

# ECONET WAY

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

Vol. 025 JANUARY 2009







04



16



24



30



34



42



20



26



40



52

# ECONET WAY

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

Vol. 025 JANUARY 2009

발행인 이병훈

Publisher Bill Lee

발행처 남양

Published by Namyang company

편집기획 (주)남양 에코넷 기업본부

Editing and planning by ECONET Corporate Center, Namyang Company

편집 오경아

Editor Kyeongah Oh

디자인 디자인모루

Design by Design MORU

인쇄 정광인쇄(주)

Printed by Jeonggwang Printing

## ECO

04 총괄사장 비전레터 CEO vision letter

06 CEO 비전레터 CEO vision letter

16 자연오감 The sense of Nature

18 웰니스 칼럼 Wellness Column

20 자연의 선물 the Gifts of Nature

22 이음이 전하는 자연의 맛  
Bringing the Tastes of the World to Your Table

## NET

24 현장스케치 ❶ On the Scene

26 현장스케치 ❷ On the Scene

28 다이내믹 에코넷 Dynamic ECONET

30 성공이야기 Success Life

32 나의 소중한 사람 My Precious Person

## WAY

34 청강열전 Biography of Yunho Lee

38 에코넷 글마당 Literary Space

40 행복여행 ❶ Happy Trails

42 행복여행 ❷ Happy Trails

44 에코넷 뉴스 ECONET NEWS

53 소원이 이루어졌습니다 A Wish Come True

54 함께해요 Let's Do it



# 사랑하는 에코넷 가족 여러분

## To my beloved ECONET Family

겨울비가 나뭇잎을 두드리는 소리가 맑게 울리는 시애틀 밤에 저는 저물어 가는 한 해를 되돌아 보며 한 없는 감사의 마음을 느낍니다. 쉽지 않았던 사업환경에도 불구하고 지구촌 곳곳에서 에코넷의 비전과 미래를 위해 노력해 주신 여러분들의 지난 365일의 일상을 떠올립니다. 뜨겁게 작열하는 태양 아래서 수확의 땀방울을 흐리는 농장의 여러분, 분석기기와 시험관을 벗 삼아 연구에 매진하시는 연구원님, 반복되는 작업의 힘겨움도 마다하고 좀 더 좋은 제품을 만들 고자 애쓰시는 공장의 사원 여러분, 컴퓨터 앞에서 시린 눈을 비비며 사무에 열중하시는 분들, 밤잠을 설치며 내일을 고민하시는 CEO님 들.... 그 아름다운 모습에 경의를 표하며 감사의 마음을 전합니다.

저는 한 해의 절반 이상을 해외 이곳 저곳을 다니며 일을 봅니다. 워낙 오랫동안 그렇게 살아와서인지 얼마 전 까지만 해도 힘든지 모르고 해왔지만 요즘은 집을 떠나면 문득문득 아이들도 많이 보고 싶고 시 차 적응하는데도 예전과 달리 꽤 시간이 걸려 애를 먹곤 합니다. 하지만 이런 '길거리' 생활이 주는 큰 장점은 여러 나라의 다양한 모습을 깊이 있게 관찰하고 의미 있는 사색의 시간을 가질 수 있다는 것입니다.

지난 몇 달, 저는 이 나라, 저 나라를 다니며 미국의 금융사태로부터 시작한 세계 경제의 심각성을 명확하게 느낄 수 있었습니다. 항상 북적거려 소란스럽기까지 했던 미국 공항의 적막함, 추락하는 환율에 당장 내일의 끼니를 걱정해야 하는 멕시코 서민들의 모습, 하늘 높은 것도 잊고 성장에 성장을 거듭하던 중국인들의 처진 어깨, 그리고 하나 둘씩 간판을 내리는 저희 집 근처의 가게들, 이런 모습들 속에서 저는 우리에게 다가오는 세계적 경제위기는 이전의 위기와는 달리 우리가 경험해 보지 못한 많은 불확실성과 함께 장기화 될 수도 있다는 염려를 멈출 수 없습니다.

하지만 이런 저의 논리적 결론과는 전혀 상반되게 제 마음속 깊은 곳에서는 에코넷과 우리 모두의 꿈을 향한 도전과 희망의 의연한 용기가 용솟음 치고 있어 제 스스로를 놀라게 합니다. 모두들 어렵다고 하는 2009년에 시작되는 전략3단계 (ECONET Phase III Strategy)를 통해 에코넷은 세계적인 천연물 기업으로 성장할 것이고 이 과정

I reflected on the past year as I sat in my house in Seattle listening to the sounds of the rain drizzling on the shrubs and trees echoing clearly. I felt gratitude swell up inside me. Amidst the deteriorating business conditions, there are many people around the world trying hard to carry out ECONET's vision. I thought about them. There are the farmers who work under the searing heat as they harvest the crops, the researchers who conduct experiments in their labs day and night, the factory staff who carry out repetitive work processes to make better products, the office workers who rub their eyes as they work in front of their computers, and the CEOs of each company that worry about tomorrow. I convey my deepest gratitude to all of them.

I mostly spend half of the year traveling around the world to check our operations. I've been doing this for so long that I never thought for a minute that it was a difficult task. But nowadays, I miss my children when I leave the house for another long business trip and have trouble with jet lag, which wasn't much of a problem before. But my nomadic life has its advantages. I'm able to observe different aspects in different nations and this stimulates my thinking.

In the last few months, I've been traveling overseas and found that the financial crisis in America has spread throughout the global economy with disastrous results. The bustling airports in America are eerily quiet now. I saw Mexicans worrying about putting food on the table because the peso has gone into a freefall. The Chinese, who used to have an air of invincibility around them as their economy skyrocketed, now walk with their shoulders sagging. There are stores around my home that are shutting down one by one. Watching these changes, I am worried about how this global recession will be deeper and longer than any other previous one that we've experienced before.

But in contrast to what my logic is telling me, I find myself very hopeful for the future of ECONET and that even surprises me. Phase III of ECONET

에서 우리는 수 많은 사람들과 함께 꿈과 행복을 나눌 수 있을 것이라는 책임 있는 구상을 해 봅니다.

저의 이런 희망적 믿음은 아마도 우리가 30년의 땀과 눈물로 구축해온 세계적인 연구역량과 수직계열화 된 사업 인프라, 그리고 선진화된 경영시스템에서 나오는 자신감일 것입니다. 아무리 경제가 어려워져도 지켜져야 할 세계인들의 건강과 아름다움은 바로 우리 에코넷이 해야 할 일이고 또 가장 잘 할 수 있는 일이라는 확신이 저의 믿음을 뒷받침 합니다.

하지만 저에게 비판보다는 꿈과 희망을 관망보다는 도전의 용기를 불러 넣어 주는 가장 큰 힘은 바로 이 글을 읽고 계시 에코네시안 여러분들 입니다. 저는 여러분의 전문가적 경험과 지식을 믿습니다. 세계 곳곳에서 다양한 분야의 업무를 하고 계시는 여러분의 경험과 축적된 지식들은 세계천연물산업의 살아 있는 백과사전 입니다. 이런 에코넷의 인적네트워크를 통해 얻어질 우리들의 지혜는 우리가 지향하는 목표로 우리를 이끌어 줄 것임을 확신 합니다.

또 저는 에코네시안의 마음(spirit)을 믿습니다. 그것은 자연의 혜택을 인류에게 전하고자 하는 열정이고 그 일을 통해 세계적 선두기업이 되자는 각오이며 우리는 반드시 이 일을 함께 해낼 수 있다는 자신감입니다. 지난 삼십 여 년을 통해 우리의 이런 마음이 얼마나 큰 힘을 발휘하였는지는 우리의 역사가 면면히 증거 합니다. 크고 작은 어려움을 기회로 삼고 그 기회를 통해 성장의 기틀을 만들어내 세상에 이로운 일을 해온 우리입니다. 우리의 마음의 힘은 앞으로도 좌절과 어려움에 힘든 세상에 치유의 장 (healing place)을 열어 꿈과 희망을 나누는 역할을 할 것이라고 저는 확신합니다.

감사의 마음과 함께 새해의 꿈과 희망을 여러분께 전합니다.



Sleepless in Seattle

총괄사장 이병훈 드림

will begin in 2009, which everyone expects to be a difficult year. This new phase will let us embark on a path to grow as a natural product company and will allow us to share our dream with many people.

The surge of hope that I feel probably comes from my belief that we have an advanced management system and a vertically integrated business structure coupled with world-class research capabilities to help us get through these times. No matter how tough the economic conditions become, it is our mission to protect the health of people through ECONET. I believe this is our core competence.

But what gives me more confidence than anything else in these times is to be surrounded by ECONETians. I believe in your professionalism and knowledge. The experience and accumulated knowledge that you have in diverse fields is what makes you living encyclopedias in the natural material business. By harnessing the potential of the human network of ECONET, we can synthesize our knowledge and wisdom to carry us towards our goals.

I believe in the ECONETian spirit. It embodies our passion to bring the best of nature to humankind and build a leading company. I am confident that we can achieve this. In the last 30 years, we have a company history of perseverance amid difficult times simply because we never lost hope and willed ourselves to succeed. During small and deep crises, we have used them as opportunities to grow and bring benefits to the world. I firmly believe that our spirit and energy will lead to a place of healing for this world in crisis and spread hope as well.

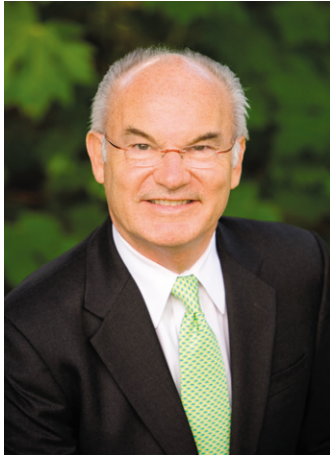
Along with my deepest gratitude to everyone, I leave you with this message of hope and dreams

for the New Year.

Sleepless in Seattle

Chairman Bill Lee





스튜어트 오킬트리  
부회장 겸 CEO  
에코넷 미국 홀딩스  
Stuart Ochiltree  
Vice Chairman of the Board and CEO  
ECONET USA Holdings

매년 연말마다 '에코넷'의 헌신적인 모든 직원 여러분들께 감사의 인사를 전하는 건 빼놓을 수 없는 중요한 일이죠. 여러분의 끊임없는 노력과 헌신적인 업무 덕분에 수많은 난관 속에서도 성공적인 한 해를 보낼 수 있었습니다. 2008년에 우리는 경제 상황과 고객 측면 심지어 태풍과 홍수 등 기상과 관련된 문제까지 여러 난관들을 경험했습니다. 이러한 어려움에도 불구하고 성공적인 성과를 이뤄낸 여러분의 노력에 깊은 감사를 표합니다.

2008년은 '에코넷' 회사들의 탄탄한 기반과 더불어 제품과 조직의 운영 및 문화, 직원들의 강점을 입증한 한 해였습니다. 한 해 동안 우리는 많은 것을 배웠고 미래에 대한 자신감을 갖게 되었습니다.

다가올 2009년을 기다리며, 우리는 뛰어난 성장과 새로운 시작을 위한 방향을 설정했습니다. 성공을 위한 전략과 계획을 확실히 짜두었고, 미래에 대한 자신감을 갖고 '에코넷'의 가족으로 한 데 뭉쳤습니다.

가족과 친지들과 행복한 연말연시를 보내면서 탄탄한 계획과 무엇보다 우리 직원들의 힘 아래서 더 크게 성장해 나갈 한 해를 기대해 봅니다.

다시 한 번 여러분의 노고에 감사 드립니다.

At the end of each year, the most important words are those of thanks to the dedicated employees of all ECONET companies. Your steadfast efforts and commitment have resulted in a successful year despite many challenges. In 2008 our companies have experienced significant economic, customer, and even weather related challenges from hurricanes and flooding. Despite these challenges; you have emerged successful and your efforts are greatly appreciated. 2008 has proven the strong foundation of the ECONET companies, and the strength of its products, operations, culture, and people. The year has taught us much and given us confidence in the future.

Looking forward to 2009 we have set a path of strong growth and renewal. We have clearly identified our strategies and plans for success, and we have come together as an ECONET family fully confident in our future.

As we enjoy the holiday season and the blessings of friends and family, let us look forward confidently to a year built upon the solid foundation of our plans and programs, but more importantly, the strength of our people.

Thank you again for all your efforts.

With warm regards,

초심으로, 새로움에 대한 기대감으로 Phase III의 장이 개막되는 2009년을 맞이합니다.

2008년은 시행착오를 통해 발견된 문제점들을 해결해 나가기 위해 혼란을 겪었던 한 해였습니다. 지난해의 경험은 2009년 역전스토리를 만들어 나가는 데 밑거름이 될 것입니다. 우리는 위기를 기회로 만드는 능력과 긍정적 사고를 갖고 있다고 믿습니다.

새 해에는 고객에 대한 우리의 사랑을 강렬한 큐피트의 화살로 전달하고자 합니다.

첫 번째 사랑의 화살은 새롭게 거듭날 대리점 운영 제도인 UPS(Univera Planner System)로 이는 UP(Unievera Planner)님들에게 보다 명확한 비전을 제시할 것입니다.

두 번째 사랑의 화살은 고객을 감동시킬 수 있는 고객 니즈형 제품개발로 역시 UP님들에게 보다 많은 기회를 제공할 수 있을 것입니다.

세 번째 사랑의 화살은 우리 모두가 고객에게 유니베라의 사랑을 전달하는 메신저와 스토리텔러가 될 수 있는 기회를 제공하는 것입니다.

2009년, 유니베라 사랑의 화살이 고객의 마음에 정확하게 전달될 수 있도록 우리 모두가 열정과 기쁨을 가지고 고객과 함께 한다면 유니베라의 꿈은 반드시 이뤄질 것입니다.

임직원 모두의 가정에 행복이 충만하기를 기원합니다.

We are ready to forge ahead with Phase III in 2009 with renewed anticipation.

2008 was a tumultuous year where we fixed problems that occurred along the way. Such experience will help us avoid making the same mistakes. I believe that we have a positive attitude that can turn this crisis into an opportunity.

In the New Year, I hope to be able to reach out to our customers in a meaningful way.

The first way to serve customers with dedication is to present a clear vision to Univera Planners (UP) as we rejuvenate the Univera Planner System (UPS).

The second way to reach out to customers is to develop "Niz-type" consumer products which will in turn provide more opportunities for UPs.

The third way is to make customers spread good word about our company and thus become messengers who can convey Univera's passion.

In 2009, everyone at Univera will work with passion to serve customers and warm their hearts and these efforts will allow us to attain our goals. I wish the best for all your family members.



김동식  
사장  
유니베라 한국  
Don Kim  
President & CEO  
Univera Korea





리건 마일즈  
사장  
유니베라 미국  
Regan Miles  
CEO  
Univera USA

에코네시안 여러분,  
‘유니베라’는 재능 있는 직원들과 협력 회사들과 함께 멋진 2009년을 맞이할 만반의 태세를 갖추고 역사적인 10주년 기념일을 함께 축하할 날을 손꼽아 기다리고 있습니다. 현 경제 상황은 힘든 도전이자 동시에 굉장한 기회가 될 수 있습니다. 다가오는 2009년, 유니베라는 이와 같은 도전에 맞서고 기회를 거머쥔 준비가 되어 있습니다. 우리는 우리의 제품과 뛰어난 인재들을 믿습니다. 2009년에는 오스트레일리아와 기타 세계 시장 진출을 통한 국제적인 확장과 북미에서의 꾸준한 성장 유지에 총력을 기울일 것입니다. 소비자들에게 각광 받는 ‘Immune’ 라인을 확장하고 첫 스킨케어 제품을 출시하는 등, 훌륭한 신제품들을 선보일 날이 머지 않았습니다. 2008년을 마무리하면서, 지난 1년 간 여러분의 노고와 수고에 감사를 드립니다. 모두 함께 밝은 미래를 맞이하기를 기대합니다. 저는 ‘유니베라’와 에코네시안임이 자랑스롭습니다

Dear Fellow Econetians,  
Univera, with its team of gifted Employees and Associates, is truly poised for great things in 2009. We are excited to celebrate our 10th anniversary and look forward to celebrating this historic milestone together. The current economic situation has resulted in undisputable challenges and amazing opportunities. Univera stands ready to meet those challenges and seek those opportunities in 2009. We believe in our products and we believe in our amazing people. Our efforts in 2009 are focused toward continuation of International Expansion into Australia and potential other global markets and continued strong growth in North America. We have exciting new products on the horizon, including an extension of our popular Immune line and our first skin care product launch. As 2008 draws to an end, I would like to thank everyone for their hard work and incredible efforts this past year. I look forward to a very bright future together. I am proud to be a part of Univera and a fellow Econetian.

지난 한 해 대내외적으로 어려웠던 여건 속에서도 각자의 위치에서 최선을 다하신 에코네시안 여러분들에게 깊은 감사의 마음을 전합니다. 2009년은 PhaseⅢ가 시작되는 해입니다. 우리 안팎의 경영환경은 여전히 어렵겠지만, 전 에코네시안이 합심한다면 위기를 극복하고 오히려 한 단계 더 발전할 수 있는 기회가 될 것임을 확신합니다. 네이처텍은 2009년을 맞아 다음과 같은 목표로 전임직원이 매진할 예정입니다. 첫째, ‘공격적인 시장개척’입니다. 남들이 다 어렵다고 할 때 오히려 이를 기회로 삼아 동남아시아를 중심으로 해외시장을 개척하겠습니다. 국내시장에서는 우량기업을 중심으로 OEM/ODM 제안영업을 활성화하겠습니다. 둘째, ‘제품 품질 향상’입니다. 지금까지 이룬 성과를 바탕으로 2009년에도 고품격 제품을 생산할 수 있도록 모든 역량을 집중하겠습니다. 셋째, ‘생산효율성 향상’입니다. 라인별 생산성 관리 및 설비자동화를 통해 생산효율성을 극대화하고, 전사적인 원가혁신 활동을 통해 기업의 경쟁력을 더 높ی겠습니다. 지금 흘리는 이 땀방울이 에코넷과 나 자신이 도약하는 밑거름이 될 것임을 확신합니다. 새해에 모든 에코네시안 가정에 행복이 충만하시길 기원합니다.

I thank all the ECONETians for doing their best in these difficult times. 2009 is the year in which Phase III will begin. The economic conditions around the world are very dire but I believe that if all ECONETians unite together, then not only can we overcome this crisis but we may also make further progress along the way. In 2009, the employees of NatureTech will focus their efforts in the following goals. First, we will embark on aggressive marketing activities. When people say that the going is tough, we will focus to find new overseas markets around Southeast Asia. In the domestic market, we will increase OEM/ODM sales with strong partners. Second, we will increase product quality. Based on the accomplishments we have made so far, we will channel all our capabilities in manufacturing quality products in 2009. Third, we will enhance productivity. Automation and process management will be used to maximize productivity and streamline the cost structure to increase competitiveness. I strongly believe that the hard work of ECONETians today will lay the foundation for a stronger and brighter future. I wish all of your families the best in the New Year.



정찬수  
사장  
네이처텍  
Chansoo Chung  
President  
Naturetech





윤경수  
사장  
알로콧 미국  
K.S Yoon  
President & CEO  
Aloecorp USA

새해 복 많이 받으세요!

2009년 1월이 찾아왔습니다. 연말연시를 즐겁게 보내셨기를 바랍니다.

올해 '알로콧'에는 크게 세 가지 목표가 있습니다. 첫째, 판매율 증진입니다. 우리의 주요 시장은 미국 서부와 동부, 유럽, 이 세 지역입니다. 우리 회사는 해당 분야에서 세계적인 선두주자로 자리매김하기도 했으나, 경쟁자들로부터 술한 도전도 받아왔습니다. 현재 '알로콧'은 매출 신장을 위해 대형 MLM 업체와 협의 중에 있습니다. 둘째, 경비 절감입니다. 이 목표를 달성하기 위해서는 '파누코 농장'의 성공여부가 필수적인 요소가 아닐까 생각합니다. 또한 멕시코의 cGMP도 '알로콧'의 성공에 핵심적인 역할을 수행할 것입니다

셋째, 독점 상품 개발의 필요성입니다. 이 목표를 달성하기 위한 두 가지 방법이 있는데 하나는 알로에 자체를 기반으로 한 독자적인 상품을 개발하는 것이고 다른 하나는 독자적인 혼합 제품을 제조하는 것입니다.

Happy New Year!

Welcome to January 2009. I hope you all enjoyed your holiday season. This year I feel, there are three major initiatives for Aloecorp.

The first initiative would be to make more sales. We have three major markets, Western USA, Eastern USA, and Europe. Currently our company is the leading company in the world. But we have had many challenges from our competitors. At present Aloecorp is in negotiations with a big MLM Company to hopefully get more sales. The second initiative would be to reduce costs. I think the success in Panuco farm is the most critical factor for this initiative. The Mexico cGMP is also very important for the success of Aloecorp.

For the third initiative, I think we need to develop proprietary products. I believe there are two approaches to this initiative. First we need to develop the proprietary products based upon aloe itself. Second, we should produce blended proprietary products.

‘흥미로운 시대를 살아가기를’ 미국의 역사적인 대선과 유례가 없는 전 세계적인 금융위기가 있었던 2008년은 아직 저물지 않았습니다. 위 문구는 또한 2008년도의 유니젠을 표현하는 것이기도 합니다. 시장에서의 부정행위가 우리의 주요 상품 라인과 비즈니스 모델에 위협을 가했고, 2008년 한 해의 절반 이상을 CEO의 부재 속에 보냈으며, 대양을 사이에 끼고 언어와 문화가 다른 두 사업체가 합병을 했습니다.

이 ‘흥미로운 시대’ 속에서, 유니젠은 전직원들과 생산 제품들, 그리고 우리가 공유하는 가치를 토대로 지속적인 성공과 번영을 해왔고, 앞으로도 그럴 것입니다. 2008년을 매듭 짓는 이때, 우리는 현 제품들의 영역 확장과 중요한 신제품의 도입, 그리고 상용화될 수 있는 혁명적인 신개발에 필요한 준비를 갖췄습니다.

2008년처럼 2009년도 흥미로울 것입니다. 우리의 공통된 가치 및 서로를 존중하고 아끼는 태도와 책임감 있는 자세가 우리에게 힘과 탄력성을 제공할 것이며, 이들이 앞으로의 난관을 극복하고 주어진 기회를 잘 활용하고 비전을 현실화하는 데 필요한 동력이 되리라 믿습니다.

여러분도 저처럼 유니젠 직원들 및 에코넷 자매 회사와 홀딩스의 동료들이 보인 헌신과 우애에 감사하고 있으리라 생각합니다. 단란한 가족처럼 서로의 성공에 함께 기뻐하고 어려움은 힘을 모아 함께 헤쳐 나가는 이 가족의 새 일원이 된 것을 영광스럽게 생각합니다.

‘신입’에게 보여주신 인내와 ‘흥미로운’ 한 해 동안의 노고에 진심으로 감사를 드립니다.

“May you live in interesting times” - A historic election in the U.S., a historic financial crisis worldwide, and time still to go in 2008! The expression also describes Unigen’s 2008. Misbehavior in the marketplace threatens our major product franchise and challenges our business model, absence of a CEO for over half of 2008, and a merger of two organizations separated by ocean, language and culture. Unigen has and will continue to succeed and thrive during “interesting times”; a tribute to all Unigen employees, the products we produce, and the values we share. As 2008 closes, our company is well-positioned to expand the reach of our current products, to introduce important new products and to advance revolutionary new discoveries toward commercialization.

Like 2008, 2009 will also be “interesting”. I am confident that our shared values, respect and affection for each other and accountability to each other, will provide the strength and resilience to successfully meet our challenges and the vision and initiative to capitalize on our opportunities. I hope that you like me are appreciative of the dedication and friendship of our fellow Unigen employees and of our colleagues in the ECONET sister companies and Holdings. Like all good families we cheer each others’ successes and unite together to confront challenges. I am personally honored to be a new member of the family. Please accept my sincere gratitude for your patience with the new “guy” and for a job well done in an “interesting” year.



에드 캐넌  
사장  
유니젠  
Ed Cannon  
CEO  
Unigen





권원식  
회장  
베라 리조트 홍콩  
Wonsik Kwon  
CEO  
Vera Resorts Limited (Hong Kong)

에코네시안 여러분! 안녕하십니까?

2009년 기축년 새해 복 많이 받으시길 기원합니다.

지난 한 해 유가 급등, 미국 발 세계경제 침체, 원화 가치하락 등 참으로 힘든 일이 많았습니다.

그 상황은 아직도 현재진행형입니다. 그러나 어떤 어려움도 리조트 사업추진의 발걸음을 멈추게 하지는 못했고, 우리는 굳건한 행진을 계속했습니다. 그 결과 올 3월에는 하이난도(海南省)에 3개동의 Mock-up 빌라를 완공하여 에코넷 리조트의 전형을 보여주게 될 것입니다.

저는 위기 상황에 흔들리지 않고 진보해온 우리 에코넷의 역사를 잘 알고 있습니다. 에코넷이 탐욕에서 비롯된 것이 아니라, 자연의 혜택을 인류에게 전하는 숭고한 목표로 시작하였기에 그 의지가 난관을 통해 더욱 단단해졌기 때문이라고 생각합니다.

올해의 세계 경제상황도 에코넷에 결코 우호적이지는 않을 것입니다. 그러나 우리는 현실에 기초한 냉철한 검토와 분석, 그리고 민첩한 실천을 통해 난국을 극복해 나갈 것입니다. 그리하여 2009년은 우리가 뜻했던 대로 리조트 사업 성공에 한걸음 더 다가가는 한 해가 될 것입니다.

에코네시안 여러분! 우리 함께 또 한 편의 에코넷 성공 신화를 위해 활기찬 2009년을 만들어 갑시다.

Seasonal Greetings from Wonsik Kwon of Vera Resorts Hong Kong. I wish you a Merry Christmas and Happy New Year which is the year of Bull.

We've experienced very difficult time in the past year with economical crisis, declining of foreign exchange rate, and so many other difficult factors. Unfortunately, the situation is worsening. Despite of all difficult times and undesirable experiences, we are facing our project will not be hinderable. We will continue to march toward our goal and certainly we look forward to having our successful achievement. We anticipated to complete 3 mock-up villas in Hainan by March, 2009, and present it as a good symbol of resorts to all of you.

I'm fully aware that the ECONET had painful experiences with many crises and difficult times but you have successfully overcome and showed its triumph. I believe that ECONET was able to pull it through the hard times because of its noble goal to bring the best of nature to mankind instead of being driven by avarice.

I do not expect the current economic situation in the coming year to be favorable for ECONET. But we will analyze the economic realities with a levelheaded approach. We will also take swift action to overcome any obstacles that arise. As a year of Bull, which symbolizes the Bull is hardworking and progressing to its target regardless how difficult situation and conditions.

Let us march as a Bull in the coming year to meet our goal and enjoy its fruitful results year ahead. My fellow ECONETians! All Together, Let's accomplish another successful history in 2009.

야자수와 함께 코발트 빛 바다가 마음의 아름다움을 더해주는 일월만 Vera Spa Resort에 새해의 서기 어린 광채가 발하고 있습니다. '동양의 하와이'라 불리는 중국 하이난도(海南島)의 풍광 좋기로 이름난 일월만입니다.

에코넷은 사업 다각화의 일환으로 이곳에 건강을 바탕으로 하는 호텔, 새로운 개념의 리조트 호텔의 건설을 지난해 착수 하였습니다. 새해에는 건강하게, 편안하게 머무르고 싶은 공간 창조의 기틀을 빈틈없이 마련하여 호텔 건설을 본격적으로 진행하고자 합니다. 자연의 혜택을 공간으로 승화시켜 탄성이 절로 나는 모습으로 선보이겠습니다.

Vera Spa Resort가 아름답게 모습을 드러내는 새 해는 에코넷 기업 문화의 새로운 장을 열어가는 매우 중요한 해가 될 것입니다. 기회는 준비가 있어야 잡을 수 있습니다. 준비 없이 기회를 잡을 수 없는 것입니다. 그 동안의 착실한 준비가 더욱 크고 높은 가치로 다가올 수 있도록 하고자 합니다. 임직원이 힘을 모아 함께 하는 일은 모두에게 가치 있고 건강한 결과로 되돌아올 것입니다.

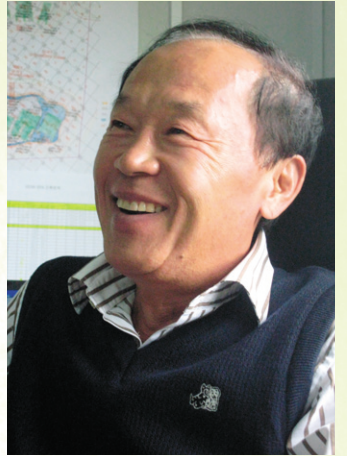
밝아온 새 해에도 임직원은 물론 그 가족들에게 건강과 행복이 가득 하시길 진심으로 기원합니다.

The pre-dawn light of the New Year is adding to the beauty of the palm trees and cobalt blue sea at the Vera Spa Resort in Riyuewan, Hainan Island. Riyuewan is situated on Hainan Island which is dubbed as "Asia's Hawaii" thanks to its breathtaking natural beauty.

As part of ECONET'S effort at business diversification, we started building since last year a new type of resort hotel whose main focus are health and wellbeing. In the New Year, it is our plan to do our best effort to get prompt construction progress of this project such a hotel in which people will undoubtedly want to stay to relax and to take care of themselves. We want to take advantage of the breathtaking nature and create a space which will amaze our customers.

The new project of Vera Spa Resort in the New Year will herald a new important phase in ECONET'S corporate culture. One can only grab an opportunity only if one is prepared. It is impossible to grab an opportunity without preparation. We want our painstaking efforts to bring about the best results and we are confident that the efforts of all our staff will be duly recognized.

For the upcoming New Year, I would like to wish health and happiness not only to all of our employees but also to their families.



유정상  
사장  
남양 중국  
Jungsang Yoo  
President & CEO  
Namyang China





한상준  
사장  
알로콰 중국  
Sangjoon Han  
CEO  
Aloecorp China

현재 직면하고 있는 글로벌 경제적 위기는 국제 통화기금(IMF) 구제금융 사태에 버금가는 혹은 그 이상의 영향으로 전 세계의 에코넷 사업장에 분명히 영향을 줄 것으로 생각합니다. 저희 Aloecorp China 또한 전 세계 경제의 어려움과 함께 중국 정부가 2008년 이후부터 적용하는 새로운 정책과 경제적 환경의 변화로 중국 내에서의 사업이 어려울 것으로 예상하고 있습니다.

저희 Aloecorp China는 2008년 4월 중국 하이난성 완닝(海南省 万宁) 공장을 완공했습니다. 이후 6개월간 생산 안정화 단계를 거쳤고, 2009년 이후는 최고의 수익 창출을 위한 단계로의 이행을 시도할 예정입니다. 이를 위해서 내적으로는 원가 절감과 생산 설비의 효율을 최적화하는데 주력하고 외적으로는 중국 내 다단계 회사의 제품 생산을 위한 업체에 원료를 판매하기 위해 애쓸 것입니다.

Aloecorp China는 학교 졸업 후 처음 사회로 진출하는 도전의 마음과 자세로 사업을 추진하려 합니다. 2009년의 위기를 성공적 발판을 마련하는 기회로 전환할 수 있으리라 믿습니다.

2009년에 모두 건승하시기를 기원 드리며. 에코네시안 加油(파이팅)!

I believe that though it might not be as serious as the IMF crisis that we once faced, the current global economic crisis will undoubtedly affect our worldwide ECONET business. We at Aloecorp China predict that we shall be facing difficult times in China due to the economic crisis along with China's new economic policies that will be applied after 2008.

Aloecorp China successfully completed building the factory on April 2008 in Wanning, Hainan Island. For six months after completing the factory, we focused our efforts in ensuring the efficacy of the production facility and process and presently, we are working hard to produce the best sales and profits results in 2009. In order to accomplish our sales goal, we plan to reduce as much as possible the cost of buying raw materials and production equipments within the company. We will also work hard to sell as much as possible our raw materials to multilevel merchandising companies in China.

With the coming of the New Year, I am poised to face the challenges and work as hard as I did when I first entered the work force as a recent college graduate.

Wishing everyone the best in 2009, I would like to send a huge cheer and hurray to all ECONETians!

에코넷 가족 여러분 안녕하십니까?

그간 에코넷 가족회사들부터의 많은 사랑과 지원의 덕에 Phase II 과정까지를 무난히 극복해내고 이제부터는 그 사랑과 지원에 보답을 할 수 있는 기반을 구성하여 성숙된 모습으로 일어 설 준비를 하고 있습니다.

2008년 에코넷 러시아 워크숍을 통해 조금씩 발전하고 있는 현지법인의 모습을 보셨을 것으로 압니다. 2004년 시험재배 성공을 기반으로 2006년 대량 재배를 시작한 Scutellaria 뿌리를 수확 1차 가공 판매하는 첫 회 사이클을 완성, 바야흐로 수익을 만들어 가는 기업의 모습을 보여드릴 수 있게 되었습니다.

2009년에 시작되는 Phase III에서는 러시아 현지법인이 세계 최대의 Scutellaria 농장을 보유한 기업으로서 완성된 모습을 보여드리기 위하여 Wisdom House와 농장 캠프를 건설할 예정입니다. 에코넷 가족회사의 동북아 진출 교두보 역할을 수행 할 수 있는 현지법인으로 한 걸음 더 발전한 모습을 보여드릴 것을 현지법인 직원들의 정열과 함께 약속합니다.

에코넷 가족 여러분께서 보내주신 사랑과 지원에 감사드리며 새 해를 설레는 마음으로 맞습니다.

Russian Subsidiary 2009 Vision

Greetings to all members of ECONET.

We were able to successfully reach Phase II thanks to the support and love of ECONET members and now we are getting ready to create a foundation that will allow us to grow and to repay the support and love that you have shown us.

Through the ECONET Russia Workshop held in 2008, we were able to gradually improve the Russian subsidiary.

After the success of the experimental farming project in 2004, Scutellaria roots were grown on a large scale in 2006 and then harvested. We then processed the roots. The first cycle for selling the product was completed, and we were able to show that we could generate profits.

Phase III will commence in 2009 and to show everyone that the Russian subsidiary is the operator of the largest Scutellaria farm in the world, we plan to construct a Wisdom House and Farm Camp. As a subsidiary that will be a bridgehead in Northeast Asia, the employees at the Russian subsidiary will do their best to make steady progress.

I'd like to thank all members of ECONET again for their love and support and we're every eager to begin Phase III in 2009 to repay everyone.



구원모  
사장  
유니젠 러시아  
Wonmo Ku  
CEO  
Unigen Russia





겨울 나무의 앙상한 가지에 매달려  
빨갭게 익어 홍시가 될 때까지  
누구를 기다리는가.  
눈이 온 날 아침에  
순백의 고갱이를 이고 있는  
저 기다림의 자세.

까치밥을 남겨둬야 한다고  
다시 타이를 수 있는 시간을 위해  
아들이 하마 돌아오기를  
그리움이 익어 터질 때 까지  
기다렸던  
아, 어머니.



# 2009년을 에코넷 금연의 해로! 2009 for Smoke Free ECONET !

우리 에코넷은 지난 몇 년간 자연의 혜택을 인류에게 전하고자 하는 유니베라의 진실한 마음을 담아 정직하고 과학적인 건강기능식품을 고객들에게 제공해 왔다. 2009년은 에코넷의 phase III가 시작되는 특별한 해이다. 우리 회사가 걸어온 길을 돌아보고 새로운 도약을 위해 더 알차고 전략적인 계획을 세워야 할 시점이다.

에코넷은 창업 이후로 30년 동안 정직과 솔선수범을 실천해 온 회사다. 직원들은 물론이고 그 가족들도 안심하고 먹을 수 있는 건강기능식품을 만들어왔고, 모든 구성원이 회사의 일을 자기 일처럼 여기며 적극적으로 동참해왔다.

2009년에도 이런 모습을 지속하면서 새롭게 발전하는 회사가 되려면 어떻게 해야 할까. 우리는 건강을 파는 회사이기 때문에 건강을 해칠 수 있는 우리 자신의 작은 습관부터 바꾸는 게 어떨까. 그 대표적인 것이 금연이다. 이 시점에서 전사적 금연 운동을 제안한다.

앞에서 말한 것처럼 2009년은 에코넷 phase III가 시작되는 해이니만큼 금연 운동은 건강 이니셔티브(initiative)로서의 의미가 크다. 건강한 라이프스타일을 솔선수범하는 에코넷 임직원을 보고 고객들은 우리 회사의 제품에 더 신뢰를 갖게 될 것이다. 이는 웰니스(Wellness)사업 계획을 갖고 있는 에코넷에게 어쩌면 전략적으로 필요한 운동인지도 모른다.

물론 흡연자들로서는 담배 피울 개인의 자유를 왜 존중하지 않는냐는 불만을 가질 수도 있을 것이다. 하지만 건강기능 식품 회사의 임직원으로서 이 정도의 모범은 보여야 하지 않을까.

언론보도에 따르면, 실제로 산업 현장에서 회사 내 금연 운동이 크게 확산되고 있다. 삼성전자 구미 사업장은

In an effort to bring the best of nature to mankind, our ECONET organizations have followed the footsteps of Univera to provide honest and scientifically-proven health supplements to our customers over the past several years.

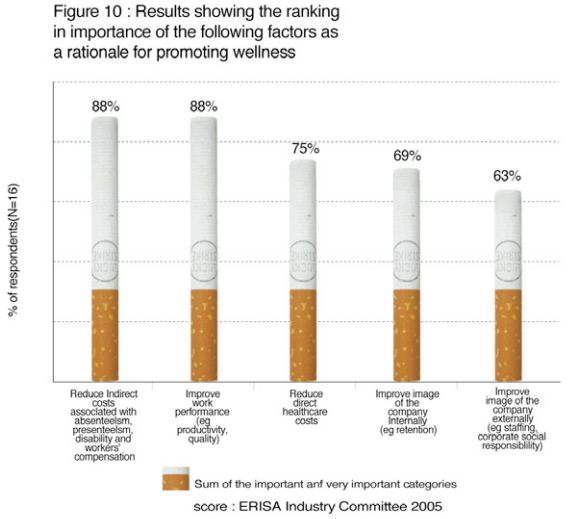
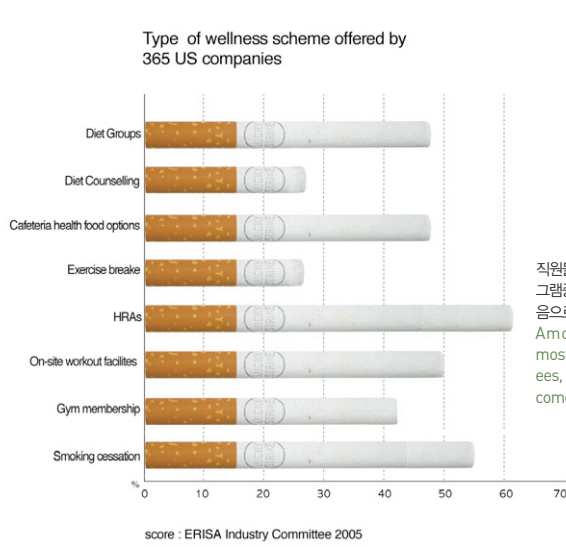
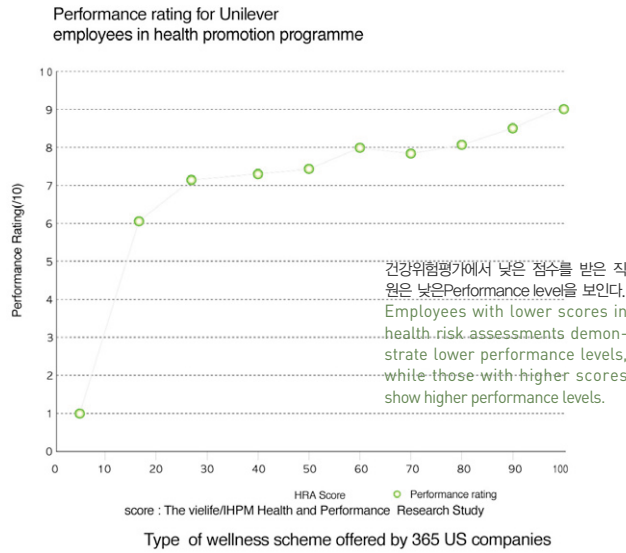
The year 2009 is very special to us as it marks the beginning of ECONET's Phase III. Now is the time for us to look back on our company's past and develop a more solid strategic plan for another great leap forward.

For the past 30 years since its inception, ECONET has been an honest and initiative-driven company. We have produced high quality and safe health supplements, providing health not only to our consumers but also to our employees and their family members. ECOENT also has long been carrying out corporate culture where all employees actively take parts in company initiatives, as if they were their own personal ones.

To keep up with such culture in 2009, what should we do to keep such corporate legacy while continuously evolving the company? Since we are a business capitalizing on "health," we may want to create changes in relation to health that is by eliminating bad habits that cause harm to our own health. Having said that, to quit smoking would be one good start. Here, I propose a smoke cessation campaign in ECONET for 2009.

This campaign may be a meaningful health-related initiative considering the 2009 being the beginning of ECONET's Phase III. In addition, as our customers notice ECONET employees taking parts in this health initiative and setting examples, their confidence and trust in our products will most certainly increase. This may be especially an important initiative for ECONET strategically since we are planning on expanding into wellness business in a long run in the future.

Of course, the current smokers may complain about not respecting their individual rights to smoke freely. But on the other hand, wouldn't it be nice for you to set a good example to the public as an employee of a health supplement company? And it's not like you are doing a bad thing or causing you to go out of your way. It is actually beneficial to your own health!



지난 2002년에 '전사원 금연'이라는 도전을 시작했는데, 당시 사원 흡연율이 53%였던 것이 올해 9월 현재 6.3%로 줄었다. 이 회사는 간부 사원들이 대부분 금연을 실천하며 흡연 사원들을 관리했다. SK C&C는 2008년 7월부터 건강프로그램을 시행했는데, 흡연 사원을 1대1 맞춤형으로 관리하는 '금연 집중 지원제', 금연을 가족에게 약속하고 실천하는 '가족 서포터제도' 등을 운영하고 있다.

금연을 통한 임직원의 건강 상태 향상은 직원의 업무 효율성과 기업의 생산성에도 많은 도움이 된다는 자료들이 있다 (표 1). 임직원이 건강해 지면 직원들이 효율적으로 일을 하여 기업의 생산성이 높아 질 뿐 만 아니라 대외 이미지도 좋아진다는 것이다. 또 재미있는 점은 기업이 직원들에게 제공하는 건강 프로그램 중에 금연 프로그램은 두 번째로 많이 제공된다는 점이다 (표 2). 이는 금연만 해도 직원들의 건강이 향상 된다는 점인데, 업무 효율성과 기업 생산성도 증가한다니, 우리 회사도 한번 전사 전략 차원에서 도전해 볼만한 일인 것 같다. 또한 직원 건강은 회사 비용 절감에도 도움이 된다는 데이터가 있는데 (표 3), 이미 많은 회사들이 이를 인식하고 건강 프로그램 제공의 가장 큰 이유로 비용 절감을 뽑았다. 에코넷도 금연을 통하여 직원의 건강을 도모하여 임직원의 건강을 물론이고, 업무 효율성 및 생산성 증가, 또 예산절감의 효과까지 볼 수 있었으면 좋겠다.

에코넷 임직원 여러분!

금연은 개인에게도, 회사에도, 우리의 가족들에게도 좋습니다. 2009년에는 금연합시다! 오늘부터 당장 도전하세요!

According to media reports, smoking cessation drives have been rapidly expanding in industrial settings. In Korea, Samsung's Gumi Plant, for instance, initiated the "No Smoking for All Employees" campaign in 2002. Since the initiative began, the number of smoking employees has decreased dramatically from 53% to 6.3% (as of September 2008). This company even designed a special program to manage smoking employees, and as a result of such efforts, most staffs have quit smoking. SK C&C initiated a comprehensive health scheme in July 2008, under which two specific smoking cessation programs have been carried out. The "No Smoking Support Program" is a custom plan designed to help employees quit smoking on an individual basis, while the "Family Support Program" draws in family participation by having employees make commitments to family members and having the families help monitor actual process of smoking cessation.

There are many data showing positive correlations between employees' health condition and corporate productivity level, that the healthier employees result in higher corporate productivity level. (Table 1). When employees are healthy, they tend to work more efficiently and use less leave of absent or sick leave, resulting high performance level. In attempt to promote employee health, interestingly, smoking cessation scheme is the secondly highest given scheme after HRA in corporate settings (Table 2), which means smoking cessation initiative in ECONET make a lot of sense as a derivative for corporate strategy to increase employee productivity level. Better yet, it is also found that healthier employees help company reduce cost. More companies seem to realize this benefit factor that the main reasons of offering wellness scheme for employees is to reduce direct cost (Table 3). ECONET employees!

Smoking is bad not only for you, but also the company and your family. Let's stop smoking in 2009! Make your commitment now!



# 자연의 선물 아선약

## Nature’s Gift of Gambir

도시를 벗어나 가끔씩 교외로 나가보면 이름 모를 들 풀, 꽃 그리고 나무와 마주치게 된다. 그렇게 만나는 식물들 중에는 우리 몸에 좋은 것들이 꼭꼭 숨어서 자기를 찾아주기만을 기다리고 있을 지도 모른다. 이번호에서는 모양새를 어디선가 봤음직한 식물인 ‘아선약’을 소개한다.

아선약의 학명은 Uncaria gambir. 말레이시아, 중국, 인도, 스마트라, 브루나이에서 재배하고 있다. 씨를 심어서 1년 지나면 잎이 붙은 가지 끝부분을 자르고 4~8개월 만에 한 번씩 채취한다. 6년 자란 나무에서 가장

아선약 꽃 Gambir Flower



When we escape the city from time to time to go out into the suburbs, we run into nameless wild plants, flowers, and trees. Some of them may be harboring healthy substances all tucked away in secret, silently waiting to be noticed one fine day.

In this issue, we introduce the catechu, a plant that tends to give you the feeling that you’ve seen it somewhere before.

With the scientific name Uncaria gambir Roxburgh (Rubiaceae), catechu plants are grown in Malaysia, India, Sumatra and Brunei. One year after its seed is planted, the leafy ends of its branches are cut for harvesting once every 4~8 months. The largest harvest can be carried out when the plant has grown 6 years. At 15 years, the entire plant is plowed from underneath the soil and destroyed after its roots are separated for new plantation. The harvested leaves and small twigs attached to the branches are placed in an iron cauldron that is then filled with water and brought to a boil. After 6~8 hours, the leaves are taken out while the liquid continues to boil. The final product appears to be of a dark brown color and comes in one large, brittle chunk. Its inside is nut brown, has a peculiar smell, and has a rather astringent and bitter taste.

Gambir is used for a number of different purposes. Its chestnut-colored pigments are used for natural coloring. To make the dye, the catechu is placed in boiling water and then filtered through a fine sieve. Fabrics such as ramie fabric or hemp cloth that are dipped into the filtered water, rinsed several times in clean water, then dried, become natural cloths that are great for the skin. The catechu

많이 채취할 수 있으며 15년 자라면 발을 갈아엎고 포기 를 나눈다. 채취한 잎과 붙은 잔가지를 가마에 넣고 물을 부어 6~8시간 끓여서 잎을 건져 내고 졸인다. 졸여낸 추출물의 바깥 면은 암갈색이고 부서지기 쉬운 덩어리 이다. 안쪽의 색깔은 옅은 갈색이며 특이한 냄새가 있고 맛은 매우 떼고 쓰다.

아선약은 그 쓰임새가 다양한데, 카테킨, 타닌 성분 이 다량 함유되어 있어 구강청정제나 은단과 같은 약품 에 널리 쓰이기도 한다. 기침, 가래를 원인으로 한 목의 통증, 부기, 목쉼 등에 효능을 내는 진해거담제인 ‘용각 산’에 아선약이 포함되어 있으며, 부채표로 유명한 소화제 ‘활명수’에도 들어가 있다. 한방에서는 피멧이 약 으로 상처, 입안이 현 데, 피풍, 피오줌, 토혈 등에 사용 되기도 한다.

현재 유니베라에서 절찬리에 판매중인 리제니케어-K에 아선약이 들어가 있다. 리제니케어-K의 원료인 유니베스틴-K에 아선약이 포함돼 있는데 지난 호 소개되 었던 황금과 환상의 궁합으로 관절염 개선에 최고의 효 과를 낸다.

글 | 김종한 선임연구원 | 천연물연구팀 | 유니젠

아선약은 그 쓰임새가 다양하다. 카테킨, 타닌 성분이 다량 함유되어 있어 구강청정제나 은단과 같은 약품에 널리 쓰이기도 한다.

Gambir is also widely used as an ingredient for pharmaceutical products such as breath fresheners and “Eundan” as it contains catechin and tannin.

may be also used as a natural polish for smoothening and cleaning leather.

Gambir is also widely used as an ingredient for pharmaceutical products such as breath fresheners and “Eundan” as it contains catechin and tannin. It is also found in “Yonggaksan,” an antitussive, mucolytic agent and expectorant that relieves pain, swelling and hoarseness in the throat caused by excessive coughing and expectoration, as well as in “Whalmyungsoo,” a famous peptic with the well-known trademark “Buchepyo.” In traditional Oriental medicine, gambir is known to stop blood flow and is generally used to treat wounds, canker sores, bloody stool, bloody urine, hemoptysis, and other related symptoms.

Currently, gambir properties are contained in RegeniCARE-K, an actively sold Univera product. Univestin-K, a raw material for RegeniCARE-K, contains these gambir substances. This and Scutellaria, as introduced in our previous issue, are an ideal combination for an excellent effect in the improvement of arthritis.

By JongHan Kim Senior Researcher | Natural Product Team | Unigen



아선약 나무 모습 Picture of Gambir



까넬로니는 파스타의 일종으로 파이프모양으로 만들어 그 안을 채워 소스를 끼얹어 오븐에서 조리하는 요리다.

오징어 먹물로 후레쉬 파스타를 직접 만들어 삶은 브로콜리를 다져

리코타치즈와 파마산치즈를 넣어 만든 속을 넣어 광어, 새우, 관자를 곁들이니

겨울에 부족한 비타민과 약간의 지방이 어우러져 추워지는 겨울에 우리의 배뿐만 아니라 마음까지 가득 채워줄 음식이다.

Cannelloni is a type of pasta with filling that is rolled into the shape of a pipe, covered with sauce, and then baked in an oven.

This cannelloni is prepared using squid ink for freshly made pasta, which is then rolled up

with a mixture of minced broccoli, ricotta and parmesan.

This, coupled with flounder, shrimp and scallops, provides ample vitamins and

enough fat content to satisfy our appetite and soul during the bitter cold winter days.

글 | 박경진 | 이음 대표

By Kyungjin Park | Eum F&B

## 브로콜리와 리코타치즈로 속을 채운 까넬로니와 그린소스

### Cannelloni di broccoli con sogliola, scampi ,capesante in salsa verde

#### ● 조리과정 Instructions

❶ 오징어 먹물 후레쉬 파스타를 준비한다.  
(중력밀가루,계란,오징어먹물 이용)

❷ 브로콜리를 삶아 다진 후 리코타치즈와 파마산치즈  
를 넣어 속을 만든다.

❸ 오징어먹물 파스타를 삶아서 물기를 제거한 후 약  
18X30cm 정도로 자른다

❹ 자른 파스타에 브로콜리와 치즈로 만든 속을 넣고 말  
아서 카넬로니를 만든다.

❺ 광어,새우,관자를 후라이팬에 올리브오일과 함께 굽  
는다.

❻ 후라이팬에 마늘,올리브오일,엔초비,다진케이퍼를  
넣고 화이트와인을 첨가한 다음 파슬리를 더해 그  
린소스를 만든다.

❼ 카넬로니는 오븐에 약 5분간 넣어 익힌 다음, 준비  
된 해물과 아스파라거스를 올리고 그위에 그린소  
스를 뿌려 마무리한다.

❶ Prepare fresh pasta made with squid ink.  
(Use all-purpose flour, eggs, and squid ink)

❷ Boil, then mince the broccoli, and then mix it  
together with the ricotta and parmesan to make  
the filling.

❸ Boil the squid ink pasta and drain. Cut the pasta  
into 18x30cm pieces.

❹ Roll up the pieces with the broccoli and cheese  
filling.

❺ Cook the flounder, shrimp, and scallops in a fry-  
ing pan using olive oil.

❻ In a separate frying pan, add garlic, olive oil,  
anchovies, and crushed capers. Add white wine  
and some parsley to complete the green sauce.

❼ Bake the cannelloni in the oven for about 5 min-  
utes. Lastly, spread over the prepared seafood and  
asparagus and top it off with the green sauce.

#### ● 재료 ingredients

중력밀가루  
계란  
오징어먹물  
브로콜리  
리코타치즈, 파마산치즈  
광어, 새우, 관자  
아스파라거스  
엔초비, 케이퍼, 파슬리  
올리브오일, 마늘, 화이트 와인, 소금, 후추

All-purpose flour  
eggs  
squid ink  
broccoli  
ricotta cheese, parmesan cheese  
flounder, shrimp, scallops  
asparagus  
anchovies, caper, parsley  
olive oil, garlic, white wine, salt, black pepper



#### ● Nutrient information

재료	영양성분 <small>INGREDIENTS Nutritional</small>	비고 <small>Remarks</small>
브로콜리	셀프라페인 칼슘,비타민K 비타민C,철분 크롬	위암 등을 예방하는 셀프라페인 풍부 골다공증 예방 철분의 체내 흡수율이 높은 식품 인슐린의 효과를 높여주는 역할해 당뇨에 좋은 식품
오징어먹물	일렉신 리코타치즈, 파마산치즈	강한 항암 작용하는 성분, 오징어 먹물은 위액 분비를 촉진해 소화를 돕는 역할을 한다. 칼슘 치즈의 풍부한 칼슘이 지방이 체내에 흡수되는 것을 일부 차단하는 효과
Broccoli	Sulforaphane Calcium, Vitamin K Vitamin C, Iron Chromium	Rich in sulforaphane for gastric cancer prevention Prevention of Osteoporosis High absorption rate of iron in the body Good for diabetes patients as it increases the effects of insulin
Squid Ink	Illexin	Strong anti-cancer components Squid ink helps the digestion process by accelerating the secretion of gastric juices within the stomach.
Ricotta Cheese, Parmesan Cheese	Calcium	The abundant calcium in cheese partially prevents fat from being absorbed into the body.

레스토랑 이음(EUM)은 자연과 사람을 이어준다는 생각과 마음으로 웰빙 건강기업 유니베라가 운영하는 내추럴 이탈리안 레스토랑입니다. 레스토랑 '이음'에서는 자연이 낳은 풍성한 식재료를 이용, 건강한 조리법으로 맛깔스럽고 담백한 음식을 만들어 내고 있으며, 그릇 역시 사람의 손으로 빚고 칠하고, 여러 번 가마에 구워 탄생된 도자기를 사용하여 자연에 가까운 음식을 자연의 소재에 담아내고 있습니다.

About Restaurant 'EUM' is a health-conscious Italian restaurant run by health and wellness company Univera with the goal of drawing nature and people closer together. At Restaurant 'EUM', we use nature's own abundant ingredients to make tasty dishes using healthy cooking methods. Even our tableware is meticulously handmade, molded and glazed and put through intense heat repeatedly to produce natural china for our nature-based foods.

위치 서울시 성동구 성수동2가 302-4 에코넷센터 1층  
(지하철2호선 성수역 4번 출구에서 독섬역 방향으로 50m)  
영업시간 점심 12:00~13:30 저녁 17:30~22:00  
(일요일 휴무) 예약 및 문의 02)460-8875 [www.eumfnb.com](http://www.eumfnb.com)

Location ECONET Center, 1F, 302-4 Seongsu-dong 2-ga, Seongdong-gu, Seoul (50 m towards sDduksom Station from Exit 4 at Seongsu Station on the No. 2 Subway Line) Hours Lunch 12:00-13:30, Dinner 17:30-22:00 (Closed Sunday) Reservations/Inquiries 02) 460-8875 [www.eumfnb.com](http://www.eumfnb.com)



# 에코넷 R&D 회의에서 발견한 에코넷의 미래

## Discovering ECONET's Future at the ECONET R&D Summit

미국 서북부의 중심지 시애틀 외곽의 아름다운 산과 숲을 지나 1시간 남짓 고속도로를 달리면 레이시라는 작은 도시에 다다른다. 이곳에 ECONET-West가 자리 잡고 있다.

제2회 ECONET R&D Summit에 참석하기 위해 2008년 10월 20일부터 22일까지 레이시를 찾게 됐다. 일행은 나를 포함해 총 8명(유니젠 차지민 상무, 김동선 박사, 도선길 박사, 이영철 박사, 네이처텍 안계환 상무, 양승원 팀장, 그리고 유니베라 한국의 신은주 부장이었다.

시애틀국제공항에 도착하니, 장기간의 여행으로 피곤한 우리에게 고맙게도 리무진 차량이 대기하고 있었다. 이번 Summit이 열리는 장소는 ECONET-West에서 조금 떨어진 Red Lion Hotel로 우리 일행의 숙소이기도 했다.

숙소의 방문을 여는 순간 뜻밖의 감동을 받았다. 이번 Summit을 주관하는 Univera USA에서 참석자들을 위해 발표 자료와 선물꾸러미를 정성스럽게 준비해 침대 옆에 가지런히 놓아뒀기 때문이다.

첫째 날 세션은 크게 두 가지 주제로 진행되었는데, 하나는 시장에 대한 이해(Market Intelligence)이고, 다른 하나는 R&D에 대한 이해(R&D Intelligence)였다. CTO 조태형사장님께서 ECONET의 환경경영 도입에 관해 설명해 주셨고 뒤이어 화장품 개발 전략에 관한 토론이 중점적으로 이루어졌다. 저녁에는 Univera USA에서 미리 준비해둔 유니폼을 입고 함께 미식축구를 관람하며 식사를 했다.

둘째 날 오전 세션은 각 사의 R&D 로드맵을 공유하고 신제품 출시에 필요한 협력 사안을 논의하였다. 오후에는 ECONET 파이프라인(pipeline)을 통해 제품화가 가능한 소재들의 실험 결과가 소개되었고 이를 최종제품으로 만들기 위한 방안들을 토론했다.

마지막 날인 10월 22일에는 네이처텍과 유니젠이 공동연구중인 Bioavailability의 제품 적용 전략에 대한 논의가 진행되었고,

If you drive for an hour out of Seattle, you'll see picturesque mountains and forests around the city outskirts and eventually reach a small city called Lacey. This is where ECONET-West is located.

To attend the 2nd ECONET R&D Summit that was being held from October 20 - 22, 2008, I visited Lacey. I was a part of a group that included Unigen vice president Jimin Cha, Dr. Dongseon Kim, Dr. Seongil Do, Dr. Youngchul Lee, NatureTech vice president Ghewhan Ahn, Team leader Seung won Yang, and Senior manager Eunju Shin of Univera Korea.

After arriving at Seattle International Airport, we were tired from the long flight and so it was a pleasant surprise to have a limousine waiting for us at the airport. The summit was being held at the Red Lion Hotel, which is near-by ECONET-West.

When we arrived at our hotel rooms, we were surprised by the personal touch of the organizer. Univera USA, which was organizing the summit, had already delivered the lecture material to our rooms.

On the first day, the session was divided into two themes. One was about market intelligence and the other session about R&D intelligence. Taehyung Jo, CTO, gave a talk about ECONET's environmental management and then opened the floor for questions regarding strategy development for cosmetics. In the evening, we wore uniforms prepared for us by Univera USA and then watched a football game. Then we had dinner.

On the morning of the second day, we held a session where we shared the R&D roadmap of each company and discussed collaboration that was necessary to launch a new product. In the afternoon, the group introduced test results on potential materials in the ECONET pipeline that we could commercialize and how we could bring them to the market as final products.

On the last day, which was October 22nd, the product strategy for



❶첫째날 Summit Activity - 단체로 유니폼 맞춰입고 미식축구 관람 중 Summit activity on the first day Watching football together with matching uniforms

❷둘째날 Summit Activity에서 카레이싱 후 단체 사진 Group picture on the second day of summit activity after car racing

❸Summit 마지막 날 발표시간 Presentation time on the last day of the summit

이어서 폴리페놀(polyphenol) 소재를 이용한 제품 개발에 대한 토론으로 이어졌다. 초청게스트(Invited Guest)인 ECONET West의 Stuart Ochiltree 사장님께서 웰니스 컨셉(Wellness Concept)에 대해 소개하는 시간도 있었다.

2박 3일이 짧게 느껴질 정도로 많은 주제들이 발표되었고 심도 있는 토론이 계속됐다. 다음 ECONET R&D Summit은 2009년 상반기에 네이처텍의 주관으로 한국에서, 하반기에는 미국에서 알로콕이 주관하는 것으로 결정이 됐다.

다음 Summit에서 만날 것을 기약하며 모두들 아쉬워했다. 그 표정 속에서 하나의 목적을 위해 치열한 토론을 벌인 열정을 바탕으로 어느새 국경을 넘어 서로에 대한 존경과 믿음을 나누는 에코네시안이 되었음을 발견했다.

글 | 김용빈 대리 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

Bioavailability that NatureTech and Unigen are working was the main topic of the day. We then discussed polyphenol materials as something we could use to make products out of. Later on, the invited guest Stuart Ochiltree, president of ECONET-West, gave a speech about on the Wellness Concept.

With so many speeches given during the three days of the summit, time flew by quickly. We had interesting debates as well. The next ECONET R&D Summit will be organized by NatureTech in the first half of 2009 and held in Korea. And Aloecorp will hold the summit after that.

We said farewell to the participants who were staying in America. We could see in each other's faces that after discussing our passionate views centered around a common goal, we developed newfound respect and trust for each other. It was a step forward for all Econetians.

By Yongbin Kim Assistant Manager | Division of CTO | ECONET Korea Holdings



# 패밀리가 떴다 라이포드 전략 워크숍

## A Family Excursion Lyford Strategy Workshop

미국 에코넷은 지난 11월14일부터 17일까지 알로콥과 힐탑가든이 위치한 텍사스 라이포드 농장 (Lyford Farm)에서 팀장급 이상이 모두 참석한 가운데 전략워크숍을 개최했다.

이번 워크숍은 미국 에코넷의 미래 전략과 기업 문화 함양을 모색하기 위한 것으로 회사가 위치한 레이스를 떠나 처음으로 열린 것인 만큼 그 의미도 컸다. 이번 프로그램은 우리의 목표를 이루고 가시적 성과를 내기 위해서는 엄격한 실행력이 바탕이 되어야 한다는 것을 모두 공감하는 기회가 되었다. 또한, 인력 · 전략 · 운영의 3대 핵심 프로세스를 긴밀하게 연결시켜 지속적으로 성과를 내는 것이 중요함을 새삼스럽게 인식하는 시간이 되었다.



실습에 열심인 에코네시안들 The EONETians are practicing very hard

During November 14-17, ECONET-US hosted a strategy workshop for team manager-level employees and above at the Lyford Farm in Texas, home of Aloecorp and the Hilltop Gardens.

Designed to develop the future strategies of ECONET-US and foster its corporate culture, this workshop was particularly meaningful because it was the first to be held outside the company's hometown, Lacey, WA. This program helped us realize that strict execution is required to accomplish our objectives and attain tangible results. We also realized how we need to strive for continuous achievement by tightly integrating the three core processes of manpower, strategy, and management.

The field experience in this program left a particularly deep impression on all of us. With cotton work gloves and farm tools on our hands, and rather farmer-like in appearance, we worked and toiled against the dusty wind with beads of sweat running down our faces and shirts.

Thanks to the witty emceeing of Vice President Soogyum Kim and meticulous preparation by the Aloecorp employees, we all had a truly pleasant experience. Shouts of laughter and cheering roared ceaselessly during the relay games where we were divided into two



가기 놓고있는 분은 누구니까? Who's playing over there?



조심 조심 어미그루 다칠라 Be careful, be careful, the parent plant might get hurt!



승리자들의 환호와 리무진(?) 서비스 Cheers from the winners and limousine service

우리의 목표를 이루고 가시적 성과를 내기 위해서는  
엄격한 실행력이 바탕이 되어야 한다는 것을 모두 공감하는 기회가 되었다.  
This program helped us realize that strict execution is required to accomplish  
our objectives and attain tangible results.

이번 프로그램 중 현장체험은 깊은 인상을 남겼다. 참여자 모두가 목장 갑을 끼고 손에는 농사도구를 든 채 꽤 어울리는 농부의 모습으로 흙바람을 뒤집어쓰며 구슬땀을 흘렸다. 김수겸 상무의 재치 있는 진행과 알로콥 직원들의 세심한 준비 덕분에 모두들 즐겁게 체험을 했다. 특히 두 팀으로 나뉘어져 릴레이 게임형식으로 알로에를 수확하고, 잡초 제거 및 트랙터 릴레이 경주를 벌이는 동안에 웃음소리와 환호성이 끊이지 않았다. 참여자 중 몇 명은 체험을 하다가 손목과 팔에 영광의 상처(?)가 났는데 현장에 있는 알로에 잎으로 즉석에서 치료를 하기도 했다.

2009년 경제상황을 조망하며, 이에 대응하는 전략적 예산 편성과 효율적 운용관리 방안에 대한 토론토 열띤게 진행됐다. 각 사의 CEO들이 2009년 주요전략방향과 예산 목표에 대해 발표한 것은 이번 워크숍의 하이라이트였다.

마지막 날 저녁에는 총괄사장님과 참여자 모두가 몽골텐트 안에 둘러앉아 향긋한 풀내음, 풋풋한 흙내음과 함께 맛있는 저녁식사를 하였다. 11월의 라이포드 저녁하늘은 금방이라도 쏟아질 듯이 빛나는 수많은 별들과 드넓게 늘어선 야자수 나무들이 어우러져 색다른 정취를 선물했다.

이번 프로그램을 정성껏 준비한 미국 알로콥과 힐탑가든 임직원분들의 노고에 감사드린다.

글 | 김석원 차장 | 비서팀 | 에코넷 미국 홀딩스

teams and competed against each other in activities like harvesting aloe leaves, removing weeds, and racing with tractors. Some of us acquired "heroic" bruises on our wrists or arms but received on-the-spot treatment with the readily available aloe leaves.

With an outlook on the economic conditions for 2009, we also pursued active discussions on strategic budgeting and measures for efficient operation management that would enable us to cope with the current and future economic decline. The workshop was highlighted by presentations from each of the CEOs on the direction of their key strategies and budgeting objectives for 2009.

On the final evening, the Chairman and all the attendees sat down in a circle inside a Mongolian tent and enjoyed a well-catered dinner alongside the fragrant aroma of plants and the fresh smell of earth. As a parting gift, or so it seemed, Lyford bestowed upon us the gift of a November evening sky filled with countless stars twinkling above our heads and palm trees all lined up in the sprawling fields before us.

We would like to thank all the employees and officers at Aloecorp US and the Hilltop Gardens for their efforts.

By Greg Kim Manager | Secretary Team | ECONET USA Holdings



# 유니베라 대리점 운영의 핵심 제도, UTS에서 UPS로의 변화

Core Univera Sales Agency operating system,  
Changing to UPS from UTS.

UPS(Univera Planner System)제도란 인적판매에서 구성원들  
에게 성공의 비전을 주고 활동을 이끌어내는 비즈니스 모델이다.

기존 UTS(Univera Team-Power System)가 팀파워를 강조하  
던 제도였다면, 새로운 UPS제도는 유피(UP/ Univera planner)  
를 열정을 가진 전문가로 육성하는 제도로 이해하면 된다. 그에  
맞도록 직급을 5개로 세분화하여 각 직급에 맞는 역량강화와 승진  
의 기회를 많이 두었다.

UPS는 관리직군과 판매직군을 나누어 개인 역량에 맞는 길을  
선택하도록 하였다. 관리직군은 자신 조직 내에 증원한 구성원의  
활동을 지원·육성하고 그 실적에 따라 인센티브를 받게 된다. 판  
매직군은 조직증원보다는 판매활동이 우수한 유피가 선택할 수  
있는 길로, 매출액 실적에 따라 승진 및 인센티브를 받게 된다.  
각 직군별로 승진 요건을 완화해 보다 쉽게 성공의 기쁨을 맛보  
게 했다.

현재까지 운영되어온 UTS제도는 1998년 NTS제도(남양알로  
에)로 처음 시작해서, 11년 동안 많은 성과를 낸 것이 사실이다. 그

The Univera Planner System (UPS) is a business model that presents a  
vision and action plan of success to the Distributor.

While the previous Univera Team-Power system emphasized team work, the new  
UPS will help Univera planners (UT) become professional and dedicated Distributor.

UPS is divided into management and sales divisions and the distributor  
will choose one of the divisions based on their individual abilities. People in  
the management division will focus on helping those whose work has  
increased. They will be given performance-based bonuses. Distributor in the  
sales division will be UPs who have displayed excellence in sales. They will  
receive bonuses and promotions based on their sales numbers. Requirements for advancement will be less strict to make it easier for peo-  
ple to reach success within the organization.

The UTS system that has been utilized until now was introduced in 1998 as  
the NTS system (Namyang Aloe) and produced many accomplishments for  
the last 11 years. However, there is a need to try something new due to fac-  
tors such as a reduction in number of distributor and promotions, and stag-

UPS는 승진을 쉽게 하고  
단위 생산성을 높여  
유피들에게 비전과 희망을  
불어넣을 수 있을 것이다.

If we make it easier for people  
to get promoted in the new system  
as well as foster better productivity,  
then we can spread hope  
and the company vision among UPs.

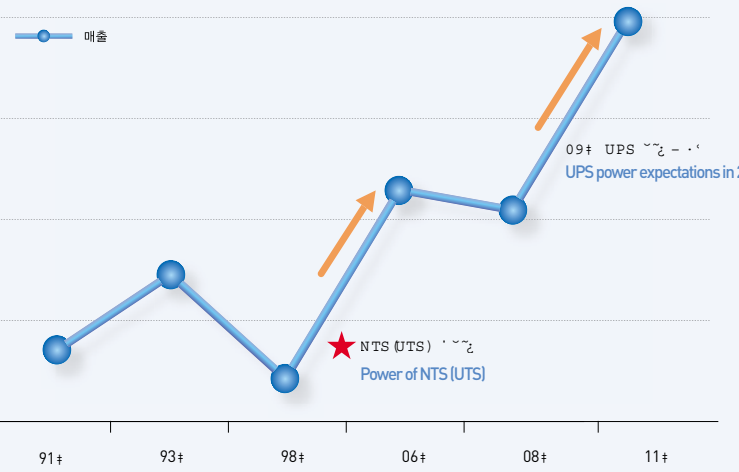
러나 최근 제도운영에 있어서 조직 확대와 간부 승진수 감소, 매  
출 정제 등의 징조가 보여 변화가 필요한 시점이었다. 방문판매법  
개정이 추진되는 등 투명해지는 사회 환경을 반영하여 우리 판매  
조직과 운영체계를 더욱 명확하게 만들어야 할 상황이기도 하다.

새 제도의 단기적인 목적은 영업현장에 활력을 주는 것이다. 유피  
들의 판매활동이 어려운 경제상황이기 때문에 이의 극복을 위  
해서 유피가 활동할 이유와 명분을 뚜렷하게 제공해야 한다. 장기  
적인 관점에서 유니베라의 과학화되고 전문적인 제품을 소비자에  
게 전달하기 위해 유피 인력을 전문적으로 육성하고 그에 맞는 소  
득과 성공을 보장해주는 제도가 필요하다.

새로운 제도에서 승진을 쉽게 하고 단위 생산성을 높이면, 현재  
유피들에게 부족했던 것으로 지적돼 왔던 비전과 희망을 불어넣  
을 수 있을 것이다. 이런 제도적 변화를 통해 유피, 대리점 사장은  
물론 기업으로써 유니베라도 함께 성장하는 모습을 기대한다.

글 | 이경원 본부장 | 영업1본부 | 유니베라 한국

## 유니베라 유통 역사



- 1998년 최저매출을 극복한 NTS의 신화창조  
The miracle creation by NTS, who overcame their lowest sales in 1998
- 2009년 새로운 도약과 성장을 이끌어갈 UPS의 파워  
The power of UPS, leading with a new beginning and growth in 2009

nant sales. To reflect the increasing need for transparency in business and  
revisions to the laws governing direct sales, there is a need for us to make  
our sales organization and operations more transparent.

The short-term goal of the new system is to rejuvenate the sales front.  
Since UPs are working under tough economic conditions, we need to help  
them overcome this by clearly stating their purpose and reasons underlying  
their work. In a long-term perspective, we need to beef up research and  
develop high-grade products. To market such products to customers, we  
need to train professional UPs and create a system that ensures success and  
appropriate compensation for distributor who display good performance.

If we make it easier for people to get promoted in the new system as well  
as foster better productivity, then we can spread hope and the company  
vision among UPs, a lack that many have pointed out. Through these  
changes, we hope to increase Sales Agencies and grow Univera organically.

By Kyungwon Lee General Manager | Sales Div.1 | Univera Korea



마이클 커프만 박사의 일상적인 월요일은 오전 8시쯤, 자신의 척추 교정 클리닉에서 시작된다. 그리고 점심 시간에 부인 리사와 1시간 동안 휴식을 취한 뒤, 1시 30분에 일터로 돌아와, 일을 마무리하는 저녁 7시까지 평균 85명의 환자를 돌본다. 퇴근을 하면 마이클은 성공적인 ‘유니베라 다이아몬드십’을 위해 근처 시설로 향한다. 그로부터 3시간이 지난 후에야 마이클은 하루 일과를 마치고 실질적인 퇴근을 한다.

이런 날은 매주 수 차례씩 반복된다. 미 태평양 서북부 지역에서 가장 크고 성공적인 척추 교정 클리닉 중 한 곳을 운영하는 마이클이 왜 이렇게 오랜 시간 일을 하는지 의문을 갖는 사람도 있을 것이다. 그는 21년째 운영해 오는 클리닉에서 풀타임 의사 6명과 10명의 보조 인력을 거느리고 매주 약 800명의 환자들을 치료한다.

마이클은 ‘유니베라’ 제품을 쓰면서 얻은 놀라운 경험과 ‘이병훈 사장’의 비전에 대한 믿음이 더해져 이런 생활을 선택했다고 말한다.

에이지리스엑스트라(AgelessXtra)를 복용한 지 단 6주 만에 삶의 질이 놀랍도록 개선되는 경험을 한 뒤, 마이클은 ‘유니베라’에 매료되어 이 회사에 대한 정보와 회사가 추구하는 목표에 대해 더 자세히 알아보고자 노력했다. “제 가치관과 열정에 꼭 들어맞는데 참여하지 않는다면 그것이 오히려 도리에 어긋난다고 생각했죠.” 마이클은 이렇게 말한다.

건강 전문가의 입장에서, 마이클은 ‘유니베라’ 제품이 자신이 제공하는 서비스에서 부족했던 부분을 채우는 데 일조했다고 말한다. “[과거에] 우리는 가능하다면 신체적인 면뿐만 아니라 정신적인 면에서도 환자들을 도우려고 했어요. 환자들은 우리 서비스



마이클과 리사 커프만  
Michael and Lisa Kaufman

A typical Monday for Dr. Michael Kaufman starts at about 8 a.m. at his chiropractic clinic. Outside of indulging in a one-hour lunch break with his wife, Lisa, Michael is back at work at 1:30 and seeing, on average, about 85 patients, before wrapping things up at the clinic at about 7 p.m. At that point, Michael heads to a nearby facility to tend to his very successful Univera Diamondship. It will be another three hours or so before he calls it

quits and actually heads home.

He does this several times a week. Some might ask why Michael works these long hours when he already runs one of the largest and most successful chiropractic clinics in the Pacific Northwest. His 21-year-old clinic employs the expertise of six full-time doctors and 10 additional support staff; and this team sees about 800 patients each week.

Michael says it's because of a combination of his remarkable experience with Univera products and his belief in Bill Lee's vision.

After experiencing truly dramatic improvements in his sense of well being just six weeks into taking AgelessXtra, Michael was intrigued by Univera and endeavored to learn more about the company and the mission behind it. "It resonated with my own ethics and passions in life," he said. "I thought it would be unethical to not get involved."

As a health professional, Michael credits Univera products with helping

를 받는 동안 기분 좋은 경험을 하지만 화학적인 부분, 즉 영양적인 측면은 채워지지 않았죠.”

마이클은 자신의 환자들에게 유니베라 제품들을 판매하는데, 약 99퍼센트의 환자들이 에이지리스엑스트라(AgelessXtra), 리제니케어 (RegeniCARE), 리제니프리(RegeniFREE)를 사용하거나 이 세 제품을 혼합해 쓴다고 한다. “이 제품들은 환자들의 반응을 높이고 훨씬 빠르게 회복되도록 도와왔어요. 그리고 바로 그게 목표죠.”

하지만 마이클은 환자들에게 제품을 판매하는 것과 환자들을 상대로 사업을 하는 것 사이에는 차이가 있다고 강조한다. 그는 후자는 하지 않는다. ‘유니베라’ 사업에 필요한 시간과 돈을 투자했지만, 초반에는 이해관계가 상충된다는 문제 때문에 많이 망설였다고 한다. “우리 클리닉을 찾는 분들은 전부 추천을 통해서 오시죠. 관계 마케팅에 뛰어들어서 병원 운영에 지장을 주진 싶었어요.” 마이클의 설명이다.

그는 정확한 구분이 필수라고 말한다. 그리고 자신의 클리닉과 ‘유니베라’ 사업을 물과 기름처럼 제각기 동떨어진 존재로 취급하는 것이 이 두 분야에서 지속적인 성공을 거두는 데 도움이 됐다.

“그러면서 배운 기술 중 가장 중요한 것이 시간을 잘 분할해 쓰는 방법이에요. 환자를 돌볼 땐 환자와 직원들과 치료, 그리고 그에 따르는 의무에만 100퍼센트 집중하죠. 병원에서 나올 때는 전부 훌훌 털어 버리고요. ‘유니베라’에 가면 ‘유니베라’ 분들에게 온 신경을 쏟아요. 이 둘을 혼동하지 않는 게 가장 중요하죠.”

글 | 에플 첸 카피라이터 · 웹 콘텐츠 코디네이터 | 유니베라 미국

him fill a 'missing link' when it comes to the care he provides. “[In the past], we helped people physically and even psychologically, if possible. They get a positive experience being in our practice, but what was missing was the chemical side - the nutrition.”

Michael sells the products to his patients and says about 99 percent of them are on AgelessXtra, RegeniCARE, RegeniFREE, or some combination of the three. “The products have enhanced my patients' response and helped them get better faster, and that's the goal.”

But Michael stresses that there is a difference between selling the products to his patients and then trying to do business with them - he doesn't do the latter.

Aside from the additional investment of time and money needed to start a Univera business, Michael was initially reluctant to pursue this because he wanted to avoid a conflict of interest. “We have an all-referral practice, and I didn't want to ruin the practice because I got into relationship marketing,” he said.

It's about compartmentalizing, he said, and the practice of viewing his clinic and his Univera business as two distinct entities - like oil and water - has helped him in his ability to see both of these businesses to continuing success.

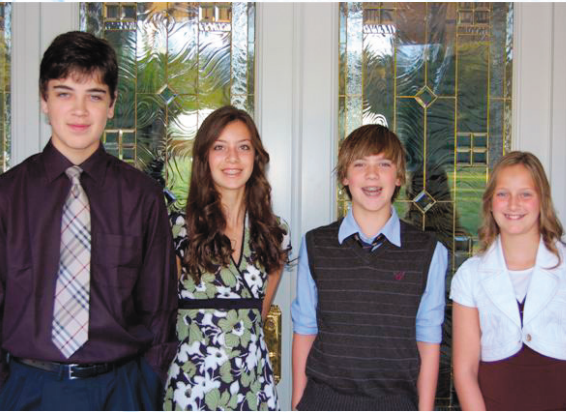
“The biggest skill set you learn is to compartmentalize your time. When you're in your practice, you're 100 percent focused on your patients and staff and practice and duties that run along with it. When you walk out of practice, leave it there. When you go to Univera, it's about focusing 100 percent on the Univera people. The biggest skill is not to mix them.”

By April Chan Copy Writer · Web Content Coordinator | Univera USA

## 유니베라를 통한 의사들의 의료 서비스 증진 Doctor Delivers Better Care Through Univera



커프만 척추 교정 클리닉 Outside the Kaufman Chiropractic Clinic



커프만 씨 자녀들 The Kaufman children



# 我最珍爱的人

## My Precious Person

让我怎样感谢你 当我走向你的时候  
我原想收获一缕春风 你却给了我整个春天  
让我怎样感谢你 当我走向你的时候  
我原想捧起一簇浪花 你却给了我整个海洋  
让我怎样感谢你 当我走向你的时候  
我原想撷取一枚红叶 你却给了我整个枫林  
让我怎样感谢你 当我走向你的时候  
我原想亲吻一朵雪花 你却给了我银色的世界

亲爱的朋友们，让我如何感谢你这么多年来呵护，保护，守护还有那寂寞时的陪伴，苦恼时的宽慰，沮丧时的鼓励，拼搏时的支持，奋斗时的信任。这些一点一滴的浸入我的血脉，渗入我的骨髓。深深地刻在脑海里，印记在我心间。你们像亲人一样在乎我，关心我，照顾我，帮助我，容忍我。这一路走来，没你们的陪伴，生活将变得天昏地暗。亲爱的朋友，在我生命里，你是如此的重要，我不得不承认，你是我最珍爱的人！

我最珍爱的人，你总是默默地陪伴着我，为我欢呼，为我祈福。你容忍任性的我，陪我在雨中漫步；你迁就贪玩的我，陪我在沙滩上打滚；你鼓励上进的我，陪我在书海中畅游；你安慰受伤的我，陪我伤心落泪；你守候成功的我，陪我分享幸福的喜悦。我悲伤时，你比我还痛苦，我快乐时，你比我还幸福。

我最珍爱的人，在我远行时，你和亲人一样担心，不同的方式，不同的途径，却都同样传递出一样的牵挂。



Friendship  
A friend is a second self. Without a friend the world is a wilderness. Jane and her good friend Amy took this photo in Holiday Beach in Haikou, Hainan.

友谊  
朋友是另一个我。没有朋友，世界就等于一片荒芜。Jane和她的朋友Amy在海南海口假日海滩留影。

How shall I thank you -  
I only wanted some spring breeze, but you gave me the season;  
How shall I thank you -  
I only wanted some splashes, but you gave me an ocean;  
How shall I thank you -  
I only wanted some spring an autumn leaf, but you gave me a forest of maple;  
How shall I thank you -  
I only wanted to kiss a snowflake, but you gave me a world of white.

Dear friends, how can I thank you for years of caring and protection, for keeping me company when I was lonely, for comforting me when I was confused, for encouraging me when I was low, for supporting me when I was struggling, and for believing in me no matter what I did. All of your kindness has entered my bloodstream and set into my bones, which I'll never forget. Like a family member, you have cared for me, supported me and tolerated me. Looking back,I see my life would have been dim without you. Dear friends, you are so important in my life that I have to admit that you are my most beloved.

My beloved, you have always been quietly by my side. You cheered for me and prayed for me. You indulged the childish me to walk with me in the rain and have fun with me on the beach. You read with me

了解我吃的好，穿的暖，工作顺心，生活舒适，脸上的笑容比谁都甜。

我最珍爱的人，因为我们追求各自不同的梦想，不能一起看花开花落，共品人间喜怒哀乐。我为此悲伤失落，你却替我擦干眼泪，轻轻的吟诵我们最爱的“再见中国海”，手心握着你的爱，海角天涯谁也不能分开。你说我们情深似海，天涯海角无法隔断我们的心心相惜！

我最珍爱的朋友，是你们让我懂得了友谊的真谛，情意的无价。你们让我懂得了这样一个道理。我们不一定要性格相似，但一定会同舟共济。我们不一定要形影不离，但一定会心心相惜。我们不一定要锦上添花，但一定会雪中送炭。我们不一定要天天见面，但一定会放在心里。我们不一定常联系，但一定不会忘记。

我最珍爱的朋友，你们是我成功的催化剂，是我心灵的镇静剂，是我快乐的源泉之一。你们是我生命中永久的财富，真诚不可亵渎。你们无限的关怀和问候照亮了我前进的道路，指引了我奋斗的方向。是你们鼓励提升了我的自信，增强了我的勇气，有你们相伴，再痛苦的事也可以化为尘埃，再难走的路也可以轻松逾越。

我最珍爱的朋友在我心里如醇酒，味浓而易醉；如花香，淡雅且芬芳；他们是秋天的雨，细腻又满怀诗意。他们像一杯凉开水，清凉寡淡，但解渴实用。他们是十二月的梅，纯洁又傲然挺立。他们不是画，却比画更绚丽；他们不是歌，却比歌更动听；他们不是洁白的雪花，却比雪花更纯洁。

有朋友在的时候，日子总是阳光灿烂，花朵鲜艳；有朋友在的时候，即使一点小的感动也想和他们一起分享，有朋友在的时候，抱头痛哭时总会扶着他们的肩膀。有朋友在的时候，受了挫折打击会一直握紧那双手，有朋友在的时候，才发现自己已经拥有了一切。

每次念起朋友，总是感觉那么温暖、那么亲切、那么柔情。朋友是最珍爱的人，我要珍惜我们今生这难得的友谊，我会把关怀放在心里，把关注藏在眼底，我要用真诚去雕琢，用理解去保鲜，用沟通去修饰。我没有太多奢望，只愿我最珍爱的人永远快乐没有哀伤，愿我们的友情地久天长！

Jane (田寅姣)

when I was studying, comforted me when I was hurt, and shared my joy in moment of accomplishment. You worried for me when I was upset, and were happy when I was happy.

You were concerned whenever I was on the road, just like my family. You wanted me to eat well and keep warm. You wanted me to be successful in career and be happy in life. You wanted me to always smile.

My beloved, since we have different dreams in life, we can't be together. I was unhappy about this, but you wiped my tears and read to me our favorite poem 'Farewell to China Sea'. With your love, we'll never be apart, even if we live in two worlds. You told me that our love was so strong that we'd be together no matter where we were.

My beloved, you helped me to understand friendship and compasion. We don't have to be together, and our hearts will always be connected. We may not do much for each other in time of glamour, but will support each other whenever in need. We don't have to see each other everyday, but we are always on each others' mind. We may not keep in frequent touch, but will never forget each other.

You are the catalyst of my career and the tranquilizer of my soul, and you are the source of my joy, resource in my life. Your caring is like a beam from the lighthouse, guiding me on the path of exploration. You made me believe in myself and be brave. All because of you, bad experience turned into dust and difficulties were made easy.

My life is full of sunshine and flowers when friends are around. I love to share every of my little joy or to lean on friends' shoulder when I cry. Friends are hands to hold in time of trouble; friends are everything to me.

There is so much warmth and tenderness when I think of my friends. I'll treasure the friendship, by caring for my friends, being true to them, and by understanding and connecting with them. I don't hope for luxuries for my life, and all I hope is that my beloved will always be happy, and that our friendship will never die!

By Jane Tian Yijiao | Hainan Aloecorp



## 비온 뒤에 땅이 굳는다 The soil becomes firmer after the rain.

공항에 도착하면서부터 내리기 시작한 빗방울이 제법 굵어지고 있었다. 병훈은 트렁크를 든 채 역삼동으로 직행했다.

“전화로 보고 드렸다시피…”

병훈이 무겁게 입을 열었다.

“서서 말할 끼가. 고마 알아라.”

연호가 소파로 옮겨 앉으며 말했다. 불박인 듯 서 있던 병훈이, 천천히 아버지 맞은편 소파로 걸어가 앉았다.

“…화장품회사가 어려운 건 무엇보다도 자금과 마케팅 능력의 부족 때문입니다. 알로에에 대한 미국 소비자들의 인식이 아직 척박해서, 알로에 화장품이라는 새로운 아이템이 생소하게 여겨지는 듯합니다. 새 제품의 수요



The light rain that began to fall when he arrived at the airport became a downpour. With his suitcase in his hand, Bill headed to Yeoksam-dong.

“As I mentioned in our last conversation…”

Bill spoke after waiting patiently.

“Let’s sit down and talk. Have a seat.”

Yunho moved towards the sofa. Bill stood rigid but he followed his dad towards the sofa.

“Cosmetics companies are facing difficult times because they lack financing and good marketing capabilities. Most American consumers are not aware of aloe and even less of them are familiar with aloe-based cosmetic products. If we want to create demand for the product, we’ll need to have a big marketing budget and keep investing to increase sales. Currently, we don’t have any of that.”

Bill was glassy-eyed as if he had suffered from a lack of sleep.

“Are you able to pay your employees on time?”

“I am doing everything I can to pay the employees. But some of our customers pay us later than they said they would.”

“So what are you going to do?”

Yunho asked another question.

를 창출하기 위해서는 막대한 마케팅 비용과 장기간의 영업 투자가 필요한데, 현재 저희로선 그럴 만한 여력이 없습니다.”

한동안 잠을 설친 듯 병훈의 눈가가 쾅했다.

“…흠, 사원들 월급은 제때 주고 있나?”

“직원들 임금은 무슨 일이 있어도 제때 지급하고 있습니다. 다만… 거래 회사들에 대금 결제를 제날짜에 못 하는 일이 간혹 있습니다.”

“…그래. 우짜든 좋겠노?”

연호가 다시 병훈에게 물었다.

“화장품회사를 접고, 델리스 사옥도 처분해야 할 것 같습니다.”

“직원들은 그럼 우짤 낀데…”

병훈은 급소를 맞은 듯 가슴이 내려앉았다. 바로 저 말씀…’ 재작년 병훈의 사업확장 계획을 허락하며 연호가 당부했던 말을 병훈은 한시도 잊지 않고 있었다. ‘사업가의 가장 큰 죄악은, 사원들을 거리로 내얹게 하는 것이다.’

병훈이 한참을 망설이다 떠듬떠듬 대답했다.

“화장품회사에 근무하던 사원들은…구제하기 어려울 듯합니다…”

“…”

“I think I’ll have to close down the cosmetic company and sell the company headquarters in Dallas.”

“What about your employees?”

Bill felt like he was hit in the solar plexus. “That’s what I came to see you about actually…” Bill remembered the advice his father gave him when he approved of the business expansion plan a year ago. “The biggest mistake a businessman makes is when he lays off his employees.”

After hesitating for a long moment, Bill went on.

“I don’t think we can retain the employees at the cosmetic company.”

“…”

Yunho was at a loss of words.

“I think I bit off more than I could chew. I’ll take responsibility for what happened.”

There was a prolonged silence between them.







연호는 말이 없었다.

“제가 과욕을 부렸습니다. 이번 사태에 대해 어떤 식으로든 책임을 지겠습니다.”

두 사람 사이에 깊은 침묵이 흘렀다.

“내가 니 토래의 패기만만한 사업가를 하나 아는데...”

굳게 입을 다물고 있던 연호가 느닷없는 얘기를 꺼냈다.

“그 놈도 딱 니만한 나이에 사업에 뛰어 들어가, 큰돈을 벌었다 아이가. 젊은 나이에 청년 재벌소리까지 들었으이... 무서븐 것도 하나 엄쵸. 남들이 망한다, 어렵다 캐도 그건 다 남들이 열심히 안 해보고 그라는 기다 생각 했제. 그러다가 한 번 된통 당한 기라. 결국 밑바닥까지 굴러 떨어지고 난 다음에야 깨달았다 카데. 사업가한테 패기보다 중한 게 있다는 걸... 병훈아, 니는 그기 뭔지 아나?”

여전히 고개를 숙인 채 병훈이 낮은 목소리로 대답했다.

“이제야 느끼겠습니다. 항상 위기에 대비하고 절제해야 했는데...의욕만 앞세워 제가 신중하지 못했습니다.”

“그래도 니는 그놈아보다 훨씬 똑똑하네. 그놈은 한참이나 더 지나서야 철이 들더라.”

연호는 여유 있는 미소까지 머금고 있었다. 자신을 심하게 꾸짖는나 해도 다 받아들일 각오로 앉아 있던 병훈은 당황스러우면서도, 한편 마음이 조금 누그러지는 것 같았다.

“근데... 그분은 그 후에 어떻게 되셨습니까.”

“어떻게는 무신... 지금은 잘살고 있지 뭐. 니도 잘 아는 사람인데.”

“...제가 아는, 누구?”

대답 대신, 연호는 아들을 향해 쌍궁 웃어 보이고는 자리에서 일어섰다. 병훈이 어리병명한 얼굴로 아버지를 바라봤다. ‘그렇다면... ‘이제야 알 것 같았다. 병훈이 태어나기도 전. 30대 초반의 젊은 나이에 아버지는 삼덕제지를 인수하고 청년 재벌이라는 소리를 들었다. 누구보다 자신만만했을 아

“I know of a young businessman who is around your age and he's an energetic guy.”

Yunho spoke abruptly after calmly listening to his son.

“He started a business around the same time as you and made a lot of money. People even called him a young founder of a chaebol (family controlled conglomerates). He was fearless and when he heard stories about failed businesses he thought it was because of a lack of effort on their part. But one day his business collapsed. He had a pile of debt and his life hit rock bottom. That's when he realized that a businessman has to have something other than enthusiasm and passion. Do you know what that is?”

Without meeting his father's eyes, Bill answered his Dad.

“I realized it just now. I should have had risk controls and taken a conservative approach. I was too confident and over-looked that.”

“But you're smarter than that young fella. It took him a long time to realize his mistake.”

Yunho smiled in a carefree way. Bill was caught off balance by the smile as he came with a certain idea of what kind of consequences he would have to accept. But he felt a little better.

“So tell me what happened to that man.”

“Oh, well... He's doing all right now. Actually, you know him pretty well.”

He's somebody I know?

Yunho didn't answer him right away. Instead, he stood up and smiled.

Bill looked bewildered.

“That means...”

It finally dawned on him. Before Bill was born, his father acquired Samdeok Paper Mill in his early 30s and was called a young founder of a chaebol at the time. But he couldn't imagine that he could measure up to his father in his youth.

“Try to keep the company afloat. And then start anew. That's how you should take responsibility.

In the mountains of Pocheon, the wind was a bit chilly as autumn loomed.

Yunho walked along the valley and arrived at a narrow trail.

The cypress and pine trees that he planted here for the last

버지의 그때 모습이, 2년 전 자신의 모습과 같았을까.

“차분하이 수습하그라. 그라고 다시 출발해야지. 그기, 니가 책임지는 방법이다.”

포천의 산골짜기 바람에선 벌써부터 알싸한 가을 냄새가 났다. 계곡을 따라 걷던 연호의 발길이 어느새 숲 속 오솔길로 접어들었다. 20여 년 동안 직접 심고 가꾼 잣나무며 낙엽송이며 주목들이 곳곳하고 늠름했다. 이제 이 나무들을 옮겨 학교를 꾸밀 상상을 하노라니 연호는 뿌듯했다.

연호는 은행나무 사이로 좁다랗게 난 길을 따라 농장으로 내려와 자신의 방으로 들어갔다. 책상 앞에 앉아 예의 일기장을 펼쳤다.

‘몸이 쉬 피곤해지고 등산도 예전보다 힘이 많이 든다. 오늘 하산 길에는 간혹 경험한 탈진현상이 약간 있었다. 우리 집안에서는 드물게, 욕심을 내어 칠십까지 산다고 쳐도, 앞으로 6년이라는 짧은 세월이 남았다. 우물우물 하면 6년은 금방 지나갈 것이다. 지금 건강 상태로 보아 빨리빨리 요 몇 해 동안, 기운이 더 떨어지기 전에 숙제를 마치고 조용히 죽음을 맞이해야 할 것 같다.’

글 | 문선유 | '땅위에 별을 심은 사람 - 청강 이연호를 기리며'에서 발췌

20 years had grown quite tall. Yunho thought about the school that he was planning to build soon and having these trees replanted there.

Yunho walked between the ginkgo trees and reached the farm. He went to his room and sat at his desk to write in his journal.

“I get tired quickly and it takes a lot more energy to hike up the mountain. While descending from the mountain, I felt a bit dehydrated. I would be pushing it if I were to live until 70 in light of my family history. There are 6 years left until I turn 70. If I don't stay focused, the next 6 years could pass by in a blur. Considering the state of my health, I will need to finish a few projects in the next few years before I will need to retire. After that, I will quietly accept death.

By Seonyu Moon Excerpted from He who grows stars on earth: Waiting for Lee Yunho





# 옳은 일을 하시는 리더 사장님

## Our Chairman, A Leader Who Does The Right Thing

기업에서 15년 이상을 직원으로 근무한다는 것은 풍파에 조 각배를 타고 망망대해를 항해하는 것과 같습니다.

1993년 입사 이후 잘 나가던 회사가 어려워지자 소위 능력 있는(?) 직원들은 제 살길로 찾아가고, 무능해(?) 보이던 직원 들만 회사 걱정 반 신세한탄 반으로 매일 술집에서 사장님을 안주 삼아 술잔을 기울였습니다.

이런 직원들의 마음을 아시는 듯 당시 젊은 사장님은 직원 들과 많은 대화의 시간을 가지며 소통을 위해 최선을 다하셨습니다. 직원들은 “경쟁회사들처럼 알로에 제품뿐만 아니라 다른 일반 건강식품도 판매하면 매출이 오를 것”이라고 진정 을 했습니다. 당시에 많은 직원들은 우리 회사가 시장의 상황 에 너무 느리게 대처하고 있다고 생각했습니다.

하지만 이병훈사장님은 이렇게 단호하게 말씀하셨습니다.

“우리는 우리의 연구력과 탐과 혼이 묻어나지 않은 제품은 회사가 아무리 어려워도 만들어 팔지 않습니다. 이것이 우리 의 마지막 자존심입니다.”

직원들은 사장님께 또 “우리의 방문판매 유통채널은 한 물 갔으니 시대의 흐름에 맞게 다단계도 고려를 해야 합니다.” 라

Working more than 15 years at the same company can be compared to riding off in a paddle boat into the great unknown sea in the midst of a storm.

After joining the company in 1993, I watched as the so-called competent employees left to find other opportunities when the company’s situation grew unstable. The seemingly incompetent workers were left to worry about their circumstances day after day, something that could be consoled only by heavy drinking and complaints.

Our then young chairman must have understood the frustration because he actively reached out to establish open lines of communication with his employees. Taking advantage of such gesture, the employees claimed that “sales would increase if we followed the competition and made generic health foods other than our aloe products.” A number of employees at the time thought our company was responding too slowly to the constantly changing market conditions.

Chairman Bill Lee, however, responded firmly with this resounding statement. “No matter how dire the company’s circumstances are, we will not sell any products that do not reflect our own research and the work we accomplish by the sweat of our brow. This is our source of pride and something that we will never compromise.”

고 건의했습니다. 그러나 이 점에서도 이병훈 사장님께서는 “선친이신 회장님의 뜻이 이 나라의 여성들에게 경제적 자유를 주기 위해 일거리를 창출하는 것이었습니다.”라며 “평범한 주부가 입사하여 판매와 증원의 경험을 통해 그들의 노하우를 갖고 관리직으로 승진 하고 대리점 사장이 되는 것을 목표로 해서 다 같이 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만드는 것이 우리의 사명입니다.” 라고 말씀하셨습니다.

당시 대부분의 직원들은 사장님의 생각들을 이해하지 못했습니다. 그러면서도 그 분의 말씀에 굳건한 의지가 담겨있음을 믿고, 스스로 자신감을 북돋았습니다. 어느 회사직원들보다 일치단결하여 폭염에도 선풍기와 부채에 의지하여 더위를 이겨내고 한 겨울에도 난로로 손을 부비면서 10시간 이상을 근무하였습니다.

어느덧 10년이 넘는 세월이 훌쩍 지나가 버렸습니다. 이젠 그분이 선택한 그 고독한 길이 옳았다고 생각합니다. 그 당시 발 빠르게 제품과 유통채널을 바꿨던 많은 회사들은 지금은 대부분 사라지거나 회사의 명목만 유지하고 있습니다.

그 반면 우리 회사는 세계적인 농장을 개척하는 한편 연구를 통한 원료를 추출하고 제품을 생산하여 전통 방문 판매형 식으로 시판하는 시스템을 완성, 100년이 지나도 초심을 잃지 않을 수 있는 회사가 됐습니다.

아마도 지나온 세월보다 훨씬 더 많은 고난이 우리에게 다가 올 것입니다. 골리앗처럼 거대한 외국 기업과 대기업들과 경쟁해야 하기 때문입니다.

그러나 우리는 이젠 믿습니다. 선장인 이병훈 사장님을 중심으로 우리가 각자의 자리에서 자기 일을 충실히 함으로써 저 망망대해를 멋지게 항해하여 ‘꿈을 함께하는 행복한 일터’를 만들 수 있다는 것을. 파이팅, 유니베라!



Again, employees suggested that “we need to follow the trend and explore other channels for sales in light of the fact that door-to-door sales is a thing of the past.” To this, Chairman Lee stated, “My late father, our former CEO, made it his purpose to provide economic freedom to the women of this country by creating jobs for them. Our corporate mission is to create a happy workplace where dreams come true, where a common housewife can

join as an associate and rise through the ranks by developing their own know-how through sales and recruitment and one day become a store owner.”

Most of us at the time did not completely understand our chairman’s thoughts. Still, we trusted his unwavering determination and began rebuilding our confidence. No other company’s employees could have united themselves like we did, working over 10-hour days, cooling ourselves with nothing more than an electric fan through the scorching heat waves of summer and barely warming ourselves with small heaters through the freezing temperatures of winter.

Over 10 years have passed since those days. I believe the lonely path our chairman chose long ago was indeed the right one. The companies that had hastily changed their products or sales channels have now all but disappeared or are barely surviving.

Now, our company has not only cultivated a world-class farm, but has also perfected a system of manufacturing using our very own natural resources founded through our research and selling these products via traditional door-to-door means. In a hundred years, we will still be the company that has held fast to our core vision.

Still, there are probably more difficult times ahead. We are facing fierce competition with the Goliaths of our industry - foreign companies and large conglomerates.

But now, we have faith. We have faith that by with hard work, our captain, Chairman Lee, will lead us through the unknown waters to a “happy workplace where all of our dreams come together.” Go, Univera!

글 | 이광훈 팀장 | 인천영업팀 | 유니베라 한국

By Gwanghun Lee Team Manager | Incheon Sales Team | Univera Korea

유니베라 역사에 새로운 가치를 주는 유니베라 스토리 백일장에서 대상을 받은 글입니다 (에코넷웨이 뉴스 49페이지 기사를 참고하세요)  
This story received the grand prize at the Univera Story Writing Competition, where the purpose is to create new value to the history of Univera  
(Please refer to the article in ECONETWay news page 49)





샌프란시스코의 시내거리 풍경 A view of downtown San Francisco

## 샌프란시스코 여행스토리

### Journey through San Francisco

삶이 힘들어질 때마다 다시 담을 수 있는 마음을 갖기 위해 여행을 떠나는 게 아닐까 싶다. 여행은 마치 박하사탕을 처음 물었을 때 썩한 향기가 가슴으로 전해지듯, 우리 삶에 청량제 역할을 한다.

한여름 밤에 충동적으로 결정한 딸 리아와의 일주일 샌프란시스코 여행. 경제적으로 부담이 가는데도 장거리 여행을 택한 것은 미국 생활 14년 동안 번번한 여행을 하기 힘들었던 것에 대한 어떤 보상 심리가 작용을 했던 게 아닌가 싶다. 우리 모녀는 기본이 올컬할 때 오히려 사람들이 북적거리는 장소를 가고 싶어 하듯이 낭만과 생기가 있는 샌프란시스코로 향했다. 내가 사는 타코마(시애틀근교)에서 샌프란시스코까지는 고속도로로 달려도 13시간 거리이다. 워싱턴주에서 오레곤주로 접어들면서 고속도로에서 국도 101로 빠져서 달렸다. 국도 101은 운전하기 힘들었으나, 든든 대로 탁 트인 태평양 바다경치를 실컷 볼 수 있었다.

I wonder if traveling isn't a way to mend ourselves spiritually whenever the toils of life make us weary. It delivers a breath of fresh air like that cool, brisk scent of peppermint candy as it glides down our throat into our chest.

The one-week trip to San Francisco with my daughter Leah actually came on a whim in the middle of one hot summer night. Though it was a bit of a financial burden, my decision to embark upon this rather long road trip probably came as some kind of retribution for the 14 years I had spent in the U.S. without one decent vacation. Since we both enjoyed being around a bustling crowd when feeling down, mother and daughter set out for the city of romantic charm and vibrant life, San Francisco.

The trip from our home in Tacoma (near Seattle) to San Francisco is 13 hours on the freeway, without traffic. Once beyond the borders of Washington into Oregon, we began heading south on the 101 freeway. Although it was a tough drive down the 101, it was well worth the breath taking view of the Pacific Ocean



샌프란시스코의 화려한 옷가게에서 .. 나의 여행 동반자 딸 리아  
At a fancy clothing store in San Francisco..  
With my traveling partner and daughter, Lea



금문교를 배경으로 나도 한컷 찍어보았다  
I also took a picture in front of the Golden Gate Bridge



캘리포니아식 주택  
California-style house

장시간 운전에도 불구하고 샌프란시스코의 상징처럼 유명한 금문교가 보이자 그 웅대함에 탄성을 지를 수밖에 없었다. 4200 피트에 달하는 이 거대한 다리는 맑은 날에도 안개가 끼어 있어서 신비로운 느낌마저 주었다.

첫날 샌프란시스코 시내를 운전하는 일은 도시운전에 익숙하지 않은 내겐 고문 그 자체였다. 하지만 짙 바닷바람이 유난히도 드세게 불던 며칠 뒤에는 남대문 시장을 연상케 하는 차이나타운거리를 마음대로 활보할 수 있었다. '샌프란시스코에 가면 머리에 꽃을 꽂으세요...'라는 팜송 가사도 흥얼거리는 여유까지 부리면서 말이다.

쇼핑으로 유명한 PIER 39은 역시 인상적이었다. 바닷가 근처 물위에 위치한 이곳은 귀여운 캘리포니아 식으로 지어진 건물들이 아기자기하게 어우러져서 아이들은 물론 10대 청소년, 어른들까지 상점들을 기웃거리며 아이쇼핑을 즐겼다.

이곳에서는 앨카트라즈섬(ALCATRAZ ISLAND)를 경유해서 샌프란시스코의 경관을 바다에서 바라볼 수 있는 페리도 탈수 있다. 한 때 큰 감옥이 있어서 공개가 되지 않았던 앨카트라즈섬은 동명의 영화로도 유명한데, 섬 전체를 관광지로 개발하면서 샌프란시스코의 또 다른 명소가 됐다. 하지만 우리는 유감스럽게도 다음 기회로 투어를 미루면서 멀리서 바라보는 것으로 아쉬움을 달래며 돌아오게 되었다.

지금 이곳 워싱턴은 비가 많이 오는 겨울이 되었다. 나는 여전히 비를 사랑하지만 가끔은 햇살이 투명한 여름날 딸과 함께 했던 샌프란시스코 여행이 그리워진다.

I had heard so much about.

Despite the hours of treacherously endless driving, I couldn't help but gasp at the magnificence of the Golden Gate Bridge when it finally came into view. Spanning an astounding 4200 feet in length, the fog encircling this massive bridge even on that clear day gave off a mystic vibe.

The first day in downtown San Francisco was absolute torture for a novice city driver like me. But within a few days I was able to saunter comfortably through the streets of Chinatown (which reminded me of Korea's Namdaemun Market) as I hummed the lyrics to the song "San Francisco (Be Sure to Wear Flowers in Your Hair)," even in the midst of unusually harsh ocean winds tunneling through the streets.

The shopping mecca known as 'PIER 39' was every bit as impressive as its reputation. Located above the ocean waters near the shore, the charming Californian structures mingled daintily for people of all ages to browse casually by their stores.

The city of San Francisco also services a ferry ride that offers a magnificent view of the city from the waters, complete with a stop at another San Francisco landmark, Alcatraz Island. The existence of this island, now known due to a film of the same name, had once been hidden from the general public because of the prison inhabiting its grounds. Now, it is another one of San Francisco's tourist hotspots. Unfortunately, we had to postpone our tour of Alcatraz to a future trip and had to content ourselves with viewing it from a distance.

A rainy winter has come upon us here in Washington. As much as I love the rain, I sometimes miss those bright summer days spent with my daughter in that great old city of San Francisco.

글 | 임은미(실비아) | 비서팀 | 에코넷 미국 홀딩스

By Silvia Li (Eunmi Lim) | Secretary Team | ECONET USA Holdings



## 나에게 주어진 4일간의 꿈 Four Days in a Dream

직장선배의 제안으로 지난 5월에 제주도를 가게 됐다. 결혼 후 처음 맞는 아내의 생일이라 이벤트를 생각하고 있었는데 너무 좋은 제안이었다. 10여 년 전 고등학교 수학여행이 잠시 생각나 미소를 지었다.

첫날, 제주국제공항에는 미리 도착한 선배들이 나와서 우리를 즐겁게 반겼다. 이미 늦은 시간이라 투어를 할 수 없었지만 제주도의 맛을 느끼기 위해 토종돼지인 소위 ‘퐁돼지’를 먹기로 했다. 우리는 살이 잘 오른 퐁돼지로 바베큐를 즐기며 긴 밤을 보냈다.

둘째 날 일정의 첫 코스는 여미지식물원. 대지가 11만평이 넘고 나무종류만 1,700여종에 이른다. 햇빛에 반짝이는 초록 식물들과 작은 폭포들이 마치 프랑스 베르사유 정원에 온 듯했다. 이어서 서귀포잠수함 체험을 하고, 천제연 폭포, 세계성(性)문화박물관, 소인국 테마파크 등을 관람했다.

점심때는 선배들이 준비한 맛집 리스트 중 서귀포에 위치한 갈치조림의 본가를 찾았다. 한 상 차려진 갈치조림이 서귀포 앞바다를 상 위에 펼친 듯 우리들에게 다가왔다.

셋째 날에는 한라산에 오르기 위해 성판악 입구에 도착했으나 시간이 너무 늦어 정상까지 등반이 어렵다는 이야기

Following one of my senior colleagues'suggestion, I found myself in Jeju Island this past May. I thought it was a brilliant idea since I had been racking my own brains trying to conjure up an event for my wife's first birthday as a married woman. A smile spread across my face at fleeting memories of a high school class trip to the island some 10 or so years ago.

On the first day, a group of senior colleagues who had arrived earlier came to greet me and my wife at Jeju International Airport. It was too late in the day to start a tour, so we decided to get our first taste of Jeju by feasting on an island-bred pig otherwise known as the “dung pig”. And so we enjoyed the long hours of our first night as we happily barbequed (and ate) a nice, plump dung pig.

The first leg of our little island tour was at the Yeomiji Botanical Garden. This expansive garden sprawls across 11,000 pyong (approximately 36,300 square meters) of land and fosters about 1,700 different types of trees alone. The green plants glistening brightly under the sunlight and the dainty little waterfalls made it seem as if we were in the Gardens of Versailles in France. We then moved on to explore the Seogwipo Submarine, the Cheonjeyeon Waterfalls, the World Eros Museum, and the Miniature Theme Park.

For lunch, we chose one of the restaurants from a list my co-workers had prepared for us. We headed towards a place in Seogwipo known to be the birthplace of



여미지 식물원에 예쁜 미니 폭포수가 있어 나의 와이프와 한컷 A pose in front of a pretty mini fall at Yeomiji botanical garden with my wife



서귀포시 성산포읍 설치코지(올인하우스)에서 내려다본 서귀포 남쪽 바다 View of south sea from Seogwipo wetland course[“All-in” film location].

### TIP

“퐁돼지를 보려면 표선면 성읍리 제주 민속마을 오세요(무쫂간 주인장의 딸) 서귀포 제주 미향은 갈치조림으로 유명하다. 러브랜드는 국내 유일한 미성년자 관람 불가며 해진 후 밤의 풍경이 운치 있다. 성문화박물관 및 러브랜드 영향일까? 곧 예코넷 가족이 될 나의 2세는 ‘메이드 인 제주(Made in Jeju)’다.”

“If you want to see a dung pig, come to the Jeju Folk Village in Pyosun-myun, Sungeup-ri!” Courtesy of the butcher. Mihyang in Seogwipo, Jeju is renowned for its hard-broiled beltfish. Loveland is the only place in Korea that restricts underage admission, and the view at night is rather appealing. Postscript Was it the influence of the Eros Museum and Loveland? My soon-to-be-born child is ‘Made in Jeju’.

에 낙담했다. 하지만 우리는 아쉬움을 떨칠 수 없어 오를 수 있는 곳 까지는 오르기로 했다. 등산로를 오르는 도중 길 우측 편 풀숲에서 부스럭 하는 소리가 들렸다. 두려움과 호기심으로 조심스레 관찰하니, 아기 노루가 우리들을 뚱히 쳐다보는 것이 아닌가.

오후에는 성(性) 조각 작품으로 유명한 러브랜드를 찾았다. 숨기고 싶은 소재를 당당하게 표현한 내용들이 무척이나 해학적으로 느껴졌다.

마지막 날에는 드라마 ‘올인’ 촬영지와 해돋이로 유명한 성산일출봉을 둘러봤다. 제주를 떠나는 날이라서인지 여행 내내 우리를 축복해주던 하늘이 조금씩 비를 뿌렸다.

4일간 이국적 풍취가 가득한 제주에서 정말 꿈같은 시간을 보냈다. 여정을 함께 한 사랑하는 아내와 선배들에게 감사한다.

글 | 이혜원 | 대외협력팀 | 네이처텍

the original hard-broiled beltfish cuisine. A well-prepared table of mounting beltfish was spread out before us like the beaches of Seogwipo itself.

On the third day, we arrived at the mouth of Seongpanak to climb up Mt. Halla, only to be informed that we had arrived too late to reach the peak. Since we couldn't bear to leave disappointed, we decided to hike up as far as the day allowed us. While on the trail, we heard a rustling in the bushes next to us. We were cautiously observing the bushes in fear and curiosity when we noticed a pair of deer eyes staring right back at us.

We took time in the afternoon to walk through Loveland, a location known for its openly erotic sculptures. Such free and blatant expressions of such a taboo topic were actually quite amusing.

On our last day, we toured the shooting locations of the Korean drama “All In.” Our final stop was at the famous Seongsan Ilchulbong (aka Sunrise Peak), named as such because of its fantastic view of the sunrise. Maybe to mourn our departure, the sky that had been so gracious to us throughout our trip began to shed drops of rain.

Those four days spent on the tropical and exotic Jeju Island were like a dream come true. I thank my lovely wife and senior colleagues who accompanied me on that journey.

By Haewon Lee | International Cooperation Team | NatureTech Korea





유니베라 한국 Univera Korea

유니베라 한국, UN글로벌컴팩 가입  
Univera Korea Joins Global Compact

유니베라는 ‘세계 천연물 1위 기업’ (2009년 기준)으로서 기업의 사회적 책임활동(CSR) 이행을 위해 ‘UN글로벌컴팩 (UN Global Compact)’ 에 가입, 회원사로 인정받았다.

UN글로벌컴팩은 지난 2000년 코피아난 전 UN총장이 제안한 국제협약으로서 인권, 노동, 환경, 반부패 등 4개 분야에서 기업의 책임 이행을 규정하고 있다. 현재 마이크로소프트, BT 등의 글로벌기업과 KT, 우리은행 등 국내기업을 포함해 전 세계적으로 5100여 개의 기업과 단체가 참여하고 있다. 이번 가입으로 유니베라는 매년 건전한 기업으로서 역할과 더불어 사회책임 경영 실천 성과를 CSR 보고서 및 UN 홈페이지를 통해 공개할 계획이다.

As the “World’s No. 1 Natural Product Company” (as of 2009), Univera proved its dedication to corporate social responsibility (CSR) by becoming a participant of UN Global Compact.

UN Global Compact, an international treaty founded by former UN Secretary General Kofi Annan in the year 2000, serves as guidance for corporate responsibility in the areas of human rights, labor, environment and anti-corruption. Global Compact currently boasts approximately 5100 participating businesses and organizations including global corporations such as Microsoft, BT and Korean companies such as KT and Woori Bank. As a part of its participation in this initiative, Univera plans to make known to the public its efforts as a business role model and its corporate social responsibility practices through annual releases via CSR reports and the UN website.

신제품 AGX성공적 론칭  
Successful Launch of A New Product - AGX



전문 항산화제품 AGX가 11월 성공적으로 론칭됐다.

AGX는 유니베라 미국에서 성공을 거둔 제품인 Ageless X-tra를 한국인에 맞게 설계한 것이다. 호흡을 하며 살아가는 우리 몸 속 세포에서 만들어지는 유해산소의 생성과 배출을 이중으로 처리해주는 가장 효과적인 항산화제품이다.

이 제품은 첫 달 총 7만개 정도(약 24억원)의 매출을 달성해 당월 단일 제품 최고의 성과를 냈다. AGX를 접한 고객들은 마시기 편하고 맛도 좋으며 하루 한 병 마시는 것으로 상쾌해지고 머리가 맑아지는 것을 느낀다는 반응을 보였다.

시판 제품은 1세트 20병으로 구성, 유피(Univera planner)가 보다 자주 고객을 만나 고객과의 지속적인 관계관리가 가능토록 했다. AGX의 성공적 론칭으로 유피 활동력이 증가함으로써 유니베라의 재도약과 성장의 초석이 될 것으로 기대된다.

Antioxidant product AGX made its grand debut to the public in November.

AGX, a version of the popular Univera USA product Ageless X-tra, is specifically designed to cater to Korean consumers. This antioxidant product takes care of the generation and purging of the oxygen free radicals that inhabit the cells that live and breathe in our bodies.

This product reached sales of 70,000 units (around 2.4 billion won) in its first month to become the highest grossing product per day in a month. Customers who have used AGX have responded that drinking a bottle of it a day gave them an increased sense of vitality and clarity of mind.

AGX is sold in a set of 20 bottles so as to give the Univera Planner (UP) the opportunity to develop and maintain a continuous relationship with customers by meeting with them on a more frequent basis. The successful launching of AGX gives reason to expect an increase in UP activity which will become the foundation of Univera’s rebirth and growth.

유니베라 스토리 백일장 실시  
The Univera Story Essay Writing Contest

유니베라의 임직원 모두가 참여한 스토리 백일장이 지난 10월 열렸다.

이 백일장은 임직원들이 유니베라와 함께 겪고 있는 경쟁과 신뢰, 좌절과 희망, 꿈이 담긴 이야기들이 구성원 스스로의 가치를 높이는 한편 기업 경쟁력을 키우는 데 도움이 될 수 있다는 취지에서 열렸다.

심사를 맡은 이장우 경북대 교수는 “이번 기회를 통해 회사에 내재해 있는 이야기들이 얼마나 소중한 것인지를 새삼 깨닫게 되었다”고 소감을 밝혔다. 이 교수는 백일장이 시작되기 전 ‘스토리의 전략적 중요성과 작성요령’에 대한 강의를 하기도 했다.

심사 결과, 이번 백일장의 대상은 인천 영업팀 이광훈 차장의 ‘좋은 일을 하는 리더, 사장님’이 차지해 팔라오 여행권을 부상으로 받았다. 최우수작에는 신규석 대리의 ‘용감한 도전’, 박정아 차장의 ‘10년의 약속’이 뽑혔다. 이밖에 우수상 5개, 장려상 4개의 작품이 선정되는 등 총 12개의 작품이 유니베라 역사에 새로운 가치를 주는 스토리로 선정되었다. 에코넷웨이 이번 호에서는 대상작을 소개한다.

This October we launched the Univera Story Essay Writing Contest, an event that was open to all of Univera staff employees.

Contestants submitted stories outlining the trust, failures and hopes, as well as the dreams that they share with Univera. The contest was part of an initiative to encourage participants to increase their own sense of value while helping to promote the company’s competitive edge.

One of the contest judges, Professor Jangwoo Lee of Kyungpook National University, noted that “this opportunity made me realize the value of stories that come from within a company.” Professor Lee also taught a seminar on “The Strategic Importance and How-Tos of Writing” before the launch of the event.

The Grand Prize Award for this year’s essay writing contest went to Deputy General Manager Gwanghun Lee (Incheon Sales Team) for “Our Chairman, a Leader Who Does the Right Thing.” His prize: a trip to Palao. First Prize Awards went to Manager Kyusuk Shim for “A Brave Challenge” and Deputy General Manager Jungah Park for “10-Year Promise.” There were also 5 Excellence Awards and 4 Special Distinction Awards for a total of 12 outstanding stories that were chosen for their added value in the making of the Univera legacy. The Grand Prize essay is featured in this issue of ECONET Way.

국제 천연물 심포지엄 ISANP  
International Symposium on Application of Natural Products (ISANP)

유니베라가 후원하는 국제 천연물 심포지엄이 서울 삼성동 인터컨티넨탈 호텔에서 11월 11일 열렸다.

국내외 천연물(Natural Products) 관련학과와 업계에서 약 250명이 참여한 이번 심포지엄은 천연물 연구개발 전반에 관한 이론 및 기술 연구와 그 응용에 관한 국제적 학술 교류 및 기술협력을 통해 천연물 연구 산업 발전에 기여하려는 목적으로 열렸다.

이병훈 총괄사장은 심포지엄 축사에서 “21세기 건강 증진의 핵심(key word)은 천연물”이라며 “이와 관련된 동양의 지식과 경험, 서양의 과학이 만나 인류 건강에 이바지하는 천연물 과학의 완벽한 플랫폼을 제공하는 심포지엄이 될 것”이라고 말했다.

The 2nd International Symposium on Application of Natural Products sponsored by Univera was held at the COEX Intercontinental Hotel in Seoul on November 11, 2008.

Approximately 250 scholars and industry professionals on foreign and domestic natural products participated in this year’s event. This year’s aim was to contribute to the progress of the natural product research industry through international academic exchange and technical cooperation on the theoretical and technical investigation of natural product and development in general.

Chairman Bill Lee stated during the opening ceremony, “The key word for increased health in the 21st century is natural products. This symposium will provide the perfect platform for the science of natural







products where the knowledge and experience of the East and the science of the West come together to contribute to the health of mankind.”

하이난 이벤트 : 알로맥 프로  
Hainan Event : Aloemeg Pro

알로컴 차이나 공장이 중국 하이난(海南)에 준공된 것을 기념하여 실시한 ‘알로맥 프로 판매하고 하이난에 가자!’ 이벤트가 성황리에 끝났다. 추첨 결과, 총 50명이 당첨돼 12월 11~14일, 3박 5일간 하이난 농장과 공장 등을 견학하고 하이난 관광의 기쁨을 누렸다.

중국 하이난 농장과 공장은 혁신적인 공법으로 생산되는 제4세대 알로에를 통해 세계 알로에 시장의 45%를 점유하며 세계시장 공략의 거점이 될 것으로 기대된다.

The “Let’s Sell Aloemeg Pro and Go to Hainan!” event launched to commemorate the completion of the Aloecorp China Factory in Hainan Island, China came to a successful close. 50 lucky winners were chosen to visit the Hainan production facilities and enjoy a tour of Hainan itself over the course of 3 nights and 5 days from December 11 to 14.

The Hainan production facilities are expected to become a major stronghold in the global market by using innovative methods to produce fourth generation aloe vera plants that will dominate 45% of the world’s aloe market.

영업국장 세미나 : 12월 9~10일  
Sales Directors’ Seminar : December 9 ~ 10

유니베라 영업국장 세미나가 12월 9,10일 이틀간 대전 유성호텔에서 열렸다.

이 세미나는 관례적으로 매년 1월 이루어졌으나, 이번에는 새해를 미리 준비하는 차원에서 12월에 개최됐다. 이번 세미나에서 영업국장들은 2008년의 대리점 운영 현황을 점검하고 2009년의 사업계획을 공유했다. 또한 영업 전략과 제도, 정책을 중심으로 마케팅전략, 교육전략이 발표됐으며, 특히 내년에 새로이 선보이게 되는 UPS(Univera planner System)의 성공적인 정착과 운영을 위해 UPS설명회와 토론회가 함께 이루어졌다.

세미나에 참석했던 한 영업국장은 “영업현장 지향적인 본사와 대리점간의 신뢰와 협조, 상호 발전하는 모습을 그려 본 뜻 깊은 자리였다”고 말했다.

The Univera Sales Directors’ Seminar was held at the Yousung Hotel in Daejeon from December 9~10.

Though usually held every January, the most recent seminar was scheduled for December in preparation for the coming New Year.

At the seminar, sales directors went over the retail outlet conditions in 2008 and shared their business plans for 2009. The seminar also offered presentations on business strategies as well as marketing and educational strategies centering on systems and policy. In addition, there was a UPS (Univera Planner System) briefing session and discussion with the purpose of ensuring the successful establishment and operation of the UPS to be implemented next year.

One seminar attendee commented that “it was a profoundly meaningful experience that exemplified the mutual development, trust and cooperation between the business site-conscious head office and the retail outlets.”

‘땅위에 심은 별’ 최우수 창간 사보 대상 수상  
“A Star Planted Above Ground” Wins Grand Prize Award for Best Inaugural Business Newsletter

계간으로 발행하고 있는 Wellness life Magazine “땅 위에 심은 별”이 한국사보협회가 주관하는 2008 대한민국 커뮤니케이션 대상에서 “최우수 창간사보 대상”을 수상하였다. 수상식은 12월 12일 한국프레스 센터에서 열렸다.

한국사보협회측은 ‘자연의 혜택을 인류에게’라는 유니베라의 기업 철학 아래, 흙, 물, 바람 등 계절의 테마를 이용한 건강한 삶의 이야기로 차별화한 점이 높게 평가되었다고 “최우수 창간사보 대상” 수상의 배경을 전했다.

대한민국 커뮤니케이션 대상은 국가기관 및 공·사 기업, 각종 단체 등이 발행하는 커뮤니케이션 제작용에 대해 평가 후 수여하는 상이다.

The quarterly publication “A Star Planted above Ground” was the recipient of the “Grand Prize Award for Best Inaugural Business Newsletter” at the 2008 Korea Business Communications Awards hosted by the Korea Business Communications Association. The awards ceremony took place at the Korea Press Center on December 12, 2008.

The Korea Business Communications Association revealed that it had been particularly impressed by the publication’s distinctiveness in holding to Univera’s corporate philosophy of “bringing the best of nature to humankind” by using seasonal themes such as earth, water and wind to present stories of a healthy life.

The Korea Business Communications Awards are presented, upon careful deliberation and assessment, to state organizations, public and private enterprises, and other organizations that issue communications publications.

유니젠 Unigen

성공하는 조직의 4단계 실행능력 교육 실시  
Four Steps to a Successful Organization

유니젠에서는 지난 9월 25일 한국리더십센터 소속 강사를 초빙, 성공하는 조직의 4단계 실행능력 교육을 실시했다.

조직이 성공하기 위해 목표들 중에서도 가장 중요한 것을 어떻게 선정하고, 그 가장 중요한 목표들이 성공적으로 실행될 수 있도록 하기 위한 방법은 무엇인지를 주제로 한 교육이었다. 이번 교육에는 임직원들이 모두 참석, 조직의 가장 중요한 목표를 성취하기 위해 필요한 역할을 공유하는 기회가 됐다.

On September 25, Unigen brought in an instructor from the Korean Leadership Center to lead an educational workshop on a 4-step process to building a successful organization. The main focus of the workshop was to help identify and select the most important goal in making a successful organization and how to successfully accomplish these goals. All Unigen staff employees attended the workshop as it discussed the roles that are needed to achieve the organization’s most important goal.

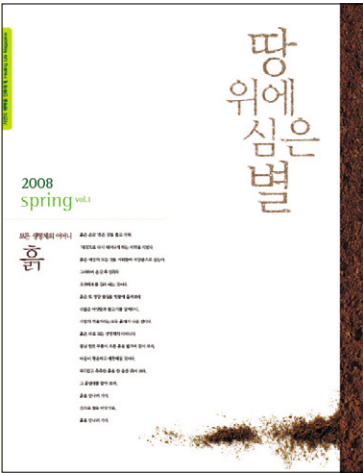
프랑스 Danone사 유니젠 방문  
French Company Danone Visits Unigen

세계적인 식품회사인 프랑스 Danone사 관계자들이 지난 10월 10일 유니젠을 방문했다.

Danone사는 유제품과 생수(에비앙), 이유식, 건강기능식품 등 4개 분야 매출에서 세계 선두를 기록하고 있는 회사다. Danone사 관계자들은 이날 유니젠의 전체적인 pipeline을 소개 받았다. 이들은 최근 성공적인 임상시험을 거쳐 출시를 준비 중인 유니젠의 운동능력향상 소재에 대해 특히 깊은 관심을 표현하였다. 이번 방문은 유니젠의 우수한 연구 성과를 세계적인 기업에 알릴 수 있는 좋은 기회가 됐으며, 양사는 향후 업무협력을 기대할 수 있게 되었다.

Unigen received a welcome visit from global food giant Danone on October 10.

Danone is the world’s foremost in sales in the fields of dairy, distilled water (Evian), baby food and health-related food products. Upon receiving an introduction to Unigen, Danone personnel expressed a deep interest in an energy-increasing product soon-to-be launched by Unigen after successful clinical test results. Danone’s visit was a great opportunity to publicize Unigen’s highly efficient research results to a globally well-known company. It also brings with it the hope that the two companies will have an opportunity to work together in the future.





대만 ISNFF 학회 참석  
Attending ISNFF Conference in Taiwan

유니젠은 지난 10월 14일 대만에서 열린 ISNFF(International society for Nutraceuticals & Funtional foods) 학회에 참가했다. 이번 학회는 유니젠의 대만 진출에 협력을 하고 있는 에이전시(Agency)에서 주최한 것으로 국제적으로 진행되고 있는 건강식품과 기능성 식품의 연구 성과를 점검하기 위한 목적으로 열렸다. 대만 건강기능식품 업계 관계자들이 대거 참석해 성황을 이룬 이번 학회에서 유니젠은 유니베스틴, 유니벡스, 트루놀린 등의 소재에 관한 연구 성과를 발표했다. 대만 업계 관계자들은 특히 유니베스틴에 대해 뜨거운 관심을 표현했다.

Unigen took part in the International Society for Nutraceuticals & Functional Foods (ISNFF) conference held in Taiwan on October 14. This conference was hosted by an agency currently cooperating with Unigen to launch its debut in Taiwan. Its purpose was to examine the results of worldwide research on nutraceuticals and functional foods. This year’s institute had an impressive turnout from a large number of Taiwanese nutraceutical and functional food companies. It was to such an audience that Unigen presented its research results on products such as Univestin, UniBEX, and Trunorin. The Taiwanese manufacturers showed a particularly keen interest in Univestin.

알로콥 미국 Aloecorp USA

파누코(Panuco)농장 알로에 2만톤 첫수확  
First 20,000 Tons of Aloe Harvested at Panuco



알로콥이 멕시코에서 운영하는 파누코(Panuco)농장이 알로에 2만톤을 지난 11월 11일에 첫 수확했다. 새로운 알로에 재배기지로 자리매김하고 있는 파누코 농장의 이번 첫 수확은 앞으로 보다 안정적인 알로에 원료 공급을 위한 발전의 계기가 될 것으로 기대된다. 알로콥 임직원들은 “파누코 농장의 알로에 첫 수확을 에코네시안들 모두가 축하해 주시기 바란다”고 말했다.

The farm run by Aloecorp in Panuco, Mexico gathered its first harvest of 20,000 tons of aloe on November 11. For the new rising star of aloe cultivation, this harvest marks the beginning of the Panuco farm’s journey in becoming the provider of a steady supply of aloe vera. Aloecorp staff asked that “all ECONETians join in congratulating our Panuco facility on its first harvest.”

윤경수(KS) 비밀에 싸인 국제적인 사업가의 베일을 벗기다 개리 대스트럽  
KYEONG SOO ‘KS’ YOON INTERNATIONAL MAN OF MYSTERY REVEALED - BY GARY DASTRUP

윤경수 CEO (KS)가 ‘에코넷’ 계열사에 합류한 것은 2002년 12월이었다. 그는 한국 ‘에코넷 홀딩스’의 CSO로 발탁됐는데, 당시 한국 지사의 직원 수는 단 3명이었다. 2006년 7월, 그는 ‘에코넷 USA’의 부사장 겸 CSO 자리로 발령을 받았다. 그리고 2008년 9월 10일, ‘미국 알로콥 Inc’의 회장 겸 CEO로서 새로운 임무에 착수했다. 그의 첫 중대 결단은 사옥을 텍사스 주, 오스틴에서 워싱턴 주, 레이시로 재이전하는 것이었다. 세 명의 직원을 모집 및 채용한 것을 비롯해 모든 이전 과정을 11월 중순까지 완료했다. 윤 경수 CEO는 결단을 내리고 실행에 옮기는 데 절대 주저함이 없는 인물이다. 윤 경수CEO의 승진과 새로운 임무를 축하하며, 앞으로의 성공을 빈다.

KS joined the ECONET family of companies in December of 2002. He was hired as Chief Strategy Officer for ECONET Holdings, Korea. At that time, there were only three employees in the Korean Holding company. July of 2006, KS was asked to serve as Executive Vice President and Chief Strategy Officer for ECONET USA. On September 10, 2008, KS started his newest assignment as President and CEO of Aloecorp, Inc. (USA). His first major decision was to relocate the corporate office from Austin, TX back to Lacey, WA. All components of this relocation were completed mid-November including the recruiting and hiring of three new staff members. KS has never been shy about making decisions and completing tasks. Congratulations and best wishes for success in your new assignment and promotion KS

네이처텍 NatureTech

WMS(Warehouse Management System : 물류센터 관리시스템) 도입  
Implementation of the WMS (Warehouse Management System)

네이처텍은 물류센터 관리시스템(WMS) 킥오프 행사를 11월 3일 열었다. WMS는 현행 물류운영 수준의 향상과 정보의 가시성을 통한 효율화 증대, 보관 효율, 작업 동선 및 작업방식 고려 등 운영효율성 향상을 꾀하고 있다. 실시간 데이터 및 실적 집계자료를 통한 의사결정 지원, 선입 선출, 재고이력 관리, 물류지표 관리 등 관리수준 향상 등의 효과도 기대하고 있다. 자체에서 생산, 출고, 대리점현황까지의 출고 이력 관리도 가능하다. 향후 글로벌 사업전체 Supply Chain상의 Total Visibilty 구축의 일환이기도 한 WMS는 2009년 3월 중순에 시스템을 오픈 할 예정이다.

NatureTech held a kick-off event for its warehouse management system (WMS) on November 3. The WMS is designed to enhance overall operating efficiency by increased storage efficiency, work alignment, and working methods through an increase in current physical distribution standards and information visibility. It is also expected to increase management standards such as providing decision-making support, implementing a first in, first out (FIFO) method, stock record management, and distribution index management through real-time data and collected performance data. In addition, the WMS can manage the overall process from material to production, to deliveries from the warehouse all the way to the retail outlets. Also an important link to providing total visibility for the supply-side chain of the entire global business, WMS is to begin operating its systems sometime in mid-March of 2009.

유니베라 미국 Unigen USA

유니베라 새롭게 태어나기 위한 길을 닦는 과정  
Univera—On the Road Setting a Course Toward Renewal

유니베라의 임원인 CEO 리건 마일스, CSO 스티븐 처니스크, 그리고 북미 회장 리치 래즈개이티스는 10월에 2주 동안 간 북미 12개 도시 로드투어를 진행하며 ‘자연이 주는 최상의 것을 인류에게 전달한다’는 빌 리의 사명에 대해 알고자 하는 관계자 및 사업 참가 희망자들을 지원하고 그들과 교류하는 시간을 가졌다. 이 행사의 목적은 ‘유니베라’의 비전과 제품, 과학, 사업 기회를 전파할 새로운 인재들을 가능한 많이 모으는 것이었으며, 코미디언 마이클 주니어가 참여해 웃음을 선사함으로써 함께 즐거운 시간을 갖는 것도 잊지 않았다. 유머는 행사에 관객을 끌어들이는 도구가 되었을 뿐만 아니라, 최근 경제적인 시련을 맞은 북미인 대다수에게 가장 중요한 것이 무엇인지에 대해 관객들과 소통하는 기회를 마련해 주기도 했다.

로드투어 홍보를 위해 기업 및 협력업체 팀들은 대대적인 노력을 기울였다. 덕분에 2,400명 가까운 사람들이 여러 도시에서 우리 임원 팀을 만날 수 있었고, 그 중 이 투어 전에는 ‘유니베라’가 생소했던 사람도 약 900명이나 됐다. 몬트리올과 시카고 행사에서는 참가자 중 절반 넘는 인원이 회원이 아닌 비회원 게스트였다. 로드투어와 흥미로운 연말 프로그램에 힘입어 전월 대비 회원 모집 증가율이 사상 최대치를 기록했다.

Univera’s Corporate Executives CEO Regan Miles, CSO Stephen Cherniske, and North America President Rich Razgaitis spent two weeks in October on a Road Tour, traveling to 12 North American cities in order to connect with, support, and serve Associates and prospects alike who were eager to learn more about Bill Lee’s mission to Bring the Best of Nature to Humankind. The objective of these events was to bring in as many new people as possible to hear about the vision, science, products, and business opportunity of Univera, while having a bit of fun with comedian Michael Jr., who came along and provided some laughs. The humor not only served to draw the public, but it also enabled the Corporate team to engage the audience in what matters most to people in North America today, especially in light of recent economic hardships. A massive effort was launched by both our Associate and Corporate teams in order to promote the







Road Tour. Consequently, nearly 2,400 people came to meet our Executive Team in various cities, with almost 900 of them being guests who were not familiar with Univera before this tour. In fact, more than half of the people who attended the Montreal and Chicago area events were guests. This, coupled with exciting year-end programs, resulted in the largest month-over-month recruiting gain - 40 percent- the company has ever seen.

알로콧 중국 Aloecorp China

‘혁신적인 전문가’ 첸 후이의 공로를 기리는 자리가 11월 14일 주 공장에서 열린다  
Commending Conference for Chen Hui, the Innovative Expert , Held at Main Plant on Nov. 14.

첸 후이는 현 직책을 맡은 지 불과 1년도 되지 않지만, 생산성이 기대치에 못 미칠 때면 그에 대한 해결책을 찾고자 늘 고민을 거듭했다. 그는 철저한 연구를 시작했고, 석 달 간의 과중한 업무 끝에 마침내 생산성을 높일 방법을 찾아냈다. 첸 후이의 성과를 치하하기 위해 ‘알로콧 차이나’는 그에게 ‘혁신적인 전문가 상’을 수여했다.

It is less than one year since Chen Hui came to the present position, but he has always been trying to solve problems since the beginning, particularly when he found the yield of production to be lower than expected. He started to investigate, and after three months of intense work, he finally found the way to increase the production. In order to praise Chen Hui’s achievement, Aloecorp China awarded him “the Innovative Expert”.

2009년 전략 수립을 위한 회의, 11월에 개최  
The meeting of 2009 working plan held in Nov.

2009년도 목표 설정 및 실행을 위해 ‘알로콧 차이나’는 하이난성 완닝 공장 에서 2009년 전략 수립 회의를 가졌다. 한상준 사장님께서 먼저 자신의 전략을 구체적으로 소개하고 꼼꼼하게 살펴보는 시간을 가졌고, 그 후 임원들이 부서의 내년도 사업 전략 및 예산안을 짰다.

To better plan and finish the objective of 2009, Aloecorp China held a meeting for 2009 in Wanning. The CEO Mr. Han introduced his working plan in details, after carefully sharing his plan together, the senior managers made the department’s working plan and the budget programme for the coming year.

글로벌 CEO미팅 / Global CEO Meeting

글로벌 CEO 미팅이 지난 10월 13일부터 15일까지 3일간 에 걸쳐 미국에서 열렸다. 이번 회의는 2009년부터 시작 되는 Phase III 전략을 수립하기 위해 마련된 자리였다. 회의 첫째 날인 13일 이병훈 총괄사장은 개막 연설을 통해 “이번 미국발 금융위기는 지난 88년, 90년대 말 국제 통화기금(IMF) 시절에 이어 우리 회사가 겪는 3번째 어려움”이라며 “하지만 그간의 경험을 볼 때 우리는 이를 이겨낼 수 있다”고 강조했다.

그는 특히 “이런 상황에서 두 가지 점을 강조하고 싶다”며 “사업을 진행하면서 초점을 잃지 않고 방향을 정확하게 잡고 가는 것과 자신감 있는 리더십으로 고난을 극복하는 것”이라고 말했다.

이날 회의는 스튜어트 사장의 ‘Phase III 글로벌 전략’을 시작으로, 유니베라 코리아와 미국, 유니젠 글로벌, 알로콧 USA, 알로콧 차이나, 네이처텍, 베라 리조트 등 각 계열사들의 향후 3년간 전략에 대한 발표와 토론이 있었다. 14일에는 계열사들의 공동 과제들을 발표하고 토론하는 자리가 이어졌다. 주된 이슈는 환경경영, 글로벌 제품 개발, 유엔 글로벌 컴팩트, 에코넷 수직계열화 강화, 힐탑 가든 브랜드, 글로벌 위원회 구성 등이었다.

특히 CEO들은 이날 회의를 통해 글로벌 제품개발 위원회(Global Product Development Committee), 글로벌 문화 위원회(Global Culture committee), 규제위원회(Regulatory Committee), 환경위원회(Environment Committee) 등을 운영키로 했다.

한편 이번 회의에는 이병훈 총괄사장을 비롯, 각 계열사 사장들과 한미 홀딩 임원 등 20여명이 참석했다.



A global CEO meeting was held over 3 days from October 13 to 15 in the United States. This year’s meeting was called in order to establish the Phase III strategy beginning in 2009.

On the first day, Chairman Bill Lee stated in his opening remarks that “the current conditions brought on by the U.S. financial crisis are the third setback experienced by our company after 1988 and the Asian financial crisis in the late 90s.” He emphasized, however, that “our past experiences show us that we will overcome these difficult times.”

In particular, he wished to “emphasize two things, moving forward in our businesses without losing our focus and overcoming adversity through confident leadership.”

The meetings held on this day began with “Phase III Global Strategy” presented by President Stewart, followed by presentations and discussions on the planned 3-year strategies of affiliate companies Univera Korea and USA, Unigen Global, Aloecorp USA, Aloecorp China, NatureTech, and Vera Resort.

Events on the 14th ensued with a continued series of presentations and discussions on common topics such as environmental management, global product development, UN Global Compact, strengthening the perpendicular systemization of ECONET, the Hilltop Garden brand, and the making of global committees.

In particular, the CEOs agreed to operate a Global Product Development Committee, a Global Culture Committee, a Regulatory Committee, and an Environment Committee.

The 20 participants at this year’s event included Chairman Bill Lee as well as the CEOs of the affiliate companies and Hanmi Holdings employees.



레이시에서 열린 2008 에코넷 할로윈 축제  
2008 ECONET Halloween Activities in Lacey



○… 레이시에서 열린 할로윈 축제는 ‘무시무시한 호박조각 대회(Scarryr Pumpkin Carving Contest)’ 참가자들이 하나둘씩 나타나면서 오싹한 출발을 했다. 마이크 잔은 ‘내 두개골을 꺼냈다’라는 호박 조각상을 만들었고, 브룩 페이는 ‘호박 피트’라는 조각을, 앤젤 세라노는 ‘불타는 마누엘’을, 정미정은 ‘무서운 미소’를, 그리고 에드윈 카마우하는 ‘엄마 조심하세요’라는 작품을 출품했다. 직원들이 사흘 동안 투표를 통해 1, 2, 3위를 선정했다.

1위	마이클 잔	상품 – MP3 플레이어
2위	에드윈 카마우하	상품 – ‘잠바 주스’ 상품권
3위	정미정	상품 – 단호박 파이

○… 금요일인 10월 31일, 레이시에서 직원들은 ‘오싹하고도 현란한 분장 대회(Spook-a-rrific Costume Contest)’에 참가했다. 이날 선보인 분장으로는 사라 페일린, 제스터(유령), 드라큘라 백작부인, 야구선수, 폭주족, 카우걸 등이 있었으며, 법률팀은 ‘미치광이 과학자’로 분장했다.

1위	레베카 보샹 ‘레벨 라우저 박사’	상품 – \$150 현금
2위	타라 애덤스 ‘클레오파트라’	상품 – 디지털 카메라
3위	에드윈 카마우하 ‘E 코코모 박사’	상품 – \$50 비자 카드

○… 그밖에도 전 직원이 참여한 ‘먹을 데면 먹어봐 (Eat if You Dare)’ 포틀럭(Potluck) 파티와 ‘어린이 트릭 오어 트릿 (Kiddie Trick or Treating)’ 행사가 열렸다. 포틀럭 파티는 매우 성공적이었다. 행사 막바지에 접어들 무렵인 오후 3시부터 5시까지에는 직원들의 자녀들을 초대해 ‘어린이 트릭 오어 트릿 (Kiddie Trick or Treating)’ 행사를 진행했다. 언제나처럼 어린이들은 버락 오바마, 소방관, 기사, 어린 클레오파트라, (현란한 닌자 동작까지 함께 선보인) 닌자, 코끼리, 게이샤, 무당벌레, 고릴라 등 훌륭한 분장을 선보였다.

○… The Halloween Activities in Lacey got off to a spooky start as the “Scarryr Pumpkin Carving Contest” entries trickled in. Mike Zahn built and carved his “Pulled My Skull Out” pumpkin statue, Brooke Fay carved “Pumpkin Pete,” Angel Serrano carved “Flaming Manuel,” Mijeong Jeong carved “Scary Smile,” and Edwin Kamauoha carved and decorated “Mummy B. Ware.” Employees had 3 days to decide and place their votes for 1st, 2nd, and 3rd place prize winners.

1st Place	Mike Zahn	Prize-MP3 Player
2nd Place	Edwin Kamauoha	Prize-Jamba Juice Gift Card
3rd Place	Mijeong Jeong	Prize-Pumpkin Pie

○… On Friday, October 31st the Lacey group dressed in costume for the “Spook-a-rrific Costume Contest.” With costumes like Sarah Palin, a Jester, Lady Dracula, a Baseball Player, Biker, Cowgirl, or the Legal Department dressed up as Mad Scientists.

1st Place	Rebecca Beauchamp	as Dr. Rebel Rouzer	Prize - \$150 Cash
2nd Place	Tara Adams	as Cleopatra	Prize- Digital Camera
3rd Place	Edwin Kamauoha	as Dr. E. Cocomo	Prize- \$50 Visa Card

○… Other festivities on Friday consisted of an All Employees “Eat If You Dare” Potluck and “Kiddie Trick-or-Treating.” The “Eat If You Dare” Potluck was a success. Towards the end of the day, we invited the employee’s children to come to the office from 3:00pm - 5:00pm for the “Kiddie Trick-or-Treating.” As always, all of the children had great costumes like Barack Obama, a Firefighter, a Knight, Mini Cleopatra, a Ninja (w/ serious ninja moves), an elephant, a Geisha, a Ladybug, and a Gorilla just to name a few.



왼쪽에 수잔(Susan)과 오른쪽에 수잔의 시어머니 This is Susan on the left and Susan’s mother-in-law on the right

제 소원을 이루도록 도와주신 회사에 진심으로 감사를 드립니다. 저희 가족 모두에게 영광이며 저희 시어머니께는 예상치도 못했던 선물입니다. 언제나 저희에게 자상하시며, 수년간 고혈압에 시달리면서도 가족을 위해서라면 어떤 일이든 마다하지 않으시던 분이 저희 어머님입니다. 그런 어머님께 감사의 말씀을 드릴 기회를 항상 찾고 있었는데 ‘에코넷웨이’로부터 소중한 선물을 받게 되는 행운을 안게 되었죠. 제가 선물을 드린 날, 어머님께서는 엄청난 감동을 받으시고 제게 ‘에코넷웨이’에 감사 인사를 전해드리라고 하셨습니다. 어머님께서 앞으로 건강해지시기를 빕니다. 다시 한 번 ‘에코넷웨이’에 깊이 감사드리며, ‘알로콥’도 나날이 발전해 나가길 기원하겠습니다.

글 | 수잔 회계담당 | 관리부 | 알로콥 중국

I really appreciate the company to help me carry out my wish, it’s my whole family’s honor and also an unexpected gift for my mother-in-law . My mother-in-law is very kind to us , although she has been suffering from high blood pressure for years, never stopped doing anything for my family. I have been looking for a chance to express my thanks for her till the day I was lucky to receive the precious gift from ECONET WAY. On that day when I gave her the gift, she was so moved as to order me to express her sincere thanks to ECONET WAY. I do hope my mother-in-law will be better in future days. Many thanks again, thank you ECONET WAY, also wishing Aloecorp’s tomorrow will be better .

By Susan Accountant | Management | Aloecorp China

소원이  
이루어졌습니다  
A Wish Come True

지난 에코넷웨이(Vol.024) 60페이지에 ‘소원을 들어드립니다’라는 코너가 있었습니다. 이 코너는 각 사별로 소원을 비신분들중 한 분을 선정하여 에코넷웨이에서 소원을 들어드리는 코너로 이번에는 알로콥 중국의 수잔이 당첨되었습니다. 축하드립니다~! Page 60 of our last ECONET Way publication (Vol. 024) featured a recurring piece entitled “Make A Wish,” where we grant the wish of one lucky employee. Your wish is our command, Susan of Aloecorp China. Congratulations ~!







Before



After

## 퀴즈 퀴즈

### ● 이번호 사진컨테스트 안내

‘가장 동안인 사람’ 사진컨테스트는 참여율이 낮아 당첨자가 없음을 알려드립니다. 다음호에는 좀더 재미있는 주제로 각 사 기자님들을 통하여 공지하도록 하겠습니다.

**Announcements for the photography contest in this issue**  
Due to low participation, the ‘baby face’ photo contest has no winners. For the next issue, we will announce more fun topics through each company’s reporters.

### ● 이번호 퀴즈

달라진 곳을 찾아주세요. After 사진에는 달라진 곳이 다섯 곳이 있습니다. 이 비밀을 찾으신 분은 After사진을 복사하신 후 복사한 사진 위에 달라진 5곳을 표시하여 우편으로 보내주시기 바랍니다. (After 사진을 Scan하여 전자문서상에서 표시한 후 이메일로 보내셔도 됩니다.)

**Current issue’s quiz** What’s different? Look closely and you will find 5 differences between the two pictures. Those who have found the hidden spots please send us via mail a copy of the “After” picture and circle the 5 places on the copy. (Either that or you can scan the picture with the 5 spots marked and e-mail it to: kaoh@univera.com)

**보내실 곳은** 서울특별시 성동구 성수동2가 302-4 에코넷센터 3층 에코넷 기업본부 사보 편집실로 보내주시면 됩니다. 이메일은 kaoh@univera.com입니다.

**The address you should post it to is** ECONET Way Editorial Room ECONET Center 3rd fl.,302-4 Sungsu-dong 2-ga,Sungdong-gu, Seoul, South Korea

### 지난호 사진컨테스트 내용을 바로잡습니다

Vol.024호 사진컨테스트에 2등과 아차상2의 문구가 바뀌어 정정해 드립니다

### Revisions from last issue’s photo contest

We are revising two phrases in issue 24. The 2nd place and the Encouragement award #2 for the photo contest were switched.

## Quiz Quiz

### 지난호 정답



### Last issue’s winners

선물로 리니시에 밸런싱 스킨케어를 드립니다

The prize is a balancing skin care set from Linitié.

네이처텍 박정선, 유니젠 박은혜, 박종성, 고진숙, 신혜경, Michael Zahn

에코넷 한국 홀딩스 손정주 유니베라 한국 박정아, 김근오

유니베라 미국 Patty Blonda, Rima 이을 김혜련

NatureTech Jeongseon Park, Unigen Eunhae Park, Jongseong Park, Jinsuk Ko,

Haekyeong Shin, Michael Zahn ECONET Holdings, Korea Jeongju Sohn

Univera Korea Jeongah Park, Geunoh Kim

Univera USA Patty Blonda, Rima Eum Haeryeon Kim

# 에코넷 가족 ECONET Family

### 네이처텍 Naturetech

충북 진천군 초평면 용정리 370-92 우: 365-850  
370-92, Yongjeong-Ri, Chopyeong-Myon,  
Chinchon-Kun, Chungbuk, 365-850, Korea  
Tel: 043-532-5144 Fax : 043-532-5328  
www.Naturetech.co.kr

### 에코넷 한국 홀딩스 ECONET Korea Holdings

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터  
우: 133-120  
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,  
Sungdong-gu, Seoul, Korea  
Tel: [02]460-8865, Fax:[02]467-9988

### 유니베라 한국 Univera Korea

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터  
우: 133-120  
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,  
Sungdong-gu, Seoul, Korea  
Tel: [02]460-3100, Fax:[02]463-9162  
www.univera.com

### 유니젠(한국) Unigen (Korea)

충남 천안시 병천면 송정리 200-1번지 우: 330-863  
#200-1, Songjung-Ri, Byeongcheon-Myeon,  
Cheonan-Si, Chungnam 330-863, Korea  
Tel: [041]529-1510, Fax : [041]529-1599  
www.unigenusa.com

### 유니젠 (미국) Unigen (USA)

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

### 에코넷 미국 홀딩스 ECONET USA Holdings

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

### 유니베라 미국 Univera USA

2660 Willamette Drive NE  
Lacey, Washington 98516  
www.universalifesciences.com  
Tel: (360) 486-7500 Fax: (360) 413-9150  
www.us.univera.com

### 알로콤폴 미국 Aloecorp USA

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

### 베라 리조트(홍콩) Vera Resorts Limited (Hong Kong)

Unit 1203, 12th Floor,  
Bank of America Tower,  
12 Harcourt Road, Admiralty, Hong Kong  
Tel: 2390-43567 Fax : 2390-43568

### 알로콤폴 중국 Aloecorp China, Namyang China

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

103-A 4th Floor, Okeansky Prosect,  
Vladivostok, Russia, 690002  
Tel: 4232-42-20-95, Fax : 7-4232-42-13-36



