

# ECONET WAY

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

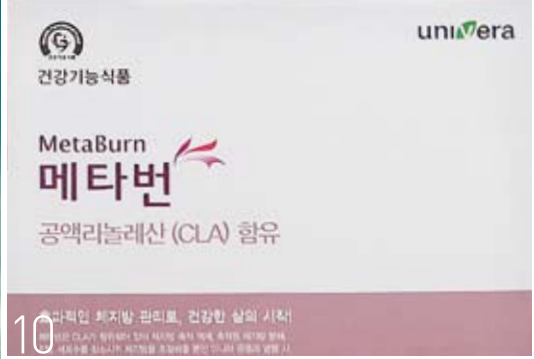
Vol.031 JULY 2010







04



10



14



26



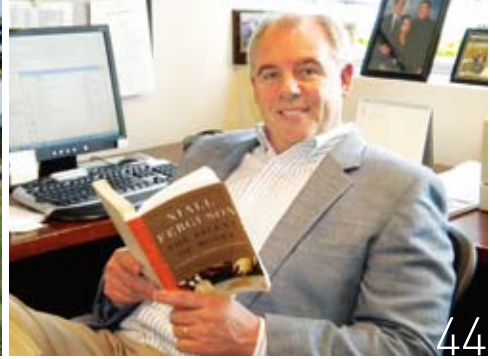
30



33



40



44



52



48



64

# ECONET WAY

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

Vol. 031 JULY 2010

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



**Cover Story**  
 “이것은 소리 없는 아우성... 영원한 노스텔지어의...  
 순정은 물결같이 바람에 나부끼고”  
 (유치환의 ‘굿별’ 중에서)  
 “This is a silent scream... of eternal nostalgia...  
 a pure love rippling in the wind.”  
 (excerpted from The Plag, written by Chihwan Yu)

## ECO

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

## NET

- 14 특별 기획 Special Report
- 16 특별 기획 ❶ Special Report
- 18 특별 기획 ❷ Special Report
- 22 특별 기획 ❸ Special Report
- 24 현장스케치 ❶ On the Scene
- 26 현장스케치 ❷ On the Scene
- 30 현장스케치 ❸ On the Scene
- 36 현장스케치 ❹ On the Scene
- 40 성공이야기 Success Life

## WAY

- 42 청강열전 Biography of Lee,Yunho
- 44 에코넷 북클럽 ECONET Book Club
- 48 에코넷 글마당 ❶ Literary Space
- 50 에코넷 글마당 ❷ Literary Space
- 51 사진콘테스트 Photo Contest
- 52 에코넷 뉴스 ECONET NEWS
- 66 에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review





내 마음은 무지갯빛 조가비,  
고요한 바다에서 춤추는 조가비입니다.  
내 마음은 이 모든 것들보다 행복합니다.  
이제야 내 삶이 시작되었으니까요.  
내게 사랑이 찾아왔으니까요.

— 크리스티나 로제티의 '생일' 중에서  
장영희의 '영미시 산책, '생일' 중에서(도서출판 비체(Viche) 발행)



My heart is like a rainbow shell  
That paddles in a halcyon sea;  
My heart is gladder than all these  
Because the birthday of my life  
Is come, my love is come to me...

- Excerpted from A Birthday written by Christina Rossetti  
Excerpted from Birthday, a selection of English poems by Young-Hee, Chang, published by Viche.



# 웰니스 개념의 제품과 서비스

– 건강기능식품과 보완대체의학

# Wellness Products & Services

- Health functional products and CAM

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

1. 웰니스로 미래를 준비하는 에코넷 (Vol. 29)
2. 웰니스 생활 습관화를 위한 에코넷의 교육과 훈련 (Vol. 30)
3. 웰니스 개념의 제품과 서비스 – 건강기능식품과 보완대체의학 (Vol. 31)
4. Products and services: 대표적인 건강관리 프로그램 (Vol. 32)

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

1. Hoping for ECONET poised to meet future consumer demands in wellness market (Vol. 29)
2. ECONET training to make a "Wellness" lifestyle (Vol. 30)
3. **Wellness Products & Services - Health functional products and CAM (Vol. 31)**
4. Wellness Products & Services - Services: Health Care Program for Wellness (Vol. 32)

지난 호에서도 언급했듯이 웰니스라는 용어는 많은 의미를 포함한다. 육체적, 심적, 정신적, 사회적 안녕이 포괄적인 웰니스의 상태이다. 이번 호에서는 육체적 웰니스를 주요 목표로 삼은 웰니스 관련 제품과 서비스는 무엇이 있는지 살펴 보겠다. 대표적인 웰니스 관련 제품과 서비스로는 건강기능식품과 보완대체의학을 꼽을 수 있겠다.

A state of "wellness" includes physically, mentally, psychologically, and socially healthy state. In ways to maintain wellness states and tools to achieve wellness, there are products and services that are committed to bring one's wellness state to the optimum level. The two well-known categories of wellness-related products and services are health functional products and contemporary & alternative medicine (CAM).

[표1 / Table 1]

번호 number	기능성 분류 Function	인정품목건수 number of approval
1	체지방 감소 Body fat Reduction	27
2	간건강 Liver Health	12
3	관절/뼈건강 Joint/Bone Health	9
4	전립선 건강 Prostate Health	6
5	장건강 Intestine Health	6
6	기억력개선 Memory Enhancement	4
7	콜레스테롤 개선 Cholesterol level improvement	4
8	혈압조절 Blood Pressure Control	4
9	혈당조절 Blood Glucose Control	3
10	긴장완화 Relief of tension	3
11	눈 건강 Eye Health	3
12	면역기능 Immune System Function	3
13	피부건강 Skin Health	3
14	칼슘흡수도움 Helps Calcium Absorption	3
15	혈중중성지방개선 triglyceride Improvement	3
16	혈행개선 Blood Circulation Improvement	2
17	인지능력개선 Recognition Improvement	1
18	요로건강 Urinary tract Health	1
19	피로개선 Fatigue	1
20	항산화 Antioxidant	1

\*2009년 한국 식약청(Korea Food & Drug Administration) 자료이며, 2010년 현재는 더 추가된 기능성 내용이 있을 수 있음.

\*Source: Korea Food & Drug Administration (2009), data may have been updated in 2010.

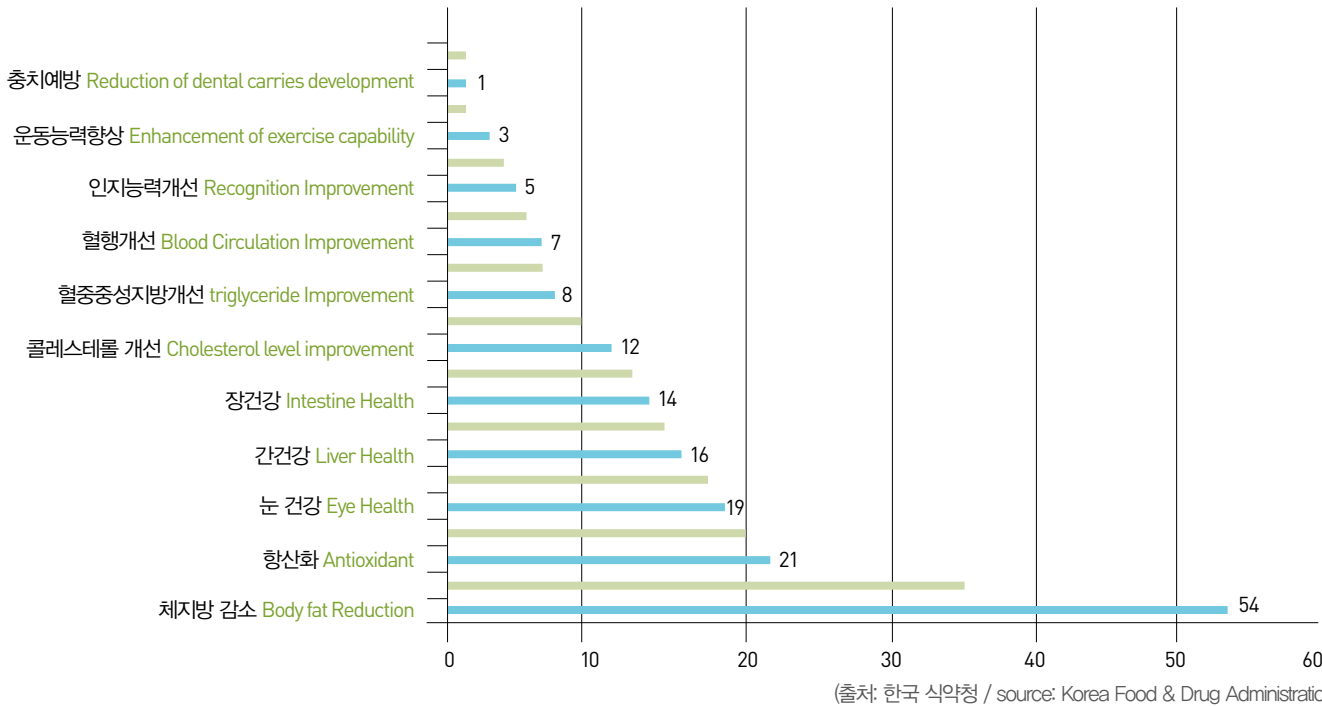
건강기능식품의 정의를 보면 “인체에 유용한 기능성을 가진 원료나 성분을 사용하여 제조(가공을 포함한다)한 식품”을 말한다(출처: 건강기능 식품에 관한 법률, 한국건강기능식품협회). 즉, 건강기능식품은 일반식품보다 건강을 유지·증진할 수 있는 기능성 성분이 검증되었고 강화된 식품이라고 정리할 수 있다. 요즘은 주관적으로 ‘몸에 좋다’는 정도의 광고는 소비자의 주의를 끌지 못한다. 실제로 그 제품이 주장하는 기능이 얼마만큼 과학적으로 검증되었는가가 소비자에게 매우 중요하다. 이제는 건강기능식품 시장도 과학화의 싸움이라 해도 과언이 아니다. 실제로 요즘 건강기능식품회사들은 대기업은 물론이고 작은 회사라 할지라도 연구원을 채용하여 연구소를 운영하거나, 그렇지 않은 경우에는 따로 임상실험을 전문 기관에 의뢰하여 과학적인 근거를 소비자에게 제시하고 있다. 건강기능식품 시장에서 어떠한 기능들이 인정을 받고 있으며 또 어떠한 기능이 가장 많이 인정을 받았는지는 <표1>, <표2>와 같다. 이를 보면 체지방 감소 관련 기능이 가장 많은 품목으로 인정을 받았고, 또 가장 많은 목적으로 쓰인다는 사실을 알 수 있다.

The definition of “health functional food” is food manufactured or processed with ingredients or components that possess the functionality useful for human body (Korea Food and Drug Administration). In other words, a health functional food is food that contains ingredients that is proved to help maintain or promote health.

Today, the advertisements merely with a statement such as “good for health” without a concrete scientific base can no longer attract attention of savvy customers. The scientific evidence has become an essential factor for consumers when making the purchase. As a result, the health functional food market has become almost a battlefield of science. Consequently, the health functional food manufacturers nowadays, even small companies, are hiring researchers and setting up R&D centers in order to provide scientific evidence to consumers. In case where the company is not capable of hiring researchers or operating R&D center, efforts to obtaining the scientific evidence are made through outsourcing for clinical test proxy such as laboratorial company or universities. With that in mind, the <Table 1> and <Table 2> show some of the main functions categorized by KFDA, which are sought for in health functional food market.

[표2] 개별인정 기능성원료의 인정 현황 (2004~2009, 기능별)

[Table2] Approvals gained by individual ingredients (2004~2009, categorized by function)





웰니스 관련 제품으로 건강기능식품이 있다면, 웰니스 서비스는 어떤 것들이 있을까? 사실 너무 방대해서 정확히 말하기는 조심스럽지만, 일반적으로 보완대체의학을 대표적인 웰니스 관련 서비스로 인식하고 있다.

보완대체의학(Complementary & Alternative Medicine: CAM)은 “다양한 범위의 치료에 대한 철학·접근방법·치료법을 포괄하는 것으로, 의학교육을 통한 지식이 아니며 병원에서 일반적으로 사용하지 않거나 의료보험을 통해 그 수가가 지급되지 않는 치료나 진료”라 정의한다. 병원의 표준화된 치료 이외에 환자들이 이용하는 요법을 말하는데, 증명되지 않은, 비정통적·보조적인 요법으로 과학자나 임상 의사의 평가에 근거하여 증명되지 않았거나 현재 권장되지 않는 예방·진단·치료에 사용되는 검사나 치료의 방침을 통틀어 지칭한다. 보완대체의학이 다루는 범위는 증상완화에서 치료를 목표로 하는 것, 특정한 의학적 문제에서 인간 전체에 관한 것, 가정의 쉬운 처방에서 복잡하게 제조된 것, 매우 효과적인 것에서 해악이 큰 것까지 범위가 매우 넓다. 보통 효과에 대한 객관적이고 과학적인 근거가 부족해 제도권 의료계는 정식으로 인정하지 않는 치료법이다. 참고로 미국의 국립위생연구소(NIH)가 분류한 보완대체의학은 식이·영양, 정신·신체 기법, 생전자기장(bioelectromagnetics), 전통요법 및 민간요법, 약물 및 생리적 치료, 수지요법(manual healing methods), 약초요법 등이다(출처: 두산백과사전, EnCyber & EnCyber.com).

If health functional food is the product that represents promoting wellness, then what would be the representative service for wellness? Although there is a wide array of services related to wellness, it would not be an overstatement to say the complementary & alternative medicine (CAM) is a representative service committed to wellness. The CAM is defined as “a group of diverse medical and health care systems, practices, and products that are not generally considered part of conventional medicine” (National Center for Contemporary & Alternative Medicine [NCCCCAM]). In detail, the complementary medicine is used together with conventional medicine. An example of a complementary therapy would be using aromatherapy to help lessen a patient’s discomfort following surgery. At the same time, the alternative medicine is used in place of conventional medicine. An example of an alternative therapy would be using a special diet to treat cancer instead of undergoing surgery, radiation, or chemotherapy that has been recommended by a conventional doctor (National Center for Contemporary & Alternative Medicine [NCCCCAM]).

The CAM is not practiced in hospitals, and it is not necessarily proven by scientists. The scope of CAM ranges from merely relief of symptoms to curing of illness, from specific medical problems to general health issues, and from treatments easily administered at home to complex treatments at clinic. As mentioned, to its weak point, most CAM treatments lack objective scientific basis, and for that reason, it is not acknowledged by medical community.



그렇다면 보완대체의학의 시장규모는 얼마나 될까? 2007년 한국한 의학연구원 신현규 박사가 발표한 ‘세계 대체의학시장의 현황 및 향후 전망에 관한 연구’ 보고서에 따르면 세계 보완대체의학의 시장 규모는 약 2천124억 달러 규모이며, 북미 시장이 719억 달러로 세계에서 가장 큰 시장을 형성했고, 다음으로 아시아 시장이 570억 달러, 유럽시장이 496억 달러, 기타 지역이 310억 달러로 추산됐다. 한국과 중국, 일본 등 3개국 시장이 총 352억 달러인데, 이 가운데 중국이 180억 달러 규모로 거의 절반을 차지했고, 일본이 124억 달러, 한국이 48억 달러 등의 순이었다.

이렇게 성장한 보완대체의학은 어떤 기능의 분야에 가장 많이 적용되고 있을까? 가장 큰 시장인 미국의 통계를 보면 허리 관련 통증치료에 가장 많이 적용되고, 다음으로 목 관련 통증치료에 적용되는 것을 알 수 있다. <그림 1>

앞으로 웰니스 산업은 무궁무진하게 발전할 것이다. 하지만, 우리 에코넷은 이를 달리 볼 필요가 있다. 바로 시장이 성장함에 따라 경쟁자도 따라서 증가할 것이라는 점이다. 따라서 우리는 우리에게 맞는 웰니스 관련 사업을 빠른 시일 내에 전개해 나가야 할 것이고, 그보다 더욱 중요한 것은 제품과 서비스의 차별화, 또 과학적 검증의 실현이 시장에서 생사를 좌우한다는 사실을 인식해야 한다는 것이다. 이것이 바로 변하지 않는 성공의 법칙이다.

글 | 권수남 과장 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

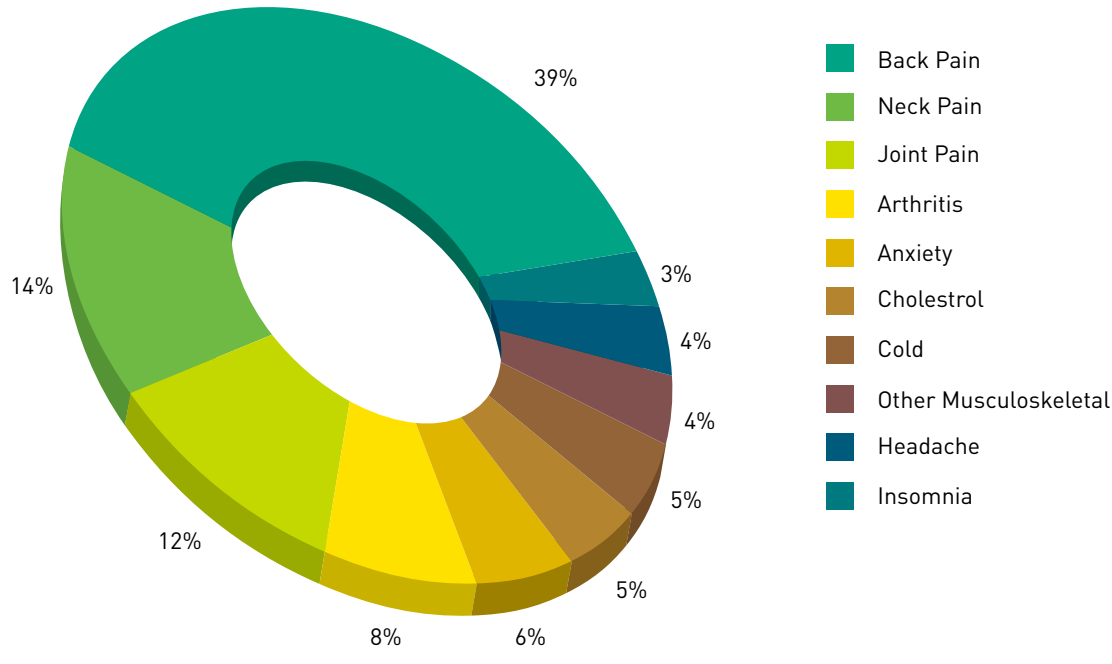
Then how big is the CAM market? According to the report “Study on the current status of the global contemporary & alternative medicine market and future perspective” by Dr. Hyeongyu Shin at Korea Institute of Oriental Medicine, the size of CAM market stands at 212.4 billion USD. The North American market is the largest at 71.9 billion USD, followed by Asian market at 57 billion USD, Europe at 49.6 USD, and other regions at 31 billion USD. The Korean, Japanese and Chinese market combined accounts for 35.2 billion USD, and among them Chinese market takes up about a half at 18 billion USD, followed by Japanese at 12.4 billion and Korean at 4.8 billion USD.

In looking at areas where CAM is applied for treatment, we could see that CAM is used mostly for the back pain treatment and followed by neck pain relief (in US market, which is the biggest CAM market in the world) <Figure 1>

Based on abundant resources, it is clear that the wellness business has ample room to grow in the future. In the meantime, the ECONET should see it from a different perspective that as the market grows, the competition will become fiercer. Thus, we need to promptly start a wellness business that is in line with our current business model. Yet, what is never enough to emphasize is that whether it would be an idea, product or service, it has to be differentiated from others and must be scientifically proven. That is the never changing principle of success and a critical factor to survive in today’s market.

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

[그림 1] 미국의 보완대체의학 적용비율 (2007)  
[Figure 1] US CAM Use By Disease(2007)





# 메타번(MetaBurn) 신진대사를 높여 체지방을 관리한다!

2010년 6월, 체지방 관리 전문 제품인 메타번(MetaBurn)이 출시되었다. 유니젠이 개발한 UG0712과 체지방 관리를 위한 기능성 소재인 CLA를 주성분으로 한 제품으로 출시 전부터 많은 이들의 기대를 모았다. 메타번은 유니베라, 네이처텍, 유니젠의 합작품이다. 그만큼 에코넷 수직계열화의 덕을 톡톡히 보았다고 할 것이다. 메타번의 출시가 유니베라의 체지방도 걷어내어 유니베라를 활발 열정으로 타오르게 만들기를 기대한다.

체지방이 건강의 최대 적이라고 알려진 지는 이미 오래 되었다. 하지만 다이어트 식품이라며 시중의 나온 대부분 제품이 성공하지 못한 것도 사실이다. 왜 그럴까? 그것은 신체 내부에서 일어나는 체지방의 변화를 관리해 주지 못하기 때문이다. 오히려 다이어트 전보다 살이 찌는 요요현상을 일으키기도 한다. 이런 문제를 시원하게 해결한 제품이 메타번이다.

In June 2010, Metaburn, a healthy fuctional food which help burn extra body fat, is released in the market. With main ingredients of UG0712 developed by Unigen and CLA for enhancing metabolism, Metaburn gained the market attention even before it is launched. The product is a result of combined efforts of Univera, Naturetech and Unigen. In other words, Metaburn could not be created if it were not for the vertical integration of ECONET. We expect Metaburn to burn up extra weight of Univera and ignite it with passion.

It is well known that extra body fat has a detrimental effect on health. However, most of products in the market which are supposed to help diet did not succeed. The reason is that they failed to control changes of body fat inside of the human body. Moreover, many customers who tried diet products experienced yo-yo effect by which they gained even more weight than before. Metaburn is ultimate solution to these problems.



## Boost your metabolism to burn extra body fat!

각종 성인병을 유발하는 것은 물론이거니와 보기에도 좋지 않은 체지방! 체지방이 쌓이지 않도록 하기 위해서 식이요법, 운동요법, 생활습관 바꾸기가 빠지지 않는데, 우리 몸 스스로가 체지방을 에너지로 바꾸는 능력이 커진다면 이러한 요법의 결과는 기대 이상이 될 것이다.

메타번은 기능성 소재 연구 전문회사인 유니젠의 연구력에 의해 탄생한 UG0712라는 성분과 CLA의 복합 작용으로 우리 몸이 에너지를 소비하는 것을 도와준다. 더 쉽게 말하면 먹기만 해도 운동효과가 난다고 말할 수 있다. “나를 위한 헬스트레이너, 메타번!”이라고나 할까.

물론 이 효과를 배가하기 위해 준비한 프로그램도 있다. 서울대와 유니베라 연구소가 함께 개발한 메타번 프로그램은 메타번 제품을 이용하는 고객들이 간편하고도 효과적으로 체지방을 관리할 수 있도록 도와준다. 이 프로그램에 안내하는 운동은 사무실에서 할 수 있는 운동이기 때문에 누구나 언제라도 쉽게 할 수 있다.

메타번! 체지방을 활활 태운다는 이미지를 잘 표현한 제품명이다. 제품 패키지에도 그 느낌이 그대로 드러난다. 패키지 우측 상단에 있는 바람에 날리는 가벼운 스카프 느낌의 이미지는 체지방이 타는 모습을 형상화한 것이다. 부드러운 보라색으로 디자인하여 아름다움을 한결 느낄 수 있다.

메타번을 받은 대리점 유포들은 타사제품과 달리 사용하기 간편한 캡슐이라 때를 놓치지 않고 꾸준히 제품을 복용할 수 있겠다며 반겼다. 메타번은 출시 전부터 많은 준비 과정을 거쳤다. 대표적인 준비는 체험단 운영이었다. 체험단은 제품의 효과를 검증하는 데 기여했을 뿐만 아니라 메타번의 효과를 입소문 내는 데도 기여할 것이다. “먹은 지 얼마 되지 않았지만, 허리라인이 살아난다.” “가볍게 날아가는 듯 기분이 상쾌하다.” “남편과 함께 꼭 먹어야겠다”는 반응이다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국



Body fat causes adult diseases, and makes people look unhealthy. Changing diet, exercise regimen and lifestyle is necessary to reduce body fat. If our body has more capability to transform the body fat into energy, the results of those efforts will be beyond expectation.

With its combination of UG0712, created by expertise of Unigen specialized in functional food research and CLA, Metaburn helps our body to consume more energy. In other words, taking Metaburn has the same effect as exercising, or having a private health trainer at home.

ECONET has prepared an exercise program to double the fat-burning effect. The program, developed by joint efforts of the Seoul National University and the Univera lab, helps customers to reduce their body fat in simple and effective way. The exercises in the program can be done in offices, so that anyone can do the exercise anytime they want.

The name Metaburn captures the image of burning body fat. The product package reflects the feeling. The image of a scarf being blown by the wind on the upper-right side of the package symbolizes the burning fat. The light purple tone makes the package visually pleasant.

UPs welcomed Metaburn, saying that it is easy to take Metaburn on time for it is capsule-type product. ECONET took much effort to prepare the launch. One of the efforts is pilot program for customers. Participants who joined the pilot program contributed to prove the effect of the product, and they will also help sales through word of mouth. Their reaction to the product was very positive, saying “even though I took Metaburn for a short period, I can feel my waist line became slimmer.”, “I feel energized, like I could fly”, “I should recommend this to my husband.”

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



# 에코넷의 체계적인 환경경영 도입 및 운영

## ECONET: At the verge of implementing environmental management system(EMS)

지난 호에서 우리는 환경경영의 의의와 불가피성에 대해 살펴보았다. 이번 호에서는 환경경영의 사례와 에코넷 환경경영의 현황에 대하여 살펴보도록 하겠다.

에코넷 차원에서 환경경영을 체계적으로 도입하고 운영하기 위하여 CTO실은 우선 한국 내 경쟁 회사들이 어떻게 환경경영을 시행하고 있는지 살펴 보았다. 에코넷과 유사한 업종의 태평양, 풀무원, 웅진의 환경경영 실태를 분석한 결과, 세 회사 모두 환경경영을 원활하게 운영하기 위해 조직을 구성하고 조직의 규모와 업무 범위와 책임도 연차적으로 확대하고 있음을 알 수 있었다. 아울러 각 회사마다 회사의 특성에 맞는 환경경영을 실천하고 있었다.

예컨대, 태평양은 화장품에 사용하는 불필요한 포장재를 제거하는 데 주력하였다. 풀무원은 두부를 생산할 때 필요한 물의 사용량을 줄이기 위해 노력하였다. 웅진은 정수기 등과 같이 부피가 크고 많은 자원이 소모되는 제품을 재활용하여 다시 판매하는 방식을 도입하고, 한편으로 제품을 사용할 때 필요한 전기를 절감하는 기능을 강화하기 위해 노력하였다. 나아가 경쟁사들은 이러한 실행사항들을 G3 가이드라인에 맞춰 작성한 지속가능경영보고서의 환경경영 섹션에 체계적으로 잘 정리하여 수록함으로써 홍보를 극대화하였다.

다른 한편으로, 지난 호에서 이미 설명한 대로, 경쟁사들은 장기 전략 차원에서 탄소성적표지제(Carbon footprint labeling)를 도입하고 있었다. 회사마다 대표상품에 한국환경산업기술원(Korea Environmental

In the last volume, we looked into the purpose and inevitability of environment management in ECONET. This time, I would like to share some environmental management system (EMS) cases practiced by competitors and also introduce where ECONET Korea stands in respect to EMS.

The division of CTO looked into the EMS cases currently being practiced in some of our competitor companies in attempt to adopt and operate EMS in a more affective and systematic manner. The three competitors we analyzed were Amore Pacific, Pulmuone, and Woongjin. The very common factor, amongst many, they all had it in place was the EMS TFT(Task Force Team) formed to carry out the EMS activities. With the EMS TFT in the system, each company implemented the EMS in ways that reflect their corporate characteristics and have gradually expanded the size, scope of responsibility and operation. For example, Amore Pacific concentrated on removing unnecessary wrapping for cosmetic products. Pulmuone is making efforts to reduce the usage of water in manufacturing tofu, which is their main product, and Woongjin is recycling and reselling their bulky products such as water purifier because it consumes a lot of energy and resources in manufacturing process. Woongjin also developed and implemented a technology that reduces the usage of electricity when using some of their products. Subsequently, the three companies publish all their EMS efforts and activities in Sustainability Report, which is written according to G3 Guideline suggested by Global Reporting Initiative. Publishing the Sustainability Report makes their EMS activities as official as it can be and also maximizes the impact of public relations.

In addition, the three competitor companies have implemented the Carbon Footprint Labeling on their flagship products, which is certified by Korea Environmental Industry & Technology Institute.

Industry & Technology Institute: KEITI)으로부터 탄소 배출량 인증(Carbon footprint certification label)을 받았다. 물론 이러한 제도 도입은 당장에 매출 상승 효과를 기대한 것은 아니고 미래의 영업 환경의 변화에 대비할 목적으로 선투자한 것으로 볼 수 있겠다.

경쟁 회사들의 환경경영 관련 정보는 환경경영 도입 초기 단계에 있는 우리 회사가 눈 여겨 볼 대목이 없지 않았다. 2/4분기에 들어 CTO실은 국내 3사를 방문하여 경쟁 회사의 정보를 공유하고 이와 같은 정보를 어떻게 참고하여 반영할 수 있을까 토론하였다.

토론을 통해 우리는, 에코넷 3사 모두가 환경경영을 실천하기 위한 기초적인 틀은 갖추었다고 확인하였다. 네이처텍, 유니젠, 유니베라 한국, 3사에 환경경영을 위한 조직이 구축되었고, 이 조직을 통해 3사는 나름대로 실행 가능한 환경경영 사항들을 정해 실행하고 또 기록하고 있었다. 다만, 개선할 사항이라면, 회사마다 다르게 환경경영 실행 사항보고서를 작성하고 있기 때문에 보고서가 식별하기 어려운 부분이 있었다는 것이다. 그래서 올해부터는 유엔 글로벌콤팩트가 권장하는 G3 가이드라인에 의한 지속가능보고서의 틀에 맞추어 보고서를 작성하기로 하였다. 여가서 지속가능경영보고라 함은 지속가능발전을 위해 조직 성과를 측정, 공개하고 내외 이해관계자에게 그에 걸맞은 책임을 약속하는 활동을 의미한다(출처: Sustainability Reporting Guidelines By Global Reporting Initiative, 2000-2006). 또한 지금 당장은 아닐지라도 향후 탄소성적표지제 인증의 가능성을 배제하지 않고 지금부터 관련 준비작업, 예컨대 공정별 탄소배출량 계산 등을 시작하기로 하였다. 특히 탄소성적표지제와 가장 밀접하게 관련이 있는 네이처텍의 경우, 한국환경산업기술원을 방문하여 자문을 받았다. 꼭 제품에 표시할 목적이 아니더라도 향후 정부의 탄소배출량 관리제도에 입각하여 일정 기준 이하의 탄소배출량을 준수해야 하는 시기가 곧 올 것이기 때문이다.

앞으로 한국 내 3사는 지속가능경영보고서의 틀에 맞추어 좀더 체계적인 실행사항을 기술한 환경경영보고서를 발간할 예정이다.

글 | 권수남 과장 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

Although the Carbon Footprint Certification actually generates a great deal of expense and does not correlate with immediate sales increase, all three competitor companies are willing to bear with them for the time being from investment perspective and consider the implementation of Certification as a long-term corporate strategy.

As ECONET is at the verge of implementing the EMS, the overview on the competitors offers many tips and possible tactics that we may be applicable to us. To share this point, the CTO office visited the three subsidiary companies in ECONET Korea (Naturetech, Unigen, and Univera Korea), disseminated the EMS information on the competitor companies, and had discussions to define ways to adequately develop EMS policies and procedures for the best interest of ECONET.

Through the discussion, we reached to a basic agreement on importance of EMS as part of corporate strategy, and with that, revisited the current status of ECONET Korea's EMS. As our competitors, we reconfirmed that the three subsidiary companies in ECONET Korea have established a sound basis for EMS and were all ready to expand the scope of EMS activities. For example, first by forming the EMS TFT, the initial EMS movements have been made and immediately implemented, which were also documented as well.

However, in documenting the ECONET Korea's EMS activities, it was difficult to understand and recognize the critical factors that needed to be emphasized because there was no standardized format. In that regard, we agreed to write reports in the format of Sustainability Report that is based on G3 Guideline suggested by Global Reporting Initiative. To our benefit, composing our EMS reports according to the G3 Guideline will enable us to publically promise our intention to calibrate, document, open performances, and pledge the responsibilities in carrying out EMS to the stakeholders in and out of company. (Source: Sustainability Reporting Guidelines By Global Reporting Initiative, 2000-2006).

Meanwhile, we also left the possibility of future implementation of Carbon Footprint Labeling open and began the preparatory activities such as measuring carbon emission for each manufacturing processes. Especially Naturetech, which is the company that is most closely concerned with the carbon footprint regulation, visited the Korea Environmental Industry & Technology Institute for free consultation session for details on calculating carbon emission level and regulations regarding Carbon Footprint Labeling. This is again a preparatory action for the near future when we will be required to reduce certain amounts of carbon emission level, not by choice but by mandatory on governmental level.

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



우리의 목표는 분명하다. 자연의 혜택을 인류에게 전하는 일을 통하여 인류를 건강하고 행복하게 만들고자 한다. 그럼으로써 안으로는 ‘꿈을 함께 하는 행복한 일터’를 만들겠다는 것이 우리의 소망이다. 꿈을 함께 하는 행복한 일터란 어떤 곳일까. 꿈을 함께 하는 일터에서 일하는 사람들은 어떤 사람들일까.

“한 기업의 구성원 모두가 꿈을 함께 하려면 우선 기업주가, 기업이 공동선에 기초하여 구성원 모두가 동의하고 함께 할 수 있는 비전을 분명하게 제시하여야 하고, 다음으로 이 비전이 자신의 꿈과 다르지 않음을 확인한 사람들이 함께 모여야 한다. 그리고, 교육과 훈련, 토론과 계몽을 통해 각자의 꿈을 전체의 꿈으로 모아나가는 과정을 통하여 꿈을 내재화하는 과정이 필요하다. 중국에는 이 비전이 기업의 고유의 실전, 즉 재화의 생산과 판매 활동에 깊이 스며들어 기업의 문화로 정착해야 한다. 왜냐하면 비전을 공유하고 목표를 분명히 한 기업만이 일에 대한 동의와 열의를 끌어내어 좋은 결과를 성취할 수 있기 때문이다.

비전이 기업문화로 정착되는 과정은 기업의 구성원이 하나의 목표를 가진 일의 동지, 일의 형제로 되어 가는 과정이다. 열린 마음으로 서로가 서로를 아끼고 위하고 상생과 조화를 통해 서로를 스승

Our goal is clear. We are committed to help the mankind to be healthy and happy by bringing the best of nature to humankind. Inside, we wish to create “a community where all can share purpose, dream & happiness together.” What is it like to be in such a community? What kind of people would be working in the community where all have a shared dream? What kind of people is required in the organization with a dream-sharing vision?

“For every member of a company to share a dream, the head of the company must clearly present a vision that everybody can agree with and share based on common grounds. Then, those who concur that the vision corresponds to their dreams need to get together. The next step involves internalizing the dream by assembling everybody’s dream as a whole through training, education, discussions and enlightenment. In the end, this vision needs to be embedded in the unique practices of company – that is, production activities – and established as the corporate culture. Only a company that shares a vision and clearly defines its goals can produce consensus and enthusiasm toward work and achieve good performance.

The process for a vision to take root as a corporate culture is a path whereby members of a company become working colleagues and comrades who share one common goal. The workplace becomes a cheerful community in the course

으로 확인하고 존중하는 과정에서 일터는 이미 ‘행복한’ 그것이 된다. 작은 일에도 서로를 격려하고 성의를 보이는 문화가 자리잡을 때 직장은 즐거움과 감동이 넘치는 행복한 공간이 될 것이다.”(ECONET Vision pp. 49–50)

꿈을 함께 하는 기업이 요구하는 인재는 어떤 인재일까. 이병훈 총괄사장은 2010년 4월29일, 신입사자 교육에서 이렇게 말했다. “우리가 요구하는 인재는 앎/지식이 있고 더하여 마음/정신이 충실한 사람이다. 우리 회사는 지식이 중요한 회사이다. 예컨대 농사도 과학적으로 해야 한다. 농사에 대한 전략, 이력관리, GAP 등등, 이 모두가 지식을 기반으로 한다. 그런데 국제적인 시각과 지식을 갖춘 인재 발굴과 육성은 궁극적으로 회사가 책임져야 한다. 에코넷은 구성원이 발전하고 성장하도록 교육과 훈련의 책임을 다한다. 아울러 에코넷은 기업철학, 기업이 정신을 강조하는 회사이다. 개인의 조건과 능력만 갖고 움직이는 회사는 진정 꿈을 함께 하는 행복한 일터가 아니다. 개인의 꿈과 철학과 정신이 기업의 꿈과 철학과 정신과 서로 맞아야 한다. 그게 전제 조건이다. 그런 마음을 갖고 있다면 회사는 그 마음을 복돋고 지원하는 역할과 책임을 다하겠다. 핵심역량과 핵심 정신과 가치로 무장한 사람들의 에코넷은 성장할 가능성이 충분하다.”

of caring for each other with openness and confirming and respecting each other as mentors through synergy and harmony. When a culture that promotes encouragement and integrity even for minor things is established, a workplace will become a happy place full of joy and excitement.”(ECONET Vision pp. 35-36)

CEO and Chairman Bill Lee said in the new employees training on April 29th, “We need people who have knowledge, and who are devoted to our dream. Our company needs knowledge. For example, farming should be conducted in a scientific manner. Strategy, knowledge management, GAP, these are all knowledge-based. Training talented people with international perspective and knowledge should be the responsibility of the company. ECONET trains and nurtures our people so that we all can develop and grow together. Also, ECONET is committed to corporate philosophy and entrepreneurship. A company which is managed by only a person’s capacity and capability cannot build a community with shared dream. Dream, philosophy and spirit of an individual should be matched by those of a company. That is the essential precondition. If one has such a dream and devotion in mind, ECONET will do the best to support and nurture them, because those who have capability, spirit and shared value, will become the growth engine of ECONET.”

# 꿈을 함께 하는 행복한 일터

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





# 신입사자들이 꿈꾸는 에코넷 New employees' dream, EONET

자신이 담당하는 역할에 최선을 다하고 있다고 느꼈다. 이렇게 노력하고 있는 모습이야말로 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만들 수 있는 원동력이라고 생각한다.

I think everybody is doing their best in their place. Their ceaseless effort is the driving force to achieve "a community where all can share purpose, dream & happiness together".

자연의 혜택을 인류에게는 천연물을 잘 만들어서 인류에게 좋은 제품을 공급해서 인류도 건강해져 좋고, 우리는 돈을 많이 벌게 되어서 좋은 win-win 전략으로 이해한다. 그런데 더 중요한 것은 방법, 즉 과정도 매우 중요하게 여긴다는 것을 알았다. 친환경적인 방법으로 그리고 모두가 행복해지는 방법으로 그 미션을 이룰 때 모두 다 행복해지는 것이 아닌가 생각한다.

I understand "bringing the best of nature to humankind" as a win-win strategy where people around the world getting healthier while ECONET makes a lot of money. However, I learned that the process is almost as important as the result. We can all become happier when we realize our mission in an eco-friendly and compassionate way.

구성원 하나하나가 이루고자 하는 꿈과 회사가 나가고자 하는 길이 같은 방향으로 나아가는 것이다. 회사는 구성원들이 꿈을 실현할 수 있도록 도와주고 구성원들의 꿈이 실현됨으로써 궁극적으로 회사의 목표를 이뤄나갈 수 있다. 그런 열정을 발휘할 수 있고 동기부여가 되는 곳이다.

I think the dream of each employee should be in line with the vision of the company, so that the company helps its people to realize their dream, and realizing their dream leads to the ultimate success of the company. A good company makes people become passionate and motivated.

편집자 주 에코넷에 처음 몸담게 된 신입사자들은 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'에 대해 어떤 생각을 갖고 있을까. 2010년 4월 28일~30일, 신입사자 교육을 마친 에코넷 기업본부와 네이처텍, 유니베라, 유니젠의 11명의 신입사자들의 생각을 들어보았다.

Editor's note How do the new employees think about ECONET's vision of "a community where all can share purpose, dream and happiness together?" We sat down to talk with 11 new employees who finished new employees training to join ECONET Korea Holdings, Naturetech, Univera Korea and Unigen on April 28th and 29th.

행복한 일터를 찾기란 무척 어렵다. 거기에 꿈을 함께 하는 일까지 더해져 한층 어렵게 느껴진다. 행복한 일터의 조건은 첫째, 직원의 회사에 대한 애정, 둘째, 조직원 사이의 갈등이 없는 것, 끝으로 직원의 마음을 어루만지는 회사이다.

It is extremely difficult to find a happy workplace. It feels much harder when we are supposed to share the dream. I think what makes a happy workplace is first, people love their company, second, harmony in workplace, and third, a company which understand the people in it.

나의 꿈을 향해 나아갈 수 있는 공간이자 배움의 열정을 불러일으키는 곳이다.

It is a place where I can move toward my dream, and a company which encourage my passion toward learning.

각자 자신의 일이 있고 하는 일은 다르지만 같은 목표를 보도록 노력하고 웃고 즐기며 열심히 일하는 것이 꿈을 함께 하는 행복한 일터이다.

Each of us has our own work different from the others. But I think a happy workplace is where everybody is looking forward to the same goal, working hard, and having some fun.

행복한 일터란, 회사와 함께 나도 성장할 수 있는 곳이다. 자신의 전공지식을 바탕으로 자연의 혜택을 인류에게 전할 수 있는 한 매개체가 되었다는 자부심을 주는 곳. 오랜 역사와 노하우 안에서 역사의 한 줄기가 되어 역량을 키워 발전할 수 있는 기회를 주는 곳. 당장의 이익이 아니더라도 좋은 것을 주위 사람들, 인류와 나누는 철학을 배우고 같이 실천할 수 있어 인간적으로도 더욱 성숙하게 되는 곳. 이것이 바로 행복한 일터이다.

For me, happy workplace is where I can grow with the company. I am proud that now I can play a role in bringing the best of nature to humankind using my knowledge. A company which nurtures people to grow further based on time-honored history and know-how as a part of history, and a community where people readily share good things with others rather than thinking about themselves, a company where I can learn and practice philosophy based on love of mankind, is what I think a happy workplace must be.

발전가능성이 무궁무진한 신입사원으로서 올바른 정신을 가지고 높은 지식을 쌓으면 자연의 혜택을 인류가 풍요롭게 영위할 수 있도록 현 위치에서 행복함을 느끼며 최선을 다하겠다.

As a new employee who has enormous potential, I will do my best to gain more knowledge in a proper mentality, so that I can be happier in my place as I bring the best of nature to humankind.

## 이 글에 참여한 신입사자들

### Participants in this writing who finished new employees training

김성희 사원 | 네이처텍 Seonghee Kim | Naturetech

김수정 사원 | 네이처텍 Sujung Kim | Naturetech

김우재 차장 | 유니베라 한국 Ujae Kim Deputy General Manager | Univera Korea

김진희 사원 | 네이처텍 Jinhee Kim | Naturetech

김철인 사원 | 유니베라 한국 Cheolin Kim | Univera Korea

류창수 대리 | 에코넷 한국 홀딩스 Changsu Ryu Assistant Manager | ECONET Korea Holdings

박대현 사원 | 유니젠 Daehyun Park | Unigen

송상현 과장 | 에코넷 한국 홀딩스 Sanghyeon Song Manager | ECONET Korea Holdings

임태규 차장 | 에코넷 한국 홀딩스 Taekyu Yim Senior Manager | ECONET Korea Holdings

정미희 사원 | 유니베라 한국 Mihee Jeong | Univera Korea

최치영 사원 | 네이처텍 Chiyoung Choi | Naturetech



## 중견 직원들이 꿈꾸는 에코넷

## Senior employees' dream, ECONET

### 편집자 주

- ① '꿈을 함께 하는 행복한 일터'란 어떤 일터인가.
- ② 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만들기 위해 나는 무엇을 할 것인가. 우리는 무엇을 해야 하는가.  
유니베라 한국을 이끌고 있는 중견 직원들의 생각을 들어보았다.

### Editor's note

- ① What is a community where all can share purpose, dream & happiness together?
- ② And what we, or I, as a part of ECONET, should do to make such a community?  
We listened to the opinions of senior employees who are leading Univera Korea.

- ① 에코넷이 가진 공동의 꿈, "Heal the world", 자연의 이로움으로 세상을 치유하자는 공동의 꿈을 위해 서로 의지하며 노력하는 일터가 꿈을 함께하는 행복한 일터이다.
- ② 꿈을 가진 우리 회사가 우리 세대뿐 아니라 미래에도 영원할 수 있도록 회사의 성장에 기여하겠다. 그리고 그 꿈이 퇴색하지 않도록 에코넷 구성원들과 공유하며 지켜나가겠다.

- ① A community where all can share purpose, dream & happiness is a place where we move forward to achieve our shared dream of "heal the world," so that we can heal the world through the benefit of the nature.
- ② I will contribute to the growth of the company, so that our company with the shared vision will continue to exist for not just our generation, but next and forever. Also I will protect and support the dream with fellow ECONETians so that it will never fade away.



① 자신의 이익을 위해 다른 사람들을 속이고 이용하는 회사가 아니라 자연을 위해, 사람을 위해 봉사하겠다는 큰 꿈을 가진 회사이다. 행복이란 단어를 생각하면 따뜻한 마음이 일어나듯이 주말이 지난 후 월요일 아침 출근시간에 회사를 생각하면 짜증이 나는 것이 아니라 우리의 꿈을 향해 더욱 노력해야겠다는 생각이 드는 회사이다. 일로 만났지만 서로를 생각하는 마음이 있는 곳, 서로를 걱정해주고 격려해주는 곳이다. 즉, 꿈을 함께하는 행복한 일터란 "우리 공동의 목표를 위해 진실한 마음으로 구성원 모두를 감싸 안으며 함께 나아가는 곳"이다.

② 프로의식을 갖고 각자 목표를 정확히 인지한 후에 목표를 달성하기 위해 최선을 다해야 한다. 서로의 목표를 공유하고 책임을 다해 목표를 이루어야 한다. 자신의 목표만을 달성하겠다는 이기적인 태도나 행동보다는 서로의 목표를 공동으로 달성한다는 생각으로 서로 유기적으로 협조하면서 목표를 향해 다가가야 한다. 구성원 모두가 서로 책임지고 감싸 안아야 한다. 받기만 하려고 하고 노력을 하지 않으면 행복한 일터가 될 수가 없다.

① I think it is a company which has a grand dream of making contribution to the nature and the mankind, rather than deceiving and using others for the sake of its interests. When we think of a word, "happiness", we feel warm feeling rising from inside the heart. After the weekend, in the Monday morning when we're going to work, a good company makes people getting more motivated to achieve our dream instead of making people irritated. Although we are here together to do work, but we should care for each other and cheer each other up. In short, a happy workplace is a place where all members are moving toward a shared dream as all stand up for each other.

② As professionals, we should precisely recognize what our goal is, and do our best to achieve the goal. Once the goal is set, each one of the community should share the goal and do their role to meet the goal. Rather than behaving selfishly to meet the goal, we should closely stick to each other to achieve our goal. All in the organization should stick together and support each other. If we do not make proper effort and would only take from others, we cannot make a happy workplace.



- ① 사람들을 행복하게 만드는 비전을 가진 회사에서 개인의 비전을 이루기 위해서 구성원들이 함께 노력해 나가는 일터다.
- ② 맡은 바 주어진 일에 최선을 다해서 최대의 성과를 만들어 내고 동료들을 가족과 같이 아끼고 서로의 발전을 위해서 최선을 다해야 한다.

- ① A happy workplace is a place where people make efforts together to realize personal vision and the company's vision of making people happier.
- ② We need to produce the best performance by doing our best, take care of colleagues as if they are my family, and grow together.



❶ **첫째**, 지속성이 보장되는 일터이다. 이를 위해서는 구성원 개인만의 이익을 위한 활동이 아니라 도덕성을 바탕으로 한 이익 활동을 해야 한다. 또한 회사는 구성원이 일터의 지속성을 굳게 믿을 수 있도록 기업의 경쟁력을 키울 수 있는 환경 조성을 해야 한다. **둘째**, 차별화된 기업문화가 있어야 한다. 행복은 많다고 느낄 수 있는 것이 아니다. 작더라도 우리만이 이야기할 수 있고 누릴 수 있어야 한다. 어디에서도 자신 있게 말할 수 있는 기업문화가 필요하다. **셋째**, 밝고 웃음이 가득한 사람이 있는 곳이다. 이윤추구를 위한 집단이 회사이기는 하지만 그것을 구성하는 것은 사람이다. 따라서 그 사람들이 서로 만나고 일을 하면서 웃을 수 있는 공간은 어떠한 곳보다 행복한 일터일 것이다.

❷ **첫째**, 사람이 우선시 되어야 한다. 단순한 물건을 만드는 회사가 아니라 인류에게 건강과 아름다움을 전해주는 아름다운 사람이 있는 회사여야 한다. 개인의 장점과 단점을 살펴 스스로에 대해 정확한 반성이 필요하다. 내가 아닌 우리의 개념으로 단점을 최소화할 수 있는 반성과 개선이 필요하다. **둘째**, 현실을 솔직히 이야기 할 수 있어야 한다. 순간의 어려움을 회피하고자 긍정적인 부분만을 이야기하는 것이 아니라 현재와 미래를 위한 판단 하에 옳고 그름에 대한 소신을 밝힐 수 있어야 한다. **셋째**, 함께 일하는 주위 사람들, 특히 유니베라 대리점사장과 UP에 대해 감사함을 잊어서는 안 된다. 그들이 있기에 유니베라는 존재하며 그들과 함께 해야 행복한 일터를 만들 수 있다. 갑과 을의 입장이지만 갑의 자세가 아니라 항상 감사하고 고마움을 가지고 낮은 자세로 마음을 전하며 행동해야 한다.

❶ First what we need the most is sustainability. To that end, we should make profit based on moral strength rather than our interests. Also, a company should form a corporate environment in order to increase competitiveness so that its people can depend on the sustainability of the workplace. Second there should be a differentiated corporate culture. Happiness is not an absolute concept. Even though the size is small, we need a place where we can tell our heart and be respected, a culture we can be proud of wherever we go. Third a community that makes you smile is a happy workplace. It is true that the objective of a company is to make profit. However, people make a company. More than anything else, a happy workplace is where people gather to work, laugh and smile together.

❷ First people should be the first priority. What we do is not just making products, but we are beautiful people who bring health and beauty to humankind. We need to understand strength and weakness of ourselves and make efforts to correct them. In correcting the shortcomings, we have to put "us" before "I". Second we should be able to face the reality. We should be able to tell the right from wrong through clear-minded thinking, rather than talk only about the bright side to avoid momentary embarrassment. Third we should appreciate the hard work of others, especially the heads of distributors and UPs. Univera Korea exists thanks to the hard work of them, and without them we will never be able to make happy workplace. Even though Univera Korea is a superior party, we have to appreciate them, and should be humbled before them and take care of them all the time.

❶ 회사의 비전과 미션이 직원들의 비전과 미션과 조화를 이루는 일터이다. 에코넷의 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'라는 개념이 개인의 삶의 목표의 방향을 잡아 주었다.

❷ 회사가 지향하는 방향과 목표가 하나인 만큼 태도의 다양성은 인정하더라도 임하는 마음가짐은 하나여야 한다. 대표적인 마음가짐이 바로 고객을 향하는 마음이어야 하지 않을까? 무슨 일을 하고 있는 직원이든 내가 하는 일이 고객에게 어떻게 영향일 미치고 고객을 얼마나 행복하게 할 수 있는 일인지를 고민하는 마음가짐. 그런 마음을 모든 임직원들이 갖게 하는 데에 도움이 되고 싶다. 고객의 소리를 가장 먼저 가장 많이 듣는 일을 하는 사람으로써 마땅한 소임이라 생각한다.

지금까지 하던 CCMS활동에 더해서 조금이라도 고객의 마음과 생각을 쉽고 정확하게 빠르게 전달할 수 있는 방법이 있다면 무조건 실행할 작정이다. 그것이 임직원들의 마음가짐에 긍정적인 자극이 되는 방법을 잘 선택할 수 있길 바란다.

❶ The company's vision and mission should be in line with the vision and mission of individuals. I think the vision of ECONET to make a community where all can share purpose, dream & happiness together sets up an exemplary goal and objective for individuals in the company.

❷ Because we have the same goal with the company, we have to have the same mentality with the others whereas we have to accept diversity in attitude. One of the most important is our mentality toward the customers. Regardless of what we do, we should think how it will affect customers and what I can do to make customers happy. I would like to help everybody in this company in this aspect. It is my responsibility as someone who listens to the customers more than anyone else in the company. On top of CCMS activity, if there is any kind of method by which I can deliver the thoughts and feelings of customers accurately, clearly, and fast, I will practice it without hesitation. I hope it will have positive effect on everyone in this company.



이 글에 참여한 종건 직원들

Participants in this writing who are leading Univera Korea

박정아 고객지원팀장 | 유니베라 한국 Jeong Ah Park Manager | Customer Service team | Univera Korea  
백승우 경기영업팀장 | 유니베라 한국 Sungwoo Baek Manager | Gyeonggi Sales Team | Univera Korea  
이규남 강남영업팀장 | 유니베라 한국 Gyunam Lee Manager | Kangnam Sales Team | Univera Korea  
조용호 강북영업팀장 | 유니베라 한국 Yongho Cho Manager | Kangbuk Sales Team | Univera Korea  
최진영 인천영업팀장 | 유니베라 한국 Jinyoung Choi Manager | Incheon Sales Team | Univera Korea



# 신뢰가 행복한 일터를 만든다



## Trust makes workplace happy

스티븐 M. R. 코비는 『신뢰의 속도 (The SPEED of TRUST)』에서 신뢰수준이 내려가면 속도도 내려가고 비용은 올라가며, 신뢰수준이 올라가면 속도도 올라가고 비용은 내려간다는 '신뢰의 경제학'을 이야기한다. '꿈을 함께 하는 행복한 일터'를 만들기 위한 에코넷 임원의 역할에 대한 얘기하기 앞서 몇 가지 에코넷에서 겪은 나의 경험을 함께 나누고 싶다.

먼저, 1996년 12월, 서울에서 진천으로 본사를 이전하는 과정에 있었던 일이다. 당시 나는 경리팀장으로서 줄어드는 매출 때문에 많은 사람들과 고민을 나누며 해결책을 찾고 있었다. 그 중 하나로 제시된 것이 본사의 지방 이전이었다. 진천으로 이전, 통합함으로써 역량을 한데 모으고 비용 절감을 통해 재기의 발판을 마련하자는 것이었다. 금융이나 마케팅 등 사회적 인프라가 서울을 중심으로 움직이던 상황에서 쉽지 않은 결정이었지만 모든 부문에서 득이 많다는 결론에 이르렀다. 이전에 따른 어려움은 부딪히며 해결하기로 하였다. 8월 총괄사장으로부터 이야기를 듣고 12월 이전을 완료하였다. 이후 4년의 와신상담 끝에 2000년 4월 유니베라는 서울로 복귀하였다. 그 과정에 우리는 많은 아픔을 겪기도 했지만, 지금은 모두가 미소 짓는 아름다운 추억이 되었다.

1995년 6월, 영업관리팀장을 맡고 있을 때 일이다. 당시 A대리점이 새 사업을 한답시고 회사에 많은 영업채무를 남겨둔 채 대리점 계약을 해지하였다. 영업관리팀장으로서 속히 채권을 회수하는 것이 급선무였으나 해결은 쉽지 않았다. 결국 법적 절차를 밟게 되었다. 소송과 동시에 A대리점을 신용기관에 불량사업자로 등록하는 등, 압박을 가했다. 재판이 몇 번 진행되었고 재판장은 양자의 조정을 권하였다. 조정 전에 고 이연호 회장께 유선으로 허락을 요청하였고 당신은 흔쾌히 승낙하셨다. 이어진 재판장 사무실의 조정은 일사천리로 진행되었고, 우리는 소기의 목적(채권 회수 및 미판매 제품의 회수)을 달성할 수 있었다.

In his book "The Speed of Trust", Steven M. R. Coby talks about "the Economics of Trust" where high level of trust accelerates work and reduces cost, whereas low level of trust results in slower work and higher cost. Before I talk about the role of ECONET executives in creating "A community where all can share purpose, dream & happiness together", I would like to share some of my experiences in ECONET.

On December 1996, it was decided to relocate headquarters of our company from Seoul to Jincheon. At that time, I was exploring for a solution to deal with shrinking sales as a financial manager. One of the solutions raised was to move headquarters to the provinces. It was proposed to put together resources and cut costs by moving headquarter to Jincheon, to pave the way for second opportunity. The social infra such as finance and marketing was concentrated in Seoul, so moving to Jincheon was not an easy decision. But we finally came to the conclusion that the relocation has several benefits in all aspects. We were to deal with problems as they arise. We discussed about the relocation with the CEO Bill Lee in August and completed the moving by December. After four years of painstaking efforts, Univera was able to come back to Seoul. We had had a lot of difficulties over the course, but even bitter memories look beautiful in hindsight.

In June 1995, when I was a sales manager, one distributor cancelled contract, leaving plenty of debt in the company, saying they are starting a new business. As a sales manager, my priority was to recover the bond, but it was not easy. We were forced to take legal action. As we raised the litigation, we registered the accused as delinquent borrower. After a few hearings, the judge recommended mediation outside the court. Before the reconciliation, I asked for permission to the late Yunho Lee by phone, and he willingly accepted the

내가 받았던 신뢰에 비해 동료나 부하직원들에게 너무 인색하지는 않았는지 반성한다. 그리고 고쳐나갈 것을 약속한다. 우리 에코네시안들이 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'를 만들기 위해서는 나 자신의 신뢰로부터 시작하여 대인관계, 조직, 시장, 사회 속에서 신뢰를 얻어야 한다고 생각한다.

Did not I give enough trust to colleagues and team members compared to the trust I was given?

If not, I feel sorry, and promise I will correct my shortcomings.

If we are to create a community where all can share purpose, dream & happiness together,

I believe we should gain trust from acquaintances, organization, market, and the society, not to mention ourselves.

성공 사례만 있는 게 아니다. 실패 사례도 뇌리를 스친다. 기획팀에 있으면서 미국에서 화장품을 수입하면서는 제품의 문제로 인하여 부득이 제품의 구성을 변경하는 아픔도 겪었다.

이 같은 일련의 과정 중에 나의 상사들은 나와 직원들의 고민을 충분히 들어 주었다. 해결책을 함께 고민해 주었으며 의사결정도 신속하게 내려주었다. 또한 결정된 사항은 실행이 될 수 있도록 강력하게 이끌어 주었다.

나의 개인적인 경험도 공유하고 싶다. 나는 사회생활을 하면서 흡연하기 시작했으나 2001년 들면서 금연하기로 작정하였다. 그러나 그 과정은 쉽지 않았다. 매년 초 직원들 앞에서 공개적으로 약속하기도 하고 사랑하는 딸들에게도 약속하기를 여러 해, 이제 겨우 유혹을 뿌리칠 수 있게 되었다. 올해부터 에코네시안들이 금연하기 위해 부단히 노력하고 있다. 반 년이 지난 지금 잘 실천하고 있는 분들은 계속해서, 중간에 실패한 분들은 다시 도전해서 개인의 신뢰(?)를 높일 수 있길 바란다.

지나온 일들을 돌아보면서 나는 지금 어떤가 생각해본다. 내가 받았던 신뢰에 비해 동료나 부하직원들에게 너무 인색하지는 않았는지 반성한다. 그리고 고쳐나갈 것을 약속한다. 우리 에코네시안들이 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'를 만들기 위해서는 나 자신의 신뢰로부터 시작하여 대인관계, 조직, 시장, 사회 속에서 신뢰를 얻어야 한다고 생각한다.

그 동안 에코넷의 발전을 위해 도움을 주셨던 많은 분들께 감사의 표현을 제대로 못하였다. 이 자리를 빌어 다시 한 번 감사 드린다.



글 | 심호영 기업본부장 | 에코넷 한국 홀딩스

decision. We easily reached agreement in the judge's office, so that we could recover the bonds and collect unsold products.

Of course, we encountered failure at times. When I was in the strategy team, we imported cosmetic products from the US, but had to change the formula of the product due to a defect in the product.

Over the course, my higher-ups listened to the concerns of employees including me, and tried to find solution together, and made swift decisions. Once a decision was made, they strongly supported me so that it could be executed without trouble.

I would like to share my personal experience, too. I started smoking since I got my first job, but decided to quit smoking in 2001. However, quitting smoking was long and aggravating experience. I pledged non-smoking officially in the year's beginning, and made promise to my loving daughters year after year. Finally it seems that I overcame the temptation. In this year, many ECONETians pledged not to smoke. I wish those who kept on the promise will continue to do so, and those who failed will stop smoking again to raise trust level of them.

As I look back on my past, I wonder how I am doing now. Did not I give enough trust to colleagues and team members compared to the trust I was given? If not, I feel sorry, and promise I will correct my shortcomings. If we are to create a community where all can share purpose, dream & happiness together, I believe we should gain trust from acquaintances, organization, market, and the society, not to mention ourselves. I think I owe big thanks to everybody who helped ECONET to become what it is now, and would like to express my heartfelt appreciation to all of them.

By John Sim CFO | ECONET Korea Holdings



# 실행력 높은 전략을 만들자

## Work out a viable strategy!

에코넷을 만났을 때, 지난 30여 년 동안 수많은 에코네시안들이 축적해 온 기업문화가 마음에 들어 꼭 함께 일해 보고 싶다는 생각이 들었다. 그런데, 에코넷의 초보CKO로 부임하여 부여 받은 첫 임무가 “에코넷의 2차 9개년 장기전략을 수립하라”는 것이었을 때 내심 참 막막했다. 대학 졸업 후 20년간 줄곧 숨가쁘게 돌아가는 자본시장에서 일하던 사람에게 ‘장기전략’이라는 단어는 듣기에도 막중한 주제였다.

프로젝트를 시작하기 전 목표를 명확히 하기 위해 총괄사장님과 에코넷 기업본부장, 실무진과 많은 대화를 나눴다. 애초에 명확하다고 여겼던 사항들에 대해 서로 다르게 생각하는 부분이 있다는 사실이 대화를 통해 드러났다. 여러 차례 의견을 교환하면서 하나의 점으로 의견이 모아졌다. 마침내 프로젝트의 핵심 과제는 ‘에코넷을 웰니스(Wellness) 기업으로 변모시키기 위한 전략’과 ‘전략실행체계 확립과 기업본부의 역할’이 분명해졌다. 총괄사장님께서는 “실행 가능한 전략을 만들도록 하라”는 당부로 목표 설정을 마무리하셨다.

사실 프로젝트는 현황에 대한 치밀한 분석과 미래성장을 위한 논리적인 가설을 수립하는 것도 중요하지만, 무엇보다도 전략을 실행할 구성원들의 ‘합의’와 ‘상호이해’가 더욱 중요하다. 실행 가능한 전략이란, 결국 실행을 담당할 에코넷 구성원들의 현실에 대한 이해와 아이디어, 즉 가슴과 머리에서 출발해야 한다.

앞으로 프로젝트의 성공 여부는 에코네시안 하나하나의 역량의 단순한 총합이 아니라 흠어진 역량이 에코넷의 전략적 역량으로 어떻게 결집하느냐에 달려 있을 것이다. 그래야만 30년 이상 다져

When I first encountered ECONET, I fell for the corporate culture accumulated over the past three decades by so many ECONETians, and wanted to join them. However, my first mission as the new CKO of ECONET was, “working out the second long-term strategy for the next nine years.” I was baffled, because I have been working in the capital market, which is running in a breathtaking pace, and have not thought much about “long-term strategy” of any kind. It was a heavy burden on me.

Before I tackled on the project, I made a lot of conversation with the CEO and chairman Bill Lee, the executives of ECONET, and working level employees to set clear goals. The conversations revealed that actually there are disagreements over some issues we all thought to be clear. As we exchange opinions, we could narrow down differences and reach agreement. It turned out that the core tasks of the project should be “working out the strategy to turn ECONET into company for wellness business” and “setting up clear strategy execution system, and role and responsibility of ECC.” Bill Lee said that “we have to map out a viable strategy,” as we finalize the future objective.

Actually, agreement and understanding of members in the organization who will be executing the strategy are more important than accurate analysis on the current market position and logical inference for future growth. A viable strategy should begin from the hearts and minds of members of the organization who will actually execute the strategy, for them to understand and come up with new ideas.

사실 프로젝트는 현황에 대한 치밀한 분석과 미래성장을 위한 논리적인 가설을 수립하는 것도 중요하지만,

무엇보다도 전략을 실행할 구성원들의 ‘합의’와 ‘상호이해’가 더욱 중요하다.

실행 가능한 전략이란, 결국 실행을 담당할 에코넷 구성원들의 현실에 대한 이해와 아이디어,

즉 가슴과 머리에서 출발해야 한다.

Actually, agreement and understanding of members in the organization who will be executing the strategy are more important than accurate analysis on the current market position and logical inference for future growth.

A viable strategy should begin from the hearts and minds of members of the organization who will actually execute the strategy, for them to understand and come up with new ideas.

온 에코넷의 업력을 바탕으로 뛰어난 전략이 나올 것이고, 실행하는 사람도 “이건 뭐야?”라고 느끼지 않을, 진정 마음으로 인정하고 열정을 쏟아 부을 실행력 높은 전략이 될 것이다.

프로젝트 출범식이 있던 주간 월요일



에 총괄사장님의 격려 메일이 에코넷 모든 임직원들에게 발송되기도 했다. 나도 에코넷 사람들에게 프로젝트에 대해 관심을 가져달라고 당부하긴 했지만 항상 커뮤니케이션이 부족하다는 느낌이다. 프로젝트가 완료되고 발표되는 날 에코넷 구성원 중 누군가가 “이건 컨설팅 사가 만든 전략일 뿐이지?”, “고작 이런 전략이라니, 에코넷을 너무 모르는 것 아니야?”라고 말하면 어쩌나, 싶은 게 프로젝트를 책임진 사람으로서 솔직한 심정이다. 하지만, 나보다도 더 오랫동안 에코넷에 몸담아 온 여러 사장님들을 비롯한 에코넷 임직원들의 열정이 이러한 우려를 말끔히 잠재우고 장기전략 수립 프로젝트를 성공으로 이끌어 주리라 기대한다.

지금까지는 1차 9개년 장기전략을 검토하는 중이라 그다지 많은 창의력이 필요하지 않았지만, 앞으로 3개월 남짓, 남은 시간 동안에 우리 에코넷의 미래를 담보할 성장 및 경쟁전략을 새롭게 짜야 하기 때문에 에코네시안 여러분들께서 창의적 아이디어를 적극적으로 제시해 주실 것을 당부 드린다.

글 | 황규철 상무 | CKO | 에코넷 한국 홀딩스

The success of the project depends on not just the simple sum of capabilities of all ECONETians, but how the potential of ECONETians are put together to make strategic strength of ECONET. A truly good strategy should be in line with the achievements of ECONET accumulated over the three decades, so that the ECONET people would not feel disoriented. Only then the strategy will stand as a truly viable one which ECONETians will readily accept and go at with their passion.

On the Monday of the week we launched the project, all ECONET employees received a message of encouragement from the CEO and Chairman Bill Lee. I have also asked ECONETians to pay attention on the project, but I still feel we need more communication. To be honest, I am worried if someone might say “This is just one more strategy by a consulting firm.” or “What is this? They really don’t know about ECONET.” on the day when the project will be done. However, I count on the passion of ECONET executives and employees who have been with ECONET for decades that they will quell the concerns, and will lead the long-term strategy project into success.

Up until now, we worked on the first long-term strategy for first nine years which does not need much creativity. However, we have to build a new growth and competitive strategy for the remaining three months which will play a pivotal role in the future of ECONET. Thus, I sincerely ask for all ECONETians to come up with creative ideas.

By Kyuchool Hwang CKO | ECONET Korea Holdings





이병훈 총괄사장의 축하 Congratulatory speech by Bill Lee



2010 유니베라 리더 전진대회 2010 Univera Leaders' convention

## 진정한 리더를 만나는 자리 유니베라 리더전진대회

유니베라의 역사는 도전의 역사였다.  
앞으로도 변함없이 세계 최고의 알로에 농장을 가진 회사로서,  
세계 최고의 천연물 과학력을 갖춘 회사로서,  
세계 최고의 멋진 회사가 되기 위해  
노력을 게을리하지 말자.



대리점사장과 인사를 나누는 이병훈총괄사장 Bill Lee is greeting heads of distributors

## A venue for true leader 2010 Leaders' convention of Univera

The history of Univera is dotted with challenges.  
Make unwavering effort to keep the company at top,  
with its world-best aloe farms, and top-notch science in natural products.





리더 전진대회의 개막을 열렬히 환호하는 유피들 UPs cheering the opening of the leaders' convention



장동의 최우수 UP 수상을 축하하는 시아버지와 남편과 딸  
Husband, daughter and father-in law congratulating Dong-Eui Jang  
for winning the Best UP of the year

매년 4월이면 성대하고 화려한 유니베라 행사가 있다. 바로 유니베라 간부 유피들을 위한 리더전진대회이다. 유니베라의 성장, 에코넷의 성장에서 가장 중요한 역할을 담당하고 있는 유피들. 그 중에서도 간부 유피들은 성장의 핵심이다. 이들의 잔치인 리더전진대회는 그들이 가진 꿈과 열정, 그리고 결실을 확인하는 자리이다. 2010년 4월 27일, 서울 올림픽공원 올림픽 홀에서 2010년 유니베라 리더전진대회가 유피를 포함하여 4,000여명이 참석한 가운데 열렸다.

리더전진대회에서 이병훈 총괄사장은 축사를 통해 충알이 날아다닐 정도로 불안한 정정 속에서도 뜨거운 피약별 아래 열심히 일하는 해외농장 직원들의 마음을 전하며 유피들의 열정도 해외 농장에 전하겠다고 약속했다. 해외농장직원, 본사 임직원, 그리고 유니베라 유피들 모두가 어떤 역경에도 굴하지 않고 일하는 이유는 자연의 혜택을 인류에게 전하겠다는 소중한 사명이 있기 때문일 것이라고 진단했다.

그는 또한 해외농장 1,000만여 평은 지구의 허파 구실을 한다며 유피들이 제품을 판매할 때마다 나무를 심는 것과 같은 효과가 있다고 설명했다. 1989년 12월, 알로에연구재단(Aloe Research Foundation)을 설립하고 알로에 연구를 시작하면서 연구 성과로 제품을 내기까지 최소 10년은 걸린다는 얘기를 들었는데 이제 와 보니 실제로도 그렇게 지난한 길이었음을 확인하게 된다고 말했다. 오늘의 에코넷 천연물 과학력은 이렇듯 하루 이들의 노력으로 가능했던 것이 아니라 지난 22년의 꾸준한 연구로 비로소 가능했다고 설명했다. 이제 알로에 과학을 토대로 천연물 제품인 유니베스틴을 만들고 니비톨을 출시함으로써 천연물 세계 최고의 꿈도 실현 가능하다고 믿는다며 앞으로도 천연물 과학을 위해 연구를 계속하겠다는 의지를 피력했다.

In every April, the most splendid of all Univera year events takes place. It is the Leaders' convention for the upper grades Univera Planners. UPs play the pivotal role in growth of Univera and ECONET. Among them, senior UPs are the crucial part of our organization. Leaders convention is an event where we all witness their dream, passion and rewards of their effort. On April 27th of 2010, Univera Leaders' convention was held with 4,000 UPs present in the Olympic hall at Seoul Olympic park.

In the convention, Bill Lee delivered the situation of overseas farm employees who are working hard under the scorching sun despite bullet-flying political situation. He promised that he will tell the workers about the passion and hard work of UPs. He said the reason why UPs, overseas farm workers and employees of our companies work so hard despite adversities is that they bear in mind their calling for bringing the best of nature to humankind.

He also stressed that the 8,500 acres-wide farms around the world serve as the lung of the earth, and as UPs sell a product, it has the same effect as planting one tree. In December 1989, when he first founded Aloe Research Foundation and laid the ground for aloe research, he heard that it would take at least a decade to make a product which utilizes research result. He said that in the hindsight, it was right. The science of natural product was not made overnight, but it was made possible through cease-less research for the 22 years. Now we have developed Univestine and Nivitol thanks to the R&D efforts, he said, and he is committed to continue the research to realize the dream of the No.1 natural product company in



자랑스러운 연간 우수 UP들 UPs awarded for excellent performances of the year



리더 전진대회입구. 하이난알로에농장 형상화  
The entrance to the leaders' convention took the shape of Hainan Aloe farm

알로에 냉해로 알로에 공급이 원활하지 못하던 시절, 십 리 길의 고객에게 전할 제품이 없어 안타까워하던 과거 제천에 근무하던 유피의 사례를 소개하면서, 이병훈 총괄사장은 그로 인해 대로하셨던 고 이연호 회장의 일화를 전했다. 아울러 이러한 유피의 노고에 진심으로 감사하였다.

끝으로 이병훈 총괄사장은 유니베라의 역사는 도전의 역사였는데, 앞으로도 변함없이 세계 최고의 알로에 농장을 가진 회사로서, 세계 최고의 천연물 과학력을 갖춘 회사로서, 세계 최고의 멋진 회사가 되기 위해 노력을 게을리하지 않겠다고 굳게 다짐했다. 이 총괄사장은 인구에 회자되는 '내 인생에 가을이 오면'이라는 시를 낭독하며 사람과 세상에 대한 사랑의 다짐으로 연설을 마무리했다.

리더전진대회의 하이라이트는 아무래도 최우수 유피에 대한 시상식이다. 2009년 최우수 유피로는 연신내 대리점의 장동의 본부장이 선정되었다. 연신내 대리점의 성장과 유니베라 전체 발전에 기여한 공로가 인정되어 최우수 유피로 수상하게 되었다. 최우수 유피 시상식은 눈부시게 아름다웠을 뿐만 아니라 경이로운 장관이었다. 장동의 본부장이 조선시대 왕비 복장을 하고 가마를 타고 등장했기 때문이다. 더욱이 시아버지와 남편과 딸이 무대에 올라 수상의 영광을 함께 했다. "장가를 잘 갔다"면서 부인을 후원한 남편과 진심으로 축하하는 백발의 시아버지, 유니베라 유피인 어머니를 자랑스럽게 여기는 딸의 마음이 행사에 참석한 모든 사람들에게 전해졌다. 이 날만큼은 장 본부장이 주인공이었다. 그녀를 바라보는 많은 다른 유피들에게도 그녀의 기쁨과 희망이 그대로 전해졌을 것이다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

the world. He told an anecdote of a UP in the old days, who could not deliver a product to a customer living 2.5 miles away because Aloe was in short supply due to cold weather. He said that the late chairman Yunho Lee was enraged upon listening to it, and he appreciated the hard work and commitment of UPs.

As he wrap up the speech, Bill Lee said the history of Univera is dotted with challenges, and he will make unwavering effort to keep the company at top, with its world-best aloe farms, and top-notch science in natural products. He pledged his commitment to the well being of mankind and the love of the world, as he read aloud a poem "the autumn of my life."

The highlight of the leaders' convention is the best UP award. In 2009, Dong-eui Jang at Yonsinnae distributor was selected as the best UP of the year for her contribution to the growth of Yonsinnae distributor and Univera. The award ceremony was quite a beautiful scene to look at. She donned the costume of queen in Chosun Dynasty and came up on the stage on a palanquin. Her husband, daughter and father in law came up on the stage with her to share the day of her life. Everybody present in the ceremony could feel that her family is so proud and supportive, with her husband saying "I married to a wonderful wife," and her white-haired father in law heartily congratulated his daughter-in-law, and her daughter so proud of having an excellent UP as her mother. Dong-eui Jang was the star of the day. Her joy and hope was palpable to all the people present at the event.

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



# 에코넷 R&D, 마케팅 서미트

3월 29일부터 4월 1일까지 4일간, 힐탑 가든에서 알로콥 미국이 주최한 제4회 에코넷 R&D, 마케팅 회의가 열렸다. 유니베라, 유니젠, 네이처텍, 알로콥 등 세계 각지의 에코넷 임원들이 회의에 참석하였다. 본격적으로 서미트를 진행하기 전 일요일은 알로콥의 날이었다. 하루 전부를 알로콥에 관한 일정으로 할애했다. 에코넷 한국의 CTO, 조태형 사장이 알로에 공정의 효능을 높이기 위한 실험적인 방법들을 제시하였고, 알로콥 부사장 겸 CSO, 켄 존스와 유니젠의 R&D 책임자인 김동선 상무가 알로에 연구의 최신 연구결과를 설명하였다. 유니젠 부사장 겸 CSO, 치 지아 박사는 유니젠의 특허성분인 큐매트릭스 알로에를 사용한 신제품 컨셉트를 설명하였다. 알로콥 데이의 마지막 순서로 알로콥 연구원인 엘리자베스 곤잘레스가 알로에 식이섬유 및 큐매트릭스의 생균효과에 대한 새로운 자료를 발표하였다. 첫날 회의는 매우 성

# ECONET R&D and Marketing Summit

The 4th ECONET R&D and Marketing Summit hosted by Aloecorp USA took place at Hilltop Gardens from March 29th through April 1st. Global ECONET leaders from Univera, Unigen, Naturetech and Aloecorp all participated in the summit. The previous day of the summit, Sunday, was dedicated to Aloecorp. Taehyeong Jo (CTO of ECONET Holdings) presented experimental methods designed to improve the efficacy of aloe processing and Ken Jones (VP- CSO of Aloecorp) and Dongseon Kim (R&D Director in Unigen) provided updates on aloe related research. Qi Jia (VP-CSO of Unigen) presented new product concepts utilizing Unigen patented compounds with Qmatrix aloe. To wrap up the Aloecorp day Elizabeth Gonzales (Research Associate at Aloecorp) presented new data on the prebiotic function of aloe fiber and Qmatrix aloe. It was a very productive day.

R&D 서미트 토론 Discussion at the R&D summit



공적이었다.

월요일과 화요일의 서미트 일정은 R&D 프레젠테이션에 집중되었다.

## 발표자 리스트

치 지아 | 유니젠 CSO  
양승원 | 네이처텍 화장품연구개발팀장  
표한중 | 네이처텍 식품연구개발팀장  
린다 브라운웰 | 유니젠 미국 신약연구 및 개발 담당자  
랄프 비츠 | 유니베라 미국 COO  
도선길 | 유니베라 한국 연구소장  
김동선 | 유니젠 한국 천연물연구팀 상무  
신은주 | 유니베라 한국 건식연구팀장  
장혜진 | 유니베라 한국 화장품연구팀장  
현유진 | 유니젠 한국 생리활성검정팀 상무

발표자들은 에코넷 제품의 개발, 효능, 다양한 용법에 대한 프레젠테이션을 진행하였다. 둘째 날 오후의 주제는 연구개발과 마케팅의 접목이었다. 치 지아 박사는 R&D 프로젝트를 일목요연하게 정리하였고, 팻 슈나이더(유니젠 미국 CBO)는 각 프로젝트의 마케팅 측면에 대해서 설명하였다. 수요일 오전에는 스튜어트 오킬트리 부회장이 마케팅 목표를 소개하였다. 네이처텍 중앙연구소장 안계환 상무, 유니베라 한국의 마케팅본부 조복희 상무, 유니베라 미국의 제품 마케팅 컨설턴트 이자 마케팅 부사장인 줄리엣 모건과 스튜어트 맥밀런(유니베라 판매

Monday and Tuesday of the global summit were dedicated to R&D issues presented.

## Presenter

Qi Jia | VP-CSO of Unigen  
Seungwon Yang | R&D Manager in NT  
Hanjong Pyo | R&D Manager in NT  
Lidia Brownell | Director of Clinical Research & Discovery at Unigen USA  
Ralph Bietz | Chief Ops Officer of Univera USA  
SG Do | Managing Director at Univera Korea  
Dongseon Kim | R&D Director of Unigen Korea  
Eunju Shin | R&D Sr. Manager of Univera Korea  
Hyein Jang | R&D Manager of Univera Korea  
Eujin YL Hyun | R&D Director of Unigen Korea

All of the presentations were remarkable in the discoveries, efficacy and applications of our ECONET projects and products. On the afternoon of day two of the global summit the bridge from science to marketing was developed. Qi Jia summarized overall summit R&D projects and Pat Schneider (Chief Business Officer of Unigen USA) explained the implications of these findings for marketing. On Wednesday morning Stuart Ochiltree (Vice Chairman of the Board/CEO of the ECONET) introduced the goals of the marketing segment of the summit. Ghewhan Ahn (R&D Director of Naturetech),

참가자들이 회의실로 입장하고 있다. Participants are gathering at the meeting room





및 마케팅 경영 컨설턴트)은 시장 동향, 시장 접근과 제품 기획에 대해 상세하고 명철한 평가를 제공하였다. 회의 마지막 날에는 R&D와 마케팅의 시너지 효과를 극대화하기 위해 기업 CEO 조별 전략 기획 세션 및 프레젠테이션이 진행되었다. 유니젠의 에드 캐넌 사장, 유니베라 한국의 김동식 사장, 유니베라 미국의 리전 마일즈 사장 등 각 기업의 CEO들과 마케팅 팀, 그리고 유니베라 미국의 CSO 스티븐 처니스크 등이 참석하였다.

서미트 기간 중 특별히 화요일 저녁에 열린 힐탑 가든 프로젝트에 대한 특별 회의에서 알로콧 미국의 김수겸 상무가 힐탑 가든의 활동과 전략에 대해 최근 동향을 설명하는 등 힐탑 가든에 세계 시장의 이목을 집중시키기 위한 노력이 조명되었다. 이날의 특별 순서로, 이병훈 총괄사장이 알로에라는 유산을 이어받은 에코넛의 탄생부터 현재까지 역사를 되짚어보는 뜻 깊은 자리가 있었다. 이전에 한 번쯤은 읽거나 들었던 이야기였지만, 참석자들의 숙연한 얼굴을 보면 마치 감동적인 에코넛 탄생의 이야기를 처음으로 접한 것 같았다. 이병훈 총괄사장의 자녀들이 아버지의 발치에 앉아 귀 기울여 듣고 있는 가운데, 이 특별한 자리에 함께 할 수 있었던 것은 모두에게 있을 수 없는 경험이었다.

힘들었으나 유익했던 한 주가 지나고 연이은 회의로 지친 모두를 반겨준 것은 별이 가득한 밤하늘과 종려나무를 배경으로 힐탑 가든에서 열린 활기찬 미국식 바비큐 파티였다. 에코넛 가족들은 낮익은 얼굴들과 새로운 사람들이 한자리에 섞여 친교를 다지는 가운데 멋진 한 주일을 되새기며 성공적으로 서미트를 마무리하였다.

글 | 켄 존스 상무 | 알로콧 미국

Klara Cho (Marketing Director of Univera Korea), Juliet Morgan (Consultant/VP Product Marketing at Univera USA) and Stuart MacMillan (Management Consultant of Sales and Marketing at Univera) provided detailed and enlightening assessments of market trends, opportunities and product plans. The final day of the summit realized the intended synergy of R&D and marketing with presentations and break out strategic planning sessions consisting of company CEOs Ed Cannon (Unigen USA), Don Kim (Univera Korea), Regan Miles (Univera USA) and the marketing teams with Stephen Cherniske (Chief Scientific Officer of Univera USA).

On Tuesday night at a special meeting for the Hilltop Gardens project Joseph Kim (VP of Operations for Aloecorp USA) provided an update on HTG activities and strategies for raising global awareness of Hilltop Gardens were discussed extensively. A special treat on this day was a memorable recounting of the birth and history of our aloe heritage by Mr. Bill Lee. Looking around at the faces of those attendees of the summit you would think that this was the first time they had ever heard the moving story of our founding heritage even though almost everyone has read or heard of this before. We were truly privileged to be at this telling with Mr. Lee's children sitting at their father's feet as we all seemed to be this time and on this special day.

After this demanding and productive week of meetings everyone was looking forward to a well deserved and lively American style barbecue under the stars and palm trees at Hilltop Gardens. It was a wonderful week with our ECONET family. Both familiar and new faces brought warmth and success to the summit.

By Ken Jones Vice President Chief Science Officer | Aloecorp, Inc.

참가자들이 스튜어트 부회장의 설명을 경청하고 있다. Participants are listening to the VP Stewart Ochiltree

4월 1일, 마케팅회의 Marketing Summit on April 1st



# ECONET R&D/Marketing Summit의 의의

## The significance of ECONET R&D/Marketing Summit

에코넛 R&D Summit은 내게 매우 특별한 의미가 있다. 왜냐하면 에코넛과 인연이 Summit으로부터 시작했기 때문이다. 2003년 봄 나는 한 생명공학벤처 회사에 다니고 있었다. 그 회사는 수지상세포(dendritic cell)라는 면역세포를 다루는 기술을 개발하고 있었다. 그 기술을 활용하여 조직 이식(tissue transplantation)시 발생하는 조직 거부 현상을 억제하거나 류마티스 관절염(Rheumatic arthritis), 제1형 당뇨병(type 1 diabetes mellitus) 등 자가면역질환(autoimmune diseases)를 치료할 수 있는 기술을 개발하고 사업화하는 것이 목표였다. 하지만 이 기술을 사람에게 적용하고 사업화하여 성공하기까지는 수많은 기술적 난제들이 도사리고 있었다. 결국 생명공학벤처는 이를 감당하기 힘들다고 결론짓고 문을 닫았다. 그 즈음 천연물 연구전문 벤처기업 유니젠과 인연이 닿았다.

처음에 나는 유니젠에 그다지 큰 매력을 느끼지 못하였다. 천연물 연구개발은 그때까지 내가 연구하던 세포치료(cell therapy)나 면역치료(immunotherapy)와 같은 생명공학에 비해서 기술 수준이 떨어지는 분야라는 선입관이 강했기 때문이었다. 이런 내 생각을 간파했는지 당시 유니젠 연구소장이던 우성식 상무가 미국에서 열리는 Science Summit(제2차 Unigen Science Summit, Denver)에 함께 참석하자고 권유했다. Science Summit 참석을 계기로 나는 천연물 연구의 가능성을 보게 되었다. 그리하여 흔쾌히 유니젠 입사를 결정하였다.

ECONET R&D Summit has very significant meaning to me, for it was my first encounter with ECONET. In spring of 2003, I was with a bioengineering venture company, which was developing a technique to control an immune cell named dendritic cell. The business objective is to develop and commercialize a way to treat autoimmune diseases such as Rheumatic arthritis, type 1 diabetes mellitus, or to mitigate rejection to tissue transplantation. However, there were a number of technical obstacles before the technique can be applied to human, and to be commercially viable. In the end, the bioengineering firm dropped out of the business. It was then I first met the natural product research and venture company, Unigen.

It didn't do anything for me in first sight. I was biased against natural product research, thinking the area is way behind the cell therapy or immunotherapy I was studying in terms of technology. The head of Unigen research center, Sungsick Woo suggested accompanying him to the Science summit (the second Unigen Science Summit, Denver) as if he read my mind. At the summit, I began to see the vision of natural product research, and gladly accepted his offer to join the company.

In the initial days, R&D summit served as a venue to share and exchange research results between Unigen research centers in Korea and the USA. The science summit, held biannually, aimed at producing





4월 1일, 마케팅회의의 열띤 토론 Heated debates at the marketing summit on April 1st

초기 R&D Summit은 한국과 미국에 나뉘어 있는 유니젠 연구소 간에 과학적 연구개발 성과를 공유하고 연구개발 목표를 효율적으로 달성할 목적으로 유니젠 자체 Science Summit 형태로 시작되었다. 1년에 2번씩 정기적으로 개최된 Science Summit은 정보 교환을 통해 시너지 효과를 꾀하였다. 그러나 불가피하게도 두 연구소 사이에 연구성과에 대해 경쟁도 있었다. Summit이 임박하면 긴장이 되었다. 특히 영어로 발표해야 하는 부담도 있었다. 하지만 Summit은 분명 R&D 부분의 축제였다. 프로젝트의 연구성과와 계획을 토의하면서 우리는 성과가 제품으로 이어질 미래의 꿈으로 가슴이 부풀었다. 그리고, 다음에는 더 잘하겠다고 다짐하였다. 아울러 프로젝트를 수행하면서 제품을 개발하면서 겪은 애환을 이야기하면서 교제하는 시간도 가졌다. 진정 유쾌하고 흥겨운 시간이었다.

유니젠의 Summit이 거듭되면서 탐색과 발견 연구보다는 인체시험, 품질관리, 생산기술, 원물소싱(raw material sourcing) 등 제품화 개발 연구 쪽으로 점차 의제의 초점이 옮겨갔다. 그에 따라 알로코, 네이처텍, 유니베라 등 에코넷 관계사의 관심도 높아졌다. 그리하여 유니젠 Science Summit은 에코넷 관계사의 모든 R&D 부분이 모여 구체적인 제품화 개발에 좀더 중점을 둔 ECONET R&D Summit으로 진화하였다.

모든 생명과학 분야가 그렇지만 특히 천연물 연구개발 분야는 연구

synergy effect through exchange of information. Inevitably, there was competition between the two research centers. Tensions among researchers were higher when the summit is coming. Also, it was not easy to give presentation in English for me. However, the summit was a kind of festivity in R&D sector. As we discussed research results and future plans, we were excited about the dream of creating products from our research, and we were resolved to produce better results next time. As we socialize with other researchers, we talked about difficulties we had during the research, and had such a fun time.

As the Unigen science summit was held year after year, the agenda moved from exploration and discovery to product development including clinical test, quality control, manufacturing technology and raw material sourcing. Accordingly, ECONET member companies-Aloecorp, Naturetech and Univera-showed increased interest. Thus, Unigen Science Summit evolved into ECONET R&D Summit where all R&D sectors of member companies are gathered to discuss more specific aspect of product development.

Like any other bioengineering field, it is the same in the natural product research that often a research does not lead to a commercially viable



힐탑가든에 들어가는 길에 기념 촬영 Taking a shot on the way to Hilltop Gardens

과정의 결과물이 제품화 개발 과정에서 실현되지 못하는 경우가 많다. 천연물 산업의 성패는 '제품화 개발 과정을 얼마나 효율적으로 수행할 수 있는가'에 의해 좌우된다고 해도 과언이 아닐 것이다. 특히 우리같이 원료 재배부터 연구, 생산, 판매의 기능들이 수직 계열화된 조직에서는 효율적인 제품화를 위해 프로젝트 초기단계부터 상호간에 전략적인 의사소통이 필수적일 것이다.

이번 제4차 Summit을 참석하면서 다시금 느낀 것이지만, 얼마 전 유니젠에서 유니베라로 자리를 옮겨 원료 소재를 개발하는 입장에서 사용하는 입장으로 바뀌고 보니 의사소통과 이해가 얼마나 중요한지를 확인할 수 있었다. 상호 이해라는 관점에서 '남이 나를 이해하기를 기대하는 것만큼 나도 남을 충분히 이해해야 한다는 점'이 전제 조건이어야 한다면 나는 많이 부족했던 것 같다. 관계사 간에도 또한 연구개발 부서와 마케팅/영업 부서 간에도 내가 먼저 이해하려는 노력이 필수조건이라 생각한다.

앞으로 에코넷 계열사의 R&D 부문과 마케팅/영업 부문이 함께 모여 소통하고 전략을 고민하고 교제하며 행동계획을 수립하는 과정이 우리에게 분명 성공의 길을 제시할 것이다. 그만큼 우리의 미래는 밝다!

글 | 도선길 상무 | 연구소 | 유니베라 한국

product. Often the efficiency of product development protocol makes of breaks the success of commercialization. Especially companies like us with vertically integrated organization spanning from plantation, raw material production, research, manufacturing, to sales, enabling communication from initial stage of project is critical in creating successful commercial products.

This fourth round of summit reminded me the importance of communication and mutual understanding, as I saw the process from different point of view, because I moved from Unigen, a raw material producer, to Univera which is specialized in using them. If the prerequisite of mutual understanding is to "understand others as much as I expect from others," I still has a long way to go. I think it is necessary to make an effort to understand each other between R&D and marketing/sales departments.

I firmly believe that the process of R&D, marketing/sales sectors of ECONET member companies to understand and communicate, socialize in order to build viable strategy and execution plan will lead us to success. I see bright future ahead of us!

By SG Do Managing Director | Institute of Life Sciences | Univera Korea



# 에코네시안, 아이폰을 만나다



## ECONETian meets iPhone

● 팀장급 이상 직원에게 아이폰 지급한 것은 회사에서 팀장 이상이 회사의 핵심인력이라는 총괄사장의 말씀의 구체적 실행으로서 회사에 대해 믿음과 신뢰를 깊게 만들었다. 처음에는 복잡한 기능 때문에 두려움도 있었지만 사용해보니 편리함이 많다는 사실을 알게 되었다. 특히 대리점을 방문할 때 회사의 공시사항이나 사장의 메일을 실시간으로 보고 알릴 수 있어 신속성을 유지하면서도 신뢰를 얻을 수 있다는 점이 좋다.

Providing iPhones to team leaders and higher-up employees was due to the word of Chairman and CEO Bill Lee who said that team leaders and higher-up employees are the core human resources of the company. Also, providing iPhones deepened the trust of employees in the company. At first, complicated functions made employees shy away from it, but once they began using it, iPhone turned out to be a fairly convenient tool. Especially when employees are out of office to visit the distributors, they can read or write e-mails from the company in real time, promoting speed and credibility of work.

● 외근이 잦은데도 각종 회의에서 나온 많은 정보를 항상 알고 있어야 하는 영업직으로서 아이폰은 다른 어떠한 도구보다 매우 유용하다. 주소만 받아 들고 낯선 길을 찾아 가야 할 때 지도 앱을 활용하면 복잡한 골목길도 문제 없다. 새로 받은 명함도 바로 찍어서 관리할 수 있는 앱은 비즈니스에 큰 도움이 될 것이다. 신문사의 앱, 가벼운 게임 앱, 영어 공부 앱 등은 이동 시간 중에 찜찜이 활용하기에 그만이다. 여기서 끝나고? 일정관리 앱으로 오늘 할 일과 내일 할 일을 정리하고 메일까지 확인 완료. 아이폰 없을 때는 어찌 살았는지…… 정말 이 놈 참 관참은 물건이다.

For those in sales division, iPhone is a truly powerful tool because they need to acknowledge lots of information mentioned in meetings while they have to be out of office all the time. When they drive to unfamiliar places, GPS maps installed in the iPhone makes finding ways a piece of cake. An application by which users can picture business cards to store the data makes businesses a lot easier. Games, news, English study applications are great way to utilize commuting time. It is not all. The schedule manager application can organize things to do for today and tomorrow. Lastly, e-mails can be checked all the time. I cannot even imagine how I lived without iPhone. It is such a fantastic tool.

● 아이폰 덕분에 메일 확인 이후 사안에 대해 시간을 두고 확인할 사항인지 바로 해결해야 할 사항인지 판단 후 즉시 처리가 가능해져서 업무진행 속도가 빨라졌다. 앱을 활용해서 환율, 경제지표, 주요뉴스 등 장소나 시간에 구애 받지 않고 확인 가능한 것도 큰 장점. 다만 배터리 소모속도가 빠르다는 게 아쉽다.

Thanks to iPhone, I can browse my e-mails and decide which can wait and which should be dealt with immediately, speeding up my work. Also, various applications help me to check exchange rate, economic indicators and news anytime anywhere. The only drawback I can find is that the batteries run out very fast.



● “허허, 이 애플단지를 왜 쥐가지고, 전화 받는 법도 모르겠고, 문자를 보내려면 왜 이렇게 더디지?” 만지면 고장 나는 마이너스의 손을 가진 나에게 아이폰의 첫 느낌은 이랬지만, 지금은 이러한 착각과 염려가 말끔히 사라졌다. 무엇보다 아이폰이라는 것만으로도 주변 분들이 매우 부러워한다. 이젠 자랑도 그만하고 싶는데 보여달라는 사람들이 아직도 많다. 무궁무진하게 많은 아이폰의 애플리케이션을 활용하여, 회사업무와 관련 자료를 바로 스캔을 해서 pdf 파일로 만든다든지, 영어 메일을 작성하다 적절한 영어표현을 찾는다면, 아이폰 활용도 이제는 훨씬 수월해졌다. 손 안에 들어오는 자그마한 물건이지만, 앞으로 이 세상을 품을 수도 있다는 거 대함을 느낀다.

“What a nuisance this is. I do not know how to make a phone call, and even sending a text message takes minutes.” It was my first impression on iPhone. I have “Minus’s hands” which turns every machine I touch into scrap of metal. However, it completely changed. Having an iPhone makes people around me envious. People wants me to show it off, even I have had a lot of boasting. I am getting used to it, and have found a lot of convenient applications such as scanning work-related material to make a pdf or finding an appropriate expression on the dictionary while I write an English e-mail. Even though this is a small machine which can be held in my hand, I feel like it has potential to rule the world.

편집자 주 2010년 3월 말부터 한국 에코넷 3사는 팀장급 이상 직원에게 아이폰을 지급하고, 모바일 사무환경을 구현해 속도감 있게 일하며 협업하는 업무혁신을 구현하고자 하였다. 그로부터 약 3개월, 처음의 어색함에서 벗어나 이제는 아이폰 활용을 위해 머리를 맞대고 동호회까지 만든 에코네시안들. 앞으로 개인의 업무 특성에 맞게 다양한 애플리케이션(앱)을 적절히 활용한다면 업무의 질 향상에 크게 도움이 될 것이다.



**Editor's note** From March 2010 when iPhone was released first in Korea, three ECONET companies in Korea provided iPhones to team leaders and higher-ups to bring innovations to company and promote mobile environment. Since then, many ECONETians got used to iPhone and even formed a club for better use of it. If they wisely apply various applications to work, the quality of work will improve dramatically.



유니베라 한국이 운영하고 있는 트위터 아이폰 출시 이후 트위터 이용자들이 급증했다. 웹2.0시대를 맞아 다양한 SNS(소셜 네트워킹 서비스) 마케팅이 이루어지는 요즘, 유니베라 한국도 트위터 운영을 시작했다. 에코네시안의 활발한 참여를 기대한다.

유니베라 한국 트위터 (@univeraKR)  
유니베라 컬처 트위터 (@univera\_culture)

Join Twitter with Univera Korea!  
Twitter users are on the rise dramatically since iPhone was launched. In the age of web 2.0, marketing using social networking service is a huge boom. Accordingly, Univera Korea opened a twitter. We hope many ECONETians join the twitter actively.

Univera Korea Twitter (@univeraKR)  
Univera Culture Twitter (@univera\_culture)

아이폰을 사용하고 나서 그 동안 고민이던 일정 관리가 한결 수월해졌다. 프랭클린 플래너를 사용하고 있었는데 부피가 커서 들고 다니기 힘든 적도 많았다. 혹 빠뜨렸을 때는 일정을 확인하거나 관리해야 할 때 난감했다. 온라인 일정 관리 프로그램도 매 순간 갱신하기 힘든 한계가 있었는데, 이제는 컴퓨터의 아웃룩과 아이폰의 일정을 바로 동기화할 수 있고 아이폰이 필요한 때마다 일정을 알려주니 일정 관리가 더 편해졌다. 내년부터는 굳이 프랭클린 플래너를 사게 될 것 같지 않다. Since I have been using iPhone, organizing schedule has become much easier. I was using Franklin Planner before, but its bulky size made it difficult to bring office every day. It was inconvenient if I do not have it with me when I need to check my schedule or update it. Even web-based schedule organizing program was not easy to update every time I need it. However, now I can synchronize the outlook express in my PC with the schedule planner application in my iPhone, so that every time I need I can look up my iPhone to check my schedule. I think I do not need to buy Franklin Planner any more.

대리점 야유회나 본사 행사, 팀장 전진대회 등과 같은 중요한 야외 행사 시 최소한 일주일전부터 아이폰으로 날씨를 체크하여 비가 오는지 유무를 확인해서 대처할 수 있다는 게 좋다. 현장에서 회사 이메일을 확인해서 컨설턴트들과 바로 협의하여 업무를 신속하게 처리할 수 있다는 것과 외근을 나갔을 때 고속도로 정보를 확인한 후 빠른 길로 이동하기 쉬워졌다는 것도 큰 장점이다. 아직 대리점 매출확인과 같은 업무를 위한 애플리케이션이 없다는 게 아쉽다.

For important outdoor events, such as distributor's outings, events, and team leaders' convention, I can check the weather on my iPhone a week ago to confirm the schedule. I can check my e-mail in the field and discuss it with my colleagues to speed up the work, and when I drive I can check road information in real time and avoid traffic jams. It would be even better if there is an application to check sales data of distributors by iPhone.

'놀라운 세상'이라는 말로 아이폰의 파워를 설명할 수 있을까? 가장 강력한 파워는 즉시성인 것 같다. 메일, 각종 정보, 맛집 정보, 위치 탐색... 유니베라 UCS의 유포 매출등록, 고객관리, 제품정보확인 등이 가능한 애플리케이션을 개발하고 그에 맞는 업무프로세스를 정리한다면 더욱 활발한 유포 활동을 기대할 수도 있지 않을까?

Maybe the word "a wonderful world" can explain the power of iPhone. Its strength lies in its immediacy. Mailing, information of good restaurants, GPS..... If we develop an application where we can look up UPs' sales data, customer management and product information, and set up a work process using the application, we will be able to accelerate UP activities.

아이폰을 사용하면서 적응력이 강한 아이들의 힘을 다시 한 번 느끼게 되었다. 나보다 더 많은 앱을 등록하여 즐기면서 가족 모두에게 재미와 웃음을 가져다 주고 있다. 나도 최근에는 피아노, 가야금, 드럼 등을 등록해서 음악에 취미를 붙이는 중이다.

As I have been using iPhone, I discovered how adaptable kids are once again. My children are having such fun in iPhone as they found even more applications than me. From now and then, I enjoy music on my iPhone by playing piano, gayageum and drum.

이 글에 참여한 분들  
김재승 차장 | 영업팀 | 네이처텍  
박경민 과장 | 재경팀 | 유니젠  
박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국  
백승우 차장 | 경기영업팀 | 유니베라 한국  
신은주 부장 | 건식연구팀 | 유니베라 한국  
심진우 과장 | 유통관리팀 | 유니베라 한국  
유재호 차장 | 생산팀 | 유니젠  
이광훈 차장 | 부산경남팀 | 유니베라 한국  
장혜인 차장 | 화장품연구팀 | 유니베라 한국  
전병찬 과장 | 품질보증팀 | 네이처텍

Participants in this writing  
Jaeseung Kim Manager | Technology Sales Team | Naturetech  
Kyeongmin Park Manager | Finance & Accounting | Unigen  
Jeong Ah Park Manager | Customer Service team | Univera Korea  
Sungwoo Baek Manager | Gyeonggi Sales Team | Univera Korea  
Eunju Shin General Manager | Health Functional Food Development Team | Univera Korea  
Jinwoo Sim Manager | Sales Distribution Team | Univera Korea  
Jaeho Yoo Deputy Manager | Manufacturing Team | Unigen  
Kwanghoon Lee Manager | Pusan Sales Team | Univera Korea  
Hyein Jang Manager | Cosmetics Development team | Univera Korea  
Byungchan Jeon Manager | Quality Assurance Team | Naturetech





# 유니베라 사람이 된 것이 자랑스롭다

21년 전 나는 나를 이끌어 준 선배이자 소중한 친구이며 고용주이기도 한 사람의 전화를 받았다. 마톨/KM이라는 약초 성분의 음료를 한번 복용해 보고 평가해 주었으면 한다고 했다. 건강 문제로 고생하던 차에 이 제품을 복용하고 많이 호전되었다는 이야기였다. 탁월한 효능에 놀란 그녀는



카렌, 2009년 유니베라 컨벤션에서, 딸 레슬리와 함께.  
Karen & her daughter Lesley at Univera Convention 2009

몬트리올로 비행기를 타고 가서 제품을 만든 업체를 방문하곤 깊은 인상을 받았다고 했다. 당시 그녀는 주문제작 장신구 직접 판매업체를 경영하고 있었는데, 나는 10년간 그녀의 밑에서 일하며 캐나다 동부 해안지역 판매 담당자라는 직책을 맡고 있었다. 당시 나는 10년 간의 끊임없는 파티와 판매사원 교육에 지쳐 있었다. 도저히 넘기 힘든 장벽으로 꽉 막힌 느낌이었다. 회사의 사장이 둘도 없는 친구가 아니었다면 진작에 그만두었을 것이다. 사장은 내게 약초 성분 음료의 판매를 맡아달라고 부탁했다. 장신구를 판매하는 자리에 한 병만 가지고 가서 정말 잘 듣는다고 설명만 해달라고. 약초 성분 음료에 별다른 관심은 없었지만, 그렇게 한다고 나쁜 일이 생길 것 같지도 않아서, 마톨/KM을 한 병씩 가지고 다니기 시작했다.

그런데 놀랍게도 나의 설명을 들은 사람들은 샘플을 원했고 건강이 많이 좋아졌으며 감사의 전화를 걸어왔다. 그때까지도 나는 반신반의했다. 당시 8살이던 내 딸 레슬리는 호흡곤란으로 고생하고 있었는데 매년 3, 4회 공기 좋은 야외로 나가야 할 정도였다. 그런데 그 음료를 사용한 후에는, 운이 좋아서 그랬는지, 더 이상 병원에 가지 않아도 될 정도로 호전되었다.

마톨/KM을 장신구와 함께 판매한 지 4개월 뒤에, 나는 마침내 장신구 사업을 접겠다고 친구에게 털어놓았다. 얼마나 신통한 제품이던지, 내가 10년간 장신구 판매로 올린 수익을 단 4개월 만에 넘었다고 말했

## Proud to be a part of Univera

Twenty-one years ago I had a call from a dear friend, mentor and employer asking me to have a look at an herbal tonic called Matol/KM. She was having some health challenges and the formula had really helped. She was so impressed with the results. She decided to fly to Montreal to “check it out” and was just as impressed with the Company.

At the time this lady owned a direct sales costume Jewelry Company. I had worked 10 years for her and climbed the ranks to Sales Manager for the East Coast of Canada. However, after 10 years of doing home parties and training representatives, I became very burnt out. As they say, I reached a brick wall! I would have quit except the owner was one of my best friends it became impossible for me to leave. Now, here she was again offering me an opportunity to promote an herbal tonic. She said, just take a bottle to my jewelry presentations and just mention how good it is. I had no interest in an herbal tonic but figured what harm it could do, so I started to take one bottle of Matol/KM to my jewelry presentations.

To my amazement, people wanted some and then I started to get calls that it really was helping in all areas of their health. I could hardly believe it. My daughter Lesley was 8 years old at the time and was having a health challenge with breathing difficulties. It meant 3 or 4 trips to the outdoor each year. I decided to give her the formula and you can call it luck but to this day, there were no more visits to the hospital.

After 4 months promoting the Matol/KM formula along with my jewelry business, I finally found a way to tell my friend I was leaving the Jewelry business. I told her she had created a “MONSTER” that my Matol relationship marketing business had matched my 10 year jewelry income after only 4 months. Since she had sponsored me in the business, I had no guilt because I knew she would benefit from my efforts building my Matol business.

By then as well, I had deep respect and love for the formula and for the bio-chemist who put it together, Karl Jurak. I was very excited about net-working marketing and the concept of unlimited income. This was

다. 그녀가 나의 마톨 제품 판매에도 자금을 대고 있었기 때문에, 마톨 사업이 잘 되면 그녀도 배당을 얻게 된다는 것을 알고 편한 마음으로 이야기하였다.

나는 어느새 그 놀라운 제품과 그 제품의 발명자인 칼 주락에게 깊은 존경과 애정의 마음을 품게 되었다. 또한, 네트워크 마케팅을 통해 발생하는 무한대의 수익에 크게 고무되어 있었다. 직접 판매에서는 상상도 하지 못한 일이었다. 나는 달마다 수익이 돌아오는 천연물 판매 산업을 좋아하게 되었다. 나는 탁월한 직원들과 고객들로 팀을 구성하였다. 그 중 많은 사람들이 아직도 나와 함께 일하고 있으며, 친한 친구가 되었다. 그리고 본사의 영업팀과도 매우 친밀한 관계를 유지했다.

그렇게 20년이 흐른 2009년, 마른 하늘에 날벼락같이 믿지 못할 소식이 들렸다. 마톨이 M&A대상이 되어 협상이 진행 중이라는 것이었다. 나는 몹시 당황했다. 대체 어느 회사가 인수한다는 거지? 회사와 자신에 대한 존중과 애정을 매우 중요한 가치로 믿어왔던 내게 이 사건은 엄청난 타격이었다. “대체 누가 마톨을 사는 걸까?” 나는 두려움에 떨며 기다릴 수밖에 없었다.

그 후 나는 스튜어트 오킬트리라는 이름의 멋진 신사로부터 몬트리올로 와달라는 초청을 받았다. 그는 유니베라가 마톨사 인수를 고려하고 있다고 말했다. 나는 유니베라라는 이름을 전에 들어본 적이 없었다. 스튜어트 오킬트리는 서류상으로야 아무 문제가 없겠지만, 어소시이트들의 지원이 없다면 아무 소용이 없다고 말했다. 그의 솔직하면서도 꾸밈없는 태도에 나의 불안감은 적지 않아 가라앉았고, 돌아오는 비행기를 편안한 마음으로 탈 수 있었다. 그 뒤 며칠 동안 인터넷을 뒤져 유니베라에 대한 정보를 살살이 검색했다. 검색을 하면 할수록 유니베라라는 기업을 좋아하게 되었다.

유니베라의 기술력은 나의 기대 이상이었다. 재정은 건실하고, 마톨과 마찬가지로 고 이연호 회장에서 현 이병훈 총괄사장으로 이어지는 미담을 간직하고 있었다. 인수가 완료될 때까지 함구해 달라는 부탁을 받았지만 기쁘고 반가운 나머지 참을 수가 없었다. 유니베라는 마톨의 든든한 보금자리가 되었다. 이는 나와 내 동료들이 오랫동안 마음 놓고 일할 수 있는 일터라는 뜻이다.

인수 이후 14개월이 지난 지금 나와 동료들은 ‘유니베라의 철학’에 많이 익숙해졌다. 유니베라와 마톨의 장점만 누리게 된 셈이라고나 할까. 정말 하늘에 감사할 일이다. 유니베라는 열심히 노력하는 마톨의 어소시이트들과 고객들에 위해 제품구성을 완벽히 갖추고 있다.

지금은 유니베라라는 멋진 기업의 일원이 된 것에 대해 깊은 감사와 자부심을 느끼고 있다.

글 | 카렌 코미어 유니베라 다이아몬드 어소시에이트 | 노바 스코티아 캐나다

impossible for me in direct sales. I loved the monthly repeat business of the natural product industry. I built a team of fantastic associates and customers. Many of them are still with me today and have become my best friends. I have become very close to the corporate team at Head Office as well.

Then last year, in 2009, after 20 years the bomb dropped or at least I thought it did. I had been told an acquisition was taking place and the Company Matol was being sold. I was terrified. Who was buying us? I believed it was really important to have great respect for your Company and yourself so I was truly shaking, waiting to find out “Who was purchasing Matol?”

I was asked to fly to Montreal and walked into the boardroom to meet this wonderful gentleman by the name of Stuart Ochiltree. He told me they (Univera) was considering purchasing Matol. I had never heard the name Univera before. He told us everything looked “good on paper” but without the associates support, nothing mattered. I was thrilled with his honesty & integrity and I was so contented when I arrived home. I was on the internet for days looking up every single word I could find on Univera. The more I researched it, the more I loved about the Company.

I discovered the science was beyond my expectations, the Company was secure and just like Matol, it had a beautiful history with Yunho Lee and Bill Lee. I was asked to keep it quiet until the ink was dry, but I was bursting at the seams with excitement. Matol had found a second home and it meant long term security for my associates.

Now 14 months later, my team and I have adopted many of the Univera ways and I feel I am enjoying the best of both worlds. There is a saying, thank your lucky stars. I am sure they were all lined up perfectly for the devoted Matol associates and customers.

I feel extremely grateful and so very proud to be a part of this great Company called Univera.

By Karen Cormier Univera Diamond Associate | Nova Scotia Canada



카렌과 노바 스코티아 직원들이 스티븐 처니스크와 함께 2009 유니베라 컨벤션에서.  
Karen's Nova Scotia group at Univera 2009 Convention in Seattle, taken with Stephen Cherniske



## 일에 임하는 자세

1987년 여름의 끝자락, 당시 나는 사보 '노회'의 기자였다. 지금도 그렇겠지만, 사보의 기사거리를 찾기란 결코 쉽지 않았다. 어쩌다 경주에 생식(生食)마을이 있다는 말을 듣고 취재 계획을 세웠다. 제법 신선한 기사가 되겠다는 판단이었다. 알로에를 홍보할 수 있으리라는 기대도 있었다. 경주 대리점의 도움으로 소재를 확인하였다. 약 800미터 고지에 있는 마을이었다.

정작 마을에 당도하니 생식만 나오면 어쩌나 은근히 걱정이 되었다. 생식은 먹어본 적이 없었다. 막상 저녁 때가 되어서는 염려와 달리 화식(火食)을 받았다. 어쩌나 다행이던지. 맛은 별로 없었지만 생식보다는 낫다고 생각했다.

그런데 식사 중에 들은 이야기는 나를 난감하게 만들었다. 마을 사람들 사진을 찍어야 하는데 사람들이 없다는 것이었다. 발일을 하기 위해 고랭지 산으로 올라갔다고 했다. 글 쓰는 기자야 밤샘 이야기로 내용을 정리할 수 있었지만 카메라를 들고 간 나는 발로 올라가지 않은 부부 둘과 인근 경치 정도만 겨우 찍을 수 있었다.

돌아와 편집회의를 하는데 이연호 회장님께서 야단을 치셨다. “고생해서 취재를 갔으면, 좋은 사진을 가져와야지, 이게 무슨 사진이냐?”

적당히 실으면 되겠지 생각했던 나는 난감했다. 일이란 숙일 수 없고, 적당주의란 없는 것인데, 대충 때우려던 내 생각을 회장은 정확하게 꿰뚫어 보셨다. 제대로 다시 마련하는 수밖에 달리 도리가 없었다.

생식마을을 다시 찾았다. 그러나 여전히 사람들이 없었다. 세 번째 다시 갔다. 그렇게 되고 나니 촌장 부부도 미안했던지 자주 본다며 나를 대신해서 주민들을 불러 모았다. 생식 파티를 열고 마음껏 사진을 찍으라고 자리를 마련해 주었다.

사보에 나온 사진들은 이런 우여곡절 속에서 나온 작품들이 대부분이다. 좋은 사진을 얻으려면 먼저 사람들과 사귀어야 한다는 것을 깨달았다. 그리고 무엇보다도 중요한 것은 일에 임하는 자세였다. 회장님께서 은연 중에 주신 가르침이었다.

## Get a successful result so far forth as you work

At the end of the summer in 1987, I was a photographer for “Nohoe”, which was the house journal. It was not an easy job, as it always is not, to find a nice piece of news for the magazine. I heard, by chance, that there was a community near Gyeongju where the residents live on raw food. I set out at once to visit the village, thinking it would make an interesting article. I also wished to introduce benefits of aloe. With the help of a distributor in Gyeongju, I found the location. The village was situated 800 meters above sea level. As I was getting near the village, I was worried about having to have raw food. I had never eaten raw food before. Unlike my expectation, I was offered cooked dish at dinner. I was much relieved. It was not tasty, but I thought it would be better than eating raw food.

I was nonplussed, during dinner, because I was told there were only a few people in the village. All the rest went up to the highland to plough. My fellow reporter was able to write a story with talking with them all through the night, but all I got was only several pictures of a couple who did not go to work and sceneries around the village.

I was harshly lectured by the chairman Lee Yunho in the editors' meeting. He saw the pictures I took and said,

“These are all you got? You must get a successful result so far forth as you work”

I was embarrassed because I thought I could get away with them. There was no excuse for a work half done. Lee saw through my lack of passion. I could not but strive to bring better pictures.

I went to the village again, but few people were there again. I went there for the third time. The village head gathered the villagers and threw a raw food party for me, giving me an opportunity to take pictures.

Many of the pictures in our magazines had these behind stories and untold efforts. I came to realize that to take a good photo, getting to know the people would be the first thing to do. More than anything else, Lee initiated me into a sincere attitude toward a work. It was a lesson he gave me on the quiet like this.



한번은 마지막 유교식 장례가 있다는 정보를 듣고 참여한 적이 있었다. 국내 사진기자 100여 명이 몰린 곳에 나도 끼어 열심히 사진을 찍었다. 귀한 자료를 만들었다 싶어 제법 의기양양한 마음에 월요일 미팅에 보고하였다. 그리고 출장 후 정산을 위해 출장비 지출결의서를 품신하였다.

그런데 회장님께서서는 결제는 안 하시고 도리어 호되게 야단을 치셨다. 나는 어안이 병병했다. 말씀인즉슨, 개인적으로 놀러 갔다 온 일에 회사 돈을 쓰는 게 아니라는 것이었다. ‘놀러 가다니?’ 주말을 희생하며 고생하고 왔는데, 참으로 억울했다.

한참 꾸중이 얼이 빠져 있는데 눈 앞에 돈이 보였다. 웬 돈인가 싶어 고개를 들었다. 회장님께서 당신 지갑에서 3만5천 원을 꺼내 내놓으셨던 것이다. 개인적으로 놀러 간 일에 회사 공금을 사용할 수는 없으니 당신 돈으로 채워주시겠다고 하셨다. 공과 사의 구분이라고 할까, 무엇이 회사의 일이고 무엇이 개인의 일인가 명확히 구분하는 계기였다.

글 | 정찬수 사장 | 네이처텍

One day, I got information about the last Confucian style funeral. I took a stack of photos in the event among scores of photographers. I was proud of myself when I reported in the editors' meeting on Monday. After the meeting, I submitted bills to cover the expenses. However, instead of approving the bills, the chairman rebuked me. I was flabbergasted. He said that it is not proper to spend the company's money for a weekend getaway. I sacrificed my weekend to take pictures for the house journal, but he accused me of reckless spending of the company's money!

Still reeling from the shock, I saw money in front of my eyes. I looked up, wondering what the money was for. He took 35,000 Korean won from his own wallet and gave it to me. He said that he himself was willing to pay for the expenses, but it was improper to spend the company's money for a weekend outing. I could see the fine line drawn between the official and personal use of money. It was valuable lesson he gave me that I should not mix the company's business with my own.

By Chansoo Chung President | Naturetech



## 에코넷 북클럽

독서는 다만 지식의 재료를 줄 뿐이다.  
자기 것으로 만드는 것은 사색의 힘이다.

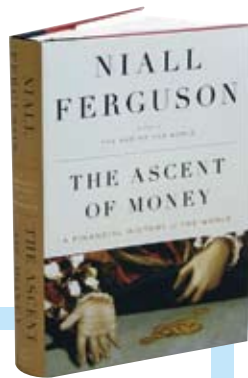
존 로크

## ECONET Book Club

Reading furnishes the mind only with materials of knowledge;  
it is thinking that makes what we read ours.

John Locke

## 화폐와 금융의 변신



제목 돈의 승인- 세계 금융의 역사 저자 닐 퍼거슨

Title The Assent Of Money - A Financial History of the World Author Niall Ferguson

지난 70년 이래 가장 혹독한 금융위기에서 조금씩 회복되어 가는 지금, 사람들이 재정파탄의 책임을 돌릴 대상을 찾는 것은 당연한 일이다. 돌이켜 보면, 세상 모두가 월 스트리트로 대변되는 금융업계가 재정파탄의 주범이며, 열심히 땀 흘려 일하는 근로자의 적이라고 생각하는 듯하다.

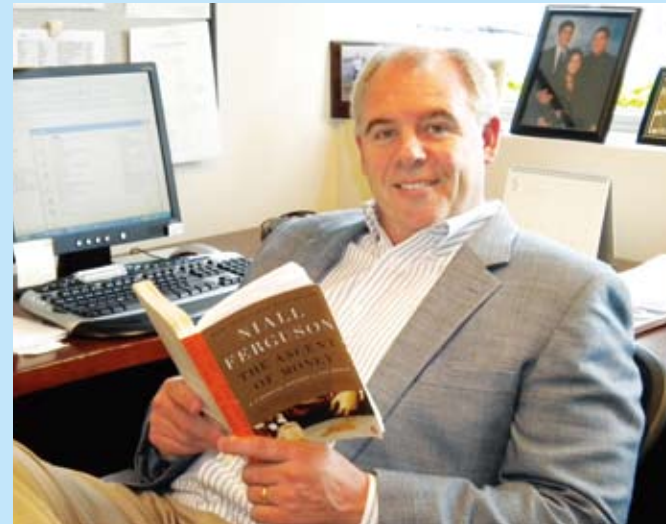
그런 점에서 하버드대학 교수이자 영국을 대표하는 역사학자인 닐 퍼거슨의, 금융은 모든 정치집단의 적이 아니라 인류의 진보를 가져온 중요한 주춧돌이라고 주장한 『돈의 승인』은 신선하게 느껴진다. 퍼거슨은 금과 은으로 대표되는 화폐의 특성, 교환수단에 대한 서술로 책을 시작한다. 스페인의 잉카 침략으로 4만5천 톤의 은이 1556년에서 1783년 사이 세비야로 유입되었지만, 결국 18세기에 경제대국으로 떠오른 것은 스페인이 아닌 영국이었다. 퍼거슨은 인류의 발달에 중요한 것은 단순히 '화폐'가 아니라, 신용이라고 말한다. 중세의 은행업을 일으킨 메디치 가문에서 로스차일드 가문과 같은 18세기, 19세기의 은행가들에 이르기까지, 상공업뿐 아니라 왕들과 각국 정부 역시 이들의 자금력에 의존했고 그들이 만들어낸 신용은 전쟁을 뒷받침하고 대의를 이루는 데 사용되었다. 신용, 그리고 그 형제뻘이 되는 채권시장은 인류의 금융거래를 빠르게 발전시켰다.

퍼거슨은 이어서 주식회사의 탄생, 유한책임의 개념이 신용의 뒤

As we slowly emerge from the worst financial downturn of the last 70 years, it is only natural that people would turn their attention to placing blame for the financial collapse. In hindsight, it was clear to "everyone" that Wall Street was the cause of the financial collapse and the enemy of the hard working people on "Main Street".

It is refreshing then, to read The Assent of Money, in which Niall Ferguson, a Harvard University Professor and one of Britain's leading historians, argues that rather than being a curse on the body politic, finance is one of the primary pillars of human progress. He begins his book by looking at money, primarily gold and silver, as a means of exchange. Although Spain's conquest of the Incas resulted in 45,000 tons of silver being shipped to Seville between 1556 and 1783, it was England, and not Spain that became the economic powerhouse of the 1700s and 1800s. Therefore, it is not just "money" that is important to Ferguson or to human progress. Instead, he argues that credit is much more important.

From the money lenders of the Middle Ages such as the Medicis, to the financiers of the 1700s and 1800s such as the Rothschilds, not only commerce and industry, but kings and



를 이어 경제 발전의 계기가 되었다고 말한다. 재산을 송두리째 잃어버리고 채권자의 감옥에 갇히는 위험을 무릅쓰지 않고 제한된 범위의 자본만을 책임지게 되자, 사람들은 더 큰 이윤을 얻고자 큰 위험을 감수할 수 있게 되었고, 이로써 인류는 진보를 이루었다고 퍼거슨은 주장한다. 1744년 두 명의 스코틀랜드 장관이 최초로 보험 기금을 만들었는데, 이로써 사람들과 크고 작은 기업들은 위험에 대비하고 미래를 계획할 수 있게 되었다.

20세기에 세계 경제의 중심으로 떠오른 미국을 언급하지 않는다면 금융의 역사라고 할 수 없을 것이다. 퍼거슨은 대영제국에서 미합중국으로 경제의 주도권이 넘어가고, 1900년대 초기에 런던에서 월 스트리트로 경제의 중심이 이동하는 과정을 묘사하였다. 제1차 세계 대전, 대공황, 제2차 세계대전, 브레튼 우즈 체제와 고정환율, 그리고 금본위제의 종말에 이르기까지 퍼거슨은 어떻게 미국 달러가 세계의 기준화폐단위로 자리잡았고, 미국의 경제적 위상을 높이게 되었는지 설명하고 있다.

퍼거슨의 주장의 요지는 은행, 채권시장, 증권 시장과 보험 등 금융 방면의 새로운 혁신을 적절하게 활용하는 경제가 금융을 활용하지 않는 경제보다 더욱 번성하게 된다는 것이다. 금융 중개(채권자와 채무자간의 자금흐름)를 통해 자원을 더욱 효과적으로 배분할 수 있기 때문이다. 본질적으로 인간이 만들어낸 것이기 때문에, 금융기관 역시 주기적인 위기와 충격에 노출될 수밖에 없다. 그러나, 지금 우리가 경험했고 이제 서서히 회복세로 돌아서는 것으로 보이는 심각한 금융위기조차도, 퍼거슨의 말에 따르면 인간의 발전이 늘 그렇듯 금융이 발전하는 한 단계에 지나지 않는 것이다.

글 | 톰 홀리한 부사장 겸 자문위원 | 에코넷 미국 홀딩스

nation states depended on these financiers and the credit they made available to advance their causes and fight their wars. Credit, and its near relation, the bond market, greatly accelerated the pace of human financial interaction.

Ferguson next discusses the rise of the stock company, with its concept of limited liability, as the next stepping stone for economic progress. The ability to risk only limited amounts of capital rather than risking one's entire future, or perhaps a future working in a debtor's prison, allowed commercial ventures to take greater risks in the hope of achieving greater profit and, argues Ferguson, greater progress. He next addresses how two Scottish ministers created the first true insurance fund in 1744 and allowed people and enterprises, great and small, to address risk and plan for the future.

No financial history would be complete if it left unexplored the rise of the United States as the dominant economic power of the Twentieth Century. Professor Ferguson discusses the transfer of the economic baton from Great Britain to the United States and the shift of economic power from London to Wall Street in the early 1900s. All through the First World War, the Great Depression, the Second World War, Bretton Woods and fixed exchange rates, and the end of the Gold Standard, Ferguson discusses how the U.S. Dollar, as the world's reserve currency, boosted the economic power of the United States.

Ferguson's fundamental argument is that economies that combine and properly utilize financial innovations such as banks, bond markets, stock markets and insurance performed better than those that did not because financial intermediation (channeling funds between lenders and borrowers) permits a more efficient allocation of resources. Because they are, at essence, human institutions, these financial institutions are subject to periodic crises and shocks. However, even in the face of a financial crisis such as the one from which we, hopefully, are only now emerging, Ferguson argues that the progress of finance, like that of all human progress, is inevitably upward.

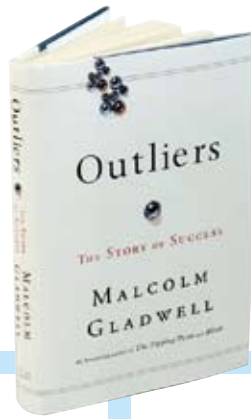
By Tom Hoolihan Executive Vice President and General Counsel | ECONET, Inc.



## 성공의 열쇠

제목 아웃라이어: 성공의 기회를 발견한 사람들

저자 말콤 글래드웰 저 | 노정태 역 | 최인철 감수 | 출판사 김영사



## Key of Success

Title Outliers; the Story of Success Author Malcolm Gladwell

말콤 글래드웰의 『아웃라이어』는 누구나 한 번쯤 생각했음직한 의문, 즉 “성공을 결정하는 요인은 무엇일까?”를 다루고 있다. 우리는 노력과 인내와 충분한 기술이 성공을 좌우한다고 생각한다. 물론 중요한 요소들이다. 그러나 『아웃라이어』에서, 글래드웰은 또 다른 중요한 요소를 설득력 있게 제시하고 있다. 바로 시의 적절함이다.

“똑똑하다고 반드시 성공하는 것은 아니다. 또한 우리가 내린 결정과 노력의 집합체가 곧바로 성공으로 이어지는 것도 아니다. 성공은 오히려 하늘이 준 선물이라고 해야 옳다. 아웃라이어, 즉 남들보다 성공한 사람은 특별한 기회를 부여 받고, 그 기회를 놓치지 않을 명민함과 강인함을 갖춘 사람들이다.” 글래드웰은 특출한 기술을 연마하는 데 걸리는 시간이 약 1만 시간이라고 주장한다.

1968년 빌 게이츠는 다니던 고등학교에서 구매한 최신 컴퓨터 시스템을 무제한으로 사용할 수 있는 특별한 기회가 얻었다. 60년대의 구식 카드 판독 시스템에서 시애틀 도시에 있는 고성능 본체에 직접 연결된 시간분할 단말기로 컴퓨터 시스템이 진화하는 과정에 있었다는 사실은 시기적으로 매우 중요하다. 빌 게이츠는 대학과 컴퓨터 연구소에서도 겨우 적응하는 과정에 있던 최신식 컴퓨터 시스템을 마음껏 사용할 수 있었던 정말 몇 안 되는 고등학생 중의 하나였다. 그러나 글래드웰에 따르면, 기회만으로는 충분하지 않다. 컴퓨터 기술을 완벽하게 연마하기 위해 빌 게이츠는 많은 시간을 쏟았고, 덕분에 엄청난 성공을 이룰 수 있었다. 빌 게이츠가 하버드를 중퇴하고 소프트웨어 회사를 차렸을 무렵, 그는 7년간 쉬지 않고 컴퓨터 프로그램에 매달렸다. 1만 시간을 넘긴 것이다.

글래드웰이 주창하는 ‘1만 시간 법칙’에 따르면, 생일도 중요한 우연적 요소이다. 글래드웰이 태어난 캐나다에서 하키는 매우 대중적인 스포츠인데, 프로 하키 선수의 약 40퍼센트가 1월, 2월, 3월 생인 반면 10월, 11월, 12월 생 프로 선수는 약 10퍼센트에 불과하다. 글

Outliers by Malcolm Gladwell is a thought-provoking book because it deals with a question that we have all considered; for ourselves and our children... What are the forces that lead to success?

We tend to think that success comes from hard work, perseverance and a sufficient amount of skill. All of those things are important, but in Outliers, Gladwell presents a convincing argument for another critical factor; unique opportunities of time and place.

“It is not the brightest who succeed,” Gladwell writes. “Nor is success simply the sum of the decisions and efforts we make on our own behalf. It is, rather, a gift. Outliers are those who have been given opportunities — and who have had the strength and presence of mind to seize them.”

Gladwell asserts that 10,000 hours is about the time it takes for anyone to develop exceptional skills.

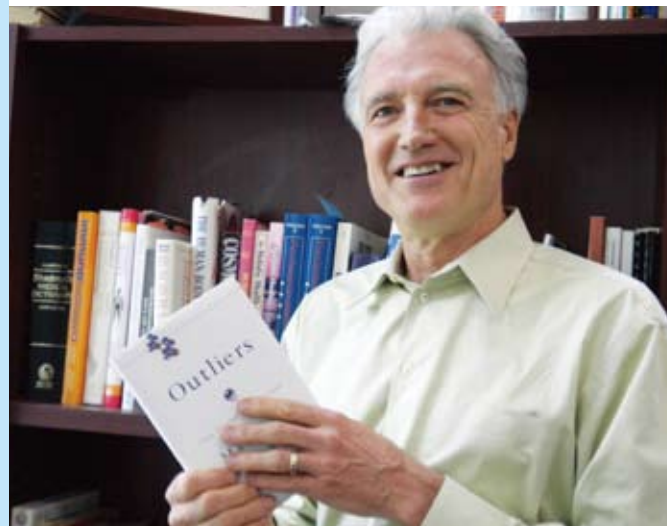
He then tells the story of Bill Gates, whose unique opportunity was free access – in 1968 - to an advanced computer system that his high school happened to buy. The timing factor was huge, being the transition from the old card-reading systems of the 60’s to a time-sharing terminal connected directly to a high-speed mainframe in downtown Seattle. Thus, Gates was one of only a handful of high school students – possibly in the entire world - with access to advanced technologies while others, in universities and computer labs, struggled to adapt. But opportunity was not enough, asserts Gladwell. Gates’ phenomenal success required that he devote a sufficient amount of time to mastering his skill. By

래드웰의 설명에 따르면 어린이 하키 리그의 선수 선발 기준 생일은 1월 1일이다. 따라서 1월, 2월, 3월에 태어난 어린이들은 다른 아이들보다 덩치나 키가 약간 크다. 이 아이들은 올스타 팀에서 최고의 환경 속에 강도 높은 훈련을 받게 된다. 그들이 10대가 될 무렵에는, 단 몇 개월 먼저 태어났다는 우연이 벌써 중요한 이점으로 작용하게 된다.

그리고 장소의 문제도 있다. 글래드웰은 어째서 뉴욕에 그렇게 많은 변호사가 있는지 설명한다. 인종의 문제도 있다. 벵골사의 오랜 역사가 과학과 수학에서 보이는 아시아의 이점을 어떻게 가져왔는가를 설명한다. 이처럼 다양한 사례를 통해 글래드웰은 성공을 저해하거나 촉진하는 요소들을 짚어낸다. 이 책을 읽으면, 자연스럽게 어떻게 하면 아이에게 최적의 학습 조건과 성취 동기를 제공할까, 어떻게 하면 기업을 성공으로 이끄는 최적의 조건을 마련할까 고민하게 된다.

무엇보다, 이 책은 환경은 단지 성공을 결정하는 요소의 일부에 불과하다는, 인간의 잠재력에 대한 새로운 견해를 제시하고 있다. 환경 이외의 여러 요소, 즉 주어진 환경 속에서 무엇을 하는가가 성공과 행복, 그리고 성취를 결정한다.

글 | 스티븐 체니스크 | CSO | 유니베라 미국



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

ECONET Book Club is waiting for your recommendation. You do not have to write a long article. You can just inform us a title of a book. What would you like to recommend right now?

Please tell us about your favorite reading experience, and what you would like to share with fellow Econetians.

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

the time Gates dropped out of Harvard to start his own software company, he’d been programming practically nonstop for seven years; well over 10,000 hours.

Beyond what Gladwell calls the “10,000 hour rule,” there are accidents of birth. In the world of hockey (Gladwell is Canadian) roughly 40 percent of professional players were born in January, February or March, while only 10 percent were born in October, November or December. Gladwell explains that the cutoff birth date for youth hockey leagues is January 1. So the children born in the first three months of the year are just a little older, bigger and stronger than the others. These are the children who are then chosen to play on all-star teams that provide the best, most intense training. By the time they become teenagers, in other words, the accident of birth has become a significant career advantage.

Then there is location. Gladwell explains why so many attorneys flourished in New York City. Ethnicity; how a history of rice farming produced the “Asian advantage” in science and math. At every turn, Gladwell explores intriguing factors that hinder or foster success and excellence. Reading the book, one naturally reflects on ways to optimize the learning and achievement of our children, as well as the success of our adult enterprises.

Most important, I think the book provides a refreshing view of human potential, in that our circumstances are only one part of success. More than anything else, it is what we do with our circumstances that determine our success, happiness and fulfillment.

By Stephen Cherniske Chief Scientific Officer | Univera USA



## 수박을 찾듯, 농장을 찾듯

## A search for a perfect farm like a search for a watermelon

알로콥 미국의 마케팅과 영업 활동이 활성화함에 따라 알로콥 미국의 알로에 원료 판매량이 고무적으로 증대하였다. 이에 따라 알로콥 미국의 농장에서 수확하는 알로에만으로 알로에 원료 생산을 충당하기에는 한계에 봉착하였다. 결국 새로운 알로에 농장 확보가 불가피하게 되었다.

일반적으로 농장을 매입한다고 하면, 대부분의 사람들은 그저 땅을 사면 되지, 하고 쉽게 생각할 수도 있겠다. 왜냐하면 대부분의 사람들은 알로에가 생명력이 끈질기고 사막에서도 쉽게 자라는 식물로 생각하기 때문이다. 하지만 과거 우리의 경험에 비추어 보더라도 농장 매입은 결코 쉬운 일이 아니다. 우리는 과거 수 년 동안 여러 가지 이유로 인해 많은 실패를 겪었다. 홍수와 가뭄, 뜻하지 않은 냉해! 이런 모든 자연재해가 알로에 재배에 장애가 된다.

As marketing and sales activities of Aloecorp USA gained momentum, sales of raw aloe material increased dramatically. Accordingly, aloe produced in farms owned by Aloecorp USA fell short of demand, which inevitably called for the necessity of a new aloe farm. Generally people assume that buying a strip of land would be enough to make an aloe farm, for they see aloe as a tough plant which can survive in a desert. However, from our experiences in the past, I can tell for sure buying a farm is not easy at all. We have suffered numerous failures due to various reasons such as flooding, drought, unexpected cold spell. Natural disaster is the biggest enemy of aloe cultivation.

So, we have to be extremely careful in purchasing land. Easy access to irrigation water, drainage, fertile soil for aloe cultivation, moderate climate, distance to the aloe processing plant, access to labor, favorable relationships with neighboring farms..... these are all critical factors in our search for a perfect farm.

농장 후보지, 수박을 수확하고 있다. The candidate farm was in the midst of harvesting watermelon



따라서 우리는 아주 세세한 부분까지 고려하지 않으면 안 된다. 관계용수는 쉽게 확보할 수 있는가. 배수 문제는 없는가. 무엇보다도 토양이 알로에 재배에 적합한가. 기후는 적절한가. 알로에 원료 가공공장과는 얼마나 떨어져 있는가. 인력은 확보할 수 있는가. 주변 농장과 좋은 관계를 유지할 수 있는가, 등등을 따져 우리의 필요에 맞는 땅을 찾아야 한다.

4월26일, 알로콥 미국의 윤경수 사장과 김수겸 상무, 회계담당 유리 보로베츠(Yuri Vorobets), 농장장(Farm Manager) 알레한드로 메나(Alejandro Mena)와 각 부서팀장들이 모여 멕시코 공장 건설의 진행과 회사 경영 전반에 대해 논의하는 회의를 가졌다. 이 자리에서 알레한드로 농장장이 새 농장 후보지를 찾았다고 보고하였다.

보고에 따라 4월29일 윤경수 사장과 김수겸 상무, 알레한드로, 환 살다냐(Juan Saldana) 생산팀장(Plant Manager), 유리 보로베츠, 이재현 과장이 로페즈 레온(Lopez Reyon) 지역의 농장 후보지를 답사하였다. 날씨는 매우 무더웠다. 몹시 갈증이 나고 단것이 당기는 날이었다. 그런데 우리의 원함을 알기라도 하듯 농장 후보지에는 수박이 열려 있었다. 그런데다가 때마침 수확을 하고 있지 않은가.

용감한 유리가 땅 주인에게 말하여 수확이 끝난 밭에서 수박을 골라 먹어도 된다는 허락을 얻었다. 처음에 땅 주인과 유리의 수박 고르기는 실패하였다. 애써 찾은 수박을 깨보니 아직 속이 하얗다. 그러나, 에코네시안이 여기서 멈출 수는 없지 않은가. 우리는 시원하고 맛있는 수박을 고를 때까지 피약벌에서 수박 찾는 일을 멈추지 않았다. 끝내 우리는 맛있는 수박을 고를 수 있었다. 뜨거운 날씨 탓인지 수박의 단맛은 더했다. 덕분에 일행들도 갈증을 해소할 수 있었다. 자신뿐만 아니라 갈증 나는 동료들을 위해 먼저 주인으로부터 허락을 구하고 잘 익은 수박을 고르기 위해 이리저리 뛰어 다닌 유리의 동료 사랑에 대해 고마움을 전한다.

새 농장을 물색하고 매입하는 일은 앞으로도 더 많은 탐사와 방문이 필요할 것이다. 여러 후보지를 놓고 비교 검토하는 과정을 거쳐야 최적의 조건을 가진 농장을 확보할 수 있다. 이번 후보지 방문은 토양의 특성을 파악하고 주변 지가와 농업용수의 수원을 확인하는 유익한 경험이었다. 앞으로 최적의 농장을 확보하는 데 중요한 기초 자료가 될 것이다. 동료 사랑으로 푹푹 뭉쳐 포기를 모르는 에코네시안에게 새로운 과업은 새로운 도전이겠지만 아울러 언제나 기쁘고 즐거운 보람일 것이다.

글 | 이재현 영업 과장 | 알로콥 미국



잘 익은 수박을 자랑하는 유리 보로베츠, 윤경수 사장도 함께 기뻐했다.  
Yuri Vorobets is showing off a ripe watermelon. President KS Yoon is overjoyed

On April 26th, President KS Yoon and vice president Joseph Kim, accounting director Yuri Vorobets, farm manager Alejandro Mena and team managers gathered to discuss progress in the construction of Mexican plant and overall management of the company. At the meeting, farm manager Alejandro Mena reported that he found a suitable candidate for new farm. Following his report, KS Yoon and Joseph Kim, Alejandro, plant manager Juan Saldana, Yuri Vorobets and Technical support manager Alex (JH) Lee made a field investigation on 29th of April. The weather was hot and dry. We were all thirsty and longed for something sweet and juicy. Incidentally, there were watermelons in that field which farmers were harvesting.

Brave Yuri went to the owner of the land and gained approval to pick some of watermelons to quench our thirst. At first, Yuri and the owner could not find a ripe watermelon. They spilt a watermelon and found that the inside was still white. But an ECONETian never gives up until he reaches his goal. Yuri continued his search for a sweet, ripe watermelon under scorching sun until he finally found one. In the hot weather, the watermelon tasted all the more sweet and heavenly. We all could appease our thirst thanks to Yuri who sought approval from the land owner and walked around the patch to find ripe watermelon for his colleagues.

We need more exploration and search to purchase a new farm. The farm with the best condition would come by only after we compare a number of candidates. However, the field trip was beneficial because we could understand the characteristics of soil and compare land prices of the surrounding areas and check water sources. It would provide critical basic informations for us to find the right land for the farm. A new challenge will be always rewarding and enjoyable experience for ECONETians who care for each other and never give up.

By Alex (JH) Lee Technical support | Aloecorp USA



## 상하이 방문

5월 1일부터 10월 31일까지 중국 상하이에서는 '더 나은 도시, 더 나은 삶'이라는 주제로 세계 엑스포 2010이 열리고 있다. 엑스포 조직위원회는 21세기의 살기 좋은 도시를 위한 아이디어를 공모하는 중이다. 엑스포 전시장 중에 네덜란드관이 인상적이었다. 존 코멜링이라는 건축가가 디자인한 네덜란드관은 전통적인 방식의 건물이 아니라 '해피 스트리트'라는 이름의 거리로 구성되어 있었다. 코멜링은 무역로를 따라 발전하여 삶의 모든 요소들이 한데 모여 꽃핀 이상적인 도시의 모습을 해피 스트리트를 통해 표현하였다. 그는 네덜란드가 지속 가능하고 더욱 인간적인 도시의 모습에 근접해 있다는 점을 디자인을 통해 제시하고자 했다.

5월 17일에는 하이난 알로corp의 상하이 사무소를 방문해서 여러 계약당사자들을 만날 수 있었다. 시장 상황과 앞으로 발전 방향에 대해 다양한 아이디어와 도전과제를 교환할 수 있었던 뜻 깊은 자리였다. 흥미롭게도 유럽과 아시아 시장이 여러 가지 점에서 대단히 유사함을 발견할 수 있었다. 식품 원료인 알로에 생초 시장에서 경쟁이 치열하다는 점과 전략적으로 액티브알로에, 알로에 베라에 대해 홍보가 필요하다는 점, 그리고 우리 제품의 질적 우수성을 강조해야 할 필요가 있다는 점이 두 시장의 공통점이다. 이를 위해서 정기적으로 아이디어를 교환하고 동일한 원칙을 준수하며 진정한 에코넷의 자매 회사로서 가치를 공유하고 전 세계의 고객들에게 최선을 다해 봉사하는 자세가 필요하다고 생각된다.

글 | 르네 반 로huizen 국제 세일즈 담당자 | 알로corp



2010 상하이 엑스포 2010 Shanghai Expo

## Shanghai visit



하이난 알로corp 상하이 지사 사무실 앞에서 In front of the Shanghai office of Hainan Aloecorp

From 1 May till 31 October, the World Expo 2010 takes place in Shanghai, with 'Better City, Better Life' as its theme. With this the World Expo organization challenges participants to come up with ideas for livable cities in the 21st century. On the way, you find the Dutch pavilion. The Netherlands government has not opted for a classic pavilion, but for a complete street, named Happy Street, designed by architect John Körmeling. In Happy Street, Körmeling has developed his vision of an ideal city that has developed along a trade route; an area where all aspects of life flourish together. With his design, Körmeling wants to make it clear that the Netherlands is on the cutting edge of better, more sustainable, and more human urban development.

In the picture you find the undersigned visiting the new Shanghai office of Hainan Aloecorp on May 17th. It was a great meeting in which we have exchanged ideas, challenges, market developments, plans to grow the market, etc. It is interesting to see that a number of important similarities occur on the European and Asian market. Both see a lot of competition in diced Aloe, for food applications. Both markets need to be educated about ActivAloe Aloe Vera along corporate strategies, with the quality focus that we have. In order to do so we need to exchange ideas on a regular base and to make sure we work under the same modus operandi, as a true family of companies thus sharing, committing and communicating to customers worldwide, the same values as true ECONET family members.

By René van Lohuizen International Sales Manager | Aloecorp



도전정신으로 똘똘 뭉친 남양 품질보증 팀원들이 창의적으로 인화된 모습!!!

**Quality guarantee team charged with challenger spirit is driven up with creativity and harmony!**

전병찬 과장 | 품질보증팀 | 네이처텍 Byungchan Jeon Manager | Quality Assurance Team | Naturetech

### 편집자 주

이번 사진콘테스트의 주제는 '에코넷의 핵심가치인 도전정신, 창의, 인화'였으나, 다소 어려운 주제였는지 응모가 적었습니다. 많은 에코네시안이 참여할 수 있는 주제를 선정하기 위해 더 노력하겠습니다. 다음 주제에는 많은 응모 바랍니다.

### Editor's note

The theme of photo contest for this volume was "Core Values of ECONET; the Sprit to Face Challenges, Creativity, and Peace & Amity". However, not many people entered because the theme was a bit difficult. We will try to find a better theme which will encourage more ECONETians to participate. Please send your photos for the next photo contest to share with fellow ECONETians.

다음 호 사진콘테스트의 주제는 '내가 좋아하는 운동 혹은 야외활동'입니다. 2010년 9월 3일 금요일까지 각 사 기자나 에코넷웨이 편집실에 응모해 주시기 바랍니다. 당첨되신 분들께는 소정의 상품을 드립니다.

**이메일** minsun@namyangglobal.com

**커뮤니티** <http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>

The theme of next photo contest is "my favorite outdoor activity, or exercise." Please send your photos and comments to the editors at each company or the ECONETway editors' office until Friday, September the 3rd. For those whose photo is selected, presents will be given.

**E-mail** minsun@namyangglobal.com

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





에코넷 한국 홀딩스 ECONET Korea Holdings

에코넷 2차 장기전략 프로젝트  
The second long-term strategy project of ECONET kicked off

에코넷 2차 장기전략 프로젝트가 2010년 5월 20일 공식 출범했다. 서울 에코넷 센터에서 열린 출범식에는 컨설팅 팀과 에코넷 한국 임직원 약 40여명이 참석하여 에코넷의 미래 전략 수립의 의지를 다졌다. 장차 2012년~2020년까지 9개년의 밑그림 일 될 본 프로젝트는 1차 장기전략 리뷰, 성장전략 수립, 에코넷 기업본부의 역할과 전략 운영시스템 등 3개의 모듈로 구성되어 앞으로 약 5개월 동안 진행한다. 이 프로젝트가 마무리될 10월이면, 에코넷은 2020년의 변모된 웰니스(Wellness) 기업의 모습—신사업과 기존사업의 발전목표—과 발전 로드맵, 그리고 이 전략을 효과적으로 실행관리하기 위해 각 계열사와 기업본부 가 어떻게 노력해야 할지 알게 될 것이다.

The second long term strategy project of ECONET officially kicked off on 20<sup>th</sup> of May, 2010. In the launching event which took place at ECONET center in Seoul, about 40 persons from consulting team and ECONET Koera participated to strengthen the collective will toward the future strategy. This project will serve as a blueprint for the coming nine years from 2012 to 2020. The project, which will be carried out for the next five months, consists of three modules; the first long-term strategy review, setting up of growth strategy, and roles and responsibility of ECC and strategic operation system. ECONET will be able to understand what is required for each company of ECONET and ECC to execute the long term strategy in the most effective way, and what ECONET will look like in 2020 as a true Wellness company by confirming the business objectives in new and existing businesses.

에코넷 문화관 설립을 위한 자료 수집  
Collecting archives for ECONET Cultural Center

2010년 들어 에코넷은 에코넷의 역사 기록을 정리, 보존, 전시할 '에코넷 문화관'을 설립하는 장기프로젝트의 일환으로 임시 서고 설치작업을 추진하고 있다. 2010년 말까지 진천 물류센터에 임시서고를 설치할 목표로 에코넷 기업본부를 비롯하여 네이처텍, 유니젠, 유리베라 한국 3사는 지난 3월에서 4월초에 걸쳐 1차로 자료를 수집하여 진천 물류센터로 이관하였다. 이번 에 수집한 자료는 기업의 업무관련 문서, 사진, 테이프, 도면, 책, 박물관류와 기계류 및 R&D 기기 5대 등으로 수집박스로 총 294박스에 달한다. 앞으로 하반기에 디지털 저장 자료를 포함하여 해외자료와 회사관련 대내외자료를 확대 수집할 예정이다. 현재 수집된 자료와 향후 수집할 자료는 분류와 정리과정을 거쳐 에코넷의 역사로 기록 보존될 것이다. 동시에 다각적으로 가공, 생산되어 에코네시안은 물론 일반인도 열람, 공유하도록 할 계획이다.

ECONET is setting up a temporary archive in a move to establish “ECONET Cultural Center” where historical archives of ECONET will be organized and preserved for public exhibition. The temporary store will be located in Jincheon logistics center, and three member companies in Korea -Naturetech, Unigen and Univera Korea - have already gathered primary materials from March to April and transferred them to Jincheon. The materials gathered includes business related documents, pictures, tapes, blueprints, books, objects and machineries such as five R&D related machines, accounting for 294 boxes. In the latter half of this year, the collection will be extended to include digital records, materials in overseas, and business records in and out of company. Materials and records collected and to be collected will be organized, categorized to be preserved to witness ECONET history. Also, ECONET plans to reproduce the materials in various ways so that they would be available for ECONETians and the wider public.

에코넷 창립기념 기업본부 임직원 워크샵  
ECC Employees workshop to celebrate the 34th anniversary of the founding of ECONET

기업본부는 에코넷 창립 34주년을 맞이하여 2010년 4월 9일(금)부터 10일(토)까지 경상남도 통영 일대에서 워크샵을 진행하



였다. 기업본부 임직원을 대상으로 한 이번 워크샵은 소매물도 여행, 임직원 화합의 시간 등을 통해 임직원의 단합 및 결속력 강화를 도모하는 기회가 되었다.

In order to celebrate the 34th anniversary of the founding of ECONET, ECC employees held a workshop in Tongyeong in south Kyeongsang province from 9th to 10th of April. ECC employees who joined the workshop had great time as they had a short excursion to scenic Somaemool Island, and a socializing session to promote sense of unity and harmony among employees.

에코넷 임원 리더십 진단 및 교육  
Leadership assessment and training

2010년 4월 21일 서울 에코넷센터 2층 UBA 센터에서는 한국 에코넷 본부장 이상 임원 17명을 대상으로 한 임원 리더십 역량 진단 결과 워크샵 및 1차 서번트 리더십 교육이 진행되었다. 첫 번째 세션에서는 지난 3월 말부터 4월 초 실시한 LAI(Leadership Assessment Instrument) 진단 개인별 결과 리포트 해석, 2009년과 2010년의 전체 결과 비교가 이루어져 에코넷 임원 리더십의 전체적인 경향을 파악하였다. 두 번째 세션인 서번트 리더십 교육 시간에는 진단 결과와 연계한 교육이 진행되었으며, 특히 신뢰 형성과 회복을 주제로 열린 토론이 있었다. 6월부터는 팀장, 팀원급을 대상으로 한 교육을 진행할 예정이다.

On April 21st, training session for 17 ECONET executives and directors in Korea took place in UBA center on the second floor of the ECONET center, Seoul. During the session, results of leadership assessment were released, and the executives and directors had their first training in servant leadership. In the first part, they received individual results and analysis for the LAI(Leadership assessment instrument) test which was taken in the late March to early April, and the results were compared with the 2009 result to understand overall tendency of ECONET executives and directors. Servant leadership training which was given in the latter half of session consists of training made considering the test results, and heated discussions on the subject of gaining and recovery of trust. Training for team managers and members will begin from June.

2010 ECONET 신입사자 교육  
New Employees training

ECONET 한국의 신입사자 교육이 2010년 4월 28일부터 30일까지 2박3일의 일정으로 진행되었다. 이번 교육은 에코넷에 대한 이해를 돕는 강의와 유니젠 견학 및 약초원 실습, 네이처텍 견학 및 현장 실습, 물류센터 견학으로 구성되었으며, 2009년 신입사자교육 이후 입사한 신입사자 총 11명이 참석했다.

교육 둘째 날 특강에서, 이병훈 총괄 사장은 천연물을 이용해서 인류에 이로운 제품과 서비스를 제공하는 회사인 에코넷의 비전과 사업모델에 대해 설명했다. 특히 꿈을 함께 하는 행복한 일터, 에코넷은 우리가 함께 일구어나가야 한다고 강조했다. 아울러 신입사자들이 에코넷의 비전과 열정을 공유하고 에코넷 구성원으로서 자부심과 책임감을 느낄 수 있도록 독려했다.

The new employees training for newcomers at ECONET Korea took place from 28th to 30th of April, for two nights and three days. In the training, the 11 new employees who joined after the 2009 new employees training were given lessons which will help them understand ECONET, followed by visits to Unigen and the medical herb center, field trip to Naturetech, and visit to logistics center. In the special lecture given by Bill Lee on the second day, he explained the vision and business model of ECONET, which provide products and services using natural products to bring the best of nature to humankind. He also emphasized that all of ECONETians are part of efforts to create ECONET’s vision, ‘a community where all can share purpose, dream & happiness together’. Bill Lee encouraged the new employees to have a sense of pride and responsibility as part of ECONET, as well as sharing the vision and passion of ECONET.





유니베라 한국 Univera Korea

2010 리더 전진대회  
2010 Leaders' Convention

2010년 4월 27일 서울 올림픽 공원 올림픽홀에서 '2010 리더 전진대회'가 개최되었다. 이병훈 총괄사장을 비롯하여 유니베라, 남양, 유니젠의 모든 임직원과 4000여 명의 유티들이 참여하여 에코네시안의 긍지와 자부심을 공유하는 자리였다. 행사의 주인공인 유니베라 간부 유티들의 2009년 우수활동에 대한 시상과 함께 최우수 유티에 대한 시상이 있었다. 최우수 유티는 연신내 영업국의 장동의 본부장인 차지했는데, 조선시대 왕후의 모습으로 가마를 타고 등장하여 많은 이의 찬사를 받았다. 시상품으로 러시아와 중국 하이난을 방문할 수 있는 연수권과 자동차가 주어졌다.

On April 27<sup>th</sup>, the 2010 Leaders' Convention took place in the Olympic hall at Seoul Olympic Park. The event, planned to promote sense of pride among ECONETians, was participated by executives and associated of Univera, Unigen and Namyang including CEO and Chairman Bill Lee, and over 4,000 Univera Planners. The limelight was shed on the awarding ceremony for senior UPs who showed exemplary performance in 2009, and the Best UP award. Dong-eui Jang at Yonshinnae distributor claimed the honor. She took on the stage on a palanquin wearing a costume of a queen of Chosun Dynasty. Her appearance marveled everyone present at the event. As the prize, they won short trips to Russia and Hainan, China as well as a car.

에코 머그컵과 에코 장바구니, “지구 환경을 살려요!”  
Eco mug and Eco Shopping bag to save the Earth

유니베라가 환경경영의 일환으로 지구 환경 살리기 실천을 위해 에코 머그컵과 에코 장바구니를 마련했다. 4월 27일 '2010 리더 전진대회'에서 처음 선보인 에코 머그컵과 에코 장바구니는 건강한 지구를 위해 생활습관을 바꾸는 방법을 제시하였다. 에코 머그컵은 사용하면 일 년에 소나무 4그루를 심는 효과를 내고, 에코장바구니를 비닐봉지대신 사용하면 땅을 건강하게 한다는 설명이다. 1회용 비닐봉지가 분해되는 데 자그마치 100년이 걸린다는 점을 생각하면 비닐봉지를 쓰지 않고 에코 장바구니를 사용하는 습관 하나가 미치는 영향은 매우 크다고 할 수 있다. “지구를 건강하게! 사람을 건강하게!” 유니베라 환경경영 슬로건에서 알 수 있듯이 사람과 지구, 모두를 위한 행복한 실천운동이 될 것이다.

Univera prepared Eco shopping bags and mugs to save the Earth in a move to practice environment management. The Eco mugs and bags, first appeared in leaders' convention 2010 on the April 27th, showed a way to change lifestyle for the health of ecosystem. Using a mug has the same effect as planting four pine trees, and using shopping bags instead of plastic bags help prevent soil pollution. An Eco shopping bag can make huge difference, for it takes 100 years for a plastic bag to be disintegrated in the soil. “Heal the Earth, heal the human!” is the environment management slogan of Univera, which is committed to the well-being of humans and the Earth.

대리점 아침교실 지원 프로젝트! 본부장이 나선다!  
Executives roll up sleeves to support morning lessons at the distributors

5월부터 실시한 '본부장 대리점 아침교실 지원 프로젝트'가 대리점의 활동력을 높이고 본사와 대리점 사이의 신뢰를 회복하는 데 기여하였다. 본사의 본부장들이 전국 각 지역의 대리점을 방문하여 활기를 불어 넣고 유니베라의 비전과 꿈을 전파하는 데 주력하였다. 아울러 대리점 현장의 소리를 경청함으로써 자연스럽게 본사와 대리점의 소통을 원활하게 만들었다. “Morning lessons given by Executives” started from May. The lessons invigorated the distributors and strengthened the ties between Univera and the distributors. Executives from Univera visited distributors around the country to deliver vision and dream of Univera, as well as raising the morale. Also, the lessons served as a communication channel where the executives of Univera listened to the

opinions of field associates.

가능 업! 건강기능식품의 새 단장  
Renewal of health functional products

2009년부터 시작된 건강기능식품 리뉴얼 작업이 2010년 들어 더욱 활기차게 진행되고 있다. 건강기능식품법에 의한 공전 개정에 따라 시작된 작업으로서 제품의 기능과 가치를 높이는 데 기여하였다. 이를 위해 유니베라와 네이처텍의 효율적인 협업이 효과를 발휘하였다. 특히, <남양931>이 개별인정형으로 출시되어 간기능에 도움이 되는 우수한 제품으로 가치를 더욱 높이 평가 받게 되었다. <알브라이트>도 는 건강에 도움을 주는 개별인정형 제품으로 인정받았다.

The renewal of health functional products which started in 2009 is getting tail wind. The renewal was made due to the change in the official book according to the law on health functional food, and it resulted in heightened effect and value of products. Cooperation of Naturetech and Univera turned out an excellent result. Especially, “Namyang931” which helps liver function gained exclusive recognition is praised as a great product. “Albright” also gained exclusive recognition for its benefit to eye health.

'배려' 저자, 한상복 작가 초청 강연: 6월 전직원 회의  
The author of “Consideration” gave a special lecture after all employees' meeting in June

2010년 6월 1일, 유니베라 전직원 미팅 후에 베스트셀러 '배려'의 저자인 한상복 작가의 특강이 있었다. 한 작가는 조화를 이루며 살아가는 생존의 방식인 배려가 상대방의 입장에서 보는 작은 습관으로부터 시작하여 언어를 바꾸고 문화를 바꾸고 드디어는 나를 개방성과 창의성으로 이끌어 인생을 변화시킨다고 설명했다. 배려로 시작한 좋은 관계는 호의 네트워크를 만들고 창의성을 높고 인생을 변화시키며 수많은 동반자를 가진 선순환 시스템을 만들어 협력과 공생의 더 넓은 세상을 만들 것이라고 보았다. 강연 후에는 에코넷 기업본부 문선유 기획위원이 상대방을 눈 여겨 보자고 강연이 제시한 대로 선후배 동료들의 좋은 습관을 살피는 기회를 갖자고 제안했다.

On the 1<sup>st</sup> of June in 2010, a special lecture by the author of bestselling book “Consideration” took place after all employees' meeting at Univera. Sangbok Han, the author, said that consideration to others is a way of living in harmony, and went on to say that a little habit of consideration has power to change language, culture, and eventually one's life through the openness and creativity it fosters. Good relations which began with a little gesture of consideration forms a network of goodwill, fosters creativity, change lives, and unleashes a virtuous cycle where a number of people can live in harmony, and will lead to a better world. After the lecture, Sunyu Moon, a planning director at ECC proposed that as the lecture said we may have an opportunity to pause and look out for good habits of colleagues.

네이처텍 Naturetech

황금 뿌리 샴푸와 헤어 에센스 제품 설명회 개최 및 시제품 제공  
Naturetech unveiled shampoo and hair essence made from *Scutellaria baicalensis* root

네이처텍 중앙연구소는 지난 2년간 육묘, 양모용 화장품 개발 프로젝트를 수행하여 개발한 황금뿌리 샴푸와 황금뿌리 헤어 에센스 두 가지 시제품을 가지고 2010년 3월 24일 서울 에코넷 센터에서, 3월 26일 네이처텍에서 탈모 및 모발손상, 두피 가려움, 비듬 또는 기타 모발 문제로 고민하는 에코넷 가족들을 대상으로 설명회를 개최하고 시제품을 제공하였다. 황금뿌리 샴푸와 헤어 에센스는 황금 외에 고삼, 하수오, 측백엽 등 7가지 천연물(황금을 함유한 탈모 예방 및 양모 촉진용 조성물 특허출원, 2009.7)과 두피 영양 및 케어 성분이 처방되어 건강한 모발 유지와 양모에 도움을 주는 제품이다. 네이처텍은 시제품의 품질과 효능을 에코넷 가족과 먼저 나누고자 제품이 필요한 69명의 희망자들을 2주 동안을 걸쳐 모집하고 품평회를 진행하였다. 네이처텍은 한 달간 시제품을 사용한 품평을 취합한 결과를 토대로 2차 시제품을 준비 중이다.

The Naturetech central research center gave a presentation and handed out pilot products of shampoo





and hair essence made from *Scutellaria baicalensis* root which were developed to help preventing thinning hair through two years of research on March 24 at the Seoul ECONET Center, and on March 26 at Naturetech for ECONET employees who has concerns about hair loss, damaged hair, itchiness, dandruff and other hair problems. The shampoo and hair essence contains seven ingredients other than *Scutellaria baicalensis* for the health of scalp and hair such as Sophora root, Pleuropterus multiflorus, and Cupressaceae leaf (The component was applied for patent as of July 2009 for its effect to prevent hair loss and thinning hair). Naturetech recruited 69 applicants among ECONET family members to confirm the effect of the pilot product to share the benefits with the family before officially launching the product. Based on the collected opinions on the product by the applicants after a month of trial, Naturetech is preparing for the second pilot product.

2010년 제21회 직장인 및 기관단체 친선체육대회 우승  
Naturetech won the first place in the 21th office workers sports competition

네이처텍은 2010년 4월 25일, 덕산중학교 운동장에서 열린 제21회 (충남 진천군, 덕산군 소재) 직장인 및 기관단체 친선체육대회에 참가하였다. 씨름, 축구, 배구, 족구, 단체줄넘기 등 총 5 종목을 겨룬 체육대회에서 네이처텍은 씨름에서 무패 행진을 기록하며 우승하였다. 배구에서는 작년 대회 결승전의 패배를 설욕하며 박빙의 승부 끝에 우승하였고 단체줄넘기에서는 5명이 한마음으로 95개 기록을 세우며 우승하였다. 이렇게 네이처텍은 3종목을 우승하며 종합우승하였다. 경기를 뒀 선수들, 경기를 뒀진 않았지만 참석하여 끝까지 응원한 임직원 모두가 단합하는 광경을 목격하면서 네이처텍은 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'에 한걸음 더 다가가게 되었다.

Naturetech people participated in the 21th office workers sports competition which took place on April 25<sup>th</sup> in the playground of Deoksan Middle School in Jincheon, Chungcheongnam-Do. There were five events of Korean wrestling, soccer, volleyball, kickball and group jump rope. Naturetech won the Korean wrestling undefeated. In the volleyball, Naturetech people won the final round, making up for the defeat by narrow margin in the last year. In the group jump-rope, the five members played as if they were one, and claimed the victory, setting the record of 95. Naturetech won the day's competition as it won three out of five events. Naturetech made a step toward a community where all can share purpose, dream & happiness together, because all the participants in the event whether they played in the games or cheered the players forged the sense of unity.

네이처텍 국내 건식업계 최초 호주 TGA GMP인증 획득  
Naturetech gained TGA GMP certificate in Australia first time in Korea in health functional food industry

2010년 5월 7일자로, 네이처텍은 국내 건식업계 최초로 호주 GMP인증을 획득하였다. 이번 인증은 2000년 KGMP인증 이후, 네이처텍이 획득한 공식 GMP인증으로서, 지난 1월 25~27일 3일간 이루어진 TGA(Therapeutic Goods Administration, 호주 식약청) GMP 실사의 결과이다. 호주 TGA의 GMP인증을 획득함으로써, 네이처텍은 유럽, 미국, 캐나다, 뉴질랜드 등의 MRA(Mutual Recognition Agreement) 국가들에 진출할 수 있는 교두보를 마련하게 되었다. 이번에 발행된 GMP인증의 유효기간은 2011년 6월까지이며, GMP준수 여부를 확인하는 재심사 통해 갱신하게 된다.

As of May 7 in 2010, Naturtech became the first Korean company which gained the Australian GMP certificate in health functional food industry (so called as 'complementary medicines' in Australia). It is the second GMP certificate Naturetech has gained since the KGMP in 2000. The result came out after the GMP inspection by Therapeutic Goods Administration during the three days of January 25-27, 2010. The certificate will serve as a bridgehead for Naturetech to venture into countries which signed mutual recognition agreement such as EU, the US, Canada and the New Zealand. The GMP certificate issued this year is valid until June 2011, and the compliance will be re-evaluated by another auditing.



“역량 이해와 개발” 워크샵 진행  
Workshop on “Understanding and developing competence”

네이처텍은 2010년 5월 7일 13:00~17:00, 개인별 역량진단 결과에 대한 피드백 및 역량에 대한 이해를 통한 향후 경력개발 계획 수립을 위한 목적으로 “역량 이해와 개발” 워크샵을 진행하였다. 워크샵은 역량의 개념을 분명히 한 연후에 동기 구조, 개인별 결과 리포트를 보는 법, 20개 역량 행동사례 및 개발, 성과관리도구(Tool)로서 경력개발 등의 순으로 진행되었다. 현재 자신의 역량을 이해하고, 향후 경력개발을 위한 계획을 수립하는 데 필요하고 유익한 워크샵이었다.

Naturetech hold a workshop for “understanding and developing competence”, aiming at giving feedback on individual competence diagnosis result, and helping employees to understand their own competence to enable future career developing plans from 1 to 5 pm on May 7. The workshop began by giving clear definition of competence, and touched on motivation structure, interpretation of individual result report, 20 or so cases of competence development, and career development as a performance management tool. The workshop offered necessary information in understanding unfulfilled competence of employees and building plans for career development.

멘토링 레터 발송  
Mentoring Letter

네이처텍은 5월 24일 멘토링에 참여하고 있는 2기 멘토와 멘티 대상자들에게 멘토링 레터를 발송하였다. 멘토링 레터는 5월 부터 달마다 “우수 멘토링 조 인터뷰” 및 “멘토링 팁(Tip)” 등을 소재로 작성되어 발송될 예정이다. 멘토링 레터는 멘토링에 대한 팁을 제공함으로써 멘토링을 진행하면서 개념이나 방향을 정할 때 겪는 어려움을 해결하는 데 도움을 줄 것으로 기대 된다. 이번 호에는 “나의 멘토링 이야기”를 테마로 한 정찬수 사장의 글과 함께, 인기역 본부장과 방지영 멘티의 우수 멘토링 조 인터뷰가 실렸다.

Naturetech sent out mentoring letter to mentors and mentees in the second round of mentoring program which began in May 24. The mentoring letters are to be delivered monthly from May to provide stories like “interview on exemplary mentoring team,” or “mentoring tips.” The letter will help mentors and mentees struggling to grasp the concept of mentoring and set a direction in mentoring. In the first volume, an article “my mentoring story” by President Chansoo Chung, and interview of exemplary mentoring team, Kieuk Ahn and Jiyoung Bang are featured.

유니젠 Unigen

유니젠 독서이벤트 실시  
Reading day at Unigen

지난 5월 20일, 유니젠은 전 직원이 모여 독서이벤트를 진행하였다. 다른 여러 행사들과 겹쳐 한동안 미루던 문화이벤트를 이번에 독서이벤트로 실시한 것이다. 평소 업무에 시달리고 시간이 없다는 핑계로 독서를 소홀히 하는 직원들에게 휴식을 제공함과 동시에 책을 가까이 하자는 취지에서 행사가 기획되었다. 각자가 평소 읽고 싶었던 책 한 권을 선정하고 이 책들을 회사가 일괄적으로 구매하였다. 5월 20일, 하루 날을 잡아 오전만 근무한 후 전 직원이 도서관에 모여 각자 선정한 책을 읽었다. 독서 후에는 책을 선정한 이유와 책을 읽은 소감을 돌아가며 발표하였다.

On 20<sup>th</sup> of May, all employees at Unigen had a reading day. Recently cultural event have been put behind other kinds of events booked on the calandar. This event committed to encourage employees to read, as well as provide them with time to rest they need. All employees chose a book which they would like to read, and the books on the list were bought by the company. On the 20<sup>th</sup> of May, employees worked for the morning, and in the afternoon they gathered at library to read a book they chose. After reading, employees talked about the reason of their choice of a book and their impressions of it.







알로콧 미국 Aloecorp USA

알로콧 미국, GRAS 인증 획득  
Aloecorp USA gained GRAS certification

2010년 4월 13일 알로콧 미국이 알로에에 대해 FDA로부터 GRAS(Generally recognized as safe) 인증을 획득했다. 2년에 걸친 노력 끝에 획득한 알로에 GRAS 인증은 현재 FDA에 게재 중이다.

GRAS는 미국 FDA가 일반적으로 안전하다고 지정한 물질을 말한다. 식품의 직·간접적인 구성성분이나 식품의 특징에 영향을 줄 수 있는 물질로서, 전문가들이 과학적인 방법으로 안전성을 평가한 결과, 일반적으로 안전하다고 승인한 물질이다. 미국 FDA의 식품에 대한 규제는 1) 식품에 사용된 성분의 안전성, 2) 표시 사항에 대한 규제, 3) 식품 제조에 관한 규제 등, 세 가지로 나뉘는데, 이 중에서 가장 중요한 항목이 1항이고, 이를 위한 제도가 GRAS이다. GRAS인증을 획득하고자 하는 회사는 FDA 기준에 의거하여, 신청 물질과 그 사용 목적이 GRAS에 해당한다는 사실을 입증할 수 있는 근거자료를 제출해야 하는데, FDA의 검토를 거쳐 안전성에 문제가 없다고 판정될 경우, GRAS 물질로 인증 받게 된다.

알로콧 미국의 알로에 GRAS 인증은 소비자에게 알로콧 미국 알로에의 안정성을 한층 더 확실하게 입증하는 훌륭한 자료가 될 것이며 매출 증대에도 도움을 줄 것이다.

On April 13<sup>th</sup> in 2010, Aloecorp USA gained GRAS- which stands for generally recognized as safe –certification from FDA on aloe. The GRAS certification which came after two years of effort is now officially listed by FDA.

GRAS certification is granted to substances which are generally recognized as safe. Experts run scientific tests and analyze direct and indirect ingredients and substances which influence quality of the food in order to assess and ensure safety of the food.

There are three categories in FDA regulation on food. First, safety of ingredients contained in the food, second, regulations on marks appearing on the package, and third, regulations on food processing. The safety of ingredients, regulated by GRAS, is the most important among the three,. An institution which seeks GRAS certification must submit evidences which prove the substances in question and its usage is qualified as GRAS in accordance with FDA standards. Then FDA reviews the report and in case the substance is proved to be generally safe, it grants GRAS certification.

GRAS certification is great evidence which confirms safety of aloe products provided by Aloecorp USA, and also it would help increase sales.

CSO, 켄 존스 상무 승진  
Ken Jones promoted to Vice President



4월 1일, 알로콧 미국의 CSO(Chief Science Officer)인 켄 존스(Ken Jones)가 상무(Vice President)로 승진하였다. 이번 승진은 그가 알로콧 미국의 알로에 GRAS 인증 획득과 알로에 수율 제고에 기여한 공로를 인정받은 결과이다. 그는 알로에의 GRAS 인증 획득을 위해 정보를 수집하고 자료를 마련하는 데 기여하였다. 아울러 기존 공정에서는 버려지던 알로에 껍질에서 겔을 추가로 회수하는 방법과 그 공정라인을 제안하여 멕시코 생산팀이 회수 라인(Recovery line)을 설치하는 데 일조하였다. 그 결과 알로에 겔 회수율을 약 15~17% 정도 높여 원가를 절감하는 성과를 거두었다.

Ken Johns, CSO of Aloecorp USA, was promoted to vice president as of April 1<sup>st</sup>. His promotion is due to his playing a pivotal role in GRAS certification and increased yield in Aloe production. He made contribution in gathering information and making materials for FDA in an effort to gain GRAS certification. Also, he proposed a new process to extract remaining aloe gel from aloe leaves which had been wasted in existing processes, and provided the idea of processing line that was built by Mexico operation team. This recovery line led the yield increased up to 15 to 17 percent and as a result, reduced cost.

유니젠 러시아 Unigen Russia

조영철 신임 영농사업소장 취임  
Young Cheol Cho is appointed as director of Ubicom

2010년 4월 1일부로 영농법인 유비콤을 관리할 신임 영농사업소장으로 조영철 소장이 부임하였다. 조영철 신임 영농사업소장은 서울대학교 농과대학과 동대학원(박사과정)을 졸업하고 경기도농업기술원에 재직하였다. 조 소장은 북방영농에 대한 전문적인 지식과 경륜을 갖춘 영농전문가로서 유니젠 러시아 영농사업 발전에 기여할 것이다.

On 1<sup>st</sup> of April in 2010, Young Cheol Cho is named as the new director at Ubicom, a farming entity in Russia. Young Cheol Cho graduated from a college of Agriculture of the Seoul National University. He had served as a researcher at the Gyeonggi-do Agricultural Research & Extension Services. Cho is expected to make contribution in the development of farming of Unigen Russia with his expertise and experience in farming at Northern provinces.

연해주 한국영농기업회 창립  
The association of Korean farming companies launched

러시아 연해주지역에 진출한 한국 영농기업들이 협력과 상호 발전을 목적으로 '연해주 한국영농기업회(약칭 '연농회')를 결성하였다. 연농회는 5월 7일 연해주 하물군에 위치한 아그로상생 하물센터에서 창립 모임을 가졌다. 유니젠 러시아를 비롯하여 아그로상생, 동북아평화연대 등 8개의 영농기업이 참석하여 한국영농기업의 공동 발전에 대해 논의하였다.

Korean farming companies operating in the Maritime area in Russia launched the association of Korean farming entities to promote cooperation and development. The founding members celebrated the launch at the Agro Sangsaeng Khorol Cneter located in Khorol area in Maritime province on the 7<sup>th</sup> of May. 8 companies including Unigen Russia, Agro Sangsaeng, and Northeast Asia Peach Movement gathered to discuss collective development of Korean farming companies operating in Russia.

2010년 영농활동 본격 개시  
Ubicom began farming in earnest

유비콤은 5월 중순부터 콩과 황금 파종 준비작업을 시작으로 2010년도 영농활동을 본격적으로 개시하였다. 늘어난 겨울과 강우로 인해 예년보다 한 달 정도 늦게 영농활동을 시작하였으나 유비콤 직원들은 가을에 좋은 결실을 맺기 위해 적극적인 의지를 가지고 힘차게 영농활동을 펼치고 있다. 러시아 영농활동이 성공적으로 이루어질 수 있도록 에코네시안들의 지속적인 성원을 부탁한다.

Ubicom began farming activities in earnest as it prepares for sowing of beans and *Scutellaria baccalensis* from the middle of May. Although the sowing was put off for about a month compared to the last year due to raining spell and extended winter, Ubicom people are working energetically as they look forward to an abundant harvest in this autumn. We count on unwavering support of ECONETians for successful farming in Russia.





유니베라 한국의 창립기념행사  
Marking the 34th anniversary of the founding of Univera Korea

유니베라는 에코넷 34주년 창립을 기념하여 봉사활동에 나섰다. 유니베라 임직원은 어린이집 성애원과 성동종합사회복지관, 한국희귀·난치성질환연합회 3곳을 나누어 방문하여 대청소를 하고 환경을 정리했다. 섬김과 나눔의 문화를 몸으로 익히는 뜻 깊은 창립기념 행사였다.

Univera people went out to volunteer works to mark the 34th anniversary of the founding of Univera. Univera employees, divided into three teams, respectively visited Sungaewon, Seong-dong Social Welfare Center, and Korean Organization of Rare Diseases. They cleaned the places and picked up garbage. Serving the community was the most meaningful way to celebrate the anniversary, and the people could learn the culture of sharing and serving in person.



10년 근속자 시상 Awarding employees in ten years of continuous service

①②성동종합사회복지관에서 장애인들과 함께 With handicapped persons in the Seong-dong social welfare center. ③④어린이집 성애원에서 대청소, 풀 뽑기 Cleaning the facility and weeding the garden at Sungaewon, a child-care facility. ⑤한국희귀·난치성질환연합회에서 대청소 Cleaning the house in the Korean Organization of Rare Diseases



네이처텍 34주년 창립기념일 및 근로자의 날 기념 체육대회 개최  
Sports day to commemorate the 34th anniversary of the founding of Naturetech along with the Labor Day



①직원들의 소원을 담은 친환경풍선 날리기 Eco-friendly balloons flying with dreams of employees ②20년 근속자 시상, 안기억 본부장, 천창식 팀장 People who have served for twenty years; Kieok Ahn, Changsik Chun ③열린 응원전 Cheering competition ④자전거 수상, 신범순 대리 Beomsoon Shin won a bicycle as a prize

네이처텍은 2010년 4월 15일, 진천 백곡역시테마공원에서 전 직원이 모여 체육대회를 가졌다. 이 날의 행사는 34주년 기념 떡 커팅식, 장기근속자 시상, 그리고 전 직원의 염원이 담긴 친환경 풍선 날리기를 시작으로 그 막을 올렸다. 체육대회 본 경기에서는 총4팀이 남녀혼성 발야구, 피구, 축구, 철인5종 릴레이 경기 등을 통해 단결과 친목을 확인하였다. 행사의 대미를 장식한 우승팀 시상 및 행운권 추첨에서는 많은 직원들이 자사제품 및 자전거를 수상하는 기쁨을 나누었다.

On April 15, Naturetech had a sports day in the Baekkok history theme park at Jincheon. The event began with the rice cake-cutting ceremony to celebrate the 34th anniversary of the founding and awarding ceremony for long-term employees, with eco-friendly balloon flying in the sky with wishes of all employees. In the sports games, four coed teams competed to reconfirm the unity and friendship in kickball, dodge ball, soccer and relay pentathlon. The event was wrapped up by awarding of four winning teams and lucky draw, where employees won ECONET products and bicycles.



유니젠 창립 10주년 기념행사  
Marking 10th anniversary of the founding of Unigen

2010년 4월 5일 창립 10주년을 맞아 유니젠은 미션을 상기하고 단합을 도모한다는 뜻으로 약초 심기 행사와 작은 체육대회를 가졌다. 약초 심기는 오전 9시부터 오후 12시까지 새로 조성한 유니젠 약초원에서 진행되었다. 행사에 참여한 모든 임직원들은 역할을 나누어 땅을 일구고 구덩이를 만든 다음, 두메부추, 부처꽃, 꿀풀, 엉겅퀴 등을 심으며 창립 기념일의 의미와 유니젠의 미션을 되새겼다. 오후 1시 30분부터 4시30분까지는 소규모 체육대회를 벌였다. 생리활성 검정팀, QC/QA팀, SCM팀, 생산팀으로 구성된 1팀과 천연물연구팀, 재경팀, 총무/인사팀으로 구성된 2팀으로 팀을 나누고, 남녀혼합으로 족구를 5회에 걸쳐 진행하였다. 4:1이라는 경이적인 결과를 기록하며 2팀이 최종 우승을 거머쥐었다. On April 5th in 2010, Unigen people gathered to plant herb and had a sports day to remind themselves of the mission and strengthen the unity as they mark the 10th anniversary of the founding of Unigen. The herb planting took place in newly built herb garden from 9 to 12 am. All participants shared roles, dug the ground and ploughed the field, and planted chives, loose-strife, self-heal and thistles as they ruminate over the meaning of the founder’s day and the mission of Unigen. From one thirty to four thirty in the afternoon, they had a small sports day. Team A consists of preclinical development team, QC/QA team, SCM team and manufacturing team while natural product development team, accounting department team, management support department team made up team B, and the two teams played foot volleyball for five times. Team B won four out of five matches, and became the winner of the day.



①창립 10주년 기념 약초심기 Planting herbs to mark the 10th anniversary of the founding  
②유니젠 창립 10주년 기념우표 Memorial stamps of Unigen for the 10th anniversary of the founding  
③전 직원이 함께, 창립 10주년 기념 촬영 All employees took a photo together to commemorate the 10th anniversary of the founding



창립기념주간 행사  
Spirit Week in commemoration of the Founder’s Day

2010년 4월, 레이시 직원들은 창립기념일을 기념하여 창립기념주간 행사로 풍성했다. 4월5일, 레이시 직원 80여 명과 가족들은 사무실이 위치한 서부 워싱턴 지역사회를 위해 봉사활동에 나섰다. 직원들은 네 팀으로 나뉘어 봉사활동을 벌였다. 첫 번째 팀은 워싱턴 주 타코마에 있는 사우스이스트 푸드뱅크에서 간제품을 포장하고, 쇼핑객들을 돕는 한편, 쿠폰을 모으고, 고객들에게 상품을 나누어주는 일을 거들었다. 다른 직원들과 가족들은 미마 마운즈에 모여 도로를 청소하고, 잡초를 제거하였다. 우더드 베이에서는 도로 청소, 풀 뽑기, 낙엽 정리, 흙 고르기 같은 다양한 작업을 수행했다. 자원봉사자들은 트럭으로 자갈을 날라서 현관 근처의 움푹 패인 곳을 메우기도 하고, 사방에 흩어진 블랙베리 덩굴과 양치식물을 다듬고, 도로를 정리하였다. 잔디밭은 말끔히 다듬고 철로의 교각은 철거하여 치웠다. 다른 자원봉사자들은 햄튼 특수요양시설을 방문하였다. 이곳은 알츠하이머 환자들이 입원한 곳으로, 직원들과 가족들은 환자들을 방문하여 다양한 게임과 퍼즐을 즐겼다. 참가한 모든 이들이 지역사회 봉사활동으로 뜻 깊은 시간을 보냈다.

Spirit Week 2010 was full of activities here at the Lacey Office for employees. This year over 80 of the Lacey Employees and some of their family members volunteered their time to give back to our Western Washington Community. There were four activities employees could choose from. Employees went to the South East Food Bank located in Tacoma, WA and spent the day bagging dry goods, assisting shoppers, collecting vouchers, and distributing goods to the customers. Employees and their families gathered around Mima Mounds to clean up trails and pull scotch broom from the ground. Woodard Bay had an array of odd jobs that needed to be done such as, cleaning trails, weeding, raking, and sifting dirt. Volunteer’s shoveled gravel by the truck load to fill in pot holes near the entrance, ferns and blackberry bushes were spread throughout the land that were trimmed and cut away from the trails. The grass was mowed and the railroad pier was scrapped and cleaned up. The rest of the volunteers joined the Hampton Specialty Care Center and visited with the residents. The Hampton is an Alzheimer’s residence, where our employees and family members enjoyed visiting, playing various games, and puzzles. Everyone who participated in these activities had a magnificent time giving back to the community.



①사우스이스트 푸드뱅크에서 곡물을 자루에 담고 나르고 있는 테리 베이커와 제시카 파렌부르크 Teri Baker and Jessica Fahrenbruch were bagging and handing out grains at the South East Food Bank.

②사우스이스트 푸드뱅크에서 양파를 건네고 있는 안젤라 덴미어와 트레이시 워커 Angela Danmeyer and Traci walker were passing out onions at the South East Food Bank.

③사우스이스트 푸드뱅크에서 피자반죽을 나르는 톰 홀리한, 마리아 로페즈, 올란다 블랜드, 리디아 브라우넬 Tom Hoolihan, Maria Lopez, Yolanda Bland, and Lidia Brownell were handing out pizza dough at the South East Food Bank.





창립기념주간 행사

4월 6일 화요일에는 인사부에서 마련한 조찬 모임에서 이병훈 총괄사장의 특별 연설이 있었다. 수요일에는 에코넷 미국과 유니베라 미국의 임원들과 경영지원팀원들이 레이시 직원 모두를 위해 점심 식사를 준비하고, 서빙까지 도맡았다. 칠면조 튀김, 햄버거와 핫도그, 삶은 콩, 감자튀김, 샐러드, 그리고 디저트로 구성된 만찬이었다. 목요일은 '봄맞이 대청소날'로 정하여, 책상과 사무실을 깨끗이 정리하였다. 금요일에는 '다문화 포트럭 파티'로 각자 자신의 문화를 대표하는 요리를 선보였다. 특별한 점심식사로 배가 불렀지만, 알로콥과 유니젠의 임원들과 경영지원팀이 준비한 아이스크림 다과회가 기다리고 있었다. 달콤한 오후의 아이스크림과 함께 다채로운 한 주도 막을 내렸다.

Tuesday, April 6th, the employees enjoyed a special address led by Mr. Lee in conjunction with a continental breakfast prepared by Human Resources. Wednesday, the Executive and Management Teams from ECONET and Univera prepared, cooked, and served an All Employee Lunch for the Lacey Office which consisted of deep fried turkey, hamburgers and hotdogs, baked beans, chips, salad, and dessert. Thursday was designated as a "Companywide Spring Cleaning Day" and employees spent most of their day sifting through their desk areas and getting rid of unnecessary clutter. On Friday, employees brought in some of their favorite dishes to share representing their culture for our "Cultural Potluck". Though we were still full from lunch, we had to make room later that afternoon for the Ice Cream Social hosted by the Executive and Management Teams from Aloecorp and Unigen. The ice cream was a great afternoon snack and wrap up to our busy week.



④미마 마운즈 봉사를 자원한 직원들과 가족들  
These are the employee and family members who volunteered at Mima Mounds.  
⑤알로콥과 유니베라 임원들은 아이스크림 파티를 연출하였다. 성한용 사장의 행복한 표정이 인상적이다.  
Aloecorp and Unigen Executives threw a great Ice Cream social party; as you can see HY's happy face.  
⑥에코넷, 유니베라 임원들이 함께 직원들을 위한 오찬을 마련하였다  
ECONET and Univera Executives teamed together to provide a great lunch for the employees.  
⑦우드러드 베이 청소 봉사를 자원한 직원들과 가족들  
These are the employees and family members who volunteered to clean up Woodard Bay.  
⑧에코넷과 유니베라 팀이 힘을 합쳐 직원들을 위한 멋진 오찬을 준비했다.  
The ECONET and Univera team put on a great lunch for the employees



Spirit Week in commemoration of the Founder's Day





에코넷웨이 30호를 보고 Readers’ opinions about the vol. 30 of ECONETWAY

- 에코넷웨이는 에코넷의 역사적 순간을 충실히 담아내는 역사적 기록이자 에코네시안의 소통의 채널로서

‘꿈을 함께 하는 행복한 일터’라는 가치를 공유하고 만들어가는 길이 되고자 합니다.

에코넷웨이 31호를 보고 느낌 소감이나 비평, 혹은 에코넷과 에코넷웨이의 바람직한 방향에 대해 의견을 보내주신 분께는 소정의 선물을 마련하겠습니다.

에코네시안의 사랑과 성원에 항상 감사 드립니다.

- 의견을 보내주실 곳은 다음과 같습니다.

에코넷웨이 편집실 이메일 minsun@namyangglobal.com

커뮤니티 http://eggs.econetway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059

- 소중한 의견을 보내주신 분들께는 선물로 베라스파 핸드크림을 드립니다.

- ECONETWAY is a record of historical moment of ECONET, and also a communication channel of ECONETians.

We want to make the way for upholding the value of “A community where all can share purpose, dream & happiness together.”

We welcome your thoughts on the vol.31 of ECONETWAY, and we would also like to hear any opinion, thought, critic about ECONET and ECONETWAY.

Thank you for your support and love.

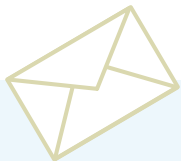
- Please send your opinion to the reporters of ECONETWAY or to ECONETWAY Editorial Office.

E-mail minsun@namyangglobal.com

Web-based community (Only EGGS user)

http://eggs.ECONETway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059

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



여러분의 의견이 더 좋은 에코넷웨이를 만듭니다.

Your feedback makes ECONETWAY better.

30호에 소개된 회사의 역사와 대리점 성공이야기, 북클럽 등이 유니베라 대리점에도 도움이 되는 자료로 보입니다. 대리점에 공개할 수 있는 방법이 있었으면 좋겠어요.

안성민 대리 | 인천영업팀 | 유니베라 한국

It seems that the history of company, success story of a distributor and book club article may help Univera distributors. It would be good if we can share these articles with distributors.

Seongmin Ahn Assistant Manager | Sales Division | Univera Korea

편집실에서는 창간호부터 최신호까지, 지금까지 발행한 모든 에코넷웨이를 피디에프(pdf) 파일로 볼 수 있도록 마련하였습니다. 특히 30호의 경우, 요청하신 기사는 별도로 보내드렸으며, 유니베라 UCS(Univera Communication System)에도 공개하여 대리점 및 유통점들과 공유할 수 있도록 하였습니다.

앞으로도 지난 에코넷웨이는 EGGS 내 게시판에서 계속 보실 수 있습니다.

에코넷웨이 편집실

The editors’ office rendered all ECONETWAY in circulation, from the first to the last volume, into pdf file so that all can share easily. Especially the requested articles on the 30th volume was sent out and the file of the articles is available on the Univera Communication System so that all can share it with distributors and UPs. Also, ECONETWAY will always be available in the bulletin board of EGGS.

ECONETWAY Editorial Office

에코넷 한국 홀딩스  
ECONET Korea Holdings

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터

우: 133-120

ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,

Sungdong-gu, Seoul, Korea

Tel: +82-2-460-8865, Fax: +82-2-467-9988

네이처텍  
Naturetech

충북 진천군 초평면 용정리 370-92 우: 365-850

370-92, Yongjeong-Ri, Chopyeong-Myeon,

Jincheon-Gun, Chungbuk, 365-850, Korea

Tel: +82-43-532-5144 Fax : +82-43-532-5328

www.naturetech.co.kr

유니베라 한국  
Univera Korea

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터 우: 133-120

ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,  
Sungdong-gu, Seoul, Korea

Tel: +82-2-460-3100, Fax: +82-2-463-9162

www.univera.com

유니젠 한국  
Unigen Korea

충남 천안시 병천면 송정리 200-1번지 우: 330-863

#200-1, Songjung-Ri, Byeongcheon-Myeon,

Cheonan-Si, Chungnam 330-863, Korea

Tel: +82-41-529-1510, Fax : +82-41-529-1599

www.unigen.net

에코넷 미국 홀딩스  
ECONET USA Holdings

2660 Willamette Drive

Lacey, Washington 98516, USA

Tel: +1-360-486-8300 Fax: +1-360-413-9185

유니베라 미국  
Univera USA

2660 Willamette Drive NE

Lacey, Washington 98516, USA

Tel: +1-360-486-7500 Fax: +1-360-413-9150

www.us.univera.com

유니베라 캐나다  
Univera Canada

290 Labrosse Ave.

Point-Claire/Montreal  
Quebec, Canada H9R 6R6

Tel: +1-514-426-2865 Fax: +1-514-693-3425

www.univeracanada.com

유니젠 미국  
Unigen Inc.

2660 Willamette Drive

Lacey, Washington 98516, USA

Tel: +1-360-486-8200 Fax: +1-360 413-9135

www.unigen.net

유니젠 러시아  
Unigen-Russia Co., Ltd.

Office 707, Prospect Kranogo Znameni 59,

Vladivostok, Primorsky territory, Russia.

Tel: +7-4232-30-2886, Fax: +7-4232-43-17-78

# 에코넷 가족

## ECONET Family

모든 어른을 부모같이, 모든 아이를 자식같이

The Elderly as our Parents, All Children as our Own

알로콧 미국  
Aloecorp USA (Headquarter)

2660 Willamette Drive NE

Lacey, Washington 98516, USA

Tel: +1-360-486-7400 Fax: +1-360-413-9185

www.aloecorp.com

알로콧 미국  
Aloecorp Inc. (R&D)

6.5 miles North of La Villa On FM 491

Lyford, Texas 78569 USA

Tel: +1-956-262-2176, Fax : +1-956-262-8113

알로콧 멕시코 (생산)  
Aloecorp Mexico (Farm & Operations)

Aloecorp de Mexico

Carretera Tampico-Mante km 89  
Gonzalez, Tamaulipas, Mexico 89700

Tel: +52-836-273-2146, Fax : +52-836-273-2146

알로콧 중국 & 남양 중국  
Aloecorp China & Namyang China

만령사무실 / Wanning Office / 万宁办公室

海南省萬寧市禮紀鎮茄新村 南洋蘆薈基地 郵編 : 571529

Hainan Aloecorp, Jiaxin Village,

Liji Town, Wanning, Hainan, China, 571529

Tel: +86-898-6258-5078 FAX: +86-898-6258-5018

http://www.aloecorp.com.cn



