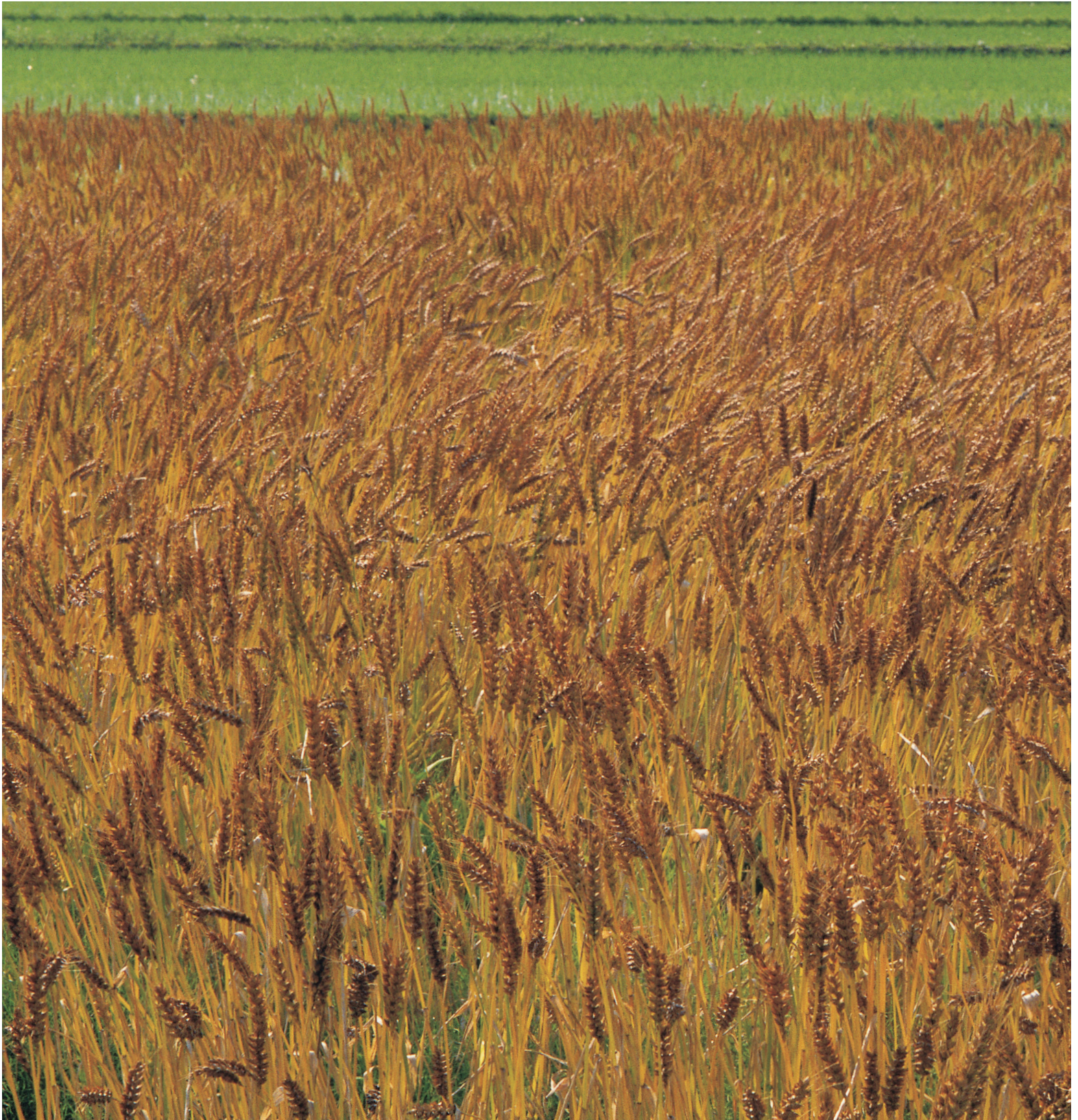


ECONET WAY

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

Vol.032 OCTOBER 2010





04



10



24



32



46



57



12



28



38



52



69

ECONET WAY

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

Vol. 032 OCTOBER 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

자연의 가치는 감사하는 사람에게 달려 있다.
 The value of nature belongs to those who thank it.

ECO

04 자연오감 The Sense of Nature

06 웰니스 칼럼 Wellness Column

10 자연의 선물 The Gifts of Nature

NET

12 특별 기획 Special Report

14 특별 기획 ① Special Report

18 특별 기획 ② Special Report

22 특별 기획 ③ Special Report

24 현장스케치 ① On the Scene

28 현장스케치 ② On the Scene

32 현장스케치 ③ On the Scene

WAY

36 청강열전 Biography of Lee,Yunho

38 에코넷 북클럽 ECONET Book Club

44 에코넷 글마당 ① Literary Space

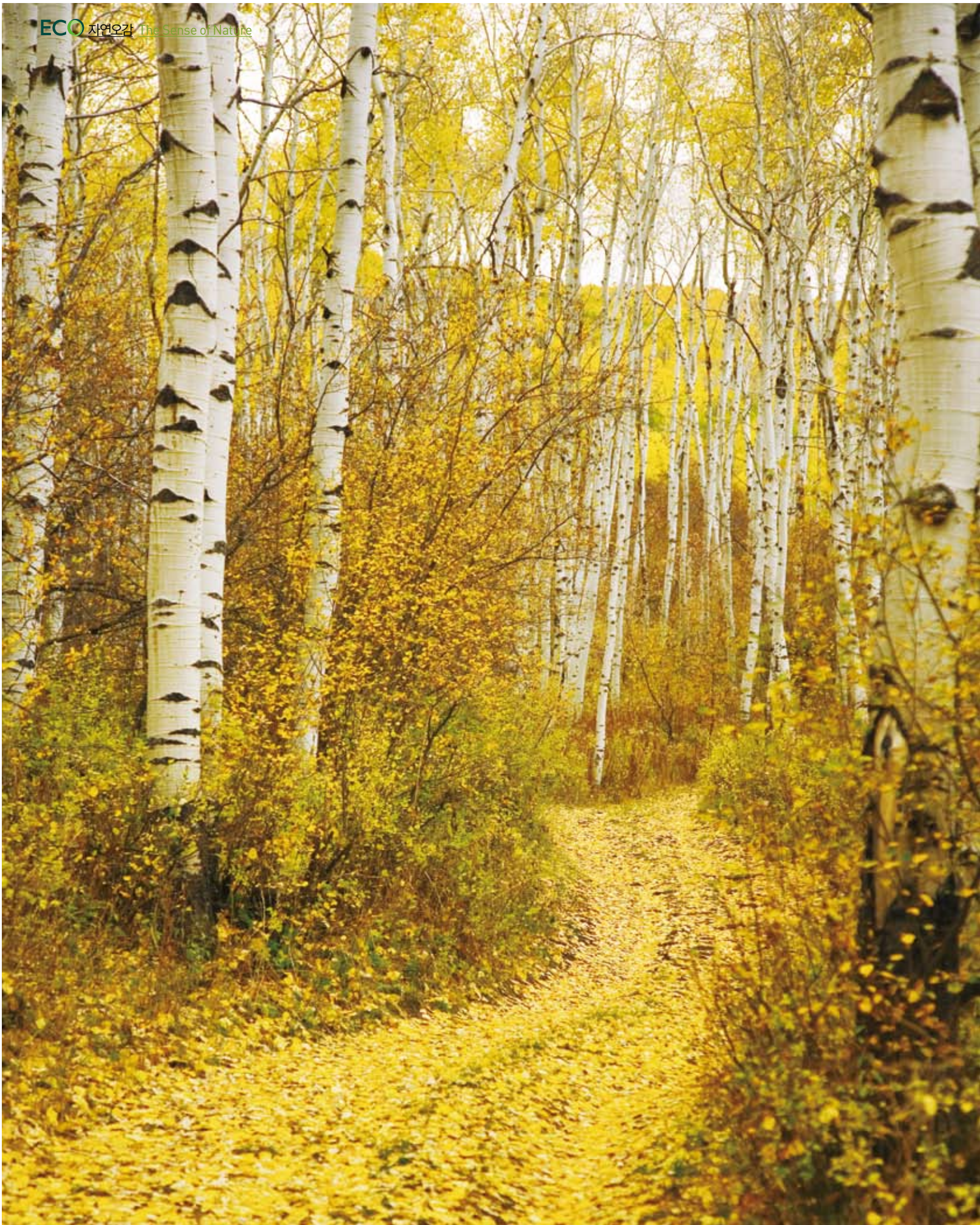
46 에코넷 글마당 ② Literary Space

50 에코넷 글마당 ③ Literary Space

52 사진콘테스트 Photo Contest

56 에코넷 뉴스 ECONET NEWS

74 에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review



가지 않은 길

로버트 L. 프로스트

노란 숲 속에 길이 두 갈래로 났었습니다.
나는 두 길을 다 가지 못하는 것을 안타깝게 생각하면서,
오랫동안 서서 한 길이 굽어 꺾여 내려간 데까지,
바라다볼 수 있는 데까지 멀리 바라다보았습니다.

그리고, 똑같이 아름다운 다른 길을 택했습니다.
그 길에는 풀이 더 있고 사람이 걸은 자취가 적어,
아마 더 걸어야 될 길이라고 나는 생각했었던 게지요.
그 길을 걸으므로, 그 길도 거의 같아질 것이지만.

그 날 아침 두 길에는
낙엽을 밟은 자취는 없었습니다.
아, 나는 다음 날을 위하여 한 길은 남겨 두었습니다.
길은 길에 연하여 끝없으므로
내가 다시 돌아올 것을 의심하면서….

훗날에 훗날에 나는 어디선가
한숨을 쉬며 이야기할 것입니다.
숲 속에 두 갈래 길이 있었다고,
나는 사람이 적게 간 길을 택하였다고,
그리고 그것 때문에 모든 것이 달라졌다고.

The Road Not Taken

Robert Lee Frost

Two roads diverged in a yellow wood,
And sorry I could not travel both
And be one traveler, long I stood
And looked down one as far as I could
To where it bent in the undergrowth;

Then took the other, as just as fair,
And having perhaps the better claim,
Because it was grassy and wanted wear;
Though as for that the passing there
Had worn them really about the same,

And both that morning equally lay
In leaves no step had trodden black.
Oh, I kept the first for another day!
Yet knowing how way leads on to way,
I doubted if I should ever come back.

I shall be telling this with a sigh
Somewhere ages and ages hence:
Two roads diverged in a wood, and I—
I took the one less traveled by,
And that has made all the difference.

웰니스 개념의 제품과 서비스

– 대표적인 건강관리 프로그램

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. 웰니스 개념의 제품과 서비스 – 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 - Health Care Program for Wellness (Vol. 32)

지난 호에는 웰니스 관련 제품을 소개했다. 이어서 이번 호에는 웰니스 관련 서비스를 소개한다. 흔히 웰니스 서비스라고 하면 스파를 제일 먼저 떠올릴 텐데, 스파 시장은 꾸준히 성장세를 보이고 있으며 수도 계속 늘고 있다. 대표적으로 2007~2008년 미국의 스파 시장 성장률을 보면 이 사실을 잘 알 수 있다(표 1). 한편 한국의 스파 시장 규모 또한 약 1조 8,000억 원으로 연평균 10~15% 정도씩 성장하고 있고 관련 종사자 수도 약 5만5천 명 정도로 알려져 있다(2008년 기준).

Followed by the wellness related products introduced in last issue, I would like to present some of the wellness related services in this issue. Usually, when you think of a "wellness service", spa would be the first thing that comes to your mind, which indeed is the most representative form of wellness service and a typical type of wellness service that people seek. The spa market has been continuously growing for the past few years along with increasing number of newly opening spas as shown in the US spa market (2007~2008), the largest spa market in the world. <Table 1> Meanwhile, the Korean spa market size is also growing with annual growth rate of

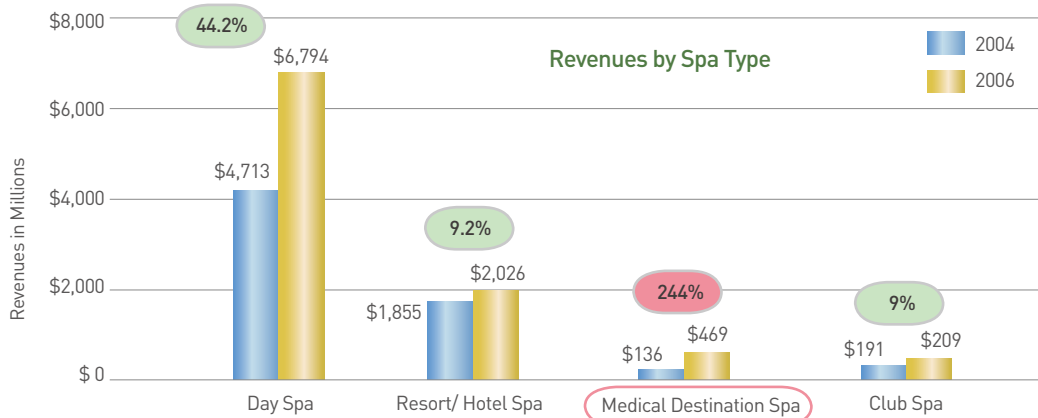
<표 1> 미국 스파 시장 성장률

<Table 1> US Spa Industry Size and Growth Rate

| | 2007(Year End) | 2008(Year End) | Percent Change |
|------------|----------------|----------------|----------------|
| Revenue | \$10.9 billion | \$12.8 billion | 17.8% |
| Spa visits | 138 million | 160 million | 15.8% |
| Locations | 17900 | 21300 | 18.8% |

* Source: ISPA 2009 U.S. Spa Industry Statistics

<그림 1> 미국 메디 스파(medi spa)와
데스티네이션 스파(destination spa)의 성장률
<Figure 1> Growth rates of Medi spa
and Destination spa



* Source : 2006 Spa Industry Update, International SPA Association, Nov. 6, 2006

Wellness Products & Services

- Health Care Program for Wellness

앞으로도 국내의 스파 산업은 성장세를 지속할 것으로 전망된다(에코넷 사업방향관련 Wesley Quest 자료 중).

웰니스를 지향하는 소비자가 증가함에 따라 스파 산업이 성장하는 한편으로 고령화 사회가 되고 불규칙한 생활 패턴과 불균형적인 영양 섭취 등으로 현대인의 성인병이 증가함에 따라 웰니스는 이제 건강을 관리한다는 개념과 연결되는 추세이며, 관련한 서비스도 나타나고 있다. 이전에 언급했던 일반적인 스파 서비스 외에 건강관리서비스도 함께 제공되는 메디 스파(medi spa)나 데스티네이션 스파(destination spa)가 다른 스파들에 비해 빠른 성장률을 보이고 있는 것도 이런 이유 때문이다(그림 1). 요즘 건강관리서비스를 제공하는 스파가 늘어남에 따라 스파와 건강관리서비스의 차이는 점점 더 흐려지고 있다. 그리고 이러한 건강관리서비스와 일반적인 스파 서비스가 함께 제공되는 것을 흔히 웰니스 프로그램이라고 한다.

그렇다면 스파와 건강관리서비스의 차이는 무엇일까? 우선 '건강관리서비스가 무엇인지' 정의할 필요가 있다. 건강관리서비스는 "생활습관을 개선하고 만성질환을 예방/관리하여 소비자의 건강상태를 개선하도록 돕는 서비스"이다. 여기서 서비스의 범위는 "병원에서 전문의료인이 제공하는 진단/치료 이외의 서비스, 즉 운동/식이조절 등 생활습관개선 활동, 상시 측정 및 관찰을 통한 질환의 조기발견, 만성질환의 사후관리 등 건강과 관련된 다양한 영역을 망라한다." 따라서 일반적인

10~15% and about size of 1.8 billion US dollars and 55,000 employees at related workforce. In essence, the international spa industry is likely to grow continuously for a while. (In ECONET strategic meeting, Wesley Quest, 2008 & 2009 data).

While the spa industry is growing as a result of increasing consumer demands for "wellness" in general, people in today's contemporary world have become prone to chronic disease due to societal phenomenon such as increasing number of aged population, irregular lifestyle patterns, nutritionally unbalanced eating habits, etc. Subsequently, people now seek for wellness services that can offer information and tools with which they can utilize in order to manage and "care" about "health" throughout the lifespan. This is the reason why the medi spa and destination spa markets are showing substantial growth compared to other spas (Figure 1), because they provide "health care services" in addition to the typical spa services. The gap between the spa and health care service is getting slimmer as more spa services are becoming inclusive of health care services, which can be otherwise often interpreted as "wellness program".

Then what would be the main difference between a typical spa and health care service? First, the "health care service" that we are referring to here by definition is the "service to improve one's health condition to a healthier state by changing the lifestyle patterns and/or by preventing or managing chronic disease". And the scope of service includes the "health care services other than those provided by medical professionals for treatments and diagnosis". Therefore, the key difference between the spa and health care service (also inclusive in some spas) is whether the major goal of the service is focused on health care service or beauty

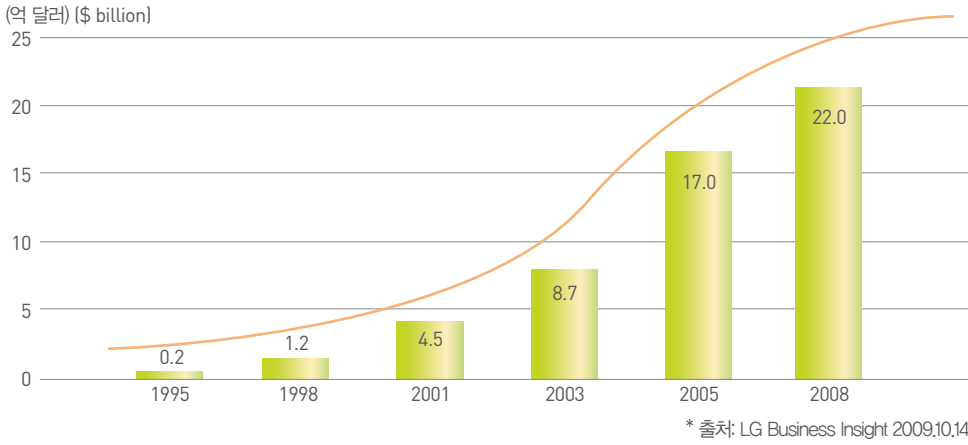
<표 2> 스파와 건강관리서비스의 주요한 차이

<Table 2> Major difference between spa and health care service

| | 스파 Spa | 건강관리 서비스 Health Care Service |
|--------------------------------------|---|--|
| 서비스 Service | <ul style="list-style-type: none"> - 뷰티와 릴렉세이션 (relaxation) 위주의 서비스 제공 - 몇몇 곳은 토털 웰니스 서비스를 제공한다는 개념으로 약간의 건강관리서비스도 제공함(메디 스파 및 데스티네이션 스파) - Focus on esthetic and relaxation - Some include total wellness and/or health management program, but vast variety of day spa-like service available | <ul style="list-style-type: none"> - 건강관리 중심의 서비스 제공 예) 올바른 식생활 및 운동 가이드라인 - 라이프스타일의 전반적인 변화에 목표를 둠 - Focus on health management in areas of health eating habits and exercise patterns - Overall lifestyle change re-enforced |
| 위치 Location | 일상 생활 영역에서 멀리 떨어진 곳 Usually away from home and reality | 일상 생활 영역의 장소 Near home and/or within the clinic distance |
| 프로그램 결과의 적용 Program Application | 몇 분 또는 몇 시간 서비스 후 곧바로 일상에 적용 Immediate and on a daily basis | 일정 기간(주로 하루 이상)의 프로그램 체험 후 일상으로 돌아와 적용 After the program when back to reality |
| 의료 장비 Health Care Equipments on-site | 대부분 도입하고 있지 않음 Health Care Equipments NOT on-site | 대부분 도입하고 있음 Health Care Equipments on-site |

〈그림 2〉미국 건강관리서비스 시장 규모

〈Figure 2〉US Health Care Service Market Size



스파와 건강관리서비스(일부 스파도 포함)의 가장 큰 차이는 서비스의 초점이 건강관리서비스에 있는가, 아니면 뷰티나 릴렉레이션(relaxation)에 있는가에 달려 있다<표 2>. 즉, 건강관리서비스란 서비스의 초점이 단기적인 스트레스 완화나 피부 개선이라기보다는 체계적인 생활 패턴의 분석과 상담을 통해 라이프스타일 전체를 바꾸어 생활방식을 웰니스한 삶의 방식으로 변화하도록 하는 서비스다.

이렇게 건강관리서비스의 필요가 확대됨에 따라 웰니스가 관련 서비스들과 연계되어, 단순히 스파 분야뿐만이 아니라, 건강관리서비스의 시장도 점점 분명하게 대두하기 시작했는데, 이 시장은 특히 미국에서 가장 크게 성장하여 현재 세계에서 가장 큰 시장을 이루고 있다<그림 2>. 미국의 건강관리서비스 시장 규모는 1998년 1.2억 달러에서 2008년 22억 달러로 34% 성장했다. 가장 점유율이 높은 기업은 Healthways로 32%이고, Inverness Medical이 12%로 뒤를 잇고, Health Dialog이 7%이다. 이렇게 상위 3개 기업이 미국의 건강관리서비스 시장의 51%를 점유하고 있다. 이 3개의 기업이 주로 관리하는 질병 범위를 보면, 당뇨, 심부전, 심혈관계 질환, 천식, 만성폐쇄성 폐질환 관리가 매출의 80%를 차지하고 웰니스/휘트니스 서비스는 매출의 11%를 차지한다고 한다(2008년 기준).

그럼 미국 못지 않게 바쁘게 사는 한국 사회는 어떨까? 일상의 기본 식단은 한국이 미국보다 월등히 건강식이지만, 불규칙한 생활과 서구화된 음식, 또 생활 수준의 향상으로 전보다 많이 섭취하는 육류 등의 요인들로 인해 한국인의 성인병 증가는 감소할 기미를 보이지 않고 있다. 이에 한국 소비자들도 단순한 스파 개념의 서비스보다는 좀더 장기적인 관점에서 건강한 자신의 모습에 투자할 의향이 생기는 추세이며, 이에 필요한 라이프스타일 변화의 효과와 지속적인 자기관리의 방법을

and relaxation. <Table 2> In providing the health care service, the objective is to “transform” the lifestyle through systematic analysis of current lifestyle and through counseling for the future long-term plans, rather than the short-term beauty care and/or stress relief.

As the demands for wellness services with strong correlations to health care services continue to increase, the health care service market has emerged. Currently, the US market is the largest in the world <Figure 2> with steady growth since 1998. In looking at the US health care service market, it grew drastically from size of 120 million US dollars in 1998 to 2.2 billion US dollars in 2008, which is 34% growth. Some of the major companies running the market with most market shares are Healthways (32%), Inverness Medical (12%), and Health Dialog (7%). The three companies occupy more than 51% of the health care service market. The main areas of service include but not limited to management of diabetes, heart failure, cardiovascular disease, asthma, and chronic obstructive lung disease, which occupies 80% of sales revenue, and also wellness/fitness management services, occupying 11% of sales revenue (in 2008).

Having looked at the US market, how about the Korean market? What are the wellness service trends in Korea where people are as busy as not only Americans, but also as people in other advanced countries and live through such a fast paced lifestyle? Although the general daily diet or eating habits are much healthier than the USA, life in Korea is very intense and busy with long working hours, and the meals have become very westernized with high fats and cholesterol compared to the past. Consequently, people are faced with irregular and unhealthy life patterns, including unhealthy eating habits, lack of sleeps, strenuous stress, etc., which ultimately have led to chronic disease. Due to such changes in lifestyle, the Korean consumers are also beginning to seek for wellness services that provide health care services as well, rather than the ordinary spa services. <Table 3> They are willing to spend or invest for the long-term

〈표 3〉건강증진 활동별 서비스 제공 주체

〈Table 3〉Health care services for improvement by activities

| 건강증진 활동 Health Care Service | | 주요 주체 Main service sector | | | |
|---|--|--|-------------|-----------|-----------------------------|
| | | 대상 Who | 병원 Hospital | 의원 Clinic | 건강관리서비스 Health Care Service |
| 예방 Preventive Care | 생활습관개선 활동(운동/식이조절/금연/스트레스 관리 등) － 이론적인 교육 － 처방(예: 운동 처방, 식단처방) － 프로그램 진행(예: 개인 트레이닝 프로그램, 면담 세션 진행) Activities for healthy Lifestyle (exercise /eating habits/stop smoking / stress management, etc.) - Education - Planning (ex: exercise, eating) - Programs (ex: personal training, counseling session) | 일반인 (非질환자) Normal person (No disease) | | | ○ |
| | 상시 모니터링을 통한 질환의 조기 발견 Preventive care through constant monitoring | 일반인 Normal person | | | ○ |
| 진찰/검사/진단/치료 Assessment/Test/Diagnosis/Treatment | | 경증질환자 Minor disease | | ○ | |
| | | 중증질환자 Severe disease | ○ | | |
| 사후관리 Aftercare | 생활습관개선 활동 Activities for healthier lifestyle | 만성질환자 Chronic disease | | | ○ |
| | 정기 모니터링을 통한 질환 상태 파악 및 치료 Assessment and treatment for disease through regular monitoring | 만성질환자 Chronic disease | | ○ | |
| | 상시 모니터링을 통한 건강 상태 파악 및 대응방안 제안 Make assessments and suggest ways to cope with disease through constant monitoring | 만성질환자 Chronic disease | | | ○ |

* 주: 헬스케어 패러다임의 변화 방향에 따른 각 활동별 주요 주체를 표시한 것이며 절대적인 구분은 아님

* Source: LG Business Insight 2009,10,14

배출 수 있는 건강관리서비스를 더 많이 요구하고 있다<표 3>.

이렇듯 전세계적으로 웰니스 관련 서비스는 이제 단순히 순간적인 뷰티나 스트레스 해소에 목적을 두기보다는, 삶의 전체적인 균형(식생활과 운동, 명상 등)과 균형을 통해 행복해질 수 있는 하나의 틀로서 역할하고 있다. 똑똑한 요즘 소비자들은 이제 행복해지기 위해서는 몸도 마음도 건강해야 한다는 간단하고도 실천하기 어려운 원칙을 알고 있다. 그래서 건강을 추구하고 웰니스를 실천하려고 노력한다. 왜냐하면 우리의 궁극적인 목표이자 의미 있는 삶은 바로 ‘행복한 삶’이기 때문이다. 우리 에코네시안들도 ‘건강’하다는 것이 무엇인지, 또 ‘웰니스’를 실천하는 것이 무엇인지 다시 한 번 조용히 생각해보는 시간을 가져보는 게 어떨까? 결국 ‘건강’과 ‘웰니스’는 행복해질 수 있는 요소들이라고 할 수 있으며, 그것을 실천하는 삶은 그리 거창하지도 또 먼 곳에 있지도 않다. 그것을 실천하는 삶은 바로 우리가 살아가는 매일매일의 생활방식과 순간순간의 선택 안에 존재하며, 그렇기 때문에 ‘행복한 삶’도 아주 가까이에 있는 것이다.

에코네시안들의 ‘행복한 삶’을 위하여!

글 | 권수남 과장 | CTO실 | 에코넷 한국 홀딩스

healthier self improvement and learn to transform their lifestyle and to be able to sustain the healthier managements.

The international trends in wellness services have expanded its scope of boundary from simply beauty and relaxation related services to providing the “happiness” through the systematic and scrutinized analysis on all aspects of one’s entire life pattern, e.g. eating habits, exercise, meditation, etc., and offering a well-balanced plan. The wellness service now is functioning as a tool for people to become healthy both physically and mentally, which ultimately is the pathway to the “happiness”. The smart consumers in nowadays know this truthful logic and want to practice this simple but hard-to-achieve notion, because a meaningful life is a “happy life”.

To all the ECONETians, why don’t you take a quiet moment and think once again about the basic principal of “healthy life” and what it means to practice “wellness”? The “healthy life” and practicing “wellness” are the key elements for the “happiness”, and they are not complicated nor are they far from us. They are in your everyday life in every moment and in all the choices you make throughout your life. Thus, remember: Your “happiness” is very near you! Wishing for the “Happiness” in all ECONETians!

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

리니시에 옴므

남성 피부 스트레스 해소를 위한 과학적이고 뛰어난 천연 솔루션

남성의 피부가
여성만큼
부드러워질 수 있다면~

L'initié Homme

A superb, natural solution that will relieve male skin troubles

You would not believe
the skin
belongs to a man



20대 대학교 남학생에게 피부를 곱게 유지하기 위해 바르는 게 있냐고 물었다. 그 남학생 답! 스킨, 로션, 에센스(에센스도 기능성별로 3가지나 바른단다), 선크림, 비비크림까지 바른다고 했다. 세안할 때는 건조함을 줄이기 위해 비누대신 클렌징폼을 꼭 사용한다고 덧붙였다. 격세지감이랄까. 경쟁력 있는 사람이 되기 위해 현대의 남성들은 피부부터 가꾸기 시작했다는 현실을 인정해야 한다. 여성보다도 깨끗하고 아름다운 피부를 원하는 남성들의 로망을 당연시하는 시대가 되었다. 최근 일본에서는 혹서에 뜨거운 햇살을 피하기 위해 양산을 쓰는 남성들이 늘고 있다는 보도가 있었다.

최근 우리나라는 이렇게 더운 여름은 없었지 싶을 정도로 기후변화가 심했다. 더위와 햇살은 여성보다 모공이 넓게 벌어질 수 있는 피부를 가진 남

When asked if he uses any cosmetic product to maintain smooth skin, a 20-something college student said he applies toner, lotion, three different functional skin essences, sun block and even blemish balm cream every day. He added that he always uses cleansing foam instead of a soap to avoid skin dryness. The world has changed. Modern men have to admit that smooth skin became part of their competitiveness. Metrosexual men want beautiful, clear skin even more than women do. Recently, there was a news report that more and more men in Japan are putting parasols over their head to avoid harsh sunshine of summer.

성들에겐 커다란 재앙이다. 피지 분비가 늘어나면서 모공도 커지고 건조한 피부는 더욱 건조해지면서 각질이 두꺼워진다. 게다가 건조함과 각질이 심해지면 주름까지 깊어지는 악순환이 이어진다. 이런 특성을 더하여 아침마다 면도를 해야 하니, 아름다운 피부를 가꾸고자 하는 남성들의 실망은 깊을 수밖에 없다.

자연의 선물로 새로이 태어난 리니시에 옴므는 피부에 관심이 많은, 피부를 진정으로 아끼고 사랑하는, 인생을 새롭게 바꾸고자 하는 남성들을 위해 태어났다. 천연약용식물의 힘으로 남성 피부의 기본 고민을 해결하고, 피부가 자연스레 회복될 수 있는 능력을 키워 편안하고 균형 잡힌 세련된 남성의 피부를 완성한다.

엑티브알로에를 비롯해, 베리 추출물, 황금 추출물 등의 천연식물이 피부의 3D-3R 시스템을 완성한다. 특히 피부 독소를 해소하는 큰다닥냉이 싹 추출물은 피부 세포가 죽는 것을 막아주는, 과학적으로 증명이 된 천연 물질이다. SCLC(Sebum Control Liquid Crystal)는 식물에서 추출한 Phytosphingosin과 Lecithin을 액정화시킨 성분으로 피부의 피지형성세포에 작용, 피지 형성을 조절하여 피부의 번들거림을 없앤다.

리니시에 옴므는 에센스 스킨과 에센스 로션로 구성되었다. 에센스 스킨은 과다한 피지 분비를 조절해 오랫동안 산뜻한 피부를 유지시킨다. 잦은 면도, 음주, 흡연, 스트레스 등으로 손상 받은 피부를 부드럽게 진정시키고 거칠어진 피부를 촉촉하게 정돈해 주는 저알콜•저자극이 특징이다. 에센스 로션은 스트레스를 받는 남성 피부를 정화시켜 주고 보습과 탄력을 올려주는 디톡스 기능을 갖고 있다. 리니시에 옴므는 출시하기 전 프리 테스트에서 디자인과 사용성, 내용물 만족도가 높게 나타났다. 리니시에 옴므의 출시로 남성 고객의 만족도는 더욱 높아질 것이다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

Recently, climate change in Korea became apparent and many said there has not been hotter summer in their memory. Hot weather and strong sunshine is a disaster for men because pores in male skin tend to open wider than women. Oily skin makes wider pores and drier skin, resulting in thicker stratum corneum on the face. Dead skin cells on the face and dryness cause deeper wrinkles. Worse, men are destined to shave every morning. It is only understandable that men who yearn for beautiful skin are disappointed.

L'initié Homme is a product designed for men who want to have beautiful skin and a whole new life. Healing power of natural herbs relieves skin troubles, and nourishes the skin to maximize self-healing function to make balanced and trouble-free skin for sophisticated urban men.

Berry and Scutellaria extracts, along with active aloe, completes 3D-3R skin system. Especially, Lepidium sativum sprout is scientifically proved natural substance that prevents skin cell death. SCLS is a liquid crystal of Phytosphingosin and Lecithin that reduces sebum production.

L'initié Homme consists of two items; essence skin toner and essence lotion. Essence skin toner prevents oily skin, leaving only freshness to skin. Stressed skin due to shaving, drinking, and smoking is relieved by this low-alcohol and hypoallergenic formula. Essence lotion has detoxifying effect that purifies stressed skin and provides moisture and elasticity. L'initié Homme showed high satisfaction rate in design, usage and contents in the test prior to release. The release of L'initié Homme is expected to satisfy male customers.

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

3D System

Detox 디톡스



큰다닥냉이싹
피부 내 독소 제거
능력을 도와 피부를
건강하게 보호
Lepidium sativum sprout
help maintain
healthy skin as
it accelerates
detoxifying function.

Deoxidation 항산화



베리추출물
뛰어난 항산화 능력으로
외·내부 유해요인으로부터
피부를 건강하게 보호
Berry extracts
strong anti-oxidant to
protect healthy skin
from damages

Destress 스트레스 해소



아로마 & 황금추출물
엔도르핀 생성을 촉진하여
피부의 스트레스 해소
Aroma and
Scutellaria extracts
accelerates endorphin
production and
reduce skin stresses

3R System

Repair 피부 재생



엑티브 알로에
면도나 자극에 의해
손상된 피부 재생
Active aloe
regenerates skin cell
damaged by shaving
and other irritations

Rehydration 피부 보습



엑티브 알로에
건조한 남성 피부에
보습 부여
Active aloe
provide moisture for
dry skin

Regulation 피부 피지 조절

SCLC System
식물로부터 추출한
파이토스핑고신과 레시틴을
액정화한 성분으로
피부의 피지 형성 세포에
작용하여 피지 형성을
조절하여 피부의
번들거림을 조절
SCLC System
Liquid crystal of
Phytosphingosin
and Lecithin extracted from
vegetable reduces
sebum production and
prevent oily skin

선봉에 서서 뚝심 있게

Steadfastly Spearheading

과학은 에코넷을 진실로 안내하는 길잡이다. 에코넷의 연구개발은 에코넷 성장의 가장 중요한 핵심역량이다. 에코넷의 연구개발회사, 유니젠은 천연물 유효성분 탐색분야에서 세계를 선도하고 있다. 유니젠의 임무는 인류의 건강과 아름다움에 유익한 제품을 찾아내는 것이다. 그러나 이러한 발견은 사막에서 바늘을 찾는 것처럼 대단히 힘들고 어렵다. 유니젠이 현재 10,000 종 이상의 식물과 175,000개 이상의 분획물(10,000 plants and 175,000 fractions)을 보유한 방대한 식물라이브러리(plant library)를 구축하고 있다. 해도, 특유의 파이토로지스(PhytoLogix®)와 HTS(high throughput screening) 검색 시스템을 갖추고 있다. 해도 안전하고 효과적인 소재를 발견하기까지는 종종 십여 년의 시간이 필요하다. 유니베스틴(Univestin)의 개발이 그랬고 니비톨(Nivitol)의 개발이 그랬다. 그래서 혹자는 우리를 보고 우직하다 할 것이다. 어리석다 할 것이다. 그러나 우리는 간다. 뚝심을 갖고 꾸준히. 인류의 건강과 아름다움을 위해, 자연의 혜택을 인류에게 전하기 위해. 반드시 성취할 성공과 보람을 향해 연구의 선봉에서 지름길을 찾아 앞장서 나아가는 유니젠 사람들의 이야기를 들어 보자.

Science is a guidepost that leads us to truth. R&D effort is the core competence of ECONET. Our natural products research and development company, UNIGEN leads the world in discovering botanically derived therapeutic compounds. UNIGEN's mission is to find out products beneficial to health and beauty of mankind. However, the search can be compared to finding a needle in haystack. Even with its extensive plant library which currently contains more than 10,000 plants and 175,000 fractions, and with authentic PhytoLogix® and HTS(High Throughput Screening), it often takes more than ten years to find safe and efficacious pharmaceuticals. It was the same with the development of Univestin and Nivitol. Someone would call us bullheaded or stubborn. However, no matter what it takes, we strive steadily to spearhead the cause for health and beauty of humankind with perseverance and to bring the best of nature to humankind. This article covers the firsthand voices of UNIGEN people who lead the research in pursuit of success and rewarding experiences.



인류의 건강과 복지를 위한 천연물 찾기

Discover the Natural Substances

that provide the desired
health and wellness benefits



2008년 7월부터 재직 중인 유니젠의 CEO로서, 유니젠과 에코넛의 연구, 제품개발 성과에 대한 소견을 에코넛시안 여러분과 함께 나누고자 한다. 우선 강조하고 싶은 것은, 현재 진행중인 R&D 노력은 우리에게 매우 중요하며, 지금까지 적지 않은 성과를 이루었지만 '자연의 혜택을 인류에게' 전하는 우리의 사명을 달성하기 위해서는 더욱 분발해야 한다는 것이다.

나는 과학자로 교육받았고 훈련 받았다. 직장에서나 일상 생활에서나 속속들이 과학자이다. 7개의 바이오테크놀로지 업체를 설립하거나 임원으로 참여하였으며, 지난 40년간에 걸쳐 DNA 재조합, 단백질 항체, DNA 염기 서열분석, 유전자 전사 배열 등의 신기술을 통해 질병과 건강의 생물학에 대한 우리의 이해를 완전히 바꾸어 놓은 분자생물학 혁명에 참여할 수 있어서 행운이라고 생각한다. 그간 제약업체의 전 세계적인 매출은 연간 3,500억 달러로 증가하였고, 그 중 약 700억 달러가 연구개발에 재투자되고 있다.

기술의 진보와 연구개발에 투자되는 막대한 자금에도 불구하고, 안전하고 효과적인 약품을 발견, 개발하는 데 드는 시간과 비용, 리스크는 대폭 증가하였다(www.phrma.com참조). 제약연구개발 프로그램에서 발견되는 시약 1만 개 중 단 5개만이 인간 임상 실험 단계에 도달하며, 그 중 단 1개만이 엄정하고 까다로운 FDA의 승인을 획득할 수 있다.

시약 개발부터 FDA 승인까지 약 10년에서 15년이 걸리며, 평균 소요 비용은 약 13억 달러이다. 미래의 약품이 환자들에게 더 싼 가격에 제공되지 않을 것이라는 것은 명백하다. 또한, 제약 연구는 아직 인간에게 적용되지 않은 유효하며 새로운 화학조성물(NCE)을 발견하는 데 주력하는데, 이들

I have been Unigen's CEO since July 2008 would like to share with you my thoughts regarding Unigen's and the ECONET's research and product development. My "take home message" for you is that the research and product development we are conducting is extraordinarily important and while we have accomplished much, we must do better if we are to achieve our mission to bring the best of nature to mankind.

I am a scientist by education, training, and both vocation, and avocation. I have been a founder and/or operating officer with seven biotechnology companies and have had the good fortune to participate in the molecular biology revolution over the past 40 years that provided recombinant DNA, monoclonal antibodies, DNA sequencing, gene transcript arrays and many other technologies that have dramatically improved our knowledge of the biology of disease and health. During that period the worldwide sales in the pharmaceutical industry have grown to roughly \$350 billion per year of which nearly \$70 billion per year is re-invested in R&D.

Despite the technological advances and generous R&D funding, the time, cost and risk for discovery and development of safe, efficacious pharmaceuticals have all significantly increased (see www.phrma.com). For every 10,000 compounds that are discovered in pharmaceutical research programs only 5 will make it through preclinical testing to human clinical testing, and of those 5, only 1 will successfully tran-

NCE들 중 상당수가 안전하지 않거나 사용기간에 제약이 있는 부작용을 수반한다. 예를 들어, 장기간 복용에 안전한 2형 당뇨병 치료제는 존재하지 않지만, 대부분의 2형 당뇨병은 평생 완치가 불가능한 만성 질병이다. 따라서 에코넛에게 R&D는 대단히 중요하다. 적절한 가격에 평생 동안 사용해도 안전하고 효과적인 천연물로 구성된 제품을 개발하여 인류의 건강과 복지를 향상시킨다는 우리의 목표가 제약업체에 의해 이루어질 것 같지는 않다. 그럼에도 우리가 살아가면서 피치 못하게 걸릴 수 있는 만성 질병을 예방하거나 치료하기 위해서 R&D는 필연적인 선택이다.

인류의 건강과 복지를 증진할 수 있는 천연물을 발견하는 것이 유니젠의 연구가 추구하는 목표이다. 이 목표 달성을 위해 우리가 채택한 접근방식 중 하나는 HTS(high throughput screening)방식인데, 보유하고 있는 방대한 천연 식물종 데이터베이스를 검색하여 적절한 생물학적 경로에 간섭하여(예-COX(cyclooxygenase), LOX(lipoxygenase)의 억제) 통증과 염증을 경감할 수 있는 성분을 찾아내는 것이다. 유니젠의 Unigestin™(유니베라 제품의 Protectin™), Nivitol™(에스티 로더의 클리닉 제품군에 사용된 CL302성분), Loesyn™(유니베라 레벨 G 제품에 사용) 등이 이러한 HTS 방식을 통해 발견한 제품이다. 유니젠의 연구진은 세계 최고 수준이며, "진초에서 바늘을 찾는" 식으로 자연물 속에서 귀중한 보배를 찾아내는 데는 단연 세계 으뜸이라고 해도 손색이 없다.

두 번째 접근방식은 천연물 생물학과 화학에 대한 우리 연구진의 전문성을 활용하여 인간에게 안전하며 치료효과가 있다는, 문헌 및 자료가 상세하게 전해지는 식물종을 이용하는 것이다. 우리 연구진은 치료효과가 있는

sit the regulatory minefield to achieve FDA approval.

The process from discovery to FDA approval is estimated to take 10 to 15 years and cost over \$1.3 billion. It is abundantly clear that future drugs will be more NOT less costly to patients. Additionally, pharmaceutical research is focused on discovery of potent, new chemical entities ("NCEs") to which the human body has no prior exposure, and these NCEs often come with side effects that limit eligibility and duration of use. For example, there are NO type 2 diabetes drugs that are sufficiently safe for long term consumption, yet for most type 2 diabetics their disease is a lifetime condition. It is for these reasons that R&D within the ECONET companies is extraordinarily important. Our objective - safe, efficacious natural products that provide meaningful health and wellness benefits at a cost suitable for a lifetime of use, is not likely to be achieved by the pharmaceutical industry, but is essential if we are to successfully avoid and/or combat the chronic diseases we are all likely to encounter.

The objective of Unigen's research is to discover the natural substances that provide the desired health and wellness benefits. One of the approaches we utilize to accomplish that objective is a high throughput screening ("HTS") process to search our extensive collection of botanicals to identify those that intervene in the relevant biological pathway, e.g., cyclooxygenase ("COX") and lipoxygenase ("LOX") inhibition to reduce pain and inflammation. Unigen's

천연물 성분을 발견하는 유니젠의 제품 개발 방식은 특허를 획득한 바 있다.

이러한 제품발견-개발 과정은 실제 적용이 극히 어려우며,

따라서 유니젠의 방식은 세계에서 독보적인 것이다.

The output of Unigen's discovery and development process are patented, clinically validated natural product ingredients that provide meaningful health and wellness benefits without the side effects of drugs and at a cost appropriate for long term use.

Unigen's capabilities are therefore quite unique!



유니젠이 개발한 제품들 Products of Unigen

성분을 찾아내어, 해당 활성성분을 표준화하고 농축하여 치료효과를 극대화하고, 해당 식물 내에서 원치 않는 부작용을 야기할 수 있는 성분을 제거 또는 최소화하고 있다. 이러한 '문헌 탐색' 접근 방식을 통해 개발한 제품으로는 Acceleris™, Bakutrol™, Immuno-10™, Aloewhite™ 등이 있다.

유니젠 연구진에 의해 발견된 활성성분은 특허권 침해가 없는지, 특허 취득이 가능한지 문헌과 특허 검색을 통해 살펴보고, 안전성과 유효성 실험을 거친 뒤, 인체 대상 임상 실험을 거친다. 유니젠에서는 주로 미국과 한국 지역에서 임상 실험을 하는데, 이중맹검방식과 위약대조군, 그리고 양성 대조군 비교 등을 통한 실험을 거치기 때문에, 처방 약품의 임상실험과 질적 비교가 가능하다.

임상 실험을 통해 부작용 없이 적당한 가격에 장기간 사용이 가능하며 인간의 복지와 건강을 증진시킨다고 입증된 천연물 성분을 발견하는 유니젠의 제품 개발 방식은 특허를 획득한 바 있다. 이러한 제품발견-개발 과정은 실제 적용이 극히 어려우며, 따라서 주요 제약업체는 천연물 발견-개발 프로그램을 단념하였다. 따라서 유니젠의 방식은 세계에서 독보적인 것이다.

그렇다면 개선의 여지는 어디에서 찾을 수 있을까? 노련한 사업가인 한동료가 세계 어디에서나 “빠르게, 우수하게, 저렴하게”가 가장 중요한 단어라고 충고한 적이 있다. 신약개발은 많은 시간과 노력을 필요로 하는 어려운 분야이지만, 일단 새로운 성분이 발견되고 나면, 완제품 상품화, 제품 컨

Univestin™ (aka Protectin™ in Univera's products), Nivitol™ (aka CL302 in Lauder's Clinique products), and Loesyn™, (used in Univera's Level G product) are examples of discovery via this HTS approach. Unigen's scientists are among the best in the world, and indeed may be the best in the world, at discovering these highly valuable natural product “needles in a haystack”.

A second approach utilizes our scientists' expertise in natural product biology and chemistry to source botanicals that have a well-documented legacy of safe human consumption and medicinal benefit(s). Our scientists identify the substance(s) responsible for the medicinal benefit(s), and utilize this information to standardize and enrich for the active substance(s) to optimize health benefits, and reduce or eliminate substances in the native botanical that may provide unwanted side effects. Our Acceleris™, Bakutrol™, Immuno-10™, and Aloewhite™ are examples of discovery via this “legacy mining” approach.

Active ingredients discovered by Unigen's scientists are assessed for both freedom to operate and patentability via literature and patent searches and are evaluated in preclinical testing for safety and efficacy prior to human clinical testing. Our human clinical testing is conducted primarily in the US and South Korea and where feasible, utilize double blind, placebo controlled designs with positive control

셉트 확정, 완제품 생산, 소비자 수요 기능 중심 검증, 제품포장 등은 에코넷 조직 전체가 협력하여 신속하게 소요시간을 단축할 수 있는 분야이다. 시간과 자원이 무한정 주어진 것이 아니기에, 성분 개발 이외의 부분에 역량을 집중해 소비자 혜택을 극대화해야 한다. 개인적 의견으로는 이러한 의사결정을 위한 적절한 사내 정보 공유가 부족한 것으로 보인다. 따라서 R&D 프로그램이 시작되기 전에 충분히 사전 분석이 이루어진다면, 성분 발견과 완제품 마케팅 연계간에 상당한 진척이 이루어질 수 있을 것이다. 마지막으로, 비용 절감은 효율성 증진과 낭비 절감을 위한 노력, 그리고 제품을 구성하는 각 성분의 효력을 분석하여 가격경쟁력이 우수한 대체성분을 찾아내는 데서 얻어질 수 있다. 유니베라 직원들이 제품의 효과, 고품질 이미지, 환경친화성을 충족시키면서도 비용을 절감할 수 있는 방법을 찾아 실천하는 모습은 매우 인상적이었다.

신약 개발 과정의 험난함을 직접 경험한 사람으로서, 에코넷이 추구하는 길이 더 나은 길이라 믿는다. 우리가 발견한 천연물 성분을 이용해 상품화된 제품들은, 미국에서만뿐만 아니라 전 세계적으로 보건 의료 분야에 새로운 미래를 제시하고 있다. 중국, 일본, 그리고 한국을 직접 방문하여, 미국이 세계에 수출하고 있는 맥도널드, 피자헛, KFC 등의 건강하지 않은 먹을거리들이 대중의 입맛을 사로잡고 있는 것을 보면서 우리 제품이 앞으로 분명히 많이 필요하게 될 거라 생각했다.

글 | 에드 캐논 사장 | 유니젠

comparator(s), and are thus, qualitatively comparable to trials carried out for prescription pharmaceuticals.

The output of Unigen's discovery and development process are patented, clinically validated natural product ingredients that provide meaningful health and wellness benefits without the side effects of drugs and at a cost appropriate for long term use. This product discovery-development process is extraordinarily difficult to carry out, and due to its difficulty, every major pharmaceutical company has abandoned their natural products discovery-development programs. Unigen's capabilities are therefore quite unique!

How can we do better? A wise business colleague once advised me that “faster, better, cheaper” are the three best words in any language. While discovery may be difficult and time consuming, once new ingredients are developed, there is considerable opportunity for “faster” end product commercialization by improving efficiencies in product conceptualization, end product formulation, claims support testing, packaging, etc. that involve all of the ECONET. Since we do not operate with unlimited resources, in order to be “better” we must focus our resources on those opportunities that promise the greatest benefit to our customers. In my opinion we lack adequate information within the ECONET to make those decisions and I believe thoughtful upfront analyses prior to undertaking a R&D program would have considerable payoff in aligning early stage discovery with end product marketing. Lastly, “cheaper” is achieved by both constant vigilance for efficiencies and savings, and also challenging the composition of our products to verify the benefit provided by each component present in the product. I am quite impressed with cost reduction efforts our Univera colleagues have initiated that do just that while maintaining product efficacy, a high quality image, and environmental friendliness.

I have personally experienced the frustrations of pharmaceutical development and believe that the ECONET has indeed found a better way. The natural products we discover and the commercial products that incorporate those discoveries I believe can be the future of health-care not only in the US but worldwide. Having visited China, Japan and (yes) South Korea and seen the growing popularity of those regrettable US imports, MacDonald's, Pizza Hut and Kentucky Fried Chicken, there is no doubt that our products will be desperately needed.

By Ed Cannon CEO | Unigen

니비톨, 숨은 이야기

NIVITOL THE STORY BEHIND THE SUCCESS

니비톨은 피부미백과 기미제거를 위한 티로시나아제 억제제로서 유니젠에 의해 발견, 개발되고 상품화된 천연 화합물이다. 니비톨은 피부노화방지 효과가 있는 항산화제이며 주름개선 효과도 갖고 있다. 2010년 봄 에스티 로더는 클리닉 브랜드의 새로운 스킨케어 라인인 “Even better Clinical”을 미국과 유럽에, 그리고 “Derma White Clinical”을 아시아에 선보였다. 에스티 로더는 CL302라는 코드명으로 알려진 니비톨이 하이드로퀴논 4%를 함유한 처방약보다도 우수한 피부미백효과를 가진 혁명적인 활성성분이라고 밝혔다. 클리닉의 “Even better clinical”라인은 2010년 4월 오프라 윈프리 쇼에서 그녀가 가장 좋아하는 화장품으로 소개되었고, 여러 피부 전문가들이 2010년 처방약을 제외한 가장 강력한 과다색소침착 개선제로 손꼽은 제품이다. 광고가 방송을 타자 신제품이 매장에 진열되기가 무섭게 날개 돋친 듯 팔려나갔다. 2010년 중반, “Even better Clinical”은 클리닉에서 가장 많은 매상을 올린 상품이 되었다.

지난 7년간 니비톨의 발견과 상업화 과정을 뒤돌아보면, 참으로 다사다난하고 험한 길이었다고 새삼 생각한다. 2002년 1월, 새로운 미백성분을 찾기 위해 1,000여 개의 식물추출물을 보유한 유니젠의 식물 데이터베이스를

Nivitol is a natural compound, which was discovered, developed, and commercialized by Unigen as a potent tyrosinase inhibitor for skin whitening and dark spot treatment. Nivitol is also an anti-oxidant with anti skin aging benefits to reduce fine lines and wrinkles. In spring time of 2010, Estee Lauder launched a new generation of skin care line under Clinique brand name called “Even Better Clinical” in USA and Europe, and “Derma White Clinical” in Asia. Estee Lauder acknowledges Nivitol coded CL302 as a revolutionary active ingredient, which has powerful skin whitening effect as good as prescription drugs with 4% hydroquinone. Clinique’s “Even better clinical”, was introduced by Oprah Winfrey as her favorite beauty products for April 2010 and selected by numerous skin experts as the top OTC skin hyper pigmentation product in year 2010. The commercial went on the air and the Clinique product sales went through the roof when it hits the store shelves. By the middle of 2010, “Even better clinical” became the best selling product at Clinique.

Looking back to the past seven years of discovery, development and commercialization of Nivitol, it was a very bumpy road full of up and down moments. The decision to screen Unigen’s Phytologix library of more than 1000 plant extracts in order to find a new skin whitener was made in January 2002. A team of discovery biochemists and natural product chemists was formed to take on the assignment. The tyrosinase inhibition assay is a simple and straight forward enzyme assay. But lacks of advanced liquid handling instrument made the

검사하는 작업이 시작되었다. 생화학자들과 천연물 화학자들이 팀을 이루어 프로젝트를 추진하였다. 티로시나아제 억제제의 성분 분석은 비교적 간단한 작업이었지만, 첨단 액체 분석 장비가 없었기 때문에 실험은 반복적이고 지루한 작업을 거쳐야만 했다.

처리 속도가 매우 느렸기 때문에, 일차 검사는 좀처럼 진척되지 않았다. 거듭된 회의와 임원들의 설득과 권유에도 불구하고, 프로젝트는 표류하는 듯했다. 그야말로 “건초더미에서 바늘을” 발견하는 작업이었기 때문에 생리활성팀의 의욕과 노력이 매우 저조한 탓이었다. 결국 자오 지푸 박사가 분리작업을 위한 티로시나아제 억제제의 활성 분석을 직접 도맡아 하겠다고 나섰다. 자오 박사와 천연물팀은 천연물의 무한한 가능성에 대한 확신과 열정을 가지고 검사작업까지 도맡아 해가며 두 배로 일했다. 생산성이 치솟았고, 새로운 티로시나아제 억제제 몇 가지를 분리, 확인할 수 있었다. 그러나 자오 지푸 박사는 지금까지 알려진 적이 없는 화학성분인 UP302를 발견할 때까지 멈추지 않았다. 세포기반 2차 성분분석 결과, 비교성분인 하이드로퀴논보다 100배 이상 강력한 멜라닌 감소기능이 있다는 것이 확인되었다. 곧바로 2004년 5월28일에 UP302의 임시 특허권을 신청했다. 개발 단계를 성공으로 이끈 것은 천연물에 대해 확신을 가지고 새롭고 우수한 성분을 찾아내기 위한, 한 화학자의 헌신적인 노력과 인내였다. 자오 박사가 아니었다면 오늘날 니비톨의 성공은 없었을 것이다.

리건 마일즈와 영업 담당 로드니 스톤이 이끄는 사업개발팀은 이 새로운 성분을 세계 5대 화장품 회사 중의 하나인 로레알에 먼저 소개했다. TCU의 데이빗 민터 교수는 처음으로 UP302를 합성하여 5월 24일 유니젠에 전달했다. UP302는 유럽에 있는 로레알 연구소로 테스트를 위해 보내졌고, 6개월 이후 낭보를 들을 수 있었다. 기타 미백 성분들과 비교해 월등한 성과를 나타냈다는 것이다.

자오 지푸 박사는 지금까지 알려진 적이 없는 화학성분인 UP302를 발견할 때까지 멈추지 않았다. 개발 단계를 성공으로 이끈 것은 천연물에 대해 확신을 가지고 새롭고 우수한 성분을 찾아내기 위한, 한 화학자의 헌신적인 노력과 인내였다.

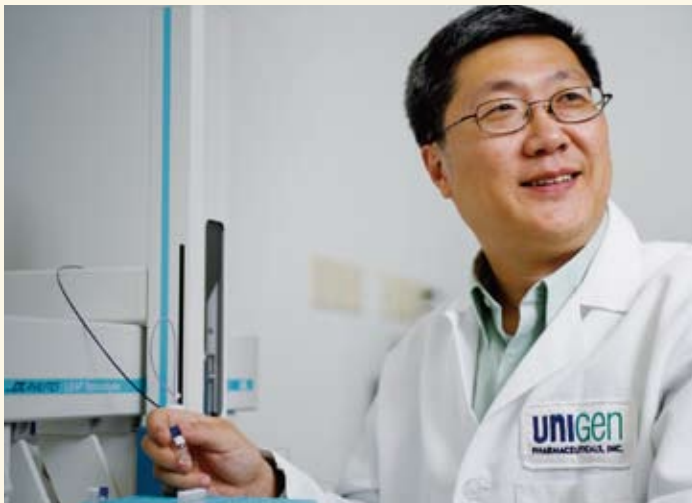
Dr. Jifu Zhao did not stop the efforts until he found a super potent compound – UP302 a new chemical entity that has never been reported.

In the discovery phase, it was the believes of the nature products, total commitment and persistence of finding the best and novel from a chemist

assays tedious and laborious.

The throughput was low and progress of primary screening was painfully slow. After many meetings, persuasions plus pressure from the executives, the project still moved nowhere. It was like the tip of the iceberg for lacks of motivation and commitment from the screening team to find “needles in the haystack. Finally Dr. Jifu Zhao requested to run this tyrosinase inhibition assay by himself to guide his own fractionation works. The passion and strong belief of the great potential from natural product motivated Jifu and his natural product team to work twice harder by taking on extra tasks of screening. Productivity was dramatically improved and several new classes of tyrosinase inhibitors were isolated and identified. Dr. Jifu Zhao did not stop the efforts until he found a super potent compound – UP302 a new chemical entity that has never been reported. Cell based secondary assays confirmed the melanin reduction function of UP302 with a potency more than hundred folds better than the bench mark compound – hydroquinone. Quickly, a provisional patent was filed on May 28, 2004. In the discovery phase, it was the believes of the nature products, total commitment and persistence of finding the best and novel from a chemist - Dr. Jifu Zhao made the difference and built the foundation of today’s success of Nivitol.

Business development team led by Mr. Regan Miles and sales manager Rodney Storm presented this brand new compound to L’Oreal, one of the top five cosmetic companies in the world. Professor David Minter at TCU made the first batch of synthetic UP302 and delivered it



로레알 미국의 기술평가팀이 UP302에 관심을 보였고, 임상실험 단계에서 안전성/독성 데이터 6가지를 추가로 요청하였다. 또한, 로레알은 UP302에 대한 독점적 권리를 요구하였으나, 2006년 6월20일 로레알이 유니젠에 개발 초기 단계에서 라이선스 임대료 지불을 거부하였기 때문에 협상이 결렬되었다. 그러나, CEO 리건 마일즈를 비롯한 유니젠 측에서는 새로운 파트너를 찾을 수 있을 것이라는 자신감이 있었기 때문에 여유 있는 자세를 견지할 수 있었다. 유니젠이 모든 안전성 테스트를 성공적으로 완료하고 나자 유니젠 세일즈 및 마케팅 부사장인 더그 린치와 해외 세일즈 팀은 UP302를 에스티 로더, 시세이도, 유니베라, 뉴 스킨 등 유수의 화장품업체들에 선보였다.

그 중에서도 에스티 로더가 UP302에 관심을 보였고, 에스티 로더의 사내외 프로젝트를 담당하는 R&D 임원 두 명을 유니젠 사이언스 서밋에 파견하였다. 이후, 에스티 로더는 일본과 중국에서 UP302에 대해 내부 실험을 수행하였고, 세포 기반 멜라닌 감소 분석 실험에서 강력한 효소 억제 활성은 확인했으나 세포 독성이 발견되어 결과는 부정적이라고 통보하였다. 에스티 로더의 실험 결과는 유니젠 내부 데이터 및 실험 결과와 상충되었다. 에스티 로더는 UP302를 사용하지 않겠다고 통보하였다. 그래서 알렉산더 네스테로프 박사가 이끄는 유니젠 생화학팀이 원인 규명에 나서 에스티 로더의 실험결과를 면밀히 검토, 분석하였다. 그 결과 유니젠은 에스티 로더의 실험에서 2개의 중대한 실수가 있었다는 것을 밝혀낼 수 있었다.

우선, UP302가 세포분석 실험에 필수적인 용매계에 잘 용해되지 않았다는 사실이 밝혀졌다. 뿐만 아니라, 농도가 일정 수준에 달하면 세제와 같은 성질을 보이므로, UP302를 고농축액 상태로 실험하는 것은 부적절했다. 또한 결집한 UP302 분자들은 세포막에 구멍을 내어 세포 파괴를 초래한다. 유니젠은 여러 차례 실험을 반복한 후에 에스티 로더 측에 실험 결과를 전달하였다.

다행히, 유니젠의 데이터는 연구 담당 임원인 메리 마츠이 박사를 납득시킬 수 있을 만큼 설득력이 있었고 마츠이 박사와 고베 피부 연구소의 연구진들은 UP302가 멜라닌 생성 감소 효과뿐만 아니라 스킨케어 제품으로 잠재력이 크다는 사실을 확인할 수 있었다. 2007년 9월, 에스티 로더는 UP302의 임상 실험을 수행하였다.

2008년 7월 11일, 에스티 로더는 UP302가 자외선으로 인한 피부색소침착의 멜라닌 감소 효과에서 뛰어난 효능을 보였으며, 약 0.2%~0.5% 농도에서 가장 좋은 결과가 나왔다고 전했다. 이는 코지산과 비교해 두 배나 강력한 수치이다. 마침내 에스티 로더는 2008년 11월 20일 라이선스 합의 계약서 초안을 보내왔고, 에스티 로더로서는 전례 없는 높은 가격으로 라이선스 합의에 서명하였다. 2009년 12월 첫 주문이 들어왔고, 지금까지 에스티



to Unigen on May 24th. UP302 was sent to L'Oreal's lab, which is located in Europe for evaluation and we were able to hear the good news after 6 months of testing. UP 302 showed the best results when compared to the other top skin whitening drug leads or competitive ingredients.

US L'Oreal's technology evaluation team showed their strong interest in UP302 and requested 6 more safety and toxicity data before human clinical trial. In addition to that, L'Oreal also wanted to have exclusivity on UP302 but negotiations were broken off on June 20, 2006 because L'Oreal did not want to pay Unigen license fee at that early stage of development. Nevertheless, we were in a steady position led by Regan Miles, CEO of Unigen and confident that we would be able to find a new partner. After Unigen successfully completed all safety tests, Doug Lynch, VP sales & marketing of Unigen and his international sales team presented UP302 to the major cosmetic companies including Estee Lauder, Shiseido, Univera, New Skin and etc.

Especially Lauder showed their interest in UP302 and then they decided to send 2 Lauder R&D executives who were responsible for internal as well as external R&D projects to Unigen Science Summit in May 2007. After that, Lauder carried out internal experiments with UP302 in Japan and China and results came out to be negative due to cytotoxicity found in the cell based melanin reduction assay with incredibly potent enzyme inhibition. This result was quite conflicting with Unigen's internal data and conclusions. UP302 was rejected by Lauder. Biochemistry team led by Dr. Alexandre Nesterov in Unigen took more investigation on Lauder's results. After thorough literature reviews on



자오 지푸 박사 Dr. Zhao in lab

로더와 성공적인 파트너 관계를 유지하고 있다.

니비톨은 결국 해피 엔딩을 맞이했다. 니비톨의 성공은 한 사람의 노력이 아닌 모두의 노력의 결과이다. 헌신적인 자연물 화학자 자오 지푸 박사, 사업 파트너를 찾기 위한 더그 린치와 로드니 스톰의 끊임없는 노력, 성공적으로 계약을 마무리한 팻 슈나이더, 그리고 물심양면으로 지원을 아끼지 않은 두 CEO 리건 마일즈와 캐년 박사…… 에코넷의 수직 계열화의 가치가 빛을 발하는 순간이었다. 오랜 세월 동안 고 이연호 회장의 창립이념을 매일 되새기며 최선을 다한 모두가 이연호 회장의 영전에 바치는 헌사인 것이다.

글 | 치 지아 CSO | 유니젠

methodology and repeated cell based tests, Dr. Alexandre Nesterov was able to find 2 critical mistakes made in Lauder's experiments.

First of all, UP302 was not dissolved well in solvent system that was critical for cell assay. In addition to that, there was a problem with UP302 at high concentration as well since this compound acted like detergent when it reached to certain level of concentration. Those clustered UP302 particles broke cell membranes by making holes which lead to cell death. Unigen conducted multiple times of experiments and those results were shared with Estee Lauder.

Luckily, this shared data was good enough to convince the executive research director, Dr. Mary Matsui, so she and her Japanese scientists in Kobe Skin Research lab confirmed the efficacy of UP302. Estee Lauder's scientists believe that UP302 is not only potent in reduction of melanin production in cells but also has great potential to become a feasible skin care product. Estee Lauder finally decides to move on to human clinical trial phase with UP302 on September 2007.

On July 11, 2008, Lauder delivered good news that UP302 showed superior result in melanin reduction with UV caused skin tanning model and the best result was observed in concentration between 0.2% - 0.5%, which was twice more potent than 1% kojic acid. Eventually, Estee lauder sent us a draft of license agreement on November 20, 2008 and agreed to sign on license agreement nevertheless of its expensive price which was never been in Estee Lauder's history. Their first order was made on December 2009 and even since then we have been doing successful business with them.

Nivitol story had its happy ending. The success is brought back home truly by a team-effort at Unigen starting from a dedicated natural product chemist – Dr. Jifu Zhao, in dept to persistently pursuing business partners by Doug Lynch and Rodney Storms; deal closing by Pat Schneider, and unconditionally supporting resources and guidance from two CEOs – Regan Miles and Dr. Ed Cannon. It is the validation of the value of the vertical integrated ECONET business structure. It is the testimonial of the vision of Chairmen Yung-Ho Lee that has been showing to him a success with a dedicated team who has practiced his vision every day in many years.

By Qi Jia Chief Scientific Officer | Unigen

연구 책임자의 다짐



My goal as a research director

유니젠과 인연을 맺고 처음 출근했던 때는 지난 해 겨울이 시작될 무렵이었다. 추운 날씨에 조금이라도 눈이 오고 살얼음이라도 얼면, 제설 작업이 전혀 되지 않아 엉금엉금 차를 몰아야 했다. 그런 내가 무사히 겨울을 보내고 화려한 봄꽃들의 잔치를 감상하던 것도 잠시, 이제 늦더위도 얼마 남지 않은 여름의 끝자락에 와있다. 수 개월 전 이곳으로 옮겨오면서 중요하게 생각했던 것을 되짚어본다. “긴 시간 동안 공부하고 쌓아왔던 내 경험을 바탕으로 이곳에서 나는 무엇을 할 것인가, 또 무엇을 하고 싶은가. 내 경력 뿐만 아니라 유니젠의 미래에 어떤 도움을 줄 것인가.” 유니젠에서 업무를 시작하면서 나 나름대로 몇 가지 목표를 세우고 내가 속한 유니젠의 미래를 그려본 적이 있다. 그런 나의 생각과 꿈을 함께 나누면서 함께 유니젠의 미래를 그려보고자 한다.

우선 유니젠의 R&D를 미래지향적인 R&D로 변화시켜 유니젠을 명실상부한 천연물 연구소로 키우고 싶다. 그러기 위해 현재 유니젠 R&D의 연구 수준을 객관적으로 평가하여, 현재 보유하고 있는 연구 개발 역량을 질적, 양적으로 향상시킴과 동시에 부족한 연구 개발 능력은 강화함으로써 전세계 천연물 연구의 중심으로 성장할 수 있도록 도울 것이다. 또한 유니젠의 미래를 위하여 우리가 추구할 가치 있는 부분과 그렇지 않은 부분을 구분하고, 더 중요한 일에 연구 인력과 시간 등을 집중적이고 효율적으로 투입하는 연구소가 되게 만들 예정이다.

그리고 유니젠 R&D에 속한 연구원들은 전문연구인력의 집합체로서 다 함께 질적인 성장을 하도록 유도할 것이다. 그러기 위하여 유니젠 연구소를 24시간 불이 꺼지지 않는 곳으로 만들고자 한다. 24시간 불이 꺼지지 않는다는 것은 연구원들이 밤낮을 가리지 않고 연구소에 있어야 한다는 것을 의미하지는 않는다. 그것은 연구 관련 업무에 종사하는 연구원들이 어디에

I first joined Unigen at the beginning of last winter. When the temperature fell below thirty-two degrees Fahrenheit and it snows, my car used to crawl slowly on the road covered with snow. The winter passed, and I appreciated the blooming flowers in spring, and now here I am witnessing the last days of summer. When I moved here several months ago, I thought about, “What I would like to do, what I would do based on my study and experiences. What I can contribute to the future of Unigen and my future career.” I set my goals, and pictured my future at Unigen. I would like to share my thoughts about the future of Unigen.

My first dream is to develop Unigen into a natural product research company by concentrating on future-oriented R&D efforts. To this end, I would put my efforts in evaluating R&D projects of Unigen objectively, develop the current research competence both in qualitative and quantitative manner, and strengthen R&D to put Unigen at the center of the world’s natural product research. Also, I would determine which area is worth to pursue and which area is not, set priorities and concentrate valuable time and labor of researchers for the future of Unigen.

Researchers at Unigen should grow together as a group of research experts. To accomplish this, I will make sure that the lights at Unigen lab will never be turned off through day and night. That does not mean that researchers should stay in the lab 24/7. It means that wherever they are, whatever they do, the ongoing projects should always be in their minds. I would like to hear heated debates and exchange of opinions in academic atmosphere at Unigen and deter-

유니젠의 R&D를 미래지향적인 R&D로 변화시켜 유니젠을 명실상부한 천연물 연구소로 키우고 싶다. 그러기 위해 현재 유니젠 R&D의 연구 수준을 객관적으로 평가하여, 현재 보유하고 있는 연구 개발 역량을 질적, 양적으로 향상시킴과 동시에 부족한 연구 개발 능력은 강화함으로써 전세계 천연물 연구의 중심으로 성장할 수 있도록 도울 것이다. My first dream is to develop Unigen into a natural product research company by concentrating on future-oriented R&D efforts. To this end, I would put my efforts in evaluating R&D projects of Unigen objectively, develop the current research competence both in qualitative and quantitative manner, and strengthen R&D to put Unigen at the center of the world’s natural product research.

서 무엇을 하건 현재 진행하고 있는 프로젝트를 항상 고민하고 느끼면서 생활해야 한다는 것을 의미한다. 항상 열린 토론과 의견 교환이 이루어지는 곳, 항상 공부하는 학구적인 분위기를 유지하는 곳 – 유니젠 연구소가 지향하는 모습이다.

BIO 산업은 매우 빠른 속도로 변화하고 발전하는 산업이며, 지난 수십 년 동안 혁신적인 발전을 이루었다. 그러나 우리가 아는 것은 사람의 생체 내에서 이루어지는 현상의 단지 일부분이다. 꾸준히 고민하고 연구해야만 새롭게 나오는 수많은 연구 정보들을 얻을 수 있다. 연구 결과와 정보들을 파악하고 습득하여 우리가 연구하는 데 활용하려면 부지런히 고민하고 공부하여 열린 토론이 존재하는 연구 분위기를 만들어야 한다. 그것이 우리의 직업이자 전문연구인력의 집합체로 굴러가기 위한 우리의 성장방법이다. R&D에 종사하는 사람들은 열정을 바탕으로 꾸준히 전문성을 강화하지 않는 한 밝은 미래를 찾기는 힘들다고 생각한다. 지속적으로 발전하기 위해서는 신뢰와 열정을 바탕으로 미래지향적이고 진취적인 계획을 세워야 한다. 3년 뒤, 5년 뒤, 10년 뒤의 유니젠 연구소를 그려가면서 함께 성장해 나간다면, ‘자연의 혜택을 인류에게’라는 에코넷의 기업 철학에 부응하는 미래 지향적이면서 진정으로 인류의 건강과 웰니스(wellness)에 이바지하는 유니젠이 될 것이라 확신한다. 그러다 보면 천연물 고부가가치 소재 연구를 추구하는 전세계인들의 이목이 천안시 병천으로 집중하게 될 것이며, 미래의 잠재적인 연구 인력들도 일하고 싶은 유니젠, 연구하고 싶은 유니젠으로 주목하게 될 것이다. 우리는 충분히 그런 연구소로 성장할 수 있다고 자부하면서, 꾸준히 성실히 전 연구원들과 함께 노력하겠다.

글 | 현유진 연구위원 | 생리활성검정팀 | 유니젠

mined to lead the change.

Bioindustry is transforming in neck breaking speed, and it has seen revolutionary change for the last decades. However, our knowledge is limited to a part of phenomena which take place in human body. In order to find latest research information, researchers should work hard. In order to utilize numerous research results and information, we need academic atmosphere where researchers work hard and engage in heated debates. It is our vocation, and the only way to grow into a group of research experts. Researchers at R&D department cannot expect a bright future if they do not develop their expertise with passion and hard work. To maintain sound growth, we need to plan the future based on trust and passion. If we set three-year, five-year, and ten-year plan and grow together with the idea in mind, I am sure we will be able to accomplish a future-oriented company which contributes to the health and wellness of mankind as is directed by the corporate philosophy to “bring the beat of nature to humankind.” I believe researchers interested in high value added natural products will take notice of Unigen, and potential researchers all over the world will see Unigen as a promising workplace. I am confident we have the potential to grow into such a place, and will put all my efforts, with my fellow researchers, into making Unigen into the world’s best natural products R&D company.

By Eujin Hyun Director of Pre-Clinical Development | Unigen

삶 속에 빛나는 유니베라

2010 미국 컨벤션

우리는 배지에 쓰인 ‘Shine’의 의미를 알고 자랑스럽게 생각했다.
바로 유니베라 안에서 우리의 삶이 찬란하게 빛난다는 뜻이다.

We knew what ‘Shine’ meant to us

**– and how Univera helped us all to shine in our lives –
and we were proud of it.**

2010 이연호 상을 수상한 밥 런드버그와 레나테 런드버그, CEO 리건 마일스와 CSO 스티븐 처니스크, 영업마케팅 부사장 스튜어트 맥밀란과 함께.
Blue Diamond Associates Bob and Renate Lundberg pose with CEO Regan Miles, CSO Stephen Cherniske,
and EVP of Sales & Marketing Stuart MacMillan after receiving the prestigious 2010 YunHo Lee Award.



Univera shines in our Lives

2010 Univera Convention



❶ 환호하는 청중에 인사하는 라틴 지역 영업담당자 리즈 두아르테 Regional Sales Manager – Latino Market Liz Duarte waves to the enthusiastic crowd after she is introduced. ❷ 이병호 총괄사장과 영업마케팅 부사장 스튜어트 맥밀란 ECONET Chairman & CEO Bill Lee shares a laugh with EVP of Sales & Marketing Stuart MacMillan during a surprise stage appearance in the opening session.

지난 6월, ‘빛’이라는 주제로 콜로라도 덴버에서 열린 2010년 유니베라 미국 컨벤션은 유니베라인들의 열정과 에너지로 충만했고 옷깃에 단 ‘Shine’ 배지는 마을 구석구석을 환하게 밝혔다. 사정을 모르는 이들은 옷깃마다 똑 같은 배지를 단 우리를 이상하게 볼 수도 있겠지만, 우리는 배지에 쓰인 ‘Shine’의 의미를 알고 자랑스럽게 생각했다. 바로 유니베라 안에서 우리의 삶이 찬란하게 빛난다는 뜻이다.

80년대를 테마로 한 개회식이 시작되자, 로니 레이건과 80년대 밴드가 연주하는 음악이 신나게 연주되었다. 마이클 잭슨에서 마돈나, 돌연변이 남자 거북이까지 각자 좋아하는 80년대 의상을 입었다.

유니베라 어소사이트 리더들은 이틀간의 리더십 교육을 통해 “성공적인 커뮤니케이션”, “계획적인 비즈니스와 준비된 창업”, “직원 고용과 고객 창출”, “최적의 이벤트”, “리더의 역할”, “성공적인 인터넷 활용” 등의 다양한 교육을 이수하였다. 로스 셰이퍼, 제인 듀버 등 업계 전문가들이 사업 전략에 대해, 테일러 하트만과 마이클 클레먼스는 인재 개발에 대해 강의했다. 사회자인 제이슨 휴렛과 기타리스트 마이크 레이번은 신나는 음악과 엔터테인먼트를 제공하였다.

유니베라 홈 오피스 팀에서는 새로운 제품을 선보였다. 제품 마케팅 컨설턴트, 줄리엣 모건과 CSO 스티븐 처니스크가 새로운 세가지 제품을 소개하였다. 건강한 대사활동을 위한 Level G프로젝트뿐만 아니라 유니베라의 첫 번째 종합 스킨케어 라인인 리니시에 라인의 클렌저와 스킨이 새로 출시되었다. 유니베라가 멕시코 시장 진출을 계획하고 있다는 발표와 함께 라틴 지역 영업담당자로 리즈 두아르테가 소개되었다. 지난 몇 년간 증가한 스페인어권 직원들을 지원하여 변화를 주도할 것으로 기대된다.

총체적이고 지속 가능한 보상 모델인 유니베라 마스터리 프로그램은 업계 전문가가 설계하고 유니베라 리더들이 완성시킨 프로

“Shine” was the theme of our annual convention, Univera Unites this past June in Denver, Colorado, and we made sure to light up the town with our energy, enthusiasm, and our dazzling ‘Shine’ lapel pins that in effect, did actually light up.

Outsiders might have been befuddled by this little souvenir that many of us wore in our short time together, but we knew what ‘Shine’ meant to us – and how Univera helped us all to shine in our lives –and we were proud of it.

Our gathering officially kicked off with a 80s-themed Opening Celebration party led by the band Ronnie Raygun & the Big 80s. Everyone donned their favorite 80s costumes – we saw everything from Michael Jackson to Madonna to the Teenaged Mutant Ninja Turtles!

Top Field Leaders shared their insights and experiences on topics including Communicating for Success, Getting Started with Confidence by Creating a Business Plan, How to Effectively Recruit Customers and Associates, Optimizing Events, The Role of a Leader, and How to Successfully Utilize Technology and the Web, during two days of Field Leadership Training Sessions.

We heard from some of the top speakers and experts in the industry including Ross Shafer and Jane Deuber who shared business strategies, Dr. Taylor Hartman and Michael ‘Pinball’ Clemons who talked about personal development, and multi-talented emcee Jason Hewlett as well as guitar virtuoso Mike Rayburn who put it all together for us in popular music and entertainment.

The Univera Home Office Team had a couple of things up our sleeves as well. Juliet Morgan, Product Marketing Consultant, along with CSO Stephen Cherniske, launched three new products: Level G to support healthy metabolism, and the L’initie Purifying Cleanser and Balancing Toner, which when paired with the L’initie Complete Hydrating System, make up Univera’s first complete Skin Care Collection.

Univera would be looking to open markets in Mexico, and along with that



❶댄스 축제로 흥겨운 어소시이트들 Univera Associates let loose on the dance floor during the Gala Celebration at Univera Unites 2010. ❷난자 거북이로 분장한 테리 그룸스(좌)와 부치 갠터 Independent Associates Terry Grooms (left) and Butch Ganter get in the spirit of the 80s night opening celebration, donning Teenage Mutant Ninja Turtle costumes reminiscent of the 80s cartoon.

그램으로 어소시이트들이 기본에 충실할 수 있도록 지원하는, 인재 양성을 통한 윈-윈 정책이다. 마스터리 프로그램에서 뛰어난 성적을 보인 어소시이트들은 2011년 바하마로 유니베라 인센티브 크루즈 여행에 참가할 자격을 얻게 된다!

마이클 코빈, 줄리 아다모 카스, 베리 루카스, 마르티 피네다 등이 무대에 올라 유니베라가 인도적인 사회공헌사업으로 추진하고 있는 서브 퍼스트 프로그램에 대해 소개하였다. 그들은 서브 퍼스트 프로그램이 후원하여 기부금과 물품이 과테말라로 잘 전달되어 곤경에 처한 사람들을 돕고 있는지 확인하기 위해 일생일대의 여행을 떠났던 이야기를 들려주었다. 그들의 이야기는 많은 이들의 눈시울을 적셨고, 유니베라가 넓은 가슴을 가진 기업이라는 사실을 재확인했다.

토요일 저녁에 있었던 시상식은 보석 같은 직원들 중에서도 가장 빛나는 별을 뽑는 자리였다. 유니베라와 팀에 대한 기여를 인정받아, 블루 다이아몬드 어소시이트 밥과 레나테 런드버그는 올해 최고의 상인 이연호상을 수상하였다. 다이아몬드 어소시이트 글렌과 리진 허바드, 하비와 카렌 커미어는 올해의 어소시이트로 뽑혔고, 또 다른 다이아몬드 어소시이트인 주디 길럼과 해리 매더스는 롱 칼니츠키 고객서비스 상을 수상하였다.

행사의 마지막 순서로 에코넷의 이병훈 총괄사장의 연설이 있었다. 이병훈 총괄사장은 안식년 동안 있었던 개인사에 대한 이야기들과 촉망되는 사업가였던 젊은 시절의 일화를 들려주었다. 유니베라는 머지 않은 장래에 세계 속의 대기업으로 우뚝 설 것이라는 비전을 펼쳐 보이며 2020년까지는 『Direct Selling News』가 선정하는 직접판매기업순위 10위권에 진입할 것이라며 직원들을 독려했다.

2010년 유니베라 컨벤션은 처음으로 온라인 페이스북을 통해

announcement came the introduction of Liz Duarte as our new Regional Sales Manager – Latino Market, who would help to facilitate that transition by supporting the growing number of Spanish-speaking Associates who’ve joined Univera in the last few years.

We launched the Univera Mastery Program, a comprehensive and sustainable compensation model that was designed by industry experts and perfected by Univera Leadership to help our Associates bring it back to the basics: Bring people into the business, and as they win, everyone wins. This segued into the announcement that those who excelled with the Mastery Program would be eligible for the Univera Sailebration 2011 incentive cruise trip to the Bahamas!

On the humanitarian side, we invited Associates Michael Corbin, Julie Adamo Cass, Barry Lucas, and Martie Pineda to come on stage and share with us their once-in-a-lifetime trip to Guatemala this year with Univera Serve First where they observed for themselves how the donations being made to this charity were truly helping those most in need. Their experiences touched many and reaffirmed that Univera is truly a unique company with a big heart.

The Saturday evening Awards Ceremony saw the brightest of our shining stars. Blue Diamonds Bob & Renate Lundberg were honored with this year’s prestigious YunHo Lee Award for their dedication to Univera and to their Team. Diamonds Glen & Reagan Hubbard and Harvey & Karen Cormier were recognized as Associates of the Year, and Diamonds Judy Gillum and Harry Mathers received the Rob Kalnitsky Customer Service Award.

The evening was capped off with the much anticipated address by ECONET Chairman Bill Lee who touched us with glimpses from his personal life during his sabbatical this past year as well as from his youth as a fledgling businessman. Then, he empowered us with his vision for Univera becoming a true global powerhouse in the near future – a large part of that would be to make



80년대를 주제로 한 전야제에 참석하기 위해 분장을 하고 모여든 어소시이트들 Associates get into the spirit of the 80s night opening celebration, posing in their costumes for a group picture.

행사에 참가하지 못한 이들에게 실시간으로 행사 정보 업데이트 서비스를 제공하였다. 모두가 첨단 기술을 더욱 친숙하게 이용하도록 장려하기 위해, 2대의 아이패드도 추첨으로 제공되었다. 참가자들의 반응을 들어보았다.

“최고의 컨벤션입니다! 전문적이고, 풍부한 정보를 담고 있으면서도 신나는 행사였어요!”

“선한 기업 유니베라를 사랑합니다.”

“전문성이 한 단계 업그레이드되었습니다! 사회자도 좋았고, 강연들도 최고였습니다. 특히 로스 셰이퍼와 제인 듀버가 좋았어요. 이병훈 총괄사장이 오랫동안 회사에 많은 기여를 하신 이야기는 정말 감동적이었죠.”

“컨텐츠가 한층 충실해졌고, 유니베라의 창립 목표와 비전이 더욱 잘 전달된 것 같습니다. 이병훈 총괄사장의 이야기는 공감이가면서도 훌륭한 본보기를 보여주었습니다. 새로운 비즈니스 모델도 회사에 잘 맞는다고 생각합니다.”

글 | 에이프릴 찬 카피라이터 • 웹 콘텐츠 코디네이터 | 유니베라 미국

sure we ranked in the top 10 of direct selling companies (ranked by Direct Selling News) by the year 2020.

Univera Unites 2010 marked the first time that we tried to keep those who couldn’t make it to the event informed on what was happening by constantly updating our Facebook presence online. To further encourage everyone to embrace the technology before us, we also gave away free iPads to two lucky Associates!

So what did those who attended think? Here is just some of the feedback:

“Absolutely best convention ever! Very professional, entertaining, and informative.”

“Loved the integrity!”

“Elevated professionalism! Fabulous emcee, speakers were the best ever, especially liked Ross Shafer and Jane Deuber. Bill Lee’s message of his long term commitment was HUGE.”

“I think it was a huge step up in content as well as promoting the vision and mission Univera is founded upon. Bill Lee was inspirational and approachable. The new business model fits the heart of the company.”

By April Chan Copywriter • Web Content Coordinator | Univera USA



2007년 8월27일 제14회, 메이트리/오페레이디 공연 The 14th Concert - Maytree/Opelady on Aug. 27th, 2007



꿈을 함께 하는 수요음악회

유니베라 수요음악회를 몇 년 동안 진행했지만, 공연을 앞둔 몇 시간 전에는 어김없이 입이 바짝 마른다. 과연 관객이 얼마나 올까 하는 걱정 때문이다. 직원들이 빠져나가고 한산하기까지 한 에코넷센터, 공연 한 시간을 앞두고 한두 명씩 무리를 지은 관객들이 도착하고, 평소 음악회를 할 수 있는 공간이 될까 걱정하던 야외주차장은 어느새 관객들로 꽉 찬다. 관객들을 살펴보면 눈에 익은 얼굴들이 꽤 많다. 이제는 친근하게 안부를 묻는 분들도 꽤 생겼다. 아파트 부녀회 어머니들, 인쇄소에서 일하는 분... 하루 일과를 마친 이들이 아이들, 부모님 손을 잡고 수요음악회를 기다린다. 암전이 끝나고 조명이 들어오면 설렘과 흥분에 사로잡힌 관객들의 얼굴이 눈에 들어온다. 유니베라 수요음악회는 흔히 요구되는 공연 에티켓을 강요하지 않는다. 저마다 각자의 방식으로 공연을 즐긴다.

누군가 한 시간여의 공연이 관객들에게 무엇을 줄 수 있는가 묻는다면, 나는 관객들의 표정을 보라고 말할 것이다. 저마다의 얼굴에서 빛나는 미소를 발견할 수 있다. 삶의 한 순간에 미소를 줄 수 있다는 것만으로도 유니베라 수요음악회



- ①2010년 5월 25일 제28회, 스위트소로우-네 남자의 달콤한 Love Concert
Sweet Sorrow's Love Concert on May 25th, 2010
- ②유니베라의 기업철학을 주제로 한 샌드애니메이션 공연(2010년 6월, 29회 수요음악회 '빛과 노래의 예술')
Light and Sand Art on June 29th, 2010
- ③2007년 5월 8일 제12회 신나는 리듬 - 난타, 관객참여 이벤트
Exciting Rhythm - Nanta on May. 28th, 2007
- ④수요음악회 포스터 Wednesday Concert Poster
- ⑤바이올리니스트의 꿈을 소중하게 키워가는 철현이 어린이
Cheolhyun with his mom, who dreams of becoming a violinist

Sharing dream at Wednesday Concert

Although we have been presenting Wednesday concert for some years, still my mouth gets dry before the concert starts because of the concern that how many spectators will be there in the concert. ECONET center is quiet after the office workers leave. Around an hour before the concert, one by one people gathers, and so soon the outside parking lot, which seems to be a little narrow for a concert, is crowded with audience. I can spot familiar faces among the audience. Some of them come to me to say hello. Mothers from nearby apartment, a worker from a printing house.....people who finished the day's labor come, hand in hand with their children and parents, and wait for the concert to start. After the lights come, I can see the faces of audiences filled with expectation. Wednesday concert of Univera does not force etiquettes on audience. Each and every one of them has their own way to enjoy our concert.

Some may ask an about one-hour concert can be any help to the audience. But the faces glowing with wide smile speak louder than any explanation. I think the reason of



는 존재이유가 충분하다.

사실 성수동은 문화의 불모지다. 전형적인 회색지대에 고가도로가 중심부를 관통해서 늘 어둡고 쓸쓸스런 느낌마저 든다. 성장이 멈춰버린 곳처럼 1980년대 초의 풍경을 여전히 유지하고 있다. 바로 다리 건너 한강 너머의 동네와 비교하면 소득이나 문화적 격차가 대단하다. 이런 성수동에 전혀 어울릴 것 같이 않는 외양을 하고 예코넷센터가 서 있다.

수요음악회는 성수동에 사옥을 마련하면서 지역주민에게 유니베라를 알리고 더하여 다양한 문화를 향유할 수 있도록 하기 위해 2005년 9월 시작되었다. 첫 무대는 제대로 된 조명, 음향시설도 없이 4층 야외테라스에서 열렸다. 제1회 ‘자연을 꿈꾸는 수요음악회’, 퓨전클래식을 연주하는 피치밴드의 무대였다. 관객은 유니베라 임직원들을 합해 고작 40여 명이었다. 그러던 것이 한 해 두 해 입소문을 타서 이제는 야외주차장을 꽉 메울 정도로 성장했다. 보통 4~500명 정도가 오고 많을 때는 800명이 넘는 적도 있다.

이러한 성장의 비결은 바로 지속성이다. 유니베라는 한 해도 거르지 않고 수요음악회를 마련했다. 1급 무대에 결코 뒤지지 않는 뛰어난 아티스트들을 초청하여 최고 수준의 공연을 열었다. 고품격의 다양한 장르를 매월 색다르게 선보이려 노력했다. 이정식, 말로, 스위트소로우, 이상은, 난타, 안치환 등 이름만 들어도 누구나 알 만한 제법 이름있는 아티스트들이 유니베라 수요음악회 무대에 올랐다. 지난 9월에는 이홍렬과 김창환 밴드가 수요음악회 서른두 번째 공연자였다. 비록 무료 공연이지만 정성을 담아 작은 부분까지 세심하게 살폈다. 퇴근 후 바로 오는 직장인들을 위해 다과를 준비하고 방석과 우비도 준비했다. 올해로 벌써 6년째다. 꾸준히 지속적으로 무대를 만든 독심이 오늘의 수요음악회를 있게 한 원동력이었다.

existence for Wednesday concert can be fully sustained by the happy, smiling faces that lighten up the moment of their lives.

Sungsu area is in fact a cultural wasteland. The road is lined with gray plant buildings and an overpass which goes through the area casts a shadow, giving a dark, bleak look to the street. It looks like the time is frozen in the 80s, like the giant’s garden. Compared to the Southern Part of Han River, which is just across a bridge, the income and cultural level of residents is meager. ECONET Center stands in Sungsu area, seemingly off-the-world against gloomy background.

Wednesday Concert began in September 2005 after Univera is relocated to Sungsu area, to promote Univera’s image within the community and help them enjoy various cultural experience. The first concert took place in the fourth floor terrace open to outside without decent lighting and audio facility. The first “Wednesday concert in harmony with nature” featured crossover classic music by Fuzzy Band and at that time the number of audience, even including employees from Univera, was only about 40. However, the audience grew by words of mouth, and now the outside parking lot is full of people. The average audience is 400 to 500, and the record number is over 800.

The key to success was consistence. We held Wednesday concert without skipping one time, and invited only talented artists whose performance is as great as top-class musicians. We tried to feature various genres of music month after month. Famous artists such as Jungsik Lee, Maloe, Sweet Sorrow, Sangeun Lee, Nanta, Chiwhan An performed on the stage of Wednesday Concert. Last September, Hongryul Lee and Kimchangwhan Band played on the stage of the 32nd Wednesday Concert. Even though the admission is free, we took consideration to small detail. We prepare finger food for office workers who come after work, and placed cushions and ponchos for rainy days. It has been six years since we presented Wednesday Concert. The consistence and

물론 공연이 있기까지 특별한 전문성이 요구되기도 했다. 위기의 순간도 있었다. 특히, 지역사회에 대한 문화적 기여와 기업문화 창달이라는 두 마리 토끼를 모두 잡으려다가 임직원의 참여 저조로 애를 먹었다. 이제는 지역주민들을 위한 공연으로 목표를 수정하고 지역주민에게 더욱 가까이 다가가기로 했다. 한정된 예산 안에서 효과를 극대화하기 위해 매 공연마다 연령대를 세분해서 거기에 맞는 공연을 기획했다. 2010년에는 소통을 주제로 관객이벤트를 마련했다. 온 가족이 즐길 수 있는 공연, 소수지만 예술적으로 교육적으로 가치가 있는 공연 등으로 대중성과 예술성을 조화시키려 노력했다. 생소한 장르인 샌드애니메이션을 선보여 아이들이 직접 참여하는 재미를 주기도 하고 짧은 창작 국악 집단인 타루의 공연을 마련하여 중학교 교과서에 실린 내용을 그대로 재현해 초·중고생의 관심을 모은 적도 있다. 2010년 5월, 스위트소로우 공연 때는 유니베라 수요음악회 트위터를 통해 사랑고백 신청을 받았다. 그 중의 한 여학생이 수요음악회 무대에서 사랑하는 이에게 꽃과 선물을 전달하는 아름다운 시간을 가졌다.

수요음악회는 이제 관객이 먼저 찾는 공연이 되었다. 해가 바뀌면 관객들의 전화문의가 빗발친다. “언제 누가 나오냐” 묻기도 하고 “누가 꼭 나왔으면 좋겠다.”며 의견을 주기도 한다. 이러한 관심을 하나도 놓치지 않고 반영하려 노력한다. 그것은 예컨대, 유진박의 공연에 감동하여 바이올리니스트의 꿈을 키우는 아이가 있기 때문이다. 그 아이는 실력을 연마해 수요음악회의 무대에 서겠노라고 관객들에게 약속했다. 아이에게 미래의 꿈을 심어주는 수요음악회가 앞으로도 꾸준히 유니베라를 대표하는 CSR활동으로 지역사회와 공존하기를 희망한다.

perseverance made the Wednesday concert a stable cultural event in this area.

Of course, there have been times that a touch of expert was needed. Also, there have been troubles. We tried to make cultural contribution to the community, and at the same time promote corporate culture among employees, resulting in lack of interest on the side of ECONETians. Now we corrected our goal to serve the community, and working toward the goal. To maximize the effect with limited budget, we set target audience for each time and plan the concert accordingly.

In 2010, we prepared an event themed “communication”. We wanted the concerts to be approachable and artistic at the same time, and prepared concerts with educational and artistic value. One time we featured sand animation, an unfamiliar genre to audience, and invited children to take part on the stage and play. Another time a young Korean traditional music group Taru dramatized a story from middle-school textbook to draw interest from children. In Sweet Sorrow Concert in May 2010, the audience was able to send “I love you” message through Univera Twitter, and one of them, a young schoolgirl, delivered flower and present to her boyfriend on the stage.

It has become event much anticipated by the audience. Every year, people call our office and shower us with questions. They ask who will be performing and when, and sometimes they ask for specific musician to perform. We try to reflect all of their opinion in our annual plan, because for instance, there was a child who dreams of becoming a violinist after watching Yujin Park, a crossover musician, playing on the stage. The child promised that he will become a professional violinist and one day will play in Wednesday concert. We are happy that we could help him dream about his future, and we hope the Wednesday Concert will continue as a CSR activity to serve our community.

글 | 정희진 대리 | 마케팅 기획팀 | 유니베라 한국

By Hee Jin Jeong Assistant Manager | Marketing Planning Team | Univera Korea

수요음악회 게시판 후기 Voices of audience



양천구 목동에 거주하다 2년 전 성수동으로 이사했습니다. 90 넘으신 시부모님 건강이 좋지 않아 오래 거주하던 곳을 떠나 이사하니 여러 가지로 어색하고 사는 게 힘이 들고 어려웠지요. 문화적 혜택도 부족했고요. 그런데 목동에도 없는 수준 높은 음악회가 있는 겁니다. 남편이 먼저 알고 저에게 음악회 데이트를 신청했답니다. BMK의 노래는 시부모님과 함께 사느라 힘들었던 스트레스를 시원하게 날려주었고 전제덕 씨의 하모니카 연주는 반주하는 피아노 소리와 함께 저의 마음을 다스려 주었답니다. 마지막으로 두 분이 함께 들려준 화음은 서로 조화롭게 실라는 의미의 메시지로 들렸답니다. 전에 제가 알고 있던 남양알로에가 유니베라라는 것도 알게 되었지요. 이렇게 훌륭하고 격조 있는 음악회를 경험할 수 있게 해준 유니베라께 감사 드리며 9월15일도 기다리겠습니다. (김희정)

My family moved to Sungsu area from Mokdong. We had to leave our home at Mokdong we had been living for quite a few years because health of my parents in law deteriorated. It was awkward and difficult at first, the convenience and cultural experience we enjoyed at Mokdong was nowhere to be found in here. So I was surprised to find a free concert, non-existent even in Mokdong, here in Sungsu. My husband found out first and asked me out. The sweet songs of BMK relieved me of the stresses of living with my parents in law, and the harmonica performance of Jaedeok Jeon accompanied with piano sound gave me peace of mind. The two musicians played side by side in the finale, and the beautiful music gave me a lesson to live in harmony. I realized Univera is a new name for Namyang Aloe, a familiar name to me. I thank Univera for the fantastic and beautiful concert, and I cannot wait to see the next concert in September 15th. (Heejung Kim)

문화공간이 척박한 성수동에서 몇 년째 열리는 유니베라의 수요음악회는 말 그대로 가뭄에 단비였다. 기업은 소비자가 있기에 존재한다. 그런 의미에서 유니베라의 문화 사회기부는 타 기업에 모범을 보인다고 볼 수 있다. 유니베라처럼 착한 기업이 바이러스처럼 퍼진다면 대한민국의 모든 국민들이 행복한 나라가 될 것이다. 착한 기업 유니베라의 수요음악회가 영원하길 바란다. 오늘 전제덕과 BMK의 공연은 정말 감동이었다. 전제덕의 아름다운 하모니카연주는 감동을 넘어 인간승리의 모습을 보여줬다. BMK의 파워풀한 공연은 점잖은 중년들의 엉덩이를 들썩들썩하게 만들었다. 작은 무대이지만 세종문화회관 공연보다도 더 멋지게 만들어준 두 사람에게 뜨거운 박수를 보낸다. (이희선)

Living in culturally deprived Sungsu area, Wednesday Concert of Univera is a much cherished event. A company cannot exist without customers. I believe the cultural contribution by Univera sets a great model for others in Korea. If good companies like Univera spread across the country, people of Korea will become the happiest among the world. I hope Wednesday Concert will continue forever. Today’s performance presented by BMK and Jaedeok Jeon, was a moving experience. The beautiful harmonica sound convinced me that a man can overcome any hardship in life and the powerful music of BMK made the middle aged budge in their seats. Even though the scale was small, their performance was as great as the ones in Sejong Center for the performing arts. I applaud their great work! (Heeseon Lee)





2010년 7월, 유니베라 교육지원 프로젝트 서울 설명회 Promotion event of e-project in Seoul on July, 2010

e-프로젝트 이야기 “자녀 교육, 유니베라가 책임집니다.”

What is e-project?

“Univera will take care of
education for your kids”

최근 유니베라는 유피 자녀들의 교육을 지원하기 위해 e(*e: Education)-프로젝트를 추진하고 있다. e-프로젝트 유피에게는 승진과 소득확대의 기회를 제공하고 대리점에게는 조직확대를 통해 성장의 기회를 제공함으로써 유니베라의 새로운 성장을 도모하는 신프로젝트이다. 설립 초기부터 유니베라는 교육에 관심을 갖고 교육지원사업을 전개해 왔다. 청강문화산업대학의 설립자이기도 한 고 이연호 회장은 삶의 목적 중의 하나가 인재육성이었다. 인재육성사업의 일환으로 유니베라는 꿈나무캠프, 스키캠프, 장학금 지급 등 다양한 교육지원사업을 펼쳐 왔다. e-프로젝트는 그 연장선에 있는 의미 있는 교육사업이다. 유니베라는 2010년 초부터 다양한 연구와 시뮬레이션을 거쳐 국내 최고의 온라인 교육기업인 메가스터디를 교육 콘텐츠를 제공하는 협력업체로 선정했다. 7월부터 본격적으로 e-프로젝트를 추진하여 8월 중순까지 700명의 유피를 증원했다. 현장 책임자인 김교만 상무에게 e-프로젝트에 대해 들어 보았다.

㉔ 유니베라 성장을 위한 유피 증원에 왜 교육사업을 연관시켰나?

㉔ 우리 유피에게 가장 절실하고 큰 도움이 될 수 있는 것이 무엇인가 고민하던 중에, 자녀교육이라는 생각을 했다. 지금까지는 증원을 위해 제품, 판촉지원, 초대 등 다양한 방식을 동원했지만 대부분 일회적이었다. 그에 비해 자녀 교육은 대한민국 모든 주부가 안고 있는 최대 고민이며 관심사다. 그렇기 때문에 교육 지원이 증원을 더욱 쉽게 할 수 있고, 또 지속적으로 활용할 수 있는 정책이라고 판단했다. 실제 유니베라의 교육지원 프로그램으로, 유피들의 소득이 자녀교육비로 모두 소진되지 않게 된다면, 유피의 만족도는 더욱 높아지리라 생각한다. 더욱이 유니베라 e-프로젝트로 혜택을 본 학생들이 훗날 자연스럽게 유니베라의 고객이 되고, 유니베라의 직원, 유피가 될 수 있으리라는 기대도 있다. 더불어 이 프로젝트는 고 이연호 회장님께서 평소 갖고 계셨던 교육 철학을 실천하는 의미도 있다.

Recently Univera launched e-project in a move to support education of children of Ups. E-project is an ambitious plan to provide Ups with opportunities of promotion and increased income, and also to provide distributors with a good opportunity to grow, ultimately leading to a new growth engine of Univera. Univera has always been interested in education from the beginning and has supported education. Late Chairman Yunho Lee, the founder of Chungkang College of Cultural Industries, had a lifelong dream of nurturing talent. To develop talent, Univera has been supporting various education programs such as summer camps, skiing camps and scholarships. E-project is a meaningful education program as an expansion of those preceding programs. After a number of studies and simulations, Univera selected Megastudy, the No.1 online education company in Korea, as a partner which will supply education contents. The project will kick off in earnest in July, and more than 700 UPs joined the company by the middle of August. VP Mana Kim in charge of e-project talked about it:

㉔ Why did you choose education as a tool to attract UPs?

㉔ I thought about what is the most needed for UPs, and came to the conclusion that it is education for their kids. We experimented with a number of ideas so far-promotion, invitation, and product giveaways-but most of them were one-off. Compared to this, education is by far the biggest interest of all mothers in Korea. Thus, we decided that providing quality education is the most effective

메가스터디 손주는 대표의 인사 President of Megastudy, Jooeun Son



설명회 자료를 살펴 보고 있는 UP UP examining the reference materials



㉔ e-프로젝트를 성공시키기 위한 주요 활동은 무엇인가요?

㉔ 1단계: e-프로젝트가 갖는 의미와 그 결과를 대리점 사장과 유피에게 명확히 보여주기.

이번 프로젝트는 지금까지 전혀 해보지 않았던 것이다. 따라서 본사 직원들의 철저한 이해를 바탕으로 대리점과 유피를 통해 소비자에게 이 프로젝트의 중요성이나 의미가 온전하게 전달될 수 있도록 해야 한다.

2단계: e-프로젝트의 실행.

내부토론을 위한 워크샵, 대리점 사장 설명회, 영업컨설턴트의 대리점 컨설팅, 고객초청 e-프로젝트 전진대회, 언론매체 활용 등 다양한 안팎의 홍보 활동이 진행되고 있다. 특히, 7월 한 달간, 전국 주요도시를 순회하며 총13회에 걸쳐 전진대회를 가졌다. 9월에는 메가스터디와 함께 학부모와 학생들을 위한 입시설명회도 개최하고, 연이어 유피 자녀 학습을 지원하기 위해 지속적으로 교육 콘텐츠를 제공할 예정이다.

3단계: e-프로젝트 정착 후 자발적인 유피 증원활동 활성화.

e-프로젝트를 통해 증원을 경험하고 활동에 대해 확신이 생긴 유피들이 많아진다면, 유피 증원은 가속화할 것이다. 본사에서는 유피들이 마치 세부분열을 하듯 자랑스럽게 증원할 수 있도록 유피들에게 집중하여 적극적으로 지원할 예정이다.

and sustainable way to recruit more UPs. We believe the satisfaction rate will be higher if UPs spend less money on education of their kids thanks to Univera program. Also, we expect that the beneficiaries of E-program will become customers, members and UPs of Univera. This program also represents the education philosophy of late Chairman Yunho Lee.

㉔ What are the main activities of e-project?

㉔ A Step1: Persuade the heads of distributors and UPs on the purpose and expected result of e-project.

This project is unprecedented. So it is imperative to deliver the importance and meaning of this project to Ups, distributors and end users.

Step2: execution

Workshops for employees, presentation for heads of distributors, consulting for UPs by sales-consultant, e-project promotion for customers, media exposure have been done and will be done. In July, 13 rounds of promotion events were held in major cities in Korea. In September, a joint event with Megastudy for parents interested in college admission is being prepared. Also, education



e-프로젝트에 대한 동영상 상영 Explanation of e-project on video

㉔ e-프로젝트 성공을 통해 강조하고 싶은 미래의 모습은?

㉔ A 첫째는 유피라는 직업을 가진 사람의 행복지수가 높아질 것이다. 여성 직업인으로서 소득을 얻게 되는 기쁨과 함께 일하는 여성이 갖는 자녀들에 대한 미안함을 해소할 수 있게 되면서 가족의 행복감을 높여줄 수도 있을 것이다.

둘째는 유니베라 활동 유피가 증가하고 이에 따라 대리점이 성장하고 회사도 성장하게 될 것이다. 대리점 성장의 필수조건인 유피 수의 증대는 곧 대리점의 성장의 발판이 될 것이며, 대리점을 운영하는 사장이 가진 꿈을 실현할 수 있는 바탕이 될 것이다. 2011년 말에 유피 수가 현격하게, 최소 30%에서 최대 50% 증가하여 대리점 사장님들이 “아, 사무실이 좁아 더 큰 사무실로 옮겨야겠다”고 즐거운 비명을 지르는 모습을 기대하고 있다.

㉔ e-프로젝트에 대한 대리점(사장, 유피)의 반응과 실적은?

㉔ A 7월부터 시작한 프로젝트가 8월 들어 가시적인 성과를 내고 있다. 현재까지 드러난 대리점 사장과 유피의 반응은 다양하다. “어느 회사가 영업 직원의 자녀교육을 이렇게까지 지원해 주겠느냐”며 대단히 환영하는 대리점 사장이 있는 반면, “내 자녀는 이미 성인이다. 나와는 무관하다”는 다소 무덤덤한 반응도 있다. 무관심한 반응을 환영하는 분위기로 바꾸는 것이 중요하다. 현장을 설득하기 위한 노력을 영업컨설턴트들을 통해 지속적으로 추진할 것이다. 실적을 말하면 8월15일 기준으로 700명이 새롭게 증원돼 유피 자녀 학생들에게 수강권을 지급했다. 연말까지 UP 4,000명을 증원하고 2011년까지 총 1만 명을 확대할 목표를 갖고 있다.

㉔ 메가스터디의 반응과 협업은?

㉔ A 메가스터디는 이번 기회를 발전의 좋은 기회로 판단하고 있다. 물론, 유니베라의 성장에도 기여할 수 있는 기회라 생각한다. 메가스터디 손주는 사장은 유니베라가 가진 기업철학은 물론 직원의 자녀교육을 지원하는 유니베라의 노력에 대해 놀라와 하며, 유니베라만을 위한 맞춤형 서비스 지원을 약속했다.

contents will be continuously provided to support UPs with children.

Step3: e-project matures and attracts more UPs

If it is confirmed that e-project helps attract UPs, more and more UPs will join Univera. Univera plans to concentrate on support on UPs so that the UPs will increase as if a cell divides into multiple cells.

㉔ What is the future that the e-project plans to accomplish?

㉔ A First, the happiness level of UPs will climb up. Along with the joy of making money as women professionals, the project helps them to relieve their sense of guilty as working mothers. As a result, the family of UPs will be happier. Second, as UPs increase, distributors and the company will grow further. ‘More Ups’ means ‘bigger distributors’, and growing business will realize the dream of heads of distributors. We expect that heads of distributors will say, “We need to move to a bigger office!” as the number of UPs increase by 30 to 50 percent.

㉔ How the UPs and heads of distributors react about e-project?

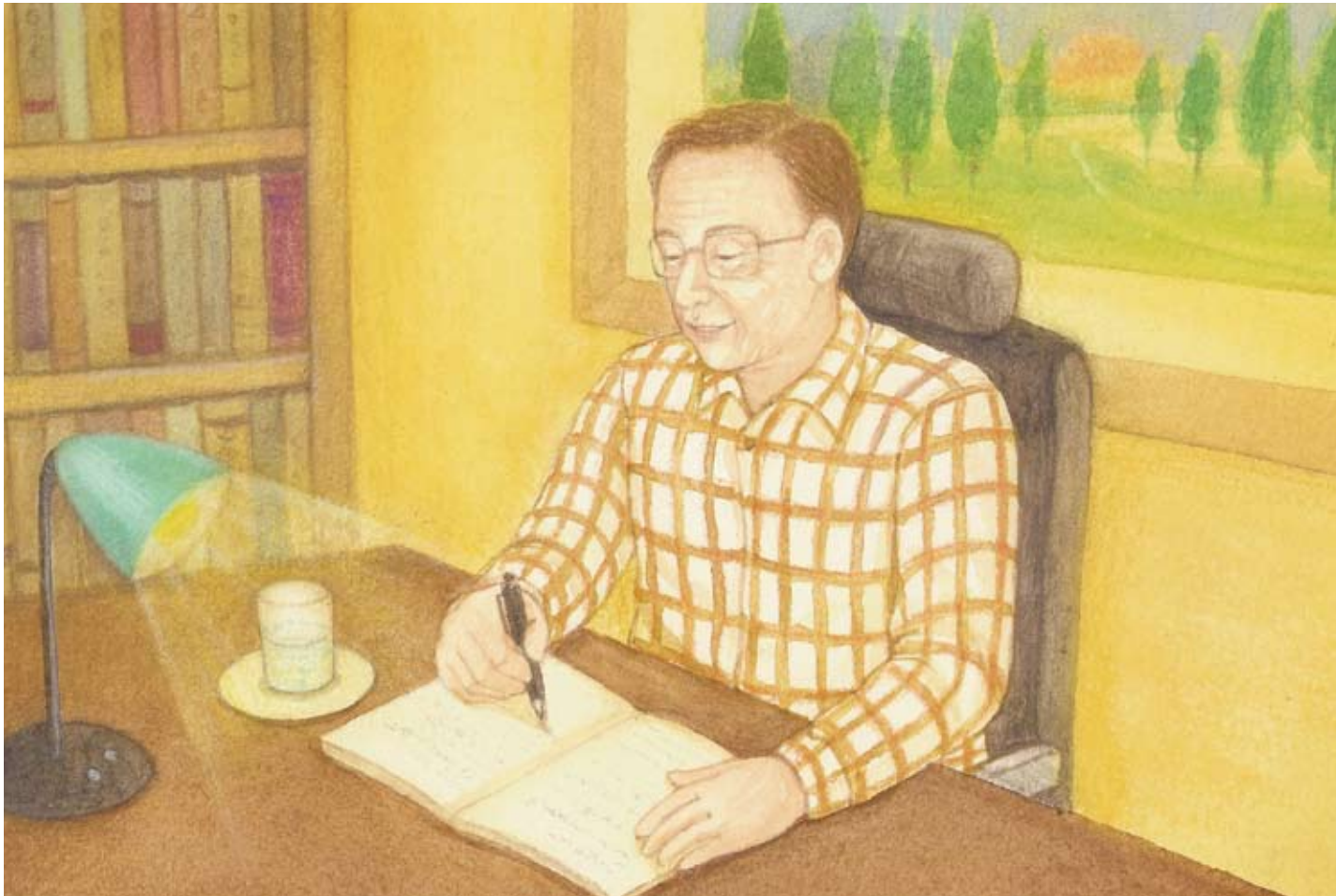
㉔ A The project kicked off in July, and the result has become visible from August. The reaction varies. Some heads of distributors welcome the change, saying “It is unique that Univera goes the extra mile to support UPs for children-education.” Some say “My kids are all grown up. It is no concern of mine.” This nonchalant reaction should be changed into welcome atmosphere. We will make efforts to persuade people in the front continuously through sales consultants. As for the results, 700 new UPs joined the company as of August 15th, and we provided them with online education coupons. We plan to recruit 4,000 UPs by the end of this year, and 10,000 by 2011.

㉔ What is the response from Megastudy and plan for corporation?

㉔ A Megastudy sees this venture as a good opportunity to extend its business. It is also an opportunity to accelerate growth of Univera. President of Megastudy, Jooeun Son, admired corporate philosophy of Univera and our thoughtful consideration for employees and their children, and promised to provide Univera with tailored education service.

유니베라 영업총괄 김교만 상무가 유니베라 교육지원 프로젝트에 대해 설명하고 있다. VP Mana Kim explaining the e-project





에코넷의 길 The Way of ECONET

편집자 주 에코넷웨이는 2007년 2월 18호부터 평전 『땅 위에 별을 심은 사람』을 중심으로 청강 이연호 회장의 일생을 돌아보는 「청강열전」을 연재하였습니다. “알로에, 운명 같은 만남”부터 “우리는 알로에를 파는 게 아니다”, “세계 무대에 서다”, “오직 하나의 진실”, “마지막 약속” 등에 이르기까지 14편의 「청강열전」을 통하여 우리는 청강의 ‘섬김과 나눔의 삶’을 살펴 보았습니다. 이제 청강이 아십 수 년 동안 오늘을 반성하고 내일을 계획하기 위해 작성한 일기를 통해 청강이 생각한 사업가의 길, 기업의 사명, 에코넷의 길을 확인하면서 「청강열전」을 마무리하겠습니다. 다음 호부터는 에코넷 사람들의 이야기로 독자 여러분을 만나겠습니다.

Editor's note “Biography of Lee, Yunho” has been featured in ECONETWAY mainly with “He who grows stars on earth; In Memory of Chairman Lee, Yunho” from vol.018 (February 2007). The 14 anecdotes such as “Aloe, a fateful rendezvous”, “We are not peddling Aloe”, “Stepping up to the global stage”, “The one truth,” and “Last promise” gave us precious opportunity to look into the life of Chairman Lee, Yunho who devoted his whole life to serve others and share with others. This series came to an end, and I would like wrap it up by making quotations from the diary of Chairman Lee, Yunho which he kept sincerely for more than two decades to learn lessons from today to plan for tomorrow, so that we could remind ourselves of his vision of business, the role of business in the society, and the way of ECONET. From the next issue, we will look into the lives of fellow ECONETians.

1995년 9월 3일(일)

September 3rd, 1995 (Sun)

하나님 아버지, 이번 계획이 성공하도록 인도하여 주시옵소서. 많은 성인병 환자를 치료하는 데 결정적인 역할을 할 수 있게 해 주시옵소서. 이것이 또한 나의 소원하는 바이고 우리 기업의 목표일 것입니다. 지금은 조그마하게 출발하는 이 사업이 세계적인, 국제적인 기술수준을 갖춘 큰 구제기관으로 발돋움할 수 있게 해 주시옵소서.

My lord, lead this business to success. Let it play an important role in treating many adult disease patients. It is my wish and the goal of the company. We have a humble beginning, but help us to grow it into a huge international organization with world class technology.

1995년 9월 11일(월)

September 11th, 1995 (Mon)

결국 사업은 건강천연약물의 원료제품 생산과 제약, 화장품을 축으로 삼고, 연구로 기술을 개발하고 성인병 영양소를 운영하여 기술력의 결과를 확인함으로써 인류에 궁극적인 봉사를 한다.
Law material production, pharmaceutical business, and cosmetics businesses will serve as the pillars of the business. On top of that, we need to develop technology through research, and build nursing homes for adult disease patients to confirm the research results. The ultimate goal of the business is to serve mankind.

1995년 10월 17일(화)

October 17th, 1995 (Tue)

회사는 국제수준의 원가구조 위에서 기술개발에 투자하여 어려운 여건 하에 작아도 틀림없이 착실한 성장을 할 수 있는 조건을 갖추어야 한다.
The company should invest in research and development, and it must be equipped with world-class pricing system. Despite difficult business environment, we need to build a company which can grow continuously and steadfastly, even if slowly.

1995년 10월 22일(일)

October 22nd, 1995 (Sun)

내가 처한 사회 안에서 무엇을 하든지 재력이 없어서는 아무것도 할 수 없기 때문에 일을 하기 위한 도구를 장만하고자 나섰던 것이 아니었던가. 그래서 선순환이라는 방법을 수립하였다. 기업이 계속적으로 이익을 창출할 수 있도록 운영한다. 기술개발에 유효한 투자를 한다. 개발된 기술로 신상품을 계속 출시한다. 판매조직에 대한 연구를 계속하고 실정에 맞는 마케팅을 적용하고 책임자를 찾아 영업부서에 배치한다. 기업은 체구보다 건강한 생명력과 수명을 증시해야 하며 공익사업을 뒷받침할 수 있는 기능을 가져야 한다.

I realized that without money, I could not start what I want to do in our society, so I found a way to a virtuous cycle; build a business to make a profit continuously; make an investment to develop a technology; release new product using newly developed technology; continue research on sales structure and apply an effective and adaptable marketing strategy, put a responsible supervisor in sales division. Size is not important. What matters in business is a sound and solid structure that can last long, and above all, the business should be able to support public projects.

1995년 11월 1일(수)

November 1st, 1995 (Wed)

서둘지 말고 신기술 개발을 한 가지 두 가지씩 잘 쌓아 올리고 부작용 없이 병이 치유되고 아름다워지게 할 수 있는 최첨단 기업으로 성장해야 할 것이다.
Be patient. We need to develop a technology one by one, so that we could grow into a business with a cutting edge technology that can cure patients without negative side effects, and make people more beautiful.

1996년 5월 29일(수)

May 29th, 1996 (Wed)

미국의 연구회사는 세계에 존재가 알려진 확고한 연구기관으로 성장하고, 텍사스의 원료회사는 텍사스, 멕시코 외에 몇 군데에 원료재배지를 보유하고, 제약, 건강식품, 화장품 등 가공제조회사는 한국을 필두로 미국과 여타 몇 개 지역(중국 등)에도 설치한다. 연구공학재단을 설립, 운영하여 러시아, 중국 등지의 기술도 적극적으로 도입한다. 그리하여 한국인의 회사인 것을 탈피해서 완전히 국제적 경쟁력이 있고 세계수준에서 두각을 나타내는 기업을 모태로 연구사업, 교육사업을 펼쳐 나간다.

I want the research institute in the US to become a respectable research organization known to the world. The law material production business in Texas should obtain more farms outside of Texas and Mexico. Manufacturing and processing business such as pharmaceutical, health functional product and cosmetics will be located in Korea, the US, and other areas such as China. Research foundation will be built and run, and we will also need to adopt a technology from China and Russia. My vision is to build an internationally competitive, world-class business which is not limited to Korea, operating globally in research and education area.



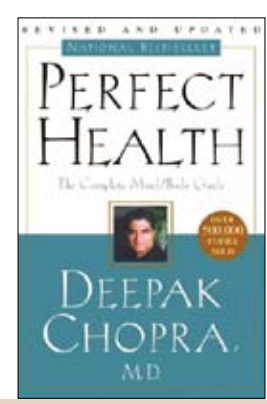
에코넷 북클럽

독서는 완성된 사람을 만들고,
담론은 재치 있는 사람을 만들고
필기는 정확한 사람을 만든다
프란시스 베이컨

ECONET Book Club

Reading makes a full man;
conference a ready man;
and writing an exact man.
Francis Bacon

건강한 삶



Healthy Life

Title Perfect Health: The Complete Mind Body Guide Author Deepak Chopra

현재도 건강하고 미래에도 계속 건강한 삶을 영위하거나, 또는 현재는 비록 건강에 이상이 있지만 앞으로 점점 건강해지는 삶을 살기 위해서는 어찌해야 할까? 심신의학 전문가인 디팍 초프라(Depak Chopra)의 책 『완벽한 건강』에서 그 실마리를 찾을 수 있다.

디팍 초프라는 인간의 질병치유를 위해 육체적인 증상만을 치유하는 기존의 관념에서 벗어나 육체적인 질병에 걸리면 우선 마음을 잘 살피고, 더하여 마음을 움직이는 영혼을 잘 살피라고 권한다. 신체 증상은 신체만의 문제가 아니라 마음과 영혼이 긴밀하게 상호작용한 결과물이기 때문이다. 이 책에서 디팍 초프라는 인간의 몸을 구성하는 세포는 고정된 실체가 아니라 항상 새롭게 변한다는 점을 강조한다. 놀랍게도 세포의 99%는 고정된 물질이 아니라 에너지의 파동이다. 세포가 건강한 세포로 거듭나기 위해서는 바디타입에 따른 섭생과 자

Deepak Chopra says that it needs not only to treat physical symptoms but also to take care of mind and even soul which has leverage on mind to heal disease and get better. He says what happens to your body is not only a physical problem, but a result of complicated interactions between mind, soul and body. Deepak Chopra stresses that the cells which form human body are not fixed, but are being changed all the time. 99 per cent of a cell consists of energy wave rather than physical substances. Appropriate diet that matches your body type, sleeping and breathing according to the rhythm of nature, and meditation are the keys to transform your cell to be healthier. My understanding while reading this book is threefold.

First, What Chopra says is somewhat similar to eight body type theory by Dr. Dowon Kwon. According to the eight body type theory, people have different constitutions due to the strength and weak-

연의 리듬에 따른 수면과 호흡, 명상이 필요하다. 이 책을 읽으면서 느낀 점은 다음과 같다.

첫째, 디팍 초프라의 주장이 권도원 박사의 8체질이론과 일맥상통한다는 점이다. 권 박사의 8체질론에 따르면 사람은 5장6부의 강약에 따라 체질이 다르고, 그 균형이 깨져 병이 생기므로 체질에 맞게 섭생해야 한다. 초프라도 사람의 바디타입을 Vata, Pitta, Kapha와 그 조합으로 나누고 바디타입에 따른 섭생을 강조한다. 재미있는 점은 8체질로 본 나의 체질, 토양체질과 이 책에 따른 Pitta & Kapha 타입이 유사하고 몸에 좋은 음식과 가려야 하는 음식이 거의 일치한다는 사실이다.

둘째, 사람의 세포가 변한다는 사실이 새롭다. 건강한 사람이 병에 걸릴 수도 있고 병에 걸린 사람도 완치될 수 있다. 세포의 변화주기가 30일에서 90일까지이기 때문에 병든 세포를 건강한 세포로 변화시키기만 하면 건강은 가능하다. 사람의 몸은 강과 같다. 강은 큰 변화가 없지만 강을 흐르는 강물은 수시로 변한다. 맑은 강물이 계속 유입되면 강이 살아나는 것은 당연한 이치다. 세상 만물이 변하고 변화는 만고불변의 진리다. 인간의 건강과 질병도 예외일 수가 없다.



ness of their five viscera and six entrails (of gall bladder, stomach, small and large intestines, the paunch, the bladder and the bowels), and illness occurs when the balance of the 5 & 6 body organs are interrupted. Diet and lifestyle which fits the body type is very important. Chopra also talks about multiple body types- Vata, Pitta and Kapha and combination of these three- and emphasize lifestyle fitting each body type. What interests me is that my body type according to the eight body type theory and Pitta & Kapha type in this book are similar, and recommended food type is also surprisingly overlapping.

Second, the fact that body cells change every day struck me as a new idea. Healthy person can fall down with illness, and a sick person can be cured according to this idea. The cells in the human body change every 30 to 90 days, so if we can change bad cells into healthy ones, healthy life will come by naturally. According to this book, human body is like a river. River does not seem to change, but the water underneath changes every moment. If clean water comes into the river continuously, the river will be rejuvenated again. Everything changes. Change is a part of the rule of the nature.

Third, making harmony with the nature is precondition to bring health to cells. Human beings are also a part of the nature, so it is important to live according to natural rhythm and natural lifestyle. Appropriate amount of exercise and sleep are also crucial. Body cells are regenerated while we are asleep, so getting enough sleep is desperately needed for sleep-deprived modern men. The natural lifestyle in the green forest, clean air and sunshine is the healthy one.

Fourth, this book helped me realize mind and body are not two separate things. Mental trouble can cause physical illness because mind and body are closely related and interacts all the time. If someone is down with illness, he or she has to look not only into the body, but also into the mind. Mind has power over body, and the best way to handle mind is meditation. This book says meditation is even more important than quitting smoking and drinking.

You are the accumulation and the whole result of what you eat, say, act, see, think, and feel. An illness does not occur overnight.

셋째, 세포를 건강하게 하기 위해서는 자연과 조화를 이루며 살아야 한다. 사람은 자연의 일부이므로 자연에 따라 섭생하고 자연의 리듬에 따라 규칙적으로 살아야 한다. 적당한 운동과 수면시간의 확보는 필수이다. 자는 동안 세포가 재생되므로 충분한 수면시간의 확보는 잠이 부족한 현대인에게 꼭 필요하다. 푸른 숲과 맑은 공기, 햇빛 자연에 가까운 삶이 건강한 삶이다.

넷째, 마음과 육체는 둘이 아니라는 사실의 자각이다. 육체의 질병은 단지 육체의 문제가 아니라 마음의 문제일 수 있다. 육체와 정신이 상호 연관되어 긴밀히 영향을 주고받기 때문이다. 병이 생기면 육체만 볼 것이 아니라 마음을 들여다보라고 한다. 마음으로 병을 다스릴 수 있는데, 마음을 다스리는 가장 좋은 방법이 명상이다. 이 책은 명상을 금주, 금연에 우선하여 강조한다.

나라는 존재는 먹고 말하고 행동하고 보고 생각하고 느끼는 총합이며 그 결과물이다. 질병은 하루아침에 나타나는 것이 아니라 생활방식이 누적적으로 쌓인 결과이다. 큰 질병에 걸리기 전에 몸은 수백 번 작은 신호를 보내는데, 그 신호를 무시하다 결국 큰 병에 걸리게 된다. 자신의 몸을 소중히 대하고 몸과 대화하면서, 동시에 자신의 마음을 들여다보는 삶이야말로 완벽한 건강을 이루는 지름길이라는 생각이 든다.

자연과 조화롭게 균형을 이루며 사는 것이 완벽한 건강의 삶이라면, 자연과 조화롭게 살면서 ‘자연의 혜택을 인류에게’ 전하는 에코네시안의 삶이 그런 완벽한 삶은 아닐까? 에코네시안의 심신의 건강과 완벽한 삶을 두 손 모아 기원한다.

글 | 공승식 부장 | 경영지원팀 | 유니베라 한국

Accumulated pattern of lifestyle causes an illness. Our body sends hundreds of tiny signals before a serious illness comes over the body, thus one becomes seriously ill only after ignoring the signals a number of times. If we value our body, always take care of the body and carefully observe its signals, and at the same time try to look into our mind, we will be able to live with perfect health.

If a perfect life is to live in balance with the nature, I would dare say that the lives of ECONETians who bring the best of nature to human-kind, and live in harmony with the nature, are almost perfect ones. I wish all ECONETians enjoy good health of body and mind, as well as perfect life.

By Seung Sik Kong General Manager | Management Support Team | Univera Korea



인생의 여행길에서

제목 연금술사 저자 파울로 코엘료 | 최정수 역 출판사 문학동네

파울로 코엘료의 소설 『연금술사』는 나를 비롯해 수백 만 독자의 삶을 바꾸어 놓은 영향력 있는 책이다. 아무도 발견한 적 없는 소중한 보물을 찾아나선 산티아고의 마법 같은 이야기이다. 산티아고는 꿈을 찾아가는 여행 중에 겪은 보석과도 같은 체험을 통해 가슴 깊은 곳에서 우러나오는 지혜에 귀를 기울이고 삶의 길목에 숨은 징후들을 찾아 이해하는 방법을 배운다.

평범한 삶의 특별한 사건들을 통해 삶에 대한 전체론적 접근을 담고 있는 소설 『연금술사』는 영혼 깊은 곳에서 감동을 이끌어낸다. 주인공 산티아고는 물질적 부를 찾아 나서지만 진실한 자신이라는 보물을 얻는다. 산티아고를 이끌어 준 조언자들 가운데, 그의 스승이 되는 연금술사는, 산티아고가 내면의 보물을 찾으려 인도한다. 산티아고는 선인과 악인들, 다양한 문화의 이채로운 사람들을 만나고, 또 소울메이트인 사막의 소녀 파티마를 만나 진실한 사랑을 배운다. 그리고 단순히 원하는 것이 아니라 삶에서 진정 필요하고 중요한 것이 무엇인지 깨닫게 된다. 산티아고는 세상의 아름다움을 이해하게 되고 진실한 자신과 태양 아래 자신이 있을 곳을 찾아 여행을 완성한다.

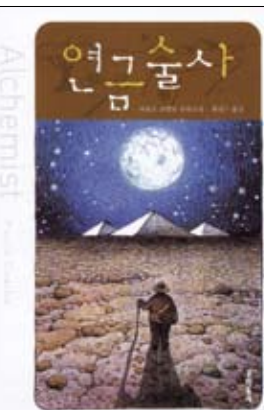
이 책이 말하는 진실한 연금술은 납을 금으로 바꾸는 전통적인 그것이 아니라 여행을 통한 삶의 변화다. 산티아고가 여행을 통해 다채로운 경험을 겪으며 성장하듯이 이 변화는 우리들의 삶을 풍요롭게 하고 우주와 일체가 되도록 만든다.

Life Journey

Title The Alchemist Author Paulo Coelho

The Alchemist is a globally beloved book that has changed millions of lives including mine. It is the magical story of Santiago, in search of a worldly material treasure as extravagant as any ever found. The treasures of Life experiences which its main character “Santiago, an Andalusian shepard boy” finds along the way teaches us, as only a few stories have done, about the essential wisdom of listening to our hearts, learning to read the omens strewn along life's path, and, above all, following our dreams” . Santiago is seeking his reason for being, his personal legend.

The story is portrayed in terms of extraordinary occurrences in an ordinary life provoking a holistic thought toward Life itself, and evoking deep emotion from and to one's own Heart and Soul. The main character, Santiago, is a young man who sets out on a journey to seek his fortune in terms of the world's material wealth only to discover his true inner self-wealth. He encounters mentors along the way, including his main mentor, the Alchemist, who challenges him to seek within. Santiago meets many unique personalities of various cultures, including the good hearted and the villains of this earth. He learns of true Love in his Soul-mate Fatima, a young maiden of the



dessert. And the reality of what is important in life as to what he really needs, not simply what he wants. Santiago develops a fascination and appreciation for the beauty of the world about him culminating into an evocative and deeply humane journey discovering his inner most self, Soul, and personal legend finding his place under the sun.

“마음에 상처를 입을까 두려워요.” 달 없는 밤, 하늘을 올려다보며 소년이 늙은 연금술사에게 답한다. “상처의 고통보다 상처 입을까 하는 두려움이 더 나쁘단다. 꿈을 좇는 사람은 결코 마음에 상처를 입지 않지.”

주인공의 인생 여로를 따라가며 우리는 인생의 교훈을 얻게 된다. 그 교훈은 우리에게 중요한 것들, 가족과 친구들을 놓치지 말 것, 다른 사람에게 도움이 될 것, 그리고 우리가 하는 사업을 발전시키고, 황혼과 뜨는 달의 모습을 사랑하고, 흰 말의 갈기와 같은 뾰얀 포말이 이는 바다의 장대한 모습에 감탄하고, 신이 주신 우리의 재능을 가지고 미술, 과학, 사업, 그리고 선행을 통해 세상을 더 나은 곳으로 만들라는 것이다.

산티아고는 고향 스페인 남부에서 시작해 탕헤르, 모로코, 아프리카 북부 사막, 이집트의 피라미드를 거쳐 마침내 포근한 고향으로 돌아온다. 그 시대의 양치기 소년으로서는 상상할 수 없을 정도로 스케일이 큰 여행이다. 산티아고의 여행은 물질적인 부가 아니라 내면의 자신을 발견하고 지혜와 사랑을 얻는 것으로 변화한다. 재미있는 것은 산티아고가 내면의 깨달음을 얻고 자신을 발견하자 물질적인 여유가 저절로 따라온다는 점이다. 이제 물질은 더 이상 산티아고가 추구하는 목표가 아니다.

여행은 어찌 보면 인생이라는 긴 여정의 압축판이다. 산티아고가 그랬듯이, 여행은 우리의 삶을 풍요롭게 채워준다. 내 아내 진지와 나는 세계를 널리 경험해야 한다는 굳은 신념을 갖고 있다. 우리 아들 여섯 명은 넓은 세상을 경험하기 위해 해외에서 공부하고 여행도 많이 했다. 여행은 우리 삶에 깊이를 더해 주고 다양한 문화와 사람들, 예술과 건축, 자연이 빚어낸 아름다운 경치를 경험하게 해 주며, 언제나 우리를 경이로움으로 가득 채운다.

내가 좋아하는 말로 루이 파스퇴르의 “행운은 준비된 자에게 찾아온다”는 말이 있다. 우리의 인생에서도 희망을 갖고 매일 열심히 준비해야 하며 순간순간이 값지다는 사실을 인식해야 한다. 눈앞의 목표 성취에 급급할 것이 아니라 마음과 영혼의 소리에 귀 기울여야 한다. 그리고 우리의 선택이 우리가 만나는 사람들에게

The true alchemy of the book is not the traditional changing lead into gold, but the transformation of one’s own life during the journey. This transformation integrates us with the universe adding rich meaning to our life everyday like Santiago and his extraordinary experiences in his transforming journey. Jungian psychology often refers to this as the great collective conscience, or ocean of conscience.

“My heart is afraid that it will have to suffer,” the boy told the old alchemist one night as they looked up at the moonless sky. “Tell your heart that the fear of suffering is worse than the suffering itself. And that no heart has ever suffered when it goes in search of its dreams.”

There are many lessons portrayed thru the lead character’s life journey that we can relate to our daily lives. One of those is to never lose sight of what is important to us, our family relationships and friends, making a positive contribution to the lives of others, advancing and making improvements to our business, enjoying a simple sunset or moonrise, a glorious day at the ocean wondering at the magnificence of the deep ocean with its white horses of wind and surf, and utilizing our God given creative talents to make contributions in art, science, business, and humanitarian ways to make the world a better place. Or crossing a path with a child and offering a simple smile that brightens one’s day.

The wealth of his Santiago’s geographical experiences take him from his home in Southern Spain to Tangiers, Morocco, the Northern Deserts of Africa, to the vast pyramids of Egypt and finally back to his beloved home. This is a magnificent journey for a seemingly simple shepherd boy of that era. These Mediterranean regions provide the stories lush, evocative and unique background for his search to satisfy an inner hunger for something better in his life. Ultimately, his journey culminates inwardly to his transformation from material wealth to the discovery of self, wisdom, and love. Ironically, once Life has achieved this introspect milestone with Santiago, and he knows who he is, sufficient material wealth appears, however, not as the center focus of his existence anymore.

Travel is so symbolic of our Life’s journey. And as with the character Santiago, travel is so enriching to our lives. My wife, Ginger and I have long had strong beliefs in the value of global experience. Each of our 6 sons has studied abroad and traveled abroad to gain an appreciation for the world. As with Santiago in The Alchemist, travel adds depth to our lives, affording us the



영향을 미치고 앞으로 살아갈 세대들에게 다른 세상을 만들어 줄 수 있다는 것을 깨달아야 한다.

매일매일의 삶은 우리에게 환경과 세상에 긍정적인 영향을 주고 기여할 수 있는 기회를 준다. 오늘 내가 얻은 기회는 친구들과 동료들에게 이 책을 알리고, 아직 이 책을 만나는 행운을 얻지 못한 이들에게 이 심오한 문학 작품을 소개하는 것이다.

『연금술사』는 전 세계적으로 6,500만 부가 팔렸으며 67개 언어로 번역되었다. 지금까지 그는 모두 26권의 책을 출판했고 150개 국에서 1억 권이 넘게 판매부수를 올렸다.

파울로 코엘로는, 그의 책에서 “무언가를 진정으로 원한다면, 우주가 그 꿈을 이루도록 도와줄 것이다.”라고 말했다.

글 | 랄프 비츠 | CGO | 유니베라 미국

opportunity to experience different rich cultures, peoples, art & architecture, geographical beauty in every setting, and great wonderment.

Another of my favorite quotes that has always provided insight with my life’s journey is by Louis Pasteur, “Chance favors the prepared mind”. Throughout the book, Santiago’s preparation, his attitude toward life, and the preparedness of his mind to seek life, to seek his Dreams, and to deal with life’s challenges and opportunities is a key to many his outcomes, both short and long term, and his ultimate destiny.

Such is true with our lives as we are hopefully prepared everyday to relate with Life and realizing every single moment is sacred. To deal from the Heart and from the Soul, not simply to meet an immediate goal. And interacting with the deep understanding that the choices we make, touch everyone, and have the possibility of influencing and making a difference to the future generations to come. We all have a reason.

There is a Biblical Proverb 20:5 stating; “The purposes of a man’s heart are deep waters, but a man of understanding draws them out.” The Alchemist is an eternal treatment to the transforming power of our Dreams and the importance of listening to our hearts throughout our Life’s journey.

Everyday “Life” gives us the opportunity to contribute, and positively influence our environment and the world around us. The opportunity in this case to write a book review for my friends and colleagues that communicates the essence of a profound global literary treasure that they may not have yet had a chance to be blessed with experiencing.

The Alchemist has sold more than 65 million copies, in 67 languages. In total, Coelho has published 26 books, and sold more than 100 million books in 150 countries.

Paulo Coelho states, and I quote, “When you want something, the Universe conspires for you to have it,”

By Ralph Bietz | Chief of Global Operations | Univera USA

에코넷 북클럽은 여러분의 추천을 받아 만듭니다. 긴 글이 아니라 간단하게 제목만을 알려 주셔도 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 of a title of a book. What would you like to recommend right now? Please tell us about your interesting 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>

소리를 내는 사람

편집자 주 에코넷 사람들이 갖고 있는 습관 중에서 주위에 모범이 될 만한 좋은 습관을 찾아 보고 이를 따라 배우며 이러한 문화를 고무하고 널리 전파하자는 취지에서, 에코넷 한국 3사와 한국 홀딩스는 2010년 7월, '에코넷 사람들의 좋은 습관'이라는 제목으로 글을 공모했습니다. 유니베라 한국 69편을 비롯하여 총 133명의 에코네시안이 응모하여 주위 동료, 선후배를 살피고 관심을 갖는 기회를 가졌습니다. 애초에 대상 1명, 우수상 2명, 장려상 3명을 시상하려 했으나 아쉽게도 대상을 내지는 못했습니다. 대상 대신 우수상을 6명 시상했는데, 그 중 가장 돋보이는 글을 여기 실습니다. 응모한 글들은 앞으로 수정, 정리하여 책으로 발간할 예정입니다. '에코넷 사람들의 좋은 습관' 행사는 에코네시안들이 서로의 장점을 발견하고 격려하여 동지애를 굳건히 하는 데 기여했습니다. (에코넷 사람들의 좋은 습관' 공모전 심사위원 문선유)

평소 나는 말수가 적은 편이다. 흥미를 느끼는 것 외에는 대체로 무관심하다. 이런 성격 탓인지 회의 중에 궁금한 게 생기면 조용히 키보드에 손을 가져가 네이버에게 물어본다. 아니면 모르는 게 그냥 넘어가지 다른 사람에게 물어보는 경우는 드물다. 내가 보기엔 에코넷의 사람들도 대체로 그런 것 같다. 특히나 조용한 기업본부에서는 말이다. 하지만 기업본부 CTO실의 권수남 과장은 이런 경향을 거스르듯 자신이 궁금하면 일단 내뽐는 쪽이다. 질문이 당연한지 아닌지 미처 따지지도 않는 듯하다. 한마디로 정의하자면 '소리를 내는 사람'이라고 할까.

내가 입사하여 처음 들어간 심사분석회의(현 전략실행평가회의)가 기억난다. 임원들조차 발언이 드물어 조용한데 권수남 과장의 걸걸한 목소리가 들렸다. 신입인 나는 "임원들 있는 회의에서 직원이 저렇게 말하다니, 이 회사는 참 개방적이구나"라는 생각을 했다.

Let us speak out

Editor's note In July 2010, three ECONET family companies in Korea and the Korea Holdings asked ECONETians to share good habits to inspire others and set examples to learn from under the title of "Good habits of ECONETians." 133 ECONETians, including 68 at Univera Korea, gave acute and considerate observation of their colleagues. To our regret, no one claimed the honor of the first prize, while the judges awarded 6 people for the second prize. The article below is the most remarkable out of the six. Collected articles are to be organized and published. The event was planned to encourage ECONETians to find out and encourage virtues of colleagues to build concrete and productive relationships in the office. (Sunyu Moon, A panel judge in the contest of "Good Habits of ECONETians")

I am usually not a very talkative person. Also, my interests are limited to a few topics I like. So when I come across something unfamiliar in meetings, I usually turn to my laptop and google the answer, or remain silent rather than to raise the question during the meeting. From my observation, I think most ECONETians, especially in the ECONET Korea holdings, are mostly the same. However, there is one person who is not afraid to ask questions during a meeting. Her name is J. Soonam Kwon at the Division of CTO. If she has a question or an opinion, she always speaks it out boldly. Sometimes it looks like she doesn't think twice before asking the question. To put it simple, she is a "Speak-outer"

When I first joined the company, I remember attending the strategy assessment session and listening to her throaty voice reverberating in the room while executives spared their words. I thought, "This company must be quite open-minded that one can speak out before executives in the meeting."

2년이 흐른 지금도 크게 변한 건 없다. 얼마 전 전략실행평가 회의에서 있었던 일이다. 해외농장과 관련하여 자료 설명이 한창이었는데, 더러 농산물 품질 관련 용어들과 약자들이 튀어나왔다. 어차피 노트북도 가져갔겠다, 나는 이번에도 충실히 네이 버를 찾고 있었다. 그런데 권수남 과장이 내가 검색하고 있는 약자를 가리키면서 무엇의 줄임말인지 발표자에게 물었다. 잠깐 동안이지만 "정말 모르고 묻는 건가?" 하는 분위기였다. 결국 권수남 과장은 자신의 질문에 대한 답을 들었다. 짧은 순간이었지만 권수남 과장을 적나라하게 드러내는 장면이었다.

그의 행동이 타고난 성격 탓인지, 아니면 미국에서 받은 자유분방한 교육 덕인지는 중요하지 않다. 모르는 것, 궁금한 것이 있으면 다른 사람을 의식하지 않고 물어보고, 옳지 않다고 생각 하는 것에 대해서는 자신의 의견을 적극적으로 피력하는, 말하자면 열정과 관심, 그리고 배짱이 없다면 결코 하기 어려운 행동이다.

어떤 일이든지 의문을 갖거나 "왜?"라는 질문을 던져야 개선할 여지가 생긴다. 주어진 것에 순응할 뿐 호기심을 갖지 않고, 새로운 것을 모색하지 않는다면 문제는 그대로 방치될 것이다. 더군다나 의식한다 해도 내색하지 않고 타인과 공유하지 않는다면, 10의 효과를 낼 것도 그 반의 효과조차 내지 못하는 경우가 다반사일 것이다.

자칫 매너리즘에 빠지기 쉬운 반복적인 직장 생활 속에서 개선과 발전을 위한 최소한의 적극적인 노력은 '소리를 내는 것'이 아닐까.

글 | 이정현 | 인사팀 | 에코넷 한국 홀딩스



이정현 사원(우)과 권수남 과장
Jeong-hyun Lee(right) and
J. Soonam Kwon

Two years have passed, but few things have changed. Not long ago, in a strategy assessment session, the presenter was explaining information regarding overseas farms. He mentioned quite a many agriculture quality standards and other abbreviated terms. As always, I was googling. Suddenly, J. Soonam Kwon pointed at the abbreviations, asking what they stood for. For a second, the meeting room was silent, and everybody turned to Kwon, as if asking, "You really don't know?" In the end, she got her answer. This brief moment tells a lot about J. Soonam Kwon.

It does not matter that it came from her innate character or the liberal education she had in the US. What is important is that it takes passion, keen attention and guts to make a question out loud if a person wants to ask, and give their opinion without hesitation if they thinks something is wrong.

The room for improvement grows only after someone is brave enough to ask "why?" If we do not ask why, do not embrace new things, and simply take what is given, the problem remains large. Even if we detect a problem, and we do not share our questions/opinions with others and remain silent, the effect of the project is likely to be halved. Nowadays, when people are easily trapped in their typical mannerisms and tend to keep their words to themselves rather than sharing it with others, I think the least we can do to generate ideas that can make improvement is by starting with a simple action: speaking out loud.

By Jeong-hyun Lee | HR | ECONET Korea Holdings

태풍 속에서 빛나던 알로콥 차이나의 정신

어려움을 겪어 봐야 사람의 속내를 진정 알 수 있듯이 남양의 일원으로서 지난해 태풍을 겪으면서 우리 남양 주인공들의 책임감과 깊은 우애를 절실히 느꼈다.

알로콥 차이나는 중국의 하이난성에 자리잡고 있다. 열대와 아열대가 접한 작은 섬이다. 알로에 성장에 적절한 지리 조건을 갖추고 있지만 해마다 오는 태풍 때문에 홍수를 겪기도 한다.

때는 2009년 10월 22일, 태풍 철이었다. 2주 동안 계속 내린 비로 강 수위가 높아져 대지로 범람하였다. 21일 밤부터 억수같이 큰 비가 퍼부었다. 22일 새벽, 갑자기 시끄러운 소리가 들리더니 공장으로 물이 들이닥쳤다. 1층 기숙사는 이미 물에 잠겨 버렸다. 1층 직원들은 다른 직원들의 도움으로 겨우 그 자리를 빠져나올 수 있었다. 이 부장(Linda)이 인솔하여 1층의 모든 여직원들은 2층으로 자리를 옮겼다. 비록 비좁은 침대에서 두 명씩 자게 됐지만 그 어느 때보다 따뜻한 잠자리였다.

강수량은 거의 1미터나 되었다. The factory got about 3 ft of rain.



台风中的南洋情

古人云: 患难见真情。在去年的一场特大台风中, 作为南洋人, 我见证并深深的感受到我们南洋人的主人翁意识, 责任感与深厚的情谊。

Aloecorp China 地处中国的海南省, 这是一个美丽的热带与亚热带交接的小岛, 得天独厚的地理条件使这里适宜芦荟生长, 但同时每年的台风季节也会带来大量降水。

清楚地记得那是2009年10月22日, 正值海南的台风季节, 持续2周多的降雨使大地饱和, 河流上涨, 从21日晚就开始下大暴雨, 大雨倾盆而下, 22日凌晨忽然听到一阵吵杂, 原来洪水上涨, 已经淹到了一楼宿舍, 住在一楼的同事必须迅速转移, 全体人员迅速行动起来。在李部长的带领下, 一楼的全部女同事都搬到二楼, 两个人一张床, 挤在一起, 温暖的睡着了。

물바다가 된 QA 사무실 QA office flooded



제품을 운반하는 남직원들. Employees moving the products

Aloecorp China shines through windstorm

There is a saying that "a friend in need is friend indeed". As a part of Aloecorp, I deeply appreciated the sense of responsibility and friendship of Aloecorp people as we went through a typhoon last year.

Aloecorp China is located in Hainan Province in China. It is a small island where tropical and subtropical climate meets. Although it has perfect condition for aloe farming, it suffers annual flooding due to typhoon.

It was October 22nd in 2009 in typhoon season. It rained heavily for a fortnight, and the land was deluged by flooding river. A torrential rain began from the night of 21st. At the dawn of 22nd, water poured into the plant with a loud thud sound. The dorm in the ground floor was

already flooded. People in the ground floor escaped with the help of others. Under the guide of Linda, all the female employees moved to the second floor. Even though they had to share narrow beds in the second floor, we slept sound and warm.

The morning came at last. We waited for the rain to stop so that the water recedes, but we could hardly make breakfast because the heavy rain cut the power grid and water supply. We scraped breakfast of porridge and fried rice. We delivered the breakfast to the dorm for female employees, but we had no appetite, because we thought of male employees who went to check inventories without having any breakfast.



비를 뚫고 대피하는 여직원들 Female employees evacuating their dorm in the rain



회사 재물을 옮기고 있는 민병국 부장 General Manager Byungkuk Min moving stuff

날이 밝았다. 공장을 돌리기 위하여 비가 그치고 물이 빠지기를 기다렸지만 그치기는커녕 큰 비로 인하여 정전이 되고 단수가 되어 아침식사마저 문제가 되었다. 죽과 볶음밥을 준비했다. 여직원 기숙사 문 앞으로 갖다 놓았지만 제대로 먹지 못했다. 아직 밥 한 술 뜨지 못한 채 제품을 챙기러 간 남자 직원들 생각에 음식이 목에 걸렸기 때문이었다.

폭우가 계속되고 홍수가 물러날 기미가 보이지 않자 임원들은 여직원들을 먼저 철수시키기로 결정했다. 우리는 우산을 편 채 손을 꼭 잡고 천천히 한 걸음 한 걸음 허리까지 찬 물을 헤치며 걸어 나왔다. 직원 중에 예비엄마가 한 사람 있었는데 도저히 걸어 나갈 수가 없었다. 때마침 소육(小陆)이 조금도 주저하지 않고 그 사람을 안고 걸어 나갔다. 감동 그 자체였다.

우리는 홍수로 잠긴 지역을 벗어나 산길을 따라 산을 넘었다. 저 멀리 홍수로 막막한 속에 우리 알로콧 차이나의 강철전사들이 눈에 들어왔다. 지독하게 퍼붓는 빗속에 길게 늘어서서 손에서 손으로 제품을 옮기고 있었다. 박스마다 비닐을 씌워 제품은 안전했으나 빗 속의 그들은 흠뻑 젖을 수밖에 없었다. '우리의 노동성과를 지키기 위하여, '우리의 제품이라는 신념으로 온 힘을 다해 제품을 지킨 '우리의 사람들'이었다.

역경에 부딪혔을 때 서로 돕고 늘 남을 먼저 생각하고 모든 힘을 쏟아 회사 제품을 운반하고 연약한 여자 직원들은 먼저 대피시키는, 이러한 우수한 직원, 우수한 기업 전통은 문자 그대로 감동이다. 모든 알로콧 차이나 직원에게 감사한다. 앞으로 이런 전통을 받들어 어떠한 고난과 역경도 뚫고 알로콧 차이나는 반드시 '더 크게 더 강하게' 성장하고 발전할 것이다. '자연의 혜택을 인류에게' 전하는 우리의 길이 더욱 빛날 것이다.

글 | 제인 티안 구매원 | 관리부 | 알로콧 중국

天亮了, 但雨还在一直下, 所有人都期待着雨停、洪水退, 这样才可以正常上班. 但由于大水, 导致停水停电, 早餐怎样解决? 那天的早餐是粥喝炒饭, 就放在女生宿舍门口, 大家都不肯多吃一口, 因为还有好多去抢运成品的男同事还没有吃一口东西。

在暴雨持续, 洪水没有退去希望的情况下, 公司领导决定让女同事先撤离. 我们开始踏入齐腰的洪水中, 一点点, 撑着伞, 拉着手, 慢慢挪动, 同事中有一位准妈妈, 无法通过, 是小陆毫不犹豫抱起她, 当时的我们都很感动。

来到工厂区, 我们需要趟过洪水, 翻到山上, 顺山路走出工厂. 这时, 我们才看到在工厂厂区茫茫的洪水中, 屹立着我们南洋芦荟的钢铁战士, 他们正在抢救成品仓库的产品, 站在雨中一个接一个, 传递手里的成品箱子, 每个箱子上面都有塑料罩住, 产品安全的在传递. 在雨中的他们, 不管自己是不是淋湿, 只要记住心中的信念, 这是我们的产品, 要不遗余力的抢运。

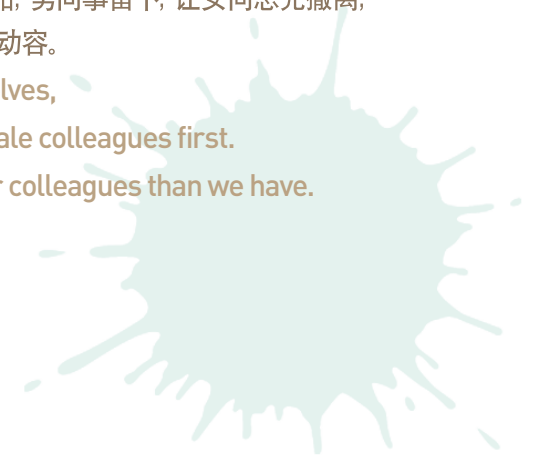
遇到苦难互相帮助, 为他人着想, 全力以赴的抢运公司的产品, 男同事留下, 让女同志先撤离, 这些优秀的企业员工, 这样优秀的企业传统, 无不让人为之动容. 谢谢每一位同事. 在企业发展的路上, 无论有怎样的困难, 相信我们秉承着这样的传统, 定会把企业做大做强, 会在将大自然的恩赐返还给人类的路上走得更远。

田寅娇采购助理 | 管理部 | 中国海南

역경에 부딪혔을 때 서로 돕고 늘 남을 먼저 생각하고 모든 힘을 쏟아 회사 제품을 운반하고 연약한 여자 직원들은 먼저 대피시키는, 이러한 우수한 직원, 우수한 기업 전통은 문자 그대로 감동이다. 遇到苦难互相帮助, 为他人着想, 全力以赴的抢运公司的产品, 男同事留下, 让女同志先撤离, 这些优秀的企业员工, 这样优秀的企业传统, 无不让人为之动容。

We help each other in difficulty, put others before ourselves, move the products out of harm's way and evacuate female colleagues first.

No one can imagine better corporate tradition, or better colleagues than we have.



1층이 물에 잠긴 여성 기숙사 The dorm in the ground floor was flooded.

As the rain downpours and the flooding continued, executives decided to evacuate female employees. We put umbrellas over our head, with hand in hand, and gingerly waded through waist-high water. There was one pregnant employee among them, and she could not walk in the water. Without hesitation, Soyuk lifted her and waded into the water. It was such a touching moment.

We climbed the mountain along the narrow mountain road out of the deluged area. We could see that in the flooding water there were iron-willed men of Aloecorp China. They stood in a line in the heavy rain and moved the products one by one with their hands. The products were safe for the boxes were sealed, but people in the rain were soaked thoroughly. They did their utmost to protect the products, for they knew that the products were the results of hard efforts of "us" Aloecorp people.

We help each other in difficulty, put others before ourselves, move the products out of harm's way and evacuate female colleagues first. No one can imagine better corporate tradition, or better colleagues than we have. I want to express my heartfelt appreciation for all at Aloecorp China. I firmly believe if we maintain this tradition, we will go through hardship and adversity, will become bigger and stronger, to ultimately "bring the best of nature to humankind."

By Jane Tian Purchasing agent | Administration department | Aloecorp China

최근 『어디로 갔을까, 나의 한 쪽은』을 읽었다. 이가 빠진 동그라미가 온전한 모습이 되고 싶어서 모자란 조각을 찾아 헤매는 이야기이다. 조각이 빠진 원은 천천히 굴러갈 수밖에 없어서, 길가의 꽃의 아름다운 모습을 감상하기도 하고, 벌레들과 이야기를 나누기도 하며, 따사로 온 햇볕을 즐기기도 한다. 여러 가지 모양의 조각들을 만나지만, 꼭 들어맞는 것을 찾을 수는 없었다. 그래서 그들과 헤어져 다시금 여행을 떠난다. 마침내 어느 날, 동그라미는 꼭 들어맞는 제 짝을 찾았다. 동그라미는 이제 온전한 모습이 되어 너무도 행복했다. 조각을 빠진 자리에 끼우고 다시 굴러가기 시작한다. 온전한 동그라미는 이제 빨리 굴러갈 수 있게 되어, 길가의 꽃이나 벌레에 한눈을 팔 시간이 없다. 빨리 굴러갈 수 있게 되고, 그래서 세상이 얼마나 달라졌는지를 깨닫자, 동그라

I have read a story, entitled "The Missing Piece". The circle wanted to be whole, so it went around looking for its missing piece. But because it was incomplete, it could not help but to roll only very slowly. It admired the flowers along the way. It chatted with worms. It enjoyed the sunshine. It found lots of different pieces, but none of them fit. So it left them all by the side of the road and kept on searching. Then, one day the circle found a piece that fit perfectly. It was so happy. Now it could be whole, with nothing missing. It incorporated the missing piece into itself and began to roll. Now that it was a perfect circle, it could roll very fast, too fast to notice flowers or talk to the worms. When it realized how different the world seemed when it rolled so quickly, it stopped, left its found piece by the side of the road and rolled slowly away.

비너스의 잃어버린 팔

Let's
shape
the our own
Venus

미는 조각을 빼서 길가에 내려놓고 다시 천천히 여유롭게 굴러간다.

이 이야기의 교훈은, 기묘하게 들릴지도 모르지만 우리는 불완전하기 때문에 더 완전할 수 있다는 것이다. 모든 것을 가진 사람은 한편으로 무언가가 결여된 사람이다. 살아가면서 무언가를 애타게 갈망하고, 바라고, 더 나은 미래의 꿈으로 영혼을 살찌우는 느낌을 결코 알 수 없을 것이기 때문이다. 사랑하는 이가, 자신이 언제나 바라왔지만 가질 수 없었던 무언가를 채워주는 느낌도 결코 알 수 없을 것이다.

이야기를 읽으며, 유명한 '팔 없는 비너스'가 생각났다. 세상 사람들이 모두 그 아름다움을 흠모하는 까닭은 우아한 자태 때문만이 아니라, 세상에서 단 하나뿐인 불완전함 때문이겠다. 수천 년 동안 수많은 예술가들이 없어진 팔을 복원하려 시도했고, 여러 가설을 제시했지만, 그 중 어느 것도 사람들을 만족시킬 수 없었다. 그래서 비너스는 불완전한 모습 그대로 남아 있다. 사실, 비너스가 아름다운 것은 그 불완전한 모습 때문이다. 없어진 팔을 보며, 각자 완벽한 그녀의 모습을 상상하게 되기 때문이다. 없어진 팔은 우리의 감수성과 상상력을 자극하여, 가슴 속의 허전한 빈 자리를 채우는 힘이 있다.

우리는 살아가면서 언제나 가지지 못한 것에 대해 상심하고, 언제나 머릿속으로 이해득실을 따지게 된다. 그래서 우리의 삶은 언제나 불완전하게 느껴진다. 그러나 자신의 한계를 알고 이를 수용하며, 실패한 삶을 살고 있다는 불안감을 야기하는 허황된 꿈을 떨쳐버리는 용기 있는 이들이 있다. 삶의 시련을 겪고 이겨내며, 사랑하는 이를 잃고서도 여전히 충만한 삶을 살아갈 수 있다는 사실을 깨달은 이들이야말로 참으로 완전한 사람일 것이다.

삶은 신이 인간의 실패를 책망하기 위해 만든 짓곳은 함정이 아니다. 삶은 생사를 건 전투도 아니요, 한 번 넘어졌다고 해서 끝나버리는 것도 아니다. 오히려 삶은 축구 시즌과 같아서, 최고의 팀도 경기의 삼분의 일은 패배하기도 하고, 최하위 팀도 멋진 경기를 보여주기도 한다. 따라서 삶의 목표는 마땅히 지는 경기보다 이기는 경기를 더 많이 하는 데 두어야 할 것이다. 우리가 사람이기에 불가피한 불완전함을 수용하고, 여유를 가지고 천천히 굴러가며 감사하는 마음으로 살아간다면, 남들이 간절히 바라기도 얻지 못하는 온전한 삶을 소유할 수 있을 것이다. 나는 신이 인간에게 바라는 것은 "완벽해지는" 것도 아니고, "실수하지 말라"는 것도 아닌, "온전한 삶을 살라"는 것이라고 생각한다.

그러니, 우리가 삶을 정면으로 마주하고, 삶이 가져다 주는 시련 앞에서도 낙천적인 자세를 잃지 않고, 우리 가슴 속에 비너스의 아름다운 두 팔을 빚어낼 수 있는 지혜가 있다면, 우리의 삶은 더욱 아름다워질 것이다.

글 | 아담 퀴이 | 영업부 | 알로corp 중국

The lesson of this story, I suggested, is that in some strange sense we are more whole when we are missing something. The man who has everything is in some ways a poor man. He will never know what it feels like to yearn, to hope, to nourish his soul with the dream of something better. He will never know the experience of having someone who loves him give him something he has always wanted or never had.

This story that I can't help to think the famous status of Venus without the arms, the people all over the world are shocked by her beauty not only because of her elegant stance, but also her unique beauty of incomplete. Less thousands of years we don't know how many artists want to repair the missing arms, they made many of proposals, but there were none of their proposals can make the people satisfied. So the people have to keep the original look. In fact the beauty of the Venus is because of her missing arms. It makes us enjoy the imagination. It makes us have the expectations for perfect. I am afraid it's the beauty of missing arms that take to us that leave the space for our feelings and imagination to full in the blank of our heart.

In our work and life, we complain for the things we can't get, even pre-occupied with gain and lost for benefit, because of this it is affecting our work and life, but we have ignored there is a wholeness about the person who has come to terms with his limitations, who has been brave enough to let go of his unrealistic dreams and not feel like a failure for doing so. There is a wholeness about the man or woman who has learned that he or she is strong enough to go through a tragedy and survive, she can lose someone and still feel like a complete person.

Life is not a trap set for us by God so that he can condemn us for failing. Life is not a survival and death battle, it won't announce your life have finished because once failure. Life is more like a football league, which even the strongest team loses one third of its games and even the weakest team has its days of victory. Our goal is to win more games than we lose. When we accept that imperfection is part of being human, and when we can continue rolling through life and appreciate it, we will have achieved a wholeness that others can only aspire to. That, I believe, is what God asks of us --- not "Be perfect", not "Don't even make a mistake", but "Be whole".

So, if we can tolerance to face the life, optimistic to face all the difficulties and wisdom enough to shape one and one beautiful arms for Venus in our heart. I think our life will be more and more wonderful!

By Adam Lv Sales coordinator | Sales department | Aloecorp China

1등
First Prize



바람을 가르며 자전거 타기

제가 자전거를 처음 배운 것은 2007년 여름입니다. 얼마 되지 않았지요? ^^
여름휴가 때 베르사유 궁전에서 자전거를 타려고 마음먹고 단기 속성으로 서울숲에서 자전거를 배웠습니다.
베르사유 궁전에서 자전거를 타며 바람을 가르느 느낌을 잊을 수가 없네요.
그 이후로 가장 좋은 야외활동은 자전거타기가 되었습니다.

Riding a Bicycle across the wind

I learned how to ride a bicycle in the summer of 2007, just a few years ago.
I was planning to ride a bicycle around the Palace of Versailles on summer vacation and
learned how to ride a bicycle in Seoul Forest in a hurry.
Riding a bicycle across the wind around the Palace of Versailles was one of the most wonderful experiences that
I would never forget. Since then, riding a bicycle became my favorite outdoor activity.

김정화 | 교육팀 | 유니베라 한국

Jeong Hwa Kim | Education Team | Univera Korea

2등
Second Prize



친구들과 함께 하는 등산

워싱턴 주 리벤워스 근교의 아스가드 산길을 친구들과 함께 한 하이킹.
해발 2300피트에 위치한 약 1.6킬로미터의 길은 7월 중순이었는데도
눈으로 덮여 있었다.
뜨거운 햇살 아래 마음을 졸이며 걷는 게 위태롭게 보인다.

Hiking with friends

Hiking with friends up Aasgard Pass near Leavenworth, Wash.
This 2,300 foot ascent over the course of about
one mile was snow-covered in mid-July,
making the trek all the more treacherous under a hot sun.

에이프릴 찬 카피라이터 • 웹 콘텐츠 코디네이터 | 유니베라 미국

April Chan Copywriter • Web Content Coordinator | Univera USA

3등
Third Prize



해양스포츠의 꽃 스킨스쿠버

에머랄드 빛을 닮은 순수한 2010년 여름바다에 도전장을 내밀다.
동화 속 인어공주의 삶이 궁금하신
호기심 많은 이들에게 적극 추천합니다.
바닷속 신비를 직접 체험하시길.

Skin Scuba, the best of marine sports

We came to challenge the emerald-green sea of summer, 2010.
I recommend skin scuba to those who are curious about
the real life of the "little mermaid."
See the wonders of ocean with your own eyes!.

김정은 대리 | 품질보증팀 | 네이처텍

Jeong Eun Kim Assistant Manager | Quality Assurance Team | Naturetech

아차상

Just Missed Prize



野外郊游~~回归自然怀抱

我是个喜欢野外郊游的女孩, 徒步行走于山间, 放逐自己于山野。

幽美的自然风光, 原始而神秘, 让我感到新鲜刺激, 在自然的怀抱里尽情地释放自我。

我认为亲近大自然, 是诠释我们个性的最佳方式。

呵呵...背上背包, 邀上朋友你, 我们一块上路吧~~~

야외소풍. 자연의 품으로

나는 야외활동을 좋아한다.

산길을 걸으며 온몸을 자연에 맡기고 자연풍경을 만끽한다.

원시적인 신비는 언제나 신선한 자극이다.

자연과 어울리는 것이 내 자신을 보여줄 수 있는

가장 적당한 방식인 것 같다. 우리 함께 떠나볼까요?

Outdoor activity surrounded by the nature

I love outdoor activities. In mountains, I breathe the nature and enjoy the beautiful scenery.

The wonder of nature gives me a refreshing moment.

Spending time in nature is the best way to get along with others.

Let's go hiking!

刘聪 出纳 | 财务部 | 中国海南

유충 출납 | 재무부 | 알로corp 중국

Liu cong Cashier | Finance department | Aloecorp China

아차상

Just Missed Prize



래프팅

직장동료들과 함께 무더위를 날려버릴 수상스포츠!! 래프팅!!

유후재, 방창규, 심문흠, 박상순 (윗줄)

서재호, 김완수, 윤정필, 금경덕 (아랫줄)

Rafting

Rafting is a perfect water sport to cool off the heat of the summer!

Whojea Yoo, Changgeu Bang, Moonheum Shim,

Sangsoon Park (left to right on the back)

Jeaho Seo, Wansoo Kim, Jungpil Yun, Kyongduk Kum

(left to right on the front)

네이처텍 생산기술팀

Production Technology Team | Naturetech

그동안 사진콘테스트에 참여해주신 에코네시안 여러분들께 감사 드립니다. 다음 호부터는 [에코넷 명소 사진전]을 진행할 예정입니다. 나만 아는 에코넷의 명소를 추천해 주십시오. 에코네시안들이 사색에 잠기는 공간. 회사 안과 밖에서 동료들과 소중한 시간을 함께 하는 장소 등 여러 이야기를 담은 장소의 사진을 간단한 설명과 함께 보내 주세요. 에코넷웨이에서 사진이 게재된 분들께는 소정의 상품을 드립니다.

아차상

Just Missed Prize



밤새 달린 뒤 일출과 함께 찰칵!

유타 주 모압에서 열린 마운틴 바이크 24시간 레이스에서

Sunrise lap after a long night of racing

24 Hour Mountain Bike Racing in Moab, UT

브라이언 피오터 해외 영업 상무보 | 유니젠

Brian Peotter Director of International Sales | Unigen

Thank you for sharing your valuable moments with us! From the next volume, we invite you to share your precious spots inside and in the vicinity of ECONET! Tell us about your secret place in the company or places where ECONETians can chill out and where ECONETians can gather and have fun with colleagues both in and out of the company. Send us a photo of the place with a few lines of memo. For whose photos are selected to be published in ECONETWAY, we will send small gifts.

아차상

Just Missed Prize



심봤다

요즘은 바쁜 핑계로 산삼을 찾아 다지지 못하고 있지만

몇 년 전 나는 경기도 가평의 높은 산과 계곡을

오르내리기를 수십 번 반복한 끝에 산삼 열한 뿌리를 발견한 적이 있다.

그 중에 일곱 뿌리만 캐고 나머지는 어려서 그대로 두었는데

그곳이 너무 험준한 지형이어서 다시 찾을 수 있다는 확신은 들지 않는다.

My encounter with wild ginseng

My busy life has kept me from going out in search for wild ginseng, but years ago I found eleven roots of wild ginsengs while wondering about a high mountain and valley of Gapyeong, Gyeonggi Province dozens of times.

I took seven and left the others behind because they were too little, but I am not sure if I can find the place now because I was so deep inside the forest.

강승원 과장 | 총무인사팀 | 유니젠

Seung-Won Kang Manager | HR & General Affairs | Unigen

에코넷 한국 홀딩스 ECONET Korea Holdings

중국법인 주재원 사내공모
Uisun Jung is to be dispatched to China



에코넷 기업본부에서는 6월 중국법인 주재원에 대한 사내공모를 진행하여 7월 15일에 결과를 발표하였다. 온라인 적성검사, 현지법인장과의 전화면접, 소속 현업부서와 협의 등의 과정을 거쳐 최종 선발된 사람은 유니베라 영업본부 강남영업팀 정익선 대리다. 정익선 대리는 9월부터 기업본부로 시간 전입하여 직무(재무, 기획) 및 여학, 중국 시장현황에 대한 교육, 기업본부 재무팀 OJT를 받고, 11월 경 중국법인으로 주재 발령을 받아 알로콧 차이나와 남양 차이나에서 재무/기획 등 관리 업무를 담당할 예정이다.

사내 공모는 개인에게는 경력개발의 욕구를 충족시킬 수 있는 기회이며 회사로서는 적합한 인재를 적재적소에 배치하는 인사철학의 실천이다. 에코넷에서는 중단기적으로 현지법인 성과창출에 기여하고 장기적으로 '해외인력 풀' 조성의 단초가 될 이번 공모 이후로도 경력개발의 기회를 내부직원에게 우선 제공할 것이다.

ECONET Korea Holdings chose an ECONETian to be dispatched to Aloecorp China. The company received application from employees, and unveiled the result on July 15th. The thorough screening included telephone interview with CEO from Aloecorp China, web-based aptitude test, discussion with financial team of ECONET Korea Holdings. The lucky person turned out to be Uisun Jung from Kangnam Sales Team of Sales Division of Univera Korea. Jung was relocated to ECONET Korea Holdings from September to be trained in work (financial and business planning, languages, information on Chinese market, on-the-job training from financial team of ECONET Korea Holdings. Jung is going to be dispatched to China around November to be a superintendent on finance and business planning. The contest is a fair opportunity to help ECONETians develop their career, and from the company side, a good way to fill place with talented employees. This move heralds the formation of "international talent pool" in the long term and also provides overseas offices with opportunity to promote their business in the short term. ECONET is planning to provide career development opportunities first to inside people afterwards.

심호영 부사장 승진
John Sim is promoted to EVP



8월 1일, 에코넷 기업본부의 CFO(Chief Finance Officer) 심호영 상무가 부사장으로 승진하였다.

As of August 1st, CFO John Sim from ECONET Korea Holdings is promoted to Executive Vice President.

에코넷 팀장, 팀원 서번트 리더십 교육
ECONET offers servant leadership training to team leaders and members.

에코넷 한국3사에서는 4월에 진행된 임원 대상 리더십 교육에 이어 팀장, 팀원급을 대상으로 한 서번트 리더십 교육을 진행했다. 팀장을 대상으로는 6월 16일과 7월 1일(택일), 팀원을 대상으로는 6월 10일, 6월 21일, 6월 23일, 6월 25일, 7월 6일, 7월 15일(택일)에 4시간의 집합교육을 실시했다. 팀장 대상 교육에서는 업무지시와 신뢰라는 제목으로 서번트 리더로서 팀원의 잠재적 능력을 개발하고 일하기 좋은 팀을 만드는 신뢰를 형성하며 효과적인 업무 지시 스킬을 습득할 수 있도록 하였다. 팀원 대상 교육에서는 팀 관계 형성이라는 제목으로 서번트 리더로서 스스로 잠재 능력을 개발하여 일하기 좋은 팀을 만드는 효과적인 관계 형성 스킬을 습득하도록 하였다.

Three companies of ECONET Korea offered servant leadership training for team leaders and members,



following sessions for executives which took place in April. Training sessions for team leaders took place in June 16th and July 1st. It was available for team leaders to choose anytime. Whereas the sessions for team members were held on June 10th, June 21st, June 23rd, June 25th, July 6th and July 15th for four hours. It was also available for team members to choose anytime. The sessions for team leaders were held under the title of "directing the order and building trust", where the team leaders were able to learn how to develop potential of team members, building trust, facilitate communication, and effective delegation of works. On the other hand, team members were encouraged to develop their potential, make productive environment, and build positive relationships to be a servant leader.

2010년 2차 ECONET 신입사자 교육
Second round of new employees training in 2010

ECONET 한국의 신입사자 교육이 2010년 9월 8일부터 10일까지 2박 3일의 일정으로 진행되었다. 이번 교육은 에코넷에 대한 이해를 돕는 강의와 유니젠 견학 및 실습, 네이처텍 견학 및 현장 실습, 물류센터 견학으로 구성되었으며, 2010년 4월말에 진행한 2010년 1차 신입사자 교육 이후 입사한 신입사자 총 11명이 참석했다. 교육 둘째 날 특강에서, 이병훈 총괄 사장은 자연의 혜택을 인류에게 전한다는 에코넷의 비전과 사업모델에 대해 설명했다. 또한 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 took place for two nights and three days from September 8th to 10th. The training consists of basic orientation for understanding ECONET, visit to Unigen and field practice, and visit to Naturetech and field practice, and visit to logistics center. 11 new employees who joined the company after the first round of new employees training held in April participated in the training. On the second day, Chairman and CEO Bill Lee explained the newcomers about ECONET's vision of bring the best of nature to humankind, and business model of ECONET. Also, he encouraged the new employees to share the vision and passion of ECONET and have pride and sense of responsibility as a member of ECONET.

유니베라 한국 Univera Korea

신임 정찬수 사장 취임
Chansoo Chung took the helm of Univera as the new president

2010년 8월 1일, 정찬수 전 남양 사장이 유니베라의 신임 사장으로 취임하였다. 이병훈 총괄사장은 임명장을 수여하며 신입사원이 사장이 된 첫 번째 사례라며 입사하며 세운 꿈이 실현된 기쁨을 축하하였다. 정 사장의 성공이 유니베라 가족 모두의 성공, 유니베라의 성공으로 이어지도록 본질을 잊지 말고 일하여 새로운 유니베라의 미래를 가꾸어달라고 당부했다. 이어 대리점 사장 대표로 신은평영업국 신숙희 국장이 축책을 맡은 정사장에게 기대에 찬 축하와 함께 회사의 미래를 위해 힘을 보태겠다고 의지를 밝혔다.

정찬수 사장은 유니베라 영업총괄 상무, 부사장을 거쳐 남양 사장을 역임한 경험을 바탕으로 섬기는 서번트 리더로서 유니베라의 성장에 도움이 되겠다고 포부를 밝혔다. 1986년 (구)남양알로에에 입사한 정사장은 이연호 회장과 일화를 소개하며 남양알로에서 꿈을 갖게 되었다면서 임직원 모두가 꿈을 실현할 수 있는 회사를 만드는 데 노력하겠다고 말했다. 자연의 혜택을 더 많은 사람에게 전하며 행복을 나누겠다는 변함없는 의지로, 고객에게 뛰어난 제품과 서비스를 제공할 것과 그것을 실행하는 기업활동을 통해 고객으로부터 존경 받는 기업을 만드는 일에 매진하겠다고 약속했다. 정 사장은 3개의 핵심 키워드로 조화와 의사소통(에코넷 센터의 주체어라고 강조), 선진방





문판매시스템의 완성을 강조했다.

취임식에 이어 정 사장은 8월 24일과 26일, 대리점 사장들과 만남을 갖고 취임 인사와 함께 협업하는 본사와 대리점이 될 것을 다짐했다.

On August 1st of 2010, Chansoo Chung, former president of Naturetech, is appointed as the new president of Univera. In his congratulatory speech, Chairman and CEO Bill Lee said that Chung is the first case in the company who began his career at Univera and made it to the top. He asked Chung to work hard without forgetting his past, so that the success of President Chung will be translated into the success of Univera and everyone who work for the company. Also, Sookhui Shin, head of distributor of New Eunpyeong Office, made a celebratory speech and pledged that all distributor leaders will exert efforts to make better future of Univera.

President Chansoo Chung served as Sales Director and Vice President of Univera and President of Naturetech. He spoke of his aspiration to be a true servant leader who will lead further growth of Univera. Chung joined Namyang Aloe, a former entity of Econet, in 1986. President Chansoo Chung said he began to dream as he joined Namyang Aloe and shared an anecdote with the late Chairman Yunho Lee. He promised he will help all in Univera realize their dream. Chung said he will devote himself to first, bringing the beat of nature to humankind, second, provide customers with quality products and services, and third, gain respect through responsible corporate activities. He cited three key words of harmony, communication-which he emphasized as the key word of Econet center-and advanced direct sales system.

Following the inauguration, President Chung met with distributor leaders on Aug. 24th and 26th and pledged corporation between distributors and the company.

PMS(Project Management System) 구축 완료
Implementation of Project Management System

2010년 6월부터 유니베라와 네이처텍은 에코넷의 주요 전략과제에 해당하는 프로젝트의 진행과 결과 관리를 위해 PMS 시스템을 구축하기 시작했다. 8월 23일 완료보고를 함으로써 프로젝트를 등록하고 관리하게 되었다. 이 PMS는 프로젝트 관리의 문제점을 혁신하기 위한 수단으로서, 특히 유니베라와 네이처텍이 협업하는 제품개발프로세스의 표준업무 프로세스와 의사결정체계, 프로젝트 런칭 전 제품사양확정, 결과물 관리 등을 정의하고 실행만을 남겨두고 있다. 이 시스템을 구축함으로써 프로젝트는 시작 전에 반드시 과제선정과정을 거쳐야 하고 시장성, 기술적인 역량, 기존제품과의 관계, 자사 포트폴리오의 타다성 등을 검토해야 한다. 그리고 프로젝트 과정 중에 일어나는 이슈를 신속하고 정확하게 파악하여 대처할 수 있게 되었다. 아울러 프로젝트 결과물을 DB로 관리함으로써 향후 비슷한 유형의 프로젝트를 수행할 때 활용하여 위험을 줄일 수 있다.

Since June 2010, Univera and Naturetech began implementing PMS system to manage main strategic tasks of Econet. As of August 23rd, it is reported that the project is completed and registered. The PMS system is an innovative way to solve problems occurring while managing projects. The system deals with product development process, jointly managed by Univera and Naturetech, including standard development process, decision making system, project launching and definition of specifics in entire project line, management of project results and is waiting to be executed. The implementation of PMS will require every new project to review project selection process, marketability, technological ability, relationship with existing products, and feasibility of portfolio before the project is launched. Also, issues occurring during a project can be detected quickly and accurately. The project results will be recorded in database for comparative use to lower risk of similar projects.



아나바다 장터
Charity Bazaar by employees

2010년 7월 16일, 아나바다 장터가 열렸다. 아나바다는 “아껴 쓰고 나눠 쓰고 바꿔 쓰고 다시 쓰자”라는 표어의 약어다. 아나바다 장터는 지속가능한 환경을 위한 소비생활 실천운동으로서 유니베라가 환경경영과 사회공헌활동의 일환으로 2007년부터 매년 실시하는 캠페인이다. 회를 거듭할수록 더욱 많은 상품이 매물로 나오고 또한 구매자도 늘어났다. 판매이익금의 80%는 물품기증자에게 돌아가고 나머지 20%는 한사랑나눔캠페인 성금으로 환아돕기에 사용한다. 판매가격은 기증자가 자유롭게 책정한다. 본사 제품과 신선 식품을 제외한 재사용 가능한 모든 물품으로 제한 없이 장터에서 팔고 구매할 수 있다.

On July 16th in 2010, Univera held a charity bazaar for employees. It is a part of effort to make sustainable environment through eco-friendly lifestyle. The event began in 2007 as a corporate responsibility and environment management activity. Year by year the items for sales increased as well as the number of customers. 80% of the sales profit is given to the donor, and remaining 20% is donated to help children patients as a part of Hansarang sharing campaign. The price is set freely by the donor. All recyclable items, except for Univera products and perishables, can be sold and purchased in the event.

SBS 드라마 ‘나는 전설이다’ 제작 지원, “꿈을 위해 노력하는 대한민국 여성을 응원합니다.”
Univera sponsors production of SBS TV series “I am legend”

유니베라는 2010년 8월 2일부터 SBS가 방송하는 드라마, ‘나는 전설이다’의 제작을 지원했다. 이 드라마는 일상에 지친 평범한 여성들이 모여 록밴드를 결성하고 음악으로 삶의 아픔을 달래는 동시에 세상과 당당히 맞서며 자아를 찾아가는 과정을 담은 작품이다. 유평 역 맡은 홍지민을 비롯해 김정은이 주인공을 맡았다. 이 드라마는 첫 방송부터 두 자릿수의 시청률을 보이며 많은 사람들의 관심을 끌었다. 유니베라 대리점들은 이번 제작 지원이 유니베라의 위상을 높이고 더 많은 사람들에게 유니베라를 알리는 계기가 되리라 기대하며 반겼다. 홍지민의 맛깔스러운 연기를 통해 유평의 전형적인 활동과 독특한 모습, 특히 노력을 통해 성장 발전하는 유평의 모습을 볼 수 있다. 또한 유니베라 제품들이 화면 곳곳에 배치되어 이를 찾아보는 재미도 함께 할 수 있다.

Univera sponsored production of “I am Legend” a TV series to be aired from August 2nd in 2010 in SBS. The series features women tired from everyday life gathers to make a rock band, and relieve the burden of their lives by music. They bravely face life to find their true selves. Famous actress Jungeun Kim is the leading role, and the role of UP is performed by Jimin Hong. The series attracted interests of audience, showing two-digit viewer ratings from the first episode. Univera distributors welcomed the series, expecting the sponsorship will promote image of Univera and brand awareness. Jimin Hong showed brilliant performance, taking typical activities of UPs to the screen. It will be apparent to the viewers’ eyes that the passion for her work helps a UP grow further. Also, Univera products are placed in some of the scenes, so it would be fun to find them while watching the series.

러시아 현지법인 연수: 2009년 우수 대리점 사장과 유평
Heads of distributors and UPs visited Unigen Russia

2009년 우수 대리점 사장과 우수 유평가 러시아 현지법인 연수를 다녀왔다. 8월 4일, 18일 각각 출발한 연수단 총 40명은 4일간 러시아 현지법인(블라디보스톡 소재)과 크라스키노 농장, 중국, 북한과 접경지역까지 탐방하고 돌아왔다. 러시아 현지 법인장인 최재영 대표의 안내로 광활한 농장에 대해 자부심을 담고 발해와 안중근 의사에 대해 역사적





교훈을 되새기는 의미 있는 연수였다. 이번 연수는 2009년 매출과 증원 부문에서 우수한 성적을 보인 대리점과 유피에게 주어지는 시상의 일환이자 워크샵으로서 유니베라 성장을 위해 지속적인 노력을 다짐하는 기회가 되었다.

Best heads of distributors and UPs of 2009 visited Unigen Russia. Two teams of 40 people left Korea on Aug. 4th and 18th individually and toured Unigen Russia Office in Vladivostok and Kraskino farm, border region with China and North Korea. Thanks to the guide of Jaeyoung Choi, the president from Unigen Russia, they felt pride as they toured the far-stretching farm, and thought about lessons of history as they visited Manchuria where Korean ancient kingdom Balhae was located and the patriot Joonggeun Ahn shot a Japanese official who played an important role in colonization of Korea by Japan. The tour was a part of prize given to UPs and heads of distributors with excelling performance and a workshop to promote continuous growth of Univera.

리니시에 옴므 출시
Launch of L'initié Homme

2010년 9월, 남성의 세련됨과 편안함을 추구하는 리니시에 옴므를 출시하였다. 스킨과 로션, 세트로 구성된 리니시에 옴므는 액티브알로에와 황금추출물 등 천연식물이 함유된 제품이다. 피부 해독기능이 우수한 리니시에 옴므를 통해 건강하고 매력적인 남성피부 가꾸기가 가능하게 되었다. 남성들의 피부, 헤어 미용에 대한 욕구를 채워줄 수 있고 새로운 고객 개척에도 기여할 것으로 기대된다.

In September 2010, L'initié Homme was launched under the theme of sophisticated and comfortable skin for men. L'initié Homme, consisting of skin toner and lotion contains active aloe and Scutellaria extracts. Its de-toxing effect will help men to have healthy and attractive appearance. The product will satisfy male desire for more skin, hair and cosmetics product, and will help attract new customer group.

유니베라 필독서 학습: 독후감과 업무적용사례 모음
Univera book club

유니베라는 2010년 상, 하반기 책 1권을 선택하여 독서하도록 정규학습과정을 편성하였다. 「고객을 행복하게 하라, 「배드해빗」 등 권장도서로 알려진 책들을 택하여 읽고, 독후감과 업무적용사례를 제출하도록 했다. 독서경영의 일환으로 추진하는 이번 학습은 우수 독후감과 업무적용사례 제출자에게 소정의 상품도 지급한다.

Univera selected books, one each for former and latter half of this year, and encouraged employees to read and submit reports. Univera people are required to read recommended books such as “Amaze your customers”, “Bad habit”, and submit report about their thoughts and possible application for their work. The book club campaign is a part of “reading management.” Exemplary reports are to be rewarded with small gifts.

네이처텍 Naturetech

사장 이취임식
HY Sung was named as new president at Naturetech

네이처텍은 2010년 7월 29일, 이병훈 총괄사장을 비롯하여 CTO 조태형 사장, 대명 플라스틱 이시찬 사장 등 내·외부贵宾과 임직원들이 참석한 가운데 사장 이취임식을 가졌다. 이취임식은 정찬수 사장의 회고 영상을 시작으로 네이처텍 사기 전달, 네이처텍 직원들이 한마음으로 준비한 감사패와 선물 전달, 정찬수 사장의 이임사, 성한용 사장의 취임사, 마지막으로 이병훈 총괄사장의 축사 순으로 진행되었다. 정찬수 사장은 이임사에서 네이처텍을 떠나는 안타까움을 표명하면서 네이처텍의 발전을 기원했다. 성한용 신임사장은 글로벌 경쟁력을 키우기 위해 혹독한 교육과 훈련을 당부했다. 앞으로 네이처텍은 자연의 혜택을 인류에 전하는 메신저로서 세계 최고의 글로벌 기업으로 성장할 것을 믿어 의심치 않는다.

Naturetech held farewell ceremony of outgoing president and inauguration ceremony of new president with ECONET executives and distinguished guests such as ECONET Chairman & CEO Bill Lee, CTO Taehyoung Jo, and President Sichan Lee at Daemyeong Plastic on July 29th, 2010. The ceremony kicked off with a video footage in which the outgoing president reminisces about his past, followed by passing on the company flag, delivery of appreciation plaque and present prepared by Naturetech people, farewell speech of Chansoo Chung, inauguration speech of new president HY Sung, and congratulatory speech of Bill Lee. Outgoing president Chansoo Chung expressed his sad feelings about leaving Naturetech, and wished everlasting progress of Naturetech. The newly appointed president HY Sung promised to step up training and education to promote global competitiveness. He said he firmly believe that Naturetech will grow into the world's No.1 company to bring the best of nature to humankind.

식스 시그마 교육: 첫 번째 내부강사 교육
Six-sigma training session by internal instructors kicked off

식스 시그마 교육이 1차로 2010년 7월 30일 청주 라마다 호텔에서, 2차로 2010년 8월 20일 네이처텍 색조동에서 진행되었다. 박용하 제제품질관리본부장이 기본 통계의 전반적인 개념에 대해 정형철 혁신사무국장이 미니탭에 대해 교육했다. 2차 교육의 코트머리에 이충현 대리가 Define 단계에 대해 내용 전반을 교육했다. 이번 교육은 네이처텍이 배출한 벨트가 직접 진행하는 뜻 깊은 교육이었다. 다소 서툴지만 강사들의 열의는 외부 강사들과 비교해서 전혀 떨어지지 않았다. 올해 내부강사의 교육을 받은 교육 대상자들의 벨트 획득을 기대한다. 네이처텍은 이를 계기로 전 직원이 식스 시그마에 적극 참여하여 벨트를 획득하기를 기대한다.

The first round of six-sigma training took place at Lamada Hotel in Cheongjoo on July 30th, 2010, followed by the second training session in Saekjodong of Naturetech on August 20th, 2010. Director of production & quality division Yongha Park gave lessons about overall concepts of basic statistics while manager of innovation team Hyeongcheol Jung instructed about Minitab. At the end of the second round, assistant section manager Choongheon Lee offered presentations on Define stage. This training was all the more meaningful for it was offered by six sigma belt holders in Naturetech. The instructors were not as smooth as professionals, but their enthusiasm was higher than any professional. We hope that more Naturetech people gain belts thanks to the lessons. Naturetech expects all its employees to participate in six-sigma and become belt holders.





국토 대 청결운동 참여

Naturetech joins Clean Land Movement

네이처텍은 8월 20일 오전, 진천군청이 주관한 국토 대 청결운동에 참여했다. 국토 대 청결운동은 진천군청에서 매년 실시하는 국토정화사업으로서 집중호우로 발생하는 하천의 퇴적물이나 쓰레기, 산림 부산물 등에 의해 하천이 범람하거나 침수되는 것을 막는 데 목적이 있다. 20여 명의 네이처텍 관리직 직원들이 청결운동에 동참하여 하천 주변의 쓰레기를 수거하여 깨끗하고 안전한 환경 만들기에 힘을 보탰다.

On the morning of August 20th, Naturetech participated in Clean Land Movement initiated by Jincheon provincial government. The movement is an annual event hold by Jincheon provincial government which is aimed at cleaning garbage and deposits heaped by the river after heavy rain to prevent overflowing or deluge of water. Over 20 manager level Naturetech people participated in the cleaning to collect garbage and other deposits around the river to make clean and safe environment.

성한용 사장, 직원들과 대화의 장 열어

Naturetech President HY Sung met with employees

성한용 신임사장이 8월 24일과 26일 양일에 걸쳐 직원들과 면담하는 자리를 마련했다. 이번 면담은 특별로 진행하여 편안하게 대화를 나눌 수 있도록 하였다. 처음에 다소 어색했던 대화는 각자 자기를 소개하고 회사생활에 대해 이야기하면서, 그리고 이십 수 년간 에코넷과 함께 한 성 사장의 '화려한' 개인사를 들으면서 곧 웃음으로 바뀌었다. 대화를 통해 직원과 한층 가까워진 성 사장은 짧은 시간에 대해 아쉬움을 토로했다. 앞으로 성 사장은 미국과 한국을 오가며 격월로 근무할 예정이다.

The newly appointed president HY Sung met with Naturetech employees on Aug. 24th and 26th. Each team had opportunity to converse with the new president in a relaxed atmosphere. The conversation, somewhat awkward at first, soon became friendly as the team members introduce themselves and talk about their lives at Naturetech, and as they listen to the "splendid" past of President Sung who has been with ECONET for more than two decades. President Sung closed the gap between him and employees through the conversations and regretted the given time slot was too short. He plans to work in the US alternatively by one-month term.

유니젠 한국 Unigen Korea

충청광역경제권 선도산업 및 국가연구과제 선정

Unigen was appointed to conduct three research projects

지난 상반기 3건의 국가연구과제 선정 발표가 있었다. 첫 번째로 6월 1일, 지식경제부 산하 중소기업청 주관의 연구과제로 '천연물 유래 관절기능 개선 식품 개발' 과제가 선정되어 협약을 체결했다. 이 과제는 2010년부터 2012년까지 2년간 연구비를 지원받아 진행된다. 또한, 농림수산식품부 주관의 농림수산식품 연구개발사업으로 '천연물 유래 고부가가치 체중조절 건강기능식품 소재 개발'이란 제목으로 연구과제에 응모하여 선정되었다. 이 과제는 7월 1일자로 협약을 체결했는데, 2010년부터 2013년까지 3년간 진행될 예정이다. 끝으로 지식경제부 산하 충청광역경제권 선도산업-의약바이오 주관의 연구과제에 '관절염 천연물 의약품 전임상 물질 개발'이라는 제목으로 응모하여 선정되었다. 8월 11일 협약을 체결한 이 과제는 2010년부터 2012년까지 진행된다. 3건의 연구과제 선정으로 유니젠 연구소의 연구 주제는 건강기능식품 소재뿐만이 아니라 천연물 의약품으로 확대되었다. 이에 따라 유니젠 연구원들은 의약품 허가 및 전임상 물질 개발에 대한 근거자료 확보 등 연구과제 수행에 치밀한 노력을 기울여야 한다고 입을 모았다.

In the former half of this year, Unigen won three government-supported projects. The first was "naturally originated food to recover joint function" project initiated by the Ministry of Knowledge and Economy. The project will be conducted by Unigen for two years from 2010 to 2012, and will be financially supported by the government as it was stated and signed in the MOU on June 1st. Unigen also applied for a government project of "naturally originated and high value-added healthy functional food to control weight" and won the project. The MOU was signed between Unigen and the Ministry for Food, Agriculture, Forestry and Fisheries on July 1st and the project will be executed from 2010 to 2013. The Ministry of Knowledge and Economy placed a project to develop "natural substance prior to clinical test for arthritis" as part of effort to promote medical-bio industry in Chungcheong Economic Region, and Unigen was chosen to execute the project. The project, to be conducted from 2010 to 2012, was signed on August 11th.

The winning of three national research projects helped Unigen to extend its research from healthy functional food to include naturally originated medical product. It is collected opinion of Unigen researchers that Unigen should put methodical effort to execute those projects as well as collecting information on medical substances which is yet to pass clinical test and on approval of medical products.

멘토링 약정서 및 서약서 조인식

Mentoring agreement and signing ceremony

지난 6월 29일 유니젠 한국 도서관에서 멘토링 약정서 및 서약서 조인식이 있었다. 기존의 멘토링이 한 명의 멘토가 한 명의 멘티를 1대1로 전담해 지도·조언하면서 실력과 잠재력을 계발하는 방식으로 진행했다면, 새롭게 시행하는 멘토링은 유니젠 임직원들을 추천에 의해 3개의 그룹으로 나누고, 각 그룹은 경험과 지식이 많은 1명의 멘토와 10명의 멘티들로 구성하여, 그룹활동 방식으로 앞으로 1년간 진행한다. 서약서에는 멘토링 활동에서 멘토와 멘티가 지켜야 할 행동요령을 명시하고, 약정서에는 그룹별로 활동목적, 목표, 활동기간 및 미팅 관련 규칙 및 기타 활동규칙 등을 구성원들이 논의하고 확정하여 명시했다. 각 그룹별 멘토와 멘티들은 서약서와 약정서에 사인을 한 후 사진촬영을 하여 기록으로 남겼다.

On June 29th, mentors and mentees gathered and signed a mentoring agreement in library at Unigen Korea. Compared to the existing way that one mentor guides and advises one mentee to develop potential, the new way is quite different. Members of Unigen are divided into three groups which consist of experienced one mentor and ten mentees, and the mentoring will go on for a year as a group activity. The agreement states the objective, goal, period and rules which mentors and mentees should abide by, discussed and signed by mentors and mentees, and also regulate code of conduct for mentoring. Each group signed an agreement and pledge, and took picture to make record of the event.

고객사인 페리고(Perrigo), 감사 진행

Perrigo visited Unigen for inspection

지난 7월 13~14일 고객사인 페리고(Perrigo)가 방문하여 감사를 실시하였다. 페리고 사는 유니젠이 생산하여 납품하는 유니베스틴에 대한 전반적인 사항과 생산 관련 시설 및 품질관리에 관한 서류를 검토하였다.

During July 13th and 14th, Perrigo, a customer company, visited for inspection. Perrigo looked over overall information of Univestin, a Unigen product supplied to Perrigo, and production facility, documents on quality control.



유니젠, 우수건강기능식품제조기준(GMP) 적용업소로 지정
Unigen gained GMP certificate

지난 8월 5~6일, 유니젠의 제조시설에 대해 GMP 인증 실사가 있었다. 이번 GMP 실사는 식약청 본청의 업무가 지방청으로 이관된 후 대전청이 처음으로 실시한 것으로 2명의 실사관이 방문하여 이틀간 진행하였다. 첫째 날에는 제품을 생산하는 제조시설 현장을 확인하였고, 둘째 날에는 구매, 생산 및 품질관리 전반에 걸쳐 서류를 검토한 후 평가를 완료하였다. 유니젠이 건강기능식품 GMP 적용업소로 인증됨에 따라 국내에서 제품의 신뢰가 상승하는 효과를 가져올 뿐만 아니라 해외의 판매 마케팅에서도 좋은 결과가 있을 것으로 예상된다.

On August 5th and 6th, manufacturing facility of Unigen was inspected for GMP certification. The GMP certification was conducted for the first time after the work of Korea Food & Drug Administration was transferred to the provincial office. Two officers from the Daejeon office visited and conducted the inspection. On the first day, they visited manufacturing facility, and on the second day they looked over documents on purchasing, production and quality control to complete evaluation. The GMP qualification for healthy functional food will help Unigen gain trust of customers in Korea, and also help marketing efforts in overseas.

천연물연구팀장 신동혁 박사 부임
Dr. Shin appointed as Natural Product R&D director



8월 16일자로 신동혁 박사가 유니젠 연구소 천연물연구팀장으로 부임하였다. 한양대학교 자연과학대학 화학과에서 이학박사 학위를 취득한 신 박사는 삼양화학 기술연구소 분석팀 연구원으로서 신약개발 업무를 시작하여 5년간 근무하였으며, 90년부터 동화약품 중앙연구소 분석연구실 실장 및 천연물연구실장으로 근무하면서 천연물연구뿐만 아니라 신약, 신물질에 대한 연구 및 각종 시험, 분석방법 개발 등에서 풍부한 경험을 쌓은 전문가다. 신 박사는 “천연물 연구분야의 리더로 30여 년의 역사를 가진 에코넛의 천연물연구 발전을 위해 모든 경험과 열정을 쏟을 것”이라며 “건강기능식품 연구뿐만이 아니라 천연물 신약을 개발하기 위한 선도적 연구에 힘쓰겠다”고 밝혔다.

On August 16th, Dr Dong Hyeok Shin was named as the natural product R&D team director. Dr. Shin gained doctoral degree in Chemistry at Hanyang University, and worked for five years at Samyang Chemical research institute as analysis team researcher to develop new drugs. From 1990 he served as natural product research team leader and analysis team leader at Dongwha Pharmaceutical. He is a seasoned expert not only in natural product research, but research and experiment, analysis of new drug and new material. Dr. Shin said, “I will devote my passion to fully utilize my experiences to the development of natural product R&D of ECONET, which has 30 years of history. I will lead innovative researches to develop healthy functional food and new drugs using natural substances.”

유니베라 미국 Univera USA

올림피아 지역 유니베라 직원들의 자원봉사
Members of the Univera community local to the Olympia

워싱턴 주 올림피아 지역의 유니베라 직원들은 2010년 7월 31일 레프트 풋 유기농 농장에서 마늘 수확, 옮겨 심기, 김매기 등 다양한 농장 일을 돕는 봉사의 시간을 가졌다.

농촌지역 청소년과 장애인에게 일자리와 훈련을 제공하고 품질 좋은 유기농 농축산물의 생산과 판매의 노하우를 전수함으로써 사회통합과 자급자족을 지원하는 레프트 풋 유기농 농장의 뜻 깊은 사업에 소중한 시간을 내어 봉사할 수 있게 된 것은 직원들에게 뜻깊은 일이 아닐 수 없었다. 아울러 동료들과 함께 주말 하루 동안 야외에서 일하면서 기분 좋게 햇볕을 즐길 수 있어서 더욱 좋았다.

레프트 풋 유기농 농장의 창립자이자 책임자인 앤 반더만은 이렇게 말했다. “일손이 달리는 여름에 여러분의 도움이 얼마나 소중한지 모르겠습니다. 벌써 5년이나 이렇게 뜻 깊은 우호 관계를 만들어 나가게 되어 정말 감사합니다.” 이 지역의 몇몇 어소시이트들이 따로 시간을 내어 관개용 파이프 설치와 닭장 수리를 도왔는데, 이에 대해 앤은 “토요일 하루 잠깐 도와주는 것이 아니라, 더러는 개인적으로 다른 일을 도와주시는 분들도 있습니다. 정말 고마운 일입니다.”라며 치하했다.

Members of the Univera community local to the Olympia, Wash., area took part in helping with an assortment of farm maintenance duties including garlic harvesting, transplanting, and weeding at Left Foot Organics Farm on July 31, 2010.

We were excited to come together to support a worthy cause and spend a few precious hours of our day helping the folks at Left Foot Organics move forward in their mission to promote self-sufficiency, inclusion, and independence for people with disabilities and rural youth through meaningful, paid employment and training in the business of growing and selling quality organic food and farm products. The added perk was that we got to enjoy the weekend sunshine in the company of our fellow Univerans.

“We appreciate the continuing relationship we have, and I think it’s going on 5 years just knowing that you guys are going to be there for us in the middle of the summer when there are many needs and never enough hands,” said Left Foot Organics Founder and Director Ann Vandeman.

Several local Associates also take time to independently help out with tasks such as putting in new irrigation pipe and bracing for the farm’s coop houses. She said. “So it doesn’t stop with just the group on Saturday. Often, we have people coming out of that day and some continue to support us in finishing other projects. That’s always wonderful.”

2010년 2분기 우수직원, 올란다 블랜드
Employee of the 2nd Quarter of 2010, Yolanda Bland

올란다 블랜드는 유니베라 고객지원팀에서 6년간 근무하였다. 고객지원팀에서 두 번째 고참 직원인 올란다는 팀원들에게 지도와 지원을 아끼지 않는다. 동료들은 그녀가 인내심이 강하고 협조적인 리더라고 말한다. 유니베라 안팎으로 우수하고 편안한 서비스를 제공하기 위해 최선을 다하는 그녀는 유니베라의 소중한 자산이자 항상 긍정적인 에너지와 기운을 전파하는 청량제 같은 존재이다.

Yolanda Bland has been part of the Univera Customer Care family for 6 years. As the second most senior member of our team, she continually mentors and provides support to the Customer Care team. Peers describe her as helpful, patient and a leader. Her dedication to providing excellent and delightful



service internally and externally makes her an invaluable asset, and we are grateful for the strength and joy she exudes every day!

세인 맥클레런 상무 취임

Shane McClellan joined Univera as VP of Sales

8월 23일, 세인 맥클레런이 유니베라 미국의 영업 상무로 취임하였다. 지난 15년간 맥클레런은 네트워크 마케팅 분야의 제품 개발, 창의적 마케팅, 영업, 운영 부서에서 총괄 매니저와 임원으로 국제적으로 활동하면서 뚜렷한 업적을 쌓았다. 세인 맥클레런의 경험과 다양한 기술과 전문성은 유니베라의 중요한 역량이 될 것이다.

Shane McClellan joined Univera's Sales & Marketing team on August 23. Shane joins Univera as VP of Sales. He comes to the team with an outstanding background in the MLM industry. Shane has over 15 years of network marketing experience and has held roles at the VP and GM level managing international markets, product development, creative marketing, sales, and operational management. His background knowledge, skills and expertise fill a critical need, and he is a most welcome addition to the team.

유니젠 미국 Unigen USA

유니젠 바베큐 파티

Unigen Barbeque Meeting

매년 여름이면 유니젠은 레이시의 메리디언 공원에서 행사를 갖는다. 새로운 소식과 사업을 보고하고 전직원이 함께 어울리며 맛있는 음식을 나누는 행사이다. 평소에는 말은 업무가 많고 바쁘기 때문에 동료 직원들과 시간을 내어 어울리기 힘든 게 사실이다. 바비큐 파티는 직원의 단합을 도모하고 원만한 인간관계를 조성하기 위한 임원진의 세심한 배려이다. 직원들의 동료애가 깊어질수록 사기가 높아지는 것은 당연하다. 그래서 레이시의 직원들은 매년 여름이면 바비큐 파티를 손꼽아 기다린다. 모든 사람이 긴장을 풀고 마음껏 즐기며 에너지를 재충전하는 기회이기 때문이다. 바비큐 파티는 모든 사람의 마음을 넉넉하게 만든다. 여름의 유쾌한 행사로 유니젠 미국의 직원들은 하나의 팀, 한 가족이 되었다.

Every summer, Unigen hold monthly meeting at the Meridian Park, Lacey. Everyone gets the updates and reports from the management with enthusiasm while they are enjoying the food and socializing. With daily task on hand, oftentimes people are so focus in their work that there's no time to interact with other employees. The barbeque meeting is management's brilliant way of bringing the company together and keeping the harmonious relationship among employees. Everyone in the group can feel the essence of camaraderie that boost people's spirit

We just love the meetings come summer time and we just can't wait till the next meeting! It the time for everyone to enjoy, relax and energize. It brings out the best in everyone. Our favorite summer activity makes Unigen a team... a family!!!



지적재산권 관리담당, 토마스 라그랜저

Director of Intellectual Property, Thomas LaGrandeur

8월 23일, 지적재산권 관리담당임원으로 토마스 라그랜저가 유니젠의 일원이 되었다. 라그랜저는 최우등으로 법학 박사 학위를 받았고, 분자, 세포학, 발달생물학 박사이며, 화학과 생물학 분야에서 의학사 학위를 갖고 있다. 유니젠의 일원이 되기 전에는 오리곤 건강과학 대학에서 변리사로 근무하면서 기술이전에 대한 특허관련업무를 관장하였다. 그의 뛰어난 경력과 전문성은 유니젠의 훌륭한 자산인 동시에 앞으로 성공과 성장에 큰 보탬이 될 것이다.

Thomas LaGrandeur joined the Unigen team on August 23 in a new position as Director of Intellectual Property. If you have not met him, please take a moment to introduce yourself and welcome him to our family of companies. He resides in the cubicle next to Amanda Davis.

Tom comes to the team with impressive credentials. He is a Juris Doctor, Magna Cum laude. A Doctor of Philosophy in Molecular, Cellular and Developmental Biology, and he holds a BS in Chemistry/Biology.

Before joining Unigen, Tom was the Patent attorney for Oregon Health and Science University in Oregon where he had oversight over all patent matters for technology transfer. Tom's background and expertise will be invaluable to the continued growth and success of Unigen. He is a most welcome addition to the team.

유니젠 러시아 Unigen Russia

러시아 크라스키노 농장 직원야유회 개최

Employees at Kraskino farm in Russia had a field trip.

지난 8월 21일(금), 유니젠 러시아 크라스키노 농장 직원들은 작물 파종을 마무리 지으며 그간의 노고를 위로하는 야유회를 가졌다. 농장 인근지역인 핫산군 해변지역에서 실시된 이번 직원야유회는 이병훈 총괄사장이 7월 방문시 수여한 격려금으로 마련한 자리로 직원 및 직원 가족 등 총 60여 명이 참석하여 즐겁고 유익한 시간을 가졌다.

On August 21st(Wed), employees at Russian Kraskino farm celebrated the completion of sowing in the field as they had one-day trip to nearby beach at Hassan Province. The field trip was made possible by the allowance offered by Chairman & CEO Bill Lee in his July visit as a gesture of appreciation for the hard work of employees. More than 60 people including employees and their families participated in the event and had a great fun.

알로콥 중국 Aloecorp China

알로콥 중국 코셔(Kosher) 인증

Aloecorp China gains Kosher certification

2010년 8월 10일 알로콥 중국은 Kosher Cert 인증을 받았다. 코셔 인증은 구약성경에 나오는 유대인들의 독특한 정결음식 규제인 코셔에서 유래했다. "Kosher Certification" 인증은 음식재료, 생산시설, 조리과정 등에 대해 유대교 랍비가 승인한 엄격한 심사기준을 따라 일정한 점수를 획득한 기업에게만 발급된다. Kosher Cert 인증은 알로콥 중국의 식품안전성을 한층 더 확실히 입증하는 훌륭한 자료가 될 것이며 매출 증대에도 도움이 될 것이다.

As of August 10th in 2010, Aloecorp China is officially qualified to produce Kosher food. The Kosher certification is originated from Kosher, orthodox Jewish clean food from the Old Testament. Kosher certi-



fication is given only to companies which passed certain level according to strict standards cleared by Jewish Rabbis on ingredients, facility and food processing method. Kosher certification will serve as a good reference which prove food safety of Aloecorp China, and will help promote sales.

알로콰 중국 한국어 강습반 개설
Aloecorp China offers Korean lessons

알로콰 중국은 한국인 직원과 중국어 직원이 더 쉽게 소통하도록 하기 위하여 한국어 강습반을 개설했다. 8월 5일부터 시작한 한국어 강습은 매주 목요일 8시부터 한 시간 동안 진행된다. 첫날 힘든 업무에도 불구하고 20명이 참가하였다. 열띤 분위기에서 참가자들은 “ㅏ”, “ㅑ”, “ㄱ”, “ㄴ”, “ㄷ” 등 기초부터 차근차근 익혔다. 처음 배우는 언어라 발음조차 어려웠지만 한 번 또 한 번 발음하면서 제법 한국어 발음과 가까워졌다. 직원들의 열의를 북돋기 위하여 정기적으로 시험도 치면서 우수한 학생들에게는 작은 선물도 마련하였다.

Aloecorp China offers Korean lessons to facilitate communication between Korean and Chinese employees. Korean lessons, started from August 5th, are provided weekly for one hour between Thursdays 8 to 9am. Despite heavy workload, 20 people participated in the class. The participants learned basic Korean in the lesson, pronouncing Korean Alphabets enthusiastically. Korean pronunciation was tough and unfamiliar, but as they repeat teacher’s pronunciation, it became less and less difficult. To encourage employees, tests will be taken on regular basis, and excelling students will be given small gifts.

알로콰 중국의 미래를 동방신농장에서
New Dongbang farm for Aloecorp China

하이난성 동방시 팔소진 소령촌에 새로 개발하는 동방신농장은 약 120 Ha에 달한다. 바로 옆으로 강이 흐르고 있는, 맑은 물과 깨끗한 공기를 자랑하는 청정지역이다. 농장 주변으로는 바나나, 하늘고추 등이 재배되고 있다. 2010년 9월 중순부터 2011년 초까지 약 백만 포기 of 알로에를 심어 2012년에는 6,000톤 이상, 2013년까지는 7,500톤 이상 알로에 생초를 수확하여 알로에 파우더를 생산하기 위해 자체공급을 확대할 것이다.

The 120 Ha-wide New Dongbang farm is located in Soryung Village, Palsojin, Dongbang city in Hainan province. The farm is blessed with clean environment. Clear river flows alongside with the farm and the air also is fresh. Bananas and peppers are growing in the vicinity of the farm. About a million heads of Aloe will be planted from mid September in 2010 to early 2011. It is expected that the leaves of Aloe will be yielded as much as 6,000 tons by 2012, and 7,500 tons by 2013. Those will be processed to provide Aloe powder and be used in ECONET products.



이병훈 총괄사장 전직원 간담회
Chairman and CEO Bill Lee met ECONETians

2010년 9월 1일, 이병훈 총괄사장이 1년여의 에코넷 웨스트 파견과 안식을 마치고 에코넷 업무에 공식 복귀했다. 앞으로 이 총괄사장은 격월간으로 번갈아 가며 에코넷 이스트와 웨스트에 근무할 것이다. 이 기간 중에 이 총괄사장은 오전에 업무를 보거나 정기적으로 회의에 참석하면서도 많은 시간을 안식답게 교전을 보고 체력을 다지는 기회로 삼았다. 아울러 에코넷에 시작하면서 품었던 초심을 되새기고 에코넷 사람들의 꿈을 되돌아보았다. 에코넷의 과거, 현재를 점검하고 미래를 전망하면서 이 총괄사장은 에코넷의 역사가 결코 만만치 않음을 확인하였고 자연의 혜택을 인류에게 전하는 에코넷 사명의 엄중함을 절감했다. 그리하여 에코넷의 사명과 비전을 반드시 완수해야겠다고 다짐했다. 공식 복귀 전 이 총괄사장은 7월부터 에코넷 각 계열회사를 돌며 직원들과 간담회를 가졌다. 이 자리에서 이 총괄사장은 에코넷의 철학과 비전을 설명하면서 에코넷의 사명에 모두가 매진할 것을 당부했다.

As of September 1st, Chairman and CEO Bill Lee came back to ECONET east after taking a sabbatical year while dispatched to ECONET West. He plans to work ECONET West and ECONET East alternately by one-month term. He took the occasion to take rest, reading classics and doing exercises while working in office during morning and attending in regular meetings. He was able to remind himself of the dream he harbored in the beginning, and have pondered the dream of ECONETians. As he looked back on the past, see the present and the future, he confirmed that ECONET has time-honored history, and its mission to bring the best of nature to humankind is of crucial importance. Prior to his coming back, he went round to family companies of ECONET and had meetings with fellow ECONETians. He explained the corporate vision and philosophy of ECONET, and encouraged everyone to exert efforts to accomplish the mission of ECONET.



12미국 레이시의 에코네시안 ECONETians at Lacey office



네이처텍
At Naturetech



에코넷의 역사를 설명하는 이병훈 총괄사장 Mr. Bill Lee explaining the history of ECONET

7월 29일, 네이처텍에서는 네이처텍 전 직원과 이병훈 총괄사장의 간담회가 있었다. 이 자리에서 네이처텍 직원은 이병훈 총괄사와 이야기를 나눌 기회를 가졌다. 간담회는 지난 30여 년의 세월 동안 에코넷이 걸어온 길, 그리고 앞으로 함께 하게 될 비전을 공유하는 더없이 소중한 시간이었다. 간담회를 마치기 전에 가진 질의응답 시간에서 이병훈 총괄사장은 안식년에 대한 소회와 가족생활에 대한 질문에 답변했다. 그의 소탈한 모습을 볼 수 있는 유쾌한 시간이었다.

On July 29th, Bill Lee was greeted by all members of Naturetech. At the meeting, people from Naturetech had a valuable opportunity to converse with Bill Lee. The meeting was a precious moment to share the history of ECONET for more than three decades and the vision about the future. In the Q&A session, Bill Lee answered questions about his thoughts and his life. It was an enjoyable moment to see him in easy and casual manner.

총괄사장의 이야기에 몰입한 조은성 사원 Eunsung Jo immersed in Mr. Bill Lee's story



총괄사장의 열정적인 강연 Mr. Bill Lee's passionate discourse



에코넷 미국 홀딩스
At the Lacey Office



2010년 7월 9일, 이병훈 총괄사장은 레이스 사무소 전 직원과 만남의 자리를 가졌다. 소탈하고 편안한 분위기 속에서 이병훈 총괄사장은 에코넷의 시작과 현재, 미래의 꿈과 성공, 팀워크에 대해 이야기했다. 이병훈 총괄사장은 에코넷 가족 모두에게 깊은 감사의 말도 잊지 않았다. 아울러 특별히 마련된 오찬을 직원들과 함께 했다.

On July 9th, 2010, Mr. Lee hosted a casual meeting for the employees at the Lacey Office. The tone of this meeting was very laid back and comfortable as Mr. Lee shared an inspirational story of dreams, teamwork, and success regarding the company today and how it all began. In closing, Mr. Lee conveyed his deepest appreciation for each employee within the family of companies and as a special thank you lunch was provided to all.

- ① 총괄사장의 강연을 귀기울여 듣고 있는 직원들
Employees listening to Mr. Bill Lee and his words of wisdom.
- ② 총괄사장의 열정적인 강연
An enthusiastic Mr. Bill Lee
- ③ 유기농 식단으로 마련한 점심
Healthy organic food for lunch
- ④ 총괄사장이 마련한 음식을 담고 있는 직원들
Employees gathered for a healthy lunch provided by Mr. Bill Lee



유니젠 러시아
At Kraskino, Russia

지난 7월 27일(화), 이병훈 총괄사장은 러시아 연해주 크라스키노에 위치한 유니젠 러시아 농장을 방문하여 현지법인 직원들과 간담회를 가졌다. 간담회에서 이병훈 총괄사장은 현지법인 직원들에게 에코넷의 현재 모습과 비전에 대해 설명했다. 아울러 직원들의 노고를 치하하고 애로사항에 대해 의견을 나누는 의미 있는 시간을 가졌다.

On July 27th, Chairman & CEO Bill Lee visited Unigen Russian farm located in Kraskino at maritime province of Siberia, Russia and met with employees at Russian office. At the meeting, Bill Lee explained the vision and the present situation of ECONET. He also appreciated the hard work of employees residing in Russia, and had conversation about difficulties facing Russian office.



에코넷의 비전을 설명하는 이병훈 총괄사장 Mr. Bill Lee explaining the vision of ECONET

유니젠 러시아 임직원들 All employees from Unigen Russia



알로콥 차이나
At Hainan, China



①총괄사장에게 '태풍 속에서 꽃핀 알로콥 차이나의 정'을 설명하다 Sharing "camaraderie shining through windstorm" with each other
②이병훈 총괄사장이 에코넷에 대해 설명하고 있다. Mr. Bill Lee explaining ECONET
③알로콥 중국 화이팅! 에코넷 화이팅! Go Aloecorp China! Go ECONET!

7월 23일, 이병훈 총괄사장이 알로콥 차이나를 방문했다. 이번 방문을 기회로 이 총괄사장은 전 직원과 흥금을 타놓고 대화를 나누는 만남의 자리를 마련하였다. 간담회 자리에서 총괄사장은 '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업 철학, "천연물 시장의 영원한 세계 1위 기업, 탄탄한 기초 위에 꾸준히 성장하는 기업, 백 년이 가도 초심을 잃지 않는 기업"이라는 비전, '꿈을 함께 하는 행복한 일터'라는 에코넷 문화를 전하였다. 알로콥 차이나 전 직원은 간담회를 통하여 자신이 얼마나 자랑스러운 일터에서 얼마나 행복한 일을 하고 있는지 다시금 깨달았다. 총괄사장이 전한 텍사스 냉해 이야기를 들으며 알로콥 차이나 직원들은 역경에도 결코 굴하지 않고 이겨나갈 수 있었던 힘은 동료들에 대한 사랑과 일에 대한 열정임을 확인하였다. 그리하여 알로콥 차이나 전 직원은 서로 사랑하고 아끼면서 일한다면 어떠한 역경도 두렵지 않다고 다짐하면서 힘차게 "짜유짜유(加油加油 : 중국어로 파이팅이라는 의미)"를 외치면서 간담회를 마쳤다.

On July 23rd, Chiarmnan and CEO Bill Lee visited Aloecorp China. Bill Lee took the occasion to meet all employees at Aloecorp China and make candid conversation. He told about the corporate vision of "the world's enduring No.1 player in the natural products market, a company achieving quality and steady growth based on solid foundation, a company that does not lose its initial resolve even after 100 years", and the corporate philosophy of "bringing the best of nature to humankind," and corporate culture of "a community where all can share purpose, dream & happiness." His words reminded all at Aloecorp China of that they are lucky and happy to work at such a wonderful organization in which they all can take pride. Bill Lee told stories of cold-weather damage in 1989 in Texas, and all realized that love for colleagues and passion for work make us persevere through adversities. All from Aloecopr China resolved that with care and love for each other, nothing can defeat them. With big "JiayouJiayou(加油加油: Go, Go! / It means 'make more effort' in Chinese.)", they wrapped up the meeting.

와~~ 풍성한 음식들 How abundant the foods are!



간담회 마치고 한자리 모여서 식사를 Eating lunch with all employees



에코넷웨이 31호를 보고 Readers’ opinions about the vol. 31 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 32호를 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.32 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.



정정 알림
에코넷웨이 31호에서 아래의 내용이 잘못 기재되어 정정합니다.

Notice: Correction
In the 31th volume of ECONETWAY, errors were found in the articles. The revised words are as follows.

6페이지 | Page 6
The two well-known categories of wellness-related products and services are healthy functional products and contemporary & alternative medicine (CAM).
→ The two well-known categories of wellness-related products and services are healthy functional products and **complementary** & alternative medicine (CAM).

8페이지 | Page 8
National Center for Contemporary & Alternative Medicine [NCCCAM]
→ National Center for **Complementary** and Alternative Medicine [NCCAM]

58페이지 | Page 58
Ken Johns, CSO of Aloecorp USA, was promoted to vice president as of April 1st.
→ **Ken Jones**, CSO of Aloecorp USA, was promoted to vice president as of April 1st.

에코넷 가족

ECONET Family

모든 어른을 부모같이, 모든 아이를 자식같이
The Elderly as our Parents, All Children as our Own

에코넷 한국 홀딩스
ECONET Korea Holdings

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

네이처텍
Naturetech

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

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

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

