

꿈을 함께 하는 행복한 일터

Univera Way

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



Vol. 003 / August 5, 2004

Miss Smile - Linda / Hainan Aloecorp



유니베라웨이(Univera Way) 8월호
발행인 이병훈
발행처 (주)남양
편집기획 (주)남양 경영전략본부
편집 오경아
편집.디자인 Intercube Design
인쇄 정광인쇄(주)

Nobody grows old by merely living a number of years.

People grow old only by deserting their ideals.

Years may wrinkle the skin, but to give up

interest wrinkles the soul.

_Douglas MacArthu

인간은 단순히 오래 산다고 해서 늙는 것은 아니다.

인간은 이상을 버리기 때문에 늙는 것이다.

세월이 지나는 동안에 피부에는 주름살이 새겨질 것이다.

하지만, 세상은 흥미를 잃지 않으면 마음에 주름살이 새겨지는 일은 없을 것이다.

_ 맥아더 장군



C o n t e n t s

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

- 02 > ECONET 헤드라인 뉴스 1 - 세계경제포럼 기사
- 06 > ECONET 헤드라인 뉴스 2 - 워싱턴주 레이시로의 여정
- 08 > ECONET News Network - ECONET 자회사 소식
- 17 > 아름다운 스마일 - '하이난 알로콧'의 수줍은 미소... "린다"

세계적인 기업 ECONET 지구촌 리포트

- 20 > L.A에서 보는 남양알로에
- 22 > ECONET 사명에 따른 알로콧 경영
- 24 > 러시아 연수를 다녀와서...

연구하는 기업 People

- 28 > 이달의 연구사원 - 남양알로에 신은주 차장
- 32 > 명사칼럼 - 내가 본 남양알로에 (서울대 이승기 교수님)
- 36 > Derek Hall 칼럼 - 언론 압박에 대한 미국 건강 보조식품 업계의 대응

사랑하는 기업

- 40 > 서로 다른 공간의 같은 시간
- 42 > 문화행사 탐방 - 아메리칸 클래식
- 48 > 데킬라 토크 - 한잔의 데킬라에 시름을 잊고...
- 52 > 동기사랑 - 통하였느냐!
- 54 > 나도야 간다 - 오아시스의 ECONET 여름 피크닉
- 56 > 회사내 이런소식 알고계셨나요?
 - 1) ECONETIAN들의 이모저모 2)새식구 소개 4) 동호회 소식
 - 5) 경조사 소식 6) 생일자 소식
- 68 > 041. 편집후기 - 6월호 이벤트 당첨자 소개 및 8월호 퀴즈!

- 04 > ECONET Headline News 1 - The World Economic Forum
- 07 > ECONET Headline News 2 - A Journey to Lacey, Washington
- 08 > ECONET News Network - News from ECONET Subsidiaries
- 18 > August's Miss Smile - Linda of Hainan Aloecorp - With a Bashful Smile!
- 21 > Namyang Aloe Viewed from Los Angeles
- 23 > Managing Aloecorp as a CEO Under the ECONET mission
- 26 > Upon Return from Training in Russia
- 30 > Employee of the month - Eun-ju Sin at Namyang Aloe
- 34 > A Celebrity Column - Namyang Aloe in My View (Prof. Seung-Ki Lee at SNU)
- 38 > Derek Hall Column
 - U.S. Dietary Supplement Industry Reacts to Pressure from Media
- 40 > Different Places at the Same Time
- 45 > A Visit to a Cultural Event - An American Classic
- 50 > Tequila Talk - The Comfort of a Glass of Tequila...
- 53 > A Few Kind Comments Between Colleagues - Like Father and Son!
- 54 > On the Road - ECONET Summer Picnic at Oasis
- 56 > What's Happening Around the Office ?
 - 1) Tidbits from ECONETIANs 2) Introduction of New Faces
 - 4) Club Activity News 5) Congratulations and Condolences
 - 6) Happy Birthday!
- 69 > Editorial Comments - Winners of the June issue quiz and this month's quiz!

[illegible]

“세계경제포럼(World Economic Forum)”은 세계각국의 정치, 경제분야에서 가장 권위있는 리더들의 모임으로 연차총회가 스위스 다보스에서 열리는 경제포럼으로 유명하며, 일명 ‘다보스 포럼’ 이라고도 한다 - 세계무역기구(WTO)나 선진국 정상회담(G7)에 큰 영향력을 미친다.

“아시아 청사진의 비전을 제시하며”



세계경제포럼(WEF)은 지난 2002년 세계 정치, 경제부문에
서 뛰어난 업적을 이룬 40세 이하의 젊은 사람들을 대상으로 1백명의
'아시아 차세대 리더'를 선발하였다. 선발된 '아시아 차세대 리더'의
한국대표 18인중 이병훈 대표이사가 선정되었다.

또한, 이병훈 대표는 강력한 리더십, 글로벌마인드, 비전, 전문성, 사회적 기여도를 지녔다고 평가되어서 한국인 최초로 세계경제포럼에 '아시아 차세대 리더' 그룹이사회 의장으로 2003년 선출되었다. 이병훈 대표는 세계경제의 틀속에서 한국의 위상을 새롭게 자리매김하기 위한 여러 가지 방안과 비전을 제시하며 한국 경제에 낙관적인 전망을 밝히는 활동을 하고 있다. 지난 2003년 1월 스위스 '다보스포럼'에서 유창한 영어실력과 글로벌비즈니스 능력으로 '아시아의 청사진 2020'란 주제로 '한국의 미래상을 동북아의 비즈니스 허브'로 제시하는 연설을 하여 많은 호응을 받았다.

세계경제포럼(WEF)의 주최로 ‘전략적 통찰을 위한 아시아 원탁회’가 2004년 6월 13~14일 이틀간 서울 신라호텔에서 열렸다. 이번 회의에는 21개국 180여명의 정치·경제·언론계 지도자들이 참가, ‘아시아의 새로운 성장협력체계 구축’에 대해 논의했다.

김대중 前대통령과 반기문 외교통상부 장관이 참석한 이번 포럼에서 이병훈 대표는 ‘아시아 차세대 지도자’ 회의를 성공적으로 주관하여 리더십과 비전제시에 찬사를 받았다. 또한, 한국, 중국, 일본, 인도, 말레이시아, 싱가포르 등 총 6개국에서 모두 24명의 ‘2004 아시아 차세대 리더’를 선정, 발표하였는데 이대표는 의장의 자격으로 8명의 한국인 차세대 지도자를 선정하는데 크게 기여하였다.

이명훈 대표는 '아시아 차세대 리더' 의장 자격으로 지난 6월14일 노무현 대통령의 청와대 초청을 받아 각국의 경제리더, 국가 지도자들, 이명박 서울시장과 함께 오찬을 하며 아시아 경제의 현안과 비전을 공유하였다.

세계경제포럼(WEF)의 CEO인 Mr. Jose Maria Figueres와 아시아 지역 총괄책임자인 Mr. Lee Howell은 성공적인 경제포럼행사와 아시아 발전의 기여에 대한 감사의 뜻을 이병훈 대표에게 전하였다.

이번 서울에서 개최된 아시아 원탁회의를 통해 아시아 차세대 리더들과 의장인 이대표는 아시아 공동의 과제를 연구하고 네트워크를 구축하여 인재, 기술, 지식, 자본을 한국으로 끌어들이고 ‘업그레이드 코리아’, 나아가 ‘유나이티드 아시아’를 우리 한국이 주도가 되어 동북아의 핵심 허브로 부상하는 방안을 협의했다.

이와 같이 이번 세계경제포럼(WEF)을 통해 한국의 가능성과 미래상의 비전을 세계에 알림과 동시에 건강식품산업에 선두업체로서의 남양그룹을 알리는 좋은 계기가 되었다.



- ◆ 2004년 6월 '아시아 차세대 리더 모임'에서
기조연설을 하고 있는 이병훈 대표
- ◆ CEO Bill Lee delivering a keynote address
at the New Asian Leaders meeting
in June 2004



- ◆ 2004년 2월 압둘라 2세 (Abdullah II Bin Al-Hussein) 요르단 국왕 초청 방문시 국왕과 인사하는 모습
- ◆ Exchanging greetings with Jordanian King Abdullah II Bin Al-Hussein on a visit to Jordan in February, 2004 by invitation of the King



- ◆ Abdullah II Bin Al-Hussein (정가운데)
요르단 국왕과 회의하는 모습
- ◆ A meeting with Jordanian King
Abdullah II Bin Al-Hussein

The World Economic Forum (WEF) is a gathering of the world's most respected leaders in the fields of politics and economics. Its annual meeting, dubbed the "Davos Forum," is a widely known economic forum that takes place in Davos, Switzerland and has a great influence on the World Trade Organization and the G7 Summit.

"Presenting Blueprints for a New Asia"

In 2002, WEF selected one hundred "New Asian Leaders" who are under 40 years old and hold posts of authority due to their distinctive achievements in world politics and economics. The list included 18 New Asian Leaders from Korea, and one of them was CEO Bill Lee.

In addition, garnering high praise for his powerful leadership, global mindset, vision, expertise and social contribution, CEO Lee was selected by WEF as an Executive Member of the New Asian Leaders Board in 2003. He was the first Korean to be appointed to the board. CEO Lee has been engaged in various activities to present a number of plans and visions that aim to reposition the status of Korea within the framework of the world economy and to share the positive outlook for the Korean economy. In the Davos Forum held in Switzerland in January of last year, he made an eloquent speech on "the vision of Korea as the business hub of Northeast Asia" under the theme "Asian Blueprint 2020." His presentation, a great opportunity to demonstrate his fluency in English and insight into global commerce, was very well received.



- ◆ 2004년 6월 서울에서 개최된 '전략적 통찰을 위한 아시아 원탁회의' 시 NAL(New Asian Leader) 멤버들과 함께
- ◆ Members of the New Asian Leaders participating in the Asia Strategic Insight Roundtable held in Seoul in June, 2004



- ◆ 2003년 1월 스위스 '다보스포럼'에서 아시아의 청사진 2020'란 주제로 '한국의 미래상을 동북아의 비즈니스 허브'로 제시하는 모습
- ◆ Delivering an address on "the Vision of Korea as the Business Hub of Northeast Asia" under the theme "Asian Blueprint 2020" in Davos in January, 2003
- ◆ 왼쪽부터 이병훈 대표, 우상호 국회의원, 세계경제포럼(WEF)의 CEO인 Mr. Jose Maria Figueres, 송영길 국회의원
- ◆ From left to right: CEO Bill Lee, Congressman. Sang-ho Woo, CEO of WEF Jose Maria Figueres, and Congressman. Young-gil Song

The Asia Strategic Insight Roundtable organized by WEF took place at the Shilla Hotel in Seoul on June 13-14. More than 180 political and business leaders and the press from 21 countries attended the gathering to participate in discussions around the theme "Building Asia's New Growth Partnership."

At the forum, which was also attended by former Korean President Kim Dae-jung and the Minister of Foreign Affairs and Trade Ban Ki-moon, CEO Lee was commended for his leadership and vision in his successful organizing of the meeting of New Asian Leaders. In addition, 24 leaders from six nations including the Republic of Korea, the People's Republic of China, Japan, India, Malaysia and Singapore were announced as the 2004 New Asian Leaders. In his capacity as an executive board member, CEO Lee greatly contributed to having eight Koreans selected as New Asian Leaders.

As an executive member of the New Asian Leaders Board, CEO Lee was invited to a Blue House luncheon meeting hosted by President Moo-Hyun Roh on June 14. It represented a chance to exchange views on pending issues and visions of the Asian economy with business and national leaders, and Seoul City Mayor Myung-bak Lee.

Jose Maria Figueres, the CEO of WEF, and Lee Howell, director for Asia, conveyed their appreciation to CEO Lee for his efforts toward the successful organization of the economic forum and contributions to the development of Asia.

At the Asia Strategic Insight Roundtable held in Seoul, the New Asian Leaders and CEO Lee discussed in-depth how to approach conducting projects common to Asia and building a network in order to attract talent, technology, knowledge, and capital to Korea and ways to develop the nation into the hub of Northeast Asia by taking the lead in achieving both "Upgrade Korea" and "A United Asia."

The forum served as an auspicious occasion for publicizing Namyang Group as a leader in the health supplement industry as well as promoting the Korea's potential and future vision to the world.



Lacey

워싱턴주 레이시로의 여정



Future Campus

워싱턴주 레이시(Lacey)의 새로운 회사 시설은 오아시스, 유니젠웨스트, 알로콧, 유니베라를 한 지붕 가족으로 구성하여, 회사간 공동체의식, 협력, 팀워크를 최적으로 구성할 수 있는 공간을 제공한다.

각 회사가 범위를 확장하고 자사 제품을 더 많은 사람에게 제공하려 노력하고 있으며, 여기에 발맞춰 새로운 시설은 국제시장 접근을 한층 용이하게 해 줄 수 있는 곳에 위치해 있다. 더 나아가, 워싱턴의 자연환경은 “자연이 제공하는 최상의 것을 인류에게 선사한다”는 비전과도 조화를 이루고 있다.

신규 시설은 푸젯사운드(Puget Sound) 남쪽 끝단에 위치한 레이시에 46,150평(37.7 에이크) 규모로 설립될 것이며, 근처에는 주도인 올림피아가 북쪽으로 80 킬로미터 지점에는 시애틀이 위치해 있다. 레이시의 생활비는 브룸필드와 비슷한 수준이며, 워싱턴주는 주 소득세를 부과하지 않는다. 주변 기후는 따뜻하고 일반적으로 건조한 여름과 온화한 겨울이 특징이다.

영구시설을 디자인 하는 일은 상당히 중요하기 때문에 4개 회사는 시설이 완공될 때까지 임시 시설을 이용할 예정이다. 46,150평 규모의 부지는 식물정원과 산책길이 포함할 것이며 이곳에서 일하고 이곳을 방문하는 모든 사람에게 안락한 공간을 제공할 것이다. 그 외에도, 부지에는 행정사무실, 실험시설, 물류창고 및 유통시설, 그 외의 기타 필요 시설이 설립될 것이다. 현재, 회사 시설을 덴버 외곽에 위치한 브룸필드에서 시애틀 외곽에 위치한 레이시로 이전하는 계획은 9월 1일까지 임시 시설로 상당부분 이전을 마친다는 계획과 함께 부드럽게 이행되고 있다. 시설 통합은 효율성 제고 및 비용절감으로 이어져, 결국 회사의 수익성 향상에 도움을 줄 것으로 기대된다.

안타깝게도 직원 전체가 워싱턴주로 이동을 할 수 없는 상황이기 때문에 콜로라도에 잔류 할 직원에게 혜택 패키지를 제공하였다. 레이시로 이동하는 직원에게는 그곳에서 다시 생활터전을 다지도록 도와주기 위해 이주 혜택을 제공할 것이다. 이전에 대한 사무실 분위기는 “달콤 짭쌀하다”가 지배적이다. 많은 직원이 워싱턴주로의 이전을 설레는 마음으로 기대하고 있지만, 콜로라도 사무실에 잔류할 동료를 많이 그리워하게 될 것이다. 시설 이전은 현재 콜로라도에 위치한 각 회사가 멋진 새 출발을 다짐하는 전기가 될 것이다. 우리 중에는 새로운 장소, 새로운 집으로 이사 간다는 설레임이 두려움으로 다가오는 사람도 많겠지만, 서로 믿고 의지할 수 있는 동료가 있고 우리 회사가 이주할 공동체의 소중한 부분으로 자리잡을 것이라는 믿음이 있지 않은가.

각 회사 임직원은 비길 데 없이 아름다운 미국 북서부 지역으로의 이전과 이곳에서 자신들과 이병훈 대표가 이끄는 모든 회사 고객에게 주어질 새로운 기회를 기대하고 있다.

미국 오아시스 재무팀 손병일 기자

Less than a mile from the Puget Sound

Utility road into the

Journey To Lacey, WA

By Byung-il Sohn, Financial Analyst of MaxCell BioScience, Inc.
d/b/a Oasis Wellness Network./USA/ Reporter

The new corporate offices in Lacey, Washington will bring Oasis, Unigen West, Aloecorp and Univera all together under one roof, creating an optimal sense of community, cooperation and team work among the companies.

The location provides greater access to international market as the companies work to expand their reach and offer their products to more and more people. Additionally, Washington’s natural environment is in harmony with the vision of “bringing the best of nature to mankind.”

The corporate campus will eventually be housed on a 37.7 acre parcel of land in Lacey located at the southern end of the Puget Sound, near the capital city of Olympia, about 50 miles south of Seattle. Overall cost of living in Lacey is comparable to that of Broomfield, and Washington State does not have state income tax. The climate of the Lacey area is characterized by warm generally dry summers and mild winters.

Because the permanent campus design is extremely critical, the interim facility will serve as the home for the four companies until the corporate campus is completed. The 37.7-acre site will include botanical gardens, walking trails and will be a showcase to all who work and visit there. Also, the campus will consist of administrative offices, laboratory facilities, warehouse and distribution, along with other facilities as needed.

Plans for moving the corporate home from Broomfield(just outside of Denver) to Lacey(outside of Seattle) are progressing well with the bulk of the move to the interim facility to be completed by September 1. This consolidation will help to improve our efficiency and reduced costs with the companies that will result in greater profitability.

Unfortunately, not all employees will be making the move with us to Washington, so the company has provided a benefit package to assist those that are staying in Colorado. The employees that are making the journey to be part of the Lacey team will be offered a relocation benefit.

The general feeling in the office is “bittersweet” many employees are excited to see this transition to Washington State, but will greatly miss their co-workers here in the Colorado office. The move to Washington is seen as a wonderful new beginning for each of the Colorado companies. The rush of excitement for a new place and a new home can be frightening to many of us, but we have each other and we know that our companies will become a valuable part of the community.

The staff at the companies is looking forward to the move to the unmatched beauty of America’s great northwest and the new opportunity the location will provide for them and all of the customers of Mr. Lee’s companies.

ECONET News Network

(주)남양, 생산본부 2004년 7월 9일 Work Shop



(주)남양 생산본부 직원들은 상호간의 친목 도모와 화합을 위하여 Work Shop을 충북 괴산군과 경북 문경시 경계에 위치한 조령산에서 가졌다. 조령산이 영남과 중부를 잇는 중요한 구실을 하듯 (주)남양도 자연의 혜택을 인류에게 전하는 중간 자적 역할을 한다는 생각에 새로이 마음을 다지며 한발한발 내딛었다. 맑은 날씨속에서 가진 이번 워크샵은 비록 날씨가 덥고 땀을 많이 흘리긴 했지만 그 땀 한방울 한방울에 그 동안의 시름과 고통을 실려 보냈고 앞으로 더 커다란 꿈의 실현을 위해 서로를 위로해 주며 북돋아 줄 수 있는 의미 있는 자리였다. 앞으로 (주)남양 직원들은 고객과 회사를 사랑하는 마음으로 개인에게 주어진 업무를 열심히 다해 크게는 회사의 발전과 작게는 개인의 발전을 이루어야겠다는 마음을 다시 한 번 열정적인 화합된 모습에 비쳐 주었다.

Workshop held at Namyang Company Production HQ on July 9, 2004

Aiming to promote friendship and harmony among its staff, the Production Headquarters of the Namyang Company held a workshop at Joryeong Mountain located at the border of Goesan-gun, north Chungcheong province and Mungyeong city, north Gyeongsang province. Determined to serve as a reliable intermediary bringing nature's best to mankind, just as Joryeong Mountain plays a crucial role linking the Yeongnam and Central regions, Namyang Company renewed its commitment to take a step forward. Although the participants were soaked with perspiration due to the sultry weather, the workshop served as a significant event to relieve their stress and anxieties while working up a sweat to encourage each other to achieve greater dreams in the future. With the enthusiasm they demonstrated at the workshop, the staff of the Namyang Company renewed their determination toward accomplishing such great objectives as the company development as well as more private goals such as personal growth by doing their best to fulfill their responsibilities with love and care toward their customers and company.

(주)남양, 작은곳부터 고객사랑 실천



(주)남양은 고객사랑 실천 운동으로 주차장부터 임원주차장 푯말을 없애고 고객(방문자)주차장으로 바꾸며 작은곳부터 고객사랑 실천에 옮겼다.

Namyang Company - Performing Customer Care in Small Things As Well

As a part of the efforts towards customer care, Namyang Company eliminated the "executives only" section in its parking lot to convert into a parking area for the customers, showing that customer care begins with small things.

(주)남양알로에, 마케팅팀-생명과학연구소 중장기 제품 워크샵



남양알로에 마케팅팀과 생명과학연구소는 6월 16일 교육문화회관에서 중장기 제품 워크샵을 가졌다. 중장기 제품전략 수립 및 공유를 목적으로 실시된 이번 워크샵에는 기존 중장기전략 리뷰, 기회요인 및 변동이슈 파악, 중장기전략 수정 등이 이루어졌다.

Namyang Aloe - Marketing Team and Life Science Institute Hold a Mid/Long-Term Product Workshop

The Namyang Aloe Marketing Team and Life Science Institute held a Mid/Long-Term Product Workshop on June 16. The agenda items for the workshop, which was organized in order to develop and share a mid/long-term product strategy, included a review of the existing mid/long-term strategy, identification of opportunities and forces at work, and revision of the mid/long-term strategy.

(주)남양알로에, Action Win-Win 직원 연수



지난 6월 4일 ~ 5일 남양알로에 전 임직원은 충주 수안보 호텔에서 직원연수를 실시했다. "환경변화 대응과 도전력 강화를 위한 2004 직원 연수"라는 제목으로 실시된 이번 연수는 외부 사업환경변화와 고객만족 증진을 위한 변화 필요성을 인식하기 위해 실시되었다. 팀별 목표 공유 (팀내/팀간) 및 부문별 2004년도 상반기 실적에 대한 평가와 하반기 목표달성 방안 모색이 이루어졌으며, 특히 밤 10시부터 새벽 5시까지 야간산행을 실시, 팀워크와 자신감을 고취하는 시간이 되었다.

Namyang Aloe - Staff Training "Action Win-Win"

The entire staff of Namyang Aloe participated in the staff training, which was held at Suanbo Hotel in Chungju on June 4-5. Under the theme "2004 Staff Training for Enhanced Ability to Address and Challenge Environmental Changes," the training session was organized with the aim of acknowledging both the changing external business environment and the necessity to change for improved customer satisfaction. The agenda included sharing of team-specific targets (within teams/between teams), evaluation of performance in the first half of 2004 and developing plans for achieving targets for the second half. A midnight mountain trek took place from 10:00 p.m. until 5:00 a.m. It served as an opportunity to promote teamwork and self-confidence.

(주)남양알로에, 한사랑 캠페인 2차 캠페인 진행

2003년에 이어 2004년에도 한사랑 캠페인 2차 캠페인이 전개되었다. 4월 12일부터 6월 12일까지 2개월의 후원약정서를 접수한 결과, 남양알로에 직원 45명의 참여를 포함, 전국 21개 대리점, 400여명의 생활건강설계사 참여, 약 2천만원의 기금이 조성되었다. 이로써 2년 연속 기부캠페인에 참여한 남양알로에는 기부문화에 앞장서는 기업문화를 대내외적으로 인

정 받게 되었다. 이번 캠페인을 통해 조성된 기금도 (사회복지공동모금회)를 통해 희귀, 난치병 어린이들을 위해 사용될 예정이다. 2차 캠페인을 통해 약정한 후원금은 7월 5일부터 1년간 급여에서 자동 이체된다.

Namyang Aloe - The Second Round of the Great Love Campaign Launched

The second round of the Great Love Campaign was launched for the second consecutive year. Through applications for sponsorship submitted from April 12 through June 12, a total of 20 million won was raised. Campaign participants included 45 staff members of Namyang Aloe, 21 agencies throughout Korea, and about 400 health planners. Namyang Aloe, which has participated in fund-raising campaigns two consecutive years, will be internally and externally recognized for its corporate culture that takes initiative in fund-raising. Donations made through this campaign will be used to assist children suffering from rare and incurable diseases through the Community Chest of Korea. The contributions donated in the second round of the campaign will be automatically deducted from the sponsors' salaries for one year beginning July 5.

(주)유니젠, 조직개편



효율적인 BSC 경영체계 구축을 위하여 경영관리본부와 연구지원실을 통합하여 경영 지원실로 효율성을 기하였고, 기능성 건강기능식품 전문제조업 허가 및 GMP 운영을 위하여 천연물 신소재사업부내 품질 관리팀 을 신설하였다. 또한 내부 Communication 활성화를 위하여 생명과학사업부 서울 본사를 병천 연구소로 9월에 이전하기로 하였다.

Reorganization of Unigen East

As part of efforts to establish an efficient BSC business management system, Business Management Headquarters and the Research Support Office were integrated into a Business Support Office to increase efficiency. In order to facilitate licensing for specialized manufacturing of functional health supplement products and GMP, a Quality Control Team has been newly established under the Natural Product New Materials Division. In addition, the Life Science Division, which is currently located at the Seoul head office, will be relocated to the Byeongcheon R&D Center in September in order to improve internal communications.

오아시스, 시애틀 이전 준비

유통물류사업부는 워싱턴주 레이시에 새로운 오아시스 물류창고 설립을 위한 계획 수립 및 구성작업 시작 업무로 바쁘다. 560평 규모가 될 신규 물류창고는 최초 450 팔레트의 제품 입고능력과 필요할 경우 셋 또는 넷으로 확장 가능한 두 개의 선적라인을 갖추게 된다. 제품유통부의 이번 변화를 통해 오아시스의 창고보관 절차는 효율성과 비용 효과성을 한층 제고할 수 있을 것이다. 커뮤니케이션 사업부는 새로운 비디오 및 사진으로 워싱턴 쉐리시 롯지(Salish Lodge)에서 개최되는 '다이아몬드 이벤트'를 지원하고 있다. 그 외에, 커뮤니케이션부는 시애틀에서 개최되는 '9월 이벤트' 계획을 최종 마무리하고 있다.

Oasis - getting ready for the relocation to Seattle

The Product Distribution department team is very busy making plans and beginning the set up for the new Oasis Warehouse in Lacey, Washington. It will be a 20,000 Sq Ft warehouse initially housing 450 pallets of product, and 2 shipping lines with the ability to expand to 3 and 4 lines. The transition for the Product Development Department

will result in a more efficient and cost effective warehousing process for Oasis.

The Communication Department is supporting the Diamond Event at Washington's Salish Lodge with new video and photos. In addition, the Communication Department is finalizing plans for the September Event in Seattle.

UPI, 유니젠 파마슈티컬, 웨이더 뉴트리션 인터내셔널과 제품 협력 체결

콜로라도 브룸필드 - 2004년 6월 28일 - 소유권이 설정된 식물추출 생물활성 성분을 임상시험을 거쳐 천연물 및 제약 업계에 제공하는 연구개발 선도 기업, 유니젠 파마슈티컬(Unigen Pharmaceuticals, Inc.)이 웨이더 뉴트리션 인터내셔널(Weider Nutrition International, Inc., 뉴욕증권거래소: WNI)과 식품, 약품, 대규모 일반 시장 및 창고형 도소매 유통경로에서 식이보충 제품을 개발 및 상업화 하는 제휴 계약을 체결했다. 유타주 솔트레이크시티에 본사를 둔 웨이드는 고품질의 천연 비타민, 영양 보충제 및 스포츠 영양제 개발, 제조 및 마케팅으로 유명하다.

유니젠의 영업 및 마케팅을 담당하는 리건 마일스(Regan Miles) 총괄 부사장은 "웨이더 브랜드 쉬프(Schiff®)는 과학적 제형의 선발출시 천연물 개발에 있어 영양제 선두업체로 역사적 명성을 쌓은 브랜드"라고 말하며, "업계를 대표하는 뛰어난 기업과 건강을 향한 두 회사의 열정을 대변하는 혁신제품을 창출할 수 있어 대단히 기쁘다"고 덧붙였다.

웨이더의 연구담당 부사장인 루크 부치(Luke Bucci) 박사는 "유니젠이 임상학적 효능이 검증된 특허 천연성분 개발 분야에서 보유하고 있는 과학적 전문지식은 우리가 현재 시장에 출시된 그 어떤 제품보다 뛰어난 미래 제품을 개발하는데 도움을 줄 것"이라고 말하며, "본 제휴를 통해 수백만 명에게 긍정적 영향을 미칠 수 있는 최첨단 제품을 개발 및 시판할 수 있을 것"이라 내다 보았다.

Unigen Pharmaceuticals and Weider Nutrition International Form Product Collaboration

Broomfield, CO - June 28, 2004 - Unigen Pharmaceuticals, Inc., a leading research and development facility and supplier of proprietary, clinically tested, biologically active, plant-derived ingredients to the natural products and pharmaceutical industries, has entered into a collaboration agreement with Weider Nutrition International, Inc. (NYSE: WNI) to develop and commercialize dietary supplement products in the food, drug, mass market, and warehouse club channels of distribution. Weider, headquartered in Salt Lake City, Utah, is a company well-known for the development, manufacture and marketing of premium quality natural vitamins, nutritional supplements, and sports nutrition products.

"Weider's Schiff® brand is steeped in history as a nutritional products leader in developing scientifically formulated, first-to-market natural products," said Regan Miles, Unigen's Executive Vice President, Sales and Marketing. "We are excited to work alongside such an industry icon to help create innovative products exemplifying both companies' passion for health."

Weider's Vice President of Research, Dr. Luke Bucci, commented, "Unigen's scientific expertise in the development of patented, clinically effective, natural ingredients will facilitate our development of future products unlike any others on the market today." Said Dr. Bucci, "As a result of this partnership, we can develop and market cutting edge products that have the potential to positively affect the health of millions."

UPI, 유니젠 파마슈티컬, "말"을 위한 자연 건강제품 제휴 체결

콜로라도 브룸필드 - 2004년 6월 16일 - 소유권이 설정된 식물추출 생물활성 성분을 임상시험을 거쳐 천연물 및 제약 업계에 제공하는 연구개발 선도 기업, 유니젠 파마슈티컬(Unigen Pharmaceuticals, Inc.)이 동물의 건강을 보조하는 제품

에 관한 자사 최초의 제휴를 체결했다고 발표했다.

아일랜드 워터포드에 위치한 동물 건강제품 개발업체 뉴트리사이언스(Nutri-Science Ltd.)는 “말”의 건강 및 기동성을 보조함으로써 경기 전후 말의 관절의 건강과 운동능력 제고를 도와주는 자사 제품라인에서 신제품을 개발하기 위해 유니젠의 신규 특허 성분 사용권을 획득했다.

유니젠의 리건 마일스(Regan Miles) 매출 및 마케팅 총괄 부사장은 “유니젠은 다양한 업계를 위해 소유권이 설정된 천연 건강제품을 개발한다는 목표를 유지해 왔으며, 이런 점에서 우리의 합작 관절의 건강을 도와 주는 성분이 동물 부문에서 새로운 틈새를 발견할 수 있어 대단히 기쁘다”고 말했다.

뉴트리사이언스의 클레어 휴즈(Clare Hughes) 사장은 “본사는 다양한 동물의 자연건강을 보조하는 자사 고유의 제품 제 개발에 큰 자부심을 지니고 있다”고 말하며, “스포츠 경기에 참여하는 말의 건강 및 능력을 제고하는 제품을 출시하는 것이 우리의 가장 큰 관심”이라고 덧붙였다.

현재 완제품은 덴마크, 폴란드, 노르웨이, 독일, 영국, 아일랜드에서 배타적으로 시판되고 있으며, 다른 유럽 국가에서는 비 배타적으로 시판되고 있다. 홈페이지(www.nutri-science.net)를 방문하면 뉴트리사이언스에 관한 추가 정보를 얻을 수 있다.

Unigen Pharmaceuticals Enters Partnership for Natural Equine Health Product

Broomfield, CO - June 16, 2004 - Unigen Pharmaceuticals, Inc., a leading research and development facility and supplier of proprietary, biologically active plant-derived ingredients to the natural products and pharmaceutical industries, has announced its first ever partnership for a health product designed to support animal wellness.

Nutri-Science Ltd., a product development manufacturer of health products for animals, has licensed a novel, patented ingredient from Unigen for a new product in its equine products line designed to assist the performance of horses prior to and after competition by supporting joint health and mobility. Nutri-Science is based in Waterford, Ireland.

“It has always been Unigen’s goal to develop proprietary, natural health products for a variety of industries, and so we are quite excited that our joint health ingredient has found a new niche in the animal arena,” said Regan Miles, Unigen’s Executive Vice President, Sales & Marketing.

According to Clare Hughes, President of Nutri-Science, “Our company has prided itself in developing unique product formulations to support natural health in a variety of animal categories. We are most enthusiastic about launching a product that will support the health and wellness of horses involved in performance sports.”

The finished product is currently available exclusively in Denmark, Poland, Norway, Germany, the U.K. and Ireland, and non-exclusively in other European countries as well. Further information on Nutri-Science can be found at www.nutri-science.net.

알로corp, 라이포드 생산시설 공사래속 운항중

지난 3월26일에 시공을 한후 현재 (6월 28일) 건물골격및 외벽이 완성되었고 한창 내부공사가 차질없이 진행중이다. 모든 직원들이 새 공장건물로 들어가는 날을 손꼽아 기다리고 있다. 지금의 진척속도에 의거하면 8월 말이나 9월초에 입주가 가능하리라 예측된다.



① 신축 공장의 외관



② 내부 구획공사



③ 공장내Warehouse 공사현장

Aloecorp - Construction of production facilities at Lyford is on track

Following the groundbreaking on March 26, the basic building structure and its outer walls were completed on June 28. Interior construction is underway as planned. The entire staff is looking forward to moving into the new factory building. At the current pace of construction, it will be possible to move into the new building by late August or early September.

① The exterior of the newly-built factory ② Interior framing work underway

③ A warehouse construction site on the factory premises

유니젠-러시아, 크라스키노 농장 소식



에코넷 직원 연수시 직원들이 손수 작업한 울타리 공사에 러시아 직원들은 진심으로 감사드리고 있습니다. 또한 그 덕분에 파종한 종자들이 가축에 밟히지 않고 땅위로 얼굴을 내밀기 시작하여 농장직원들 모두 기뻐하고 3년뒤 농장의 변화를 예상하며, 얼굴에 항상 웃음이 가득합니다. 에코넷 직원연수전 6월19일 당사 농장에서 하산군 농업경연대회가 있었는데 당사 직원 2명이 트랙터부문에서 공동1위를 하였고, 1명이 3위를 하는 기쁨과 영광이 있었으며, 주내 많은 농업 관계자들이 참석하여 저희 농장의 현황에 많은 찬사를 보내주고 돌아갔습니다. 이병훈 사장님께서 금년의 농업경연대회를 점차 확대하여 연해주의 큰 행사로 키워 나갈 수 있기를 기원하는 축사도 있으셨습니다

Unigen Russia - Latest News from the Kraskino Plantation



The Russian staff would like to extend their deepest appreciation to the participants in the ECONET training for their hard work putting up fences around the farm.

Thanks to their help, the seeds were able to sprout new shoots aboveground without being trampled by a herd of cattle. The staff at the farm is full of smiles at the thought of how the farm will change in three years.

On June 19, before the ECONET training, the Khasan County Agricultural Contest took place at the company farm. Two contestants representing Unigen-Russia tied for the first prize in the tractor category. Another employee won third prize. Many people involved in farming-related activities in the province were present at the event and had high praise for the achievements made by the farm. In his congratulatory message, CEO Bill Lee said he hoped that this year’s agricultural contest would further expand to become a major event in Primorskii krai.

하이난 알로콥, 개발중인 하이난 알로콥 농장 Hainan Aloecorp Plantation under Development



- ① 개발전, 후 모습(Before and after development projects) ② 알로에 종식 전 모습(Aloe - before being planted)
③ 지난 2004년 1월 영업국장들이 방문하여 종식한 Aloe의 현재 모습
(Aloe vera planted by the sales directors during their visit in January 2004)

농장 탄생 과정 The plantation creation process



하이난 알로콥, 아름다운 하이난 알로콥 농장 Beautiful Scenery on the Hainan Aloecorp Plantation



중국현지법인 'ECONET 기업문화'



7월 24일 ~ 25일, 중국현지법인의 하이난 알로콥(Hainan Aloecorp)과 하이난 남양(Hainan Namyang)의 구성원들 50명이 참석하여 'ECONET 기업문화 행사'를 개최하였다. 이번 세미나는 농장, 생산공장, 관리부서의 전구성원이 처음으로 함께 자리하여 'ECONET의 기업철학과 비전, 기업문화'를 이해하는 의미있는 시간을 가졌다. 24일 오후에는 ECONET 체육대회를 농장에서 개최하여 축구, 줄다리기 등의 다양한 게임을 통해 결속과 협력을 다지는 시간을 보냈다. 이날 게임에서 농장직원들은 마을주민들의 열광적인 응원을 받아 체육대회 우승을 하였다.

"ECONET Corporate Culture Event" at the Chinese Subsidiary



On July 24-25, about 50 staff members from Hainan Aloecorp and Hainan Namyang gathered together to celebrate the ECONET Corporate Culture Event. The event was significant as it was the first seminar whereby the entire aloe plantation, production plant, and administrative staff could assemble at one place to learn about and share the "corporate philosophy, vision, and corporate culture of ECONET." On the afternoon of the 24th, the ECONET Athletic Meeting was held at the plantation. The staff members promoted solidarity and teamwork while playing various games, including soccer and tug-of-war. Aided by the enthusiastic cheering of villagers, the plantation team won the games.

제목 : ECONET CEO Meeting



7월2일 병천 유니젠에서 (주) 남양 경영전략본부의 주관으로 ECONET 총괄 CEO와 국내 3사 CEO, 미국, 중국, 러시아 해외 법인장들이 참석하여 '2004 ECONET 3차 CEO Meeting'을 개최했다. 이번 CEO Meeting은 상반기 경영분석을 통해 상반기 경영성과를 정리, 피드백하는 시간을 가졌다. 또한, 하반기 경영환경 전망을 통해 시장환경과 경제상황을 예측하며 하반기 경영전망을 토대로 자회사별 경영목표를 재점검하며 정보를 공유하였다.

ECONET CEO Meeting

The 3rd ECONET CEO meeting in 2004 was held at Unigen East in Byeongcheon on July 2. The meeting, which was organized by the Business Strategy Headquarters of Namyang Company, was attended by the ECONET CEO, the CEOs of three Korean affiliates, and the heads of the U.S., Chinese, and Russian subsidiaries. The main agenda of the CEO meeting was to analyze and synthesize business performance in the first half of this year and to provide feedback. In addition, the participants forecasted the market situation and economic environment based on the outlook for the business environment in the second half and shared information in order to re-examine the business goals of each subsidiary.

녹색체크를 해보면 알로에의 진실이 보입니다

✓ 열대 토양에서 자랐는가?

알로에는 남양알로에의 멕시코 탐피코 농장처럼,
원산지인 열대지방에서 자라야 제대로 된 알로에가 됩니다

✓ 채취 후 6시간 안에 처리했는가?

채취 후 6시간이 지나면 유효성분이 떨어지는 알로에-
이를 극복하기 위해 TTS(Time, Temperature, Sanitation)공법을 사용합니다

✓ 특허를 받았는가?

알로에 신약 개발 연구(CAP Project)로 여러가지 성분을 밝혀내고
국내 특허를 획득하였습니다

녹색체크란?

고객께서 최상의 알로에 제품을 쉽게 선택할 수 있도록 남양알로에가 개발한
좋은 알로에의 기준입니다

알로에는 다 비슷한 줄 알았어요, 녹색체크하기 전까진!

어떤 알로에가 정말 좋은 알로에인지,

왜 남양알로에를 과학알로에라 부르는지,

녹색체크해보니까 그 진실을 알게 되었습니다

여러분도 녹색체크해 보세요, 건강을 생각하세요

자연에서 한번, 과학으로 또 한번!
두번 키운 알로에가 남양알로에입니다.
알로에 진실, 남양알로에

- 남양알로에 고객센터전화(무료) 080-022-7575
- 남양알로에 전국대표전화 1588-1976

하이난 알로콧의 수줍은 미소를 지닌 우리의 만언니 린다!!

중국 현지 법인이 위치한 이곳 해남도라는 곳은 중국의 최남단 섬이며 홍콩, 베트남등과 지근에 위치하고 있다. 해남어라는 지방언어를 사용하는 이곳 토박이들은 대부분 키가 작고 광대뼈가 튀어나와 얼핏보면 베트남 사람들과 비슷하게 생겼다. 반면 린다는 굉장히 키가 크고 몸매가 좋다(아줌마임에도 불구하고...) 소수민족인 내몽고 출신이란다. 그렇다고 키만 크고 몸매만 좋은건 아니다. 린다는 별명처럼 만언니이다. 식사시간엔 나를 외국인이라고 너무 많이 챙겨줘 어떤때는 남사스러워 얼굴이 빨개진적도 있었고 린다가 없어 식사시간에 불편한 점도 당연히 많았다. 린다의 진가는 이런 사소한 일에서 발휘되지 않는다. 재무관련 일을 맡고 있는 그녀는 입심이 대단하고 세무지식이 해박하여 곧장 어려운 문제를 해결 할 때는 존경심 마저 들곤한다. 또한 입심과 지식으로도 안될때는 술이 말술인 그녀가 술로서 해결(?)한다는 확인 안된 소문도 있다.

중국 현지 법인의 관리부장 만언니 LINDA (본명 李中蘭). 내몽고 출신의 그녀는 분명 전생에 천사였다. 때론 엄마처럼, 누나처럼 보살피며 하이난 알로콧 창고 열쇠를 꼭 쥐고 있는 그녀와의 인터뷰를 위해 며칠 따라다녀 겨우 허락을 받았다.

언제 어떻게 입사 했나...

작년 3월 우연하게 입사하게 됐다. 이전에 나는 한국인과 한국회사에 대한 정보가 전혀 없었으며 단지 친구들에게 한국인은 일을 너무 열심히 하는 사람들이라는 얘기만 들었다.

그동안 한국 회사에 근무하면서 어려웠던 점은?

입사 초기 가장 힘들고 적응이 어려웠던 점은 점심식사 후 오침이 없는 것이었다 (이곳 해남도는 모든 업체 및 정부기관이 낮 12시부터 점심식사 후 2시30분까지 오침을 하고 있음-당사는 없음) 오침이 없다는 점은 그동안 국가 기업에서 근무하던 나로서는 그야말로 골치 아픈 일이었다. 그 당시 나는 화장실 좌변기에 앉아 숨어서 자고 싶은 심정이었다.

실제 한국회사에서 한국 사람과 같이 일을 하고 있는 소감은?

많은 호기심을 가지고 입사한 후 모든 것이 새책을 가지고 처음부터 배워나가는 심정이었다. 한국의 본부에서 방문하시는 이병훈 사장님이나 전산시스템 교육차 방문하신 신부장, 조과장등 그들의 행동과 말 한마디는 나로 하여금 한국에 대한 인식을 새롭게 해주었다.

그들은 분명 화려함을 추구하지 않았고 한결을 한결을 나아가는 모습을 보여주었다. 이것이 바로 한국 사람이구나 하는 생각이 든다.



현지법인 소장에 대한 Linda의 생각은?

그는 철저한 사람이다 동시에 감동을 주는 사람이다. 한국의 본부에서 시행하는 모든 규정을 적용해가며 직원들에 대한 철저한 교육을 한다. 또한 그는 직원이 아파서 결근을 했을 때 과일바구니를 챙길 만큼 자상하기도 하다. 그러한 관심이 바로 우리에게 큰 감동이다.

미래의 하이난 알로콥은?

하이난 알로콥 창립시기에 우리는 여러 어려움을 많이 겪었다. 하지만 그럴때마다 우리는 하나가 되어 극복했고 멀지 않은 앞날에 중국 해남도, 이 작은섬에 세계가 주목하는 알로에 회사 하이난 알로콥이 있을것이다.

끝으로 한국 본부의 직원들에 대한 인사 한마디....

이런 기회를 빌어 인사드리게 되어 영광이며 형제 회사에서 많은 관리 경험과 방법을 배우고 있으며 공동의 노력으로 꿈을 함께하는 행복한 일터를 만듭시다. 건강하세요...



중국 하이난 알로콥 & 남양 총경리 비서 송윤섭 기자

Hainan Aloecorp's Big Sister *Linda* - with a Bashful Smile!

By Yoon-sup Song, Secretary of Hainan Aloecorp & Namyang / China / Reporter

The Chinese subsidiary is located in Hainandao, the southernmost island of China close to Hong Kong and Vietnam. The island natives speak Hainanese and are mostly short and have high cheek bones. At a glance, they resemble Vietnamese features.

Linda, however, is very tall and has a nice figure despite being a married, middle-aged woman. She is from Inner Mongolia, which is a minority race here. However, great stature and a nice figure are not quite

enough to do her justice in describing her. As hinted by her nickname, she is really the big sister around here.

Because she takes such good care of me when we go out for meals since I'm a foreigner, I sometimes blush in embarrassment. Of course, I've had to tolerate many inconveniences because she wasn't around. However, such details are all too trivial in considering the true value of Linda, who is in charge of financial affairs. She is very eloquent and has wide knowledge of tax affairs. I really respect her when I see her tackle and resolve a

thorny issue right on the spot. Moreover, there is an unconfirmed rumor that when her eloquence and knowledge don't work, she sometimes resorts to drinking to settle tough problems. By the way, everyone knows her legendary capacity for drinking.

The big sister Linda (Chinese name: 李中蘭), an Administration Manager at Hainan Aloecorp, must have been an angel in her earlier life. Sometimes acting like a mother and sometimes like a big sister, she holds a tight grip over the key to Hainan Aloecorp's warehouse. I had to chase her around for several days before she finally said "yes" to this interview.

When and why did you join the company?

I joined the company last March by chance. Until joining the company, I knew nothing about Koreans and Korean companies. I've only heard from my friends that Koreans work very hard.

Have you experienced any difficulties working for a Korean company?

In the beginning, the most difficult thing to get used to was not taking a nap after lunch. (In Hainandao, all companies and government organizations enjoy a nap till 2:30 P.M. after having lunch at noon. However, we don't have such a system at Aloecorp.) The fact that there would be no naps really troubled me, since I used to work at a government organization. I felt like taking a nap sitting on the toilet.

How do you feel about working with Koreans at the Korean company?

Since joining the company with a great deal of curiosity, I felt like learning everything from the very beginning like in a new book. Every action and comment made by CEO Bill Lee, who comes from the head office in Korea, and Senior Manager Shin and Manager Cho, who come to administer the IT system training, renewed my impression of Korea.

Koreans certainly do not pursue extravagance. They take one step at a time. It occurred to me that this is the Korean way.

What do you think of the head of Hainan Aloecorp?

He is very thorough. At the same time, he is inspiring. He trains his staff rigorously while complying with all the rules that are practiced in the Korean head office. However, he is generous and kind-hearted enough to send fruit baskets to employees when they call in sick. Such kind interest and attention inspire us.

What do you see for the future of Hainan Aloecorp?

When Hainan Aloecorp was first established, we faced many challenges. Every time, however, we joined our hands and overcame the difficulties. In not too distant future, Hainan Aloecorp in Hainandao, a small island off the shore of the Chinese mainland, will be drawing the keen interest of the world.

Would you like to say hello to the staff of the Korean head office?

It is a great honor to introduce myself to you through the Univera Way. I'm looking forward to learning and expanding my experience at your subsidiary in Hainand. I hope to work in unison to create a community where all can share purpose, dreams, and happiness together.



LA

에서 보는 남양알로에



얼마전 인삼이 좋다고 해서 고객에게 왜 어떻게 좋은지 질문을 한 적이 있었는데, 그 고객 역시 왜 좋은지도 모르고 그냥 좋다고 하니까

좋은 줄로 알고 먹고 있다는 것입니다.

저 역시 처음 알로에를 접할때는 무엇이 좋은지..., 왜 좋은지 막연히 알로에가 좋다는 말은 많이 들었지만 남양알로에를 직접 대하고 보니 똑같은 알로에가 아니라는 것을 느끼게 되었습니다. 이곳에도 수많은 알로에 생산 업체가 많지만, 이곳 미국에 남양알로에 동지를 마련하면서 우리 미주동포는 물론이고 미국인이던 남미인이던 알로엑스골드는 너도나도 좋아하는것을 보면서, 한국의 자랑스런 남양알로에를 만나면서부터 나 자신이 한국사람이라고 하는 자부심을 다시 한번 느끼게 합니다.

실제로 50대 접어들면서 건강에 관심을 갖게 되기 시작하였고, 알로에의 본격적인 만남은 1년전 한국의 방문길에 남양알로에의 진실함을 알게 되면서부터 1개월 정도 한국에 머물면서 본사 강사님들의 강의를 들으며 과학적인 규명과 함께 알로에 외길만을 고집한 28년의 역사와 함께 술한 사람들이 효험을 본 사실을 제가 직접 보고 느끼게 되었습니다. 한국에는 대리점이 350개 라고 하지만 이곳 미국에는 남양알로에를 구입할 수 없다는 현실속에서 그것도 의료비가 엄청나게 비싼 이곳에서 상품을 막연히 판매한다는 욕망보다는 이곳 미국에 사는 교포들의 건강을 위해서 삶의 질은 물론이고, 삶의 행복을 전달한다는 사명감을 갖고 이 사업을 시작하게 된것 같습니다.

얼마전 여자들의 기본적인 꿈이 무엇이냐고 여성 고객에게 질문 한적이 있었습니다.

답변은 3가지

첫번째 건강하게 살고싶고, 둘째로는 예뻐져서 가족과 남편에게 사랑받는 아내, 세번째는 돈을 벌고 싶어 하는 것이었습니다. 그러한 세가지를 충족시키는 곳이 바로 우리의 터전인 남양알로에가 아닐까요?

지난 5월 1988년에 설립되었다는 멕시코 탐피코 농장을 돌아 보면서 어마어마하게 넓은 농지에서 자라고 있는 알로에를 보면서 새삼 세계속의 신약 알로에 전문업체로서 전혀 손색이 없다는 것을 다시 한번 확인하게 되었습니다. 아직도 인류는 병들고 쓰러지는 현실속에서 우리의 알로에는 많이 보급이 되어야 한다고 생각합니다. 알로에 사업에 동참하면서 알로에를 공부하게 되고, 미용에 관심이 없던 제가 미용에 관심을 갖게 되면서 모든 질병에 탁월한 효과를 보고 있는 고객들의 모습을 바라보면서 힘들때마다 그 고객을 위해서 헌신하며 봉사한다는 기본으로 열심을 다하고 있습니다. 앞으로도 대체의학이다 뭐다 하지만 점점 자연 치유에 인류는 관심을 가지기 때문에 알로에의 수요는 확실히 늘어날 것으로 확신합니다. 더욱이 과학적이고 학문적인 연구결과가 남양알로에의 효능을 뒷받침 하고 있어 일단, 알로에를 체험하신 이곳 미국의 고객들은 바로 그 효과를 알기 때문에 입소문으로 계속 증가할 것이라 믿고 있기 때문입니다. 따라서 장래의 우리 남양알로에의 수요는 점점 많아질 것으로 기대가 됩니다,

이제 우리 남양알로에는 우선 한인사회를 주 타겟으로 삼고 있지만, 알로에를 더욱 보급함으로 세계인이 접할 수 있는 시장을 확보하고, 이중언어 구사하는 설계사를 많이 양성하여 각 지역 대리점 사장으로 배출해 미주전역에 판매망을 더욱 넓혀 나갈 생각입니다.

글 - 남양알로에 L.A 대리점 사장 박상채

Namyang Aloe Viewed from Los Angeles

By Sang-chae Park, the head of Namyang Aloe's L.A. Agency

Recently one of my customers mentioned that ginseng is good for you. I asked her why she thinks ginseng is good for you, but she didn't know why. She just heard people say that ginseng is healthy and that's why she is taking it.

Likewise, when I first came across aloe, I didn't know why it was good or what valuable properties it had. I was simply told by many people that aloe is good stuff. However, after gaining firsthand experience at Namyang Aloe, I realize all aloe is not the same.

Although there are a number of aloe producers here, Namyang Aloe has also set foot in the U.S. Witnessing how excited Americans and South Americans as well as Koreans living in the U.S. are about Alo-X Gold and seeing the presence of Namyang Aloe, Korea's pride and joy, I once again took pride in being Korean.

Actually, I began taking an interest in my health when I entered my fifties. My first real encounter with aloe took place about one year ago when I discovered the truth and sincerity of Namyang Aloe during my visit to Korea. While staying in Korea for about one month, I attended lectures given by speakers at the head office. Along with scientific research projects involving aloe and the company's 28-year history focused solely on aloe, I have personally witnessed and heard about the efficacy of aloe that many people had experienced themselves. There are over 350 Namyang Aloe agencies in Korea. However, given that Namyang Aloe products were not available in the U.S. and medical expenses are outrageous here, I began this business with the mission of delivering happiness as well as quality of life for the health of Koreans living in the U.S., rather than the

commercial interest of selling products.

Recently, I asked female customers what their fundamental desires are.

They cited three things: 1) to live a healthy life, 2) to look beautiful to be loved by their husband and families, and 3) to make money. I believe that these three can be achieved with the help of Namyang Aloe.

In May, I had a chance to visit and tour the Tampico plantation in Mexico, which was established in 1988. Looking at the aloe plants growing on the enormously vast farm, I was once again confident of Namyang Aloe's position as a world-class company specializing in aloe products. I believe that aloe should be supplied to more people as many continue to suffer from and succumb to illness. Being engaged in the aloe business, I began studying aloe and taking an interest in beauty products, which used to be a field to which I was indifferent. Seeing how customers are excited about the marvelous effectiveness of aloe products in treating all sorts of diseases, I'm doing my best with the conviction that I am dedicating myself to and serving these customers. Although there is much talk about alternative medicine, etc., more and more people are taking an interest in natural products. I am confident that the demand for aloe will certainly grow. Moreover, the effectiveness of Namyang Aloe products is supported by the promising results of scientific and academic research studies. Customers in the U.S. who have experimented with aloe products have recognized their effectiveness right away. I'm confident that the demand for aloe will continue to increase by word of mouth, and demand for Namyang Aloe products is expected to grow over time.

Although I mainly target the Korean community in the U.S. for now, I plan to establish a market for a greater variety of people to experience the benefits of aloe products and to expand the sales network to throughout the U.S. by cultivating numerous bilingual agents as heads of agencies covering every region.





ECONET 사명에 따른 알로콧 경영 - 알로콧 CEO로서

Managing Aloecorp as a CEO under the ECONET mission

초라한 시골 소년으로 시작해 지금까지 걸어 온 인생. 그 여정동안 많은 좋은 기회를 만나고 독특한 경험을 할 수 있었던 것은 저에게 축복이었고 행운이었습니다. 알로콧 지도자로서, 유니베라 이사로서 제게 주어진 역할은 제 삶의 경험을 꾸준히 넓혀주는 또 하나의 행운이라고 생각합니다. ECONET의 기업이념인 “자연의 최상(Nature’s Best)”과 기업사명인 “세상에 이로운 제품” 생산을 위한 노력은 정말 어려운 도전입니다. 하지만, 그러기에 더욱 흥미로운 일이기도 합니다.

어떻게 하면 ECONET의 기업이념과 기업사명에 부합하는 성공적인 알로콧 경영을 이룩할 수 있을까? 가장 중요한 것은 공동목표, 이기적이지 않은 헌신, 사명감, 그리고 ECONET 회원기업의 참여입니다. 알로콧 경영진은 최대성과 달성을 목표로 중요한 조치를 취해 왔으며, 앞으로도 이 조치는 계속 이어질 것입니다. 다행히, 우리는 이러한 변화가 전반적인 ECONET 목표에 부합하고 회원기업 모두에게 도움이 되리라 믿습니다.

다음은 우리가 추진하는 변화 중 상위 10개 항목입니다.

1. 알로에 재배 및 가공 부문의 세계 선두기업이 된다.
 2. 우리 제품이 최상의 품질을 갖추도록 한다.
 3. 우리의 “최고 자산”인 직원이 우수한 작업환경에서 일 할 수 있도록 하며, 회사 기여에 대해 적절한 보상을 받을 수 있도록 한다.
 4. 뛰어난 고객대응 서비스를 제공한다.
 5. 기술혁신을 통해 현재의 기술을 뛰어넘는 신제품을 제공한다.
 6. 과학기반, 가치인증, 그리고 국제규정 준수 제품을 제공한다.
 7. 우리가 동참하는 세분시장 이해를 통해 시장이 요구하는 제품을 제공한다.
 8. ECONET 협력기업과의 전략적 커뮤니케이션을 유지하고 제품 및 시장개발을 지원한다.
 9. 뛰어난 전문 마케팅 지원을 제공한다.
 10. 조직 전반에 걸쳐 직무관련 및 개인의 행동패턴 기반을 통합하여 조직 및 개인의 최대 성공을 달성한다.
- 이는 어떤 기업이든, 그 기업환경을 둘러싼 긍정적인 생산적인, 총체적 에너지가 기업의 성장과 견실함 뿐 아니라 개인의 성취까지 크게 높여줄 수 있다는 이해를 바탕으로 한다.

행동패턴 기반은 다음과 같습니다.

- | | | |
|------------|-----------------|---------------------|
| ▶ 정직과 존중 | ▶ 지식과 경험 | ▶ 개인의 열정 및 팀의 협력 |
| ▶ 헌신과 직업윤리 | ▶ 독창성, 비전 및 상상력 | ▶ 긍정적 태도, 확신 및 참여 |
| ▶ 문제해결 | ▶ 나눔과 공동체 헌신 | ▶ 삶, 자신 및 타인에 대한 사랑 |
| | | ▶ 행복기술 |

알로콧은 현재 조직 내에서 진행중인 프로세스 변화, 업그레이드 노력, 리엔지니어링, 시설개선 및 기술발전에 대해 매우 큰 기대를 하고 있습니다. 알로에 산업에서의 선도적 위치와 견실한 ECONET 일원으로서의 역할을 이어가기 위해 그 밖에도 많은 변화를 추진 중이며, 앞으로도 그 변화는 계속 이어질 것입니다.

“우리 즐거운 마음으로 하나씩 바꾸어 나가고, 함께 그 결과를 지켜봅시다.”

글 - 미국 알로콧 사장 잔리스(John Rhees)

Throughout the course of my life from humble farm boy beginnings, I have been blessed and very fortunate to have many extraordinary experiences and opportunities. I consider the leadership role at Aloecorp, and the Board membership at Univera, another fortunate continuing expansion of my life experiences. To be part of the ECONET’s corporate philosophy, “Nature’s Best”, and its mission of producing “goods that prove beneficial to the world” is challenging and exciting indeed.

By John Rhees, CEO / Aloecorp / U.S.A.

Managing Aloecorp as a CEO under the ECONET mission

Regarding how to successfully manage Aloecorp under the ECONET philosophy and mission depends to a great extent on the common objectives, level of unselfish dedication, commitment, and participation by the ECONET member companies. There are several critical steps Aloecorp management is and will continue to make in order to achieve maximum results. Fortunately, we believe these changes fit within the overall ECONET objectives while supporting its members.

The top 10 are

1. To be the world leader in Aloe farming, and processing.
2. To assure the products we provide are of the highest quality possible.
3. To assure that our employees, which are our “best asset” have an excellent environment to work in and are rewarded properly for their contributions.
4. To provide exceptional customer response.
5. Through technology provide new product offerings that go beyond current technology.
6. To provide product with science and validation and in compliance with world regulatory governance.
7. To understand the market segments we sell to in order to provide the product the market demands.
8. Ongoing strategic communication with our ECONET partner companies assisting in product and market development.
9. To provide exceptional and professional marketing assistance.
10. To integrate a platform of professional and personal behavioral patterns throughout the organization, in order to achieve maximum organizational and individual success. Understanding that the positive evolution and health of any business enterprise or personal achievement is greatly enhanced by the positive, productive collective energy surrounding its environment.

The platform is

- | | | |
|------------------------------|--------------------------------------|--|
| ▶ Integrity and Respect | ▶ Knowledge and Experience | ▶ Personal Enthusiasm and Team Cooperation |
| ▶ Dedication and Work Ethics | ▶ Creativity, Vision and Imagination | ▶ Attitudes, Confidence and Participation |
| ▶ Problem Solving | ▶ Sharing and Community Service | ▶ Love of life, Self and Others |
| | | ▶ Happiness Skills |

At Aloecorp, we are very excited about the current changes in process, the upgrading, the reengineering, the facilities improvements and technological advancements underway within our organization. Many more changes are underway and will continue to be made insuring our world leadership position in the Aloe industry and a strong partner in the ECONET.

“LETS HAVE SOME FUN, MAKE A DIFFERENCE AND WATCH WHAT HAPPENS”

러시아 현지법인 연수는 유니젠 조태형 사장님의 강의로 러시아 연해주 지방의 우리의 역사를 배우는 것으로 시작되었다. 배를 타고 하루 만에 도착한 에코넷 크라스키노 바이오메스는 지금은 러시아 땅이지만 1000여년 전까지는 우리의 발해 조상이 터를 닦고 살던 고장이며 100여년 전에는 일제로부터 자주독립을 하기 위해서 우리의 조상들이 피를 흘리며 투쟁하던 곳이다. 또한 북한 두만강까지 10여 키로 미터밖에 떨어져 있지 않는 지역으로써 분단된 한 민족에게는 큰 의미가 있는 곳이다. 바로 이곳 650여만 평 땅에 세계최고의 천연물 기업의 꿈을 키우는 에코넷 영농법인인 위치해 있다는 것은 어떤 필연적인 연결고리가 있지는 않을까라는 생각이 들었다. 한편으로는 주변의 풀 한 포기조차 쉽게 지나치지 못 할만큼 낯설지 않은 느낌으로 다가왔다.

사실 러시아 연수를 떠나면서도 못다한 일상의 업무가 걱정되었고 연수를 마치고 다녀와서의 일들이 걱정이 되었다. 그리고 작년에 연수를 다녀오신 분들이 연수중에 고생한 것들을 이야기하던 것도 익히 들은 터라 한층 걱정이 되었다.

플레이와 이후에 에코넷 내에서의 각 사별, 개인별 R&R(Role & Responsibility)도출, 그리고 기업문화 만들기 등의 내용 순으로 진행되었다. 그리고 이외의 시간에는 농장 내 근로작업과 블라디보스톡 문화탐방이 이루어졌다.

이번 연수에 대한 소감을 한마디로 이야기 해본다면, 새로운 공간에서 우리의 미래를 그리는 작업을 했다고 이야기할 수 있다. 여기 러시아 크라스키노 농장에 들어섰을 때, 천연물 산업의 세계 1위 기업이 되기 위한 새로운 발걸음이 시작되는 것을 느낄 수 있듯이 사장님은 강연을 통해서 에코넷 비전을 두 가지로 강조하셨다.

그 첫째는 '천연물 산업에서 우리가 세계 1위가 되자'라는 것이다. 에코넷의 수직계열화 비즈니스모델은 품질과 원가의 경쟁력, 수직계열화에서 오는 시너지, 그리고 이러한 과정에서 각 사별 노하우를 공유하는 정보력이 우리의 최고의 경쟁력이 될 것임을 확신하셨다. 이러한 전문적이고도 집약적인 노력은 한 차원 강화된다면, 자연스럽게 두 번째 비전인 '선 순환적인 기업모델로의 에코넷'의 모습을 자연스럽게 이어질 수 있겠다는 것을 느낄 수 있었다. 이는 회사, 주주, 임

이룩하고, 판매에 관련해서도 큰 시일 내에 어느 정도의 가시적인 성과를 기대할 수 있을 것으로 판단하셨다. 우리가 명확한 목표를 갖고 있기에 끊임없이 노력할 수 있다는 것을 믿고 계셨으며 도전을 기대하셨다. 이러한 비전을 공유하고 우리 하나하나가 에코넷의 일원으로 성장하기 위해 이번 이국 땅에서 캠핑 세미나를 하는 것이라는 것을 어렵게 느낄 수 있었다.

우리의 세미나는 사장님이 그려주신 밑그림에 이전의 일상적인 사고에서 벗어나 각 사 별로 새롭게 변신할 수 있는 토대에 대해서 토론하고 전략을 만들어 실천할 수 있는 수행방향에 대해 고민하는 과정으로 줄기차게 진행되었다. 각 사별 세션과 관련부서 간 세션과정 간에 서로에 대한 이해와 앞으로 에코넷 차원에서 각 사별 이익창출과 새로운 업무방향을 모색하면서 하루하루의 일정은 이어져 왔고, 때로는 격론이 이어지고 때로는 익숙하지 못한 토론문화에 지쳐서 좀 처지는 경우도 있었다.

이러던 중 가장 인상 깊었던 것은 남양의 연수 참석자들의 열의에 감동을 했다. 남양의 참석자들은 현재 구축중인 ERP TFTA원들로, 현안에 대해 세미나 시간은 물론이고 야간에도 정말 열정과 열의를 가지고 임하는 모습에 많은 감동을 받았다. 그리고 당면한 OEM/ODM관련 현안에 대해 앞으로 남양이 변신해야 하는 부분에 대해서도 깊은 애정을 가지고 열심히 하는 모습이 너무나도 인상적이었다. 유니젠 또한 연구관련 프로세스와 새로운 원료연구에 대한 내용에 대한 심도 있게 토론하고 개발된 좋은 원료를 통해 수익성을 높일 수 있게 하기 위해 토론하시고 방법을 구성하시는 것들이 우리가 가려는 방향이 천연물에 관련해서 연구하고 생산하며 판매하는 수직계열화 되면서도 각 사별로 핵심역량을 발휘하여 세계제일의 기업이 될 수 있음을 몸과 마음으로 느낄 수 있었다.

우리 남양알로에도 알로에 전문기업에서 천연물 전문기업으로 변신하고 에코넷 내에서 연구된 결과를 제품화하고 마케팅믹스과정을 통해 최고의 제품을 고객에게 전할 수 있는 방향성에 대해 열띤 논의를 이어갔다. 이러한 과정 중에서도 어려움에 부딪히기도 했다. 우리가 마주친 것은 우리의 일상성의 문제와 비전공유에 관련된 부분이라고 생각한다. 일상의 업무에서 벗어나 에코넷 내의 사업영역에 대한 이해를 통해 자신의 직무분야에서 새로운 도전과 창의적인 업무 개선을 위해 노력이 필요하지만 그러한 변신은 그리 쉬운 것은 아니기 때문이다. 일상적인 업무 속에서 직원들이 함께 새로이 혁신하고 조직자체를 변화시키기 위해서는 좀

더 정확한 그림이 필요하다는 생각이 많이 들었다. 또한 솔직히 회사에서의 임직원에 대한 배려가 조금은 더 이루어지기를 바라는 측면도 적지않았던 것 같다. 조직원에 대한 배려와 관심을 바탕으로 조직원이 본인의 직무에 만족을 하고 좀 더 적극적으로 회사의 비전을 체득하고 일할 수 있을 것 같다. 물론 이러한 부분도 진행되는 과정 안에서 논의되고 개선점을 찾기 위해 토론이 되어서 좀 더 개선될 수 있을 것으로 확신을 한다.

지금에 와서 러시아 연수기간의 기억을 떠올려보면, 이번 연수는 교육프로그램을 통해서도 많을 것을 느낄 수 있었지만, 참석하신 분들이 서로를 배려하고 회사를 사랑하는 마음을 전해주시는 것이 더 큰 의미가 있었던 것 같다. 진행간 직원들의 편의를 위해 노력해주신 운영진, 그리고 술선수범해서 굳은 일을 하였던 많은 참석자, 그리고 타지에서 처음 만나 생소한 우리들에게 편이를 위해 노력해주고 웃음으로 함께 했던 현지법인의 직원들의 모습이 잊혀지지 않을 것 같다.

러시아 농장의 이름은 러시아어로 별을 심는 농장이라고 한다. 일기가 아주 좋지는 못해서 별을 많이 보지는 못했지만, 날이 좋을 때는 밤하늘에 별이 너무 많아서 더 이상 박힐 곳이 없을 것 같다고 한다. 사장님이 말씀 하신대로, 이 농장에서 우리는 자연과 인간이 조화롭고 인간과 노동이 아름다운 농장을 만들고 싶다고 하신 그 의미를 가슴속에 새겨서 돌아왔다.

글 - 남양알로에 경인영업팀 김 현 주임

새로운 공간에서 우리의 미래를 그리는 작업을 했다고 이야기 할 수 있다.



하지만 속초에서 러시아 자루비노로 향하는 배를 타고 나서야 항상 나를 족쇄 채우던 핸드폰이 터지지 않게 된 그 순간부터 내가 일상에서 벗어나게 되었다는 것을 느꼈고 이 연수가 끝나면 나는 무엇을 안고 올 수 있을까라는 자문을 하며, 새로운 경험에 대한 두려움과 기대감 반으로 연수의 일정을 시작하게 되었다.

연수의 일정은 에코넷 비전의 공유와 각 사업부문에 대한 이해, 에코넷을 활성화할 수 있는 조직원으로 육성되기 위한 액션러닝, 전략수립을 통한 문제해결을 해결해나가는 물

직원, 그리고 고객으로부터 사회 더 나아가서 인류의 행복을 이루어내는 것이 바로 우리 에코넷이라는 것을 다시 한번 강조하는 것이고, 이와 함께 조직의 구성원들이 성취동기가 채워질 수 있고 구성원 하나 하나의 비전이 회사의 비전으로 이어지는 꿈을 함께하는 행복한 일터를 일구어 나가자고 하는 뜻을 전하셨다.

이러한 비전속에서 단순히 꿈의 차원에 머물러 있던 에코넷은 한해한해 완성이 되어가고 있는 청사진과 우리의 역할에 대해서 그려주시기도 했다. 기본적 토대가 되는 해외 농장 및 연구분야에 관련해서는 현재 대략 절반이상의 달성을



Upon Return from the Training in Russia

By Hyeon Kim, Sales Department / Namyang Aloe / KOREA

Staff training

at the Russian subsidiary began with a lecture by Tae-hyeong Jo, CEO of Unigen East, on the history of Russia's maritime provinces. The ECONET Kraskino Biomass, where we arrived after a day's journey aboard a ship, is today a Russian territory. Until about one thousand years ago, however, our ancestors from the Balhae Dynasty formed settlements there. About a century ago, our ancestors fought there against the Japanese in a struggle for national sovereignty. In addition, the area is of particular interest to Koreans, who live in a divided nation, for geographical reasons as it is only about 10 km from the Duman River running through North Korea. That the ECONET subsidiary, which aspires to be the world's leading natural products company, is located in this area spanning 2,150 ha made me wonder if perhaps there were ties to this region's historical significance. Nevertheless, everything about the site itself struck me with a strange sense of familiarity.

To be honest, as I was preparing to leave for Russia, I was concerned about my unfinished daily work and the to-do list that greet me upon my return. Adding to my trepidation was what I had heard about the hardships of the training from last year's participants. However, once I had boarded the ship heading from Sokcho to Zarubino and when my cell phone, normally shackled to me wherever I go, was no longer of use, I realized that I had finally escaped from daily life. I asked myself what I would gain during this training and bring back when it was over. With mixed feelings of fear and expectation of new experiences, my training sessions began.

The training agenda was set in the following order: sharing the ECONET vision, understanding each business sector, action learning to cultivate participants as organization members who promote the ECONET, role-playing to foster problem-solving through strategy development, definition of roles and responsibilities for each company and individual within the ECONET

context, and creation of corporate culture. During the remaining time, we labored on the farm or toured of Vladivostok.

This year's training, in short, gave us the opportunity to work on drawing our future in a new space. When I first set foot on the Kraskino farm in Russia, I felt that I was participating in the first steps toward becoming the world's number one company in the natural products industry. The CEO, in his lecture, mirrored this sentiment as he introduced two aspects of the ECONET vision.

The first is "for us to become number one in the world's natural products industry." He was confident that the ECONET business model of vertical integration would guarantee competitiveness in quality and cost, and that synergy from this vertical integration along with a strong practice of information sharing, communicating know-how among subsidiaries, will be our greatest competitive edge. I felt that when such specialized and collective efforts are stepped up, the second vision that is "ECONET in a positive cycle corporate model" would be achieved naturally as a result. It stresses once again that ECONET creates happiness for the company, its shareholders, employees and customers, society and, furthermore, all of mankind. The CEO also stated that he intended to build a community where everyone can share a purpose, a dream, and happiness, where organization members can fulfill their aspirations and where the vision of individual members will help shape and achieve the overall company vision.

In addition, he laid out a blueprint showing how the ECONET, which was still visionary to us, is being further shaped each year with such vision and what our roles in it are and will be. He believes that over fifty percent has already been achieved, as far as overseas plantations and research, the cornerstones of the vision, are concerned. In sales also, he expects to see tangible achievements soon. He believes that our efforts have



been great and that our work has been effective largely because our goals are clearly defined. He also communicated to us some of the challenges he anticipates going forward. I was at the time only vaguely aware that we were having this seminar camp, in this foreign land, far away from home, to share in the vision and for every one of us to become members of ECONET.

The sessions continued as we held discussions on how each subsidiary can initiate transformation, thinking outside the box and using the sketches provided by the CEO, and how subsidiaries can effectively formulate and execute strategies. Our days were spent working on company sessions and cross-functional sessions for mutual understanding, seeking new ways for each company to generate profit, and new business directions within the context of ECONET. Heated arguments sometimes arose and, from time to time, we became exhausted from debate, a work culture unfamiliar to us. In particular, I was greatly impressed with the enthusiasm shown by participants from Namyang Company. They were the members of the task force involved in ERP, which is currently being developed. I was deeply moved by the passion and enthusiasm they demonstrated when tackling pending issues even at night after the regular sessions had ended. It was very encouraging to see that they also took special interest and worked hard in the areas Namyang Company has to change regarding the OEM/ODM issue. Unigen East also used the opportunity to have in-depth discussions on research processes, research on new raw materials, and developing new ways to increase profitability through the development of these raw materials. It made me recognize that our desired direction is to accomplish vertical integration on natural products covering research, production, and sales while each company demonstrates its own core capabilities and becomes a world's leading company. Participants from Namyang Aloe also engaged in heated debates on how to transform their company from an aloe-specialized company to a natural products-specialized company, and how to commercialize the outcome of research conducted within ECONET to deliver the best quality products through a marketing mix process.

Of course, two of the challenges we faced were being able to step outside routine and also being able to share in a single vision. It was difficult to break away from routine ideas and to challenge ourselves with creative ideas for improving business in each of our fields through an understanding of the business areas within ECONET. It seemed to me that we needed a more concrete picture of the organization before we can innovate and make changes in daily work. Frankly, I think the staff wanted the company to be somewhat more considerate of its employees. When a company is more considerate and caring of its employees, those employees will be more satisfied with their jobs and be better motivated to actively learn and practice the company's vision. Indeed, I am confident that these considerations will be discussed in due course when identifying improvement opportunities.

As I look back at the training we received in Russia, we were able to learn a great many things. However, I believe the care and concerns demonstrated by participants toward the company, as well as each other, had an even greater significance. The organizers who worked hard throughout the program to make everything run smoothly, the participants who volunteered for unwanted chores, and the staff of the Russian subsidiary, all of whom went to great lengths to make us comfortable and who greeted us with smiles, will be long remembered.

The Russian name for the plantation means "a farm planting stars." Although I could not see many stars because of the bad weather, I was told that in good weather the night sky is so thick with twinkling stars that there seems no space for additional stars. I returned from Russia with a greater understanding of the remarks made by the CEO: "We'd like to create a farm where nature and humankind can play in harmony and where humankind and labor are considered beautiful."



먼 길을 돌아왔다. 가깝고도 먼 만남.

남양알로에 생명과학연구소 신은주 책임연구원

신은주

남양알로에를 만나기 위해서 많은 준비를 하느라 먼 길을 돌아온 것은 아닐까..그런 느낌이 들었다.

세상엔 두 종류의 사람이 있다. 수박 같은 사람과 토마토 같은 사람.

남양알로에 생명과학연구소 신은주 책임연구원의 첫인상은 수박 같은 사람이었다. 입사 3개월. 아직 그녀의 면모가 면면히 드러나지 않은 탓도 있지만 자신의 인터넷 블로그(bolg) 주소를 'tobeswan'이라 소개하는 것이 벌써 예사롭지가 않다. 백..조? 라니...

아마도 새침한 인상을 주는 여성들이 대부분 그렇듯 그녀의 속도 걸을 빠서는 알 수 없는 수박 같은 사람이라 기자는 내심 짐작해버렸다.

먼 길을 돌아왔다. 가깝고도 먼 만남.

그녀의 경력은 화려하다. 식품영양학을 전공하던 대학, 대학원 시절 내내 장학금을 놓친 적이 없었다. 국내 유수의 건강식품 회사는 두루 거쳤다. 제품 개발 및 학술지원 업무에서부터 마케팅, 상담, 교육, 홈페이지 웹마스터까지. 정말 다재 다능한 멀티플레이어로서의 면모를 제대로 갖추고 있다. 그런 그녀가 드디어! 남양알로에와 인연을 맺게 되었다. 학술적 기반의 마케팅을 구현하는 것이 남양알로에 생명과학연구소의 중요한 정체성이라면 그녀는 정말로 남양알로에가 필요로 하는 사람이 아닌가 싶다. 남양알로에를 만나기 위해서 많은 준비를 하느라 먼 길을 돌아온 것은 아닐까..그런 느낌이 들었다.

메신저가 된 아이들.

식품공학을 공부하겠노라 유학을 준비하던 중 결혼을 하게 되었고 유학의 꿈을 접었다. 대신 예쁜 아이들을 얻었다. 아이들을 키우면서 식품화학, 공학이 아닌 영양과 건강에 대한 관심이 높아졌다. 어쩌면 두 아이들 재민이와 수연이는 신은주 연구원이 건강산업과의 질긴 인연을 맺게 해준 메신저였다.

남양알로에? 그저력을 말로 해야아나?

입사한지 얼마 안된 신입사원(?)에 대한 예우를 갖춰(?) 남양알로에에 대한 첫인상, 느낌을 물었다. 탄탄한 회사라고 생각했다. 제품력 이상의 저력을 갖고 있는 것 같았다. 뛰어난 영업력은 알로에에 대한 믿음과 신념 없이는 불가능 할 것 같았다. 이 정도라면 미래를 볼 수 있는 회사가 아닌가. 그녀의 남양알로에에 대한 첫인상이다.

생명과학연구소의 책임연구원이라는 중책을 맡고 있는 신은주 연구원은 남양알로에의 연구소는 남양, 남양알로에, 유니젠 3사의 연결고리이자 영업과 마케팅의 시너지 효과를 극대화시켜야 하는 조직이라고 했다. 그만큼 어깨도 무겁지만 그래서 더 달려 볼만 하다고 생각한다.

크게 학술정보팀과 제품연구팀으로 구분된 남양알로에 연구소에서는 제품 개발, 학술정보 관리 등의 업무와 더불어 최근엔 건강기능식품의 개별인증과 고객 중심의 제품 개발에 혼신의 힘을 쏟고 있다. 연구를 통해 밝혀진 알로에의 효능을 제품화하는 것이 그 동안의 제품 개발 패턴이었다면 이제는 고객의 욕구를 반영하여 알로에의 효능을 제품개발로 연결시키는 것이 바로 고객 중심의 제품 개발이다. 개별인증은 건강기능식품법 발효 후 사실이 걸려있다 해도 과연 이 아닐 만큼 중요한 과제이고 혼신의 힘을 쏟고 있다. 앗.. 물속에서 백조가 엄청난 발길질을 하고 있구나... 퍼뜩, 그런 생각이 들었다.

미래를 본다.

회사의 미래에 대한 확신, vision에 대한 믿음이 없었다면 남양알로에를 선택하지 않았을 것이다. 최근 다녀온 러시아 연수를 통해 회사의 비전과 신은주 연구원의 비전은 더욱 일치되고 공고해졌다. 아무리 의학이 발달해도 건강에 대한 근본적인 개선 없이는 한계가 있다는 믿음이 있기에 앞으로 계속 이 분야의 일을 할 생각이다. 그래서 최근엔 대체의 학에 대한 공부를 하기도 했다. 어쩌면 공부를 포기하게 할 뻔 했던 아이들이 맺어준 건강산업과의 인연은 이렇게 길게 이어질 것이다.

그리고 그녀.

신은주 연구원의 취미는 아이들과 노는 것. 그리고 블로그 관리이다. 요즘 젊은 세대들에게 선풍적인 인기를 얻고 있는 작은 홈페이지(?)가 생기기 훨씬 전부터 관리해오던 블로그다. 하루 방문객 수가 100명이 넘을 만큼 인기 만발이다. 엄살인 줄 알면서도 아프다고 누우면 적당히 속아 주는 남편은 인생의 동반자를 넘어 든든한 동지이다. 최근 새로운 환경에 적응하고 있는 두 사람은(남편도 벨기에에서 돌아온 지 얼마되지 않는다) 대화도 많이 늘었다. 블로그를 몰래 들여다보니 알콩달콩 너무 행복한 모습이다. 물론, 건강과 영양(Health & Nutrition)에 대한 게시판을 관리하는 것도 빼놓지 않고 있다.

수박인줄 알았는데 착각인 것 같다. 길이 파랗다면 속도 파랗고, 길이 붉으면 속도 붉은 토마토를 더 닮았다. 믿기 어려우시다면 그녀의 블로그를 구경하고 말씀하시라. 기자도 즐겨찾기 목록에 추가했다.

백조의 힘찬 발짓이 든든하다. 곧, 남양알로에는 그녀의 발놀림 덕에 함께 날아오르게 되지 않을까.

취재 - 남양알로에 마케팅팀 김정훈 기자



Eun-Ju Sin

A long detour...a close but distant encounter
By Reporter Jeong-hun Kim, Marketing Team / Namyang Aloe / KOREA

There are two types of people in the world. Some are like watermelons, while others are like tomatoes.

The first impression of Eun-ju Sin, a senior researcher at Namyang Aloe Life Science Institute, is that she resembles a watermelon.

She's been with Namyang Aloe for three months now, and it is true that not every aspect of her has been revealed. However, there are already signs hinting that there's something uncommon about her. One example is that her Internet blog is called "tobeswan." How can anybody call one's self a swan!

Like many other women with a cold attitude, I judged that she must be a watermelon person, whose inside cannot be predicted based on its appearance alone.

A long detour...a close but distant encounter

Her career background is fabulous. She has never missed winning a scholarship throughout her undergraduate and graduate studies in food and nutrition. She worked at about every leading nutritional supplement company in Korea. Ranging from product development and research support functions to marketing, counseling, training and serving as a webmaster for websites, she is truly a man or, to be exact, a woman of versatile talents. Now, she has finally joined Namyang Aloe. Given that one of Namyang Aloe Life Science Institute's key missions is achieving

science-based marketing, she is certainly indispensable to Namyang Aloe. It occurred to me that maybe she took a long detour to prepare herself before reaching Namyang Aloe.

Two beautiful children...acting as messengers

While she was preparing to go abroad to study food engineering, she got married. She had to put off her studies, but she was blessed with two beautiful children instead. While raising her children, her interests began to shift from food chemistry and engineering to nutrition and health. In a way, Jae-min and Su-yeon, her adorable children, were messengers that guided Eun-ju Sin to form strong ties with the health industry.

The strength of Namyang Aloe - no words necessary

In an effort to be courteous to a new recruit, I asked her about her first feelings about or impression of Namyang Aloe. Her response: Namyang Aloe is a sound company. It seemed to have strength beyond what is evident through its products. Its outstanding sales force seemed to be made possible only by its firm faith and belief in aloe. Isn't this enough to forecast the future of a company? This was her answer to the question about her first impressions of Namyang Aloe.

Assuming a heavy responsibility as a senior researcher at the Life Science Institute, Researcher Sin believes

that the Life Science Institute is an organization that needs to maximize the synergy of sales and marketing as it is the chain that links Namyang Company, Namyang Aloe and Unigen East. The pressure is sometimes onerous, but it also makes her even more determined.

The Life Science Institute, which is generally divided into a Scientific Information Team and a Product Research Team, is nowadays focusing on the individual certification of food supplement products and the development of customer-driven products, as well as product development and scientific information management. While the conventional product development pattern was developing the efficacy of aloe revealed in research into a product, customer-driven product development is taking into account customer needs when harnessing the efficacy of aloe in products. Individual certification is such a crucial task that they are investing every ounce of their energy. It is no exaggeration to say that the life and death of Namyang Aloe may depend on individual certifications after the Health Supplement Food Act comes into effect.

Suddenly, it came to me: "Wow! The swan is heavily wading deep in the water."

Looking ahead to the future

Unless she had confidence in the company's future or a belief in its vision, she would not have chosen Namyang Aloe. The recent training session in Russia brought her vision greater solidity and consistency with the company vision. She holds the belief that no matter how advanced medicine may be, it has its limitations unless health is improved fundamentally. This is why she will continue her career in this field. Accordingly, she recently studied alternative medicine. Her ties with the health industry, which was brought about by the two children who almost made her give up her studies, continue to be enduring and strong.

All about her

Researcher Sin's hobbies are playing with her kids and managing her blog. She had been updating her blog long before the emergence of these personal homepages that have gained immense popularity among young people these days. In fact, her site is quite popular, attracting over 100 visitors per day. Her husband, who is easily

and willingly deceived when she makes a big fuss about an illness and stays in bed, is more than a life partner. He's a trustworthy comrade. Eun-ju and her husband, who are both adapting to the new environment (her husband has recently returned from Belgium), are engaging in more dialogue these days. When I took a peek at her blog, they seemed like two lovebirds. Of course, she never fails to update her bulletin board on health and nutrition.

I thought she was a watermelon, but perhaps I was wrong. She more closely resembles a tomato: its inside is green when its outside is green and its inside is red when its outside is red. If you have hard time taking my word for it, then tell me what you think after browsing her blog. I've added the site to my favorites.

A swan wading strongly is reassuring. Thanks to her wading, I think Namyang Aloe will be able to soar high alongside her.





서울대학교 약학대학

이 승 기 교수

내가 본 남양알로에

“땅은 가장 정직하고, 오염되지 않은
흙과 자연에서 나오는 천연물은
신의 선물이며 가장 믿을 만 하다.
이러한 신의 선물을 기반으로
한 사업에 평생을 바치고 싶다.”
신선한 충격으로 느껴졌다.

◆ 학력

1977 - 1983 Northwestern university
분자생물학 박사
1972 - 1974 서울대학교 약학 석사
1969 - 1972 서울대학교 약학 학사

◆ 경력

2003 - 현재 서울대학교 생명공학공동연구원 부원장
2003 - 현재 서울대학교 바이오포럼 위원장
2001 - 현재 인삼과학연구단 단장
2003 - 현재 한국분자·세포생물학회 감사
2003 - 현재 여성생명과학기술포럼 로레알여성생명
과학상포상위원회 위원
2002 - 현재 한국과학기술단체총연합회 대의원
2002 - 현재 남양알로에 과학자문위원회 상임자문위원
2000 - 현재 한국과학기술 한림원 정회원
1995 - 현재 서울대학교 약학대학 교수

◆ 수상 경력

1998 장영실상 우수 발명품의 상품화
(상품명: 라땅)
2001. 10. 대한약학회 학술분상
2001. 12. 고려인삼학회 학술분상

경영학자

Roger Fritz가 지은 Magnet People (매력적인 사람들)에 의하면 “매력적인 사람은 참되며, 근면 성실하고, 객관적이며, 이타적이고, 자기 자신을 새롭게 할 수 있는 방법들을 꾸준히 지속적으로 찾는다. 책임을 다하기 위해 애쓰며, 어떤 목적이나 일을 끝마치는 것에 집중한다.”고 기술하고 있다. 매력적인 사람은 그래서 우리의 마음을 끌고, 우리의 존경심을 얻으며, 신뢰감과 미래에 대한 확신 있는 비전을 주게 되어 많은 사람들에게 새로운 희망을 주게 된다는 것이다.

우리가 일생을 살아가면서 수많은 사람과 만남을 갖게 마련이지만, 참으로 매력적인 사람을 만난다는 것은 그야말로 행운이라고 할 수 밖에 없을 것 같다. 이러한 매력적인 사람과의 만남은 일생을 통해 신선한 감격으로 오래 오래 남아 자기 자신도 남에게 매력적인 사람이 되기 위해 노력할 것이기 때문이다.

내가 남양 알로에와의 인연을 갖게 된 것도 돌이켜 볼 때 이러한 매력적인 사람들과의 만남에서 비롯된 것이라고 생각된다. 그 첫 번째가 지금은 고인이 되신 이연호 회장님과 만남이었다. 지금부터 15년 전으로 기억이 되는데, 이연호 회장은 알로에 연구팀구성에 관한 계획을 말씀하시면서 오랜 기간동안 민간약으로 사용되어 온 알로에의 효능을 과학적으로 규명하고 궁극적으로 알로에를 이용하여 인류의 질병을 치료할 수 있는 신약개발에 관한 강한 의지를 역설 하시던 모습이 지금도 인상 깊게 기억된다.

특히 “땅은 가장 정직하고, 오염되지 않은 흙과 자연에서 나오는 천연물은 신의 선물이며 가장 믿을 만 하다. 이러한 신의 선물을 기반으로 한 사업에 평생을 바치고 싶다”는 기업가로서의 철학과 비전은 나에게도 신선한 충격으로 느껴졌다. 이러한 남다른 기업가의 의지와 계획을 몸소 실천하여 미국과 멕시코에 일구어 놓은 수백만평의 광활한 알로에 농장을 볼 때, 처음에는 무모하게 들리던 알로에를 이용한 신약 개발이라고 하는 엄청난 계획에 관하여 신뢰와 존경심을 갖게 되었을 뿐 아니라, 이회장님께 대한 무한한 매력을

◎ Namyang Aloe in My View

느끼게 되었던 것이 지금도 기억에 생생하다.

그 후에 CAP 연구 project를 10여 년간 수행하면서 “알로에 연구에 미친사람들”이란 명예로운 별명을 얻게 될 정도로 50여명의 연구진과 사명감과 뜨거운 열기를 가지고 알로에 연구에 몰입하게 될 수 있었던 것은 남양 알로에의 기업철학을 계승하여 더욱 발전시키고 있는 매력적인 또 한 사람, 이병훈 대표이사와의 만남을 통해 더욱 강화되고 또한 구체화 되었다고 생각된다.

짧고 패기 있고 끝을 가늠하기 어려운 정도의 기업가로서의 꿈과 계획 그리고 놀라운 정도의 사업 추진력을 볼 때 매력을 느끼기에 결코 부족함이 없는 사업가라고 느꼈고 따라서 더욱 깊은 신뢰를 가지게 되었던 것 같다. 특히 사업가로서 미래를 정확히 예측하고 미래 지향적인 사업을 위해 추진하고 있는 광활한 러시아의 연해주 개간사업과 중국 해남성의 알로에 농장 개발사업등 일팔성 있는 기업철학을 계승 발전시키고 있는 모습은 참으로 자랑스럽게 느껴졌다. 정직한 땅에서 생산되는 신의 선물을 기반으로 사업을 확장 발전시켜 세계적인 기업으로 키우겠다고 하는 강한 의지와 새로운 도전, 그리고 그 계획을 착실히 하나하나 실현 시키고 있는 모습을 볼 때 또한, 끝없는 매력과 긍지를 느끼게 하는 데 충분하였다. 이렇게 우리의 마음을 끌고, 우리의 존경심을 얻으며, 우리의 충성심을 불러일으키고 유지시키게 하는 매력적인 사람들 간의 만남은 파급되어 주변의 많은 사람들을 더욱 매력적으로 만들 것 이라고 믿는다.

매력있는 그래서 신뢰감과 미래에 대한 확신 있는 비전을 주는 기업의 철학과 도전이 있는 한 분명히 꿈은 현실로 이루어질 것이며 멀지 않은 장래에 CAP 연구 project 의 도전과 궁극적인 목표달성이 이루어 질 것이라고 믿는다.

◎ Namyang Aloe in My View

◎ Namyang Aloe in My View

“Nothing is more honest than the earth. Natural products from the unpolluted soil and nature are blessings from God and most trustworthy. I want to devote myself to a business that grows based on these blessings from God.” It was shockingly new to me.

Namyang Aloe in My View



Prof. Seung-ki Lee College of Pharmacy Seoul National University

◆ Educational Background

1977-1983	Northwestern University Molecular biology PhD
1972-1974	Seoul National University Pharmaceutical sciences M.S.
1969-1972	Seoul National University Pharmaceutical sciences B.S.

◆ Work Experience

2003 - present	Korea Bio-MAX Center, SNU Vice Chairman
2003 - present	Bio Forum, SNU Chairman
2001 - present	Ginseng Science Research Team Director
2003 - present	The Korean Society for Molecular and Cellular Biology Auditor
2003 - present	Women's Bioscience Forum Award Committee, L' Oreal Women's Bioscience Award
2002 - present	The Korean Federation of Science and Technology Societies Representative
2002 - present	Scientific Advisory Committee, Namyang Aloe Standing Advisor
2000 - present	Korean Academy of Science and Technology Full Member
1995 - present	College of Pharmacy, SNU Professor

◆ Awards

1998	Jang Young Shil Award Commercialization of a high-quality invention (Product: Ramant)
Oct. 2001	Scientific Award from the Pharmaceutical Society of Korea
Dec. 2001	Scientific Award from the Korean Society of Ginseng

In his book, “Magnet People,” Roger Fritz, a business consultant, writes, “Magnet people are genuine, diligent, objective, unselfish and find ways to renew themselves steadily and continuously. They work hard to fulfill their responsibilities and focus on completing a certain objective or task.” That is why magnet people attract our attention, earn our respect, and give new hope to many people by fostering faith in and presenting a compelling vision of the future.

Throughout our lives, we meet numerous people. However, we can count ourselves as very fortunate if we meet someone who is truly a magnet person. An encounter with such an attractive person will be memorable and inspiring for a long, long time and motivate us to make ourselves more attractive to others.

As I recall, my relationship with Namyang Aloe began through encounters with attractive people. The first of these was when I met the late Chairman Yeon-ho Lee. If I remember correctly, the meeting took place fifteen years ago. While discussing a plan for structuring an aloe research team, the late Chairman Lee emphasized his strong commitment to scientifically defining the efficacy of aloe, which has long been a folk remedy, and to ultimately developing new aloe-based medications for curing human diseases. His firm stance left a deep impression on me. In particular, he stated his philosophy and vision as an entrepreneur, saying, “Nothing is more honest than the earth. Natural products from the unpolluted soil and nature are blessings from God and most trustworthy. I want to devote myself to a business that grows based on these blessings from God.” It was shockingly new to me. Personally carrying out his extraordinary commitment and plan as an entrepreneur, he succeeded in creating vast aloe plantations covering thousands of acres in the U.S. and in Mexico. I remember vividly how looking at these plantations I came to trust and respect his ambitious plan, which surely sounded outrageous and unrealistic at first, and also how immeasurably fascinated I was by the late Chairman Lee.

In conducting the CAP research project over the ensuing decade, the 50-member research team has been so immersed in studying aloe that we earned an honorary nickname: “People mad about aloe research.”

I believe that the sense of duty and enthusiasm demonstrated by the team became concrete and were further reinforced through an encounter with another attractive person: CEO Bill Lee. He successfully inherited and further enhanced Namyang Aloe's corporate philosophy. His youthfulness, aspirations, endless dreams and plans as an entrepreneur and extraordinary driving force make him an irresistible businessman. Consequently, I came to have great trust in him. In particular, as an entrepreneur, he had a precise outlook on the future and initiated a reclamation project in the Maritime Provinces in Russia and an aloe plantation development project in Hainan Province, China for the future-oriented business. I am truly proud to see him making efforts to succeed to and consistently develop the corporate philosophy. His strong commitment and new endeavors to expand a business based on God's blessings produced from the honest earth and build a global company, as well as his powerful initiatives that lead to realizing this plan step by step, are more than enough to inspire us and take pride in him. I believe that an encounter with such an attractive person who fascinates us, earns our respect, and inspires and maintains our loyalty will be contagious and lead many people around him to become attractive as well. As long as the philosophy and undertakings of a company that is trustworthy and offers a compelling vision persist, the dream will come true. I believe that the challenging CAP research project and its ultimate goals will be achieved in the not-too-distant future.





언론 압박에 대한 미국 건강 기능식품 업계의 대응

미국 건강 기능식품 산업은 어림잡아 계산해도 벌써 최소 5년째 포브스지에서 뉴욕타임즈에 이르기까지 수많은 잡지와 주요 일간지의 주요 비난 대상이었다. 비난조 기사들은 한결같이 마황처럼 “남용되는” 특정 식물에 대해 부정적인 역효과 사례만 강조할 뿐 건강에 좋고 역사적으로 안전이 입증된 수 천 종의 식물 성분에 대해서는 그 긍정적인 영향을 언급하는 경우가 극히 드물다.

최근 미국에서 마황이 금지된 것은 마황 자체가 위험한 식물 성분이기 때문이 아니라 권장 복용량을 초과해 남용되고 있기 때문이다. 이렇게 건강 기능식품 산업이 마황을 단순히 “바친 것”은 규제당국과 한층 긴밀하게 협조할 것이며, 그 일환으로 FDA에 기꺼이 협력하겠다는 건강 기능식품 업계의 의지를 보여주는 상징적 대응이었다. 향후 몇 개월

내에 또 다른 물질이 금지되거나 최소한 규제될 것이다. 기능식품 업계는 1994년 10월에 제정된 건강 기능식품 보건 및 교육에 관한 법(DSHEA)의 규제를 받아왔다. DSHEA 법에 따라, 건강 보조식품 업계는 인간 임상시험 데이터 혹은 보조제로서 안전한 사용 기록이 있는 제품에 대해 소위 “구조기능(structure functions)”이라 알려진 “합리적인” 주장을 할 수 있게 되었다. 하지만, 자본주의 사회에는 언제나 이러한 자유를 이용해 법을 남용하고 업계 전체에 부정적인 결과를 몰고 오는 회사가 있다. 오늘날 미국 내 건강 기능식품 업계가 이 경우에 해당된다.

바로 이러한 남용 때문에 새로운 법안이 의회에 상정되었다. 취지는 “나쁜” 회사에게서 국민을 보호하는 것이지만, 업계 내 모든 회사에 대해 규제를 강화하기 때문에 결국

“좋은” 회사도 영향을 받게 되고 중요한 성분 및 제품 도입이 억제될 가능성도 있다.

지금까지 현 위치의 우리에게 안 좋은 소식을 다루어보았다. 이제, 좋은 소식을 짚어보기로 하자.

규제가 변경되면서 이득을 얻게 될 기업은 “올바른 이유로 올바른 일을 하자”는 철학을 지닌 우리와 같은 기업이 될 것이다. 안전 및 효능관련 요건이 많아지더라도 본사 같은 회사는 전혀 우려할 것이 없다고 믿어도 되는 이유가 있다. 결국, 규제가 강화되면 시장 기업은 진정한, 설득력 있는 과학을 추구하는 유니젠 같은 회사와의 연합이 필요할 것이고 이는 결국 업계 내의 본사 입지 강화로 이어질 것이기 때문이다.

이러한 제반 조치가 우리 업계를 깨끗하게 청소하고, 다양한 규제기관 및 미 의회에 우리 업계가 안전, 효능, 광고 진실성을 진정 중요시 하고 있다는 명확한 메시지를 보낼 수 있기를 바란다.

유니젠은 선도적 연구기업으로서의 우리 입지를 강화하고 많은 규제관련 논의에서 우리의 의견을 전달하기 위해 미래의 규제 언어를 조율하는 다양한 조직에서 적극적인 활동을 펼쳐왔다. 우리의 목소리를 한층 굳세게 함으로써 앞으로 생길 법안이 우리의 관심사를 반영하도록 할 수 있을 것이다.

그 다양한 조직 중 하나가 NPF(Natural Products Foundation)이다. NPF는 긍정적인 입법, 다양한 규제기관과의 의미 있는 대화, 모든 회사가 규정을 준수하도록 하는 “정책적용” 메커니즘을 보장한다는 사명을 지닌 비영리, 독립 조직이다. NPF는 결국 FDA와의 협력을 통해 위법사항을 감시하고 필요에 따라 시정조치를 취할 업계 ‘감시견’ 역할을 맡게 될 것이다.

NPF는 금년 10월까지 운영진 구성 및 설립작업을 완료

할 것이며, 이미 회사들이 광고에서 전형적으로 주장하는 내용을 감시하는 것으로 사명을 향해 나아가기로 했다. 위법사항이 관측되면 해당 회사에 서한을 보내 DSHEA 법을 위반하고 있다는 조언을 하게 될 것이다. 서한을 받은 회사는 대응까지 어느 정도 시간적 여유를 갖게 될 것이며, 합리적인 기간 내에 위법사항에 대한 시정 조치를 취해야 한다. 적절한 조치가 없을 경우, FDA나 FTC, 혹은 양측 모두에게 서한을 보내 NPF의 발견사항 및 그에 대한 조치사항을 알려준다. 동일 서한을 불법 광고를 게재한 잡지나 무역 전문지에 보내 향후에는 해당 광고를 받아들이지 말도록 요청한다. 마지막 서한은 해당 제품 보유 가능성이 있는 주요 소매업체에 보내게 된다.

“광고 감시” 조치가 성공을 거두었을 경우, 라벨 정보 및 관련 주장을 감시하는 후속 단계가 1단계와 동일한 절차로 진행된다. 이러한 제반 조치가 우리 업계를 깨끗하게 청소하고, 다양한 규제기관 및 미 의회에 우리 업계가 안전, 효능, 광고 진실성을 진정 중요시 하고 있다는 명확한 메시지를 보낼 수 있기를 바란다. 본 조치처럼 포괄적이고 대담한 행동을 통해 건강 보조식품 업계가 한때 누렸던 존중을 회복할 수 있기를 희망 해 본다.

글 - 미국 UPI Derek Hall 사장 겸 최고경영자



U.S. Dietary Supplement Industry Reacts to Pressure from Media

By Derek Hall, President & Chief Executive Officer / UPI / U.S.A.

For at least 5 years now the United States dietary supplement industry has been at the center of ever increasing criticism by a variety of consumer magazines and the elite daily newspapers ranging from Forbes to the New York Times. The theme of these negative articles is generally the same, in that they accentuate the negative adverse events reports about certain “abused” botanicals such as ma huang but rarely accentuate the positive results of the thousands of healthy and historically safe botanical ingredients.

Recently ma huang was banned in the U.S. not because it was a dangerous botanical ingredient but because it was being abused and used in excess of the recommended dosage. This ingredient was “offered up” as a symbol of the industry’s willingness to cooperate with the FDA in an effort to draw a much closer alliance with the regulatory powers that be. Other substances

will also be banned or at least regulated within the next few months.

The Dietary Supplement Health and Education Act (DSHEA) has been the law governing the industry since its enactment in October 1994. This law provided new found liberties for dietary supplement companies to make “reasonable” claims known as “structure function” claims on products which had either human clinical trial data or a history of safe use as a supplement. Unfortunately, in a capitalistic society there are always those companies that would take advantage of such freedoms by abusing the law and causing an entire industry to suffer as a result of their actions. Such is the case within the US supplement industry today.

It is because of these abuses that new legislation has

It is our hope that not only will such a process begin to clean up the industry, but that it will send a clear message to the various regulatory agencies and to the US Congress that our industry is truly concerned about safety, efficacy and truth in advertising.

been introduced into congress that attempts to protect the public from the “bad” companies by increasing regulation on everyone within the industry including the “good” companies and in effect could stifle the introduction of meaningful ingredients and products.

Well that’s the bad news about where we are today... now for the good news.

The companies that will benefit from any change in the regulations are companies like ours that have a philosophy of “doing the right things for the right reason”. There is strong reason to believe that an increased requirement for safety and efficacy will indeed come, however, for companies like ours it is not the least concerning as it strengthens our position in the industry immensely; marketers will need to ally themselves with companies like Unigen because we are pursuing real and credible science.

To improve our position as a leading researcher, and to have our voice heard in these many regulatory debates; Unigen has become very active in various organizations which are formulating the language for future regulation. With a strong voice we can assure that our concerns are addressed in whatever legislation may come along.

One such group is called the Natural Products Foundation (NPF) which is chartered as an independent and “not for profit” entity with the mission of assuring positive legislation, meaningful dialogue with the various regulatory agencies, and a “policing” mechanism to bring all companies into compliance. NPF will eventually fill the role of industry “watch dog” which, when linked with the Food and Drug

Administration (FDA) and Federal Trade Commission (FTC), will have the positioning to monitor violations and correct such violations as necessary.

NPF will be completely chartered and staffed by October of this year and has made the decision to begin its mission by monitoring those claims which are typically made in the various advertisements and commercial spots. When violations of the law are observed, NPF will send a letter to the offending company advising them that they are indeed in violation of the laws under DSHEA. They will be given time to react and make the correction within a reasonable time period. If corrective action is not taken in a timely manner, a second letter is sent to the FDA, FTC or both, notifying the agency of NPF’s findings and subsequent actions. A copy of this same letter is also sent to the magazines and trade journals that accept these illegal advertisements asking them to refrain from accepting such advertisements in the future. Lastly, a copy of the letter is sent to the major retailers who may be stocking such products.

Once this “advertising watch” initiative has been rolled out successfully, the next phase, which will be to monitor label information and associated claims, will be introduced using the same exact procedures. It is our hope that not only will such a process begin to clean up the industry, but that it will send a clear message to the various regulatory agencies and to the US Congress that our industry is truly concerned about safety, efficacy and truth in advertising. With an initiative as far reaching and bold as this one, it is hoped that the Dietary Supplement industry will eventually regain the respect it once had.



서로 다른 공간의 같은 시간

6월 18일 오전 08시 30분, ECONETIAN들이 동시에 셔터를 눌렀다.

헉! 헉! 발걸음을 재촉하는 사람, 테라스에서 담소를 나누는 사람...

오늘에 대한 기대로 긴장감까지 땀도는, ECONETIAN들의 출근시간을 엿보았다.

Different Places at the Same Time

At 8:30 a.m. on June 18, ECONETIANs snapped a photo at the same time.

Pitter patter... hurrying to work, hurly-burly... an early morning chat out on the terrace
We caught a glimpse of ECONETIANs flushed with high hopes for another bright day on their way to work.

남양알로에 Namyang Aloe



아기엄마가 되어 건강한 모습으로 돌아온 박선혜 사원. 찬우 예쁘게 키우세요~
Seon-hye Park returned as the mother of a beautiful baby boy named Chan-woo. We hope he will grow to be a healthy and strong boy!

아침식사, 거를 수 없겠지요!
오늘은 신은미 대리 제공, 빵 파티가 열렸습니다~
You should never skip breakfast! A pastry party sponsored by Assistant Manager Eun-mi Shin.

신입사원의 아침은 진지하다... 언제나 마케팅팀 출근 1등, 신인수 사원 파이팅입니다!
New recruits start each morning enthusiastically. Always the first Marketing Team member to arrive at work. Keep up the good work, In-soo Shin!

바쁜 출근길에 양치질도 못했습니다. 치카치카, 양치질로 시작하는 상쾌한 하루! 경인영업팀 김현 주임.
Didn't get a chance to brush my teeth in the morning... (brush-a brush-a brush-a). What a fresh way to start a morning! Gyeongin Sales Department Hyeon Kim

현재 시각 8:10am, 영업본부는 벌써 회의 중입니다. 당신들이 있어 든든합니다!
8:10 A.M...Sales Headquarters is already in a meeting. You guys are so reassuring!

좋은아침! Lisa Grosshans입니다. 제 선글라스 멋있지요?
Good Morning, Lisa Grosshans! Wow, your sunglasses are cool!

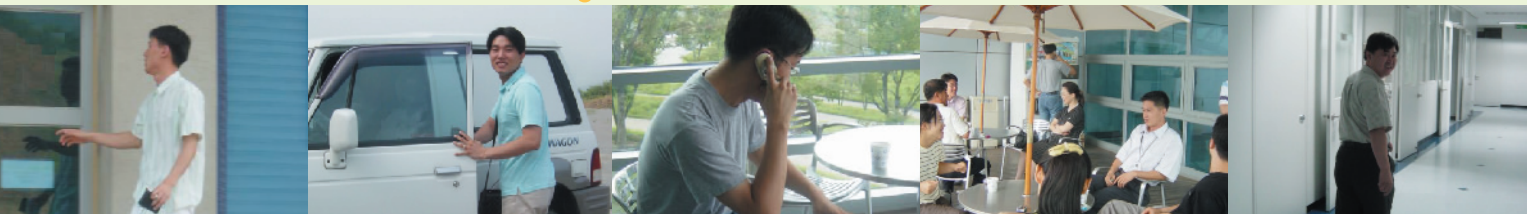
Rob Kalnitsky씨, 매트릭스 주인공이 출근하신것 같네요^^
Rob Kalnitsky, you look like a movie star from the Matrix!

Donna Sandahl님 다음번에 미스 스마일 하셔도 되겠는데요!
Donna Sandahl, you've been just selected as Ms. Smile for the next issue!

지각한 마이클... 출근 좀 일찍합니다.
Michael, Late for work...Let's be on time.

어머..화장도 안했는데.. (Molly)
Say cheese! But I didn't even put on my make-up yet... (Molly)

유니젠이스트 Unigen East



출근길을 재촉하는 이정민 사원
Jeong-min Lee hurriedly going to work

청주에서 출근길을 달려온 새신랑 박찬영 연구원
The newly-married Chan-yeong Park driving all the way from Cheongju

출근전 멀리 부산에 있는 아내에게 아침인사중인 정일형 연구원
Researcher Hyeon-il Jeong calling his wife in Busan before starting work

출근전 테라스 모습
A view of the terrace before the work begins

환한 미소로 연구실에 들어가는 이강우 박사님
Dr. Gang-U Lee heading into the lab with a bright smile

"늦어도 들어올 때는 밝게 웃어야죠"
"I love getting to work bright and early even when I'm late"
Yuan Zhao (Scientist)

"오늘은 어떤 장난을 칠까 궁리 중입니다."
"We are planning our mischief for the day"
Erin Leeper (ACI Coordinator) & Cheryl Ritter (Researcher)

저기 규모가 엄청 큰 주문 보세요!
Look at the size of that big order!
Regan Miles(VP of Sales)

"일찍 출근한 직원들이 내 커피 다 마셔 버렸네요"
"Those early employees drank all of my coffee"
Qi Jia (VP of Science Affairs)

"언제나 출근해서 첫 전화가 제일 힘들어요"
"First call in the morning is always the toughest"
Jeff Somer

남양 Namyang



뒤돌아선 순간 찍혔다. 연구실 정찬대 사원님
Gotcha! Just as you turned around, - Chan-dae Jeong at the Research Laboratory

아침부터 환하게 웃는 모습이 아름다운 경영지원팀 김정임 사원님
A bright, beautiful smile in the morning - Jeong-im Kim at Management Support Team

열심히 일하는 당신 떠나라~~ 경영지원팀 박종민 사원님
Hey workaholic...take a break! - Jong-min Park at Management Support Team

언제나 바쁜 남양 영업팀 김태욱 사원님
Always busy at work - Tae-ok Kim at Namyang Company Sales Team

어려차~~ 아침부터 힘쓰시는 제조실 정성수 사원님
Yo-ho! Beginning the day with arduous work - Seong-su Jeong at Manufacturing Laboratory

오늘은 누가 먼저 나를 찍을려나 (시간 기록표)
I wonder who will punch me first today. (Timer)

아호, 내가 1등이다 !! (Jose)
Hurray, I'm the first one! (Jose)

에이... 한발 늦었네...(Esteban)
Damn! Just a moment too late... (Esteban)

난 시간기록표 안찍지롱~ (여유집고 걸어들어 오는 Blanca)
I don't need to punch in... (Blanca walking in very relaxed)

오늘 영 컨디션이 안좋은데... 찍고 집에 갈까? (Licia)
I don't feel so good today...maybe I should go back home after punching in (Licia)

오아시스 Oasis



하이난알로코 Hainan Aloecorp

유니젠웨스트 UPI



알로코 Aloe Corp



아메리칸 클래식

멀리 한껏 몰려있던 구름은 산을 넘고 평원을 가로질러 구르는 듯 끝없이 움직이고 있었다. 그날 밤 굉음을 예시하듯 천둥소리 아련히 들려왔다. 태양은 폭풍우에 맞서 싸우며 마지막 몇 줄기 빛을 드리워보지만, 쇼트 트랙 자동차 경주를 보기위해 경기장에 들어서는 순간 어느새 밤의 어둠 속으로 사라져 버렸다.

그날 밤, 경기장에 들어서자 아들녀석 빛은 관람석 건너편의 '음향과 분노'를 놓치지 않으려는 듯 자그마한 발걸음을 재촉했다. "콜로라도 스피드웨이 경주 팬 여러분! 오늘 밤 프로그램은 레전드, 피겨8, 그랜드 아메리칸 모디파이드, 레이트 모델을 선보일 예정입니다. 여러분 모두를 환영합니다!" 확성기를 통해 장내 아나운서의 목소리가 들려왔다.

관람석을 돌아 아이들은 발걸음을 멈추고 강화된 금속 펜스로 둘러싸인 검은 타원형 경주로를 응시했다. 건너편 벽에는 부동산업자, 은행, 자동차 부품점, 식당 광고가 마치 표백이라도 한 듯 새하얀 장벽을 뒤덮고 있었다. 갑자기 경기 중 타이어를 교체하고 차를 수리하는 피트에서 가슴 높이밖에 되지않는 조그마한 차들이 우리 왼쪽으로 고풍차듯 나오더니, 벌이 끝을 찾아 뿔뿔히 격앙된 소리를 내며 트랙을 질주했다. 어렸을 때 아버지와 지켜본 경주를 더듬어보니 그때와는 사뭇 다르다는 생각이 들었다.

"아빠, 저 차는 뭐예요?" 앞에 가서 잘 볼 수 있도록 손을 놓아주자 다섯 살 된 꼬맹이가 물었다.

"매튜, 펜스에서 몰러서라. 혹시라도 차가 부딪혀 다치면 안 되니까."

그 중 나이가 많은 두 녀석은 이 말을 기다리기라도 한 듯 했다.

"오늘 충돌하는 것도 봐요?" 쌍둥이 중 한 명인 테란스가 들뜬 마음을 감추지 못하는 듯 물었다.

"멋진데!" 열 두살 된 테일러가 형제간의 애정을 표시하듯 주먹으로 동생의 어깨를 툭 치며 말했다.

"하지만 아빠, 혹시 누가 다치면 어떻게 해요?" 여덟 살 된 브룩스 얼굴에 걱정하는 빛이 역력했다.

이 녀석은 어떤 일이 있으면 항상 그 이면을 보더니 오늘 밤도 예외는 아니었다. 나는 아내 테레사를 한번 쳐다보고는 관람석을 향해 고개를 돌리며, "사실 여기 있는 사람 대부분이 충돌하는 것을 보러 왔단다."고 말했다.

아내가 수궁하듯 고개를 끄덕이고 우리는 차가 경주 준비를 위해 트랙을 끝없이 도는 모습을 지켜보았다. 아이들에게 VIP 구역이 있는 관람석 아래로 계속 내려가라고 몸짓했다. 그곳에서 유니젠에서 온 동료들 모두 만날 수 있을 것이었다. VIP 구역에 다가서자 톰 패로우(Tom Farrow)와 데렉 홀(Derek Hall)이 손을 흔들며 반겨주었다. 우리는 금속 스탠드를 올라가 모두와 따뜻한 인사를 나누고 앉을 자리를 찾았다. 아직 초저녁이었다. 이제 곧 매우 미국적인 드라마 한 편을 볼 것이었다. 굉음과 연기, 외마디 비명 같은 타이어 미끄러짐 소리, 그리고 금속과 고무가 충돌하며 차들이 묘자이크 형상을 이루는 드라마를 말이다.

그날 밤 첫번째 경주는 800m 가량의 타원형 트랙을 모두 여덟 바퀴 도는 트로피 데시 경기였다. 휴식시간 후 있을 오늘의 최종 경주를 위해 이번 경기에서는 각 선수에게 순위를 부여하게 된다. 조그마한 차들이 최고 시속 193km의 속도로 서로 각축을 벌이며 트랙을 도는 모습을 지켜보았다. 상대적으로 노련한 선수를 찾아내기는 쉬웠다. 노련한 드라이버는 모퉁이에서 벗어나면서도 일관되게 질주 해 쉽게 속도를 붙이는 반면, 다른 선수들은 충돌을 피하기 위해 속도를 늦추었다. 모든 차가 모퉁이 끝 부분에 이르면 미끄러지면서 어느 정도 타이어 소리를 냈지만, 그 중에서도 뛰어난 드라이버는 그 소리가 비교적 조용했다. 트랙을 어떻게 다루어야 하는지 아는 듯 했다.



그러다, 갑자기 그날 밤 첫 충돌이 눈앞에 펼쳐졌다. 뒤에서 살짝 밀치는 바람에 차량 한 대가 빙글빙글 돌며 트랙 안쪽 필드로 밀려났다. 그 뒤를 이어, 차량 한 대가 다른 차 위로 솟구치더니 이내 바닥으로 떨어져 네 바퀴를 굴렀다. 영화 스텐트 장면을 보는 듯 했다. 관중들은 환호성을 지르며 벌떡 일어섰고, 장내 아나운서가 "트랙에서 모든 선수들이 괜찮다고 합니다"라고 방송할 때까지 침묵을 지켰다.

나머지 차들이 노란색 주의 깃발을 보고 속도를 늦추었고 트랙 관계자들이 일그러져 있는 차와 드라이버를 돌보는 동안 관중들은 서서 박수갈채를 보냈다. 가장 많이 파손된 차를 집게발같이 생긴 기계로 들어올려 바닥이 평평한 트럭에 실었다. 유심히 집게발을 지켜보던 아이들은 닥터 수스(Dr. Seuss) 책에 나오는 것과 같이 생겼다고 했다. 드라이버와 차가 팬들의 박수갈채를 받으며 트랙으로 수송되었다. 두 아들 녀석은 구조차량을 타고 피트 구역으로 가는 선수에게 인사해야겠다며 온통 들떠서 관람석을 뛰어 올라갔다.

다시 조그마한 차들이 트랙을 뱅글뱅글 도는 모습을 지켜본 후, 휴식 시간이 오자 우리는 VIP 구역에서 저녁을 먹었다. 버거, 핫도그, 과일 샐러드, 구운 콩 요리가 넘쳐났다. 옛날 미국식 바비큐 축제일 같은 분위기였다. 첫 경기와 충돌을 본 후 배가 무척 고팠던 우리 모두에게 음식은 더 없이 맛있었다. 저녁을 먹으며 이번 주 있었던 이런 저런 일과 다음 경기에 대해 이야기를 나누었다. 그러는 동안 피트에서 다소 중심이 안 맞는 듯한 차들이 뛰쳐나왔다. 형태가 각지고 어색한 느낌이 드는 것이 변칙이는 페인트나 광고문구로 아무리 장식해도 그 어색함이 떨쳐지지 않을 듯 했다. 오른쪽은 바퀴가 밖으로 툭 튀어나왔지만 왼쪽 바퀴는 그렇지 않았다. 전면은 차량 범퍼라기보다 아이들이 타는 썰매 터보전 앞부분을 떼다 붙인 것 같았다. 드라이버는 차량의 상부 절반이 둘러싸고 있는 케이지에 앉아있었다. 이 차들이 특별한 용도로 만들어졌음을 분명하게 알 수 있었다.

버그를 먹으며 아이들에게 앉아서 저녁 먹으라고 세 번이나 이야기 하는 동안, 나는 계속 지켜보던 차 디자인에서 어떤 일관성을 보기 시작했다. 우선, 모든 차가 안쪽은 비교적 낮고 바깥쪽 바퀴는 밖으로 튀어나와 안정성을 더해주고 있었다. 아이들이 "윙윙이"라는 별명을 붙인 첫 번째 경주 차량에 비해 덩치는 컸지만, 짧은 타원형 트랙용으로 설계되었기 때문에 속도도 빠르고 트랙 밀착도 또한 한층 우수했다.

트랙을 도는 동안 차 엔진에서 묵직한 소리가 들려왔다. 앞선 소형 차와는 달리 타이어 미끄러지는 소리는 없었고, 속도도 더 빠른 듯 했다. 드라이버는 차를 다루고, 차는 트랙을 다루는 듯 했다. 모퉁이를 벗어나 직선코스에 들어왔을 때는 가속도를 한층 높였고, 마치 어디까지 속도를 높일 수 있는지 그 한계를 시험해 보는 듯 했다.



An American Classic

경기가 시작되고, 엔진이 갑자기 천둥소리 같은 포효를 내자 옆에 있던 아내가 경기하듯 두어 번 깜짝 놀랐다. 파격적인 디자인의 차들은 트랙과 호홉하며 속도를 내기 시작했다. 나는 경주에 몰두한 나머지 한 번은 애들이

어디 있는지 몰라 두리번거리기도 했다. 아이들은 테이블에서 자리를 옮겨 펜스에서 충분히 떨어진 곳에 있던 접이식 의자에서 냇을 잃은 채 경주를 보고 있었다. 차들이 앞을 지나칠 때면 아이들은 서로 손으로 가리키며 큰 소리로 웃고 때로는 할 말을 잃은 듯 마냥 쳐다보기만 했다. 난생처음 이곳을 방문한 아이들은 엄청난 속도로 달리는 차에게 마음을 송두리째 빼앗긴 듯 했다. 마지막 개조차량이 결승선을 통과하자, 대형 트랙터 몇 대가 필드 안쪽 끝 부분 전략지점에 타이어를 배치했다. 필드 중앙에는 “X”자 모양의 트랙이 나 있었다. “신사숙녀 여러분, 기다리시던 피겨 ‘8’ 경주 시간입니다!” 아나운서가 격앙된 목소리로 소개하자 관중석에서는 흥분의 술렁임이 들려왔다. 제각기 다른 모양의 낡은 차들이 트랙으로 들어와 타원을 돌았고 관중은 모두 일어나 환호성을 질렀다. 테일러가 다시 올라오더니 “아빠, 뭐 하는 거예요?” 물었다.

“보면 알 거야.” 아이에게 링크를 보내며 답했다.

선도차가 경주차의 속도를 줄인 다음 여섯 대씩 두 줄로 세웠다. 그런 다음, 선도차가 속도를 내며 트랙을 출발했다. 두 줄로 서 있던 차량도 일제히 가속장치를 밟더니 갑자기 필드 안쪽 트랙으로 진입해 가로질러 달렸다. 모퉁이 부분에서 미끄러지는 소리를 내며 다시 타원형 트랙으로 나온 경주차는 이내 모퉁이를 돌고 다시 필드 안쪽 대각선을 달렸다. 경주차가 서서히 서로 간격을 두고 포진하자 브룩스가 “저러다가 부딪히겠어요!” 하며 외쳤다.

그 중 유독 다른 차보다 더딘 경주차 한 대가 섬뜩할 정도로 간신히 충돌을 모면하며 달리고 있었다. 두 번째까지 충돌이 없었다. 세 번째는 가까스로 모면했다. 그러다 네 번째 바퀴에서 일이 벌어졌다. 맨 끝에 달리던 차가 갑자기 선두차량 앞에 끼어 든 것이다. 길을 막은 분노 때문인지 노련한 운전실력 때문인지, 선두차량 드라이버는 끼어 든 차의 범퍼를 살짝 “문질렀고” 충격을 받은 차는 빙글빙글 회전하며 필드 안쪽을 가로질러 다른 차에 부딪혔다. 경주차 두 대가 충돌하자 관중은 미친 듯 환호했다. 아들 녀석들은 큰 소리로 웃으며 흥분한 채 자기네들끼리 말을 주고 받고 사고가 난 곳을 손가락으로 가리켰다.

“깃발꾼”은 노란색 주의 기를 흔들지 않고 충돌한 차량 두 대가 다시 트랙으로 복귀하기를 기다리고 있었다.

매튜가 나에게 달려오더니 팔을 움켜잡고 격앙된 목소리로 “아빠, 방금 봤어요?” 외쳐댔다.

“물론 봤지! 그런데 드라이버들은 괜찮니?” 매튜 이마에 키스하며 물었다.

“보세요, 다시 달리고 있어요.” 작은 손가락을 가리키며 매튜가 말했다.

정말이었다. 두 드라이버 모두 속도를 높이며 8자형 트랙을 달리고 있었다. 온통 뒤영킨 듯한 경주차 사이에서 자리를 차지하며 달리더니 결승선을 넘어 다시 두 대의 차에 부딪히고 말았다. 굉음, 연기, 먼지가 주변을 뒤덮었다. 잠시 후 먼지가 가라앉은 후에도 관중은 그 자리에 서서 기억할 만한 경주를 선사해 주고 유리창 끝에 걸터앉아 있는 드라이버들을 향해 환호를 보냈다.

이제 그날 밤의 가장 큰 차량, 스톡카 경주 차례였다. 이 경주에서는 한번의 충돌도 실수도 없다. 모두 믿음직한 일꾼처럼 꾸준히 타원형 트랙을 달려 결승선에 이르렀지만, 관중은 미적지근한 박수만 보냈을 뿐이다. 솔직히 간신히 모면한 충돌, 범퍼끼리 살짝 부딪히는 사고, 또는 직접 충돌이 없으면 그만큼 흥미도가 떨어진다는 생각이 들었다.

경기장에서의 흥분을 뒤로하고 지친 채 출구로 나올 때, 아들 네 녀석이 아내와 나를 부둥켜 안으며 자동차 경주에 데려와 줘서 고맙다고 말한다. 녀석들은 앞으로 오랫동안 이 밤을 잊지 못할 것이다. 그리고, 언젠가 타이어 미끄러지는 소리, 엔진 가속 소리, 그리고 솔직히 심장이 멎을 정도의 흥분을 자아내는 충돌장면을 보기 위해 우리 모두 이 아메리칸 클래식 스톡카 경주를 다시 찾을 것이다.

글 - 미국 UPI 브루스 버넷



An American Classic

By Bruce Burnett, Director of Discovery / UPI / U.S.A.

Clouds gathered off in the distance jumping over the mountains and rolling endlessly across the plains. Thunder sounded far away perhaps foreshadowing the thunder that was to come that night. The sun fought back against the storm wanting its last few strides across the stage before retiring into night as we entered the arena to watch short track car racing.

As we entered the arena that night, my four boys walked quickly trying to catch a glimpse of the sound and fury on the other side of the grand stands. The track announcer came on the loud speaker and said, “Colorado Speedway race fans. Tonight’s program calls for Legends, Figure “8’s”, Grand American Modifieds and the awesome Late Models. Welcome!”

When we rounded the grand stands, my children stopped and gazed at an oval stretch of black top surrounded by reinforced metal fences. On the far wall, advertisements for realtors, banks, auto body shops, and restaurants covered an overly white-washed barrier. Suddenly, from out of the pits to our left screamed small rounded cars no taller than our chests. They scooted around the track with high-pitched whines like bees searching for honey. This was not at all what I expected remembering races with my father when I was boy.

“Daddy, what are those cars?” my little one of five asked as I let go of his hand so he could step forward to get a better look.

“Stay back from the fence, Matthew,” I said gently. “They don’t want anyone to get hurt if a car should crash.”

That’s all my older two boys needed to hear.

“There’s going to be crashes?” Terrance, one of my twins, asked excitedly.

“Cool!” my other twelve-year-old son, Taylor, said hitting his brother with a fist on the shoulder in a sign of brotherly affection.

“But Dad, what if someone gets hurt?” my eight-year-old son asked genuinely concerned.

Brooks always sees the flip-side of everything and tonight was no different. I looked at my wife and nodded up to the stands saying, “Most of these people are here for the crashes.”

Theresa nodded in agreement as we watched the cars circle endlessly around the track weaving back and forth, back and forth to warm their tires. I motioned for everyone to move on down the stands toward the VIP area where we were sure to meet up with the rest of the gang from Unigen. As we approached, I spotted Tom Farrow and Derek Hall up at the top of the stands waving. We climbed the metal stands and greeted everyone warmly looking for a place to sit. The night was young and we were about to witness a very American drama of noise, smoke, screeching tires and, yes, crashes of metal and rubber twisting cars into a mosaic of shapes.





An American Classic ...

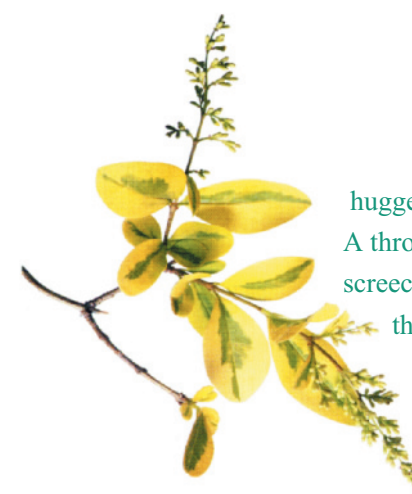
The first races of the night were trophy dashes, short 8-lap races around the half-mile oval that would rank each competitor for the final races of the night after intermission. We watched as the small cars raced each other around the track reaching speeds upwards of 120 miles per hour. It was easy to spot the racers with more experience. They kept a consistent line out of every turn easily adding speed where others slowed to avoid crashing. Each car screeched a bit sliding around the turn nearest, but the better drivers were quieter. They handled the track better.

And, then, suddenly, we had our first crash of the night. One car nudged another from behind causing it to spin out on the infield of the track. And then it happened, a car went up over another and rolled sideways four times. It looked almost like a movie stunt. The crowd erupted cheering and then quieted until the announcer came on and said, "We have word from the track that all the drivers are okay."

Everyone stood and applauded as the other cars slowed under a yellow caution flag and track workers attended to the mass of cars and drivers askew on the track. They placed the most damaged car on a flatbed truck after hoisting it skyward with a big claw. My children said the claw looked like something out of a Dr. Seuss book. The drivers and their cars were carted off the track to applause by all the fans. Two of my kids ran up the bleachers excited that they got to say hello to the driver as he rode the wrecker with his car into the pit area.

After watching the small cars buzz around the track again, we took at break and ate dinner in the VIP area. Burgers, hotdogs, fruit salad, and baked beans abounded; good 'ole American barbeque fair. The food was perfect for all of us hungry after watching the initial action. We ate and chatted about our week and wondered what would come next. And, out of the pit came cars that somehow looked a bit off center. They were angled and awkward that no amount of flashy paint or advertisements stenciled on their hoods could change. Their wheels stuck out on the right side but not on the left. The front of the cars looked more like sled fronts taken from a child's toboggan as opposed to bumpers. The drivers sat in a cage surrounded by half of top to the car. It was clear these cars were made for a special purpose.

As I chomped on my burger instructing each child to sit down and eat their dinner for the third time, I started to see some logic to their design. Each car was lower on the inward side and the wheels on the other side were farther out to lend more stability. Though bigger than the "buzzers" as my youngest now called the little racecars that came before, these cars moved faster and



hugged the track more because they were specifically designed for the short, oval racetrack.

A throaty hum came from their engines as they wheeled their way around the turns. There were no screeching of tires like the smaller cars and they seemed to go faster. These drivers handled cars that handled the track. They accelerated out of turns faster, pushing the limit of what their cars could take.

When the sprints started, their engines roared shocking the ears and causing my wife to wince once or twice. The funky cars sped around the track gobbling up pavement as they went. At one point, I lost track of my children who had left the picnic table only to spot

them mesmerized in folding chairs respectfully back from the fence. They pointed and laughed and stared in amazement as the cars rushed past them taking their excited minds on their first journey around the track. They had no idea of what was to come next, but I did.

As the last modified car crossed the finish line, several large tractors moved tires to strategic points on the edge of the infield. In the center of infield was pavement in the shape of an "X." There was audible excitement from the crowd as the announcer roared, "Ladies and gentlemen, it's time for Figure '8's'!"

The crowd stood and cheered as beat up cars of all different configurations entered the track and sped around and around the oval. Taylor came back and asked me, "Dad, what are they doing?"

"Just watch, Tay," I said with a wink.

A pace car slowed the cars down and organized them into two lines of six cars. The pace car then sped up and left the track. The two lines of cars pressed their accelerators and suddenly crossed into the infield and then darted back onto the oval skidding around the turn and then back across the infield. As the cars spread out, Brooks shouted, "Their going to crash."

One car in particular was slower than the rest and had an uncanny ability to just escape being hit. Two times around, no crashes. Three times around, a close one. And, then on lap four, it happened: the slow car cut in front of the leader. Whether out of anger or skillful driving, the leader "rubbed" his bumper sending him spinning wildly across the infield and into another car. They smashed into each other. The crowd went wild. My sons laughed and slapped their sides talking excitedly between themselves and pointing at the action.

The "flagger" didn't wave the yellow flag. Instead, he waited for both cars to turn around and get back on the track.

Matthew ran over to me and grabbed my arm yelling above the din, "Daddy, did you see that?"

"I saw it, baby!" I said kissing his forehead. "Are the drivers okay?"

"Look," he said pointing. "They're back in the race."

Sure enough, both drivers were back speeding around the Figure "8" jostling for position in the mass of cars until finally crossing the finish line and crashing into two other cars in a mass of sound, smoke, and dust. When the dust cleared, the crowd remained on their feet cheering for the drivers who all sat on the edge of their windows having provided us with a race to remember.

Now came the biggest cars of the evening, the stock cars. These drivers didn't crash and didn't make mistakes. They roared around the oval in workman like fashion until finally crossing the finish line to the lukewarm applause of the crowd. Somehow the excitement just wasn't the same without the drama of close calls, rubbing bumpers, and crashes.

As we walked toward the exit, worn out by all the excitement, my four boys thanked us for the races giving Theresa and me hugs. They will remember this night for many nights to come. And, we will be back to witness every screech, every rev of each engine, and yes, every heart-stopping crash of this American Classic, stock car racing.



Tequila Talk

한잔의 테킬라에 시름을 잊고...

난 술을 잘 못한다. 오죽하면 군대에서 흔히 행하는 행군시 수통에 소주를 담아 야금야금 마서가며 힘을(?) 낸다는 요령을 한번도 수행하지 못했을까.. 그건 우선 맥주 반잔만 마셔도 흥당무가 되는 내 체질때문이며 게다가 음주후에 머리가 아픈것이 싫기 때문이기도 하다. 하지만 술자리의 분위기는 ভাল다...

이런 내가 알게 모르게 사랑하게 된 애주가 있으니 멕시코의 전통주인 Tequila(테킬라) 가 바로 그것이다.

38도 혹은 40도의 높은 알콜농도이면서도 부드럽게 넘어가는 맛과 그 은은한 향은 진짜 테킬라를 마셔본 사람이라면 전적으로 동감하리라. 게다가 머리가 지끈거림이 전혀 없어서 좋다. 또한 마신후에 천천히 그 파스함이 전해짐이란, 예전에 한국에서 추운 겨울에 포장마차의 따끈한 오텩국물을 마신 맛과 비교할수 있으리라..

이런 매혹적인 술을 혼자 마신다면 재미가 없을 터, 멕시코 출장을 다니면서 텍사스로 복귀하기 전날 출장을 같이 온 직원과 저녁식사중 출장업무의 반성과 내일의 계획을 점점 한 후 함께하는 'One Shot' 의 테킬라는 작열하는 열도의 태양 아래서 하루종일 업무와 씨름하다 지친 몸과 마음을 정리하는데 더없이 좋은 친구이자 즐거움이다. 하지만 과음은 절대 금물...

한번 대화 내용을 엿들어 보자.

헥터 : 죠셉, 사실 난 테킬라 보다는 맥주가 좋은데. 테킬라는 나한테 좀 세거든. 하지만 오늘은 한잔 해야지. 휴 오늘은 정말 더웠어...

에반 : 나도 마찬가지로야. 참 난 아직도 기억해. 지난번 남양 방문단분들이 왔을때 죠셉이 테킬라를 가지고 그분들을 얼마나 잘 대접했는지. 아주 좋았지. 그건 그렇고 환, 우리 내일은 농축기공정에 시간좀 써야겠어...

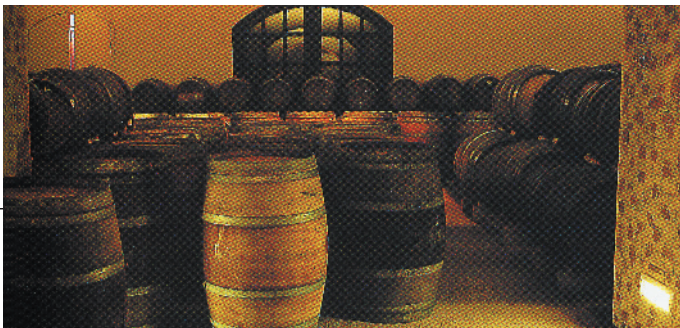
블랑카 : (약간 내숭을 떨며) 죠셉 난 조금만 줘요. 잘 못마시니까.

데이빗 : 그럼 내게 줘요. 내가 다 해치울테니..., 으쓱으쓱...

환 : 나도 사실 술을 마시지 않아 하지만 죠셉과의 한잔의 테킬라는 언제나 좋지. 난 오늘 정말 힘 많이 들었어. 폭 자기위해서라도 한잔이 필요하긴 해.

죤셉 : 어이 들... 아까도 얘기 했지만 오늘 잘 안풀린 일들이 있었지 하지만 우린 그점을 내일은 우리의 강점으로 만들어 가자고...

자 여기 있는 우리 모두와 알로콧 생산부를 위해 '위하여' 외쳐보자구. 다같이 "살랏" (스페인어로 건배, 위하여)!



이쯤되면 독자들도 침이 넘어갈만 하리라...

테킬라라는 멕시코 술이 도대체 무엇이길래 이렇게 예찬할까 하는 의문이 나올법하기에 여기서 어렵게 입수한 테킬라에 대한 특급비밀(?)을 공개할까 한다. 지난호의 비밀 정보공개에 이어서... 이리다가 곧 CIA에 발탁될라...

테킬라라는 멕시코 전통주의 이름은 사실 멕시코 안에있는 도시명인데 그 지방에서 기른 Agave(선인장) Azul(푸른색)로 만든 술이 유명해져서 그 도시명이 바로 술의 대명사가 되어버린 것이다. 지금은 멕시코 정부로부터의 까다로운 심사과정과 검사를 거쳐 기준치를 통과한 술에게만 테킬라라는 이름을 사용할 수가 있다. 그만큼 철저하게 정부차원에서 관리하는 멕시코의 전통주이므로 우리가 싸구려 술, 서부영화의 갱들이 마시던 술이라는 이미지는 잘못된것임을 알아야 한다. 멕시코 원주민들이 가계에서 만들어 마시던 술을 스페인의 침략후 그 맛에 반해 스페인 왕실에서 특별 관리, 참나무통(Oak Barrel)에 숙성시키는 방법까지 개발이 된 것이다.

좋은 테킬라를 고르는무엇보다도 가장 중요한 것은 술병의 라벨에 반드시 100% de Agave Azul이 명시되어 있는가를 보는 것이다. 없으면 섞인것...

참고로 테킬라 공정에 따라 다음과 같이 세종류가 만들어진다. 테킬라 공정을 마치자마자 병에 담은 것을BLANCO(블랑코)-하얀색/ 2달에서 1년까지 참나무 통에서 숙성시킨 것을REPOSADO(레포사도)/ 거의 2년이상 숙성후 제품으로 나온것을ANEJO(아네호)라 하는데 숙성이 더할수록 참나무의 은은한 노란색으로 색상이 바뀐다. 맛은 개인의 선호도에 따라 다르지만 차갑게 스트레이트로 마시는 걸 추천한다.

그렇다면 주정방법은?

- 1) 7년이상 자란 Agave Azul(푸른 선인장)의 잎을 제거하고 몸통만을 2등분 혹은 4등분을 내어
- 2) 약 220톤 정도를 소화해 내는 가마탱크에 넣어 12시간 삶는다.
- 3) 그 이후 삶아진 섬유질을 최소한 4번에 걸쳐 압축기를 통과, 즙을 짜낸다.
- 4) 모아진 즙을 발효시킨다 (약 1주간 소요)
- 5) 증류통에서 증류시킨다.

위의 공정을 거치면서 220톤의 푸른 선인장은 약 40톤의 테킬라를 생산한다.

처음 심은 푸른 선인장은 약 3년이 지나면 어린 선인장을 생성시키고 7년후 한번 수확으로 일생을 마치게 된다.

현재 미국에서 판매되고 있는 제품종류를 대충 정리해보면,

- Jose Cuervo Reserva de la Familia(ANEJO) : \$102-110
- Jose Cuervo Tradicional(REPOSADO) : \$25-28
- Don Julio Blanco(BLANCO) : \$43-45
- Sauza Conmemorativo (ANEJO) : \$27-30
- Gran Centenario(REPOSADO) : \$55
- El Jimador(REPOSADO) : \$27-30
- Tequila Herradura (REPOSADO) : \$44-50 미국인들이 가장 많이 마시는 제품 All the Americans like this one a lot.
- Tequila Cazadores(REPOSADO) : \$39-43
- Chinaco(REPOSADO) : \$50-55 곤잘레스 마을에 위치한 회사의 제품 Gonzalez Tequila Factory
- Reserva Antigua 1800 (ANEJO) : \$36-55

알로콧 멕시코 농장이 위치한 곤잘레스에 잘 나가는 테킬라 공장이 있는데, 다음 방문단분들이 오시면 우리 농장견학후 멕시코 문화를 경험한다는 취지에서 테킬라 공장견학을 신청해 놓았으니, 이외에 궁금한 사항이 있으신 분들은 내년에 꼭 오시옵소서...

자, 한번 'ONE SHOT' 하시겠어요?

미국 알로콧 생산관리부 김수겸(Joseph Kim) 기자



Tequila Talk

The comfort of a glass of tequila...

By Joseph Kim, Operation Management Team Leader/ Chief of Staff, Aloecorp, USA./ Reporter

I get drunk easily. I have such a low tolerance for alcohol that during my military life I could never try the trick of filling a canteen with soju instead of water and taking sips of soju, a so-called energy source, when marching. First of all, I become red as a beet after drinking only half a glass of beer. I also hate the headaches I have to suffer after getting drunk. Nevertheless, I like the idea of getting together with my drinking buddies and the atmosphere of the gathering.

I'm not sure how, but in spite of all of this, I became a big fan of one particular drink. It is none other than tequila, a traditional Mexican beverage.

Anybody who has ever tried tequila will agree with me that it is smooth and sweet sliding down your throat despite its high alcohol content of 38 to 40 percent. Also, I don't get any headaches from tequila. The gradual warmth felt after taking a sip reminds me of the warm fish cake soup I used to enjoy at a street wagon in Korea in the cold of winter.

Of course, drinking such an enchanting drink by myself would be no fun. A shot of tequila with dinner on the final day of a business trip to Mexico before returning to Texas while, wrapping up the trip with co-workers who accompanied me and making plans for the next day, is a perfect companion and a pleasure that helps my body and soul, exhausted from a long day of work under the scorching sun, to recuperate. However, you always have to watch out and be sure not to overindulge.

Let's listen in on their conversation.

Hector : Joseph, I actually prefer beer over Tequila. It's too strong for me! But I'll give it a try.

Phew! It was really hot today.

Evan : Same with me... But I still vividly remember how Joseph treated Nam Yang visitors to tequila.

That was awesome! By the way, Juan, we will focus on concentrator operation tomorrow.

Blanca : Joseph, give me just a little. I can't drink a whole glass. (She is coy.)

David : Then give me your shot. I will take care of it... (swaggering)

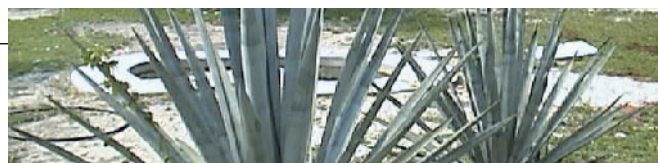
Juan : I don't drink but I always enjoy drinking a tequila shooter with Joseph.

I'm so exhausted today, but I need a shot anyway to sleep well tonight.

Joseph : Hey guys, something didn't turn out well today, but as we discussed, we can turn it in our favor tomorrow. Now, a salud for everybody here and for our production...

Everybody (shouting) Salud!

By now, you will probably be salivating.



You might wonder what on earth is this Mexican drink called tequila of which I speak so highly. I'll share some of first-rate confidential information about tequila that I obtained with great difficulty. Following the classified information I disclosed in the last issue... I might be recruited by the CIA soon!

In fact, tequila, the name of this traditional Mexican drink, is the name of a city in Mexico. A drink made of agave azul ("blue agave") grown in that area became famous, and the name of the city became synonymous with that drink. Today, only drinks that meet certain requirements through strict screening and inspection performed by the Mexican government can be called tequila. This indicates how tightly the Mexican government controls this traditional drink. We need to be aware that the image of tequila as a cheap drink enjoyed by gangsters in Western films is misleading. When Spaniards invaded Mexico, they were fascinated by the taste of this homemade drink distilled by Mexican natives. The Spanish royal family took a special interest in the drink and developed a way to age it in oak barrels.

The key to selecting the finest tequila is checking whether its bottle is labeled "100% de agave azul." If not, it is not 100% pure and is blended with other ingredients.

For your information, there are three types of tequila based on how it is processed: "blanco"? white and bottled as soon as the distillation process is completed; "reposado"? aged anywhere from two months to one year in oak barrels; "anejo"? usually aged for two years or more. The longer it is aged, the more yellowish it becomes due to the oak. Although everybody has his or her own preference as far as taste is concerned, I recommend drinking it chilled straight up.

How is tequila made?

- 1) Remove the leaves from agave azules that are at least 7 years old and cut their cores into two or four equal parts
- 2) Boil for 12 hours in an iron pot with a 220-ton capacity.
- 3) Press the boiled plants at least four times to extract their sap.
- 4) Ferment the extracted sap (takes about one week).
- 5) Distill in a distillatory vessel.

Through the process described above, about 220 tons of agave azules yield approximately 40 tons of tequila.

A newly-planted agave azul can be propagated after about three years and completes its life cycle with a one-time harvest after seven years.

Some tequilas marketed in the U.S. (not exhaustive):

- Jose Cuervo Reserva de la Familia (Anejo): \$102-110
- Jose Cuervo Tradicional (Reposado): \$25-28
- Don Julio Blanco (Blanco): \$43-45
- Sauza Conmemorativo (Anejo): \$27-30
- Gran Centenario (Reposado): \$55
- El Jimador (Reposado): \$27-30
- Tequila Herradura (Reposado): \$44-50 Americans tend to like this one a lot.
- Tequila Cazadores (Reposado): \$39-43
- Chinaco (Reposado): \$50-55 Gonzalez Tequila Factory
- Reserva Antigua 1800 (Anejo): \$36-55

There is a well-known tequila factory in Gonzalez where Aloecorp's Mexican plantation is located. For the next group visiting our plantation, I've made a reservation for a tequila distillery tour in the spirit of experiencing Mexican culture. Those who have any questions about tequila, please remember to join the next year's tour team!

Now, would you like to have a shot?

父子지간으로 통하는 시설관리팀 임상득 과장 & 김영선 사원

유니젠 연구소 지하기계실내 한 곁 사무실에는 연륜 높으신 과장님과 연구소에서 가장 나이어린 사원이 근무를 하고있다. 단출해 보이지만 서로를 아껴주고 생각해 주는 모습에 연구소에서는 부자지간으로 통한다. 전기, 공조, 소방, 폐기물, 조정까지.. 연구소건물에서 어느 곳 하나 이 두 사람의 손길이 닿지 않는 곳이 없을 정도로 연구소건물 엔진동력에 두 사람이 핵심이다.

임상득 과장님 화학 원소주기율 조차 몰랐던, 인문학도가 서울 구로구의 학원에서 공학 공부를 시작하여, 고압가스화학, 고압가스냉동기계, 열관리, 위험물취급 4개의 자격증을 취득한 뒤, 지금까지 이 한길을 걸어오신 임상득 과장님.. 곁에서 보기엔 항상 침착하시고 근엄하신 분이시지만 일에 관련해서는 강한 추진력을 보이시는 Powerful한 분이시다. 그러면서도, 틈틈이 본인이 살고 싶은 집을 노트에 직접 그려보면서, 항상 꿈을 키워나가는 정 많으시고 따뜻하신 분이기도 하다.

★임상득 과장님께 김영선 사원은?

항상 내 곁에서 든든하게 버팀목 역할을 해주는 아들 같은 사랑스러운 사원입니다.

★★김영선 사원은 어떻게지요.

사회의 첫발을 유니젠에서 시작하여, 성실하게 열심히 업무에 임하려는 기특한 사원이며, 나이가 어려서인지 모르겠지만 순수함을 지니고 있는 착한 사람입니다.

★★★김영선 사원에게 해주고 싶은 말..

지금도 열심히 잘하고 있지만, 앞으로도 누가 시켜서 하기 이전에 스스로 찾아서 행동할 수 있는 능동적이고, 어디에서 일하든지 성실하게 임하는 사람이 되길 바랍니다.



김영선 사원 유니젠에서는 막내사원으로서 어린나이에도 불구하고, 어렵거나 다소 위험할 수도 있는 시설관리 일을 능히 잘 해나가고 있다. 항상 성실한 모습으로 다른 사람들이 피하고 싶은 일들도 자기 일인 양 먼저 나서서 해나가는 모습에 타인의 좋은 본보기가 되고 있다. 하루에도 몇 번씩 연구소 건물 위아래를 다니면서 땀을 뻘뻘 흘리지만, 항상 웃음을 잃지 않는 듬직한 청년이다.

★김영선 사원에게 임상득 과장님은 이런 분..

사회 초년생으로 모르는 점이 많은 저에게 다방면에 능통하신 과장님은 많은 것을 가르쳐 주시는 힘들 때면 아버지처럼 다독여 주시는 분이십니다. 이러한 분이 저의 팀장님이셔서 큰 행운이라고 생각하고, 이제껏 부족한 저를 지금까지 이끌어 주신 고마운 분이기도 합니다.

★★저희 과장님은요..

한가지 일이 주어지면 그것이 완전히 해결될 때 까지 놓지 않으시고 두 번 하는 것을 싫어하시는, 업무에 있어서는 완벽을 추구하시는 분이십니다. 또한 깔끔한 뒷마무리도 잊지 않는, 정리정돈을 좋아하시는 분입니다.

★★★과장님께 드리고 싶었던 말..

과장님께서 칭찬을 잘 안 하시는 편인데, 저 열심히 해서 과장님의 칭찬 많이 받는 사람이 될 것입니다. 부족한 점이 보이시더라도 지금처럼 도와주시고 많이 가르쳐 주세요. 그리고, 과장님의 웃는 모습이 얼마나 멋지고 보기 좋은지 모르시지요. 힘드시고 어려우시더라도 항상 웃음 잃지 않으시길 바랍니다. 과장님, 사랑합니다~.

유니젠 연구소 건물 엔진동력 이상 무!!

취재-유니젠 연구지원실 / 홍영주 주임

Like father and son Manager Sang-deuk Im and Yeong-seon Kim

By Yeong -joo Hong, Staff of Unigen, Inc./Korea/Reporter

In an office located at one corner of the underground maintenance room of the Unigen East R&D Center, an experienced manager and the youngest staff member at the center are working side by side. As a small team, they are often taken as father and son due to the way they respect and take care of each other. From electricity to air conditioning, fire-fighting, waste and landscape architecture, there is not an area in the R&D Center building that is out of their reach. They are the engine that keeps the R&D Center running.

Manager Sang-deuk Im As a liberal art major who didn't even know the periodic table, he began studying engineering at a private institution in Guro-gu, Seoul. He now has four certifications: high-pressure gas chemistry, high-pressure gas refrigeration units, thermal control and hazardous materials management. Since setting foot on this career path, Mr. Im has never been off track to date. Although he may always appear calm and stern, he is a powerful person with a strong driving force as far as work is concerned. In the meantime, he draws sketches of houses he'd like to live in some day. Manager Im is a warm-hearted, kind person who always cherishes his dreams.

★What Mr. Im thinks of Yeong-seon Kim

Yeong-seon is a trustworthy staff member, like a son to me. He always stands by to support me.

★★Tell us about Yeong-seon Kim.

Starting his career at Unigen East, Young-seon is an outstanding staff member who is sincere and works hard to carry out his responsibilities. Maybe it is partly due to his young age, but he is pure and kindhearted.

★★★A word of advice to Yeong-seon Kim

Yeong-seon, though you are doing great today, I hope you will become a proactive person who looks for and takes action before somebody asks you to do so and be a sincere and faithful person no matter where you work in the future.

Yeong-seon Kim As one of the youngest staff members at Unigen East, Yeong-seon Kim is demonstrating outstanding performance in facility management, which can be somewhat challenging and dangerous. He sets a good example to his colleagues as he takes initiative in tackling jobs that others might want to avoid. He may be sweating from running up and down the steps in the R&D Center building several times a day, but he never loses his smile. Yeong-seon is truly a dependable young man.

★What Yeong-seon Kim thinks of Manager Im

As an entry-level staff member, I lack many things. However, Manager Im, who has expertise in various fields, teaches me countless things. He takes such good care of me, he is like a father to me. I think I'm very fortunate to have such a person as my team leader. I'm grateful for his guidance, which has led me to where I am today despite my many shortcomings.

★★Please describe Manager Im to us.

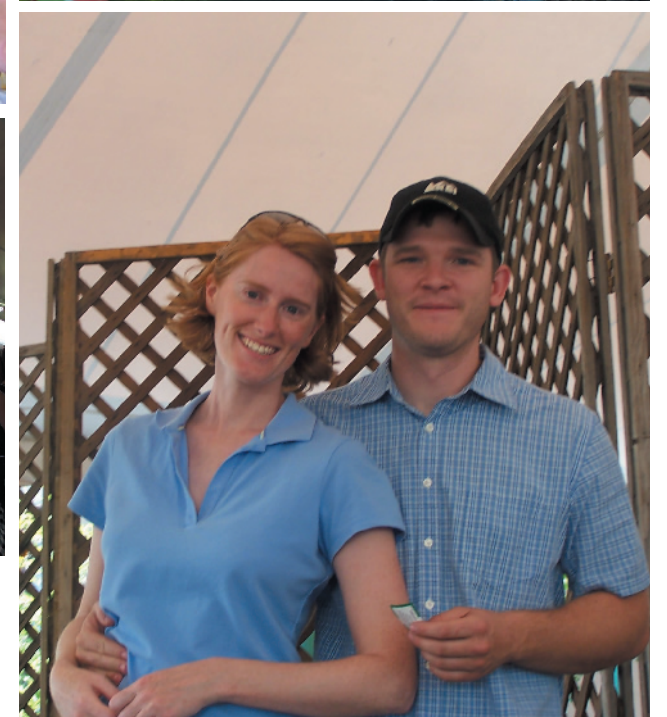
Once a task is given, he does not let it go until it is completely finished, and he hates doing anything over. He seeks perfection as far as his work is concerned. He also likes to put things in order and does not forget to wrap things up neatly and tidily.

★★A word of advice to Manager Im

Although you are stingy in praising others, I'm going to work hard to become a person often praised by you. Despite the fact that I have some flaws, I'd appreciate it if you would continue to help me and be a mentor to me as you do today. You have no idea how great your smile is. Please do not lose your smile no matter how great a difficulty or how hard a time you run into. I love you!

No problems with engine power at the Unigen East R&D Center Building!!"





| 워싱턴주 이전을 앞둔 마지막 피크닉 |

콜로라도의 2004 ECONET 여름 피크닉

Colorado's 2004 ECONET Summer Picnic is the last before the move to Washington State

글 - 미국 오아시스 인사팀 니키스툼 By Nickie Strom, Human Resource Manager of Univera, INC/U.S.A.

6월 초, 콜로라도 ECONET 회사 직원 및 직원가족이 따사로운 햇살을 맘껏 누리며 'Six Flags Elitch Gardens'에서 더 없이 즐거운 하루를 보냈다.

공원을 가득 메운 세계적 수준의 기구는 최상의 스릴과 모험을 선사한다. 그것도 모두 지상 1.6 킬로미터 높이에서! 열대 워터파크를 포함해 45개 이상의 탈 것, 쇼, 명소가 즐비한 이곳에서의 하루는 워싱턴주로 이전하기 전 그 동안 정들었던 콜로라도에 보내는 멋진 작별인사이기도 했다.

사진은 콜로라도 ECONET 가족이 점심식사 후 롤러코스터와 페이스휠을 타고 새로 개장한 워터파크에서 즐거운 하루를 보내는 모습이다. 그 동안 콜로라도에서 함께 보낸 시절을 축하할 수 있는 뜻 깊은 시간이었다. 그리고, 콜로라도에서 마지막 말썽을 피울 수 있는 기회이기도……

Employees and family members of the Colorado ECONET companies enjoyed the best of Six Flags Elitch Gardens during a glorious sunny day in early June.

The park is full of world-class thrills and adventure - all at a mile high! It features more than 45 rides, shows and attractions, including a tropical water park. It was a great way to say goodbye to Colorado before making the move to Washington State.

The pictures show our Colorado ECONET family making their way to the luncheon before spending the day on Roller coasters, the Ferris wheel and in the new water park. This was a great way to celebrate our years here in Colorado together -- and to cause trouble one last time……

우리회사 이런 소식 저런 소식

Company News



남양알로에 소식 Namyang Aloe News

이병훈 사장의 생일파티 소식



지난 6월28일 서울 성수동 사무실에서는 임,직원들이 거의 러시아 연수를 떠나고 조용한 사무실에서 남은 임,직원들과 조출한 생일파티가 있었다. 특히 이날은 직원들의 사랑스런 생일축가와 사장님과 똑같이 닮은 액자선물이 인상적이었다. 직원들 모두 회사를 위해 수고하시는 사장의 건강과 행복을 기원하는 뜻깊은 자리였다.

Birthday Party for CEO Bill Lee

In the unusually peaceful office in Seongsu-dong, as a delegation left for Russia to take part in staff training, the remaining staff members celebrated CEO Bill Lee's birthday party on June 28. A buoyant mood filled the office as the staff sang a congratulatory song and presented a framed portrait that precisely resembled CEO Lee. All staff members wish happiness and good health to CEO Lee, who works hard for the company and its employees.

독서통신교육 종료

임직원의 업무역량 강화와 자기개발을 목적으로 실시된 독서통신교육(3.10~6.9)이 종료되었다. 2003년에 이어 2회째 실시된 올해 교육에는 총 57명의 직원이 참여하여 전원 수료하였다. 교육 종료 후 지난 7월 1일 월례조회에서 성적 우수자에 대한 시상식을 가졌다. 100점 만점자가 4명이나 나오는 등 우수한 성적을 거두었으며, 특히 팀원급에서 성적 우수자가 많아 직원들의 높은 교육열을 반영하였다. 성적 우수자에게는 문화상품권과 에너벨, 라망 5종 세트 등이 부상으로 수여되었다.

다음은 3위까지 성적 우수자 명단이다.(공동 수상 포함)

강경진, 김윤하, 전익표, 백재열, 김경식, 이룰, 김정훈

Remote Reading Training Completed

The remote reading training, which had been launched on March 10 to enhance business functions and to support employee self-growth, was completed on June 9. A total of 57 employees participated in this year's training, held for the second consecutive year. Every participant successfully completed the program this year. In the monthly meeting held on July 1 after the training had been completed, awards were given to high performers. The participants in this year's event demonstrated outstanding performances, with four winners receiving a perfect score of 100. Many of the high scorers were team member-level staff, which indicates that employees are highly enthusiastic about education and training. High performers were awarded with cultural gift certificates or Enerbelle or Ramant gift sets.

Winners up to third prize (including co-winners) are: Gyeong-jin Kang, Yun-ha Kim, Ik-pyo Jeon, Jae-yeol Baek, Gyeong-sik Kim, Ryul Lee and Jeong-hun Kim.

임직원의 컴퓨터가 새로와집니다.

ERP등 각종 시스템을 원활하게 이용하도록 하기 위해서 사양좋은 컴퓨터로 교체됩니다. 물론 전직원은 아니지만, 오래된 컴



퓨터를 사용하던 직원들에게는 즐거운 소식입니다.

New computers for the staff!

In order to facilitate the operation of various systems, including ERP, new computers with upgraded functions will replace the present computers. Indeed, not all the staff will be entitled to new computers, but it sure is welcome news for those who had to struggle with outdated models.

영업컨설턴트 직무향상 교육

영업컨설턴트 직무향상 교육 과정이 지난 3월 6일부터 시작되어 9회차, 72시간 교육이 진행 중에 있습니다. 튜터링과 퍼실리테이션 강의 스킬, 전략적 사고와 커뮤니케이션 스킬, 영업관련 컨설팅 기법, 자기계발 변화관리, 갈등 관리 및 상담기법 모듈로 구성된 이 교육 과정을 통해서 영업컨설턴트의 핵심역량을 강화하고 이를 통해 대리점과 본사의 발전을 꾀할 수 있을 것으로 기대되고 있습니다.

Sales consultant job skill enhancement training was launched on March 6.

It's ninth run, involving 72 hours of training, is currently underway. The curriculum, which consists of tutoring and facilitation lecturing skills, strategic thinking and communication skills, sales consulting techniques, self-development and change management, conflict management and counseling technique modules, is expected to enhance the core capabilities of sales consultants. This, in turn, will lead to further growth for agencies and for the head office.

(주)남양 소식 Namyang News

6/10 천렵 실시

회사근처의 초평면 일대에서 작은 개울을 끼고 있는 원두막에서 남양 임직원들이 함께 천렵을 즐겼다. 천렵의 사전적 의미는 “넷물에서 고기를 잡는 일”이라고 되어있다. 하지만 우리는 고기를 잡는 일 보다는 준비해온 고기와 다과를 겸한 약간의 알코울(?)을 먹는 일에 더욱 포커스를 두고 열심히 먹으며(^^) 즐겁게 천렵을 즐겼다.

더욱이 남양 임직원들이 함께 자연을 벗삼아 기울이는 소주한잔은 카~ 생각만 해도 구웃(good)~이었다. 불판에서 맛갈스럽게 지글지글 익는 고기와 한잔의 소주는 서로에게 조금 더 가까이 다가갈 수 있는 발판이 되었으며 이날은 서로간의 애환을 들어 주며 서로를 조금 더 이해할 수 있는 시간이었기에 더욱 의미 있었다.

Namyang Company Enjoys River Fishing on June 10

The staff of Namyang enjoyed cheolnyeop at a small pavilion along a little stream in Chopyeong-myeon, which is near the company. The literal meaning of cheolnyeop is “fishing in a river.” However, we focused on indulging ourselves with the beef, snacks, and a small amount of alcohol we had taken with us rather than fishing in the stream. At any rate, cheolnyeop turned out to be a very pleasant occasion. Sharing soju among the staff of Namyang Company in a natural setting was a great idea! The sizzling beef on the grill and a glass of soju served as a great opportunity to become closer. The event was especially significant as we were able to share tales of our joys and sorrows and better understand our colleagues.

(주)유니젠 소식 Unigen News

박찬영 연구원 집들이

6월 22일 유니젠 생물 정보팀의 박찬영 연구원 집들이가 있었다. 연구소가 이전한 후, 처음으로 있었던 집들이로 지난 5월 웨딩마치를 올린 신혼부부의 보금자리를 보고자 10여명의 직원들이 한자리에 모였다. 두 부부의 사랑이 가득한 신혼 집에서 맛있는 음식을 대접 받으면서 박사님, 연구원들과 함께 즐겁고 여유로운 대화의 기회도 가졌다. 이 자리를 준비한 박찬영 연구원은 직원들과 더 가까워 졌으면 하는 바람으로 마련한 자리라면서, 초대에 응해준 우리에게 감사의 말을 전했다.

A Housewarming Party

Researcher Chan-yeong Park of the Bioinformatics Team threw a housewarming party on June 22. This was the first housewarming party since the relocation of the R&D Center. Excited to see the love nest of the newlyweds, who got married in May, about 10 staff members gathered together. Enjoying a sumptuous dinner served at the newlyweds' home filled with love, we had a very cheerful and relaxing time with the researchers. Remarking that she had planned the party hoping it would serve as an occasion to bring colleagues closer together, Researcher Park thanked us for coming to the party.

알로콧 소식 Aloecorp News

Aurora Garcia(오로라 가르시아)의 은퇴소식

16년을 알로콧 생산부에 셀수없는 공헌을 한 오로라 가르시아가 7월 2일부로 은퇴를 한다. 알로콧의 역사의 산증인중의 한사람인 오로라는 최근까지 재고현황을 맡아 전체 생산계획을 만들어내는 중책을 수행하였다. 알로콧 모든 식구들은 그녀의 멋진 은퇴생활을 기원하였다. 오로라, 우린 당신을 잊지 않을꺼예요 !!

① 텍사스 라이포드 농장앞에선 오로라



①

② 이별을 앞두고 그동안 정든 직원들과 함께 한 사진



②

Aurora Garcia Retires from Aloecorp

Aurora Garcia, who has made an enormous contribution to the Production Division of Aloecorp over the past 16 years, retired on July 2. As a living eyewitness of Aloecorp history, she played a crucial role in developing overall production plans based on the availability of stock up until recently. All of us at Aloecorp wish Aurora a fantastic post-retirement life. Aurora, you will always be with us!

① Aurora standing in front of the Aloecorp Lyford Plantation in Texas

② Together with long-time colleagues before the farewell

러시아 현지법인 소식 Unigen Russia News

김제내(통역업무 직원) 러시아 군 입대

에코넷 연수후 진행을 도와 통역을 하였던 김제내님 (유니베라웨이 기자이시기도 했었는데요)이 6월28일 에코넷 직원을 한국으로 무사히 귀국시킨 후 7월1일 러시아 군에 입대하였습니다. 1년간 복무예정으로 현재 블라디보스톡에서 약 100km떨어진 훈련소에서 훈련을 받고 있습니다. 1년뒤 건강한 모습으로 다시 같이 일 할 수 있기를 바랍니다

Jenya Kim (an Interpreter) Joins the Russian Army

After the safe return of ECONET staff to their homes on June 28, Jenya Kim, who has helped with interpretation throughout the ECONET training (and who has also written articles for Univera Way), joined the Russian army on July 1 and will serve for one year. He is currently undergoing training at a training camp about 100 km away from Vladivostok.

All of us at Unigen Russia are looking forward to working with Jenya again in a year.

ECONET 직원연수시 무역담당 직원의 연수참관 소감

ECONET 직원이 우리농장에 오는것을 알고 있었지만 접대하기가 그렇게 힘든 것인 줄 몰랐습니다. 제일 먼저 일년 동안 우리농장의 변화된 모습을 보여주고 싶었습니다, 우리농장은 아름답게 크게 변화였습니다. 그리고 손님들에게 러시아 사람들의 손님접대 모습을 좋은 인상으로 간직할 수 있기를 위하여 가능한 편하게 쉬고, 공부할 수 있도록 노력 하였습니다. 저희도 처음 이라서 힘들었고 특히 많은 손님을 한꺼번에 모시자니 필요한 것을 확보하기가 어려워 사전 준비가 않된 것이 많아 진행중 시행하는 일도 많았습니다. 그런데 진행하다 보니 아주 재미 있었습니다. 손님들이지만 우리에게 발일도 도와주었고 놀기도 아주 잘 하는 것 같았습니다. 항상 웃고 여유시간에 같이 놀고 저녁마다 모닥불 피우며 노래도 하고 아주 즐거웠고 모두 친구가 되었습니다. 저는 외국인과 같이 어울린다는 것이 처음이었고 친구가 된다는 것은 상상도 못할 놀라운 경험이었습니다. 한국말을 전혀 모르기에 어떻게 의사소통을 해야할 지 몰라서 매우 섭섭하였습니다.

블라디보스톡 시내 견학시 백화점에서 친구들이 소매치기를 당할까봐 제일 걱정이 되었습니다. 러시아에는 아직 그런 소매치기가 있습니다. 그런데 다행히 러시아 기념품 쇼핑이 잘되었고, 시내 견학도 잘되었습니다. 시간이 빨리 지나가 어느새 배웅할 날이 되었습니다. 같이 한국으로 갈 수없음이 아쉬웠고 친구들이 일터로 돌아가는 모습이 몹시 아쉬웠고 너무나 짧은 시간 이었음을 느꼈습니다. 지금도 친구들 생각을 하면 아주 좋은 기억만이 자리하고 있습니다. 다들 화목하고 항상 웃는 표정으로 기억되고 있습니다.

유니젠-러시아 무역담당 리트비노브 알레그 알렉산드로비치

Afterthoughts on the ECONET Staff Training Session by a Staff Member of the Trade Department

I was looking forward to meeting the ECONET staff coming to the farm, but I didn't realize that extending hospitality would be such a difficult task. First of all, we wanted to show them how the farm has changed in the past year, because it has recently become a very beautiful farm. Then, we tried to make them feel at home and focused on the training so they could return with pleasant memories of the hospitality extended by the Russians. We had never accommodated such a large number of guests at once. We had to get many new supplies, which was not easy. A number of things were not available on time. Despite everything, there were many joyous moments. Although they were our guests, they labored in the fields. They were also good entertainers. Their smiles never faded and they relaxed with us in their leisure time. We became close friends as we built a camp fire and sang together every evening.

I've never mingled with foreigners before. Making foreign friends was indescribable. I felt very bad that I couldn't speak Korean, since we couldn't communicate well. When we were touring Vladivostok, I was greatly concerned that my new friends might have their pockets picked. In Russia, there are still some pickpockets. Fortunately, the souvenir shopping and the city tour went well. Time flew very fast, and we had to say goodbye soon. I regretted that I couldn't go to Korea with them. Seeing them depart, I realized that the stay was very short. I have only very pleasant memories of them. They were always friendly and smiling.

Litbinob aleg Alecxandrovich, Trade, Unigen Russia

하이난알로콧 소식 Hainan Aloecorp News

이성기 고문님의 환갑잔치

중국 현지법인 하이난 알로콧은 매월 생일자 파티를 하고 있다. 특히 지난 6월엔 이번해에 환갑이 되신 이성기 고문님의 생신 파티를 했습니다. 많이 많이 축하해 주세요. 건강하세요 고문님!

Hainan Aloecorp celebrates birthdays every month; especially in June, we threw a party to celebrate Advisor Seong-gi Lee's 60th birthday. Many congratulations! Happy Birthday!



신입사원 입사소감



Pearls of Wisdom from New Recruits

(주)남양알로에 생명과학연구소 제품연구팀(연구개발) 신은주 차장



남자는 이 여자가 첫사랑이길 바라고,
여자는 이 남자가 마지막 사랑이길 바란다고 했었다...
남양알로에는 나의 마지막 사랑을 듬뿍 받을 귀하고 소중한 일터가 될 것 같습니다.

Namyang Aloe Inc, Life Science Institute(R&D) / Eun-ju Sin

A man yearns the woman to be his first love and
A woman yearns the man to be her first love...
Namyang Aloe will be the treasured workplace that will be cherished as my last love.

(주)남양알로에 마케팅팀 (E-Business) 신인수 사원



행복하세요!! 마케팅팀 신입사원 신인수입니다. 저는 빛과 소금과 같이 언제나 변함없고 꼭 필요한 사람이 되길 원하는 사람입니다. 앞으로 남양알로에의 빛과 소금이 되겠습니다. 많은 가르침 부탁드립니다. 감사합니다.

Namyang Aloe Inc, Marketing Dept (E-Business) / In-su Sin

Don't worry! Be happy! My name is In-soo Shin, a new recruit in the Marketing Team. I want to be a person who is essential and constant like the light and salt. I plan to be a light and salt to Namyang Aloe. Your guidance is always welcomed. Thank you.

(주)남양알로에 마케팅팀(마케팅기획) 조복희 부장



“행복을 가꾸는 알로에과학, 남양알로에”
이는 남양알로에가 추구하는 브랜드아이덴티티입니다.
이 하나의 문장이 단지 홍보용 슬로건이 아니라, 실제 우리 모두가 실천해나가는 생활철학이고 일상업무 속에 녹아나는 실체적 진실이라는 것을 하나씩 체험해가면서 가슴 뿌듯합니다.

Namyang Aloe Inc, Marketing Dept(Planning) / Bok-hui Jo

“Namyang Aloe - aloe science creating happiness”
This is the brand identity pursued by Namyang Aloe.
Seeing each day that this is not simply a promotional slogan but a life philosophy as well as an essential truth that we practice daily, my heart is full.



(주)남양알로에 마케팅팀(시장조사분석) 강창성 사원

이제 갓 입사해 분위기에 적응하고 있는데 화목한 남양알로에 분위기 너무 좋네요. 신입사원의 위치에 맞게 항상 배우는 자세 잃지 않겠습니다. 부족한 점 보이더라도 너무 미워 마시고 많이 가르쳐 주세요. 이상 신입사원 강창성이었습니다. 앞으로 잘 부탁드립니다.

Namyang Aloe Inc, Marlceting Dept(Market Survey Analysis) / Chang-seong Kang

I recently joined the company and am busily adapting myself to its culture. I really like the amicable atmosphere at Namyang Aloe. As a new recruit, I'll always be ready to learn and accept new things. Although I may still have a few flaws, please lead me to the right direction instead of just reprimanding me.



(주)남양알로에 생명과학연구소 제품연구팀(연구개발) 최윤선 사원

깨끗하고 건실한 이미지로 다가왔던 (주)남양알로에에 입사하게 되어 행복합니다. 무엇보다도 가족적인 분위기가 새로운 시작에 대한 불안함을 잊게 해주었습니다. 좋은 회사를 만들기 위해 이끌어 가고 계신 선배님 들을 본받아 나날이 발전하는 모습, 노력하는 모습 보여드리겠습니다. 감사합니다.

Namyang Aloe Inc, Life Science Institute(R&D) / Yun-seon Choe

I am pleased to be a member of Namyang Aloe, which embodies a clean and sound image. Above all, such a family-like atmosphere relieved my anxieties as I began a new start. Following in the footsteps of my senior colleagues who are taking the initiative to create a leading company, I'll show the effort I can make and how much I grow each day. Thank you.



(주)남양알로에 영업본부 경인영업팀(대리점관리) 김현욱 사원

‘군(軍)’ 전역과 동시에 시작된 직장생활이 2주가 다되어 가는데 모든 것이 새롭고 즐겁기만 합니다. ‘일체유심조’ 모든 일은 마음먹기에 달렸기에 초심을 잃지 않는 남양알로에 가족이 되겠습니다.

Namyang Aloe Inc, Sales Team(Agency Management) / Hyeon-uk Kim

My career, which began as soon as I had been released from the military, has nearly completed its second week. Everything is so new and exciting. I want to be a member of the Namyang Aloe family who bears in mind one's original goal. As the old Korean saying goes, "Everything depends on your will."



(주)남양알로에 영업본부 서울영업팀(대리점관리) 박석신 사원

안녕하세요? 신입사원 박석신입니다. 남양알로에의 얼굴로 태어난지 얼마되지 않아 아직은 걸음마 단계지만 앞으로는 남양알로에를 대표할 수 있는 신뢰있는 인적브랜드로써 저를 만들어 나가겠습니다. 선배님 들의 많은 가르침을 부탁드립니다.

Namyang Aloe Inc, Sales Team(Agency Management) / Seok-sin Bak

How do you do? I'm seok-sin Bak, a new recruit at Namyang Aloe. Although I'm like a newborn who has barely begun taking his first steps at Namyang Aloe, I would like to develop into a trustworthy member of the team that represents Namyang Aleo. I'll be looking forward to your guidance.



(주)남양 경영전략본부 인사팀 김진권 대리

“누가 내 치즈를 옮겼을까?” 라는 책에서 나온 말처럼 변화에 능동적으로 대처하고 자기 발전을 위해 노력한다면 제 자신은 물론 제가 몸담고 있는 회사가 더욱 튼튼하고 건실한 터전이 될 것이라 믿습니다. 선배님들의 충고를 거름삼아 더욱 강인하고 든든한 남양의 뿌리가 되고 싶습니다. Go! ECONET

Namyang Company, Staegy and Planning Office, HR Team / Jin-Kwon Kim

As said in “Who moved my cheese?” when you proactively cope with change and make efforts toward self-development, I believe that I, as well as the company I serve, will be able to build a strong and sound foundation. Nourished with valuable advice by my senior colleagues, I want to grow as a strong and firm root to ECONET.



유니젠 러시아 통역직원 김샤샤

BonSam & Co”에서 선진 약용작물생산 기술과 가공공정, 농장 관리기술을 배워서 최근 수행하는 개혁에 의해 급격히 부흥되고 있는 연해주 농업의 발전에 기여하고 싶습니다. <BonSam & Co>의 식구가 돼서 정말 열심히 하겠고 앞으로 동북아지역발전에 큰 보탬이 되도록 최선을 다하겠습니다.

Unigen Russia, Interpreter ShaSha Kim

I would like to learn the world-class medicinal crop production technolgoy and its processing and farm management technology at BonSam & Co. and contribute to making farming more efficient in Primorskii Krai, which is reviving rapidly with the recent reforms. I really want to be a hard-working member at BonSam&Co. and do my best for the development of Northeast Asia.

동호회 소식 Club Activity News

남양알로에 / Namyang Aloe

롤링 스톤즈

인라인을 열심히 타고 있다는 후문들이 속속 들어옵니다. 이젠 제법 실력을 갖춘 모습으로 만나게 될 것 같습니다.

Rolling Stones

We continue to hear that every member is busy sharpening their in-line skills. The members will be gathering soon to unveil their newly mastered techniques.

남양 / Namyang

영화사랑회

6월19일 영화사랑 동호회에서는 8명이 참석한 가운데 반지의제왕3를 관람하며 친목을 도모하는 자리였다.

Movie Lovers

On June 19, eight members of the Movie Lovers Club gathered together to foster friendships and enjoy Lord of the Rings 3 together

낙우회

6월19일 충북 진천군 덕산면 개미낙시터에서 20명이 참석한 가운데 활발한 낙우회 활동을 하면서 친목을 도모하였다.

Fishing Club

The Fishing Club assembled at Gaemi Fishing Site, Deoksan-myeon, Jincheon County, North Chungcheong Province on June 19 to cultivate fraternity among its members. Twenty members participated in the gathering.

유니젠 / Unigen

볼링 동호회

6월 10일 유니젠 볼링동호회가 정기모임을 가졌다. 지리적 위치로 인하여 천안과 청주를 번갈아 가면서 장소를 선택하는데, 이번에는 청주 럭키 볼링장으로 동호 회장인 조지녀 연구원을 비롯한 16명의 동호인들이 한자리에 모였다. 4명씩 한 팀을 이뤄서 우승한 팀에게 도서상품권을 받을 수 있는 기회가 주어지는 이번 모임에서는 그 동안의 기량을 마음껏 뽐내면서 경기 순간 순간마다 서로에 대한 칭찬과 격려가 쏟아졌다. 모임을 마친 조지녀 회장은 앞으로도 동호회 모임을 활성화 하여 유니젠의 친목도모에 큰 몫을 하고 싶다고 전했다.

Bowling Club

The bowling club at Unigen East had its regular get-together on June 10. For geographical reasons, the meetings take place alternately in Cheonan and Cheongju. This time, 16 club members, including club leader Ji-nyeo Jo, assembled at Lucky Bowling Alley in Cheongju. At each gathering, participants team up in fours and play against other teams. Winning teams are awarded with gift certificates for books. Throughout the match, club members were motivated by encouragement and praise pouring in for their new and improved skills. In wrapping up the meeting, club leader Ji-nyeo Jo expressed her commitment to the club, saying that she hoped to further boost club activities and contribute to promoting friendship at Unigen East.

(주)유니젠 축구동호회 (주)남양과의 친선경기

7월 15일 유니젠 축구동호회가 지난 4월에 이어서 (주) 남양과의 친선경기를 가졌다. 비가 오는 곳은날씨에도 불구하고, 모두들 몸을 아끼지 않고 선의의 경쟁심으로 열심히 경기를 치루었다. 결과는 4:4 로 무승부로 끝났지만, 몇 개월만에 이뤄진 Econet 계열사간 경기여서 결과와는 상관없이 서로를 다독겨려 주는 따뜻한 모습을 보여주었다. 동호회장인 차경섭 주임은 계열사 사이에 친선경기를 통하여 내부 Communication 활성화에도 도움이 되는 모임으로 발전시켜 나가겠다고 전하였다.

Goodwill Soccer Match between Unigen East and Namyang Company

The Unigen East Soccer Club played a goodwill soccer game with Namyang Company on July 15. Despite the rain, every player gave his or her all and competed in good faith. The game between ECONET affiliates, which was held a few months after the previous one in April, was a momentous occasion to cheer each other, although the game ended in a 4-4 tie. Supervisor Gyeong-seop Cha, the soccer club leader, said that he would foster goodwill matches between affiliates in order to contribute to promoting internal communications.

경조사 소식 Congratulations and condolences

남양알로에 / Namyang Aloe

- ▶ 축하합니다.
곽은정 대리 – 6월 28일 3.24kg의 공주 (나연)님을 출산했습니다. 축하드려요,. 예쁘고 건강하게 키우세요!

Assistant Manager Eun-jeong Gwak : She gave a birth to a beautiful baby girl weighing 3.24kg.
Congratulations! We hope she will grow to be a healthy and lovely girl!

- ▶ 돌잔치를 축하드립니다.
이원석 주임의 귀여운 둘째딸 이서연 아가의 돌잔치에 많이들 가셔서 축하해 주세요!
• 일시 : 2004년 8월 6일 19:00

Celebrating the first birthday!
Supervisor Won-seok Lee will be celebrating his adorable second daughter Seo-yeon's first birthday party!
Many congratulations!
• Date: August 7, 19:00

- ▶ 감사합니다.
강호진 주임 – 결혼식을 무사히 마치고 행복하고 즐거운 신혼여행도 잘 다녀왔다고 인사를 합니다.
결혼을 축하해주신 모든 분들께, 꾸벅!!

Thank you
Supervisor Ho-jin Kang : He is back to work after a lovely wedding ceremony and an unforgettable honeymoon.
“Thank you everybody for attending my wedding.” - from Ho-jin

남양 / Namyang

- ▶ 삼가 고인의 명복을 빕니다.
2004. 6. 9 김영태 부사장 (형 사망)

Please accept our deepest condolences.
An elder brother of Vice-President Young-tae Kim passed away on June 9, 2004

유니젠 / Unigen

- ▶ 축하합니다.
소재개발팀 – 조지녀 연구원 결혼식
• 일시: 9월 12일 오후12시 • 장소: 강원도 평창 농협 결혼회관

(1) NCE Development Team/Researcher Ji-nyeo Jo's wedding
• Date & Time: September 12, 2004 at noon • Place: NACF Wedding Hall, Pyeongchang, Gangwon Province

UPI

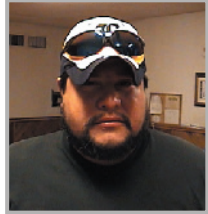

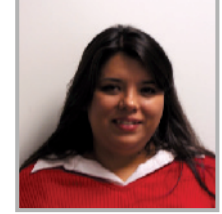


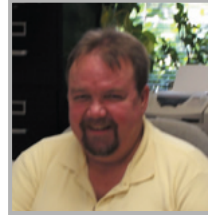
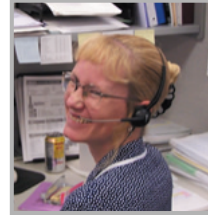



- ▶ 축하합니다!
◇ Cheryl Ritter(UPI Researcher)님이 2004년 6월 30일 Shane N. Ritter를 출산하셨습니다.
◇ Regan Miles(UPI VP)님이 2004년 7월 1일부로 수석부사장으로 승진, 이제는 영업과 마케팅뿐 아니라 천연물 및 개발 부서까지 총괄하게 되었습니다

Congratulations!
◇ Cheryl Ritter, UPI Researcher, bore a baby, Shane N. Ritter, on June 30, 2004
◇ Regan Miles, UPI VP, has been promoted to Executive Vice President effective July 1, 2004.
Now he has responsibility for not only sales and marketing but also the natural products and discovery departments.

Happy Birthday

생일자 소식 8~9 Birthday in August & September

남양 알로에 Namyang Aloe					
	◆ (8/4) 서정범 Jung-Bum, Suh	◆ (8/4) 김윤하 Yun-Ha, Kim	◆ (8/10) 오선택 Sun-Taek, Oh	◆ (8/16) 강호진 Ho-Jin, Kang	◆ (8/23) 강지철 Jee-Cheol, Kang
					
◆ (8/29) 조용호 Yong-Ho, Jo	◆ (9/1) 이 룰 Rrul, Lee	◆ (9/9) 이광훈 Gwang-Hoon, Lee	◆ (9/10) 김봉호 Bong-Ho, Kim	◆ (9/17) 정종희 Jong-Hee, Jung	◆ (9/22) 이종우 Jong-Woo, Lee
		남양 / Namyang			
◆ (9/23) 강경진 Kyung-Jin, Kang	◆ (9/26) 김진완 Jin-Wan, Kim		◆ (8/5) 양순례 Sun-Rye, Yang	◆ (8/8) 전영숙 Young-Suk, Jun	◆ (8/20) 유후재 Who-Jae, Yoo
					
◆ (8/21) 강명숙 Myung-Suk, Kang	◆ (8/17) 김진희 Jin-Hee, Kim	◆ (8/10) 공승식 Seung-Sik, Kong	◆ (9/5) 김태옥 Tae-Ok, Kim	◆ (9/5) 손정주 Jung-Ju, Son	◆ (9/9) 박연호 Yeon-Ho, Park
				유니젠 / Unigen	
◆ (9/18) 윤정필 Jung-Pil, Yun	◆ (9/20) 유승환 Seung-Hwan, Yoo	◆ (9/26) 김풍기 Pung-Ki, Kim	◆ (9/22) 최정환 Jung-Whan, Choi		◆ (8/9) 민병국 Byeong-Gug, Min
					
◆ (8/17) 이강우 Gang-Woo, Lee	◆ (8/22) 김영선 Young-Sun, Kim	◆ (9/2) 이영철 Young-Chul, Lee	◆ (9/2) 성수경 Soo-kyoung, Sung	◆ (9/4) 오미선 Mi-Sun, Oh	◆ (9/9) 윤길상 Gil-Sang, Youn

	알로콰 / Aloecorp				
◆ (9/9) 남정범 Jung-Bum, Nam		◆ (8/13) 제랄도 웨게로아 Gerardo Figueroa	◆ (8/15) 루이스 에스트라다 Luis EstradaEstrada	◆ (8/24) 비아트리스 다미안 Beatriz Damian	◆ (8/21) 산티아고 페레스 Santiago Perez
					
◆ (8/25) 산테 살다냐 Shante Saldana	◆ (8/26) 마이클 앤더슨 Michael Anderson	◆ (9/25) 김동원 Dong-won, Kim	◆ (9/25) 마리스사 몰리혼 Marissa Molijon	◆ (9/5) 케네스 존스 Kenneth Jones	◆ (9/18) 노마 가르자 Norma Garza
	UPI				
◆ (9/20) 김수점 Joseph Kim		◆ (8/11) 제프 썬머 Jeff Somer	◆ (8/16) 미셸 그리픽스 Michelle Griffiths	◆ (9/7) 이요한 Yo-han, Lee	◆ (9/20) 클리스 스미스 Chris Smith
					
◆ (8/1) 데브라 크리스찬슨 Debra Christianson	◆ (8/1) 에드 클락 Ed Clark	◆ (8/6) 댄 해써웨이 Dan Hathaway	◆ (9/14) 카렌 호튼 Karen Hutton	◆ (8/17) 보니 마억 Bonnie Mauck	
			Hainan Aloecorp Unigen Russia		
◆ (9/17) 스튜어트 오킬트리 Stuart Ochiltree	◆ (8/15) 시나 포야코프 Sina Poyakov	◆ (8/24) 캐롤 윈라이트 Carol Wainwright		◆ (8/28) 수잔 Susan	◆ (8/16) 드리트리 블라드미르 Dmitriev Vladimir

Happy Birthday to ECONETIAN's

6월호 퀴즈 당첨자 발표

& 이번호 퀴즈

● 퀴즈정답 : 이름은 Nickie Storms, 회사소속은 : Oasis

◆ 파리바게뜨(1만원) 상품권 받으실 당첨자

- (주)남양알로에 박선희 사우
- (주)남양 표한중 대리
- (주)유니젠 차경섭 연구원

◆ 봉추찜닭(2만원) 상품권 받으실 당첨자

- (주)남양알로에 송은주 주임
- (주)남양알로에 김봉호 사우
- (주)남양알로에 전익표 사우

- ▶ 퀴즈 당첨 선발기준은 이메일에 접수한 순서가 아니오니 ECONET 가족 여러분 많이 응모해 주시기 바랍니다.

◆ 8월호 퀴즈

- 미국 현지법인이 현재 덴버(브룸필드)에서 9/1 새롭게 이전하는 곳은 어디일까요?
- 응모기간 : 2004년 8월 5일 ~ 9월 15일까지
- 응모하실곳 : ECONET@univera.com

◆ 유니베라웨이 기자단 회의

2004년 6월 15일 유니베라웨이 책자가 나온이레로 거리상 국내 3사 기자분들만 모여서 처음 회의를 가졌었습니다. 이메일과 전화상으로만 1:1로 회의하던것보다 훨씬 좋은 의견들을 주고 받음으로써 앞으로 유니베라웨이 기자단 회의가 더욱 활성화 되기를 바랍니다.



Thanks To

- 최재영 • 홍영주 • 김정훈 • 전영숙 • 이홍숙
- 김수겸 • 이요한 • 손병일 • 송윤섭 • 김샤샤
- 박정아

The winners of the quiz in the June issuw

● Answer : Nickie Storms, who works at Oasis

◆ The winners of Paris Baguette gift certificates (10,000 won)

- Seon-hye Bak, Namyang Aloe
- Assistant Manager Han-jong Pyo, Namyang Company
- Researcher Gyeong-seop Cha, Unigen East

◆ The winners of Bongchu Steamed Chicken gift certificates (20,000 won)

- Supervisor Eun-ju Song, Namyang Aloe
- Bong-ho Kim, Namyang Aloe
- Ik-pyo Jeon, Namyang Aloe

- ▶ Winners are not chosen based on the order in which the e-mails are received. ECONET family members, you're always welcome to enter the contest!

◆ This Month's Quiz

- Where will the U.S. subsidiary move to from its current location in Broomfield, Colorado on September 1?
- Contest period : August 5 - September 15
- Please send an e-mail to : ECONET@univera.com


◆ The Univera Way Reporters' Meeting

Univera Way reporters assembled together on June 15, 2004 for the first time since the publication of the first issue. Although only reporters from the three Korean affiliates were present due to the constraints of distance, the face-to-face meeting generated many more useful ideas and more input than interactions via e-mails and phones had. We hope the Univera Way reporters' meeting will shape into an active and productive gathering.



Thanks To

- Jae-Young Choi • Young-Joo Hong • Jung-Hoon Kim
- Young-Suk Jun • Hong-Suk Lee • Joseph Kim
- Yohan Lee • Byung-Il Sohn • Yoon-Sup Song
- Sha Sha Kim • Jeong-Ah Park

Two identical photographs of two mushrooms, one whole and one sliced, with rosemary and sage leaves. The left image has callouts for salad and pizza. The right image has callouts for antioxidants and immune system.

This would be great on salad.

This would be great as a high-powered antioxidant.

This would be great on pizza.

This would be great in a supplement formulated to maintain a healthy immune system.

At Unigen, we see things differently.

Often, it isn't what you see. But how you see it. And at Unigen Pharmaceuticals, Inc. we have a perspective all our own. Where others see problems, we see solutions. For nearly a decade, we've been producing proprietary ingredients that have made us a powerful research and development resource for the pharmaceutical, cosmeceutical, and nutraceutical industries. As a result, we have created a large bioinformatics database called PhytoLogix™. Coupled with our expert staff, it can help you develop unique, scientifically-backed products—from concept to market—with speed and confidence. We can see your future. And it's very, very bright.

Unigen™
PHARMACEUTICALS, INC.

Unigen Pharmaceuticals, Inc.
100 Technology Drive, Suite 160
Broomfield, CO 80021
303-438-8666

Science For A Better World | www.unigenpharma.com