

# ECONET WAY

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

Vol.034 APRIL 2011





**Cover Story**

다시 시작하는 생명의 힘,  
 자연의 힘, 우리 에코넷의 힘  
 Upcoming Force of Life,  
 Force of Nature, and Force of ECONET



**ECONET WAY**

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

Vol. 034 APRIL 2011

발행인 이병훈

Publisher Bill Lee

발행처 남양

Published by Namyang company

편집기획 (주)남양 에코넷홀딩스

Editing and planning by ECONET Holdings, Namyang Company

편집 김민선

Editor Minsun Kim

디자인 디자인모루

Design by Design MORU

인쇄 정광인쇄(주)

Printed by Jeonggwang Printing

**ECO**

- 04 **CEO 비전레터 CEO Vision Letter**  
 혁신 2011-고객과 함께 미래로  
 2,000억 체제 구축을 위한 징검다리  
 Innovation in 2011-Marching toward the future with customers  
 A breakthrough to 200 billion KRW in sales
- 08 **전략 과제 실행 Initiatives for the Strategy**  
 ECONET 8 Rules of Engagement
- 10 **자연오감 The Sense of Nature**  
 풀물 든 가슴으로  
 A Grass-Tinged Heart
- 12 **환경경영 Environmental Management**  
 ISO14001 인증 - 2011년 네이처텍의 환경경영 목표  
 ISO14001 certification -  
 2011 goal of Naturetech for environment management
- 16 **자연의 선물 The Gifts of Nature**  
 종합적인 혈당관리는 레벨\*지로 해결하세요  
 Level G takes care of blood sugar control on behalf of you
- 18 **에코넷의 농장 ECONET Farm**  
 에코넷 농장의 이야기를 시작하며  
 A foreword of the stories of ECONET farms
- 20 **힐탑가든 현황**  
 Status of Hilltop Gardens
- 22 **언덕에 올라 새 길을 바라보며 - 힐탑가든, 새로운 도전**  
 Looking down at a way ahead from the hill  
 New Challenge for Hilltop Gardens

**NET**

- 26 **특별 기획 Special Report**  
 2016년 에코넷 문화관에 가다  
 2016, ECONET Cultural Center
- 28 **과거와 현재가 모여 내일을 여는 에코넷 기록물 관리사업**  
 ECONET archives management project;  
 past and present collected to open up the future
- 32 **35년간 숨어 있던 에코넷의 역사를 발굴하다**  
 Excavating the history of ECONET hidden for 35 yrs
- 36 **현장스케치 On the Scene**  
 네이처텍을 변화시킨 6시그마(Six-Sigma) 5년  
 5 Years since implementing Six Sigma;  
 Changes made in Naturetech
- 40 **5년의 기쁨과 아쉬움**  
 Joy and regrets for previous five years
- 42 **혁신은 끝이 없다. 다만 시작이 있을 뿐**  
 Innovation never ends
- 44 **고객의 소리(VOC)가 혁신을 낳는다.**  
 VOC is the mother of innovation
- 46 **현장스케치 On the Scene**  
 유니베라와 함께 하는 건강과 부의 증진, 그리고 삶의 목적  
 유니베라 미국 전진대회  
 Health, Wealth and Purpose with Univera  
 - Univera Business Development Conference
- 50 **성공이야기 Success Life**  
 유니베라와 함께 새로운 시작  
 Next Phase with Univera

**WAY**

- 52 **에코넷 사람들의 이야기 Lives of fellow ECONETians**  
 약속  
 A Promise
- 54 **에코넷 북클럽 ECONET Book Club**  
 『실행에 집중하라』와 에코넷의 ‘효과적인 회의 관리’  
 Execution, The Discipline of Getting Things Done  
 ECONET’s Global Effective Meeting Management Process
- 57 **에코넷 명소 사진전 My favorite place of ECONET**
- 58 **에코넷 글마당 Literary Space**  
 신생아 살리기 모자 뜨기  
 Knitting a Hat for a Newborn Baby
- 60 **에코넷 글마당 Literary Space**  
 원소절(元宵節) 연등회  
 Yuanxiaojie Lotus Lantern Festival
- 62 **에코넷 글마당 Literary Space**  
 해산물을 먹고 보트를 구경하며 휴식을 취하다  
 A fun place to relax, watch boats and eat seafood!
- 64 **에코넷 뉴스 ECONET News**
- 78 **에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review**  
 퀴즈  
 Quiz





혁신 2011  
고객과 함께 미래로  
2,000억 체제 구축을 위한  
징검다리

Innovation in 2011  
Marching toward the future  
with customers  
A breakthrough to  
200 billion KRW in sales

2011년은 유니베라에게 아주 특별한 한 해입니다.

지난 10년을 돌이켜 보면, 앞선 6년은 거칠 것 없이 성장한 '질주의 시기'였습니다. 하지만 2006년을 정점으로 한 이후 4년은 1,000억 원 매출에 발이 묶인 '정체의 시기'였습니다. 2011년은 정체를 뛰어넘어, 새로운 질주를 이끌어 내는 '징검다리'의 해가 될 것입니다. 이 징검다리를 건너 2012년부터는 그야말로 지속적인 성장세를 이어가 2014년에는 반드시 '2,000억 체제'를 구축할 것입니다.

유니베라는 3가지 중요한 축을 중심으로 한 해를 보낼 것입니다.

가장 먼저, 유니베라는 판매회사인 만큼 영업분야를 집중 강화할 것입니다. 이를 위해 컨설턴트 역량을 높일 것입니다. 유니베라 사업은 한마디로 '유니베라 컨설팅을 통해 대리점이 성공하는 것'입니다. 이는 결국 대리점의 성공여부가 컨설턴트와 밀접하게 연관돼 있다는 것을 의미합니다. 따라서 컨설턴트는 항상 자신의 능력을 높여가야 합니다. 문제는 어떻게 컨설턴트 역량을 강화할 것인가입니다. 답은 프로세스 혁신입니다. 그동안 일해온 관행에서 벗어날 것입니다. 특히 대리점 현장에 밀착, 대리점을 속속들이 파악해 영업능력을 높여갈 것입니다.

대리점 창업과정도 새롭게 운영합니다. 이 프로그램은 신설 대리점이 조기 정착, 성장할 수 있도록 사전에 철저하게 창업준비 프로그램을 운영한다는 것입니다. 2,000억 체제가 되려면 전국적으로 대리점이 늘어야 합니다. 성장을 위해서는 조직확대가 필수적이기 때문입니다. 그럼에도 불구하고 그동안 우리는 대리점 신설과정에서 적극적인 역할을 하지 못했습니다. 이것을 탈피하겠다는 것입니다. 나아가 이 프로그램은 모범적인 대리점 운영모델로 연결되어 대리점들이 건강하게 바뀔 수 있도록 도움을 줄 것입니다.

또한 유포(UP: Univera Planner)분들을 웰니스 전문가로서 육성할 것입니다. 유니베라는 알로에 전문기업으로 출발했습니다. 그리고 지난 2006년 창업 30주년을 계기로 천연물 기업을 선언하고, 이제 새로 웰니스 시장을 향해 나아가고 있습니다. 이 새로운 시장진입에서 가장 중요한 전사가 바로 우리 유포분들입니다. 그 동안 이들은 과학적 기술에 기반한 제품을 통해 유니베라의 기업 이념인 '자연의 혜택을 인류에게' 전달해 온 분들입니다. 이제 단순한 제품 전달자가 아닌

The year 2011 will be a very special moment for Univera Korea.

As we look back on the past 10 years, during the first six years we grew by leaps and bounds and it seemed as if nothing could stop us. However, after the sales peaked in 2006, they remained stagnant in the following four years, not being able to achieve the 100 billion KRW mark. We are determined to make the year 2011 the year of "breakthrough" by which we will recover the growth momentum and double the sales to 200 billion KRW by 2014.

Univera Korea will focus on three agendas in 2011.

First of all, Univera Korea will focus on sales, for we are the sales company by birth. To this end, we are going to develop the sales capability of consultants. The gist of Univera Korea's business is to "help distributors become successful through Univera Korea consulting." It means that the success of distributors is closely linked to our consulting. Thus, our consultants should always exert efforts to improve further. The question is how to improve the capabilities of consultants. The answer lies in process innovation. We should boldly reform the existing practices. Univera Korea will focus on the field to deepen our understanding of distributors to improve sales capabilities.

Also, we will renew the incubating program for new distributors. The program aims to train distributors sufficiently to successfully launch and grow. We need more distributors in order to achieve the 200 billion KRW sales mark, because expanding organization is a precondition to growth. However, we have not played an active role in the launch of new distributors so far. The gap will be filled. Also, this program will help set model case for other distributors to follow.

UPs will become wellness experts. Univera Korea began as an Aloe-only company, and announced to expand its market into natural products on the occasion of its 30 years anniversary. UPs spearhead the efforts of market expansion. They have brought the best of the nature to humankind, according to our corporate mission, as they deliver Univera Korea prod-

고객의 웰니스적인 삶을 설계해 주는 분들로 거듭날 것입니다.

둘째는 혁신적인 제품 제공입니다. 이미 지난 해부터 준비해 온 혈당조절 제품이 4월에 출시됩니다. 5월에는 힐탑가든 화장품 라인도 새롭게 선보입니다. 가을에는 기존 리니시에 제품 가운데 일부 품목이 새로운 모습으로 교체됩니다. 이러한 변화를 통해 두 가지 기대감을 채울 수 있을 것입니다. 하나는 점점제품으로 현장에서 유포분들의 영업력을 높이는 일입니다. 다른 하나는 새로운 제품을 통한 새로운 고객, 새로운 시장을 확보하는 것입니다.

마지막으로 브랜드 파워를 높이는 일입니다. 올해는 유니베라에게 기념비적인 한 해가 될 것입니다. 유니베라 브랜드 파워를 높이기 위해 대규모 자원을 투입하는 해이기 때문입니다. 이미 국내 최고의 모델이 방송을 통해 유니베라 홍보를 시작했습니다. 뿐만 아니라 올해를 시작으로 2,000억 체제로 가는 과정에서 일정한 규모의 광고 홍보예산을 확보하여 지속적인 투자를 할 생각입니다. 이 역시 현장의 영업력을 높여 궁극적으로 유니베라 성장을 이끄는 데 견인차 역할을 할 것입니다.

전투로 비유하면, 첫 번째 정책업무는 육군의 일입니다. 두 번째와 세 번째는 공군의 사격지원과도 같습니다. 이 모든 것은 궁극적으로 고객을 움직이기 위한 것입니다. 모든 사업이 그렇듯, 유니베라 역시 고객을 움직이는 것이 최종적인 목적일 수밖에 없습니다.

유니베라는 고객을 움직이는 데 그 어떤 회사와도 비교할 수 없는 무기를 갖고 있습니다. '가치'입니다. 과거 고객을 움직이던 핵심 동력이 제품력이었던 시대가 있었습니다. 서비스였던 시대도 있었습니다. 하지만 이제 그 동력이 바뀌고 있습니다. 세상을, 내 이웃을 이롭게 할 수 있는 가치가 있어야 고객이 감동하고 움직이는 시대가 됐습니다. 유니베라는 '자연의 혜택을 인류에게'라는 강력한 '가치'를 태어날 때부터 지녀온 회사입니다. 바로 그러한 가치를 기반으로, 고객을 움직여 성과를 만들 것입니다. 2011년 경영방침을 '혁신 2011-고객과 함께 미래로'라고 정한 것도 바로 이러한 문제의식이 반영된 것입니다.

글 | 정찬수 사장 | 유니베라 한국

ucts made by scientifically proven technology. They will not remain with the role of delivery, but will become wellness consultants for customers.

The second is innovative products. The long-awaited launch of blood sugar control products is scheduled in April. New cosmetics products from Hilltop Gardens will be launched in May. In autumn, a part of existing L'initié products will be renewed. These changes will satisfy two expectations. First is to empower UPs with more leverage to customers. The second is appealing to new customer segment and venturing into new market.

Lastly, Univera Korea will strengthen our brand power. The year 2011 will be a critical moment for Univera Korea. Univera Korea is to invest heavily in brand power. Already, a TV commercial which features a top-class model is on air. From now on, we plan to secure a sizeable budget for marketing and advertisement every year, in a move to step toward the 200 billion KRW mark. This will provide sales power for UPs and lead to more growth momentum for Univera Korea.

If we compare business to a war, the first agenda is a job for the army. The second and third agendas are supports from air force and marines. The ultimate objective is to move customers. Like all businesses, winning the heart and minds of customers is the ultimate goal of Univera Korea.

Univera Korea has an incomparable edge over others in appealing customers. It is the "value" that we have. In the past, the key to win customers was the product quality. In other times, customer service was the best way to win customers. However, the times have changed. The value for the world and the community has strong appeal to people. Univera Korea has long been committed to the value of "bringing the best of nature to humankind" from its inception. The corporate value will attract more customers, leading to sales increase. The business strategy for 2011 is decided as "Innovation in 2011-Marching toward the future with customers" from this perspective.

By Chansoo Chung President | Univera Korea



# ECONET

## 8 Rules of Engagement



에코넷은 실행력을 향상시키고 생산적인 회의 문화를 구축하기 위하여 ECONET 8 Rules of Engagement를 제정, 실행합니다. ECONET 8 Rules of Engagement는 회의 문화 혁신을 위한 구체적인 실천방법을 효과적 회의 관리 절차, ECONET 8 Rules of Engagement, 실행계획 템플릿의 3부분으로 정리하였습니다.

먼저, 효과적인 회의관리 절차는 회의의 요청자가 회의를 소집하고, 회의를 개시하고, 회의를 종료한 이후의 각 단계에서 해야 할 일을 정리한 것입니다. 둘째, ECONET 8 Rules of Engagement는 회의의 참석자가 토론과정에서 지켜야 할 원칙을 설명한 것입니다. 셋째, 실행계획 템플릿은 회의에서 실행을 합의한 과제 항목, 결과물, 실행 주체, 완료예정일 등의 구체적인 내용을 참석자들과 정확하게 재확인하기 위해 사용하는 공용 포맷입니다.

에코넷은 ECONET 8 Rules of Engagement의 전파와 실천을 강화하기 위하여 에코넷이 보유한 모든 회의실에 통일된 디자인으로 제작한 ECONET 8 Rules of Engagement 패넬을 한국어, 영어, 중국어, 스페인어, 러시아어의 5개국어로 번역하여 부착할 예정입니다. 이는 회의 참석자들이 토론 과정에서 항상 이 원칙들을 상기하고 준수하도록 하기 위함입니다.

ECONET 8 Rules of Engagement의 정착은 에코넷의 전략 실행 수준을 한 차원 높일 수 있을 것입니다. 회의 요청자와 참석자의 충실한 회의 준비와 상호 존중하고 마음을 연 토론은 훌륭한 아이디어를 많이 생산해 낼 것입니다. 또한, 단지 탁상 토론에 그치지 않고 실행 과제를 구체적이고 명확하게 공유하고 관리함으로써 합의된 사항의 실천이 한층 강화될 것이기 때문입니다. 에코네시안 여러분! ECONET 8 Rules of Engagement의 적극적인 실천을 부탁드립니다.

글 | 김남규 차장 | 전략기획팀 | 에코넷홀딩스

To improve executive ability and productivity of meetings, ECONET designated "ECONET 8 Rules of Engagement." In order to bring innovation into meeting culture, we divided activities into three areas; Effective Meeting Management Process, ECONET 8 Rules of Engagement, and action plan templates.

First, the person who initiated the meeting has some actions to take as he or she calls the meeting, starts and wrap up the meeting. Second, the ECONET 8 Rules of Engagement are principles that participants of the meeting have to follow during the meeting. Third, the action plan templates is a standard format which is developed to record a schedule such as issues agreed and results of the meeting, the person in charge and an expected completion date.

To encourage for all participants in the meetings to observe the ECONET 8 Rules of Engagement, panels on which the rules are stated will be displayed in five languages - Korean, English, Chinese, Spanish and Russian - in every meeting room of ECONET.

The ECONET 8 Rules of Engagement will take the strategy execution of ECONET to the higher level. Thorough preparation of initiator and participants and open discussion will produce innovative ideas. If we can plan and manage specific and clear action plans, not to make ideas stop at talking, the efforts will lead to better execution of the plans. My fellow ECONETians! I count on you to observe the ECONET 8 Rules of Engagement.

By Namkyu Kim Deputy General Manager | Strategy Planning Team | ECONET Holdings

### 개괄 Overall REGLAS GENERALES DE LA REUNION 概要 Подведение итогов

- 회의 중 회사의 비전과 가치를 항상 염두에 둔다.
- When meeting, always keep our company vision and values in mind.
- Tener siempre en mente la visión y los valores de nuestra compañía durante la reunión.
- 会议时要铭记公司的蓝图和价值。
- Во время совещания необходимо учитывать корпоративные цели и ценности.

### 시작 Starting AL INICIO DE LA REUNION 开始 Начало

- 회의시간을 지키자. 분명한 목적과 목표를 가지고 참석한다. • 휴대폰과 노트북의 전원은 끄자.
- Be on time be prepared with a clear purpose and clear intentions.
- Turn-off cell phones and laptops.
- Ser puntual venir preparado, con propósito e intenciones claras.
- Apagar los teléfonos celulares y las laptops.
- 遵守会议时间：怀着明确的目的和目标参加会议。 • 关掉手机和电脑电源。
- Соблюдение регламента. При проведении совещания необходимо следовать его целям и объектам.
- Желательно выключать телефоны и ноутбуки во время совещания.

### 회의 Meeting DURANTE LA REUNION 会议 Совещание

- 있는 그대로 솔직하게 마음을 열고 서로 존중하는 토론을 하자.
- 열정적으로 참여하자! 주의 깊게 듣고! 여유를 가지자! 그리고 간결하게 토론하자.
- 평등 누구의 의견에도 서로 이견을 제기할 수 있다.
- 방어적이 되지 말자 상대방의 의견을 수용할 수 있다는 자세를 갖자.
- Be candid, honest, and respectful.
- Participate rigorously! Listen attentively! Be open and available! Argue briefly!
- Be egalitarian it's okay to challenge each other.
- Don't be defensive it's okay to be vulnerable.
- Ser sincero, honesto y respetuoso.
- Participar rigurosamente! Escuchar con atención! Ser abierto y estar disponible! Discutir brevemente!
- Ser igualitario todos por igual tienen derecho a expresar y cuestionar ideas.
- No estar a la defensiva no sienta timidez en comunicar sus ideas u opiniones.
- 敞开心扉，真诚以待，在实事求是、相互尊重的基础上展开讨论。
- 积极参与，注意聆听，不急不躁，明确地，有针对性的进行讨论。
- 平等原则：无论对谁提出的意见有异议都可以提出来。
- 切忌刚愎自用：要虚心受人，有能接受别人不同意见的胸襟。
- Дискутируйте с искренностью, сохраняя уважение друг к другу.
- Участвуйте с интересом, внимательно слушайте, сохраняйте спокойствие, изъясняйтесь кратко и лаконично.
- Равенство каждый может высказать свою точку зрения относительно любого мнения.
- Не стоит противостоять друг другу мнение оппонента может быть также полезным.

### 맺음 Closing ANTES DE CONCLUIR LA REUNION 结束 Завершение

- 짧은 재검토 시간을 가지자 합의된 사항과 다음단계의 일을 명확하게 하여 회의를 마무리하자.
- 회의결과 정한 책임과 역할을 명확히 하자. 실행계획 템플릿을 작성하고 회의 참석자에 배포하자.
- Make time for a quick review of the meeting don't leave the meeting without clarity on what has been agreed to and next steps.
- Hold each other accountable complete the Action Plan template and distribute it to the meeting attendees.
- Tomar tiempo para hacer una revision rápida de lo convenido durante la junta no salir de la reunión sin tener claridad de lo acordado y de los siguientes pasos a tomar.
- Exigirse mutuamente responsabilidad completar la plantilla del Plan de Acción
- 再一次回顾和总结：明确已经议定的事项与下一阶段的任务，至此会议结束
- 明确会议结果和责任对象。真实地记录会议内容，将会议记录摘要发给每位与会者。
- Выделяйте небольшое время на упорядочивание результатов обсуждения перед завершением совещания обсужденные пункты и последующие распоряжения должны быть предельно ясно оговорены.
- Определение ожидаемых результатов и распределение ответственности должно быть ясно для всех участников.
- Составив план действий, разделите копии между участниками обсуждения.





보이는 것  
들리는 것 모두  
풀빛으로 노래로  
물드는 봄

겨우내 아팠던 싹들이  
웃으며 웃으며 올라오는 봄

이해인의 '풀물 든 가슴으로' 중에서  
이해인 자연시집 「눈꽃 아가」 중 발췌 (도서출판 열림원)

In spring,  
All things,  
Seen and heard are tinged  
With grass colors and their songs.

In spring  
Buds that pained  
Throughout the winter  
Sprout  
With laughter.

Excerpted from 'A Grass-Tinged Heart', written by Claudia Hae In Lee  
Claudia Hae In Lee's Lyrics of Nature 「SNOW FLOWER SONGS」  
Translated by Jinsup Kim & Eugene W. Zeilfelder  
Published by Yolimwon Publishing Co.



## ISO14001 인증 2011년 네이처텍의 환경경영 목표

**편집자 주** 환경경영은 에코넷이 앞으로 추구해야 할 화두의 하나입니다. 환경경영에 대한 관심을 촉구하고 공감대를 확대하기 위해 다음과 같이 새로운 환경경영 칼럼을 연재합니다.

1. 에코넷, 환경경영의 길을 걷다 (vol.33)
2. ISO14001 인증 - 2011년 네이처텍의 환경경영 목표 (vol.34)
3. 환경경영 실천 사례 (vol.35)
4. 환경경영 실천 사례 (vol.36)

급속한 산업화에 따라 환경에 대한 국제적 관심이 높아지고 있다. 선진국들은 환경경영을 경쟁우위 전략요소로 유지하기 위해 산업활동과 수출 경쟁력에 영향을 미칠 수 있는 여러 조치들에 대한 국제협의를 주도하고 있다. 과거에는 제품의 품질에 따라 기업의 우수성을 평가했지만 이제는 여기에 더하여 환경경영을 기업의 우수성을 평가하는 척도로 삼고 있다.

이러한 세계적 추세를 감안할 때 앞으로는 환경경영시스템 인증의 획득 여부가 제품 및 기업 이미지와 직결될 것이다. 또한 적용방법도 자율기준에서 강제기준으로 발전할 가능성이 크며, 국제통상질서를 규정하는 국제규범으로 발전할 가능성이 높다. 예컨대, 유럽에 수출하기 위해서는 ISO14001 인증이 필수요건으로 되고 있다. 말하자면, 앞으로는 환경경영이 기업 활동을 제약하는 기본 요소가 된다는 뜻이다.

따라서 에코넷이 글로벌 기업으로 성장하기 위해서는 이러한 국제적 환경변화에 능동적으로 대처하여 소비자에게 환경친화적 이미지를 확고히 자리매김할 필요가 있다. 이에 네이처텍은 환경경영의 대표인증인 국제표준화기구(ISO)의 ISO14001을 인증 받고자 진행

## ISO14001 certification 2011 goal of Naturetech for environment management

**Editor's note** The Environmental Management is one of the major objectives that ECONET has begun to implement as a part of corporate strategy. To boost the interests regarding environment management within ECONET, the "ECONETWAY" is including the environment management series.

1. The road to environmental management (vol.33)
2. ISO14001 certification - 2011 goal of Naturetech for environment management (vol.34)
3. Examples of environmental management (vol.35)
4. Examples of environmental management (vol.36)

The interest of international community on environment has been rising. The advanced nations are leading international dialogues on a number of regulations which can influence businesses and trades in a move to maintain leading edge in environmental management. In the past, the corporate value mainly lied on product quality, but today environmental management became a key in estimating the corporate value.

In consideration of the global trend, qualifications regarding environmental management system are likely to be directly related to corporate and product image. Also, application of such certifications will eventually become mandatory rather than voluntary, and they will be made international trading norm. For example, ISO14001 certification is required in making exports to Europe. In other words, environmental management will be basic elements which regulate business activities in the future.

Thus, ECONET needs to actively adapt to changes in international business trend and embolden its environmentally friendly image to its customers in order to grow into a global company. Naturetech is preparing to gain ISO14001 certification from ISO. The preparation started in 2010, and

중이다. 2010년부터 준비하여 2011년에는 인증을 목표로 하고 있다. 우선 2010년 2월에 ISO14001 인증기관인 한국생산성본부 인증원에서 진행한 환경경영 추진 실무교육을 이수하고 ISO14001 인증을 위한 추진 계획을 수립하였다. 이 추진계획은 환경영향조사를 통하여 환경목표를 수립하고 목표달성을 위한 세부목표를 수립함으로써 환경에 대한 우리의 실천의지를 다지는 것이다. 또한 환경경영 추진을 위해 ISO14001 기준에 따라 환경방침을 수립하여 전사가 공유하였다.

네이처텍 환경방침은 다음과 같다.

- ① 환경오염 예방과 환경개선 활동의 목표를 설정하고 추진계획을 수립하여 지속적 환경혁신 활동을 전개한다.
- ② 환경법규/기준을 준수하는 환경친화적 기업을 구축한다.
- ③ 에너지와 자원 절감을 생활화한다.
- ④ 인류의 건강과 지속가능한 지구환경을 위한 제품을 개발한다.
- ⑤ 환경에 대한 모든 임직원의 경각심을 고취시키고 지속적 참여를 위한 정기적인 교육을 실시한다.
- ⑥ 환경 경영 내용을 문서화하며 대내외적으로 공개하고 홍보한다.

it plans to gain the certification by 2011. In February 2010, Naturetech went through environmental management training by Korea Productivity Center, a Korean authority which grants ISO14001. Also, Naturetech conducted environmental impact survey to set eco-friendly targets, and specific sub-targets to pronounce our commitment to better environment. The environmental guideline Naturetech set according to ISO14001 was shared enterprise-widely.

The guideline is as follows:

- ① Set goals for prevention of environmental pollution and environmental preservation, define action plans to mount continuous environmental innovation activities.
- ② Bring eco-friendly rules and regulations into the organization.
- ③ Conserve energy and resources in daily life.
- ④ Develop products to enhance health of mankind and sustainable environment.
- ⑤ Raise awareness on environment, and give regular training to induce

네이처텍은 환경경영의 대표인증인 국제표준화기구(ISO)의 ISO14001을 인증 받고자 진행 중이다.

2010년부터 준비하여 2011년에는 인증을 목표로 하고 있다.

Naturetech is preparing to gain ISO14001 certification from ISO.

The preparation started in 2010, and it plans to gain the certification by 2011.

한편 온실가스 배출량에 대한 국제적 관심과 규제가 강화되고 있다. 이에 정부는 온실가스 배출을 관리하기 위해 전국 470여 개 사업장을 1차 관리업체로 선정·공표하였다. 이는 사업장에서 배출되는 CO<sub>2</sub> 양을 정부가 관리하겠다는 뜻이다. 이러한 정책 변화에 따라 네이처텍은 관련 기관의 상담과 유관 기업의 조사를 통해 자체적으로 CO<sub>2</sub> 배출량을 산정해 보았다. 2005년 대비 2010년 CO<sub>2</sub> 배출량은 약 4%가 감소한 약 990ton CO<sub>2</sub>로 산정되었다. 이 수치는 일반 대기업보다는 극히 적은 수치이나 온실가스배출량에 대한 규제가 강화되는 현실에서 네이처텍의 대응력을 확보하기 위해 관리할 필요가 있다.

또 하나 대표적인 변화는 제품에 CO<sub>2</sub> 배출량을 표기하는 탄소표기제를 시행하는 기업이 생겼다는 것이다. 이 제도 또한 정부가 지원하는 정책인데, 제품을 생산할 때 발생하는 CO<sub>2</sub> 양을 제품에 표기하는 제도이다. 갈수록 소비자들의 환경에 대한 관심이 높아짐에 따라 탄소표기제가 기업의 이미지에 영향을 끼쳐 매출에 영향을 줄 것으로 보인다. 2010년 말 현재 일반소비제품, 에너지사용제품, 서비스 제품 등, 약 300여 개 제품이 탄소표기제 인증을 받았다.

이에 네이처텍도 대표제품인 <알로엑스 골드큐 액티브 알로에>

continuous participation for employees.

⑥ Document environment management practices, announce and promote in and out of company.

On the other hand, greenhouse gas emissions are an agenda which attracts international attention. The government selected 470 facilities around the country as the primary targets. It means that the CO<sub>2</sub> emission of the facility will be monitored by the government. Naturetech calculated CO<sub>2</sub> emission with the help of consultation from related organizations. The 2010 CO<sub>2</sub> emission was 990 tons, 4% down from the 2005 CO<sub>2</sub> emission, which is a negligible quantity compared to large companies but needs to be controlled because the government is expected to step up related regulations.

One other big change is that there are some companies which mark CO<sub>2</sub> emission level in their product package. This Carbon Footprint policy is supported by the government. As customer awareness on the environment grows, Carbon Footprint on the package will impact corporate image and even sales. As of the end of 2010, around 300 products including consumer

하 알로엑스)와 <아보민플러스(이하 아보민)>의 CO<sub>2</sub> 배출량을 산정하기 위해 관련 국가기관과 컨설팅 회사의 상담을 통해 CO<sub>2</sub> 배출량을 산정해 보았다. 자체적으로 산정한 수치라 다소 오차는 있을 수 있으나 아보민의 경우 687gCO<sub>2</sub>/개이며, 알로엑스의 경우는 667gCO<sub>2</sub>/개이다. 알로엑스의 경우는 프락토 올리고당 납품업체인 삼양제넥스의 CO<sub>2</sub>배출량 자료를 받지 못해 그 부분은 누락된 수치이다. 탄소표기제에 따라 CO<sub>2</sub> 배출량을 정확하게 산정하기 위해서는 1차 협력업체의 공정을 파악하여 그 과정의 CO<sub>2</sub> 배출량까지 산정해야 하는 어려움이 있다. 참고로 네이처텍의 경우 제품 1개 당 CO<sub>2</sub> 배출량을 산정하기 위해서는 대략 1,500~2,000만 원이 필요하다. 탄소표기제는 제품의 CO<sub>2</sub> 배출량만을 산정하여 표기하는 것으로 끝나지 않고 저탄소제품 인증으로 발전할 때까지 정부의 지원과 규제가 이어질 가능성이 높다.

환경경영과 관련한 네이처텍의 당면과제는 2011년, ISO14001을 인증 받는 것이다. 그리고 향후 환경경영에 대한 지속가능한 체계를 구축하여 네이처텍의 글로벌 경쟁력을 갖추는 데 일조하는 것이다.

글 | 정형철 과장 | 혁신팀 | 네이처텍



goods, energy using products, and service products chose Carbon Footprint.

Naturetech consulted related government organization and consulting group to gauge CO<sub>2</sub> emitted in the process of producing "Alo-X GoldQ Active-Aloe (Alo-X)" and "Arbomin Plus (Arbomin)", two flagship products of Naturetech. If you allow a margin of error, Arbomin uses 687 g CO<sub>2</sub>/unit and Alo-X uses 667g CO<sub>2</sub>/unit. In case of Alo-X, CO<sub>2</sub> emitted by our supplier Samyang Genex is not included in the figure. Manufacturing processes and CO<sub>2</sub> emission of suppliers also need to be accounted to calculate the CO<sub>2</sub> emission accurately according to Carbon Footprint policy. For reference, around 15~20 million KRW is needed to calculate the amount of CO<sub>2</sub> used in making a product. It is likely that Carbon Footprint will develop into low CO<sub>2</sub> emission certification and expected to receive continuous support and regulation from the government.

Naturetech plans to gain ISO14001 in 2011 regarding environmental management. Also, it will work toward sustainable system and processes to improve competitive edge in the global market.

By Hyoungchul Jeoung Section Manager | Innovation Team | Naturetech



평생을 관리해야 하는 당뇨병, 최적의 해결책 레벨\*지

요즘 당뇨라는 말을 자주 듣는다. 그만큼 당뇨병이 흔한 병이 되었다는 현실의 반영이겠다. 세계보건기구(WHO)는 홈페이지 메인 화면에서 전세계적으로 당뇨인구가 자그마치 2억2천만 명이라고 큰 글씨로 경고하고 있다. 2010년 세계 인구를 69억 명이라고 할 때, 세계 인구의 약 4% 가량이 당뇨병을 갖고 있다는 말이다.

2010년 12월 현재 인구 10명 중 1명이 당뇨병 환자일 정도로 우리나라의 당뇨병 유병률은 심각한 수준이다. 2015년경이면 인구 4명 중 1명이 당뇨병에 걸릴 수 있다고 한다. 한국인은 서양인에 비해 인슐린을 분비하는 췌장의 베타세포가 적기 때문에 혈당조절이 안 되면서 할 일이 많아진 베타세포가 더 빨리 기능이 떨어져 당뇨병을 앓는 사람이 더 많아진다는 것이다.

당뇨병은 말 그대로 소변에 당이 섞여 나오는 병이다. 혈액 중의 당이 세포의 에너지로 활용되지 못하여 혈당이 높은 병을 말한다. 유전적 혹은 후천적 요인에 의해, 당이 높아도 혈당을 낮추는 기능을 가진 인슐린이 잘 나오지 않거나 인슐린이 나오더라도 인슐린 작용에 민감하게 반응(이를 인슐린 민감성이라 한다)하지 못하는 상태이다. 연령이 높아질수록, 비만일수록 인슐린 민감성은 낮아지고 저항성은 높아져 혈당이 높아진다. 당뇨관리의 핵심은 식이 조절과 운동 요법을 같

Diabetes stays for a lifetime. Level G is the best solution



Diabetes has become a very familiar word in everyday life, for the disease is so common. WHO warns that the worldwide, people with diabetes stands at 220 million people in its home page in bold characters. Assuming that the worldwide population is 6.9 billion, around 4 percent of the people have diabetes.

As of December 2010, one in every ten people in Korea has diabetes. It is predicted that by 2015, the ratio will increase to one fourth. Korean lacks beta cells in pancreas compared to westerners, making Koreans more susceptible to diabetes.

Diabetes patients have high blood sugar. The high blood sugar level means that the sugar in the blood is not used to make energy due to innate or acquired condition in which body produces not enough insulin or cells do not respond to the insulin (lack of insulin sensitivity) that is produced. As one ages, or one gets overweight the insulin sensitivity decreases and resistance grows, leading to higher blood sugar. The key to diabetes management is to practice diet and exercise, and to get aid of healthy functional food that has blood sugar control effect.

Diabetes management is easier than it is assumed, but not many are familiar with the detail, or not able to practice it even if they know-which is

이 실행하면서 혈당 조절이 용이한 건강기능식품의 도움을 받아 조금 더 수월하게 혈당을 관리하는 것이다.

당뇨의 관리의 생각보다 간단하지만, 내용을 잘 알고 있는 사람은 많지 않다. 알더라도 제대로 실천하지 않는 환자가 대부분인 것이 현재 당뇨 관리의 문제이다.

레벨\*지는 이런 당뇨병 환자의 당뇨 관리 문제를 종합적으로 해결해주는 개별인정형 건강기능식품이다. 혈중의 포도당을 잘 활용할 수 있게 하고, 인슐린 저항성을 낮추어주어 건강한 혈당관리, 종합적 혈당관리가 가능한 제품으로 환자 스스로 혈당관리를 하도록 돕는 혈당관리 수첩과 식단관리 프로그램이 연계되었다. 아울러 유포가 환자를 정기적으로 만나 혈당관리도 하고 고객관리도 할 수 있도록 구성되었다.

유니베라는 레벨\*지 개발과정에서 체험단을 운영하였다. 체험단의 73.7%가 혈당이 10.9% 감소하여 혈당개선의 효과를 확인할 수 있었다. 또한 생활습관의 개선율도 80%나 되어 혈당관리를 위한 종합관리가 가능하다고 검증되었다. 레벨\*지에는 바나바 주정추출물, 알로에, 크롬강화 건조효모 등이 들어 있어 종합적 혈당조절이 가능하다. 특히 제품에 함유된 QDMC는 QDM과 크롬이 복합 처방된 유니베라의 독특한 원료로 인슐린 민감성 저하를 유발하는 지방세포 비대와 면역조절 이상(염증 발생), 지방세포 증식 등의 전 과정에 관여하여 혈당조절에 도움을 준다.

현대에는 식생활과 생활습관으로 비만과 당뇨가 쉽게 발생할 수 있다. 레벨\*지와 함께 건강하고 행복하게 삶의 질을 높일 수 있기를 희망한다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

the difficult part of diabetes management.

Level G is a specific healthy functional food that brings comprehensive solution to diabetes management. It helps the body to utilize blood sugar better and lower the insulin resistance so that the patients can manage blood sugar level without difficulty. Blood sugar self-management note and diet program is linked to the product. Also, UPs meet patients on a regular basis to help diabetes management and improve customer relationship.

In the process of product development, Univera Korea ran a pilot program. 73.7% of the participants had their blood sugar level lowered down by 10.9%, proving the blood sugar controlling effect. Also, 80% of the patients answered that their lifestyle also changed for the better. Banaba extract, Aloe, Calcium-enriched dries yeast in the Level G helps the body to control blood sugar. The QDMC is a unique ingredient of Level G in which QDM and chrome is mixed. It interferes with the process of fat cell hypertrophy which induces insulin insensitivity, immune control disorder (inflammation), and fat cell hyperplasia, helping the body control the blood sugar.

In modern times, diabetes and obesity is common due to unhealthy lifestyle and diet. We wish Level G help those with diabetes to have better quality of life.

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

종합적인 혈당관리는 레벨\*지로 해결하세요

Level G takes care of blood sugar control on behalf of you





## 에코넷 농장의 이야기를 시작하며

### A foreword of the stories of ECONET farms

『에코넷웨이』 2011년 신년호에서 에코넷 농장의 미션과 비전, 핵심가치, 그리고 실천원칙이 새로 정립되었음을 알렸습니다. 에코넷 농장의 미션은 “인간에게 유익한 작물을 재배하여 자연의 혜택을 인류에게 전하는 것”입니다. 이러한 미션에 따라 에코넷 농장은 “자연과 조화롭게 최적의 과학으로 최상의 작물을 재배하는 행복한 농장”을 에코넷 농장의 비전으로 삼았습니다.

이제 이번 호를 시작으로 미국, 멕시코, 러시아, 중국 등 세계 곳곳에 흩어져 있는 에코넷 농장을 하나씩 소개하고자 합니다. 공동의 약속과 원칙에 따라 고유의 사명을 건실히 수행하고 있는 에코넷 농장의 현황을 좀더 자세하고 구체적으로 살펴봄으로써 에코넷 농장의 위상에 대한 이해를 모든 에코네시안이 공유하고자 합니다. 각 농장의 연혁, 위치, 규모, 주요 작물을 비롯한 특성과 강점, 지향뿐만이 아니라 각 농장에서 일하고 있는 에코넷 농장의 자랑스러운 농부들의 이야기를 공유함으로써 에코넷 네트워크의 차별성과 경쟁력이 에코넷의 기본인 농장으로부터 나온다는 사실을 확인하겠습니다.

아울러 농장을 올바르게 발전시키는 일이 에코넷 성장의 동력임을 분명히 하고자 합니다. 에코네시안의 이해에 기초한 격려와 성원을 부탁드립니다.

글 | 우성식 CAO(Chief Agricultural Officer) | 에코넷홀딩스

It was announced that the mission and vision, core value, and code of conduct of ECONET farm are newly defined in the ECONETWAY published in the beginning of 2011. The mission of ECONET farm is “Growing beneficial plants to bring the best of nature to humankind.” The new vision of “The happy farm with productive outcome where the highest quality plants are grown using optimal science in harmony with nature” is also aligned with the newly defined mission.

From this volume, we would like to introduce the ECONET farms scattered around the world in the US, Mexico, Russia and China one by one. It is to deepen and share with all ECONETians the understanding of the ECONET farms that are doing their inherent mission according to shared commitment and principles. The article will look into characteristic, strength and direction of each farm with its history, location, size and major crops. And it will introduce the proud stories of farmers who work diligently in each farm. With reading this article, ECONETians will be able to make sure that the differentiation and competitiveness of ECONET network come from the ECONET farms, the foundation of ECONET.

Also, we would like to emphasize that it is a growth engine of ECONET to develop the farms rightly. I ask for encouragement and support from ECONETians based on deep understanding of our farms.

By Sung-Sick Woo CAO (Chief Agricultural Officer) | ECONET Holdings





## 힐탑가든 현황

### Status of Hilltop Gardens

농장명 Name	Hilltop Gardens Inc.
위치 Location	6.5 Miles North of Lavilla on FM 491, Lyford Texas 78569
규모 Size	209 헥타르 (517에이커) 209 Hectares (517acres)
대표 작물 Plants	Aloe Vera, Cilantro, Dill, Dandelion, Methi Leaf, Beet and Parsley
구입시기 Time of purchase	1988
최초 수확 First harvest	Aloe 1989 Vegetable 2010

#### 특징 Characteristics of the Company

힐탑가든은 텍사스 남부와 멕시코 북부 인근 리오그란데 강 유역에 위치한 광활한 따마울리판 생태 구역의 중심부에 자리하고 있다. 겨울은 따뜻하고 여름은 건조한 아열대기후이다. 1939년 최초로 알로에를 상업적으로 재배한 곳이다. 또한 힐탑가든에서 생산한 알로에 베라 젤이 화장품 원료로 처음 사용되었다. 말하자면, 힐탑가든은 알로에 재배의 발원지이다. 힐탑가든은 야채, 허브, 과일 등을 유기농 농법을 재배하여 에코넷의 다양한 건강기능식품군의 원료로 활용할 방법을 꾸준히 탐색 중이다. 힐탑가든의 '치유의 정원'은 자연을 보고 배우고 즐기는 공간이다. 치유의 정원에서 체험하는 모든 활동은 치유, 충전과 재생을 통한 인간의 정신적, 영적, 신체적 건강 증진을 목표로 하고 있다. 지속 가능한 농장으로서 또 치유의 정원으로서 힐탑가든은 "자연의 혜택을 인류에게 전하는" 에코넷의 미션을 선두에서 수행하는 첨병이 될 것이다.

Hilltop Gardens is located in the center of the Tamaulipan Biotic Province, a huge area in south Texas and northern Mexico along the Rio Grande River. It is semi-tropical with warm winters and semi-arid with hot, dry summers. Hilltop Gardens was first planted with aloe in 1939 and is one of the first commercial Aloe farms in the country. Hilltop Gardens is believed to be the first business using Aloe Vera gel as an ingredient in cosmetics. It is the historical home of aloe. Hilltop Gardens is currently striving to serve the ECONET by developing procedures for growing organic ingredients- vegetable, herbs and fruits, all for a myriad of nutraceutical products produced by the ECONET. Hilltop's healing garden is a destination for guests to experience, learn and enjoy; where all activities are intended toward restoration, nourishment and preservation of an environment promoting human wellness of mind, body and spirit. Sustainable farming and gardening processes will bring to the forefront our corporate philosophy "to bring the best of nature to humankind"

#### 강점 Strength of the Company

힐탑가든은 알로에 농장에서 야채와 허브 등 천연작물을 유기농 농법으로 재배하는 천연작물 농장으로 탈바꿈하고 있다. 앞으로 힐탑가든은 유기농 농법의 전형을 제시하여 지역 내 환경친화적 천연작물 재배에서 선도적인 역할을 수행할 것이다. GAP와 유기농 인증의 획득은 힐탑가든의 경제적 자립 유지에 도움이 될 것이다. 힐탑가든이 획득한 노하우는 다른 에코넷 농장에 전수될 것이다.

As the crop list expands into vegetables, herbs and other less traditional crops, Hilltop Gardens will also become a showcase of applicable green technologies and a local leader demonstrating stewardship of natural resources to enhance environmental quality. Having Good Agriculture Practice and Organic certification will help sustain the economic viability of our farm operations. This knowledge will be shared with other ECONET farm operations.

천연작물농장으로 탈바꿈하는 힐탑가든 Hilltop Gardens will become a showcase of applicable green technologies.

#### 주업 Main Product of the Company

힐탑가든에서 유기농 농법으로 재배한 작물은 에코넷의 건강기능식품의 원료로 사용할 것이다. 또한 힐탑가든은 가공공장을 건설하여 재배한 작물을 직접 가공하여 원료를 신선한 상태로 공급할 계획을 전략적으로 추진하고 있다. 힐탑가든의 열대정원과 웰니스 센터는 사람의 오감을 자극하여 자연의 치유력을 경험할 수 있는 장소로서 사람들에게 개방할 계획이다.

Our main products initially will be organically grown crops for use as ingredients in our nutraceutical products. Our strategic plans include a production facility that will process the produce on site insuring the freshest possible ingredients for our products. Hilltop Tropical Gardens & Wellness Center will become a public space displaying the healing power of nature through the stimulation of the senses- sight, sound, smell, touch and taste.





언덕에 올라  
새 길을 바라보며  
힐탑가든,  
새로운 도전

## Looking down at a way ahead from the hill New Challenge for Hilltop Gardens



힐탑가든 마스터플랜 Hilltop Gardens Master Plan



힐탑가든 단계별 계획도 Hilltop Gardens Phasing Plan



Methi Leaf 수확중 First harvest of Methi

힐탑가든(Hilltop Gardens)을 에코넷 농장의 선구라고 합니다. 그것은 물론 힐탑가든이 에코넷이 최초로 운영한 농장이기 때문이지만, 힐탑가든에 대해 기억할 것이 그것만은 아닙니다. 최고 품질의 알로에 원료를 원활하게 공급할 목적으로 1988년에 구입한 힐탑가든 농장은 미국 남부 텍사스(Texas) 리오 그란데 계곡(Rio Grande Valley) 인근의 광활한 평원 안에 위치하고 있습니다. 총면적 209헥타르(약 63만 평)로서 알로에 농장으로는 작지 않은 규모입니다. 이월드(Ewald) 여사가 1939년부터 최초로 알로에를 상업적으로 재배하기 시작한 까닭에 현재 역사 유적지로 기념하고 있는 곳이기도 합니다. 또한 화장품 원료로는 처음 사용되는 알로에 베라 젤을 공급한 농장으로 기억되고 있습니다. 에코넷이 인수한 후에도 상시 백만 주의 알로에를 유지하면서 알로에 원료를 공급하였습니다.

그러나 1989년 예기치 못한 냉해로 에코넷은 알로에를 모두 잃고 마는 큰 시련을 겪었습니다. 말하자면 에코넷 농장의 역사는 시작부터 역경과 도전, 극복의 역사였지요. 에코넷은 최적의 장소에서 최적의 작물을 재배하겠다는 에코넷의 변함없는 원칙과 의지에 따라 멕시코로 알로에 농장을 확대하였고 결국 멕시코의 악마의 농장을 천사의 농장으로 바꾸는 기적을 일구었습니다. 동시에 끊임없이 새로운 농법과 체계적인 경작 프로그램을 개발하는 과정에서 자연스럽게 힐탑가든의 농장 운영 노하우가 알로콧 멕시코로 이전하였습니다. 또한 이 노하우는 중국 하이난의 알로

“Hilltop Gardens” is called as the beginning of ECONET farms. It is because Hilltop Gardens is the first farm obtained by ECONET. It is not the only fact to notice from Hilltop Gardens. Hilltop Gardens is located in a vast plain in the vicinity of Rio Grande Valley. ECONET purchased the land in 1988 to secure sound supply of Aloe raw material. The size is about 209 hectares (517 acres), fairly large for an aloe farm. Ms. Ewald began to cultivate aloe commercially for the first time in the US from 1939, so the place is designated as a historical site. Also, the farm produced aloe vera gel for cosmetic ingredients for the first time. After ECONET bought the farm, the farm always kept a million aloe.

However, ECONET lost most of the aloe due to the freezing cold in 1989. The history of ECONET farms is dotted with challenges and overcoming of difficulties from the beginning. ECONET kept its principle and strong will to grow the best plant in the best place, and built another farm in Mexico. “The land of devil” in Mexico was turned in “the land of angels”. Also, as we developed new farming techniques and programs, the know-how and experience of farm management was transferred to Aloecorp Mexico. The know-how was later utilized in building the farm of Aloecorp China in Hainan, China. It is one of the representative advantages of the vertical integration of ECONET.



에코넷 농장의 발원지인 힐탑가든은 상대적으로 차별성과 경쟁력을 창출하기 위해 새롭게 도전하고 있습니다. 2005년부터 정원을 새롭게 조성하였고 농장도 토양과 기술에 맞게 유기농으로 재배할 수 있는 작물을 찾기 시작했습니다.

Hilltop Gardens is making new challenges for creating differentiation to be competitive. From 2005, the gardening section in Hilltop Gardens have been renovated and crops suitable for the soil and organic technology of Hilltop Gardens have been searched.



수확한 유기농 채소들 Organic plants of Cilantro, Dandelion and Beet

쿵 중국으로 전달되었습니다. 에코넷의 수직계열화 정책의 성공적인 사례라 하겠지요.

알로에 생산 농장을 멕시코와 중국으로 이전한 후 에코넷 농장의 발원지인 힐탑가든은 상대적으로 차별성과 경쟁력을 창출하기 위해 새롭게 도전하고 있습니다. 2005년부터 정원을 새롭게 조성하였고 농장도 토양과 기술에 맞게 유기농으로 재배할 수 있는 작물을 찾기 시작했습니다. 지구 환경의 변화로 인해 냉해 위험이 갈수록 높아짐에 따라 알로에를 여러 해에 걸쳐 재배·수확하지 않고 일년마다 수확하여 냉해 피해 가능성을 최소화함과 동시에 새로 발견한 ‘어린 알로에(Baby Aloe)’의 영양소를 제품화하는 데 역량을 집중하고 있습니다. 한편으로는 이상 기후에 최적인 채소류 및 약초(Herb)를 선정하는 기나긴 장정을 시작했습니다. 궁극적으로 장래 유니베라 호울 푸드(Univera Whole Food) 사업에 원료를 제공하는 역할을 수행하기 위해 현재 어떤 작물들이 얼마나 잘 자라는지 그리고 생산량은 얼마나 될지 가늠하는 시험재배를 하는 한편 채소를 가공하는 가공공장 설립에 대한 연구도 계속하고 있습니다. 현재는 재배한 작물은 외부의 선별작업회사와 계약하여 신선한 채소 상태로 판매하고 있습니다.

농장 전체를 100% 유기농으로 운영함으로써 친환경적이며 지속 가능한 건강하고 비옥한 농장으로 만들기 위해 애쓰고 있는데, 현재 유기농법으로 재배하고 있는 채소들은 Cilantro, Methi Leaf, Parsley, Dandelion (Green/ Red), Dill, Daikon Radish, Beet (Merlin/ Golden/ Chioggia) 그리고 Arugula들입니다. 지난해 10월 초에 파종한

Since ECONET moved the aloe production base to Mexico and China, Hilltop Gardens is making new challenges for creating differentiation to be competitive. From 2005, the gardening section in Hilltop Gardens have been renovated and crops suitable for the soil and organic technology of Hilltop Gardens have been searched. The changing climate increased the frequency of freeze, so the farm is focusing on the new method to harvest the products using the newly found nutritional benefits of baby aloe. Also, the farm started a long-term project to select the best vegetables and herbs against climate changes. Now Hilltop Gardens is experimenting to find out which plant is the best to grow well and productive in the farm, and also making research to build a facility for vegetable processing. At this time, Hilltop Gardens signed a contract with an outside packing house, so the vegetables and herbs grown there are sold in fresh condition.

Also, we grow 100% organic plants to make it eco-friendly, sustainable, healthy and fertile land. We are now organically growing Cilantro, Methi Leaf, Parsley, Dandelion (Green/ Red), Dill, Daikon Radish, Cauliflower, Beet (Merlin/ Golden/ Chioggia) and Arugula in the farm. The seeds of vegetables and herbs were sowed in the early October last year and now they are being harvested. We planted some cover crops between the vegetables and in the resting land for rotation to prevent erosion and improve

채소와 약초들이 지금 한창 수확 중에 있습니다. 동시에 유기농법의 가장 중요한 척도인 토양침식 방지와 토질개선을 위하여 피복작물(Cover crop)들을 채소의 사이사이마다 또 윤작을 위해 대기하는 유희농지에 심어 놓았습니다.

그저 작물만 재배하는 것이 아니라 작물의 선정과 파종, 재배 그리고 수확까지 한 눈에 관리가 가능한 ‘우수 농산물 관리(GAP: Good Agriculture Practice)’ 시스템을 구축하고 있는데, GAP은 농작물의 안전성과 품질을 담보하는 과학적인 영농 관리 시스템의 하나로 소비자의 신뢰를 확보할 수 있다는 점에서 마케팅 차원에서 획기적인 변화입니다.

아울러 관리차원에서는 농장 직원 한 사람 한 사람의 경험을 소중히 여기고 그들의 의견을 영농에 반영합니다. 그들이 갖고 있는 능력과 경험을 바탕으로 업무를 분담합니다. 또한 분야별로 핵심인재를 키워나가기 위해 신뢰와 조화의 환경을 만들어 가고 있습니다.

기존의 알로에 재배와는 판이한 도전을 시작하였습니다. 창조의 자세로 가치를 창출해야 하는 고민 앞에 100년이 가도 초심을 잃지 않는, 그리하여 묵묵히 오늘도 밭을 가는 농부의 마음은 여전하답니다.

글 | 김수경 상무 | 힐탑가든

soil fertility, which are the most important parts of organic farming.

Hilltop Gardens does not merely grow plants, but it is in the process of implementing Good Agriculture Practice (GAP) in which the selection, sowing, growing and harvest can be managed in comprehensive manner. GAP is a scientific farm management system to secure the safety and quality of cultivating crops, and gaining GAP will bring a great change in marketing, by winning the credibility of customers.

Also, we value experiences of all employees and listen to their seasoned opinions to use them in farming. Also the work is distributed according to the capability and experience of each worker. We are striving to create the environment of trust and harmony for nurturing the talents of farm workers in various areas.

Thus, we came a long way from traditional aloe farming. Hilltop Gardens is trying to produce high values by applying creativity, however, what does not change is the heart and mind of farmers working diligently everyday that will not fade away.

By Joseph Kim Vice President | Hilltop Gardens

Notice: Correction

‘에코넷 농장의 실천원칙’ 첫 문항에 있는 ‘부가가치’의 영어번역을 ‘surplus value’ 에서 더 적절한 ‘added value’로 수정합니다.

In the first aticle of ‘The code of conduct of ECONET farms’, we make a correction that surplus value’ is replaced with ‘added value’.



# 2016년 에코넷 문화관에 가다

# 2016, ECONET Cultural Center

**편집자 주** 에코넷 창립 35주년이다. 2010~11년, 에코넷은 기록물 관리사업을 수행하면서 지역의 역사가 기록의 역사가 되고, 그러면 역사는 다시 우리의 정체성과 연속성을 증명한다는 사실을 확인하였다. 그리하여 이러한 기록을 충실히 관리하고 전승할 공간, 에코넷 문화관과 같은 공간이 필요함을 확인하였다. 기록의 보존과 관리, 전시에 더하여 교육, 연구, 연수, 휴양, 오락 기능 등을 가진 복합공간 에코넷 문화관이 건립된다면 에코넷 시안은 좀더 다양하고 편리하게 에코넷의 역사와 문화를 체험하고 공유하게 될 것이다. 나아가 잘 정리된 기록물을 기업 활동에 다양하게 이용할 수도 있을 것이다. 에코넷 35년을 맞아 2016년, 에코넷 40년에 문화관을 설립하게 되면 우리 후배들과 아이들에게는 어떤 즐거움과 유익이 있을까 상상해 본다. 아울러 지난 1년 동안 수행한 기록물 관리사업에 대해 간략한 평가 겸 보고서를 제출한다.

**Editor's note** It has been 35 years since ECONET was founded. As the company went through record management project, it reconfirmed that the memories are being captured in records, and the history proves our identity and perpetuity. It again proved that it is necessary to keep these records safe to pass it down to next generation. ECONET Cultural Center is such as place. The center will also provide employees with education, research, training, entertainment, and rest, in addition to its original purpose of preserve and manage the records. ECONETians will be able to experience and share the history and culture of ECONET in more versatile and convenient way. Also, the well-kept records will be utilized in business activities. We are drawing a fine picture in five years of time, 2016 when we will establish the ECONET Cultural Center and what kind of joy and benefit will be enjoyed by our juniors and children. Also, the next article is a brief assessment and report on the record management project we have been doing for the last year.

“엄마! 저 나무 좀 보세요.”

“그래, 서연아! 다 왔다. 소나무가 우람하구나.”

에코넷 창립 40주년을 맞아 전국의 UP 가운데 100명이 초등학교 자녀와 함께 1박2일로 에코넷 역사캠프에 초청되었다. 청강 수목원 안에 자리한 에코넷 문화관, 에코넷 40년의 역사가 한곳에 모여 있다니, 아이들 손을 잡은 UP들 얼굴에도 호기심이 가득했다. 인솔자가 가리킨 숲길 끝에 알로에 모양을 한 건물이 보였다. ‘재배동(棟)’이었다.

1990년대 초까지 CF로 사용되었다는 음악을 배경 삼아 1989년 멕시코 탐피코 농장이 처음 만들어지던 모습이 커다란 스크린에서 상영되고 있었다. 3D 입체영상으로 처리한 화면 덕에 마치 농장 안에 와 있는 듯했다. 탐피코 농장이 황무지에서 풍성한 알로에 밭으로 바뀌는 과정이 책장을 넘기듯 빠르게 펼쳐졌다. 러시아 연해주와 중국 하이난의 농장에 이르기까지 전세계 광활한 에코넷 농장에서 씨 뿌리고 수확하는 농부들의 모습이 아름다웠다.

재배동 옆의 온실에 알로에가 자라고 있었다. 두툼한 알로에 잎을 만져보는 서연이의 눈이 흥분으로 반짝거렸다.

재배동 미니클래스 룸으로 들어가니 알로에가 재배되는 과정, 액티브알로에가 생산되는 과정을 애니메이션으로 볼 수 있었다. 미니 클래스 선생님이 러시아 농장의 황금과 같은 작물로 천연물 제품과 신약을 개발하고 있다고 설명했다. 세계 각지 에코넷 농장이 성장해온 모습을 담은 사진들을 보면서 온 힘을 쏟아 인류의 건강을 위해 열심히

“Mommy! Look at the trees!”

“Yes, Seoyeon, what a magnificent looking pine tree!”

Marking the 40th anniversary of ECONET, 100 UPs around the country came to join ECONET history camp with their children. ECONET Cultural Center located in Chungkang Arboretum has an archive which shows 40 years of history. Univera Planners were also as curious as their children. At the end of trail, there stood a building in the shape of Aloe. It was the cultivation hall.

In the building, a big screen showed the process of building Tampico farm in Mexico, with the background music which was used in TV commercial until early 1990s. The 3D image in the screen gave us an illusion that we are in the farm. The arid, wasted land turned into green aloe field in a blink on the screen. The scene that farmers was sowing and harvesting in the vast ECONET farms around the world from Maritime Territory in Russia to Hainan in China looked beautiful. In a greenhouse next to the cultivation hall, heads of aloe were growing. Seo-yeon was excited as she touched the thick leaf of aloe. In the mini class room of cultivation hall, an animation explained the cultivation of aloe and the process of producing active aloe. An instructor said ECONET is developing natural products and new drugs using plants like Scutellaria baicalensis grown in the Russian farm. Parents and children could not but be touched with the efforts of

일하는 에코네시안의 모습에 아이들과 부모들 모두는 감탄하지 않을 수 없었다. 1976년 한국의 알로에 시험재배 성공과 관련된 기록과 1988년 미국 텍사스 농장의 냉해에 대한 기록, 2010년 하이난 농장의 홍수에 대한 기록 등, 계기마다 에코넷이 난관을 극복한 과정을 보여주는 기록들이 새삼 마음에 와 닿았다.

‘이런 분들이 애를 쓰셔서, 에코넷이 지구촌의 건강을 지키고 있구나!’

흐뭇한 마음으로 숲길을 걷자니 현미경을 본뜬 건물이 나타났다.

‘연구동(棟)’이다. 벽은 온통 특허증과 인증서로 가득 차 있고 전시실에는 연구과정을 깨알같이 메모한 연구노트가 여러 권 펼쳐져 있었다. 1993년부터 시작한 알로에 신약개발 프로젝트 팀이 이룩한 첨단 연구 성과도 다큐멘터리 영상으로 볼 수 있었다.

연구동의 미니클래스 룸은 실용실로 꾸며져 있었다. 서연이가 하얀 가운을 입고 선생님의 지시에 따라 유니베스틴 성분을 추출해 보았다.

“이건 어디 좋아요?”

“할아버지, 할머니 무릎에 좋단다.”

서연이는 계단을 내려갈 때마다 난간을 잡고 힘들어하시는 앞집 할머니가 생각났다.

연수원 식당에서 저녁 식사를 마친 역사캠프 참여자들이 강당에 모였다. 미국과 캐나다, 오스트레일리아 어소시에이트 연수단의 노래 자랑대회가 있다고 했다.

\*\*\*

연수원 교육실에서는 밤 늦은 시간인데도 신입사원들의 교육이 한창이었다. ‘역사를 활용한 창의성 훈련’ 시간이었다.

강사가 프레지(prezi)를 이용하여 질문을 던졌다.

“최근 수 년간 에코넷은 수직계열화된 글로벌 기업 네트워크를 기반으로 웰니스 시장에서 비약적으로 성장하였습니다. 앞으로 에코넷이 어느 지역 또는 국가로 시장을 개척해야 할지 에코넷 역사의 기록과 글로벌 네트워크 정보 시스템을 활용하여 창의적인 아이디어를 제출해 보십시오.”

40년의 시간과 글로벌 정보 네트워크 공간 속에서 무엇을 찾아야 할까? 기록물 속에 담겨 있는 선배들의 노하우를 적절히 활용한다면 더욱 창의적인 제안을 할 수 있겠다는 믿음으로 에코넷 글로벌 네트워크 정보 시스템을 검색했다. 현재 전 세계의 에코네시안이 작성하는 모든 문서를 실시간으로 이용할 수 있었다. 아울러 지난 40년 동안 선배 에코네시안이 작성한 문서와 사진, 동영상들을 자유롭게 검색하고 열람할 수 있는 정보시스템이 믿음직했다.

글 | 심성보 수석연구원 | 교육사업처 | 한국국가기록연구원

ECONETians who devoted themselves to the human health, as they watch the development of ECONET farms around the world. The records showed the first success in growing aloe in 1976, the severe freeze in Hilltop Gardens in 1988, and the flood in Hainan farm in 2010, in which ECONET overcame difficulties.

“ECONET is able to make the world healthier thanks to the efforts of these people.”

As they walk the trail again, thinking, there was a building looking like a microscope. The building was named “Research center.” Patents and certifications filled the wall, and a number of research notes in which valuable research process was written were open in the exhibition room. On the screen, a documentary on the cutting-edge research outcome by CAP (Creation of Aloe Pharmaceuticals) Team since 1993 was played.

Mini class room at the research center was decorated like a laboratory. Seoyeon put on a white gown and extracted some materials for Uninvestin following the instruction from an instructor.

“What is the benefit of this?”

“It is good for the knee of grandpa, grandmas.”

Seoyeon thought of an old lady living next door struggling every time she goes down stairs. After dinner at cafeteria, the participants of history camp gathered at the assembly hall. A singing competition was going on by associates from the US, Canada and Australia.

\*\*\*

In the training room, new hire training was going on. The theme was “creativity based on history”.

The trainer asked a question using prezzi.

“During recent years, ECONET made a remarkable growth based on ECONET network of vertical integration. Look into the history and global network information system and come up with creative answers which region or country ECONET should expand into in the coming years.”

What should they find in the extensive information network and in 40 years of history? The new employees looked up global network system to use know-how of seniors to make a creative suggestion. All documents made by ECONETians in the past 40 years around the world were available in the network, including videos and images. The new employees were all astonished by the extensive database of global network information system.

By Sung-Bo Shim Principal Research Fellow | Education Management Div. | The Research Institute for Korean Archives and Records









구술촬영 Collecting oral statements

셋째, 주요 인물로부터 구술을 채록하는 모범사례를 마련하였다. 정찬수 사장님으로부터 한국의 에코넷 발전사를, 성한용 사장님으로부터 미국의 에코넷 발전사를 각 1시간여 분량으로 채록하여 동영상 파일로 제작하였다. 질문지를 사전에 제시하고, 구술자는 신중하게 준비하여, 에코넷 역사의 핵심사안을 집약하고, 구술과정을 고품질 동영상 파일로 제작함으로써, 훗날 이 구술 동영상은 훌륭한 역사자료로 기능하게 될 것이다. 물론 구술자의 범위가 계속 늘어나야 할 것이다.

넷째, 유니베라 대리점으로부터 기록물을 수집하는 절차와 선례를 확보하였다.

다섯째, 기록물 형태별로 장기보존이 가능한 보존용품을 마련하여 안전하게 보관하는 체계를 마련하였다. 종이문서·간행물류, 기타종이문서류(대장, 전표, 도면, 신문 등), 사진·필름류, 자기매체류, 광매체류, 박물류, 디지털파일류 등 7개 형태로 대분류하고 이를 다시 상세분류하여 기록매체의 재질과 크기에 적합한 보존용품을 마련하였다. 일부 용품은 주문제작을 통해 에코넷 기록의 특성을 반영하기도 하고 비용도 절감하였다.

mega functions are decomposed to include 46 mid-functions, 95 minor functions and 48 lesser functions to make functional classification. With these two frameworks, even if the department in charge or entities changes, the records can be looked up easily according to functional categories.

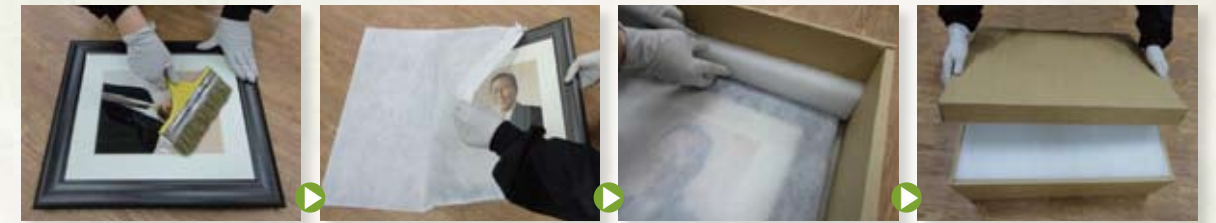
Second, we made lists which should be collected by ECONET, to make a framework for effective collection. The company history book, the 30 years of ECONET is highly regarded by related experts. In this project, we analyzed the history in the book into pieces to find out which is certainly produced by ECONET and which is assumed to be. It can be called "lists for collectible items" Also we analyzed information other than corporate history, and searched types of corporate records according to the nine mega functions mentioned above to supplement the list. The records in the history archive of Kyobo Life Insurance, Samsung Life Insurance, and SK Energy are analyzed to make up for the list, too. The collectible records list will set a target for upcoming collection projects, as well as ongoing one. As we show the list to the company, many showed positive response such as "I can understand now which records should be collected." "What about this information even if it is not on the list?"

Third, we set best practice in collecting oral statements from eyewitnesses. CEO of Univera Chansoo Chung spoke about the development of ECONET in Korea, and President HY Sung told about the history of ECONET in the US for about one hour each. The tales were recorded into a video file. We delivered the questionnaire in advance and the speaker thoroughly prepared the answers to make the high quality videos of historic records which will serve ECONET in the future. The number and scope of witnesses should be expanded.

Fourth, we set a precedent and processes to collect records from distributors of Univera.

Fifth, we made a safe preservation system by archival containers which can preserve the contents for a long term. The types of records are classified into seven; documents and magazines, other paper documents (newspaper, receipt, schematics, and registers), photos and films, magnetic media, optical media, relics and digital files. Also, the records are classified according to their size and materials to be stored in adequate containers. For some items, special containers are ordered to preserve safely.

Using this system, records in the 427 boxes collected additionally from November to December 2010 will be organized in 2011, and oral



기록물 보존처리 과정 Preservation process

2011년에는 이러한 체계 속에서 2010년 말 추가로 수집한 427상자의 기록을 정리하고 추가로 3명으로부터 구술을 채록하는 작업을 진행 중이다. 특히, 2011년 사업에서는 그간 수집·정리한 기록의 목록을 기록관리시스템에 탑재하여 공유하는 일을 시작하게 된다. 2011년 4월에는 관련 부서에서 인터넷을 통하여 열람하면서 시스템을 보완해나가게 되는데, 열람의 범위를 점차로 확대할 예정이다.

기록관리는 보존이 목적이 아니라 이용이 목적이다. 에코넷의 기록은 앞으로 건립하게 될 에코넷 문화관의 훌륭한 소프트웨어로서 기능할 것이다. 어쩌면 물리적인 공간인 에코넷 문화관보다 먼저 인터넷에서 디지털 에코넷 역사관으로서 탄생하여 에코넷 문화관의 설립을 견인할 수 있다.

에코넷의 역대 제품들을 재구성함으로써 에코넷의 발자취뿐만 아니라 건강기능식품의 발전사를 한눈에 보여줄 수도 있고, 지속가능한 경영을 위해 혁신에 혁신을 거듭하는 에코넷의 도전의 역사를 기록으로 증명함으로써 건전한 기업문화의 확산에도 기여할 수 있을 것이다.

물론 모든 기록을 가장 활발하게 이용하게 될 이용자는 에코네시안이다. 과거의 기록을 활용함으로써 오늘 각자가 수행하는 업무를 창의적으로 수행하는 데 도움을 받을 수도 있고, 또한 오늘의 업무결과를 정확하게 기록함으로써 지식경영을 실현하는 기업을 만들어나감으로써 정보화시대의 전문인다운 업무태도를 유지할 수 있을 것이다.

에코넷 기록물 관리사업은 에코네시안이 생산하는 기록이 있어 가능한 것이고, 그 이익은 에코네시안 모두에게 돌아가게 된다. 에코네시안의 과거와 현재를 담은 기록이 모여 에코네시안의 미래를 열게 된다.

에코넷 기록의 주인이신 에코넷 글로벌 네트워크의 모든 에코네시안 여러분에게 그 간의 참여에 감사 드리고 지속적인 애정을 기대한다.

글 | 심성보 수석연구원 | 교육사업처 | 한국국가기록연구원

statements will be gathered from another three eyewitnesses. Especially, the lists of collection will be stored in the archives management system to share with others. In April 2011, related divisions will be able to look up archives and records in the archives management system through the internet and supplement them. The data will be available for more and more people in gradual pace.

Managing archive is not for preservation, but for future use. The records collected will provide excellent software for ECONET Cultural Center. Also, the records will be reconstructed in digital space as a digital ECONET history center even before the physical building is completed. Tracing the history of ECONET products not only shows the history of ECONET, but development of healthy functional food. Also, preserving the records of the challenges of ECONET who brought innovations to enable sustainability management will set a role model for healthy corporate culture.

Of course, the biggest beneficiaries will be ECONETians. Utilizing the past history in creative way will help ECONETians to overcome present challenges. Also, keeping accurate records of today's work will help realize knowledge management and professional work ethics.

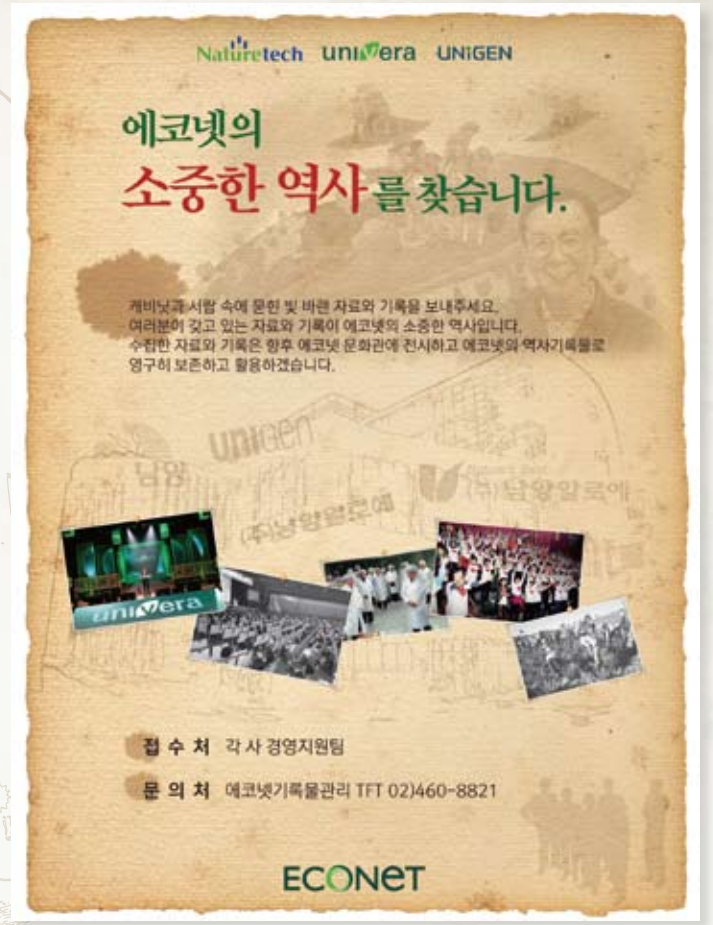
The ECONET records preservation project is not possible without the records produced and gathered by ECONETians, and the benefit will be shared by all ECONETians. The records of the past and present will help open the bright future of ECONETians. I thank all ECONETians who are the rightful owners of ECONET records, for their active help and participation, and count on your continuous support.

By Sung-Bo Shim Principal Research Fellow | Education Management Div. | The Research Institute for Korean Archives and Records



# 35년간 숨어 있던 에코넷의 역사를 발굴하다

## Excavating the history of ECONET hidden for 35 yrs



수집 안내 포스터 Poster

‘한국국가기록연구원’은 ‘에코넷기록물관리TFT’와 함께 2010년부터 시작한 에코넷 기록물관리사업의 일환으로, 에코넷 각 사의 역사를 증거하고 기억할 수 있는 기록물을 발굴하고 수집하기 위한 작업에 착수했다.

먼저 효과적인 기록물의 발굴과 수집을 위해 에코넷의 사사와 연혁을 정밀하게 분석해 들어갔다. 사사와 연혁은 기록물을 발굴하고 수집하는데 가장 신뢰할 수 있는 이정표와 같은 역할을 하기 때문이다. 아울러 에코넷 각 사의 기업기능과 2010년 3월 1차 수집한 중요 기록물들의 유형을 분석하고 검토하여, 이를 바탕으로 1,096개에 달하는 주요 수집대상 기록물 목록을 완성했다. 수집 목록을 완성한 후 본격적으로 수집 활동을 전개하기 전에 기록물 수집 활동을 안내하는 홍보작업을 먼저 벌였다. 사내 요소에 포스터를 부착하고 eggs와 사내 이메일을 통해 각 부서와 대리점에 수집 활동을 알렸다. 기록물 수집 활동에 익숙하지 않은 에코넷 가족들에게 회사의 역사를 간직한 기록물을 찾는 작업의 의의와 중요함을 알리는 일이 우선이라고 판단했기 때문이었다.

본격적인 기록물 수집 활동으로서 회사별, 부서별 방문 수집을 하던 차에 진천에 있는 네이처텍 중앙연구소 안계환 상무를 방문했을 때의 일이다. “상무님! 에코넷의 역사를 간직한 소중한 기록물을 찾으러 왔습니다. 실

The Research Institute for Korean Archives and Records (RIKAR), in joint project with “ECONET archives management TFT,” started to collect archives and records of each family company of ECONET.

First of all, the team meticulously searched the history book and historical chart of ECONET to make excavation and collection more efficiently. Corporate history book and historical chart serves as reliable milestones in collecting records. Also, the business roles of each companies and primarily collected records by March 2010 were categorized to make lists as many as 1,096. After completing the lists, we made announcement throughout the company before collecting activities began in earnest. The team put posters on places where people gather and can see them easily, and made notice of the record collecting via intranet and e-mails. It seemed necessary to let ECONETians understand the importance and meaning of collecting ECONET history records and be acquainted with the meaning of the project. After the announcement, we started visiting companies and divisions to collect records. One time, we visited Ghewhan Ahn at Naturetech R&D center in Jincheon.

레가 되겠지만 상무님의 캐비닛을 열어 직접 확인하고 싶습니다.”

“네, 뜻은 잘 알겠지만 제게는 그런 특별한 기록물이 없을 것입니다. 여러분의 기대에 충족할 기록물이 있을지 모르겠군요.”

안계환 상무는 별로 기대하지 않는 눈치였으나 수집팀은 캐비닛의 서랍 하나하나를 열어 꼼꼼히 확인했다. 모든 캐비닛을 거의 다 열어 보았으나 특별한 기록물은 나오지 않았다. 그런데 그때 서랍 한 구석, 특별한 제목의 기록물철이 눈에 들어왔다. 『남양알로에 중앙연구소 설립안』이었다. 1997년에 생산된 이 기록물철은 남양알로에 최초의 기업부설 연구소 설립과 관련하여 기업부설 연구소의 필요성과 목적, 운영계획, 투자계획, 설립절차 등의 내용을 담고 있는, 한눈에 봐도 대단히 중요한 자료였다.

“상무님, 이 기록물철에 대해서 설명해 주시겠습니까?”

기록물철을 건네 받은 안계환 상무의 얼굴에 잠시 미소가 번졌다.

“이걸 어디에서 찾아내셨죠? 그렇습니다. 이것은 남양알로에 최초의 기업부설 중앙연구소 탄생과정을 보여 주는 문서입니다. 당시에 제가 이 문서의 초안을 작성했지요. 그때 생각이 나는군요. 연구소 조직도도 이렇게 연필로 그렸고... 여기를 보면 당시 연구소에 필요한 각종 기기를 목록도 용도별 성능별로 작성해 놓았습니다... 정말 감회가 새롭네요.”

“We are here to look for valuable records which bear significance for ECONET history. If you do not mind, we would like to open your cabinets and look up in person.”

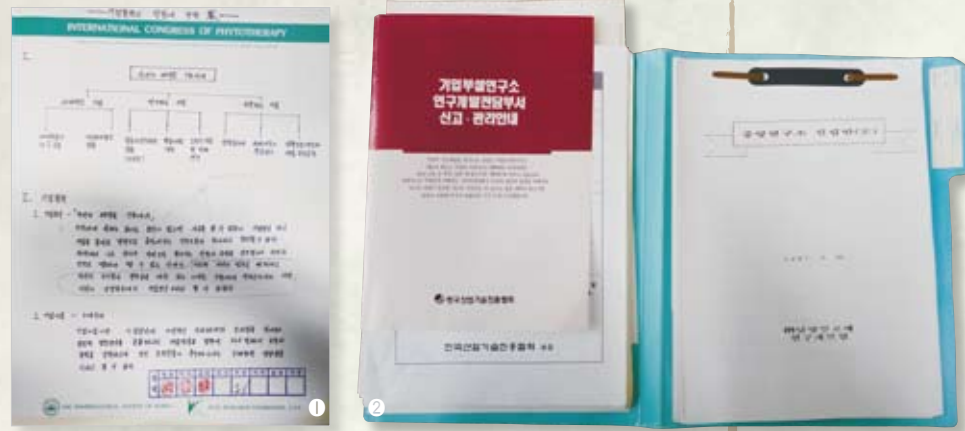
“I appreciate your efforts, but I do not think my cabinets have records of such value. I am afraid it might prove a failure.”

Ahn did not expect to find any special record, but the team opened every drawer in his cabinets anyway. At first, they seemed not to contain any special records like Ahn had expected. But the team noticed a document of an extraordinary title at the bottom of the drawers. The title said “The Plan to establish Namyang Aloe Central Research Institute.” The document, dated 1997, was an item of great historical value which states the necessity of a research institute, business goal, management plan, investment plan and procedures to establish a research institute.

“Director, will you explain about this document?”

A wide grin showed up in the face of Ahn. He said, “Where on earth did you find this? This is a plan to establish the central institute of





① 기업철학 정립에 관한 문서 Document "On Corporate philosophy"  
 ② 남양알로에 중앙연구소 설립안 "The plan to establish Namyang Aloe Central Research Institute"



③



④ ③④⑤⑥ 대리점에서 수집한 기록물들  
 Valuable archives collected from distributors



⑤



⑥

에코넷 홀딩스를 방문했을 때였다. 혹시나 하며 살펴보던 캐비닛 속에서 1991년에 생산된 『기업철학 정립에 관한 건』이라는, 수기(手記)로 작성된 기록물을 발견했다. 예상치 못한 수확이었다. 에코넷 사람이라면 가슴에 새기고 있어야 할 '자연의 혜택을 인류에게'라는 에코넷의 기업철학과 '세계적인 기업, 연구하는 기업, 사랑하는 기업'이라는 에코넷의 기업이념 정립 과정을 보여주는 매우 중요한 기록이었다. 더욱이 문서가 수기로 작성되어 있었기 때문에 작성자의 고민을 짐작할 수 있다는 부가 가치도 있었다.

유니베라 대리점 방문수집에서도 대리점 사장들의 적극적인 협조 덕분에 값진 기록물을 여럿 수집할 수 있었다.

유니베라 초기에 대리점을 개설한 김수훈 사장의 대리점 개설 당시 상황에 관한 생생한 육성회고, 1980년대 초기 건강설계사들의 교육모습을 담은 소중한 사진들을 기증한 신은평대리점의 신숙희 사장. 수기로 작성한 영업일지 교육노트와 서신을 기증한 대구북부대리점의 최영희 사장. 알로에에 청춘을 바치며 영업활동에서 동고동락했던 가방을 기증한 강서서부 대리점의 이종원 사장. 이분들은 하나같이 에코넷 기록물 수집사업의 취지에 공감하여 아낌없이 도움을 주신 분들이다. 최영희 사장은 "회사가 성장하면 할수록 언젠가는 이런 날이 올 줄 알았다."고 말하며 그 동안 간직

Namyang Aloe. I wrote the first draft of this. That reminds me of... let me see, I drew the organizational chart with a pencil... and made lists for necessary machines by function and usage. This brings back memories of that time."

When I visited ECONET Holdings, I searched through cabinets just to be sure, and found a hand-written document titled "On Corporate Philosophy." It was an unexpected treasure. The document was about how to establish the corporate philosophy of "bringing the best of nature to humankind," which is for every ECONETians to bear in mind, and the ECONET motto of "A global company, committed to R&D, loved by customers." Also, the hand writing in the document reflected the deep contemplation of the author.

Thanks to the cooperation of the heads of distributors, we could collect a number of valuable documents in our visits to distributors. We were able to record living voice of Sooheun Kim who opened a distributor in the early days of Univera. Also, head of distributor Sookheui Shin at New Eunpyeong Distributor donated pictures of training sessions for

해 오던 각종 에코넷 관련 자료 꾸러미를 풀어 주었다.

'구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배'라는 속담이 있다. 나는 지금도 여기저기 흩어져 숨어 있는, 혹은 어딘가 말없이 묻혀 있는, 에코넷의 역사와 이야기를 간직한, 구슬처럼 소중한 기록물을 찾아내는 작업에 몰두하고 있다. 그리고 이것들을 체계적으로 등록하고 안전하게 보존하여 에코넷 가족 모두가 가치 있게 활용할 수 있도록 하는 데 모든 노력을 기울이고 있다. 바로 에코넷의 보배창고를 채우는 일을 하고 있는 것이다.

글 | 이승용 선임연구원 | 학술연구처 | 한국국가기록연구원

health planners in the early 80s. Head of distributor Youngheui Choi at Northern Daegoo Distributor donated hand-written training material, sales record and letters. Head of distributor Joongwon Lee at Western Gangseo Distributor donated a bag he always brought with him to work throughout his life dedicated to Aloe. They all agreed that we should collect and preserve the archives and records of ECONET, and did not spare help. Head of distributor Choi said, "I knew that these will be needed as the company grows," bringing out a whole bag of old documents about ECONET.

There is a saying that a handful of pearls are of no use without a string. I am still looking for hidden, unnoticed and neglected documents and records waiting to be discovered somewhere. I am doing my best to register them, preserve them safely, and make them useful for all ECONETians. In other words, I am filling a treasure house for ECONET with them.

By Seung-yong Lee Senior Researcher | Research & Consulting Div. | The Research Institute for Korean Archives and Records



# 네이처텍을 변화시킨 6시그마(Six-Sigma) 5년

## 5 Years since implementing Six Sigma; Changes made in Naturetech

2006년부터 네이처텍은 6시그마(Six-Sigma)활동을 전개했다. 6시그마는 기본적으로 고객지향적 혁신 자세로 경영성과를 창조하는 것을 의미한다. 고객 중심에서 문제를 발견하고 그 문제를 과학적, 논리적, 객관적으로 해결하여 프로세스의 질을 향상시키는 것이다. 6시그마는 전 부문 전 원 참여의 경영혁신 프로그램이며 경영전략이자 전 범위 개선활동이다. 6시그마의 성과는 곧 경영성과 창출을 의미한다. 이는 문제의 핵심을 경영 전략에서 출발한다는 뜻이다

6시그마의 목표는 첫째, 통계적 측면에서 고객의 핵심요구사항을 만족시킬 수 있는 핵심품질특성(CTQ: Critical to Quality)을 찾아내어 결합 수준을 3.4ppm(parts per million: 제품 백만 개당 불량품 수) 이하로 줄이는 것이다. 둘째, 프로세스 측면으로 기업의 효율과 효과를 극대화시키는 것이다. 셋째, 경영 측면의 목표는 고객만족도 향상, 비용절감, 능력향상 등, 지속적인 경영혁신 활동이다. 6시그마 방법의 특징은 정형화된 문제 해결 프로세스가 있다는 점, 구체화된 단계별 문제해결 기법을 적용한다는 점, 그리고 모든 정량적, 정성적 데이터 중심의 통계적 접근방식이라는 것이다.

6시그마가 성공하기 위해서는 무엇보다 경영진의 강력한 의지가 바탕이

Naturetech has implemented Six Sigma since 2006. The Six Sigma is customer-oriented business method to improve business results. It seeks to find issues from the customer point of view, and apply scientific, logical and objective solution for better quality of business processes. The Six Sigma is a full-front, enterprise-wide innovation tool, business strategy, and enterprise-wide effort to improve business processes. Six Sigma results lead to better business outcome. It means that the focus should be on business strategy.

First, six sigma seeks to find CTQ (Critical to Quality) from a statistical perspective and reduce the defects under 3.4ppm (parts per million). Second, it aims to maximize effectiveness and efficiency of business processes. Third, consistent business innovation such as higher customer satisfaction, cost reduction, and competency of employees are the goal of Six Sigma regarding management. The Six Sigma method has standard problem solving process, specific issue solution procedure, and statistic approach based on quantitative and qualitative data. If the Six Sigma method is to succeed, the strong will of

**6시그마 Six Sigma**

6시그마는 원래 1백만 건 중 3.4건의 불량률 (99.99966%의 정확도)을 말하는 통계 용어로서, 기업에서 품질혁신과 고객만족을 달성하기 위해 실행하는 21세기형 기업경영 전략이다. 말 그대로 불량이 거의 없는 완벽함을 뜻하는 6시그마는 결점을 제로(0)에 가깝게 줄이는 목표를 지칭한다. 6시그마의 목적은 제품이나 서비스가 고객의 요구를 만족시키거나 혹은 그것을 초과 달성하도록 하는 데 있다. (출처: 기획재정부 시사경제용어)

The term Six Sigma originated from terminology associated with manufacturing, specifically terms associated with statistical modeling of manufacturing processes. The maturity of a manufacturing process can be described by a sigma rating indicating its yield, or the percentage of defect-free products it creates. The Six Sigma process is one in which 99.99966% of the products manufactured are statistically expected to be free of defects (3.4 defects per million). The Six Sigma is a business strategy for the 21st century to improve quality and customer satisfaction. The goal of Six Sigma is to reduce defects down to near zero, to satisfy customer demand for service and products and even go beyond mere satisfaction to move them. (source: social and economic glossaries of the Ministry of Strategy and Finance)

되어야 한다. 더하여 유능한 인재 양성, 올바른 프로젝트의 선정, 올바른 방법론(Right People, Right Project, Right Methodology)의 적용이 필요하다. 이것이 바로 6시그마 성공의 기본 3요소이다.

네이처텍 6시그마 활동은 크게 명소활동과 프로젝트 진행으로 구성되었다.

명소활동은 작업환경을 정리하고 불합리한 내용을 적출하여 빠른 시간 내에 개선하는 활동이다. 기본적으로 3 STEP으로 활동이 전개되며 1STEP은 정리/정돈 단계이며, 2STEP은 '발생원 곤란 개선' 활동으로 작업하면서 발생하는 문제나 불편사항을 지속적으로 개선함으로써 생산성을 향상시키는 활동이다. 3STEP은 그러한 개선 내용에 대한 표준화 단계로서 이 3개 STEP 활동에 대한 평가를 통해 명소라는 인증을 부여한다. 네이처텍은 명소활동을 생산현장에 처음 도입하고 차차 실험실과 사무실로 확대 실시하였다. 지금까지 네이처텍은 명소활동을 통해 2,494건의 불합리를 적출하고 2,041건의 불합리를 개선하였다. 그리고 지식 전파를 위한 OPL(one point lesson)은 894건이었다. 명소 불합리 개선으로 약2억6천여만 원의 성과도 얻었다.

프로젝트는 다양한 6시그마 툴을 이용하여 제품의 질을 향상시키는 품

the management is necessary. In addition, basic three elements - the right people, right project and right methodology - are required.

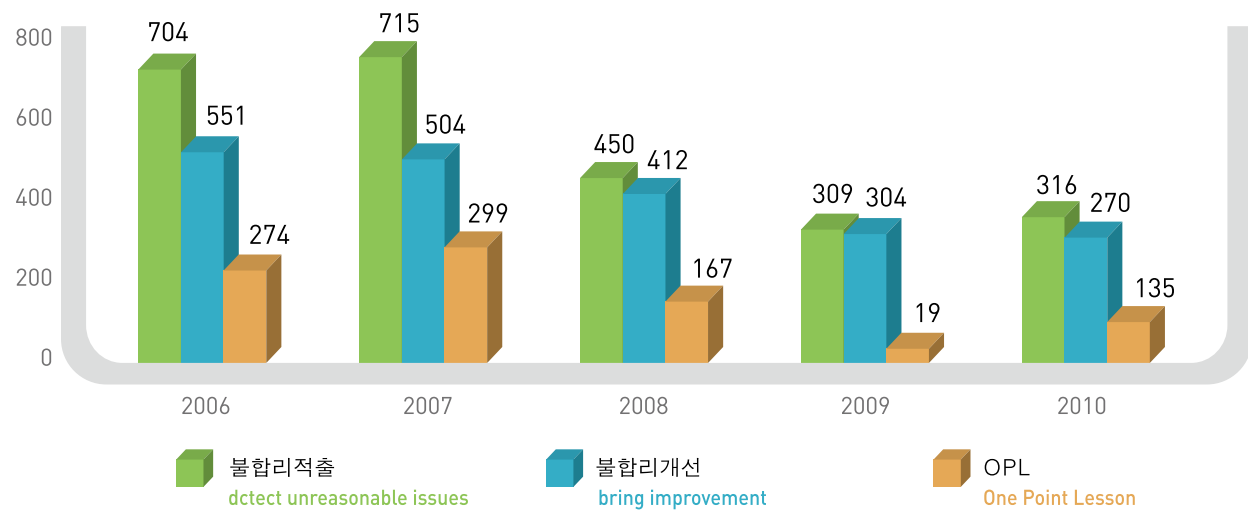
The Six Sigma in Naturetech has two sides: best practice activities and projects.

"Best practice activities" first sort out environment, find out unreasonable issues, and bring improvement in short time. The activity is three-phased, the first step is to organize, and the second is to solve issues detected during issue-finding activities to raise productivity. The third step is standardization. The three steps taken are evaluated, and according to the result, the activity is recognized as best practice. Naturetech adopted "best practice activities" first in the manufacturing process, and expanded to the laboratory and offices. Since adoption, Naturetech was able to detect 2,494 cases of unreasonable issues, and 2,041 of them were addressed. One point lesson (OPL) for sharing knowledge were 894 cases. The best practice activities have saved 260 million KRW for the company.

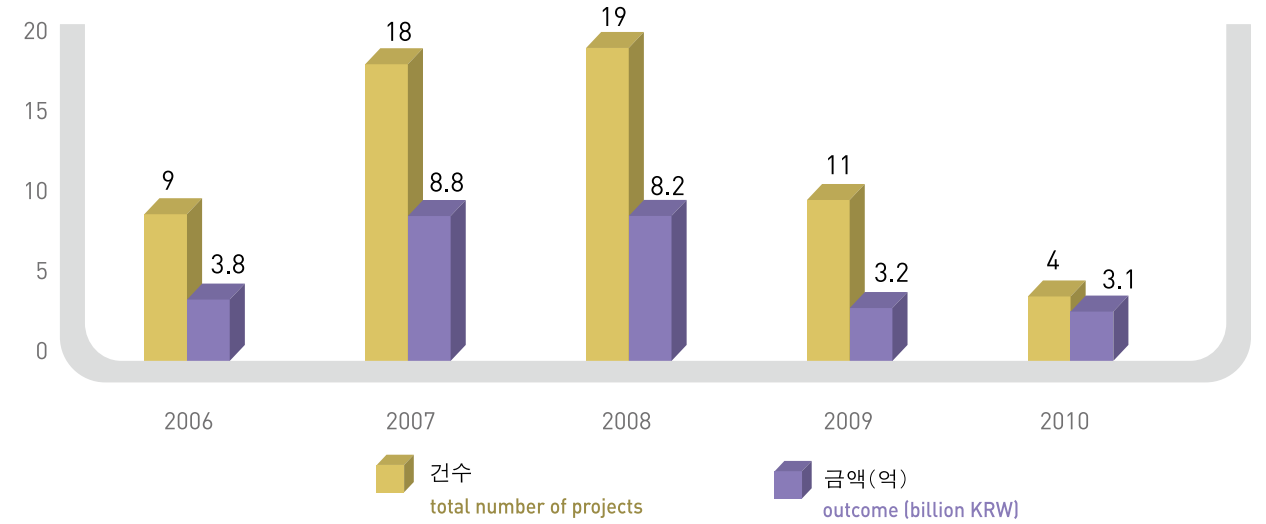
Project is quality-improvement activity using various Six Sigma



6시그마 명소활동  
Six Sigma "Best practice activities"



6시그마 프로젝트  
Six Sigma "Projects"



6시그마 실행조직의 구성 Six Sigma infrastructure

1 챔피언(Champion)

프로젝트를 규정하는 고위 임원들로 6시그마 운동의 성공 책임자 프로젝트의 승인, 자금 확보 및 문제점 해결

2 마스터 블랙 벨트(MBB: Master Black Belt)

수치에 대한 개념과 교육 및 지도 능력 보유자  
- 블랙 벨트(Black Belt)를 최소한 10명 이상 지도해야 한다.  
- 사업부의 챔피언 팀에 의한 승인

3 블랙 벨트(BB: Black Belt)

팀을 이끌고 핵심 프로세스에 전념하는 전임 품질 간부  
핵심 프로세스의 MAIC(Measure, Analyze, Improve, Control) 책임  
최저 10건의 프로젝트를 동시 병행적으로 지도  
- 2가지 프로젝트의 성공적 완수 및 사업부 챔피언에 의한 승인

4 그린 벨트(GB: Green Belt)

블랙 벨트가 주도하는 프로젝트에 참여  
6시그마 개념을 기초로 한 업무 수행의 리더 역할  
최저 1건의 프로젝트 관리

1 Champion

Champion are high executives who is responsible for the success of Six Sigma They approve the project, secure budget and address issues.

2 Master black belt(MBB)

MBB need to understand the statistics, and be able to instruct and train others.  
- A MBB needs to train at least 10 black belts  
- A MBB needs to be recognized by the champion team of the department

3 Black Belt(BB)

Black belt is full-time quality management experts who devote to core processes and lead projects.  
Black belt is responsible for MAIC(Measure, Analyze, Improve and Control) They can give instructions to at least 10 projects at the same time  
To become a black belt, the person need to complete at least two projects in success and needs to be recognized by a champion of the department.

4 Green Belt(GB)

Green belt are project members of black belt project They take charge of work based on six sigma concept  
To be a green belt, the person need to manage at least one project

질혁신 활동이다. 이를 추진하기 위해서는 무엇보다 인재양성이 중요하다. 6시그마 활동 초기, 시그마 툴에 익숙하지 않은 직원들이 많았기 때문이다. 6시그마는 4~5단계의 인증체계가 있는데, 그린 벨트(Green Belt), 블랙 벨트(Black Belt), 마스터 블랙 벨트(Master Black Belt), 챔피언(Champion)이 그것이다. 네이처텍은 5년 간 블랙 벨트 11명, 그린 벨트 10명을 배출하는 성과를 거두었다. 더욱이 이들이 다시 새로운 인재를 양성하는 강사가 되어, 네이처텍은 독자적으로 프로젝트를 추진할 수 있는 기반을 마련하였다. 이들 Belt들은 노동부의 인증도 받아 자부심이 대단하다. 정부지원금도 매년 1,200만 원 받고 있다. 네이처텍은 지난 5년 동안 총 61건의 프로젝트를 통해 약 27억 원의 성과를 창출하였다.

네이처텍 6시그마 5년을 돌아보면 무엇보다 혁신적인 개선 마인드가 자리잡아가고 있는 것이 가장 큰 소득이라고 말할 수 있다. 무섭게 변하는 글로벌 시대에 에코넷이 웰니스 시장의 선도기업이 되려면 네이처텍의 6시그마 혁신 정신이 에코넷 전체의 혁신 정신으로 전파되어야 할 것이다.

글 | 정형철 과장 | 혁신팀 | 네이처텍

tools. To use projects well, developing human infrastructure is the most important, because many are not familiar with Six Sigma tools in the early stage of implementation. There are four to five steps of specialists; green belt, black belt, master black belt and champion. Naturetech was able to train 11 black belts and 10 green belts so far. Using them as instructors, Naturetech now has infrastructure to conduct project on its own. The belts are certificated by the Ministry of Employment and Labor, and their pride is high. Also, 12 million KRW was offered as the government support. Naturetech placed 61 projects during the last five years, saving 2.7 billion KRW. Looking back the five years since Naturetech has implemented Six Sigma, the innovative mindset for improvement is the greatest result. If ECONET wants to be a leading wellness organization, the Six Sigma innovation Naturetech implemented should be spread to the whole organization.

By Hyoungchul Jeoung Section Manager | Innovation Team | Naturetech



# 5년의 기쁨과 아쉬움

## Joy and regrets for previous five years

외부의 조언과 강제 없이 독자적인 혁신활동을 수행할 올해는 어느 때보다도 사무국의 강한 리드와 종업원들의 적극적인 동참이 요구될 것이다.

Strong lead of the Innovation Team and active participation of employees are necessary because there are no external advice and mandatory requirements.

네이처텍의 첫 인상은 '열심히 일한다'고 말할 수 있다. 사무실, 현장, 창고, 공장 어디를 둘러봐도 열심히 일하는 종업원들의 모습을 쉽게 볼 수 있었다. 하지만 열심히 일해도 줄지 않는 업무와 갈수록 높아지는 고객의 요구로 인해 점점 지쳐가는 종업원들의 모습은 참으로 안타까웠다. 변화가 필요한 시점이었다.

1박 2일의 6시그마 교육. 통계와 생소한 용어로 힘든 교육이었는데도, 새로운 방법을 배운다는 기쁨으로 열중하는 종업원들의 열의는 밤 10시 까지 교육을 계속하게 만들었다. 교육생들의 열의와 기쁨은 내게도 활력을 불어넣어 어느 회사보다도 열성적으로 교육에 집중하도록 만들었다. 새로운 지식에 대한 뿌듯함과 어떻게 업무에 적용할까 하는 즐거운 대화는 늦은 밤까지 이어졌다.

교육을 통해 얻은 지식을 업무에 적용하기 위한 프로젝트 시간. 교육 때는 분명 다 아는 것 같았는데, 막상 프로젝트를 수행하려니 어떻게 해야 할지 모르겠다는 프로젝트 리더의 질문에 이렇게 답했다. "정답을 내려 하지 마세요. 이미 완벽하게 할 수 있었다면 왜 여태껏 못 했겠습니까? 그리고 그렇다면 뭐 하러 비싼 비용을 지불하며 전문위원의 컨설팅을 받으셨습니까?" 시작이 반이란 말이 있다. 일단 시작해야만 변할 수 있다. 이렇게 네이처텍의 프로젝트는 해가 지날수록 점점 완성도 높은 모습으로 변해갔다.

하지만 어느 순간 찾아온 슬럼프. 전문위원의 말은 다 안다는 듯한 표

My first impression of Naturetech was "hard-working." Everywhere we saw, we could see hard working people in office, in the field, in the warehouse and in the plant. However, we were sorry to see the hard working people were exhausted with heavy workload that did not go away and high demand from customers. Definitely, a change was needed.

The Six Sigma training continued for two days and one night. Even though the unfamiliar jargons and statistics were not easy to understand for employees, they eagerly learned new things, and the training continued till late at night. Their passion and joy made me energetic and I gave the training with more passion than at any other company. Conversations on how to apply new knowledge to work did not stop till late at night.

The knowledge gained by training can be applied at work in projects. A project leader asked that he did not know what to do, even though he thought he knew all too well in the training. I said, "Try not to be perfect. If you can do so, you would have been able to do it by yourself. That is a reason to pay high price to consulting experts." There is a saying that a beginning is half done. One cannot change if he does not start. Six Sigma projects became mature with time.

However, slump came without warning. People became complacent



6시그마 한마당 Six Sigma Festival

정과 대화, 형식적인 프로젝트 선정과 수행 등으로 인해 6시그마 혁신활동에 위기감이 찾아오기도 했다. 이럴 때마다 전문위원과 사무국, 그리고 6시그마 벨트들은 새로운 방식의 혁신활동을 연구하고 적용했다.

이제 홀로서기를 시도하는 네이처텍을 보면서, 어미 새가 새끼 새의 첫 비행을 걱정하듯 조금은 불안한 눈으로 네이처텍의 2011년을 지켜본다. 외부의 조언과 강제 없이 독자적인 혁신활동을 수행할 올해는 어느 때보다도 사무국의 강한 리드와 종업원들의 적극적인 동참이 요구될 것이다. 훌륭하게 혁신활동을 수행한 네이처텍의 모습을 연말 공유회에서 확인하기를 희망한다.

마지막으로 교육 때마다 강조한 것이지만 자신과 회사가 미래까지 살아남기 위해서는 4가지 조건 중 하나는 만족해야 한다. "첫째, 에디슨과 같은 특별한 사람, 둘째, 마이클 조던처럼 자기분야에서 특출한 사람, 셋째, 고객이 원하는 사람, 마지막은 변화에 적응하는 사람이다." 6시그마라는 변화의 물결을 타고 있는 이상, 6시그마 활동에 적극 동참하여 성공적으로 수행하는 것만이 미래까지 인정받고 살아남을 수 있는 길이다.

지난 5년간 기쁨과 고난을 함께 했던 사무국과 네이처텍의 모든 임직원들에게 정말 감사한다.

항상 발전하는 회사가 되기를 진심으로 바란다.



글 | 문제창 수석컨설턴트 | (주)U-WIN컨설팅

and did not listen to the consultants. Projects became mere formality, posing threats to Six Sigma activities. Consultants, the office and Six Sigma belts tried to find and apply new and innovative activities.

Now Naturetech is to stand on its own. We are watching Naturetech as if a mother bird watches a baby bird fledgling, concerned but expectant. Strong lead of the Innovation Team and active participation of employees are necessary because there are no external advice and mandatory requirements. I am hoping that I will recognize for Naturetech to boast about great results at the year-end conference.

I always stress that at least one of the four virtues is needed to survive in the future. First one is a special person such as Edison. Second is a genius in a given field like Michael Jordan. Third is a person who is wanted by customers. Fourth is a person who adapts to changes. Once the company accepts the tide of change named Six Sigma, diving into it and making successful result is the way to be recognized and survive in the organization.

My thanks go to members from the Innovation Team and all employees of Naturetech. I sincerely wish Naturetech prosper and develop further.

By Jechang Moon Senior Consultant | U-WIN Consulting Corp.



혁신은 끝이 없다.  
다만 시작이 있을 뿐

Innovation  
never ends



6시그마 공정 개선 사례 Best Six Sigma Activities

지난 5년간 네이처텍의 6시그마 활동은 크게 두 가지 방향으로 추진되었다. 하나는 제조현장 중심의 분임조 단위의 '명소활동'이고, 또 하나는 과제개선을 통해 고질적인 문제를 해결하는 프로젝트형 활동이다. 치료와 비교하면 '명소활동'은 식이요법이나 운동요법과 비교할 수 있고 '프로젝트형 활동'은 약물요법과 비교할 수 있다. 이처럼 효율적인 개선이란 장기적이고 체계적인 체질개선과 드러난 문제들을 집중 공략하는 방법을 병행하는 것이 좋다.

이제 네이처텍은 지금까지 추진해온 6시그마 활동을 자율적으로 추진할 것이다. 외부 전문가의 지도와 지원 없이 스스로 할 수 있는 강한 체질을 완성하고자 하는 것이다. 네이처텍의 지속가능한 자율적인 경영 혁신활동을 위해 몇 가지 제언을 하고자 한다.

첫째, 6시그마 활동에 대하여 TOP이 명확한 비전과 목표를 제시해야 한다. 조직이나 개인에게 활동목표를 분명히 제시하고 이를 근거로 정기적으로 객관적인 평가를 해야 한다. 또 평가결과는 반드시 활용해야 한다. 단순히 평가로 그치는 것은 평가의 본래 목적에 맞지 않는다. 만일 말로만 6시그마 활동의 중요함을 역설하고 평가에 반영하지 않는다면 성공적인 정착은 불가능하다. 특히 관리자의 역할과 기능은 무엇보다 중요하므로 관리자의 평가는 반드시 필요하다.

둘째, 활동을 기획하고 관리하는 스텝과 내부전문가의 프로화다. 지금까지 외부전문가의 도움과 지원으로 위험을 예방하고 새로운 정보를 활용했다면 앞으로는 이런 기능과 역할을 스텝이나 내부전문가 집단이

For the last five years, Naturetech implemented Six Sigma in two aspects. The first is "best practice activities" applied for teams of the manufacturing lines. The other is project management in which chronic programs are dealt with through process improvement. If we compare these to treating an illness, "best practice activities" may be compared to diet and exercise, and projects can be seen as medication. To make maximum amount of achievement, long-term and systematic change and quick and intensive change should be applied side by side.

Now Naturetech is ready to implement Six Sigma on its own. We plan to accomplish a strong infrastructure that is able to take off without guidance and support from outside. I have a few things to suggest for Naturetech to start a sustainable and independent business process innovation,

First, the management should set clear vision and goals regarding Six Sigma. Clear goal for organization and individuals should be set, and results should be evaluated objectively in regular basis. The evaluation results should be utilized. Doing an evaluation is not the goal, but making improvement is. If we stress the importance of Six Sigma and does not include this in evaluation, successful implementation of the system is impossible. Especially, the supervisor should make evaluation

첫째, 6시그마 활동에 대하여 TOP이 명확한 비전과 목표를 제시해야 한다.

둘째, 활동을 기획하고 관리하는 스텝과 내부전문가의 프로화다.

끝으로 지속적인 학습과 노력이 필요하다.

First, the management should set clear vision and goals regarding Six Sigma.

Second, the staffs and internal experts should strengthen their expertise.

Lastly, consistent efforts and training should be maintained.

수행해야 한다. 특히 예상하지 못한 돌발적인 문제나 어려움이 생겼을 때 지혜롭게 해결할 수 있는 철저한 준비와 능력을 갖추어야 한다.

끝으로 지속적인 학습과 노력이 필요하다. 활동이 시스템적으로 잘 된다고 하더라도 성과의 크기는 사람의 능력에 따라서 달라질 수 있기 때문이다. 교병필패(驕兵必敗)라는 말이 있다. '자신의 능력만 믿고 자만하는 병사는 반드시 패한다'는 뜻이다. 자만과 현실 안주를 특히 조심해야 한다.

흔히 경영혁신활동을 '콩나물 기르기'에 비교한다. 옛날 우리 어머니들이 콩나물을 기를 때 하루에도 몇 번씩 콩나물 시루에 물을 주는 것을 보았을 것이다. 시루에 물을 붓고 나면 어쩐가? 물은 모두 밀로 빠져나간다. 시루 안에 남은 물은 거의 없다. 그래도 어머니는 거르지 않고 계속 물을 주셨고 마침내 콩나물이 무럭무럭 자라는 것을 우리는 보았다.

지난 5년, 네이처텍은 정말 열심히 6시그마 활동을 해왔고 많은 변화와 성과를 이루었다. 그러나 이제부터가 더 중요하다. 부디 콩나물 시루에 물을 붓는 마음으로 초심을 잊지 말고 지속적인 관심과 열정을 간직하길 바란다. 그리고 2011년 신묘년 '성과의 지속'과 '새로운 성장'이라는 두 마리 토끼를 모두 잡기를 기원한다.



글 | 정혁호 수석컨설턴트 | (주)U-WIN컨설팅

because the role and function of the supervisor is essential.

Second, the staffs and internal experts should strengthen their expertise. Up until now, outside experts helped prevent danger and utilize information, but such a function should be taken up by internal experts. If unexpected problems occur, internal experts should be able to deal with the problem wisely.

Lastly, consistent efforts and training should be maintained. Even if the system is good, the return may differ according to the capability of people. There is a saying that "an arrogant soldier must lose." Those who become arrogant and self complacent will fail.

Many compare business process innovation to "cultivating bean-sprouts." In the past, mother watered the bean-sprout pot several times a day. The water funnels into the tray and is not left in the pot. However, bean sprouts grow day by day as mother waters it diligently.

For the last five years, Naturetech diligently implemented Six Sigma and was able to accomplish a lot of changes and achievements. However, maintaining the efforts is difficult part. I wish Naturetech maintains its interest and passion in Six Sigma, and catch the two birds of "continuous achievement" and "new growth" in 2011.

By Hyukho Jung Senior Consultant | U-WIN Consulting Corp.



# 고객의 소리(VOC)가 혁신을 낳는다.

## VOC is the mother of innovation



네이처텍은 유니베라가 판매하는 제품의 대부분을 생산한다. 따라서 네이처텍의 기술력과 생산성, 혁신은 그대로 유니베라 사업에 영향을 미친다. 역으로 유니베라의 고객의 소리가 제조사인 네이처텍에 온전히 전달되고 이를 적절히 반영한 혁신이 이루어진다면 고객은 유익한 결과를 돌려받게 될 것이다. 나아가 이러한 상호작용은 유니베라와 네이처텍의 동반성장으로 이어질 것이다.

그런 점에서 2010년 네이처텍의 6시그마 활동을 정리한 2011년 1월 네이처텍 한마당 행사는 네이처텍의 성과를 확인하는 자리였을 뿐만 아니라 유니베라 고객의 소리가 어떻게 네이처텍에게 기여했는가 확인하는 대단히 뜻 깊은 행사였다.

여러 혁신활동 중에서 특별히 눈에 띄는 활동이 몇 가지 있었다. 바로 깔꿈이 조가 발표한 '수축 공정 개선을 통한 생산성 향상'과 '화장품 조제 Factor 분석 및 개선을 통한 D/B 구축 및 제조불량 개선'이었다. 이 주제들은 고객의 소리(VOC)가 개선을 의뢰한 것으로 신속하게 개선활동 프로젝트로 연결된 아주 좋은 사례다.

'수축공정 개선'은 제품정보 표기를 위해 액체 용기에 덧씌우는 수축 필름이 느슨하거나 용기에 잘 씌워지지 않고 걸려서 작업 공정이 중단되는 가능성을 없앤 혁신으로 생산성 향상과 직결되는 개선사례이다.

더 반가운 개선은 '화장품 조제 Factor 분석 및 개선을 통한 D/B 구축 및 제조불량 개선'이었다. 일부 화장품의 점도와 경도에 대한 불

Naturetech manufactures most of the products which Univera sells. Thus, technological competence, productivity and innovation of Naturetech have great influence to Univera's business. Reversely, if the voice of customers (VOC) can be listened to by the manufacturing side, and utilized to bring innovation, the benefit will go directly to customers. Also, these interactions will lead to shared growth of Univera and Naturetech.

Naturetech reported its Six Sigma activities during 2010 in the Naturetech Hanmadang event held in January, 2011. It was a meaningful venue where the result of Six Sigma was confirmed, and it was made sure that VOC from Univera helped Naturetech made innovation.

Several activities among these activities were noticeable. They are "Raised productivity through improvement in contraction process", and "Cosmetics factor analysis to make database and decrease defects" presented by Tidy Team. These activities were requested by customers, and the quick response and following improvement project made great model cases.

"Improvement in contraction process" was an answer to the problem the contraction film which covers liquid vessels to mark product information sometimes become loose or stuck and interrupts manufacturing process. The improvement led to instant rise in productivity.

Even more pleasing news was the improvement in cosmetics manufac-



만요소를 한꺼번에 개선한 프로젝트다. 내용물의 점도를 균질하게 유지하는 것은 마치 고객을 지속적으로 유지하는 것과 같다. 아울러 네이처텍으로서는 제품의 품질과 생산성 향상, 원가혁신을 동시에 이룬 혁신활동이다.

생산 현장에서 작업자들에 의한 개선활동으로 눈에 띄는 것은 독수리 분임조의 '원단 부착 테이프 교체'였다. PVC나 은박지를 교체할 때 구분 스티커가 센서로 감지되지 않는 현상을 개선하기 위해 센서 감지형 스티커로 교체했다. 이 건은 실제로 불만이 1건만 접수되었는데 즉각 개선이 이루어졌다. 또 다른 불만을 사전에 예방한 개선활동이고 작업자들의 실수를 줄여 작업자들이 좀더 생산에 집중할 수 있는 개선활동이었다.

이외에도 연구소나 품질보증 파트는 물론 생산현장에서 개선 활동이 빈번하게 일어나는 있음을 생생하게 확인하였다.

각 사의 CCMS 운영을 지원하는 CCMS사무국의 직원으로서 고객의 소리가 회사의 혁신과 성장을 낳고 고객의 만족과 행복으로 되 돌아오는 선순환 모습을 볼 수 있어 기쁘다. 이 기쁜 소식이 고객에게도 잘 전해질 수 있도록 유니베라의 고객 접점인 영업 파트와 대리점 현장 조직에 신속하고 정확하게 전달하는 역할도 더욱 성실히 해야겠다고 다짐한다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

turing process. The project was able to solve customer complaints in viscosity and hardness of the product at the same time. Maintaining the viscosity of a product evenly can be compared to maintaining even customer relationship. Also, the activity brought improvement in quality, productivity and cost saving for Naturetech.

One of the improvement activities by field employees was "Replacing tapes attached to fabric." The Eagle team replaced tape to a type perceptible by sensors to solve the problem that PVC and aluminum foil cannot be discerned by sensors. Only one complaint was received, but the team was able to solve the problem immediately. The activity prevented another problem in advance, and reduced mistakes of field employees, leading to better productivity.

There were a number of other activities which was placed in the laboratories, quality-management part and in the manufacturing line. As a member of CCMS Team which supports CCMS activities of each family company, I am excited to see the virtuous cycle is working where the voice of customers lead to innovation, and that in turn makes customers even happier. I will do my best to play my role of delivering this good news accurately to sales division of Univera, distributors and Univera Planners.

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



## 유니베라와 함께 하는 건강과 부의 증진, 그리고 삶의 목적 - 유니베라 미국 전진대회



## Health, Wealth and Purpose with Univera - Univera Business Development Conference

유니베라 미국은 2011년 20/20 비전 행사로 새해를 시작했다. 아리조나 주 피닉스에서 유니베라 전진 대회가 1월 14일~15일 양일간 개최되었다. 새로운 영업 수단과 혜택, 신규 모집 방안과 유지 시스템을 발표하고 유니베라와 함께 건강과 부, 삶의 목적을 새롭게 설계하는 데 목적을 두었다.

행사의 제목이 가리키듯이 유니베라는 2011년을 새로운 비전과 함께 시작했다. 2020년까지 업계 10위 안에 진입하는 것이 궁극적인 목표이다. 스튜어트 오킬트리 사장을 비롯한 임직원들은 자문위원회의 도움을 받아 유니베라 어소시에이트들을 위한 단순하면서도 효과적인 프로그램과 영업 수단들, 교육 방안을 선보였다.

유니베라의 스튜어트 오킬트리와 스티븐 체네스키, 웨인 맥클레런이 팀을 이루어 어소시에이트들과 고객들의 총체적 웰니스를 증진시키기 위해 새로운 프로그램을 활용하는 법을 설명하면서 행사

Univera USA kicked off the New Year by hosting the 2011 20/20 Vision: Univera Business Development Conference in Phoenix, Arizona on January 14th and 15th. The two-day event was held to unveil an entirely new compilation of tools, bonuses and recruiting and retention systems created to help people Design Their Lives by discovering their Health, Wealth and Purpose with Univera.

As the name of the event implied, Univera was entering into 2011 with 20/20 vision, focusing on the ultimate goal of being in the industry top 10 by the year 2020. Stuart Ochiltree and the USA corporate executives and staff teamed up with the Advisory Board to create a system comprised of simplified, yet effective Programs, Tools and Training for new and existing Univera Associates.

The event featured compelling presentations by Univera's Executive team of Stuart Ochiltree, Stephen Cherniske and Shane McClellan on how to utilize the new programs to help Associates and customers achieve total wellness.

가 시작되었다. 앞으로 신규 어소시에이트 모집에 이용될 수 있도록 상세한 정보가 담긴 파워포인트 프레젠테이션 파일과 유니베라와 유니베라 제품군, 기회와 사명에 대한 동영상은 어소시에이트들에게 제공되었다. 유니베라 제품 효능에 대한 과학적 근거를 밝힌 90일간의 보증기간이 명시된 보증서와 유니베라의 서브 퍼스트 (Serve First) 아동 지원 프로그램 등이 특히 눈에 띄었다.

이병훈 총괄사장의 연설로 이벤트는 막을 내렸다. 이병훈 총괄사장은 새로운 비전이 2011년뿐만 아니라 앞으로도 계속 유니베라의 성장을 견인할 것이라고 강조했다. 모든 사람이 건강과 부, 삶의 목적을 발견하는 전기가 된 이번 행사는 매우 성공적이었다.

### 20/20 비전

2011년 1월 이병훈 총괄사장은 2020년 계획을 발표하면서 현재 글로벌 업계 순위 65위인 유니베라가 10위권으로 진입할 수 있는 새로운 전략을 공개하였다. 2020년 목표는 연 매출을 10억 달러 이상으로 끌어올리는 것이다.

이병훈 총괄사장은 유니베라 임직원들과 북미 여러 지역에 퍼져 있는 어소시에이트들에게 2020 비전을 공개했는데, 앞으로 대서양에서 태평양으로 북미 지역을 가로질러 14개 도시를 순회하면서 제

Associates were presented with new recruitment tools such as; an informative Power Point presentation to share at events; prospecting videos that detail the company that is Univera and its products, opportunity and mission; and a 90-Day guarantee certificate which states the scientific resources backing Univera and highlights the Univera Serve First™ Child Sponsorship Program.

The event closed with a final address by Chairman and CEO Bill Lee, who described how this new pathway is sure to accelerate the growth of Univera in 2011 and beyond.

The event was a huge success that resulted in a new excitement for the opportunity for everyone to discover their Health, Wealth and Purpose.

### 20/20 Vision

In January of 2011 Mr. Bill Lee unveiled his vision 2020 plan and strategy to raise Univera from number 65 globally to among the top ten in our industry. That goal will result in annual sales of well over \$1 billion.

Mr. Lee has shared his vision with employees and Univera Associates across North America in several cities, and he will continue to communicate that vision in a tour from the Atlantic to the Pacific Ocean with stops in 14 cities.

The 2020 goals are not dreams or a slogan. They are objectives with clear

유니베라 미국 스튜어트 오킬트리 사장(우)과 웨인 맥클레런 상무(좌)와 어소시에이트들

Univera's President Stuart Ochiltree (right) and VP of U.S Sales Shane McClellan (left) with new Gold Associates Christiane Martineau, Pierre Flibotte and Shelly Sorg







스페인어 통역단을 이끌 리즈 두아르테  
Liz Duarte led the amazing team of Spanish translators at the conference.

속해서 비전을 소통할 계획이다.

2020년의 목표는 구두에 그치는 헛된 목표가 아니다. 에코넷의 자원과 시장 환경에 대한 정확한 이해를 바탕으로 명확한 계획과 전략 하에 세워진 목표이다. 유니베라는 앞으로 급속한 성장세를 경험하게 될 것이다.

-천연물 제품, - 웰니스와 예방적 건강  
이에 더해, 유니베라는 뛰어난 경쟁력과 자원을 보유하고 있다.  
-과학적 혁신, - 우수한 품질, -글로벌 농장, -건강한 재정  
시장의 변화에 따라 유니베라의 자원을 활용하여 앞으로 유니베라는 새로운 웰니스 시장으로 진출하여 성장 잠재력을 키워 나갈 것이다. 또한 한국, 미국, 캐나다 이외 나라에서도 직접 판매 시장은 국제적 발전에 따라 새로운 확장 기회를 가져다 줄 것이다.

가는 곳마다 직원들뿐만 아니라 모든 어소시에이트들이 이병훈 총괄사장의 2020년 비전을 열렬히 환영하고 지지하였다. 유니베라의 미래에 큰 행운이 있을 것이다.

**유니베라 전진대회 20/20 비전에 대한 어소시에이트들의 소감**

“행사를 마치면서 회사와 일선 현장의 협력에 대해 분명히 확신하게 되었습니다. 모두가 하나가 되었고, 새로운 영업 방식은 단순명쾌하게 성장을 약속하였습니다.” -다이앤 르클레어-

plans and strategies based upon important market trends and the extraordinary resource base of ECONET. Importantly, Univera will be a part of significant growth trends;

- Natural products, - Wellness and Preventive Health  
In addition, Univera has core competitive strengths and resources  
- Scientific innovation, - Quality, - Global farming, - Financial resources  
The combination of market trends and resources will allow Univera many avenues of growth potential through product expansion into new wellness categories.

Lastly, the global direct sales market beyond Korea, USA, and Canada offers a tremendous expansion potential from international development.

In every city and with employees and Univera Associates Mr. Lee's 2020 vision was welcomed with confidence, excitement and with Mr. Lee himself; a big "high five" for our future success.

**What Associates had to say about the 20/20 Vision**

- Univera Business Development Conference:  
My takeaway from the event was of confidence in the collaboration between the corporate and the field. It feels very aligned, and with the introduction of the simplicity of the method of operation we are poised for momentum.” - Diane Leclair

“사람들에게 건강한 삶을 가져다 주는 것이 저의 사명입니다. 유니베라가 제공하는 기회를 통해 이 부문에서 정말로 큰 힘을 발휘할 수 있게 되었습니다. 건강과 부, 목적이라는 세가지 컨셉의 결합은 우리에게 성공의 기회를 가져다 줄 것입니다. 메시지는 단순하고 명확하면서도 강력했습니다. 나는 경영진의 의지에 감명을 받았으며, 이렇게 뛰어나고 놀라운 팀의 지원을 받게 되어 영광입니다.” -애나 이투어트-

“유니베라 대회에 몇 번 참석할 기회가 있었는데, 그때마다 새로운 소식에 크게 감명을 받았습니다. 특히 이번에 피닉스 전진대회는 우리 부부에게 매우 깊은 감명을 주었습니다. 2009년 6월 29일 유니베라와 만남이 정말 잘한 일이었다는 확신을 가지고 떠날 수 있겠습니다. 유니베라의 훌륭함 - 우리 가족에게 유니베라가 얼마나 큰 의미인지는 말로 다 설명할 수 없습니다. 우리 부부는 유니베라에서 은퇴를 맞고 싶습니다.” -호세 알베르토, 마리카르멘 플로레스-

“It is my mission in life to offer health to people, and NOW I have an opportunity through all that Univera provides to really be powerful in this area. The alignment of all three concepts through Health, Wealth and Purpose makes it easy for me to be successful. The message was simple, clear and mega powerful. I am touched and moved by all at corporate and am honored to be backed up by this wonderful, super team.” - Ana Ituarte

“I have had the opportunity to attend a few conferences with Univera, and I always leave so impressed with the news that is announced at these conferences. But, at this particular conference in Phoenix, my wife and I were so positively impressed that we left with yet another validation that we did not make a mistake in joining Univera on June 29, 2009! I am at a loss of words to describe Univera's greatness and what it means to me, my wife and our children. This is the company where my wife and I want to retire.” - Jose Alberto & Maricarmen Flores

글 | 김벌리 수웁크 카피라이터 • 웹 콘텐츠 코디네이터 | 유니베라 미국

By Kimberly Suwak Copywriter · Web Content Coordinator | Univera USA

피닉스 전진대회에 참가한 어소시에이트들  
Harry Mathers, Rheta Kwan, Bob Lundberg and Sara Spicer enjoy some time in the Phoenix sun.





## 유니베라와 함께 새로운 시작



우리 친구, 케니 로시는 훌륭한 조연자이다. 게다가 현명하다. 유니베라를 우리 부부에게 소개하며 거듭되는 거절에도 끈질기게 유니베라를 찾으라고 권했다. 무지막지하게 정보를 안기며 강요하기보다는 우리 스스로 충분히 조사하여 의문을 풀어감으로써 결정을 내릴 수 있도록 하였다. 그리하여 유니베라와 함께 우리 부부가 소명을 다할 수 있도록 인도했다.

유니베라와 인연은 2008년 4월 시작되었다. 당시 우리는 11년 가까이 타 회사 제품을 판매하고 있었다. 함께 하는 88명의 사람들은 월 200달러 정도의 소득을 올렸으니 성공했다고는 말할 수 없다. 28년간 보증보험업계에서 일하던 우리는 이제 막 복잡한 샌프란시스코를 떠나 시에라 산맥의 오두막으로 터전을 옮겨 다음 인생을 준비하고 있었다. 당시 우리는 경제적으로 어느 정도 성공하기는 했으나 삶에 중대한 의미나 목표를 갖고 있지는 않았다. 우리는 아이들뿐만 아니라 다음 세대를 위해 의미 있는 일을 하고 싶었다.

우리는 워싱턴 주의 레이스 본부를 방문했다. 스티븐 체네스키를 만나 유니베라의 기업정신을 알게 되고 우리가 할 일이 인류의 의식을 바꾸는 축복이자 특권이라는 사실을 알게 되었을 때 선택이란 유니베라를 받아들이는 것뿐이었다. 엑스트라를 마시고 채 10분이 지나지 않아 참선할 때 처럼 에너지가 차오르는 것을 느꼈다. 남편에게 말했다. "안 할 수가 없겠어요."

유니베라에 합류하는 것은 세상을 바꾸는 운동에 합류하는 것이며, 잠자는 인류에게 불을 댕기는 운동에 동참하는 것이다. 유니베라 안에는 삶의 모든 것이 다 들어 있다. 참된 건강이 있고 마르지 않는 부가 있고 무엇보다도 삶의 목적이 있다. 참된 건강이란 단지 증상만을 치료하는 것이 아니라 인체의 신비한 치유 능력을 발견하는 것이다. 건강한 부가 되려면 소득의 원천을 속속들이 파악하여 부를 창출하는 능력을 갖추고 인류의 삶을 정신적으로나 물질적으로나 풍요롭게 바꾸는 보람을 얻을 수 있어야 한다. 그리고 우리에게도 목적이 있다. 그 목적은 근본적으로 고 이연호 회장의 신념, 이병훈 총괄사장이 이어받은 '자연의 혜택을 인류에게' 전하는 사명, 서번트 리더십의 문화이다. 유니베라는 세계 최고가 되겠다는 사명감이 있기에 변함없이 정상의 자리를 유지할 것이다. 건강을 담당하는 스티븐 체네스키, 부를 담당하는 스투어트 오킬트리, 강한 사명감으로 유니베라를 이끄는 이병훈 총괄사장님, 그리고 유니베라 사람들에게 감사를 전한다.

유니베라는 이제 우리 부부, 친구와 가족들, 팀원들에게 축복이자 기쁨의 원천이다. 유니베라가 세계를 바꿀 것이라 확신한다. 우리는 놀라운 변화를 이끌어내는 유니베라의 일원이 된 것을 진심으로 감사하며 명예롭게 생각하고 있다.

글 | 리건 허버드 유니베라 다이아몬드 어소시에이트 | 네바다 리노

① 2010 대회에서 올해의 어소시에이트 상을 수상하는 리건 허버드  
2010 Convention receiving the Associate of the year award

② 이병훈 총괄사장, 딸 조던과 함께 Mr. Lee with us and our daughter Jordan



Glen and I are beyond grateful for our sponsor, Kenny Rossi's initiative and then persistence as each time we said 'no' to his invitation to look at Univera, the company and Univera, the business opportunity, he continued to come back. He knew his job was not to convince us, sell us, or dump all kinds of information on us, but to create an environment where he could take us through a process where we could do our due diligence, become educated, get our questions answered for in the end we would be making a very personal decision for our lives.

We began our journey with Univera in April 2008, coming with no success in relationship marketing although we were with another company for 11 years 88 people in our downline and making about \$200 per month. It was just that after 28 years of running our business in surety bonding and raising our three children we decided to consciously unplug from the San Francisco Bay Area and move to our cabin in the Sierra Mountains and really allow the next phase of our life to unfold in a more contemplative manner. We had been blessed with success but it was not tied to anything of great significance, purpose and meaning. Whatever endeavor we chose, it was going to have to be all about the legacy we wanted to leave not only our children, but humanity. We certainly did not think it was to be "fruit juice salespeople."

## Next Phase with Univera

가족 사진 Our family



There were no Univera Explore Presentations going on in Reno, Nevada, so we flew up to Corporate headquarters in Lacey, Washington. To see the heart and soul of this company, to meet Stephen Cherniske, and to come to the realization that we were about to have bestowed upon us the greatest blessing and privilege of becoming a part of a movement that was going to shift the consciousness of the world, well you could say it was for Glen and I, "game over. I remember turning to him within ten minutes of drinking Xtra and experiencing this beautiful zen-like surge of energy and saying, "I cannot but do this."

Although we had just moved to Lake Tahoe and had just begun building our home in Reno, along with not knowing anyone in the "Biggest Little City in the World," we jumped in and with our entire heart and soul made the decision "to do whatever it takes." With the incredible help, support, knowledge, guts and drive, loyalty and belief, faith and trust of Kenny and Esmerelda Rossi and Al and Jan Keranen, Glen and I were blessed to find an incredible team led by our daughter, Diamond, Jordan Hubbard and our beautiful incredible teams led by Diamonds, Sally Bittner, Dee & Roger Fuller and Teresa & Nick Temple.

As Stephen Cherniske has stated that when you join Univera you now are part of a movement that is changing the world and firing on all cylinders of what moves humanity to action. Univera addresses it all: True Health, moving away from treating symptoms, honoring the miraculous capacities of the body to prevention; Unlimited Wealth, aligning ourselves with the ability to create wealth, knowing every dollar we earn we have been blessed to transform someone's life physically and financially; and of course Purpose; which is created foundationally by our culture of Servant Leadership and Yun Ho Lee's mission and Bill Lee's legacy of "Bringing the Best of Nature to Humankind." Univera has it all. We will absolutely be the number one natural products company in the world only because of the integrity of always remaining the best for the world. Thank you, Stephen Cherniske (Health), Stuart Ochiltree (Wealth), and Bill Lee (Purpose), HWP with Univera...

It is with such joy and extreme awareness of the gift and blessing Univera is to Glen and I, our loved ones, our team and as we begin to go internationally, a gift that will change the world! We are speechless and humbled and we are truly honored to be part of this most incredible and transformational company, Univera.

By Reagan Hubbard Univera Diamond Associate | Reno, Nevada



# 약속

영상물이 돌아갔다. ‘약속(Promise)’이란 제목이었다.  
 “나에게 무엇보다도 소중한 것은 사람이다. 사람은 일을 통해서 세상과 만난다. 여러분에게 고유의 자질과 능력을 발휘할 기회를 제공할 수 있어 나는 기쁘다……”  
 이병훈 총괄사장의 메시지를 시작으로 1996년 공채 13기들의 옛된 모습이 보이고, 이어서 회사의 성장과 함께 중견 사원으로 후덕한 장년으로 성장한 모습이 보였다.  
 작년에 준공한 에코넷 센터와 세계지도, 멕시코 농장이 나오자 박정아는 처음 입사 연수 때 이병훈 사장이 그렸던 미래의 세계지도가 생각났다. 세계지도 여기저기에 알로에를 상징하는 기호를 채워가던 이병훈 사장. 가장 매출이 낮았던 그때에 이 사장은 우리에게 창대한 미래를 그려주었는데, 10년이 지난 지금 그 꿈이 하나 둘 이루어지고 있었다. 에코넷이 건설되고 중국으로 러시아로 농장이 넓어졌다. 박정아는 총괄사장에게 보내는 편지에 이렇게 썼다. “여기서 일 할 수 있도록 기회를 주셔서 고맙습니다.”

영상물을 보던 이병훈 사장의 눈시울이 붉어졌다.  
 “우리의 변화한, 발전한 모습을 보니 가슴이 뿌듯하다. 너희들 참 애썼다. 이런 날 술을 안 할 수 없지. 자 모두 건배하자.”  
 이병훈 사장은 김종찬, 박정아, 백승우, 이규남, 조용호, 최진영이 대견했다. 10년 전 약속을 잊지 않고 자리를 마련한 사람들이 고마웠다. 13기를 받았던 1996년은 회사 안팎으로 참 어려웠다. 선대회장님은 병환 중이고 회사는 제도와 조직의 불량으로 매출이 바닥을 치고 있었다. 그때 강남 어디선가 우동을 먹으며 막 입사한 13기 공채들에게 어디서 무얼 하든 10년 후 이 자리에서 다시 만나자고 했었다. 그때의 우동집은 없어졌지만 약속은 남아 2006년 2월26일 입사 10년이 되는 지금, 그때 그 사람들이 다시 모였다. 그것은 단지 10년 후 얼굴을 다시 보자는 뜻이 아니었다. 미래 10년을 생각하며 성취와 보람을 보여줄 수 있는 사람으로 성장하자는 다짐이었다.  
 흥겹게 술을 마시던 이 사장이 2차를 제안했다. 이렇게 맨송맨송하게 헤어질 수는 없지 않은가. 이 사장은 정찬수 상무도 부르고 심호영 상무도 부르고 윤경수 상무도 불렀다. 일행은 차를 나눠 타고 에코넷 센터로 이동했다. 이 사장은 선대회장의 흉상이 있는 시애틀 회의실로 들어섰다. 자랑스럽게 성장한 직원들의 모습을 선대회장에게 보

# A Promise

A video showed on the screen. It was titled “Promise.”  
 “What count for me the most are people. People meet the world through their work. I am happy to give them a chance to unleash their potential……”  
 With the message of the Chairman and CEO Bill Lee, the video featured young faces of employees who joined the company in 1996, and mature faces of them who grew with the company.  
 Jeongah Park thought of the world map Bill Lee drew in new hire orientation when the video showed the ECONET center built last year and a world map on which the farm in Mexico was marked. He drew ECONET symbols all over the world map. Even though the sales hit the bottom at that time, he spoke of a grand future. After ten years of time, his dream came true one by one. There were the newly built ECONET center and new farms in China and Mexico. She wrote in her letter to Bill Lee, “I am grateful that you gave me a chance to work here.”

Tears welled up in the eyes of Bill Lee as he watched the video.  
 “It is heartening to see the changes we have brought. You guys did a great job. We need proper celebration. Cheers!”  
 Bill Lee was so proud of people gathered – Joongchan Kim, Jeongah Park, Sungwoo Baek, Gyunam Lee, Yongho Cho and Jinyoung Choi. The company was mired in difficulties in 1996 when these people joined the company. The late Chairman was down with illness, and the company sales hit the bottom due to fallacies in organization and system. At that time, Bill Lee and the newly hired employees had dinner in a noodle bar in Gangnam, and he said that we should meet here after 10 years no matter where we will be doing something. The noodle bar was nowhere to be found, but the promise was kept. They gathered in the place on February 26th after ten years of time. The promise was not just meeting in ten years time. It was a promise to achieve something to show one another during the ten years.  
 Bill Lee who has been drinking merrily suggested moving place. It was too early to say goodbye. He called and asked Chansoo Chung, John Sim and K.S Yoon to join. They shared cars and went to ECONET center. Bill Lee entered the Seattle Room where the bust of the late chairman is placed. He wanted to show to his father, late chairman the faces of his people with pride.



여 주고 싶었다.  
 얼마 후 정 상무가 들어섰다. 이 사장이 영상물을 다시 틀자고 했다. 무슨 일인가 궁금해하던 정 상무는 영상물을 보고는 울음을 참을 수 없었다. 진천에서 와신상담, 고생하던 때가 생각났기 때문이었다. 끝내 매출을 5배 이상 키워 목표를 달성한 감격이 되살아났기 때문이었다. 정찬수 상무의 울음에 이병훈 사장도 13기 동기들도 덩달아 울음을 터뜨렸다.  
 “너희들 월급이 얼마냐, 월급 제일 많이 받는 회사를 만들어야지. 우리가 꿈꾸는 회사는 꿈을 함께 하는 행복한 일터야. 사람들이 건강하고 행복하게 사는 세상, 웰니스 삶을 사는 세상, 그런 세상을 만들기 위해 우리 에코넷이 세계 속에서 메이저가 되는 꿈을 갖고 있다. 나도 그렇게 노력할 테니 너희들도 애써주기 바란다.”  
 영상물 마지막에 소망을 담은 글이 올라왔다.  
 “아빠, 나는 커서 유니베라에 다닐래요. 이젠 우리 아들의 꿈이 된 이 회사를 위해 오늘도 난 열심히 일을 한다.”

Some minutes later, Chansoo Chung arrived. Bill Lee asked to play the video again. Chansoo Chung was curious at first, but tears came out as he watched the video. The memories of hardship he went through in Jincheon office came back vividly. He overcame the difficulties and finally increased the sales five times. Seeing his tears, Bill Lee and all people gathered there burst into tears.  
 “How much is your salary? I want to make the company bigger so that we can pay you more. My dream is to make a company where my people share purpose, dream and happiness together. To make a world where people live happy, healthy and wellness lives. ECONET needs to be a global major to realize this dream. I will do my best, and I count on you to do the same,” said Bill Lee.  
 The video ended with a wish of a child.  
 “Daddy, I will join Univera when I grow up!”  
 “I am diligently doing my work every day for the company which has also become the dream of my little boy.”

글 | 문선유 기획위원 | 인사팀 | 에코넷홀딩스

By Sunyu Moon Planning Director | HR Team | ECONET Holdings



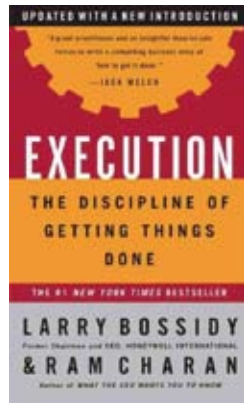
# 에코넷 북클럽

책을 읽는 사람이 모두 리더가 되는 것은 아니지만,  
리더는 모두 책 읽는 사람이다.  
해리 S. 트루먼

# ECONET Book Club

Not all readers are leaders,  
but all leaders are readers.  
Harry S. Truman

## 『실행에 집중하라』와 에코넷의 ‘효과적인 회의 관리’



Execution,  
The Discipline of  
Getting Things Done  
ECONET's Global Effective  
Meeting Management Process

제목 실행에 집중하라  
저자 래리 보시디, 램 차란 공저 출판사 21세기북스

Title Execution: The Discipline of Getting Things Done  
Author Larry Bossidy, Ram Charan

‘실행’은 오늘날 기업이 직면한 가장 큰 도전 과제이다. 올해 우리 에코넷의 목표 중 하나는 실행 문화를 일상화하는 것이다. 이 목표를 달성하기 위해 에코넷은 2011년 1월, ‘효과적인 회의 관리’ 제도를 도입했다. 이 제도의 도입은 글로벌 에코넷이 협력하여 세계 여러 나라에서 일하는 에코네시안의 의견을 반영한 결과였다.

『실행에 집중하라』라는 책에서 저자 래리 보시디와 램 차란은 우리의 ‘효과적인 회의 관리’를 뒷받침하는 유익한 통찰력을 제공한다. 요컨대, 저자들은 실행 문화를 갖기 위해서는 (1) 솔직하고 엄격하게, 그러면서도 존경심을 갖고 토론하고 (2) 핵심 행동들을 찾고 (3) 합의한 행동에 대해 책임을 지고 (4) 합의한 행동을 실행한다는 원칙을 세우라고 말한다. 이 네 가지 요소가 우리의 새로운 ‘효과적인 회의 관리’ 안에 반영되었다.

래리 보시디와 램 차란에 따르면 “실행은 개인과 기업이 경쟁력을 확보하기 위해 반드시 터득해야 할 구체적인 행동체계이자 기술 체계이다. 실행을 잘 하는 조직에는 개인이든 집단이든 적합한 시간에 적합한 과제에 집중할 수 있는 적합한 인재들이 존재한다. 모든 직급에 있는 모든 사람들이 실행이라는 규율을 실천하지 않

Execution is the biggest challenge facing business today. One of our company objectives is to be known for having an execution culture. To support this objective the company instituted a global “Effective Meeting Management” process in January 2011. The development of this process was a global effort and included multi-country employee feedback.

In the book, “Execution, The Discipline of Getting Things Done” authors, Larry Bossidy, and Ram Charan, share many beneficial insights that support our new “Effective Meeting Management” process. In summary, the authors believe to have an execution culture you need the following: (1) candid, rigorous and respectful discussion, (2) identify key actions, (3) establish employee accountability for agreed upon actions, and (4) execute on those actions. These four components have been incorporated into our new Effective Meeting Management process.

Bossidy and Charan state, “Execution is a specific set of behaviors and techniques that individuals and companies need to master in



는다면 어떤 회사도 회사의 존립 목적을 달성할 수 없다. 실행은 회사 전략과 목표의 일부가 되어 한다. 그것이 원함과 결과의 연결고리이다.”

저자들에 따르면 “실행은 기업의 현실을 드러내는 ‘왕성한 대화’를 요구한다. 왕성한 대화는 우리가 열린 마음으로 토론할 때 가능하다. 실행을 하기 위한 지적 도전은 지속적이고 건설적인 탐구를 통해 이슈의 핵심에 접근하는 것이다.” 정직하게 말하지 않고, 갈등을 드러내어 해결하거나 솔직한 비판을 주고 받을 자신이 없다면 어떻게 현실에 맞설 수 있겠는가? 왕성한 대화의 중요한 요소는 동료의 입장에 서보는 것이다. 우리 에코넷의 문화는 소통을 목적으로 한 열린 대화, 정직한 대화를 지지한다. 우리는 말로 동료를 공격하지 않고 전문가다운 방식으로 동료와 열린, 그리고 정직한 대화를 촉진하는 관계를 만들고 유지하기를 원한다. 왕성한 대화는 조직이 결정을 내리기 전에 효과적으로 정보를 수집하고 해석하며 재조직할 수 있도록 한다.

듣고 싶은 정보든 아니든 필요한 정보에 대해 열린 마음을 갖기 위해서는 ‘감성의지’가 필요하다. 감성의지는 반대 견해를 포용하고 갈등을 받아들일 수 있는 용기와 조직 내에 존재하는 도전을 수용하고 진작할 수 있는 자신감이다. 감성의지는 자기 발견과 자제력으로부터 나온다. 저자들에 따르면 감성의지의 4가지 핵심요건은 다음과 같다.

- ① **진실성(Authenticity)** 자신이 누구인가는 자신이 하는 것과 말하는 것과 같다.
- ② **자아인식(Self-Awareness)** 성공과 실패로부터 배울 수 있는 능력

order to have a competitive edge. Organizations that execute well have the right people, individually and collectively, focusing on the right details at the right time. No company can deliver on its commitments or adapt well to change unless everyone at all levels practices the discipline of execution. Execution has to be a part of the company strategy and goals. It is the missing link between aspirations and results.”

According to the authors, “Execution requires robust dialogue to surface the realities of our business. Robust dialogue begins when we go into discussions with an open mind. The intellectual challenge of execution is getting to the heart of an issue through persistent and constructive probing.” How can we face reality if we do not speak honestly and do not have the confidence to surface and resolve conflicts or give and take honest criticism? An important aspect of robust dialogue is caring about your colleagues. Our culture supports open and honest dialogue with the objective of interacting in a professional manner by not verbally attacking our colleagues. We want to build and maintain our relationships with our colleagues which will foster open and honest dialogue. Robust dialogue makes an organization effective in gathering information and understanding the information and reshaping it to make decisions.

It takes emotional fortitude to be open to whatever information you need, whether it is what you want to hear or not. Emotional fortitude gives you the courage to accept points of views that are opposite of yours and deal with conflict and the confidence to encourage and accept challenges in a group settings. Emotional fortitude comes from self-discovery and self-mastery. According to the authors, there are four emotional fortitude qualities:

- ① **Authenticity** Who you are is the same as what you do and say.
- ② **Self-Awareness** Gives you the capacity to learn from your successes and failures, which enables you to keep growing.
- ③ **Self-Mastery** When you know yourself, you can master yourself. You can keep your ego in check, take responsibility for your behavior, adapt to change, embrace new ideas, and adhere to the standards of integrity and honesty under all conditions.
- ④ **Humility** You exhibit the attitude that you can learn from anyone at any time. You learn to listen and admit that you don't know all the



을 주어 계속 성장하도록 보장한다.

- ③ **자제력(Self-Mastery)** 자신에 대해 알 때 자신을 통제할 수 있다. 자아를 점검하고 행동에 대해 책임을 지고 변화에 적응하고 새로운 아이디어를 받아들이고 어떠한 상황에서도 성실과 정직의 자세를 견지한다.
- ④ **겸손(Humility)** 언제 누구에게서라도 배울 수 있다는 태도를 보인다. 다른 사람의 말을 경청하고 자신이 모든 답을 알고 있지는 않다는 것을 인정하는 법을 배운다. 자존심이 목표를 성취하기 위해 필요한 정보를 모으는 것을 방해하지 않는다.

어떻게 이런 자질들을 배울 수 있는가? 최종 학습은 개별 경험에 주의를 기울이는 것으로부터 시작한다. 자기 평가 경험이 있어야 통찰력이 개선되고, 그래야 개인 역량이 커질 것이다.

실행지향적인 왕성한 대화는 맺음이 분명해야 한다. 회의 마지막에 직원들은 각자 할 일과 일정에 대해 합의한다. 그리고 직원들은 향후 성과에 대해 책임을 진다. 에코넷은 '효과적인 회의 관리'의 일부로서 합의한 행동을 밝힌 실행 계획 템플릿을 도입했다. 이 템플릿은 작성하기가 간단하다. 회의 참가자들이 업무에 충실히 일정에 따라 결정 사항을 달성하도록 보장하는 좋은 도구이다.

'효과적인 회의 관리'는 에코넷의 모든 회의 때마다 지켜야 할 '8 Rules of Engagement'(8쪽 참조)를 포함한다. 이는 실행문화를 살펴보는 『실행에 집중하라』 저자들의 권고이기도 하다.

'효과적인 회의 관리'는 조직과 개인의 헌신과 책임에 대한 새로운 기준을 강화하기 위해 도입되었다. 새 제도를 실행하기에는 임직원 모두의 행동 변화와 규율이 필요하다. 또 이것이 내재화하기 위해서는 시간이 필요할 것이다. 그러나 일단 이 제도가 회의 진행의 기본 방식으로 자리잡는다면 우리는 개인적으로나 회사 전체적으로나 더 많은 것을 달성할 수 있을 것이다. 에코넷에서 일하는 동안 나는 많은 사람으로부터 감동을 받았다. 나는 에코넷 사람들이 성공하겠다고 노력한다면 새로운 회의 문화가 더 나은 대화, 책임감과 실행을 가져올 것이라고 확신한다.

글 | 캐롤 올스비 인사전략 상무(임시) | 에코넷홀딩스 USA

answers. Your pride doesn't get in the way of gathering the information you need to achieve your results.

How do you learn these qualities? The ultimate learning experience comes from paying attention to each experience. As you gain experience in self-assessment, your insight improves which will expand your personal capacity.

Robust and "execution oriented" dialogue ends with closure. At the end of a meeting, employees agree upon what each employee will do and by when. Employees are committed and accountable for their outcomes. As a part of our Effective Meeting Management process we introduced an "Action Plan Summary" template to capture the agreed upon action items. This template is simple to complete, a great tool for insuring meeting participants stay on task, and achieve their agreed upon actions within the committed time frame.

The Effective Meeting Management process includes the "8 Rules of Engagement" (Confer page 8) that govern all our meetings and incorporate the authors' recommendations and support our execution culture, they are:

The Effective Meeting Management process was introduced to reinforce new standards of organizational and individual commitment and accountability. At a personal level, implementing this new process will require a behavioral change and discipline for all of us that will take some time to become second nature, however, once this process is a fundamental way in which we conduct our meetings we will accomplish more both individually and as a company. During my time at ECONET, I have been so impressed by you. It is clear to me that ECONETians are focused on success and this new process will result in greater dialogue, accountability, and execution.

By Carol Olsby Interim Vice President of Strategy and Human Resources | ECONET Holdings USA

<에코넷 북클럽>은 여러분의 추천을 받아 만듭니다. 긴 글이 아니라 간단하게 제목만을 알려 주셔도 좋습니다. 에코넷시안 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



**유니젠 직원들에게 휴식을 주는 연못**

식사 후 직원들이 모여 자연을 느끼며 휴식을 취하는 유니젠 연못입니다. 직원들은 물고기에게 누룽지를 던져 주기도 하고 즐거운 이야기를 나누기도 합니다.

이보수 대리 | 천연물연구팀 | 유니젠

**A Pond Providing Rest to Unigen Family Members**

It is a pond of Unigen where employees gather and have a rest after having a meal. Here, Unigen employees have joyful time by feeding fish with rice crust and sharing enjoyable chat.

Bosu Lee Assistant Manager | Natural Product Development Team | Unigen

(에코넷 명소 사진전)은 단순한 관광 명소의 기념 사진이나 단체 사진이 아니라 에코넷 사람들의 이야기가 담겨 있는 공간의 사진을 게재하는 코너입니다. 관광지로 유명한 곳이라도 그곳에 에코넷 사람들과 관련한 이야기가 담겨 있어야 합니다. 에코넷시안에게 의미가 있는 장소, 에코넷시안들이 사색에 잠기는 공간, 회사 안과 밖에서 동료들과 소중한 시간을 함께 하는 장소 등 여러 이야기를 담은 장소의 사진을 간단한 설명과 함께 보내 주세요. 『에코넷웨이』에 사진이 게재된 분에게는 소정의 상품을 드립니다. "My favorite place of ECONET" is not just for group pictures or pictures of tourist attraction, but for places where memories of ECONETian is abound. Picture of tourist location is also accepted only if the place held memories of ECONETians. We are looking for places that have meanings for ECONETians, places where ECONETians stop and ponder, places where ECONETians gather and spend time together, whether the place is inside or outside of the company. Send us photos of your favorite place with short explanation. For those whose photo is published in ECONETWAY, a small gift will be given.





## Knitting a Hat for a Newborn Baby

지난 1월27일 유니젠 문화행사로 '신생아 살리기 모자 뜨기'가 있었다. 취지 설명과 함께 모자 뜨기가 시작되었다. 나에게 뜨개질이란 한 번 집중하면 완성할 때까지 다른 일이 손에 잡히지 않기 때문에 일단 시작하면 중단이 없고 풀어버리거나 완성하거나 끝을 봐야 하는 것이었다. 하지만, 과연 얼마나 걸려야 모자를 다 뜰 수 있을까, 하는 생각도 들었다.

나뿐만 아니라 대부분의 유니젠 직원들은 뜨개질을 즐기지 않는 듯했다. 그러나 이번에는 나눔과 봉사라는 취지를 따라 모두 모자 뜨기에 모두 열심이었다. 모자를 처음 뜨는 사람들이 많았는데 이는 분들이 시작하는 법을 알려 주었다. 나는 작년 시즌3에 모자를 뜨서 보낸 적이 있었다. 그 때는 많이 헤맸었다. 처음인이라 인터넷의 동영상상을 보며 따라 했기 때문이었다. 그 때는 각자 모자를 뜬데, 이번에는 모여서 모자를 뜨니까 서로 방법도 알려 줄 수 있어 훨씬 수월하였다.

모자 뜨기는 단순하지만 중독성이 있다. 실 뭉치는 점점 작아지고, 바늘로 한 올 한 올 엮이며 완성되는 모자를 보면서 뿌듯함을

Last January 27, we had a Unigen's cultural event, 'Knitting a hat for a newborn baby.' After the purpose of this event was explained, knitting a hat began. When I start knitting, I can only concentrate on knitting and cannot do other things until the knitting is completed, so if I start knitting, I have to continue this until it is finished. This time I could not estimate how much time would be required for this knitting.

It seems that most of the Unigen employees including me didn't enjoy knitting so much. However, we showed enthusiasm in knitting, as this knitting had intentions of "Share and Service." Those who had experiences in knitting a hat taught the beginners. I knitted and sent a hat on the knitting a hat campaign in the third quarter of last year. At that time, it was very difficult for me to knit a hat, as I followed moving image about how to knit a hat shown in internet. I knitted a hat on my own then, but this time we have knitted a hat together, and it seems much easier, as we can learn from each other.

Knitting a hat is simple but addictive. As a ball of strings becomes smaller



1.이만큼 완성했어요! I completed this much! 2.나도 잘 못하지만, 이렇게 하면 되더라고요. I'm not good at knitting, but this will help you out. 3.모자뜨는 방법을 공유하는 김현진 과장과 김민정대리 Hyunjin Kim and Minjung Kim sharing know-how about knitting a hat 4.코를 만들고 있는 이강우 박사 Kangwoo Lee making a stitch 5.단체사진 Group photo

느꼈다. 게다가 다 함께 참여하니 꼭 완성해야 한다는 강제가 있었다.

모자를 뜨기 전에는 다같이 모자를 뜨는 게 무척 재미있을 것 같았고, 모자를 뜰 때는 처음 모자를 뜨는 남자 직원들의 손놀림에 웃음이 나기도 했다. 처음에 코 수를 맞춰 시작해야 하는데 나를 비롯해 몇몇 사람들은 실의 길이 배분을 잘못하는 바람에 다시 시작해야 했다. 나는 이번이 두 번째이지만, 오랜만이라서 그런지 어설피고 실수도 있었다. 하지만 그런 것들이 이런 문화행사를 하면서 느끼는 소소한 즐거움이 아닐까.

계속 가지고 다니면서 모자를 조금씩 완성시켜 나갔다. 하나의 완전한 모자가 완성되었을 때는 정말 기뻐다. 모두들 그런 기분을 느꼈으리라 짐작한다. 나의 시간과 노력이 들어간 모자가 한 생명을 살릴 수 있다니 얼마나 가치 있는 일인가. 나눔이라는 것은 그렇게 어려운 일이 아닌 것 같다.

글 | 황지혜 대리 | 천연물연구팀 | 유니젠

and a hat becomes bigger, I have felt really great. Also, all the employees have knitting a hat altogether, we had to complete the hat.

Before knitting a hat, I thought that to knit a hat together with others would be very interesting. While knitting a hat, I could not help bursting into laughter about my male colleague's poor knitting skills. Before starting the knitting, we had to calculate the number of stitches, but some people including me had mistakes in calculating the stitches, so we had to go back to the beginning. Even though this was the second time in knitting for me, my knitting was clumsy and I had some mistakes. But I think this clumsiness is a sort of happiness we can feel through this kind of cultural event.

With bringing the stings, I gradually complete the hat. I felt really happy when a hat was completed. I thought that all the others felt the same way. Knitting a hat with my time and efforts can save a life. it seems very meaningful and valuable. It seems that sharing is not that difficult.

By Jihye Hwang Assistant Manager | Natural Product Development Team | Unigen



# 원소절(元宵節) 연등회



연등회 Lantern Festival

중국민간전통에 의하면, 원소절(음력 정월 대보름)은 달이 하늘에 걸리는 날이라고 하여 사람들은 수많은 채색등을 켜놓고 경축한다. 사등롱 걸기, 불꽃놀이, 원소 먹기는 원소절의 주요 풍속이다.

2011년 원소절 분위기를 더 깊이 체험하고 아름다운 꽃 초롱을 감상하기 위해 나는 등불이 반짝반짝 빛나는 완위위안에 일찍 도착했다. 찬란한 꽃등들이 수많은 행인들의 시선을 끌어 모았다. 초롱들에는 2011년이라 글자가 쓰였는데 중국전통 느낌이 물씬 풍겼다. 전통적인 초롱에는 토끼, 배, 지구, 집 등이 숨겨져 있는데 마치 살아 숨 쉬는 것 같았다. 많은 사람들이 오가는 중에 기념사진을 찍었다.

고개가 들어 보니 달이 중천에 걸려 있었다.

사람들의 환호 속에 동쪽에서 눈부신 불꽃들이 하나 둘씩 터지기 시작했다. 눈부신 불꽃과 밝은 달이 어우러져 더없이 아름다운 밤이었다. 원소절의 흥겨운 분위기도 더 한층 깊어졌다.

원소절에는 왜 초롱을 걸고 불꽃놀이를 할까. 전설에 따르면, 아주 먼 옛날, 흉악한 짐승들이 나타나 도처에서 사람과 가축을 해쳤다. 사람들이 힘을 모아 짐승들을 잡아 죽이려고 하였다. 그런데 어느 날 한 마리 하늘의

신성한 새가 길을 잃고 인간 세상에 떨어졌다. 이런 사정을 모르는 사냥꾼이 새를 흉악한 짐승으로 오인하여 그만 새를 죽이고 말았다. 이 사실을 안 옥황상제는 격노하여 정월 14일, 15일, 16일, 3일 동안 인간 세상의 모든 짐승들을 불태워버리라고 명을 내렸다. 천상의 한 착한 선녀가 이 일을 알고 인간 세상에 내려와 인간에게 알려 주었다. 사람들이 어찌할까 진전 궁궁하던 차에 한 노인이 '3일 동안 집집마다 초롱을 걸고 폭죽을 터뜨리고 손에는 횃불을 들자고 제안했다. 그 날이 되어 옥황상제는 인간 세상에서 불꽃이 하늘을 솟구치는 걸 보고 자기가 명한 대로 큰 불이 난 줄 알았다..... 이런 성공을 기념하기 위하여 매년 정월15일이면 가가호호 초롱을 내걸고 불꽃놀이를 하면서 축하하게 되었다고 한다.

원소절은 1년 중 가장 둥글고 밝은 달이 뜨는 날이다. 대지가 회춘하는 밤이고 봄이 다시 계속함을 경축하는 밤이다. 휘영청 밝은 달에 눈부신 불꽃이 아름다움을 배가한다. 우리 알로콥도 새해에는 더 좋은 기회와 수확이 있기를 기원한다.

글 | 유충 출납 | 재무부 | 알로콥 중국

# 元宵灯展

元宵节, 按中国民间传统, 在这皓月高悬的夜晚, 人们要点起彩灯万盏, 以示庆贺. 挂灯笼, 放烟花, 猜灯谜, 吃元宵是这元宵佳节中最为重要的活动。

为了更好的体验2011年的元宵佳节, 欣赏那美轮美奂的花灯, 我便早早的来到群灯璀璨的万绿园. 下面跟着我的脚步来体验下海口这繁华的元宵节灯会吧。

瞧我身后的这个由很多个灯笼组成的2011年, 挺有中国传统味道吧! 嘻嘻, 趁没多少行人过来, 抓紧时间拍一张! 耶~成功! 闪人! 随着脚步的移动, 那一个个璀璨的花灯, 吸引了众多观众的眼球. 在很传统的灯笼之中, 还“藏”着如小白兔, 船, 地球, 房子等各式各样栩栩如生的花灯。

抬头仰望, 皓月当空。

随着观众的惊叫, 东方亮起夺目的烟花. 那阵阵璀璨夺目的烟花和那轮皎洁的明月, 给这欢乐祥和的元宵佳节增添了喜庆的气氛。

在这跟大家介绍一下, 为什么元宵节会挂灯笼, 放烟花. 传说在很久以前, 凶禽猛兽很多, 四处伤害人和牲畜, 人们就组织起来去打它们, 有一只神鸟因为迷路而降落人间, 却意外的被不知情的猎人给射死了, 天上的玉帝听到了这件事情, 大发雷霆, 打算在正月十四, 十五, 十六三天烧掉凡间所有的畜生. 天上有一位善良的仙女, 听到了这事, 来到凡间告诉了人类, 人类听了非常着急. 这时, 一位老人说: “我们在这三天家家户户挂满了灯笼, 燃放烟花, 手拿火把.” 到了这几天玉帝看见人间火光冲天, 以为大火正在熊熊燃烧.....为了纪念这次成功, 从此每到正月十五, 家家户户都悬挂灯笼, 放烟花来纪念这个日子。

同时, 元宵节作为一年中第一个月圆之夜, 也是一元复始, 大地回春的夜晚, 也是庆贺新春的延续. 皎洁明月, 璀璨的花灯和夺目的烟花彰显着一切的美好, 希望我们ALOEORP公司能在新的一年里有新的起点及收获!

刘聪 出纳 | 财务部 | 中国海南

# Yuanxiaojie Lotus Lantern Festival

According to China's tradition, Yuanxiaojie(Night of the first full moon of the lunar year) is the day when moon hangs up in the sky, and people celebrate this day by lighting a lot of colored lanterns. Major customs of Yuanxiaojie are hanging silk-covered lantern, fireworks, riddles, eating yuanxiao, and so on.

In order to experience atmosphere of 2011 Yuanxiaojie further and view beautiful flower-shaped silk-covered lanterns, I arrived at Wenruian covered with sparkling lanterns earlier. Splendid flower-shaped lanterns lured many people. The letter "2011" was written in the lanterns, showing strong feeling of traditional China. Shapes of a rabbit, ship, earth, house, and etc. were hidden at traditional lanterns; it seemed that they were alive. I took commemorative pictures there.

When lifting up my head, moon was high in the sky.

Out of people's cheers, splendid fireworks set off. With gorgeous fireworks and bright moon, it was the most beautiful night. Yuanxiaojie was covered with deeper cheerful atmosphere.

Why there are lanterns and fireworks on Yuanxiaojie? A legend says that brutal beast harmed people and animals in a long time ago. So, people tried to kill the beast. But one day, a sacred bird lost a way and fell down to human world. Not knowing this, a hunter misrecognized the sacred bird as a beast and killed the bird. The Great Jade Emperor in heaven, who came to know this, got enraged and gave an order to burn all the animals of the human world for three days from 14th day to 16th day of the first month of the year. A warm-hearted fairy knew this and let people know the Emperor's decision. While people didn't know what to do, an old man proposed "to hang lanterns, do fireworks, and hold torches for three days." On the day, the Emperor saw the fire flame and thought that there was huge fire as the Emperor ordered. In order to commemorate such success, people came to celebrate every 15th day of the lunar New Year with lanterns and fireworks.

Yuanxiaojie is the day when the roundest and brightest moon shines in the sky. It is the night when the earth is rejuvenated and the night people celebrate eternal spring. Glorious silvery moon and dazzling fire flame add more beauty. I hope Aloecorp greets better opportunities and earns more fruitful results in the New Year.

By Liu cong Cashier | Finance department | Aloecorp China



# 해산물을 먹고 보트를 구경하며 휴식을 취하다

A fun place to relax,  
watch boats and  
eat seafood!

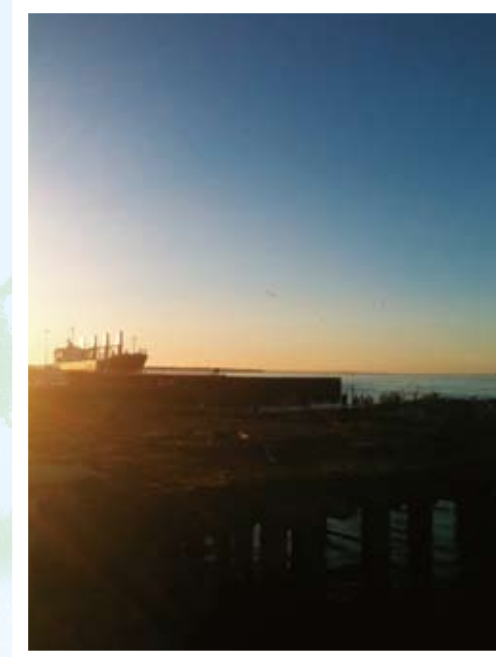
‘대통령의 날’ 주말을 나는 워싱턴 주 레이시(Lacey)에서 약 2시간 반 떨어진, 오레건(Oregon) 주 경계에 있는 아스토리아(Astoria) 시에서 보냈다. 아스토리아 시는 콜럼비아 강을 접하여 역사가 풍부하고 흥미로운 작은 도시이다.

나는 재미있는 이야기를 많이 간직하고 있는 캐너리 피어(Cannery Pier) 호텔에 묵었다. 이 호텔은 예전에 어부 조합 통조림 회사(Union Fisherman’s Cooperative Packing) 공장의 기초였던 100여 년 된 말뚝 위에 지어졌다. 1897년에 지은 이 공장은 어부보다는 거대 통조림 회사 사장들에게 유리했던 혼란 시대의 산물이다. 통조림 공장 사장들과의 생선 가격 분쟁은 1876년에 어부들이 파업에 참가하면서 시작됐다. 1880년에 어부들은 콜럼비아 강 어부 보호 조합(Columbia River Fishermen’s Protective Union)을 설립했다. 1896년 어부들이 다시 파업을 하고 긴장이 고조되었다. 파업 파괴자 두 명이 총에 맞았고 더 큰 폭력이 사회를 위협하자 오레건 주 방위군이 파업을 해산하기 위해 소집되었다. 이 사건 후, 약 2백여 명의 어부(대부분 핀란드인)가 모여 재산을 출연해 통조림 회사(Union Fisherman’s Cooperative Packing Company)를 설립했다. 1904년경 이 회사는 아스토리아에서 가장 큰 통조림 공장이 되었다. 이 공장은 1940년대 후반까지 어부들 소유의 회

I enjoyed President’s Day weekend in the city of Astoria just across the Oregon border, about 2.5 hours from Lacey, WA. What a fun little city – right on the Columbia River and rich in history.

I stayed at The Cannery Pier Hotel which has its own story to tell. The hotel rests on the 100 year-old pilings that formerly supported the Union Fisherman’s Cooperative Packing Company. Formed in 1897, it was the result of a turbulent time that favored big business cannery owners instead of the fishermen. Disputes with cannery owners about prices per fish started in 1876, with fishermen going on strike, and in 1880 they formed the Columbia River Fishermen’s Protective Union. Tensions came to a head in 1896 when the fishermen went on strike again. Two strike-breakers were shot and more violence threatened, and the Oregon National Guard was called in to break the strike. After this, about 200 fishermen (mostly Finnish) came together, pooled their resources, and formed the Union Fisherman’s Cooperative Packing Company. By 1904, it had become the largest cannery in Astoria. It remained a fishermen-owned business until the late 1940’s.

Every room faces out to the Columbia River, this working river is the



태평양으로 흘러가는 콜럼비아 강  
The Columbia River facing out to the Pacific Ocean



아스토리아 메글러 다리의 일몰  
The impressive Astoria-Megler Bridget at sunset

사로 남아 있었다.

호텔의 모든 방은 콜럼비아 강 쪽을 향하고 있다. 콜럼비아 강은 태평양 연안 북미 대륙 북서부 지역을 지나는데, 캐나다 브리티쉬 콜럼비아(British Columbia)에 있는 록키 산맥에서 시작하여 미국 워싱턴 주 남쪽을 지나 태평양으로 흘러가기 전에 서쪽으로 돌아서 워싱턴 주와 오레건 주의 경계를 이룬다. 이 강은 1,243마일(약 2천 킬로미터)이고 가장 긴 지류는 스네이크(Snake) 강이다. 콜럼비아 강 유역은 프랑스 크기와 맞먹을 정도로 미국의 일곱 개 주들과 한 개의 캐나다 주에 펼쳐져 있다.

또 다른 인상적인 장소로 아스토리아 메글러(Astoria-Megler) 다리가 있다. 연속트러스교인 이 다리는 콜럼비아 강 어귀, 오레건 주의 아스토리아 시와 워싱턴 주의 메글러 근처 포인트 엘리스(Point Ellice)에 걸쳐 있다. 이 구간은 워싱턴 주 올림피아(Olympia)에서 캘리포니아 주 로스앤젤레스(Los Angeles)에 이르는 101번 도로(U.S. Route 101)의 끝 부분이다. 이 다리는 4.1마일에 이르는 북미에서 가장 긴 트러스교이다. 1985년 스티븐 스필버그 감독의 대표적인 켈트 영화 구니스(Goonies)가 여기서 촬영되었다.

글 | 레이첼 위스비 마케팅 상무보 | 유니베라 미국

river in the Pacific Northwest region of North America. The river rises in the Rocky Mountains of British Columbia, Canada, flows northwest and then south into the U.S. state of Washington, then turns west to form most of the border between Washington and the state of Oregon before emptying into the Pacific Ocean. The river is 1,243 miles (2,000 km) long, and its largest tributary is the Snake River. Its drainage basin is roughly the size of France and extends into seven U.S. states and a Canadian province.

The other impressive site is the Astoria-Megler bridge. A continuous truss bridge that spans the mouth of the Columbia River between Astoria, Oregon and Point Ellice near Megler, Washington, in the United States. The span was the last segment of U.S. Route 101 between Olympia, Washington and Los Angeles, California. It is the longest continuous truss bridge in North America, spanning 4.1 miles.

And if that isn’t enough, parts of the 1985 cult classic Steven Spielberg movie The Goonies was filmed here!

By Rachel Wisby Director of Marketing | Univera USA



**에코넷홀딩스 ECONET Holdings**

**2011년 에코넷 한국 시무식  
2011 New Year kick-off Meeting of ECONET**



2011년 1월 3일 에코넷 센터에서 에코넷 한국 3사 - 네이처텍, 유니베라, 유니젠의 임직원이 모여 시무식을 가졌다. 시무식에서 이병훈 총괄사장은 2011년 에코넷의 전략과제로 "에코넷 조직과 업무프로세스의 최적화, 에코넷 전략의 집중화, 에코넷 문화의 생활화"를 통해 에코넷의 성장 구조를 완성하자"고 제안하였다.

January 3, 2011, executives and employees of ECONET Korea - Naturetech, Univera, Unigen - had the New Year kick-off meeting at the ECONET Center. Chairman & CEO Bill Lee proposed three specific strategic tasks for 2011 as "1) Optimization of ECONET Organization and Process 2) Focus on ECONET Strategies and their Execution 3) Reaffirmation of ECONET Culture"

**에코넷 한국 인사 컨설팅  
ECONET Korea HR Consulting**

에코넷홀딩스에서는 2010년 12월부터 2011년 3월까지 4개월 간 '인사 컨설팅(평가보상제도 재설계를 중심으로)'을 진행하고 있다. 2007년 개정된 후 지금까지 운영하고 있는 인사제도를 구성원의 창의성과 자발성을 끌어내어 성과를 높이는 방향으로 재설계하고 있다. 이번 컨설팅의 주요범위는 에코넷 전략인사체계 로드맵, 임원평가시스템 구축, 성과목표 캐스캐이딩 및 역량목표 도출, 기본급 및 성과급제도 재설계이다. 3월까지 제도를 설계하여 경영진의 승인과 구성원의 공감대 형성을 위한 공청회를 거친 후 2012년부터 새 제도를 차차 도입할 목표로 진행 중이다.

ECONET Holdings has promoted 'HR consulting (Focusing on re-design of assessment and compensation system)' for 4 months from December 2010 to March 2011. HR system, which was amended in 2007 and has been operated so far, is being redesigned in a direction to enhance performance of employees by encouraging their creativity and spontaneity. Major scope of this consulting is re-designing roadmap of strategic HR structure, building executives assessment system, performance goal cascading, drawing capability goal, and reshaping basic salary and incentives. The system will be designed by March, and then employees hearing to obtain approval by executives and form a consensus of ECONETians will be held. This new system will be introduced from 2012 in a gradual manner.

**『에코넷 사람들의 좋은 습관』 출간  
The good Habits of ECONETians**

2011년 1월, 에코넷홀딩스는 '자신의 주변 선후배 동료들에게서 보고 배울 만한 좋은 습관'을 주제로 2010년 여름 시행한 사내 백일장에서 모인 글들을 편집하여 『에코넷 사람들의 좋은 습관(도서출판 일빛)』이라는 제목의 책을 펴냈다. 개인과 회사를 모두 행복하게 만드는 습관, 존중과 신뢰가 쌓이는 습관, 나와 회사를 변화시키는 습관, 미래의 성공을 향해 나아가는 습관, 배움의 본능을 자극하는 습관, 리더십과 멘토링을 키우는 습관 등을 통해 에코넷 사람들은 창조와 도전, 인화와 협력의 문화를 진작할 수 있을 것이다.

In January 2011, ECONET Holdings published a book titled *The good Habits of ECONETians* (Publisher Ilbit) containing essays collected from the essay contest held in summer of 2010 with the title of "Good habits worthy of learning from juniors, seniors, and colleagues." Through good habits such as habits to make the company and its members happy, habits building respect and trust, habits changing me



and the company, habits making people move forward for future success, habits stimulating instinct of learning, and habits enhancing leadership and mentoring, etc., ECONETians can enhance culture of creativity, spirit to challenge, peace and amity.

**에코넷 구성원 의견 조사  
ECONET Opinion Survey**

에코넷홀딩스는 2011년 1월 26일부터 2월 16일까지 에코넷 구성원 의견 조사를 실시하였다. EGGS를 통해 온라인으로 실시한 이번 조사의 목적은 에코넷 구성원들이 회사를 보고 느끼는 수준 및 이슈와 원인을 파악하고 개선 영역을 구체화함으로써 변화의 모티브를 마련하고 변화 방향성을 설정하는 것이었다. 에코넷 한국에서는 총 186명(응답율 82%)이 의견 조사에 참여했다. 이 조사는 미국과 중국, 러시아 법인에서도 동일하게 진행했다. 앞으로 결과를 분석하여 부족한 부분에 대해 우선 과제를 선정하고 경영진과 인사조직의 개선 활동에 집중할 예정이다.

ECONET Holdings conducted opinion survey from January 26 to February 16, 2011. The purpose of this on-line survey through EGGS is to find out thoughts of ECONETians about our company, relevant issues, and their causes, to specify matters requiring improvement, and then to prepare for motives that will lead to changes, and consequently to establish direction of changes. In ECONET Korea, a total of 186 persons (Response ratio 82%) participated in this survey, which has been done in USA, China, and Russia corporations as well. The results of this survey will be analyzed, and actions plans for the results will be come up with. Also, improvement of HR management will be followed.

**2011 에코넷 한국 승진자 교육  
2011 training session for the promoted employees at ECONET**

2011년 에코넷 한국의 승진자 41명(대리, 과장, 차장, 부장 승진자)을 대상으로 승진자 교육이 2월 10, 11일 1박 2일 일정으로 경기도 화성시 라비돌 리조트에서 진행되었다. 교육에 앞서 승진자들에게 축하와 격려의 메시지를 전달하였다. 이번 승진자 교육의 목적은 자기 이해 및 상대 이해를 통한 원활한 커뮤니케이션 능력 향상, 직급별 기본 역량 향상을 통한 조직 내 변화 원동력 제기였다. 둘째 날 특강에서 이병훈 총괄사장은 에코넷의 미션과 비전, 전략에 대해 설명하고 승진자들을 격려했다.

On 10<sup>th</sup> and 11<sup>th</sup> of February, newly promoted 41 employees including assistant manager, manager, and director joined in a training session which took place at Laviedor Resort in Hwaseong, Gyeonggido. Ahead of this training, messages for congratulations and encouragement were delivered to the persons promoted. The purpose of this training is to improve communication through understanding myself and others and to be the driving force for changes through enhancement of basic capabilities. During the special lecture on the second day, Chairman & CEO Bill Lee explained mission, vision, and strategies of ECONET and encouraged the persons promoted.

**에코넷 홈페이지 오픈  
ECONET Homepage Opens**

2011년 4월 에코넷홀딩스는 천연물 제품과 서비스를 통하여 인류의 건강과 행복에 기여하는 웰니스 전문기업들의 통합 네트워크인 에코넷(ECONET)을 홍보하기 위해 인터넷 홈페이지(www.econetholdings.com, www.econetholdings.co.kr)를 개설한다. 농장에서 가정까지 천연물의 재배, 연구, 생산, 판매하는 기업들과





관련 네트워크인 힐탑가든, 알로콰, 유니젠 러시아, 유니젠, 네이처텍, 유니베라와 청강문화산업대학 등을 두루 아우르는 홈페이지는 국문과 영문으로 제작되었으며, 모바일 홈페이지도 개설할 예정이다.

In April 2011, ECONET Holdings will open internet homepage (www.econetholdings.com, www.econetholdings.co.kr) in a bid to make PR activities for ECONET which is the integrated network of wellness companies that contribute to health and happiness of people through natural products and services. This homepage is in Korean and English and contains information on companies cultivating, researching & developing, producing, and selling natural products, and relevant network including Hilltop Gardens, Aloecorp, Unigen Russia, Unigen, Naturetech, Univera, and Chungkang College of Cultural Industries. The mobile homepage will also be opened.

## 유니베라 한국 Univera Korea

### 정찬수 사장, 경청 프로그램 실시

#### Active Listening Program by President Chansoo Chung

2011년 1월부터 유니베라 정찬수 사장은 전 직원을 대상으로 경청 프로그램을 시작했다. 이 프로그램은 정 사장이 직원 하나하나와 편안하게 대화하면서 직원들이 유니베라에서 차지하는 역할과 가정에서 차지하는 역할을 파악하고 이해하는 프로그램이다. 경청 프로그램은 사장실에서 약 1~2시간 가량 진행되었는데 팀원을 시작으로 3월 현재 팀장까지 확대되었다.

From January 2011, President of Univera Chung, Chansoo started the active listening program targeting entire employees. This program is to find out and understand roles of employees in Univera and at home through conversations between the president and each employee in a comfortable manner. This active listening program continues for one or two hours at a president's room, which has been started for team members and extended to team heads as of March.

### 동계 어린이 캠프

#### Winter Children's Camp

UP와 본사 임직원의 자녀들을 위한 동계 어린이 캠프가 1월 18일부터 21일까지 강원도 원주 성우리조트에서 열렸다. 캠프에 참가한 어린이들은 3박 4일 동안 스키 강습도 받고 유니베라의 비전과 우수성에 대해 이해하는 시간도 가졌다. 동계 어린이 캠프를 통하여 UP와 본사 임직원 자녀들이 유니베라 안에서 하나되는 시간이었다.

Winter children's camp for children of employees and UP has been held at Sungwoo Resort in Wonju, Gangwondo from January 18 to 21. The children participated in this camp received ski lesson and had a time to understand vision and excellence of Univera for four days. Through this camp, children had time to get a feeling of amity between them within Univera.

### 영업본부 iPad 지급

#### iPad Given to Sales Divisions

2010년 12월 31일 종무식을 마치면서 이병훈 총괄 사장은 유니베라 영업본부 전 임직원들에게 iPad 를 지급하였다. 유니베라 남녀 신입직원인 웰니스 교육팀의 김유선 사원과 중부 영업팀의 손영민 사원이 대표로 iPad 를 받았다. 영업본부 전체를 대상으로 한 iPad 지급은 영업본부의 활동력을 강화하는 데 목적이 있다. iPad 를 받은 후 해당 본부는 iPad 사용법과 현장 활용법 교육을 실시하고 있다.



Chairman & CEO Bill Lee provided iPad to entire executives and employees of Sales Divisions on December 31 after the year ending ceremony. The new employees of Univera – Kim, Yoo-seon of Wellness Education Team and Son, Yeong-min of Joong-bu Sales Team – received the iPad as representatives. This provision of iPad is to invigorate activities of Sales Divisions. After receiving the iPad, the Sales Divisions have conducted training about how to use the iPad and how to use it at field.

### 텔레비전 광고 시행

#### New Television AD

유니베라의 새 광고가 1월 10일부터 텔레비전을 비롯한 다양한 대중매체를 통해 나가고 있다. 유니베라의 브랜드 파워를 제고할 목적으로 제작한 2011년 광고는 유니베라가 재배부터 연구, 생산, 판매까지, 즉 '처음부터 끝까지 직접' 한다는 모토를 기본으로 제작되었다. 광고 모델인 배우 김희애 씨는 2003년부터 2005년까지 유니베라의 모델로 활동한 적이 있어서 유니베라를 익히 알고 있고 소비자와 UP들에게 친숙하다는 장점이 있다.

Univera's new advertisement has been aired through various mass media including television from January 10. The 2011 advertisement purposed to enhance brand power of Univera has been made with the motto that Univera will cultivate, research, develop, produce, and sell 'from beginning to end by Univera itself.' Model of this advertisement, the actress Kim, Hee-ae, was a model of Univera from 2003 to 2005, and has merits that she knew Univera well and she is familiar to consumers and UPs.

### 지윤미 강사, 마인드 교육

#### Mind Training by Instructor Ji, Yoon-mi

유니베라는 웅진의 최고 방문판매 셀러이자 회사 임원이었던 지윤미 씨를 강사로 초빙하여 마인드 교육을 실시했다. 1월 유니베라 전직원 세미나에서 시작한 '전직원 마인드 교육'은 2월, 3월 정기 월례 미팅 후 2시간씩 전 임직원을 대상으로 계속되었다. 교육은 5월까지 계속 진행될 것이다. 이와 별도로 영업본부는 영업 마인드를 함양하고 고객의 니즈 파악에 힘쓰기 위해 2011년 2월부터 7월까지 총 6회에 걸쳐 지윤미 강사의 현장 교육을 추가 시행한다.

Univera invited Ji, Yoon-mi who is the best door-to-door salesperson and the executive of the company for mind training. The mind training began at the seminar for all executives and employees in January and has been continued afterwards for 2 hours after monthly regular meeting in February and March. This training will continue until May. In addition to this, on-site training by instructor Ji, Yoon-mi will be conducted for 6 times from February to July 2011 for Sales Divisions to cultivate marketing mind and figure out needs of customers.

### 아이디어 팩토리 출범

#### Launch of Idea Factory

전 임직원을 변화와 혁신에 동참하도록 유도하기 위해 2월28일, '아이디어 팩토리'가 시작되었다. EGGS 메인 화면 하단에 마련한 아이디어 팩토리의 게시판에 유니베라 임직원들은 작고 사소한 아이디어라도 자유롭게 제출할 수 있다. 유니베라는 아이디어 팩토리의 아이디어에 대해 피드백하고 우수 아이디어는 뽑아 발표회도 열고 지원함으로써 임직원의 다양한 의견을 경영에 적극 반영할 것이다. 아이디어 팩토리는 유니베라의 조직 간 커뮤니케이션을 활성화하고 창의적인 발전을 도모하는 데 기여할 것이다.





In an effort to induce participation of entire executives and employees in changes and innovation, "Idea factory" began on February 28. Executives and employees of Univera can present whatever idea to the Idea Factory bulletin board at the bottom of EGGS' main window. Univera will actively reflect various opinions of executives and employees through feedback of ideas and presentation of excellent ideas, etc. The Idea Factory will contribute to activation of inter-organization communication and creative development of Univera.

**유니베라 유엔글로벌콤팩트(UN Global Compact) 보고서 발간  
UN Global Compact Report Publishes**

2011년 3월 유니베라는 『2010년 지속가능경영 보고서(2010 Sustainability Report)』를 발간했다. 이 보고서는 유니베라가 2008년 12월 유엔글로벌콤팩트에 가입한 후 처음으로 발간하는 COP(Communication On Progress)이다. 보고서는 자연에서 건강을 찾는 웰니스 기업으로서 자연의 혜택을 인류에게 전하는 유니베라의 지속가능경영을 위한 건강한 의지와 노력을 담았다. 이어 지속가능경영 보고서 작성 국제 가이드라인인 GRI(Global Reporting Initiative)의 G3 기준에 따라 경영성과를 경제, 사회, 환경으로 나누어 충실하게 서술하였다. 아울러 유엔글로벌콤팩트 한국협회 주철기 사무총장과 한국인권재단 정성애 사무처장의 제3자 검토를 덧붙여 보고서의 신뢰를 높였다.

In March 2011, Univera published "2010 Sustainability Report." This report is the COP (Communication on Progress), which is firstly published by Univera after it joined the UN Global Compact in Dec. 2008. This report covers sound willingness and efforts of Univera toward sustainable business of Univera as a wellness company searching for health from nature and bringing the best of nature to humankind. In line with G3 standards of GRI (Global Reporting Initiative), which is the international guidelines of sustainability report, this report faithfully describes business performance in the areas of economy, society, and environment. In addition, the review by the third parties such as the Secretary General of UN Global Compact Network Korea Joo, Cheol-gi and Secretary General of Korea Human Rights Foundation Seon Ae Jeong was added, increasing reliability of the report.

**네이처텍 Naturetech**

**6시그마 한마당 개최  
6 Sigma Festival**

2011년 1월 11일 네이처텍은 2010년 6시그마 활동을 총결산하는 '6시그마 한마당' 행사를 개최했다. 네이처텍의 전 직원이 모여 한 해의 노고를 자축하는 이번 행사에는 에코넷홀딩스 조태형 COO, 유니베라 정찬수 사장, 유원컨설팅 수석컨설턴트, 각 사별 초청손님들이 참석하여 자리를 빛냈다. 이 자리에서 2010년 말 노동부에서 인증한 자체시험을 통해 선발된 블랙 벨트(Black belt: BB)와 그린 벨트(Green belt: GB)에게 자격증을 수여했다. 또한 가장 우수한 프로젝트를 진행한 팀과 우수 분임조에게 상장과 상금을 수여했다. 2011년부터 네이처텍은 외부 컨설턴트의 도움 없이 사내 GB와 BB 인력에 의해 6시그마 활동의 교육과 프로젝트 활동을 진행할 것이다.

On January 11, 2011 Naturetech held the "6 Sigma Festival", which is to wrap up 6 Sigma activities in 2010. In this event where all the employees of Naturetech gathered to celebrate themselves about efforts and hard works for one year, COO of ECONET Holdgins Taehyoung Jo, President of Univera Chansoo Chung, the senior Consultant of U-Win Consulting Corp., and many other guests attended. During this festival, the Black Belt (BB) and Green Belt (GB) that passed the test certified by the



Ministry of Labor at the end of 2010 were assigned with certificates. Also, the teams showed best project and well-performing groups received award and prize money. From 2011, Naturetech will take 6 Sigma training and project activities by GB and BB without assistance of external consultants.

**TGA, GMP 감사  
TGA, GMP Audit**

2011년 2월 24, 25, 28일 3일간, 네이처텍은 호주의 건강식품 및 의약품 관리청인 TGA(Therapeutic Goods Administration)으로부터 기존에 획득한 GMP 인증의 유효성을 검증하기 위해 재실사를 받았다. 2010년과 마찬가지로 한 명의 실사관(GMP auditor of medicines audit team / office of manufacturing quality / TGA) 데이빗 로우버리(David Rowbury)가 실사를 진행했고, 후원사인 찰머스 데일(Charlmer's Dale)의 CEO, 앤드류 쉰(Andrew Chew)이 동행했다.

이번 실사의 최종보고서는 4월 중순경 TGA로부터 접수될 예정이며, 이후 CAPA(Corrective action/preventative action) 계획에 대한 평가가 이루어진 후, TGA인증을 받게 된다. 이번 재인증의 유효기간은 TGA 평가결과에 따라 결정될 것이며, 평가결과가 긍정적인 경우, 3년의 유효기간을 부여 받게 된다. 이번 재인증 실사를 통해 네이처텍의 품질역량은 한 단계 상승하였다. 아울러 이번 실사는 제약 수준의 GMP 시스템을 갖추었음을 검증 받는 기회였다.

For three days on February 24, 25, and 28, 2011, Naturetech underwent re-audit in order to verify effectiveness of GMP certification which had already obtained by TGA (Therapeutic Goods Administration), the administration for healthy food and medical drugs of Australia. As the 2010's, one auditor (David Rowbury/GMP auditor of medicines audit team / office of manufacturing quality / TGA) conducted the audit, and the CEO of the sponsor Charlmer's Dale, Andrew Chew attended.

The final report of this audit will be received from TGA in the middle of April, and assessment about CAPA (Corrective action/preventative action) will be made, and then TGA certification will be given. The effective period of this re-certification will be decided based on the results of TGA's assessment. If the results are positive, three years of effective period will be given. Through this audit, QC of Naturetech improved to a higher level. In addition, this audit was the opportunity that Naturetech could receive verification that it has been equipped with GMP system in the level of that of pharmaceutical company.

**유니젠 한국 Unigen Korea**

**유니젠 미국 정미정 박사 한국 근무  
Dr. Mijeong Jeong of Unigen USA to Work in Korea**

유니젠 미국의 정미정 박사가 3월 7일~4월 29일까지 약 2달간 유니젠 한국에서 근무하게 되었다. 정미정 박사는 한국에서 일하는 동안 국내의 제약회사와 함께 진행 중인 유니베스틴의 의약품 등록 업무를 지원한다. 또한 미국에서 사용하는 QC/QA 관련 분석방법 중 GC/MS를 이용한 살충제 분석법 및 HPLC/Fluorescence를 이용한 독소분석법(Aflatoxin)을 유니젠 한국에 이전하는 업무를 맡을 것이다. 레이스(Lacey)의 멋진 풍경만큼이나 유니젠 한국의 멋진 전망이 인상 깊다는 정 박사의 한국 근무를 통해 미국과 한국의 업무교류가 활발해지고 유니베스틴 의약품 등록 업무가 좋은 성과 거두기를 기대한다.

Dr. Mijeong Jeong of Unigen USA is working at Unigen Korea for two months from March 7 to April 29. Dr. Jeong, while working in Korea, is supporting to register Uninvestin in the medicine lists of Korea in cooperation with Korean pharmaceutical company. Dr. Jeong will also be in charge of transfer of





insecticide analysis using GC/MS out of QC/QA used in USA and Aflatoxin using HPLC/Fluorescence to Korea. Through working of Dr. Jeong who said that scenery of Unigen Korea is wonderful as Lacey's, we hope that the interaction between USA and Korea become more active and the effort to register Univestin would obtain good result.

**영어 교육 프로그램**  
**English Training Program**

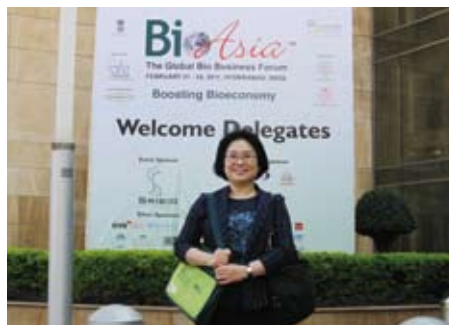
2010년 1월부터 유니젠 한국은 임직원의 영어 역량을 강화하기 위해 교육 프로그램을 진행 중이다. 경력과 교육 경험이 풍부한 필리핀 사람, 조세린 자네오(Jocelyn Janeo)를 강사로 채용했다. 현재 그녀는 유니젠에 상주하면서 영어 교육을 진행하고 있다. 영어 교육은 임직원을 4개의 그룹으로 나누어, 그룹마다 일주일에 두 번에서 세 번 집중 진행한다. 교육은 비즈니스 영어(Business English)와 프레젠테이션(Presentation) 능력 향상을 위한 말하기(Speech), 이메일(E-mail) 작성시 유의해야 하는 법 등으로 구성되었다.

From January 2010, Unigen Korea has operated English training program in order to enhance English abilities of employees of Unigen. A Filipino with a lot of career and experience in training, Jocelyn Janeo was employed as a teacher. She is now a standing English teacher and living at dormitory. English training is provided to employees in four groups for two or three times a week for each group. This training is composed of Business English, Speech for Improvement of Presentation, and Tips for writing e-mail, etc.

**생리활성팀 현유진 박사, BioAsia 2011, the Global Biobusiness Forum 참석**  
**Dr. Eujin YL Hyun of Preclinical Development Department Attended BioAsia 2011, the Global Biobusiness Forum**

생리활성팀의 현유진 박사가 지난 2월 21일부터 24일까지 4일간의 일정으로 인도 Hyderabad에서 열린 'The Global Biobusiness Forum'에 참석하였다. 이번 포럼에는 미국과 스페인, 인도 등 여러 나라의 바이오 연구개발(BIO R&D) 분야의 연구자들이 참석하였다. Hyderabad 지역은 인도 정부가 생물공학(Biotechnology)을 집중 육성하고 있는 지역으로서 'Genome valley'라 불리는 커다란 복합단지로 글로벌 바이오 기업 및 인도 바이오 기업이 활발한 교류를 통해 연구를 진행하고 있는 곳이다. 현 박사는 이 지역의 몇몇 기업도 방문했다. 또한 유니젠이 참여하고 있는 정부지원과제인 '충청 광역 경제권 선도산업 육성사업(Chung Cheong Leading Industry Office Foster Project)' 중의 연계 자원사업의 도움으로 유니젠이 필요로 하는 생산 시설을 보유한 회사와 미팅도 가졌다. 현 박사는 포럼 참석을 통해 인도를 포함한 남아시아의 의약 바이오 산업의 동향을 파악할 수 있었다면서 앞으로 진행해야 할 유니젠 바이오 연구에 많은 도움이 될 것이라고 소감을 밝혔다.

Dr. Eujin YL Hyun of Preclinical Development Department attended 'The Global Biobusiness Forum' held in Hyderabad of India for four days from February 21 to 24. In this forum, researchers of BIO R&D of USA, Spain, India, and other countries attended. Hyderabad is the area where Indian government focuses on development of Biotechnology and is a large-scaled complex called "Genome valley" where global bio companies and Indian bio companies have conducted research. Dr. Hyun visited several companies of this area. Also, by the assistance of business links of "Chung Cheong Leading Industry Office Foster Project," which is the government project participated by Unigen, she had a meeting with researchers of a company having production facilities which Unigen requires. Through participation in this forum, Dr. Hyun could find out movement of bio business in South Asia including India. She said that her visit will be very much helpful for Unigen's bio study in the future.



**기숙사 개선**  
**Improvement of Dormitory**

1월 24일~26일, 3일에 걸쳐 유니젠 기숙사에 대대적인 난방공사가 진행되었다. 이전의 기숙사 난방 시설은 관리자가 공조기를 가동하여 따뜻한 공기를 만드는 시스템이었다. 이는 관리자가 없을 때는 난방이 가동되지 않고, 또 한겨울에는 난방 효율이 떨어지는 단점이 있었다. 이번에 기숙사의 난방 시설을 바닥에 열선을 설치하여 온돌과 같이 바닥을 데우는 방식으로 개선하였다. 기숙사에서 생활하는 직원들은 개선된 난방 시설에 대단히 만족하고 있다.

Grand-scale heating system of dormitory work had been done for three days from January 24 to 26. In the past, a manager ran air-conditioner to make heated air to heat the dormitory. But, this system had disadvantages that heating could not be done when he was out and efficiency of heating was low during the middle of winter. At this time, hot wires are installed at the floor of the dormitory and the wires will heat the floor as the Korean traditional floor heating system, Ondol. Employees living at the dormitory are quite satisfied with this improved heating system.

**에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA**

**1사분기 직원회의와 점심**  
**1st Quarter Employee Meeting and Lunch**

2011년 1월 19일, 레이스 사무실의 임직원들은 회의와 점심으로 새해를 시작했다. 이 자리에서 이병훈 총괄사장은 직원들에게 2010년 업무 성과와 2011년 회사 전략에 대해 발표했다. 이 자리에서는 15년을 근속자인 치지아(Qi Jia) 박사와 Abeyasinghe Padmapriya에 대한 시상과 1사분기 우수사원에 대한 표창이 있었다. 회의를 마친 후 임직원들은 구운 생선, 치킨, 삶은 야채와 다양한 야채가 섞인 푸짐한 그린 샐러드로 맛있는 건강식 점심을 먹었다.

On January 19, 2011, the Lacey office kicked-off the New Year with an Employee Meeting and lunch. Bill Lee provided the employees with an overview of the past year's achievements and the 2011 company strategy. At this meeting, we also recognized two employees Qi Jia and Abeyasinghe Padmapriya who obtained their 15 year company anniversaries. Additionally, we also recognized the Employee of the Quarter. The Employee of the Quarter is a special award that recognizes employees who consistently go above and beyond. In order to be an Employee of the Quarter, employees submit the name of the person who they feel best exemplifies the highest ECONETian qualities. After the Employee Meeting, we had a very nice healthy lunch of grilled fish, grilled chicken, steamed vegetables, and a large mixed green salad. The employees enjoyed this special time to share a meal and socialize together. It was truly a wonderful time that was had by all!

**1사분기 우수사원**  
**The Employee of the 1st Quarter**

1사분기 우수사원으로 유니젠의 캐서린(Catherine)이 선정되었다. 분기 우수사원 상은 맡은 일 이상으로 열심히 일하는 직원의 공로를 기리는 특별한 상이다. 분기 우수사원을 뽑기 위해 직원들은 에코넷 직원으로서 뛰어난 자질을 보이는 직원을 추천한다. 캐서린은 매사에 의욕적이고 항상 밝은 웃음을 짓고 있다. 그녀는 어떠한 업무도 부담스러워 하지 않고 소홀히 하지 않는다. 그녀는 성 마틴 대학(St. Martin's University)에 다니는 동안 유





니젠 실험실의 인턴으로 일하기 시작했다. 인턴십이 끝난 후 치 지아(Qi Jia) 박사의 행정지원업무를 맡아 일하기 시작한 캐서린은 현재 실험실 안전 담당자로서 안전 장비를 관리하고 실험실 폐기물을 버리는 일을 담당하고 있다. 그녀는 실험실에 있는 모든 화학자들을 위해 실험실 재료들을 주문하고 예산에 맞게 재고를 관리한다. 그녀의 긍정적인 태도는 동료들에게 좋은 영향을 주고 있으며 팀원들과 협력도 원활하다.

Catherine, also known as Cat has a can-do attitude and has a smile on her face every day! No task is too big or too small for Cat. She began working for Unigen as an intern in the lab while she was attending St. Martin's University. After her internship ended, Qi Jia called her to ask if she would interview to be his administrative assistant. Her desire was to be in the lab, but Cat realized that working for Qi would be her perfect opportunity to get her foot in the door. Her passion is the lab, she absolutely loves the work that she does, when an opportunity became available she went for that position and here she is today! Cat has a kind and fun loving personality which makes it easy for others to warm up to her. Through her effortless support and quality of work, Cat lends assurance to her team she can be counted on to get the job done and get the job done right. She took the roles as the lab safety officer to manage safety equipollent and to dump lab wastes. She orders lab supplies for all chemists in her lab and manages inventory expenses against budget for her department. She is a great team player with a very positive view to influence her peers

**‘새해, 새로운 사무실’  
“New Year – Updated Office Space”**

2011년 2월 4일, 레이시 사무소 직원들은 ‘새해, 새로운 사무실’이라는 행사를 열었다. 이 행사는 사원들이 업무 시간 중 30분을 따로 내어 자신의 업무 공간을 정리하고 청소하는 시간을 갖는 것이었다. 직원들은 피자과 다양한 종류의 소스와 야채가 푸짐한 샐러드로 점심을 먹으며 행사를 시작했다. ‘30분 동안 사무실 공간 청소하기 도전’ 행사에 참여한 직원들은 상품권을 탈 수 있는 제비 뽑기에 참가할 수 있었다. 유니베라의 Robin Lindsey, Irina Stupina, Dave Forhan, 그리고 Danielle Rocheleau 와 Elizabeth Windsor가 상품권을 뽑았다.

On February 4, 2011 at the Lacey office, we held an event called, “New Year – Updated Office Space”. The objective of this event was for each employee take 30 minutes out of his or her day to reorganize and cleanhis or her office space. We started this event with a pizza lunch and a large mixed green salad with a variety of dressings. For each employee who participated in the “office space 30 minute clean-up challenge” he or she was entered into a drawing to win a variety of gift cards. We had a total of 5 winners for this event:

- Robin Lindsey Univera received a \$10 gift card to Jamba Juice,
- Irina Stupina Univera received a \$10 gift card to Cutters Point Coffee,
- Dave Forhan Univera received a \$10 gift card to Safeway,
- Danielle Rocheleau won a \$10 gift card to Panera Bread, and Elizabeth Windsor received a \$10 gift card to Cold Stone.

**유니젠 미국 Unigen USA**

**유니젠과 에스티 로더, 제품 라이선스 및 공급에 관한 독점 계약 체결  
Unigen and The Estée Lauder Companies sign an exclusive product license and supply agreement**

2011년 3월 22일 유니젠은 에스티 로더의 자회사와 특허천연원료 개발 및 상용화와 관련한 제품 라이선스 및 공급에 관한 독점 계약을 체결했다고 발표했다.

에스티 로더 글로벌 연구/개발 및 제품 혁신 책임 부사장 하비 게든(Harvey Gedeon)은 “유니젠의 고기능성 화장품 원료 개발에 대한 열정에 에스티 로더의 탁월한 제품 개발 역량이 더해짐으로써, 더욱 탁월한 기능을 갖춘 제품을 소비자에게 선보일 수 있을 것”이라고 말했다. 그는 “유니젠의 중요한 발견이 크리니크의 신제품인 크리니크 이브 베테 크리니컬 다크 스팟 케릭터와 크리니크 더마 화이트 크리니컬 브라이트닝 에센스에 최초로 적용됨으로써 에스티 로더는 유니젠의 핵심 발견에 대해 독점적 권리를 획득한 것에 대해 기쁘게 생각한다. 유니젠의 과학자들과 협력하여 에스티 로더의 다른 제품과 브랜드에도 추가적인 기능을 제공할 수 있기를 희망한다.”고 밝혔다.

유니젠 사장 겸 CEO인 에드 캐논(Ed Cannon) 박사는 “과학자들에게 가장 큰 보람은 자신의 발견이 성공적으로 상업화됨으로써 중요한 혜택을 인류에게 제공하는 것이다. 에스티 로더라는 높은 지명도와 세계적 사업망을 갖춘 회사와 협력함으로써 유니젠의 과학자들의 발견을 전세계에 선보일 수 있어 기쁘다.”고 밝혔다. 그는 “유니젠과 에스티 로더는 사람과 지구에 대한 철학을 공유하고 있다. 우리는 에스티 로더의 피부 연구에 관한 전문성과 유니젠의 천연물 관련 화학적 및 생물학적 전문성이 결합하여 탄생할 신제품에 큰 기대를 갖고 있다.”고 덧붙였다.

이 계약을 통해 에스티 로더는, 건강기능식품, 식품, 화장품, 개인용품 및 제약 산업 분야에 사용되는 특허 천연 원료를 발견하고 개발하는 데 선구적 역량을 보유한 유니젠과 대단히 중요하고 상업적으로도 성공적인 협력을 공식화하였다. 이번에 유니젠의 혁신적인 연구와 에스티 로더의 세계적 사업망이 전략적으로 결합/제휴함으로써 양사는 최고 품질의 제품 개발에 더욱 박차를 가할 수 있게 되었다.

Unigen Inc., today announced that it has entered into an exclusive product license and supply agreement with a subsidiary of The Estée Lauder Companies Inc. relating to the development and commercialization of Unigen’s proprietary natural ingredients. Under the agreement, Unigen granted the Estée Lauder Companies exclusive rights to groundbreaking discoveries.

“The combination of Unigen’s commitment to developing highly effective cosmetic ingredients with the Estée Lauder Companies’ outstanding product development expertise will result in even better performing products for our consumers,” said Harvey Gedeon, Executive Vice President Global Research, Development and Product Innovation for the Estée Lauder Companies. “We are pleased to have the exclusive rights to important Unigen discoveries – the first of which is now being used in Clinique’s exciting new products, Clinique Even Better Clinical Dark Spot Corrector and Clinique Derma White Clinical Brightening Essence. We look forward to working with Unigen’s scientists to bring additional benefits to our other products and brands.”

“The greatest reward for scientists is to see their discovery successfully commercialized and provide meaningful benefits. We are delighted that a company with the Estée Lauder Companies’ stature and global reach has committed to showcase our scientists’ discoveries,” said Ed Cannon, Ph.D., Unigen’s President and Chief Executive Officer. “Unigen shares a commitment to people and planet, and we are excited by the new product potential of combining with the Estée Lauder Companies’ skin biology expertise with Unigen’s natural products chemistry and biology expertise.”





For the Estée Lauder Companies the agreement formalizes an important and commercially successful collaboration with one of the leading experts in discovery and development of proprietary natural ingredients for the dietary supplement, food, cosmetics, personal care and pharmaceutical industries. This strategic alliance combines Unigen's innovative research and the Estee Lauder Companies' global reach, with a commitment to the highest quality products.

**알로콧 중국 Aloecorp China**

**신임 법인장, 민병국 부장 취임**

**Mr. Byounggug Min took office as the Head of Aloecorp China**



알로콧 차이나의 민병국 부장이 2011년 1월 1일부터 법인장으로 취임하였다. 1992년 에코넷에 입사한 민 법인장은 다양한 부분의 경험과 지식을 바탕으로 알로콧 차이나를 일신하는 데 기여할 것이다. 알로콧 차이나는 민 법인장의 취임으로 첫째, 동방농장(119.6ha) 개발, 둘째, 안정적인 액티브 알로에 파우더(Active Aloe Powder) 생산 및 원가 절감, 셋째, 직원들의 인화를 통한 활기 있고 행복한 일터를 만들기 위해 매진하여 더 큰 미래를 향해 착실히 나아갈 것이다.

Mr. Byounggug Min of Aloecorp China was appointed the head of corporation as of January 1, 2011. Mr. Min who joined ECONET in 1992 will contribute to development of Aloecorp China based on his experiences and knowledge in various areas. With his inauguration, Aloecorp China will be heading toward brighter future through 1) development of Dongbang farm (295.5 ac) 2) Stable production of Active Aloe Powder and cost saving and 3) Peace and amity among employees to be happy work place.

**헬스장 등 복지시설 개장**

**Opening of Welfare Facilities**

알로콧 차이나는 직원들의 복지를 위하여 헬스장, 테니스 코트, 농구장, 축구장, 작은 공원을 마련하였다. 공장 과 농장이 도시와 멀리 떨어진 까닭에 직원들의 생활은 자칫 단조롭고 무미건조하였다. 이러한 환경을 개선하고 좀더 유쾌한 여가생활을 보장하기 위하여 복지 시설을 만들었다. 크지 않는 공간이지만 이제 알로콧 차이나 직원들은 퇴근 후 충실한 여가 시간을 즐길 수 있게 되었다.

Aloecorp China has created a health center, a tennis court, a basketball court, a soccer court, and a small rest place for welfare benefits of employees. As its plant and farm are far from the city, lives of employees have been somewhat monotonous and simple. In order to improve this environment and ensure good use of spare time of employees, welfare facilities have been installed. Though the facilities are not huge in scale, employees of Aloecorp China come to enjoy their leisure time after works.



**유니베라 전직원 세미나 - 행복한 고객을 만들기 위한 유니베라 직원들의 다짐**  
**Seminar for Univera Korea Employees - Resolution of Univera Employees to Make Customers Happy**



① 정찬수 사장 President Chansoo Chung ② 함께 하는 움직임으로 Dance routine together ③ 본부별 캐치프레이즈 작성 Writing "Division's catchphrase"

2011년 1월 7~8일 이틀 동안 제주 롯데호텔에서 유니베라 전직원 세미나가 개최되었다.

이번 세미나는 6~7일 진행된 전국 대리점 사장 세미나에 전직원이 참석하여 대리점 사장들에게 환영과 감사의 마음을 전한 후 바로 시작되었다. 이병훈 총괄사장의 강연을 비롯하여 정찬수 사장과 웅진복스 지윤미 전 대표이사의 강연이 있었다. 유니베라 전직원은 2011년 사업계획을 잘 실행하기 위해 화합과 협동심을 고취시키고자 본부별로 단합 활동을 하고 8일 새벽에는 떠오르는 일출을 보며 새해 다짐을 다지는 시간도 가졌다.

Seminar for Univera Korea employees was held at Jeju Lotte Hotel for two days from January 7 to 8, 2011.

All the employees attended the seminar for heads of distributors, which was held from January 6 to 7, and they welcomed the heads and showed their thanks to the heads. Right after this, the seminar for employees began. Lectures by the Chairman & CEO Bill Lee, President Chansoo Chung, and then Yoon-mi Ji were given. All the employees of Univera had time for unity in order to enhance cooperation and harmony that will lead to better performance in 2011, and on the 8th day, they had time to make New Year's resolution on watching rising sun.

④ 혁신 2011 깃발 Innovation 2011 Flag ⑤ 일출을 본 후, 성산일출봉 Group photo after sunrise





유니베라 전국 대리점 사장 세미나

Seminar for the heads of distributors of Univera Korea



2011년 1월 6~7일 이틀 동안 제주 롯데호텔에서 유니베라 전국대리점 사장 세미나가 개최되었다. 전국 대리점 사장 세미나는 전년도인 2010년을 돌아보며 성과에 대해 시상하고 2011년 사업계획과 경영방침을 공유하며 '열심히' 일하기를 다짐하는 자리였다. 총 370개 대리점 사장이 참여한 이번 행사는 '유니베라 뮤지컬'로 꾸며졌다. 세미나의 모든 행사가 뮤지컬로 만들어져 대리점에 대한 시상도 병행했다. 2010년의 최우수 대리점은 대전중부 영남국이었다. 대전중부 영남국 서인선 사장은 고객관리를 열심히 하여 성장한 사례를 발표했다. 대리점 사장들은 뮤지컬로 독특하게 진행한 세미나를 즐기면서 좀더 쉽게 회사의 방침을 이해할 수 있었다고 말했다. 유니베라 임직원들은 유니베라를 상징하는 초록색 나비 넥타이를 매고 대리점 사장들이 도착해서 떠날 때까지 멋지고 친절할 서비스를 제공했다. 특히 웰니스 교육팀 직원들은 쉬는 시간 대리점 사장들이 마실 칵테일을 직접 만들어 대접하는 코너를 만들어 이색적이었다. 세미나가 끝난 후 제주공항을 향한 버스에 탑승한 대리점 사장들과 배웅하는 본사 임직원들의 신뢰에 가득 찬 환송은 미래를 위한 힘찬 다짐과 약속이었다.

- ① 만찬 중인 세미나 참가자들  
Seminar participants in the banquet
- ② 만찬에 앞서 건배를 제의하는 이병훈 총괄사장  
Chairman & CEO Bill Lee offering a toast before banquet
- ③ 행사장 전경  
Scenery of event hall
- ④ 최우수대리점 수상한 대전중부영남국 사장  
Head of Daejeonjungbu distributor, the awardee of the best distributor
- ⑤ 우수 대리점을 시상하는 정찬수 사장  
President Chansoo Chung awarding excellent distributors

Seminar for heads of Univera Korea distributors across the country was held at Jeju Lotte Hotel for two days from January 6 to January 7, 2011. At this seminar Univera held special ceremonies to reward last year's performance, to share 2011 business plan and management policies, and to make a resolution on 'working hard.'

This seminar participated by heads of 370 distributors was made as 'Univera musical.' All the events of the seminar were made as musical and prize awarding for well-performing distributors was also held. The best distributor in 2010 was Daejeonjungbu. The head of Daejeonjungbu Distributor Insun Seo made a presentation about excellent case of customer management and growth therefrom. Heads of distributors said that they could enjoy unique type of seminar and understand the company's policies more easily.

Employees wearing green bow ties symbolizing Univera provided gorgeous and kind services during the seminar from the heads' arriving to their leaving. Especially, the employees of the Wellness Education Team made and served cocktails for the heads during a break, showing unusual service. After the seminar, heads of distributors took the bus for Jeju Airport, and executives and employees of Univera gave them a hearty send-off, exhibiting resolution and promise for a bright future.

- ⑥ 유니베라 뮤지컬 장면  
Univera musical scene
- ⑦ 세미나를 기념해 입을 한복이 아름답다.  
Beautiful Korean traditional dress, Hanbok, in commemoration of this seminar
- ⑧ 임원과 영업본부 직원들이 대리점 사장들에게 큰절을 하고 있다.  
Executives and employees of Sales Division are making a deep bow to the heads of distributors.
- ⑨ 세미나를 축하하기 위해 방문한 유니베라 전속모델인 탤런트 김희애를 사회자인 서정범대리가 맞고 있다.  
Univera's exclusive model and top talent Kim, Hee-ae visited to give congratulations on the seminar and MC Jungbum Seo
- ⑩ 행사중 쉬는 시간에 즐거운 담소를 나누는 대리점 사장들  
Heads of distributors having a pleasant chat during a break





에코넷웨이 퀴즈 ECONETWAY Quiz

1976년 한국 최초로 알로에 시험재배에 성공한 이후 35년 동안 에코넷은 자연의 혜택을 인류에게 전하기 위해, 꾸준히 스스로를 혁신하며 발전해 왔습니다. 특히 2011년에는 에코넷의 미래성장구조를 완성하기 위해 에코넷 조직과 업무프로세스의 최적화, 에코넷 전략의 집중화, 에코넷 문화의 생활화라는 과제에 주력하고자 합니다.

이러한 노력의 하나로서, 실행력을 향상시키고 생산적인 회의 문화를 구축하기 위해 제정, 실행하기로 한 것은 무엇일까요. 각사의 에코넷웨이 기사단 또는 에코넷웨이 편집실 (minsun@namyangglobal.com)로 정답을 보내 주세요.

Since the first success in Aloe trial cultivation in 1976, ECONET has been developed and innovated for 35 years in order to bring the best of nature to humankind. In 2011, especially, ECONET will concentrate on three specific strategic tasks; 1) Optimization of ECONET Organization and Process 2) Focus on ECONET Strategies and their Execution 3) Reaffirmation of ECONET Culture in an effort to complete the the ECONET growth structure.

What is "It" which is established and implemented to enhance execution and build productive meeting culture as a part of the above-said efforts?

Please send your answer to editors of ECONETWAY

E mail minsun@namyangglobal.com

● 에코넷웨이 34호를 보고

『에코넷웨이』는 에코넷의 역사적 순간을 충실히 담아내는 역사적 기록이자 에코네시안의 소통의 채널로서

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

『에코넷웨이』를 보고 느낌 소감이나 비평, 혹은 에코넷과 『에코넷웨이』의 바람직한 방향에 대해 의견을 보내주신 분께는 소정의 선물을 마련하겠습니다.

의견을 보내주실 곳은 다음과 같습니다.

이메일 minsun@namyangglobal.com

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

Readers' opinions about the vol. 34 of ECONETWAY

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."

For those who send their thoughts after reading ECONETWAY, and those who advise on the rightful course of ECONETWAY, we always welcome the opinion of readers, and will send small gifts for them.

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

E-mail minsun@namyangglobal.com

● 정정 알림 Notice: Correction

에코넷웨이 33호에서 아래의 내용이 잘못 기재되어 정정합니다.

In the vol. 33 of ECONETWAY, errors were found in these articles. The revised words are as follows.

Page 16 의 범례 설명에서 오타

Page 16 Typo in explanations of examples (Korean only)

변경내용/가능성 → 변경내용/기능성

Page 16~17 의 내용 중 표현 통일

Page 16~17 Unification of expression

다당체 함량표기 → 총다당체 함량표시

indicated amount of polysaccharide → indicated amount of total polysaccharide in product

Page 44 의 저자 정보에서 부서정보 수정

Page 44 Correction of division information from the profile of an author

글 | 예신신 | 질량부 | 알로콧 중국 → 글 | 예신신 | 질량관리부 | 알로콧 중국

By Yexinxin QC | Quantity Department | Aloecrop china & By Yexinxin QC | Quality Control | Aloecrop china

# 에코넷 가족 ECONET Family

모든 어른을 부모같이, 모든 아이를 자식같이

The Elderly as our Parents, All Children as our Own

**에코넷홀딩스**  
ECONET 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  
www.econetholdings.co.kr

**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

**에코넷홀딩스 USA**  
ECONET Holdings USA

2660 Willamette Drive  
Lacey, Washington 98516, USA  
Tel: +1-360-486-8300, Fax: +1-360-413-9185  
www.econetholdings.com

**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

**힐탑가든**  
Hilltop Gardens

100 Lee Lane  
Lyford, TX 78569, USA  
Tel: +1-956-262-2176, Fax: +1-956-262-2487

**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 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**  
Aloecrop China & Namyang China

만녕사무실 / 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



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