

ECONET WAY

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

Vol.041 JANUARY 2013





Cover Story

대 끝에서도 삼 년이라,
겨울을 나는 대나무처럼,
Bamboo is enduring winter
to meet spring.

ECONET WAY

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

Vol. 041 JANUARY 2013

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 **총괄사장 비전레터 Chairman's Vision Letter**
긍정의 자세로 새해를 시작하자
Start the New Year with a Positive Mindset
- 06 **전략 과제 실행 Initiatives for the Strategy**
유니베라 조직 개편의 의미
Reorganization of Univera Korea
- 10 **자연오감 The Sense of Nature**
겨울 아가 1
Winter Song of Songs 1
- 12 **에코넷. 한 순간을 담다 ECONET, Now and Here**
엄격한 생산, 최고의 제품
Production by Technology and Earnestness



NET

- 16 **현장스케치** ● On the Scene
라이온 농장, 알로콧 멕시코의 가장 큰 잎 공급자
Rayon Farm, Biggest Aloe Leaf Supplier
for Aloecorp Mexico
Rancho Rayón, el Más Grande Proveedor
de Hoja para Aloecorp de Mexico
- 22 **현장스케치** ● On the Scene
우리 자신을 위한 안전
Safety Starts With You
La Seguridad Empieza Contigo
- 26 **현장스케치** ● On the Scene
내 집처럼 편하게 묵을 수 있는 곳
Hilltop Gardens 2012 Open House
- Mi Casa es su Casa
- 30 **현장스케치** ● On the Scene
디자인이 혁신이다
Design Is Innovation
- 34 **유니베라 도전기** My Univera Story
긍정의 삶을 알게 만든 유니베라
Univera Taught Me a Positive Attitude

WAY

- 38 **에코넷 사람들의 이야기** Lives of fellow ECONETians
대리점 사장 세미나를 살려라
Save the Seminar for Distributor Leaders
- 40 **에코넷 북클럽** ECONET Book Club
영혼의 마지막 베일에 숨겨진 진실, '중심'
"Center," the Truth Hidden Under the Last Veil of a Soul
- 42 **에코넷 글마당** Literary Space
유니베라에서 만난 멋진 기회
Wonderful Opportunity at Univera
- 45 **에코넷 역사** ECONET Archives
행복을 가꾸는 남양알로에 25년 이야기
25 Years of Cultivating Happiness
- 46 **에코넷 뉴스** ECONET News
- 53 **지난호 퀴즈 정답자** Winners of Last Issue's Quiz
- 54 **사고** Editors' Note

공정의 자세로 새해를 시작하자

Start the New Year with a Positive Mindset

사랑하는 에코네시안 여러분,

새해를 맞습니다. 다시 새로운 한 해를 시작하며 얼굴을 씻고 머리를 감습니다. 옷감을 여미며 신발을 고쳐 신으며 에코넷의 가치, 에코넷의 역사, 에코넷의 미래를 생각합니다.

지난 한 해 우리 에코넷은 열심히 일했습니다. 한국과 미국, 멕시코와 캐나다, 중국과 러시아에 퍼져 있는 우리 에코넷 가족회사들은 '자연의 혜택을 인류에게' 전하고자 최선의 노력을 경주했습니다. 가뭄과 태풍에도 굴하지 않고 농사를 지었습니다. 천연물 신소재를 개발하는 연구도 게을리 하지 않았습니다. 앞선 기술과 까다로운 공정관리로 최고의 제품을 생산했습니다. 웰니스 정신으로 무장한 우리의 방문판매 동지들은 소비자에게 최상의 제품을 전달하였습니다. 어려운 가운데에서도 열과 성을 다한 에코네시안 여러분께 깊은 감사와 경의를 전합니다.

재배와 연구, 생산과 판매에 이르기까지 글로벌 수직계열화로 세계에 펼쳐진 에코넷의 네트워크가 전한 것은 어느 누구도 대체할 수 없는 에코넷의 가치입니다.

세계적으로 원료판매망을 구축한 알로콧은 미국 내에서만 300여 개 회사에 알로에 원료를 공급합니다. 우리가 전한 알로에 원료는 이들 회사에서 수천 가지의 제품으로 바뀌어 전 세계 사람들에게 판매됩니다. 우리도 알게 모르게 알로콧의 제품이 세상의 많은 사람들에게 건강과 아름다움을 찾아 주고 있는 것입니다. 전 세계 수백 개 회사가 알로콧의 원료를 찾는 이유는 무엇이었습니까? 그것은 알로콧이 다른 어떤 회사가 제공하지 못하는 고유의 원료를 그들 회사에 전하기 때문입니다. 이는 대체 불가능합니다. 알로콧이 없다면 누가 이런 일을 할 수 있었습니까? 우리 스스로 우리가 이룬 가치에 대해 자랑과 긍지를 가질 만합니다.

My fellow ECONETians,

A new year has begun. As I am starting the New Year, I am thinking of the values, history and the future of ECONET.

Last year, we exerted ourselves. All the family companies of ECONET - from Korea, USA, Mexico, Canada, China to Russia - made all-out efforts to bring the best of nature to humankind. We did not give up farming in spite of heavy drought and hurricanes. We also strived to develop innovative natural compounds. Our plants produced the best products derived from nature with state-of-the-art technology and strict production management. Our field leaders in direct sales, filled with wellness spirit, delivered the best-quality products for customers. I am aware that all ECONETians did their best even faced with difficulties, and I deeply appreciate your hard work and passion.

The global vertical structure of ECONET which encompasses cultivation, R&D, production and sales brought out the value of ECONET, which is irreplaceable.

Aloecorp has established a worldwide sales network, and now it supplies aloe materials to more than 300 companies in USA alone. The aloe we supplied are transformed into thousands of products in those companies and sold to customers all around the world. Even in places and times we did not know, Aloecorp has been bringing beauty and health to millions of people in the world. Why is that hundreds of companies in the world want to buy material from Aloecorp? The answer is that Aloecorp only supplies very best aloe materials with insurmountable value, which any other companies could not supply. It is irreplaceable. Which could have done it without Aloecorp? We should be proud of the values that we have accomplished.

Thus, we cannot just give up even in hard times. It is not just a matter of

그러니 어려울 때가 있어도 농사를 그만 둘 수 없습니다. 이는 알로콧 한 회사의 문제가 아니기 때문입니다. 알로콧과 연결된 수백 개 회사의 일이고, 그들과 연결된 소비자들의 일이기 때문입니다.

유니젠이 개발한 소재, 네이처텍이 생산하고 유니베라가 판매한 웰니스 제품도 지난 수십 년 동안 무수한 사람들에게 건강과 아름다움을 찾아주었습니다. 이 또한 다른 기업이 대체할 수 있는 일이 아니었습니다. 이것이 우리가 우리의 사업을 소홀히 할 수 없는 이유입니다. 이것이 우리가 자랑과 공지에 더하여 책임감을 가져야 하는 이유입니다.

하지만 존재 이유가 분명하고 가치가 있다 해서 시장에서 항상 성공하는 것은 아닙니다. 지난 한해 우리 에코넷의 변화가 그랬듯이, 돌아보면 에코넷 36년의 역사가 굴곡의 역사였습니다. 발전만 계속하는 일직선의 역사는 아니었습니다. 성장이 있다카도 정체가 있는 나선의 역사였습니다. 다만 우리가 주목하고 재현해야 하는 것은 성공과 실패가 순환하는 나선의 역사이더라도 일정한 방향을 놓치지 않았던 성장 패턴입니다. 그게 우리가 가야 할 길입니다. 현재의 정체와 나선의 역사에 대해 일회일비하지 않고 에코넷의 가치를 지속적으로 창출하다 보면 장기적으로 긴 흐름 속에 성장으로 수렴할 것입니다.

그런데 좌절하거나 포기하지 않고 나선의 역사를 헤쳐나가며 가치를 창출하여 성장을 이룩하려면 무엇보다도 긍정적인 자세, 긍정적인 생각을 가져야 합니다. 세상의 어떤 일도 의심과 부정의 생각으로는 이뤄낼 수 없기 때문입니다. 의심과 부정은 생산이 아니라 파괴입니다. 긍정의 자세란 어려운 중에도 희망을 발견하는 것입니다. 가능성을 찾고 그 불씨를 활활 일으키어 미래의 성과로 연결하는 것입니다. 막연한 낙관을 넘어 구체적 실천으로 나아가는 것입니다. 함께 일하는 동료들 믿고 공동의 목표로 협력하는 것입니다. 그렇다면 어떤 힘든 일도 긍정의 힘으로 이겨낼 수 있고 만들 수 있습니다.

사랑하는 에코네시안 여러분,
이제 긍정의 힘으로 2013년 새 역사에 참여해 주기를 부탁드립니다.
우리 모두 어깨 결고 새 마음 새 희망으로 새 날을 시작합시다.

고맙습니다.

총괄사장 이병훈

이 병 훈

one company, Aloecorp. It affects hundreds of companies supplied by Aloecorp, and millions of their customers, too.

Innovative natural compounds developed by Unigen, products manufactured by Naturetech and sold by Univera also brought health and beauty for millions of people for decades. No other company could substitute for them. This is the reason we must not neglect our business. This is also the reason we should bear responsibility on top of pride we already have.

However, even those with clear value and reason to exist cannot succeed in the market in all times. As we have seen in ECONET during last year, the 36 years we have been in the market is dotted with ups and downs. We certainly did not succeed and grow in a straight line. The track we followed resembled a spiral with many ups and downs. What we should note is that even in the road of ups and downs, the direction has never been changed. We should follow the unchanged direction to grow. We should not easily disappointed nor be complacent even if we are in hard times, and should strive to uphold the values of ECONET, and our way we follow will be connected to growth in the long run.

If we are to bring value and promote the business without being frustrated or disappointed, to go through the spiral line of history, more than anything else we need a positive mindset and attitude. Anything in the world cannot be done with mind of doubt and negative thoughts. Doubt and negative thoughts brings destruction, not production. Positive mindset finds a flicker of hope in the middle of despair. Positive thinking finds possibility, kindles a fire on it, and brings success. Positive thinking gets over vague optimism and leads to practical action. It is just that we trust the cohort we work with and cooperate in harmony towards a common goal. Positive thinking has a power to survive any hardship.

My fellow ECONETians,
I ask you to join in the march for the year 2013 with the positive spirit.
Please put your arms around each other's shoulders and start the New Days of New Year with new hopes and wishes.

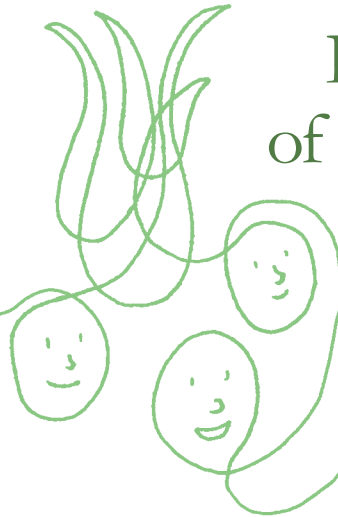
Thank you,

Bill Lee
Chairman & CEO

Bill Lee

유니베라 조직 개편의 의미

Reorganization of Univera Korea



이병훈 총괄사장이 유니베라 경영 일선에 전면 복귀했다. 이와 함께 유니베라는 12월 1일 조직을 개편하고 이에 따른 인사를 단행했다.

이날 조직개편으로, 유니베라는 5본부 1개 연구소에서 4본부 1 연구소 체제가 됐다. 또한 인선결과 웰니스사업본부 김경식, 웰니스연구소 도선길, 전략커뮤니케이션본부 김교만, 경영지원본부 곽병현, IT지원본부 오혜영 본부장이 각각 임명됐다. 5개 본부/연구소 산하 팀은 과거 20개 팀에서 17개로 3개 팀이 축소됐다.

이번 유니베라 조직개편은 3가지 특징을 지니고 있다. 가장 중요한 것은 이병훈 총괄사장의 현업 복귀다. 둘째는 2013년 전략 과제를 해결하기 위한 조직구조다. 마지막으로 일하는 조직문화를 겨냥한 점이다.

우선, 이병훈 사장의 경영일선 복귀는 2016년 유니베라 창립 40주년을 앞두고 새로운 성장 모멘텀을 마련하겠다는 적극적인 의미를 담고 있다. 이 사장은 “유니베라는 지난 36년 동안 기록적인 성장을 해왔다”며 “그러나 지난 5년간 이러한 성장세가 주춤하고 있어 이를 반전시켜야 하는 중요한 시기에 직면해 있다”고 강조했다. 이에 따라 향후 유니베라 성장에 대한 기대감이 커지고 있다.

이병훈 사장은 지난 2007년 외부 전문경영인을 CEO로 영입한 뒤 사실상 유니베라 경영일선에서 물러나 해외 계열사들의 성장을 이끄는 일에 주력해 왔다. 따라서 5년 만에 유니베라를 직접 진두 지휘하게 된 셈이다.

이병훈 사장은 특히 경영일선 복귀 선언을 하면서 ‘유니베라다운’ 대리점형 방문판매 비즈니스모델을 만들자고 주문했다. 이 사장은 “우리는 지난 수십 년간 방문판매를 하면서 우리만의 독특

Chairman and CEO Bill Lee came back to the frontline in the management of Univera Korea. Accordingly, Univera Korea reorganized its structure and announced changes in HR.

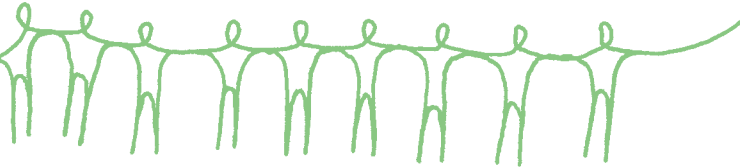
Univera Korea has become four divisions and one center, instead of five divisions and one research institute-structure in the past. Each division is headed by Kyoungsig Kim of Wellness Business Division, Seongil Do of Wellness R&D Center, Mana Kim of Strategy & Communication Division, and Byunghyun Kwak of General Management Division, and Haeyoung Oh of IT Support Division. The 20 teams in the past are streamlined into 17 teams.

The meaning of reorganization can be summed up into three. The first and foremost meaning is that Bill Lee is back to the management. Second, the new organization structure is designed to meet the 2013 strategic tasks. The third is that the structure aims to cultivate a new work-oriented culture.

The return of Bill Lee signifies a strong will to make a new growth momentum for Univera Korea as the company is going to mark the 40th anniversary in 2016 since its foundation. Bill Lee said “Univera Korea has been growing in record-breaking speed for the past 36 years.” “However, the growth has slowed down, so now we are faced with an important task of regenerating the growth momentum,” he stressed. There is an air of expectation for the future growth of Univera Korea after his comeback.

Bill Lee has been in the backseat in business management since an outside expert was invited to run the business in 2007, and turned his attention to the overseas family of companies. It has been five years he came back to manage Univera Korea directly.

As he came back, Bill Lee said Univera Korea needs a unique business model for direct sales tailored to distributors. He said “While we have been in



한 모델을 만들지 못했다”며 “이제 시장환경 변화에 적극 대응하기 위해 이에 대한 답을 찾아야 한다”고 말했다. 지속 가능한 성장을 위한 유니베라만의 모델 구축을 강조한 것이다.

실제 대리점형 방문판매의 성공적인 모델 구축은 유니베라 본사와 대리점의 동반성장을 이끄는 핵심 열쇠가 될 것으로 보인다. 또한 이러한 성장이 이루어질 때 유니베라가 추구해온 ‘자연의 혜택을 인류에게’ 전달하기 위한 기업철학이 현실화될 수 있다.

둘째, 각 본부는 분명한 미션을 갖게 됐다. 2013년 유니베라가 풀어야 할 과제에 맞춰 조직을 재설계한 것이다.

웰니스사업본부는 현재 성장 정체 상태를 반전시켜야 하는 가장 막중한 임무를 맡고 있다. 최근 몇 년 동안 대기업, 제약회사들이 건강기능식품 시장에 진입, 경쟁이 치열해졌다. 대리점 사장님들은 유포 모집과 정착의 어려움 등을 토로하며 영업이 이전과 같지 않다고 호소하고 있다. 웰니스사업본부는 이처럼 어려운 시장 환경을 뛰어 넘어야 한다. 안으로는 영업력을 높이고, 밖으로는 조직을 확대해 새로운 도약의 기회를 마련해야 한다. 이를 위해 신입 본부장에 영업에 탁월한 역량을 보여준 김경식 상무보가 발탁됐다. 또한 전국 지역을 담당하는 팀장 역시 과장급을 중심으로 연령대를 낮췄다. 젊고 활동력 있는 조직을 통해 상황을 돌파하겠다는 전략이다.

웰니스연구소 역시 크게 변했다. 과거 마케팅커뮤니케이션본부에 있었던 건강기능식품과 화장품 개발팀이 연구소에 합류했다. 이에 따라 제품 연구와 개발, 출시와 제품관리를 연구소에서 맡게 됐다. 제품관련 모든 업무가 연구소로 모아진 것이다. 이 역시 제품시장 변화에 적극적으로 대응하기 위한 것이다. 건강기능식품 시장은 어느 때보다 제품이 다양화하고 있다. 신제품 출시도 눈부

the direct sales business for decades, we could not set up a unique model. We need to find a way to actively adapt to changing business environment.” He demanded a unique sales model of Univera Korea for sustainable growth.

A successful model which enables distributor-led direct sales will be a crucial key to growth for both Univera Korea and distributors. Also, such shared growth will bring the corporate philosophy of Univera Korea, “bringing the best of nature to humankind” into reality.

Second, each division has a clear mission. The organizational change is designed to implement strategic tasks of Univera Korea.

The burden to reverse the sluggish growth fell on Wellness Business Division. For the last few years, big conglomerates and pharmaceuticals entered into the health functional food market, and competition is getting fierce. Heads of distributors talk about difficulties to recruit UPs and keep them, saying the sales of distributors has slowed down. Wellness Business Division needs to make breakthrough in this harsh environment. It has to promote sales power, and also expand the organization to bring about new growth. To this end, Kyoungsig Kim who has been showing great ability in sales is chosen to head of the division. Team leaders who are going to head sales of provincial areas are chosen from younger generation around mid-level managers. The strategy aims to make breakthrough with younger and more active organization.

Wellness R&D Center is also going through changes. Health functional food development team and cosmetics development team, formerly under Marketing & Communication Division, have become a part of R&D Center. Thus, the whole process from research and development, launching and quality management will be supervised by R&D Center. In other words, all businesses regarding managing products are gathered under R&D Center.

유니베라 조직개편은 3가지 특징을 지니고 있다.
 가장 중요한 것은 이병훈 총괄사장의 헌업 복귀다.
 들쭉날쭉한 2013년 전략과제를 해결하기 위한 조직구조다.
 마지막으로 일하는 조직문화를 겨냥한 점이다.



실 정도로 빨라지고 있다. 가격경쟁도 치열하다. 웰니스연구소는 이러한 변화에 신속하게 대응, 방문판매 시장에 맞는 혁신제품, 접점제품을 개발하는 과제를 안고 있다. 웰니스연구소는 이번 조직통합으로 제품과 관련된 소통이 빨라져 높은 시너지를 낼 것으로 보인다.

전략커뮤니케이션분부는 신설된 조직이다. 전략인사팀, 브랜드 커뮤니케이션팀, 전략프로젝트팀 등 3개 팀으로 이루어져 있다. 구체적인 과제로는 조직 내 소통을 원활하게 하고, 전략실행력을 높이는 일을 맡았다. 또한 시범대리점 운영을 통해 대리점운영 노하우를 축적, 대리점형 방문판매 모델을 구축해야 한다. 특히 브랜드 파워를 높이는 일도 시급한 과제다. 지난 2006년 남양알로에에서 유니베라로 브랜드를 바꾼 뒤 인지도가 크게 오르지 않고 있는 상황이다. 따라서 브랜드 인지도를 높여 대리점 현장에서 원활한 영업이 이루어질 수 있도록 지원해야 한다.

경영지원분부가 풀어야 할 최우선 과제는 재무건전성 확보다. 지난 5년간 성장 정체를 거치면서 재무건전성에 대한 우려가 커지고 있기 때문이다. 매출정체에 따른 매출이익 감소, 본사 조직 비대화에 따른 경직성 경비 증가, 투자대비 효과를 고려하지 않은 판매촉진비와 교육훈련비 운용 등 해결해야 할 과제가 많다. 이와 함께 건전한 유통질서 관리, 대리점 세무업무 지원과 같은 업무도 담당하게 됐다. 2013년 경제는 매우 어려워질 것으로 전문가들은 예측하고 있다. 이러한 상황을 감안하면, 막중한 업무를 맡은 조직이다.

IT지원분부는 안정적으로 시스템을 지원하고 관리하는 것이 과제다. 2013년에는 지난 10년 가까이 운영해온 ERP 시스템을 업그레이드 하게 된다. ERP는 에코넷 계열사들이 공동으로 사용

The move aims to react to the changes in the market in a more proactive manner. The health functional food market is overflow with unprecedented variety of products. New products are launching in hectic speed. The price competition is also fierce. Wellness R&D Center is faced with a task to react to the market changes and develop innovative products which is suited to direct sales market. It is expected that the streamlined organization will enable fast communication and generate synergy effect.

Strategy & Communication Division is a newly made division. It consists of three teams; Strategy and HR Team, Brand Communication Team, and Project Team. To be more specific, the three teams will facilitate communication within the organization and increase the ability to implement strategy. Also, they are required to run a model distributor, gain know-how, and develop a direct sales model best suited for distributors. Another priority is to enhance brand power. Univera Korea, since it changed name from Namyang Aloe in 2006, is not well acknowledged by customers. Thus, enhancing brand awareness will help sales for distributors.

The top priority of General Management Division is to ensure financial soundness. The sluggish sales led to less sales income, and as organization grew, uncontrollable expenditure has been going up. Sales promotion expenditure which did not make account of investment efficiency, and expenditure on education and training needs to be checked, too. Also, this division is required to establish order in distribution and support tax management for distributors. Experts say the economy will suffer in 2013. If we consider the gloomy prospect seriously, the task given to this division is indeed crucial.

IT Support Division is going to support and manage reliable IT system. In 2013, the company plans to upgrade the ERP system which it had been using

The meaning of reorganization can be summed up into three.
The first and foremost meaning is that Bill Lee is back to the management.
Second, the new organization structure is designed to meet the 2013 strategic tasks.
The third is that the structure aims to cultivate a new work-oriented culture.



하는 시스템이기 때문에 가족사들과 협업이 중요시 되고 있다. 또한 새롭게 바뀌는 영업제도에 맞춰 시스템을 지원하는 과제도 맡고 있다.

마지막으로 이번 조직개편이 기대하고 있는 것은 '일하는 조직 문화'다. 유니베라 조직문화는 "매우 좋다"는 것이 일반적인 평가다. 회사 안팎의 공통된 이야기다. 하지만 최근 내부에서 반성의 목소리도 커지고 있다. 가족적인 문화, 정적인 문화가 갖는 장점에도 불구하고 성과에는 무감각하다는 것이다. 변화를 말하면서도 스스로는 변화를 피하는 문화, 일은 하면서도 성과와 연결시킨 치열함이 부족한 문화 등이 단적인 예로 꼽힌다.

이러한 조직문화를 바꾸고자 채택한 것이 인선방식의 변화다. 이번 인선은 크게 두 가지 축으로 진행됐다. 인사협업체를 구성, 인선을 개인이 아닌 공동논의를 통해 결정했다는 것이 한 축이고, 다른 한 축은 상급 책임자가 자신의 조직 구성원을 추천한 것이었다. 한 마디로 '일을 잘 할 수 있도록' 조직을 만든 것이다. 일 중심, 성과 중심의 조직을 구성하고 이에 걸맞는 문화도 만들겠다는 취지다.

한편 이병훈 사장은 이번 조직개편 뒤 본부장들과 면담을 갖고 "아무리 큰 변화를 쥐도 본부간, 그리고 외부와 원활한 협업이 이루어지지 않으면 성과를 얻을 수 없다"며 "모든 조직이 한 몸같이 움직여 중장기 목표를 달성해 달라"고 당부했다. 이 사장은 또 "자연의 혜택을 인류에게 전달하기 위한 노력을 체질화 해야 한다"며 "그것이 우리 회사가 지금껏 강조해온 하나의 진실을 실천하는 길"이라고 강조했다.

for nearly ten years. The ERP system is shared by all ECONET family of companies, so close cooperation is necessary. Also, the IT Support Division needs to support the newly changed business system.

Lastly, the renewed structure is expected to bring "work-oriented corporate culture." It is generally said from outside and inside, that corporate culture of Univera Korea is excellent. However, some worries that the current culture has setbacks. Family-like atmosphere surely has its merits, but people who are accustomed to easy atmosphere do not strive for achievement. For example, some say change aloud but shun it, and they work but lack passion to bring achievement.

Univera set to change the culture by changing selection and promotion method. There are two big changes in selection and promotion. First, a consultative team was composed to discuss HR changes together rather than individual decision. The second is that an employee in higher rank can recommend someone to his or her own team. In short, the new method is designed to make work-oriented culture. A new culture will be centered on work and achievement.

Following the reorganization, Bill Lee had a meeting with division heads and told them, "Any change in the organization is going to fail if there is a lack of smooth cooperation between divisions, and with outside of the company." "I want everybody in the organization will work in unison as one, to meet the mid-to-long term objective." He also said, "The effort to bring the best of nature to humankind should be always in our minds. That is the key to practice 'the one truth' we are all devoted to."



밖으로는 눈꽃을
안으로는 뜨거운 지혜의 꽃 피우며
기다림의 긴 추위를 이겨내리라

이해인의 '겨울 아가 1' 중에서
이해인 자연시집 「눈꽃 아가」 중 발췌 (도서출판 열림원)

I shall endure
The long days of expectation,
Turning snow without into wintry beauty
And wisdom within into warmth

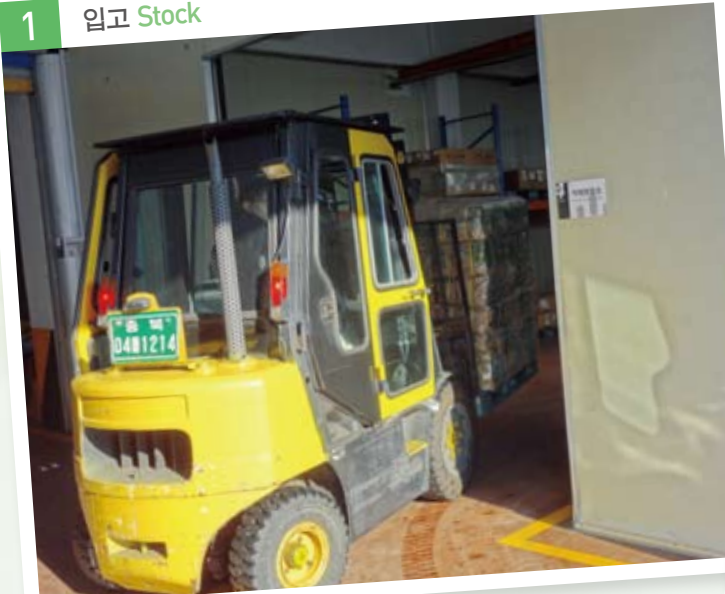
Excerpted from 'Winter Song of Songs 1', written by Claudia Hae In Lee
Claudia Hae In Lee's Lyrics of Nature 「SNOW FLOWER SONGS」
Translated by Jinsup Kim & Eugene W. Zeifelder
Published by Yolimwon Publishing Co.

엄격한 생산,
최고의 제품

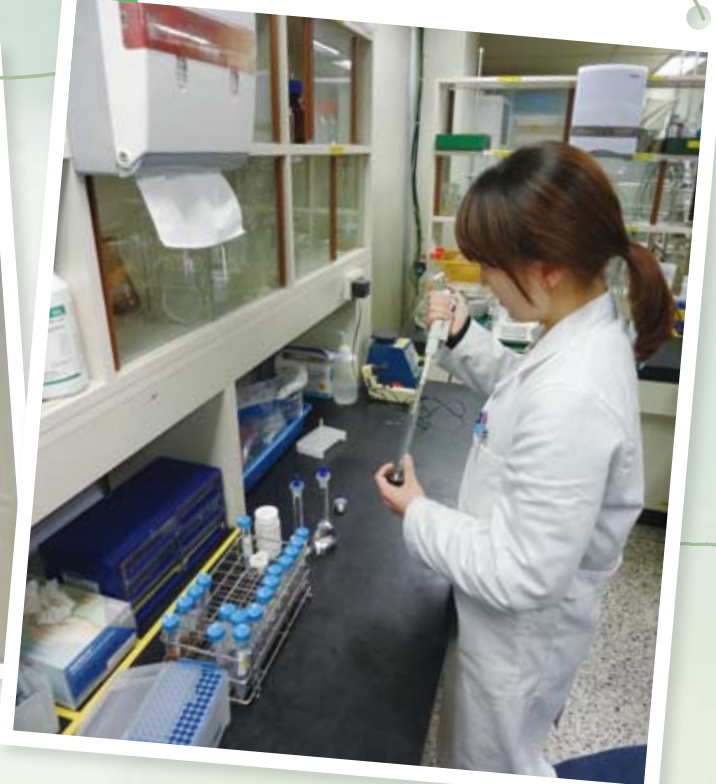
Production
by Technology and
Earnestness



1 입고 Stock



2 원료QC QC



네이처텍에서 생산하는 제품들은 모두 까다로운 품질관리, 공정관리를 거친다. 원료와 부자재가 입고되면 원료QC담당자와 부자재QC담당자는 원료창고에서 샘플링을 실시한다. QC를 통과한 원료와 부자재는 생산계획에 따라 생산현장으로 이동되어 칭량절차에 들어간다. 칭량이 완료된 원료는 생산에 투입되어 조제된다. 조제가 끝난 충전 직전의 내용물을 반제품이라 부르는데, 이 반제품은 현장에서 한 번, QC가 한 번, 총 두 번의 검사를 거친다. 반제품 QC결과가 적합한 제품에 한해 충전과 포장을 하게 되며, 이 과정을 마친 제품이 우리 소비자들이 만나는 완제품이다. 완제품은 QC시험이 끝날 때까지 잠시 보관소에 대기하다가 QC의 최종 출하승인이 내려지면 답차에 실려 물류센터로 이송된다. 이 모든 과정들은 GMP(Good Manufacturing Practices, 건강기능식품 우수제조관리기준)에 따라 생산된다. 여기에 '자연의 혜택을 인류에게 전하고자 하는 네이처텍 임직원의 땀방울이 더해져 최고의 제품이 되는 것이다.

글 | 방지영 과장 | 품질보증팀 | 네이처텍

All the products that Naturetech produces must undergo stringent quality control procedures. Once the raw materials and subsidiary materials are stocked, the quality control staff of raw materials, and those of subsidiary materials take a sample test from the materials in the warehouse. The raw and subsidiary materials that have passed the quality control process are transported to the shop floor, according to the production plan, to undergo a weighing process. The materials, whose weighing has been completed, are inserted into the mixing tanks for production. We call these products semi-finished products which are inspected twice: once as IPC (In-process control) and once by QC. Only those which pass these inspections get to be stuffed and packaged. Products that have completed this entire process become the finished products our consumers encounter. The finished products stand by in a storage room until the end of the quality control testing and are loaded into trucks for their transportation to logistics centers once the final quality control approves the shipment. This entire process is conducted according to GMP (Good Manufacturing Practices). The best products are thus created thanks to the earnest efforts made by Naturetech staff under the mission of "Bringing the Best of Nature to Humankind".

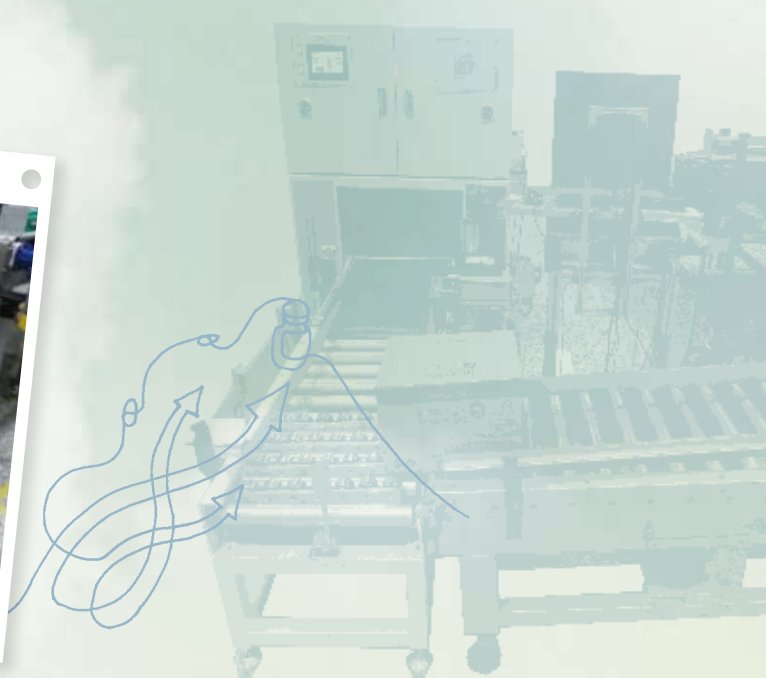
By Jiyoung Bang Manager | QA Team | Naturetech



3 제품조제 Mixing



4 제품포장 Packing





5 제품QC QC



우리는 최고의 제품으로 사회에 공헌한다.

We contribute to the society with the best product.

6 출하 Shipment



라이온 농장, 알로콱 멕시코의 가장 큰 잎 공급자

Rayon Farm, Biggest Aloe Leaf Supplier for Aloecorp Mexico

2010년 7월, 알로콱의 농장 중 하나인 '리버 팜(River Farm)'(곤살레스로부터 차로 약 두 시간 정도 거리에 있다.)은 22인치(5.5cm)의 비가 온 뒤, 범람한 강물이 독을 넘어 오는 바람에 약 5미터 깊이의 물에 근 사흘 이상을 완전히 잠겨 버렸다. 이는 농장을 인수한 4년 동안 세 번째 홍수였다. 비록 좋은 토양을 가지고 있긴 했어도 투자 위험이 너무 컸다. 이로 인해 우리는 이 농장을 팔기로 결정하고 홍수 피해가 없는 다른 후보지를 찾기 시작했다.

그로부터 두 달 뒤 6만m³의 저수지를 가진 246 ha의 농장을 찾았다. 얼마 전까지만 해도 알로에를 경작하여 우리에게 납품하던 농장이었다. 일시적인 공급 과잉 때문에 농장주는 알로에 대신 다른 농작물을 심었는데 면적이 너무 커서 관리를 제대로 할 수 없어 팔기로 한 상태였다. 인수를 마치자마자 농장 관리부는 알로에 심기를 준비했다. 이후 2010년 12월까지 40 ha의 유기농 구역을 포함하여 농장 전체에 알로에를 심었다.

라이온 농장은 공장으로부터 약 36km 정도 떨어져 있어 여러모로 장점이 많았다. 파누코보다 가까워 운송비가 적게 들고, 토질은 파누코보다 좋았다. 농장이 속한 동네의 이름은 로페스 라이온인데, 이는 1810년대에 이름을 날렸던 멕시코 독립 영웅의 이름에서 유래했다.

In July 2010 our formal productive River Farm, located in Pánuco, Veracruz, two hours traveling by car from González, Tamaulipas, was completely affected by a big flood of 5 meters deep of water, after 22 inches of rain, just in that month. That was the third time River Farm was flooded in four years. River Farm was a very good land, but with a huge risk investment. This was the reason why it was decided to sell this farm and to start looking for another farm without flood risk.

Two months later a vegetable farm was found, it has 246 hectares with 60,000 cubic meters of water storage capacity. Few years ago, the owner of the farm planted Aloe Vera and yielded good and quality leaves. However, due to unbalanced demand and supply, the owner changed Aloe with another vegetable but the farm was too big to plant the vegetable, so he decided to sell it to Aloecorp. Once transaction was done the Farm Department started to make land preparation and plantation. For December 2010, total farm was already planted, including 40 hectares of organic Aloe.

The farm is 36 kms away from González facility, so the distance has convenience because transport cost of leaf will be cheaper and overall quality of soil is better than River Farm. The town where this farm belongs is called López Rayón, whose name is in honor to a Mexican nationalist Ignacio López Rayón, who fought against the Spanish for Mexican Independence with Miguel Hidalgo since 1810 to 1820. He was a Mexican hero.

Rayon Farm is a pleasurable place with beautiful trees in the principal palapa, and has a nice view of Cerro del Bernal even though this mountain is 40 kms away from the farm. The farm is designed in such a way that all water in raining season runs into the main pond in the farm in order to save water for future irrigation during drought season.

In November 2011, just one year after planting, first harvest was started, getting a yield of 10,000 Kg per ha and average weight of 325 grams a

수확한 잎을 트럭에 싣는 중
Loading 20,000 kg of leaves in the truck by a crew of ten persons.
Cargando 20,000 Kg de hoja por una cuadrilla de diez personas





2010년 10월 Oct. 2010 Octubre de 2010

라이온 농장은 아름다운 나무들로 축복받은 곳이라 할 수 있다. 지난 호에 소개한 베르날 산에서 약 40km 정도 떨어져 있지만, 산의 멋진 풍경을 볼 수 있다. 그리고 비가 오면 물이 주 저수지로 흘러가도록 되어 있어서 갈수기에 물을 대기가 용이하다.

2011년 11월, 알로에를 새로 심은 지 1년이 되던 때, 첫 수확을 시작하여 ha당 약 10톤의 잎을 얻었다. 그때 잎의 평균 무게는 325g였는데, 두 번째 수확에는 크기가 커져 평균 무게가 435g이 되었고 26톤을 수확했다. 어떤 구역에서는 평균 750g인 잎을 얻기도 했고, 몇몇 곳에서 1kg의 잎을 채취하기도 했다. 크기 외로 알로에 잎을 채는 또 다른 척도는 폴리사카라이드(다당류) 함유량인데, 보통의 경우 심은 지 2년째인 잎의 경우, 다당류 함유량은 평균 10%인데, 라이온 농장에서 두 번째 수확한 잎의 경우 다당류를 13% 함유하는 것으로 검사되었다. 이는 토질이 좋기 때문인데, 해가 갈수록 품질이 좋아져서 다당류를 더 많이 함유한 잎을 얻을 수 있을 것이다.

지금껏 언급하지 않은 라이온 농장의 중요한 특징 중 하나는 바로 인력이다. 로페스 라이온 지역은 멕시코에서 알로에 경작으로 가장 잘 알려진 지역으로 주요 작물이 바로 알로에이다. 인근 500ha 농장에서도 알로에가 자라고 있다. 그러나 이 일대에서 숙련된 알로에 경작 인부를 찾는 것은 무척 쉽다. 우리 농장 직원들도 모두가 알로에를 보고 자라고 알로에 농장에서 일한 경험이 많은 알로에 농사의 전문가이다. 예컨대 2010년 라이온 농장에 처음으로 일자리를 찾아 온 카에따노 야네스는 신중하고 책임감이 강한 사람이다. 3개월 뒤 채용된 그는 지금 농장 감독을 맡고 있다. 그는

leaf. This number raised a lot in second harvest with yield of 26,200 Kg per ha and the average weight of 435 grams. Some areas in the farm produce leaves with average weight of 750 grams, although some leaves of one Kg are found spreading in the farm. Also another quality point that was already evaluated is the percentage of polysaccharides containing in the pulp. Normally the percentage of polysaccharides is around 10 for a plantation of two years; however, we got 13% average just in the 2nd harvest because soil quality is very good. That means we could be getting higher polysaccharides content soon in this farm, since this quality would be increased with the age of the plant.

An important factor to get good plantation in Rayon farm is the human resource. Our farmers are experts in Aloe cultivation. Most our employees grew over Aloe plantation and know about what Aloe is because Aloe has been a principal crop in López Rayon community. Rayon area is the most important area in México for growing aloe. Such that another 500 hectares of Aloe Vera are planted in this town, it is very easy to get trained personnel for cultivating Aloe in this community. The first person to visit Rayon farm in 2010 looking for job was Cayetano Yañez. He is a very serious and responsible person. Three months later he was hired, he was promoted to be the farm supervisor, up to this day he has done a good job in the farm. In July 2012, he got a 2012 second



2010년 12월, 라이온 농장의 직원들 First group of workers starting in Rayon Farm in December 2010 Primer grupo de trabajadores que iniciaron en el 2010 las primeras labores del rancho

2012년 2사분기에 우수 사원으로 표창 받기도 할 정도로 성실하다.

현재 라이온 농장은 알로에를 심은 지 2년이 지나면서부터 수확기마다 36톤/ha의 잎을 수확하고 있다 (알로에는 1년에 세 번 수확한다). 우리 수확팀은 매일 세 트럭, 60톤의 잎을 수확하는데, 이는 현재 알로콥의 어느 공급자보다 많은 양이다. 35명의 직원이 경작 관리를 하고, 별도의 30명의 수확팀이 수확을 전담한다. 1백8십만 포기의 알로에를 35명이 관리하는 것은 무척 힘든 일이다. 매 포기마다 일년에 16번 썩을 치는데 이를 모두 제거해야 잎이 커진다. (왜냐하면 썩이 나면 영양이 분산되어 어미 알로에의 잎이 크지 못하기 때문이다.) 따라서 하나하나 일일이 새로 돋은 썩을 제거하는 일은 굉장한 부담이다. 그리고 40ha의 유기농 구역 또한 화학제재를 함부로 쓸 수 없기 때문에 손이 무척 많이 간다.

라이온 농장의 생산성은 오랜 기간을 지속할 것이다. 1.25m나 되는 표토와 풍부한 저수 능력을 놓고 보면, 앞으로 라이온 농장은 원료 생산에 필요한 잎의 50% 이상을 공급할 수 있을 것이다.

글 | 알레한드로 메나 농장장 | 농장 | 알로콥 멕시코
번역 | 정동현 부장 | 관리부 | 알로콥 멕시코

편집자 주 라이온 농장은 지난 35호에서 레이온 농장이라 칭한 농장이다. 레이온은 영어식 표기이고 멕시코 말로는 라이온이라 하므로 여기서는 현지 발음을 살려 라이온이라 수정했다.

quarter award for Aloecorp employees.

In these days, two years after planting date, we are harvesting 35,000 Kg per ha, every harvesting time (3 times per year). Our crews harvest every day three trucks or 60,000 Kgs of leaves. That means Rayon Farm has become the biggest leaf supplier of Aloecorp in México, just in its second year 35 workers handle farm maintenances and another 30 employees are dedicated exclusively in harvesting. Maintaining the farm is a very hard work because of 1,800,000 plants. Each plant produces 16 pups per year and we need to clean all pups plant by plant in order to get bigger leaves. Also 40 hectares of organic planted in Rayon farm demand a lot of manual labor because weed control should be done just by tools, not by chemicals.

The quality of the land of Rayon ensures sustainability for many years. The deep of topsoil, which is 1.25 meters and the availability of water storage areas, leads us to believe that the Rayon Farm ensures leaf supply for the process over 50% of production needs.

By Alejandro Mena, Manager | Farm | Aloecorp Mexico
Translated by Alejandro Mena

Rancho Rayón, el Más Grande Proveedor de Hoja para Aloecorp de Mexico

En julio de 2010 el más productivo rancho de sábila de la Empresa, conocido como River farm y ubicado en Pánuco, Veracruz, a dos horas de viaje en coche desde González, Tamaulipas, se vio afectado por completo, por una gran inundación de cinco metros de profundidad de agua, que tardó un mes en drenarse, después de 22 pulgadas de lluvia, caídas sólo en ese mes. Esa fue la tercera vez que River Farm se inundó en cuatro años. River Farm era una tierra de buena fertilidad, pero con un alto riesgo de inversión. Por esta razón se decidió la venta de este terreno y se comenzó a buscar otro terreno sin riesgo de inundación.

Dos meses más tarde se encontró un rancho de 246 hectáreas en el cual se estaba plantando hortalizas, este terreno contaba con 60.000

metros cúbicos de agua como capacidad de almacenamiento. Hace unos años en este rancho el propietario plantó sábila con un buen rendimiento y calidad. El propietario cambió luego la plantación de sábila por la de hortalizas, pero el terreno era demasiado grande para la siembra de hortalizas, por lo que decidió la venta del mismo a Aloecorp. Una vez que la transacción se llevó a cabo el Departamento de Campo comenzó a hacer preparativos de la tierra y la plantación de la misma. Para diciembre de 2010 se terminó la etapa de plantación total de la finca, incluyendo 40 hectáreas de sábila orgánica.

El rancho se encuentra a 36 Km del centro de González, por lo que la distancia es muy conveniente, ya que los costos de transporte de la hoja

1주년 된 라이온 농장, 섹션 B Rayon Farm, area B Sábila en el área B, 6 meses después de haber sido cosechada.



es más barato que River Farm y la calidad del suelo en general es mejor. El poblado próximo al rancho se llama López Rayón, cuyo nombre es en honor al independentista mexicano Ignacio López Rayón, quien, junto a Miguel Hidalgo, luchó contra los españoles por la independencia de México desde 1810 a 1820. Él fue un héroe mexicano.

Rancho Rayón es un lugar agradable con hermosos árboles en la palapa principal. Una bonita vista del Cerro del Bernal puede ser conseguida, a pesar de que esta montaña se encuentra a 40 Km de distancia. El rancho está diseñado de tal manera que durante la temporada de lluvia anual, se aprovecha toda el agua caída ya que por gravedad corre automáticamente a las cinco presas con que cuenta este. Esta agua es usada para riego de la plantación durante la temporada de sequía, que normalmente es de Febrero a Julio de cada año.

En noviembre de 2011, justo un año después de la siembra, fue iniciada la primera cosecha de hoja, consiguiendo un rendimiento de 10,000 Kg/ha y el promedio de peso fue de 325 gramos/hoja. En la segunda cosecha se alcanzó un rendimiento de 26,200 Kg/ha y el promedio de

peso subió a 435 gramos/hoja. Algunas áreas del rancho alcanzan promedio de producción de hoja de 750 gramos, aunque es muy común encontrar hojas de un kilo de peso diseminadas en todo el rancho. También otra calidad que se evaluó es los polisacáridos que contienen en la pulpa. Normalmente para una plantación de dos años como ésta, el contenido de PS es alrededor de 10%, sin embargo, debido a la calidad del suelo el muestreo hecho alcanzó 13% promedio a los dos años de plantada. Eso significaba que pronto podríamos obtener contenido muy alto de polisacáridos, en este campo, ya que esta cualidad se incrementa con la edad de la planta.

Un factor importante para conseguir una buena plantación en Rancho Rayón es el recurso humano. Nuestros agricultores son expertos en el cultivo de la sábila ya que éste es el principal cultivo sembrado en el poblado de López Rayón. Todos nuestros empleados crecieron observando plantaciones de sábila. Rayón es considerado el área más importante de México para el cultivo de sábila. Otras 500 hectáreas de sábila están plantadas en este poblado, por lo que en esta comunidad es muy fácil

거대한 알로에 잎 수확

알로에 경작자들은 가능한 한 커다란 잎을 수확하는 걸 최고로 친다. 알로에 잎 가 공자들이 노동력을 절감하려고 큰 잎을 찾기 때문이다. 잎이 작으면 작업 목표를 달성하기 어렵다. 가령 20톤 트럭에 실린 잎의 무게가 평균 350g이라면 잎은 57,600 개이다. 반면 평균 무게가 600g이라면 잎의 수는 33,300개에 지나지 않을 것이고, 이는 껍질을 벗기는 데 소요되는 전체 처리 시간을 줄일 것이다.

보통 관촬다는 잎의 무게가 350g인데 라이온 농장에서 매년 하반기에 수확하는 잎의 평균 무게는 약 600g이다. 전반기는 이보다 좀 가벼운 450g인데, 이는 날씨와 깊은 관련이 있다. 전반기는 보통 건기라 잎에 공급되는 수분이 부족하고 후반기는 우기라 잎에 충분한 수분이 공급되기 때문이다.

지난 2012월 11월 15일 라이온 농장에서는 길이 1m에 무게가 자그마치 1.06 kg나 나가는 거대한 알로에 잎을 수확하는 경사가 있었다. 1kg이 넘는 알로에 수확은 보통 알로에 농장에서 매우 드문 일이다. 라이온 농장에서 이러한 크기와 무게의 알로에 잎을 수확할 수 있는 것은 양호한 토질과 영농기술, 숙련된 농부들 덕이라 하겠다.

글 | 알레한드로 메나 농장장 | 농장 | 알로콧 멕시코

번역 | 정동현 부장 | 관리부 | 알로콧 멕시코



보통의 두 배 이상인 알로에 잎
Giant Aloe Leaves
Hojas de sábila gigantes

obtener personal capacitado en este cultivo. La primera persona que visitó el rancho Rayón en 2010, buscando trabajo, fue Cayetano Yañez. Él es una persona muy seria y responsable. Tres meses más tarde fue contratado, fue ascendido a supervisor del rancho, realizando hasta la fecha una valoriosa labor. Su buen desempeño lo hizo merecedor en julio 2012 del premio al mejor empleado del segundo trimestre, entre todos los empleados de Aloecorp.

En estos días, dos años después de la fecha de siembra, estamos cosechando 40,000 Kg/ha cada momento de la cosecha (3 veces al año). Nuestras cuadrillas cosechan cada día tres camiones ó 60.000 Kg de hoja. Eso significaba que Rancho Rayón se ha convertido en la fuente más grande de hoja para el proceso en Aloecorp de México, apenas en su segundo año. 35 trabajadores agrícolas manejan el mantenimiento y otros 30 empleados se dedican exclusivamente al trabajo de la cosecha. El mantenimiento del rancho es un trabajo muy duro debido a que tene-



직원 SOP 교육 중

Training Rayon Farm employees.

Entrenando a los empleados de rayón con los procedimientos del 2012

mos 1,800,000 plantas. Cada planta produce 16 hijuelos por año y se deben eliminar en cada planta con el fin de obtener la mayor calidad de hoja. También 40 hectáreas del rancho se maneja como sábila orgánica, y esta superficie

exige un mayor esfuerzo de mano de obra porque el control de malezas se hace manualmente.

Las cualidades del terreno de Rancho Rayón aseguran la sostenibilidad del rancho por muchos años. La profundidad de su capa fértil, que es de 1.25 metro y la disponibilidad de áreas de acumulación de agua, nos lleva a pensar que el Rancho Rayón asegurará el abastecimiento de hoja para el proceso por encima del 50 % de las necesidades de Producción.

By Alejandro Mena Gerente | Campo | Aloecorp de Mexico

Harvesting Giant Aloe Vera leaves

One of the best qualities seeking by aloe growers is producing aloe leaves as large as possible. Normally the Aloe leaf processors look for receiving big leaves, as these save labor because we cannot achieve the daily producing goals with small leaves. For example, assume that we receive a 20,000 kg truck load, whose average is 350 grams by leaf, then this truck brings 57,000 leaves, but if the average is 600 grams a leaf, the truck fit just 33,333 leaves, which means less time for processing, they are fewer leaves to be made to the filleting than the previous.

Normally the average weight of the leaf with good handling is 350 grams, however, Aloecorp fields are yielding average of leaves about 600 grams and is very common to get leaves over 1 Kg, at this November. It is expected that the average weight of the leaf is maintained above 600 grams in the second half of each year and 450 grams for the first half of the year. This is due to climatic reason.

Aloe Vera leaves, harvested by Nov. 15, 2012! The weight of a leaf was 1.06 kgs and the length was around 1 m. It is not very common to harvest over 1 kg Aloe leaves in most Aloe farms; however, it is not rare to find them in Rayon farm. It is due to the good quality of the soil and well-trained farmers.

By Alejandro Mena Manager | Farm | Aloecorp Mexico

Translated by Miguel Gonzalez Manager | Shipping & Receiving | Aloecorp Mexico

Cultivo de Hojas de Sábila Gigantes.

Una de las cualidades más buscadas en un productor de sábila es producir hojas lo más grande posible. Normalmente las procesadoras de hoja de sábila buscan que éstas sean grandes, ya que así se ahorra mano de obra, pues con menos hojas se logran obtener las metas de producción de un día. Por ejemplo si se recibe un camión de 20,000 Kg de hoja cuyo promedio es 350 gramos, este camión trae 57,000 hojas, pero si el promedio es de 600 gramos, el camión sólo traerá 33,333 hojas, lo que significa menos tiempo de proceso, pues son menos las hojas que habrá que introducir a la fileteadora.

Normalmente el peso promedio de la hoja con buen manejo es 350 gramos, sin embargo, en los campos de Aloecorp se están obteniendo promedios sobre los 600 gramos, siendo muy frecuente obtener hojas de más de un Kg. Se espera que el peso promedio de la hoja se mantenga sobre los 600 gramos en el segundo semestre de cada año y de 450 gramos para el primer semestre del año. Esto debido a razones climáticas.

Hojas de sábila cosechadas por el 15 de Noviembre del 2012! El peso es de 1.06 kgs y la longitud es de alrededor de 1 m. No es muy común cosechar hojas de sábila de más de 1 kg de peso en la mayoría de las plantaciones de sábila, sin embargo no es raro encontrarlas en el rancho de Rayón. Esto se debe a la buena calidad del suelo y al buen entrenamiento del personal de campo

By Alejandro Mena Gerente | Campo | Aloecorp de Mexico

우리 자신을 위한 안전

2012년 1월 알로콧은 직원들의 안전을 위협하는 위험한 행동이나 작업 환경을 사전에 파악함으로써 회사 내의 작업 환경을 감독하고 멕시코 정부의 규제를 준수하기 위하여 여러 부서의 직원들로 구성된 안전위생위원회(이하 '위원회')를 설치했다. 안전하지 못한 작업 환경을 파악하면 사고를 미연에 방지할 수 있고, 또한 회사 정책에 입각한 안전 수칙 등을 개발할 수 있기 때문이다. 가령 생산 증대를 위해 작업 시간을 늘이면 사고의 위험이 높아지게 되고, 또 그것으로 인해 질병을 야기할 수도 있다. 실제로 이런 상황에서 필수적인 사전(예방)방안을 만들고 사고의 원인을 조사하고 근본적으로 사고를 줄이기 위한 정책을 세우기 위해 통계적 분석을 할 필요가 있다.

Safety Starts With You

The Safety and Hygiene Committee (SHC or CSH in Spanish) is an internal organism created in January 2012 with employees from all different departments of the company which has the purpose of making inspections in our facility in order to detect unsafe acts or conditions that put in risk the integrity of the employees, and also to comply with Mexican government regulations and laws applicable to labor. By getting information of unsafe conditions in the different areas and creating safety procedures, there is a high potential for reduction of labor accidents allowing us to comply with internal policies of by having zero accidents as a goal.

앞 하역 및 세척장 - 작업 안전을 위한 개인 보호 장구 Leaf Unloading Area - Personal protective equipment of Safety Descarga - La seguridad es primero (EPP) equipo de protección personal



La Seguridad Empieza Contigo



①② 안전 교육을 받고 있는 직원들 Employees were very interested in the training given by the SHC.
① Gran interés sobre las pláticas de seguridad impartidas. ② Empleados interesados en la capacitación impartida por la CSH.

La Comisión de Seguridad e Higiene (CSH) es un organismo interno formado en enero de 2012 con empleados de todos los diferentes departamentos pertenecientes a la empresa que tiene como propósito realizar las inspecciones de las condiciones inseguras en nuestra planta con el fin de detectar posibles condiciones o bien actos inseguros que pongan en riesgo la integridad del trabajador, así como también, cumplir con las regulaciones gubernamentales mexicanas y las leyes aplicables en materia de lo laboral. Al recabar la información de las condiciones inseguras en las diferentes áreas y creando procedimientos de seguridad existe un alto potencial de reducción de accidentes laborales permitiéndonos cumplir con las políticas internas al buscar como meta cero accidentes.

El incremento actual de las operaciones de producción podría multiplicar el riesgo de accidentes. Durante el año 2010 el número de accidentes registrados fueron 17, mientras que en el 2011 el número se incremento a un total total de 33 accidentes que comparado con el

presente año, el número decreció hasta llegar a 28 accidentes hasta la fecha actual (datos hasta Septiembre 2012).

Teniendo en mente los datos anteriores, vemos la necesidad de: establecer los controles necesarios, realizar la investigación de los accidentes y analizarla de forma estadística para establecer estrategias que ataquen efectivamente el problema.

De tal manera que encontrando causa raíz de los accidentes permitirá:

- Realizar la modificación de las áreas de trabajo o reconfiguración del ambiente laboral más seguro,
- Inversión en capacitación en el uso de maquinas y herramientas,
- mejoras en los equipos de protección personal,
- mejoras en los equipos, etc.

Cada uno de los integrantes de la CSH estamos consientes que nuestra fuerza laboral son nuestros colaboradores y que la seguridad comienza con uno mismo, identificar los riesgos potenciales en nues-



안전 교육을 받고 있는 직원들
 Training on safety provided to all employees.
 Capacitación en seguridad impartida a todos los empleados.

사고의 근본 원인을 알게 되면 다음과 같은 조치를 통해 문제를 줄일 수 있을 것이다.

- 더욱 안전한 작업 환경을 위해 작업장을 수정하거나 재배치한다.
- 기계 및 도구 사용에 관해 교육한다.
- 개인 방호 도구를 개선하거나 신규로 구입하여 착용한다.
- 작업 도구를 개선한다, 등.

어디에서 일하든지 우리 모두는 동료이며 누구나 할 것 없이 모두가 안전을 챙겨야 한다. 즉, 작업장에 잠재하고 있는 위험을 찾아내는 것은 다른 사람의 일이 아니라 곧 나의 일이며, 그렇게 함으로써 사고로 인한 상해를 줄일 수 있고 안전하게 작업을 수행할 수 있다.

위원회의 2013년 말까지의 목표는 대략 다음과 같다.

- 정부가 규정한 모든 절차와 규제를 준수하고 모든 직원들에게 필요한 교육을 실시하여 혹 발생할 수도 있는 불안전 환경을 제때에 보고하는 '안전 문화'를 확립한다.
- 그리하여 화재나 태풍, 또는 환경 재해 등의 만일의 사태에 대해 대비하고 행동하는 적절한 방법을 수립하고 무사고라는 알로콧의 목표를 달성하도록 노력한다.

집으로 안전하게 돌아가는 것은 누구나 기대하는 일상이다. 그러나 안전을 위협하는 기존의 관행을 고쳐나가는 과제와 노력은 이러한 일상보다 힘든 일이다. 우리 알로콧 직원들은 일상 업무에 대해 만족하는 만큼 안전을 위한 노력을 아끼지 않을 것이다.

이제부터 알로콧 멕시코는 안전의 대명사가 될 것이다. "안전을 위해 소비하는 10분이 우리의 활동만큼이나 중요하다라는 점을 명심하자."

글 | 오마르 오로스코 팀장 | IT, 에리카 자스민 간호사 | 관리부 | 알로콧 멕시코
 번역 | 정동현 부장 | 관리부 | 알로콧 멕시코

The current increase on production operations could multiply the risk of accidents. During 2010 the number of recorded accidents was 17, whereas in 2011 the number increased to a total of 33 accidents, compared to current year this number decreased to 28 accidents up to date (September 2012 data).

Having in mind the previous information, we saw the need to: Establish the necessary controls, perform the investigation of labor accidents and statistically analyze to establish strategies that effectively attack the problem.

By finding the root cause of accidents this will allow us to attack the problem by:

- Make modifications or reconfiguration in the work areas for a safer work environment,
- Invest on training employees on the use of machines and tools,
- Improvements in personal protection equipment,
- Improvements in tools, etc.

Each of the members of the SHC is aware that our workforce is equal to our partners and that security begins with ourselves. It is responsibility of each of us to identify potential risks in our workplace, in doing so, we reduce the chances of being injured in a high percentage, and we will safely perform our activities.

The SHC has as a goal that by the end of 2013 we must comply with the established procedures by the relevant government authorities, and performing the necessary training to all staff to create a "safety culture" that ensures timely reporting of unsafe conditions in our facilities, to follow on this reports, and especially to ensure the proper way to act and be prepared in case of contingencies such as fire, hurricane or some environmental catastrophe, seeking to achieve the zero accidents goal of Aloecorp.

Each of our coworkers are being expected to come back home safely, the task and effort to implement the necessary changes in personnel will be higher, however, no effort is spared to receive the satisfaction and gratification of knowing that the integrity of personnel is guaranteed.

From now on, talking about Aloecorp de Mexico is equal to talk about safety. "Perform our tasks having in mind that our activities are as important as the 10 minutes that we take to perform it safely".

By Omar Orozco Lopez Supervisor | IT & Erika Yazmin Torres Nurse | Administration | Aloecorp de Mexico
 Translated by Miguel Gonzalez Manager | Shipping & Receiving | Aloecorp de Mexico



3



4

3 개인 작업 안전 제한 구역 표지판

EPP Signboard of restricted area
Señalización de EPP en áreas restringidas.

4 안전 작업화를 착용하고 있는 모습

Using specialized footwear according to each area.
Uso de calzado especializado de acuerdo a cada área.

5 유지보수팀 - 유지보수팀의 작업복

Maintenance - Uniform of Maintenance department

Mantenimiento - El uso de uniforme paso a formar un distintivo del departamento de mantenimiento



5

tro centro de trabajo es responsabilidad de cada uno de nosotros, al hacerlo, reducimos nuestra probabilidad de sufrir una lesión en un alto porcentaje, ya que actuaremos de manera segura en la realización de sus actividades.

La CSH tiene como meta para finales del 2013, cumplir con los procedimientos establecidos por las instancias gubernamentales correspondientes, así mismo, realizar los entrenamientos necesarios con el personal para crear una cultura en seguridad laboral que garantice el reporte oportuno de las condiciones inseguras en nuestras instalaciones, el seguimiento de los reportes de inseguridad y sobre todo, que garantice la forma adecuada de actuar y prepararse en caso de contingencias como incendio, huracán o alguna catástrofe ambiental, buscando sobre todo apoyar alcanzando los objetivos de

Aloecorp de cero accidentes.

A cada uno de nuestros colaboradores se les espera en casa diariamente, la tarea y el esfuerzo para implementar los cambios necesarios en el personal serán mayores, sin embargo, ningún esfuerzo será tan grande que no sea pagado con la satisfacción y gratificación de saber que la integridad del personal sea garantizada. A partir de hoy, hablar de Aloecorp de México es igual a hablar de seguridad. "Realicemos nuestro trabajo recordando que nuestra actividad es tan importante como los 10 minutos que tomamos para hacerlo con seguridad".

By Omar Orozco Lopez Supervisor | Sistemas & Erika Yazmin Torres Enfermera | Administración | Aloecorp de Mexico



알로에 베라 심기 체험 Aloe Vera planting experience

내 집처럼
편하게
묵을 수 있는 곳

Hilltop Gardens
2012 Open House

- Mi Casa es su Casa



1



2



3

1 콩을 수확 중인 사람들 Happy Harvesters for soybean edamame harvesting 2 블루 다이아몬드 어소시에이트인 Jan Boyanovsky와 고인이 된 그의 남편 Ron Boyanovsky를 기리는 특별 순서 Special recognition ceremony honoring Blue Diamond Associates Jan Boyanovsky and her late husband, Ron Boyanovsky 3 힐탑가든 인(Inn)에 마련된 크리스마스 트리 Decorated beautiful X-mas tree at the Inn

2012년 12월 8일, 힐탑가든은 유니베라 미국을 위해 오픈하우스 행사를 열었다. 힐탑가든 성한용 대표가 행사를 주최하고 김수겸 상무가 행사를 주관했다. 김수겸 상무의 인사말에 이어 이병훈 총괄사장의 환영사가 있었다.

이어서 청강 이연호 상 시상식이 있었다. 올해 수상의 영예는 보야노브스키(Ron Boyanovsky와 Jan Boyanovsky) 부부에게 돌아갔다. 이들의 노고를 기리기 위해 힐탑가든의 야자나무 한 그루가 증정되었고 이병훈 사장이 나무 밑에 기념명패를 놓았다. Jan Boyanovsky는 자신과 고인이 된 남편에게 수여되는 '서번트 리더십'상을 수상하기 위해 가족들과 함께 시상식에 참석했다.

기념식이 끝난 후 유니베라 어소시에이트 일동은 힐탑가든 농장 매니저인 앤디 크루즈가 이끄는 "농장 체험"에 참여했다. 참가자들은 건초 운반차를 타고 밭으로 나가 농장 직원들의 시

On December 8, 2012 Hilltop Gardens (HTG) hosted an open house celebration for Univera. The day long list of activities was opened with welcoming speeches by master of ceremony Joseph Kim, vice president of Hilltop Gardens and ECONET Chairman and CEO Bill Lee. Overseeing the event in his greatly appreciated supporting role was HY Sung, CEO of Hilltop Gardens.

Among the activities at the event was the annual recognition of the YunHo Lee Award recipient. This year's recipient was Ron and Jan Boyanovsky. A palm at Hilltop Gardens was dedicated and a plaque was placed at its base by Chairman Bill Lee in their honor. Jan Boyanovsky, along several family members, was on hand to receive the honor for "servant leadership" for herself and her late husband.

Other activities enjoyed that day by the care of Univera associates included a "farm experience" led by HTG Farm manager Andy Cruz. For the farm experience the participants were transported to the fields on a hay ride and after demonstrations by the farm crew were given the chance to try their hand at both



유니베라를 비롯하여 모든 에코네시안에게 힐탑가든의 문은 항상 열려 있다.

“내 집처럼 편안하게(mi casa es su casa)”라는 말로

이병훈 총괄사장은 초대의 뜻을 밝혔다.

밤을 본 후 알로에를 채취하거나 모종을 심어보았다. '농부'가 된 참가자들은 유기농 콩도 수확할 수 있었다. 힐탑가든의 접대부는 이들이 딴 콩으로 오후 간식거리를 만들었다.

다음 순서는 최근 문을 연 힐탑가든의 숙박시설을 돌아보는 것이었다. 숙박과 조식이 가능한 이 시설은 원래 이병훈 총괄사장의 사저였는데 수리를 하여 숙박시설로 탈바꿈했다. 농장 안에 이렇게 보석과도 같은 곳이 있다는 사실에 어소시에이트들은 놀라움과 기쁨을 감추지 못했다. 숙박시설에 대한 안내는 신규 비즈니스 개발 컨설턴트인 Jean Claude van der Graaff가 담당했다.

이어서 방문객들은 정원을 관람했다. 정원의 안내를 맡은 Paul Thornton 매니저는 마스터 플랜과 식물 선정에 관해 설명했다. 방문객들은 주위를 둘러싼 식물의 모습, 소리, 감촉, 냄새에 매료되었다. 몇몇은 최근 완공된 메모리얼 알로에 가든(Memorial Aloe Garden)을 가든 투어의 하이라이트로 꼽았

harvesting and planting aloe pups in the field. Since aloe is not the only crop grown at HTG the associate “farmers” were then allowed to harvest organic edamame soybeans which were brought back and prepared by the new HTG Hospitality department for an afternoon snack.

Next on the agenda was a tour of the recently opened Inn at Hilltop Gardens. The Inn, a bed and breakfast facility, is the Texas home of our chairman that has gone through a renovation to operate commercially as an overnight facility. The associates were surprised and delighted at discovering this little jewel on our farm. After the tour of the Inn, which was led by Jean Claude van der Graaff, a consultant who is overseeing the development of the new business, Hospitality set about preparing the dinner while everyone took a tour of the botanical gardens.

The tour of the gardens was led by Botanical Garden manager Paul Thornton who offered explanations of the master plan design and plant selection while walking through the various garden rooms. Our visitors were enchanted by the sight and sounds, the textures and the smells that surrounded them. The high-



- ④⑤ 이병훈 총괄사장의 환영사를 듣는 손님들 Guests listened to Bill Lee's welcome speech
- ⑥ 알로에 가든에 대해 설명 중인 가든 매니저 폴 Paul, garden manager explained about aloe garden
- ⑦ 멕시코 음식을 즐기고 있는 손님들 Guests enjoyed with Mexican fiesta
- ⑧ 텍사스식 바베큐 This is how we b-b-q in Texas

The doors of Hilltop Gardens are always open to our friends at Univera and to all ECONETians.
Our invitation in the words offered that day by Bill Lee
“mi casa es su casa”.

다. 이곳에는 힐탑가든이 자랑하는 약 224 종의 알로에가 자라고 있다. 이는 미국에서 가장 많은 알로에다.

이후 접대부 매니저인 Maria Wissinger가 준비한 남부 텍사스식 바베큐 식사를 알리는 마리achi 음악이 들렸다. 숙박시설에 접한 수영장을 따라 마련된 조명 아래에서 텍사스와 멕시코 스타일이 접목된 저녁 식사가 제공되었다. 맛있는 음식을 먹고 마시며 즐거운 시간을 보내는 가운데 힐탑가든 방문 일정은 마무리 되었다.

유니베라를 비롯하여 모든 에코네시안에게 힐탑가든의 문은 항상 열려 있다. “내 집처럼 편안하게(mi casa es su casa)”라는 말로 이병훈 총괄사장은 초대의 뜻을 밝혔다.

글 | 폴 쏜튼 정원 매니저, 김수겸 상무 | 힐탑가든

light of the garden tour for some was the newly finished Memorial Aloe Garden. This garden room is home to HTG's signature collection of 224 species of the aloe family. This impressive group of plants is one of the largest public collections of aloe species in the United States. The tour ended with the sound of mariachi music calling everyone to a south Texas bar-b-q, prepared by Hospitality manager Maria Wissinger. The dinner served under lights, around the pool at the Inn was Tex-Mex fare. Everyone finished off a great visit to Hilltop Gardens eating, drinking and enjoying each other's company.

The doors of Hilltop Gardens are always open to our friends at Univera and to all ECONETians. Our invitation in the words offered that day by Bill Lee “mi casa es su casa”.

By Paul Thornton Botanical Garden Manager & Joseph Kim Vice President | Hilltop Gardens

* 예약을 하시려면 www.hilltopgarden.com을 방문하십시오.
질문이 있으면 customerservice@hilltopgarden.com 으로 이메일을 보내 주십시오.

* Please visit our website at www.hilltopgarden.com for on line reservation or email us at customerservice@hilltopgarden.com for any inquiry.

Design Is
Innovation

디자인이
혁신이다





“나오면 써 봐야 합니다. 안 써 보고 어떻게 디자인하겠어요? 앞으로 디자인의 화두는 경험입니다.”

유니베라 디자인팀 김우재 팀장의 말이 간절했다. 그는 이번에 2013 iF 디자인상을 수상했다. 이 상은 1954년 독일 하노버 전시센터가 주관하여 만든 상으로 세계 3대 디자인 어워드 중 하나다. 상품, 커뮤니케이션, 패키지 3개 부문으로 시상한다. 독일의 레드닷(Red Dot), 미국의 IDEA와 함께 국제적으로 권위 있는 디자인 공모전이다.

화살 같은 그의 말이 필자의 가슴이 찢렸다. 화장품을 사용해 본 적이 없으니 난감했다. 패키지에 대해 이것저것 물어야 하는데 ‘몰라도 너무 모르는’ 티를 낼 수도 없고 짐짓 수상의 의미에 대해 물었다.

그의 수상은 사실 유니베라의 수상이다. “보통의 경우 iF 수상은 제품의 보증수표입니다. 따라서 어떤 회사의 제품이 iF상을 수상한다면 그 회사는 혁신적인 제품을 만드는 회사로 인정받고 당연히 이를 크게 홍보할 것입니다. 패키지에 iF 로고를 크게 넣기도 하구요. 한마디로 말해 그러한 디자인의 제품은 세계적으로 인정받은 제품이라는 뜻이지요.” 그의 영광이 곧 이러한 터전을 마련해 준 유니베라의 영광이다.

김 팀장이 공모한 디자인 패키지는 W389 엔자임 필 트리트먼트에

“I first have to try it once it is out. How can I possibly design without trying it? Experience is important when designing.”

Woojae Kim of the Univera Design Team spoke earnestly. He won the 2013 iF Design Award recently. This is one of the world’s top three design awards given by the Hannover Exhibition Center of Germany since 1954. The center gives three awards for product, communication, and packaging. It is a top design contest as authoritative as Germany’s Red Dot and IDEA of the United States.

His keen remarks hit home to my heart. I hadn’t tried Univera’s cosmetics that I felt troubled. I should ask about various aspects of the package and could not obviously show “I really didn’t know anything.” So, I asked the meaning of the award.

His winning is actually Univera’ winning. “Generally, the iF award is a guarantee of a product’s quality. Therefore, if a company gets the iF award, the company is acknowledged as a company that makes innovative products and will definitely publicize the truth widely. They also print a iF logo on the package of its product. In other words, such a product is globally acknowledged.” His glory is therefore Univera’s glory for having provided the opportunity to develop the packaging.





디자인팀 김우재 팀장(우)와 윤건우 사원 Woojae Kim(right) and Geonwoo Yun of Design Team

적용한 것이다. 이러한 종류의 필링(Peeling) 제품은 보통 한 용기에 담아 통으로 판매된다. 그런데 가루 제품이다 보니 욕실에서 사용하는 경우 습기로 굳는 경우가 많았다. 김 팀장은 이런 결점을 해소하기 위해 날개로 포장하여 하나씩 쓸 수 있게 만들었다. 편의성을 고려한 디자인이다. 그의 출품작은 이 패키지를 즐거움을 컨셉으로 발전시킨 것이다. 아케이드 게임(Arcade Game)인 팩맨(Pac Man)의 익살스러운 요소를 시각화하여 하루하루 각질이 사라져 피부가 점점 밝아지는 현상을 표현했다. 패키지 양쪽에는 사용 전과 후의 얼굴 그림을 넣었다. 제품을 경험하면서 피부가 좋아지는 느낌, 즐겁게 경험한다는 느낌이 절로 일어난다. 편의성을 고려한 디자인이면서도 감성적 즐거움을 동반했다. 이러한 독창성과 재미가 수상의 주된 이유였을 것이다. 앞으로 김 팀장이 수상한 패키지는 선물 세트 등 한정판을 출시할 때 사용할 것이다.

수상과 관련한 이야기는 디자인과 제품, 경영에 관한 이야기로 이어졌다. 김 팀장은 자리에서 일어나 보드판에 그림을 그려가며 설명했다.

“디자인은 단순한 포장입니다. 장식도 아니구요. 디자인이 곧 제품이고, 내용 그 자체죠. 따라서 디자인은 제품의 개발에 후행할 것이 아니라 제품의 개발 시작부터 끝까지 동행해야 합니다.”

지난 수 년간 유니베라 제품 포장용기의 질을 크게 발전시킨 그의 눈이 열정으로 빛났다.

The design package Kim won the award with is that of W389 Enzyme Peel Treatment. These kinds of peeling products are usually sold in a single container. But because it is a powder product, it is often damaged by moisture if used in a bathtub. To solve this problem, Kim packaged them individually for single use of one each time. It was designed for convenience. The work he submitted to the contest was further developed with the concept of “fun”. The humorous elements of an arcade game, Pac Man were visually expressed to show the phenomenon of the skin becoming brighter with each peeling every day. On both sides of the package, he drew faces of before and after use. The package naturally makes one feel the skin would get better and that the experience would be fun. While it is a design for enhanced convenience, it is also for emotionally appealing. Such uniqueness, fun and creativity must have been the reasons for their having granted the award. The package that won the award will be used as a limited edition when releasing gift sets.

The story about this award extended to a story on design, product and business management. Kim explained, drawing on the board. “Designing is more than just packaging. It is not a decoration either. Design is the product itself. Therefore, a design should not follow a product but should be developed from the start to the end of a product’s development.”

The eyes of Kim, who has greatly contributed to the qualitative development of Univera products’ packaging, were shining with passion.

공정의 삶을 알게 만든 유니베라

Univera Taught Me a Positive Attitude



춘천대리점 외부 전경
External scenery of the Chuncheon Distributor

저는 2004년 7월 유니베라에 입사해 2011년 12월까지 근무한 박석신입니다. 현재 유니베라 춘천대리점 대표입니다. 회사는 떠났지만 이렇게 글로 에코네시안들에게 인사를 드릴 수 있어 정말 감사합니다.

유니베라에 입사하기 전에 저는 참 많은 회사에 다녔습니다. 광고홍보학을 전공한 나는 졸업하기 6개월 전부터 취업하여 마케팅 대행업무, 세일즈 프로모션, 방송PD, 광고기획 등등 2년 사이에 무려 6군데의 회사를 다녔습니다. 일에 대한 적성도 모른 채 다니다 그만두고를 반복했습니다. 이런 시간 속에서 뼈저리게 느낀 것은 '어떤 일을 하는 것도 중요하지만 어떤 사람들과 일하는지'가 정말 중요하다는 것이었습니다. 또 하나는 갑보다는 항상 을의 입장이다 보니 늘 무의미하게 들어오는 갑의 주문이 정말 싫었습니다. '좋은 사람들과 일하고 싶다.' '나도 갑이 되고 싶다.'는 생각을 가질 무렵 남양알로에(현 유니베라) 마케팅팀에서 사람을 뽑는다는 소식을 접했습니다.

서류를 넣고 면접을 보았으나 며칠 후 떨어졌다는 전화를 받았습니다. 기대하던 답이 아니어서 실망했는데 결과를 알리던 임원께서 영업부서에서 일할 의향은 없는지 물으셨습니다. 제가 말이 없자 그분은 "우리 회사는 순환보직제를 시행하고 있습니다. 영업에서 근무하다 보면 마케팅팀에서 일할 기회가 꼭 옵니다."라고 말씀하셨습니다. 이에 저는 '마케팅도 큰 의미에서는 영

I am Seoksin Park. I joined Univera in July 2004 and worked till December 2011. I am currently the head of the Univera Chuncheon Distributor. Although I have left the company, I am truly thankful for being able to greet ECONETians in writing, like this.

Before I joined Univera, I've worked in many companies. I majored in advertising and publicity in college. So, I imagined my job would either be in advertisement or broadcasting. Six months before graduating from college, I got a job. I worked in six different companies doing marketing, sales promotion, broadcasting PD, and advertisement planning for two years. Time just passed me by while working for those six companies. I was neither sure of my identity nor sure of the required personality for each job that I repeatedly got jobs and eventually left them.

What I deeply realized through this experience was that "although what one does is important, whom one works with is more important." At that time, I learned that Namyang Aloe (DBA Univera) was recruiting someone for its marketing team.

업의 한 부분이니 현장에서 체험하면서 일을 해보겠다'는 생각으로 승낙했습니다.

이렇게 저는 남양알로에와 인연을 맺었습니다. 내가 처음 원하던 보직은 아니었지만 이상하게도 일을 하면 할수록 영업이 정말 재미있고 보람 있었습니다. 특히 사람을 만나는 일이 행복했습니다. 대리점 사장과 유포들과 눈높이를 맞추며 함께 고민하고 문제를 풀어나가는 현장의 시간이 더 이상 즐거울 수가 없었습니다.

직업을 3개로 나누면 생업, 직업, 천직으로 나눌 수 있는데, 저에게 유니베라의 영업 업무는 정말 천직이었습니다. 간혹 일이 잘 풀리지 않아 고민할 때면 언제나 친근하게 설명하고 도와주는 선배들의 자상함에 예전 직장에서는 한번도 느끼지 못했던 고마움을 느꼈습니다. 아울러 대리점의 아침교실, 대리점 사장 면담, 간부미팅 시간에 본사 담당으로서 '우리는 할 수 있다'는 마인드를 심고 다니다 보니 어느새 저에게도 무슨 일을 하든지 '할 수 있다'는 도전의식이 생겼고, 미래에 대한 불확실성에 떨던 패배자 모습이 유니베라를 다니면서 다 사라졌습니다. 이것이 바로 저를 긍정의 모습으로 변모시킨 유니베라의 값진 선물입니다. 유니베라는 제가 어떠한 모습이든 어떻게 받아들여야 하는지를 알게 해주었고 그것을 헤쳐나갈 지혜를 주었습니다.

그 후 또 도전할 기회가 있었는데 그것이 바로 대리점 운영입니다. 한 달 정도 고민했던 것 같습니다. 대리점 운영이라는 직접적인 두려움보다도 아직 내가 유니베라 영업 담당으로서 해야 할 일이 남아 있지는 않을까, 너무 어린 나이에 회사를 그만 두는 건 아닌지, 혹시나 회사에 적응하지 못하고 나온 사람이라고 주변 사람들에게 오해를 받는 건 아닌지 걱정이었습니다. 또한 또래의

I applied for marketing position, but they suggested sales position. I accepted the offer, thinking that marketing was largely a part of sales. Although it was not a position I originally wanted, I strangely found sales more interesting and fun. In particular, I loved to meet people. I found that the brainstorming with heads of distributors and Univera Planners (UPs) and solving problems with the field leaders is all the more enjoyable.

Furthermore, I learned the spirit to face challenges of can-do spirit, during morning classes with distributors and consultations with the heads of distributors and executive meetings as a consultant, I instilled the idea that "We can do it" in their mind. The loser attitude of always being insecure of the future disappeared as I worked for Univera. This is the precious gift I got from working for Univera. This changed me into the positive person who I am today. Univera taught me how to accept myself and any situation and the wisdom to solve difficult situations.

Afterward, I had the opportunity to take up a new challenge, which is to manage a distributor. But I deeply pondered. I realized that what I feared the most was not me or the uncertainty of managing a distributor. It was rather the public gaze. Once I realized this, I decided to take over the Univera Chuncheon Distributor on December 19, 2011 and took my first step as a head of a distributor.

① 2008년 미국현지법인연수 시 그랜드캐년에서 경비행기 체험 중 Riding a light aircraft over the Grand Canyon during training in USA in 2008

② 그랜드캐년에서 신흥 팀장과 함께 With Team Leader Heung Shin in the Grand Canyon





③ 탐피코 시내에서 김효재 과장, 신홍 팀장과 함께
With Team Leader Heung Shin and Manager Hyojai Kim in downtown of Tampico
④ 2008년 미국현지법인연수 시 탐피코 농장에서 알로에 박피 작업 중
Peeling aloe in the Tampico Farm during training in USA in 2008



동료가 없는 곳에 가서 일을 한다는 것이 솔직히 무서웠습니다.

그런데 곰곰이 생각해보니 제가 두려워한 것은 저 자신도 대리점 운영의 확실성도 아니었습니다. 바로 저를 바라보는 사람들의 시선을 두려워한 것이었습니다. 이런 사실을 깨달은 후 저는 2011년 12월 19일 유니베라 춘천대리점을 인수해 대리점 사장으로서 첫발을 내딛었습니다.

대리점 현장을 겪어보니 본사에서 볼 때와는 많이 달랐습니다. 또한 인수한 대리점이다 보니 빠른 시간 내에 유포들과 친해질 방법이 필요했습니다. 고민하던 중에 급여명세서를 줄 때마다 자필로 유포들에게 편지를 쓰기 시작했습니다. 유포들과 나눈 바뀐 헤어스타일, 새로 산 패션소품, 가족들의 건강 이야기, 날씨 이야기, 승진 등등을 기억하며 매월 모든 유포님들에게 글을 남깁니다. 예를 들어 지부장에서 수석지부장으로 승진하여 급여가 300만 원 초반에서 450만 원까지 오른 분의 급여봉투에는 이런 글을 남겼습니다.

“OOO 수석지부장님, 높아진 급여에 진심으로 축하 드립니다. 하지만 두툼해진 봉투만큼 더 많은 시간 고객들과 보내며 쉴 틈 없이 이 추운 날 뛰어다닐 수석지부장님의 모습을 생각하니 한편으로는 마음이 애잔하군요. 그래도 저는 당신께 죄송하지만 더 파이팅하라고 말씀 드립니다. 오늘의 결과가 우리의 끝은 아니니까요. 사랑합니다. OOO 수석지부장님!”

예전에는 다들 돈을 확인하고 급여명세서를 버리셨는데 지금은 저의 글 때

Personally managing a distributor and working at the field was rather different from what I had perceived about it while working for Univera. Most of all, I had to bond with the UPs in a short time. While pondering, I started to write notes to UPs in my own handwriting whenever I give them their pay checks. For example, when the pay of a branch manager increased from the low KRW 3 million to KRW 4.5 million, from his promotion to a senior branch manager, I left this message in his pay envelope.

“Dear Senior Branch Manager OOO, my heartfelt congratulations on your salary increase. But thinking of how many more hours you would need to meet customers and run around in the cold weather commensurate to your higher salary makes me rather sad. But I would like to cheer you up because the result today is not the end. I love you, OOO!”

UPs used to throw away their pay check envelopes after opening it and checking the amount of the check. Now they keep them because of the notes I leave on them. I am currently enjoying working with about 60 UPs. I would now like to share the love,



5 2008년 에코넷 가족 초청 행사에 참여한 우리 가족

My family participating in the 2008 ECONET family invitation event

6 2009년 유니베라 달력 9월 모델이 된 큰 딸의 촬영 모습

Taking photos of my elder daughter who became the model of the 2009 Univera calendar

7 2009년 유니베라 달력 9월 모델이 된 큰 딸

My elder daughter who became the model of the 2009 Univera calendar

문에 유피님들이 명세서를 간직하십니다. 자랑은 아니지만 유피님 한 분 한 분을 다 보고 기억하고 있다는 점을 인식시킨 것이 유피들의 마음을 잃지 않는 초석이 되었던 것 같습니다.

현재 60여 명의 유피들과 즐겁게 일하고 있습니다. 잔재주보다 제가 유니베라에서 일할 때 받았던 사랑과 관심, 배려를 유피들에게 진심을 다해 나눠드리고 있습니다. 이것이 바로 고 청강 이연호 회장님과 이병훈 총괄사장님께서 실천하셨던 또 실천하고 계시는 서번트 리더십인 것 같습니다.

아직은 제가 많이 부족합니다. 하지만 이런 자양분이 유니베라 춘천대리점을 더욱 살찌울 것이라고 믿습니다. 대리점을 운영하다 보면 분명 어려운 시기도 올 것입니다. 하지만 저는 그 시간도 웃으며 이겨낼 자신이 있습니다. 왜냐하면 저는 자랑스러운 에코네시안이었으니까요. 유니베라 꿈꾸는 정원 분수대를 장식한 수많은 타일 중에 제가 글을 써 붙인 타일도 있습니다.

‘행복을 전하는 귀여운 장난꾸러기 박석신’

이 말을 평생 지키겠습니다. 고맙습니다. 사랑합니다. 유니베라!

선택의 기로에서 언제나 자신감을 심어준 아내, 그리고 저의 움직임에 항상 원동력이 되는 두 딸에게도 지면을 빌어 정말 사랑한다고 전하고 싶습니다.

글 | 박석신 사장 | 유니베라 춘천대리점

interest, and consideration, which I got while working for Univera, with them instead of my petty skills. This seems to be precisely the servant leadership that Chairman and CEO Bill Lee and former chairman Yunho Lee practiced and are still practicing.

I still have much to improve. However, I believe these virtues I learned at Univera will enrich our Univera Chuncheon Distributor. While managing the distributor, I am certain I will face difficult moments. However, I am confident to overcome the challenges because I am a proud ECONETian. Among the numerous tiles decorating the fountain of the Garden of Dreaming in ECONET Center, there is one I got to write on. That says “Playful and cute Seoksin Park conveying happiness.” I promise to keep this message forever. Thank you. And I love you, Univera!

I also take this opportunity to tell my wife, who instilled confidence in me whenever I had to make a choice, and my two daughters, who were always my driving force, that I truly love them.

By Seoksin Park Head of distributor | Chuncheon Distributor

대리점 사장 세미나를 살려라

Save the Seminar for Distributor Leaders

편집자 주 이 이야기는 유니베라 박정호 과장이 2008년 유니베라 스토리 백일장에 제출한 글을 토대로 작성했다.

Editor's note This story is based on an essay written by Jung Ho Park of Univera.

2007년 1월 17일, 제주도에서 열리는 '2007년 유니베라 대리점 사장 세미나'에 참석하기 위해 유니베라 임직원과 대리점 사장들이 새벽 6시부터 속속 김포공항에 집결했다. 오전 8시 비행기로 제주도로 향할 계획이었다. 그런데 6시 첫 비행기부터 이륙하지 못했다는 공항 안내를 들었다. 이른 새벽부터 깔린 안개 때문에 전 노선이 결항했다는 것이다.

공항 대합실은 비행기 운항을 기다리는 사람들로 온통 아수라장이 되었다. 유니베라 임직원들과 대리점 사장들도 초조하게 공항의 안내방송에 귀를 기울였다. 하지만 시간이 흐를수록 안개는 더욱 짙어졌다. 9시가 지나고 10시가 되어도 호전되지 않았다. 그나마 청주와 대구 공항에서 출발하는 임직원과 대리점 사장들은 차질 없이 제주도로 출발했다는 연락이 있었다.

안개가 풀리지 않자 유니베라 경영진은 긴급히 계획을 변경했다. 날씨가 호전되기를 마냥 기다릴 수는 없다는 판단에 따라 이동경로를 김포공항 → KTX 광명역 → KTX 대구역 → 대구공항 → 제주공항으로 변경했다. 먼 길을 돌아가므로 추가비용이 발생하겠지만 일 년 중 가장 중요한 행사 중 하나인 대리점 사장 세미나를 무산시킬 수는 없었다. 대리점 사장 세미나는 전해 대리점의 성과를 시상하고 축하하는 자리일 뿐만 아니라 새해 본사의 영업정책을 발표하고 공유함으로써 본사와 대리점과의 신뢰와 화합을 토대로 목표와 비전을 설계하는 자리이기 때문이었다.

그러나 막상 이동경로를 변경하자니 120명이 넘는 인원을 어떻게 이동시킬지, 열차나 비행기의 좌석은 확보할 수 있을지 막막했다. 경영진은 우선 대구의 직원들에게 대구발 제주행 비행기 표를 확보하라는 지시를 내렸다. 한편으로 영업기획팀 4명을 선발대로 광명역으로 가라고 지시했다. 도착 즉시 대구역으로 가는 열차표를 예매하고 대리점 사장들을 인도하라는 임무를 주었다.

명령을 받은 선발대가 즉시 출발했다. 1m 앞도 가늠하기 힘든 안개를 뚫고 광명역으로 가는 길은 완전히 주차장이었다. 꽉 막힌 도로에서 택시

On January 17th, 2007, the staff of Univera and distributor leaders gathered at Kimpo airport in early morning to participate in "2007 Univera Distributor Leaders' Seminar" in Jeju Island. They were going to take airplane at eight o'clock in the morning. However, an announcement was heard that all planes including the first plane heading Jeju Island was cancelled, due to the thick mist which clouded from dawn.

The lobby of airport was packed with people waiting for airplane. Univera people and distributor leaders anxiously waited for announcement. The fog got even thicker with time, and the weather condition did not get better even though the time passed 9 and 10 am. They got the news that fortunately people who took airplane at Cheongjoo and Daegu airport arrived at Jeju Island without delay.

As the weather prevented them from traveling by air, Univera leadership hastily changed route. It was decided they could not wait idly for the weather to change any time soon. Thus, people at the Kimpo airport will take taxi to Gwangmyeong Station to take bullet train to Daegu, and from Daegu airport they will take airplane to Jeju Island. The route will take the long way around, so there will be additional travel fare, but it was unthinkable to cancel one of the most important events of the year. The Distributor Leaders' Seminar is an event to celebrate achievements of distributors during the year, to announce business plans of the company for the coming year, and built trust between the company and distributors, to set objective and vision to share.

However, moving more than 120 people was not an easy task. Securing train and airplane tickets were the first obstacle they faced. The management contacted staff at Daegu office to secure plane tickets to Jeju Island. At the same time, four people were dispatched as an advance party to Gwangmyeong. Their mission was to buy tickets to



운전기사는 뺨처럼 이리저리 빈 자리를 찾았다. 하지만 거북이 속도라, 이 대로 간다면 굳이 광명역으로 돌아갈 이유가 없었다.

“최대한 빨리 도착하면 만 원을 더 드리지요.” 직원의 말을 기다렸다는 듯 조심하던 운전기사가 기어를 바꿨다. “이 길은 환해요. 자주 다닌 길이라……” 문지도 않은 변명을 늘어놓으며 운전기사는 속도를 높였다. 택시에 탄 직원들의 동공이 커지고 손잡이를 잡은 손과 꼬부린 발은 힘이 들어가 쥐가 날 지경이었다. 불안과 진땀의 긴 시간이었다.

가까스로 광명역에 도착하니 참았던 호흡이 터졌다. 다리가 후들거렸으나 서둘러 매표소로 가 기차표를 예매했다. 곧이어 택시로 콜밴으로 20여 대에 나눠 탄 대리점 사장들이 도착했다. 그들도 뉘이 빠진 듯 온몸이 축 늘어졌으나 잠시도 쉴 틈은 없었다. 겨우 시간에 맞춰 대구행 KTX에 몸을 실었다.

대구역에서 대구공항까지 이동할 버스는 대구 사무소 직원의 노력으로 광명에서 대구로 이동하는 1시간 반 남짓한 동안에 벌써 준비되었다. 대구에 도착한 유니베라 임직원과 대리점 사장들 120여 명은 대구발 제주행 오후 1시 비행기에 무사히 오를 수 있었다. 그리하여 제주 세미나는 다소 지연되었지만 차질 없이 진행되었다.

Daegu Station as soon as they arrive at Gwangmyeong Station and guide people coming behind.

The advance party started without hesitation. The road to Gwangmyeong station in the thick mist was blocked by heavy traffic. The taxi driver tried to change lanes to go faster, but the car crawled in the traffic jam. The driver struggled to just get to the Gwangmyeong station.

They breathed in relief as they arrived at Gwangmyeong Station by a narrow margin. Their legs were shaking, but they managed to run to the ticket office to buy train tickets. Following them, distributor leaders in 20 call vans arrived at the station. They were also reeling from the shock of the speed, but there was no time to spare. They took the bullet train heading Daegu barely on time.

The buses they will use from Daegu station to airport were already prepared within one hour and a half coming to Daegu, thanks to the efforts of Univera staff at Daegu office. The 120 people arriving at Daegu airport could take the airplane heading Jeju at one p.m. The seminar in Jeju Island was delayed a few hours, but took place according to plan.

에코넷 북클럽

한 권의 좋은 책은 위대한 정신의 귀중한 활력소이고,
삶을 초월하여 보존하려고 방부 처리하여 둔 보물이다.
존 밀턴

ECONET Book Club

A good book is the precious lifeblood of a master spirit,
embalmed and treasured up on purpose to a life beyond life.
John Milton

영혼의 마지막 베일에 숨겨진 진실, '중심'



“Center,”
the Truth Hidden
Under the Last Veil
of a Soul

제목 중심 : 영혼의 마지막 베일에 숨겨진 진실에 관하여
저자 조신영
출판사 비전과 리더십

Title “Center,” the truth hidden under the last veil of a soul (Korean Edition)

‘중심’이란 단어의 사전적 의미는 ‘사물의 한가운데’, ‘사물이 나 행동에서 매우 중요하고 기본이 되는 부분’이다. 주변에 존재하는 모든 실체가 있는 것들은 당연히 중심이 있을 테지만, 실체가 없는 것들에도 매우 중요하고 기본이 되는 ‘중심’이 있을 것이다. 가령 내가 이 세상에 존재하는 이유, 내가 살아가는 이유, 인생에서 내가 이루고자 하는 것들. 이러한 모든 것들에도 ‘중심’이 있지 않을까? 중심을 잡지 못하면 균형을 잃고 넘어질 수 있는 것처럼, 인생에서 중요한 의미를 지니는 것들을 성취하고, 바른 방향으로 가기 위해서는 그러한 일들의 ‘중심’이 있어야 한다.

The dictionary definition of a “center” is the “middle of an object” or “what constitutes the most important basis of an object or behavior.” All tangible objects around us must have a center, but even those that are not tangible should have a very important and basic “center.” For example, the reason I exist in this world, the reason I should live, and what I want to accomplish in life may also have a center. Just as we lose the balance and fall if we don’t find that center, we need a “center” in life to accomplish what is meaningful and lead a life with a proper direction.

영화 '모던 타임즈'의 찰리 채플린처럼 영혼 없이 무의미하게 쳇바퀴 도는 기계적 일상을 보내다가 문득 '어떻게 살아야 인생의 마지막에 웃을 수 있을까' 하고 심오한 질문을 던진 채, 답을 구하지 못하던 나에게 조신영의 '중심'이란 책은 큰 깨달음을 주었다. 나를 포함한 모든 인간은 끊임없이 의미를 찾고, 새로운 욕망을 추구하는 존재이다. 따라서 변할 수 있는 욕망이나 소망이 우리의 '중심'이 되기에는 무리가 있다. 왜냐하면 이러한 것들은 성취하게 되면 시간이 지남에 따라 그 의미가 퇴색되고, 우리는 다시 새로운 욕망과 새로운 소망을 추구하게 될 테니까.

더 완전하고 온전한 것, 어느 순간에도 흔들림 없는 것, 인생에서 방향을 잃고 있을 때 곳곳하게 나아갈 수 있게 하는 '중심'이 필요하다. 저자는 그 중심이 '사랑'이라고 했다. 사실 책의 앞부분에서 소망이나 성취 등에 대해 잔뜩 이야기 하고 있어서, 은근슬쩍 인생에서 내가 원하는 소망을 이룰 수 있는 특별한 비책을 기대했던 나는 책의 후반부에 소망을 이룰 수 있는 비결인 그 '중심'이라는 것이 결국 '사랑'이라는 것을 말했을 때 갑자기 허무하고 시시하다는 생각에 실망감을 감출 수 없었다.

하지만 책을 다 읽고 며칠 그 말에 대해 곰곰이 생각해봤을 때 결코 '사랑'이란 말이 가볍거나 시시한 말이 아니라는 것을 알게 되었다. 우리는 '사랑'한다는 말을 쉽게 할 수 있지만, 사실 행동이 없는 사랑은 진정한 사랑이 아니다. 내 존재를 사랑하고, 내 인생을 사랑하고, 내 일을 사랑하고, 내 이웃을 사랑하고, 원수까지도 사랑한다고 말을 할 수 있지만, 실제로 그것을 행동에 옮기는 참으로 어렵다.

하지만 우리가 성숙되어 진정으로 '사랑'이라는 것을 행동에 옮길 수 있을 때, 우리는 오히려 인생에서 우리가 이루고자 하는 소망, 그리고 믿음(신념)을 이룰 수 있을 것 같다. 인생의 마지막 순간에 중심(사랑)을 잃지 않고 풍요로운 삶(믿음과 소망이 성취된 삶)을 살았던 자신을 칭찬해 주고 축배를 들기 위해, 오늘부터 나는 '사랑'을 행동에 옮기기 위한 나의 마음을 단련해야 할 것 같다.

글 | 김은희 대리 | 교육팀 | 유니베라 한국



I spent a monotonously repetitive daily life without any meaning Just like Charlie Chaplin in the movie "Modern Times" until I suddenly was struck by one question, "How should I live to smile at the end of life?" Meanwhile, Sin-yeong Jo's book "Center" brought me enlightenment about the question. All human beings, including myself,

must ceaselessly search for the meaning of life and pursue new desires. Therefore, we cannot entrust these changeable desires and wishes to become our "center." Because once we accomplish them, their meaning die out and we pursue new desires and wishes again.

We need a "center" that is complete and intact, does not shake at any moment, and provides us with a direction to march on firmly when we lose direction in life. The author says the center is actually "love." Because the early part of the book mostly talked about wishes and achievements, I slightly expected to find a special secret to finding a way to achieving my wishes. But as I read on to the latter part, it mentioned that the only way to achieve our wishes is a "center," which in the end is "love." So, I could not but feel disappointed because I thought that it was hackneyed.

But after completing the book, I pondered on its message for a few days and realized that "love" is not a light and petty word. We can easily say we "love," but love without action is not love at all. We can say we love ourselves, our lives, our work, our neighbors, and even our enemies. Putting it into action is not easy, however.

As we mature and become capable of putting into action real "love," we can find the wishes we want to accomplish in life and tenets we believe in. Not to lose the center (love) at the end of life and compliment oneself and toast for having lived a rich life (where faith and wishes have been accomplished), I would need to train me to put into action "love" from this moment on.

By Eunhee Kim Assistant Manager | Education Team | Univera Korea

유니베라에서 만난 멋진 기회

Wonderful Opportunity at Univera

유니베라는 2012년 4월부터 2012년 10월까지 7개월 동안 매주 화요일과 목요일, 3층 토론토 회의실에서 상주강사 영어회화 프로그램인 'FUN-뻘한 영어'를 진행했다. 1회 수업시간은 50분인데 유니베라 임직원은 매달 최대 3회까지 본인이 원하는 수업방식으로 전락인사팀에 수강을 신청하고 총 10회 이상을 수강하면 교육 4학점을 이수한 것으로 인정받았다. 7개월 동안 수업에 참여한 임직원은 총 34명인데, 에코넷센터 사무실에 내근하는 본부 직원의 참여가 높았다. 7개월 동안 3명의 강사가 교체되었던 2011년과 달리, 2012년에는 호주 출신 에이드리안 할리(Adrian Harley) 강사가 줄곧 수업을 맡아 수업과 강사에 대한 임직원의 만족도가 높았다. 아울러 외국인과 영어에 대한 임직원의 긴장감이나 불편함이 줄어든 것으로 보인다. 민지희 대리 | 교육팀 | 유니베라 한국

Univera Korea has, for seven months from April 2012 to October 2012, held an English conversation program titled "Fun—Obvious English" with a native English speaker every Tuesday and Thursday. Class periods are 50 minutes long. Univera staff could get a maximum of three classes a month. If they completed over 10 classes, they acquire four class credits. A total of 34 staff participated in the program for seven months.

Unlike in 2011, when three lecturers rotated to conduct the classes for seven months, in 2012, Lecturer Adrian Harley from Australia held all the classes and the staff were highly satisfied with both the classes and lecturer. Furthermore, the staff's discomfort and tension communicating with a foreigner in English were alleviated.

Jihee Min Assistant Manager | Education Team | Univera Korea

제 이름은 에이드리안 할리입니다. 한국에서 영어 선생님과 컨설턴트로 일하고 있습니다. 2012년 저는 4월에서 10월 말까지 '사내' 영어 프로그램으로 유니베라 직원들과 함께 공부할 수 있는 멋진 기회를 가질 수 있었습니다. 제 경험과 인상에 대해 간략하게 말씀드리고자 합니다.

My name is Adrian Harley. I am an English Teacher and Consultant working in Seoul, Korea. During 2012 I had the wonderful opportunity to work with many staff at Univera in an "In-House" English language programme running from April until the end of October. I would like to take a brief moment to make some comments about my experience and impressions.

유니베라에 대한 제 첫 인상은 성수동에 있는 인상적인 본사 건물의 모습을 보고 새겨졌습니다. 외관은 감각적인 곡선을 지닌 대형 유리벽으로 이루어졌습니다. 개방된 정원을 따라 조명이 장식되어 있었고, 목재를 사용한 내부는 자연적인 느낌을 자아냈습니다. 직원들은 자신들이 직접 기르는 식물이 잘 자라도록 햇볕을 충분히 쬐고 있었고 이를 통해 유니베라 사업의 핵심인 자연에서 온 제품이라는 개념에 대해 다시금 떠올리게 했습니다.

My first impression of Univera was influenced by the architecture of their impressive headquarters in Seongsu. The exterior has large glass panel areas with sensual curves. Light flows across open deck gardens and into the interior where the use of timber contributes to an organic feeling. Employees take advantage of the sunlight to each grow and care for their own plants, which serve to remind them of the core nature of the Univera business – products derived from nature.

유니베라는 1층과 2층에 기업 역사와 규모를 보여주는 전시관을 마련해 두었습니다. 방문객들은 러시아와 텍사스, 멕시코의 국제 연구 시설을 포함하여 회사의 현황과 소식을 접할 수 있었습니다. 원료를 직접 재배하고 연구를 통해 개발하고 최종적으로 제품을 생산하는 일, 유니베라가 "자연에서 나온" 제품의 품질을 보증하는 책임을 지고 있는 듯싶었습니다.

Univera has an exhibition of company history and facilities in open-plan areas on the first and second floor. Visitors can learn details of the company and its' operations including international research facilities and farms in Russia, Texas, and Mexico. I was pleased to note that the Univera company seems to take responsibility for nurturing the quality of its' products "from the ground upwards" – from growing the ingredients themselves to the development through research and then final production of their range of products.

상처 치료에 좋다고 알려진 알로에 베라와 같은 특정 식물의 의학



① 유니베라 직원과 함께 With the Univera staff ② 창립기념일 체육대회에서 유니베라 직원과 함께 게임에 참여한 에이드리안 할리(Adrian Harley)
Adrian Harley participating with the Univera staff in a company athletics competition held in commemoration of the founding of Univera

적 기능을 이용하여 제품을 생산했다는 것을 알 수 있었습니다. 건강기능식품, 화장품, 생활용품과 같은 것들은 예전에 우리 조상들이 약초로 사용했던 몇몇 식물의 성분을 이용하여 만든 것입니다.

고객들을 직접 만나는 헌신적인 유니베라 플래너분들이 제품을 판매합니다. 이 유포들은 회사 본사와 전국의 유니베라 대리점에서 지속적으로 판매기법과 제품교육을 받고 있습니다. 유니베라 제품에 대한 만족도에 입각한 “입소문”과 단골 고객이 많다는 점이 회사의 성공에 큰 영향을 끼친 것 같습니다.

트레이너이자 강사로서, 저는 유니베라라는 기업이 수많은 직원들을 대하는 진보적인 태도와 업무환경의 일부로서 직원들에게 영어 능력을 향상 시킬 수 있는 기회를 제공하는 것이 매우 중요한 일임을 인지하고 있다는 점을 높이 평가하고 싶습니다. 언어 능력을 개선시키고 커뮤니케이션 능력을 향상시키는 것은 국제 비즈니스 차원의 기회, 판매 및 성장을 이루고 조율해나가는 데 당연히 필요한 단계입니다.

개인적으로 유니베라 피교육자 여러분께 진심으로 감사 드립니다. 어느 한 분 예외 없이, 모든 분들이 어려움을 극복하고 본인의 기술을 지속적으로 갈고 닦는 일에 참여하셨습니다. 저 또한 언어를 배우는 사람으로서, 모든 수강생 여러분들이 보여주신 진심 어린 노

We learn that the medicinal qualities of a range of specific plants such as Aloe Vera with its traditionally known wound healing qualities, have been developed to produce a range of well-respected products. These include Health Supplements, Cosmetics, Skin and Hair products, and Food Supplements derived from selected plants used in traditional folk medicine.

Marketing is undertaken by scores of dedicated ‘Univera Planners’ who deal directly with clients. These ‘UPs’ receive ongoing skills development and training in the company headquarters and at Univera distributors nationwide. “Word of mouth” and repeat business based on satisfaction with Univera products seems to greatly contribute to the success of the company.

As a trainer and educator, I would like to praise the Univera company for its progressive attitude toward its many employees, and for recognizing the importance of providing the opportunity for staff to improve their English skills as part of their work environment. Improving language and communication skills is an obvious step toward creating and streamlining International business opportunities, increased sales, and growth.

On a more personal note, I would like to sincerely thank the Univera participants. Without exception, all of the learners were able to overcome a range of challenges and engage in the consistent improvement of their skills. Being a

력에 감동받았습니다. 한국 분들은 영어의 어려움을 이해하시고 부끄러움과 실수할지도 모른다는 우려를 극복해야 가능한 일임을 잘 이해하시는 듯 보였습니다. 학습하는 동안 이 분들이 저의 지도와 정정을 쉽게 받아들이실 수 있었던 데 대하여 자부심을 느낍니다.

원어민 영어 사용자들의 태도에 대해 잠깐 언급하고자 합니다. 많은 한국 사람들이 영어로 말할 때, 그리고 실수를 했을 때 자신이 어떻게 받아들여질까를 많이 우려하신다고 생각합니다. 사실 사업을 하고자 하는 서양 사람들 중에 한국어로 말해야 한다면 훨씬 능력이 떨어질 사람들이 많기 때문에 이들은 오히려 영어를 할 줄 아는 한국분들에게 무척 고마워하는 태도를 가지는 경우가 많습니다. 실수를 좀 하더라도 여러분이 지금 가진 능력에 대해서 자긍심을 가지십시오.

마지막으로 유니베라 경영지원팀 분들께 감사 드립니다. 직접적으로 책임을 지셨던 민지희 님, 인사팀 여러분께 감사 드립니다. 이분들의 전문적인 태도와 관용 덕분에 교육이 성공을 거둘 수 있었습니다. 유니베라 모든 직원들께도 환대해 주시고 협조해 주셔서 감사 드린다는 말씀을 전하고 싶습니다.

글 | 에이드리안 할리

language learner myself, I was humbled by the efforts of my students. Korean people all seem to understand the difficulty of the English language and know that engaging in conversational activities requires overcoming shyness and concern about making errors. I was proud to be quickly accepted as a supportive and corrective guide during the learning process.

Generally, I would like to make a comment about Native English Speaker's attitudes. I think many Koreans worry a lot about how they will be perceived if they try to speak in English and make some errors. In truth there is an attitude of appreciation from Western colleagues who would like to conduct business and who usually have far less ability when speaking in Korean. Take pride in your existing ability despite any minor errors.

Finally, I would like to thank the many Univera support staff. Most directly responsible were Min Jihee and HR department. Their professional attitude and generosity greatly contributed to the success of this year's sessions. Thank you also for the welcome into the distinctive mood and co-operative spirit of the Univera Company.

By Adrian Harley



선생이자 친구였던 할리

영어라는 '꼬리'는 취업하자마자 떼어낼 줄 알았다. 아니, 그랬으면 좋겠다고 생각한 것 같다. 하지만 그것이 참 유치한 생각임을 알아버렸다. 영어는 떼어버릴 '꼬리'가 아닌, 더 넓은 곳을 바라볼 수 있는 '날개'임. 그 깨달음의 한 권에는 할리가 있었다. 때로는 친구처럼, 때로는 선생님처럼 편안하게 영어를 대할 수 있게 한 할리가 참 고맙다. 상주강사 영어회화 프로그램은 입 한 번 뺏고 못하고 쭈뼛대던 나에게 영어는 과제가 아닌 과자 같은 달콤한 존재임을 느끼게 한 소중한 시간이었다. 한국어로 쓴 일기와 영어로 쓴 일기를 비교하며 함께 웃기도 하고, 힘들고 지친 날에는 그의 격려에 용기를 얻었다. 한국을 사랑하는, 유니베라에 대한 마음이 누구보다 아름다운 할리. 영어로 대화할 수 있는 친구가 되어줘서 고맙고, 자신감을 갖게 해주어서 또 고맙다. "할리! 영어로, 한국어로 Free talking 할 수 있을 때, 정상에서 만나기로 해요!"

김유선 | 교육팀 | 유니베라 한국



Impression of a class participant

I thought I would be free from English as soon as I got a job. No, I wished I would be so. But I soon learned that that was rather an immature thought. English was not a "tag" to get rid of but the "wings" to view a wider world. Harley played an important role in my realizing this. At times, as a friend, and at others, as a teacher, he helped me to comfortably communicate in English for which I am truly thankful. The regular English conversation program was a precious time for me to realize that English is not a task to overcome but a game to enjoy. Comparing my diary written in Korean and English, we laughed together; Harley encouraged and supported me on difficult and tiring days. Harley foremost loved Korea and had a tender heart for Univera. I am grateful to him for having been a friend with whom I can converse in English and for instilling in me the confidence to speak the language. "Harley! Let us meet at the top once again we can freely talk in both English and Korean!"

Yuseon Kim | Education Team | Univera Korea

행복을 가꾸는 남양알로에 25년 이야기



25 Years of Cultivating Happiness

남양알로에(현 유니베라)는 2003년 4월 5일 사사, 『행복을 가꾸는 남양알로에 25년 이야기』를 발간했다. 1976년 에코넷이 창립한 이래 첫 번째 사사이다. 에코넷은 1976년 출범하여 1984년 주식회사 남양알로에 농산으로 발전했다. 이후 생산회사인 남양을 모기업으로 남양과 남양알로에가 분사하고 해외 농장개척으로 알로콕이 창립되었으며 연구회사 유니젠이 더하여졌다. 이후 세계의 동과 서를 아우르는 글로벌 수직 계열화 네트워크인 에코넷이 구축되었다. 남양알로에 사사는 이러한 에코넷 네트워크의 발전을 담은 첫 번째 이야기 책이다. 남양알로에가 소비자를 직접 만나는 판매기업으로서 에코넷을 대표하여 재배, 연구개발, 생산, 판매의 에코넷 네트워크 모두의 역사를 사사에 담았다.

남양알로에는 사사를 편찬하기 위해 사사편찬위원회를 구성하고 TV 방송작가들을 중심으로 집필위원을 조직했다. 집필위원들은 남양알로에의 노획을 비롯한 간행물과 홍보물, 관련 문서를 수집 정리하는 한편, 남양알로에에 근무했거나 근무하고 있는 임직원들을 인터뷰하여 사사의 기초로 삼았다. 또한 멀리 해외의 에코넷 역사를 조사하기 위해 미국과 멕시코의 알로콕, 유니젠을 돌아보았다.

기업의 일반적인 사사가 기업의 역사를 통하여 규모와 현황을 보여주는 데 반하여 남양알로에 사사는 주로 남양알로에와 에코넷을 이룩한 사람들의 이야기를 담고 있다. 그래서 제목도 『행복을 가꾸는 남양알로에 25년 이야기』이다. 총37장으로 구성된 사사의 이야기는 짤막한 단편이 모인 연작소설과 같다. 아마도 스토리텔링 형식으로 쓰인 최초의 사사 중 하나일 것이다. 특히 프롤로그인 ‘땅 위에 별을 심은 사람’은 삽화와 함께 짧은 글이 들었는데 ‘자연의 혜택을 인류에게’ 전하고자 한 고 이연호 회장을 상징한 것이다. 이러한 구성 덕에 남양알로에 사사는 에코넷 비전집과 함께 이후 에코넷의 정신, 미션과 비전을 교육하고 역사와 전통을 전수하는 귀중한 수단이 되었다.

이러한 창의성과 기능을 인정받아 남양알로에 사사는 한국사보협회가 주최하는 2003 대한민국 커뮤니케이션 대상(2003 Korea Business Communications Awards) 시상에서 우수상을 수상하기도 했다.

글 | 문선유 기획위원 | 인사총무팀 | 에코넷홀딩스

편집자 주 에코넷은 2010년부터 기록물관리사업을 시행했다. 여기저기 먼지를 걷어내고 기록을 들추어내자 까마득히 잊힌 우리의 모습이 되살아났다. 『에코넷 웨이』는 이렇게 발굴한 기록물을 통해 에코넷의 역사를 더듬어 가겠다.

Namyang Aloe(DBA Univera) published a book on its history, “25 years of cultivating happiness” on April 5 in 2003. It was the first book on the history of ECONET since the foundation of it in 1976. ECONET was born in 1976, and grew into Namyang Aloe Farming in 1984. The company was split into two companies, Namyang and Namyang Aloe under the mother company of Namyang(DBA Naturetech). Aloecorp was founded for building and managing overseas farms, and Unigen for R&D business was added. Following that, ECONET established a global vertical network which bridges the western and the eastern world. The company history book of Namyang Aloe is the first book which contains the story of growing network of ECONET. As a company which deals directly with customers, Namyang Aloe represented the whole story of ECONET network which encompasses cultivation, R&D, manufacture and sales.

Namyang Aloe set up the corporate history compilation committee, and hired writers, mainly among TV scenario writers. The writers collected and compiled records, corporate magazines, related documents and on the other hand, they interviewed employees who worked, and work for Namyang Aloe. Also, they toured Aloecorp and Unigen offices to survey ECONET history at overseas.

In general, corporate history book reveals the size and status of the company. However, the history book of Namyang Aloe features stories of people who worked for Namyang Aloe and ECONET. That is why the book is titled, “25 years of cultivating happiness: the story of Namyang Aloe.” The corporate history book, compiled in 37 chapters, is like a collection of short stories. It might be one of the first corporate history books which take the form of storytelling. The prologue, “A Man Who Planted Stars on Earth,” is a very short story accompanied with pictures. The story represents a life of the late Chairman Yunho Lee who devoted his life to bring the best of nature to humankind. Thanks to this compilation, the book on history of Namyang Aloe, along with a book on vision of ECONET has become a valuable tool to educate mission and vision of ECONET, and pass down history and tradition.

The creativity and benefits of this book were recognized by 2003 Korea Business Communication awards, held by Korea SABO (corporate magazine) Association.

By Sunyu Moon Planning Director | HR & General Affairs | ECONET Holdings

Editor's note ECONET has been collecting and preserving its historic records from 2010. After taking out layers of dust, memories lost in time came into life. ECONETWAY means to track down ECONET history as it continues to excavate records.

에코넷홀딩스 ECONET Holdings

'에코넷 사람들의 좋은 행복(가칭)' 수상자 발표

Announcement of awardees of "ECONETians' Happiness" (tentative name)



에코넷 한국에서는 2011년 1월 『에코넷 사람들의 좋은 습관(도서출판 일빛)』, 2011년 11월 『에코넷 사람들의 좋은 말씀(도서출판 일빛)』이라는 제목의 책을 펴냈다. 에코넷 사람들의 창조와 도전, 인화와 협력의 문화를 진작하고자 하는 노력의 일환이었던 두 권의 책에 이어 2012년에는 세 번째 공모전을 진행하였다. 총 58편의 글을 모은 이번 공모전에서는 네이처텍 3명(김정은, 박지인, 김종환), 유니젠 8명(고용협, 김미란, 김현진, 손희승, 이보수, 임상득, 장미라, 최은아), 유니베라 5명(지선하, 이상희, 이경화, 김경록, 황현욱), 에코넷홀딩스 1명(이정권), 총 17명의 수상자를 선정하였다. 이번에 모은 글은 2013년 상반기에 책으로 출판할 예정이다. (김민선 기자)

ECONET Korea published books titled "The good Words of ECONETians" in November 2011 and "The good Habits of ECONETians" in January 2011. Following the two books published as part of efforts made to boost the culture of cooperation and the creative and challenging spirit of ECONETians, ECONET Korea held a third writing contest in 2012. 58 writings were submitted to the contest, which selected a total of 17 awardees: three from Naturetech, eight from Unigen Korea, five from Univera Korea, and one from ECONET Holdings. The writings collected at this time are expected to be published in the first half of 2013.

에코넷 구성원 의견 조사

ECONET Opinion Survey

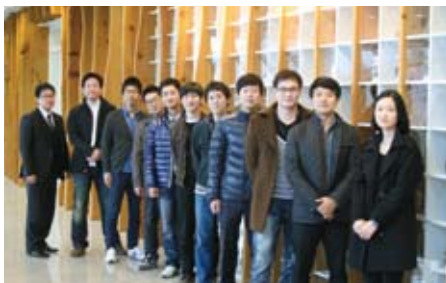
에코넷 한국에서는 2012년 10월 17일부터 10월 29일까지 에코넷 구성원 의견 조사를 실시하였다. EGGs를 통해 온라인으로 실시한 이번 조사의 목적은 에코넷 구성원들이 회사를 보고 느끼는 수준 및 이슈와 원인을 파악하고 개선 영역을 구체화함으로써 변화의 모티브를 마련하고 변화 방향을 설정하는 것이었다. 에코넷 한국에서는 총 189명(응답율 78%)이 의견 조사에 참여했다. 2011년 1월 처음 실시한 이후 이번이 3회째인 에코넷 구성원 의견 조사는 2013년 초 그 동안의 결과를 종합 분석하여 액션 플랜을 수립하고 경영전략에 반영할 예정이다. (김민선 기자)

ECONET Holdings conducted a survey to learn the opinions of ECONETians from October 17 to 29, 2012. The purpose of the survey conducted through EGGs lay in grasping how ECONETians feel about their company, and issues and their causes in order to specify areas in need of improvement, provide a motive for changes and set their direction. ECONET Korea had 189 participants in the survey (78% response rate). This is now the third opinion survey of ECONETians, which was conducted for the first time in January 2011. The results of the survey will be comprehensively analyzed in early 2013 to draw up an action plan and reflect them in ECONET's business management strategies.



2012년 2차 ECONET 입문 교육

Second introductory training in 2012



에코넷 한국의 신입사자 교육이 2012년 11월 13일부터 15일까지 2박 3일의 일정으로 진행되었다. 2012년 1월 이후 네이처텍, 유니베라에 입사한 14명을 대상으로 한 이번 교육은 에코넷 전반에 대한 이해를 돕는 강의와 물류센터, 유니젠, 네이처텍 견학 및 실습 등으로 구성되었다. 교육 첫 날 이병훈 총괄사장은 '자연의 혜택을 인류에게 전하는 에코넷의 미션에 대해 설명하고, 신입사자들이 에코넷 구성원으로서 열정을 가지고 일에 임할 수 있도록 격려했다. (김민선 기자)

Training for new employees of ECONET Korea was held for three days from November 13 to 15, 2012. Since January 2012, 14 staff who joined Naturetech and Univera participated in the training. The training was composed of lectures to help an overall understanding of ECONET, visits to Unigen, Naturetech, logistics center, and practical training. On the first day of the training, Chairman and CEO Bill Lee explained ECONET's mission of "Bringing the Best of Nature to Humankind" and encouraged the new employees to work with passion as new ECONETians.

2013년 에코넷 승진자격시험 실시

Promotion qualification test for 2013

2012년 11월 20일, 에코넷은 '2013년 승진자격시험'을 실시하였다. 네이처텍, 유니베라 한국, 유니젠 한국, 에코넷홀딩스의 2013년 및 2014년 대리, 과장, 차장, 부장 승진 대상자의 기본역량을 평가하기 위한 승진자격시험은 <경영이념과 전략의 이해>와 <사업환경의 이해>, 두 과목으로 구성되었다. 시험은 서울 에코넷 센터 2층 UBA 센터와 친천 네이처텍 1층 강당에서 오전 10시부터 12시까지 두 시간 동안 진행되었다. 승진자격시험은 각 과목당 60점 이상을 취득해야 한다. (김민선 기자)

On 20 November 2012, ECONET Korea held a "promotion qualification test for 2013." The test was composed of "Understanding of mission and strategies" and "Understanding of the business environment" to evaluate the basic capacity of those who are subject to promotion to deputy manager, manager, deputy director, director in 2013 and 2014 of Naturetech, Univera Korea, Unigen Korea, and ECONET Holdings. The test was conducted for two hours from 10 a.m. to 12 p.m. in the auditorium on the first floor of Naturetech and the second floor of UBA Center of the ECONET Center. To be promoted, those taking the test have to get a score of over 60 points on each subject.

김장 담그기 행사

Making Gimjang

2012년 11월 26일, 에코넷홀딩스 임직원들은 김장 담그기 행사를 하고 성동구 내 거동이 불편한 노인, 저소득층, 새터민에게 김장을 전달했다. 2년째 '성동평화의 집'과 함께 한 김장 행사에서 에코넷홀딩스는 김장 비용을 지원하고, 임직원들이 성동평화의 집 봉사자들과 함께 직접 김장을 했다. 에코넷홀딩스는 지역 사회 내에서 섬김과 나눔의 문화를 실천하는 활동을 지속적으로 펼칠 예정이다. (김민선 기자)

The staff of ECONET Holdings held an event of making Gimjang (Kimchi for the winter) on 26 November 2012 and conveyed the Kimchi to the elderly having difficulty walking, low-income class and North Korean defectors residing in Seongdong-gu. For the event held for the second time in this year with the "Seongdong Peace House," ECONET Holdings supported the cost of the ingredients and the staff personally made Gimjang with volunteers of the house. ECONET Holdings plans to continue activities of sharing and serving for the local society.

ECONET 리더 360도 다면진단 실시

Multifarious evaluation of ECONET leaders

2012년 11월부터 12월까지 네이처텍, 유니베라, 에코넷홀딩스에서는 임원 및 팀장들을 대상으로 360도 다면진단을 실시했다. 조직성과에 매우 큰 영향을 끼치는 리더가 본인을 돌아보고 같이 일하는 상사, 동료, 부하로부터 피드백을 받아 수용하여 자기 개발의 원동력으로 삼는 것은 리더 본인의 역량개발과 성장에 유익할 뿐 아니라



조직에도 긍정적인 결과를 가져올 수 있다. 에코넷 한국에서는 이후에도 리더를 대상으로 한 다면진단을 정기적으로 실시할 예정이다. (김민선 기자)

Naturetech, Univera Korea and ECONET Holdings fully examined various aspects of their executives and team leaders from November to December 2012. It is not only beneficial to the development and growth of their capacities but also to the overall organization that leaders, who have a large impact on the organizational achievements, reflect on themselves, and receive feedback from their bosses, colleagues and subordinates, so make them as driving forces for self-development. ECONET Korea plans to regularly carry out multifarious evaluation of leaders.

유니베라 한국 Univera Korea

유니베라 조직 개편

Restructuring of Univera Korea

2012년 12월 1일, 유니베라는 5본부 1소 1국 20팀에서 4본부 1소 1국 17팀으로 조직을 개편했다. 이번 조직 개편은 전략집중형 조직을 구축하여 실행력을 강화하고, 본부간의 활발한 소통을 통해 생산성을 극대화하는 데 목적이 있다. 앞으로 유니베라는 현장 중심의 전략실행 강화를 통해 성과를 극대화하고, 대리점 성장을 위한 영업 컨설팅과 신제품 개발에 조직의 역량을 집중할 것이다. (윤미란 기자)

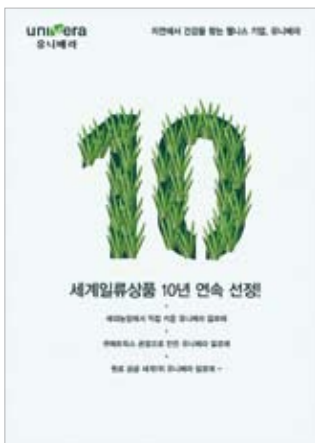
Univera Korea was reorganized from 5 divisions, 1 center and 20 teams to 4 divisions, 1 center and 17 teams on December 1, 2012. The reorganization was intended to build an organization focused on strategies, enhance their execution and vitalize communication between divisions to maximize productivity. In the future, Univera Korea will enhance the execution of its field-focused strategies to maximize achievements and focus on sales consulting and the development of new products for the growth of distributors.

10년 연속 세계 일류 상품 선정

Aloe selected as one of the World-Class product for 10th consecutive year

유니베라의 알로에가 2003년부터 2012년까지 세계일류상품으로 10년 연속 선정되었다. 세계일류상품은 지식경제부가 주관하고 생산성본부가 인증하는 제도로서 세계일류상품에 선정된 기업은 매해 300여 개가 되지만, 그 중 10년 이상 연속 선정된 기업은 10여 개에 불과하다. 일류상품에 선정된 기업은 해외 마케팅, 홍보, 시장개척 등 여러 방면에서 지원을 받을 수 있다. 10년 연속으로 선정된 유니베라 알로에는 에코네시안 모두의 자랑이요 긍지이다. (민지희 기자)

Univera's Aloe product was selected as the World-Class product for 10th consecutive year from 2003 to 2012. The World-Class product system is organized by the Korean Ministry of Knowledge Economy and certified by the Korea Productivity Center. About 300 companies are selected each year for the World-Class products, but only 10 have been selected for 10th consecutive year. Companies whose products were selected as the World-Class product can get support in various areas including foreign marketing, publicity and advancement into new markets. Univera's Aloe selected for 10th consecutive year is the pride and self-esteem of ECONETians.



웰니스사업본부 역량개발 프로젝트 시작

Wellness Business Division starts a capacity development project

2012년 12월 인사·조직개편 후 유니베라 웰니스사업본부는 소속 직원들의 역량개발 프로젝트의 일환으로, '파이팅 넘치는 독서 프로젝트'와 '팀별 스터디 프로젝트'를 시작했다. '파이팅 넘치는 독서 프로젝트'는 매달 선정된 공통의 도서를 읽고 정해진 양식에 맞춰 독후감을 작성하여 제출하는 것으로, 12월 도서는 '답을 내는 조직'이다. '팀별 스터디 프로젝트'는 월 1회 회사 사업과 관련하여 선택한 주제를 팀별로 나누어 공부하며 새로운 생각과 아이디어를 도출하는 작업이다. 이렇게 산출한 결과물은 웰니스사업본부 내에서 다달이 팀 발표를 통해 공유하며 검증절차를 밟을 예정이다. 이 프로젝트는 2012년 12월에 팀별로 연간 실행할 주제를 정하고 2013년 1월부터 본격적으로 진행할 것이다. (민지희 기자)

After the reorganization in December 2012, Univera's Wellness Business Division started the "Cheerful reading project" and "Team study project," as part of its efforts to develop the capability of its staff. The "Cheerful reading project" entails reading a selected common book, writing a review and submitting it. The book chosen for December was "Organization that gives answers." The "Team study project" entails studying in teams a selected theme related to the company business once a month to come up with new ideas and thoughts. The collected results are to be shared through team presentations each month in the Wellness Business Division to undergo a verifying process. This project will fully start in January 2013 after each team sets the themes to study over the year in December 2012.

네이처텍 Naturetech

네이처텍 사회봉사상 수상

Naturetech Awarded for Social Volunteering

2012년 9월 13일 제13회 사회복지의 날을 맞아 네이처텍은 정기적인 후원활동 및 투철한 봉사활동 등을 인정받아 충청북도 도지사로부터 사회봉사상을 수상하였다.

2008년 네이처텍은 전 임직원이 나서서 진천군 지역에 대한 환경사업으로 공부방 만들기를 벌였고 조손가정에 장학금을 지원하고 각종 문화행사를 적극적으로 지원하는 등 아동의 건전한 성장과 자립을 위해 정기적으로 후원활동과 봉사활동을 전개했다. 아울러 2008년부터 총4회에 걸쳐 약4억1천만 원 상당의 화장품과 건강기능식품을 지역 주민들이 골고루 사용할 수 있도록 푸드뱅크에 기부했다. 아울러 인력난에 허덕이는 푸드뱅크의 실정을 접한 후 임직원 20명이 진천군 골목을 누비며 2012년 현재 400여 가정에 잉여자원을 분배하는 사업을 돕고 있다. 2011년부터는 김치나누기 행사로 하늘 높을 줄 모르고 올라가는 물가에 한숨 짓는 조손가정과 노환으로 거동이 어려운 가정에 겨울철의 먹거리인 김치를 전달하여 주민들의 걱정을 덜어주었다.

이 날 충북지역 기업 중 도지사상을 수상한 기업은 네이처텍이 유일하다. (경영지원팀 김태완)

Naturetech won the Social Volunteering Award from the Governor of Chungcheongbuk-do on 13 September 2012 in commemoration of the 13th Day of Social Welfare, being recognized for regular sponsoring and active volunteering activities.

In 2008, the entire staff of Naturetech worked to make a study room as part of an environmental project in Jincheon-gun as well as provided scholarships to children living with only their grandparents. They also actively supported many cultural events as part of regular sponsoring and volunteering activities for the healthy growth of children. Furthermore, for four times since 2008, Naturetech donated to Food Bank about KRW 410 million worth of cosmetics and health functional foods for the local residents to use. In addition, after learning from the Food Bank that it is suffering from lack of



manpower, 20 staff has helped to distribute relief goods to about 400 families, going around the alleys of Jincheon-gun. From 2011, the staff participated in a Kimchi sharing event and gave Kimchi for the winter to families having difficulty walking because of old age and to grandparents raising grandchildren, who have been having difficulty in making Kimchi because of the increase in prices. Naturetech was the only company to win the Governor Award in Chungcheongbuk-do.



중국 SFDA(State Food and Drug Administration, 국가식품약품감독관리국) 위생허가 승인 State Food and Drug Administration (SFDA) of China approves sanitary license

2012년 10월 21일 네이처텍은 'Skincare Gel' 제품에 대해 중국 SFDA의 위생허가를 승인 받았다. 위생허가 승인은 중국시장 진출을 위해 꼭 필요한 절차로, 2011년 신청하여 1년여 만에 획득한 것이다. 이로써 네이처텍은 중국 및 동남아시아에 완제품을 수출하기 위한 기반을 마련했다. (해외영업팀 김수정 대리)

Naturetech acquired a sanitary license from the Chinese SFDA for its "Skincare Gel" on 21 October 2012. This approval is a mandatory process to advance into the Chinese market and Naturetech succeeded in acquiring the approval within one year of its application from 2011. As such, Naturetech prepared the basis to export end-products to the Chinese and Southeast Asian markets.

네이처텍 섬나 공부방 1호 현판식

Signboard hanging ceremony of the first Seomna Study Room



2012년 10월 31일 네이처텍은 광혜원 지역아동센터에 공부방을 만들어 주는 봉사활동을 마무리하며 섬나 공부방 1호 현판식을 거행했다. 2012년 들어 안기억 경영지원본부장, 조영일 경영지원팀장, 경영지원팀 김태완 사원은 진천지역의 아동센터를 돌아보고 공부방이 가장 필요한 곳으로 광혜원 지역아동센터를 선정하고 공부방 지원을 계획했다. 오정석 안전성센터장을 리더로 경영지원팀 조영일 팀장 외 7명의 봉사활동 팀원들이 4개월여 동안 주말에도 봉사활동을 전개했다. 특히 경영지원팀 공무원원들도 섬나 공부방 만들기예 물심양면으로 일조하였다. 광혜원 지역아동센터장은 최근 여러 단체로부터 기부와 봉사활동을 지원받았지만 이렇게 단합하여 봉사활동을 하는 기업은 네이처텍밖에 없었다며 감사와 감동을 전했다. 2013년에도 네이처텍은 섬나 공부방 마련이라는 봉사활동을 주 테마로 공부방 2호를 지원할 계획이며, 방학기간에는 부식과 생필품을 지원하고 교사지원, 문화활동도 전개할 예정이다. (경영지원팀 김태완)

Naturetech completed construction of a study room in the Gwanghyewon Local Children's Center on 31 October 2012 and held a ceremony of hanging the signboard of the first Seomna study room. In early 2012, VP Kieok Ahn, team leader Youngil Cho, and Taewan Kim, visited children's centers in Jincheon and selected the Gwanghyewon Local Children's Center as the center that needs a study room most. Director of the Safety Center Jungseok Oh and team leader Youngil Cho including seven volunteers volunteered their time to construct for four months. General management team and engineering team members gave also their full material and emotional support to make the Seomna Study Room. The head of the Gwanghyewon Local Children's Center said that Naturetech was the only group that fully worked in such unison and he conveyed his deepest gratitude and respect for Naturetech, even though they had gotten donations and support from many groups recently. Naturetech plans to create the second study room and provide side-dishes and daily necessities and hold cultural events during break in 2013.

김장 담그기 행사

Making Kimchi for the winter

2012년 11월 20일 네이처텍은 임직원이 함께하는 '맛있는 김치, 맛있는 나눔' 김장 행사를 진행하였다. 이 행사는 초록우산 어린이재단과 협력하여 준비한 것으로, 네이처텍은 재단에 김장 지원금으로 500만 원을 전달하여 이번 행사를 준비했다. 경영지원본부를 비롯하여 각 본부 임직원 총35명이 모여 오후 2시부터 4시 30분까지 김장 500포기를 담갔다. 거개가 남자 직원들이었으나 생산현장의 박정선 주부사원과 SCM팀의 이영숙 사원 등 4명의 주부사원들이 함께 참여하여 행사가 수월하게 진행되었다. 500포기의 김장 김치는 진천 지역아동센터와 광혜원 지역아동센터, 그리고 조손가정 8가정에 골고루 전달되었다. (경영지원팀 김태완)

Naturetech held a "Tasty Kimchi, Tasty Sharing" Kimchi making event with Child Fund Korea on 20 November 2012. In preparing for the event, Naturetech donated KRW 5 million to buy Kimchi ingredients to Child Fund Korea. A total of 35 staff gathered from 2:00 p.m. to 4:30 p.m. to make 500 heads of Kimchi. The majority of the volunteers were male staff, but thanks to the help of four housewife staff, including Jeongseon Park of the Production Factory and Yeongsuk Lee of the SCM Team, the event proceeded smoothly. The 500 heads of Kimchi for the winter were evenly distributed to the Jincheon Local Children's Center, to the Gwanghyewon Local Children's Center, and to the eight families of grandparents raising grandchildren.



유니젠 한국 Unigen Korea

평가자 교육

Evaluator Training

유니젠은 2012년 11월 27일, 최종 성과와 역량 평가를 앞두고 더퍼포먼스 대표를 초청하여 평가자 교육을 시행했다. 새로운 인사제도에 따라 새로운 제도를 잘 이해하고 공정한 평가를 내릴 수 있도록 하기 위함이었다. 평가자 교육이기는 하나, 원활한 평가진행 및 이해를 돕기 위해 전직원을 대상으로 교육을 실시했다. (황지혜 기자)

Unigen invited the CEO of The Performance on 27 November 2012 to train evaluators before evaluation of performance for the year 2012. It was aimed for evaluators to understand well the new human resources system and evaluate fairly. All staff including evaluators participated in the training to understand the whole process of performance evaluation.

2012년 유니젠 전 직원 워크숍

2012 Unigen Workshop for the Entire Staff

유니젠은 2012년 12월 27일부터 28일까지 1박2일간 목천에 위치한 휴러클 리조트에서 전 직원 워크숍을 진행했다. 워크숍에서는 유니젠 전 직원은 2012년 사업을 평가하고 2013년도 중점 추진과제에 대해 검토했다. 각 부서의 팀장은 팀원에 대해 미리 직접 수기로 작성한 피드백을 나눠주며 면담했다. 끝으로 유니젠 직원은 개인의 비전을 세워 보고 동시에 환경보호에 참여하자는 취지로 개인의 비전을 담은 컵 만들기 프로그램을 가졌다. (황지혜 기자)

Unigen held a workshop for the entire staff in the Huracle Resort located in Mokcheon for two days from 27th to 28th December 2012. At the workshop, the staff evaluated the 2012 business and reviewed what tasks to mainly pursue in 2013. Team leaders provided feedback to team members individually and advised them. As a part of the workshop programs, the Unigen staff set up their personal visions for the new year and participated in a hands-on program of making cups holding their visions with a view to participating in environmental protection.

에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

연례 आयुही

Annual Company Picnic



2012년 10월 3일 수요일 오후, 시애틀의 에코넷 미국 직원들은 연례 आयुही로 세이프코 경기장(Safeco Field)에 갔다. 바비큐와 함께 생일자를 기념하는 음식들로 점심 식사를 마친 후, 직원들은 가족들과 함께 시애틀 마린스(Mariners)가 LA 에인젤스(Los Angeles Angels)를 상대로 12:00으로 승리하며 시즌을 마감하는 경기를 보았다. 이번 행사를 통해 직원들은 편안한 분위기 속에서 음식을 먹고 즐기며 서로를 알 수 있었다.

On Wednesday October 3rd by 12 noon, the Seattle ECONET Center, Headquarters of the U.S. ECONET Family of Companies was quite clear of employees. Staff members left their worries at work, packed their bags, some picked up their family members, and headed to Safeco Field for our annual company picnic to watch the Mariners end their season in triumph over the Los Angeles Angels, 12-0.

The event started with a fabulous BBQ and all the trimmings combined with our monthly company birthday and anniversaries celebration right there at the stadium "Above the Deck", literally above the batter's "on-deck" circle. After a delightful lunch, employees along with their family members headed to their seats to watch the Mariners end their season with a victory. But this picnic signified more than just getting out the office early for the day, it signified employees from every level of the companies coming together in a relaxed setting, spending time together, laughing, eating and just simply getting to know one another outside of business. The best company picnics are the ones when everyone comes for one purpose only and that purpose is to have a great time and that's exactly what took place at this year's company picnic. (By Aleeta Davis)

할로윈 행사와 포트럭 파티

Halloween Event/Pot Luck



시애틀의 에코넷 미국은 할로윈을 맞아 축하행사와 포트럭(pot luck) 파티를 열었다. 올해는 특히 문화 위원회(culture committee)가 호박 조각 콘테스트, 사무실 꾸미기, 코스튬 콘테스트를 준비했다. 임원진을 비롯하여 많은 직원들이 다양한 할로윈 의상을 입고 포트럭 파티를 즐겼다.

콘테스트 우승자는 다음과 같다.

호박 도려내기 1등: 마리아 이스티고이(Maria Estigoy), 유니베라 마케팅 코디네이터

호박 도려내기 2등: 케이시 해리스(Casey Harris), 유니베라 자문위원

부서 꾸미기 1등: 유니베라 행사지원팀

코스튬 콘테스트 1등: 자넷 썬레스(Janet Therese), 유니베라 마케팅 디렉터

코스튬 콘테스트 2등: 랄프 비츠(Ralph Bietz), 유니베라 글로벌 COO, 마리아 이스티고이(Maria Estigoy), 유니베라 마케팅 코디네이터

Traditions are important to most companies and here at the ECONET Family of Companies, Halloween is one of the traditions that we defiantly want to keep and enjoy celebrating. Our Halloween celebrations and pot luck has certainly had been one of the great highlight of our annual company events. This year our culture committee undertook extra effort to involve all of our US and Canada locations who chose to join in, with participation in the pumpkin carving contest, desk/office decorating and last but not least, our costume contest. We topped off the day of events with great pot luck at our Seattle Headquarters. It was just a delight to see the variety of costumes employees, including executives,

prepared and exhibited with the festivities. (By Aleeta Davis)

This year's contest winners were:

Pumpkin Carving 1st Place: Maria Estigoy, Univera Marketing Coordinator, Seattle

Pumpkin Carving 2nd Place: Casey Harris, Univera In-house Counsel, Seattle

Department Décor 1st Place: Univera Events Management, Seattle

Costume Contest 1st Place: Janet Therese, Director of Marketing, Univera Seattle

Costume Contest 2nd Place: Tie Winners: Ralph Bietz, Univera Global COO and Maria Estigoy Univera Marketing Coordinator, Seattle

추수감사절

With a Heart of Gratitude

에코넷 미국에서는 추수감사절을 맞아 전 직원이 “감사하다고 생각하는 것”에 대해 글을 작성했다. 직원들이 제출한 글을 통해 얼마나 많은 직원들이 에코넷의 가치를 자신의 삶에 투영하고 있는지 알 수 있었다. 아울러 에코넷 미국 직원들은 본 아페티(Bon Appétit) 레스토랑이 준비한 칠면조 요리를 비롯한 다양한 음식으로 추수감사절 오찬을 함께 했다. 이날 이병훈 총괄사장은 직원들에게 선물세트를 나눠주었다.

Many think of Thanksgiving as a wonderful time to celebrate getting out of school or work for a long weekend, or eating a great dinner. Some think it's a starting point of the Christmas holiday season. But here at the ECONET Family of Companies, we take on the approach of celebrating Thanksgiving with "Hearts of Gratitude". Each year we ask employees companywide to submit what they are "thankful for". This year we had a great response to the invitation. Submissions from employees, showed just how many of our great employees' lives reflect the great values of our ECONET Family of Companies. Wrapping up the season of gratitude, our annual Thanksgiving Luncheon was prepared by Bon Appétit, and they did not disappoint us. We enjoyed a delicious spread of Herb Roasted Turkey and Maple Clove Ham, Brioche Stuffing, Old Fashioned Mashed Potatoes, Cranberry Sauce, Roasted Brussels with Bacon, Artisan Rolls and Whipped Butter, Pumpkin Pie, and Cranberry Spritzer. We ended our wonderful Thanksgiving celebrations with distribution of a wonderful gift package from Mr. Lee. (By Aleeta Davis)



지난호 퀴즈 정답자 Winners of Last Issue's Quiz

Q : “1997년 4월 7일 제25회 보건의 날에 고 이병훈 회장은 ○○○○ ○○○을 수상했다. 주지하다시피 한국 알로에 산업을 선도하며 ‘국민보건향상을 통하여’ 사회발전에 이바지한 공로를 인정받은 것이다.”

A : 국민훈장 모란장

김동현 | 네이처텍
김효재 | 과장 | 유니베라
배연숙 | 에코넷홀딩스

Q: “On the National Health Day, April 7th in 1997, the late chairman Yunho Lee was posthumously awarded the Moran Medal of the Order of ○○○○○○ ○○○○. His contribution to the society of promoting the health of Korean people as a leader in Korean aloe industry was honored by Korean Government.”

A : Civil Merit

Arturo Ramirez Martinez | Aloecorp Mexico
Jose Vargas | Aloecorp Mexico
Miguel Gonzalez | Aloecorp Mexico
Nallely Enriquez | Aloecorp Mexico

『에코넷웨이』가 새로워집니다 ECONETWAY will be changed to the new one!

『에코넷웨이』가 새로워집니다. 2004년 4월 『유니베라웨이』로 창간한 『에코넷웨이』는 2007년 12월, 23호까지 격월간으로 발행하다 2008년 24호 이후, 계간으로 발행하여 왔습니다. 이제 인쇄 환경과 통신 환경의 변화를 반영하여 『에코넷웨이』는 연간으로 다시 태어납니다.

그 동안 『에코넷웨이』는 에코넷의 소식을 전하고 역사를 기록하며 문화를 진작하는 역할을 충실히 수행했습니다. 세계로 펼쳐나간 에코넷의 성장에 발맞추어 동과 서를 아우르기 위해 국문과 영문의 이중언어를 기초로 발행하면서 때때로 현지인의 이해를 돕기 위해 스페인어, 중국어, 러시아어로 편집하기도 했습니다.

1대 편집장 오경아 차장, 2대 편집장 김민선 과장을 중심으로 각 회사의 기자들이 아마추어의 소박함에도 불구하고 전문가 못지 않은 정성으로 때로는 발로 때로는 손으로 정시출간을 위해 협력의 모범을 보였습니다.

이제 새로운 모습으로 탄생할 『에코넷웨이』를 기대하십시오. 근래의 공지와 뉴스는 에그스나 각 회사의 통신망으로 계속 포섭할 것이고 에코넷이 길이 지키고 간직할 전통과 정신은 새로운 방식의 교육과 통신으로 꾸준히 전파할 것입니다. 한 해 동안 이렇게 쌓은 역사와 비전을 새롭게 출간할 『에코넷웨이』가 담아낼 것입니다. 새로운 『에코넷웨이』는 지난 시기의 존재 확인과 계몽의 『에코넷웨이』에서 에코넷 사람들의 보람과 성취가 담긴 소통과 문화 창달의 『에코넷웨이』로 거듭날 것입니다.

오랜 숙성이 포도주를 익게 하듯 깊은 숙고를 통해 건강하고 아름다운 모습으로 2014년 다시 만나겠습니다. 안녕하십시오.

그 동안 애독해주신 에코네시안 여러분, 고맙습니다.

『에코넷웨이』 편집인 일동

ECONETWAY is going to be renewed. ECONETWAY was born as Univera Way in April 2004, and was published bimonthly up until vol.23 in December 2007, and became quarterly magazine from vol.24 in 2008. In the light of changes in printing and communication environment, we decided to publish ECONETWAY once a year.

ECONETWAY has been playing a role to deliver news, record history, and promote culture in ECONET. We published the magazine bilingually in English and Korean, in order to bridge the Eastern and Western world in line with the growing global status of ECONET, and sometimes added Spanish, Chinese, and Russian articles to help locals understand.

Under the guidance of the first editor in chief Kyungah Oh, followed by the second editor in chief Minsun Kim, reporters from family companies made collective efforts to meet the deadline. Even though they were amateurs, their sincerity was nothing short of that of professionals.

The renewed ECONETWAY will be beyond your expectation. The latest news and notification will be delivered through EGGS and the intranet of family companies, and our tradition and spirit will spread through new system of training and communication. History and vision accumulated during a year will be seen in ECONETWAY in a new format. While ECONETWAY of the past was for confidence and for enlightening, the new ECONETWAY will be for communication and promotion of culture encompassing accomplishments and fruitfulness.

As a long time let wine mature, our preparation and contemplation will make ECONETWAY more attractive and enjoyable. We wish you all good health and good luck.

Thank you all ECONETians for your support.

Editors of ECONETWAY



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 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-8865, Fax: +82-2-467-9988
www.econetholdings.com

에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

3005 1st Ave.
Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-8300
www.econetholdings.com

힐탑가든 Hilltop Gardens

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

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 미국 Univera USA

3005 1st Ave.
Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-7500
us.univera.com

알로콥 미국 Aloecorp USA (Headquarter)

3005 1st Ave.
Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-7400
www.aloecorp.com

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, 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-3100, Fax: +82-2-463-9162
www.univera.com

유니베라 캐나다 Univera Canada

52 Hymus, Suite 101
Pointe-Claire, Quebec
H9R 1C9
Tel: +1-514-426-2865, Fax: +1-514-693-3425
www.univera.com

알로콥 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

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

유니젠 미국 Unigen Inc.

3005 1st Ave.
Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-8200
www.unigen.net

알로콥 중국 Aloecorp 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
www.aloecorp.com.cn

이음 EUM F&B, Wellness Italian Restaurant

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터 우:133-120
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,
Sungdong-gu, Seoul 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-8875
www.eumfnb.com

유니젠 러시아 Unigen Co., Ltd.

Office 707, Prospect Kranogo Znameni 59,
Vladivostok, Primorsky territory, Russia.
Tel: +7-4232-30-2886, Fax: +7-4232-43-17-78

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