

ECONET WAY

꿈을 함께 하는 행복한 일터

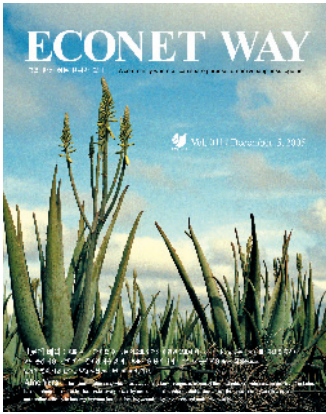
A community where all can share purpose, dream & happiness together



Vol. 011 / December 5, 2005

알로에 베라 : 예로부터 가장 믿을 수 있는 약으로 인정되어 왔던 알로에 베라의 '베라(vera)'는 라틴어로 '진실'을 뜻한다. 면역 증강 작용, 상처 치유, 항궤양 작용 및 피부 보습 작용 등이 뛰어나 수천 년 동안 약용 또는 화장품으로 인류에 널리 사랑 받아온 약용 식물(medicinal herb)이다.

Aloe Vera : The "vera" in aloe vera, which has traditionally been recognized as one of the most reliable medicines, means "truth" in Latin. It is a medicinal herb that has been extensively prized by mankind for its medicinal and cosmetic uses for thousands of years thanks to its outstanding efficacy in boosting immune function, healing wounds, fighting ulcers and moisturizing skin.



에코넷웨이(ECONET WAY) 12월호

발행인 이병훈

발행처 (주)남양

편집기획 (주)남양 에코넷기업본부

편집 오경아

편집·디자인 Intercube Design

인쇄 정광인쇄(주)

ECONET WAY December issue

Publisher : Bill Lee

Published by Namyang Company

Editing and planning by

ECONET Corporate Center, Namyang Company

Editor : Kyeongah Oh

Editing & design by Intercube Design

Printed by Jeonggwang Printing Co., Ltd

술꾼들의 영원한 동지! ...

콩나물

콩이 전 세계인의 건강식품으로 떠오르고 있지만 흥미롭게도 콩나물은 한국사람만 먹는 식품이다. 콩나물은 신기한 채소다. 콩이 콩나물로 쑥쑥 자라오르면, 콩일때는 없던 비타민C와 숙취해소에 그만인 아스파라긴이 생겨나기 때문이다.또 콩나물에 들어있는 양질의 단백질은 썩이 틀때 생성되는 소화효소의 작용으로 소화가 잘 된다. 칼슘이 쿨의 거의 두 배이고 나트륨을 억눌러서 혈압을 조절하는 칼륨도 만만치 않게 함유된 채소가 바로 콩나물인 것이다. 이렇게 콩나물의 이로운 점은 일일이 말로 다하기 숨찰 정도로 많다.

The timeless companion of the drunk... Bean sprouts

Although beans are embraced as a health food worldwide, interestingly enough, bean sprouts are consumed only by Koreans. The bean sprout is a mysterious vegetable. When a bean grows and becomes a bean sprout, it produces vitamin C that it did not contain when it was merely a bean, and asparagine, which helps one sober up. In addition, the quality protein found in bean sprouts is absorbed easily thanks to a digestive enzyme generated when a bean sprouts. Its calcium content is twice that of tangerines. Bean sprouts also contain a significant amount of potassium, which suppresses sodium and regulates blood pressure. As hinted at here, the benefits of bean sprouts are too great to enumerate them all.

ECONET WAY

A community where all can share purpose, dream & happiness together

Contents

Company (ECONET 리포트)

02 > 2006년을 바라보는 각 사 CEO들의 메시지

26 > 제품 리포트 오아시스 리즈니케어

28 > 천연물보고 MaxCell

People

30 > 에코네시안의 시간은 멈추지 않는다. KBS 체험 삶의현장 / 남양알로에 최진영 팀장

34 > 에코넷 Phase II 전략수립 캠프 중국워크샵 (주)남양알로에 박장아 팀장

38 > 하이난 알로کم – 알로에 베라, 아시아의 진주 유니젠미국 마크 브리멜로우 영업담당 부사장

42 > 사랑하는 진선미에게 (주)남양 에코넷기업본부 심호영 이사

44 > 부서별 소개 (주)남양 경영지원팀

48 > 도움을 필요로 하는곳에 도움을 줄수있었던 에코넷 맥앤더슨

52 > 칭찬릴레이 여섯번째 주인공 남양 연구실 표현중 주임연구원

54 > 칭찬릴레이 미국현지법인 네번째 주인공 Qi Jia 박사님

Culture

56 > 문화탐방 미국 시애틀 레이시 사옥의 Halloween Day 문화

58 > 풍물기행 세계를 가다 이탈리아 여행

62 > 풍물기행 세계를 가다 2 인도출장을 다녀와서

Info

64 > ECONET News Network • ECONET 자회사 소식
• ECONETIAN 신입사원 소개 • ECONETIAN 경조사 안내 • ECONETIAN 생일자 소개

80 > 사진콘테스트 2006년을 새롭게 맞이하면서 찍은 사진 자유응모전

82 > 12월호 퀴즈 & 10월호 사진 콘테스트 당첨자 안내

Company (ECONET Report)

04 > Messages from CEOs Welcoming the Year 2006

27 > Oasis Product Spotlight RegeniCare

29 > Natural Product Update MaxCell

People

32 > Time Marches on for ECONETIANs (Experience the Life by KBS)
Jinyoung Choi, Team Leader, Namyang Aloe

36 > ECONET Phase II Strategy Planning Camp Workshop in China
Jeongah Park, Team Leader, Namyang Aloe

40 > Hainan Aloecorp - The Aloe-Vera Pearl of Asia
Mark Brimelow, Vice President of Sales, Unigen USA

43 > My dear Jinny, Sunny & Michele John Sim, CFO, Namyang

46 > All About Our Team Management Support Team, Namyang

50 > When Help was Needed, ECONET was there
Mick Anderson, VP of International Sales, Aloecorp

53 > A Relay of Praises
The Sixth Runner (Hanjong Pyo, Senior Researcher at the Namyang R&D Center)

55 > A Relay of Praises The Fourth Runner from U.S. Subsidiaries (Dr. Qi Jia)

Culture

56 > Cultural Travelogue
Halloween culture at Lacey headquarters, Seattle, Washington

60 > Around the World 1 A Trip to Italy

63 > Around the World 2 A Trip to India

Info

64 > ECONET News Network • ECONET Subsidiary News • ECONETIAN New Hires
• ECONETIAN Congratulations and Condolences • ECONETIAN Birthdays

80 > Photo Contest Open competition for pictures taken while welcoming 2006

82 > December Quiz and the Winners of the October Photo Contest



CEO's Message

New Year's Messages from the CEOs of ECONET Subsidiaries

전 세계 구석구석에서 에코넷의 철학과 비전을 달성하기 위해 항상 노력하시는 에코네시안 여러분! 2005년은 지난 3년간 진행된 에코넷 전략 1단계가 성공적으로 마무리 되는 소중한 의미 있는 한 해였습니다.

지난 3년간 우리는 미래를 위한 여러 가지 일들을 해왔습니다. 천연물산업의 재배, 연구, 생산 및 영업마케팅을 망라한 성공적인 수직계열화 구조를 전략적 핵심지역에 뿌리 내렸습니다. 또한 많은 자원과 노력이 ECONET 비전과 철학을 공유하는 일과 ECONET Global Management System을 개발, 구축하는데 쓰여 졌던 지난 3년으로 기억 됩니다.

이렇게 ECONET의 하드웨어와 소프트웨어를 성공적으로 결합 시킴으로서 우리는 '희망'과 '도전', 그리고 '성장'의 든든한 터전을 마련하게 되었습니다. 이렇게 각 사에서 세계적 경쟁력을 갖춘 핵심역량을 구축하기까지 여러분 모두가 기울인 노력과 수고에 진심으로 감사 드립니다.

2006년은 ECONET의 모 기업인 남양알로에가 창업된 지 30년이 되는 해입니다. "자연의 혜택을 인류에게" 나누고자 설립된 남양알로에는 그 초심을 잃지 않고 창업철학의 구현에 헌신하였기 때문에 오늘의 세계적인 ECONET이 탄생된 것이라고 생각합니다.

이렇게 오랜 시간을 흔들리지 않고 '성장'의 기초를 다질 수 있었던 우리의 저력은 바로 성장을 위한 성장이 아닌 성장을 통해 ECONET 철학을 좀 더 널리 구현 하고자 하는 우리의 의지입니다. 자연의 혜택을 인류에게 전하는 일, 그리고 그 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 일구어 나아 가는 ECONET 가치의 확산이 곧 우리가 의미하는 성장이라고 믿습니다.

이제 또다른 30년을 위한 새로운 출발이 시작됩니다. 성장의 기반을 닦아 온 지난 시간들도 우리는 수많은 도전과 좌절을 열정을 바탕으로 한 지혜와 용기로 극복하여 세계가 놀랄 만한 일들을 해냈습니다. 지난 30년이 기반 조성의 시간이었다면 새로 시작되는 30년은 그 기반 위에 한층 성장된 ECONET을 일구는 역사가 진행될 것 입니다.

그리고 이 변화의 시대에서도 우리의 장대한 30년 청사진은 반드시 이루어 질 것 이라는 저의 확신은 바로 여러분, 철학과 비전을 함께 하는 에코네시안들이 함께 하기 때문입니다.

에코네시안 여러분, 우리 모두의 뜨거운 가슴을 하나로 모아 힘찬 새 역사의 첫 걸음을 내딛읍시다! 감사합니다.

대표이사

이병훈



My dear fellow ECONETIANs, always working hard to achieve the philosophy and vision of ECONET in every corner of the world! The year 2005 has been a valuable and meaningful year as we successfully complete the first phase of the ECONET strategy, which has been initiated over the past three years.

Over the past three years, we have accomplished a number of tasks for the future. Vertical integration

encompassing cultivation, research, production, sales and marketing within the natural product industry successfully took root in our key strategic regions. In addition, I look back on the past three years as a period of investing substantial resources and efforts to share the vision and philosophy of ECONET and to develop and establish the ECONET Global Management System.

By successfully combining the hardware and software of ECONET, we were able to lay a solid foundation for hope, challenge and growth. I am truly grateful for your hard labor and efforts, thanks to which every ECONET company was able to build globally competitive core capabilities.

The year 2006 will be the 30th anniversary of the founding of Namyang Aloe, the mother company of ECONET. I believe that the creation of a global ECONET has been possible because Namyang Aloe, which was founded for the purpose of “bringing the best of nature to mankind,” dedicated itself to realizing its founding

philosophy without losing its initial resolve.

I believe the latent power that has continuously driven us to solidify our basis for growth for such a long period of time originated from our will for growth not for the sake of growth itself, but to realize the ECONET philosophy more extensively through growth. I am convinced that proliferating the value of bringing the best of nature to mankind and creating a community where all can share purpose, dreams & happiness together is the growth envisioned by ECONET.

A new start for another three decades is laid ahead of us. While building a foundation for growth in the past, we have overcome numerous challenges and setbacks with wisdom and courage driven by passion and managed to achieve accomplishments that astonished the world. While the past three decades have been a period for building a foundation, the coming three decades will write a history of establishing a further enhanced ECONET on this foundation.

I am confident that we will achieve an ambitious blueprint for the next three decades without fail even in this era of change and uncertainty because I have you, ECONETIANs who share the philosophy and vision of ECONET.

Dear fellow ECONETIANs, let's draw together our passion and take a mighty first step toward a new history!

Thank you.

President & CEO



유니젠 한국 CEO 조태형
Taehyung Jo, CEO / Unigen Korea

2006년을 바라보며

2006년부터 2008년의 우리 유니젠 한국과 에코넷의 모습은 어떻게 변화할까?

이번 해남도 에코넷 Phase II Workshop 에서 그려진 그림으로 우리는 이 해답을 얻었다고 본다.

지금껏 기업 경영에서 가장 중요한 단어중 하나가 경쟁우위였다. 하지만 다가오는 Phase II 시대는 소위 ‘적응우위’ 라는 추가 요건을 갖추어야한다.

적응우위를 확보하려면 변화를 예상하고 감지하는 능력과 변화에 신속하고 일관되게 대응하는 능력을 키워야 한다.

복잡해지는 환경에 따라가려면 복잡하게 사고 할 줄 알아야 하며 다양하게 학습할 줄 알아야 하며, 변화 있게 행동 할 줄 알아야 한다.

불확실한 기업환경 속에서 에코넷 Phase II 의 첫해가 성공하는 2006년과 Phase II 의 개시년이 되길 기원하며..

Looking Forward to 2006

How might Unigen Korea and ECONET change between 2006 and 2008?

I believe we have found an answer to this question with a picture we drew at the ECONET Phase II Workshop held in Hainan Island recently.

To date, one of the most important terms in business management has been “competitive advantage”; however, for the upcoming Phase II, another one has been added to the list: “adaptive advantage.”

In order to secure an adaptive advantage, one needs to build an ability to predict and sense changes and address them quickly and consistently.

In order to cope with a complicated environment, one needs to think in a complicated way, learn in various ways, and change his or her behaviors.

In a business environment full of uncertainties, I hope the year 2006 will be a successful first year of ECONET Phase II and the opening year of Phase II.



데릭 홀 / 유니베라 부회장 겸 CEO
Derek Hall, Vice Chairman and CEO / Univera

2005년이 저물어가는 이 시점에 안도의 한숨을 내신다. 과중한 업무량 때문이 아니라, 미국 내 3개 법인에서 추진했던 사업 전략이 뿌리를 내려 이제는 지속적으로 결실을 맺고 있기 때문에 안도의 한숨을 쉬는 것이다. 과수원이 적절한 경작과 비료를 비롯해 정성을 필요로 하는 것처럼, 귀중한 사업도 때에 맞는 재정적 가치치기와 규칙적인 수확 등 세심한 손길을 필요로 한다.

놀랍게도 레이시의 새로운 보금자리로 이전한 지가 이미 일년이 넘었다. 더욱 놀라운 것은 벌써 공간이 부족해지기 시작했다는 점이다. 급속한 성장은 늘 기쁨과 염려가 뒤섞인 소식이다. 우리가 성장하고 있다는 것은 희소식이지만 이는 또한 해결해야 할 여러가지 과제들이 있다는 것을 의미한다. 새해가 다가옴에 따라 우리는 이미 미래 영구 캠퍼스 건축의 첫번째 단계인 설계 단계에 돌입했다. 여기에는 9개월 이상의 시간이 소요될 것으로 생각된다.

우리의 과학과 연구 활동은 업계 내 그 어느 누구도 능가할 수 없을 정도로 견고하다. 우리는 그 사실을 자랑스럽게 여기며, 과학적으로 입증되고 실험을 거친, 삶을 개선시켜주는 제품 제공에 끊임없이 노력하고 있다.

유니젠 미국은 4년간 매우 가파른 성장세를 보여왔으며, 2005년에는 처음으로 흑자를 기록했다. 이 돌파구를 이루어냈던 주 요인들은 이제 강력한 고객 기반과 더불어 2006년 유니젠 미국의 성장 속도에 크게

박차를 가할 것이다.

알로콥은 2005년에 생산 시설의 품질과 효율성 개선을 위한 2년간의 노력을 마무리지음으로써, 전사적 인프라 재구축 사업을 완료했다. 이번 사업의 완료로 생산 능력이 증대하였으며, 그 결과 영업 조직은 알로콥과 거래 시 볼 수 있는 이득에 대해 좀 더 공격적으로 홍보할 수 있게 되었다.

오아시스는 우수한 제품과 성분을 소비자에게 전달해주는 매체이라는 점에서, 항상 일종의 창 끝 같은 존재로 여겨져 왔다. 2005년에만도 수천명의 Associate들이 오아시스에 신규 가입했는데, 이들은 우리를 새로운 단계의 유통으로 끌어 올릴 신규 Associate들을 배출해 낼 것이며 2006년 초에 성공을 가져다 줄 것이다.

마지막으로, 우리 업무 과정의 혁신하고 성공을 보장할 수 있는 역량과 가능성을 가진 한가지 핵심과제가 있다면, 이는 우리의 기업 문화를 서번트 리더십(Servant Leadership)을 사업 모델로 하는 문화로 전환하는 것이다. 직원들이 회사에서 근무하는 것을 즐겁게 생각하고, 아이디어를 함께 공유하며, 자신의 기여도를 충분히 인정받을 수 있는 기업 문화를 우리가 조성한다면, 우리는 제품과 과학 측면에서 뿐만 아니라 사람들의 삶을 영원히 바꿀 수 있는 능력면에서도 “최우수”기업이 될 것이다.

올바른 이유를 위해 일하는 것을 주 목적으로 하며, 올바른 노력의 결과를 제품으로 승화시키는 기업 철학과 문화의 일원이 될 생각에, 2006년을 바라보는 나의 기대는 무척 크다.

As we near the conclusion of 2005 I do so with a sigh of relief. The sigh is not a result of the intense work load but a conclusion that the business strategies put in place at the three US companies have taken root and are now bearing fruit on a consist basis. We are also well aware that like an orchard which needs tender care, including proper cultivation and fertilization, so also does a valuable business by way of occasional fiscal pruning and orderly harvesting.

It is hard to believe that we have been in our new facility in Lacey for over a year but what is even more sobering is that we are rapidly outgrowing the space. Rapid growth is always mixed news; we are grateful for the growth but it creates many challenges. As we approach the new year we are already moving into the design stage for the phasing-in of the new permanent campus, a process that is expected to take 9 months or more.

Our science and research is sound and unsurpassed by no-one in our industry; for that we are proud and remain dedicated to the cause of providing scientifically proven and tested life improving products.

Unigen has reached a very brisk rate of growth in just four years and has become profitable for the first time in 2005. The new breakthrough ingredients coupled with its powerful client base will propel Unigen to hyper growth beginning in 2006.

Aloecorp has completed a total infrastructure rebuild in 2005 completing a two- year effort to improve quality and efficiency in each of its production facilities. The work completed

provides the sort of increased capacity that allows the sales organization to become aggressive in its promotion of the benefits of doing business with Aloecorp.

Oasis has always been recognized as the tip of the spear in that it is the vehicle through which the wonderful breakthrough formulas and ingredients go to the consumer. Thousands of new associates joined Oasis in 2005 and are providing a new breed of associates that will take us to new levels of distribution and resulting success beginning in 2006.

Lastly, if there is one key initiative that has the capability and potential to revolutionize our business process and ensure success, it is the transition of our culture to one that embraces Servant Leadership as its business model. If we develop a corporate culture in which employees look forward to coming to work and sharing ideas, and being recognized for their contribution, we will truly distinguish ourselves not only as a “best in class” company for its products and science, but more importantly for its ability to change lives for good.

I look toward 2006 with giddy optimism for what lies ahead; to be part of a Corporate philosophy and culture that insists on doing things for the right reason as its core, and allowing the better good to rise to the surface as a product of its well rooted efforts.



남양알로에 CEO 부사장 김영환
Youngwhan Kim, CEO & Vice President of Namyang Aloe

2006년 새해를 맞이하며

남양알로에 창사 30주년이 되는 2006년 새해를 맞이하며 예년과는 다른 새로운 희망과 설레임을 가지게 됩니다. 남양알로에가 과거 30년 동안 성장하고 발전해 왔듯이 앞으로 펼쳐질 새로운 30년 이후에도 지속적으로 성장 발전해야 한다는 목표가 있기에 남양알로에인 모두가 2006년은 새로운 의미로 다가올 것이라 생각합니다.

인간의 오랜 소망 중 하나가 건강하고 오래 사는 것이라 할 수 있을 겁니다. 마찬가지로 기업체의 구성원들도 자신의 기업이 지속적으로 성장 발전하는 장수 기업이 되는 것에 대한 희망을 가지고 있습니다. 어떻게 하면 이를 달성할 수 있을 것인가에 대한 많은 논의가 있지만 세계적인 석학 중의 한 사람인 노나카 이쿠지로의 주장을 통해 살펴보고자 합니다. 지속적으로 성장하는 기업이 될 수 있는 기본 요소로 비전, 대화, 실천, 무대, 환경 등 다섯 가지와 이를 연결하는 목표를 들고 있습니다. 이러한 성공 요소 중 우리가 이미 갖춘 부분도 있고 앞으로 더 많은 관심을 가져야 할 부분도 있습니다.

비전은 '무엇을 위해 존재하는 것인가?'라는 실존적 물음에서 절대가치를 내포하고 있는데, 우리는 이미 '자연의 혜택을 인류에게'라는 절대가치를 가지고 있으며 우리의 사업과 활동에 방향성을 제시하고 있습니다. 또한 우리의 비전은 전략경영이라는 시스템을 통해 대화와 실천에 연동됨으로써 살아 움직이기 시작하고 있습니다. Hainan에서의 비전과 전략의 공유도 이러한 비전을 실천하기 위한 우리의 노력으로 볼

수 있습니다. 다음은 비전과 대화와 실천이 역동적으로 교류 되는 상황으로서의 무대를 들 수 있습니다. 무대는 우리가 매일 일하는 직장으로 볼 수 있습니다. '꿈을 함께하는 행복한 일터'에서 우리는 공통의 이상을 추구하지만 서로 다른 부분이나 모순을 찾아 대화하고 협력함으로써 혁신을 추구할 수 있어야 한다고 생각합니다. 우리의 일터는 서로 다른 부분을 이해하고 시간적 공간적 모순을 해결하기 위해 끊임없이 지식과 정보 마음의 교류가 일어나는 곳이어야 한다고 생각합니다. 또한 외부 환경으로부터 우리가 필요한 지식과 정보를 습득하는 자세가 필요하다고 생각합니다. 특히 고객과 가장 근접해 있는 남양알로에는 고객의 입장에서 그들에게 어떤 차별적 가치를 제공하고 있는가를 끊임없이 자문하면서 우리의 절대가치를 추구해 가는 겸손한 자세가 필요하다고 생각합니다.

2006년에는 우리들이 수행해야 할 매우 중요한 과제들이 있습니다. 남양알로에가 미국 OASIS와 브랜드를 통합하여 세계시장에 나가기 위해 통합브랜드를 공표하는 역사적인 과업이 우리 앞에 있습니다. 남양알로에는 국내 방문판매를 시장에서 건강기능식품 판매 1위 기업이라는 위치를 더욱 다지면서 세계를 무대로 발전해 나가기 위해서는 제품 개발 단계에서부터 많은 혁신이 필요하리라 생각합니다. 이러한 혁신을 달성하는데 회사 내 관련 부서간 많은 교류가 필요하고 더 나아가 ECONET 계열사들 간에도 서로 많은 도움을 주고 받을 수 있는 노력이 필요할 것입니다. 우리 모두의 노력으로 1단계(2003년~2005년)에서 성공적인 마무리를 했듯이 2단계에서도 더욱 발전하는 남양알로에와 ECONET 가족 모두가 되기를 소원합니다. 감사합니다.

Welcoming the New Year 2006

Greeting New Year 2006, the 30th anniversary of the founding of Namyang Aloe, I am full of a new hope and excitement that is different from other years. I believe 2006 will bear new meaning for every member of Namyang Aloe as we have a goal: Namyang Aloe needs to achieve steady growth and development in the next three decades just as it has grown and developed over the past thirty years.

One of mankind's long-cherished hopes is living a long, healthy life. Likewise, the members of a company also hope their company will continue to grow and endure. Much has been discussed as to how to achieve this, but I'd like to take a look at this based on an assertion by Nonaka Ikuziro, a world-renowned scholar. He suggests five basic elements - vision, dialogue, practice, stage and environment - and the goal of connecting these as requirements for a company's continued growth. We have already secured some of these factors for success, and we need to pay additional attention to the others.

A vision involves an absolute value in the existential question of "for what do we exist?" We already have an absolute value, "bringing the best of nature to mankind," which suggests a direction for our business and activities. In addition, our vision is now in motion as it is linked to dialogue and practices through a system called strategic management. The sharing of our vision and strategies at Hainan Island may also be viewed as our efforts to practice such a vision. Next, we can consider a stage to be a setting where a vision, dialogue and practices interrelate dynamically. The stage may be a workplace where we work every day. Although we pursue a common ideal in "a community where all can

share purpose, dreams and happiness together," we should be able to identify differences and conflicts and communicate and cooperate with each other to seek innovation. I believe our workplace should be where knowledge, information and spiritual exchanges constantly take place in order to understand differences and resolve time and spatial conflicts. We also need to be proactive in obtaining necessary knowledge and information from the external environment. In particular, Namyang Aloe, which interacts most closely with customers, needs to take the modest stance of pursuing its absolute value while always asking itself from a customers, perspective what differentiated value proposition it provides to customers.

In 2006, there are significantly important tasks we need to undertake. The historical task of integrating the brands of Namyang Aloe and Oasis and officially announcing an integrated brand to enter the global market lies ahead. In order for Namyang Aloe to advance in the world market while solidifying its position as a number-one company in health supplement sales in the Korean direct selling market, remarkable innovation will be required right from the product development stage. In order to achieve such innovation, extensive exchange among related divisions within the company is required. Furthermore, ECONET affiliates need to strive to assist each other. Just as we successfully completed Phase I (2003-2005) thanks to our efforts, I hope Namyang Aloe and ECONET family members will continue to make progress and develop further in Phase II. Thank you.

김영환



(주)남양 부사장 김영태
Youngtae Kim, Vice President of Namyang Company / Korea

2006년을 바라보며 ...

2005년은 새로운 도약의 발판을 마련하기 위해 우리가 함께 했던 한 해였다면 2006년은 구축된 기반 위에서 도전하는 해가 될 것입니다. 이를 위해 2005년을 되돌아보고 2006년을 맞

이 하며 변화의 거친 파고를 헤쳐나가기 위해 많은 사람들이 지혜를 모았고 이를 위해 많은 밤도 지새워야 했으며 이를 통해 우리는 비전과 미래를 꿈꾸며 자신감과 가능성을 확인한 한 해였다고 생각합니다.

우리의 삶 속에서 우리가 피해 갈 수 없는 것 중에 한 가지가 “변화” 라는 것입니다. 변화는 약속과 믿음을 이루기 위한 통로라고 할 수 있으며 모든 목표의 달성과 실현은 변화를 통해 현실화 됩니다.

미래학자 앨빈토플러 박사는 ‘미래의 충격’이라는 저서에서 ‘변화란 미래가 우리 생활 속에 파고들어오는 과정’이라고 이야기 하였습니다. 이러한 변화를 우리는 어떻게 맞이 해야 하며 이를 통해 다가오는 미래를 어떻게 준비해야 하는가? 미래란 아직도 오지 않은 어떤 시간, 그리고 그때의 삶의 상태를 말하며 그러기에 불확실하며 따라서 불안하기도 한 반면 또 희망을 가져 봄직한 것이기도 합니다.

변화는 바라 보는 사람마다 많은 차이를 보이며 그 시각 차에 따라 성공과 실패의 두 갈래 길로 나누어 질

수 있습니다. 변화를 적극적인 자세로 받아 들여 실행력을 바탕으로 대처하는 사람은 그 변화 속에서 많은 성과를 이루어 낼 수 있으나 그와는 반대로 변화를 받아들이지 않고 회피하거나 당면한 변화를 무시하는 사람은 그러한 변화 속에서 사라져 가게 됩니다.

변화는 그 시대의 흐름이며 시대적 사명이기 때문입니다.

모든 변화에 능동적으로 대처하기 위해선 우리가 무엇보다도 우선적으로 갖추어야 할 것은 “실행력의 강화” 입니다. 즉, 할 수 있다는 자신감의 회복입니다. 자신감의 회복이라는 것은 각 구성원들이 가지고 있는 최고의 능력을 발휘할 수 있도록 하며 하고 있는 일에 대해 믿음과 신념을 가지도록 한다는 것입니다. 이를 통해 우리는 자신의 미래와 성공을 꿈 꿀 수 있는 일터를 만들어 나갈 수 있을 것 입니다.

우리는 몇 달간 수 차례의 관련 회의를 통해 2006년부터 시작 될 2008년까지의 중장기 2단계 계획과 전략을 수립하였습니다. 하지만 그 수립된 계획이 아무리 잘 짜였다 할지라도 이를 위해 꾸준히 도전하고 실행하지 않는다면 그 계획은 의미 없는 허상이 될 것입니다.

2006년에는 우리 모두에게 닥쳐 올 수 많은 변화 앞에 서로 하나되어 신뢰와 믿음으로 당당히 맞서 비전과 미래를 실현해 나가고 겸손하며 감사한 마음으로 살아 갈 수 있기를 바랍니다.

Looking Forward to 2006

While 2005 has been a year of working hand-in-hand to build a foothold for a new take off, 2006 will be a year of taking on new challenges on the base we have established. As we conclude 2005 and greet 2006, many have gathered their wisdom and stayed up all night to weather the rough waves of vicissitudes. I believe it has been a year in we which we shaped our vision and future and confirmed our confidence and potential.

One of things we cannot avoid in life is change. A change is a passage to fulfilling our promises and beliefs. Every goal is achieved and realized through change.

World-famous futurist Dr. Alvin Toffler wrote in his book *Future Shock*, “Change is the process by which the future invades our lives.” Then, how should we accept these changes and how should we prepare for the future ushered in by change? The future is about a time that is yet to come and the state of life at that time. Therefore, it is full of uncertainty that can create anxiety as well as hope.

People’s viewpoints on change vary greatly. Depending on how you look at it, change may be divided into two different paths: success and failure. Those who accept change proactively and address it based on their power of execution will be able to achieve much from change. On the other hand, those who are reluctant to accept change or avoid or neglect an imminent change

will fade away when change comes. Change is a trend and mission of the times.

In order to address change proactively on all occasions, above all we need to enhance our power of execution. That is, we need to restore “can do” confidence. Once confidence is restored, organization members are motivated to perform to the best of their ability and have faith and belief in their actions. This will enable us to create a community where all can dream of their future and their success.

Through several rounds of meetings over the past few months, we have developed plans and strategies for the second phase of the mid- to long-term ECONET strategy, which will begin in 2006 and continue through to 2008. However, no matter how well a plan is laid out, it will ultimately become a meaningless, wild dream unless it is backed by steady effort and action.

I sincerely hope that in the year 2006, we can all unite before the numerous changes we will face and confront them boldly with faith and trust to realize our vision and future and to develop a humble appreciation for our lives.





유니젠 미국 사장 겸 COO 리건 마일스
Regan Miles, President & COO Unigen USA

에코네시안 여러분께...

지금 해남도에서 서울로 향하는 비행기안에서 이 글을 쓰고 있다.

지난 몇 주간은 나에게, 에코넷의 진면목을 직접 체험할 수 있었던 매우 의미깊은 시간이었다. 이 기간 동안 멕시코, 텍

사스, 러시아, 해남도에 위치한 에코넷 농장을 모두 둘러보았다. 이는 우리 회사와 , 그리고 우리가 함께 이루어낼 밝은 미래를 위한 너무나도 소중한 자산들이다. 이 훌륭한 농장을 가꾸기 위해 애쓰고 있는 모든 이들에게 격려의 찬사를 보내고, 이들의 노고와 따뜻한 환대에 감사의 말을 전하고 싶다.

2005년은 유니젠 미국에게 뜻깊은 한 해가 되었다. 우리의 고객 기반이 확고해짐으로써 사업 기반이 한층 견고해졌으며 , 이는 우리의 사업 추진과 빠른 성장에 든든한 기반이 될 것이다. 품질 측면에서는, 유니젠 한국과 손을 잡고 , 우리 사업의 모든 차원에서 cGMP를 도입하고자 하는 목표에 상당한 진전을 이루었다.

에코넷의 훌륭한 과학 연구팀은 밝은 미래를 보장해 줄 우수한 신제품을 계속 개발해왔다. 11월의 SupplySide West 박람회에서는 두 가지 신제품 UniBex와 Soliprin을 선보일 예정이며 이외에도 Phytologix 시스템과 라이브러리의 확대 및 강화 부분에서도 큰 진전을 이루었다.

글로벌 확장면에서는 , 프랑스와 체코 공화국에서 Uninvestin의 등록을 성공적으로 마쳤으며, 이외에도 새로 영입된 마크 브리멜로우 영업 담당 부사장을 통해 유니젠 한국과 함께 아시아와 중동 지역으로의 사세 확장을 위한 노력을 시작할 것이다.

2006년을 맞이하는 이 시점에서 우리의 미래는 무척

밝고 유망하다.

2006년은 우리의 중대한 해외 확장의 원년이 될 것이다. EU지역에는 많은 잠재 고객들이 있으므로 여러 제품들이 이 지역에서 시판될 것으로 예상된다. 브라질과 캐나다에서도 유망한 기회들이 기다리고 있다.

당사의 최대 비계열사 고객인 Schiff Nutrition은 2006년에 상당한 규모의 성장 계획을 세워두고 있으며, 그 결과 우리와의 거래량도 현재보다 몇 배 더 성장할 것으로 예상된다. 또한, 우리는 구강케어 채널에 Uninvestin을 도입하기 위하여 한 주요 소비재 회사와 사업을 추진해왔는데, 이 추진계획이 성사되어 2006년 말까지는 제품이 출시 되기를 기대하고 있다.

과학 연구 측면에서는 당사 역량의 깊이와 범위를 더욱 확대하게 될 것이다. 우선, 신제품 개발을 가속화하기 위하여 인재를 추가 영입할 계획이다. 또한, 고객들에게 한층 더 높은 수준의 과학과 지원을 제공하기 위하여 새로운 장비와 기기들을 추가 도입할 것이다. 공동 연구 사업을 추가적으로 추진할 것이며 , 연구의 성공적으로 달성하기 위하여 힘껏 노력할 것이다.

당사의 품질 그룹은 고객들에게 최고 품질의 제품 전달을 위해 계속 노력할 것이며, 이를 뒷받침하기 위해 cGMP 실행과 관련하여 유니젠 한국과 계속 긴밀히 협조해 나갈 것이다. Stability chamber의 추가로 우리는 여러 고객들에게 새로운 서비스를 제공하게 될 것이다. 우리의 한 단계 향상된 생산 및 유통 그룹은 우리의 급속한 성장 계획과 함께 계속 분주한 나날을 보낼 것이다. 이 팀과 함께 제품 개발 실험실도 추가 구축할 계획을 세워두고 있다.

에코넷 팀의 일원이라는 사실은 우리를 신나고 흐뭇하게 한다. 유니젠 미국을 대표하여 모든 에코네시안 여러분께 그동안의 지원과 협조에 감사의 마음을 전하고 싶다. 앞으로도 여러분과 함께 힘을 모아 서로의 목표를 달성할 수 있기를 고대한다.

Dear Fellow Econetians:

As I write this, I am on a plane traveling from Hainan Island to Seoul, South Korea.

The past few weeks have been an exciting time for me as I have been able to experience the breadth and depth of the ECONET. During this time I have had the opportunity to visit our farms in Mexico, Texas, Russia and Hainan. What a marvelous asset these are to our company and our bright future together. I wish to compliment all involved at these wonderful farms and thank them for their hard work and warm hospitality.

2005 has been a significant year for Unigen USA. Our customer base has solidified and resulted in a firm base of business that will support our business efforts and allow us to experience rapid growth in the future. On the quality front we have been working with Unigen Korea and we have made great progress in our goal to implement cGMP's at all levels of our business.

Our great ECONET science team has continued to develop new and exciting products to ensure a bright future. We will be launching two of these products, UniBex and Soliprin, at the SupplySide West tradeshow in November. In addition we have made great strides to expand and enhance our Phytologix systems and libraries.

In the area of Global Expansion, we achieved successful registration of Uninvestin in France and the Czech Republic. In addition we have hired a new VP Sales, Mark Brimelow, to work with Unigen Korea and begin our expansion efforts in Asia and the Middle East.

In looking forward to 2006 our future is indeed promising and bright.

This will be our first year of significant global expansion. We have many prospective customers in the European Union and as a result we will see many products launched in these countries.

We also have promising opportunities in Brazil and Canada.

Our largest non-affiliate customer, Schiff Nutrition, has significant growth plans for 2006 and as a result we expect to see their business increase several times current volumes. We have been working with a major consumer products company to introduce Uninvestin into the oral care channel. We hope to have this deal completed and potentially a product launched by the end of 2006.

On the science front, we will be adding additional depth and scope to our capabilities. We will be adding additional people to accelerate our new product development. We will be also adding new equipment to increase the level of science and support we provide our customers. We have a goal to add additional research collaborations and our team will be working hard to accomplish this.

Our quality groups will continue to be focused on ensuring the highest quality product to our customers. In support of this, we will continue to work closely with Unigen Korea on cGMP implementation. With the addition of a stability chamber, we will provide a new service to our many customers. Our scale up manufacturing and distribution group will be kept busy with our rapid growth plans. We have a plan to establish an additional product development lab in conjunction with this team.

It is exciting to be a part of the ECONET team. I wish to thank all of the Econetians for their support on behalf of Unigen USA. We look forward to working together with you to accomplish our mutual goals.

Sincerely,



유니젠 러시아 구원모 사장
Wonmo Koo, CEO of Unigen Russia / Russia

2006년을 향한 러시아 현지법인의 메시지를 전달하기 전에 2005년 ECONET 가족사에서 보내주신 사랑에 전 러시아 현지법인 직원들이 감사드리고 있음을 먼저 전하고 싶습니다.

바로 몇 일전 2005년을 바라보는 원고를 작성했던 것으로 기억이 날 뿐 2005년이 어떻게 지나갔는지 모를 정도입니다.

뒤돌아 보면 시간에 쫓기던 일, 마음만 급하던 일과 끈임 없이 발생하는 사건등 많은 일이 진행되었습니다.

특히 2006년 러시아 현지법인의 독립기반 구축을 위한 공장건축부지를 확보 한 일은 너무도 긴박하게 진행되었고 이를 완수한 것은 2006년 러시아 현지법인의 활기찬 모습이 당장이라도 눈앞에 그려지는 보람된 일이었습니다.

또한 많은 손님들도 농장을 방문 하였는데, 특히 2005년 방문 손님들중 우리 ECONET 가족들에게 향후의 미래를 보여주는 중요한 손님들이 많았고 그 분들을 위하여 밤낮으로 준비하고 집으로 돌아가시는 공항 배웅길은 마치 살얼음 판을 걷고 있는 느낌이었습니다.

ECONET의 얼굴로 비쳐질 우리 전세계의 농장들에

대한 손님들이 평가가 열악한 러시아 환경으로 인하여 훼손되지 않을까 하는 걱정만이 있었던 것 같습니다.

지난 2005년 10월 중국의 현지법인 연수에서 많은 생각을 할 수 있었습니다. 그간 이루어진 모든 것이 이제 시작일 뿐이라는 나름대로의 결론을 내릴 수 있었고 2006년은 이제 그 기량을 보여주는 첫해가 될 것이라는 생각과 각오를 가질 수 있었습니다.

특히 전 세계에 있는 ECONET 가족이 모두 모인 자리에서 러시아 현지법인 역할의 중요성도 다시 한번 느꼈고, 우리들이 무엇을 향해 그 시작의 발을 디뎌야 할지 알 수 있었음은 책임의 중요성보다 방향과 공감대가 형성되어 있는 ECONET 가족의 튼튼한 기반하에 우리는 앞으로 나아갈 수 있음에 기쁨이 먼저 앞섰습니다

2006년은 우리에게 변신을 위한 행사도 많이 있을 뿐 아니라 그와 더불어 많은 난관도 있겠지만 ECONET 가족의 행복한 일터를 꾸미는 가족 구성원의 자부심을 가지고 그 출발을 시작 한다면 난관은 미래를 보장하는 일종의 시험일 뿐이라 생각합니다.

2005년 ECONET 가족사들이 보내주신 성원과 사랑에 다시 한번 감사 드리고 2006년에는 그 성원에 보답할 수 있는 러시아 현지법인의 희망을 보여드릴 수 있도록 열심히 노력할 것을 약속드립니다.

감사합니다.

Before delivering our message from the Russian subsidiary for 2006, on behalf of the staff of the Russian subsidiary, I'd first like to express our gratitude for the love and care shown to us by all ECONET companies in 2005.

I remember the day I was writing an article about looking forward to 2005 as if it were only a few days ago. I don't know just how the year 2005 flew by.

As I look back, there were many pressing moments, impatient moments and endless incidents.

In particular, securing a site to build a factory for the establishment of the Russian subsidiary's independent base was undertaken with great tension. The completion of the mission was so overwhelming that I could picture right away how animated the Russian subsidiary would be in 2006.

In addition, many guests visited our plantation. Many of the guests we hosted in 2005 were prominent figures who would shape the future of ECONET families. We worked day and night to make their stay comfortable. I felt as though I were treading on thin ice when I saw them off at the airport. I was worried that the poor Russian environment might possibly have a negative effect on guests' opinion of ECONET plantations worldwide - the appearance ECONET to the outside world.

I was able to contemplate many things during the

workshop held at the Chinese subsidiary in October 2005. I concluded that what we had accomplished so far is just the beginning. I am determined and confident that the year 2006 will be the year we fully demonstrate our abilities.

In particular, surrounded by all the ECONET families in one place, I once again realized the importance of the role of the Russian subsidiary. I became aware of in which direction we should take our first step. The excitement of moving forward on the solid foundation of the ECONET family with an agreed upon direction and consensus outweighed the pressure of taking on an important responsibility.

The year 2006 will be full of opportunities for turnarounds as well as challenges. Nevertheless, as long as we set out with pride as a member of a family creating a happier community, I believe the challenges will act as a proving ground for a successful future.

I'd like to once again thank for the ECONET families for their support and love in 2005. In return for your support, I promise you we will do our best to show the aspiration of the Russian subsidiary in 2006.

Thank you.



하이난 알로콥 & 하이난 남양 한상준 사장
Sangjun Han, CEO of Hainan Aloecorp / Hainan Namyang / China

중국에서의 사업을 위해 처음 이곳에 도착했을 때가 2000년도 6월 이니 이제는 5년도 훌쩍 넘어버린 시간이 흘렀다. 처음이나 5년이 지난 지금이나 언제나 생각하는 것이지만 우리에게 해외 투자와 사업 환경이 정확히 파악이 안된 중국에서의 사업은 '자본(돈)' 보다는 서둘지 말고 '시간'에 우선적으로 투자를 해야겠다는 것이었다. 이는 지금도 돌이켜 생각해 보면 참으로 좋은 결정이었던 것 같다. 이로 인해 중국에서의 사업 진행에 다소의 지연은 있었으나 대과 없이 중국 사업이 추진되고 있는 것이라 믿고 있다. 또한, 이렇게 대과 없이 원만히 진행되는 사업은 우리 회사의 본격적인 투자와 사업의 추진을 기다리며 묵묵히 참고 일하면서 인내하는 우리 중국 현지 법인의 모든 직원들의 이해와 노력으로 가능한 것이었다. 이제 지난해와는 달리 우리는 아주 조심스럽게 중국의 투자와 사업 환경을 조금은 이해하기 시작하였다는 이야기와 함께 우리 사업의 본격적인 개시를 위해 ECONET 중장기 전략의 2단계가 시작되는 2006년을 차분히 맞이 하려고 한다.

중국 현지 법인은 첫째로, 새로운 개념의 알로에 사업을 위해 기본적으로 필요한 사업을 추진할 예정으로 약 100만평 규모의 부지 확보를 통해 본 농장의 완성과 본 공장의 일부(원료 생산 Line)를 구축하는 것이 2006년의 가장 중요한 일이 될 것이다. 이는 알로에의 재배, 가공 및 완제품 생산을 위한 연속 공정을 구축하는 사업으로서 유기 농업을 통해 재배된 알로에를 최고의 청결함이 유지된 공장에서 2007년 이후 생

산을 하기 위한 준비를 하는 것이다. 둘째로, 이렇게 생산된 우수 품질의 알로에 원료 및 완제품을 중국을 포함한 아시아 전 시장 내에서의 Marketing을 위한 판매망 구축에 2006년은 총력을 경주하게 될 것이다. 셋째로, 이러한 알로에의 미용과 건강에 대한 Concept을 중심으로 하여 일월만의 부지와 국가 보호 수림인 청피림 지역을 전체적으로 연결하여 약 200여 만평의 부지를 개발하는 하는 기초 사업이 2006년에 또한 이루어 질 것이다.

올 한해는 해남성 내 30년만의 대형 태풍의 상륙으로 우리 알로에 농장이 수해를 2번이나 입은 적이 있었다. 송 윤섭 대리와 우리 중국 모든 직원들이 어려운 상황에서 고생이 많았다. 정말로 더운 이곳에서 많은 노력과 많은 땀을 흘리며 키운 알로에가 전부 물에 잠긴 것을 보니 모두들 눈물이 나더라는 것이다. (나는 우리 알로에 농장이 두 번의 수해를 입을 때 모두 공교롭게도 태국과 한국에 출장 중이었다. 지금도 농장이 수해를 입던 상황의 이야기를 할 때면 나는 거의 말을 못하는 반면 우리 송 윤섭 대리는 나 보다 더 훨씬 큰 목소리로 많은 이야기를 한다. 이제는 이곳에서 송 윤섭 대리가 나 보다 더 소중한 일의 경험을 가지게 되어 한편으로는 너무도 기쁘게 생각하고 있다.) 나 또한 출장 중으로 멀리에서 무척 안타까웠다. 자연에 의지하며 일을 해야 한다는 것이 이렇게도 어려운 것인 줄 처음으로 알았다. 그래서 앞으로의 알로에 농사를 위해 농부와 같은 심정으로 더 많은 善行이 필요하며, 더 많은 內功이 필요하다는 것이 내가 올 한 해에 배운 가장 중요한 교훈이 아니었나 생각된다.

ECONET 임직원 여러분 새해 복 많이 받으시기 바랍니다. 萬事如意, 新年快樂!

More than five years have already passed since I first arrived here in June 2000 to launch our Chinese business. One constant belief I hold today as I did five years ago is that it is better to be patient and first invest time rather than capital to do business in China, where we don't fully understand its foreign investment and business environment. As I look back, it was truly a great decision. As a result, although the progress of our business in China was somewhat delayed, we were able to take initiatives in business without paying a high price. In particular, our venture made smooth progress without incurring a hefty cost thanks to the understanding and effort of the entire staff of the Chinese subsidiary, which silently performs their duties while waiting for the company to begin full-scale investment and spring into action. Unlike last year, we can now tentatively say that we have begun to understand China's investment and business environment and we plan to greet 2006, the beginning of Phase II of the ECONET mid/long-term strategy, to fully launch our business.

The Chinese subsidiary will first initiate a project to secure the infrastructure required for a new concept aloe business. Securing a site of about one million pyeong to finalize the main plantation and building a portion of the main factory (the raw material production line) will be our most significant tasks in 2006. This is a project aimed at establishing a continuous process for the cultivation and processing of aloe and the production of finished goods. We are preparing to produce aloe harvested through organic farming at a factory with the best sanitary standards starting in 2007. Second, we will devote all our energies to establishing a sales network for the marketing of the finest quality aloe raw materials and finished goods, produced in the above way, encompassing the entire Asian market, including

China. Third, based on the concept of the health and beauty benefits of aloe, a basic project to develop a site spanning about 2 million pyeong by connecting a site in Riyue Bay and a tangerine forest, a national forest reserve, will also be carried out in 2006.

This past year, the largest typhoons in 30 years swept across Hainan Island, and our aloe plantation suffered flooding twice. Assistant manager Yun-seob Song and local staff endured great difficulties at trying times. They say that everybody broke into tears when they saw all of the aloes they had grown through their effort and toils in this steamy place submerged. (By coincidence, I was visiting Thailand and then Korea the two times our aloe plantation was hit by floods. As a result, when we talk about the time when the plantation suffered flooding, I am at a loss for words. By contrast, Assistant Manager Song would speak up and have more to say than I do. I am actually very pleased that Mr. Song had a more valuable experience than I did here.) It also made my heart ache to hear the unfortunate news when I was far away on a business trip. I learned for the first time that being dependent on nature for our tasks could be so challenging. Therefore, I believe that the greatest lesson I learned this year is that I need to do more good deeds and be virtuous thinking like a farmer and work to be more disciplined.

I wish the entire staff of ECONET the happiest New Year.





미국 유니베라 성한용 사장
H.Y. Sung, President & CFO, Univera, INC. / USA

2006년 - 앞으로의 15년을 위한 새로운 출발.

“새로 만든 길이 꼭 새로운 길은 아닙니다.
다시 시작하면 그것이 새로운 길 입니다.
어제와 같은 길도 새로운 마음으로 다시 걸어가면
그것이 곧 새로운 길, 새로운 출발이 됩니다.”

2005년 올 한해를 마감하면서 “지금 우리는 어디에
있는가”를 스스로 묻게 됩니다.

1988년 최상 품질의 알로에 원료 개발과 안정적 공
급을 위해 알로코프가 미국 텍사스주에 첫발을 내렸
습니다. 그리고 멕시코와 중국에 진출했습니다. 땀
과 눈물이 범벅이 되었던 노력과 열정으로 우리는 알
로에 하나로 세계에서 우뚝 선 기업이 되었습니다.

1995년 재무적으로 아주 힘든 시기였지만, 알로에
신약 개발을 목표로 유니젠 천연물 연구소를 설립하
였습니다. 역경속에서도 무너지지 않고 일어나 우리
는 천연물 신소재 검색 및 검증기술력을 확보하였습
니다. 이를 통해 개발해 낸 유니베스틴은 올해의 신
소재로 공인을 받으며, 우리는 관련 시장의 선두주
자로 자리매김을 하고 있습니다.

1999년 유통망 확대와 개척을 위해 오아시스를 설립
하였습니다. 지루한 인고의 시간을 버티며 우리는
생명공학을 바탕으로 한 노화 지연 최첨단 제품력과
유통망을 확보하게 되었습니다.

특히 2005년은 미주법인 역사상 한 획을 긋는 아주
의미있는 성공을 거둔 한 해였습니다. 십여년의 투자
와 노력으로 확보한 기술력과 제품력으로 유니젠과
오아시스는 엄청난 매출 신장을 달성해 낸 것입니다.
세계 천연물 업계 1위라는 우리의 목표를 향한 본격
적인 신호탄이라 의미를 부여할 수 있습니다.

미주법인은 2006년에는 4만여평 부지에 신사옥 설
계 작업을 착수하게 되며, 알로코프는 큐메트릭스 최
첨단 기술력으로 개발된 다양한 알로에 신원료로 신
규시장 개척에 매진을 할 것이며, 유니젠은 유니베스
틴의 지속적 성장과 미국주식시장에 기업공개 준비
작업을 차근차근 시작 하게 되며, 오아시스는 아시아
시장개척을 위한 본격적인 준비에 착수하게 될 것입
니다.

미주법인의 지난 17년은 앞으로의 15년을 위한 준비
였습니다. 이제 우리는 여기가 어딘지, 왜 여기에 있
는지, 어디로 가야하는지 확고부동한 우리의 모습을
압니다. 백년이 지나도 초심을 잃지 않는 기업, 바로
우리의 모습입니다.

언제든 초심으로 돌아가면 길이 보입니다. 시작했던
그때로 돌아가면 새롭게 다시 시작할 수 있습니다.
2006년 꿈과 희망의 촛불을 들고, 뜨거운 가슴과 기
쁜 마음으로 즐겁게 행복하게 나아갑시다.

2006 - A New Start to the Next 15 Years

“A newly built road is not always a new way.
A new start may be a new way.
When walked with a new mindset, the same road
from yesterday may also be a new way, a new
start.”

As the year 2005 comes to a close, we ask
ourselves, “Where do we stand today?”

In 1998, Aloecorp first settled in Texas, U.S.A. to
develop the finest quality aloe raw material and to
ensure a stable supply. It subsequently expanded
its presence to Mexico and China. Thanks to our
efforts and our passion, we became a prominent
company in the world with a single offering: aloe.

In 1995, we faced great financial challenges.
Nonetheless, we established the Unigen Natural
Product R&D Center with a goal to develop new,
aloe-based medicines. Despite some hardship, we
managed to thrive and secured technology to
examine and verify new natural product materials.
Univestin, a product of such endeavors, was
recognized as a new material of the year, and
today we are positioned as a distinctive leader in
the relevant market.

In 1999, Oasis was founded for the purpose of
expanding and exploring a distribution network.
After enduring years of trial and difficulties, we
were able to secure bioengineering-based, cutting-
edge products that delay aging and also a
distribution network.

In particular, 2005 has been a very significant
year with great success for ECONET West. Based
on the technological strength and product power

they have secured through a decade worth of
investment and effort, Unigen USA and Oasis
attained remarkable growth in their sales. This is
meaningful as it heralds the full-scale start of our
quest toward our goal of becoming the world’s
number one company in the natural product
industry.

In 2006, ECONET West will begin designing its
new headquarters on a site spanning about 40,000
pyeong. Aloecorp will continue to strive to tap
new markets with various aloe raw materials
newly developed based on groundbreaking
Qmatrix processing. Unigen USA will work
toward the steady growth of Univestin and
carefully prepare for its IPO in the U.S. capital
market. Oasis will launch its preparations for
exploring the Asian market in earnest.

The past 17 years of ECONET West have
consisted of setting the stage for the next 15 years.
Now, we are fully aware of where we stand, why
we stand here and where we should be headed. A
company that does not forget its original purpose
even after one hundred years - this is the image
we endeavor for.

When you go back to your original purpose, you
will always see a new way. When you go back to
your outset, you can make a new start again.
Bearing the torch of dreams and hope for 2006,
let’s enjoy a pleasant and joyful march forward
with passion and excitement.



유니베라 부사장 겸 General Counsel 토마스 홀리한
Thomas J. Hoolihan, Executive Vice President and General Counsel,
Univera, INC. / USA

에코넷 웨스트의 전략 - 대장정의 시작

중국 속담중에 “천리길도 한걸음부터 시작된다”라는 말이 있다. 전략적 관점에서 본다면, 에코넷 웨스트의 경우에는 자연의 혜택을 인류에게 전달하기 위한 백년의 대장정에서 한걸음보다는 훨씬 더 앞서 있다고 할 수 있다. 전략 중심의 기업으로 공식 출범한지 채 1년이 지나지 않았지만, 우리는 금년 12월 31일 1단계를 종료할 예정이다. 이뿐만 아니라 2단계의 전략적 방향도 1) 에코넷 가치의 극대화, 2) 에코넷 시장 잠재력의 극대화, 3) 에코넷 기반의 구축, 4) 에코넷 경영 시스템의 구축, 5) 에코넷 문화의 조성 및 인재의 육성으로 결정하였다. 이는 2006년부터 2008년까지 진행되는 2단계에서 우리를 이끌어줄 전략적 방향이다. 그렇지만, 대장정의 2단계를 추가 논의하기에 앞서, 그동안의 과정을 돌이켜보고 얼마나 진전을 이루었는지 살펴보는 것도 유용할 것으로 생각된다.

2004년 9월, 에코넷 웨스트의 4개 법인인 알로콧, 오아시스, 유니젠 미국, 유니베라는 콜로라도에서 워싱턴 레이시로 보금자리를 옮겼다. 기존 직원중 29명은 회사를 따라 워싱턴으로 이주하였으며, 2004년 9월부터 현재까지 레이시의 에코넷 웨스트는 80명 이상의 새 식구를 맞이하였다. 4개 법인이 레이시에서 한 지붕 아래 모이기는 했지만, 공통의 문화, 전

략, 시스템, 절차, 방향 등이 전혀 없었다. 4개 회사의 관점은 각각 달랐고 각기 다른 복지 혜택, 정책, 절차 등을 운영하고 있었다. 또한, 우리가 보유하고 있던 인프라는 성장 속도가 느린 소규모 기업에 맞추어 설계되어 있었으며, 4개 회사중 한번이라도 흑자를 기록했던 기업은 한곳에 불과했다. 에코넷 웨스트의 CEO이자 부회장인 데릭 홀은 이를 “무의식의 무능력”상태라고 진단했다. 즉, 우리가 무엇을 모르고 있는지조차 모르고 있었던 것이다.

2004년 말, 에코넷 웨스트 법인들은 전략 중심의 조직으로서 천리길의 첫걸음을 내디디며, 첫 번째 Balanced Score Card (BSC) 전략 워크샵을 전사적으로 실시했다. 에코넷 웨스트의 최고 전략 책임자 (Chief Strategy Officer)로서 필자는 계열사들의 상호 공조와 에코넷 이스트와의 제휴를 도모 할 뿐만 아니라, 각 계열사 내부적으로도 재정비를 통하여 각각의 부서가 공통의 목적을 추구할 수 있도록 지원하였다. 이는 주로 BSC 제도와 정기적인 전략 회의, 한층 강화된 회사내 및 계열사간의 커뮤니케이션 활동을 통해 이루어졌다. 1단계가 마무리되는 이 시점에서 우리는 적어도 천리길의 출발을 마무리하는 단계에는 도달했다고 생각한다.

우리의 현재 상태를 묘사하라면, 라틴어로 “E Pluribus Unum”, 즉, “여럿으로 이루어진 하나”라고 표현하는 것이 적당할 듯 싶다. 에코넷 웨스트로 단일화되었으며, 전략적 BSC 중심의 경영 시스템으로 일원화 되었다. 하나의 에코넷 문화를 본격적으로 가꾸고 있으며, 이는 Servant Leadership을 기본 원칙으로 삼을 것이다. 이에 못지않게 중요한 사항으로, 에코넷 웨스트의 법인 모두가 처음으로 흑자를 기록했다는 점이다. 에코넷 웨스트내에서 뿐만 아니라 에코넷 이스트와의 협력과 공조 체제도 강화하였다. 그리고, 비록 인프라가 아직 힘에 부치기는 하지만, 적어도 IT와 커뮤니케이션의 부족한 점을 시정하기 위한 로드맵을 작성해 놓았다. 이 같은 통일 전선을 밑거름으로 우리는 자신있게 2단계의 시작을 맞이하고 있다.

미국의 위대한 철학자이자 야구 선수인 요기 베라는 “어디로 향하고 있는지 모른다면, 결국에는 아마 어딘지도 모르는 곳에 있게 될 것이다”고 말한 바 있다. 다행스럽게도 에코넷 웨스트 법인들은 2단계의 목적지를 잘 알고 있으며, 이의 도착 방법도 비교적 잘 알고 있다. 2008년 말경에 오아시스는 해외 매출액을 포함하여 2억5천만 달러 규모 (매출액 기준)의 회사로 성장하고, 유니젠은 6천만 달러 규모, 알로콧은 7백만 달러 규모의 매출을 하이난 알로콧으로 이전한 후에 2천3백만 달러 규모로 확대되는 것을 목표로 하고 있다.

2008년에 이 같은 목표를 달성하기 위해서 우리는 1) 에코넷 가치의 극대화, 2) 에코넷 시장 잠재력의 극대화, 3) 에코넷 기반의 구축, 4) 에코넷 경영 시스템의 구축, 5) 에코넷 문화 조성 및 인재 육성 등을 추진할 것이다. 에코넷의 가치를 극대화하기 위해 에코넷 웨스트는 매출 증대와 재무 지표 차원에서의 Best practice 달성에 역점을 둘 것이다. 또한, 자산

가치의 증대, 특히 브랜드 관리와 지적 재산권에 힘을 모을 것이다. 에코넷 시장 잠재력 극대화를 위해서는 기존의 시장을 확대하고 새로운 시장, 특히 해외 시장 진출을 통한 신시장 개척을 모색할 것이다. 캐나다는 이 같은 대장정을 위한 첫 걸음에 불과했다. 사내외 네트워크의 확대, R&D 역량의 강화, 수직 계열화에 따른 효율성 활용을 통하여 에코넷 자원 역량을 최적화 하고자 한다. 또한, 에코넷 경영 시스템을 최적화 하기 위하여 에코넷 웨스트 전체 법인을 대상으로 BSC 시스템을 꾸준히 시행할 계획이다. 현재 우리가 가장 절실히 필요로 하는 견고한 IT 인프라 구축을 위하여 오라클 플랫폼으로 변경할 계획이며, 이를 통해 에코넷 웨스트 법인 전체적으로, 특히 오아시스는 글로벌 사업 운영 및 경영 체제를 실행하고 유지할 수 있게 될 것이다. 끝으로, 에코넷 문화를 조성하고 인재를 육성하기 위하여, 구성원들이 자기 계발에 힘쓰도록 지원하고 책임 경영이 정착 되도록 할 것이다. Servant Leadership의 원칙을 근간으로 하는 문화를 조성하여 “자연의 혜택을 인류에게”라는 비전과 2011년까지 세계 최고의 천연물 업체가 되고자 하는 전략을 모두 함께 공유하고자 한다.

에코넷 웨스트가 2단계를 추진함에 있어서 고무적인 소식은 우리의 길을 안내해줄 전략적 지도가 완성되었으며, Servant Leadership 이라는 문화적 횃불이 길을 밝혀줄 것이라는 점이다. 우리가 전략에 충실하고 손을 맞잡고 협력한다면, 우리가 천리길을 성공적으로 완주하고, 그 과정 또한 즐길 것이라는 점을 모두 믿어 의심치 않을 것이다.



Strategy at ECONET West - The Journey Begins

The Chinese have a proverb that says, “A journey of the thousand miles begins with a single step.” For ECONET West, on our hundred year journey to bring the best of nature to mankind, we have certainly taken much more than a single step from a strategy point of view. Less than one year after officially beginning as a strategy focused entity, we not only are about to complete Phase I which ends on December 31, 2005, but we have determined our Phase II strategic direction which is to (1) maximize ECONET’s value; (2) maximize ECONET’s market potential; (3) establish the ECONET base; (4) establish ECONET’s management system; and (5) cultivate ECONET culture and people. These are the strategic directions that will guide us during the period from 2006 through 2008. However, before we discuss further our journey toward Phase II, it is always helpful to look back and see how far we have come.

In September of 2004, four separate ECONET West companies, Aloecorp, Oasis, Unigen and

Univera, moved from Colorado to Lacey, Washington. Twenty-nine people in those companies were relocated and from September 2004 through today, more than 80 new people have been hired to join ECONET West in Lacey. We came together in Lacey with no common culture, no common strategy, no common systems or procedures and little common direction. The four companies had a separate outlook, separate benefits and separate policies and procedures. We also had an infrastructure designed for a small company that was growing slowly. We had only one operating company that had ever been profitable. Derek Hall, CEO and Vice Chairman of ECONET West, called it a state of “unconscious incompetence.” That is, we didn’t know what we didn’t know.

In late 2004, the ECONET West companies took the first steps of their thousand mile journey as strategy focused organizations and went through the first company-wide Balanced Score Card (“BSC”) Strategy Workshop. As the Chief Strategy Officer of ECONET West, I had to try to help our companies not only align themselves with each other and with ECONET East, but also to align themselves internally and insure that each of the company departments were working with one another toward a common goal. This was done primarily through the BSC system and our periodic strategy meetings, as well as an increased level of intra - and inter-company communication. Now, as Phase I comes to a close, we find ourselves at least at the end of the beginning of our journey.

We now find ourselves in a state best defined by the Latin phrase, “E Pluribus Unum” - out of the many, one. We now have one ECONET West company, with one strategic BSC driven management system. We have one ECONET

culture, under active development, which will be guided by Servant Leadership principles. Just as important, for the first time ever, all ECONET West companies are profitable. We have increased our collaboration and synchronization both within the ECONET West companies and with ECONET East. And while we may still have one struggling infrastructure, we at least have a road map to address our IT and communications inadequacies. Based on this united front, we confidently face the beginning of Phase II.

That great American philosopher and baseball player, Yogi Berra, once said, “If you don’t know where you are going, you will probably end up there.” Fortunately for the ECONET West companies, we know where we are going in Phase II and we even have a pretty good idea how to get there. By the end of 2008, we intend for Oasis to be a \$250 Million (sales) company, including international sales; Unigen will be a \$60 Million company; and Aloecorp will be a \$23 Million company, having replaced \$7 Million of sales which will be transferred to Hainan Aloecorp.

To get to that goal in 2008, we will (1) maximize ECONET’s value; (2) maximize ECONET’s market potential; (3) establish ECONET’s base; (4) establish ECONET’s management system; and (5) cultivate ECONET culture and people. To maximize ECONET’s value, ECONET West will focus on increasing sales and meeting best practices in terms of financial ratios. We will also focus on increasing asset values, particularly on brand management and intellectual property. To maximize ECONET market potential, ECONET West will expand its existing markets and will look to create new markets, particularly through international expansion. Canada was only the first small step on this part of the journey. We will optimize ECONET resource capabilities by

expanding our internal and external networks and enhancing our research and development capabilities and utilizing the efficiencies inherent in our vertical integration. In order to optimize the ECONET management system, we will continue to implement the BSC system throughout ECONET West. In order to establish a robust IT infrastructure, one of our greatest needs, we will switch to an Oracle platform, which will enable the ECONET West companies in general, and Oasis in particular, to implement and maintain global business operations and management. Lastly, to cultivate the ECONET culture and people, we will help our people grow and develop and we will hold one another accountable. We will create a culture guided by Servant Leadership principles that allows us all to share in our vision of bringing the best of nature to mankind and in our strategy to become the world’s leading natural products company by 2011.

As ECONET West continues our Phase II journey, the good news is that we have a strategy map to guide us on our journey and a cultural beacon of Servant Leadership to light the way. By focusing on our strategy and working together, there should be no doubt in anyone’s mind that we will successfully complete this journey and enjoy the trip along the way.



ECONET 기업본부 COO 윤경수
K.S. Yoon, ECONET Corporate Center COO

ECONET 기업본부의 2006년 구상 '知彼知己면 百戰百勝한다.'

일본의 전국시대를 다룬 소설 “도쿠카와 이에야스”에는 세명의 영웅이 등장한다. ‘오다 노부나가(織田信長, Oda Nobunaga 1534~1582.6.21), 도요토미 히데요시(豊臣秀吉), 도쿠카와 이에야스(徳川家康)’이다. 이 세 영웅중 ‘오다 노부나가’가 제일 매력적이다. 오다 노부나가는 1534년 일본 전국시대 중기에 태어나 통일 일본시대의 기반을 다진 인물이다. 그의 전략은 ‘핵심을 정확히 겨누는 것’이다.

1560년 오다 노부나가는 ‘오와리(尾張國: 愛知縣)’라는 작은 영지의 영주에 불과했다. 그러나 그의 꿈은 일본 열도의 통일에 있었다. 당시 일본 최대의 세력은 이미가와 요시모토(今川義元)였다. 그는 일본의 동부 대부분을 장악하고 천왕이 있는 교토(京都)를 장악하기 위해 수만의 대군을 이끌고 여유만만히 진군중이었다. 이미가와 요시모토가 행군하는 길목엔 오다 노부나가의 영지가 있었다. 오다 노부나가로서는 길을 내줄 경우 자신의 일본 통일의 꿈은 한낱 물거품이 될 상황이었다.

그는 자신의 ‘기동력’을 최대 핵심역량으로 파악했고, 적의 최대 약점은 ‘자만심’이었다. 사태 판단이 끝난 그는 싸움의 장소를 ‘오케하자마(桶狭間)’로 정한 후, 단지 몇 명의 장수만을 대동하고 최대한 빠른 속도로 적의 진지로 기습공격하여 단칼에 이미가와 요시모토의 목을 베고 적을 제압하여 버린다.

ECONET Phase II의 시장확대전략의 핵심은 첫째, ECONET의 핵심역량을 정확히 인지하고 그것을 최

대화하는 것이다. 오다 노부나가는 기동력을 자신의 최대 자산으로 삼았다. ECONET은 ‘천연물을 농장에서 고객까지(Farm to Family)’ 직접 연결하는 수직계열화한 사업구조를 갖추고 있다. 기업본부는 이러한 ECONET의 강점을 최대화하기 위해 자회사의 사업구조조정 시행, Governance의 강화, Rule & Regulations의 표준화, Internal Auditing을 강화할 예정이다.

둘째, 시장의 동향을 정확히 파악하여 적확하게 대응하는 것이다. 오다 노부나가는 이미가와 요시모토의 약점인 자만심을 정확히 꿰뚫어 보았다. 기업활동의 戰場인 시장을 알지 못하고서는 결코 성공할 수 없을 것이다. 기업본부는 자회사가 시장에서 최대한의 실적을 거둘 수 있도록 Shared Service를 강화할 것이다.

셋째, 최소의 비용으로 최대의 효과를 올리는 것이다. 오다 노부나가는 단지 몇 명의 장수만을 이끌고 싸움터에 나아가 적장을 단칼에 물리쳤다. ECONET은 Phase II의 기간중 최소의 비용으로 최대의 성과를 기울일 수 있도록 치밀한 전술을 기획하여야 할 것이다. ECONET의 각 자회사는 Phase I 기간 중 책임경영, 독자생존의 기반을 구축했다. Phase II는 시장에서 역량을 펼쳐, 기업을 성장시키는 시기이다. 이를 위해서는 인재의 육성과 확보가 성패를 가른다고 보인다. 기업본부에서는 우수한 인재를 확보하고 육성하기 위한 노력을 기울일 것이다.

ECONET Corporate Center's Scheme for 2006

“When you fully know your enemy and yourself, you are invincible.”

In Tokugawa Ieyasu, a novel about the Warring States Period in Japan, there are three heroes: Oda Nobunaga (June 23, 1534-June 21, 1582), Toyotomi Hideyoshi and Tokugawa Ieyasu. Among these three heroes, Oda Nobunaga is the most captivating. Born in 1534, in the middle of the Warring States Period, Oda is a figure who laid the foundation for Japan's unification period. His strategy was “aiming precisely at the core.”

In 1560, Oda Nobunaga was merely a lord of a small territory in Owari Province. However, his ambition was to unify Japan. At that time, the mightiest force in Japan was Imagawa Yoshimoto. He dominated the greater part of eastern Japan and was quickly making his way toward Kyoto, where the Japanese Emperor was stationed, rallying an army of tens of thousands of soldiers. Along Imagawa Yoshimoto's route was Oda Nobunaga's territory. If Oda stepped aside and let Imagawa pass through his territory, his aspirations of unifying Japan would dissipate.

Oda Nobunaga grasped that mobility was his greatest core capability and conceit was the greatest weakness of his enemy. Once he had assessed the situation, he selected Okehazama as a battle site. Then, accompanied by just a few generals, he launched a swift surprise attack on the enemy's encampment, slew Imagawa Yoshimoto with one stroke and brought the enemy under control.

The core of the ECONET Phase II market expansion strategy is first accurately understanding ECONET's core capabilities and maximizing them. Oda Nobunaga decided to leverage mobility as his greatest asset. ECONET has a vertically integrated business structure that enables “farm to

family.” In order to maximize this strength of ECONET, corporate center plans to initiate the restructuring of subsidiaries, enhance governance, standardize rules & regulations and step up internal auditing.

Second is gaining a clear understanding of market trends and addressing them appropriately. Oda Nobunaga was correct in pinpointing conceit as the weakness of Imagawa Yoshimoto. Success can be never be achieved without understanding the market - the battlefield of corporate activities. Corporate center will strengthen shared services so that subsidiaries can attain the best results from the market.

Third is generating maximum benefits at minimum cost. Oda Nobunaga took only a few generals to the battlefield and conquered the enemy commander with a single stroke. ECONET needs to draw up detailed tactics in order to generate maximum benefits at minimum cost during Phase II. Every ECONET subsidiary laid the foundation for accountable management and viability during Phase I; Phase II will be a period for subsidiaries to demonstrate their competencies in the market and develop themselves. To this end, developing and attracting talented manpower will draw the line between success and failure. Corporate center will strive hard to attract and cultivate talented manpower.



유니젠 웨스트가 유니베스틴(Uniwestin™)으로 알려진 항염증성 화합물을 생산하고나자, 오아시스의 제품 개발 그룹에서는 바쁘게 움직이기 시작했다. 사실, 독립 임상 실험 결과 유니베스틴은 관절의 편안함, 유연성, 운동 범위 등을 향상시키는데 대단히 효과적인 것으로 밝혀지고 있었기 때문이다.

다른 시장에서도 유니베스틴을 판매할 수 있다는 것을 인식한 오아시스 그룹은 오아시스 독점의 고유 제조법을 개발해 내고자 하였다. 그 결과 탄생한 것이 바로 레지니케어(RegeniCare)로, 이는 유니베스틴 (오아시스의 상품명 프로텍틴(Protectin))과 관절 복구에 효능이 있는 것으로 잘 알려진 4가지 화합물 -글루코사민, 콘드로이친, MSM (methylsulfonylmethane), CMO (cetyl myristoleate) - 의 복합체이다.

이 제조법에 대한 근거는 처니스키사장이 한 때 응급 의료인으로 근무했던 경험에서 비롯되었다. 수년간 처니스키 사장은 부상자가 필요로 하는 온갖 장비와 의료품을 싣고 다니는 앰블런스를 운전했던 적이 있다. 그러나 아무리 사이렌과 경광등, 경적을 울려대도 종종 부상자에게 접근하는 것이 어려운 경우가 있었다. 그 이유는 바로 막힌 도로 때문이었다. 도로와 고속도로가 너무나 혼잡하여 앞서 있는 차들은 길을 내 줄 수가 없었고 귀중한 시간을 길에서 낭비하기 일쑤였다.

마찬가지로 건강 보조 식품 매장에서는 글루코사민과 콘드로이친을 지난 10년간 판매해왔지만 결과는 그저 그렇고 일관성도 없었다. 일부 효과를 본 사람들도 있기는 하지만 대부분의 사람들은 그렇지 못했다. 그 이유는 역시 “막힌 도로”였다. 단지, 이 경우에는 염증이라는 상태가 회복 영양분이 손상 또는 부상 부위까지 도달하는 것을 막고 있는 것이었다. 오아시스 그룹은 이 회복 영양분을 프로텍틴과 결합시킴으로써 관절, 근육, 힘줄, 인대에 딱 알맞은 제품을 탄생시켰다. 이제서야 비로소 글루코사민, 콘드로이친, MSM, CMO를 손상 및 부상 부위에 신속, 용이하게 전달할 수 있게 된 것이다. 그 결과는 그야말로 대단했다. 레지니케어의 판매고는 2003년 2월 출시 이후 매월 꾸준히 증가했으며, 이 글을 쓰는 시점 기준으로 레지니케어의 매출은 10만 단위를 돌파했으며 이는 2004년 전체 매출보다 74%나 증가한 수치이다.

오아시스 마케팅 담당 부사장 스텐 와이스에 따르면, 이 같은 성과는 간단하고 단순한 사실에서 유래되었다. 레지니케어는 모두 순수 천연물질로 만들어졌으며, 효과가 있기 때문이다. 여러가지 다양한 근골격계 질환에서 매우 탁월한 개선 효과를 보였다. 이는 8천만명 이상의 미국인들이 우리의 잠재적 고객이라는 것을 의미하며, 점점 더 많은 사람들이 처방전에 의한 약과 약국에서 직접 판매하는 약을 대신할 천연 제품을 찾고 있다. 특히, 심장혈관계의 부작용 증대 위험으로 바이옥스(Vioxx)와 벅스트라(Bextra)가 시장에서 철수된 뒤에 오아시스의 Associate는 유망한 레지니케어 시장을 찾아냈다. 지난달에는 캐나다에서도 레지니케어 시판을 위한 승인을 획득했다. 레지니케어는 앞으로 오아시스의 해외 시장 진출에 크게 기여할 것으로 기대되고 있다.



After Unigen West produced the anti-inflammatory compound known as Univestin®, the wheels started turning at the product development group of Oasis. After all, an independent clinical trial was showing Univestin to be extremely effective for improving joint comfort, flexibility and range of motion.

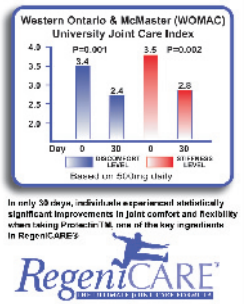
Knowing that Univestin would be sold in other markets, the Oasis group sought to create a unique formulation that would be proprietary to Oasis. This turned out to be RegeniCare, a combination of Univestin (trade-named Protectin®, by Oasis) and four well known joint repair compounds; Glucosamine, chondroitin, MSM (methylsulfonylmethane) and CMO (cetyl myristoleate).

The rationale for this formulation came from Stephen's experience as an EMT (Emergency Medical Technician). For years, Stephen drove an ambulance that contained all the equipment and supplies an injured person would require. But even with his siren, flashing lights and blaring horn, it was often difficult to get to the victim. The reason? Traffic. The streets and highways were often so crowded that cars could not get out of the way and precious minutes were lost.

In the same way, health food stores had been selling glucosamine and chondroitin for ten years, but the results were modest and inconsistent. Some people experienced benefit but most did not. The reason? “traffic,” in this case a condition known as inflammation that prevented these repair nutrients from getting to the point of injury or damage. By combining the repair nutrients with Protectin, the Oasis group created the perfect product for joints, muscles, tendons and ligaments. Now, for the first time, glucosamine, chondroitin, MSM and CMO could be delivered

quickly and easily to the point of injury or damage. The results have been nothing short of spectacular. RegeniCare sales have increased every month since it was released in February of 2003. As of this printing, sales of RegeniCare have exceeded 100,000 units; a 74% increase over total sales in 2004.

According to Stan Weiss, VP of marketing for Oasis, this success is derived from a simple fact. RegeniCare is all natural, and it works. It provides often dramatic improvement in a wide variety of musculoskeletal challenges. That means more than 80 million Americans are potential customers, and an increasing number of these individuals are looking for a natural alternative to prescription and over the counter drugs. In fact, Oasis associates have found an eager market for RegeniCare since Vioxx and Bextra were removed from the market due to increased risk for cardiovascular side effects. Last month, RegeniCare was approved for sale in Canada, and the product will play a major role as Oasis moves into international markets.



RegeniCARE

By Stephen Cherniske (Oasis, President and Chief Science Officer)



MaxCell™

RegeniCare에서 가장 중요한 성분 중의 하나인 MaxCell은 유니젠 미국이 개발한 알로에를 주 소재로 하는 화합물이다. 사실 MaxCell은 오아시스 최초의 연구 프로젝트이자 오아시스 상품 라인중 최초의 진정한 돌파구였다고 할 수 있다. 컨셉 자체는 간단했다. 오아시스가 한 단계 진보된 건강기능식품을 탄생시키기 위해서는 기존의 기능식품과는 차별화 되는 뭔가가 필요했다. 1998년 스티븐 처니스키는 치 지아 박사와 함께 인체의 영양성분 흡수 속도를 높일 수 있는 화합물 한 가지를 설계하기 시작했다. 설계의 원칙인 생체이용률 (bioavailability)은 이미 과학자들로 부터는 상당히 중요성을 인정 받고 있었다. 처니스키는 일반인들도 이 생체이용률의 중요성을 결국에는 알게 될 것이라고 생각했다. 사실, 제품 라벨에 표기되어 있는 성분 함량보다는 인체내 세포가 이를 얼마

만큼 받아들이느냐가 더욱 중요하기 때문이다.

MaxCell의 탄생은 알로에에 대한 유니젠의 지식을 기반으로 한다. 유니젠 과학자들은 피부를 통한 약물 전달 시 알로에를 사용하면 약물전달 효과가 크게 증대한다는 것을 이미 입증한 바 있다. 위장 기관에서도 동일한 효과를 발휘하기 위해서는, 처니스키와 치아 박사의 연구를 통해 추출된 다른 성분들과 결합된, 고농축의 알로에 추출물만 있으면 됐다. 최종 공식에는 알로에 농축물, 감초, 후추, 대추 농축물, 인산칼슘이 포함되었다.

개발 과정의 다음 단계인 테스트에서, MaxCell은 모든 기대치를 훨씬 뛰어넘는 효능을 보여 많은 이들을 열광시켰다. 테스트용 영양 성분으로는 코엔자임 Q10이 선정되었는데 이는 이 성분이 세포 에너지 생산에서 중요한 역할을 하지만 인체내 흡수가 어렵기 때문이었다. 유니젠 연구진은 코엔자임 Q10에 MaxCell이 추가되면 영양 성분의 생체 이용률이 극적으로 증가한다는 것을 보여줄 수 있었다 (아래 표 참조). 뿐만 아니라 생체 실험 결과, 경구 복용시, 코엔자임 Q10의 흡수율이 300% 증가하는 것으로 나타났다.

추가 실험 결과, MaxCell은 신장 세포의 증식을 활성화시키고, 대식세포의 면역 반응을 향상시키며, 오아시스 바이오에너지 제품으로부터의 스테미너 효과를 높이는 것으로 밝혀졌다. 이 같은 밀도 있는 결과가 도출되자, 오아시스는 제품 라인 전체에 MaxCell을 포함시키기로 결정했다.

2000년도에 치 지아 박사와 유니젠은 생물학적 전달 매체로서의 MaxCell 이용으로 미국 특허를 획득하였다. 이는 천연물 시장에서 오아시스에 주목할 만한 경쟁 우위를 안겨다 준 우수한 연구 프로젝트의 완성을 의미했다.

글 – 스티븐 처니스키 (오아시스 사장 겸 CSO)

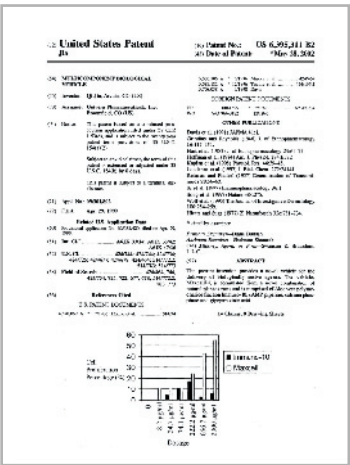
One of the most important ingredients in RegeniCare is MaxCell, an aloe-based compound developed by Unigen West. In fact, MaxCell was the first research project - and the first real breakthrough in the Oasis line of products. The concept was simple. If Oasis was going to create advanced nutritional products, they would need something to set them apart from conventional supplements. In 1998, Stephen Cherniske got together with Dr. Qi Jia to design a compound that would increase the rate at which nutrients are absorbed by the body. This principle, called bioavailability, was already considered to be critically important by scientists. Cherniske believed that the public would ultimately recognize the advantage. After all, it doesn't really matter how much of an ingredient is on the label. What matters is how much gets to your cells.

The formulation of MaxCell was based on Unigen's knowledge of aloe. Unigen scientists had already demonstrated aloe's ability to enhance the transport of drugs through the skin. To do the same in the gastrointestinal tract only required a highly concentrated extract of aloe, combined with other ingredients derived from Stephen and Qi's research experience. The ultimate formula consisted of aloe concentrate, Chinese licorice, piper nigrum, jujube extract and calcium phosphate.

The next development step was testing, and everyone was delighted that MaxCell exceeded all expectations. Coenzyme Q10 was selected as a test nutrient because of its importance in cellular energy production and the fact that it is difficult to absorb. The Unigen research group was able to show that adding MaxCell to coenzyme Q10 dramatically increased the nutrient's bioavailability (see chart

below). In fact, in vivo testing demonstrated a 300% increase in CoQ10 absorption from an oral dose. In further experiments, MaxCell stimulated kidney cell proliferation, improved the immune response of macrophage cells, and heightened the stamina benefits from the Oasis BioEnergy product. With such profound results, Oasis decided to include MaxCell in its entire product line.

In 2000, a US Patent was awarded to Dr. Qi Jia and Unigen for the use of MaxCell as a biological vehicle. This was the culmination of a remarkable research project that gave Oasis a significant competitive advantage in the natural products marketplace.



Further experiments demonstrated that adding MaxCell to a variety of different compounds produced better results than when the nutrient was used alone. Subsequent work by AloeCorp and others confirmed that aloe alone could enhance the bioavailability of vitamins A and E.



By Stephen Cherniske (Oasis, President and Chief Science Officer)

MaxCell™



국내로 돌아와서도 한 동안 시차 적응을 못 했는데, 멕시코와 한국은 13시간 차이가 나더군요. 생각 해보면 해가 지지 않는 에코넷에서 땀 흘리는 에코네시안 시제는 멈추지 않는 것 같습니다.

에코네시안의 시간은 멈추지 않는다.

[KBS 체험 삶의 현장] 남양알로에 농장편 촬영 뒷 이야기

글 - 남양알로에 마케팅 기획팀장 최진영

저는 요즘 이런 질문을 자주 받곤 합니다. “남양알로에가 요즘 잘 되는 이유가 무엇인가요?” 사실 저도 대답하기 궁색한 질문이지만 “글쎄요? KBS 신화창조의 비밀 방영 이후 회사 브랜드 인지도가 높아져서가 아닐까요?”라고 답하곤 합니다. 하지만 홍보를 맡고 있는 저로서 앞으로 어떤 홍보를 해야 하나? 걱정이 많이 생긴답니다.

그런 걱정 속에서 'KBS 체험 삶의 현장'이라는 프로그램의 출연 의뢰가 들어왔을 때 무척 반가웠습니다. 과거에도 같은 프로그램을 통해 좋은 홍보를 한 경험이 있었기 때문입니다. 특히 이번 프로그램의 출연자는 한국인에게 푸근하고 유쾌한 이미지로 친숙하며 얼마 전 마파도 라는 영화로 다시 한번 인기를 누리기도 한 김형자씨 였습니다. 이번 촬영으로 처음 만나게 된 김형자씨는 우리 남양알로에 생활건강설계사님들과 비슷한 연배로 친한 친구의 어머니님 같은 분이였습니다.

방송 600회를 맞은 'KBS 체험 삶의 현장' 은 연예인

과 사회저명인사가 힘든 노동현장의 체험을 통해 진정한 땀의 의미를 전하며, 소외된 이웃을 다시 한번 되돌아보는 프로그램입니다. 그 동안은 주로 국내에서 촬영을 했는데 특집으로 멕시코 알로에 농장을 촬영하기를 원했습니다. 하지만 멕시코에 가자니 촬영 협조를 해 줄 알로콧에서는 힐타가든 그랜드 오프닝, 남양알로에 현지법인 방문단 등 크고 작은 행사 준비로 무척이나 바쁜 상황이었습니다. 그래도 힘든 내색없이 알로콧에서는 협조를 해주셨고 덕분에 출발 준비는 순조롭게 진행이 되었습니다.

막상 출발을 하게 되자, '멕시코 탐피코에 초행인 내가 과연 촬영팀을 이끌고 잘 갈 수 있을까?' 걱정이 많이 되었습니다. 아니나 다를까? 미국 입국 시 입국 서류에 한글로 기재하여 통과를 못하는 스텝, 트랜스퍼한 짐 속에 카메라 가방이 들어갔다고 걱정하는 스텝 등. 지금 생각하면 웃음이 나지만 당시엔 무척이나 진땀나는 상황들의 연속이었습니다.

인천에서 LA로, 다시 LA에서 멕시코로, 그리고 멕

시코에서 탐피코로 3번이나 비행기를 갈아타며 지구를 반 바퀴 돌아 도착한 탐피코에는 환하게 웃음 지으며 저를 바라보는 김수겸 이사님이 계셨습니다. 어찌나 반갑던지! 김이사님에게 드디어 촬영팀 인솔을 넘기면서 24시간의 비행 속에 쌓인 피로가 싹 풀리는 듯 했습니다.

촬영은 이틀간 진행이 되었습니다. 말로만 듣던 탐피코의 날씨는 상상을 초월했습니다. 촬영기간 멕시코에 태풍이 와서 평소보다는 덜 하다고 했지만 촬영하는 동안 몇 번씩이나 스텝들은 고열로 휘청거리곤 했습니다. 온도계를 보니 42도나 되었습니다.

촬영은 환영인사, 알로에 가꾸기, 알로에 수확, 가공작업, 묘목심기, 환영파티 순으로 진행이 되었습니다. 신화창조의 비밀, 김희애 CF 촬영 등 경험이 많은 알로콧 멕시코 농장의 직원분들은 이미 아마추어가 아니었습니다. 방송을 아는 분들이었습니다. 특히 김수겸 이사님과 어네스토 관리이사님은 연기자 뺨 치는 연기를 보여 주셨는데, “누나 팔리 팔리!!,” 하며 김형자씨를 어눌한 한국말로 재촉하신 어네스토 농장 관리 이사님은 힘든 촬영을 끝까지 즐겁게 해주신 일등공신이었습니다.

촬영이 순조롭기만 한 것은 아니었습니다. 묘목 심

기를 마치고 항공 촬영을 위해 비행장으로 향하던 고속도로 위에서 큰일이 터지고 말았습니다. 저를 비롯한 촬영 스텝이 탄 차량의 타이어에 펑크가 난 것입니다. 다행히 운전기사가 침착하게 대응을 해서 갓길로 차를 대고 내려서 보니 차량의 타이어는 펑크 정도가 아니라 완전 파열이 되어 있었습니다. 만일 반대편에 차량이 있었다면 저는 이글을 못쓰고 있었겠지요.

생과 사를 왔다 갔다 한 것도 잊은 채 비행장에 늦으면 안 되는데 하며 발을 동동 거리고 있는 데 구세주가 나타났습니다. 알로콧 마크를 단 흰색 밴이였습니다. 알로콧 직원의 도움으로 무사히 항공 촬영도 마칠 수가 있었습니다.

국내로 돌아와서도 한 동안 시차 적응을 못 했는데, 멕시코와 한국은 13시간 차이가 나더군요. 생각 해보면 해가 지지 않는 에코넷에서 땀 흘리는 에코네시안 시제는 멈추지 않는 것 같습니다. 그리고 인류에게 건강을 주기 위해 세계 곳곳에서 일하는 우리 에코네시안들은 언어와 국경을 초월하여 이미 통하고 있었습니다. 촬영기간 많은 도움 주신 알로콧 멕시코 농장 직원분들께 다시 한번 감사의 말씀을 드립니다. 알로콧 멕시코 농장 파이팅!

Time Marches on for ECONETIANs

Hidden stories behind the filming of the Namyang Aloe Plantation for Experience the Life



By Jinyoung Choi, Marketing Planning Team Leader, Namyang Aloe

Nowadays, I'm often asked, "Why do you think Namyang Aloe is doing so well these days?" To be honest, it's a tough question even for me to answer. I usually reply, "Well ... I think it's because our brand awareness increased after being introduced in Secrets Behind the Creation of a Legend on KBS." However, as a person in charge of public relations, I am very anxious about how I will promote the company next time.

Therefore, in the midst of such worries, I was truly thrilled when the crew of Experience the Life, a KBS television program, approached us and asked if they could film the program at our company. We have had a good PR experience with the same program in the past. In particular, the celebrity who would star in this episode was Hyungja Kim, an actress well known to all Koreans with her friendly and cheerful image. She had reinforced her popularity of late by starring in a movie titled Mapado. Although I met her for the first time because of the shooting of this program, I felt as though I were meeting the mother of a close friend of mine. I probably felt so close to her partly because she was about the same age as the associates at Namyang Aloe.

Experience the Life, which recently celebrated its 600th episode, is a TV program produced by KBS

in which our entertainers and celebrities roll up their sleeves to do laborious work, embody the true meaning of toil and effort, and extend a hand to those neglected by society. So far, the program has been filmed within Korea for the most part, but as part of a special episode, the crew wanted to film at our aloe plantation in Mexico. However, when we contacted Aloecorp to ask their assistance in arranging the visit, they were terribly busy with a number of events of various magnitudes, including the Hilltop Garden grand opening and a Namyang Aloe delegation visiting overseas subsidiaries. Nonetheless, Aloecorp willingly provided full support without any hint of reluctance whatsoever. Thanks to their help, preparations for the departure went smoothly.

When we finally left Seoul, I was deeply concerned. Would I, a first-timer to Tampico, be able to lead the crew and arrive there safely? Not surprisingly, there was a series of frustrating moments; one of the crewmembers filled out a form for entering the US in Korean and was rejected, while another crewmember was worried that his camera bag would get lost in transit. Although I'm able laugh at these events now, they caused me a great deal of anxiety at the time.

When we finally arrived at Tampico, after

After returning to Seoul, I suffered from jet lag for a while. The time difference between Mexico and Seoul is 13 hours. When you think about it, the sun never set for ECONETIANs, who are always hard at work

traveling halfway around the globe on three flights - from Incheon to Los Angeles, from Los Angeles to Mexico City and again from Mexico City to Tampico, Joseph Kim was waiting for me with a big, broad smile. How happy I was to see him! When I turned the crew over to Joseph, my exhaustion from flying for 24 hours also seemed to vanish completely.

The filming went on for two days. The weather at Tampico, about which I heard so much, well exceeded my imagination. Although I was told that it was better than usual because a hurricane approached Mexico during our stay, crewmembers staggered several times due to the stifling hot weather. When I checked a thermometer at one point, I saw that it was 42 degrees Celsius.

Greetings, the cultivation of aloe, the harvesting of aloe, aloe processing, the planting of saplings, and then a welcome party were filmed. The staff of the Mexican plantation, who were now highly experienced after shooting Secrets Behind the Creation of a Legend and TV commercials starring Heeae Kim, were no longer amateurs. They knew how the broadcasting business worked.

In particular, the acting of Joseph Kim (director of Texas operations) and Ernesto Salgado (director of Mexico operations) was nothing short of professional. Ernesto, who pressed Hyung-ja Kim to work more quickly by saying "Sis...hurry, hurry!!" in broken Korean, was the number-one contributor to making the tough filming process pleasant and exciting right up until the end.

Not everything went so smoothly during the filming. After we finished planting saplings, we left for an airport for aerial filming. On the



highway on the way to the airport, a disaster befell us. The truck carrying the crew and myself had a flat tire. Fortunately, our driver regained his composure and calmly pulled the truck over onto the hard shoulder. When we stepped out and looked at the flat tire, we realized that term was an understatement. The tire had burst completely. If there had been a car coming in the opposite direction, I probably would not be here to write this article today.

Forgetting how narrowly we escaped death, we worried only about being late to arrive at the airport and were anxious to get there on time. Then, a lifesaver finally showed up: a white van with the Aloecorp logo. Thanks to the help of an Aloecorp staff member, we successfully completed our aerial filming.

After returning to Seoul, I suffered from jet lag for a while. The time difference between Mexico and Seoul is 13 hours. When you think about it, the sun never set for ECONETIANs, who are always hard at work.

Moreover, ECONETIANs, who strive hard in every corner of the world to deliver health and soundness to mankind, have an understanding of each other that overcomes languages and borders. I'd like to once again thank the entire staff of the Aloecorp plantation in Mexico for the help and support they provided throughout the filming. Aloecorp Mexico Plantation! Go, Go, Go!

에코넷 Phase II 전략 수립 캠핑 워크샵

글 - (주)남양알로에 고객지원팀 박정아 팀장



“Econet Hainan Camping Workshop은 Econet Strategy Phase1을 마무리 하고 희망찬 Phase2를 논의하기 위한 것으로 그 어느 때보다도 큰 의미가 있다 생각합니다.”라는 총괄 CEO의 환영인사에서 알 수 있듯이 이번 캠핑 워크샵은 에코넷의 과거와 현재, 미래를 함께 볼 수 있었던 자리였고 우리의 희망, 도전, 성장을 함께 고민하고 그 결실을 거두는 자리였다.

19일 인천공항을 출발하여 27일 새벽 돌아오는 워크샵 일정은 다른 어떤 워크샵보다 열정적이고 알찬 과정으로 이루어졌다. 그 처음은 하이난 알로콧의 거대한 햇불 도로에서부터 시작되었다. 햇불 도로는 전기가 들어오지 않는 현지의 직원들이 새벽에 도착한 참가자들을 위해 햇불로 캠핑장을 향하는 모든 길을 밝혀놓은 것을 말한다. 그 햇불이 칠후과 같은 어둠에서 캠핑장을 향하는 우리의 갈 길을 밝혀줌과 동시에 에코넷 Phase2의 방향을 희미하게나마 비춰주는 듯했다. 또한 인상적인 모습은 우리들이 묵을 숙소였다. 출발 전 사진으로 봤던 그 대나무집을 우리는 ‘하이난의 호텔’로 부르기로 했다. 각 자의 침대와

모기장은 물론 거울과 시계까지 방마다 갖추어져 있었으며, 각 숙소와 숙소 사이에는 길이 나 있었는데, 자갈로 그 마감을 해두어 깔끔하기도 하고 다른 숙소로 이동하는 안내가 되기도 했다. 현지 직원들의 꿈꿨던 배려의 결과다.

특히, 기억에 남는 것은 숙소마다 붙여진 이름이었다. 총괄 CEO의 방인 유비를 시작으로 조조, 제갈공명, 초선등 역대 중국의 유명인들의 이름이 각 숙소의 명칭으로 쓰였다. 초선은 유일한 여성의 숙소였고, 나름대로 인기있는 숙소명이었다. 아, 중요한 곳! 식당의 이름은 한국을 대표할만한 시대인 ‘고구려’로 지어졌는데, 이는 현지 직원들의 격론 끝에 지어진 이름이라고 한다. 그 어떤 호텔보다 근사한 ‘하이난의 호텔’이었다.

총 8일간 일정의 아침은 활기찬 구보로 시작되어 푸짐한 한식으로 채워졌다. 한국에서보다 더 한국스러운 음식을 하이난에서 먹는 기쁨은 놀라움이었다. 이것도 현지 직원들이 미리 식단을 맛보고 선택한 메뉴였다는 후담을 들었다. 캠핑 워크샵의 훌륭한 결실을

내도록 하기 위한 현지 직원들의 애정과 배려에 깊이 감사하는 마음이 저절로 생겼다.

한상준 사장은 하이난에 펼쳐질 미래의 모습을 소개하여 참가자들의 눈을 희망으로 반짝이게 했다. 본 농장과 1농장, 2농장, 일월만의 리조트까지.....아름다운 섬, 하이난에서 에코넷의 자리매김은 우리에게 또 한차례 성공의 자부심을 더해 줄 거라는 확신을 가질 수 있었다.

본격적으로 워크샵 일정이 시작된 2일차부터는 오전에는 농장활동, 오후부터 잠들기 전까지는 일정의 순서에 따른 워크샵이 진행되었다. 각 사의 Phase1에 대한 review를 시작으로, Phase2 전략을 발표하기까지 공유와 토론, 협의, 발표라는 합리적인 과정이 이어졌다. 농장활동은 그룹을 나누어 알로에 심기, 제초작업, 팽낭따기, 수해복구 등을 했다.

수해 복구 도중 송윤섭 대리로부터 수해 당시 직접 현장에서 겪었던 일과 느낌을 생생하게 들을 수 있었고 그의 눈빛에서도 그 날의 심각함과 참담함을 읽을 수 있었다. 지난 여름 하이난 알로콧을 휘젓고 지나간 태풍이 너무나 야속하다는 생각과 함께 현지 직원들의 복구 노력과 회사를 지키려는 마음이 느껴져 눈시울이 붉어졌다. 그런 엄청난 난관 속에서도 캠핑 워크샵은 한치의 소홀함이 없이 준비되었다는 것이 놀랍기만 하다.

4일차에는 오전 농장활동 대신 일월만에서의 화려한 해수욕을 했다. 한국에서는 가을인 시기에 뜨거운 해변에서의 해수욕은 운치도 있고, 특별한 시간이었다. 5일차 밤에는 하이난 Bamboo Dance를 볼 수 있는 쇼가 준비되어있었다. 전통춤을 보며 박수도 치고 어깨도 들썹거리다 Bamboo Dance가 펼쳐진 이후 누구랄것도 없이 나가 함께 즐겼다. 박자를 맞추고 발도 맞추고, 눈빛도 맞추면서.

잠깐 잠깐의 양념처럼 넣어진 이런 즐거운 시간을 제외한 대부분의 시간들은 진지하고 심도 깊은 토론으로 채워졌다. 열띤 토론이 밤늦게까지 이어지고 토론의 마무리는 우정의 건배로 이어졌다. 매일 매

일의 워크샵에서는 각 사의 전략 수립과 함께 사별 기능별 토의 시간, Servant Leadership 10계명 만들기 등의 다양한 주제에 대한 토론이 이루어졌다. 이 모든 과정에서의 결과물은 마지막 날 발표를 통해 함께 공유하였다. 이제 우리 에코네시안들은 각자가 무슨 일을 어떻게 하려고 하는지 너무나 잘 이해하고 서로 지원하고 협조하며 함께 발전해 나갈 토대를 마련한 것이다.

공식 일정의 마지막은 이병훈 사장의 말씀으로 정리되었다. 사장님께서서는 각 사에서 맡은바 역할을 잘 해주기에 어찌면 당신은 할 일이 없다는 웃음 섞인 칭찬과 감사의 말과 함께 총괄 CEO로서의 역할을 발표하셨다. 사장님께서서는 Phase2, Phase3에서의 자신의 역할을 세계 천연물 1위의 에코넷 모습을 실현시키기 위한 ‘꿈을 함께 하는 행복한 일터 만들기’라고 정의하셨다. 우리 모두가 함께 꿈(목표)을 만들고 토의해서 진정 우리 것으로 만들고 함께 실행하고 함께 그 결실을 나누는 선순환이 이루어지는 회사를 만드는 일에 매진하겠다는 사장의 강한 의지를 볼 수 있었다. 모든 에코네시안들이 즐겁고 행복하게 자아실현을 하는 장, 그것이 이병훈 사장님께서 만들어갈 에코넷의 미래이다.



인천공항으로 출발하기 전 산야(Sanya) 시내를 돌아보며 맛있는 중국 요리로 식욕도 잠재우고, 녹회 두라는 곳에서 이곳 소수민족의 유래를 알려주는 전설의 사랑 얘기로 감성도 듬뿍 담고, 안마를 받으면서 캠핑 워크샵에서의 피로를 날려보냈다. 각자의 위치로 돌아가 전략 워크샵의 결과물로 밝혀진 Phase2의 전략 방향을 실현하는 꿈을 꾸면서..... 성장을 향해서!

ECONET Phase II Strategy Planning Camp Workshop

By Jeongah Park, Customer Support Team Leader, Namyang Aloe



As indicated in ECONET CEO Bill Lee's welcome message, "I believe the ECONET Hainan Camp Workshop is more significant than ever as we will draw a close to Phase I of the ECONET strategy and discuss the promising Phase II," the recent camp workshop was a chance to share views on the past, present and future of ECONET, reflect on our hopes, challenges and growth, and bear fruit.

The workshop, for which we were scheduled to leave Incheon on October 19th and return at dawn on the 27th, was packed with more passionate and enthusiastic programs than any other. It began with a long stretch of torch-lined roads created by Hainan Aloecorp. As electricity is not supplied for streetlights, the local staff had set torches along all roads leading to the campsite for participants arriving at dawn. The torches lit the way to the campsite on a pitch-black night and softly shone a light toward ECONET Strategy Phase II.

Another impressive feature was our lodgings. We decided to call the bamboo cabins, which we had seen in a picture before our departure, "Hainan Hotel." We were provided with individual beds and mosquito nets, and each cabin had its own

mirror and clock. Neatly laid gravel paths connecting the cabins served as guides when we had to move among the cabins. I believe these are all the product of careful consideration on the part of local staff.

The names of the cabins in particular were very interesting. With the ECONET CEO's cabin named "Liu Bei" as a start, each cabin was named after a famous figure in Chinese history, such as Cao Cao, Chu-ko Kung-ming or Diao Chan. Diao Chan was the only cabin assigned to female participants, and gained popularity in its own way. Oh, one very important place! The cafeteria was named "Goguryeo," a period of ancient Korea. We were told that it was so named after intense debate among local staff. Hainan Hotel was more fabulous and luxurious than any other.

Each morning of the eight-day program began with a vigorous jog, followed by a sumptuous Korean-style breakfast. It was fascinating and a great pleasure to enjoy Korean food - more Korean than what is found in Korea - in Hainan. We later learned that the menu was finalized after the local staff had sampled various dishes. I couldn't help but feel grateful for the care and hospitality shown by the local staff to make the camp workshop a great success.

Sangjun Han, CEO of Hainan Aloecorp, introduced the future image planned for Hainan and made participants' eyes sparkle with hope. I was confident that the presence of ECONET on beautiful Hainan Island - from the main plantation to Plantation I, Plantation II and a resort complex at Riyue Bay - would once again make us proud of our success.

The workshop was fully underway on day two, and we engaged in farming activities in the

mornings and participated in workshop sessions according to the schedule from the afternoon until we went to bed. The sessions began with a review of Phase I within each company and continued through a methodical process of sharing, debate, discussion and presentations before the final presentation of the Phase II strategy. For farming activities, participants were divided into groups and helped out with aloe planting, weeding, picking pingnang and flood relief activities.

During the flood relief activities, we heard from Assistant Manager Yunseob Song a vivid narration of what had happened and what he had undergone on the scene when a typhoon struck the area. From the look in his eyes, I could see how devastated and frustrated he had felt on that day. Both the thought of how cruelly the typhoon had swept through Hainan Aloecorp last summer and the efforts of the local staff to restore and protect the company moved me to tears. It was just amazing how the camp workshop had been so meticulously prepared despite such terrible challenges.

On day four, we all went for a swim at picturesque Riyue Bay in the morning instead of participating in farming activities. It was very exotic and special to be able to enjoy swimming at a tropical beach under the scorching sun when it was autumn in Korea. In the evening on day five, we took in a show featuring the Hainan bamboo dance. After watching the traditional dancing, clapping our hands and swaying to the music, I'm not sure who started it, but everyone eventually streamed to the dance floor and danced together. We moved to the beat and stayed in step with each other, looking into each other's eyes.

Aside from such entertainment that was arranged as a brief break, most of the time at the workshop was filled with serious and in-depth discussion. Heated debates continued late into the night and were wrapped up with friendly toasts. Sessions held each day consisted of discussions on various

topics, including strategy development within each company, company- and function-specific discussions and defining the ten commandments of "servant leadership." The outcome of all these activities was presented and shared on the final day. We now fully understand what the tasks of every ECONETIAN are and how to achieve them, and established a foundation for support and collaboration in order to achieve growth together.

The official program concluded with remarks by CEO Bill Lee. Jokingly saying that he has nothing to do because each company is playing its role so well, he thanked everyone and talked about his role as ECONET CEO. He defined his role in phases II and III as creating "a community where all can share purpose, dreams & happiness together" to realize the vision of ECONET becoming the world's number one player in the natural product industry. We were able to fully witness Bill Lee's strong commitment to focusing on creation of a company realizing a positive cycle in which we establish aspirations (goals), hold discussions, take ownership, take action and bear fruit together. Where every ECONETIAN can realize oneself with pleasure and happiness; this is the future of ECONET Bill Lee wishes to create.

Before departing for Incheon International Airport, we toured Sanya and appeased our appetites with delicious Chinese food. At a place called Lihuitou Park, we also renewed our senses by listening to a legendary love story of the origin of the minority here and we chased away our fatigue from the workshop with a massage. We are now back to our posts and dream of realizing the strategic direction of Phase II, which became clear as a result of the strategy workshop ... Let's stride toward growth!



하이난 알로콧 알로에 베라, 아시아의 진주



글 - 마크 브리멀로우 / 유니젠 미국, 아시아 영업 담당 부사장

해남도는 중국의 남부 연안에 위치한 산이 많은 열대 지방의 섬으로, 경주(瓊州) 해협을 사이에 두고 광둥 성과 마주하고 있다. 일반적으로는 석유, 커피, 열대 과일의 원산지 알려져 있지만, 에코넷 가족에게는 최근에 조성한 알로에 농장이 자리하고 있는 새로운 보금자리이다.

지난 10월 19일부터 27일까지 하이난 알로콧에서는 에코넷 워크샵이 개최되어, 한국, 중국, 러시아, 멕시코, 미국 등 세계 곳곳의 에코넷 기지를 대표하여 70 여명이 임원이 참석하였다. 미국에서는 필자를 비롯하여 데렉 홀 유니베라 부회장 겸 CEO, 스텐트 오 킬트리 오아시스 이사회 의장, 리건 마일스 유니젠 사장 겸 COO, 톰 홀리한 유니베라 수석 부사장, 웨인 맥클 알로콧 영업 및 마케팅 담당 부사장, 에반 모 일란 알로콧 운영 담당 부사장 성한용 유니베라 사장 겸 CFO, 게리 다스트럽 유니베라 인사 담당 이사 등이 참석하였다. 이번 워크샵은 상호간의 만남을 통하여 업무적인 관계를 돈독히 할 뿐만 아니라 개인적인 친분을 쌓기에도 매우 좋은 기회였다.

숙소는 통나무집 스타일로 각각의 숙소에는 8명씩이 함께 지내도록 배정되었다. 우리는 모두 찬물이 나오

는 공공 샤워 시설, 구식 화장실과 욕실 시설을 사용하고, 바닥이 돌처럼 단단한 침대에서 잠을 잤으며, 훌륭한 중국과 한국 전통 음식으로 식사를 했다. 이번 여행은 완전히 새로운 시각으로 무엇이 제일 중요한 지를 생각해 보고, 서로의 차이점에 대응해 보게 하는 좋은 기회였다. 필자 개인적으로는 에코넷 가족의 다른 그룹들이 어떻게 활동하며 살아가는지 이해하고 그 가치를 인식하는데 많은 도움이 되었다. 그룹의 다른 참가자들도 마찬가지로 생각한다. 근접성, 소박한 숙소, 그리고 심지어 코고는 소리까지도 신기하게 우리를 가까워지게 했다.

매일매일의 일정이 에코넷 전략, 시너지, 각 법인의 추진과제에 대한 논의 등 비중 있는 프로그램으로 짜여졌다. 스텐트 오킬트리의 서번트 리더십에 대한 감명깊은 강의는 결코 잊을 수 없을 것이다. “서번트 리더십”은 에코넷 구성원 모두가 앞으로 익히고 받아들이게 될 주제로서, 업무 방법 뿐만 아니라 개인적인 생활에서도 실천해야 할 사항이다. 워크샵은 고된 작업, 땀, 전략 회의 그리고 끝없는 웃음으로 가득했다. 각 법인의 CEO/사장은 현재의 사업을 검토하고 향후 3년간의 성장을 위한 전략 포인트를 집중 조명하는 귀중한 시간을 가질 수 있었다.

우리가 주변 환경을 충분히 이해하고 경험할 수 있도록 이병훈 사장님과 한상준 소장님은 친절하게도 우리를 수풀이 울창하고 상쾌한 시골, 산등성이, 백사장이 펼쳐진 해변 등으로 안내했다. 해변으로 가는 도중에 매우 원시적인 어촌을 들렀는데, 그 마을 사람들은 우리 모두에게 소박한 삶과 우리에게 주어진 것들의 소중함을 다시 한번 일깨워주는 계기가 되었다.

특히, 한번은 울창한 열대림을 지나고 강을 건너서 산악 지역을 오르는 산행에 나섰는데, 이곳에서는 골프장 건설 예정 부지를 내려다 볼 수 있었다. 정말 대단했다. 주변 경관의 아름다움과 평온함은 달리 무어라 형언할 수가 없다. 이곳은 주변의 무성한 초목과 완벽하게 어우러져 진정한 특별한 안식처로 재탄생한 것이라고 생각된다.

또한 일정 중에는 현지 정부 관리들을 만날 수 있는 기회도 있었다. 워크샵 마지막 날의 저녁식사는 호광휘(胡光輝) 만녕시 공산당 서기 외 4명의 시 정부 관리들과 함께 했다. 그날 저녁에 나누었던 대화는 매우 흥미롭고, 유익했으며, 또한 유쾌했다. 저녁 식사에는 다양하고도 맛난 전문 출장 요리가 준비되어, 스파이시 치킨, 양념 돼지고기, 매운 김치, 온갖 종류



의 샐러드 및 과일, 녹차, 시원한 주스 등이 우리의 식욕을 위해 정성껏 차려졌다.

호주계 미국인 입장에서 보면 이번 해남도로의 여행은 도전이자 보람찬 경험이었다.

중국 맥주 캔 하나를 앞에 놓고 앉아 알로에 베라 농장을 바라보며 정말 뿌듯함을 느꼈다. 중국에서의 경험이 이보다 더 좋을 수는 없을 것이라는 생각이 들었다. 이 회사의 일원이라는 것이 자랑스롭다. 하이난 알로콧 임직원 모두에게 그들의 노고와 따뜻한 환대에 진심으로 감사의 말을 전하고 싶고, 이번 여행에 참여할 수 있는 기회를 주신 조태형 사장님과 우성식 이사님에게도 감사의 뜻을 표하고 싶다.

Hainan Aloecorp / The Aloe - Vera Pearl of Asia

By Mark Brimelow /
Unigen Pharmaceuticals, Vice President, Sales Asia



Hainan Island is a mountainous, tropical island off China's southern coast, separated from Guangdong province by the Qiongzhou Straits. To much of the world, it is a major source of oil, coffee and tropical fruits. But, for the ECONET family, Hainan Island is the location of our newest Aloe Vera plantation.

Hainan Aloecorp was the location for our recent ECONET Workshop held October 19-27, 2005. Over 70 executives attended this workshop, traveling from all corners of the ECONET - representatives from Korea, China, Russia, Mexico and the USA. Attending from the United States were Derek Hall, Stuart Ochiltree, Regan Miles, Tom Hoolihan, Wayne McCune, Evan Moilan, HY Sung, Gary Dastrup and, of course, myself. It was a great opportunity to get to know one another and build personal, as well as business relationships.

Our sleeping arrangements were cabin-style, with eight guests camped out in each cabin. Together, we experienced the communal cold showers, old style commode and bath fixtures, slept on sturdy solid hard beds and ate great traditional Chinese/Korean meals. This trip helped us to view priorities and respond to differences from a brand new perspective. It personally helped me and, I'm sure others in my group, understand and appreciate how our partners in other divisions of the ECONET family operate and live.



The close proximity, rustic quarters and, yes, even snoring drew us closer together in some funny, quirky, collegial way.

Each day was filled with intense activity: discussions of the ECONET strategy, synergy and each subsidiary's initiatives. How can we forget Stuart's inspiring lecture on Servant Leadership? "Servant Leadership" is a subject that all of us in the ECONET family will come to learn and embrace, both in our work methodology and in our personal lives. The workshop was a labor in hard work, sweat, strategy sessions and many, many tears of laughter. Subsidiary CEO/Presidents each spent valuable time reviewing their current business and highlighting strategy points for growth over the next three years.

To fully understand and experience our surroundings, Mr. Lee and Mr. Han graciously led us on hikes through thick, luscious countryside, up the side of mountains and over to the beautiful, white sandy beaches. On our trip to the beach, we traveled through a very primitive fishing village. The villagers provided an eye opener for all of us on living life simply and appreciating those gifts we have.

On one hike, in particular, we trekked through dense tropical forest, across rivers and up the side of a mountain region to view the location for the future golf course. Spectacular! Amazing! There

is no other way to describe the beauty and tranquility of the surrounding scenery. It will be a truly unique haven, blending in seamlessly with the lush background.

The schedule also allowed us an opportunity to meet some of the local government officials. Mr. Hu Guanghui, the Secretary of Wanning City's Communist Party, and four other city officials joined us for dinner the last evening of our workshop. The night's conversation was intriguing, insightful and equally entertaining. The meal was professionally catered and provided an excellent, wide variety of delicious food. We tasted spicy chicken, well-seasoned pork, hot Kimchee, assorted salads, fruits, green tea and chilled juices, all beautifully prepared and presented for our appetites.

From the perspective of an Australian/American the trip to Hainan was challenging and rewarding.

Sitting with a can of Chinese beer, looking out into the Aloe Vera fields, I was content; willing to believe that this was as good as the China experience gets. I am proud to be part of this company. I'd like to express a HUGE THANK YOU to the whole team at Hainan Aloecorp for their hard work and warm welcome and to Mr. Jo and Dr. Woo for the opportunity to participate in this trip.



글 - (주)남양 에코넷기업본부 재무총괄 심호영

오랜만에 편지를 쓰는구나.

한 해를 보내고 새해를 맞으면서 아쉬움을 뒤로하고 새로운 다짐을 함께하고 싶구나.

작년 말에 온 가족이 모여 올해의 계획을 이야기하던 일이 생각난다. 아빠는 못 지킨 것이 더 많구나.

새해에는 모두 이룰 수 있도록 너희들도 도와주기를 바란다. 우선, 몇 년째 구두선에만 그치고 있는 금연을 꼭 실천하마. 물론 쉽지 않고 많은 고통이 따르겠지만. 인격이 더 이상 나오지 않도록 북한산 등반도 매주, 엄마와 함께 가마. 밤 늦게까지 공부하는 진숙, 선숙이를 일주일에 한번씩은 아빠가 데려다 줄게. 미숙이와는 한 달에 한번은 야외활동을 함께 하자. 마두도서관에도 가고 엄마를 위해서 올해는 몇 번 못했지만 월 1회 이상은 설거지를 함께하고 TOEIC점수도 진숙이 수준 만큼 올렸으면 좋겠다.

진숙, 선숙이는 고등학생이 되어 힘든 한 해를 보냈으리라 생각되지만 너희들의 “꿈”을 하나하나 그려나가기 바란다. 아빠에게도 어떤 모습이 될지 조금씩 알려주고 고민도 같이 풀 수 있길 바란다. 미숙이는 언니들의 사랑을 고맙게 생각하고 언니 대접을 해 주기 바란다. 이번 크리스마스에는 미국에 있는 Alexandra, Serra, Woo에게 마음의 정이 듬뿍 담긴 카드와 선물을 보내주어라. 올 방학에는 미현, 지연, 부영, 윤지, 민정이등 친구들을 초대해서 식사 하고 싶구나. 진선미가 어떤 친구들과 사귀고 있는지 궁금하다. 남자친구도 괜찮고, 평생 기쁨과 슬픔을 함께 할 수 있는 친구들을 많이 사귀거라.

온 가족이 세브란스 병원 자원봉사 활동도 오랜만에 같이 참여하자. 소중한 것이 무엇인지 새삼 깨달을 수 있을 것이고, 우리의 작은 힘이 필요한 이웃을 생각해보는 좋은 시간이 될 것이라 믿는다.

아빠의 요구사항이 너무 많은 것은 아닌지 모르겠다. 진선미는 새해에 어떤 꿈들을 들려줄지 기대가 된다. 아빠에게 답장 편지 해 줄래? 우리 딸들은 아빠보다 엄마를 더 좋아하니 엄마에게 편지를 써도 좋고.

새해에도 하루하루를 성실히 최선을 다해 우리모두 행복 한 가정을 만들어 가자꾸나.

사랑하는 아빠가 ...



My dear *Jinny, Sunny* and *Michele*

By John Sim, ECONET Corporate Center, CFO



I guess it has been a long time since I last wrote to you.

As one year draws to a close and we greet another, I'd like to leave behind any unfulfilled hopes and renew my resolutions for the new year. I remember the day at the end of last year when the entire family gathered together and talked about our plans for the new year. I'm ashamed to admit that I have failed to keep many of my plans.

I hope you will help me keep my resolutions in the new year. First, I will surely quit smoking, which I have been saying I would do for the past several years. Of course, it won't be easy and will involve some trying times. To stay fit, I will climb Bukhan Mountain every week with your mother. Jinny and Sunny, who stay up late at night to catch up with their studies, I will give you a ride at least once a week. Michele, let's go enjoy some outdoor activities together at least once a month. I'll go to Madu Library, do dishes for your mother more than once a month (although I did only a few times this year), and work on getting a TOEIC score as high as Jinny's.

Jinny and Sunny, being in high school now you must have had a challenging year, but I hope you can build your dreams one by one. I hope you will share with me how they might look and any problems you might have. Michele, I hope you appreciate the love and care shown by your elder sisters and treat them with respect since they are older than you. Why don't you send Christmas cards and gifts filled with love to Alexandra, Serra and Woo in the United States for Christmas this year? Let's invite your friends, including Mihyun, Jiseon, Booyoung, Yunji and Minjeong, for lunch or dinner during the vacation. I'd like to meet these friends of yours. Boyfriends are also fine. Try to form lasting friendships with friends you can share your joys and sorrows with.

Let's all volunteer at Severance hospital. It will remind us what is really valuable to us. It will also be a good occasion to think about neighbors who need our modest and humble support.

Perhaps I'm asking too many things to you. I look forward to hearing what plans Jinny, Sunny and Michele have for this year. Will you write to me? Since you're fonder of your mother than your father, maybe you can write to your mother instead of me.



Let's continue to do our best every day in the new year and create a happy home.

From your dad, with love



아직 그들에겐 해야 할 일도 이룩해야 할 일도 많다.

(주)남양 경영지원본부

(주)남양의 경영지원본부는 기술영업팀, 경영지원팀, 구매팀, PI 팀으로 구성 되어 회사의 요소요소에 혈액을 공급하는 심장과 같은 역할을 하고 있다.

글 - (주)남양 경영지원본부 최순미 기자



25여명으로 구성된 경영지원본부는 비록 소수인원이지만 모두가 자기분야 최고를 지향하는 정예로 구성되어 남양의 변화를 주도하고 있다. 업계 최고의 전문가들로 구성된 기술영업팀은 남양의 우수한 제품들을 소비자에게 공급한다. 인사/기획, 재무, 공무를 담당하여 남양의 살림을 도맡아 관리하고 있는 경영지원팀은 최근 신입 팀장을 맞아 베테랑 정예 팀원들의 든든함이 한 층 더 강해졌다. 구매팀은 원부자재의 구매, 물류관리 및 공급을 담당하여 생산에 필요한 원부자재의 공급을 빈틈없이 관리하고 있고, PI 팀은 남양의 체질을 바꾼 ERP의 안정화를 위해 밤낮 없는 열정을 불태우고 있다.

그러나 남양이 변화에 적극적으로 반응하는 살아 있는 조직으로 태어나기 까진 쉽지 않은 길을 걸어야 했다. 이런 변화를 주도하고 있는 신중현 본부장은

이렇게 회상한다.

“남양을 떠난 지 4년만에 남양알로에로부터 돌아 온 그때 나는 진천의 맑고 투명한 아침공기를 맡으며 새로운 각오를 다지고 있었습니다. 하지만 당시 남양은 조직 개편으로 구성원들이 너무 위축되어 활력을 찾기 어려웠죠. 뭘 어떻게 해야하나 정말 고민이 머리를 떠나지 않았었습니다. 무엇보다도 자신감 회복이 가장 시급한 문제였습니다.”

변화의 몸부림을 위해 가장 먼저 추진 되었던 일은 ERP 구축 사업이었다. ERP PI팀이 구성되고 밤낮 없는 자기와의 싸움이 이어졌다. 회사를 집 삼아 출근과 퇴근을 잊은 채 누가 보면 미쳤다고 할 정도였다. 개인의 삶도, 가족도 돌보지 못했다. 이런 노력이 결국 경영지원본부 뿐만 아니라 (주)남양 전체에 열정과 의지를 불러 일으켰다.

“지금은 변화를 주도하며 새로운 사업을 개발하고 이끌어 가고 있는 본부 가족들을 볼 때면 가슴이 뭉클합니다. 뭔가 해내지 않으면 안되는 상황이었기 때문에 참 모질게도 많이 했었는데 묵묵히 따라준 경영지원본부 모든 직원들이 얼마나 고마운지 모르겠어요. 진심으로 그들을 존경하고 사랑합니다.”라고 신본부장은 이야기 한다.

어려운 고비를 맞아 모두의 힘을 모아 슬기롭게 극복해낸 (주)남양의 경영지원본부는 회사에 자신감과 열정이라는 귀중한 결실을 맺었다. 그러나 이들은 오늘 의 성공에 안주하지 않고 끊임없이 새로운 변화를 개

척하고 있다. 아직 그들에겐 해야 할 일도 이룩해야 할 일도 많다.

“우리가 함께하기에 우리에게 불가능은 없으며 우리는 해낼 것이라는 믿음이 있고, “꿈을 함께하는 행복한 일터”를 꿈꾸며 우리는 변화를 이끌어 나갈 것입

니다. 그리고 우리의 변화는 지금부터입니다...!!” 라고 말하는 신본부장의 굳은 표정이 이들의 강한 의지

와 (주)남양의 밝은 미래를 약속해 준다.

멋진 그들의 앞날에 진투를 빌며

남양 경영지원본부 파이팅!!!



말 말 말!

1. 기술영업팀장 예정수 부장

기술영업팀은 남양의 핵심부서로써 4명이라는 소수 인원으로 1,300억 신화창조를 달성하고자 하는 굳은 의지로 똘똘 뭉친 당찬 팀이다.우리 팀은 남양의 우수한 제품을 국내뿐만 아니라 해외 시장에도 판매하여 전세계 천연물 시장에서 영원한 1위 기업을 이루어 내기 위한 꿈을 이루기 위해 지금도 열정을 불 태우고 있다. 우리는 지금이 아니라 내일을 꿈꾼다.변화를 거스르지 못한다면 그 변화를 즐겨라! 꿈을 향해 앞으로! 앞으로! 기술영업팀 파이팅!!

《 예정수 부장, 김재승 과장, 박연호 주임, 김태욱 》

2. 자재팀장 김성규 차장

진취적이고 적극적인 자세로 객관적인 자료에 의한 구매를 실시하고, 또한 함께 발전하는 Win-Win 의 자세와 마음가짐으로..... 자신의 일은 자신이 마무리

《 김성규 차장, 김한철 과장, 최정환 대리, 이재운 대리, 박종민 주임, 서동욱 주임, 김정임, 박성수, 이해원, 권혁민, 장용녀, 정인수, 정미영, 정혜경 》

3. 경영지원팀장 허영주 부장

정예화된 소수로 출발하지 못하지만 소수의 정예화는 반드시 됩니다.

경영지원팀원 여러분! 우리 온 마음으로 사랑합시다.

《 허영주 부장, 박상섭 과장, 곽의영 대리, 김상수 대리, 최순미 대리, 우길중 주임, 신범순, 김운수, 황오하, 오삼환, 김승환, 신진숙 》

4. ERP PI팀장 박성완 과장

남양 ERP 안정화를 위해 2006년엔 교육과 실행 그리고 시스템 안정화~~

ERP 안정화에 이바지 해주시는 임직원 여러분 감사... 더욱 수고수고.. 파이팅!!

《 박성완 과장, 정봉수 주임, 윤성원 주임, 김보희 》

They still have many things to do and many things to accomplish.

Management Support Office Namyang Company

Written by Reporter Sunmi Choi, Management Support Office, Namyang Company

Namyang's Management Support Office consists of the Technology Sales Team, the Management Support Team, the Purchasing Team and the Process Innovation Team and serves as the heart of the company, circulating blood to every part.

Staffed by about 25 employees, the Management Support Office is relatively small. However, it consists of a high-caliber workforce seeking to be the best in their respective fields and takes the lead in the evolution of Namyang. The Technology Sales Team, manned by the industry's best experts, provides Namyang's quality products to consumers. The Management Support Team, which is in charge of personnel, planning, finance and public affairs, may be likened to the housekeeper of the company. It recently gained a new team leader, further boosting the confidence of its highly experienced elite team members. The Purchasing Team looks after the purchase of raw materials and manages logistics and supply. It meticulously manages the supply of raw materials required for production. The Process Innovation Team is working enthusiastically day and night to stabilize ERP, which has enhanced Namyang's

basic qualities.

However, the path Namyang had to follow to be transformed into a lively organization that responds proactively to change was not easy. Director Junghyun Shin, who is initiating these changes, looks back upon the company's path. "When I returned to Namyang after working at Namyang Aloe for four years, I felt a renewed determination as I breathed in the fresh morning air of Jincheon; but at that time Namyang was undergoing organizational restructuring and the employees were so dispirited that there was no sign of vitality. I was constantly brooding over what I needed to do and how to do it. Above all, restoring their confidence was imperative."

The first project initiated to transform the organization was establishing ERP. The ERP PI Team was launched and the struggle continued day and night. PI Team practically lived at the company and didn't bother going home at night. Some might say They were out of their mind. They didn't have time to look after their personal lives and families. In the end, such efforts inspired

enthusiasm and commitment not only within the Management Support Office, but also throughout Namyang. He went on to say, "Nowadays, when I look at the members of the office, who take the lead in change and work to develop new business, I am choked with emotion. Sometimes I had to be hard on them because we had to accomplish something at that time. I'm extremely grateful to the entire staff of Management Support Office, who followed me quietly with trust. I truly respect and love them."

Namyang's Management Support Office, which united everybody and overcame challenges wisely, brought about valuable results - confidence and

passion - to the company. However, instead of being content with their current success, they are constantly exploring new changes. They still have many things to do and many things to accomplish. "Nothing is impossible for us so long as we stand by each other's sides. We have the belief that we can do it. We will lead change, dreaming of 'a community where all can share purpose, dreams & happiness together.' Moreover, our evolution has only just begun..." The stern look on his face was a promise of their strong commitment and the promising future of Namyang.

Wishing a good fight for their fantastic future...

Namyang's Management Support Office! Go, Go, Go!

Comments from the Management Support Office!

Jeongsoo Ye, Technology Sales Team Leader (senior manager)

As one of the core divisions of Namyang, the Technology Sales Team is manned by only four people but is an ambitious team that is determined to create a 130 billion legend. In order to realize the dream of becoming a long-lasting number-one company in the world's natural product market by selling Namyang's quality products in overseas markets as well as in Korea, my team is charged with endless enthusiasm. We dream about tomorrow, not today. If you cannot reverse change, then enjoy it! Let's move forward and take steps toward the dream! Technology Sales Team! Go, Go, Go!

《 Jeongsoo Ye, Jaeseung Kim, Yeonho Park, Taeok Kim 》

Seongkyu Kim, Material Team Leader (deputy senior manager)

Practice purchasing based on objective data with a progressive and proactive attitude.

Also, complete your respective tasks with a positive attitude and outlook for a win-win situation.

《 Seongkyu Kim, Hancheol Kim, Jeonghwan Choi, Jaeyun Lee, Jongmin Park, Dongok Seo, Junglim Kim, Sungsu Park, Haewon Lee, Hyeokmin Gwon, Yongnyeo Jang, Insoo Jung, Hyeekyung Jung 》

Youngjoo Huh, Management Support Team Leader (senior manager)

Although we may not have set out as a select, high-caliber workforce, we will certainly become one.

All of you in the Management Support Team!

Let's share love and care wholeheartedly.

《 Youngjoo Huh, Sangsup Park, Uiyoung Gwak, Sangsoo Kim, Soonmi Choi, Giljong Woo, Bumsoon Shin, Onsoo Kim, Ohha Hwang, Samhwan Oh, Seunghwan Kim, Jinsuk Kim 》

Seongwan Park, ERP PI Team Leader (manager)

In 2006, we will focus on training, implementation and system stabilization to stabilize Namyang ERP.

Thank you all for your support in the stabilization of ERP... Great job! Go, Go, Go!

《 Seongwan Park, Bongsoo Jung, Seongwon Yoon, Bohee Kim 》



도움을 필요로 하는 곳에 도움을 줄 수 있었던

에코넷

글 - 알로콧 믹 앤더슨 부사장

소중한 것을 잃어버린 적이 있나요? 예전의 추억이 깃든 물건이 될 수도 있고, 금전적으로 값어치 있는 물건일 수도 있지만, 어쨌든 소중한 것이고 그것을 영영 잃어버렸다고 생각합시다. 그런데 그런 소중한 것들을 모두 다 잃은 적이 있나요?



에코넷은 10월 20일부터 10월 29일까지 뉴올리언스에서 진행된 수해 복구 작업에 힘을 보탰다. 게일과 필자는 조지아주 티론(아틀란타 인근)에 위치한 우리 교회 소속 복구 작업 참가자 11명과 함께, 루이지애나주 맨더빌(뉴올리언스 인근)을 찾아 그곳에서 진행중이던 대규모 청소 활동에 참여하였다. 우리가 그곳에서 목격한 참상은 말로 형언할 수가 없다. CNN 화면만으로는 그곳에서 우리가 보고, 듣고, 느끼고, 냄새 맡은 것을 전달하기에 역부족이었다. 카트리나가 남기고 간 여파를 온몸으로 직접 경험해보지 않고 단순히 방송 화면만을 보는 것은 이 엄청난 재앙이

남기고 간 참상이 빙산의 일각을 보는 것에 불과했다.

에코넷 커뮤니티는 물리적으로 그리고 정신적으로 모두 그곳에 있었다. 여러분 모두가 침수되었던 집의 가재도구를 치워주려고 손길을 내민 것이다. 심하게는 집안에 2미터 넘게 물이 차 올랐으며, 집 안에 있던 모든 것을 잃었다. 정겹게 바라볼 수 있는 가족 사진, 안락한 가구, 눈에 익은 주변 환경, 사랑하는 가족과 이웃들이 있어 이들과 함께 생활을 즐길 수 있다는 게 얼마나 큰 축복인지 모른다. 카트리나 생존자중 많은 이들은 대피시 쉼겼던 그릇

몇 개, 장신구 몇 가지, 당시 입었던 옷가지가 가진 것의 전부이다.

우리가 작업에 참여했던 마을의 악취는 “초기 지원자”들이 겪었던 것에 비하면 훨씬 많이 순화된 것이라고 한다. 그럼에도 불구하고, 예방 차원에서 우리는 모두 백색의 일회용 재난용 작업복, 고무 장화, 장갑, 공기 정화 마스크 등을 착용했다. 우리는 주택에 아직 남아있는 석고 보드의 철거 작업과 가재도구를 치우는 작업에 참여했다. 그리고 나면, 집주인은 재건 사업을 추진할 수 있을 것이다. 일부는 집을 다시 짓겠지만 일부는 이곳을 영원히 떠날 것이다. 우리 일행은 전형적인 중산층 마을 한 곳을 찾았는데, 마당에는 쓰레기 더미가 3미터 높이로 쌓여 있었고, 곰팡이가 핀 석고보드, 물에 잠겼던 가구, 세탁기, 냉장고, 가족 사진, 아이들 장난감 등 온갖 가재도구가 널부러져 있었다. 한 때 수백 채의 집이 있던 마을 전체가 폐허로 변했으며, 집의 외벽에서는 침수 흔적을 2미터 이상 높이에서도 볼 수 있었다. 이 마을에서는 인적이ra곤 찾아볼 수가 없었다. 사람 사는 동네에서는 볼 수 없는 정적만이 감돌았다. 요란한 전기톱질 소리가 정적을 깼지만 아이들의 재잘거림은 어디에도 흔적이 없었다.

하루 일과가 끝난 후 우리는 복구 활동, 배급, 계획 수립의 중심지인 태머니 오크 교회로 돌아왔다. 이곳에 대해 간단하게 소개하자면, 이 교회는 카트리나가 이 지역을 덮치기 불과 몇 주전에 새로운 건물을 오픈했다. 카트리나 사태 이후, 교회는 의자와 가구 등을 모두 치우고, 인근 지역 주민들을 위한 구호 물품 및 서비스 배급 센터이자 창고로 이용되기 시작했다. 포크레인이 새로운 카펫을 가로질러 다니고, 구호 물품 더미를 옮기고 재포장하여 어려운 처지의 사람들에게 나누어 주었다. 그리고 저녁이 되면, 이곳은 도움을 주기 위하여 뉴올리언스로 모여든 수많은 자원봉사자들의 호텔이자 식당으로 탈바꿈한다. 우리가 그곳에 머무는 동안 100여명 이상의 자원봉사자들이 다녀갔다. 대학에서는 재해 복구를 위한 자원봉사자들을 파견했고, 기업들은 식료품, 의류, 상비약 등 유용할만한 것은 모두 트럭 가득히 보냈다. 날마다 트럭 가득 실린 물품을 내려 창고에 보관해 두었다가 이재민들에게 나누어 주었다.

야외에서의 샤워는 마치 오아시스를 만나는 것 같은 기분이었다. 혹시 전에 TV에서 방영됐던 MASH라는 프로그램을 시청한 적이 있다면, 그 때의 샤워 시설을 상상하면 된다. 합판으로 만든 칸막이, 짙이 깔린 바닥 등이 동일했



지만, 우리는 따뜻한 온수를 사용할 수 있었고, 그 후에는 따뜻한 식사가 우리를 기다리고 있었다. 우리는 모두 왕과 왕비 같은 대우를 받았다. 천정이 땀 뚫린 “창고”에서 에어 매트를 깔아 놓고 잠을 청하니 다음날 아침 일찍 눈이 떠졌다. 그 날의 작업 배정표를 받은 후에는 현장으로 돌아가 복구 작업을 재개했으며, 바로 그곳에 여러분이 있었던 것이다.

우리는 머지않아 그곳을 다시 찾을 계획이다. 추수 감사절 직후로 계획하고 있다. 일부는 추수감사절 주간엔 그곳을 찾을 것이다. 그리고 여러분도 마찬가지로 그곳에 물리적 그리고 정신적으로 함께 있을 것이다. 우리 회사들이 기금을 조성한 카트리나 복구 펀드의 지원으로 이루어지는 재난 복구 작업에 에코넷이 계속 참여할 것이라고 한다. 이는 모두 여러분의 관대함과 에코넷 탄생시부터 고위 경영진이 표방해온 “인류에게 혜택”을 전하고자 하는 마음가짐의 결과라고 생각한다. 우리는 계속 뉴올리언스를 비롯하여 인근 지역과 교구를 찾아 도움을 주고자 한다. 그리고 여러분 덕분에 선행이 베풀어지고 있는 것이다. 도움을 필요로 하는 곳에 에코넷은 도움을 줄 수 있었고 이는 앞으로도 계속 이어질 것이다.

When help was needed, the **ECONET** was there...

Have you ever lost something of value to you? Whether it was of sentimental or monetary value, it was important to you and you no longer have it. Have you ever lost everything?

By Mick Anderson, Vice President of Business Sales / Aloecorp / USA

The ECONET funded a disaster relief mission to New Orleans from October 20 through October 29. Gayle and I joined eleven other relief workers from our church in Tyrone, Georgia (just outside of Atlanta) and drove to Mandeville, Louisiana (just outside of New Orleans) to take part in the massive clean-up activities going on there. What we saw was almost indescribable. The images on CNN do not do justice to what we saw, touched, smelled, heard and tasted. Until all senses experience what happened in the aftermath of Katrina, other images lose the vast proportion of this devastating event.

The ECONET community of companies was there, in flesh and blood and in spirit. YOU were there to empty all contents of flooded homes - in some cases water reaching seven to eight feet inside homes. All contents lost. Imagine how blessed we are to have family pictures to enjoy - the comfort of furniture, familiar surroundings, loving family and neighbors with whom to enjoy life. Many of the survivors of Katrina have some dishes, knick-knacks and the clothes they were wearing when they evacuated their homes.

The odor in the neighborhoods in which we worked was considerably better than those “first responders” experienced. Nonetheless, for precautionary purposes, we all wore white, disposable, HAZ-MAT (hazardous materials) coveralls, rubber boots and gloves and wore air-filter masks. We worked in homes knocking out remaining drywall and emptying the houses of all



오른쪽에서부터 다섯번째가 맥앤더슨 부사장
Fifth from the right – Mick Anderson, Vice President of Business Sales



contents so the owner could begin the process of rebuilding. Some will rebuild - some will move away. Our group went into one neighborhood, a nice middle class neighborhood with yard after yard piled ten feet high with ruined possessions, moldy and mildewed remnants of drywall, water soaked furniture, washers, dryers, refrigerators, family pictures, children’s toys - everything. The entire neighborhood of several hundred homes - totally destroyed, with water-lines still showing on the exterior of the houses - seven feet high. The neighborhood was void of people - a quietness a thriving neighborhood should never witness. Sounds of chainsaws broke the silence but the laughter of children was terribly missing.

After the workday was completed, we returned to the center of activity, distribution and planning - The Tammany Oaks church of Christ. A short word about these people. This church had just opened their new building several weeks prior to Katrina. After Katrina hit, the church emptied itself of chairs and furniture and become a warehouse/distribution center for good and services to the surrounding communities. Imagine forklifts driving across new carpet, pallets of materials moved, repacked and distributed to the needy. In the evenings, this same building served as hotel and restaurant to the many volunteers who converged on New Orleans to be of assistance. While we were there, we saw well over one hundred volunteers come and go. Colleges sent disaster relief volunteers, companies supplied materials, truck loads of foodstuffs,

clothes, first-aid products - whatever could be used. Day after day entire trucks were unload and moved to storage for distribution.

Outdoor showers were a welcomed oasis. If you ever saw MASH on television, that is about what the showers looked like. Plywood partitions, pallets for floors, but we had hot water and, after the shower, hot food! We all were treated like Kings and Queens. A good nights sleep in the open “warehouse” on air mattresses allowed us to awake early the next morning, gather our assignment for the day and head out to do some more good. And you were there.

We will go back soon. Just after Thanksgiving. Some are going back during Thanksgiving week - and YOU will be there again - in flesh and blood and in spirit. I have been assured that the ECONET will continue funding these disaster relief missions from the Katrina Relief Fund our community of companies have been contributing toward. It is because of YOUR generosity and the “Bringing the Best to Mankind”, to paraphrase the Aloecorp by-line, mind-set that our Tom Management has had since the beginnings of the formation of the ECONET, we will continue to travel to New Orleans and the surrounding town and parishes to try to do some good. And is because of YOU that some good is being done. I hope to bring future reports to you. When help was needed, the ECONET was and will continue to be there...

표한중

(주)남양 연구실 주임 연구원.

칭찬은 남으로부터 받기도 어렵지만 남을 칭찬한다는 것은 더더욱 어렵고 용기가 필요하다는 것을 “ECONET WAY 칭찬릴레이” 통해 알게 되었고, 저를 다섯번째 칭찬주인공으로 선정해 주신 유니젠 러시아 구원모 이사장님께 감사를 드립니다.

글 – 다섯번째 칭찬주인공 유니젠한국 천연물 신소재 사업부 이강우 박사



공개적으로 남으로부터 칭찬을 받는다는 것이 다른 어느것 보다도 더 값지고 행복하다는 것을 새삼 느낄 수 있었고, 두근거리는 가슴을 진정시키며 칭찬릴레이란에 실릴 사진을 촬영하기 위해 포즈를 취할 땐 정말 행복했습니다. 이렇게 기쁘고 행복한 마음으로 이제는 제가 다른 사람에게 칭찬릴레이를 함으로써 그 사람을 더욱더 행복하게 해줄 수 있다는 것이 너무나 큰 영광입니다.

칭찬릴레이 여섯번째 주인공으로 (주)남양 연구실의 표한중 주임연구원을 추천합니다.

건강기능식품의 제형 개발은 그의 손으로부터...

표한중 주임연구원은 2000년 남양알로에 연구소에 입사하여 제품을 기획하고 개발하는 업무를 수행하였고, 2003년 7월 (주)남양 연구실로 자리를 옮겨 남양알로에, 유니젠, OASIS 및 OEM/ODM 제품의 제형화 개발을 담당하고 있습니다. 다양하고 안정적인 생체이용율이 탁월한 제품을 개발하기 위하여 연구실에서 밤 늦게까지 연구에 전념하고 있을 그를 생각하면 ECONET의 앞날에 영광만이 있을 것입니다. 또한 그는 사우회 회장으로서 회원들의 희로애락을 같이 나누고 있으며, 앞으로도 ECONET 가족들의 복지증진을 위해 지금보다 더욱더 노력할 것을 의심하지 않을 것입니다.

항상 행복과 기쁨을 만들어 주는 사람이 되기를 바라며 표한중 대리님과 가족에게도 항상 행복하고 기쁜날만 가득하기를 기원합니다.

Hanjong Pyo

Senior Researcher at the Namyang R&D Center

I learned from “A Relay of Praises” in ECONET Way that earning praise from others is difficult, but praising others is even more difficult and requires courage. I am grateful to Wonmo Koo, CEO of Unigen-Russia, who selected me as the 5th runner of A Relay of Praises.

Written by Kangwoo Lee, Natural Product New Material Division / Unigen Korea



I realized once again that being openly praised by others is most valuable and joyous. Although I tried to calm myself, I was truly thrilled and excited as I posed for a picture to be included in A Relay of Praises. With such joy and happiness, it is with great honor that I hand my baton for a relay of praises over to someone else and make that person a happier man.

As the sixth runner in A Relay of Praises, I'd like to recommend Hanjong Pyo, a senior researcher at the Namyang R&D Center.

The development of formulas for health supplements is in his hands...

Hanjong first joined the Namyang Aloe R&D Center in 2000 and was responsible for planning and developing products. Then, in July 2003, he moved to the Namyang R&D Center and has been in charge of developing formulas for Namyang Aloe, Unigen, Oasis Life Sciences and OEM/ODM products. When I think of Hanjong, who is often fully dedicated to his research until late at night in his laboratory in order to develop various stable products with high bioavailability, I am confident that only honor and fame await him in the future of ECONET. In addition, as the leader of a company club, he shares the joys and sorrows of members. I have no doubt that he will strive harder to further promote and enhance the welfare of and benefits to ECONET families.

Hoping Hanjong will continue to bring us happiness and pleasure, I wish all the best to him and his family.

Dr. 치 지아 유니젠 미국

내가 이 글을 통해 에코네시안들과 공유하고 싶은 것은 그의 직장에서의 일에 대한 열정과 servant leader로서의 겸손함이다. 아울러 한 사람의 열정과 태도가 어떻게 주위 사람들에게 향기로 전해져 그들을 동화시키고 회사발전에 기여하는가를 전하고 싶다.

글 - 유니베라 손병일 차장



Qi Jia (치 지아) 박사는 늘 한결같은 모습으로 유니젠의 시작부터 지금까지 함께 해 오고 있다. 치박사는 중국에서 건너온 이민 1세대로 텍사스 주립대에서 박사학위를 수여 받은 후 유니젠의 전신인 알로콧 산하 연구개발 부서에 합류하면서 우리와의 인연을 시작하였다. 텍사스에서 덴버로 다시 레이시 워싱턴으로, 회사가 발전과 비전의 실현을 위해 장소를 옮겨 갈 때 마다, 또한 변화를 시도할 때 마다 그는 늘 회사와 함께 있었다.

그가 10년이 넘는 세월 동안 에코넷 웨스트에 기여한 팜과 정렬은 이루 말할 수 없다. 그의 노력은 값진 결실로 나타나기 시작하였고, 회사의 이곳 저곳에서 그 결과를 확인시켜 주고 있다. 현재 유니젠이 확보하고 있는 상품 특허 등록의 대다수는 그가 관여하지 않은 분야가 없으며, 제품의 우수성이 시장에서 검증되어, 판매와 매출의 현저한 증가가 여러 가지 경영지표를 통해 확인되고 있다. 그가 없었더라면 유니젠 뿐만 아니라 오아시스의 초기 제품들은 많이 달랐을 것이다. 초창기 오아시스에서 판매하였던 대다수 제품들은 그의 재능과 노력의 결정체들이다. 그리고 그 제품들은 아직도 오아시스의 주력을 구성하고 있다.

업무와 관련된 실적부분에서 뿐만 아니라, 내가 치박사를

지켜 보며 느낀 남다른면은 항상 겸손함과 따뜻함을 잃지 않으려고 노력하는 좋은 동료라는 것이다.

현재 유니젠 CSO(수석연구원)로써 그는 권위와 위엄보다는 동료와 친구로서 구성원들간의 화합과 동료애를 중시하고 솔선수범하여 대다수의 구성원들로 부터 칭찬과 존경을 받고 있다. 그가 조직 구성원들에 보여준 업무 수행에 대한 열정은 기업문화와 발전에 기여하고 있으며, 또한 성실함과 겸손함은 Servant Leader의 모범이 되고 있다. 잦은 업무 관련 여행과 춘각을 다루는 연구과제로 피곤할 법도 한 데, 그는 언제나 웃는 얼굴로 동료들에게 먼저 다가가 인사하려고 애쓰고 있다. 자신이 지치고 피곤한 모습을 보여주면, 자신과 함께하는 다른 동료들이 더욱 힘들 것이라면서, 오늘도 연구실에서 사무실로 유니젠에서 오아시스 그리고 알로콧으로 종횡무진 더욱 씩씩하게 발걸음을 재촉하고 있다.

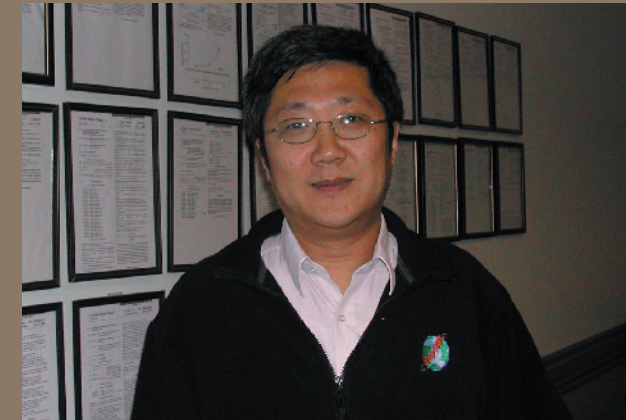
항상 언제나 초심을 잃지 않는 그의 모습에서 가까운 미래에 에코넷 비전이 실현되는 것을 볼 수 있기를 기대하며, 그에 대한 나의 미약한 글을 마친다.

2005년 10월 그의 친구, 손병일

Dr. Qi Jia Chief Scientific Officer, Unigen USA

Through this essay, I would like to share with ECONETIANs his passion for work and his modesty as a servant leader in the workplace. I'd also like to tell how the passion and attitude of a single person can spread to those around him like a fragrance and integrate them and contribute to the growth of a company.

Written by Byung Sohn, Financial Services Manager / Univera



Dr. Qi Jia has been with Unigen from its outset, and has shown constant devotion. As a first-generation emigrant from China, his ties to ECONET were formed when he joined the Aloecorp R&D Center, the predecessor to Unigen, after earning his doctoral degree at the University of Texas. From Texas to Colorado and then to Washington, each time the company relocated to achieve growth and realize its vision and every time the company attempted new change, he was always there for the company.

The sweat and passion he invested in ECONET West over the past decade is indescribable. His efforts have finally begun to bear fruit, and it can be seen throughout the company. He has had a hand in most of the Unigen products that are currently patented. The excellence of products has been verified in the market and a remarkable increase in sales has been confirmed through a number of business performance indicators. Without his presence, Oasis products in the early days and even Unigen itself would have been much different from what they are today. The majority of products sold by Oasis in the early years were the outcome of his talents and efforts. Moreover, these products still constitute a major part of Oasis.

In observing Dr. Qi, another extraordinary quality of his I have learned of - in addition to his outstanding performance at work - is that he is a good colleague who tries to maintain modesty and warmth at all times. Currently, as chief scientific officer of Unigen, he earns the praise and respect of the vast majority of the organization as he values harmony and camaraderie among organization members and sets an example for others as a colleague and friend rather than relying on authority and command. The enthusiasm he has brought to the organization as he performs his duties contributes to corporate culture and growth. In addition, his integrity and modesty qualify him as a role model for a servant leader. He is likely to be tired from frequent business trips and time-sensitive research projects. Nonetheless, he is always smiling and tries to greet coworkers first. Saying that if he appears exhausted his coworkers are likely to feel tired and more stressed as well, he zips energetically from one place to another, from his laboratory to his office, from Unigen to Oasis, and to Aloecorp.

As I see him always maintaining his initial resolve, I look forward to the realization of the ECONET vision in the near future, and I conclude my humble essay about Qi Jia.

In October 2005, his friend, Byun Sohn





Halloween Day

*미국 시애틀 레이시 사옥에서의 Halloween Day 문화!
Halloween culture at Lacey headquarters, Seattle, Washington!*

미국의 대표적인 명절로서 여러 가지 재미있는 시간을 보내는 미국의 할로윈 데이(Halloween Day) 풍습은 흔히 귀신 옷을 입고 집집마다 사탕 얻으러 다니는 날로 알고 있다. 미국과 유럽에서는 매년 10월 31일을 Halloween Day라고 하여 크리스마스와 함께 어린이와 어른들이 다 함께 즐기는 날이 되어왔다. 아이들은 드라큘라, 악마, 괴물, 호박귀신 등 각종 귀신과 마녀, 검은 고양이, 박쥐, 해골 등 각종 괴물의 옷을 입고 집집마다 무리 지어 돌아다니면서 “Trick or treat!” (장난을 받으세요, 아니면 과자를 주세요?) 를 외치며 사탕과 과자를 어른들에게서 받아먹는다. 만약 과자를 안 주면 그 집에만 낙서를 하는 등 짓궂은 장난을 하기도 하지만 대부분의 어른들은 아이들에게 즐거이 사탕과 과자를 준다. 물론 어른들 역시 온갖 괴이한 복장과 가면 등으로 분장을 하고 동심의 세계로 돌아가 음식과 춤과 함께 Halloween Party를 즐긴다. 그럼 시애틀 사옥에서의 있었던 Halloween Costume Contest문화에 대해 소개하고자 한다.

*10/31 일 할로윈데이에 Lacey 사옥에서 있었던 Halloween Costume Contest!
Category는 Best Hat – Best Jack-O-Lantern 그리고 Best Costume이다.*

Halloween, a popular holiday in the U.S.A. during which various festivities are enjoyed, is commonly known as a day for kids to dress up as ghosts and knock on neighbors’ doors to get candy. In the U.S.A and in Europe October 31 is called Halloween, which, like Christmas, is a day enjoyed by kids and grown-ups alike. Children dress up as various scary creatures, such as Dracula, devils, monsters, jack-o-lanterns, witches, black cats, bats or skeletons and go door-to-door in groups shouting “trick or treat!” to get candies and snacks from grown-ups. If they don’t receive candy they play pranks on that house, such as scribbling on the walls, but most grown-ups happily hand out candy to children. Of course adults also enjoy revisiting their youth and don various outlandish costumes and masks and enjoy food and dancing at Halloween parties. Let’s take a quick look at what went on at the Halloween Costume Contest held at the headquarters in Lacey, Washington.

*Halloween Costume Contest held at the headquarters in Lacey on Halloween, October 31!
Categories included Best Hat, Best Jack-O-Lantern and Best Costume.*



▲ Best Hat은 영화 Wayne’s World의 두 인물 Wayne (Dark Hair)과 Garth (Blond)를 하루에 소화해낸 Joel Patrick (Oasis, Manager of Marketing Services)에게 돌아갔다.
The Best Hat award went to Joel Patrick (Manager of Marketing Services, Oasis), who had successfully dressed up as the two stars of the film Wayne’s World - Wayne (dark hair) and Garth (blond) - within a single day.



● Front Desk의 Tara Adams가 Best Costume 의 영광을 차지했다.
Tara Adams of the front desk was honored with the Best Costume award.



▲ Best Jack-O-Lantern은 그래픽 디자이너 답게 Paul Smith (Oasis, Graphic Designer) 가 가져갔다.
Demonstrating his talent as a graphic designer, Paul Smith (Graphic Designer, Oasis) won the Best Jack-o-Lantern award.

▼ 그 외에도 갖가지 기발한 아이디어의 모자와 의상으로 Office 내에 하루 종일 웃음이 끊이질 않았다.
In addition to the award winners, various brilliant and witty ideas for hats and costumes kept the entire office in a jolly and cheerful mood all day long.



문명과 역사 그리고 예술이 숨쉬는 이탈리아

나는 이 아름다운 이탈리아를 혼자 여행한 것이 너무 아쉬워 다음엔 남편과 꼭 같이 와야지 하는 다짐으로 동전을 던졌다.

글 - 유니젠 한국
천연물 신소재 사업부
황보현정

문명, 예술, 그리고 역사의 나라인 이탈리아로 향해 지난 여름휴가를 이용하여 떠나보았다.. 도시의 건물 하나하나가 예술 같은 아름다운 로마, 단테가 세례를 받았다는 브르넬리스키의 돔과 천국의 문 그리고 꽃의 성모마리아 성당으로 유명한 피렌체, 마지막으로 120개의 섬이 400개의 다리로 연결되어있는 세계유일의 도시이며 15세기 동안의 역사가 숨쉬는 수상도시 베네치아. 그 중에서도 가장 인상깊었던 베네치아와 로마에 대해 간단한 설명과 여행 다녀온 곳 중 기억에 남는 곳을 소개하려 한다.

베네치아

여행하는 첫 날 설레이는 마음으로 이탈리아로 떠났다. 이탈리아는 스위스와는 달리 듣던 대로 도시의 건물들이 예술의 일부를 보는 듯 하였고 일본이나 우리나라와는 달리 현대식 건물이 즐비하기보다는 역사가 깃들여진 오래된 건물들이 도시를 이루고 있었다. 제일 최근 건물이 300년 된 건물이라니.. 이렇게 오래된 건물들이 아직도 도시를 지키고 있는 걸 보니 신기할 정도였다. 그럼 우리나라의 베니스 상인으로 유명한 매력적인 수상도시 베네치아를 간단히 소개해 본다.

베네치아에 도착을 하면 먼저 웅대한 산마르코 광장이 보이는데 산마르코 광장은 극장이자 명예로운 궁정으로서 베네치아의 심장이라고 할 수 있다. 산마르코광장의 중심부에는 산마르코 대성당이 있는데 기독교사의 성당 중 가장 중요하고 아름다운 성전중의 하나라고 한다. 이 성전은 비잔틴 양식을 갖추고 있으며 832년 알렉산드리아의 마호멧 교도들로부터 숨겨 가지고 온 마르코(마가) 성인의 유해를 씻기기 위해 세운 베네치아인들의 성전이다. 이 성전의 내부는 여행객들이 많아 긴 줄을 기다린 후에야 들어갈 수 있었다. 대성당의 내부는 중심인 중앙 제대 아래에 마르코 성인의 유해가 모셔진 단지가 묘소에 보관되어 있었고 어디를 보나 모자이크 등 예술품에 매혹되어 정신을 잃을 정도였다. 물론 사진과 동영상촬영은 금지되어 있었으며 마침 내가 들어갔을땐 베네치아 사람들이 예배를 보고 있어 경건해지는 순간이었다. 베네치아에서의 가장 대표적인 성전이 산 마르코 대성당이라면 가장 대표적인 건물은 두칼레궁으로 내부엔 비좁고 비위생적인 감옥이 있다. 과거의 무죄한들이 이 두칼레궁 아래층에 위치한 감옥으로 갈려면 다리를 지나야 하는데 한 번 들어가면 나오지 못하기 때문에 죄수들이 탄식하며 건넌다하여 이 다리의 이

름도 탄식의 다리라고 한다. 장미빛 레이스의 이 아름다운 궁은 도저히 감옥으로 믿겨지질 않을 정도였고 지금 뒤쪽 일부는 수리중이었다. 베네치아를 돌아보고 있으면 빨간 펭귄모형이 많이 보인다. 이 모형을 많이 놔둔 이유는 세계의 환경오염으로 인해 지구 온난화가 가속화 되고 그에 따라 베네치아가 물에 조금씩 가라앉고 있으니 환경오염을 줄이자라는 뜻을 담고 있다고 한다. 정말 베네치아는 눈에 보일 섬의 모든 것들이 끊임없이 기울고 있다고 하니 너무나 안타까웠다.

로마

다음은 관광의 도시, 역사의 도시, 다시 가보고 싶은 로마에 대해 소개한다.

로마는 삼천여년의 역사를 가진 만큼 세계에서 가장 중요한 도시로 알려져있다. 먼저 늪지의 물을 배수시키고 건설한 로마의 정치, 경제, 상업 등 모든 활동의 중심지가 되었던 로마 공회장 즉 프로로마노를 소개한다. 로마공회장에 들어서면 먼저 로스트리 연단이 보이는데 이 곳은 로마 웅변가들의 무대였으며 시민들이 사법관을 선출하던 곳이라고 한다. 원로원 회의장에서 조금 떨어진 곳에는 고대 로마 최고 행정기관인 원로원이 있고 줄리아 대성전 등이 로마공회장을 이루고 있는데 모두 대부분이 파괴 되었고 거의 기둥들만 남아있는 모습을 볼 수 있었다. 로마공회장의 유적지를 보며 걸어나오면 웅장한 원형극장이 보인다. 로마에서 가장 장엄하고 훌륭한 원형극장으로 몇 년전에 글레디에이터라는 영화에서도 나왔던 콜로세오이다. 이 콜로세오에서는 영화에서 본 것과 같이 맹수들의 싸움이나 검투사들의 시합이 이루어졌다고 한다. 지금의 콜로세오는 많이 파손되었고 왼쪽 윗부분은 아예 훼손되고 없었다. 이 훼손된 돌들은 성베드로 성당을 건축하는데 재사용되었다고 한다. 다음 로마에서 유명한 곳은 성베드로 대성당, 바티칸 박물관, 시스틴 소성당을 들 수 있다. 시스틴 소성당은 미켈란젤로가 교황 율리우스2세를 위해 그린 천정화와 바오로 3세를 위해 그린 최후의 심판의 프레스코화로 유명하다. 성서의 일화를 주제로 하는 천정화의 내용들은 미켈란젤로가 이 엄청난 공간에서 작품이 끝날때까지 불편한 자세로 혼자서 완성시킨 위대한 작품이다 이 그림들은 인간의 원죄에서 구원까지의

이야기를 평면도법으로 광범위하게 소개해 주는데 내부는 촬영금지라 사진으로 남겨오진 못했지만 다시 가보고 싶다는 생각이 들었다. 다음으로 성베드로 대성당을 소개한다. 이 성당은 콘스탄티누스 황제가 기독교신자가 된 후 지어지기 시작하였으며 내부에는 미켈란젤로의 비탄과 베르니니의 청동 천개 그리고 베드로 성인의 청동상이 있다. 예수님이 베드로 성인의 발을 씻겨 주었다 하여 이 청동상에는 베드로의 발을 만지기 위해 여행자들이 긴 줄을 지어있었다. 성베드로 대성당이나 바티칸 박물관, 시스틴 소성당은 너무나도 경이로운 훌륭한 역사와 문화이고 또 이를 잘 보존해온 로마인들이 대단하게 느껴졌다. 마지막으로 로마엔 영광의 광장들과 분수들이 있는데 이 중에서도 트레비분수는 로마의 휴일에서도 나왔듯이 동전을 던지면 소원이 이루어진다는 분수이다. 첫번째 동전을 던지면 “로마에 다시 오게 해주세요”이고 두번째 동전을 던지면 “지금 사귀는 사람과 헤어지게 해주세요” 이고 세번째 동전을 던지면 “지금 사랑하는 사람과 영원히 같이 있게 해주세요” 라고 한다. 나는 이 아름다운 이탈리아를 혼자 여행한 것이 너무 아쉬워 다음엔 남편과 꼭 같이 와야지 하는 다짐으로 동전을 던졌다. 소원이 이루어질지 벌써부터 다음 여름휴가가 기다려진다.

글을 마치며

이탈리아를 다녀오며 비록 여행한 날은 짧았지만 열흘동안 소중한 경험을 하였고 나의 견문을 넓혀주는 좋은 기회가 되었던 것 같다. 아름다운 문화와 깊은 역사를 간직한 이탈리아. 꼭 다시 한번 찾아가 보고 싶다. 짧은 글솜씨로 가장 기억에 남는 로마와 베네치아를 소개하게 되었지만 이 글이 ECONET 가족 여러분들께 좋은 정보와 유익한 읽을거리가 되었으면 한다.



산 마르코 광장과 산 마르코 대성당
Piazza San Marco and St. Mar's Basilica



콜로세오 원형극장
Colosseum
amphitheatre

Italy

I was so sorry I had to travel to this beautiful country alone, so I threw in a coin wishing I'd return with my husband next time.

By Hyungjung Hwangbo, Natural Product Ingredient Business/ Unigen Korea

During my summer holiday this year, I toured Italy, a land of civilization, art and history. I visited Rome, where every building in the city is every bit as beautiful as a work of art; Florence, which is famous for Brunelleschi's Dome where Dante was baptized, the Gates of Paradise and Santa Maria del Fiore; and lastly, Venice, a city with a 15-century history and the only city in the world where over 120 islands are connected by some 400 bridges. Of these cities, I'd like to briefly describe Venice and Rome, which were particularly impressive, and introduce a few memorable tourist destinations I visited.

Venice

On the first day of the trip, I flew to Italy with a stirring in my heart. As I had heard about so often, the cities in Italy were lined with structures that looked like works of art. Unlike Japan or Korea, which are teeming with modern buildings, the city was composed of old buildings with a great heritage and tradition. The newest building was 300 years old... It was just amazing how such old buildings still stood in a city. First, I'd like to briefly introduce Venice, "the city of canals," which most Koreans know of from The Merchant of Venice. Once you arrive in Venice, you will first notice Piazza San Marco, which is a theater and an honorable royal court. It is truly the heart of Venice. At the center of Piazza San Marco is St. Mark's Basilica, which is considered the most significant and beautiful sanctuary in the history of the Christian religion. Adorned in Byzantine style, the church was built by Venetians to wash the remains of St. Mark, which were smuggled from Alexandria by the Mahomets in 832. In order to enter the church, I had to wait in a long line of tourists. Inside the church, an urn holding



프로로마노
Foro Romano

the remains of St. Mark was kept in a tomb below the main altar at the center of the church. The church's interior was laden with artwork, including mosaics. I was so captivated by them, I felt almost dizzy. Indeed, it was forbidden to take photos or film inside the church. By coincidence, Venetians were holding a service when I entered, which made me feel more pious. While St. Mark's Basilica is the most famous church in Venice, the most famous building would be Doge's Palace, which houses a narrow and unsanitary prison. In the past, criminals had to cross a bridge in order get to the prison located in the lower story of Doge's Palace, and they would sigh crossing the bridge because they would never be free again. This is how the bridge earned the name "the Bridge of Sighs." The palace was so beautifully finished in rose-colored lace-like parapets that it was hard to believe it housed a prison. A portion of its rear section was undergoing repairs when I visited. While traveling around Venice, you'll often spot red penguin statues. I was told that these penguins symbolize efforts to reduce

environment pollution as global warming accelerates, which consequently submerges Venice little by little. I was truly sorry to hear that everything on the islands of Venice was constantly tilting.

Rome

Next, I'd like to introduce Rome, a city of tourists and history and a city I'd like to revisit. With a history of three millennia, Rome is known as one of the most significant cities in the world. First, I'd like to introduce Foro Romano. The site was originally a marsh, but the Romans drained the area and turned it into a political, economic and commercial center of Rome. When you set foot in the Foro Romano, you will first spot Rosta. This was a stage for Roman orators and a place where Romans selected judicial officers. A short distance from the Senate Assembly Hall you will find the Senate House (Curia), Rome's highest administrative institution, and Basilica Giulia. Much of the forum has been destroyed. Columns and stone blocks are all that remain. When you walk out from the remains of Foro Romano, you will notice a huge amphitheater. This is the Colosseum, the most magnificent and impressive amphitheater in Rome. It was also featured in the movie Gladiator a few years ago. As shown in the movie, combats between wild animals or gladiators were held here. The Colosseum today is severely damaged, and its top left section is missing completely. It is said that removed stones were used in the construction of St. Peter's Basilica. Other famous destinations in Rome include St. Peter's Basilica, the Vatican Museum and the Sistine Chapel. The Sistine Chapel is well known for the mural on its ceiling painted by Michelangelo, which was commissioned by Pope Julius II, and the Last Judgment fresco, again by Michelangelo, which was commissioned by Pope Paul III. The mural on the ceiling, which depicts stories from the Holy Bible, is a masterpiece created by Michelangelo alone in an awkward, uncomfortable position until he finished his work in this enormous space. The mural extensively conveys stories from the original sin of mankind to

salvation along a plane. Photography is not allowed inside the chapel, so I couldn't capture any images. However, I'd really like to visit the place again sometime. Next, I'd like to introduce Saint Peter's Basilica. Construction of the church began after Constantine became a Christian. Inside, you will see a dome with a painting by Michelangelo, Bernini's majestic bronze baldacchino and a bronze statue of St. Peter. Jesus is said to have washed the feet of St. Peter, and tourists therefore form a long line to touch the statue's foot. St. Peter's Basilica, the Vatican Museum, and the Sistine Chapel are truly marvelous and splendid representations of history and culture. I was amazed at the greatness of the Romans, who preserved these so well. Lastly, Rome has famous squares and fountains. In particular, as shown in the film Roman Holiday, Trevi Fountain is believed to make wishes come true for those who toss a coin into the fountain. One legend says that throwing a coin in will ensure that the thrower will return to Rome, throwing two coins will ensure the thrower will break up with his or her current boyfriend or girlfriend, and throwing three coins ensures that the thrower will be together with the person he or she loves now forever. I was so sorry I had to travel to this beautiful country alone, so I threw in a coin wishing I'd return with my husband next time. I'm already looking forward to the next summer vacation, hoping my wish will come true.

Upon my return

Although my trip to Italy was brief, it gave me ten days worth of valuable memories and a fortunate chance to broaden my knowledge and experience. Italy is a land of beautiful culture and ancient history, and I would really like to visit again. Despite my poor writing, I have tried to introduce Rome and Venice, which I found to be most impressive and memorable places. I hope ECONTIANS found this information useful and an interesting read.



살루테 성당
Salute Church



아름다운 베네치아
Venice, a beautiful cit

인도

글 - 웬웬마, 유니젠 미국



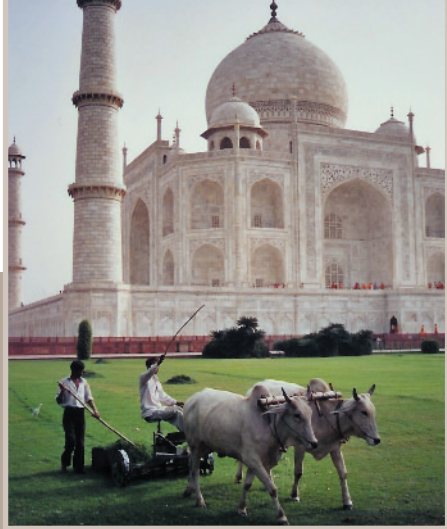
유니젠 한국의 조태형 사장, 수석연구원 김동선 박사, 류종하 전임연구원과 함께 인도 출장을 마치고 며칠 전에 귀국했다. 이번 출장의 목적은 원물 공급 업체에 대한 실사를 실시하기 위한 것이었다.

첫 번째 방문지는 뭄바이였다. 마침 이곳은 70년만의 최대 규모로 수해가 발생하여 우리는 공항에서 수 시간 동안 오도가도 못하는 상황에 처하기도 했다. 결국에는 이곳을 떠나 인도 남부에 위치한 하이더라바드에 도착했다. 이곳의 제조 시설 한 곳을 둘러본 후에는 또 다른 공급업체에 대한 실사를 위해 방갈로르로 향했다. 많은 분들이 짐작했겠지만, 여름에 인도를 여행한다는 것은 한마디로 “고생길”이었다. 높은 기온과 습도가 우리를 지치게 했으며, 도로에는 털털거리는 오토바이, 오토 리ك시, 금속 장식을 단 트럭, 종종 소와 개까지 뒤섞여 이동을 해야 했다. 방갈로르에서 실사를 마친 후에는 북쪽의 델리로 발길을 돌렸으며, 그곳에서 과리오르까지 쌍발 프로펠러 비행기로 이동했다. 그리고 나서도 울퉁불퉁한 길을 적어도 3시간 이상 차로 달린 후에야 쉬브푸리라는 마을에 도착했는데, 아마도 이번 여행중에 가장 기억에 남을 곳이다. 인구가 약 10만 정도되는 쉬브푸리 인근에는 마다하브 국립 공원이 있는데, 이 마을에서는 이국적인 식물, 화려한 색상의 조류, 신기한 동물들이 많이 발견되었으며, 푸르름과 평화로움으로 가득했다. 원숭이가 지붕 위에 뛰어올라가는 소리나 마을 아이들이 호숫가에서 목욕하면서 흥얼거리는 노랫소리까지도 들릴 정도였다. 참고로, 마을 주민들에 따르면 이 호수에는 악어들이 득실거린다고 한다. 우리는 관광객을 위한 빌리지에 머물렀는데, 수도물, 전기, 에어컨 시설이 갖추어져 있고, 대부분의 경우에는 제대로 가동이 된다는 사실이 신기할 정도로 느껴

졌다. 길을 나서면 소, 양, 야생 돼지들을 많이 볼 수 있었고, 매우 친절하고 다정하면서도 위엄이 느껴지는 사람들을 만나기도 했다. 또한, 이 지역에서는 아선약수 (Acacia catechus) 가 매우 풍부했다. 음식은 인도의 다른 지역에서 먹었던 것처럼 역시 맛있었지만, 우리가 원했던 것 만큼 그렇게 맵지는 않았다.

쉬브푸리를 떠난 후, 몇 시간 더 차를 타고, 핑크난 타이어를 고치고 나자 우리는 마침내 아그라에 도착했다. 타지 마할을 보기 위해 델리로 돌아가는 중에 들린 것이다. 그러나, 공교롭게도 그 날은 타지 마할이 대청소를 위해 일반에 공개되지 않는 날이었다. (언제부터인가 매주 토요일은 휴관을 한다. 방문하기 전에 반드시 확인하도록...) 타지 마할 옆의 야무나강은 진흙 때문에 상당히 탁해 보였다. 그렇지만, 타지마할은 멀리서 바라보아도 너무나 웅장하고 멋져 보였다. 출장이 막바지에 접어들자 우리 모두는 지쳤다. 식수, 음식, 날씨, 긴 여행, 수면 부족 등으로 탈이 난 사람들도 있었다. 그러나, 우리 모두는 자격을 갖춘 공급업체를 몇 군데 찾을 수 있어서 다행이었다고 안도했다.

이번 여행이 기억 속에서 점차 희미해져가고 있지만, 인도에 대한 전체적인 인상과 느낌을 이야기하자면 인도 대륙의 잠재력은 너무나 놀라웠고, 한편으론 빈곤의 심각성이 너무나 안타깝게 느껴졌다. 집에 돌아오자, 공기가 더 상쾌하고, 날씨가 더 온화하며, 마당 전경이 아름답고, 사람들의 얼굴에는 대부분 미소가 가득하다는 사실을 발견했다. 여러가지 세상살이에 대해 불평을 하기 보다는 이런 소소한 것들에 대한 감사한 마음을 더욱 더 많이 그리고 매우 오랫동안 지녀야 할 것 같다.



Our Trip to India

Written by Wenwen Ma, Unigen US

It has been a few days since I got back from a trip to India with Mr. Jo, Dr. Kim and Mr. Ryu of Unigen Korea. The purpose of the trip was to qualify (or disqualify) the raw material vendors.

Our first stop was Mumbai. Mumbai was experiencing the biggest flood in 70 years and we were stranded at the airport for hours. Eventually, we took off and arrived at the southern city of Hyderabad. After visiting the manufacturing site we left for Bangalore to see another vendor. As one might expect, travel in India during the summer is challenge. We have to deal with heat and humidity, sharing the road with sputtering motorcycles, auto-rickshaws, tinsel-draped trucks, and occasionally the cows and dogs. From Bangalore we headed north arrived at Delhi and then took a two-engine propeller airplane to Gwalior. After three or more hours on the bumpy country road, we arrived at the town of Shivpuri. This was the most memorable place of the entire trip. Shivpuri is near the Madhav national forest. Population 100,000. It is a very green and serene place with lots of exotic plants, colorful birds, and interesting animals. One can hear the monkeys jump on the roof and the village kids singing while taking their bath in the lake which the locals said is full of crocodiles. It was pleasantly surprising that the Tourist Village, the place we stayed, had running water, electricity and air conditioning, which actually worked most of time. We ran into more cows, sheep, and wild pigs on the road and met some very respectful, kind and friendly people. We also saw an abundance of Acacia catechus trees. The food, like we had in the other cities in India, was delicious, but perhaps not as spicy as some of us would like.



After leaving Shivpuri, more hours on the road and fixing a flat tire, we stopped by the city of Agra on our way back to Delhi to see the Taj Mahal. It was disappointing to find out that the Taj was closed for cleaning (it has been closed every Saturday for sometimes, be sure to check if you're planning to visit). Yamuna, the river next the Taj, appeared very muddy. The Taj Mahal, however, was magnificent even from the distance. By the end of the trip, everyone was exhausted. Some of us got sick because of the water, the food, the weather, the long travel or the lack of sleep. However, all of us were relieved because we did find a few qualified vendors.

The memories from the trip are starting to fade but the overall impression of India is both fascinating in its potential and sad in the extent of its poverty. Back home, the air feels fresher, the weather is milder, the yard looks beautiful, and people are smiling most of time. Perhaps I should appreciate all these even more and not complain about anything, perhaps, for a long, long time.



1 故 청강 이연호 회장 9주기 추모식



남양알로에 창업자인 故 靑江 이연호 회장의 9주기 추모식이 지난 11월 12일 경기도 이천시 청강문화산업대학에서 거행되었다. 이날 행사에는 이병훈 대표 이사와 유가족, 국내 3사 임원 및 팀장, 청강대 교직원 및 내빈 등 200여명이 참석하여 고인의 창업정신과 업적을 기렸다. 추모행사는 오전 10시부터 묘소 헌화와 학생회관 준공 테이프 커팅식 그리고 추모·봉헌예배 순으로 진행되었으며 이날 정양모 교수의 도자기 작품 기증 특별전도 함께 열려 고인의 창업정신을 계승하는 뜻 깊은 자리가 되었다.

The 9th Memorial Service for the Late Chairman Yunho Lee



The 9th memorial service for the late Chairman Yunho Lee, the founder of Namyang Aloe, was held at Chungkang College of Cultural Industries on November 12. The service was attended by some 200 people, including CEO Bill Lee, family, executives and team leaders from three ECONET affiliates in Korea, the staff of

Chungkang College and distinguished guests, who paid tribute to the founding spirit and achievements of the late Chairman Lee. The memorial service, which began at ten o'clock in the morning, started with the placing of a floral memorial, followed by a ribbon-cutting ceremony for the completion of the new student hall and a memorial/dedication service. A special exhibition of ceramics presented by Prof. Yangmo Chung was also held on the same day, making the occasion more significant in perpetuating the founding philosophy of the late Chairman Lee.

2 에코넷센터 제28회 한국건축가협회상 베스트 7 선정



에코넷센터가 제 28회 한국건축가협회상 본상을 지난 26일 수상하였다. 이 상은 한국건축가협회가 매년 당해년도에 완성된 건축물 중 가장 우수한 작품 7점을 선정하여 건축주, 시공자, 설계자에게 수여하는 상이다. 3면 유리로 드리워진 에코넷센터는 천연물 알로에의 특징을 살려 햇빛이 잘 들 수 있도록 자연과의 조화에 초점을 맞춰 설계됐다. 또한 내부의 분위기는 안채, 사랑채, 행랑채를 나누듯 한국의 전통가옥 양식을 따른 반면, 재료는 서양에서 온 것을 사용해 세계적인 입지를 구축한 ECONET의 특징을 잘 살렸다.

ECONET Center Placed Among the Top Seven in the 28th Korean Institute of Architects Award

ECONET Center received the main honor in the

28th Korean Institute of Architects Award on November 26. Each year, the Korean Institute of Architects selects the seven best buildings completed that year and confers the award to the owners, builders and architects of the buildings. Finished in glass on three sides, the ECONET Center was designed with a focus on harmony with nature and to receive ample sunlight, highlighting the features of natural aloe products. The interior is designed with a traditional Korean ambiance reminiscent of the partitioning of inner quarters, guesthouse quarters and servant's quarters while using western materials, symbolizing ECONET's established global presence.



3 2005년 ECONET 자연건강식품박람회 참가



남양, 남양알로에, 유니젠, 오아시스, UPI 등 ECONET 계열사들이 한국건강기능식품협회 주최 제 3회 자연건강식품 박람회에 참가하였다. 지난 10월 13일부터 16일까지 4일간 일산 한국국제전시장(KINTEX)에서 열린 이번 박람회는 건강기능식품의 과학화와 건전화를 통한 식품산업의 새로운 패러다임 제시, 대국민 홍보 및 정보교류의 장을 마련하는 행사로서, '건강'과 관련한 다양한 주제의 테마관이 선보였다. 남양알로에는 천연물의 재배-연구-생산-판매를 단계별로 구현한 미니어처를 전시하고

알로엑스 골드 시음회, 메타블럭 체지방 격파 이벤트 등 흥미있는 행사를 통하여 관람객들의 큰 호응을 얻었다. 이번 박람회는 일반인과 전문가를 대상으로 하는 각종 세미나와 이벤트 등 부대행사도 다채로웠다. 인기가수 보아가 건강기능식품 홍보대사로 위촉되고 김근태 보건복지부 장관 등 각계의 유명인사들이 참석하는 등 건강기능식품에 대한 일반인의 관심도 뜨거웠다.



유니젠은 11월 홍콩에서 개최되는 국제적인 박람회에 참가하여 에코넷 제품들의 우수성을 널리 알려 국제교류증진과 수출 촉진에 박차를 가할 예정이다.

ECONET Participates in the 2005 Natural and Health Food Expo



ECONET affiliates Namyang, Namyang Aloe, Unigen, Oasis and UPI participated in the 3rd Natural and Health Food Expo, which was held at KINTEX in Ilsan from October 13 through 16. Organized by the Korea Health Supplement Association, the expo sought to suggest a new paradigm for the food industry through the enhancement of the scientific features and soundness of health supplements and to provide

an occasion to promote the industry to the public and the exchange of information. Theme booths on various health-related items were set up. Namyang Aloe had scale models on display demonstrating the cultivation, research, production and sales processes of natural products, and garnered a great response from visitors by hosting various events, including an Alo-X Gold sampling event and a Meta Block body fat burning event. A number of seminars and events also took place for both specialists and the general public. Boa, a popular singer, was appointed as an ambassador for the promotion of natural and health foods, and Minister of Health and Welfare Guen-tae Kim personally attended the expo as well.

Unigen plans to participate in an international expo in Hong Kong in November to promote the excellence of ECONET products and boost international exchanges and exports.

4 ECONET 중국 하이난 연수 실시



ECONET 하이난 캠프 워크샵이 중국의 하이난 알로콧 농장에서 지난 10월 19일에서 27일까지 8박 9 일간의 일정으로 치러졌다 이번 행사에는 남양알로에, 남양, 유니젠 등 국내 3개 계열사와 알로콧, 오아시스 등 해외 계열사 임직원 등 70여명이 참여하며 농장 활동을 체험하고 회사의 비전과 기업 문화를 토론하는 시간을 가졌다.

ECONET Workshop Held in Hainan Island, China



The ECONET Hainan Camp Workshop was held at the aloe plantation on Hainan Island, China from October 19 through 27. The eight-night, nine-day event was attended by about 70 staff members from the three affiliates in Korea (Namyang Aloe, Namyang and Unigen) and overseas affiliates, including Aloecorp and Oasis Life Sciences. It was a meaningful experience for participants, who gained firsthand experience in farming activities and discussed the company's vision and corporate culture.

(주)남양알로에 / Namyang Aloe

5 탐피코 농장 KBS 체험 삶의 현장 방영



남양알로에 멕시코 탐피코 농장이 KBS 체험 삶의 현장 600회 특집에 지난 10월 23일 방영되어 시청자들의 알로에에 대한 관심을 고취하고 세계 1위의 천연물기업으로서의 위상을 뽐냈다. 남양알로에 편에는 중년의 연기자로 인기를 더해가

는 탤런트 김형자씨가 출연하여 알로에를 직접 심어보고, 채취하고, 1차 가공까지 마치는 과정을 체험하며 친밀감 넘치는 걸출한 입담으로 분위기를 띄웠다. 한편 탐피코농장의 생산책임자인 어네스토 살가도와 김수겸 이사는 김형자씨와 찰떡궁합을 과시하며 미디어 스타로 떠올랐다.

Tampico Plantation Introduced in Experience the Life on KBS

Namyang Aloe's Mexican plantation was featured in a special feature celebrating the 600th episode of Experience the Life airing on KBS on October 23. The program served as an opportunity to rouse viewers' interest in aloe and raise the status of Namyang Aloe as the world's number one natural product company.

In the program, actress Hyungja Kim, who has recently gained even greater popularity in her middle age, enhanced the work atmosphere with her friendly eloquence while personally planting and harvesting aloe and getting involved up until the first stage of processing. Meanwhile, Joseph Kim (director of Texas operations) and Ernesto Salgado showed off their perfect chemistry with Hyungja Kim and emerged as media stars.

6 제 2회 자연을 꿈꾸는 수요음악회 개최

지난 9월 첫 공연을 시작으로 11월 16일에도 에코넷



센터에서는 성수동 공장지대에서 울려 퍼지는 '자연을 꿈꾸는 음악회'로 남양알로에가 지속적으로 후원하며 특별한 인연을 맺고 있는 경기도 이천 소재 성에

원의 어린이들과 성동구 지역주민 및 소외계층과 함께 하는 문화공연이다.

기업의 이윤을 지역사회에 환원하고자 하는 취지로 마련된 수요음악회는 재즈와 국악 연주자 6인으로 구성된 '스톤재즈'로 기존의 클래식과 재즈, 국악의 틀에서 벗어나 민요를 중심으로 옛 노래, 가요, 팝, 재즈에 이르기까지의 모든 대중적 장르로 서양악기와 국악기의 조화 속에서 새롭게 편곡, 각색된 음악을 들려주었다.

The Second Dreaming Nature Wednesday Music Concert Held

Following the first concert in September, a "Nature Celebration Concert" was held at the ECONET Center on November 16, and the music traveled throughout the factory district in Seongsu-dong. This cultural performance was designed to involve the children of Seongaewon (a welfare facility located in Icheon, Gyeonggi-do with which Namyang Aloe has special ties and to whom it provides continuous support), local residents of Seongdong-gu and the disadvantaged.

At the Wednesday Concert, organized for the purpose of returning company profits to the local community, Stone Jazz, a six-piece jazz and traditional Korean music group, broke out of the traditional framework of classics, jazz and traditional Korean music and performed music from all popular genres ranging from traditional Korean ballads to folk songs, Korean songs, popular Western songs and jazz, rearranged in harmony for Western musical instruments and traditional Korean instruments.

7 에스테틱 교육장 오픈

남양알로에에 또 하나의 교육장이 문을 열었다. 화장품 홍보 및 판매에 전폭적인 지지를 위해 새롭게 오픈한 에스테틱 교육장에 들어서면, 마치 공기 좋은 산 속에 있는 듯한 느낌을 주기 때문에 마사지 교

육을 하기도 전에 이미 마음이 편해진다. 서울/경인 팀 대리점 설계사들의 마사지 교육을 위해 마련된 이번 에스테틱 교육장은 11월 20일에 첫 교육이 실시되었다.

Aesthetic Training Center Opened



Another training center has been added to Namyang Aloe. When one steps into the Aesthetic Training Center, which was newly opened in order to provide full support to the promotion and sales of cosmetic products, one feels the air is fresh as standing on a mountaintop. You will feel relaxed even before the massage training session begins. The Aesthetic Training Center, which was established to provide massage training sessions for life planners working at the Seoul/Gyeongin agencies, held the first training session on November 20.

(주)남양 / Namyang Company

8 제조기록서 ERP 전산화

지난 2005년 10/21~22일에는 11월부터 확정 진행 되는 ERP 화면에 식품, 화장품의 제조기록서가 전산으로 입,출력이 가능하게 되었으며 Global 시장에 한발 내 걸었다.

Manufacturing Reports Computerized Through ERP

On October 21 and 22, it became possible to enter and print out manufacturing reports for health

supplements and cosmetic products through an ERP screen, which will be finalized and initiated in November. The newly introduced function will bring us one step closer to the global market.

9 GMP 내부 실사

2005년 6월 7일 식품의약품안전청에서 인증한 “우수건강기능식품제조기준(GMP)”를 득한 후 GMP 인증의 현업 적용에 대한 내용을 점검하는 하반기 GMP 내부 실사를 지난 11월 1일에 실시하였다. 실사 후 여러가지 개선사항이 나왔으나 이는 우수한 제품을 만들기 위한 초석이 될 사항이라고 생각하여 전 직원들은 이를 개선하기 위해 노력하고 있다.

GMP Internal Audit

After obtaining GMP certification from the KFDA on June 7, 2005, the GMP Internal Audit for the second half of this year, designed to inspect the actual application of GMP certification to worksite operations, was conducted on November 1. A number of improvement areas were identified during the audit. The entire staff believes that this will lay the foundation for producing the finest quality products and is making efforts towards improvement.

10 상해시와 충청북도 도청과의 자매결연

지난 10월 10일 중국 상해시와 충청북도 도청과의 자매결연으로 인해 BIO 산업을 추진하였다. 이에 충청북도 대표로 자사가 촬영에 동참하였다.

Sisterhood Between Shanghai and Chungcheongbuk-do

On October 10, the Shanghai and Chungcheongbuk-do offices initiated collaboration in the bioengineering industry based on their sisterhood relationship. Namyang participated in filming as a company representing Chungcheongbuk-do.

유니젠 한국 / Unigen Korea

11 중국생산업체 방문

지난 8월31일~10월5일까지 천연물 연구팀의 김종한 연구원과 남정범 연구원은 UniBEX 및



Univestine-K 원료의 시생산을 위해 중국 현지 생산업체를 방문하여 시생산을 성공적으로 수행하였다. 이를 통하여 중국현지 환경을 고려한 천연물 추출물의 생산기술 축적 및 설비 기술 습득으로 자체 인프라 구축을 위한 기반을 다지게 되었다.

Visits to Chinese Manufacturers

From August 31 through October 5, researchers Jonghan Kim and Jeongbeom Nam of the Natural Product Chemistry Team visited local Chinese manufacturers for the trial production of UniBEX and Univestine-K. Through the successful completion of trial production, a foundation for the building of an indigenous infrastructure was laid by accumulating production technology for natural product extracts and by acquiring facility technology in consideration of the local environment in China.

오아시스 / Oasis

12 JT Whitworth (Oasis, COO)의 은퇴식

JT Whitworth의 은퇴식이 9월 30일 Lacey 빌딩 Training Room에서 있었다. 금요일 업무 시간을 넘김에도 불구하고 많은 직원들이 자리를 함께 했으



며, 자리에 참석 할 수 없었던 이병훈(Bill Lee) 사장님과 Stuart 사장님은 유선(전화)상으로 그의 가는 길을 축하해 주었다.

JT 모르게 초대되어 그의 놀라움과 기쁨을 더 해준 가족들은 남편이자 아버지 인 JT가 동료와 부하 직원들에게 얼마나 존경받고 사랑받는 지 새삼 깨닫는 시간을 가졌을 것이다.

6 년간 Oasis를 위해 일한 JT 는 Oasis에서 처음으로 은퇴하는 사람이 된다.

그의 지휘 아래 현재 Lacey빌딩 건축이 이루어졌으며 Lacey, St Louis 그리고 Canada의 Warehouse가 준비되고 정비되었다. 그리고 계획되고 있는 새로운 캠퍼스도 그의 지휘아래 건축될 것이다.

* JT, 수고하셨습니다. 그리고 그간의 모든 노력과 애정에 감사드립니다.

Retirement Ceremony for JT Whitworth (COO)



A retirement ceremony for JT Whitworth was held in the Training Room at the Lacey headquarters on September 30. Although it was held after-hours on Friday, the ceremony was attended by a large number of staff. Bill Lee and Stuart Ochitree, who could not be present,

congratulated him on his retirement by phone. His family members were invited to the function without JT's knowledge, startling him and doubling his joy. It was a great opportunity for them to witness how greatly JT, their husband and father, was respected and loved by his colleagues.

JT, who has been with Oasis for the past six years, is the first employee to retire from the company.

The current building in Lacey was built under his leadership. He was also involved in the preparations for and establishment of warehouses in Lacey, St. Louis and Canada. The newly planned campus will also be built under his direction.

* JT, thank you for the great work! We all appreciate your efforts and devotion.

유니젠 러시아 / Unigen Russia

13 35년만에 하산군에서 개최된 연해주 제29회 경작 콩쿨



연해주에서 주최하는 제 29회 경작 콩쿨이 처음으로 하산 땅에서 진행되었다.

특히 35년 만에 처음으로 하산군에서 실시되는 연해주 콩쿨이 해외법인 유니젠-러시아의 영농 회사인 유비콤에 의해 열리게 되었다는데 그 뜻이 더 깊다.

원래 7월에 시행할 계획이었지만 '비' 때문에 자연스럽게 가을로 순연되었다. 10월 11일부터 13일까지 3일간의 일정으로 진행된 경작 콩쿨에 참가한 많은 연해주 선수들이 오랜만에 만나 영농기술을 자랑하

며 자신들의 경험을 나눌 수 있는 좋은 기회였다. 또한 콩쿨에 참가한 많은 사람들이 콩쿨 준비, 진행 과정, 접대 등의 수준이 높았다고 언급했다. 콩쿨에 참가한 손님들을 위해 크라스키노 최고 호텔과 왕복 운행 버스까지 최대한의 편의를 제공해 주었다. 콩쿨 분위기는 화목하고 협력적이었으며, 배우는 느낌이었다. 군별로 최고 선수들만 왔지만, 유비콤에서 보유하고 있는 농기계는 연해주에 구경하기 힘든 새로운 모델의 트랙터여서 첫날에는 기계를 손에 익히기 위해서 선수들이 제비를 뽑아 운전하면서 경작도 해보았다.

콩쿨 둘째 날에는 연해주 주 청사 농업부 부장의 개막 선언과 함께 개막 깃발이 올려졌다. 다른 내, 외빈들도 개막 축사를 하였고, 선수들이 트랙터를 타고 경기장으로 이동하였는데 그 모습이 장관이었다. 경찰차의 컴보이 아래 10여대의 트랙터가 줄지어 이동하는 모습은 현장에 있는 사람만이 느낄 수 있는 몽클함 그 자체였다. 경기는 1차와 2차로 구분하여 진행되었으며, 100×30미터 22센티 깊이로 7개의 이랑을 70분만에 갈아야 했다. 판정관들이 시간이 아니라 갈아엎은 토지의 모양, 직선상태, 깊이 등을 조사하였다. 본 경기의 장소는 까뮈쇼바야 농장에서 하기로 하였다. 올해 처음 밭을 심어 경작해 개간을 하였지만 여전히 토질이 거칠었기에 갈기가 힘들었다. 일등은 유비콤 직원인 Vyacheslav Radzion이 하였으며, Mazda Titan 차를 상품으로 받았다. 23살의 Vyacheslav는 어려서부터 크라스키노 농장에서 자주 놀러와 그때마다 농기계 담당자인 삼촌한테서 농기계 운전을 배웠고, 그 후로 농장에서 계속 농기계를 운전해왔다. 2등은 20살의 젊은 선수가 탔다. 한 하산군의 영농 관계자는 "하산군에서 처음으로 연해주 경작 콩쿨을 진행하게 되었으며, 특히 1등상이 하산 땅에서 영농에 종사하는 유비콤 직원이 했다는 것이 기쁜 일"이라고 전하였다.

Maritime Province Cultivation Concours Returns to Khasan After 35 Years

The 29th Cultivation Concours, organized by the



Maritime Provinces, was held in Khasan for the first time in 35 years.

Of even greater significance is that the Maritime Province Cultivation Concours was sponsored by Ubicom, the farming division of Unigen-Russia.

Although the event had been slated for July, it was postponed until the autumn due to rain. The large number of contestants from the Maritime Provinces who participated in the three-day Cultivation Concours from October 11 through 13 enjoyed the reunion while displaying their farming technology and sharing their experiences. In addition, many participants in the Concours praised the preparation, proceedings and hospitality evident during the period. Participants were provided with rooms at the best hotel in Kraskino and roundtrip bus transportation. The atmosphere at the Concours was harmonious and cooperative, and participants were eager to learn. Although it was a gathering of the best contestants from each county, they drew lots to determine who would get to drive the tractors and familiarize themselves with the machines because the agricultural machines owned by Unicom were the latest models and are rarely seen in the Maritime Provinces.

On day two of the Concours, the opening flag was hoisted as the Agricultural Minister of the Maritime Provinces government declared the opening of the event. Congratulatory messages were delivered by other distinguished guests and contestants moved to the competition field aboard tractors, which created quite a spectacle. A parade of about ten tractors escorted by police

cars filled all who were present with emotion. The contest was divided into two rounds during which participants were required to plow seven furrows (100m × 30m × 22cm) within 70 minutes. Judges were not concerned with the amount of time it took to perform the task, but the shape of the soil and the straightness and depth of the furrows. The competition took place at Camushobaya Farm. Although the farm was reclaimed and planted with wheat for the first time, the soil was still barren and difficult to plow. The first prize went to Vyacheslav Radzion, an employee of Ubicom. He received a car, a Mazda Titan, as his prize. Vyacheslav (23) has often come to the Kraskino plantation ever since he was a little child and learned from his uncle, who is in charge of handling agricultural machines, how to drive them. Ever since then, he has been driving agricultural machines on the farm. The winner of the second prize was a young contestant in his 20s. A farming official in Khasan said, "It was the first time Khasan has hosted the Maritime Provinces Concours (in 35 years). I am particularly pleased that the first-place winner is an employee of Ubicom who is engaged in farming the soil of Khasan."

14 에코넷웨이 기자단 회의

지난 10월 7일, 에코넷웨이 국내 3사 기자단 회의를 서울 에코넷센터에서 가졌다. 2005년 에코넷웨이에 대한 문제점과 향후 발전방향에 대한 의견을 깊게 토론하고, 한편 기자활동을 하면서 느꼈던 점이나 애로사항을 공유하는 자리였다. 비록 자리에는 함께 할 수 없었던 해외 현지법인 기자들을 포함하여 2005년 한해 에코네시안들을 위해 열심히 노력해준 기자분들께 다시 한번 감사의 뜻을 표하며 2006년에도 더욱 발전된 에코넷웨이를 기대해본다.

Thanks To

- 남양 : 최순미, 전영숙
- 남양알로에 : 박정아, 송은주
- 유니젠 : 최재영, 장미라

- 알로콧 : 김수겸
- 유니베라 : 이세현,
- 오아시스 : 손병일, 신상현
- 중국 : 송운섭
- 러시아 : 허영문

ECONET Way Reporters’ Meeting

On October 7, an ECONET Way reporters’



meeting was held in Seoul with three Korean affiliates participating. It was a momentous occasion for in-depth discussion of the problems they experienced in 2005 and for examining the

future direction for the development of ECONET Way. Their thoughts on issues and difficulties they faced while working as reporters were also shared. We’d like to express our appreciation to all of the reporters, including the reporters from overseas affiliates who could not be present in the meeting, for their hard work on behalf of ECONETIANs in 2005. We look forward to the further upgraded ECONET Way in 2006.

Thanks to

- Namyang : Sunmi Choi, Youngsuk Cheon
- Namyang Aloe : Jeongah Park, Eunju Song
- Unigen Korea : Jaeyoung Choi, Mira Jang
- Aloecorp : Joseph Kim
- Univera : Sehyun Lee
- Oasis : Byungil Sohn, Sanghyun Shin
- Russia : Youngmun Huh

신입사원 / New Hire



▲ 장용희(남양알로에)/ 중부영업팀 사원
Yonghee Chang (Namyang Aloe)/ Member, Jungbu Sales Team



▲ 황현욱(남양알로에)/ 부산경남팀 사원
Hyunuk Hwang (Namyang Aloe)/ Member, Busan Gyeongnam Team



▲ 허영주(남양)/ 경영지원팀장 부장
Youngju Huh (Namyang)/ Senior Manager, Management Support Team



▲ 김성규(남양)/ 구매팀 팀장
Seongkyu Kim (Namyang)/ Team Leader, Purchase Team



▲ 방기만(남양)/ 연구실 선임연구원
Kiman Bang (Namyang)/ Senior Researcher, R&D Center



▲ 양승원(남양)/ 연구실 선임연구원
Seungwon Yang (Namyang)/ Senior Researcher, R&D Center



▲ 전홍조(유니젠)/ 경영지원실 실장
Hongjo Jeon (Unigen)/ Director of Management Support Office



▲ 이동영(유니젠)/ 신소재사업부 수출입팀 대리
Dongyoung Lee (Unigen)/ Assistant Manager, Export-Import Team, New Material Division



▲ 박은혜(유니젠)/ 신소재사업부 품질관리팀 주임연구원
Eunhae Park (Unigen)/ Associate Researcher, QC Team, New Material Division



▲ 커티스 브라이언(유니베라)/ 정보기술 담당이사
Curtis Bryan (Univera)/ Director, Information Technology with Univera, Inc.



▲ 멜리사 디아즈
(오아시스 콜센터)
Melissa Diaz/ Oasis Call Center)



▲ 세리나 가르딘
(오아시스 콜센터)
Serina Gardin/ Oasis Call Center)



▲ 김석원 전략기획팀 과장
Greg Kim/ Strategy & Planning Team, Manager

New Hire

승진 & 부서이동 소개/ Promotions & Transfers



▲ 이경원(중부영업팀) 팀장/차장 ⇨ 영업본부 본부장/부장
Gyeongwon Lee (Jungbu Sales Team) Team Leader/Deputy Senior Manager ⇨ Sales Division Head/Senior Manager



▲ 안기억(경인영업팀) 팀장/부장 ⇨ 경영지원팀 팀장/부장
Kiuk Ahn (Gyeongin Sales Team) Team Leader/Senior Manager ⇨ Management Support Team, Team Leader/Senior Manager



▲ 김희수(경영지원팀) 팀장/과장 ⇨ 영업기획팀 팀장/과장
Heesoo Kim (Management Support Team) Team Leader/Manager ⇨ Sales Planning Team, Team



▲ 이광훈(영업기획팀) 팀장/과장 ⇨ 경인영업팀 팀장/과장
Gwanghoon Lee (Sales Planning Team) Team Leader/Manager ⇨ Gyeongin Sales Team, Team Leader/Manager



▲ 이규남(대구경북팀) 팀장/과장 ⇨ 중부영업팀 팀장/과장
Gyunam Lee (Daegu Gyeongbuk Team) Team Leader/Manager ⇨ Jungbu Sales Team, Team Leader/Manager



▲ 김중찬(부산경남팀) 팀원/과장 ⇨ 대구경북팀 팀장/과장
Jungchan Kim (Busan Gyeongnam Team) Team Member/Manager ⇨ Daegu Gyeongbuk Team, Team Leader/Manager



▲ 백승우(중부영업팀) 팀원/과장 ⇨ 경인영업팀 팀원/과장
Seungwoo Baek (Jungbu Sales Team) Team member/Manager ⇨ Gyeongin Sales Team, Team Member/Manager



▲ 이동영(중부영업팀) 팀원/주임 ⇨ 서울영업팀 팀원/주임
Dongyoung Lee (Jungbu Sales Team) Team Member/Supervisor ⇨ Seoul Sales Team, Team Member/Supervisor



▲ 김효재(부산경남팀) 팀원/주임 ⇨ 중부영업팀 팀원/주임
Hyojae Kim (Busan Gyeongnam Team) Team Member/Supervisor ⇨ Jungbu Sales Team, Team Member/Supervisor



▲ 조은석(서울영업팀) 팀원/주임 ⇨ 중부영업팀 팀원/주임
Eunseok Cho (Seoul Sales Team) Team Member/Supervisor ⇨ Jungbu Sales Team, Team Member/Supervisor

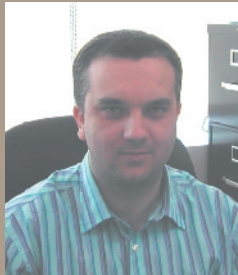


▲ 옥민상(경인영업팀) 팀원/주임 ⇨ 부산경남팀 팀원/주임
Minsang Ok (Gyeongin Sales Team) Team Member/Supervisor ⇨ Busan Gyeongnam Team, Team Member/Supervisor



▲ 안나 램시 알로콧 영업 지원 ⇨ 알로콧 행정 지원 주임
Anna Ramsey/ From Aloecorp Sales Asst. to Aloecorp, Executive Administrative Assistant

Promotions & Transfers



▲ 유리 보로베츠 오아시스 커미션 과장 ⇨ 알로콧 회계 과장
Yuri Vorobets/ From Oasis Commissions Manager to Aloecorp Accounting Manager



▲ 제이슨 우드 오아시스 물류 창고 사원 ⇨ 영업/행정 지원
Jason Wood/ Oasis, From Warehouse personnel to Sales Assistant/ Administrative Assistant



▲ 줄리 개리슨 오아시스 커미션 회계사원 ⇨ 커미션 주임
Julie Garrison/ Oasis, Commissions Accountant ⇨ Commissions Supervisor

경조사 소식 / Congratulations and condolences

(주)남양알로에 / Namyang Aloe

◆ 축하해 주세요.

- 서울영업팀 박영수 주임 - 일시:2005년 12월 11일 14:50 / 장소: 새천년웨딩홀(청담역)

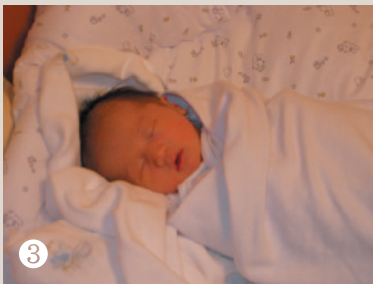
◆ Congratulations!

- Youngsoo Park, Supervisor, Seoul Sales Team - Date: December 11, 2005 (14:50) / Place: New Millennium Wedding Hall (Cheongdam Station)

◆ 축하합니다.



- 1) 지난 9월 24일 마케팅기획팀 조성훈 대리님의 결혼을 축하합니다.
- 2) 지난 10월 8일 경영정보2팀 유병용 주임님의 결혼을 축하합니다.



3) 지난 11월 10일 전략기획팀 김바다 대리님의 건강한 첫째 따님의 출산을 축하합니다.

◆ Congratulations!

- 1) Congratulations to Seonghoon Cho (Assistant Manager, Marketing Planning Team) on his wedding on September 24.
- 2) Congratulations to Byeongyong Yoo (Supervisor, Management Information Team II) on his wedding on October 8.
- 3) Congratulations to Bada Kim (Assistant Manager, Strategy Planning Team) on the birth of her first daughter on November 10.

(주)남양 / Namyang

◆ 축하해 주세요.

연구실 박용운 주임연구원과 오정숙 주임연구원의 사내 커플입니다. 많이들 축하해 주세요

- 일시 : 12월 4일 12:30
- 장소 : 공주시 신광동 경복궁 웨딩홀(3층)

◆ Congratulations!

1) An office couple, Yongwoon Park and Jeongsuk Oh, senior researchers at the R&D Center, are getting married. Many, many congratulations!

- Date: December 4 (12:30) • Place: Gyeongbokgung Wedding Hall (3rd floor), Singwang-dong, Gongju-si

◆ 축하합니다.



1) 지난 10월 15일 에코넷 기업본부 김남규 팀장이 예쁜 둘째 딸 연서를 얻었습니다. 축하합니다.

2) 지난 10월 29일 경영지원팀 신범순 사우의 큰딸 시온양의 돌잔치가 있었습니다. 축하합니다.

3) 지난 11월 13일 생산기술팀 이용기 사우의 딸 선주양의 돌잔치가 있었습니다. 축하합니다.



4) 지난 10월 29일 경영지원팀 박종민 주임님의 결혼을 축하합니다.

5) 지난 11월 20일 생산기술팀 최권옥 사우님의 결혼을 축하합니다.

◆ Congratulations!

1) Congratulations to Namgyu Kim (Team Leader,

ECONET Corporate Headquarters) on the birth of his second daughter, Yeonsoo, on October 15.

2) Beomsoon Shin of the Management Support Team threw a party in celebration of the first birthday of her first daughter, Sion, on October 29.

3) Yongki Lee of the Production Technology Team threw a party in celebration of the first birthday of his daughter, Seonju, on November 13.

4) Congratulations to Jongmin Park (Supervisor, Management Support Team) on his wedding on October 29.

5) Congratulations to Kwonok Choi (Production Technology Team) on her wedding on November 20.

◆ 삼가 고인의 명복을 빕니다.

- 10월 16일 생산기술팀 박영순 사우 시아버님이 별세 하셨습니다.
- 10월 23일 생산기술팀 안길순 사우 시아버님이 별세 하셨습니다.

◆ Please accept our deepest condolences.

- The father-in-law of Youngsoon Park of the Production Technology Team passed away on October 16.
- The father-in-law of Gilsoon Ahn of the Production Technology Team passed away on October 23.

(주)유니젠 한국 / Unigen Korea

◆ 축하합니다.

- 지난 9월30일 시설관리팀 김영선씨가 득남하였습니다. 건강한 아기의 출산을 축하드립니다.



◆ Congratulations!

- Congratulations to Youngseon Kim (Facility Management Team) on the birth of his healthy son on September 30.

알로콧 / Aloecorp

- ◆ 축하합니다.
- 1) 지난 11월 8일 로사(Rosa Ontiveros)가 건강한 손자를 얻으셨습니다.
- 2) 지난 11월 22일 에반(Evan Moilan) 부사장님이 예쁜 손녀딸을 얻으셨습니다.



◆ Congratulations!



1) Congratulations to Rosa Ontiveros on the birth of her healthy grandson on November 8.

2) Congratulations to Evan Moilan (Vice President) on the birth of his beautiful granddaughter on November 22.

Congratulations!

생일자 소식 12 ~ 2006. 01

Birthday in December & January 2006

Happy Birthday

남양 / Namyang



◆ (12/1) 김진옥
Jinock Kim



◆ (12/1) 김한철
Hancheol Kim



◆ (12/3) 신진숙
Jinsuk Sin



◆ (12/5) 금경덕
Kyongduk Kum



◆ (12/9) 정찬대
Chandae Jung



◆ (12/11) 최시옥
Siock Choi



◆ (12/15) 김명희
Myunghee Kim



◆ (12/15) 김복순
Boksun Kim



◆ (12/15) 김순례
Sunrye Kim



◆ (12/20) 김경섭
Kyungsup Kim



◆ (12/20) 박종민
Jongmin Park



◆ (12/22) 신복현
Bokhyun Sin



◆ (12/27) 김미자
MiJa Kim



◆ (12/29) 최미란
Miran Choi



◆ (12/30) 박정숙
Jungsuk Park



◆ (12/31) 김월수
Wolsoo Kim



◆ (1/5) 윤석훈
Seokhoon Yoon



◆ (1/15) 신명신
Myungsin Shin



◆ (1/21) 김정표
Jungpyo Kim



◆ (1/21) 이자은
Jaeun Lee



◆ (1/23) 신중현
Junghyun Shin



◆ (1/24) 정미숙
Misuk Jung



◆ (1/25) 정인수
Insoo Chung



◆ (1/27) 김완수
Wansoo Kim



◆ (12/9) 이창수
Changsoo Lee



◆ (12/10) 석미경
Mikyung Seok



◆ (12/13) 박선혜
Sunhye Park



◆ (12/17) 김경식
Kyungsick Kim



◆ (12/23) 조준용
Junyoung Cho



◆ (12/23) 이주연
Jooyoun Yi



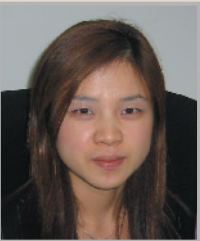
◆ (12/25) 백승우
Seungwoo Baek



◆ (12/26) 최진영
Jinyoung Choi



◆ (1/3) 김태신
Taesin Kim



◆ (1/2) 안현진
Hyunjin Ahn



◆ (1/9) 임미정
Mijung Lim



◆ (1/14) 김영환
Youngwhan Kim



◆ (1/14) 김민정
Minjung Kim



◆ (1/18) 김미자
Mija Kim



◆ (1/18) 박석신
Seoksin Park



◆ (1/20) 이정수
Jungsoo Lee



◆ (1/27) 이재은
Jaeun Lee



◆ (12/7) 이정식
Jungsick Lee



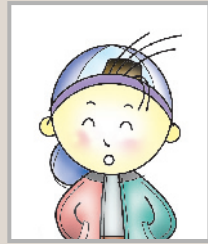
◆ (12/16) 류종하
Jongha Ryu



◆ (12/17) 최재영
Jaeyoung Choi



◆ (12/22) 우성식
Sungsick Woo



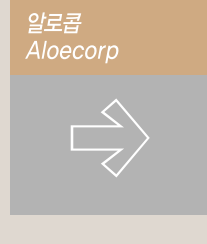
◆ (1/5) 전홍조
Hongjo Jeon



◆ (1/25) 임상득
Sangdeuk Im



◆ (1/26) 김태우
Taewoo Kim



◆ (12/3) 제프 배리
Jeff Barry



◆ (12/7) 로버트 살리바르
Robert Saldivar



◆ (12/11) 후안 카스틸로 Juan
Castillo



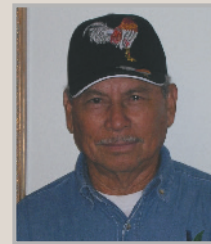
◆ (1/8) 아르만도 곤잘레스
Armando Gonzalez



◆ (1/9) 에스테반 구즈만
Esteban Guzman



◆ (1/10) 로버트 에스피노자
Robert Espinoza



◆ (1/18) 레오바르도 코르니타
Leobardo Cortina



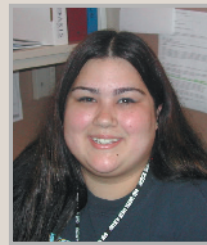
◆ (1/29) 브랜튼 라이리
Brenton Riley



◆ (1/31) 마리솔 헤르난데즈
Marisol Hernandez



◆ (12/15) 크리스타 & 케이트린 힐러리
Krista &
Katelyn Hilleary



◆ (12/16) 앤젤라 댄메이어
Angela Danmaeyer



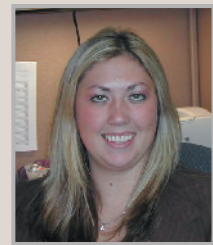
◆ (12/22) 쿼타 테렐 Quita
Terrell



◆ (12/27) 애슐리 사카리아
Ashley Sakaria



◆ (12/31) 스테이시 토마스
Stacy Thomas



◆ (1/5) 라벤 멜린
Raven Meline



◆ (1/7) 크리스토퍼 사카리아
Christopher
Sakaria



◆ (1/7) 찰런 켈럼
Charleen Kellum



◆ (1/17) 마사 존슨
Martha Johnson



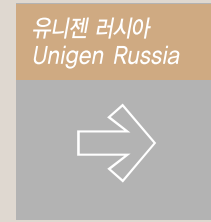
◆ (1/18) 멜리사 스토리
Melissa Story



◆ (1/28) 프레스턴 킬러
Preston Keeler



◆ (1/29) 줄리 게리슨
Julie Garrison



◆ (12/3) 발렌타인 셰멘дук
Valentine Shemendyuk



◆ (12/9) 마리나 포토차냐
Marina potochnaya



◆ (12/14) 알렉산더 쉬모노브
Alexander Shmonov



◆ (12/15) 올렉 추카노브
Oleg Chukanov



◆ (12/15) 올렉 스타로보야
Oleg Starovoya



◆ (12/26) 올렉 포프라브트소브
Oleg Poplavytsov



◆ (12/20) 이리나 드미트리예바
Irina Dmitrieva



◆ (12/18) 니콜라이 코브툰
Nikolay Kovtun



◆ (12/8) 손병일
Byung Sohn



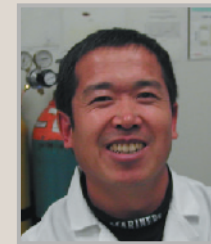
◆ (1/23) 바브 홀튼
Barb Fulton



◆ (1/31) 앤 칼리치
Anne Kalich



◆ (12/26) 메스핀 이맘
Mesfin Yimam



◆ (1/27) 지푸 자오
Jiffu Zhao

Happy Birthday

ECONETIAN들의 사랑하는 가족들과 함께 찍은 따뜻한 마음이 담긴 사진 당첨자 소개

에코넷시안 여러분!

한해 마무리는 잘 하고 계시는지요.. 한해를 되돌아보며 항상 여러분곁에 있는 가족은 힘든 일이 있을 때,

가족이 있음으로 헤쳐나갈 힘을 얻습니다. 때론 살아가는 희망이 되기도 하는 게 가족입니다.

이렇듯 소중한 가족들과 함께 한 따뜻한 사랑이 담긴 사진을 보시며 가족의 소중한 의미를 생각해보시면 어떨까요?

Winners of the Photo Contest for heart-warming pictures taken with participants' loving families!

Fellow ECONETIANs

We hope you are having a good finish to the year 2005. As we look back upon the year, we see that when we are faced with challenges we are able to muster up our strength to overcome them because we have our families by our sides. Sometimes, we live by the support of our families.

Let's reflect on the value of family while looking at some heart-warming pictures of loving families.



1등

아버지의 사랑이 포근하게 느껴지는 따뜻한 마음이 담긴 사진

(주)남양알로에 서울영업팀 박석신 사우 / 10만원 상품권

First Prize Winner

A heart-warming picture showing the tender love of a father

Seonshin Park, Seoul Sales Team Namyang Aloe / A 100,000-won worth gift certificate



2등

사랑하는 새로운 가족들과 행복이 담긴 사진

안드레아 킬몬,
오아시스콜센터/
5만원 상품권

Second Prize Winner

Our new, happy family

Andrea Tillmon, Call Center, Oasis / A 50,000-won gift certificate

3등

2005년 6월 여름휴가시 런던으로 가족들과 함께한 행복한 순간

데렉 홀, 유니베라 부회장겸 CEO / 3만원 상품권

Third Prize Winner

Derek, Shelby, sons and daughters on vacation in London June 2005

Derek Hall Vice Chairman and CEO Univera



그밖에 참여해주신분들께는 베라스파 미용비누 세트를 선물로 드립니다.

We have Veraspa soap gift sets for the following participants as a token of appreciation.



▲ Julia 와 Sarann이 직접 구운 쿠키인데 에코넷웨이에서 연말 가족사진전에 이것도 꼭 올려야 한다고 감사합니다.
사란 펠 (Oasis, Distribution Operations)
줄리아 푸 (Unigen, Research Associate)

Three Little Pigs - homemade cookies baked up by Julia and Sarann especially for the ECONET Way December issue. Thank you Julia and Sarann!

Sarann Pel (Distribution Operations, Oasis)

Julia Foo (Research Associate, Unigen)



▲ 중국 하이난 워크샵시 에코넷시안 가족들과 함께
유니젠 미국 Mark Brimelow

An ECONETIAN family picture taken during the on Hainan Island, China

Mark Brimelow (Unigen USA)



◀ 중국 하이난 워크샵시 ECONET 표현 - (주)남양알로에 박정아

ECONET "hand-written" during the workshop on Hainan Island, China
Jeongah Park (Namyang Aloe)



▲ 나의 세 아들

바브 홀턴 (유니베라 행정 관리 담당관 / 준법 코디네이터)

My Three Sons

Barb Fulton (Executive Administrative Assistant/Compliance Coordinator, Univera)



◀ 유니젠 러시아 법인의 직원인 올라(맨 앞줄)가 휴가 기간중 산악회 친구들과 함께 비단산에 등반갔을때 찍은 사진으로 비단산 정상 부근에는 아직도 발해 시대의 유물로 추정되는 성곽의 일부가 남아있는 산이다..
유니젠 러시아 올라

Olya (front) with her hiking club members on Bidan Mountain. A section of a fort presumed to be a relic from the Balhae Kingdom still stands near the mountaintop.

Olya (Unigen Russia)

12월호 퀴즈 & 10월호 당첨자 발표

퀴즈 정답 - (다른 이들을 위해 봉사하는 개인적 리더쉽)
(동료들로 하여금 자신의 목적을 이룰 수 있도록 도울 때)

▶ 10월호 퀴즈당첨자

- 베라스파 2호 세트 받으실분 : (주)남양알로에 / 박홍엽, (주)남양알로에 / 박소윤, (주)남양알로에 / 최민정, (주)남양 / 윤석훈, 오아시스 고객센터 담당 / 제니퍼 링크, 오아시스 콜센터 / 헤더 맥물렌

▶ 응모하실곳 : kaoh@univera.com 또는 엽서

▶ 10월호 사진공모 이벤트 당첨자 소개는 80page에 있습니다.

▶ 2006년 2월호에는 새롭게 새해를 맞이하면서 찍은 자유사진 응모전입니다.

- 1등 : 100,000원 상품권 (1명), 2등: 50,000원 상품권 (2명), 3등: 30,000원 상품권(3명)
- 해외 당첨자분들께는 위의 가격에 동등한 선물을 우송해 드리겠습니다.

12월호 ECONET WAY 퀴즈

2006년은 ECONET의 모 기업인 남양알로에가 창업된 지 ()년이 되는 해입니다. ‘자연의 혜택을 인류에게’ 나누고자 설립된 남양알로에는 그 ()하였기 때문에 오늘의 세계적인 ECONET이 탄생된 것이라고 생각합니다.

이 변화의 시대에서도 우리의 장대한 30년 청사진은 반드시 이루어 질 것 이라는 확신은 ()이 함께 하기 때문입니다.

※ 2005년 한해동안 에코넷웨이를 아껴주신 에코넷시안 여러분 감사합니다. 새해에는 더욱 알찬 내용으로 찾아뵙겠습니다. 새해 복 많이 받으세요~

December Quiz and Winners of the October Quiz

Answers - (personal leadership in offering service to others), (we help others achieve theirs)

▶ Winners of the October Quiz

- Winners of Veraspa Set No. 2 : Hongyeop Park/ Namyang Aloe, Soyoon Park/ Namyang Aloe, Minkyung Choi/ Namyang Aloe Seokhoon Yoon / Namyang, Jennifer Link (Oasis - Customer Services Rep), Heather McMullen (Oasis - Call Center)

▶ Please send answers via e-mail (kaoh@univera.com) or by postcard

▶ The winners of December photo contest are announced on page 80.

▶ For the 2006 February photo contest, we have not set a specific theme.
Please send in any pictures you have taken while welcoming the New Year.

- First prize : A \$100 department store gift certificate (1 winners)
- Second prize : A \$50 department store gift certificate (2 winners)
- Third prize : A \$30 department store gift certificate (3 winners)
- Winners from offices outside of Korea will be sent prizes of equivalent value.

Quiz for the ECONET WAY December issue

The year 2006 will be the () anniversary of the founding of Namyang Aloe, the mother company of ECONET. I believe that the creation of a global ECONET has been possible because Namyang Aloe, which was founded for the purpose of “bringing the best of nature to mankind,” ().

I am confident that we will achieve an ambitious blueprint for the next three decades without fail even in this era of change and uncertainty because I have () who share the philosophy and vision of ECONET.

※ Thank you all ECONETIANs for the caring support you have provided to ECONET Way in 2005.
We hope to bring you an even better and more solid ECONET Way in the new year. Happy New Year!



에코넷 가족 여러분의 많은 참여 부탁드립니다

Postcard
ECONET WAY
독자엽서

보내는 사람 (고객, 직원, 가족)

성명

소속

주소

전화

□□□-□□□

받는사람

서울시 성동구 성수동 2가 3동 302-4 에코넷센터 3층
(주)남양 에코넷기업본부 “에코넷웨이” 편집담당자 앞

1 3 3 - 1 2 0

ECONET WAY
Postcard

sender (customer, employee, family)

Name

Division

Address

Phone number

□□□-□□□

Please send to

The Editor of ECONET WAY,
ECONET Corporate & Shared Service Center,
Namyang Company
3th floor, ECONET CENTER 302-4,
Sungsu-dong 2-ga, Sungdong-gu, Seoul, Korea

1 3 3 - 1 2 0

ECONET WAY



We strongly encourage active participation by all members of the ECONET family.

• 함께 만드는 ECONET WAY •

에코네시안 여러분의 글을 기다립니다. 감명깊게 읽은 책, 기억에 남는 공연, 좋은 추억이 된 여행, 자신만의 에세이 등 자유롭게 다양한 소재와 주제의 원고를 보내주세요.

- 1. 이번호에서 가장 흥미롭고 유익했던 기사는 무엇입니까?
- 2. '에코넷웨이'에서 다루었으면 하는 기사는 무엇인가요?
- 3. '에코넷웨이'에 전하고 싶은 의견이나 제안을 적어 주십시오.
- 4. 참여하고 싶은 코너나 추천하고 싶은 사우를 적어주세요.

● 정답

• Let’s join the ECONET WAY •

ECONET WAY is awaiting your participation. Please contribute articles on any topic, such as your favorite book, an unforgettable performance, a memorable trip or a personal essay. Your contribution would be deeply appreciated.

- 1. Which article did you find most interesting or useful in this month’s issue?
- 2. What would you like to read in future issues of ECONET WAY?
- 3. Please submit any comments or suggestions you have for ECONET WAY.
- 4. Kindly suggest a section to which you’d like to contribute or a colleague you’d like to recommend.

● Answer

ECONET WAY

에코넷 가족 / ECONET Family



(주)남양 / Namyang Company

충북 진천군 초평면 용정리 370-92
☎ : 365-850
370-92 Yongjeong-Ri, Chopyong-Myon,
Chinchon-Kun, Chungbuk, 365-850, Korea
Tel : (043)532-5144, Fax : (043)532-5328
www.namyangglobal.com

(주)남양알로에 / Namyang Aloe Inc.

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터
☎ : 133-120
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2- ga,
Sungdong- gu, Seoul, Korea
Tel : (02)460-8865, Fax : (02)467-9988
www.namyangaloe.com

(주)유니젠 한국 / Unigen Korea

충남 천안시 병천면 송정리 200-1번지
☎ : 330-863
#200-1, Songjung-Ri, Byeongcheon-Myeon,
Cheonan-Si, Chungnam 330-863, Korea
Tel : (041)529-1510, Fax : (041)529-1599
www.unigen.net

유니베라 / Univera, Inc.

2660 Willamette Drive
Lacey, WA 98516
Tel : (360)486-8300, Fax : (360)413-9185

오아시스 / Oasis Lifesciences

2660 Willamette Drive
Lacey, WA 98516
Tel : (360)486-7500, Fax : (360)413-9150
www.oasislifesciences.com

미국 유니젠 / Unigen Phmaceuticl inc.

2660 Willamette Drive
Lacey, WA 98516
Tel : (360)486-8200, Fax : (360)413-9135
www.unigenpharma.com

알로콧(생산) / Aloecorp Inc (Production)

61/2 Miles North of La Villa On FM 491
Lyford, Texas 78569 U.S.A
Tel : (956) 262-2176 Fax : 956-262-8113
www.aloecorp.com

알로콧(영업) / Aloecorp Inc (Sales)

2660 Willamette Drive
Lacey, WA 98516
Tel : (360)486-7400, Fax : (360)413-5036
www.aloecorp.com

중국 하이난 알로콧 / Hainan Aloecorp

Room #1108, Haikou International Commercial Centre, No.38,
Datong Road, Haikou, Hainan, China - Zip Code : 570102
Tel : (898)-6674-5400, Fax : (898)6674-3400

유니젠 러시아 / Unigen-Russia

3rd Floor, Aleutuskaya 14str.
Bladivostok, Primory, Russia
Tel : 7-4232-30-10-66, Fax : 7-4232-30-10-64

고보습 헤어 & 바디케어 전문 브랜드

VeraSpa

베라스파

자연의 촉촉하고 풍부한 영양과
부드러움을 소중한 당신께...

