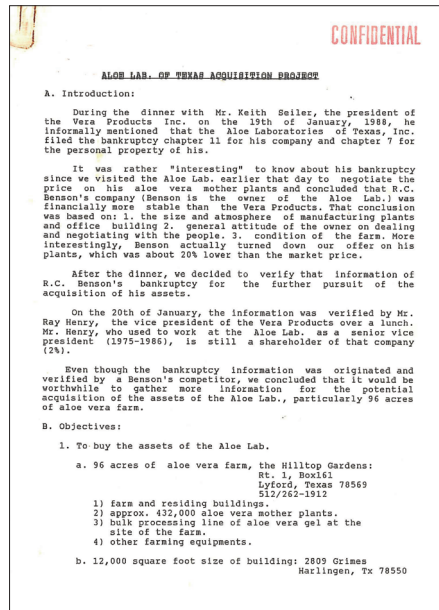
During the dinner with Mr. Keith Seiler, the president of the Vera Products Inc. informally mentioned that the Aloe Laboratories of Texas, Inc. filed the bankruptcy chapter 11 for his company and chapter 7 for the personal property of his.

It was rather "interesting" to know about his bankruptcy since we visited the Aloe Lab. Earlier that day to negotiate the price on his aloe vera mother plants and concluded that R. C. Benson's company (Benson is the owner of the Aloe Lab.) was financially more stable than the Vera Products. That conclusion was based on: 1. the size and atmosphere of manufacturing plants and office building, 2. general attitude of the owner on dealing and negotiating with the people, 3. condition of the farm. More interestingly, Benson actually turned down our offer on his plants, which was about 20% lower than the market price.

After the dinner, we decided to verify that information of R. C. Benson's bankruptcy for the further pursuit of the acquisition of his assets.

이병훈 총괄사장이 작성하였던 보고서

A report Chairman Bill Lee wrote twenty two years ago



1988년 1월 20일 January 20, 1988

베라 프로덕트사의 헨리 부사장과 점심식사를 하면서 정보가 사실임을 확인할 수 있었다. 그는 1986년까지 십여 년을 알로랩사에서 부사장으로 근무했으며, 현재도 그 회사 지분을 2% 보유한 주주이다. 알로랩사의 경쟁업체에서 흘러나오고 이들이 확인해준 파산 정보이긴 했지만, 이 회사의 자산, 특히 12만 평에 이르는 알로에 농장에 대한 인수 가능성에 대비해 자세한 정보를 입수하기로 하였다. 우선 인수 대상 자산을 라이포드 시에 소재한 12만 평의 알로에 농장인 힐탑가든과 할링전 시에 소재한 3천6백 평 본 가공공장 및 사무실로 정하였다. 힐탑가든은 농장 부지와 주거 건물, 50만 주의 알로에 모종, 그리고 원료 일차 가공공장과 기타 농기계 장비를 포함한다. 본 가공공장은 원료생산설비, 화장품 생산설비와 사무장비, 그리고 재고자산을 포함한다.

원료 공장과 대규모 알로에 농장을 인수하여 미국 현지에서 생산과 판매를 함으로써 외국은 물론 국내의 알로에 산업에서 향후 세계위 기업의 교두보를 확보한다. 현재 미국에 집중된 국제 알로에 원료시장은 마케팅, 재무, 심지어 농업에서조차 취약한 편이나, 시장의 성장 잠재력은 그 동안 거듭 확인되었다. 따라서 세계화의 발판을 마련하기 위해 이 회사 인수가 반드시 필요하다.

인수자금은 남양알로에농산을 통해 조달한다. 인수 총비용은 최대 54만 달러로 추정된다. 구체적으로 농장 25만 달러, 생산 25만 달러, 중개수수료 3만 달러, 법률비용 5천 달러, 기타비용 5천 달러로 예상된다.

기업가치를 평가해보면 감정 기준과 알로에 식재수에 따라 변동이 있겠지만, 대략 1백50만 달러로 추정된다. 하지만 현 경제상황을 고려하면 인수비용이 최대 50만 달러를 넘으면 안될 것이다. 지난 3년 동안 석유산업의 급격한 쇠퇴로 인한 텍사스의 경기침체로 부동산 가치는 30~40% 정도 하락세며, 또한 알로에 시장의 불경기로 인해 원료가 과잉공급상태이다. 따라서 인수 시 알로에 모종의 가치는 거의 없는 것으로 판단된다. 더욱이 알로에 모종을 구매하는 데 관심이 있는 회사는 없을 것이고, 현재 채권자들은 엄청난 법률 비용 때문에 자산 공개 청산을 꺼릴 것이고, 따라서 현재 부채 원금의 20~40%에 해당하는 현금 구매 제안을 수용할 가능성이 높기 때문이다.



이연호 회장님&이병훈 총괄사장님  
Yunho Lee & Bill Lee

The information was verified by Mr. Ray Henry, the vice president of the Vera Products over a lunch. Mr. Henry, who used to work at the Aloe Lab. as a senior vice president (1975-1986), is still a shareholder of that company (2%). Even though the bankruptcy information was originated and verified by a Benson's competitor, we concluded that it would be worthwhile to gather more information for the potential acquisition of the assets of the Aloe Lab., particularly 96 acres of aloe vera farm.

First objects of acquisition of the assets are 96 acres of aloe vera farm, the Hilltop Gardens located in Lyford and 12,000 square foot size of building located in Harlingen.

Hilltop Garden includes farm, residing buildings, 500,000 aloe vera mother plants, bulk processing line of aloe vera gel at the site of the farm and the other farming equipments. The building in Harlingen includes manufacturing plants and office equipments, aloe products and cosmetic manufacturing equipments and the other manufacturing inventories as chemicals.

Having this raw material manufacturing facilities and a large scale aloe vera farm will protect us not only from other foreign countries' aloe vera marketers, but also domestic marketers. THIS IS AN INSURANCE POLICY FOR OUR GROWTH!

The international aloe vera market centered in the USA has been weak and venerable in terms of its marketing, finance, and even planting method. However, the potential in the growth of this industry was confirmed quite a few times. Therefore, the acquisition of this operation will play a crucial role in expanding our company internationally.

If both parties agreed, the fund will be acquired by the investment joint venture between the Namyang Aloe Plantation and the Lee International Inc. Projected expenses for the acquisition are to be \$540,000 and detailed expenses are as follows: farm operation - \$250,000, manufacturing operation-\$250,000, brokerage commission-\$30,000, legal expenses-\$5,000 and miscellaneous expense-\$5,000.

A careful situational analysis assisted us to project the above figures. The net value of the operation is approximately \$1,200,000 depending on appraisal standard and value of aloe vera plants. However, the acquisition should be made under \$500,000 due to current economy circumstances. Severe economic depression in Texas during last 3 years because of the sharp decline in oil industry affects the real estate value. About 30-40% of depreciation of land price in the Rio Grande Valley area has been reported. Also, severe depression in the U.S. aloe vera market resulted in the over-supply of aloe vera plants. Consequently, the current market price for aloe vera plants is meaningless with respect to this acquisition since it is almost certain that no one would bid for the aloe vera plants except us.

Being aware of these factors and considering future legal expenses incurred, the creditors of this property would be reluctant to pursue an open liquidation of the assets. Therefore, our cash offer of 20% -- 40% of the principal of existing debts should be acceptable.

1988년 1월 22일 January 22, 1988

알로랩사의 법정관리 신청 사실 여부를 확인하기 위해 현지 변호사 그랩사스를 고용하여 브라운스빌 지방법원과 코퍼스 크리스티 소재 연방법원 파산부에 확인토록 하였다.

Initial contacts to Brownsville Court and Federal District Court-bankruptcy department, Corpus Christie by hiring Mr. Grapsas, a local attorney, were made in order to verify the bankruptcy information obtained.

1988년 1월 26일 January 26, 1988

커머셜 브로커리 지사의 공인중개사 버나드를 만나 알로랩사 인수를 중개하도록 의뢰하였고, 이 회사에 관한 추가 조사 및 자료를 부탁했다. 의뢰인에 대한 정보는 익명으로 하도록 했고, 알로에에 관심 있는 외국회사라고만 밝히도록 했다.

Made an initial contact to Mr. Barnard at the Commercial Brokerage Company explained him the situation in general and asked to do more research on it. Identity of both Lee International and its client was to be anonymous and the identity of my client was just known as "multi-national construction company and its subsidiary with aloe vera interest".

1988년 1월 29일 January 29, 1988

버나드로부터 연락을 받았다. 벤슨 사장과 만나 농장과 공장을 둘러보았는데 상당히 인상적이었다며, 알로랩사의 소개책자를 비롯한 기타 회사자료를 발송했다고 보고하였다.

I received a call from Mr. Barnard. He made a contact to Mr. Benson and toured his farm and other operations and said that he was impressed by the operation. Barnard sent a brochure and other related materials.



1988년 2월 3일 February 3, 1988

오후 4시 30분에 버나드로부터 전화를 받았다. 벤슨 사장이 농장을 25만 달러에 팔겠다고 구두로 제안했는데, 여기에는 농장, 부속건물, 가공 라인이 포함되지만 여타 농기계는 제외한다고 했다. 버나드는 대략적으로 인수 감정 가격을 1백4십만 달러로 추정하였다. 알로에 50만 주가 40만 달러, 농장이 19만 달러, 농장 내 가공라인이 25만 달러, 농장 부속 건물이 3만 달러, 공장건물이 42만 달러, 사무장비 5만 달러, 기타 6만 달러로 세부 내역을 제시했다. 그는 내일 좀더 조사한 후 정오까지 전화를 주겠다고 했다.

대학 친구인 스콧 서스턴에게 이 지역의 농지정보를 조사해달고 부탁했는데 연락이 왔다. 스콧은 리오그란데 지역에 대해 잘하는 회계사를 접촉하여 정보를 얻었다. 이 지역의 농장 부지 가격은 보통 에이커 당 2,500달러 수준이고, 여기에는 관개시설과 용수 권리가 포함된다. 관개시설과 용수 권리는 부동산 가격 책정에 제일 중요한 요인이라고 했다. 아울러 지역적 편견도 있는 듯하다고 했다. 2년 전 비거주자가 운영하는 농장에서 대량으로 오렌지가 도난당한 사건이 있었다고 한다.

I received a call from Mr. Barnard at 4:30 pm and received a verbal offer from Mr. Benson that he would sell the farm for \$250,000 including the farm, building, and the processing line, but excluding other farm machines. Also, Barnard gave me a rough appraisal for the properties, \$1,400,000. It was based on \$400,000 for 500,000 aloe vera, \$190,000 for farm, \$250,000 for farming equipments and processing line, \$420,000 for the building, \$30,000 for the buildings on the farm, \$50,000 for the office equipments and \$60,000 for the other equipments & supply. He would find out more about it tomorrow and call me by noon.

I asked a colleague from my college, Scott Thurston, to research this farm area and he responded. He talked to a retired accountant in Austin, Texas who happens to be familiar with the Rio Grande area. The information gained from him is as follows:

- 1) Most farming site in that area is about \$2,500/acre. This includes the irrigation system and water right.
- 2) The irrigation and water right, are determining factors in pricing the real estate. Also, the elevation is another factor because of the potential freeze problem.
- 3) The sign of residents' prejudice against the non-residents was shown by an incident two years ago: a large number of citrus at those farms run by non-residents was stolen.

1988년 2월 4일 February 4, 1988

BSCF법무법인의 로비슨 변호사를 만났다. 인수 건에 대해 자문했다. 그는 채권자의 추가적 클레임으로부터 보호를 받을 수 있고 세법상 혜택을 받을 수 있도록 회사의 자산을 매입하는 게 좋으며, 에스스로 자금 계좌를 설정하여 미지의 채권자로부터 회사를 보호할 것을 적극 권장하였다. 법률 수수료는 시간 당 110달러로 계산해 어림 잡아 4,000-5,000달러라고 했다.

버나드 공인중개사로부터 진행상황을 보고받았다. 벤슨 사장에게 매각 자산 목록을 월요일까지 제출하도록 요청했으며, 월요일 오전 회의 후 자산 목록 및 협상 가격을 제시하기로 했다. 아울러 벤슨 사장이 알로에 업(Aloe Up)사와 맺은 연간 계약도 함께 매각하고 싶다고 알려주었다.

버나드에게 중개수수료 조건을 구두로 제시했다. 25만 달러 미만으로 인수할 경우에는 3만 달러와 할인된 가격의 10%, 25만 달러의 경우는 3만 달러, 그 이상의 경우는 2만5천 달러를 제시했다.

I met with Mr. John S. Robison, a member attorney of Boardman, Suhr, Curry, & Field and explained the situation and our intention in full detail. I also asked his legal opinion about it. He advised that it is wise to buy the assets of the company only to protect us from further claims from the creditors and to have flexibility in tax preparation (depreciation deductible). Using an Escrow fund account would be highly recommended to protect us from the unknown creditors: technically, the only way to acquire the list of existing creditors is from the present owner. His legal fee is \$110.00 per hour and the estimate was \$4,000 - 5,000.

Mr. Barnard called and mentioned that he had a meeting with Benson and asked him to prepare the list of assets for sale by Monday. He will send me the list of assets and negotiated price after 10:00 meeting on Monday. He also mentioned that Benson is interested in selling his annual contract with the Aloe Up, an independent distributor of the aloe vera products.

I also gave him the following terms of commission verbally. We suggested that if we acquire it under \$250,000 then \$30,000 with 10% discount, if at \$250,000 then \$300,000 and if above \$250,000 then \$25,000.

1988년 2월 5일 February 5, 1988

스콧이 소개한 WW법무법인의 윌리엄 와일리 대표변호사를 만났다. 그는 50세로 현재 시카고 변호사협회 회장을 맡고 있으며, 기업 및 부동산 인수분야에서 폭넓은 경험을 가진 사람이었다. 열정적이고 신뢰할 수 있는 느낌이 들었다. 법률 수수료는 시간 당 95달러로 최대 5천 달러가 될 거라 했다.

그에게 인수문제에 대한 기초적인 조사와 중개계약서 작성, 그리고 자산매입계약서 작성을 의뢰하였다. 그랩사스 변호사와 로비슨 변호사와의 업무는 종결했다.

Upon Scott Thurston's recommendation, a meeting with Mr. William Wylie, a 50 year old attorney at Wylie, Weaton, & Associates, was arranged. He is the president of Chicago Bar Association and has extensive experience in corporate & real estate acquisition. He seemed very enthusiastic and trustworthy. He mentioned that legal fee will be \$95.00 (maximum of \$5,000 was given).

I proposed him to research more on basic this matter, prepare the contract with the broker and prepare the Asset Purchase Agreement.

We terminated both Mr. Grapsas and Robison as representing attorney.

1988년 2월 8일 February 8, 1988

버나드가 벤슨 사장이 작성한 매각제안서를 팩스로 보내왔다. 그의 요구 가격은 누가 봐도 터무니없었다. 제안서의 내용은 회사 부채에 대한 책임보다는 개인적 욕심이 명백했다. 제안서를 와일리 변호사에게 팩스로 보내 검토를 요청하는 한편, 공인감정사를 찾아 달라 부탁했다.

와일리 변호사가 버나드와 회의 후 진행상황을 우선보고 하였다. 알로렘사는 2개의 주거래 은행의 관리하에 있는데 농장 채권은 맥알렌 은행이, 공장 채권은 할링젠 은행이 갖고 있다. 버나드를 통해 두 은행과 채권 인수 가능성을 타진하도록 하였다.

아울러 버나드는 최근의 부동산 거래를 기준으로 할 때 관개 농장 토지는 1,200달러, 비관개 토지는 1,000달러면 된다고 말했다.

와일리 변호사는 버나드에게 최대한 빨리 가격을 합의하도록 재촉했고, 우리가 오래 기다리지는 않을 것이며, 인수를 고려 중인 다른 회사도 있다고 둘러댔다.

Mr. Barnard faxed a conceptual proposal by R. C. Benson. Considering the prices that Benson asked for, no one would doubt that he is being exorbitant. However, his proposal implicitly shows his concern on his personal welfare, not on his company's. I faxed the conceptual proposal to Mr. Wylie and asked him to review it. Also, I requested to find a MIA appraiser.

After a meeting with Barnard, Wylie reported the process via phone.

Benson's property seems to be pretty much in control of two banks: one in Alamo who is the creditor for the farm and the other in Harlingen, a large creditor for the factory. The next step that Mr. Barnard would take will be contacting and negotiating with these two banks.

Mr. Barnard also told, on the basis of a recent real estate transaction, that the irrigated farm land would be as low as \$1,200 and the unirrigated for \$1,000.

Mr. Wylie urged Mr. Barnard to negotiate this matter as soon as possible and gave our intention that we will not wait for a long negotiation, providing placebo information of having another property in mind.

1988년 2월 10일 February 10, 1988

와일리 변호사와 인수 전략회의를 진행했다. 그는 우리 회사에 강한 신뢰감을 보여주었다.

We talked about various strategies that can be implemented for this acquisition with Wylie. He showed a great deal of trust in me and our company.

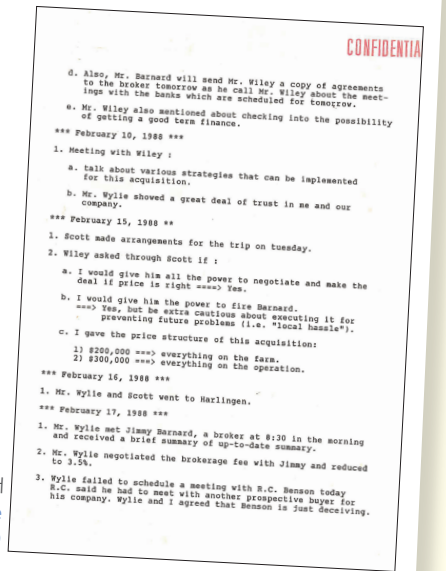
1988년 2월 15일 February 15, 1988

스콧이 와일리 변호사와 화요일에 할링젠시 출장 일정을 잡았다. 변호사는 스콧을 통해 적정가격의 경우, 거래에 대해 일체의 권한과 중개인 버나드와 문제가 있을 경우, 그를 해고할 수 있는 권한을 요구해, 권한을 주기로 했다. 아울러 인수가격 원칙을 알려주었다.

Scott made arrangement for the trip on Tuesday.

Wiley asked through Scott if I would give him all the power to negotiate and make the deal if price is right and give him the power to fire Barnard. I agreed and gave the price structure of this acquisition.

이병훈 총괄사장이 작성하였던 보고서  
A report Chairman Bill Lee wrote twenty two years ago





1988년 2월 17일 February 17, 1988

와일리 변호사가 버나드를 만나 최근까지의 진행상황을 보고받았고, 그와 중개수수료를 협상해 3.5%로 낮췄다. 벤슨 사장은 다른 구매 희망자가 있어 오늘 와일리 변호사를 만날 수 없다고 했다. 하지만 우리는 그가 거짓말을 하고 있다는데 의견을 같이 했다.

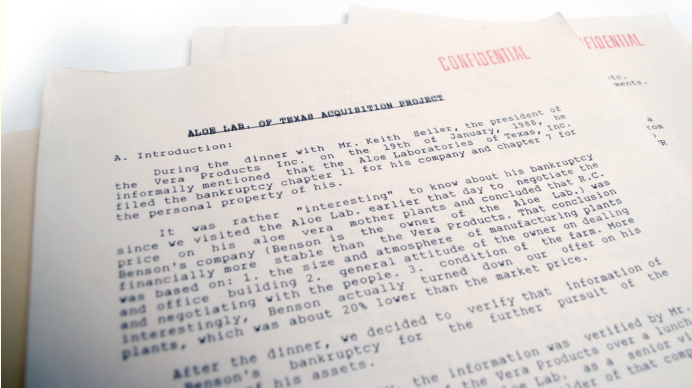
8:30 am

Wylie met Barnard, a broker and received a brief summary of up-to-date summary. Wylie negotiated the brokerage fee with Jimmy and reduced to 3.5%. Wylie failed to schedule a meeting with R. C. Benson today R.C. said he had to meet with another prospective buyer for his company. Wylie and I agreed that Benson is just deceiving.

2:30 pm

Went to McAllen National Bank to gather more information; however, the vice president of that bank informed that his bank does not have any more control over Benson's property, but the Alamo Bank of Texas has.

Wylie found a source that can provide us with a complete set of information on the bankruptcy of R. C. Benson's corporation. Name of the source is Debra residing in Corpus Christie.



1988년 2월 18일 February 18, 1988

오후 3시30분- 5시 30분

와일리와 스카트가 알로랩사에서 벤슨 사장을 만났다. 와일리에 따르면 설비 상태, 즉 청결성, 가공 장비의 기계적 상태 등이 평균 이상이었다고 한다. 벤슨 사장은 대단히 수용적이고 협조적이었는데, 이 같은 친절함은 우리가 그에게 1년 자문 계약을 제시했기 때문일 거라고 추측한다.

3:30 pm - 5:30 pm

Wylie and Scott met with Benson. The condition of facilities was, Wylie said, above average: cleanness of facilities, mechanical condition of processing equipments, etc. Benson was very receptive and cooperative: w3e suspect that his kind reaction is largely due to our presentation of one year service contract to him.

오후 5시30분- 6시30분

와일리 변호사가 알라모 은행의 부행장 2명과 회의를 가졌는데, 그들도 이 인수를 진전시키는 데 대단히 협조적이었다.

와일리가 이들에게 서면 구매 제안서를 작성해 다음 주 초에 제시하겠다고 말했다. 아울러 앞으로도 우리가 그들과 주거래를 하겠다는 의향도 내비쳤다. 와일리는 우리가 은행의 양도성예금증서 계좌에 20만 달러 정도 예치하고 인수 자금을 융자하는 데 관심이 있다고 말했다. 두 부행장은 이러한 제의에 지나치리만치 열광을 표시했다.

5:30 pm - 6:30 pm

Wylie had a short meeting with two vice presidents of Alamo Bank of Texas and, again, they seem to be very cooperative in making progress on this acquisition.

Wylie told the bankers that he will prepare a written offer and present to them early next week. Also, he indicated our willingness to do the business with them in the future. Specifically, Wylie told them that we would be interested in depositing about \$200,000 in their certificate of deposit account and in getting finance for the acquisition. Both vice presidents showed overwhelmed enthusiasm about his proposal.

한 달여 간에 걸친, 은행과 알로랩사와 지루한 협상 끝에 인수조건에 합의하고, 1988년 4월5일, 마침내 인수계약을 체결하였다. 4백만 달러가 넘는 부채를 그 10분의 1인 42만 5천 달러에 탕감하는 조건으로 인수하는 쾌거였다. 이로써 미국 역사상 최초로 알로에를 재배하여 화장품을 상업화한 힐탑가든 농장이 한국 남양알로에의 농장이 되었다.

미국 텍사스의 드넓은 대지 위에 새롭게 탄생한 알로콧! 비록 작은 농장을 인수한 것에 불과했지만 당시 이연호 회장은 이렇게 선포했다.

“알로에에 관한 한 남양알로에가 세계에서 선구자적 입장을 고수하고 있습니다.”

세계 알로에 시장의 판도를 바꿀 새로운 강자의 출현을 세상에 알리는, 미래에 대한 희망과 포부로 가득한 원대한 확신이었다.

글 | 성한용 사장 | 에코넷 미국 홀딩스

After a long journey of negotiating with banks and Aloe Lab for a month, we finally made agreement on acquisition and signed a contract on April 5, 1988. We made a splendid achievement of acquiring a company with only \$425,000, which is just one tenth of the company's debt, \$4,200,000. At that date, Aloecorp has born in Hilltop Farm, where the first aloe cosmetic products were commercialized in the US history, and let all the people know the emergence of strong shift in aloe market.

It was only a small farm that he bought, but Yunho Lee declared, “When it comes to Aloe, Namyang Aloe is the trailblazer in the world.” The declaration, resounding with hope and conviction of the bright future, announced the beginning of a new Aloe powerhouse which will one day change the map of the world Aloe market.

By HY Sung President and CFO | ECONET USA Holdings

이연호 회장님 Yunho Lee





# 어떠한 역경에도 굴하지 않는다

## Nothing can bring us down



알로에 밭(2009년 5월 29일) Aloe(May 29, 2009)

2007년 6월 Jun 2007

파누코(Panuco) 농장 매입. 더 좋은 토양과 풍부한 관개용수를 확보하기 위해 반 년 가까이 뛰어다닌 끝에 탐피코(Tampico)에서 서남쪽으로 차로 약 45분 가량 떨어진 곳에 위치한 파누코에 200ha 농지를 찾아낸다.

Purchased Panuco farm. I have been running around to get richer soil and more water for irrigation for nearly six months, and finally found 200ha of land in Panuco, a 45-minutes-ride southwestern from Tampico.

7월 15일(월) Jul 15th (Mon)

파누코 농장에 식재 시작.

Started planting in Panuco farm.

8월 17일(금) Aug 17th (Fri)

허리케인 딘(Dean) 멕시코만 상륙 주의보 발령.

Watch for Hurricane Dean is issued on the Mexican Coast

8월 19일(일) Aug 19th (Sun)

오후, 유니베라 한국 방문단. 방문일정 취소. 자정, 유니베라 한국 방문단. 일정대로 방문하겠다고 결정. 플로리다(Florida)에서 있었던 유니베라 미국 컨벤션을 참관했던 유니베라 한국 유피(UP)들의 멕시코 방문일정이 허리케인 주의보로 취소되어 텍사스로 복귀함. 그러나 자정에 다시 일정대로 방문하겠다는 소식을 전해옴.

In the afternoon, Univera Korea delegation cancelled visit. At midnight, the delegation decided to visit as scheduled. Univera Korea UP(Univera Planner) s who visited US to participate in Univera US convention in Florida cancelled their visit to Mexico due to the hurricane and I came back to Texas. But they changed their minds and contacted us to make a visit as scheduled at midnight.

8월 20일(월) Aug 20th (Mon)

유니베라 한국 방문단 일정을 위해 새벽에 곤잘레스(Gonzalez)로 출발, 방문 일정 소화. 그야말로 폭풍전야 같은 날이다. 날씨는 화창하고 조용하다. 방문단을 안내하면서 서도 시시각각 다가오는 허리케인의 위치와 영향에 촉각을 곤두세울 수밖에 없었다. 다행히 방문단 일정은 잘 마무리되었다.

I headed to Gonzalez to welcome Univera Korea delegation. We completed the program as scheduled. It is like the calm before the storm. The weather is bright and calm. As I showed them around, I was on the watch for the location and influence of hurricane. Fortunately, the visit of delegation was wrapped without any incident.

8월 21일(화) Aug 21st (Tue)

허리케인 대비책 마련. 방문단 배웅 후 농장과 공장의 허리케인 대비 상황 확인 후 텍사스로 오후 늦게 복귀함. 비가 내리기 시작.

Plans to prepare for hurricane. After seeing guests off and checking hurricane preparation for the farm and facility. I came back to Texas late in the afternoon.

8월 22일(수) Aug 22nd (Wed)

탐피코에 허리케인 상륙 후 복상(Category 2). 2시간 별로 허리케인 이동상황 및 피해 상황을 보고 받음.

Hurricane(category 2) landed in Tampico and headed north, location and damages by hurricane are reported every two hours.

8월 23일(목) Aug 23rd (Thu)

허리케인 통과. 바람과 홍수로 인한 대물 파손 및 농장 유실은 없다는 보고.

Hurricane passed. There are no damages in facility and land in the farm.

8월 25일(토) Aug 25th (Sat)

상황 점검 차 파누코 농장 방문. 건물 및 기계에 대한 허리케인 대비책은 완벽했음. 농장 일부분 침수됐으나 배수 상태 양호. 강제 배수 후 2주 후면 식재 시작 예상.

Visited Panuco to check damages. Preparations to protect facility and machines were perfect. The farm is deluged a little bit, but drainage was good. After draining the water, planting will start in 2 weeks.



홍수 전에 심은 알로에(2007년 7월 30일) Planting before the flood(Jul 30, 2007)



9월 4일(화) Sep 4th (Tue)

8월 말부터 멕시코시티 부근의 허리케인 여파로 계속해서 비가 내림. 탐피코, 파누코 지역에도 계속해서 비가 내림(2주 동안 강우량 25인치).

Following the hurricane in Mexico City, It has been raining since the end of August. Tampico and Panuco area is no exception. The rainfall recorded 25 inches for two weeks.

9월 10일(월) Sep 10th (Mon)

바다의 밀물시기와 맞물려 파누코 강의 수위가 최대치에 다다랐다는 보고(7m50cm). As the rain coincides with the high tide of the sea, the water level in Panuco river went up to a record(7m50cm).

9월 12일(수) Sep 12nd (Wed)

파누코 농장 방문. 파누코로 가는 도중 강물의 범람으로 인해 끊어진 도로를 보면서 사태의 심각함을 확인할. 파누코가 가까워지면서 수재민들이 보이기 시작. 농장 진입로 약 200미터 전에 도로가 끊어져 주민들이 비상 교통수단으로 보트를 기다리고 있음. 보트를 타고 농장에 들어가 온 지역이 침수된 상황을 목격. 농장 앞 강물이 범람한 것이 아니라 도시를 따라 들어온 강물이 저지대를 통과하면서 농장의 서쪽지역 으로부터 범람한 것으로 판단됨. 불과 4시간 동안 전체 지역이 침수되었다고 함. 20년 전 큰 홍수가 발생한 이후 도시 전체와 농지의 배수시설이 전혀 유지·보수되지 않았다고. 원활하지 않은 배수도 크게 악영향을 미침.

Visited Panuco farm. On the way, we encountered a street has been blocked due to the flooding. It gave us the idea of the seriousness of this disaster. As we got close to Panuco, we could see flood victims. The street had been blocked from 200m ahead of the farm entrance, and the residents were

waiting there for a boat for an emergency transportation. We had to enter the farm by a boat, and saw the whole area was under water. It seemed that the water did not come from the river near the farm, but came across the hinterland from the city area, and the flooding came from the western area of the farm. The drainage facility of the city and the land around the city were dilapidated since 20 years ago when a big flood swept the area. The whole area was deluged in merely four hours, and bad drainage system made it worse.

11월 말까지 계속해서 배수작업 실시. 재 식재를 위한 토지갈이 시행. 농장장의 강력한 지도와 식재 도안에 따라 토지갈이 및 주 배수로 설비 공사 동시 진행. We worked on draining the water until the end of November. The farm was plowed and disked to replant. Under the firm instructions of farm manager, the disking and construction of main drainage took place simultaneously.

12월 중순부터 새롭게 식재 시작. 1mx0.75m 식재 간격으로 100mx40m씩 구획하여 식재 시작.

The planting has begun anew from the mid December. Aloes are planted at intervals of 1mx0.75m within a section of 100mx40m.

2008년 3월 12일 식재 완료.

March 13, 2008: Planting is complete

허리케인이 지나간 후의 파누코 농장(2007년 8월 23일)  
Panuco Farm after hurricane (Aug 23, 2007)



당시 일지를 뒤적여보니 참 다급하고 절박했다 싶다. 어렵게 새 땅을 사서 이제는 물 걱정 하지 않을 거라 했더니 그 물로 인해 한 해 농사를 망쳤으니 말이다.

냉해를 피해 멕시코 탐피코로 들어온 지 십 수 년, '악마의 땅'을 일구어 '천사의 알로에 밭'을 만들기는 했으나 주기적인 가뭄으로 인해 관개용수는 턱없이 부족했다. 더욱이 수확하는 데만 초점을 맞추다 보니 상대적으로 지력을 유지해야 한다는 점을 충분히 인식하지 못했다. 그 결과 알로에 성장은 둔화하고 생산량이 절대적으로 부족한 악순환이 계속되었다.

이런 악조건을 개선하기 위해서는 관개용수가 풍부한 양질토양의 땅이 필요했다. 그래서 찾아낸 땅이 파누코 농장이었다. 마침 파누코 강이 옆으로 흘러 용수 걱정은 절대 없으리라고 기대했다. 그리고 알로에 식재를 시작했다. 그런데 아뿔싸 허리케인이 걸프만에 상륙한다는 예보가 있었다. 때마침 한국에서 유니베라 방문단이 올 예정이었다. 말 그대로 폭풍전야였지만 방문단을 영접할 수밖에 없었다. 다행히도 방문단의 일정은 무사히 마무리 되었다.

요행히 큰 피해 없이 허리케인을 넘겼다 싶었는데 웬걸 허리케인의

Looking through the memos I wrote at that time, I could revisit the desperate moments. I purchased the new land, thinking the water will never trouble us again, only to find that the water ruined the whole year's harvest.

I went to Tampico, Mexico in order to avoid the damages from cold weather. We were able to create an arable land out of the devilish desert, but the water was always in short supply due to seasonal drought. Also, we focused on harvest and did not understand to maintain fertility of soil. As a result, Aloe plants grew slowly, and the production declined.

To stop the viscous cycle, we needed a fertile land with abundant water supply. Panuco farm was our land of promise. We expected that we will never worry about water because of the Panuco River which ran beside the farm. Just after we started planting Aloe, I heard a hurricane will pass the gulf area. Coincidentally, Univera people from Korea were scheduled to visit. It was literally the calm before the storm, but I had to greet the people from Korea. Fortunately, the visit went well.

Hurricane passed without much damage, to our relief, but in the wake of the hurricane heavy rain continued. The rain deluged the whole farm,



홍수로 침수된 농장 B구역(2007년 9월 12일) Section B flooded in Panuco farm(Sep 12, 2007)





농장 D 구역(2009년 5월 29일) Section D in Paunco farm(May 29, 2009)

여파로 계속 비가 내리더니 결국 온 농토가 침수되고 그때까지 식재한 30만 포기 of 알로에들은 흔적조차 찾을 수 없었다. 한번 멋지게 농장을 일궈보자던 각오가 수포로 돌아가는 광경을 목격한 순간, 나는 끓었던 담배를 다시 입에 물지 않을 수 없었다. 입사 후 처음으로 눈물을 뿌린 날이었다.

자연의 조화란 알 수 없다. 인간이여, 겸손해져라, 라는 뜻인지. 그러나 그대로 주저앉을 수는 없지 않은가. 냉해도 이겨내고 가뭄도 몰아낸 에코네시안이 아닌가 말이다. 에코넷 사전에 역경은 있으나 좌절은 없다. 3개월 간의 배수작업 끝에 새롭게 식재를 시작하던 날, 우리 멕시코 농장의 모든 직원들은 더욱 강해져 있었다. 좌절에 대해 인내하면서 결코 포기하지 않겠다는 투지로 가득 찼다.

이제는 에코넷 알로에 농사의 표준농장이 된 파누코에서 쪽쪽 커나가고 있는 알로에를 볼 때마다, 나는 이렇게 되뇌다. “넘어지면 넘어질수록 얻는 것도 많네. 다 너희들 덕분이야.”

사실 개인적으로도 난 실패와 좌절을 밥 먹듯이 한 사람이다. 지금

and the 300,000 Aloe plants were all washed away. My ambition to make a productive farm was crushed, and I had to smoke a cigarette, even though I quit smoking long time ago. For the first time after I joined the company, I was crying.

Maybe it was a lesson from Mother Nature to learn some modesty. However, I could not give up. ECONETians overcame cold weather and drought, and we do not despair when faced with adversity. After three months of draining, we finally started planting again. All employees at the Mexican farm were stronger and wiser after the disaster. We learned how to endure and persevere during the three months.

Every time I see robust Aloe plants in Panuco farm, which has become the standard of Aloe cultivation of ECONET, I tell myself, “Thanks to you, I could learn the value of failure.”

In my life, I had my share of despair and failure. I failed in all exams, and I took at least one time. Even the driver’s license was no exception. Failure

까지 살아오면서 모든 시험에서 한 번 이상씩 실패를 맛봤다. 운전면허 시험도 예외가 아니었다. 뭐 맛이야 별로 없지만, 맛을 보는 법을 배웠다고 할까. 특히 실패 후 성공의 맛은 그 어떤 맛보다 달다. 쓴 맛을 다루는 법도 배웠으니까. 군대 시절만해도 나는 수류탄 폭발사고로 죽음의 문턱까지 다녀왔다. 당시 곁을 지켜준 지금의 예쁜 아내가 고마울 뿐이다. 지금 생각해 보면 빨리 넘어질수록 내공은 쌓이는 거지 싶다.

에코넷에 들어와서도 역시 술하게 좌충우돌 실패와 오류를 오고 가면서 업무를 수행해왔다. 쓰러져도 일으켜 세워준 많은 동료들 덕분에 실무경험을 쌓아나갔다. 회계업무를 책임 맡았던 사람이 한 순간 생산과 농장관리 업무를 수행하자니 배우는 나보다도 가르치는 동료들이 나로 인해 상처를 더 많이 받았으리라…… 참 좋은 사람들이다.

이병훈 총괄사장님에게선 긍정적인 마음을 배웠다. 술하게 혼도 냈다. 하지만 말은 바 업무에 대한 노력이 실패했을 때 반드시 격려해 주셨다. “그럴 수 있어.” “다시 해봐.” “안되면 나라도 갖다 써.” 비행장에서 배웅할 때 내 어깨를 치시면서 “건강 잘 챙겨라”할 때는 코가 찡하다. 사람을 강하게 만들어 주신다. 이 정도만해도 성공의 반은 이뤘다고 할 수 있지 않은가.

이기는 평균 2천 번을 넘어져야 비로소 걷는 법을 배운다고 한다. “가장 많이 실패한 사람이 가장 많은 잠재력을 가지고 있다”고 한다. 나를 두고 한 말인가? 농부는 가을에 결실을 거둘 것을 알고 봄에 씨를 뿌린다. 멀리 보는 사람은 그만큼 풍요로워지는 법이다. 우리는 늘 멀리 내다보면서, 10년, 20년 후 결과를 기다리며 과감히 투자하는 사람들, 100년 앞을 내다보며 지금도 묵묵히 나무를 심는 사람들이다. 우리는 포기하지 않는 사람들이다. 포기하지 않으면 끝내 승리한다. 나는 그렇게 믿는다.

글 | 김수겸 상무 | 알로corp 미국

tastes bitter, but I learned how to cope with it. The taste of success after a bitter failure is sweeter than anything else in the world. When I served in the army, a grenade accident nearly killed me. I am grateful to my wife, who stood by me throughout the hard time. Looking back, I think early downfall made me stronger and wiser.

After I joined ECONET, I also experienced countless errors and failures. I was fortunate to have my colleagues who supported me to gain experience. To think of it, I was in charge of accounting, and suddenly had to manage a farm and direct production. Colleagues around me must have been stressed out to teach me. They are good friends of mine.

Bill Lee taught me positive mindset. I was reproached many times, but he always encouraged me when my effort failed. “It can happen.” “Try again.” “If you need help, you can count on me.” Whenever he pat my shoulder, saying “Take care of yourself,” in the airport to me who was there to see him off, I am touched by his gesture. He makes me strong. Having such a good boss, I think it is already half a success.

A baby can learn how to walk after falling down two thousand times on average. Also, it is said that a person who failed the most has the biggest potential. The person must be me. A farmer sows seed as he foresaw the harvest. If you are long-sighted person, your life will prosper in the end. ECONETians are long-sighted people who invest in the future, expecting to harvest in ten, twenty years. We plant trees as we know that the fruits will come one hundred years later. We never give up. People who never give up will eventually win. At least, I believe so.

By Joseph Kim Vice President | Aloecorp USA

배수공사(2009년 5월 29일) Drain construction(May 29, 2009)



파누코 농장직원들(2010년 2월 25일) All employees at Panuco farm(Feb 25, 2010)





# 실패를 두려워하지 않는 도전정신

## Challenges without Fear of Failure

나의 오랜 경력과 많은 경험에 비추어 볼 때, 에코넷의 가장 중요한 장점은 실패를 두려워하지 않는 도전 정신이라고 생각한다. 40여 년간 사업을 하면서 알게 된 것은, 모든 기업은 늦든 빠르든 난관에 부딪치게 된다는 사실이다. 어려운 시기는 누구에게나 찾아온다. 어려운 상황에서 역경을 이겨낼 수 있는 기업문화, 자신감, 의지, 그리고 자원과 능력을 가진 기업이야말로 좋은 기업일 것이다.

미국 기업들이 예산삭감을 감행해야 했던 2009년은 이러한 역경이 현실로 나타난 해이다. 2008년 가을, 북미지역과 전 세계는 1930년대 세계 경제 대공황에 비견할 수 있는 경제위기에 직면했다. 정부와 기업, 국민은 무엇을 해야 할지, 앞으로 무슨 일이 생길지 확신하지 못하고 두려워하고 있었다.

그 당시 에코넷 미국이 보여준 대응은 에코넷의 핵심 가치를 잘 대변한다. 이는 다름아닌, 모두가 힘을 모아 역경을 이겨낼 수 있다는 확신을 가지고, 두려움 없이 도전에 맞서 현실적으로 대처할 수 있는 능력이다.

역경을 이겨내기 위해서는 우선 눈앞의 과제를 이해하고 현실적인 관점에서 직시할 수 있어야 한다. 에코넷은 경영진 전체를 에코넷에서 가장 중요한 장소인 미국 텍사스 주 힐탑 가든으로 소집하는 과감한 조치를 단행했다. 40명이 넘는 경영진은 당면 과제를 해결하기 위해 에코넷의 오랜 역사를 간직하고 있으며 이병훈 총괄사장이 북미 시장 진출을 처음으로 모색했던 힐탑 가든에 모였다. 이곳에서 이병훈 총괄사장과 당시 알로콧의 직원들은 냉해와 허리케인을 이겨내며 아름다운 알로에 농장과 보태니컬 가든을 가꾸었다. 이후로 힐탑 가든은 에코넷의 가치를 대변하는 소중한 역사 유적이 되었다.



땅으로 더 가까이 Getting close to the Earth

My long career and business experience has given me perspective and appreciation of one of ECONET's most important values; the will to overcome challenges without fear of failure. In over forty years in business; I have seen the reality that every business will face difficulties. Challenges will happen; however great companies have the culture, will, confidence, resources and ability to overcome them.

This reality was certainly true as the U.S.A. companies began the budget process for 2009. In the fall of 2008 North America and the world were facing a global economic crisis which was being compared to the Great Depression of the 1930's. Government, companies and citizens were fearful and uncertain as to what to do or what to expect.

I believe that our response in ECONET USA reflected one of the core ECONET values; the ability to face challenges realistically, without fear and with the confidence that by working together we could overcome obstacles.

To overcome challenges the first critical step is to understand and face them realistically. To do this; we took the extraordinary action to bring our entire management organization to one of the most important locations in the ECONET; Hilltop Gardens in Texas. Over forty of us gathered there to address the challenge in a location with a long ECONET history; and where Chairman Bill Lee first began his business interest in North America. In that location Mr. Lee and the first employees of Aloecorp had transformed the land, overcome killing frost, and hurricanes to create a beautiful aloe farm, botanical garden and family home. The location provided both inspiration and a tangible illustration of the application of our values.



❶ 자랑스럽게 알로에 수확 인증서를 내보이고 있다. Proudly displaying our Aloe Harvesting Certificates ❷ 알로에 줄기를 자르고 수확하는 방법을 배우고 있다. Learning how to cut and harvest Aloe



소집된 경영진은 경제 전망과 당면한 위험들에 대해 의견을 교환하고, 우리 회사와 고객, 그리고 직원들을 지키기 위한 대처방안에 대해 토론했다.

그러나 다른 한편으로 위기는 곧 기회를 가져온다는 사실을 염두에 두고, 얼핏 모순적으로 보이는 조치를 취했다. 각 회사마다 비용 절감을 위한 방안을 내놓았다. 각 기업은 장기적으로 체질을 개선하기 위해 단기적인 희생을 감수하는 데 동의했다. 동시에 마툴사를 인수하여 미주 지역에서 유니베라 미국의 사업을 확대하고 유니베라 캐나다의 새로운 본부 시설을 확충했다.

북미 지역 알로에의 역사가 시작된 힐탑 가든에서 경영진 전원은 한나절 동안 농장에서 땀 흘려 일하는 시간을 가졌다. 몇 명씩 조를 짜 알로에 이파리를 자르는 법, 잡초를 제거하는 방법, 그리고 트랙터를 운전하는 법까지 익혔다.

마지막으로, 우리는 텍사스 전통 스타일의 바베큐를 나누며 서로의 건강과 팀워크를 위해 건배하며 한 주간의 모임을 마무리했다.

그 한 주는 우리가 2009년에 이루어낸 성과의 밑거름이 되었다. 경제 위기와 불안한 시장 상황에도 불구하고, 에코넷 미국 가족들은 모두 목표를 초과 달성하는 성과를 보였다. 시장 점유율을 확대하고, 고객을 만족시킴과 동시에 에코넷 직원의 일자리와 가족을 지킬 수 있었다. 우리는 성과뿐만 아니라 고난도 함께 했다. 세계 경제위기라는 도전을 슬기롭게 이겨낸 우리는, 비 온 뒤에 땅이 굳는다는 옛말처럼 더욱 강건하게 뻗어나가고 있다.

역경을 이겨낼 수 있다는 확신을 가지고 위기에 대한 두려움 없이 대처한 것이, 2009년에 우리가 이루어낸 성공의 원동력이자 에코넷의 핵심 가치이다. 깊은 땅속에서 길어 올린 청량한 샘물처럼, 앞으로 가뭄이 온다 하더라도 우리는 언제든지 이런 경험을 바탕으로 새로운 힘을 끌어낼 수 있을 것이다.

글 | 스튜어트 오킬트리 부회장 겸 CEO | 에코넷 미국 홀딩스

We began by sharing and discussing the economic outlook, the risks we saw and how we should respond to protect our business, our customers and our employees.

At the same time we recognized that times of challenge also present opportunity, and we took steps which could appear in contradiction. Each company met and developed plans to reduce cost and expense. Each company agreed to make sacrifices for the short term in order to provide for the long term health of the company. At the same time we set plans to acquire a company, Matol to help expand our Univera business in the United States and to provide a new headquarters facility for Univera Canada.

Hilltop Gardens is the historic home of aloe in North America and while there the entire management team also took an afternoon to work in the field. We divided into teams and learned how to cut aloe, weed the fields and even drive tractors.

Finally, we ended the week with an old fashioned Texas barbeque and raised a glass or two to toast each other and teamwork.

The result of that week set the groundwork for what was achieved in 2009. Despite the challenges of the economy and market conditions all the ECONET USA companies surpassed their budgets. We grew our market share. Jobs and families were protected and customers were served. We shared sacrifices and we shared success. Our ability to overcome the challenge of the global financial crisis was overcome and today our companies are strong and growing.

In ECONET our belief in ourselves and our company to overcome difficulties without fear is a core value that supported our success in 2009. It is good to know that like a deep well of cool water these strengths are there to draw upon when or if a draught may occur.

By Stuart Ochiltree Vice Chairman of the Board and CEO | ECONET USA Holdings





2009 올해의 어소시이트, 마이크 카우프만 박사가 장래의 다이아몬드 어소시이트들을 격려하고 있다. 2009 Associate of the Year Dr. Mike Kaufman leads the charge for future Diamonds

## “가자! 다이아몬드로” 유니베라 북미, 다이아몬드 리더십 대회



다이아몬드 어소시이트들이 포상으로 지프 투어를 즐기고 있다.  
Qualified Diamond Reward Activity - jeeps up on rock with no bodies.

## “Go Diamond” Event in Phoenix, AZ draws record attendees



애리조나 주 피닉스에서 열린 "가자! 다이아몬드로" 행사에서 이병훈 총괄사장이 어소시이트들에게 연설하고 있다. Mr. Lee addresses over 700 Univera Associates at the Go Diamond event in Phoenix, AZ

2010년 1월8일-10일 3일간, 미국과 캐나다의 유니베라 어소시이트들이 “다이아몬드” 리더십 대회에 참석하기 위해 아리조나 주, 피닉스의 뜨거운 사막으로 모여들었다. 매년 1월마다 어소시이트 리더들은 모든 어소시이트들의 만남의 자리를 마련했다. 특히 연내에 성과를 높여 다이아몬드 승급을 목표하는 어소시이트들에게 심화교육을 받을 기회를 제공하였다.

평균 350명이 참석하던 행사에 올해는 700명 이상이 참석하는 기록을 세웠다. 각 참석자들은 교통비, 숙박비, 식비 등을 자비로 부담했는데, “그럴 만한 가치가 있었다”고 평했다. 다이아몬드 등급 어소시이트들은 CEO 리전 마일즈, 글로벌 CEO 리치 래즈게이트스, 그리고 영업담당 상무 메리디스 버키치가 주최하는 전략 회의와 크로스 컨트리 지프차 관광에 참가하기 위해 이를 먼저 도착했다.

금요일 저녁 갈라 디너에 연사로 참석한 이병훈 총괄사장의 모

U.S. and Canadian Univera Associates flocked in record numbers to the seasonally warm desert in Phoenix, Arizona from January 8-10, 2010, for the annual “Go Diamond” leadership event. Every January the Field Leaders put on an event that is designed to allow Associates an opportunity to connect with likeminded individuals who are looking to take their Univera businesses to the next level and receive advanced training to help them accomplish their goals – specifically that of making it to the Diamond rank during the current calendar year.

Attendance doubled this year from an average of 350 attendees to well over 700, building on the momentum established in 2009. Each Associate paid their own way including all travel, lodging, and meals; feedback from numerous Associates reflected that they all considered it well worth the investment. Existing Diamond Associates came in two days early to attend strategy sessions and a cross-country jeep adventure for qualified Diamonds hosted by





여성 파워: 캐나다 다이아몬드 어소사이트들과 신규 어소사이트들. Line of women : Canadian Diamonds and Future Leaders Celebrate

습은 참가자들에게 또 다른 동기부여의 기회를 제공했다. 참가자들은 “이병훈 총괄사장의 말씀을 들을 때마다 새로운 의욕이 생긴다. 우리들은 대부분 이병훈 총괄사장을 보러 온 것이다. 그분이 전하는 회사의 비전과 목표는 우리를 한 단계 높은 차원으로 이끌어준다.”고 말했다. 참석자들은 하루 종일 열린 프레젠테이션에 열광하였다. 특히, “잠재력을 펼치자”라는 제목의 2010년 사업 계획 프레젠테이션은 동시방송을 통해 북미 전역에서 수백 명의 어소사이트들이 시청하였다. 2010년 계획에 따른 3대 주요 사업 전략은 다음과 같다. 첫째, 성공적인 전략을 이어간다. 둘째, 승진의 기회를 제공한다. 셋째, 세계시장 진출을 준비한다.

대회에서는 유니베라 캐나다의 새 CEO로 취임한 J. P. 트로티어와 유니베라 미국의 영업 및 마케팅 담당 부사장으로 발탁된 스투어트 맥밀란이 소개되었다. 유니베라 사장이던 리치 래즈게이티

CEO Regan Miles, CEO of International Rich Razgaitis, and VP of Sales, U.S. Meredith Berkich.

An added bonus was the appearance of Mr. Bill Lee who spoke at the Gala Dinner on Friday evening. Associate comments included “Mr. Lee is an inspiration every time I hear him. For so many of us he (Mr. Lee) is the reason we are here, the mission and vision of this company is what spurs us on to greatness.” Associates delighted in the presentations throughout the day including the presentation of the 2010 Business Plan – “Unleash Your Potential” which was watched via simulcast by hundreds of Associates throughout North America. Included in the presentation was the development of three main business strategies for the year - #1 Keep Doing What’s Working, #2 Drive Rank Advancements, and #3 International Development.

The Field Associates were introduced to the new CEO of Canada, J. P.



다이아몬드 어소사이트, 린다 프랑스가 신규 어소사이트들을 환영하고 있다. Diamond Associate Linda France with Next Generation of Leadership

스가 유니베라 글로벌 CEO로 승진했다는 소식과 2010년 6월 콜로라도 주 덴버에서 열릴 2010년 컨벤션에서 새로운 목표 시장 두 곳이 발표될 것이라는 소식이 참석자 모두는 환호했다.

새로 다이아몬드 등급을 획득한 어소사이트들의 발표는 많은 사람들에게 감명을 주었다. 토요일 세션에서 어소사이트 리더들은 사람들의 꿈을 이루기 위한 전략과 방법을 공유하였다. 100명의 어소사이트들이 2010년에는 다이아몬드 등급을 획득하겠다고 다짐하는 서약서를 이병훈 총괄사장에게 제출하면서 대회는 막을 내렸다. 유니베라 영업부는 다이아몬드 등급 탄생을 위해 어소사이트들의 성과와 진척상황을 앞으로도 계속 주시할 것이며, 어소사이트 리더들과 협력하여 어소사이트의 의욕을 고취하기 위해 지원을 아끼지 않을 것이다.

글 | 메리디스 버키치 영업담당 상무 | 유니베라 미국

Trottier, and the new EVP of Sales and Marketing U.S., Stuart MacMillan. Also received enthusiastically was the news that President Rich Razgaitis had been promoted to CEO of International, and that the two target markets would be announced at the upcoming 2010 Convention in Denver, Colorado, this June.

New Diamond presentations inspired the crowd, while at the Saturday work sessions leaders shared strategies and applications to make people’s dreams become a reality. The event closed with about 100 Associates pledging to “Go Diamond” in 2010, sending their letters of commitment to Mr. Lee. The Univera Sales Department will continue to track the progress and success of these individuals, working closely with their Upteam Leaders in supplying motivation and ongoing support for the next wave of Univera Diamonds.

By Meredith Berkich Vice President of Sales | Univera USA



# 나눔을 바탕으로 한 성공

2009년 최우수대리점을 가다



❶ 남동대리점 개업 20주년 맞이 장미축제 : 김영환총장의 축하인사 Rose festival marking the 20th anniversary of Namdong Distributor: celebratory remark from the President Young Whan Kim  
❷ 남동대리점 개업 20주년 맞이 장미축제 : 우수유피 시상 Rose festival marking the 20th anniversary of Namdong Distributor: Awarding UPs with exceeding performance  
❸ 남동대리점 개업 20주년 맞이 장미 Rose festival marking the 20th anniversary of Namdong Distributor

유니베라의 역사를 말할 때 1990년 개업한 부산 남동대리점을 빼놓을 수는 없을 것이다. 1998년 남양알로에(유니베라의 옛이름)가 NTS(Namyangaloe Teampower System) 시스템을 시작할 때 조직적으로 괄목할 성장을 보여주며 성공적으로 시스템을 정착시킨 최초의 주요 대리점 중 하나가 바로 남동대리점이기 때문이다. 유니베라는 NTS를 통해 성장의 발판을 마련하였고, 남동 대리점은 유니베라 발전의 첨병이었다.

2009년 성장과 성공의 가장 확실한 증거인 유니베라 최우수대리점 수상을 남동대리점이 차지한 것도 이와 같은 전적에서 나온 당연한 결과일 것이다. 남동 대리점의 배효석 사장과 부인인 황매자 실장을 만나 최우수 대리점의 비결을 들어보았다.

## 장미축제로 꽃핀 지속성장과 나눔의 문화

장미축제는 2000년, 대리점 개업 10주년을 기념하여 배사장과 황실장 부부가 신년맞이 여행 중 공동으로 착안한 나눔 축제이다. 대리점의 성장과 발전을 유피들과 함께 나누기 위해 마련한 장미축제는 이제는 남동의 전통으로서 유피들이 더욱 성장할 수 있는 토대를 만들어주는 행사가 되었다.

2010년, 남동대리점 개업 20주년 맞이 장미축제가 1월9일 청강대학교에서 열렸다. 매출증대와 증원을 위해 포인트제를 운영하고 1년간 실적을 평가하여 최우수 유피를 선정하고 행사 당일 행운권에 당첨된 유피와 함께 각각 PDP를 부상으로 수상했다.

It would be irrelevant to speak of the history of Univera without mentioning Namdong Distributor in Pusan which opened in 1990. It is one of the main distributors which introduced NTS(Namyangaloe Teampower System) and showed notable success back in 1998 when Namyang Aloe first adopted the system. Univera paved the way to success through NTS, and Namdong distributor spearheaded the change. The history of Namdong distributor is the basis of the success which is again proved by designation as the best distributor in 2009. We interviewed Hyo Seok Bae, the owner of the distributor, and Mae Ja Hwang, Bae's wife and his business partner.

## The culture of sharing and continuous growth bloomed by Rose Festival

Rose Festival is an event of sharing, which first started on the 10th anniversary of Namdong distributor in 2000. Bae and Hwang thought of the festival on their trip to greet New Year's Day. The festival purports to share the success and growth of distributor with UP(Univera Planner)s. It has become a tradition which helps UPs to grow more. In 2010, a rose festival was held to mark 20th anniversary of Namdong distributor in Chungkang Colleague. They put in place "point system" to promote sales and attract UPs, and the best UP was awarded with PDP with an UP who drew the lucky ticket.

## 그대 이름은 장한 어머니여라

장미축제에 가장 중요한 컨셉은 “그대 이름은 장한 어머니여라”이다. 유피는 주부이자 어머니이기 때문에, 유피 역할만 강조할 수 없다. 하지만 일하는 이가 가정에서 더 장한 어머니일 수 있는 이유는 그가 바로 유피이기 때문이다. 전업주부 어머니보다 유피인 어머니가 더 존경스럽다고 하는 자녀들이 많다고 한다.

특히 황매자 실장은 사업연륜이 더해가면서 어머니로서 유피가 어떠한 야하느냐에 대해 고민이 많아졌다. 지금도 황 실장은 그 답을 찾기 위해 다양한 방법을 모색하고 있다. 더욱 부드러워진 카리스마는 그 부산물이다.

## 3연속 최우수 대리점에 도전

2010년은 남동대리점에게 20주년이 되는 해이자 새로운 도전을 시작하는 해이다. 남동대리점은 2009년 최우수대리점의 역사를 2011년까지 이어가겠다는 강한 포부를 갖고 있다. 2009년 시상으로 얻은 중국 하이난 연수가 이런 포부를 다지는 여행이 될 것이다.

2010년 남동대리점은 더 밝은 미래를 위해 멘토링 제도를 도입하여 정착할 예정이다. 신입 유피가 입사 후 제대로 정착하도록 도와주기 위한 개별 맞춤형 멘토링 시스템이다. 배사장은 유니베라 가족으로서 함께 오래 일하는 유피들을 많이 만들어내는 것이 가장 중요한 사업 포인트라고 믿는다.

배사장의 지갑에는 “남동이 3연승하면 나의 가족과 함께 성당을 다닐 것이다”라는 코팅된 쪽지가 들어있다. 그는 이 쪽지를 만나는 사람들에게 나누어준다. 기자의 수첩에도 그 쪽지가 꽃혔다. 성공을 염원하는 기원이자 굳건한 믿음인 듯하여 더욱 소중하게 느껴진다.

대리점 사장, 실장이라는 호칭보다 부부라는 호칭이 더 편안하게 느껴지는 배효석 사장과 황매자 실장! 부부와 인터뷰하는 시간은 기자에게 행복한 웃음을 짓게 하는 마법 같은 시간이었다. 그 마법이 남동대리점 유피들에게도 잘 전달되었기에 지금의 최우수 남동대리점이 존재하는 것은 아닐까?

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

## Your name is a great mother

The most important concept of Rose festival is that “Your name is a great mother.” Most of UPs are working mothers. It is hard to do the job and take care of the family at the same time. But UPs are working mothers every bit as great as mothers who stay at home. Some of the children say they respect their mother more because she is an UP, and not a full-time mom. With age, Hwang came to think more about the role of UPs as mothers. Her soft charisma is the result of her consideration.

## The new challenge of becoming the best distributor for three years in a row

The year 2010 is the 20th anniversary of Namdong distributor and the beginning of its new challenge. Namdong's ambition is to become the best distributor for 2010 and 2011, claiming the honor for three consecutive years. During their trip to Hainan, China, which they have won as the prize of the best distributor for 2009, they will plan how to win the challenge.

In 2010, Namdong is planning to introduce mentoring system. It is a man-to-man style mentoring system to help newly joined UPs to get used to the distributor. Bae thinks that growing more UPs who will be with the distributor for a long time is the winning point of business.

There is a laminated memo in Bae's wallet. The memo says that “If Namdong wins the best distributor for three years in a row, I will go to a catholic church with my family.” He hands out this memo to everybody he meets. He gave the memo to me, too. The little memo is a symbol of his faith and determination to succeed.

Bae and Hwang are great partners in life as well as business. They are very comfortable for me to be with while interviewing. I assume that the distributor can still remain the best, because all UPs in the distributor feel comfortable for them like me.

By Jeong Ah Park Manager | Customer Service team | Univera Korea

❹ 부부의 미소가 나눔문화의 시작이다 Smiling happily: The culture of sharing comes from love  
❺ 대리점 벽에 걸린 구호를 보면 대리점 문화를 알 수 있다 Mottos on the wall give a hint of the culture of the distributor  
❻ 최우수대리점 기를 중심으로 환호하는 간부유피 Executive UPs cheering beside the best distributor flag





세계가 사랑하는 최고의 피겨 스케이터 김연아 선수. 그녀 뒤에 그녀를 든든하게 지켜주는 브라이언 오서 코치가 있다면, 나에게도 안환용 교관님이 있다. 안환용. 그는 우리나라에서 몇 손가락 안에 꼽히는 승마선수다. 전국체전 중장애물 경기 부문에서 10년간 우승을 놓치지 않은 독보적인 존재다. 교관님을 만나게 된 건, 정말 나에게도 큰 행운이었다.

1988년 7살 무렵, 부모님은 말을 너무나도 좋아하던 나를 과천 승마경기장에서 열리는 경기에 데려가 주셨다. 넓은 경기장과 팔을 쭉욱 뻗고 경창 뛰어도 닿지 않는 거대한 높이의 장애물들. 그리고 말과 혼연일체가 되어 장애물을 뛰어넘는 선수들. 눈 앞에 펼쳐진 광경에 어린 꼬마는 심장이 터질 것만 같았다. 꼬마는 언젠가 자신도 바로 이 시험장에서 시험을 뒤흔들고 다짐하고 또 다짐했다.

긴 시간이 흘렀다. 그 어린 꼬마는 부모님의 반대로 승마선수의 길을 갈 수가 없었다. 주말에 취미로 타는 것에 만족해야만 했다.

그런데 그 꿈을 이루게 해주신 분이 있다. 바로 안환용 교관님이다. 안 교관님은, 내가 운동신경이 지지리도 없다는 것을, 부모님이 내가 말 타는 것을 무척이나 싫어하신다는 것을, 훌륭한 말을 구입하고 좋은 레슨을 받을 수 있는 경제적 능력 또한 없다는 것을 너무나도 잘 아셨다. 그럼에도,

## 어린 소녀의 꿈을 이루어준 사람



나의 첫 애마, 미스터 빅과 나. 과천 승마경기장에서 My first own horse Mr. Big and I in the Gwacheon Equestrian Center

그는 내가 얼마나 말을 사랑하고 원하는지 알기에, 그리고 다른 이의 꿈을 지켜주는 열정을 가지셨기에 나와 내 힘으로 난생 처음 구입한 나의 애마 미스터 빅을 2년간 아무런 조건 없이 지도해 주셨다. 작년 9월, 마침내 승마 경력 18년 만에 나는 그토록 꿈꿔오던 바로 그 곳, 과천 승마경기장에서 나의 첫 말과 함께 경기를 가졌다. 감점 8점. 순위 안에 들지는 못했지만 7살 어린 소녀의 꿈이 이루어진 그 순간은 말로 표현할 수 없는 기쁨과 감동이 었다. 안환용 교관님이 아니었다면 나는 아직도 어렸을 적 그 관람석에 앉아서 동경의 눈으로 선수들을 바라보고 있었을 것이다.

'말'이라는 단단한 연결고리는 10년이라는 긴 시간 동안 교관님과 나를 묶어 주었다.

나의 최고의 승마 코치님이면서, 인생의 좋은 조언자며, 때론 술 한잔 함께 걸치는 친구인 안환용 교관님은 나의 인생에 있어 없어서는 안될 소중한 한 사람이다. 올해에도 그리고 앞으로도 꼭 체전에서 좋은 성적 내시고 행복하시길 바랄게요! 사랑하고 감사합니다 교관님!

글 | 성봉해 대리 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스



2009.10. 전국체전. 보비와 안환용 교관  
Oct 2009, in the National Sports Festival, Bobby and An



시험 직전 설명 중인 안환용 교관  
An is giving a lecture just before a game

## The one who helped a little girl realize her dream

Yu-Na Kim is the most beloved figure skater in Korea. She was able to realize her dream after meeting her trainer Brian Orser, who has been faithfully supporting her. My trainer Hwan Yong An is such a mentor for me. He is a top notch jockey in Korea, and a champion for 10 years in middle-height hurdle horse racing in the National Sports Festival. I was immensely fortunate to meet him.

Back in 1988, when I was seven-year-old girl who adored horses, my parents took me to Gwacheon Equestrian Center. The stadium was so big and the hurdles looked so tall that I could not reach them even with my tip-toed feet. The riders and their horses jumped over hurdles in perfect unison that they looked like one. The little girl was so excited at the sight and her heart burst with joy. She resolved that she will compete in this stadium one day in the future.

A long time passed. The little girl's parents did not approve her dream, and she had to give up. She had to be satisfied with riding horses on weekends.

However, there was a man who supported her dream. He was my trainer Hwan Yong An. He knew that I was not a good athlete, my parents disliked my riding horses, and I could not afford good lessons and

a fine horse. Nevertheless, he understood that I wanted to ride horse more than anything else in my life. Also he was a big-hearted person enough to support dream of others, so he gave me free lessons for two years for me and my dear Mr. big, a horse I bought for the first time in my life with my hard-earned money. Last September, after 18 years of dreaming, I was able to compete in the Gwacheon Equestrian Center, a place where my dream began, with my own horse. With minus 8 points, I failed to finish in top ranking. However, I was overwhelmed with emotion because I was able to realize my dream that began when I was seven years old. Without An, I would be sitting in the stand with longing eyes, envious of the jockeys in the track.

For the previous ten years, An and I have been tightly linked with our shared love for horses. He is my best trainer, a mentor for life, and my dear friend to get a drink together. In short, he is the most precious and irreplaceable person in my life. Hwan Yong An, I wish you will continue to perform great in the national sports festival, and wish you happiness for this year and years to come! I love you and thank you!

By Bong Hae Sung Assistant Manager | Division of CTO | ECONET Korea Holdings



## 오직 하나의 진실

조복희 부장은 고민이 깊어졌다. 글로벌화, 천연물화를 드러내는 이름을 찾기가 쉽지 않았기 때문이었다. 글로벌 브랜드 개발회사 데그립고베(Desgrippes Gobe Group)가 최종후보로 제시한 다섯 개의 이름들, 테레나(Terena), 에코베네(Ecobene), 보나비(Bonavie), 유니네오(Unineo), 테라베라(Teravera) 중에서 딱 이거다 하는 이름이 없었다. 회사의 이름이라면 회사의 사업 방향이나 업의 특징, 기업 철학을 담고 있어야 할 뿐만 아니라 부르기도 쉽고 기억하기도 쉬어야 하는데, 다섯 개 후보들은 땅(Tera)이나 환경(Eco), 새로움(Neo)을 뜻하는 말이지만 하나 사람들의 마음을 확실하게 잡아 끄는 매력이 없었다.

‘회사의 철학, 그러니까 자연, 과학, 이로움을 보여줄 수 있는 이름은 없을까. 현재 우리의 영역인 건강기능식품과 화장품에 더하여 앞으로 우리가 나아갈 사업전반, 예컨대 웰니스 등을 아우를 수 있는 이름이면 좋겠는데, 세계 시장을 진출하는 기업으로서 적절한 이름이어야 해. 한국, 미국, 캐나다, 일본, 호주, 뉴질랜드, 중국, 대만, 영국, 프랑스, 독일, 브라질, 인도, 말레이시아, 멕시코, 필리핀, 적어도 세계 15개 나라에서 상표등록이 가능해야 하는 것은 물론이고, 전 세계 사람들이 쉽게 부르고 기억할 수 있어야 하는데, 부정적인 의미가 연상되어서도 안 되고.’

고민이 깊은 사람들 앞에 이병훈 사장이 이름 하나를 내놓았다. ‘유니베라(Univera)’. 고 이현호 회장이 돌아가시기 전에 지어놓은 이름이라고 했다.

“유니(Uni)는 ‘큰’, ‘하나의’, ‘단일한’, ‘우주적인’이라는 뜻이고, ‘베라(Vera)’는 ‘진리’, ‘진실’, ‘가치 있는 것’을 뜻하니까, ‘유니베라’라고 하면 ‘하나의 진실’이라는 뜻이 되나요?”

이 사장이 진지한 얼굴로 설명을 이어갔다.

“어떻습니까? 한 번 검토해 보시지요, 사실 선친께서 돌아가시기

## The One Truth

Director Klara Cho found herself in trouble. It was not easy to create a corporate name suitable for concepts of a globalization for Namyang Aloe to produce natural products hereafter. Desgrippes Gobe Group, a global brand-naming company, suggested five final candidates- Terena, Ecobene, Bonavie, Unineo, and Teravera. But nothing sounded right. A corporate name must contain the purpose of the business, corporate philosophy or traits. On top of those, a corporate name should be easy to remember and call. However, although the five candidates meant earth (Tera), environment (Eco), and new (Neo), they lack the attractiveness to grip people's attention.

‘What we need is a name that expresses the corporate philosophy about nature, science and humankind. The name should represent the current business area of health functional product and cosmetic products, and also signify our future business areas of wellness. A proper name that fits a global business which can be registered in at least 15 countries around the world such as Korea, the United States, Canada, Japan, Australia, New Zealand, China, Taiwan, Britain, France, Germany, Brazil, India, Malaysia, Mexico, and the Philippines. People from all around the world should be able to remember and pronounce it without difficulty, and it should not have negative implications.’

It was Bill Lee who came up with a name before agonizing people. Lee said that the name “Univera” was an idea of the late Chungkang Yunho Lee.

“‘Uni’ means ‘big’, ‘single’ and ‘Universe’ while ‘Vera’ means ‘truth’ and ‘value.’ Thus, the combination of ‘Uni’ and ‘Vera’, Univera makes ‘the one truth’.”

Lee, in a serious face, explained the word to all.

“What do you think of it? It would be worthwhile to consider. Actually, my father left me two names before he passed away. One is the name of his grandchild he was expecting... It is now my son's name. The other is this.”



전에 이름 둘을 지어놓으셨어요. 하나는 손자를 기다리시면서 아이 이름을 지으셨고… 지금 아이 이름이지요, 하하하… 다른 하나가 바로 이겁니다.”

이 사장의 제안을 듣던 조 부장은 입사할 때 받았던 청강 이현호 회장의 일기가 생각났다.

“결국 사업은 건강천연약물의 원료제품 생산과 제약, 화장품을 축으로 삼고, 연구로 기술을 개발하고 성인병 요양소를 운영하여 기술력의 결과를 확인함으로써 인류에 궁극적인 봉사를 한다……”

병마와 싸우면서도 꿈을 놓지 않은 사람이라니, 정말 대단하구나 생각했는데, 이제 보니 그 꿈이 담긴 이름까지 지어놓았던 것이다. 얼마나 간절했으면 저리 했을까, 조 부장은 새삼 가슴이 저렸다.

게다가 하나의 진실이라면 ‘자연의 혜택을 인류에게’라는 기업철학과도 맞아떨어지고 한 우물을 고집하는 기업정신과도 일치하는 것이 아닌가. 오직 하나의 진실, 유니베라라. 우리의 길이 바로 이것 아닌가 싶었다.

Listening to Bill Lee, Klara was reminiscent of a passage from late Yunho Lee's diary that he read when he first joined the company.

“The business should be centered on production of raw material for health natural products, pharmaceuticals and cosmetics. R&D center will provide necessary technology, and a sanitarium for adult diseases can help ascertain the technology we have. The ultimate purpose of the business is to serve mankind……”

At that time, Klara was astonished by the spirit of the man who did not lose grip of his dream even as he was grappling with critical illness. He even thought about the name in his deathbed. She admired the determination of the late Yunho Lee.

To think of it, “The one truth” was an ideal name for the company's philosophy, “bringing the best of nature to humankind”, and it also showed the company's spirit not to chase after another. Univera- the one truth. She realized that it is a vision of truth on which our future lies.



# 에코넷 북클럽

## ECONET Book Club

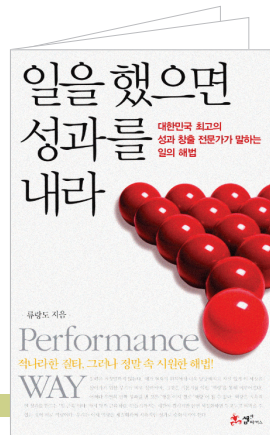
좋은 책을 읽는 것은 지난 몇 세기에 걸쳐 가장 훌륭한 사람들과 대화하는 것과 같다.

르네 데카르트

The reading of all good books is like a conversation with the finest minds of past centuries.

Rene Descartes

## 일을 했으면 성과를 내라



## The result is everything

직장생활의 대부분을 영업부문에서 일한 나는 '성과를 내는' 것에 특히 관심이 많다.

그래서인지 서점 전시대에서 『일을 했으면 성과를 내라』(류량도 지음, 쌤앤파커스, 2009)라는 책 제목을 보았을 때 눈이 번쩍 뜨였다. 더구나 2009년부터 'Back to the Basic'을 강조하며 초심을 지키며 일에 전념하는 것이 무엇보다도 중요하다고 생각하고 있던 터라, 이 책의 실천적인 제목과 내용을 직원들에게 소개하고 싶다는 욕구가 강하게 일었다. 그와 함께 직장생활 초기에 들었던 선배나 상사의 금쪽같은 말들이 다시금 나의 성과 욕구를 불러일으켰다.

이 책은 일의 본질을 파악하고 일을 실행하는 것과 일에 임하는 열정적인 태도를 구체적인 지침으로 직설적으로 제시하는 매력을 가졌다. 이 책의 내용 일부 소개하며 유니베라 사장으로서 나의 생각을 임직원들과 함께 나누고 싶다.

I spent most of my career in the sales department, so it is only natural for me to put results before everything else. When I first saw the book "The result is everything [by Rayng Do Ryu, Sam and Parkers, 2009]," my eyes were wide open. As I always stressed "return to the basic" in the workplace, I would like to share the practical suggestions of this book with my colleagues. Also, this book reminded me of the valuable lessons from my seniors and superiors when I was a novice. What is good about this book is that it gives explicit directions to grasp the gist of the task, and stay passionate. I think introducing this book will provide a good opportunity to share my thoughts as a president with my colleagues.



### Part 1. 일의 본질을 간파하라

성과목표를 달성하기 위한 가장 효율적인 업무프로세스 역량은 목표를 파악하고 그에 따라 일의 우선순위를 판가름하는 역량이라고 저자는 말한다. 무엇보다 우리가 속한 업의 본질을 잘 이해하고 본질을 잘 살리는 일의 방향에 열정적으로 자신을 쏟아 부을 수 있는 능력을 말하는 듯하다.

짧은 시간 안에 발전할 가능성이 있는 사람들의 특징은, 첫째, 중장기적 목표를 염두에 두고 일한다는 점이다. 눈앞의 열매가 아닌 지속적인 성장과 발전을 겨냥하라는 것이다. 두 번째 특징은 회사와 상사의 목표를 염두에 두고 일하라는 것이다. 회사 안에서 일하는 사람임에도 자신만의 목표에 전념하며 회사나 상사가 원하는 것을 실현하지 못하는 사람들을 의외로 많이 보았다. 또 그런 사람들이 결국은 성공의 순간에 함께 하지 못하는 것도 자주 확인하였다. 유니베라 임직원을 비롯한 에코네시안 모두 이런 우를 범하지 않기를 기대한다. 세 번째 특징은 고객의 입맛에 맞게 일한다는 것이다. 이 점은 일하는 사람이라면 누구나 알고 있는 것이지만, 일의 중심에 고객(내부고객인 상사나 동료뿐만 아니라 외부고객인 최종수용자를 모두 포함한다)을 놓고 판단하지 못하는 실수를 종종 범하는 것이 우리의 모습일지 모른다. 고객이 회사의 존재이유라는 당연한 명분을 거부할 수 있는 사람은 없지만 아쉽게도 그렇지 되지 못하는 일의 습관이 직장생활 초년생일 때 결정된다는 중요한 사실을 간과하지 말아야 할 것이다.

이 책은 "산이 아니라 돌맹이에 걸려 넘어진다"라는 말로, 우리가 일상적으로 반복해서 접하는 사소한 일의 중요성을 강조한다. 실제

### Part One. Grasp the gist of it

To accomplish the task most efficiently, it is crucial to understand the goal and judge the priorities, according to the author. I understand that we need to understand the gist of the task, and throw your passion into it. What is common in people who shows excellent progress in a short period of time is; first, they always think about long-term perspective. They do not mind the short-term results, but go for the consistent growth and progress. The second trait is that they bear in mind the goal of the company and his of her superior's. To my surprise, I have seen a lot of people who concentrate on their own goal and did not share the vision of their company or their superiors. Many of them are not present when we enjoy the fruit of success. I wish that any of the Econetians, including Univera people, will not make this error. The third trait is that they provide service that suits the taste of customers. Customer means not only inside customers of superiors and colleagues, but also the end customers outside the organization. Nobody can deny the fact that customers are the reason why the company exists, but it is not easy to give priority to customers. It is good to know that the habit of thinking lightly of customers is easily acquired in the early days of one's career.

This book stresses the importance of trivial, repetitive task in workplace, saying "The stumbling block is not a mountain, but a small pebble." Actually, these seemingly trivial tasks accounts for 90 per cent of the work. If you tend to make mistakes in certain area, this book recommends us to take note of it, and try not to repeat the same mistake again.

This book also recommends to practice 2Ps and 2Cs (People, Process, Contents, Customers) little by little, and says sharing work with your colleague is the best way to do it.

Anywhere we go, there are people who cannot distinguish the task itself and individual feelings about the task. We all know that we should talk freely in meetings, discuss and negotiate fiercely, and throw our full support once the decision is made. But, it is easy to say than practice.



이런 일들이 회사 내 업무의 90%를 차지한다. 사소한 일에서 실수가 있다면 이를 적어 '실수 살생부'를 만들라는 구체적인 제안이 인상적이다.

'2P & 2C(People, Process, Contents, Customer)'를 잘게 나누어 실천할 것과 이의 실천을 위해 동료들과 품앗이하여 함께 이루어 나 가라고 권하고 있다.

어느 곳에서 일하건 사람들이 일하는 곳에서는 일 자체와 일에 대한 개인적인 판단을 구별하지 못하는 경우가 있을 수 있다. 이를 막기 위해 회의시간에 열심히 거침없이 말하고 치열하게 협의하고, 결정되면 적극 지원하는 방식을 활용하는 것도 다들 알고 있지만 실천은 미약한 경우가 있는 것 같다.

## Part 2. 행동하는 방식: 일하는 전략을 혁신하라

목표를 달성하기 위해서는 120%의 전략을 준비해야 한다. 일의 진척 상황을 매월 모니터링하는 체계를 갖추는 것도 일하는 방식을 혁신하기 위해 중요하다.

하던 대로, 혹은 정해진 대로 일을 하기보다는 대상황마다 혁신이 동반되어야 한다는 당연한 말을 다시 한 번 되짚어보았다. 그리고 이 과정에서 가장 중요한 생각의 흐름은 '왜, 무엇을, 어떻게'로 흘러가야 한다.

'어떻게'를 바꾸는 혁신은 당연히 창조적인 생각이 바탕이 되어야 한다. 이 책은 "평균의 지배를 벗어나라"고 충고한다. 남들 하는 대로 하면서 편안함을 느끼는 심정이야 이해되지만, 성과를 내기 위해서는 독과 같은 마음가집이 필요하다. 나만의 것, 나만의 독특한 역량을 만들어야 한다.

이 책은 각 장마다 매번 상사와의 커뮤니케이션에 대해 언급하고 있다. "상사를 고객으로 인식하고 상사와 회사생활을 공유하지 않으면 당신만 손해다"라고 직접적으로 경고하고 있다.

상사에게 1단계로 시작 및 착수단계를 보고하고, 2단계로 사전협의의 끝난 후 실행단계의 보고, 3단계로 최종결과 보고, 이전의 확인보고를 필히 실행하라고 권한다. 상사는 회사의 큰 전략을 볼 수 있고 이해할 수 있는 중요한 창구이며, 그 전략을 달성하는 과정에 대해 방향을 제시해주는 중요한 존재이다. 내 개인적인 견해와는 약간 차이가 있지만 대체적으로 실천방향에 대해서는 공감한다.

## Part Two. Innovate on your strategy.

In order to achieve a goal, a 120% of strategy should be put in place. Monitoring the progress every month is a good plan to innovate the way of working.

The book reminds us that we always try to innovate our way of working rather than follow the established order or a sheer habit. The critical factor is to question "why, what and how."

Creative thinking is the basis of innovation. This book says we should "always try to avoid average work." It is understandable that following other gives some comfort, but doing exactly as others does not contribute to great result. It takes some resolve to make results. What is required is something special that only you can do.

This book stresses that communication with your boss is critical. It is emphasized in every chapter of this book. "Recognize your boss as a customer, and share his/her view on the given task," It warns explicitly about the importance of communication.

After the task is given to you, first, you should go to your boss to report about your plans to tackle the task. Second, which comes after initial agreement, is to inform the boss what is actually being done. The third step is to make sure the boss is satisfied with your work, and to do the final report. Your boss is a window to the bigger picture of the strategy of your company, and he or she will show you the direction on how to achieve the goal. The author's opinion is not exactly same as mine, but I agree with him on the basic idea.

## Part Three. Do not let the work own you

If someone owns his/her work, it means that he/she know the task thoroughly and does it in a professional manner. Also, the book recommends us to keep the company's vision in mind. Making your own "vision board" and update it every five years is a good way to do it. However, what is more important than the vision itself is the value behind the vision. A vision which brings about the passion, and which is based on one's own values as a standard of decision, is far better than just a good vision.

Having a blue ocean of a vision, which no one has yet thought of it, would be a good step toward a successful future, according to this book.

## Part 3. 열망하는 방식: 일의 주인으로 우뚝 서라

일의 주인이 되라는 말은 일을 함에 직접 생산할 수 있는 진정한 프로가 되라는 의미이다. 회사의 비전을 가까이 하는 것을 즐기라고 권유한다. 그리고 개인의 비전보드도 만들고 이를 5년마다 업데이트 하라는 방법도 안내한다. 그러나 여기서 가장 중요한 것은 비전 자체가 아니라 비전달성의 기준이 되는 가치관을 정립하는 것이라고 꼬집어 말한다. 좋은 비전은 많지만 그 비전을 내 것으로 만들고 달성하기 위해 내 열정을 불러일으키는 가치관, 즉 의사결정의 기준으로서 비전에 맞는 가치관은 좋은 비전보다 더 중요한 것이라 생각된다.

이왕이면 비전도 남들이 가지 않은 길, 갖지 않은 가치관에서 시작된 블루오션이라면 더욱 성공한 자신의 미래를 만드는 것에 한 발짝 더 다가갈 수 있다는 팁도 메모할 만한 내용이다.

## 에필로그

일을 한다는 것은 역량을 쌓는 방법을 터득하는 과정이자 자기수련 과정이다. 성과가 단순히 실적을 가리키는 것은 아니다. 제대로 된 성과를 내려면 이기적이지 아닌 '이타적' 관점에서 일을 해야 한다. 평가 고객과 조직에 공헌하겠다는 생각으로 해야 탁월한 성과를 낼 수 있다. 이러한 철학적 성찰이 뒷받침이 되고 난 다음에야 비로소 방법적인 측면에서 성과창출 프로세스를 고민하는 게 의미가 있다. 반복적으로 재현할 수 없는 것은 역량이라고 할 수 없다. 혁신하고 체화하고 자신을 스스로 끊임없이 동기부여할 수 있는 자기발전기가 되어야 역량을 지속적으로 발휘할 수 있다.

이 책의 주요내용을 정리하고 난 후 나의 느낌은 "어쩌면 이리도 당연하고 기본적인 이야기를...", "어쩌면 이리도 잘 알고 있던 사실을..."이라는 것이었다. 이 책은 그렇게 당연한 것을 실천하지 못한 적은 없었는지 돌아보는 좋은 기회를 내게 주었다. 내가 하는 일이 고생스럽다고 느껴진다면 그 고생에 감사할 필요가 있다는 생각이 든다. 최악의 환경은 미래성과를 위한 역량을 축적하는 데 최고의 스승이며, 고생을 자처해서 쌓은 역량을 당할 사람은 없기 때문이다.

성장은 언덕길처럼 오는 게 아니라 계단식으로 온다고 한다. 현재의 정체에 다급해하지 말고 자신이 갖고 있는 자원이나 역량을 뛰어넘는 야망을 갖고, 달성하고자 하는 비전이나 목표에 집중하되 그 본질을 잘 꿰뚫어보는 해안도 키우기를 바래본다.

글 | 김동식 사장 | 유니베라 한국

## Epilogue

Working is a way to develop capability. It is also a self-training. The result does not mean a good showing. To make a great result, one should not work in a self-centered way. You have to have a selfless attitude. A great result comes from a mind that wishes to achieve something for the good of customers and the organization. Without this altruistic line of thinking, the process of method to make result is meaningless. A one-off fluke is not capability. To make a great result continuously, one should innovate, learn, and motivate oneself to maintain capability.

To sum up, this book offers only "obvious" ideas. Most of things cited in this book are well-acquainted ideas. However, it is not easy to practice the obvious lessons. This book gave me an opportunity to look back on myself, whether I was practicing the recommendations in this book. If you are faced with hardship, you need to thank for the difficulties. Hostile environment is the best teacher to make you stronger and capable, and nobody will beat you once you gain the capabilities.

Grown-up comes by stairs, rather than by a straight slope. Do not feel impatient about slow progress. Look up to the higher goal, and do not become complacent of what you have now. Concentrate on your vision and goal, but stay awake to understand the gist of the task.

By Don Kim President & CEO | Univera Korea





## 『천국의 열쇠』에서 만나는 서번트 리더

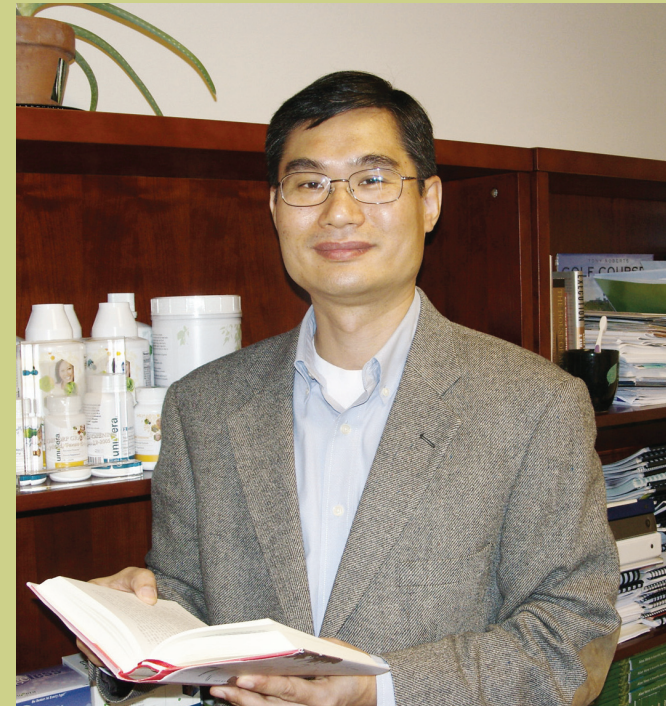
### Servant leadership in “the Keys of the Kingdom”

위키피디아에서 리더십의 정의를 찾으면 다음과 같다. “리더십은 조직의 목적을 달성하기 위해 구성원들을 일정한 방향으로 이끌어 성과를 창출하는 능력이다. 리더십은 조직의 문제점을 개선하고, 조직이 환경 변화에 적응하도록 하며, 구성원에게 동기를 부여하는 등의 기능을 가진다.” 이 정의에 따르면 리더는 구성원들의 변화를 이끌어 내어 조직의 목적을 달성하는 사람이다. 제가 소개하는 책, 『천국의 열쇠(The Keys of the Kingdom)』에서 우리는 프랜시스 치침 신부(Father Francis Chisholm)의 리더십을 만날 수 있다.

프랜시스 치침 신부는 1902년 초 텐진에서 내륙으로 1천여km 떨어진 체코우 지역 파이탄에 선교사로 파송된다. 선교본부에서는 전임 로울러 신부가 이미 많은 신도와 멋진 선교관을 확보했다고 알려주었다. 그러나 도착한 뒤 본 현실은 돈의 유혹에 이끌린 거짓 기독교인들과 다 부어진 원두막이 전부였다. 사실상 백지 상태에서 시작하는 선교로 불신과 회의가 주민들을 사로 잡고 있는 상태였다. 하지만 치침 신부는 이러한 환경에 굴하지 않는다. 그는 먼저 온갖 질병에 감염되어 고통 받고 있는 주민들을 치료하고 돌보는 일을 시작한다. 질병의 원인은 대개 불결한 환경과 비좁은 주거 환경에 있었다. 따라서 깨끗이 소독하는 것만으로도 놀라운 효과가 있었다. 그는 주민의 질병을 치료하고 생명을 구하면서 그들과 가까워 졌다. 그는 중국 내전의 소용돌이 속에서 자칫 생명을 잃을 수 있는 순간에도 자신이 함께하는 고아원의 아이들 곁을 떠나지 않았다. 그가 30여 년

Wikipedia defines leadership as the “process of social influence in which one person can enlist the aid and support of others in the accomplishment of a common task. Leadership is a capacity to solve problems in an organization, help the organization to manage changes, and encourage the members.” According to the definition, Leader ushers in changes in an organization to accomplish the goal of the organization. In the book, “the Keys of the Kingdom”, I met the leadership of Father Francis Chisholm.

Father Francis Chisholm was assigned as a missionary to Paitan, Chekou in China, a thousand miles off to the coast of Tienjin in the early 1902. The mission headquarter informed him that his predecessor Father Lowler did a wonderful job of converting many people into Christianity and finding a nice mission house. However, when Father Chisholm arrived, what he saw was a crumbling hut and “rice Christians” who were attracted by money. He had to start from scratch, and what is worse, the residents there were full of disbelief and skepticism. Despite hostile environment, he started to treat and take care of residents who fell down with illness. Many of the illnesses were caused by unsanitary and overcrowded environment. Simple disinfection had enormous effect to fend off illnesses. He treated diseases and



의 선교활동을 마치고 고국으로 귀임하는 자리에는 5백여 명이나 되는 신자들이 마음으로 그를 배웅했고 그의 얼굴은 눈물로 얼룩졌다. 사실 프랜시스 치침 신부는 외모가 보잘것없고, 어눌하고, 반항적이고, 완고하고, 수줍음을 몹시 타는 사람으로서 우리가 일반적으로 생각하는 리더의 모습과는 사뭇 달랐다. 그러나 겉보기만 그럴듯할 뿐, 사실 그는 정직하고, 원칙을 고수하며, 불의에는 목숨을 내놓고 저항하고, 회의하는 것을 두려워하지 않는 사람이었다. 그러한 그가 파이탄 지역 주민과 희로애락을 함께 하며, 그들의 존경을 얻었으며, 그들을 변화시켰다. 그는 파이탄 주민들의 마음 속 리더인 것이다. 아마 프랜시스 치침 신부가 서번트 리더십(Servant Leadership)의 전형이 아닐까 생각한다.

이 책을 쓴 아치볼드 조셉 크로닌(Archibald Joseph Cronin)박사는 1896년에 스코틀랜드에서 태어나 1981년 세상을 떠난 의사이자 소설가이다. 이 작품은 1944년 그레고리 펙(Gregory Peck) 주연으로 영화화되기도 했다.

글 | 윤경수 사장 | 알로코 미국

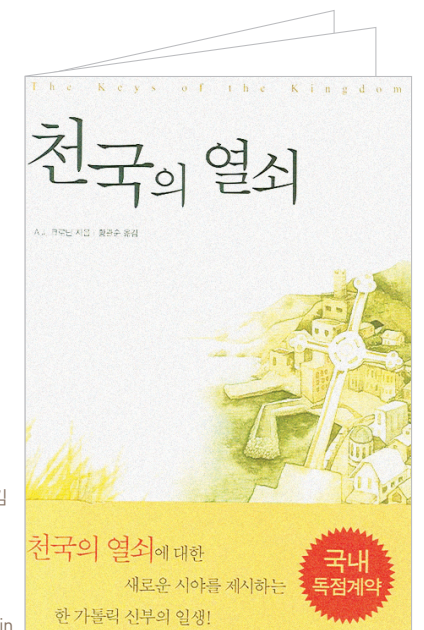
saved many lives, and eventually earned trust of Paitan people. Amid the civil war, he did not leave children of orphanage under his care even though his life was at stake. When he left China to return his country after 30 years of devoted mission work, 500 men and women came to say goodbye to him from the bottom of their heart, and tears were running down on his face.

Father Francis Chisholm was far from a leader most people would imagine. At first sight, he was ugly, defiant, awkward, stubborn, and shy. Internally, he was an honest person who sticks to the principle, stands against injustice even his life was in danger, and was never afraid to doubt. He eagerly shared hardship with the residents of Paitan, earned their respect, and changed them. Father Chisholm has become the leader in their minds. I think Father Chisholm would be the perfect example of servant leadership. Archibald Joseph Cronin was a physician and novelist who was born in Scotland in 1896, and died in 1981. The novel was made into a film starring Gregory Peck as Father Francis Chisholm in 1944.

By Kyeong Soo (KS) Yoon President & CEO | Aloecorp USA

제목\_ 천국의 열쇠  
저자\_ A. J. 크로닌 저 | 황관순 옮김  
출판사\_ 상서각

Title\_ The Keys of the Kingdom  
Author\_ Archibald Joseph Cronin





# 세상에 너를 소리쳐

## Shout your dreams out to the world

처음 『세상에 너를 소리쳐』(빅뱅)를 보았을 때는 인기 절정의 한 아돌 그룹이 인지도를 바탕으로 돈을 벌겠다는 뻔한 속셈이려니 부정적으로 생각했다. 하지만 판매부수가 올라가고 매스컴에서도 이슈가 되고 나니 어느덧 그런 생각은 사라지고 한번 읽어볼까, 하는 호기심이 생겼다. “과연 어떤 내용일걸래, 그러지.”

막상 책을 들기는 했으나 처음에는 그저 10대들이 흥미로 읽는 내용이려니 생각했다. 큰 기대 없이 한번 얼마나 재미 있나 보자 하는 심산이었다. 그런데 책장을 열어 한 장 한 장 읽다가 나도 모르게 마음 한구석이 뜨거워지기 시작했다. 그들은 어릴 적부터 그토록 치열하게 자기 삶을 만들어 왔는데 지금 난 무엇을 하고 있는가 하는 자괴감이 들기 시작했다. 현실만을 탓하고 안주하던 게으름으로 얼굴을 붉어졌다.

이 책은 빅뱅이라는 그룹의 구성원 하나하나가 어떻게 빅뱅이 되었는지를 보여주는 일종의 자서전이다. 노래 부르는 3분여의 시간을 위해 그들은 10년 이상을 준비하고 하루 5시간 이상을 매일같이 연습했다. 그토록 어린 아이들이 꿈을 성취하기 위해 많은 것을 포기하면서 치열한 열정으로 상상할 수조차 없는 노력을 쏟아 부었다. 윤택한 가정환경 속에서도 자신의 꿈을 위해 어렵고 힘든 길을 선택해 끊임없이 노력한다는 것은 얼마나 대단한 일인가.

또 책을 읽다 보면 스무 살이 아닌, 인생의 깊이를 아는 아버지가 쓴 글처럼 느껴진다. 아마도 수없이 많은 실패와 좌절을 밥 먹듯이 겪어왔기 때문에 어린 나이인데도 인생의 참된 의미를 알게 되었나 보다. 이 책의 많은 문구 중에서 “지금 이순간에도 나는 점점 더 잘하고 싶다”라는 T.O.P의 말이 가장 기억에 남는다.

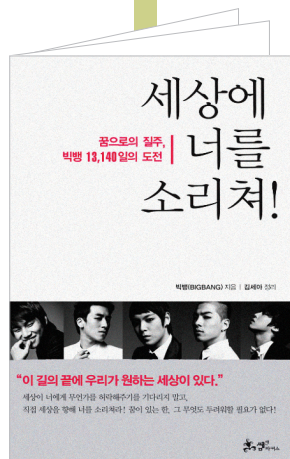
가수가 되겠다는 꿈을 가지고 수많은 어려움을 이겨내어 스타의 자리에 오르기까지의 과정을 보면서, 나는 어떤 꿈을 꾸었고 어떤 노력을 해왔는지 되짚어 보게

When I first saw the book, Big Bang's "Shout your dreams out to the world", I thought that an Idol group at the height of their career is using their popularity to make some extra money. However, as the sales of the book rise and the media showed interest, I became curious. "What is the fuss of it?"

I opened the book, at first out of curiosity, thinking that the book may be appealing only to teenagers. However, as I turn the pages, I felt a hot lump in my throat. They planned and practiced so intensely from an early age, and what have I done until now? I was ashamed. Compared to them, I was lazy and complacent, blaming only others.

This book is a kind of autobiography showing that how each member of the group "Big Bang" came to form the group. The performance on the stage lasts only three minutes, but they prepared more than 10 years and practiced more than five hours every day. They were only kids when they embarked on their journey, but they gave up so much and put unimaginable amount of effort. Some of them were born to a rich family, but they chose a hard way to realize their dream, and worked hard ceaselessly. I could only but admire their effort.

As I read this book, I got an impression that the book is written by a middle aged men who had seen and experienced the depth of life, and not by twenty-something youngsters. They must have realized the meaning of life as they went through so many failure and despair in their lives in an early age. Among the plenty of passages in the book, I was particularly touched by a passage of T.O.P, a member of the group, saying. "I want to be a better



되었다. 주위 사람들이 하는 대로 특별한 목표의식 없이 회사에 들어와 주어진 일을 하면서 어느덧 10년이라는 시간이 흘렀다. 그러면서 결혼이라는 걸 하게 되고 아이를 낳게 되고 자연스럽게 내 목표나 희망은 잊은 채 하루하루를 겨우겨우 살아내면서 지내왔다.

이 책을 읽고 나는 지금까지

의 삶을 되돌아보게 되었고 앞으로 인생을 열정적으로 살아야겠다는 생각을 하게 되었다. 하루하루를 적극적으로 살자, 발전된 나를 만들어 보자, 인생을 행복한 인생으로 바꾸고 싶다는 마음이 생겼다. 그럼 어떻게 하면 나의 삶을 기분 좋게 바꿀 수 있을까?

우선 어떤 고객이 어떤 질문을 해도 적극적으로 경청하자고 마음 먹었다. 고객지원팀에서 매일 수많은 사람들을 상대하다 보니 매너리즘에 빠져 있었는데, 이렇게 마음먹고 나니 고객도 기분이 좋아지고 껄끄러운 클레임 처리도 원만하게 해결되었다. 나도 가슴이 뿌듯해지고 적극적으로 고객전화에 응대하려고 노력하게 되었다.

두 번째 변화는 나를 위해 투자하자는 마음이 생겼다는 것이다. 운동도 해서 몸도 관리하고 업무에 대한 지식도 적극적으로 찾아보고, 특히 영어공부를 열심히 해서 나를 업그레이드 시켜보자고 생각했다. 그들도 자신의 꿈을 위해 끊임없이 노력하는데 나를 위해 이 정도 노력도 못할까 생각했다.

세 번째로 달라진 것은 내 다짐을 나 하나로 그치지 않고 내 남편이나 친구들에게 권하게 되었다는 것이다. 이 책의 내용 중에 웃음 10계명이 있는데, 혼자 웃는 것보다 여럿이 함께 웃으면 그보다 더 좋은 보약이 없다고 했다. 그 문구를 보니 나만 심장이 뛸 수는 없다고 생각했다. 내 주위 사람들에게도 함께 동참하자고 권하고 싶었다. 업무를 하는데 팀 내 구성원들과 관계도 고객과 관계만큼 중요하다. 그런데 일을 하다 보면 전화통화에 지쳐 서로 제대로 대화할 시간도 없는 것이 사실이다. 이런 신선한 자극을 팀원들이 서로 공유하면 팀 전체 분위기도 훨씬 더 좋아질 것이라 생각한다.

지금의 마음가짐이 오래도록 지속되어 나쁜만이 아니라 주위 모든 사람들이 행복한 인생을 살게 되면 좋겠다.

글 | 김훈경 대리 | 고객지원팀 | 유니베라 한국



musician even in this moment.”

They had a dream of becoming a singer, and went through countless difficulties, and finally became a star. Looking at them, I came to look back on myself, what I dreamt and what I have done to realize the dream. I only followed what others are doing, without any particular goal in life. After joining the company, 10 years have passed. I got married, had children, and busied myself with given tasks day by day. My dreams and goals are long forgotten.

This book made me look back on my life, and made me find long abandoned passion. After reading the book, I wanted to have a better, happier life, and my better and enthusiastic self. What can I do to live a happier life?

First, I decided to listen intently whatever customers say. I was in a kind of mannerism as I encounter a lot of customers daily in the customer service team. After I listened intently to customers, they reacted positively and difficult customer claims were resolved smoothly. I felt rewarded, and came to answer more politely to customer phone calls.

The second change is that I started to invest on self development. I started exercise to stay healthy, and actively made research to get knowledge involving my work, and especially began to study English to upgrade myself. These kids are making continuous and passionate effort to achieve their dream, and why cannot I do?

The third change is that I came to recommend these transformations to my husband and friends. There are 10 rules of laughter in the book, and one of them says that laughing together with others is a thousand times better than laughing alone. Reading that, I wanted to share my newly found enthusiasm with my team. Relationship with team members is as important as customer relationship in business. However, long phone calls with customers make us all tired, leaving little energy for conversation with a colleague next to me. I thought sharing this refreshing stimulation with my team will make the atmosphere more positive. I wish my passion will remain unchanged, so that people around me will be a little bit happier because of me.

By Hunkyoung Kim Assistant Manager | Customer Service team | Univera Korea



## ECONETians' Book Recommendation

### 유능한 관리자 First, Break All the Rules: What the World's Greatest Managers Do Differently

저자\_ 마커스 버킹엄, 커트 코프만 공저 | 한근태 옮김  
출판사\_ 21세기북스

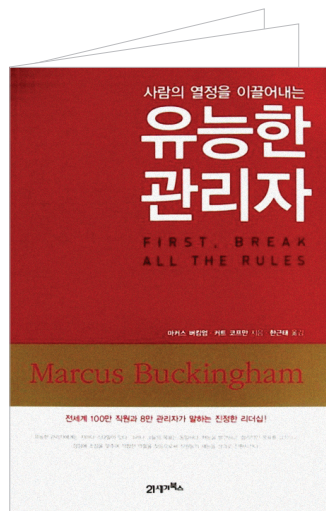
관리직에 근무하는 모든 사람에게 이 책을 권하고 싶습니다. (제 부서에서 근무하는 관리직 직원이라면 무조건 읽어야 합니다.)

글 | 제이 케이 부장 | IT | 유니베라 미국

Author\_ Marcus Buckingham, Curt Coffman  
Published by Simon & Schuster

For anyone/everyone that has a Leadership Role, I highly recommend it (in fact any manager that works for me, it is mandatory reading).

By Jay Kay Director of Engineering and Technology | IT | Univera USA



### 위대한 나의 발견 강점 혁명 Now, Discover Your Strengths

저자\_ 마커스 버킹엄, 도널드 클리프턴 공저 | 박정숙 옮김  
출판사\_ 청림출판

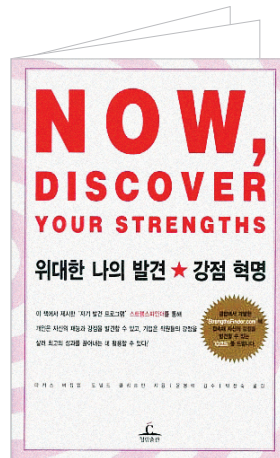
이 책을 추천하는 이유는, 이 책이 직원들의 잠재력을 개발하기 위한 매우 유용하고 독특한 경영 전략을 제시하고 있기 때문입니다. 이 책의 저자들은, 개인의 약점을 없애기보다는 장점을 살려야 한다고 강조하고 있습니다. 따라서, 직원들에게 의욕을 불어넣기 위한 가장 효과적인 방법은 단점을 지적하거나 고치려고 하지 말고 강점을 살려야 한다는 것입니다. 실제로 저는 Strengthfinder 웹사이트에서 특별 ID를 사용하여 제 자신의 강점 다섯 가지를 찾아내고, 책에 실려 있는 각각의 타입별 분석과 사례 연구에 적용해볼 수 있었습니다. 개인적으로 저는, 매일 자신이 가장 잘하는 일을 하는 사람은 행복한 사람이며, 아직 성공하지 않았더라도 앞으로 성공할 것이라는 믿음을 갖고 있습니다. 이 책은 이런 저의 믿음을 더욱 확고하게 만들어 주었습니다.

글 | 정미정 박사 | 품질관리연구원 | 유니젠

Author\_ Marcus Buckingham and Donald O. Clifton  
Published by Simon & Schuster

I would like to recommend this book because this book offers a quite unique perspective on successful management strategy and developing employees' strengths. The authors focus on enhancing people's strengths rather than eliminating their weaknesses. Therefore, you can guess that the most effective way for motivating people (or yourself) is to initiate on their strengths, not by correcting or improving their weaknesses. Through the StrengthsFinder web site and a special ID, I actually found five of my own strengths and was able to review the book's description of each type together with case studies. Personally I believe that a person who does things that he or she is good at every day is the happiest person and he or she will be successful soon (if not already), and this book made me confirm the thought.

By Mijeong Jeong Ph.D., Scientist of Quality Control | Unigen



### 죽을 때 후회하는 스물다섯 가지 (死ぬときに後悔すること25) 死ぬときに後悔すること25 (25 Regrets in Deathbed - a Memoir of a Hospice Doctor)

저자\_ 오토 슈이치 (大津秀一) | 황소연 옮김  
출판사\_ 21세기북스

책의 저자는 말기암환자들을 대상으로 최대한 고통 없이 생을 마감할 수 있도록 돕는, 일종의 고통전문 의사입니다. 그의 일상은 많은 말기암환자들의 마지막을 지켜주며 그들의 이야기를 들어주는 일이었습니다. 상상할 수 없는 고통 속에서 환자들을 위해 할 수 있는 것이 많지 않았기 때문입니다. 그 중 몇 가지 기억에 남는 것이 있네요. 25가지, 환자들이 후회한다는 항목 중에 몇을 뽑아보았습니다.

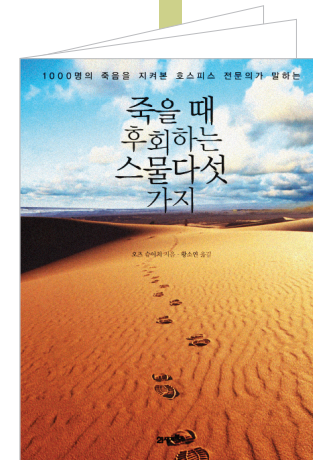
21. 자신의 몸을 소중히 하지 않았던 것  
죽음을 앞둔 환자들의 한결같은 마음입니다. “평소 자신의 몸을 좀더 소중히 여겼으면 지금 내가 아프지 않았을 텐데……”라고 생각하는 사람들이 많다고 합니다. 병이 생긴 뒤 돈을 들이는 것보다 병에 걸리기 전에 검사 등에 돈을 쓰는 게 현명할 것 같습니다.

15. 맛있는 음식을 많이 맛보았더라면  
죽음을 앞둔 환자들은 식욕이 떨어지거나 최악의 경우 미각이 없어진다고 합니다.

16. 결혼을 했더라면  
독신인 채 일생을 끝내는 환자들은 반려자를 만나지 못한 것에 대해 크게 후회한다고 하네요. 물론 반대의 경우도 있을 것 같습니다.

22. 좀 더 일찍 담배를 끊었더라면  
전사적으로 금연 운동이 시행되고 있습니다만, 조금만 더 일찍 끊었다면 좋았을 것이라는 생각을 하는 사람이 많다는 것을 뜻합니다. 물론 이 부분에서 후회하는 환자들은 아프기 전까지도 담배를 피운 경우가 대부분입니다. 늦었다 생각하기 전에 니코틴 중독을 이겨내고 건강한 하루를 영위해가시기 바랍니다. 이 책의 논조가 무겁고 근엄하지 않았더라면 25가지 항목에 더하여 26번째가 있었을지도 모르겠습니다. “좀더 빨리 이 책을 읽지 않았던 것”, 말이지요.

글 | 최병석 대리 | SCM팀 | 네이처텍



Author\_ 大津秀一 (Otsu Shuichi)

The author is a kind of pain specialist who helps terminal cancer patients to wrap up their life in dignity. Every day, he listens to the stories of patients, and watches their side, because there are not many things to do for dying patients suffering unimaginable pain. He selected 25 regrets the dying confessed in their deathbed, and I would like to share some of them.  
21st: Regret of not caring about one's health  
Many of the patients felt regrets that they did not care about health. It is wise to spend money on medical check-ups before going down with illness than spending money after getting ill.

15th: Regret of not having tasty food  
Patients in terminal condition do have little appetite, and some of them cannot feel taste.

16th: Regret of not having married  
Patients who died single tend to regret deeply about not having a spouse. I think maybe there are some reverse cases.

22nd: Regret of not quitting smoking  
We have enterprise-wide anti smoking campaign right now. The fact that many patients regret not quitting smoking earlier means that there are many more who is struggling to stop smoking. Of course, most of the

patients who had this regret smoked until they fell down with illness. I wish those who fight with nicotine addiction will win the battle and recover healthy life.  
The voice of the author is solemn. If he was more light-hearted person, he might have added one more regret to the book: Regret of not having read this book.

By Binson Choe Assistant Manager | SCM Team | Naturetech

에코넷 북클럽은 여러분의 추천을 통해 만들어가겠습니다. 긴 글이 아니라 간단하게 제목만을 남겨주셔도 좋습니다. 에코네시안 여러분, 지금 이 순간 여러분이 추천하고 싶은 책은 무엇입니까? 에코넷 가족들과 함께 하고 싶은 책을 편집실로 알려주세요.  
이메일 minsun@namyangglobal.com 커뮤니티 http://eggs.econetway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059

ECONET Book Club is waiting for your recommendation. You do not have to write a long article. You can just inform us a title of a book. What would you like to recommend right now?  
Please tell us about your favorite reading experience, and what you would like to share with fellow Econetians.  
E-mail minsun@namyangglobal.com Web-based community (Only EGGS user) http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059





1등  
First Prize

### 취미활동은 진화한다

처음에는 담금술에 관심을 갖다가 다음에는 약초에 관심을 갖게 되고 이제는 이 모두를 할 수 있는 산을 오르고 내리는 것에 몰두하고 있다. 산은 항상 정직하고 언제나 나를 위해 그곳에 있다. 짧은 성취지만 매번 맛있게 하는 산행. 뿌리칠 수 없는 유혹이다. 몽블랑과 킬리만자로를 등정하는 그날까지~~  
2010년 지리산 신년 종주산행 중 장터목 산장 가기 전(촬영: 산악동호회 산우)

### Evolving hobbies

At first, I was interested in making wine. After that, I was fascinated by herbs. Now I am into climbing, in which I can enjoy wine and collect herbs. Mountains are always honest to me, and stand there for me. The sense of achievement is only short-lived, but I cannot resist it. One day, I would like to climb Mont Blanc and Mountain Kilimanjaro. (Picture taken by my friend at climbing club)

서재용 과장 | 기획인사팀 | 에코넷 한국 홀딩스  
Jason Seo Manager | Planning & HRMT | ECONET Korea Holdings



3등  
Third Prize

### 다음 차례는 누구?

내 취미는 손자 키톤입니다.

### Okay, your turn!

Our hobby is our Grandson, Keaton.

제이 케이 | IT | 유니베라 미국  
Jay Kay Director of Engineering and Technology | IT | Univera USA

아차상  
Just Missed Prize



### “이보다 더 좋을 수는 없다!”

에드 캐논, 알타에서 스키를 타는 중. 2010년 1월 17일.

### “It doesn't get any better than this!!”

Ed Cannon skiing Alta on January 17th, 2010

에드 캐논 사장 | 유니젠  
Ed Cannon CEO | Unigen



### 나의 취미는 스쿠버 다이빙

미국 북서쪽 태평양 깊은 바닷속을 탐험하면서 뱀장어, 문어 등 다양한 해저 생물의 사진을 찍는 것이 나의 취미이다. 바다 속은 매우 평화롭고 조용하며, 호흡 소리와 물거품은 긴장을 가라앉히는 데 도움이 된다. 물속을 떠다니며 숨쉬는 기분은 다른 어디에서도 느낄 수 없는 독특한 체험이다. 게다가 친구들이나 가족들과 함께 내가 찍은 사진을 돌려보는 재미도 있다. 언젠가 아직 미발견된 생물 종을 발견해서 인류에 보탬이 되고 싶다.

### I am a scuba diver

I like to explore the depths of the local Pacific NW waters and take pictures of its creatures, such as wolf eels, octopus, and other marine life. It is very peaceful and quiet underwater and the sound of breathing and bubbles is relaxing. The sensation of floating and breathing underwater is very unique and I enjoy sharing pictures with my family and friends. Perhaps someday I will find an undiscovered creature that will be of benefit to mankind.

마이크 잔 품질관리 연구원 | 유니젠  
Mike Zahn Quality Control Scientist | Unigen



### 我爱旅游

我是一个爱到处游玩的人, 大学毕业参加工作后也经常抽空到处游览. 我希望能游玩中国的名山大川, 世界的名胜古迹. 但是现在由于经济和身体原因使我的旅行计划不的不搁置. 今年我就要当妈妈了, 希望来年我能带着我的“小老虎”一起出行!

### 나의 사랑, 여행

나는 국내 여가자기를 여행하는 것을 좋아한다. 대학 졸업 이후 여가가 생기면 짧은 여행을 즐겼다. 국내뿐만 아니라 세계의 유명한 산과 강. 그리고 멋진 곳을 다 둘러보는 것이 나의 바람이다. 지금 당장은 가벼운 주머니 사정과 어린 아기 때문에 여행 계획은 잠시 접어 두어야 한다. 올해 나는 엄마가 된다! 그리고 2011년에는 우리 '아기호랑이'와 함께 여행을 떠나는 것이 목표이다.

### I love travelling

I am a traveller here and there around the country. I always have a tour in my spare time after I graduated from university. I hope I can go out to be a tourist to the well-known mountains, rivers, and great places of interest in home and around the world. Now my family and I have to lay aside our travelling plan because of some money and my little baby. This year I will be a 'mami', and I wish I shall take my 'Baby Tiger' to have a trip in 2011.

일레인 케이 영업 코디네이터 | 영업부 | 알로콤 중국  
Eileen Cai Sales coordinator | Sales Department | Aloecorp China

2등  
Second Prize

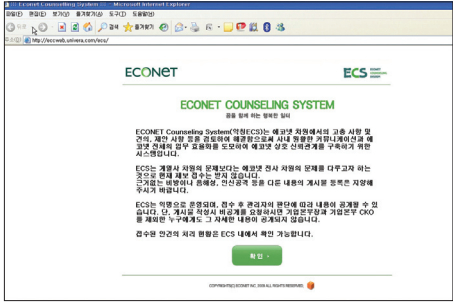
다음 호 사진콘테스트의 주제는 '에코넷의 핵심가치인 도전정신, 창의, 인화'입니다. 핵심가치를 상징하는 활동이나 물건을 찍어 2010년 6월4일 금요일까지 각 사 기자나 에코넷웨이 편집실에 응모해 주시기 바랍니다. 당첨되신 분들께는 소정의 상품을 전해드리겠습니다.

이메일 minsun@namyangglobal.com  
커뮤니티 <http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>

The theme of next issue's photo contest is "Core Values of ECONET; the Sprit to Face Challenges, Creativity, and Peace & Amity". The Photos which show activities, events, or things symbolizing these core values should be delivered to the reporters in each office or ECONETWAY Editorial office by no later than June 4, 2010. For those whose photo is selected, we will send a small gift.

E-mail minsun@namyangglobal.com  
Web-based community (Only EGGS user) <http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>





에코넷 한국 홀딩스 ECONET Korea Holdings

신임 CKO, 황규철 상무  
Kyucheol Hwang is named as new CKO

2010년 1월 에코넷 한국 홀딩스는 황규철 상무를 새로운 CKO로 영입했다. 황규철 상무는 1988년 서울대학교 사회과학대학 경제학과를 졸업하고, 1999년 KAIST 테크노 경영대학원 금융공학과에서 석사학위를 취득하였다. 국내 유수의 투자 회사에서 자산 운용 경험을 쌓았으며, 에코넷 입사 직전에는 투자 자문회사에서 경영관리 및 마케팅 담당 임원으로 활동했다. 황규철 상무의 전문적 역량과 식견이 에코넷의 새로운 비상에 큰 역할을 담당하길 기대한다.

As of January 2010, ECONET Korea Holdings invited Kyucheol Hwang as new CKO. Hwang graduated from the department of economics at Seoul National University in 1988, and gained master's degree in financial engineering in the Graduate School of Management at KAIST in 1999. He worked in asset management in a top Korean investment company, and has been an executive at business management and marketing in an investment consulting group before he joined ECONET. His expertise and extensive knowledge are expected to play an important role in helping ECONET to take off.

2010 에코넷 한국 승진자 교육  
2010 training session for the promoted employees at ECONET

2010년 승진자 40명(대리, 과장, 차장, 부장 승진자)을 대상으로 에코넷 한국의 승진자 교육이 2월8, 19일 1박2일 일정으로 경기도 화성의 청호인력개발원에서 진행되었다. 이번 교육은 에코넷 비전을 전달하고, 초급 관리자 및 중간 관리자로서 갖추어야 할 기본 역량을 배양하는 것을 목적으로 하였다. 특히 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'라는 주제로 참석자들이 에코넷의 비전을 논의하고 공유하는 시간을 가졌다.

On 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> of February, newly promoted 40 employees including assistant manager, manager, and director joined in a training session which took place in Cheong Ho HR training center in Hwaseong, Gyeonggi province. This training was focused on sharing ECONET vision and training basic skills as middle management. The participants discussed and shared ECONET's vision of "A community where all can share purpose, dream & happiness together" during the session.

ECS(ECONET Counseling System) 개설  
ECONET Counseling System (ECS) Open

2010년 1월 14일, 업무고충상담제도(ECONET Counseling System; ECS)가 개설하였다. ECS는 첫째, 장기적 관점에서 윤리경영·투명경영을 통한 대내외 신뢰관계 구축, 둘째, 원활한 시간 커뮤니케이션을 통한 업무 갈등·지연 방지로 에코넷 전략 달성, 셋째, 제도·행사 및 에코넷 표준화에 대한 요구(Needs) 파악을 목적으로 하고 있다. ECS를 통해 에코넷사람들의 살아있고 가치 있는 의견이 에코넷 전체의 발전과 상생을 위해 큰 역할을 하기를 기대한다. <http://eccweb.univera.com/ecs/>

On January 14<sup>th</sup>, ECONET Counseling System (ECS) was set up. The purpose of ECS is threefold. First, it aims at establishing trust in and out of company through ethical and transparent management from a long-term perspective. Second, it will contribute to achieve strategic goal of ECONET as it will promote communication between our companies and by doing so, prevent troubles and delays in business. Third, ECS aims to understand needs about systems, events and standardization in ECONET. ECS is expected to play a pivotal role in cultivating harmony within ECONET by collecting lively and valuable opinions of ECONETians. (Only EGGS user) <http://eccweb.univera.com/ecs/>

유니베라 한국 Univera Korea

유니베라 2010년 경영방침  
Univera 2010 strategy

유니베라는 2010년 경영방침으로 'GROW UP 2010'을 선정했다. 성장을 위한 세부 목표로는 'UPS 완전 정착, 유포 소득 Double, 대리점 성장 Double'을 정했다. 2010년은 유니베라 역사에서 지속 성장을 위한 기반을 다지는 중요한 한 해로 기록될 것이다.

"Grow up 2010" is the new business strategy for Univera Korea. To be more explicit, "Establish UPS system, Double the income of UPs, Double the growth of distributors" are three sub strategies. The year 2010 will be recorded when Univea builds a solid foundation to grow up continuously.

CCMS 10대 개선활동: 유니젠, 남양, 유니베라 공동 활동  
CCMS improvement activity: joint effort of Unigen Korea, Naturetech and Univera Korea.

3사 공동 프로그램인 CCMS의 2009년 활동 중 소비자 불만이 발생한 다양한 부문에서 개선활동이 이루어졌다. 여기에는 소비자 불만이 발생하지 않았더라도 사전에 고객의 소리를 잘 이해하여 불만이 발생하지 않도록 하는 개선활동도 포함된다. 여러 활동 중에서 고객의 마음을 가장 잘 알고 고객만족을 높이는 활동으로 10대 개선활동이 선정되었다. 이 중 최우수 활동은 리니시에(Linitie) 용기의 펌프 불편함을 개선한 것으로, 매출 증가 효과를 가져왔다. 팀 개선활동부문 최우수수는 2008년에 이어 남양의 품질보증팀이 차지했다.

Many of the areas where customer complaints were raised were improved thanks to the 2009 activity of CCMS. CCMS is a joint program of Unigen Korea, Naturetech and Univera Korea. The improvement includes preliminary actions to gather customer voices and work on correcting existing products and services to prevent future complaint. 10 best improvement activities which promoted customer satisfaction and showed consideration for customers were designated. Among them, fixing the pump in the container of L'initié which resulted in increased sales received the best CCMS award. The quality management team from Naturetech was selected as the best team in CCMS improvement activity the second year in a row.

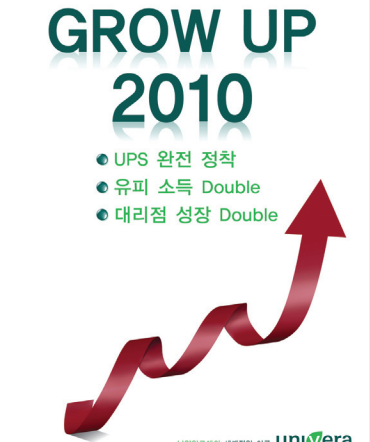
알로맥프로 '한국경제, 히트상품 선정'  
Aloemeg Pro was named one of hit items by the Korea Business Daily.

2009년 알로맥프로 제품이 '한국경제' 선정 히트상품으로 소비자대상을 수상했다. 혈액순환장애의 개선을 돕는 기능으로 꾸준히 사랑 받아온 알로맥의 기능을 업그레이드한 개별인정형 인증제품인 알로맥프로는 유니베라 전체 건강기능식품 매출의 약 8%를 차지한다. 알로맥프로는 '서울경제'와 '매일경제' 히트상품에도 선정되는 쾌거를 거두었다.

In 2009, Aloemeg Pro won the best consumer award and a hit item by the Korea Business Daily. Aloemeg Pro is an upgrade version of Aloemeg, which is a steady seller that helps blood circulation. Aloemeg Pro accounted for 8% of the sales in the healthy functional product of Univera. The product was also designated as a hit item by the Seoul Business daily and the Maeil Business Daily.

금연 프로젝트  
Anti-smoking project

"나는 담배의 해독을 잘 알게 되었고, 앞으로 몸과 마음을 더럽히는 담배를 피지 않을 것을 나 자신과 가족, 동료들에게 약속합니다."라는 선서가 2009년 중무식 중 흡연을 하는 임직원들의 입에서 울려 나왔다. 선서의 내용대로 건강한 유니베라인이 되기 위한 금연 프로젝트에는 총 30명의 유니베라 임직원이 참여한다. 회사는 프로젝트 참여자들이 성공적으로 금연하도록 성동구 보건소와 연계하여 개별 상담도 하고 금연에 필요한 패치 등도 지원한다.



2009 하반기 환경소비자대상

한국경제 B5

2009년 12월 24일 수요일

알로에 대나무 등 천연원료 사용

혈중 콜레스테롤 조절·혈관 보호

유니베라 '알로맥프로'

univera

199000여명 위한 사회적 유요성평가에 대한 리서치(리서치)인 '알로맥프로'를 소개합니다.

이제 기업에 대한 사회적 평가를 평가하는 기준이 사회적 가치를 평가하는 것으로 바뀌고 있습니다. 유니베라는 사회적 가치를 평가하는 기준으로 삼고 있습니다. 유니베라는 사회적 가치를 평가하는 기준으로 삼고 있습니다. 유니베라는 사회적 가치를 평가하는 기준으로 삼고 있습니다.

52 ECONETWAY

APRIL 2010 53





“I know that smoking is bad for health, and I promise that I will stop smoking because smoking taints my body and mind before myself, my family and colleagues.” Employees vowed in the year-end ceremony of the 2009. 30 employees in Univera Korea took part of the anti-smoking project which aimed at promoting health in the company. Univera Korea offers individual counseling and anti-smoking patches to them, in a joint effort with Sungdong-gu Community Health Center.

네이처텍 Naturetech

PTP 포장 자동화 설비 입고  
PTP automatic wrapping facility

네이처텍은 2010년 1월 21일, PTP 포장 자동화 설비를 입고하였다. 이 설비는 PTP 9팩을 카톤 포장을 하고, 카톤 6개를 단상자로 자동포장한다. PTP 포장 설비 입고를 기념하여 정찬수 사장, CTO 조태형 사장, 대명 플라스틱 이시찬 사장 등 네이처텍 임직원들과 관계자들은 함께 모여 PTP 포장 자동화 설비의 원활한 운전과 안전사고의 예방을 기원하는 고사를 지냈다.

On Jan. 21<sup>st</sup> in 2010, PTP automatic wrapping facility was installed at Naturetech. It automatically puts 9 packs of PTP in a carton and packs 6 cartons in a box. To mark the installation, President Chansoo Chung, CTO Tae Hyeong Jo, President Si Chan Lee of Daemyeong plastic, Naturetech employees and related parties gathered and had a traditional ritual to wish safety of the facility.

R&R(Role and Responsibilities) 워크숍  
Role and Responsibilities Workshop

2010년 2월 18~19일, 네이처텍은 기업 조직의 보다 체계적인 업무수행과 동기부여 및 책임의식을 고취 시키자는 취지에서 R&R 워크숍을 개최하였다. R&R 워크숍에는 신규 사업, 품질 및 연구소의 업무 수행 방안, 신기술 방안 등을 주요 논의 사항으로, 정찬수 사장, CTO 조태형 사장을 비롯하여 중앙연구소 및 제조품질관리본부 임직원들이 참석하였다. 이 자리에서 네이처텍 임직원들은 글로벌 기업으로 한걸음 더 나아가자고 다짐했다.

R&R(Role and Responsibilities)은 조직에서 개별 프로세스 및 조직의 구성원들이 수행해야 할 ‘역할’과 역할 수행에 따른 ‘책임’ 관계의 정립을 의미한다

On Feb. 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> in 2010, Naturetech held R&R workshop in a move to encourage systematic work management and sense of responsibility. With the key agendas of new business, quality control and lab management, and development of new technologies, the workshop was participated by President Chansoo Chung, CTO Tae Hyeong Jo, and employees in the central lab and quality control department. Naturetech employees took the opportunity to make a firm determination to take the company global. R&R means defining “roles” played by members of an organization in individual processes, and “responsibility” which comes with the roles.

멘토링 2기 오리엔테이션 실시  
Orientation for the second round of mentoring

2010년 2월 22일, 멘토링 2기 오리엔테이션이 NOW HRD 최도학 부사장의 진행으로 실시되었다. 사전 설문조사를 통해 기존 멘토링 1기 중 선정된 희망자와 신입사원 및 승진자들이 14개조로 나누어 멘토·멘티 관계를 맺었다. 앞으로 멘토와 멘티들은 사내 활동 뿐만 아니라 사회 활동을 통해 서로 알아가는 시간을 가질 것이며, 멘토들은 답을 주는 것이 아니라 가이드 역할을 함으로써 신입사원들이 회사에 정착하는 데, 그리고 사원관계를 촉진하여 경력을 개발하는 데 도움을 주게 될 것이다. 멘토링 제도를 통해 네이처텍은 '꿈을 함께하는 행복한 일터'에 한걸음 더 다가가게 될 것이다.

On Feb. 22<sup>nd</sup> in 2010, orientation for the second round of mentoring activity took place. Vice president Do Hak Choi of NOW HRD presided over the orientation. Volunteers selected among the first round of men-

toring session, newly promoted employees and new employees divided into 14 groups which formed mentor and mentee relationship individually. They will get to know each other through various activities within and out of the company. Mentors will help mentees including the new employees get used to the company, not to give answers. Mentoring will help employees develop career through human networks within the company. Mentoring is a gate toward “a community where all can share purpose, dream & happiness together”

금연 운동 실시  
Anti-smoking Campaign

2010년 들어 네이처텍은 직원과 직원 가족, 그리고 회사의 건강을 위해 2월 한 달 유예기간을 거쳐 3월 1일부터 금연운동을 시작하였다. 2010년 자율 참여를 시작으로 2011년에는 전직원의 금연을 목표하였다. 흡연자 중 금연 신청자는 금연서약서와 가족 응원 메시지를 회사에 제출하고, 3차에 걸쳐 금연 포상금(금연의지 희망금액)을 받는다. 또한 금연에 도움이 되도록 금연 희망자가 비흡연자와 멘토·멘티 관계를 맺는데, 금연 희망자가 금연을 성공하게 되면 멘토에게도 10%의 포상금을 지급한다. 이번 행사에 직원 모두가 “할 수 있다”는 신념으로 도전하여 건강한 네이처텍을 만들고자 한다.

Naturetech’s anti-smoking campaign to promote health of employees, their families and the company got started from March 1<sup>st</sup>, after having a grace period for one month. During 2010, only volunteers are to join the campaign to stop smoking, and non-smoking will become mandatory from 2011. People who want to quit smoking is required to submit a written pledge and message from the family, and will get compensation three times during the year. Also, a smoker who wants to quit smoking will have a non-smoking mentor who will help stop smoking, and the mentor will get 10% of the compensation if the smoker quits smoking successfully. We hope all employees join the effort with “can do” spirit to make a healthier workplace.

TGA GMP 감사 성공적으로 완료  
Completed TGA GMP audit

2010년 1월 25~27일 3일간, 네이처텍은 호주의 건강식품 및 의약품 관리청인 TGA (Therapeutic Goods Administration)로부터 호주의 GMP 규정(Australian Code of GMP for Medicinal Product)에 부합하는지 여부를 확인하는 실사를 받았다. 실사관 모리스 맥크데시(Maurice Makdessi: GMP Auditor of Medicines Audit Team / Office of Manufacturing Quality)가 액상, 정제, 분말 및 과립 라인의 전체 생산·품질 시스템을 살펴보았다.

이번 실사는 네이처텍에게 제약수준의 생산·품질관리 시스템으로 한 단계 올라선 계기가 되었다. TGA 인증은 빠르면 2010년 중반에 획득할 수 있을 것이다.

From Jan. 25<sup>th</sup> to 27<sup>th</sup> in 2010, Naturetech was audited by TGA(Therapeutic Goods Administration) of Australia in accordance with Australian Code of GMP for Medicinal Product. The GMP auditor of the medicines audit team, Maurice Makdessi, inspected production and quality control system of liquid, tablet, powder and granular products. The audit was a good opportunity for ECONET to be recognized as having a pharmaceutical grade production system. TGA certification will be obtained in mid 2010 at the earliest.

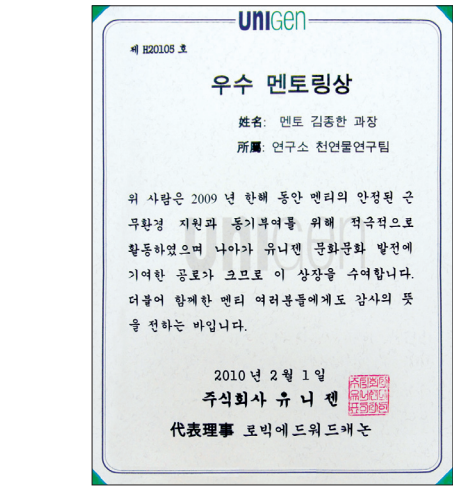
유니젠 Unigen

2010년 준비를 위한 워크숍 개최  
Workshop for the year 2010

2009년 12월 18-19일, 1박 2일의 일정으로 유니젠 사장 로빅 에드워드 캐논(L. Edward Cannon)을 포함하여 전 임직원들이 참







석한 가운데 워크샵을 개최하였다. '2010년 준비를 위한 워크샵'이라는 주제 아래 2009년 실적을 점검하고, 2010년 계획을 전 임직원이 공유하는 시간을 가졌다. 발표 후에는 바비큐 파티로 즐거운 저녁시간을 보냈다. 둘째 날에는 직원들의 단합과 화합을 위해 서바이벌 게임을 진행하였다. 눈발이 날리는 추운 날씨였지만 모두 즐거운 시간을 가졌다.

All Unigen people including the president L. Edward Cannon participated in a workshop held on Dec. 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> in 2009. Under the theme of “preparing for the year 2010”, Unigen people examined the results in 2009 and shared plans for the year 2010. After presentations, a barbecue party was held and all had great evening together. On the second day a survival game took place to promote harmony and sense of unity among employees. Although the weather was chilly, everyone had an exciting time.

### 존슨앤존슨(Johnson & Johnson)사 방문 Johnson & Johnson visit

2010년 1월 13일, 존슨앤존슨사 관계자들이 유니젠 한국을 방문했다. 존슨앤존슨사는 전세계 57개국에 지사를 두고 157개국 이상에서 제품을 판매하는 세계적인 기업이다. 이번 방문은 존슨앤존슨사가 유니젠이 연구하고 있는 소재들에 대해 관심을 표명하여 이루어졌다. 유니젠 연구진은 연구하고 있는 소재들에 대해 소개하는 자리를 마련했다. 존슨앤존슨사는 현재 크리닉(Clinique)사 제품이 사용하고 있는 니비톨(Nivitol) 소재에 깊은 관심을 보였다. 뿐만 아니라, 일부 소재에 대해서는 초반 개발작업부터 같이 참여하여 연구하고 싶다는 의사를 밝혔다.

On January 13<sup>th</sup> 2010, Johnson & Johnson officials visited Unigen Korea. Johnson & Johnson is a global company which is operating in 57 countries, and sells products around 157 countries. This visit was made possible as Johnson & Johnson expressed interest in materials Unigen was developing. Unigen research team made the presentation to introduce research materials. Johnson & Johnson showed interest in Nivitol which is used in some products made by Clinique. Moreover, they expressed they want to conduct a joint research from the initial developing stage of research for some materials.

### 최우수 멘토 선정 Best mentor for the year

유니젠은 2009년 업무와 자기개발, 지식의 습득 및 인간관계에서 발생하는 문제들을 함께 풀어갈 수 있도록 멘토링 제도를 실시하였다. 이는 멘토라는 후견인을 두어 회사생활에 실질적인 조언을 주고, 더하여 정신적인 스트레스에서 벗어나도록 돕기 위함이다. 이 제도는 멘토들이 분기별 활동 보고서를 작성하여 보고하고 활동을 통해 얻은 아이디어들을 제안함으로써 직원들에게 직접적인 도움을 줄 수 있도록 하였다.

이러한 활동 보고서를 토대로 2010년 2월 월례초회에서 '2009년 최우수 멘토링팀과 우수 멘토링 팀'을 선정하여 시상하였다. 최우수 멘토링팀은 적극적인 활동을 펼쳤던 생산팀의 유재호 차장과 멘티들이었다. 유재호 차장은 멘티들과 만남을 통해 정신적인 후견인 역할을 충실히 하였다는 평가를 받았다. 우수 멘토링팀은 천연물연구팀의 김종한 선임연구원과 멘티들이었다. 김종한 선임연구원 또한 많은 활동과 더불어 멘토링에 대한 깊은 이해를 가지고 멘토로서 역할을 다하였다는 평가를 받아 수상 의 영광을 안았다.

향후 유니젠은 그 간의 활동을 바탕으로 직원들과 협력하여 성숙된 멘토링 활동을 전개할 예정이다.

Unigen had a mentoring program which helps new employees to gain knowledge and solve problems in office relationship. The mentor is supposed to give practical advice, and reduce stresses. Mentors are required to write quarterly activity reports and suggest ideas came from mentoring activity to offer practical support for new employees.

Based on these reports, the best mentor and mentoring team for 2009 were designated. The best mentoring team is Jae Ho Yoo, the manager of production team and his mentees who actively participated in the program. Yoo was evaluated that he was devoted to his role as a mental guardian. The second prize went to senior researcher Jong Han Kim at the natural product team and his mentees. Kim was awarded for his extensive understanding in mentoring as well as various activities he conducted as mentor.

Unigen plans to develop mentoring program using the feedback of employees on the program.

### 유니젠 여직원 '신생아 살리기 모자 뜨기' 참여 Knitting caps for newborn babies in Africa

2010년 1월 15일, 유니젠 여직원들은 신생아 모자 뜨기 키트를 구입하면서 '신생아 살리기 모자 뜨기' 시즌3에 참여하였다. 신생아 살리기 모자 뜨기는, 세이브더칠드런(Save the Children)이라는 글로벌 캠페인의 일환으로 진행되고 있다. 세이브더칠드런은 세계 각국의 의료 수준과 경제수준, 영·유아 사망률, 여성의 평균수명과 교육수준 등 각종 지표를 토대로 '어머니 보고서'를 발표하고 있다. 2006년도에 발행된 이 보고서에 따르면 매년 전세계 200만 명의 아기가 태어난 날 사망하며, 400만 명의 신생아들은 태어난 지 한 달 안에 목숨을 잃고 있다. 이렇게 죽어가는 신생아들은 저체온증을 막아 줄 털모자 등의 간단한 수단을 통해 60%를 살려낼 수 있다고 한다. 유니젠 여직원들은 비록 작은 힘이나마 보태자는 취지에서 2010년 2월 22일까지 모자 10개를 모았다. 이 모자들은 3~4월경에 아프리카 말리(Africa Mali)로 보내져 신생아들의 소중한 생명을 지켜주게 될 것이다.

On January 15<sup>th</sup>, 2010, women employees from Unigen took part in the third round of “knitting caps for newborn babies in Africa” campaign. Knitting caps to save newborn babies is a part of global campaign called Save the Children. Save the children releases “mother report” based on healthcare system, economic status, fatality rate of children and babies, life expectancy and education level of women. According to the 2006 report, 2 million babies are dying on the day they are born every year, and 4 million newborn babies are dying in a month. The report says 60% of the dying babies can be saved by simple methods such as a knit cap to keep them warm against hypothermia. Unigen women employees knitted 10 knit caps until February 22<sup>nd</sup>, 2010 to do the least we can do for babies. These caps will be sent to Mali in Africa around March and April to save the life of babies.

### 화장품 원료, UP302 출시 UP302, a substance for cosmetic product, is released

UP302는 유니젠에서 개발한, 화이트닝 개선효과를 가진 화장품 원료이다. 일명 니비톨(Nivitol)이라고도 한다. 이미 화장품업계에는 여러 화이트닝 제품이 출시되어 유통되고 있다. 그러나 유니젠에서 개발한 UP302는 화이트닝 효과에서 기존의 제품보다 20배까지 좋은 임상결과를 나타내어 소량으로도 높은 화이트닝 효과를 기대할 수 있다. 현재 UP302는 화장품 브랜드 크리닉(Clinique)사에 납품된다. 크리닉사는 UP302의 원료명을 'CL-302콤플렉스'라고 명하고, CL-302콤플렉스가 들어간 제품, '더마 화이트 크리니컬 브라이트닝 에센스(Derma White Clinical Brightening Essence)'가 민감성 피부에도 안정적으로 사용할 수 있고 브라이팅뿐만 아니라 피부 톤을 맑고 투명하게 개선시킨다고 소개하고 있다.

UP302 is a substance which has whitening effect developed by Unigen. It is also called Nivitol. There are a number of whitening products in the cosmetics industry, but UP302 has shown whitening effect up to 20 times more effective compared to existing products in a clinical trial. A little bit of UP302 brightens skin dramatically. UP302 is currently supplied to Clinique, a global cosmetic brand. Clinique names UP302 as CL-302 complex, and uses the substance in its product Derma White Clinical Brightening Essence. Clinique is advertising that the essence does not cause trouble for sensitive skins, and makes the skin not only whiter, but also clear and shiny.

## 에코넷 미국 홀딩스 ECONET USA Holdings

### 발렌타인 데이 오찬 Valentine's Day Luncheon

2010년 2월 12일, 새해 들어 처음으로 모든 직원들이 한자리에 모여 오찬을 함께 했다. 에코넷 미국에서는 매달 전 직원이 참가하는 오찬을 다시 부활시키기로 결정했다. 이번에는 발렌타인 데이를 기념하여, 피자 핫에서 다양한 피자들을 주문하였다! 두





종류의 야채 샐러드와 다양한 발렌타인 데이 컵케이크도 선보였다. 모든 임직원은 레이스 사무실의 강당에 함께 모여 즐거운 시간을 보냈다. 에코넷과 함께 2010년의 시작을 기념하는 유쾌한 자리였다.

February 12, 2010 was our first All Employee Lunch for 2010. As a Family of companies, we decided to bring back All Employee Lunches on a monthly basis. In the spirit of Valentine's Day, we had an assortment of pizzas catered by Pizza Hut! We also had two kinds of mixed garden salads, and an assortment of Valentine's cupcakes! Employees enjoyed eating together in our commons area here at our Lacey office. What a great way to start out 2010 here at The ECONET!

알로콧 중국 Aloecorp China

제 4차 에코넷 농장 회의  
The 4th ECONET Farm Summit



제 4차 에코넷 농장 회의가 알로콧 차이나에서 1월 29일부터 2월 1일의 4일간 개최되었다. 이번 회의의 목적은 각 농장에서 실험으로 축적된 알로에 농사의 경험과 노하우를 공유하는 것이었다. 참가자들은 알로콧 미국과 중국 농장의 표준 운영 절차(SOP)를 검토하고, 미국(멕시코)의 SOP와 현장 경험을 알로콧 하이난 농장에 반영할 방법을 논의하였다. 알로콧 미국과 CAO는 알로콧 중국 농장의 재건에 대한 다양한 조언을 제시하였고, 실질적이고 전문적인 도움을 제공하기로 했다. 4일간 계속된 2010 하이난 농장 회의는 성공적으로 막을 내렸다. 에코넷 내의 협력과 우애를 잘 보여 준 회담이었다.

The 4th ECONET Farm Summit took place in Aloecorp China on Jan 29<sup>th</sup> to Feb 1<sup>st</sup>. The main purpose of this summit was to share experimentally accumulated knowledge and know-how on aloe farming in every aspect. The attendees reviewed the farm Standard Operating Procedure (SOP) both from Aloecorp USA and Aloecorp China and discussed about how to apply Aloecorp USA (Mexico) SOP and field experience to Aloecorp China in Hainan. The attendees from Aloecorp USA and CAO also gave several advices on the reconstruction of the farm of Aloecorp China and provided profession support in practice. The Hainan Farm Summit 2010 was last for 4 days and round off successfully. It can be a good example of friendship and collaboration in ECONET.

유니젠 러시아 Unigen Russia

신임 러시아 법인장, 최재영  
Jae Young Choi was appointed as the new head of Unigen Russia



에코넷 한국 홀딩스의 최재영 전략지원실장이 2010년 1월 1일부로 러시아 법인장으로 취임하였다. 오랜 기간 에코넷에서 다양한 부문의 경험을 쌓아온 신임 최재영 사장이 러시아라는 새로운 환경에서 에코넷의 농장을 가꾸는 큰 임무도 훌륭하게 수행해낼 수 있도록 에코넷 가족의 많은 격려와 지원을 바란다. Jae Young Choi, a general manager at strategic support team at ECONET Korea Holdings was appointed as the new head of Unigen Russia on January 1<sup>st</sup> in 2010. Choi has seasoned experiences in various departments in ECONET throughout his long career. As he is faced with an important task of managing Russian farm in an unfamiliar environment, he needs as much as support and encouragement of ECONET families.

‘행복데이’로 꾸며진 종무식 (유니베라)  
A year-end ceremony under the theme of “Happiness Day” (Univera Korea)

2009년 12월 30일은 ‘직원과 함께 행복한 하루 보내기’라는 주제로 열린 유니베라의 ‘행복데이’였다. 행복데이는 전직원이 사외에서 즐거운 시간을 보내며 유대감을 높이고 가족적인 분위기를 조성하는 자리이다. 2009년 종무식에 이어서 진행된 행복데이의 테마는 ‘단합’과 ‘격려’, ‘행복’이었다. 유니베라인들은 10개조로 나뉘어 단합과 행복을 나타내는 활동을 하고 그 사진을 찍어오는 미션을 수행하였다. 특히, 유니베라인들은 격려 미션을 수행하기 위해 특별히 제작한 “UP님, 2010년 대박 터지세요”라는 플래카드를 들고 미션 수행지(서울시내 유동인구가 많은 시장이나 놀이공원)로 나갔다. 어떤 팀은 대리점을 방문하여 유포들과 함께 2010년에는 더욱 분발하여 성장하기로 다짐하면서 “파이팅!”을 외쳤다.

December 30<sup>th</sup>, 2009 was “Happiness Day” of Univera Korea which was held under the theme of “having a happy day with colleagues.” Happiness day is an event for all employees of Univera Korea gather and have a fun time outdoors to promote harmony and sense of unity among them. The theme of happiness day, which followed the year-end ceremony of 2009, was “encouragement, happiness, and sense of unity.” Univera people were divided into 10 groups and had an activity that illustrates unity and happiness, and took a picture of it. Also, they hold a placard saying “UPs, have a jackpot in 2010!” to encourage UPs and went around places such as theme park or marketplace where a lot of citizens gather. One of the groups visited a distributor and said “Way to go!” with UPs, made a resolution to grow in the year 2010.

①행복한 종무식 A happy year-end ceremony ②막걸리를 든 김동식 사장 Don Kim showing makgeolli(the raw rice wine) ③행복데이 사진전 An exhibition of “Happiness Day” ④서점에서 “UP님! 2010년 대박 터지세요” In the bookstore “UPs! have a jackpot in 2010!” ⑤⑥아이 러브 “유니베라” I love “Univera”





힐탑 가든, 처음으로 일반 공개

The first Introduction of Hilltop Gardens to the public

지속가능 농경교육협회(SAEA) 주최 제9차 연례 총회가 “건강한 토양과 식품”이라는 주제로 2월 4일부터 6일까지 3일간 텍사스 에딘버그 소재 에코 호텔에서 개최되었다. SAEA는 지속 가능한 농업 및 원예를 장려하는 비영리 단체로, 특히 기존 방식을 대체할 자연적인 (유기농)농업 방식 사용을 지지하고 있다. 2월5일 금요일 오전에 이루어진 협회의 현장 방문은 각기 다른 3곳의 방문으로 구성되었다. 첫 번째, 에딘버그 시트러스 협회의 포장시설, 두 번째, 힐탑 가든, 그리고 세 번째로 리오 팜스의 오찬으로 일정이 짜였다. 이번 현장 방문은 리오 그란데 계곡 인근의 다양한 농업 및 원예업을 소개하는 것이 목적이었다. 텍사스 주를 비롯하여 미국 각 지역과 해외에서 온 67명의 인사들이 힐탑 가든을 방문하였다. 에드윈 프랭키 팀장과 헥터 다미안 감독을 비롯한 힐탑 가든 식구들이 농장 입구에서 방문객을 맞이했다. 힐탑 가든의 역사에 대한 간단한 설명을 듣고 난 방문객들은 실험 작물과 피복작물이 심긴 밭으로 안내되어 앞으로의 계획과 목표에 대한 설명을 경청하였다.

Healthy Soils and Foods were the theme for the 9<sup>th</sup> Annual Sustainable Agronomic Education Association (SAEA) Conference for Large and Small Food Production, held Feb. 4 – 6, at the Echo Hotel, Edinburg, Texas. SAEA is nonprofit organization that promotes sustainable agricultural and gardening practices, especially using natural (organic) practice to replace conventional way. The annual field trip was held Friday morning, Feb.5. With 3 stops scheduled at different agricultural businesses, starting with the Edinburg Citrus Association packing house, then proceeding to Hilltop Gardens, and finishing with lunch at Rio Farms, Inc. The main purpose of the tour was to show different agricultural and gardening business and practice found in the Rio Grande Valley area. There were 67 people from other parts of Texas, other States of USA, and other countries on the tour when it stopped at Hilltop Gardens. They arrived at the main entrance to introduce our HTG farm crew, lead by Edwin Franke, with Hector Damian as the farm foreman. After a brief discussion of Hilltop Gardens’ history, we proceeded to the

힐탑 가든은 현재 유기농 인증을 획득하기 위해 기존 재배 방식에 전환을 시도하고 있다. 유기농 인증을 받은 다양한 야채의 씨앗을 여러 방식으로 실험 재배하고 콩과의 피복작물을 윤작하는 등 어떤 방법이 가장 적합한가를 연구하고 있다. 다음으로 폴 손튼 팀장과 사바스 갈베즈 감독이 이끄는 원예팀이 인사하였다. 방문객들은 주차장에서 시작하여 구불구불한 산책로를 따라 최초의 알로에 상업적 재배지임을 밝힌 힐탑 가든 기념명판이 있는 곳으로 안내되었다. 방문객들은 기념명판을 읽어보면서 식물원의 평화롭고 아름다운 정경에 감탄을 금치 못하는 한편 사업 계획에도 깊은 관심을 보였다. 방문객들은 식물원을 둘러보며 모든 구간이 매우 청결하고 깔끔하게 잘 정돈되어 있다는 칭찬의 말을 아끼지 않았다. 힐탑 가든이 외부에 공개된 것은 이번이 처음이었다. AES와 USDA 연구 센터에서도 지속 가능하면서도 수익성 있는 새로운 농업에 대해 지원과 조언, 협력을 아끼지 않을 것이며 함께 일할 것을 기대한다는 의사를 표시하였다.

experimental vegetables and cover crops testing area with a short presentation of the purpose and goals of our plots. We are also in transition from conventional farming to becoming organically certified. We are experimenting with organically certified seeds of different vegetables to determine which organically certified seed will produce best for us including the rotation of a legume cover crop. We also introduced the botanical garden crew, which is led by Paul Thornton with Sabas Galvez as the foreman. We began a walking tour, proceeding from the parking lot, through the winding walkway to the plaque. Most everyone read the plaque, and was pleasantly surprised to see how peaceful, quiet, and beautiful the BG is and Master plan is underway. Comments on how neat, clean, and well maintained the gardens are were intermingled with the tour as they walked. This was the first introduction of Hilltop Gardens to the public. The Agrilife Extension Service and USDA research center are also very much wanting to support, help and work with us to present a new way of farming that is sustainable and profitable.



실험 채소 재배 지역 Experimental Vegetables area

① 설명을 듣는 회원들 People receive an explanation ② 힐탑 가든 정문에서 회원들에게 설명을 하는 에드윈 프랭키 팀장 Edwin Franke introduces Hilltop Gardens at the main entrance.



Exposición de Iniciativas para el año 2010 (BSC) por el Grupo Directivo de Aloecorp  
알로콧, 2010년 목표전략합의 Aloecorp 2010 BSC Workshop



①농장관리의 실행과제와 목표를 설명하는 농장장 알레한드로 메나 Alejandro Mena explaining his initiative and goal for 2010 BSC. ②알로콧 임원들과 팀장들 The executives and directors of Aloecorp USA and Aloecorp Mexico

Disfrutando de un agradable ambiente de trabajo, rodeado de la naturaleza en el Rancho Mariposa, el Presidente y CEO Kyeong Soo (KS) realizó la apertura de la exposición de las nuevas iniciativas que darán rumbo a las operaciones del año 2010.

Así también el Vicepresidente Joseph Kim y Director de Operaciones Ing. Ernesto Salgado explicaron los nuevos objetivos correspondientes a las áreas; financiera, operacional y expectativas en el proyecto de las nuevas instalaciones de Aloecorp de México. Posteriormente el Jefe de la Junta de Ciencias Ken Jones expuso la importancia en la calidad, investigación y desarrollo de nuestros productos, como objetivo principal; “La Satisfacción de Nuestros Clientes”. Fomentando la implementación de las Buenas Practicas de Manufactura (BPM) para la futura y cercana certificación en la planta de Aloecorp de México, con el esfuerzo y dedicación de todo el equipo de trabajo que la conforman.

Una vez expuestas las anteriores iniciativas por los principales directivos, el resto del Grupo Gerencial elaboró el Plan de Trabajo (BSC) en cada una de las áreas correspondientes : Gte. Contable, C.P. Claudia Sánchez, Gte. De Producción Ing. Panfilo Valdivia, Gte. de Campo Ing. Alejandro Mena, Gte. de Recursos Humanos C.P. Elvia Martínez, Gte. de Control de Calidad en Lyford Tx. Melissa García, Gte. de Control de Calidad en México Ing. Nancy Rivera, Gte. de Mantenimiento Ing. Francisco Sánchez y Asistentes Administrativos Lic. Yazmín Rodríguez y Alex Lee.

Ya elaborados los planes de trabajo de cada área (BSC), fueron analizados y aprobados para su inmediata ejecución. Deseando culminar con éxito este año mediante el logro de todos los objetivos planteados.

지난 1월 22~23일 양일간에 거쳐 알로콧 미국과 알로콧 멕시코의 임직원들이 아름다운 마리포사(Mariposa) 과수원에 모여 2010년 목표전략합의(BSC)를 수립하였다.

회의 모두에 윤경수 사장이 2010년 알로콧의 전반적인 운영에 대한 목표전략을 발표하였다. 이어 김수겸 상무와 어네스토 살가도 멕시코 공장장도 알로콧 멕시코 신규 설비 프로젝트의 운영 및 재무설계와 관련한 목표를 설명했다. 연구개발실장인 켄 존스는 '고객 만족'이라는 목표를 달성하기 위해 제품의 질과 R&D가 대단히 중요하다고 강조하면서, 알로콧 멕시코 공장의 GMP 인증을 획득하기 위하여 모든 직원이 총력을 기울여야 한다고 말했다.

임원진이 목표전략을 발표한 후, 각 부서의 팀장들도 목표전략을 제출했다. 클라우디아 산체스 재무팀장, 판필로 발다비아 생산팀장, 알레한드로 메나 농장장, 엘비아 마르티네스 인사팀장, 멜리사 가르시아 텍사스 품질보증팀장, 낸시 리베라 멕시코 공장 품질관리팀장, 프란시스코 산체스 공무팀장, 야즈민 로드리게스 재고관리, 그리고 이재현 기술지원과장의 발표가 이어졌다.

각 부서에서 제출한 목표전략합의서가 토론을 거쳐 통과되었고, 참석자들은 모든 목표를 달성하여 2010년을 성공의 해로 만들자고 다짐했다.

Kyeong Soo (KS) Yoon, President and CEO of Aloecorp remarked the opening of Aloecorp Business Strategies for 2010 BSC workshop in a pleasant atmosphere surrounded by beautiful Mariposa Ranch during January 22<sup>nd</sup> and 23<sup>rd</sup>.

All participants presented their initiatives and goals. All BSCs were analyzed and approved. We all wished our goals successfully accomplished by the end of the year.

HALAL인증 (Aloecorp中国)  
할랄 인증 The HALAL Certification (Aloecorp China)

2010년 1월 13일, Aloecorp中国再次迎来了另一重要的证书——HALAL HALAL这个词的意思是“被允许、承认、法律许可的”。当用于和食品或饮料相关时, 无论是那种形式, 都意味着允许并适合穆斯林消费。

HALAL Certification(HALAL인증, 清真认证)是独立的第三方监督组织IFANCA对产品的可消费性, 符合伊斯兰教生活方式的认证。

目前越来越多的采购商或消费者要求供应商或产商具备HALAL认证资质。HALAL认证产品的食品市场呈巨大和增长趋势因为全球约有14亿人口是穆斯林, 当中, 马来西亚作为一个多元种族的国家, 其绝大部分的公民都是穆斯林, 不仅穆斯林依靠HALAL认证食品, 其他来自于不同种族及宗教的人群对HALAL认证食品都具有较高的需求, 因此其前景十分广阔, 是一个潜力非常大的市场。

2009年 12月份, 营业部提议对HAINAN ALOECORP产品进行HALAL认证以更好的开拓东南亚市场。质量部接到公司的认证任务后立即了解和熟悉HALAL认证流程, 制定严谨的认证计划并执行之。认证的步骤可大致分为4步: 1.认证申请(包括申报材料)2.材料审查并通过3.签订协议并付款4.通过认证。经各同事们的全力配合和协助, HALAL认证终于于2010年 1月 13日圆满的完成了认证工作。

2010년 1월 13일, 알로콧 중국은 역사적으로 매우 뜻 깊은 '할랄(HALAL)' 인증을 획득하였다.

할랄은 아랍어로 '합법적인'이라는 뜻이다. 즉, 이슬람 법이 허용하는, 처벌의 대상이 되지 않는 물건이나 행위를 말하는데, 일반적으로는 이슬람 교인이 먹거나 사용할 수 있는 물건이나 음식을 가리킨다. 할랄 인증은 현재 미국의 이슬람 식품 영양 협회(IFANCA)라는 제3자적 입장의 독립적인 감독 조직이 발행하는데, 이슬람 교도의 생활방식에 맞는 제품을 인증하고 있다.

현재 생산자와 유통업자에게 할랄 인증을 요구하는 소비자의 수는 점점 증가하는 추세이다. 이는 세계 인구 중 약 14억 명이 이슬람 교도이기 때문이다. 예컨대, 다인종국가인 말레이시아는 인구의 대부분이 이슬람교도이다. 뿐만 아니라 다른 민족들도 할랄 인증을 받은 음식을 많이 찾는다. 따라서, 할랄 인증의 획득은 이슬람 및 동남아 시장에서 밝은 전망을 약속한다고 해도 과언이 아니다. 동남아시아 시장을 확대하기 위해, 알로콧 중국 영업부는 2009년 12월, 할랄 인증을 받을 것을 제안하였다. 품질검사부의 동의를 거쳐 인증을 획득하기 위해 철저한 계획이 세워지고 실행되었다. 전체 과정은 대략 4단계로 나누어 진행되었다. 첫 번째 단계는 할랄 인증과 검사를 신청하는 단계이다. 두 번째 단계는 IFANCA가 생산 절차, 제품, 재료 및 위생 상태를 검사하는 단계이다. 세 번째 단계에서 IFANCA는 제품의 설명서, 라벨, 작업공정도, 청결 관리 절차 등에 대한 요구사항을 제공한다. 끝으로 검사가 소조롭게 통과되면, IFANCA는 해당 기업과 할랄 인증 발행에 필요한 비용 등을 협의한다. 이러한 과정을 거쳐 알로콧 중국은 마침내 할랄 인증을 획득할 수 있었다.

①할랄 인증 관련 전략 회의 Strategy Meeting about the HALAL certification ② IFANCA 할랄 인증 증서 The IFANCA HALAL product Certificate



On Jan. 13th, 2010, Aloecorp China has welcomed another essential certification on his history--the HALAL Certification.

HALAL is an Arabic word meaning lawful. It refers to things or actions permitted by Shariah law without punishment imposed on the doer. It is usually used to describe something that a Muslim is permitted to engage in, e.g. eat, drink or use. HALAL Certification is granted by IFANCA(Islamic Food and Nutrition Council of America), an independent third-party supervision organization that inspects consumer availability of product in line with Islam's way of life.

At present, more and more purchasers and consumers demand suppliers or producers have a qualification of HALAL. The reason for this phenomenon is that 1.4 billion of world's population is Muslim. To give an example, Malaysia, as a multi-ethnic state, most of citizens are Muslim. Not only Muslims depend on HALAL food, but people from different ethnic also have high demand on HALAL. Thus, having a HALAL certification means having a promising prospect in Muslim & Southeast Asia regions.

To enlarge the Southeast Asian market, the sales department recommended acquiring HALAL certification in Dec, 2009. As soon as the QC department received the strategy, they began to lay down a rigorous plan and executed. The whole process is approximately divided into 4 steps. The first step is to complete an application for HALAL certification and Supervision. Secondly, the IFANCA inspected the process, products, materials and sanitation of the production process. Thirdly, they provided the required information, such as specification sheets, labels, flow charts, cleaning procedures, etc. If all the inspection items were passed, then they negotiated an agreement including the fees involved and issued HALAL certificate.

Under the efforts and help from different department finally, can we acquire the HALAL qualification.





2010년 영업국 사장 세미나 (유니베라)  
2010 seminar for the heads of leading distributors (Univera Korea)



2010년 영업국 사장 세미나 단체 사진 촬영 Taking a picture at 2010 seminar for the heads of leading distributors

2010년을 맞아 유니베라는 영업국 사장을 대상으로 세미나를 개최했다. 2010년 1월 13일부터 16일까지 4일간 일본 삿포로(Sapporo)에서 열린 세미나에는 총 151명의 영업국 사장이 참여하였다. 세미나에서 참여자들은 2009년 성공요인을 분석하고 2010년 영업전략을 논의하였다. 특히, 홋카이도 도카이 대학 국제문화학부 이준호(李俊鎬) 교수가 '일본의 장인정신'이라는 주제로 특강했다.

Univera held a seminar for the heads of leading distributors for 2010. During the four days from January 13<sup>rd</sup> to 16<sup>th</sup>, 151 heads of leading distributors were gathered in Sapporo, Japan. Participants analyzed success factors for 2009 and discussed sales strategy for 2010. Professor J.I. at the Department of International Communications of Tokai University, Hokkaido gave a special lecture under the title of "Artisan Spirit of Japan."

2010 전국 대리점 사장 세미나 (유니베라)  
2010 Seminar for the heads of distributors of Univera Korea

2010년 1월 26일, 27일 양일간 대구 인터불고 호텔에서 전국대리점 사장 세미나가 열렸다. 전국 대리점 사장과 본사 임직원 및 축하인사 400여 명이 참석한 가운데 2009년의 실적에 대해 시상하고 2010년 성장을 다짐하는 축하와 결의의 자리였다. 2009년 최우수 대리점은 부산남동대리점이 선정되었고, 매출액, 조직증원, 매출 성장률에 따라 총 106개 대리점이 부문별로 수상하였다. 20개 신규대리점 사장들을 환영하는 순서도 이어졌다. 또한 한사랑 나눔캠페인도 함께해 나눔의 문화도 다지는 뜻 깊은 행사였다.

On January 26<sup>th</sup> and 27<sup>th</sup> in 2010, the heads of distributors of Univera Korea gathered to participate in 2010 Seminar at the Hotel Inter-Burgo in Daegu. More than 400 heads of distributors around the country, Univera executives and related personnel took part in the meeting to celebrate fine results of 2009 and renew the resolve for robust growth for 2010. Namdong distributor in Pusan took the honor of the best distributor, and 106 distributors around the country won awards according to the total sales amount, rapid growth in sales and distributor increase respectively. Also, newly joined heads of distributors were heartily welcomed to Univera. The seminar was all the more meaningful as Hansarang Charity Campaign was present to cultivate corporate culture of sharing.



알로에 화분을 살피는 대리점 사장님들 Some heads of distributors taking a look at Aloe plants

유니베라 사기를 잡은 이병훈 총괄사장 Chairman and CEO Bill Lee holding an Univera Korea flag 2010 전국 대리점 사장 세미나 단체 사진 촬영 Taking a picture together at 2010 Seminar for the heads of distributors of Univera Korea





## 에코넷웨이 29호를 보고 Readers' opinions about the vol. 29 of ECONETWAY



- 에코넷웨이는 에코넷의 역사적 순간을 충실히 담아내는 역사적 기록이자 에코네시안의 소통의 채널로서 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'라는 가치를 공유하고 만들어가는 길이 되고자 합니다.  
에코넷웨이 30호를 보고 느낌 소감이나 비평, 혹은 에코넷과 에코넷웨이의 바람직한 방향에 대해 의견을 보내주신 분께는 소정의 선물을 마련하겠습니다. 에코네시안의 사랑과 성원에 항상 감사 드립니다.

- **의견을 보내주실 곳은 다음과 같습니다.**  
**에코넷웨이 편집실 이메일** minsun@namyangglobal.com  
**커뮤니티** <http://eggs.econetway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>

- 소중한 의견을 보내주신 분들께는 선물로 베라스파 핸드크림을 드립니다.

- ECONETWAY is a record of historical moment of ECONET, and also a communication channel of ECONETians. We want to make the way for upholding the value of "A community where all can share purpose, dream & happiness together."  
We welcome your thoughts on the vol.30 of ECONETWAY, and we would also like to hear any opinion, thought, critic about ECONET and ECONETWAY. Thank you for your support and love.

- **Please send your opinion to the reporters of ECONETWAY or to ECONETWAY Editorial Office.**  
**E-mail** minsun@namyangglobal.com  
**Web-based community (Only EGGS user)**  
<http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>

- We value your opinions. For those who present their opinions, a Vera Spa hand cream will be delivered.

### 여러분의 의견은 이렇게 반영됩니다

#### 다국어 표기 요청

지난 호에서 다국어 표기에 대한 의견을 보내 주셨는데요, 현재 에코넷웨이는 한국어와 영어를 기본으로 하여 중국어와 스페인어 기사를 일부 게재하고 있습니다. 지면에 한계가 있어 전체 기사를 다 번역하지는 못하지만, 앞으로도 한국, 미국, 캐나다, 멕시코, 중국, 러시아의 에코넷 가족들에게 좋은 글들을 보여 드릴 수 있도록 노력하겠습니다.

#### 현지 특집 기사 요청

에코넷웨이 28호의 '에코넷 러시아 농장의 세가지 원칙' 기사에 많은 에코네시안 여러분이 격려의 말씀을 보내 주셨습니다. 매호 '에코넷 뉴스'에서 각지의 소식을 전하는 한편, 중요 뉴스, 행사 등은 '현장스케치' 코너를 통해 에코넷 가족의 생생한 소식을 전할 수 있도록 노력하겠습니다. 편집실에서 준비하는 기사 외에 에코네시안 여러분이 '에코넷 글마당' 등에 직접 참여하시는 것도 큰 도움이 될 것입니다.

### Your feedback makes ECONETWAY better

#### Multilingual translation

In the last volume, a reader wrote us an opinion about having more languages than Korean and English. Presently ECONET is published bilingually in Korean and English, and occasionally Chinese and Spanish articles are inserted. Due to the lack of space, it would not be easy to translate entire volume, but we are committed to provide good reading experience for all ECONET families in Korea, the US, Canada, Mexico, China and Russia.

#### More news on the field

The article of "Three principles of ECONET farm in Russia" attracted words of encouragement from many ECONETians. We will let you know news from ECONET families around the world in the "ECONET NEWS" in each volume, and also report events and news of importance concerning ECONET families through "On the Scene." Aside from news reports, ECONETians are always welcome to participate in the "Literary Space."

### Notice: Correction

In ECONETWAY Review published in the 29th volume of ECONETWAY, an error was found in the article written by Joseph S. Kim at Aloecorp & HTG. The revised sentence is as follows.

Like most of other plants, once Aloe is planted, it absorbs most of nutrients in the soil from the land it occupies for five to seven years.

→Unlike most plants, Aloe absorbs most of the nutrients in the soil during the five to seven years it grows. Thus, the fertility of the soil is exhausted regardless of the amount of fertilizer used on the soil.

### 정정 알림

에코넷웨이 29호의 에코넷웨이 리뷰 코너에서 알로콥 미국의 김수겸 상무가 작성한 내용 중 아래의 내용이 잘못 기재되어 이를 정정합니다.

대다수 작물처럼 알로에도 한번 심으면 5년 내지 7년 동안 자라면서 땅의 양분을 뽕뽕 흡수하기 때문에 비료를 주어도 지력이 약화되기 마련입니다.  
→ 대다수 작물과는 달리 알로에는 한번 심으면 5년 내지 7년 동안 자라면서 땅의 양분을 뽕뽕 흡수하기 때문에 아무리 비료를 주어도 지력이 약화됩니다.

# 에코넷 가족 ECONET Family

모든 어른을 부모같이, 모든 아이를 자식같이

The Elderly as our Parents, All Children as our Own

### 에코넷 한국 홀딩스 ECONET Korea Holdings

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터  
우: 133-120  
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,  
Sungdong-gu, Seoul, Korea  
Tel: +82-2-460-8865, Fax: +82-2-467-9988

### 네이처텍 Naturetech

충북 진천군 초평면 용정리 370-92 우:365-850  
370-92, Yongjeong-Ri, Chopyeong-Myeon,  
Jincheon-Gun, Chungbuk, 365-850, Korea  
Tel: +82-43-532-5144 Fax : +82-43-532-5328  
[www.naturetech.co.kr](http://www.naturetech.co.kr)

### 유니베라 한국 Univera Korea

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터 우: 133-120  
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,  
Sungdong-gu, Seoul, Korea  
Tel: +82-2-460-3100, Fax: +82-2-463-9162  
[www.univera.com](http://www.univera.com)

### 유니젠 한국 Unigen Korea

충남 천안시 병천면 송정리 200-1번지 우: 330-863  
#200-1, Songjung-Ri, Byeongcheon-Myeon,  
Cheonan-Si, Chungnam 330-863, Korea  
Tel: +82-41-529-1510, Fax : +82-41-529-1599  
[www.unigen.net](http://www.unigen.net)

### 에코넷 미국 홀딩스 ECONET USA Holdings

2660 Willamette Drive  
Lacey, Washington 98516, USA  
Tel: +1-360-486-8300 Fax: +1-360-413-9185

### 유니베라 미국 Univera USA

2660 Willamette Drive NE  
Lacey, Washington 98516, USA  
Tel: +1-360-486-7500 Fax: +1-360-413-9150  
[www.us.univera.com](http://www.us.univera.com)

### 유니베라 캐나다 Univera Canada

290 Labrosse Ave.  
Point-Claire/Montreal  
Quebec, Canada H9R 6R6  
Tel: +1-514-426-2865 Fax: +1-514-693-3425  
[www.univeracanada.com](http://www.univeracanada.com)

### 유니젠 미국 Unigen Inc.

2660 Willamette Drive  
Lacey, Washington 98516, USA  
Tel: +1-360-486-8200 Fax: +1-360 413-9135  
[www.unigen.net](http://www.unigen.net)

### 유니젠 러시아 Unigen-Russia Co., Ltd.

Office 707, Prospect Kranogo Znameni 59,  
Vladivostok, Primorsky territory, Russia.  
Tel: +7-4232-30-2886, Fax: +7-4232-43-17-78

### 알로콥 미국 Aloecorp USA (Headquarter)

2660 Willamette Drive NE  
Lacey, Washington 98516, USA  
Tel: +1-360-486-7400 Fax: +1-360-413-9185  
[www.aloecorp.com](http://www.aloecorp.com)

### 알로콥 미국 Aloecorp Inc. (R&D)

6.5 miles North of La Villa On FM 491  
Lyford, Texas 78569 USA  
Tel: +1-956-262-2176, Fax : +1-956-262-8113

### 알로콥 멕시코 (생산) Aloecorp Mexico (Farm & Operations)

Aloecorp de Mexico  
Carretera Tampico-Mante km 89  
Gonzalez, Tamaulipas, Mexico 89700  
Tel: +52-836-273-2146, Fax : +52-836-273-2146

### 알로콥 중국 & 남양 중국 Aloecorp China & Namyang China

만령사무실 / Wanning Office / 万宁办公室  
海南省萬寧市禮紀鎮茄新村 南洋蘆薈基地 郵編 : 571529  
Hainan Aloecorp, Jiaxin Village,  
Liji Town, Wanning, Hainan, China, 571529  
Tel: +86-898-6258-5078 FAX: +86-898-6258-5018  
[www.aloecorp.com.cn](http://www.aloecorp.com.cn)



