

ECONET WAY

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

Vol.037 JANUARY 2012





Cover Story

최고의 자연,
알로에,
땅 위에 심은 별.
Aloe,
the star planted on the land,
brings the best of itself to humankind.

ECONET WAY

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

Vol. 037 JANUARY 2012

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**
다시 시작하는 25년
At the beginning of a new quarter century
- 08 **전략 과제 실행 Initiatives for the Strategy**
에코넷의 조타수, 에코넷홀딩스 출범
ECONET Holdings, the Helmsman of ECONET launched
- 10 **자연오감 The Sense of Nature**
희망은 날개 달린 것
Hope is the thing with Feathers
- 12 **지속가능경영 Sustainability management**
기업의 사회적 책임을 위한 작은 실천
Putting into action Corporate Social Responsibility
- 16 **에코넷의 농장 ECONET Farm**
ECONET 농장, 개척에서 결실을 거두기까지
From beginning to harvest, ECONET Aloe Farm in China



NET

- 26 **현장스케치 ① On the Scene**
하이힐 신고도 짐을 나른다
Moving Boxes even on High Heels
- 30 **현장스케치 ② On the Scene**
네이처텍, 가족친화우수기업 인증 획득
Naturetech Acquires Certificate as a Best Family Friendly Management
- 34 **현장스케치 ③ On the Scene**
네이처텍, ISO 14001 환경경영시스템 인증 획득
Naturetech received ISO 14001 Certificate for its Environment Management System
- 36 **현장스케치 ④ On the Scene**
웰니스 사업의 모태, 힐탑가든 개장
Opening of Hilltop Gardens, the Matrix of the Wellness Business
Hilltop Gardens Baby Aloe Harvest on December, 2011
- 42 **유니베라 도전기 ① My Univera Story**
안전한 울타리를 나와 새로운 울타리를 만들다
Left a safe haven to create a new haven
- 46 **유니베라 도전기 ② My Univera Story**
최상의 보험증권
The Best Insurance Policy

WAY

- 48 **에코넷 사람들의 이야기 Lives of fellow ECONETians**
발라보면 알아요
Experience is the Best Teacher
- 50 **에코넷 북클럽 ECONET Book Club**
나는 과연 동사형 인간일까?
Am I a Verb Type Person?
뇌는 어떻게 작동하는가
How the Brain Works
- 54 **에코넷 역사 ECONET Archives**
알로엑스의 개발
Development of Alo-X
- 55 **에코넷 명소 사진전 My favorite place of ECONET**
- 56 **에코넷 뉴스 ECONET News**
- 65 **에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review**
퀴즈
Quiz

다시 시작하는 25년

At the beginning of a new quarter century

사랑하는 에코네시안 여러분,

자연의 혜택을 인류에게 나누기 위해 각자 맡은 일에 최선을 다하는 여러분 모두에게 깊은 감사의 인사를 드립니다. 밝아 오는 새해에는 이런 노력이 기초가 되어 여러분 모두의 일과 가정에 큰 성취와 행복이 함께하길 기원합니다.

지난 한 해는 저에게 중요한 전환점이었습니다. 에코넷의 전신인 남양알로에에 입사한 지 사반세기가 되는 해였지요. 자연스럽게 지난 25년을 훑어보고 또 오늘을 보며 앞으로 25년을 생각하는 시간이 많았습니다. 에코넷의 백년대계(百年大計)의 시작을 함께 한 가슴 벅찬 감동의 기억도 있었으나, 경험이 부족하거나 미숙하여 아둔한 탓에 크고 작은 실수를 저지른 적도 참 많았던 듯싶습니다. 에코넷 사람들이 아무도 가지 않은 길을 처음 가면서 순수한 열정과 노력으로 어느 누구도 이루지 못한 일들을 하나, 둘씩 성취했을 때의 기쁨도 생생히 기억났습니다. 하지만 성공의 순간이 있었지만 쓰라린 실패도 있었습니다. 성공의 기쁨만큼 실패의 아픔도 컸지만, 이 모두 에코넷을 좀더 지혜롭고 강하게 만든 동력이었다는 생각도 들었습니다.

지난 25년, 에코넷에서 경험한 많은 일들을 돌아보면서 여러 가지를 느끼고 배울 수 있었고, 이 과정에서 제 마음 중심에는 큰 자부심이 자리잡게 되었습니다. 젊은 날을 함께한 에코넷의 25년에 단 한 점의 후회도 없을 수 있었던 것은 창업철학을 변함없이 지켜온 에코넷의 원칙 때문입니다. 자연의 혜택을 인류에게 전하는 일을 하기 위해 세워진 기업이니, 그 소명을 다할 때까지 한눈 팔지 말고 한길을 걷자

My Fellow ECONETians,

My deep appreciations go to all of you ECONETians who are doing utmost in their places. In New Year, I sincerely wish such efforts will lead to greater accomplishments and happiness at work and at home.

Last year was a kind of milestone in my life. It has been 25 years since I joined Namyang Aloe, the former self of ECONET. I reminisced about the past 25 years, and also wondered what upcoming 25 years will bring us. There were overwhelming moments when we witnessed the rising of a great enterprise that will last more than hundred years, but also there were times we made mistakes due to lack of experience and knowledge. The sheer joy we took when we achieved our goals one by one on tackling tasks with purest passion and endeavor, which no one has ever done before is still vivid in my mind. During the 25 years, I have seen great successes as well as bitter failures. However, in retrospect, I think the painful failures helped ECONET become wiser and stronger as much as the joyful successes.

Looking back so many things experienced in ECONET for the last quarter century, I was able to learn from and be proud of what we have been doing. I do not feel a shred of regret for what we did during the 25 years because of my firm belief in the principle of ECONET which has not been changed since its foundation. We believed that our company was founded on the basis of the mission of bringing the best of nature to humankind, and



에코넷은 창립 이래 지금까지
 자연의 혜택을 인류에게 나누자는 뜻을 실현하기 위해
 어떤 도전과 어려움에도 좌절하지 않고
 혁신적인 핵심역량과 경쟁력 있는 기업모델 구축에 노력해 왔습니다.

는 목적이 우리에게만 있었습니니다. 이런 에코넷의 원칙은 재화를 위해 서라면 무엇이든 한다는 기업의 알박함에 대한 통설을 멋지게 깨어 버 렸습니니다. 오히려 에코넷에서 재화는 에코넷의 미션을 위해 필요한 수 단이지 목적은 아니었습니다. 그래서 에코넷의 역사는 기업도 공동의 선을 목적으로 존재할 수 있음을 보여준 역사라 하겠습니다. 저는 이 런 에코넷의 올곧은 원칙이 정말 자랑스럽습니니다.

그러나, 올곧게 한길을 고집한다 해도 기업의 혁신적인 꿈을 강한 실행력으로 실현하지 못한다면 세상에 의미 있는 가치를 가져다 줄 수 없습니니다. 에코넷은 창립 이래 지금까지 자연의 혜택을 인류에게 나누 자는 뜻을 실현하기 위해 어떤 도전과 어려움에도 좌절하지 않고 혁신 적인 핵심역량과 경쟁력 있는 기업모델 구축에 노력해 왔습니니다. 17년 의 지속적인 투자와 연구·개발을 통해 경쟁력을 갖추게 된 우리의 천 연물 과학역량이 좋은 예입니니다. 또, 품질의 우수성을 지키기 위해 체 감온도 50도의 폭염 속에서 알로에를 가꾸는 우리 에코넷의 농부들 이 에코넷 경쟁력의 산 증인입니니다. 저는 이런 에코넷의 끊임없는 도전 이 정말 자랑스럽습니니다.

에코넷이 우리의 철학을 세상에 훌륭히 실현하는 기업으로 발전한 지난 25년을 함께하면서 저는 고비 고비마다 에코넷이 앞으로 한걸음 씩 나아갈 수 있었던 원동력을 분명히 알고 있습니니다. 바로 에코넷 사 람들입니니다. 여러분들도 저와 같이 지긋이 눈을 감고 생각해 보십시 오. 난관에 부딪혔을 때 함께 어려움을 해결한 동료 에코네시안을 떠 올리는 일이 그리 어렵지는 않을 것입니니다. 제가 지난 25년 동안 해온 크고 작은 모든 일들도 어려움을 함께 극복한 에코네시안들이 있었기

thus we had a tacit agreement that we should quest the mission to be real- ized without looking sideways. The principle of ECONET has done away with the common notion that businesses only exist to make money. Money is a mean, not a purpose, to achieve the mission of ECONET. The history of ECONET tells us that it is possible that a business exists for the common good. Thus, I am so proud of uncompromising principle of ECONET.

However, the innovative mission with uncompromising principle can't make the world a better place if it is not accompanied with executive ability. Since it came into being, ECONET has persistently pursued the innovative core competencies and competitive business model despite numerous challenges and difficulties, based on its mission of bringing the best of nature to humankind. A good example would be our strength in natural products which is the result of R&D efforts and ceaseless investment for the past 17 years. Also, Aloe farmers who grow aloe in the scorching heat to make quality products are living witnesses of our competitiveness. I am proud of being a part of ECONET which does not stop challenging.

For the last quarter century, ECONET has grown into a business which makes our philosophies resonate throughout the world. I am confident that the people in ECONET have been the driving force that made us overcome dif- ficulties. Close your eyes, and try to think of them. It is not difficult to remember the faces of fellow ECONETians who went through difficulties alongside of you. All the things I have been doing for the 25 years would not have been possible without colleagues and friends who worked with me dur-

Since it came into being,
ECONET has persistently pursued the innovative core competencies
and competitive business model despite numerous challenges and difficulties,
based on its mission of bringing the best of nature to humankind.

에 가능했습니다. 그 모든 아름다운 얼굴들을 분명히 기억하며, 저는
에코넷의 사람들이 어느 누구보다도 자랑스럽습니다.

오늘 저는 또 하나의 25년을 꿈꿉니다. 지난 25년은 우리의 꿈을 미
래에 펼치기 위해 기초를 다진 시간이었습니다. 많은 에코네시안들이
열정과 노력으로 일군 기초입니다. 그래서 더욱 소중한 우리 에코넷의
현재를 디딤돌 삼아 자연의 혜택을 지구촌 곳곳에 전하는 꿈을 함께
하는 행복한 에코넷을 꿈꾸어 봅니다.

다시 시작하는 25년 동안 우리는 성장할 것입니다. 어쩌면 우리의
상상을 초월할 만큼 성장할 수도 있습니다. 우리가 다져 놓은 기초는
미래 사회가 필요로 하는 웰니스 산업의 기반이기 때문에 무한한 가
능성을 가지고 있습니다. 하지만 에코넷의 성장은 양의 팽창을 넘어서
우리가 이 세상에 이루고자 하는 가치를 좀더 많은 곳에서 좀더 많은
사람들과 함께 펼쳐 나가기 위한 것임을 기억합니다.

여러분과 함께 시작할 새해, 2012년의 첫 걸음은 또 하나의 25년을
향한 첫 걸음이기예 더욱 기대되고 가슴이 뻥뻥합니다. 우리 모두 서로의
손을 맞잡고 또 하나의 역사의 첫 걸음을 내딛읍시다.

항상 감사합니다.

총괄사장 이병훈

이 병 훈

ing the hardest parts. The beautiful faces are clearly imprinted in my memory,
and I am proud of ECONETians more than anyone else in the World.

During last 25 years, we have laid the foundation to realize our dream in
the future through purest passion and hard efforts of many ECONETians. I
am dreaming of valuable ECONET in the upcoming quarter century shar-
ing dream and happiness as we will bring the best of nature throughout the
world by using the foundation of ECONET on which we are standing today
as a steppingstone toward the future.

We will grow further in the coming years. Perhaps the growth will be
beyond our imagination. The foundation we laid has unlimited potential for
it is the basis of wellness business, much desired by the future society.
However, we should bear in mind that the growth of ECONET must not be
limited in quantitative level, but should be aimed at sharing our values with
people around the globe.

My heart beats with expectation of the upcoming quarter century as we
take a step toward the dawning year of 2012. Let us walk toward the future,
hand in hand, to create a new chapter of history.

Thank you, always.

Bill Lee
Chairman & CEO

Bill Lee

에코넷의 조타수, 에코넷홀딩스 출범

ECONET Holdings, the Helmsman of ECONET launched

2012년에 에코넷의 모태가 되는 (주)남양은 투자지주회사인 '에코넷홀딩스'와 건강기능식품과 화장품 전문제조회사인 '네이처텍'으로 분할·독립할 예정이다.

2003년 탄생한 에코넷기업본부는 재무·인사 기능을 갖추고 자회사업무 통제수준이 아주 높은 '전략통제형 지주회사' 형태를 유지하다 2006년 기획·IT·CTO 기능을 추가하여 '전략협의형 지주회사(전략통제형 지주회사와 투자지주회사의 절충형태)'로 변신하였다.

Phase IV(2012~2014년)를 앞둔 2011년에 에코넷기업본부는 에코넷홀딩스로 이름을 바꾸고 본격적으로 투자지주회사(기업문화와 웰니스(wellness) 사업 영역확대는 지주회사가 담당하고 자회사 고유 사업은 자회사 CEO가 책임경영한다.)를 지향하며 조직 재설계를 완성하면서 에코넷홀딩스의 미션을 다음과 같이 설정하였다.

1) 투자지주회사로서 에코넷이 정한 사업영역(Business Domain) 내에서 수익성 극대화

2) 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만드는 기획자

장기적으로는 순수한 투자지주회사를 지향하지만 아직 자회사들의 독립경영체제가 자리잡지 못하였기 때문에 중기적으로 Phase IV 기간 동안 에코넷홀딩스는 '기존 가족회사 독립적 경영 완성'을 목표로 다음과 같이 비전을 설정하였다.

1) 지속적인 모니터링 및 이를 기반으로 한 지원을 통해 가족회사 성장을 돕는다

2) 에코넷 문화를 가족회사에 심화시킨다

3) 향후 순수 투자지주회사로서 웰니스 사업 영역확대를 위한 M&A 업무에 대비하여 M&A역량을 강화한다

Namyang as a mother company of ECONET will divide into two companies which are "ECONET Holdings" as a holding company of ECONET and "Naturetech" as a company specializing in the production of functional health food and cosmetics, and become independent in 2012.

ECONET Corporate Center born in 2003 carries out financial and human resources duties and has maintained a "strategic control type holdings company" with a high level of control of its subsidiary companies. Then, in 2006, it added the planning, IT and CTO functions on it and transformed into a "strategic deliberation type holdings company" which is a hybrid of a strategic control type company and an investment company.

While preparing for Phase IV (2012-2014), ECONET Corporate Center changed its name to ECONET Holdings in 2011 and worked to become an investment holding company. The holding company is responsible for the expansion of the corporate culture and wellness business and the subsidiary companies and their CEOs are responsible for their respective businesses. It completed redesigning the organization. It set the mission of ECONET holdings as follows:

1) Maximize profit within the business domain set by ECONET as a holding company

2) Planner of a community where all can share purpose, dream and happiness together

In the long-term, it will work to become a entire holding company, but because the subsidiary companies have not fully developed an independent business management system, ECONET Holdings has set the following aiming for "completing the independent business management of its subsidiary companies" as a mid-term goal during Phase IV.

1) Continuous monitoring and support for the growth of the family companies based on the monitoring results

2) Enhance the ECONET culture in the family companies

3) Enhance the capacity for M&A in view of future M&As to expand the business domain as a holding company

에코넷홀딩스(ECONET Holdings)의 미션 ECONET Holdings' Mission

미션 Mission

- 투자지주회사로서 에코넷이 정한 사업도메인 내에서 수익성 극대화
- 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만드는 기획자
- Maximize profit within the business domain set by ECONET as a holding company
- Planner of a community where all can share purpose, dream and happiness together

중기 비전 Mid-term vision

(Phase IV : 2012년 ~ 2014년) : 기존 가족회사 독립적 경영 완성

- 1) 지속적인 모니터링 및 이를 기반으로 한 지원을 통해 가족회사 성장을 돕는다.
- 2) 에코넷 문화를 가족회사에 심화시킨다
- 3) 2015년부터 순수 투자지주회사 지향 : M&A 역량 강화

Phase IV (2012 ~ 2014) :

Complete the independent business management of existing family companies

- 1) Continuous monitoring and support for the growth of the family companies based on the monitoring results
- 2) Enhance the ECONET culture in the family companies
- 3) Work to become a pure holding company in 2015: Enhance M&A capacity

■ 실별 주요 업무 Main tasks per office

CFO실 CFO Office	<ul style="list-style-type: none"> - 여유자금의 안전한 운용 - 투자지주회사로서 가족회사 재무 건전성 확보(감사, 모니터링) - M&A 재무적 측면 연구(Back office function) - Safely manage surplus funds - Consolidate the financial soundness of family companies as a holding company(audit, monitor) - Research the financial aspect of M&As(back office function)
CSO실 CSO Office	<ul style="list-style-type: none"> - 올바르게 바람직한 에코넷 기업문화 생성, 축적, 관리, 전파 - 에코넷다운 성과주의 인사문화 구축(3R체계정립, 평가보상제도 정착, CEO임원관리, 가족회사 HR분야 참여적 지원) - 가족회사 사업계획 모니터링 - 사무국 운영 고도화 : 통합인사위원회, 통합이사회 - M&A 시장조사 및 사업성 연구(Front office function) - Create, manage and spread a sound and proper ECONET corporate culture - Build a human resources culture based on accomplishments as ECONET (put together a 3R[Recruit, Retention, Release] system, settle an evaluation and compensation system, manage CEO and executives, participatory support in HR of family companies) - Monitoring of family companies' business plans - Upgrading of headquarters management: integrated human resources committee, integrated board of directors - Survey the M&A market and research its marketability (front office function)



희망은 날개 달린 것
영혼의 햇대에 걸터앉아,
가사 없는 곡조를 노래하네
결코 그칠 줄 모르고,

에밀리 디킨슨의 '희망은 날개 달린 것' 중에서

Hope is the thing with Feathers
That perches in the soul,
And sings the tune without the words
And never stops at all,

Excerpted from 'Hope is the thing with Feathers',
written by Emily Elizabeth Dickinson

기업의 사회적 책임을 위한 작은 실천



Putting into action Corporate Social Responsibility

편집자 주 에코넷은 세상에서 가장 아름다운 기업이 세상에서 가장 성공적인 기업이 될 수 있음을 보여 주고자 합니다. 단순한 재무적 성과만을 추구하는 것이 아닌 윤리, 환경, 사회문제 등 비재무성과에 대해서도 함께 고려하는 지속가능경영은 에코넷이 그리는 모습과도 일치합니다. 에코넷웨이에서는 조화와 상생의 원칙에 따라 기업이 속한 사회, 국가와 함께 성장, 발전하고자 하는 에코넷의 노력, 특히 그 동안 실천해 온 에코넷의 CSR(Corporate Social Responsibility) 활동을 정리하고, 우리의 역할을 다시 되새기려고 합니다.

1. 네이처텍 - 기업의 사회적 책임(Corporate Social Responsibility)을 위한 작은 실천 (vol.37)

Editor's note ECONET wants to show that the most beautiful company in the world can become the most successful company in the world. Instead of simply pursuing financial achievements, sustainable business management considering also non-financial achievements such as ethics, environment, and social responsibility, falls in line with ECONET's mission. ECONETWAY puts together the efforts made by ECONET to grow and develop together with the society and country which the company belongs to based on the principles of harmony and symbiosis and in particular ECONET's Corporate Social Responsibility(CSR) activities carried out so far, to redefine our roles.

1. Naturetech - Putting into action the company's Corporate Social Responsibility (vol.37)

외부환경개선을 위해 페인트칠 중인 품질보증팀 표한종 팀장
Team Manager Hanjong Pyo of the Quality Assurance Team painting to improve the external environment



낡은 화장실을 수세식 화장실로 개·보수 Repairing old toilets



20세기까지 기업 경영이 이윤 중심의 '천동설 경영'이었다면, 21세기 기업 경영은 사회적 책임 중심의 '지동설 경영'으로 패러다임이 전환하고 있습니다. 이제 기업은 이해관계자를 중심으로 움직이면서도 사회에 봉사하고 공헌하는 활동을 하면서 사회적 책임을 다해야 지속 가능하게 성장하고 상호이익으로 상생하면서 살아남을 수 있습니다.

네이처텍은 이연호 회장님의 섬김과 나눔의 정신을 이어받아 이러한 패러다임을 실천하고자 2008년부터 사회공헌활동을 시작하였습니다.

네이처텍의 사회공헌활동은 지역사회의 '조손가정'을 대상으로 출발하였습니다. 조손가정에 초점을 맞춘 이유는 부모 없는 어린 손자를 돌보는 노인의 어려운 형편을 돕기 위해서이기도 했지만, 그 보다는 미래에 기회를 박탈당할 수도 있는 어린 아이들에게 조금이라도 기회를 열어주자 함이었습니다. 그래서 그들과 지속적으로 교감하는 것을 목표를 삼았습니다.

2008년 첫해에는 어린이재단과 진천군의 추천을 받아 조손가정 3가구를 선정했습니다. 리더십을 실천한다는 의미에서 본부장과 팀장은 의무적으로 참여하고 다른 직원들은 희망자에 한하여 참여했는데, 임직원 중 20명이 봉사활동에 참여했습니다. 56명이 기부금을 출연하고 회사가 직원들의 기부금과 동일한 금액을 출연했는데, 이 자금이 사회공헌활동의 운영자금이 되었습니다.

매월 조를 짜서 조손가정을 방문하여 집 안팎을 청소하고 담장과 화장실을 보수하고 페인트칠을 하는 등 환경을 정비했습니다. 이후 학생들의 공부방에 도배도 하고 장판도 깔았습니다. 조금씩 환경이 개선되면서 조손가정과 마음을 나눌 수 있었고, 그만큼 우리의 마음도 따뜻해졌습니다. 2009년에는 한 가구를 더하여 모두 4가구를 방문했습니다. 봉사참여자는 30명으로 기부금 참여자는 65명으로 늘었습니다.

If corporate business management was oriented to pursuit of profit only until the 20th century, it is changing to new paradigm oriented to social responsibility in 21st century. Now, a company should not only work for its own interest but also contribute to society and take social responsibility for it to sustainably grow in symbiosis seeking mutual interest with the society it belongs to for it to survive.

By cherishing late Chairman Yunho Lee's spirit of serving and sharing to realize this paradigm, Naturetech had started to engage in contribution to society from 2008.

Naturetech's social contribution program started to help families composed of children and their grandparents without parents. We focused on such families in order to help the difficult situation of the elderly taking care of young grandchildren without parents. But more importantly, it was to provide more opportunities to those children who may lose future opportunities. So, we set our target to continuously sharing feelings and communicating with them.

In the first year of 2008, we selected three such families at the recommendation of Child Fund Korea and Jincheon County. The division directors and team leaders mandatorily participated in the program to express leadership and other staffs participated voluntarily. Of all employees, 20 participated in the program. Fifty-six people donated money and the company donated the same amount. The funds were used to manage the social contribution program.

Each month, we formed teams to visit the families and clean their house, repair their toilets and fences, and paint them. Later, we repapered walls of students' study room and renewed floor. As the families' living conditions got improved, they opened their mind to us and our hearts warmed up. In 2009, we added another family, so visited four families in total. The number of people participating in the program increased to 30 and those donating money to 65.

As we volunteered to help these families for two years, we realized that

향애원 아이들과 축구경기 후, 단체사진. Group photo after a soccer game with children of Hyangaewon



김장 담그기(2011년) Making Kimchi in 2011



이렇게 2년간 봉사활동을 하면서 우리가 느낀 것은 무언가 의미 있는 일을 한다는 행복감이었습니다. 봉사를 생각하고는 있었지만 실천하지 못하던 직원들에게 좋은 기회가 되었던 것입니다. 하지만 우리의 봉사가 받는 사람들에게 정말 필요한 도움이었는지 의문이 생겼고, 물질적인 도움과 환경개선보다는 정신적 교감과 마음의 교류가 더 중요하다는 생각을 하게 되었습니다.

이러한 고민을 바탕으로 2010년부터는 조손가정을 3가구 새로 추가하여 활동을 확대하는 한편으로 기존 4가구에 대해서는 멘토링을 강화하였습니다. 학생을 만나 대화하는 시간을 많이 가졌고 간단한 운동도 같이 하고 집을 찾아가 식사도 같이 만들어 먹었습니다. 김장철에는 재료를 준비해 가서 할머니와 손자와 함께 김장도 담았습니다. 또한 학생의 고민을 상담하기도 하고, 학생에게 어려운 일이 생겼을 때에는 학교에 찾아가 담임선생님과 면담도 했습니다. 이렇게 물질적 지원과 환경개선으로 시작한 봉사활동은 멘토링으로 관계가 깊어졌습니다. 앞으로 학생이 사회인으로 성장할 때까지 관계를 지속할 계획입니다.

지난 4년간 사회공헌활동을 실천하면서, 어떤 때는 봉사하러 찾아간 우리에게 산에서 캐온 봄나물을 먹어보라고 주섬주섬 담아주시는 할머니의 따뜻한 손길 속에서, 또 어떤 때는 좋은 일을 하는

doing something meaningful brings happiness to us. It was a good opportunity for staff who wanted to help others but had not put it into action to do so. But we began to question whether our help was really helpful to those we served and began to think that instead of material help and improvement of living conditions, mental communication and sharing hearts were more important.

Based on this thinking, we added three more families from 2010 and expanded our activities while we enhanced mentoring for the existing four families we had served. We held much time to converse with the students, played sports with them and visited them to cook and share meals. During the Kimchi making season, we made Kimchi together with the grandmothers and their grandchildren. In addition, we provided consultation to help solve the students' worries and visited their school when they had difficulties and held interviews with their homeroom teachers. As such, our volunteering activities that had started with material support and improvement of living conditions developed into mentoring. We plan to keep the relationships until the students grow into adults.

While engaging in social contribution program for the last four years, we were greatly moved and felt grateful when grandmothers sometimes would give us spring herbs they had harvested from the mountain or when grandfathers from the neighborhood would visit us saying they wanted to know what



- ①냉장고 청소 등 환경 개선 Cleaning the refrigerators and improving their overall environment
- ②녹슨 대문에 페인트칠을 새로 함 Painting a rusted main gate
- ③2011 신입사원들과 함께 봉사활동 Engaging in volunteer activities with new employees in 2011



회사가 어떤 곳인지 보고 싶어 찾아오셨다며 감사하다는 말씀과 함께 손을 꼭 잡아주시는 할아버지의 손길 속에서 우리는 더 큰 감사와 감동을 느꼈으며 다시 한번 사회적 책임을 다짐하게 되었습니다.

아직은 우리가 많이 부족하고 나아가야 할 길이 멀다고 생각합니다. 의무적인 실천이 아닌 자발적인 봉사의 참여 확대, 전문적인 사회봉사 교육을 통한 멘토링 확대, 그리고 지역단체들과 연합활동을 통해 우리의 위치를 살피고 더 나은 방향을 찾아나가는 것이 필요하다고 생각합니다.

지속가능경영이란 첫째 '경제성'으로 기업의 성장, 이익창출, 이해관계자와 협력으로 경영성과를 시현하는 것이고, 둘째는 '환경성'으로 환경정책, 산업공해 방지, 자연환경 보호의 환경적 성과를 시현하는 것이고, 마지막은 '사회성'으로 사회공헌, 지역사회 개발, 사회적 책임 등 사회적 성과를 시현하는 것입니다.

에코넷의 경영철학과 서번트 리더십, 그리고 기업문화는 이러한 모든 것을 포함하고 있습니다. 네이처텍을 비롯한 에코넷의 모든 에코네시안이 함께 실천함으로써 더 큰 가치를 지속적으로 창조해 나갈 때라고 생각합니다.

글 | 조영일 과장 경영지원팀 | 네이처텍

company was doing such good work and expressed gratitude while warmly grabbing our hands. And these warm moments made us pledge once more to do our best to be socially responsible.

Although we still lack much and have much to do, I believe we need to expand voluntary, not mandatory, participation in good works, expand mentoring by getting specialized social volunteering training, and work in unison with local groups in order to check where we stand and advance further toward a better future.

Sustainable business management means first, "economics," that is the company's growth, making profit and cooperating with interest groups to make achievements. Second, "environment," that is the environmental achievements of implementing environmental policies, preventing industrial pollution and protecting the natural environment. Last, "sociality," that is social contribution, the development of the local society, and social responsibility to make social achievements.

ECONET's business philosophy, servant leadership and corporate culture include all of the above. All ECONETians including Naturetech staff should work together to continuously create greater value.

By Youngil Cho Manager | General Mangement Dept. | Naturetech

CSR 활동 인터뷰 Interview on CSR activities

지난 한 해 조손가정을 매달 방문하여 주거환경 개선활동을 하였습니다. 처음에는 지저분하고 청결하지 못한 환경이 안타까웠는데, 청소도 하고 도배도 하고 장판도 바꾸니, 환경이 많이 나아졌습니다. 가장 큰 보람은, 개선활동 후에 할머니의 변화된 모습입니다. 이제는 집 곳곳을 손수 치우고 관리하시는 할머니의 모습을 보고, 우리의 작은 힘이 불우한 이웃에게는 큰 동기를 부여한다는 것을 깨달았습니다.

Last year, we visited families composed of children and their grandparents without parents and improved their living conditions. At first, we felt sorry for their dirty and disorganized environment, but after cleaning, wall papering and changing their flooring, the environment improved much. Our greatest sense of achievement came when we saw how the grandmothers changed after the improvements. They themselves cleaned and managed all corners of the house and we realized our little help provided much motivation to our disadvantaged neighbors.

1조 조장 **표한중** | 품질보증팀장
Hanjong Pyo Team Manager | Quality Assurance Team



2년간 조손가정을 꾸준히 방문하여 봉사활동을 하였습니다. 처음 1년은 대문과 외벽 페인트칠과 같이 건물 외관을 중점적으로 개선하였습니다. 2년째 되던 해에는 도배, 장판, 가구 교체작업 등 내부환경을 주로 바꾸었지요. 봉사활동을 하면서 가장 기억에 남는 것은, 15명 정도 되는 3사 신입사원들과 함께 구슬땀을 흘리며 도배, 장판교체 작업을 한 것입니다. 새참으로 막걸리도 마셔가며 함께 웃으며 작업했던 것이 가장 행복한 기억입니다. 할머니께서 마음을 여시고 기뻐하시는 모습 또한 제 가슴을 벅차게 만들었습니다.

I participated in the volunteering activities for two years by continuously visiting the families. During the first year, we mainly improved the outer appearance by painting the main door and outer walls. In the second year, we changed the internal environment by replacing the wall paper, floor and furniture. What I remember the most was wall papering and replacing the floor sweating together with fifteen new employees of three companies. I recall working laughing together and having a few rice wine drinks as snacks as the most memorable moments. Watching the grandmothers open their hearts and become happy also moved my heart.

3조 조장 **천창식** | 식품생산기술팀장
Changsik Chun Team Manager | Food Production Technology Team



ECONET 농장,
개척에서 결실을
거두기까지

From beginning to harvest,
ECONET Aloe Farm
in China

동방농장 개척기

알로콧 차이나는 2010년 7월, 알로에 농장을 새로 조성하기 위해 중국 해남도 서부지역 동방(Dongfang)시 팔소진 소령촌에 총 면적 119.6 ha에 이르는 땅을 새로 구입했다. 해남도 동부지역 완닝(Wanning)시 예기진 가신촌의 제1농장이 잦은 침수와 농장을 가로지르는 고속철도 건설로 인하여 대규모 농장으로서 기능을 상실했기 때문이었다. 앞으로 제1농장은 관광농원의 기능만을 유지하기로 하고 대단위 알로에 공급 농장은 따로 마련할 계획으로 2008년 4월부터 하이난 전 지역을 대상으로 농장 예정지를 물색하였다. 그러나 기준(Guideline)을 만족하는 농장 예정지를 발견하기란 결코 쉽지 않았다.

농장 후보지를 찾는 기준은 이랬다.

첫째, 공장으로부터 거리와 시간, 인접도로 상태를 확인할 것.

둘째, 토지 면적과 현 작물재배 현황.

그 밖에 지상물 보상비 등을 확인할 것.

셋째, 토양상태와 경사도 등 전체적으로 재배 조건을 확인할 것.

넷째, 부대시설(전기과 관개용수 등) 확보 유무를 확인할 것.

다섯째, 임대기간과 비용, 지불조건 등을 확인할 것.

여섯째, 위 5가지의 사항에 문제가 없을 경우 토지대장과 지형도를 확보하여 법적 이상 유무를 확인할 것.

이러한 기준에 따라 2년 남짓 해남도 전 지역을 탐사하였다. 2010년 1월에는 중국 하이난에서 열린 농장 서밋(Farm Summit)에서 참석한 윤경수 알로콧 사장, 김수겸 상무 등이 전문가들과 함께 몇몇 후보지를 둘러보았으나 짧은 기간에 기준에 적합한 예정지를 찾지는 못했다. 그 후에도 여러 후보지 탐사가 계속되었다. 그러다가 2010년 5월 드디어 동방농장 부지를 알로콧 차이나 농장 예정지로 결정했다.

동방농장 부지는 5가지 기준을 대부분 만족을 했다. 하지만 공장이 위치한 완닝시에서 약 250km 떨어져 채취한 알로에 잎을 공급하는 데 많은 시간이 걸린다는 약점이 있었다. 그러나 다른 조건들이 다른 후보지에 비해 매우 좋았다.

무엇보다도 큰 장점은 2009년 홍수로 인한 침수로 피해를 입은 등, 침수가 걱정인 제1농장에 비해 동방농장 지역은 5년간 강수량이 제1농장 지역보다 상대적으로 적고, 또 지대가 높아서 피해를 입을 염려가 거의 없다는 점이었다. 옥수수, 고추, 바나나 등의 작물이 재배되고 있었고 주변에 조그만 강이 흐르고 후보지역 안에 연못이 2개 있어서 관개에도 문제가 없어 보였다. 토양실험 결과

Pioneering period of the Dongfang Farm in China

Aloecorp China newly bought a 119.6 ha large land in July 2010 in Xiaolingcun, Basuozen, Dongfang, in the western region of Hainan Island, China, in order to create a new Aloe farm because the First Farm established in Jiaxin Village, Ijizhen, Wanning in the eastern region of the island suffered from frequent flooding and lost its function as a large farm from the construction of an express railway across the farm. While maintaining the First Farm as a tourism farm in the future, land to create a new large farm to supply Aloe was thoroughly searched throughout Hainan from April 2008. But it was not easy to find land that satisfied all guidelines.

The guidelines for the candidate farm were as follows.

First, check the distance, time and accessibility from the factory.

Second, check the land area and state of currently produced products. Also check the compensation to be paid.

Third, check the state of land, slope and overall conditions for cultivation.

Fourth, check whether infrastructures (electricity, irrigation water, etc.) exist.

Fifth, check the rental period, cost and payment conditions.

Sixth, if there is no problem with the above five conditions, obtain the land register and topographical map of the land to see if there are any legal problems.

Based on the above guidelines, our team searched all over Hainan Island for two years. CEO of Aloecorp KS Yoon and VP of Hilltop Gardens Joseph Kim who participated in the farm summit held in Hainan in January 2010, visited a few candidate lands with experts but could not find an appropriate site meeting all the requirements. Many other places were investigated afterwards. Then in May 2010, the land in Dongfang was finally decided as a prospective farm of Aloecorp China.

The land in Dongfang mostly met all the five conditions. But because it was located at about 250km distance from Wanning where the factory is located, it had the disadvantage of taking long to supply the harvested Aloe leaves. But other aspects were better than other candidates.

The greatest advantage of the land was that Dongfang had relatively less rain for the last five years compared to the First Farm which was often flooded and damaged particularly in 2009, and because it was in high land, there was no reason to worry about flooding. Corn, pepper and bananas were then cultivated and a small river flowed around. In addition, there were two ponds in the territory that irrigation seemed to be easily available. Soil test results were also good.

도 양호했다.

2010년 7월 토지 계약을 완료한 후, 1차년도인 2010년 9월부터 1,159무(77.2ha/231,800평)에 알로에 식재를 완료하였고, 2차년도인 2011년 9월부터 636무(42.4ha/127,200평)에, 그러니까 총 1,795무(119.6ha/359,000평)에 알로에를 식재할 예정이다.

개발이 처음부터 순조롭지는 않았다. 여러 차례 농장회의(Farm Conference)를 열어 동방농장에 대한 밑그림을 그렸다. 그런 다음 2010년 10월부터 현지 직원들이 밑그림에 따라 농장을 건설하였다. 하지만 8~10월이 강수량이 가장 많은 우기여서 개발 작업은 조금 지연되었다.

계약과 동시에 2010년 7월부터 자라고 있던 작물을 제거하고 1차 발갈이를 했고 우기가 지난 2010년 10월부터 본격적으로 2차 발갈이, 평탄작업을 해서 알로에를 심을 수 있도록 기초를 닦았다. 한편 완닝시의 본사와 거리가 멀리 떨어졌기 때문에 왔다갔다 할 수 없으므로 동방농장 현장에 직원들이 근무할 사무실과 숙소, 창고 등을 지었다. 예정지 안에 있던 2개의 연못도 관계에 문제가 없도록 정비했다.

하지만 개발을 하는 동안 미처 예상하지 못했던 문제도 발생했다. 경사(Slope)가 완만하기는 했으나 평탄작업을 하기 위해서는

Upon completion of signing the contract for the land in July 2010, planting of Aloe crops in the 77.2 hectare land started from September 2010, the first year, and was completed. From September 2011, the second year, a total of 119.6 hectares of Aloe is expected to be planted.

The development was not easy from the start. Farm conferences were held several times to draw the blueprint for the Dongfang Farm. Then, from October 2010, local workers constructed the farm according to the blueprint. But development was delayed because of heavy rain in August through October.

After the signing of the contract in July 2010, the plants growing in the land were removed and the land was plowed as a first stage. From October 2010 after the rainy season, the second plowing and flattening work were completed to provide the basis to plant Aloe. On the other hand, because it was located far away from the headquarters in Wanning and difficult to commute to and fro, an office, dormitory and warehouse were built near the farm. The two ponds in the land were also improved so that there would be no problems to irrigation.

But while developing the land, unexpected problems also arose. Although the slope was moderate, heavy equipment had to be rented to flatten it. And it was not easy to recruit the manpower necessary to plant Aloe for about two

알로에를 식재한 후에는 잡초와 전쟁이었다.

우기가 시작된 4월부터 많은 인력을 투입하여 제초작업을 했으나 잡초는 계속 올라왔다.

비를 만나 올라오는 잡초와 전쟁은 1년 동안 줄곧 계속되었다.

After planting the Aloe, we had to fight with weeds.

From April, when the rainy season began, a large manpower was inserted to weed but weeds kept growing.

The fight with weeds that grew from extended rain continued for an entire year.

중장비를 임대해야 했다. 그리고 알로에를 식재하려면 약 2개월 정도 걸리는데 인력을 구하기가 쉽지 않았다. 게다가 하이난이 관광특구지역으로 지정이 되면서 인력이 많이 필요해지면서 인건비가 상승했다. 이렇게 초기 개발에 어려움이 있었지만 농장 전직원이 합심하여 조금씩 알로에 식재를 준비해 나갔다. 2010년 12월 최초로 알로에 식재를 시작한 동방농장은 2011년 2월 말까지 약 3개월 동안 당초 계획한 85만 주를 모두 식재했다.

알로에를 식재한 후에는 잡초와 전쟁이었다. 우기가 시작된 4월부터 많은 인력을 투입하여 제초작업을 했으나 잡초는 계속 올라왔다. 2005년부터 2009년까지 동방지역 기상 통계치를 보면 주로 7~8월에 비가 내렸고 양도 연평균 1,500mm 정도로 하이난 평균의 1/2 정도였는데, 2011년도에는 7월부터 10월 중순까지 비가 내렸고 양도 해남도 평균과 비슷했다. 비를 만나 올라오는 잡초와 전쟁은 1년 동안 줄곧 계속되었다.

2011년 9월부터 2차 예정지를 개발하고 있다. 한편, 2011년 12월, 동방농장은 첫 수확을 한다. 앞으로 2012년도 수확량은 약 4백4십만kg이 될 것이다. 2012년부터 알로콧 차이나는 알로콧 과우더를 생산할 알로에 잎의 약 80% 이상을 동방농장에서 공급하여 생산하는 시스템을 갖출 계획이다.

months. Furthermore, Hainan came to be designated as a special tourism zone requiring much manpower and salaries rose as a result. Although there were such problems at the early stage, all employees of the farm worked in unison to plant Aloe. We completed the planting of 850,000 seedlings as initially planned in three months from December 2010 to end of February 2011.

After planting the Aloe, we had to fight with weeds. From April, when the rainy season began, a large manpower was inserted to weed but weeds kept growing. Meteorological statistics show that from 2005 to 2009, rain usually poured in July and August and the average annual rainfall was about 1,500mm where the farm was located, which is half of the Hainan average. But in 2011, rain poured from July to mid-October and the rainfall was similar to the Hainan average. The fight with weeds that grew from extended rain continued for an entire year.

From September 2011, we have started developing the second lot. And in December 2011, the Dongfang Farm will be able to harvest for the first time. In 2012, the harvest is expected to reach about 4.4 million kilograms. Starting from 2012, Aloecorp China plans to establish a system to produce and supply about 80 percent of Aloe leaves used to produce Aloe powder from the Dongfang Farm.



농장 현황 Status of Aloecorp China

구분 Category	총 면적 Total area	알로에 식재량 Amount of Aloe planted	알로에 수확량 Amount of Aloe harvested	비고 Others
제1농장(하이난 만녕시) First Farm (Wanning, Hainan)	69.2ha	- 200,000주(2010년 2월 식재) - 200,000 plants(planted in February 2010)	380톤 / 년 (tons / year)	관광농장으로 전환할 예정 To be converted into a tourism farm
동방농장(하이난 동방시) Dongfang Farm (Dongfang, Hainan)	119.6ha	- 850,000주(2010년 12월 식재) - 제2부지까지 식재할 경우 1,450,000주 식재 예정 - 850,000 plants(planted in December 2010) - If the second lot is also planted, 1,450,000 plants is expected to be planted	6,960톤 / 년 (tons / year)	제1부지는 개발 완료, 제2부지는 현재 개발 중 The first lot's development completed; the second lot is currently being developed.

알로콱 차이나의 현황

2008년 8월부터 알로에 파우더 시험 생산을 시작한 알로콱 차이나는 2009년 1월부터는 액티브 알로에 파우더(Active Aloe Powder)를 생산하여 네이처텍에 수출하고 있다. 현재 연간 알로에 파우더 생산 능력은 6만kg이며 3만kg을 생산하여 수출하고 있다. 알로콱 차이나의 공장 규모는 <표1>과 같다.

State of Aloecorp China

From August 2008, Aloecorp China started test producing Aloe powder. From January 2009, it began to produce Active Aloe powder and exported it to Naturetech. The current annual production capacity of Aloe power is 60,000 kg and 30,000 kg are currently produced and exported. The facts about the Aloecorp China's factory are as in <Table 1>.

<표 1> 알로콱 차이나 공장 규모 <Table 1> Facts about Aloecorp China's factory

구분 Category	주요 내용 Main content
공사 기간 Construction period	2007년 5월 ~ 2008년 4월 (11개월) - May 2007 ~ April 2008 (11 months)
공장 부지 면적 Factory area	33,372m ² (3.3ha)
건축물 점유 면적 Building area	9,262m ² (0.9ha)
조경 면적 Landscape area	16,000m ² (1.6ha)
조경율 Landscape ratio	48%
총 건축면적 Total construction area	9,035m ² (0.9ha)
용적률 Floor area ratio	27%
주요 건축물 Main buildings	- 주요건물: 공장동, 사무동, 숙소동 - 부속건물: 창고, 배전실, 보일러실, 수처리실 - Main buildings: factory complex, office complex, dormitory complex - Affiliated buildings: warehouse, electric power supply room, boiler room, water processing room



생산시설도 중요하지만 B to B 기업으로서 경쟁력을 확보하기 위해서는 시장이 요구하는 주요 인증 획득이 필요했다. 2009년 1월부터 우선 GMP 획득에 중점을 두고 약 3개월간 준비하여 GMP 인증을 신청하고 감사(Audit)를 받았다. 그리하여 2009년 5월 중국 GMP를 인증받았다. 이 인증으로 밖으로는 알로콧 차이나 제품의 우수성을 확실히 알렸으며 안으로는 직원들이 자신감을 갖게 되었다.

2011년에는 취득한 주요 인증에 대하여 자체 감사를 진행하면서 하드웨어와 소프트웨어(hard & Soft ware)를 보완하고 실력 향상을 위한 자체 교육을 통해 기반 확충에 주력했다. 2012년에는 ISO와 HACCP 인증 획득을 계획하고 있다.

Not only are the production facilities important but also the consolidation of competitiveness as a B2B company. For this, acquiring major certificates demanded by the market was necessary. From January 2009, we first worked hard to get the GMP certificate and prepared for about three months to apply for it and be audited. As such, in May 2009 we acquired the China GMP certificate. This certificate allowed us to make externally widely known the outstanding quality of Aloecorp China products and internally to instill confidence and pride among the employees.

In 2011, we ran our own auditing for the acquired major certificates, supplemented the hardware and software and ran our own training program to improve the skills of our employees. In 2012, we plan to get the ISO and HACCP certificates.

〈표 2〉 주요 인증 현황 〈Table 2〉 State of major certificates

현황 Certificate	인증내용 Certificate content
GMP(2009년 5월) GMP(May 2009)	Active Aloe WL / Gel Powder 제품의 품질과 시설에 대한 우수성 인증 Certified the outstanding quality of active Aloe WL / gel powder products and facilities
IASC(2009년 12월) IASC(December 2009)	국제알로에기준심의협회(The International Aloe Science Council) 인증 Certified by the International Aloe Science Council
HALAL(2010년 1월) HALAL(January 2010)	IFANC(THE ISLAMIC FOOD AND NUTRITION COUNCIL OF AMERICA)인증 이슬람 율법에 맞는 식품 인증 Certified by the Islamic Food and Nutrition Council of America as food meeting the requirements of Islamic law
KOSHER(2010년 8월) KOSHER(August 2010)	유대교 율법에 맞는 식품 인증 Certified as food meeting the requirement of Judaic law

알로corp 차이나 법인장의 소망

2010년 2월 제1농장 개발을 완료한 후 4월에 이병훈 총괄사장님이 방문하셨을 때 농장 초보자인 저에게 두 가지 이런 당부를 하셨습니다.

첫째, 농사는 정성이다, 라는 것입니다. 매일 돌리보고 관심을 가지면 식물도 그 정성으로 잘 자란다는 것입니다. 둘째, 농장을 가꾸다 보면 여러 상황이 발생할 텐데 숨기지 말고 모든 것을 이야기해야 문제를 다 알 수 있고 해결할 수 있는 지혜도 모을 수 있다고 하셨습니다.

이 말씀을 기억하며 알로corp 차이나 농장의 발전을 구상해 봅니다.

첫째, 여러 시행착오를 겪었지만 동방농장은 알로corp 미국, 알로corp 멕시코에 버금가는 농장으로 발전할 것입니다. 시행착오는 우리 직원들에게 좋은 자양분이 되었습니다. 사소한 경험이라도 멕시코와 텍사스의 경험을 중국 실정에 맞게 잘 조정하여 받아들인다면 분명 동방농장은 우수한 농장이 될 것이고 우리 직원들의 실력도 향상할 것입니다. 나아가 중국 농장의 경험과 노하우(Know how)를 거꾸로 멕시코에서 활용할 수 있도록 우리의 실력을 향상시킬 수 있도록 준비하겠습니다.

둘째, 과학적인 농장 개발을 통해 국제적으로 인정받는 시스템과 품질을 유지·발전시키겠습니다. 전 세계 소비자들이 원하는 것은 안전한 먹거리입니다. 이런 소비자들의 요구 맞추어 공장은 GMP,

Wishes of the president of Aloecorp China

When Chairman and CEO Bill Lee visited the First Farm in April 2010 after having completed its development in February 2010, he gave two advices to me as a novice in farming.

First, farming is caring. You need to watch the plants grow every day with care and the plants will grow well. Second, don't hide any problems occurring in the farm for we need to find what they are and provide wisdom to solve them.

Based on these two advices, I look forward to the development of the Aloecorp China's farms.

First, although we underwent many trials and errors, Dongfang Farm will develop into a farm as good as the farms of Aloecorp USA and Aloecorp Mexico. The trials and errors were highly educational for our employees. Even if small experiences, if we adopt the experiences of Mexico and Texas to fit the conditions of China, Dongfang Farm will surely rise as an outstanding farm and our employees' skills will also improve. Furthermore, we will prepare to improve our skills so that the experiences and know-how from the China farms may be conversely used by the farms in Mexico.

Second, we will develop a scientific farm so as to maintain and develop internationally certified systems and product quality. What consumers



HALAL 등의 인증을 완료했으며 2012년에는 ISO 인증도 획득하겠습니다. 알로에 잎을 공급하는 농장은 아직 이런 인증들이 미흡한 상황입니다. 수 년 내에 유기농 인증을 획득하여 소비자의 신뢰를 얻을 수 있는 알로에를 생산하고 GAP를 통해 농장 시스템도 안정화시킬 속제가 있습니다. 그러기 위해서는 직원들에 대한 교육도 병행해야 합니다.

셋째, 꿈을 함께 하는 행복한 일터를 만들겠습니다. 현재 알로콧 차이나에는 한국인 직원이 2명이고 95% 이상이 중국 현지인입니다. 경제적으로 직원들에게 충분한 혜택이 돌아가야 하고 지역사회와도 긴밀한 접촉이 필요합니다. 지금까지 소박한 도움에 그쳤지만 앞으로는 먼저 나서서 회사와 지역이 공생하는 일을 찾아 시행하겠습니다. 중국의 주요 명절에 학교와 공공기관에 기부하는 등 지역사회에 뿌리를 내리도록 노력하겠습니다.

비로소 알로콧 차이나는 오랫동안 누적된 어려움을 극복할 기반을 마련하였습니다. 공장의 원료 생산도 제자리를 잡았고 대단위 농장도 완성하여 자생력을 갖추었습니다. 이제 알로콧 차이나는 발전할 일만 남았습니다.

글 | 민병국 법인장 | 알로콧 차이나

worldwide want is safe food. In line with these consumer demands, our factory has acquired the GMP and HALAL certificates and in 2012, we plan to get the ISO certificate. As a farm supplying Aloe leaves, Dongfang Farm is still lacking in certificates. In a few years, we will acquire the organic food certificate to build a trust with consumers and stabilize the farm systems through GAP. For this, we will also train our employees.

Third, we will create a community where all can share purpose, dream and happiness together. Aloecorp China currently has only two Korean staff and more than 95 percent are Chinese. Sufficient economic benefits should be provided to the employees and we need to closely work with the local society. Although we have so far only extended small help, we will find work to grow in symbiosis with the local society. We will donate money to schools and public organizations on major Chinese holidays and work hard to settle in the local society.

Aloecorp China has finally prepared the basis to overcome long accumulated difficulties. The raw material production of the factory is now well established and the development of a large farm with the ability to grow independently has been completed. Only further development is awaiting Aloecorp China.

By Byounggug Min President | Aloecorp China



현장의 소리

장명현 부농장장

Voices from the field

Vice-director of farm Myeong-hyeon Jang

동방농장 제1차 개발 시 힘들었던 점이나 좋았던 점을 말씀해 주세요.

동방농장의 토양이나 기후에 대한 자료가 제대로 검증 받은 자료가 아니라 참고할 수 없었습니다. 알로에를 재배하는 것이 적합한지 참고할 자료도 거의 없었지요. 동방농장을 처음 보았을 때는 모든 것이 낯설었습니다. 농장 전체에 잡초로 무성했습니다. 유일한 작물이라고는 농장 옆의 호박밭(100무 (6.6ha))이 전부였지요. 당장 사람은 어떻게 뽑을지, 어떻게 관리할지 부담이 컸습니다. 알로에 식재 시기를 확정해야 하는 등 긴급한 일들이 가까워오면서 어떻게 일을 해야 할지 막막했지요. 시설도 부족했고 주변 사람들과 관계를 푸는 일도 힘들었습니다.

회사에 대한 희망이 있다면 무엇인가요? 본인의 장래희망을 말씀해 주세요.

우리 회사는 세계의 동종업계에서 규모와 실력이 크고 모범적인 회사입니다. 멀지 않은 장래에 업계 세계1위가 되고 표준이 되기 바랍니다. 저는 농업을 전공하였고 졸업 후 종사한 일도 농업 관련 업무였습니다. 지금도 회사에서 알로에 재배와 관리업무를 하고 있습니다. 저의 재배 관리 경험과 지식을 결합하여 알로에의 재배와 관리업무에 효율적으로 응용할 것이다. 회사의 정책을 효율적으로 집행하여 회사의 알로에 재배 관리에 자그마한 힘이라도 바치겠습니다. 회사에 안정적으로 지속적으로 알로에 공급하는 것이 저의 업무의 유일한 목표입니다.

그 밖에 회사에 하고 싶은 말이 있다면 무엇인가요?

우리 회사는 발전하는 과정에 있습니다. 첫째, 관리제도를 건전하게 변화시켜야 합니다. 실천에 주력하고 경험 있는 직원이 자기의 지식을 전수해야 합니다. 둘째, 직위·직책을 명확히 하고 상여금 제도와 승진시험제도 등을 만들어야 합니다. 직원을 인도하고 격려할 수 있습니다. 셋째, 매월 문화 활동을 열어 직원들이 조직의 따뜻함을 느낄 수 있어야 합니다. 넷째, 인재를 채용하는 것도 중요하지만 인재를 효율적으로 관리하는 것도 중요합니다. 특히 내부 인재를 발굴하여 최대한 잠재능력을 발휘하게 해야 합니다. 다섯째, 매주 직원회의 소집하여 힘들었던 점 등을 토론하는 시간을 가져야 합니다. 여섯째, 창의 정신을 조성해야 합니다. 농장의 생산작업은 년, 월, 주 단위로 치밀한 계획이 필요하고 계획에 따라 엄격하게 실행해야 합니다. 아울러 정기적인 회의를 통하여 계획 조정 등에 대해 토론할 필요가 있습니다 계획이 없으면 갈피도 잡을 수 없고 업무의 경중, 완급도 정리가 안 될 것입니다.

Tell us what was difficult and good during the first development stage of Dongfang Farm.

First, the materials on the soil structure or climate of Dongfang Farm were not verified materials and therefore not reliable to refer to. We also almost didn't have any material to refer to in order to find whether the farm was appropriate to cultivate Aloe.

The farm was covered with weeds and seemed desolate. The only crops we could see were a pumpkin field (6.6ha) next to the farm. Recruiting and managing people were burdensome. As emergent tasks became imperative, including the setting of the Aloe planting timing, I wasn't sure where to start. The facilities were lacking and it was difficult to solve all conflicts with people residing around the farm. As an employee, I also worried whether there would be a policy change to the farm or whether we would be able to procure in time. As we underwent many trials and errors and solved each worry, we have successfully completed the development of Dongfang Farm. And we planted 850,000 seedlings of Aloe. In the process, we progressed much and learned and came to understand more about Aloe. I also personally learned a lot. Furthermore, during the one year we developed Dongfang Farm, I got to meet many people from the local society including government officials and got much help from them in carrying out the tasks.

What is your hope for the company, if any? Tell us your future hopes.

Our company is an exemplary company with a large size and better skills compared to other global companies in the same business. While exporting products to many countries in the world including the United States and South Korea, I have firmly held the philosophy that our company is "bringing the best of nature to humankind." I hope our company will become the world top standard in the business in the near future. I hope our company will grow better and stronger.

I love farming and majored in farming. Upon graduation from college, I also worked in the farming field. I also worked in cultivating and managing crops. For example, I cultivated bananas, flowers and binglang. Even now, I work on tasks related to the cultivation of Aloe. I will merge my experiences and knowledge of cultivation to efficiently apply them in cultivating and managing Aloe. I hope to contribute to the company's cultivation of Aloe even if in small ways by efficiently implementing the company policies. My only goal is to stably and continuously supply Aloe.

一、我是怎么来公司的？

我来到公司是经过我的大学（海南大学）王老师的介绍，应聘进来的。

二、东方农场一期开发时的难处和好处？

1、难处：分几个方面：

第一、东方农场的土壤结构、地区气候等没有有效的经过论证的第一手资料可以参阅。芦荟这种植物在本地区种植是否适宜等也没有可参考的资料。

第二、刚到东方农场，人生地不熟，整个农场一片杂草，感觉很荒凉，唯一体现出生机的就是农场旁边百亩南瓜地。当时就感到压力很大，工作该怎么开展、人员该怎么招聘、人员该怎么管理、芦荟何时才能真正定植等等紧急事情摆到了眼前。

第三、工作、生活设施的相对简陋。

第四、农场周边关系协调。

第五、担心公司对东方农场投资开发的政策是否会变动、资金能否及时到位等。

2、好处：

第一、经过东方农场一步接着一步的顺利开发，成功种植了85万株芦荟苗。在这个过程中我的工作得到了很大的提高，也加强了我对芦荟这种植物的不断认识和理解。进一步扩展了我的专业知识面。

第二、进入东方农场开发将近一年多时间里，我接触并结识了当地不少人（政府人员、工人等），为我顺利开展工作提供了很大帮助。

三、对公司、个人的希望？

1、对公司的希望：我们公司是世界同行业当中规模最大、实力最雄厚、也是最正规的。产品远销欧美、韩国等世界国家。我坚信公司能够实现“把大自然的恩赐返还给人类”这一宏伟愿望。我希望公司在不久的将来能发展成本行业的世界引领者和质量标准的制定者。总之我希望公司能做好、做大、做强。

2、对个人的希望：我热爱农业，大学学的是农业专业，毕业后所从事的工作也一直是农业相关。我从事过很多作物的种植及管理工作，如香蕉、花卉、荔枝、槟榔等。现在我有机会参加公司的芦荟种植及管理工作。正好也是我的专业。我将总结我过去的种植及管理经验和教训，有效地应用到芦荟的种植及管理工作当中。并认真执行公司领导的决策，认真听取公司资深芦荟种植管理人士的建议和意见，为公司种好、管理好芦荟贡献我的一份绵薄之力。能够为公司源源不断地供应芦荟叶片是我工作的唯一目标。

四、其它想说的？

其它我想说的主要有以下几点：

1、我们公司正处于企业发展壮大时期，使一个非常关键的时期。在这一时期当从各种管理制度、方针政策、员工工作等等着力探讨。第一、要加强管理制度的改变，加大实践力度，让有经验的员工指导培训。第二、公司要健全管理制度，明确岗位职责，建立激励机制及考核方式。健全的制度能够强化管理，引导员工，鼓励员工。第三、每月举行文娱活动，让员工真正体会到集体的温暖。第四、既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度的使他们的潜能发挥出来。第五、每周举行员工会议，探讨在工作中遇到的问题。第六、倡导创新。

2、农场日常工作必须详细计划（分年、月、周计划），而且必须严格按照计划安排工作，并定期开会讨论是否对计划进行调整、如何调整等。这么大的一块地，需要做的事情很多很多，没有计划就没有头绪，就理清工作的轻、重和缓、急。



張明賢 副農場長



워크샵 시 여성컨설턴트 단체 사진 - 노민지, 신지현, 홍현진, 김나래, 이경화 사원 Group photo of female consultants during the workshop

하이힐 신고도 짐을 나른다

유니베라 최초의
여성 컨설턴트들을 만나다

Moving Boxes
even on High Heels

Meeting Univera's
First Female Consultants



본사 사무실에서 업무 중인 홍현진 사원
Working in the headquarters office



선배들과 업무 논의하는 김나래 사원
Discussing the details of the assignment with senior staff in the headquarters office

에코넷의 수직계열화 사업모델 상 고객과 최접점에서 유통, 판매를 담당하는 유니베라 한국의 영업컨설턴트는 그 동안 남성들만이 활약한 분야였다. 2011년 에코넷은 영업 조직에 여성 컨설턴트를 투입하면, 남성만으로 이루어진 조직에 남녀 구분이 없어져 새로운 변화와 혁신을 불러일으킬 수 있다고 판단했다. 또한 여성 전문가로서 대리점의 UP들에게 역할 모델이 되겠다는 기대도 있었다.

2011년 9월 에코넷은 유니베라 영업조직에 여성 컨설턴트를 공개 채용했다. 유니베라 최초의 여성 컨설턴트 홍현진, 김나래, 신지현, 이경화, 노민지 사원은 2011년 말, 3개월간의 수습과 OJT교육을 마치고 현장에서 활약 중이다. 12월 정식 사원으로 발령이 난 이들을 만나보았다. 서로 나이는 다르지만 다섯 명 모두에게서 신입사원의 따뜻함과 풋풋함이 묻어 났다.

From the beginning, only males have worked actively as sales consultants responsible for sales and distribution of products at the closest meeting point with distributors, in Univera Korea. But ECONET decided in 2011 that having female sales consultants would also bring about new changes and innovation to the sales divisions so far made up of only men. ECONET's executives also hoped the female sales experts would become role models for the mostly female Univera Planners (Ups) working in the Univera Distributors.

Thus in September 2011, ECONET recruited for the first time female consultants for the Univera sales divisions. Univera's first female consultants are Hyeonjin Hong, Narae Kim, Jihyeon Shin, Gyeonghwa Lee and Minji Noh, who underwent three months of training and OJT training and are now actively working in the field. I met the consultants who were officially nominated as staff in December 2011. Although they were of different ages, all five showed the warmth



① 대리점 현장에서 부장 유포들을 컨설팅하는 신지현 사원 Consulting services to UPs at Univera Distributor

② 구리대리점 현장에서 단체 사진 Group photo at Univera Distributor

③ 워크샵에서 대리점 사장님과 기념 촬영(이경화 사원) Together with head of Distributor

선배의 지도와 현장의 소리를 수첩에 꼼꼼히 적는다.

대리점 사장과 유포들에게 같은 여성으로서 편안하게, 때로는 딸처럼 친근하게 다가선다.

행사진행물품을 나르는 일처럼 힘을 써야 하는 경우에도 여성이라고 핑계를 대며 빠지지 않는다.

여성으로서 영업컨설턴트 직에 지원할 때 어려움이 많았다고 한다. 우리 사회의 많은 영역이 남녀 구분 없이 평준화 되었지만, 영업컨설턴트 하면 아직은 남성을 선호하기 때문이다. 그러나 자연의 혜택을 인류에게 전하는 유니베라의 깨끗하고 건강한 기업 이미지는 그들이 우리 회사에 지원하는 이유가 되었다.

실제 이들은 기묘에 서있다. 여성이라서가 아니라 신입으로서 맡은 임무를 100% 수행하기가 아직은 힘들기 때문이다. 노력이 없을 수 없다. 선배의 지도와 현장의 소리를 수첩에 꼼꼼히 적는다. 물론 이들에게 장점도 있다. 대리점 사장과 유포들에게 같은 여성으로서 편안하게, 때로는 딸처럼 친근하게 다가선다. 남성 컨설턴트에게는 말하기 어려웠던 것도 편하게 말할 수 있다며 UP들의 얼굴이 환하게 피었다. 아침교실 후에 대리점 사장과 UP들과 맛있는 식사를 함께하며 이야기를 나누는 여성 컨설턴트의

and freshness unique to new employees.

They said they faced many difficulties as women when applying for jobs as sales consultants. Although many sectors of Korean society does not discriminate sex and is standardized, men are still mostly preferred as sales consultants. But Univera's clean and healthy corporate image of bringing the best of nature to humankind drew their attention and made them apply.

They are actually now standing on a crossroad not because they are women, but because it won't be easy for them to complete the work 100 percent as employees still new to the job. They will have to make extra efforts. As part of efforts, they wrote down in detail the advices given by senior staff and the demands in the field. They also had advantages. As women, they could become closer "sisters" and "daughters" of heads of distributors and UPs. UPs seemed happy to be able to share things with the female consultants what they possibly couldn't with male



④대리점 사장님을 컨설팅하는 이경화 사원 Consulting services to head of distributor
 ⑤UP들과 함께 Together with UPs

They wrote down in detail the advices given by senior staff and the demands in the field.
 They could become closer “sisters” and “daughters” of heads of distributors and UPs.
 They did not give excuses of being women, but actively moved boxes of goods for events.

모습을 발견하리란 이제 어렵지 않다. 게다가 이들은 행사진행물품을 나르는 일처럼 힘을 써야 하는 경우에도 여성이라고 핑계를 대며 빼지 않는다. 다른 남성 컨설턴트들과 같이 하이힐을 신고도 몸을 쓴다.

신입 컨설턴트로서 컨설팅을 하기에 아직 완벽하지는 않지만 이들의 마음가짐에서 곧 완벽한 컨설턴트가 되리라는 인상을 받았다. 이들을 시작으로 여성전문인재가 육성되고 정착하게 되면 고객스타일에 맞는 더욱 다양한 감성적인 터치가 가능할 것이고, 자칫 딱딱할 수 있는 영업조직에 유연함을 더하여 '내유외강'의 실행도 분명 전개될 것이다. 여성 컨설턴트의 시작인 이들의 눈부신 활약을 기대한다.

글 | 민지희 대리 | 전략인사팀 | 유니베라 한국

consultants. It was no longer difficult to find female consultants having breakfast and sharing stories with UPs and heads of distributors after their morning class. In addition, they did not give excuses of being women, but actively moved boxes of goods for events. They worked as hard as male consultants even on high heels.

Although they cannot yet give perfect consulting as still new employees, their resolutions made it believable that they would soon become perfect consultants. If they are fostered and settled to be experts, it will be possible to provide a more emotional touch to fit each distributor's style and they will add elasticity to the sales organization, which could possibly become stiff. They could also put into practice “soft inside and strong outside.” We have high hopes for these female consultants' future work.

By Jihee Min Assistant Manager | Strategy HR Team | Univera Korea

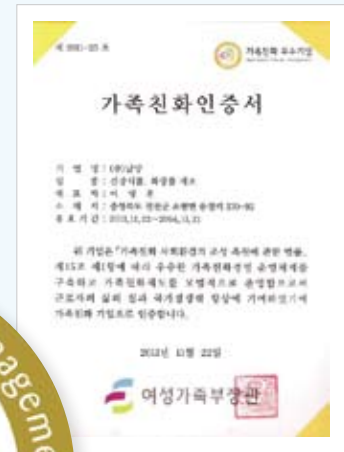
네이처텍, 가족친화우수기업 인증 획득

Naturetech
Acquires Certificate
as a Best Family Friendly Management

2011년 가족친화 우수기업 인증 및 정부포상 수여

일자 : 2011년 11월 22일(화) 장소 : 교보생명 컨벤션홀 주최 : 여성가족부 주관 : KMAR





네이처텍이 여러 해 동안 진행한 행복한 일터 만들기 행사와 복지 개선 노력이 2011년 11월 22일, 드디어 '가족친화 우수기업 인증'이라는 결실을 맺었다.

가족친화 인증은 근로자 건강관리 지원, 출산 지원, 자녀 양육 및 교육 지원, 탄력적 근무시간제, 여가생활 지원, 가족친화 사회공헌 등 가족친화제도 실행 평가와 가족친화경영 업무에 필요한 부서 및 인력 운영, 예산 운영, 제반 규정, 가족친화 관련 교육 및 소통노력, 차별 없는 가족친화 제도 이용 등의 운영요구 사항을 종합적으로 평가해 여성가족부가 기업 또는 공공기관에 인증을 부여하는 제도이다.

네이처텍은 그간 사내 상하 관계간의 소통, 자기계발 지원, 휴가 사용 독려, 일과 삶의 균형 유지 등에 초점을 맞춰 다각도로 직원들의 복지향상을 위해 꾸준히 노력해 왔는데, 이번 평가에서 가족친화 실행능력과 운영 시스템 등에서 우수한 점수를 받았다. 또한 자녀 학자금 지원과 지역환경 정화활동 및 지역 소외계층의 멘토링 등 사회공헌 활동에서도 모범사례로 평가 받아 네이처텍 안팎으로 노력을 공인 받았다.

Efforts made by Naturetech over many years to create a happy working environment and improve the welfare of its staff, finally bore fruit on 22 November 2011 with the "Certificate as a Best Family Friendly Management."

The certificate is given by the Ministry of Gender Equality and Family to companies or public organizations by comprehensively evaluating the execution of family-friendly systems such as health support for workers, maternity support, children bring-up and education support, flexible working hours, leisure life support, and family-friendly social contribution as well as management factors such as the management of a department and manpower for family-friendly business management, budget management, overall regulations, efforts made for family-friendly training and communication, and use of non-discriminatory family-friendly systems.

Naturetech focused for some time on in-house communication between the top and bottom, support for self-development, encouragement to taking leave, and maintaining a balanced life between family life and work. And it made steady multifaceted efforts to improve the welfare of its staff. At the evaluation this time around, Naturetech scored high in family-friendly policy execution capability and management system. In addition, it was evaluated as an exemplary case for its social contribution such as tuition support, activities to clean the surrounding environment, and mentoring of the local marginalized class, thus certifying the efforts made so far by Naturetech internally and externally.

2011년 4월의 어느 날, On a warm spring day in April 2011,

“경영지원팀장에게 가족친화인증 관련 보고 요청하기 바랍니다.”라는 성한용 사장님의 지시를 받자마자 가족친화인증이 무엇인지 검색하였다. ‘대기업이나 공공기관이 주로 받았고... 아직 많은 사람들에게 알려지지는 않았지만... 일과 가정의 양립을 강조하기 위해 탄생한 제도로군.’ 하지만 가족친화인증에 관한 홈페이지가 따로 없어 여성가족부에 바로 전화를 걸었다. 가족친화인증국이라는 부서를 소개받아 가족친화인증에 대해 설명을 들었다.

“가족친화인증제란 근로자가 일과 가정생활을 조화롭게 병행할 수 있도록 가족친화제도를 모범적으로 운영하고 있는 기업 등에 대하여 심사를 통해 인증을 부여하는 제도로서 연간 20~30개의 업체가 가족친화인증을 받았다.”

As soon as I was ordered by President HY Sung “to send my order to submit a report related to the Best Family Friendly Management to the team manager of General Management Division,” I searched online what Best Family Friendly Management was. “Mostly large conglomerates and public organizations were recipient... is yet little known to many people... but is a system born to emphasize the compatibility of work and family.” But there was no separate web site dedicated to the certificate that I personally called the Ministry of Gender Equality and Family. I was introduced to the Family Policy Division and listened to their explanation of the certificate.

“Best Family Friendly Management” is a system of endowing certificates to companies managing exemplary family-friendly systems, allowing workers the harmonious balance between work and family, upon examination. Twenty to thirty companies have been certified every year.”

네이처텍

‘가족친화인증기’

Naturetech’s records on acquiring certificate of “Best Family Friendly Management”

2011년 7월 29일 29 July 2011

증빙자료는 추후에 제출하기로 하고 가족친화인증국의 요청으로 먼저 신청서를 제출하였다. 하지만 신청서를 제출할 때 네이처텍의 가족친화경영에 대한 자료가 필요하였기 때문에 이에 대한 준비는 해야 했다. 네이처텍의 가족친화경영에 대한 기본 개념은 ‘소통’과 ‘일과 생활의 균형’으로 잡았다. 이러한 관점에서 각종 교육과 행사를 증빙으로 제출하기로 했다.

I decided to submit the certifying materials later and first submitted the application form to the Family Policy Division. But because I needed materials supporting the application on the Family Friendly Management of Naturetech, I had to prepare them. I narrowed down the basic concept of Naturetech’s Family Friendly Management as “communication” and “balance between work and life.” I decided to prepare certifying documents of all kinds of trainings and events held based on this concept.

2011년 5월초, 업무회의 Early May 2011, work meeting

가족친화인증에 대해 간략하게 경영지원팀장에게 보고했다. 월요일 업무회의에서 담당자를 선정한 순간이 되었다. 가족친화인증에 대해 남다른 관심과 매력을 느꼈던 나는 부끄러움과 수줍음을 무릎 쓰고 손을 들어 내가 진행하겠다고 나섰다. 인증을 꼭 받고야 말겠다는 의지가 누구보다 강했기 때문이었다.

I briefly reported about the certificate to the team manager of General Management Division. It was time to select the person to take charge of the task during the work meeting on Monday. Being interested in and attracted to the certificate more than others, I dared to raise my hand and volunteered to take responsibility for the task because I had a stronger will and desire than anyone else to definitely get the certificate.

2011년 5월25일 25 May 2011

가족친화 설명회에 참석했다. 준비 방법이나 신청서 제출 등의 정보를 얻고자 참석했지만, 별다른 특이사항이 없었다. 제대로 정보를 얻지 못해서 아쉬움이 남은 설명회였다.

I participated in the briefing meeting on family-friendliness. I participated mainly to get information on how to prepare and apply for it, but there was nothing particular about the meeting. Because I did not get the necessary information, it was a regrettable briefing.

2011년 8월 August 2011

혼자 자료를 준비하기가 버거워 담당자들에게 자료준비를 요청했다. 그러나 여름 휴가와 겹쳐 준비할 시간이 부족한 듯싶었다. 제출 시한이 다가왔지만 체계적으로 정리된 자료가 없었다. 먼저 법적 최소요건에 부족한 규정들을 개정했다. 가족친화 활동 관련 공지사항과 기안들을 취합했지만 깔끔하게 정리할 시간은 턱없이 부족했다.

어렵게 자료를 준비하다 보니 어느새 두꺼운 D링 파일이 2권이나 되었다. 자료 준비 과정에서 네이처텍이 가족친화경영을 의도하고 진행하지는 않았지만 직원과 가족을 생각하고 배려하는 회사임을 확인할 수 있었다.

8월30일 경영지원팀장이 서울의 여성가족부를 방문하여 자료를 제출했다.

Because I found it too burdensome to prepare the materials alone, I requested prepared materials from those responsible for trainings and events. But because it was in the middle of the summer vacation season, they seemed to lack the time to prepare them. The application submission deadline drew near but I still did not have any systematically organized material. First, I amended regulations falling behind the minimum legal conditions. I organized announcements and drafts related to family-friendly activities, but I far lacked the time to neatly organize them. As I arduously prepared the materials, they soon made up two thick D-ring file books. And in the process I could confirm that Naturetech is a company that thinks of and is considerate of the staff and their families even if it does not hold events or trainings with the intention of managing business in a family-friendly way.

On August 30, the team manager of General Management Division visited and submitted the materials to the Ministry of Gender Equality and Family.

2011년 9월 September 2011

노력하는 자에게 기회가 찾아온다고 했던가. ISO 14001 컨설팅을 하러 오는 컨설턴트가 가족친화인증과도 인연이 있음을 알게 되었다. 그 컨설턴트에게 가족친화 인증 기준에 대해 자세한 설명을 들었다. 네이처텍의 가족친화경영의 방향과 부족한 부분을 점검하는 기회였다.

Isn't there a saying that opportunities come to those who make efforts? I learned that the consultant coming to consult about ISO 14001 was also acquainted with the Best Family Friendly Management. The consultant explained to me in detail the standards for the certificate. It was an opportunity to review the direction of family friendly management and the shortfall in it.

2011년 11월 November 2011

업무로 바쁜 와중에 서울번호가 찍힌 전화가 걸려왔다. 전화를 받으니 귀에 익은 목소리였으나 누구인지 확실하지 않았다. 문득 심사위원인가 싶었다. 역시 심사위원이었다. 최종결과가 나왔다면서 네이처텍은 높은 점수로 인증에 합격하였다고 했다. 합격이라는 사실에 뿔 듯이 기뻐다.

While busy working, I got a phone call from Seoul. As I received the call, the voice on the other line seemed familiar but I wasn't sure who it was. It suddenly occurred to me that it could be one of the examiners. It was indeed so. He informed that the final results had come out and that Naturetech had succeeded in getting the certificate with a high score. I was overjoyed to hear the news.

2011년 10월 7일 7 October 2011

드디어 심사일이다.

두 심사위원에게 네이처텍을 소개했다. 심사위원들이 사장님과 가족친화제도에 대해서 인터뷰했다. 이어 휴게실과 탁구장 등 복리후생 시설을 견학했다. 정원과 연못을 보면서 만족한 눈치였다. 시설 견학을 마친 후 자료 점검의 시간이 왔다. 솔직히 말하자면 자료의 체계적인 정리는 약간 미흡했다. 물론 증빙 자료 자체의 질은 부족함이 없다고 생각했다. 두 명의 심사위원들도 자료의 내용에 만족했다. 다만 보완해야 할 사항을 몇 가지 지적했다.

Finally, the examination day.

I introduced Naturetech to two examiners. The examiners interviewed the president on our Family Friendly Management. Later, they visited the lounge, table tennis room and employee welfare and service facilities. They seemed to be satisfied with the garden and pond. Upon completion of their tour around the facilities, it was time to review the documents. Frankly speaking, the documents lacked a little of systemic organization. But of course, I believed their quality was satisfactory. The two examiners also seemed satisfied with the documents. But they pointed out several aspects to complement.

2011년 11월 22일 22 November 2011

『매일경제』에 가족친화인증에 관한 광고가 실렸는데, 그 가운데 네이처텍의 로고가 정당하게 있었다. 그 자랑스러움은 아마 인증을 받아본 사람만이 알 수 있을 것이다. 광화문 교보빌딩에서 인증패를 수여받고 집으로 돌아가는 길에 느낀 것이 있다. “가족친화란 돈을 들여서 화려하게 프로그램을 진행하는 것이 아니라, 직원과 그 가족을 생각하는 작은 배려가 진짜 가족친화다.”

『Maeil Business Newspaper』 issued an article on the Best Family Friendly Management and Naturetech's logo was proudly displayed among other winners. The pride I felt then cannot possibly be imagined. And something struck me as I went back home upon receiving the certifying plate at Kyobo Building in Gwanghwamun.

“Family Friendly Management does not mean launching extravagant costly programs, but giving consideration to the staff and their families.”

끝으로 인증을 받을 수 있게 도와준 사람들을 소개하고 싶다.

가족친화기업에 걸맞지 않게 늦은 밤까지 규정을 개정하는 라 수고한 최수정 사원, 프로그램 증빙자료와 예산, 휴게실 정비 때문에 주말에도 출근한 김태완 사원, 늦은 밤까지 그 큰 휴게실을 모두 꾸며주고 가족친화인증에 도움을 준 김경신 사원, 자료를 검토하고 함께 어려운 실사를 준비한 조영일 팀장님, 가족친화인증에 조언을 아끼지 않으신 안기억 상무님, 그리고 가족친화인증을 받을 수 있는 결정적 계기를 마련해 주신 성한용 사장님, 마지막으로 가족친화 프로그램을 이용해 주시고 평가해 주신 네이처텍 임직원 가족 모두에게 정말 깊은 마음으로 감사사를 드린다. 앞으로 이 인증을 통해서 ‘꿈을 함께하는 행복한 일터’에 한 발 더 가까이 다가갈 것이라 굳게 믿는다.

글 | 김성희 | 경영지원팀 | 네이처텍

Last but not least, I would like to introduce the people who helped get the certificate.

I express my deepest gratitude to Sujung Choi who worked hard late into the night, unlike a Family Friendly Management, to amend regulations; Taewan Kim who worked on weekends to prepare programs certifying documents and budget, and improve the lounge; Kyungsin Kim who helped decorate the large lounge and get the certificate late into the night; Team manager Youngil Cho who reviewed the documents and conducted a difficult due diligence; VP Kieok Ahn who did not spare to give advice on the certificate; President HY Sung who provided the decisive opportunity to get the certificate; and finally Naturetech staffs who have used the family-friendly programs and evaluated them. I firmly believe Naturetech will advance closer to achieving a “community where all can share purpose, dream and happiness together” through this certificate.

By Sunghee Kim | General Mangement Dept. | Naturetech

네이처텍, ISO 14001 환경경영시스템 인증 획득



Naturetech received ISO 14001 Certificate for its Environment Management System

환경경영시스템(EMS, Environment Management System)이란 환경과 관련한 기업의 조직구조, 책임, 관행, 업무절차, 공정 및 자원관리에 대한 활동을 '환경을 보호, 보존할 수 있는 방향'으로 설정하여 운영하기 위한 운영 시스템이다. 이런 환경경영시스템을 국제표준화기구(ISO, International Organization for Standardization)는 ISO 14001로 규격화하여 관리하며, 각 회사가 갖춘 환경경영시스템이 이 규격에 맞는지를 평가하여 인증한다.

Environmental management system (EMS) refers to the management of an organization's environmental programs in a comprehensive, systematic, planned and documented manner. It includes the organizational structure, planning and resources for developing, implementing and maintaining policy for environmental protection. In September 1996, the International Organization for Standardization (ISO) published the first edition of ISO 14001, the Environmental Management Systems standard. This is an international voluntary standard describing specific requirements for an EMS. ISO 14001 is a specification standard to which an organization or a company may receive certificate or registration. A second edition of ISO 14001 was published in 2004, updating the standard.

네이처텍은 2009년 말 환경경영에 대한 필요성을 인식하고 2010년부터 본격적으로 인증을 준비했다. 먼저 실무교육을 통해 환경경영시스템을 수립하기 위해 갖추어야 할 지식이 무엇인지, 무엇을 준비해야 하는지를 파악했다. 전사적인 환경경영시스템 구축을 위해 TFT를 구성하여 팀별로 업무를 할당하고, 기존의 표준작업절차를 어떻게 ISO 14001의 기준에 맞출지를 협의했다. 초기환경성검토를 진행하여 부문별 환경영향평가를 실시했고, 그 결과를 근거로 환경목표를 설정했다. 이어 목표를 달성하기 위해 활동계획을 수립하고 하드웨어와 소프트웨어를 보완했다.

Naturetech recognized the need for EMS at the end of 2009 and started to prepare for the certificate in 2010. First, job training was provided to learn what we needed to know and prepare to draw up an EMS. To build an EMS throughout the company, a task force team (TFT) was created and work was allocated to each team. We deliberated on how to change the existing standard working procedures to meet the ISO 14001 standards. We first reviewed the environmental aspect of our work and evaluated the environmental impact of each part. And based on the results, we set environment goals. Then, we drew up activity plans in order to reach the goals and complemented our hardware and software.

하드웨어 개선 중에 가장 눈에 띄는 것은 신설된 폐수처리장이다. 네이처텍이 배출하는 가장 큰 오염원인 '폐수'를 정화하는 시스템을 마련한 것이다. 폐수처리장은 2011년 5월 16일에 착공하여 약 3개월간 공사하여 2011년 8월 19일에 완공했다. 이 시설은 하루 100톤의 폐수를 처리할 수 있는데, 가압부상장치, 질소(N) 및 인(P) 제거장치, 활성 오니법, Belt press 등의 공정을 거쳐 BOD(생물화학적 산소요구량, biochemical oxygen demand) 200~1,200ppm 수준의 폐수를 10ppm 이하로 정화한다. 정화한 물의 일부는 정원의 연못으로 유입시켜 물고기가

Of our hardware improvements, newly constructed waste water disposal facility is most noteworthy, which is a system to take care of "waste water," the greatest source of pollution discharged by Naturetech. The construction of the waste water disposal facility started on 16 May 2011 and took three months to complete until 19 August 2011. This facility was capable of processing 100 tons of waste water a day. Waste water went through a micro bubble floatation equipment, nitrogen (N) and phosphorous (P) removing equipment, an activated sludge process and belt press processing to clean. Biochemical Oxygen Demand (BOD) of 200~1,200 ppm of waste water changes into below 10 ppm. Part of the cleaned water was made to flow into the pond in the garden to check at all times whether



살 수 있는 깨끗한 물이 방류되고 있는지를 상시 점검한다.

소프트웨어 개선으로는 사규, 기준서, SOP(Standard Operating Procedures, 표준작업절차서)를 대폭 개정하거나 필요한 절차를 새로 제정한 것이다. 기존의 업무절차를 환경경영이 요구하는 기준에 맞게 개정하여 모든 직원이 그 절차에 따라 업무를 진행하면 자연스럽게 환경경영시스템이 운영되도록 문서를 만들었다.

이렇게 거의 1년 이상 인증을 준비했다. 그리하여 2011년 9월 30일 1차심사와 10월 11~13일 2차심사를 성공적으로 마치고 11월 1일 한국생산성본부 인증원에게서 ISO 14001 인증서를 교부 받았다. 2001년 10월 품질경영시스템 ISO 9001 최초인증에 이어 ISO 14001 인증까지 받음으로써 네이처텍은 안으로는 품질의 우수성을 확보하고 밖으로는 친환경기업의 입지를 마련했다. 향후 네이처텍은 환경경영의 지속가능체계를 유지함으로써 건강기능식품과 기능성화장품 제조업체로서 글로벌 경쟁력을 갖추고, 나아가 에코넷이 글로벌 기업으로 자리잡는 데 기여할 것이다.

글 | 정형철 과장 | 혁신팀 | 네이처텍

clean water where fish can live was indeed being discharged.

As software improvements, company regulations, standard documents, and the standard operating procedures (SOP) were largely amended so as to enact new necessary procedures. The existing working procedures were amended to meet the EMS requirements so that if all staff worked according to the procedures, they would naturally realize EMS.

We thus prepared for almost a year for the certificate. As a result, we successfully completed the primary examination on 30 September 2011 and the second examination on 11-13 October 2011. On 1 November 2011, we received the ISO 14001 Certificate from the Korea Productivity Center Quality Assurance. By getting the ISO 14001 certificate following the ISO 9001 certificate relates to quality management system certificate, in October 2001, Naturetech consolidated the excellence of its quality internally and its position as an eco-friendly company externally. Naturetech plans to maintain its sustainable environmental management system in order to be equipped with global competitiveness as a functional health food and functional cosmetics producer. Furthermore, these efforts would contribute to ECONET settling as a truly global business group.

By Hyoungchul Jeoung Section Manager | Innovation Team | Naturetech



이월드 하우스 비지터 센터 전경 The Ewald House Visitor Center

웰니스 사업의 모태, 힐탑가든 개장



힐탑가든 안내 브로슈어
Hilltop Gardens brochure



- ① 어린이 정원
Children's garden
- ② 건축더미로 장식한 트레일러에 탄 참석자들
Hilltop Gardens Hay Ride
- ③ 유기농 인증서 - 미국 농무부 국가 유기 프로그램
USNA NOP(National Organic Program)

Opening of Hilltop Gardens, the Matrix of the Wellness Business



2011년 12월 10일 미국 텍사스 라이포드에 위치한 힐탑가든에서는 힐탑가든 개장식과 함께 이월드 하우스 비지터 센터 (Ewald House Visitor Center) 개관식, 베이비 알로에(Baby Aloe) 수확 페스티벌이 동시에 열렸다.

유니베라 미국 어소시에이트 등 에코넷 내외의 여러 인사를 초대하여 열린 이번 행사는 이병훈 총괄사장의 힐탑가든에 대한 23년의 꿈이 현실로 첫 걸음을 내딛는 뜻 깊은 행사였다. 8개월 동안 준비한 정원은 겨울임에도 한껏 예쁜 자태를 뽐냈고, 윈 소 유주의 이름을 딴 역사적인 건물인 이월드 하우스(Ewald House)는 옛것과 새것이 만나는 오묘한 조화로 새롭게 태어나 보는 이들에게 신비스러움을 전달했다. 행사 참석자들은 건초더미로 장식한 트레일러를 타고 세찬 비바람을 뚫고 밭에 나가 현장을 둘러보며 모두가 하나가 되는 기쁨을 만끽했다. 한동안 가뭄이 계속 되다가 하루 종일 단비가 내리는 바람에 차칫 흐트러질 수 있었지만 힐탑가든의 직원들과 유니베라 이벤트팀의 팀워크로 오히려 추억으로 남은 축제의 하루를 만들었다.

에코넷 웰니스(Wellness) 사업의 모태가 되는 힐탑가든은 앞

The opening ceremony of Hilltop Gardens located in Lyford, Texas, was held together with the opening ceremony of Ewald House Visitor Center and the harvesting festival of baby aloe on 10 December 2011.

The events held with many invited VIPs from ECONET and other related companies such as Univera USA associates were very meaningful events marking the first step to realizing Chairman and CEO Bill Lee's dream carried for 23 years for the Hilltop Gardens. The garden was prepared for eight months and boasted of beauty despite the winter chill and the historical building Ewald House named after the first owner of Hilltop gardens was remodeled with the old and new merged harmoniously and mysteriously. The participants rode a trailer decorated with hay heaps and went outside across the strong wind and rain to tour the site and fully enjoy it. Because rain poured all day after a long drought, the events could have turned disorderly, but the Hilltop Gardens staff and the Univera Event Team worked hard as a team to make the day into a memorable festive day.

The Hilltop Gardens, the matrix of the ECONET wellness business, plans to conduct the service business of inviting guests from ECONET and related



- ④ 힐탑가든 정원으로 가는 길
"Hills are High"
- ⑤ 이월드 하우스 비지터 센터에서 힐탑가든 소개영상을 시청하는 어소시에이트들
Associates watching the video introducing the Hilltop Gardens
- ⑥ 가든 투어를 하고 있는 손님들 Garden Tour
- ⑦ 기념식수 The tree dedication (Bill Lee and Harris Williams, Univera Bule Diamond Associate)
- ⑧ 식사시간을 흥겹게 만들어준 마리아치 밴드의 연주 A mariachi band
- ⑨ 바비큐 파티 BBQ Party

으로 치유의 정원(Healing Garden)이라는 구상으로 에코넷 내 외의 손님들을 모시는 서비스 사업을 진행할 것이다. 특히 결혼식이나 워크숍과 같은 각종 모임 장소로 대여하기 위해 완벽한 준비를 마쳤으며, 나아가 호텔사업에도 초점을 맞출 것이다.

한편으로 힐탑가든은 인간이 신체적, 정신적, 영적으로 온전한 웰니스 삶을 살도록 돕는 지속가능한 영농을 유지하기 위하여 3년 동안 준비하여 유기(Organic)농법과 우수 농산물 관리시스템인 글로벌 갱 (GLOBAL G.A.P)의 인증을 획득했다. 이렇게 힐탑가든은 합성된 화학자재를 사용하지 않을 뿐만 아니라 농업생태계의 건강과 토양생물활동 증진을 위해 토지순환 및 농업생산물의 안정성에 위해를 가하는 요소를 사전에 예방하고 최소화하는 총체적 체계의 친환경 영농활동을 실질적으로 시행하고 있다.

자연을 경험하고 배우고 즐기는 치유의 공간, 힐탑가든. 에코네시안의 보금자리가 될 것이다.

글 | 김수겸 상무 | 힐탑가든

companies under the concept of a healing garden. Preparations of the garden as a venue for all kinds of events including weddings and workshops, have been completed and the garden will also focus on the hotel business in the future.

On the other hand, in order to maintain the Hilltop Gardens as a sustainable farm helping people to live a wellness life of physical, mental and spiritual health, it acquired certificate of Global GAP (Good Agricultural Practices) and certificate of organic farming after three years of preparation. As such, the Hilltop Gardens not only does not use synthetic chemical materials but also actually implements a comprehensive eco-friendly farming activities system to prevent and minimize in advance factors endangering the safety of farm products and the quality of the soil. It thus improves the health of the farming ecosystem and the soil biological activities.

Hilltop Gardens, a healing garden where one can experience, learn from and enjoy nature, will become the home of ECONETians.

By Joseph Kim Vice President | Hilltop Gardens

Hilltop Gardens Baby Aloe Harvest on December, 2011

편집자 주 2011년 12월10일 힐탑가든 개장식과 베이비 알로에 수확 페스티벌에 참가한 유니베라 미국의 다이아몬드 어소시에이트, 조던 허버드가 감상문을 보내왔다. 새로 개장한 힐탑가든의 여러 정원의 모습과 행사 당시의 생생한 감동을 함께 느껴 보자.

December is an amazing time of year, what with the holiday season upon us. Gratitude, joy and promise are the resounding feelings we choose to experience. For those of us in Univera it is especially a blessed time as we travel from all over the world to attend this much anticipated Inaugural Baby Aloe Harvest at Hilltop Gardens in Lyford, Texas. A hush came over the bus when someone calmly whispered, "There it is." I looked out the window and saw, for the first time, that 1.8mile palm tree lined road called "LEE LANE." Let our journey begin.

We got off the bus grateful it was only drizzling. We hopped under the tarp, but didn't stay there long. Just in front of us, a man with a smile that lights the path to his home beckoned us forward. Into the open arms and greetings of our Chairman and CEO Bill Lee we went. More embracing and photos continued as heavier rain threatened. Our gasps grew louder as we exited the welcome tent and made our way through the entrance to Hilltop Gardens. We were embraced by the wondrous sights, smells and sounds of nature enveloping us.

Adorned in vibrant ponchos to keep us dry in the rain which we ignored, we came together around the bust of Yun Ho Lee. Because of this man we are all connected for life. His vision, so grand and expansive, allowed us to step in, huddle close and feel his love and support for generations to come. It was incredible to hear Bill speak of his friendship and bond with his Father... the father who helped shape him into a humble, loving, generous and patient person, filled with fortitude and vision. And it was such an honor for all of us to be invited to become a part of that legacy.

We broke into our groups, Brown, Orange and Green teams. I

couldn't help but feel colors were chosen specifically to represent this land and the environment we were about to explore. I, on the brown team, ecstatically charged forward to our team captain, Matt Rumpsa, VP of Business Development, and followed him down the path to join our tour guides, Paul and Yvette Thornton, a beautiful husband and wife team who were just as much a part of and in sync with Hilltop Gardens as Bill Lee himself. Paul spoke with such passion, knowledge, wisdom, and dedication to the land, that he said his knowledge actually came from the plants that spoke to him! And then he impressed upon us the importance of the rain that we had previously considered a mere nuisance. This was not only a memorial day for Bill to have us celebrate the Baby Aloe harvest; but as Yvette says, this was a "BAPTISM" of great elation for all of Hilltop Gardens and for all of us. The rain made our day magical, mystical and more intimate than we could have imagined.

As Paul whisked us down the beautiful path, we sauntered through the sensory gardens. Seeing the most beautiful flowers, trees and the sky high bamboo! Smelling, touching, hearing, and literally utilizing all five senses to experience the beauty that surrounded us. We even came upon a tree that is known to create one of the most iconic scents in the world, the perfume Chanel5. Such diverse specimens were placed so harmoniously together, not to overpower the land, but to blend with and highlight its natural beauty. All species wanted to be a part of this sanctuary. Birds, butterflies, and so many more creatures call Hilltop Gardens home. It was only natural that all of us humans wanted to do the same.



Walk down Lee Lane in the Rain

Peacefully and mindfully we continued through to the ponds and waterfalls, when around the bend we came upon the Children's Garden and in front of us, a playground laid in sand. I toed the line for a mere moment and then I was off! Joining my father in the sand box, I transformed into the six year old I am at heart. We zoomed down the zip line, climbed to the top of the tower and looked out at all the others who, too, were feeling the sense of their inner child.

Rejoining the group, the beautiful peaceful labyrinth we approached instantaneously switched us back into a calm observant mode. One by one we quietly circled to the top. Culminating at the highest point of Hilltop Gardens, we stood on the Yin Yang Compass holding hands. Stephen Cherniske, our CSO, gave a glorious blessing, and once again the excitement rose!

We made it back to the tent just in time. The rain dance of joy had been heard! It was officially pouring! But a few brave troops insisted on harvesting some Baby Aloe. We ran to the entry of Hilltop Gardens where two large tractors towing hay bounced in neutral! "Hop On," hollers Joseph through his megaphone! So we squished together hoping that the person on either side would shield us from the rain. No such luck! Jerking down Lee Lane, the laughter and stories continued, as the tractors made their way to the aloe tent. Mark Simon, the Farm Manager, gave us a quick lesson about the Baby Aloe Pups, Certified Organic Farming, and Good Farming Techniques. Yet the rain was coming down even harder and we were soaked to the bone. The tractors made the loop to come back and get us, but a few decided to go the distance. We must walk Lee Lane as Bill and his father and family had done for decades. It was an amazing



At the highest point on Hilltop Gardens

moment when we came upon the LEE LANE street sign and we began documenting the moment taking pictures. Out of nowhere, Bill popped through the crowd and said, "I think it's appropriate if I'm in this one!" More cheers and love were experienced and shared as we captured those memories on film and in our hearts for a lifetime and beyond.

Drenched but excited, we returned to the tent to warm up near the heaters and listened to the exquisite, synergistic, and motivational commitments and game plans Bill Lee, Stephen Cherniske and Randy Bancino have for our futures. What an amazing blessing to know we are all a part of this significant movement to transform the world, bringing the best of nature to humankind.

Throughout the day and in those last moments the realization of the gift we all share was so beautifully obvious. Yun Ho Lee and Bill Lee brought us together to "Bring the Best of Nature to Humankind." Along with this message we experienced the truth of Bill Lee's mission to "create communities around the world where all can share DREAMS, PURPOSE and HAPPINESS together." The Baptism was complete. Hilltop Gardens is open to the world. Welcome to all who choose to experience it!

By Jordan Hubbard Univera Diamond Associate



안전한 울타리를 나와 새로운 울타리를 만든다

Left a safe haven to create a new haven

편집자 주 이번 호부터 『에코넷웨이』 기자가 직접 유니베라 대리점을 찾아가 일선 현장의 생생한 이야기를 들었다. 유니베라 성남영업국을 찾은 유니베라 한국 민지희 기자는 아래와 같이 방문 소감을 밝혔다.

Editor's note Starting with this issue, ECONET journalists visit in person Univera distributors to tell their live stories. Journalist Jihee Min of Univera Korea is sharing the following impressions from her visit.

구 성남시청 삼거리, 영성빌딩 4층의 성남영업국을 방문하고 가장 놀랐던 것은 들어 서자마자 눈에 확 들어오는 탁 트인 넓은 실내공간이었다. 사장실이나 회의실을 따로 두지 않고 하나의 공간으로 대리점을 운영하고 있었다. '유피와 소통'을 중요하게 여겨 구석에 있던 사장실을 없애고 모든 공간을 개방하였다는 것이다. 아침교실부터 오후의 업무까지 쭉 지켜보노라니 유신 사장은 카리스마가 넘치는 지도자였으며 아내인 조문인 실장은 분위기를 따뜻하게 만드는 안주인이었다.

I visited the Seongnam distributor on the fourth floor of Yeongseong Building in the former Seongnam City Hall three-way junction. What surprised me the most was the open and wide indoor space when I entered the office. There was no separate head's room or meeting room and the office was managed in one space. The head considered "communication with Univera Planners" very important and did away with the head's room and opened the entire space. Head Shin Yu was a leader full of charisma throughout the working day from the morning class to work in the afternoon and his wife Moonin Jo, the director was the homemaker warming up the ambience.

1994년 5월 '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업이념을 가슴에 담고 유니베라(그 당시 남양알로에)에 입사했다. 본디 마케팅 부서에 입사했지만 철저히 바닥부터 배워야 한다는 이념으로 영업 부서에 지원했고, 2004년 5월 퇴직할 때까지 10년 2개월 동안 영업부서에서 일했다. 영업컨설턴트로 일하면서 많은 일들을 성실히 수행했다고 생각하지만, 돌이켜보면 꼬박꼬박 나오는 월급을 받으며 사회와 삶을 배운 것 같다.

I joined Univera (then Namyang Aloe) in May 1994 embracing the corporate philosophy of "bringing the best of nature to humankind." I joined the marketing division but because I believed I should learn from the bottom, I applied to work in the sales division. For 10 years and 2 months until I left the company in May 2004, I thus worked in the sales division. I worked as a sales consultant and dutifully completed the tasks and in retrospect, I believe I have learned about life and society while getting paid my monthly salary.

대리점을 개업하기 전, 안전한 울타리가 있는 조직을 박차고 나와 나보다 약한 사람들의 울타리가 되겠다고 결심하기까지 고민이 많았다. 그 동안 유니베라가 나에게 든든한 울타리가 되었다면 내가 새롭게 여는 대리점은 유피들의 안전한 울타리가 되어야 했기에, 정말 나는 자신이 있는지 끝없이 자문하곤 했다. 약한 달간 성당에서 밤낮으로 기도하며 응답을 바랐지만 답은 없었다. 다만 '이 사업을 통해 많은 사람에게 도움이 되겠다'는 다짐만 하게 되었다. 물론 영업부서에서 대리점 관리 업무를 10년 이상 하면서 대리점 육성과 조직 만드는 일에 직·간접적으로 참여했고 나름대로 대체의학도 열심히 공부하고 있던 터라 자신 있게 준비가 되었다고 생각했다.

Before I opened a distributor, it took me a long time worrying much to decide to leave a safe haven and create a new haven for people weaker than me. If Univera was a reliable safe haven for me so far, the new distributor I was to open had to become a safe haven for Univera Planners (UPs) of the distributor. As such, I endlessly asked myself whether I had enough confidence to open the distributor. I prayed day and night for about a month at a cathedral looking for an answer, but the answer did not come. Only, I got to resolve to "help many people though this business." Of course, while working for 10 years more managing distributors in the sales division, I had directly and indirectly participated in fostering and organizing distributors and had studied alternative medicine to an extent I believed I was well prepared.

2004년 8월에 열린 개업식에는 손님들이 매우 많았다. 유니베라에서 근무하면서 인연을 맺은 지인들, 본사 직원들, 아내가 데려온 학부모까지 성남의 넓은 사무실을 꽉 채웠다. 그러나 이튿날은 경리와 아내, 그리고 피부관리사까지 총4명만이 큰 사무실에 덩그러니 앉아 있었다. 막상 생면부지의 땅, 성남의 큰 사무실을

During the opening ceremony in August 2004, many guests came. People I had come to know while working at Univera, staffs from Univera, and neighbors my wife had invited filled up the wide



대리점 외부 전경
Seongnam distributor on the 4th floor of building



①대리점 개업식 The Opening ceremony
 ②대리점 개업식 단체사진 Group photo at the opening ceremony

사람들로 북적이게 만들려니 무력감이 밀려오면서, 잘 안다고 생각했던 일이 전혀 생소하게 느껴졌다. 내가 알던 지식들은 이미 만들어진 것에 더해가는 것이었지 아무것도 없는 곳에서 새로 만드는 일이 아니었기 때문이었다.

사실 성남은 남양알로에가 제대로 자리잡아 본 적이 없는 곳이라 시작 자체가 어려울 거라며 잘 될까 걱정하는 사람이 많았다. 그러나 성남에 제대로 된 남양알로에 조직을 마련하여 회사에 이바지하는 게 내 꿈이었다. 지금도 상황이 비슷하지만, 당시 우리 대리점 근처는 흔히 말하는 조직의 메카였다. 시청이 근방이라 반경 500m 안에 다단계나 의료업체 등 많은 조직이 자리를 잡고 있었다.

특약점으로 출발한 대리점으로서 초기에 조직을 만드는 데 생각보다 많은 시간과 인내가 필요했다. 제 발로 들어와 영업을 하겠다는 여성은 기대할 수 없었다. 더욱이 성남시장은 다단계와 피라미드 회사들이 입힌 피해가 깊어 새로운 유피를 모집하기가 여간 어렵지 않았다. 하지만 언제라도 겪을 일이라며 젊어서 사업을 시작하는 것이 옳다고 격려하는 아내를 위해서라도 가만히 대리점을 지키고 있을 수만은 없었다. 일단 아파트 단지과 장터, 전철역, 인근 주택에 포스터를 붙이고 선전지를 배포하며 유니베라에 대해 설명하는 일을 반복했다.

우선 유니베라는 건강기능식품도 세계 일류이지만 화장품도 괜찮다고 생각의 전환을 유도하였다. 유피를 회사에 오게 만들어야 했기에 젊은 조직에 쉽게 접근할 수 있는 화장품을 매개로 마

office in Seongnam. But on the following day, only four of us, that is an accountant, my wife, a skin care expert and I were left in the big office. Feeling responsible to fill up the big office in the foreign site of Seongnam with UPs, made me feel helpless and what I had thought I knew well seemed completely unfamiliar. Everything I knew was just an addition to what had already been created and I didn't know how to create something out of nothing.

Because Seongnam was a region Namyang Aloe had not properly settled, many people worried whether I would succeed in starting. But it was my dream to create a proper Namyang Aloe organization in Seongnam to contribute to the company. As it is now, the office was then located in an area called the mecca of organizations. The city hall was in the neighborhood and many multilevel marketing and medical businesses were located within 500m.

As a distributor starting as a small office, it took longer than expected at first to create the organization demanding much patience. I could not possibly expect women to voluntarily come to work as UPs. Furthermore, the market in Seongnam had largely suffered from disorder that it was quite difficult to recruit UPs. But at least for my wife who supported and said it was right to have started a business while still young, I could not just sit in the office. I first stuck posters in the apartment complex, market, subway station and nearby houses, distributed fliers and repeated the process of explaining about Univera.

I first worked to transform people's thinking that not only are Univera's functional health foods the world's top, but also its cosmetics. Because I had to recruit UPs, I used cosmetics as a medium make people easily approach and



- ③ 명사 강의 Lectures by top lecturers
- ④ 성남영업국 유신 사장과 조문인 실장 Head Shin Yu and his wife Moonin Jo, the director
- ⑤ 제 1기 디플로마 과정 수료식 Complete the class to acquire diplomas in skin care
- ⑥ 유니젠 견학 단체사진 Group photo at Unigen tour

사지쿠폰을 활용하고 피부 디플로마 과정을 이수하는 교육을 진행했다. 또한 지속적으로 건강검진과 노래교실, 명사 강의 같은 각종 이벤트로 학교 같은 분위기를 조성하여 본인의 특성을 깨닫고 세일즈에 재미를 느끼게 만들었다. 그리고 사장인 내가 출선 수범하여 모든 관측활동을 유피들과 같이 진행했다. 이렇게 조직을 모으는 일을 계속하는 사이에 서서히 유니베라가 알려지고 적은 인원이라도 아침교실을 함께할 유피들이 생겼다.

1년쯤 후인 2005년 성남대리점은 지사로 승격하였다. 처음 1~2년은 제대로 된 유피 5명이 고정적으로 활동하는 것이 소원이었다. 모든 정책과 제도가 어느 정도 인원이 채워져야 제대로 시행되기 때문이었다. 지사로 승격하고서도 2년간은 안정된 조직을 구성하고 키우는 데 고생을 많이 했다. 보통 유피는 대리점에 오면 고정적인 수입을 바라는데, 이를 충족시켜야 정착에 성공한다. 지금은 유피가 역할모델로 삼을 만한 간부 유피가 있지만 대리점 초기에는 미래에 대해 말로 설명할밖에 다른 수가 없어 정착하지 않고 빠져나가는 유피를 잡기 힘들었다. 대리점 가족이 좋고 유니베라가 좋지만 돈을 벌어야 한다며 초기에 그만두는 유피를 볼 때 제일 마음이 아프고 안타까웠다. 밑 빠진 독에 물 붓기 식으로, 물이 빠져나가도 몇 개는 크는 콩나물을 키우는 마음으로 시간, 돈, 열정을 쏟아 부었다. 지성이면 감천이라고 유피가 조금씩 늘어나고 간부 유피가 하나 둘 탄생했다. 때론 이렇게 열심히 노력하는데 성장이 너무 더디지 않은가라는 생각한 적도 있지만, 초심만 지킨다면 반드시 잘 될 것이란 믿음은 변

held a class to acquire diplomas in skin care. I continuously held various events such as health check-ups, singing classes, and lectures by top lecturers to create an ambience of an academy to help UPs find their characteristics and find selling products fun. And as the head, I did not sit in the back chair, but personally joined the UPs in promoting sales. While creating a proper organization like this, Univera slowly became known and I found enough UPs to attend the morning class with me.

A year later in 2005, the Seongnam distributor was promoted to a middle level. My dream was to have five proper UPs work stably with me for the first one to two years because any policy or system requires a certain number of people to be properly implemented. After being promoted to a middle level, I made arduous efforts to create and foster a stable organization for the first two years. Most UPs expect a regular income after joining a distributor and one must fulfill this condition to succeed. Although I now have executive UPs who new UPs can look up to as a role model, it was difficult to prevent UPs from not settling in and leaving when I first started the distributor, because I could only explain in words about the bright future. Although they liked us and Univera, many UPs left at first because they needed a regular income, which tore my heart. I poured time, money and passion to foster the few who remained. My efforts finally paid off and the number of UPs slowly increased and executive UPs emerged one by one. I sometimes thought growth was too slow compared to the efforts I made, but I firmly believed that as long as I worked with a fresh heart, I would succeed.



함이 없었다.

기본적인 인원이 갖춰지니 순풍에 돛을 단 듯 조금씩 성장을 계속해갔다. 그러다 2009년 즈음, 갑자기 조직 내부에 갈등이 생겨 초창기 유포들이 교체되는 등 어려운 일들이 겹쳤다. 다시 어려운 상황에 빠지자 성장할 때는 몰랐던 것들이 확연히 드러났다. 이때부터 새롭게 마음을 다잡고 원칙을 세우고 모든 시스템과 질서를 정비했다. 바른 제도로 원칙을 정하고 유포의 미래가 회사의 미래라는 생각으로 다시 투자를 시작했다. 그렇게 1년이 지나고 바른 제도와 정책이 튼튼한 밑거름이 되어 2010년 여름 마침내 영업국으로 승격하였다.

무릇 유포들이 자연스럽게 유니베라를 접하여 건강하고 생활이 안정되는 것이 내게는 소명이고 가치였다. 통장의 잔고보다 사람을 관리하는 것이 중요하며 100여 명의 유포를 지키는 막중한 사회적 책임이 있다는 것을 깨달았다. 7년 전 혼자 씨앗을 심으며 창창한 나무가 될 거라는 믿음이 있었다. 지금은 100여 명의 유포들과 함께 울창함 산림지대를 만들고자 애를 쓰고 있다. 가끔 유포 자녀들이 엄마의 손을 붙잡고 와서 “아저씨, 나중에 커서 여기서 일할 거예요”라는 말을 할 때 참 고맙기도 하면서 큰 책임감을 느낀다. 그 아이들이 성장해서 회사에 입사했을 때, 그 꿈들을 받아내려면 앞으로 더욱 크게 성장시켜야 한다고 생각한다.

글 | 유신 사장 | 유니베라 성남영업국

came to secure the minimum of UPs, the business slowly

grew as if having installed a sail in fair wind. But in 2009, conflict suddenly began to rise in the organization and UPs who had joined during the early days left and many difficult situations challenged me. Under strain once again, what I did not know when the office was growing, became apparent. I gathered myself together again and reorganized all systems and order based on principles. I set principles for proper systems and began investing again based on the belief that UPs' future is the company's future. A year passed by as such and sound systems and policies became the foundation on which to build the office. As a result, in the summer of 2010, my distributor was finally promoted to a high level.

It was my mission and value for UPs to naturally get acquainted with Univera and lead a healthy and stable life. It was more important to manage people than the balance in the bank account and I fully realized my social tremendous responsibility of sustaining the livelihood of about 100 UPs. Seven years ago, I firmly believed that the seeds I personally sowed would grow into healthy trees. I am now working hard to create a rich forest with the 100 or so UPs. When sometimes children of UPs come holding their mothers' hand and say, "Mr., I also want to work here once I grow up," I feel deeply grateful as well as responsible. My company would have to grow much further for these kids to grow and join us.

By Shin Yu Head of Distributor | Seongnam distributor

최상의 보험증권



이병훈 총괄사장과 함께
With Bill Lee at Diamond Club in Maui

The Best Insurance Policy

내가 유니베라를 접한 지는 7년이 넘는다. 처음 본 순간부터 제품에 마음이 끌렸다. 유니베라의 제품으로 효과를 보고나니, 다른 사람들도 유니베라 제품의 혜택을 볼 수 있겠다고 생각했다. 그래서 사업성을 조사하게 되었다.

나는 14년 전 갑상선 암에 걸려서 갑상선을 전부 제거했다. 의사들은 내가 건강하고 암에서 벗어났다고 말했지만 예전 같은 느낌은 아니었다. 항상 피곤했고 좋아하는 일을 할 만한 활력이 전혀 없었다. 그래서 활력을 되찾기 위한 길을 찾아 나섰다. 온갖 종류의 비타민을 섭취하고 자연요법사와 상담하고 개밀즙, 당근즙을 마시면서 최적의 건강과 활력을 되찾으려고 노력했다. 그렇지만 피곤한 느낌은 여전히 가시지 않았고 항상 잠을 자고 있는 듯한 기분이었다.

내가 유니베라의 주력 제품인 엑스트라(Xtra)를 처음 접했을 때는 호기심도 있었지만 매우 회의적이기도 했다. 복용하기 전에 조사도 많이 하고 질문도 많이 했다. 유니베라 회사의 연구와 과학은 정말 인상적이었다. 엑스트라를 처음 마셨을 때 곧바로 기분이 좋아지고 몸도 가벼워지고 의욕도 생기는 느낌이 들었다. 그렇게 며칠이 지나 사라졌던 활력이 다시 돌아왔다.

그 당시 남편과 나는 주택 융자 및 부동산 사업을 하고 있었다. 유니베라는 우리가 하는 사업을 확대할 수 있는 기회라는 생각이 들었다. 그래서 건강식품 사업을 시작했다. 우리는 8개월 만에 다이어몬드 등급에 도달했고, 많은 사람들의 도움을 받아가며 확고하게 사업 기반을 다질 수 있었다. 2007년 1월 남편이 갑자기 죽었을 때 나는 다른 사업을 모두 정리하고 유니베라 사업에만 전념하기로 했다. 나는 사람들에게 유니베라 사업이 우리 인생에서 가질 수 있는 최상의

I have been involved with Univera for over seven years. Initially, it was the products that drew me in. Because I had such great results with the products, I knew that thousands of other people could benefit from Univera products as well, and that led me to investigate the business opportunity.

I had thyroid cancer 14 years ago, and had my thyroid completely removed. The doctors were happy, and said I was healthy and cancer free, but I did not feel the same as had before. I was exhausted all the time, and never had the energy to do the things I liked. I started on a health quest to get my energy back. I was taking all kinds of vitamins, seeing a naturopath, drinking wheat grass, and juicing carrots, all in an effort to be optimally healthy and energetic again. Despite my efforts, I still felt fatigue every day and just felt like sleeping all the time.

When I came across Univera's main product, Xtra, I was curious about it, but was very skeptical. I did quite a bit of research, and asked a lot of questions before I even tried it. I was really impressed with the research and science that Univera has. When I tried the product, I immediately felt happier, smarter and motivated. After a few days on it, I also started to get my energy back!

At the time, my husband and I were in the mortgage and real estate business, and we saw Univera as an opportunity to diversify outside of what we were already doing and start a business in the wellness industry. We were able to reach the Diamond level in about 8 months, and with the help of a very supportive up team, developed a very strong business with many wonderful business partners. When my husband died unexpectedly in January 2007, I decided to get out of all the other business we had been in and just do Univera. I tell people that starting a Univera business was the best insurance policy we



부모님과 함께 레이니어 산 국립 공원에서 하이킹을 즐기다
Hiking with my parents Bob and Dorothy Nollan at Mt. Rainier Park in September



애완견 올리버와 함께 At my Seattle area home with my dog Oliver



보험 증권이라고 말한다. 지난 5년 동안 수입은 매우 안정적이고 상당한 편이었다. 그리고 자녀들의 스포츠 행사에 일일이 참석하고 이들의 학업을 보살피 주는 등 아이들을 챙길 시간적 여유도 생겼다.

유니베라가 주는 건강 혜택 역시 빼놓을 수 없다. 딸인 매들린과 아들 조나단은 둘 다 운동 소질이 아주 뛰어난데, 엑스트라와 엡센셜(Essentials)을 많이 마신다. 80이 넘는 나이에 여행과 등산을 좋아하는 부모님은 엑스트라, 리스메틱스(Rhythematics), 리제니프리(Regenifree)를 즐겨 드신다. 시아버님께서서는 현재 유니베라 사업을 하고 계시며 많은 사람들에게 유니베라 제품을 소개해 주셨다. 나는 개인적으로 유니베라 제품을 7년이 넘게 애용해왔고, 이것들이 건강에 주는 효과는 믿을 수 없을 정도라고 생각한다. 이제 겨울마다 스키를 타고 달리기를 하고 웨이트 운동을 하고 자전거를 타고 요가를 한다.

나는 유니베라 사업을 계속 늘려왔고 이제 다른 일을 한다는 건 상상할 수 없다. 지난 5년간 재능 있고 배려심 있는 사람들이 우리 사업에 정말 많이 참여했다. 내 목표는 나보다 더 영리하고 재능 있는 사람들을 찾아 이들이 사업에 성공할 수 있도록 도와주는 것이다. 어찌 보면 열정적인 사람들로 이루어진 유니베라 커뮤니티야말로 이 사업에서 가장 의미 있는 부분일 것이다. 건강 효과와 돈을 벌 기회를 넘어 이병훈 총괄사장은 이러한 문화를 유니베라의 진정한 가치로 만들기 위해 노력해왔다. 우리는 사람들의 삶에 커다란 영향을 주고, 나아가 세계에 영향을 줄 기회를 가지고 있다.

글 | 앤 마기 블루 다이아몬드 어소시에이트 | 유니베라 USA

could have had. It has provided a very stable and strong income for me and our two children, now 15 and 17, over the past 5 years. It has given me the freedom to be there for my kids, attend all their sporting events, and support them in their education.

My whole family has experienced the health benefits of the Univera products as well. My daughter Madelyn and son Jonathan are both highly competitive athletes, and drink a lot of Xtra and Essentials. My parents are in their 80's and love to travel and hike in the mountains. They like the Xtra, Rhythematics and Regenifree. My father in law John Magee is also a Univera associate, and has shared the products with many people. I personally have taken Univera products for over seven years, and the difference it has made in my health is amazing! I now ski every winter, run, weight lift, bicycle, and practice yoga.

I have continued to build my Univera business and can't imagine doing anything else. So many talented and caring people have joined us in this business in the last five years! My goal is to find people who are more brilliant and talented than myself and support them any way possible to enable them to build successful businesses. The Univera community of dedicated people has become the most meaningful part of being in this business. Beyond the health benefits and the opportunity for wealth, it is the purpose that Bill Lee has embraced that is what makes Univera so significant. We have the opportunity to impact individual lives in a significant way, one life at a time, and in turn impact the world.

By Ann Magee | Univera Blue Diamond Associate | USA

발라보면 알아요

“미친 놈!”
속이 상하셨는지 준용의 어머니가 통명스럽게 내뱉었다. 장성한 사내가 계집애처럼 화장대 앞에 앉아 화장을 하고 있으니 그럴 만도 했겠다. 게다가 무슨 화장품을 그리도 많이 샀는지…… 남의 자식들은 첫 월급을 타면 내복을 사오거나, 은혜에 보답한다고 고스란히 봉투를 가져오는데 준용은 봉투조차 보이지 않았다.

준용은 첫 월급을 몽땅 털어 화장품을 샀다. 아모레, 유단학, 피어리스, 그리고 남양알로에. 스킨과 로션만 산 게 아니라 클린징 크림에 영양크림, 젤까지 샀으니, 첫 월급 38만 5천 원에서 차비와 용돈을 제하고 나니 한 푼도 남지 않았다. 화장대도 사고 싶었으나 살 수 없었다. 15만 원이나 되는 화장대를 산 것은 두 번째 월급을 받고 나서였다.

1992년 1월, 남양알로에에 입사하여 준용이 처음 배치된 부서는 창업영업부였다. 생물학과를 나온 준용은 화장품에 대해서 아는 게 없었다. 그레 생각해낸 것이 화장품을 바라보는 것이었다. 사실 교육팀 화장품 강사들의 이야기는 어려웠다. 아직 그들만큼 설명할 자신도 없고 오히려 소비자들에게 직접 보여주는 게 최고라는 생각이 들었다. 그리고 알로에가 뭐가 좋은지 직접 느껴보겠다는 생각도 있었다. ‘정말 우리 회사 제품이 최고일까. 확인하면 될 거 아냐.’

한편으로 대리점 사장들에 대한 반발심도 있었다. 초자라고 깔보는 것일까, 무슨 일이 생기면 사장들은 준용과 상의하지 않고 선임자만 찾았다. 말 인즉슨 말발이 안 먹히니 적잖이 자존심이 상했던 것이다. ‘그레 내가 어떤 사람인지 본때를 보여주겠어. 반드시 나를 찾게 만들거야.’ 준용은 각오를 다졌다.

준용은 아침 저녁, 퇴근 전후로 얼굴에 화장품을 발랐다. 준용이 속한 창업영업부의 관할지는 서울 강북, 충북, 경남 등이었는데 1박 2일이나 2박 3일로 경남으로 출장 갈 때를 제외하곤 하루도 빠뜨리지 않았다. 먼저 얼굴을 네 등분하였다. 코를 중심으로 오른쪽 광대뼈 위로는 아모레, 그 아래 턱으로는 유단학, 왼쪽 아래쪽으로는 피어리스, 그리고 왼쪽 위로는 남양알로에였다. 그레야 비교가 될 것이었다. 얼굴을 잘 씻은 다음 클린징 크림을 바르고 스킨과 로션, 영양크림을 순서대로 발랐다. 그런 후에 화장품이 섞이지 않도록 손을 다시 씻고 다른 회사 제품을 발랐다.

석 달여 가량 화장품을 바르고 나니 각 부위의 차이가 눈에 들어왔다. 남

Experience is the Best Teacher

“Are you out of your mind?”

Joonyoung's mother blurted out, not hiding her clear disappointment. Her son was a grown-up man, and he was now looking at the mirror, putting make-up on his face. He bought a plenty of cosmetic products with his salary. Most sons in Korea tend to give all their salary to their mothers, or buy underclothes for their mothers with their first month's pay, but Joonyoung did not even mention about it.

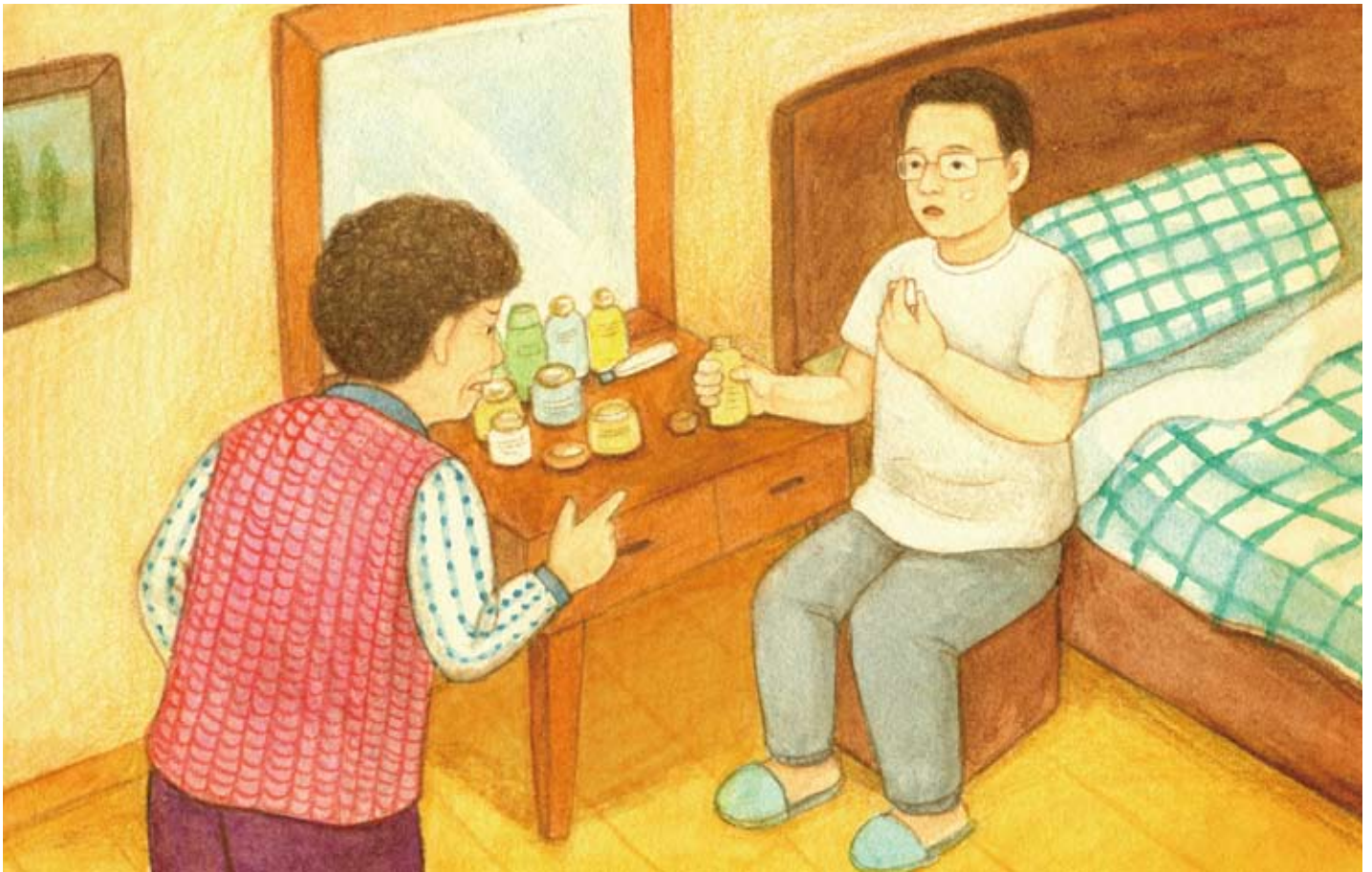
Joonyoung spent all of his pay on cosmetic products of four major domestic cosmetic manufacturers- Amore, Judanhak, Peeres, and Namyang Aloe. He bought toners, lotions, cleansing creams, nourishing creams and gel-type product. After taking out expenses for transportation and other necessities, nothing was left from the 385,000 KRW he first earned. He liked to have a vanity table of his own, but he could not afford it. He had to wait another month to spent 150,000 KRW on it from the second month's salary.

Joonyoung entered Namyang Aloe in January 1992, and was assigned to sales division of cosmetics. He majored biology, and did not know first thing about cosmetics. He thought hard and decided to apply it on his face. To him, lectures of education team instructors were too difficult. He was not confident enough to explain about the products like the instructors, and thought maybe showing is better than telling. Also, he wanted to feel the effect of Aloe first-hand.

He thought, “Is our product really the best? I will see to it myself.”

He applied cosmetic products he bought on his face twice a day, in the morning and after he came home. He divided his face into four areas. For comparison, he put on Amore products upper right side of his face, Judanhak products on lower right side, Peeres on lower left, and Namyang Aloe on upper left. He washed his race thoroughly, put on cleansing cream, applied toner, lotion and nourishing cream. Then he washed his hand to prevent mixing, and applied products from other brand.

After three months or so, he could see the difference. The upper left part where he used Namyang Aloe became distinctively whiter. He was encouraged by the result and decided to speak up in the morning session in the distributors.



양알로에 제품을 바른 부위가 눈에 띄게 하얗게 되었던 것이다. 대리점의 아침조회 시간에 말할 자신이 생겼다. 5월 초 청주지사 아침조회 시간, 스무명 가량 아주머니들이 모여 있었다.

“제 얼굴을 보시면 아시겠지만, 여기 이쪽, 제 왼쪽 눈 위가 더 하얗지요. 만져보시면 다른 데보다 더 부드러울 거예요.”

준용은 지난 3개월 동안 화장품을 나누어 발랐던 걸 설명하고 차이 난 얼굴을 보여주었다. 의자에 앉아 있던 아주머니들이 일어나 앞으로 나와 준용의 얼굴을 들여다봤다.

“어쩐, 정말이네.”

“오른쪽보다 나아. 뭘 바른 거야.”

뚜렷한 미백효과에 여인네들이 열광하였다.

“제가 산 증인입니다. 보세요. 제 얼굴이 증거예요. 사실 제가 클린징 크림을 처음 써 보았는데 이렇고 보니 남자들도 쓰면 좋겠다는 걸 알게 됐습니다. 집에 가서 남편분들에게 발라주면 좋아하실 겁니다. 안 바르셨다면 무릎에 뉘어놓고 발라주세요. 부부금슬이 좋아지는 건 덤입니다. 하하하!”

여인네들의 열광에 청주지사 김 사장이 입이 귀에 걸린 듯 하얗게 웃었다.

글 | 문선유 기획위원 | 인사기획팀 | 예코넷홀딩스

In early May, he approached to a group of twenty or so women who were gathered in Cheongju distributor.

“You can tell after you look at my face. The upper left side of my face is whiter than the other parts. If you can touch, the skin is smoother than the others.”

Joonyoung talked about his little experiment during the last three months, and showed them his face. Women in chairs stood up and flocked around him to have a closer look.

“Why, it’s real!”

“Left side is definitely whiter, I can swear! What did you use?”

The women gathered there marveled at the clear signs of whitening effect.

“I am a living proof. Look! Do you see my face? I have never used cleansing cream before, but as it turns out, I think men should use it as well. Why don’t you bring this home and share it with your husband? If he refuses, put his head on your knee and apply it. He will love it. Won’t he?”

Looking at the frenzied women, Kim, the head of Cheongju distributor grinned widely.

By Sunyu Moon Planning Director | HR & Strategy Planning | ECONET Holdings

에코넷 북클럽

인생의 위대한 목표는
지식이 아니라 행동이다.
토마스 헉슬리

ECONET Book Club

The great end of life is
not knowledge but action.
Thomas Henry Huxley

나는 과연 동사형 인간일까?

Am I a Verb Type Person?

제목 내 삶을 성취로 이끄는 동사형 인간
저자 전옥표 출판사 즈덤하우스

Title Great Activity (Korean Edition)



“나는 과연 동사형 인간일까?”

이 책을 읽기 전, 그리고 읽으면서 나 스스로에게 가장 많이 물었던
물음이다. 그 답은 애석하게도 '아니다'였다. 내가 속한 사회와 조직에
서 이길 수 있고, 또한 경쟁력을 갖출 수 있는 방법은, 어떤 업무와 미
션을 수행해 나갈 때 말보다는 행동으로 먼저 실천하고 활동적
activity를 추구하는 것이라는 것을 이 책을 읽으면서 배울 수 있었다.

내 직무와 현재 상황에서 가장 먼저 무엇을 책에서 배워야 하고
실천할 수 있을지를 생각해 보았는데, '섬세함의 법칙'과 '모든 목표
는 동사로 되어 있다는 연결의 법칙'이 맨 먼저 눈에 들어왔다. 그리고
지금 당장 실천해야겠다는 생각이 들었다.

생각은 생각일 뿐이다. 아무리 독창적이고 효율성 높은 좋은 생각
일지라도, 실천 없이 생각만으로 그치는 것은 아무것도 하지 않는
것과 같다. 오히려 아무것도 하지 않는 것이 더 나을지도 모른다. 좋
은 생각을 실천하지 못하는 것은, 아무것도 하지 않는 것보다 훨씬
자신을 어리석게 만들기 때문이다. 생각을 실천하기 위해선, 먼저 생
각을 구체화하고 잘게 자르는 과정이 중요하다고 생각한다. 어떤 좋
은 생각이 떠오르더라도 과연 내가 할 수 있을까, 하는 막연한 생각

“Am I a Verb type person?”

Before I read this book and while reading it, this is what I asked
myself the most. The answer, to my regret was “no.” I learned
from this book that for me to win in the society and organization I
belong to and become competitive, I first need to practice what I
say and pursue active activities when carrying out missions.

While pondering what I should learn first from the book and
how I could practice it in the current situation and job position,
what drew my attention first was the “rule of meticulousness”
and the “rule of connection that all goals are made of verbs.” And
I thought I should readily implement the lesson learned.

But thoughts are only thoughts. If even the most exceptional and
efficient thoughts end up as thoughts only and are not put into prac-
tice, it is the same as having done nothing. It may even be better to
just not do anything. Not putting into practice good thoughts makes
one all the more foolish than not doing anything. To put thoughts
into practice, one should first materialize the thoughts and divide

이 드는 것은, 생각과 실천을 연결하는, 세분화되고 구체화된 실천 목표가 없기 때문이라는 것을 알 수 있었다.

나는 생각을 실천하기 위해서 큰 용기가 필요했다. 예를 들어 ‘다이어트를 해야지’라는 생각을 하고 막연하게 실천 목표로 ‘운동하자’라고만 수립해 놓았을 때 막상 실천에 옮기려 하면 쉽게 다른 유혹에 빠졌다. 시간이 지나 다이어트를 하자는 본래 생각은 어느새 머나먼 목표가 되고만 적이 한두 번이 아니다. 하지만 책에서 말한 대로 최대한 잘게 실천과제를 자르면 목표를 성취하는 과정에서 훨씬 더 많은 자신감을 갖게 되고 실현 가능성도 높아진다. 하나하나 과제를 실천하다 보면 목표 달성도 별로 어렵지 않다고 느끼게 된다. 다이어트를 하자는 큰 목표를, 하루에 밥 반 공기 2끼, 외식은 일주일에 한 번만 배부르지 않을 정도로, 운동은 퇴근 후 30분 저수지 근처 걷기 등등의 작은 실천과제로 나누면 결코 어렵지 않다. 그리고 큰 목표도 달성이 가능할 것 같다는 느낌이 점점 커지게 된다.

이 실천과제들을 동사형으로 막연하지 않게 구체적으로 세우는 것이 가장 중요하다. 이를 하나하나 꾸준히 실천하면 어느새 우리는 동사형 인간이 된다. 성공과 성취로 가는 가장 쉽고 빠른 방법이 바로 이것이라는 것을 나는 이 책을 읽고 절실히 느꼈다.

영업 컨설턴트로서 대리점들의 성장을 돕는다는 목표를 이루려면 최대한 실천과제를 작게, 그리고 명사형이 아닌 동사형으로 세분화시켜야 한다. 그리고 세분화한 실천과제를 하나하나 꾸준히 실천해야 하며, 그 실천이야말로 목표에 다가가는 가장 빠른 방법이며 쉬운 지름길일 것이다. 하루에 한 번 한 대리점의 1개월 운영계획을 세워보기. 1주일에 한 번 전 대리점 매출에 대해, 1개월 전 대비 변화추이 분석하기. 대리점 사장님과 2일에 한 번 전화통화하기 등등. 하나하나 작은 실천과제를 더욱더 잘게 쪼개 행동에 옮기다 보면 영업컨설턴트로서 언젠가 인정받게 되고, 이 기간을 짧게 만드는 것은 인내심을 갖고 꾸준히 실천과제를 행동에 옮기는 것이라 생각한다.

생각을 실천으로 옮기기! 실천을 위한 세부적 동사형 과제 수립과 과제 수행뿐이다. 이것만이 성공과 목표 달성의 가장 빠른 지름길이다. 이를 위해 당장 실천에 실천을 거듭하는 동사형 인간으로 거듭나야겠다고 다짐했다.

글 | 이상희 | 사업 5본부 | 유니베라 한국



them into small pieces. I learned that even if we have wonderful thoughts, the reason we wonder if we can implement them is because we lack specific and subdivided goals to put into practice.

I needed much courage to put into practice my thoughts. For example, if I were to think “I need to reduce my weight” and set a blind goal of “exercising,” I often fall in other temptations when trying to put the thought into practice. Oftentimes, the original goal of reducing weight becomes a far off goal as time passes. But if we divide the goal into subtasks to complete as explained in the book, we get to gain more confidence as we work to achieve the goal and the realization of the goal becomes more plausible. As we complete each task, achieving the goal seems no longer difficult. If we subdivide the grand goal of reducing weight into sub-goals of eating only two meals a day, eating out only once a week and not too full and walking around the reservoir for 30 minutes after work, it no longer becomes that difficult. And we also get to feel that the goal is achievable.

It is the most important to set specific goals in verb forms to complete the tasks. If we put into practice each sub-goal, then, we become a verb type person. I learned from this book that this is the shortcut to success and achievement.

To achieve the goal of helping the growth of distributors as a sales consultant, I first need to set small tasks to complete in the verb-form not noun-form. And I need to diligently complete the small tasks and that is the shortcut to achieving the goal. Draw up the monthly management plan for one distributor a day; analyze the changing trends of sales month-on-month of distributors once a week; communicate on the phone once in two days with the heads of distributors, etc. If I divide into small tasks a goal like this, and put them into practice, I will one day be recognized as an outstanding sales consultant. I also think that to make this period shorter depends on how well I steadily put into practice the small tasks.

Putting into practice our thoughts! It can only be achieved by completing verb form tasks. This is the only shortcut to success and achievements. For this, I resolved to become a verb type person who puts thoughts into action.

By Sanghee Lee | Business Division 5 | Univera Korea

뇌는 어떻게 작동하는가

How the Brain Works

제목 브레인 룰스: 의식의 등장에서 생각의 실현까지

저자 존 J. 메디나 저 | 정재승 감수

출판사 프런티어

Title Brain Rules:

12 Principles for Surviving and Thriving
at Work, Home, and School

Author John Medina



나는 책이라면 전부 좋아한다. 리더십, 실적, 자기 개발 분야의 논픽션 책들을 많이 읽었다. 이런 책을 읽을 때 적용하는 '개인적인 법칙'이 있는데 책에서 배운 많은 원칙들을 내 삶에 흡수하고자 하는 것이다. 하지만, 현실에 부딪히다 보면 읽었던 내용을 대부분 잊어먹기 십상이다. 그래서 책을 읽을 때마다 나는 내 삶에 적용할 최소한 한 가지의 원칙 혹은 과제만을 선정한다.

존 메디나의 『브레인 룰스』, 즉 두뇌 법칙은 어떤 것을 적용해야 할지를 선정하는 일이 매우 어려웠다. “뇌는 어떻게 작동하는가”에 대해 그가 세운 12가지의 법칙은 모두 도움이 될 만한 것이었고, 내

I love to read all types of books. I have read many non-fiction books in the area of leadership, performance and self-improvement. I have a “personal rule” when I read these books that although I will try to absorb into my life many of the principles taught in the book, reality will always set in and I will forget most of what I read. So I have this rule that with each book, I will pick at least one principle concept or task that I will apply in my life.

With John Medina’s book, Brain Rules, the decision of which to apply was a very difficult. His 12 rules of “How the Brain Works”

ECONETians' Book Recommendation

제목 스티브 잡스 무한혁신의 비밀: 스티브 잡스를 움직이는 7가지 특별한 원칙

저자 카민 갈로 저, 박세연 역 출판사 비즈니스북스

공승식 부장 | 경영지원팀 | 유니베라 한국

Title The Innovation Secrets of Steve Jobs:

Insanely Different Principles for Breakthrough Success

Author Carmine Gallo Publisher McGraw-Hill

recommended by Seung Sik Kong General Manager | Management Support Team | Univera Korea

제목 몰입 flow: 미치도록 행복한 나를 만난다

저자 하이 칙센트미하이 저, 최인수 역 출판사 한울림

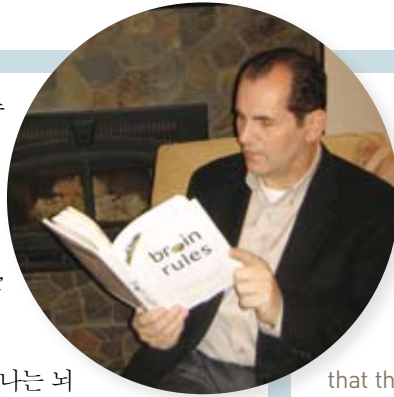
허길원 대리 | 품질보증팀 | 네이처텍

Title Flow: The Psychology of Optimal Experience

Author Mihaly Csikszentmihalyi

Publisher Harper Perennial

recommended by Gil Won Hu Assistant Manager | Quality Assurance Team | Naturetech



가 응용할 수 있는 부분이 많았다. 내가 주로 따를 수 있는 법칙으로서 선택한 2개의 법칙은 바로 '법칙 7. 잠 - 잠은 생각과 학습의 필수 전제조건이다. 법칙 5. 단기 기억 - 기억을 남기려면 반복해야 한다'이다.

책의 내용을 일부 요약하자면, 존 메디나는 뇌는 아주 놀라운 것임을 설명하고 있다. 우리는 우리의 머리 속에서 어떤 일이 일어나고 있는지 대부분 잘 알지 못한다. 심지어 과학자들조차도 체계의 리더, 부모, 교사들이 알아야 할 세부적인 내용을 모두 밝혀내지 못했다.

그는 다음과 같은 질문에 답하고 있는데,

우리는 어떻게 배우는가?

잠과 스트레스는 우리의 뇌에 정확히 어떻게 작용하는가?

멀티태스킹이 왜 어불성설인가?

아이를 똑똑하고 행복하게 키우는 데 과학의 역할은 무엇인가?

두뇌 법칙은 우리가 확실히 알고 있는 것들이고 저자 존 메디나는 그 지식을 가지고 우리가 해야 하는 일이 무엇인지를 설명하고 있다.

독자들은 책 표지에서 존 메디나 박사의 전문적 이력을 볼 수 있을 것이다. 하지만, 내가 이 작가에 대해 나누고 싶은 중요한 부분은 바로 그가 매우 직설적이고, 이해하기 쉬운 명확한 문체를 사용하고 있으면서도 재미는 물론 계몽적인 성격까지 보인다는 것이다.

독서를 통해 몰랐던 사실을 발견해 나갈 수 있는 것은 물론이며 두뇌 법칙 DVD 또한 각 단계별로 나와 있다. 이 비디오 프레젠테이션을 통해 과학적 사실을 쉽고 재미있게 배울 수 있도록 저술한 저자의 탁월한 능력을 경험할 수 있을 것이다. 내가 그랬듯이, 여러분들도 책과 DVD 모두 즐겁게 감상하시길 바란다.

글 | 제이 볼슨 HR 매니저 | 에코넷홀딩스 USA

were all beneficial and had a lot of potential application for me. The two I have chosen to focus on as primary follow up are Rule #7, Sleep: Sleep Well, Think Well, and Rule #5, Short-term Memory: Repeat to Remember.

To summarize some of the book, John Medina explains that the brain is an amazing thing. Most of us have no idea what's really going on inside our heads. Yet brain scientists have uncovered details every business leader, parent, and teacher should know.

He answers the questions,

How do we learn?

What exactly do sleep and stress do to our brains?

Why is multi-tasking a myth?

What can science tell us about raising smart, happy children?

Brain Rules are things we know for sure, and John Medina explains what we might do with that knowledge.

You can read from the book cover slip about Dr. John Medina professional qualifications, but I think the important thing for me to share about this author is that he writes in a very straight-forward, easy to understand style that is not only clear, but entertaining and enlightening.

In addition to reading and discovering within the book, a Brain Rules DVD comes with each book purchase. Through this video presentation, you can experience John Medina's ability to make scientific fact fun, accessible and relevant. Enjoy and learn from them both. I did.

By Jay Bulson | HR Manager | ECONET Holdings USA

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

에코네시안 여러분, 지금 이 순간 여러분이 추천하고 싶은 책은 무엇입니까?

에코넷 가족들과 함께 하고 싶은 책을 편집실로 알려주세요.

이메일 minsun@namyangglobal.com 커뮤니티 <http://eggs.econetway.com/KMS/Portal/Community/Default.aspx?CommunityID=1059>

<ECONET Book Club> is waiting for your recommendation. You do not have to write a long article.

You can just inform us of a title of a book. What would you like to recommend right now?

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

E-mail minsun@namyangglobal.com



알로엑스의 개발

Development of Alo-X

1984년 4월 5일 남양알로에 농산을 설립하면서 에코넷은 한국에서 본격적으로 건강기능식품 시장을 열어가기 시작했다. 1976년 이연호 회장의 알로에 시험 재배로부터 출발한 한국의 알로에 시장은 생초를 중심으로 한 초보적인 단계였다. 차차 알로에의 효능에 열광한 소비자의 수요 증가에 대응하기 위해 알로에 겔을 수입하여 판매하는 업체도 생겨났다. 하지만 1983년 수입산 알로에 겔에서 기준치를 초과하는 대장균이 검출되면서 팽창하던 알로에 시장은 순식간에 얼어붙었다. 이를 타개하기 위해 이연호 회장은 알로에 전문회사인 남양알로에 농산을 설립하고 알로에 겔을 직접 생산하기로 결정했다. 안전하고 균일한 품질의 알로에 겔을 시장에 공급하겠다는 사명감의 발로였다.

1984년 4월 9일자 'ALOE VERA 가공 사업 추진을 위한 종합보고(1차)'는 남양알로에 농산이 알로에 사업을 어떻게 추진했는지 여실히 보여주는 기록물로서 에코넷이 한국의 알로에 산업의 선구자임을 증명하는 귀중한 자료이다. 남양알로에 농산은 설립하자마자 알로에 겔 생산을 가장 우선적인 목표로 삼았다. '사업개요 및 기반구축, 일정, 시장 수요 동향' 등으로 나뉜 보고서에 따르면 초기 남양알로에 농산은 원료 시장을 주된 타깃으로 삼았던 듯하다. 화장품업계와 일부 식품업계에 알로에 겔을 원료로 제공하려고 계획하고 있었다. 물론 소비자를 대상으로 한 방문판매도 고려하고 있었지만 '장기 안목적 방향 / 장래 지향적 구상' 항목에 포함하여 상대적으로 덜 중요하게 다루고 있었다. 그러나, 그 후 1985년에 소비자를 위한 알로에 제품 3종사, '알로엑스', '아보민 분말', '아보민 정'을 개발·출시한 것으로 보아 남양알로에의 사업 전개는 매우 빠르게 진행되었음을 짐작할 수 있다. 아울러 보고서는 '실험공장'에서 알로에 겔 추출에 대한 구상을 밝히면서 '공정 및 매니징 사이클(Managing Cycle)'에서 알로에 재배, 운반, 추출, 건조 등 전반적인 작업 공정을 설계했다.

한 가지 특이한 점은 이미 사용한 전산용지를 재활용한 이면지를 사용하여 보고서를 작성했다는 사실이다. 남양알로에 농산 설립 당시의 상황이 매우 열악했음을 짐작할 수도 있지만, 더욱 중요하게 확인할 수 있는 교훈은 에코넷의 절약정신이다. 보고서 이면의 전산용지 날짜가 1978년 3월 25일인 것으로 보아 물자 절약의 관행은 일시적인 사건이 아니라 지속적인 정책이었을 것이다.

With the establishment of the Namyang Aloe Nongsan on 5 April 1984, ECONET began to fully open the functional health food market in Korea. The Korean aloe market started with late Chairman Yunho Lee's test cultivation of aloe in 1976. It was the beginning stage of sales based on fresh leaves. But to respond to the steadily increasing demand of consumers enthusiastic about the effects of aloe, some companies began to import aloe gel. But with the finding of colon bacteria exceeding the standard limit in imported aloe gel in 1983, the expanding aloe market suddenly froze. To overcome this, Lee established Namyang Aloe Nongsan as a company specializing in aloe and decided to directly produce aloe gel. It was the manifestation of the sense of duty to supply aloe gel of safe and homogenized quality to the market.

The "[First] Comprehensive Plan to Pursue Aloe Vera Processing Business" of April 9, 1984 is a record clearly showing how the Namyang Aloe Nongsan pursued the aloe business. It is a precious document proving that ECONET was indeed a pioneer in the aloe business in Korea. As soon as the Namyang Aloe Nongsan was established, the primary goal was to produce aloe gel. According to this report divided into "Business Overview and Building of Foundation, Schedule, and Market Demand Trends," the Namyang Aloe Nongsan at the early stage targeted the raw material market. It planned to provide Aloe gel as raw material for the cosmetic and food business companies. Of course, direct sales targeting consumers were considered but dealt relatively less importantly by being included as an item of "long-term direction / future-orientation plan." But given that later in 1985, three aloe products of "Alo-X," "Aloe Aboresens Powder" and "Aloe Arboresens Tablet" directly targeting consumers were developed and launched, we may assume the rapid progress of Namyang Aloe Nongsan's business. Furthermore, the report disclosed the plan to extract aloe gel from the "testing factory" and designed the overall "processing and managing cycle" of aloe from cultivation, transportation, extraction, and drying.

What is particularly noteworthy is the fact that the report was prepared using scrap papers of computer papers. This shows not only that the conditions of Namyang Aloe Nongsan were very poor then, but also that ECONET had a saving mentality, which is a lesson to be learned. Given that the used computer papers were dated March 25, 1978, the resource saving habit was assumed to be not a temporary event but a steady policy.



에코넷센터 3층, 씨애틀 회의실

성수동 에코넷센터 3층에는 씨애틀 회의실이 있다. 이 회의실에서는 에코넷 3사의 이사회 같이 중요한 회의도 열리지만, 신입사원을 면접하기도 하고 그 밖에도 여러 본부와 팀이 회의를 갖는다. 은은한 조명이 고 이연호 회장님의 동상과 잘 어울려서 부드럽고 안정된 분위기를 자아낸다. 씨애틀 회의실은 에코넷센터의 대표 회의실이라고 말할 수 있겠다.

민지희 대리 | 전략인사팀 | 유니베라 한국

Seattle Meeting Room on the third floor of ECONET Center

There is the Seattle Meeting Room on the third floor of ECONET Center in Seongsu-dong, Seoul. Not only are important meetings of the board of directors of ECONET's three companies held in this room, but also interviews to recruit new employees. In addition, many divisions and teams hold meetings in this room. The gentle lighting creates a stable and soft ambience and fits well with the statue of late Chairman Yunho Lee. The Seattle Meeting Room could be said to be the most typical meeting room of ECONET Center.

Jihe Min Assistant Manager | Strategy HR Team | Univera Korea

(에코넷 명소 사진전)은 단순한 관광 명소의 기념 사진이나 단체 사진이 아니라 에코넷 사람들의 이야기가 담겨 있는 공간의 사진을 게재하는 코너입니다.

관광지로 유명한 곳이라도 그곳에 에코넷 사람들과 관련한 이야기가 담겨 있어야 합니다.

에코넷사람에게 의미가 있는 장소, 에코넷사람들이 사색에 잠기는 공간, 회사 안과 밖에서 동료들과 소중한 시간을 함께 하는 장소 등 여러 이야기를 담은 장소의 사진을 간단한 설명과 함께 보내 주세요. 『에코넷웨이』에 사진이 게재된 분에게는 소정의 상품을 드립니다.

“My favorite place of ECONET” is not just for group pictures or pictures of tourist attraction, but for places where memories of ECONETian is abound.

Picture of tourist location is also accepted only if the place held memories of ECONETians.

We are looking for places that have meanings for ECONETians, places where ECONETians stop and ponder, places where ECONETians gather and spend time together, whether the place is inside or outside of the company.

Send us photos of your favorite place with short explanation. For those whose photo is published in ECONETWAY, a small gift will be given.

에코넷홀딩스 ECONET Holdings

『에코넷 사람들의 좋은 말씀』 출간

“The good Words of ECONETians” published



2011년 11월, 에코넷홀딩스는 여름에 시행한 사내 백일장에서 모인 글들을 편집하여 『에코넷 사람들의 좋은 말씀』(도서출판 일빛)이라는 제목의 책을 펴냈다. 에코넷 사람들이 서로의 장점을 찾아 장려하고, 협력하는 계기가 되고자 하는 의도에서 공모한 글은 가족의 칭찬, 동료나 친구의 충고, 선배들의 격려, 선인들의 잠언 등 다양한 내용을 담고 있다. 2011년 1월 발행한 『에코넷 사람들의 좋은 습관(도서출판 일빛)』에 이어 스스로의 글을 담은 도서 출판을 통해 에코넷 사람들은 창조와 도전, 인화와 협력의 문화를 진작할 수 있을 것이다. (김민선 기자)

ECONET Holdings edited the writings submitted to an essay contest held in the summer and published them into “The good Words of ECONETians” in November 2011. The contest was held to help ECONETians find each other’s strength, support each other and cooperate with each other and the writings contain praise of family, advices for colleagues and friends, encouragement of seniors, and ancestors’ proverb. This follows the publication of writings of ECONETians in January 2011 titled “The good Habits of ECONETians”, both of which are expected to enhance culture of creativity, spirit to challenge, peace and amity among ECONETians.

고 청강 이연호 회장 15주기 추모식

The 15th memorial ceremony for the late Chungkang Yunho Lee



2011년 11월 11일, 에코넷의 창립자인 고 청강 이연호 회장의 15주기 추모음악회가 청강문화산업대학에서 있었다. 이병훈 총괄사장과 유가족, 에코넷 임직원, 청강대 교직원들, 고인의 지인 등 300여 명의 추모객이 참석한 가운데 고인의 정신과 업적을 기렸다. 추모음악회는 서유석 선생 추모공연과 이동렬 박사 색소폰 연주, 청강대 뮤지컬스쿨 학생들의 공연으로 진행되었다. 추모행사 후에는 청헌뜰(설립자 동상 주변)에서 공원화 사업 준공 테이프 커팅 행사가 이어졌다. 금년에는 특히 청강평전 『땅 위에 별을 심은 사람』을 추가로 배포하고, 11월 7일부터 18일까지를 추모주간으로 정하여 청강역사관 ‘비춤’을 관람하는 기회를 마련했다. (오경아 기자)

The fifteenth concert in remembrance of the late chairman Yunho Lee, the founder of ECONET, was held on 11 November 2011 at the Chungkang College of Cultural Industries. About 300 people participated including Chairman and CEO Bill Lee, Yunho Lee’s family, ECONET staff, the college’s staff and acquaintances to remember the spirit and works of the late Lee. The concert was held with a performance by Master Yu-seok Seo, saxophone performance by Doctor Dong-ryeol Lee, and performance of musical school students of the college. After the event, a tape cutting ceremony for the completion of a park in the Cheongheon field close to the statue of the founder. In this year in particular, the autobiography of Lee titled Man who plants Stars on the Land was given to guests again. And, the period from November 7 to 18 was set as weeks to remember the late Lee and the opportunity to visit the Chungkang history hall “Bichum” was provided.

에코넷 구성원 의견 조사

ECONET Opinion Survey

에코넷홀딩스는 2011년 11월 14일부터 11월 23일까지 에코넷 구성원 의견 조사를 실시하였다. EGGS를 통해 온라인으로 실시한 이번 조사의 목적은 에코넷 구성원들이 회사를 보고 느끼는 수준 및 이슈와 원인을 파악하

고 개선 영역을 구체화함으로써 변화의 모티브를 마련하고 변화 방향을 설정하는 것이었다. 에코넷 한국에서는 총 184명(응답율 84%)이 의견 조사에 참여했다. 미국과 중국, 러시아 법인에서도 동일하게 진행한 이번 의견 조사 결과는 상반기(1월)에 실시한 의견 조사 결과와 비교, 분석하여 2011년 1년 동안의 활동 내용을 평가하고 2012년 경영진의 전략 과제 설정에 반영할 예정이다. (김민선 기자)

ECONET Holdings conducted a survey to learn the opinions of ECONETians from 14 to 23 November 2011. The purpose of this on-line survey through EGGs is to find out thoughts of ECONETians about our company, relevant issues, and their causes, to specify matters requiring improvement, and then to prepare for motives that will lead to changes, and consequently to establish direction of changes. A total of 184 staff participated in ECONET Korea (response rate 84%). The same survey was also conducted in the ECONET offices in the United States, China and Russia. The results will be compared to that of the previous survey in January and analyzed in order to evaluate the activities of 2011 and reflected to set the strategic tasks of executives in 2012.

2012년 에코넷 승진자격시험 실시

2012 ECONET Korea held promotion qualification examination

2011년 11월 25일, 에코넷은 '2012년 승진자격시험'을 실시하였다. 네이처텍, 유니베라 한국, 유니젠 한국, 에코넷홀딩스의 2012년 및 2013년 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 진천 네이처텍 1층 강당에서 오전 10시부터 12시까지 두 시간 동안 진행되었다. 앞으로 승진자격시험 각 과목 당 60점 이상을 취득하고 공인 토익 점수 500점 이상을 취득하고 2011년 이수학점 기준을 충족한 사람에 한하여 승진자격심사를 진행한다. 네이처텍 생산직군에 대해서는 별도 유형의 시험과 기준을 적용한다. (김민선 기자)

On November 25th of 2011, ECONET Korea held promotion qualification examination for the year 2012. All eligible employees who are qualified to be promoted in 2012 and 2013, including assistant managers, managers, were tested for their capability. The examination was composed of two subjects of "the understanding of corporate philosophy and strategies" and "the understanding of business environment." It was held for two hours from 10 a.m. to 12 p.m. in the auditorium on the first floor of Naturetech, Jincheon and the UBA Center on the second floor of ECONET Center. They will be reviewed for promotion hereafter only if they meet the following conditions: to get over 60 points in each subject of the promotion qualification examination and over 500 points in TOEIC test, and to earn enough credits of 2011. A separate type of test and standards will be applied to Naturetech's producers.

김장 담그기 행사

Kimchi making for the winter

2011년 11월 28일, 에코넷홀딩스 임직원들은 행당2동에 소재한 행당동 성당에서 김장 담그기 행사를 가졌다. 성동구에서 지역 복지 활동을 하고 있는 '성동평화의 집' 봉사자들과 함께 한 이번 행사로 약 500포기의 김장김치를 지역 내 거동이 불편한 노인, 저소득층, 새터민에게 전달할 수 있었다. 에코넷홀딩스는 섬김과 나눔의 문화를 실천하는 활동을 지속적으로 펼칠 예정이다. (김민선 기자)

ECONET Holdings staff held a Kimchi making event at the Haengdang-dong Cathedral located in Haengdang 2 dong on 28 November 2011. This event held together with volunteers of "Seongdong



Peace House” engaged in activities to help marginalized people living in Seongdong-gu, made about 500 Kimchi cabbages and distributed them to the elderly having difficulty in walking, low-income families, and North Korean refugees. ECONET Holdings plans to continue engaging in sharing and serving activities.



에코넷 기업문화 출판물, 2011 대한민국 커뮤니케이션 대상 수상

Publications on corporate culture of ECONET win at 2011 Korea Communications Awards

2011년 11월 29일, 한국프레스센터에서 진행된 2011 대한민국 커뮤니케이션 대상 시상식에서 에코넷의 기업문화를 담은 출판물 2종이 호명되었다. 2011년 1월 에코넷시안의 글을 모아 발행한 『에코넷 사람들의 좋은 습관』이 출판물 부문 우수대상(한국사보협회장상), 『에코넷웨이(ECONETWAY)』가 한국사보협회 회장특별상부문 한국사보협회장상을 수상했다. 사단법인 한국사보협회가 주최하는 대한민국 커뮤니케이션 대상은 올해로 21회째를 맞이했으며, 각 기업(공기업), 또는 협회, 단체, 국가기관 등에서 발행하는 인쇄사보 및 전자사보, 방송, 사사(社史), 웹사이트, 해외홍보제작물, 출판물, 홍보물, 광고 및 공익캠페인, 블로그 등 커뮤니케이션 관련 전 분야를 대상으로 하여 총 22개 부문에 응모한 작품을 심사하여 수상작을 선정하였다. (김민선 기자)

At 2011 Korea Communications Awards ceremony held in the Korea Press Center on 29 November 2011, two publications describing corporate culture of ECONET were called on. The publication “The good Habits of ECONETians” published in January 2011 by putting together writings by ECONETians won the Outstanding Award (Chairman of Korea Business Communications Association Award) and “ECONETWAY” also won the Chairman of Korea Business Communications Association Award in the area of special chairman awards. Korea Communications Awards hosted by the Korea Business Communications Association is in its 21st year in this year. It selects winners in 22 areas by evaluating submitted works in the areas of published corporate bulletins, e-bulletins, broadcasting, corporate history, Web site, materials for global publicity, publications, publicity materials, advertisements, public campaigns, blogs and communications of companies, associations, groups or state organizations and etc.

ECONET 2011 OJT 발표회 워크숍

ECONET 2011 OJT Presentation workshop



2011년 12월 9~10일, 경기도 가평의 펜션에서 에코넷 한국 신입사원들의 OJT 발표회 워크숍이 진행되었다. 2011년 공채 입문 교육 후 약 2개월 간 소속부서에서 근무하면서 본인이 느낀 점과 배운 점을 공식적으로 공유하여, 좋은 사례는 배우고 개선사항은 이후 공채프로세스에 적용, 개선할 목적으로 진행된 이번 워크숍에는 공채 및 수시 신입사원들과 인사팀이 참여하였다. 참여자 개개인이 본인의 현재 업무와 이후 업무를 소개하고 업무 실적을 발표하고 자유롭게 어울리면서, 참여자들은 자부심을 갖고 서로를 격려하며 친목을 다질 수 있었다. (김민선 기자)

An On-the-Job (OJT) training presentation workshop of new ECONET employees was held from 9 to 10 December 2011 in a pension in Gapyeong, Gyeonggi-do. The employees officially shared what they felt and learned while getting about two months basic training and working after joining the company in 2011. New employees and the Human Resources Team participated in the workshop held to learn from good cases and apply improvements to future recruitment processes. Each participant introduced his or her current and future work and presented their work achievements while freely mingling. Participants were able to support each other and make friends.

유니베라 한국 Univera Korea

유니베라 조직 개편

Reorganization of Univera

2011년 10월 1일 유니베라는 5본부 1소 1국 20팀에서 10본부 1소 1국 14팀으로 조직을 개편했다. 이번 조직 개편은 전략집중형 조직을 구축하여 전략실행력을 강화하고 원활한 커뮤니케이션을 통해 생산성을 향상할 목적으로 단행되었다. 앞으로 유니베라는 비전과 전략 실행의 적합성을 높이고 고객중심, 시장중심적 사고를 강화하여 지역시장에 맞는 영업컨설팅을 시행할 것이며 제품마케팅과 조직마케팅의 조화를 꾀하기에 힘쓸 것이다. (민지희 기자)

On 1 October 2011, Univera's five divisions, one center, one bureau and 20 teams were reorganized into 10 divisions, one center, one bureau and 14 teams. The reorganization was carried out with the goal of improving productivity through better communication and of enhancing strategic execution by building a strategy focused organization. Univera will in the future enhance the suitability of its vision and strategic actions as well as customer-oriented and market-oriented thinking in order to provide sales consulting in line with local market demands. It will also work to strengthen its product marketing and organizational marketing.

성수역 전철 음성광고 시작

Audio advertisement to start in the subway at Seongsu Station

2011년 10월 25일부터 유니베라의 위치를 알리는 전철 성수역 음성광고가 시작되었다. 2호선의 모든 전철이 성수역에 정차할 때 "웰니스 기업 유니베라로 가실 분은 성수역 4번 출구로 나가시기를 바랍니다."라는 안내 멘트를 방송한다. 유니베라 본사를 찾아오는 방문객과 성수역을 이용하는 승객들에게 유니베라를 알리고자 하는 목적으로 시행하는 전철 음성광고는 앞으로 1년간 운영된다. (민지희 기자)

From 25 October 2011, an audio advertisement announcing the location of Univera started at Seongsu Subway Station. All subway trains of line two stopping at Seongsu Station will announce, "Those wishing to go to the wellness company Univera, go to exit four." The goal of the audio advertisement is to help those visiting the Univera headquarters find its location and others to learn about Univera. It will be managed for a year.

9년 연속 세계일류상품 선정

Aloe Selected for the ninth consecutive year as the World-Class Product

유니베라의 알로에가 지식경제부가 주관하는 2011년 세계일류상품에 선정되었다. 이로써 유니베라의 알로에는 9년 연속 세계일류상품의 자격을 유지하게 되었다. 지식경제부는 매년 세계 시장 점유율 5위 이내이면서 세계 시장규모 및 수출 규모 등 자격조건을 충족시키는 국내 제품을 심사하여 세계일류상품을 선정한다. 또한 일류상품에 선정된 기업은 해외 마케팅, 홍보, 시장개척 등에서 지원을 받을 수 있다. (민지희 기자)

Univera's Aloe has been selected as the World-Class Product by the Korean Ministry of Knowledge Economy in 2011. As such, Univera's Aloe has come to maintain its qualification as the World-Class Product for the ninth consecutive year. The Ministry of Knowledge Economy examines every year Korean products meeting the qualifications such as export size and world market size, and having

world market share of within the top five products to select them as the World-Class Product. Companies producing the World-Class Product can get support for their global marketing, publicity and opening of new markets from the ministry.

영보드 주최 유니베라 볼링 대회

Univera bowling tournament organized by Young Board



유니베라 영보드 주최로 12월 성수동 유니온 bowling장에서 볼링 대회가 개최된다. 단체전은 12월 첫 주부터 본부 별로 토너먼트를 실시하여, 12월 29일 열리는 유니베라 행복파티 행사날에 결승전을 실시한다. 개인전은 12월 29일 행사 당일에, 미리 신청한 개인이 전직원 앞에서 경기를 하여 1등을 가린다. 단체전은 여자 사원이 1명 이상 참여하고 최소 참가인원이 5명이 넘어야 한다. 경기 중 멤버 교체와 추가가 가능하다. 단체전 1등은 현금 30만원, 개인전 1등은 상품권 10만원을 받는다. 그 밖에 행운권 추첨을 통해 선정한 5명의 행운상과 최고 포즈상, 최고 몸 개그상, 완벽 볼링선수 복장상 등 특별상도 수상한다. (민지희 기자)

A bowling tournament organized by Univera's Young Board will be held in the Union Bowling Alley in Seongsu-dong in December. Team competitions will be held from the first week of December by divisions for the tournament. The final match will be held on the day of Univera's Happy Party event to be held on December 29. Individual competitions will be held on December 29 by individuals applying in advance for the competitions and playing in front of the entire staff to compete for the first place. For the team competitions, more than one female player must participate in each team and each team should have a minimum of five players. It is possible to change or add players during the tournament. For the team competitions, the first place will be awarded KRW 300,000 in cash. For the individual competitions, the first place will get a gift certificate of KRW 100,000. Furthermore, lots will be cast to select five participants to get the Lucky Award, Best Posture Award, Best Body Gag Award, Best Bowling Dresser as special awards.

네이처텍 Naturetech

국제알로에기준심의협회 시설인증

Facility Certificate of International Aloe Science Council



네이처텍이 2011년 11월 12일, 국제알로에기준심의협회(IASC: International Aloe Science Council)로부터 시설인증서를 교부 받았다. 앞서 9월 9일, 네이처텍은 GMP 시설(Facility)에 대하여 국제알로에기준심의협회(IASC: International Aloe Science Council)의 실사를 받고 무결점으로 통과하였는데, 이후 IASC는 실사결과에 대해 검증한 후 시설인증서를 교부했다. IASC 인증은 크게 제품인증과 시설인증의 둘로 나뉘는데, 이 두 인증을 모두 받아야만 제품에 IASC 인증 로고를 부착할 수 있다. 지금까지 유니베라 한국은 총 9종의 제품(알로엑스골드큐, 알로엑스, 남양931, 알로청, 아보민플러스, 알로에버 플러스, 알로맥프로, 아레지오, 알로신)에 IASC 인증 로고를 부착하고 있었다. 이번 실사와 검증은 이 인증 로고를 계속 부착할 수 있는지 심사한 것으로서, 제품인증은 현재 유니베라 건식연구팀에서 진행 중이며, 시설인증 부문에서 네이처텍이 인증서를 교부받은 것이다. (방지영 기자)

Naturetech was delivered the Facility Certificate from the International Also Science Council (IASC) on 12 November 2011. On September 9, IASC conducted due diligence at Naturetech for its GMP Facility and Naturetech passed with flawless results. Later, IASC verified the results of the due diligence and delivered the Facility Certificate. IASC certificates are largely divided into product certificates and

facility certificates and a company must get both to stick the IASC certificate logo on a product. Univera Korea has until now stuck the IASC certificate logo on a total of 9 types of products (Aloe-X Gold Q, Alo-X by Active-Aloe, NY 931, Alochung, Arbomin plus, Aloever Plus, Aloemeg Pro, Allezio, Alosin). The due diligence and verification at this time were examinations carried out to enable sticking the certificate logo. The process of getting the Product Certificate is being carried out by Univera's Dry Processing Team and Naturetech received this time the Facility Certificate.

KFDA 사후심사 통과 Passed the KFDA Follow-up Examination

네이처텍이 한국 식품의약품안전청(KFDA)의 사후심사를 통과했다. 2011년 10월 24일, KFDA는 네이처텍을 방문하여 사후심사를 실시했다. 사후심사란, KFDA가 매년 불시에 제조업체를 방문하여 GMP(Good Manufacturing Practices, 우수제조관리기준)의 준수 여부를 평가하는 활동으로, 네이처텍은 2002년 첫 GMP 인증 이후, 매년 KFDA로부터 사후심사를 받고 있다. 이번 사후심사에서 네이처텍은 우수한 성적을 얻어 합격했다. 별도의 인증서는 발급하지 않고 기존의 인증서로 효력을 대치한다. (방지영 기자)

Naturetech passed the follow-up examination of the Korea Food & Drug Administration (KFDA). On 24 October 2011, KFDA visited Naturetech and conducted its follow-up examination. The follow-up examination refers to KFDA visiting every year at any moment a manufacturer to evaluate whether it meets the standards of Good Manufacturing Practices (GMP). Naturetech acquired the first GMP Certificate in 2002 and has been examined every year as a follow-up by KFDA. Naturetech passed with a high score at this year's follow-up examination. No separate certificate was issued and the existing certificate becomes still effective.

네이처텍, ASANA와 전략 파트너 협약 체결 Naturetech signs a Partnership Engagement with ASANA

2011년 12월 6일~9일, 네이처텍의 주요 고객사인 홍콩 ASANA Supply Ltd.가 에코넷센터를 방문했다. 이번 방문은 2011년 9월 출시한 신제품 Placenta Gold 제품이 홍콩에서 성공적으로 정착함에 따라, ASANA 경영진이 네이처텍과 전략적 파트너로서 QVPP(Quality Vendor Power up Program) 협약을 체결하기 위한 방문이었다. 건강기능식품·화장품 전문유통업체로서 홍콩 및 동남아시아를 메인 시장으로 삼아 활동하는 ASANA Supply Ltd.와 협약을 체결함에 따라 마스터 벤더(Master Vendor)로서 네이처텍의 입지는 아시아 시장에서 더욱더 견고해질 전망이다. (박연호 과장)

From 6 to 9 December 2011, On-site project Team of Hong Kong ASANA Supply Ltd., Naturetech's major client, visited ECONET Center. The visit was for them to sign a Quality Vendor Power Up Program (QVPP) Engagement with Naturetech as its strategic partner following the successful launching in Hong Kong of Naturetech's new product, Placenta Gold, in September 2011. With the signing of the QVPP Project with ASANA Supply Ltd., which works mainly in the Hong Kong and Southeast Asian market as a company specializing in the distribution of functional health food and cosmetics, Naturetech's position as the master vendor is expected to become stronger in the Asian market.



유니젠 한국 Unigen Korea

유니젠 2011년 멘토링 활동 마감

Unigen has completed the mentoring activities of 2011



유니젠 멘토링 그룹은 2011년 11월에 조별로 마지막 모임을 갖았다. 1조 세발자전거는 11월 22일 만장일치로 1박 2일의 촬영지인 무창포로 여행을 떠났다. 조원들은 탁 트인 바닷가에서 일상의 스트레스를 날리고 맛집에서 식사를 함께 하며 멘토링 활동 1년을 정리했다. 2조 노라조는 11월 10일 서산삼존마애불상이 있는 서산 지역 문화를 탐방하였다. 안내원의 설명을 들으며 우리 문화재를 감상하고 배우는 좋은 기회였다. 또한 지역에서 유명한 파김치 장어를 먹으며 즐거운 대화를 나누었다. 3조 해피투게더는 11월 29일 문화여행으로 영화보기를 선택하였다. 영화 '신들의 전쟁'을 관람한 후 청주의 뷔페에서 저녁식사를 했다. 조원들은 그 동안 멘토링 활동을 하면서 아쉬웠던 점, 보완해야 할 점 등을 이야기하며 한 해를 마무리하였다. (김민정 기자)

The Unigen mentoring groups held their last meetings by group in November 2011. *The group one of Three-Wheeled Bicycle* went on a trip to Muchangpo for two days on November 22 by unanimity. Group members released stress from daily life in front of an open ocean and shared meals in tasty restaurants to conclude their year-long mentoring activities. *The group two of Play with Me* visited to historic sites including the three Buddha images on a cliff around Seosan on November 10. They listened to the explanations of the guide, making it a good opportunity to learn about Korean culture. They also tasted the green onion Kimchi with a famous eel in the region and enjoyed sharing conversations. *The group three of Happy Together* decided to watch a movie on November 29. They watched the movie "Immortals" and had a buffet dinner in Cheongju. Group members shared stories of what they regretted from the mentoring activities so far and what they should complement to conclude the year.

지식경제부 연구과제 선정

Selected as Project for Regional Industry Technology of the Korean Ministry of Knowledge Economy

11월 21일, 유니젠이 지식경제부의 2011년도 '지역산업기술개발사업 Project for Regional Industry Technology)'에 선정되었다. 유니젠이 주관하고 한국기초과학지원연구원의 방은정 박사팀이 참여하여 구성한 컨소시엄은 천연물에서 지방세포의 분화와 축적을 억제하는 소재를 개발하는 연구를 지식경제부(Ministry of Knowledge Economy)에 연구과제로 신청했는데 이번에 선정되었다. 지식경제부의 연구지원금은 약 3억 원이다. 이 연구는 2011년 12월 1일부터 2013년 11월 30일까지 앞으로 2년 동안 진행할 예정이며, 효능 및 기전 연구, 공정 개발, 안전성 평가, 제형 연구, 흡수율 평가, 안정성 시험, 임상시험 등에 연구비를 활용할 것이다. (황지혜 기자)

The joint research project of Discovery and Development of new compound from natural products to suppress the accumulation and differentiation of adipocytes of Unigen and a team of Dr. Eunjung Bang of the Korea Basic Science Institute was selected as the 2011 "Project for Regional Industry Technology" of the Korean Ministry of Knowledge Economy on November 21. The consortium of Unigen and a team of Dr. Eunjung Bang applied to the ministry for a research project. The project was selected to be supported by the ministry with about KRW 300 million. The study will be conducted for two years from 1 December 2011 to 30 November 2013. The team will use the budget to research the efficacy and mechanism study, process development, Safety evaluation, formulation study, skin penetration study, stability test, and for clinical testing.

영어 역할극 발표

Presentation of English plays

2011년 12월 13일 영어 역할극 발표가 있었다. 클래스(Class) 1은 Nobody라는 노래와 율동을 선보였다. 클래스 2는 우리가 잘 알고 있는 국내의 8개 동화를 연결하여 발표하였다. 클래스 3은 회사생활에 대한 혈액형별 대처법을 풍자하였다. 클래스 4는 TV 코미디 프로그램 중 한 코너를 패러디하였다. 각 클래스는 직접 시나리오를 작성하기도 하고 소품을 제작하거나 배경음악과 의상을 준비하는 등 열성적이었다. The best preparation 상을 받은 클래스 2의 오미선 과장은, 비록 준비 시간이 짧았지만 모든 이가 함께 즐길 수 있는 기회여서 즐거웠다고 소감을 밝혔다. (황지혜 기자)

English plays were presented on 13 December 2011. Class One sang and danced to "Nobody". Class Two presented eight Korean and world's fairy tales. Class Three performed how to respond to people with different blood types at work. Class Four parodied a part of a TV comedy program. Each class passionately participated in the event, personally writing the scenarios, making the necessary goods, and preparing the background music and costumes. Manager Misun Oh of Class Two, who received the Best Preparation Award, said that it was a good opportunity for everyone to enjoy, though it took a little time to prepare for the event.



에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

신입사원 환영회

Fall kickoff for the Lacey ECONET family

레이시(Lacey)의 에코넷 가족 기업들은 10월 28일 신입사원 환영회와 할로윈 포트럭 파티(각자 음식을 조금씩 가져와 나눠 먹는 식사)를 열었다. 직원들은 만화책에서나 볼직한 슈퍼히어로 혹은 악당 차림으로 출근했다. 문화 위원회에서는 하루 종일 호박 조각 콘테스트, 코스튬 콘테스트, 사무실 꾸미기 콘테스트를 열었다. 칠리고추에서 파스타 샐러드에 이르는 다양한 음식, 기발한 과일 주스와 디저트로 채워진 포트럭 행사는 대성공을 거두었다. 콘테스트 투표 결과, 코스튬 콘테스트에서는 패트릭 블루머(Patrick Bloomer) 1위, 타라 아담스(Tara Adams) 2위, 바비 한나(Bobby Hanna)가 3위를 차지했다. 호박 조각 콘테스트에서는 줄리베스 터너(Julibeth Turner)가 '굶주린 호박 괴물(hungry pumpkin monster)'로 1위, 패트릭 블루머(Patrick Bloomer)가 '귀신들린 무덤(haunted graveyard)'을 테마로 한 조각으로 2위를 차지했다. 사무실 꾸미기 콘테스트 수상의 영예는 유령의 집을 꾸민 창고 직원들에게 돌아갔다.

The ECONET family of companies in Lacey kicked off their October activities with a New Hire Meet and Greet social. The Lacey campus welcomed a number of new employees to the ECONET family. On October 28th the Lacey headquarters hosted a Halloween potluck and in the well decorated commons. The employees came to work in their best superhero or villain costumes, true to the comic book theme. The culture committee conducted a pumpkin carving contest, costume contest, and workspace decorating contest throughout the day. The potluck was a huge success with a variety of different foods, from chili, to pasta salads, and spooky fruit punch and deserts. The contest ballots were tallied at the end of the day and the costume contest winners were: Patrick Bloomer in 1st place, Tara Adams in 2nd, and Bobby Hanna in 3rd place. In the pumpkin carving contest Julibeth Turner took 1st prize with her hungry pumpkin monster and Patrick Bloomer received 2nd place with his "haunted graveyard" themed pumpkin carvings. The decoration invasion contest award went to the warehouse employees who created an elaborate haunted house for all the employees and trick-or-treaters to enjoy. [By Jessica Stone]



헌혈 캠페인

Blood Drive Pride

레이시의 에코넷 가족 기업들은 2005년 이래로 푸젯 사운드 헌혈 센터(Puget Sound Blood Center)와 함께 헌혈 캠페인을 벌였다. 그 동안 에코넷은 워싱턴 주 서부 지역의 거의 800명의 목숨을 살리는 일에 동참했다. 11월 10일 레이시 캠퍼스는 푸젯 사운드 헌혈 센터의 대표들을 초대하여 헌혈의 중요성에 관한 인식 재고를 위해 회의를 열었다. 한 사람의 헌혈로 세 명의 목숨을 살릴 수 있다. 이들의 과학적 연구와 기꺼이 헌혈에 참여한 사람들 덕분에 헌혈 센터는 수혈이 필요한 환자들을 위해 적혈구, 혈장, 혈소판을 모을 수 있다. 센터의 자원 봉사자들은 한 번 방문할 때마다 13명의 헌혈자를 모으는 목표를 달성하기 위해 유용한 프레젠테이션을 선보였다. 13명의 헌혈자로 39명의 목숨을 살릴 수 있다. 헌혈 캠페인은 에코넷 직원들이 지역사회의 변화를 위해 열심히 노력하고 있음을 보여주는 일례이다.

The ECONET family of companies in Lacey has coordinated blood drives with Puget Sound Blood Center since 2005. During these years, we have assisted in saving nearly 800 lives around the Western Washington area. On November 10th the Lacey campus invited a representative from the Puget Sound Blood Center to conduct an awareness meeting on the importance of giving blood. Every person who donates has the potential to save three lives with their donation. Through their scientific research and willing participants, the blood center can collect red blood cells, plasma, and platelets for patients in need of blood transfusions. The blood center volunteer gave an informative presentation to recruit new participants to reach our goal of 13 donors per visit. Those 13 donors can save the lives of 39 people. This opportunity was a great reminder that employees are making a difference in the community. (By Jessica Stone)

추수감사절 행사 - “에코네시안들은 무엇에 감사하는가?”

What are ECONETians thankful for?

2011년 11월 레이시의 에코넷 가족들은 “당신이 감사하는 것은 무엇입니까?”라는 질문을 담은 투표 박스로 추수감사절 행사를 시작했다. 전 직원들에게 회사와 함께 나눌 만한 감사한 일들을 적어 제출하도록 하였다. 11월 18일 회사는 음식을 마련하고 전 직원을 추수감사절 행사에 초대했다. 칠면조, 으깬 감자, 고깃국, 아채, 샐러드, 디저트로 호박, 사과 파이 등을 준비하였다. 직원들은 공용식당에 모여 행사를 즐기고 친목 활동을 가졌다. 많은 사람들이 ‘가족과 친구’, ‘직업’, 그리고 에코넷 가족의 일원임에 감사하고 있었다. 한편으로 회사는 12월에 열릴 ‘통조림과 겨울 옷 기부 행사’에 참여하기로 결정하고, 직원들에게 연말연시 불우이웃들에게 장기 보관이 가능한 음식과 추위를 막을 따뜻한 외투를 기부할 것을 요청했다.

In November the ECONET family in Lacey prepared for Thanksgiving with a “What are you Thankful for?” ballot box. All employees were encouraged to submit something they were thankful for that could be shared with the company. Many were thankful for their “family and friends”, a “job”, and for being a part of the ECONET family. The company also decided to participate in canned food and warmer winter coats drives that would conclude in December. Employees were encouraged to donate non-perishable foods and warm winter coats to be donated to those in need of a holiday meal and warm clothing for the colder months.

On November 18th the company hosted an all employee thanksgiving feast catered by Occasions. The meal featured turkey, mashed potatoes and gravy, vegetarian stuffing, garden salad, and pumpkin or apple pie for desert. Employees gathered in the commons for the feast and socializing. (By Jessica Stone)



2011년 10월 17일부터 25일까지 한국에서는 『에코넷웨이』에 대해 에코네시안의 의견을 듣고자 설문조사를 실시했습니다. 총 81명의 에코네시안이 귀한 의견을 주셨습니다. 에코넷웨이 기자단은 이를 바탕으로 더 좋은 『에코넷웨이』를 만들어 나가도록 노력하겠습니다. 에코네시안의 사랑과 성원에 항상 감사드립니다.

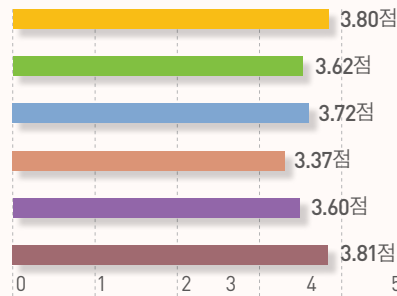
From October 17th to 25th, ECONETWAY conducted a survey to collect opinions of ECONETians about ECONETWAY, the house organ of ECONET. In total, 81 ECONETians have participated in the survey. Editors of ECONETWAY will dedicate our efforts to make it better based on the opinions collected. We always appreciate your attention and support.

『에코넷웨이』를
얼마나 꼼꼼히 보십니까?
Do you read
ECONETWAY thoroughly?



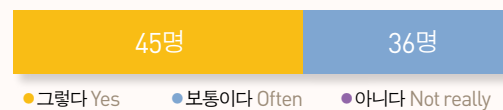
- 처음부터 끝까지 꼼꼼히 본다 | read from cover to cover
- 관심 있는 부분만 본다 | spot-read it
- 대강 훑어본다 | usually thumb through
- 그림/사진만 본다 | look through pictures
- 거의 보지 않는다 | rarely read ECONETWAY

『에코넷웨이』를 통해 느낄 수 있는
에코넷의 이미지를
1~5점으로 매겨 주세요.
What kind of ECONET
image is conveyed by
ECONETWAY?
Answer on the scale of
one to five.



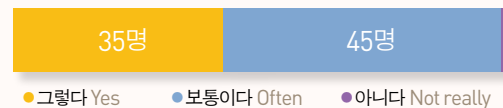
- 신뢰할 수 있는 기업 Trustworthy company
- 업계를 선도하는 기업 Leading company in our business
- 사회공헌에 힘쓰는 기업 Socially responsible company
- 인재를 존중하는 기업 A company which respects its people
- 꿈을 함께 하는 행복한 일터
A community where all can share purpose, dream and happiness
- 자연의 혜택을 인류에게 전하는 기업
A company which brings the best of nature to humankind

『에코넷웨이』는 정확한 뉴스를
전달하고 있습니까?(내용의 정확성)
Do you think ECONETWAY delivers
accurate information? (Accuracy of information)



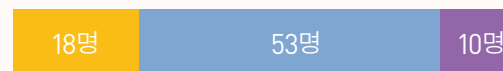
- 그렇다 Yes
- 보통이다 Often
- 아니다 Not really

『에코넷웨이』가 각 사의 정보를
충분히 전달하고 있습니까?(국내, 해외 법인의 소식)
Do you think ECONETWAY delivers enough information about
ECONET family companies in and out of Korea?



- 그렇다 Yes
- 보통이다 Often
- 아니다 Not really

『에코넷웨이』는 재미와 흥미 측면에서 어떻습니까?
Do you think ECONETWAY is interesting and inspiring?



- 재미있었다 Yes, interesting
- 보통이다 Sometimes
- 재미가 없다 Not so interesting

이번 설문 조사에 참여하신 분들 중에 추첨으로 선정된 분들에게
선물로 베라스파 핸드크림을 드립니다.

당첨자
금경덕 대리 | 화장품생산기술팀 | 네이처텍
김철인 | 사업2본부 | 유니베라 한국
윤성원 대리 | 재무팀 | 네이처텍
김우탁 대리 | 경영정보팀 | 유니베라 한국
오미선 과장 | 천연물 연구팀 | 유니젠

Veraspa hand cream will be given for
who won the lottery we drew among participants of this survey.

Winners
Kyongduk Kum Assistant Manager | Cosmetic Production Technology Team | Naturetech
Cheolin Kim | Business Division 2 | Univera Korea
Sungwon Yun Assistant Manager | Financial Team | Naturetech
Wootak Kim Assistant Manager | IT Support Team | Univera Korea
Misun Oh Senior Researcher | Natural Product Development | Unigen

에코넷웨이 퀴즈 ECONETWAY Quiz

2011년 12월 10일 미국 텍사스 라이포드에서 ○○○○ 개장식이 열렸다. 이와 함께 이월드 하우스 비저터 센터 개관식, 베이비 알로에 수확 페스티벌이 동시에 열렸다. 에코넷 웰니스 사업의 모태가 되는 ○○○○은 앞으로 '치유의 정원'이라는 구상으로 에코넷 내외의 손님을 모시는 서비스 사업을 진행할 것이다.

여기서 ○○○○에 들어갈 것은 무엇일까요?

각사의 에코넷웨이 기자단 또는 에코넷웨이 편집실

(minsun@namyangglobal.com)로 정답을 보내 주세요.

정답을 보내주신 분들 중 추첨하여 선물로 베리스파 핸드크림을 드립니다.

The opening ceremony of ○○○○○○○○ ○○○○○○○○ located in Lyford, Texas, was held together with the opening ceremony of Ewald House Visitor Center and the harvesting festival of baby aloe on 10 December 2011. The ○○○○○○○○ ○○○○○○○○, the matrix of the ECONET wellness business, plans to conduct the service business of inviting guests from ECONET and related companies under the concept of a Healing Garden.

What should be ○○○○○○○○ ○○○○○○○○ in?

Please send the answer to the editing room of ECONET Way

(E mail minsun@namyangglobal.com) or to ECONET Way reporters in each company.

We will cast lots to see who can be given Vera Spa Hand Cream

as a gift among those who answer correctly.

Last Issue's Winners

Q : 에코네시안들에게 생각과 지혜의 깊이와 넓이를 확장하고 자연과 소통하는 시간과 가치를 제공하여 줄 목적으로 건립한 ○○○○○○○○는 유니젠 러시아 농장, 호수와 바다의 풍경을 모두 조망할 수 있는 살로나 호수 부근의 풍광이 빼어난 언덕에 자리잡아 멋진 경관을 자랑한다.

A : 위즈덤플레이스

Q: The ○○○○○○○○○○○○ was established with the purpose to expand the depth and width of wisdom and thoughts of ECONETians and provide time and value to communicate with nature. It boasts of beautiful scenery situated on a hill around the Solyonoe lake in Russian farms of Unigen Russia with a view to the lake and ocean.

A : Wisdomplace

Jose Vargas | Aloecorp de Mexico

Miguel Gonzalez | Aloecorp de Mexico

Luis Fajardo Estrella | Aloecorp de Mexico

Edgar Garza | Aloecorp

● 에코넷웨이 37호를 보고

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

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

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

의견을 보내주실 곳은 다음과 같습니다.

이메일 minsun@namyangglobal.com

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

Readers' opinions about the vol. 37 of ECONETWAY

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

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

For those who send their thoughts after reading ECONETWAY, and those who advise on the rightful course of ECONETWAY,

we always welcome the opinion of readers, and will send small gifts for them.

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

E-mail minsun@namyangglobal.com

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.econetglobal.com

에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

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

힐탑가든 Hilltop Gardens

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

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

2660 Willamette Drive NE
Lacey, Washington 98516, USA
Tel: +1-360-486-7500, Fax: +1-360-413-9150
www.us.univera.com

알로콥 미국 Aloecorp USA (Headquarter)

2660 Willamette Drive NE
Lacey, Washington 98516, USA
Tel: +1-360-486-7400, Fax: +1-360-413-9185
www.aloecorp.com

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

290 Labrosse Ave.
Point-Claire/Montreal
Quebec, Canada H9R 6R6
Tel: +1-514-426-2865, Fax: +1-514-693-3425
www.univeracanada.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.

2660 Willamette Drive
Lacey, Washington 98516, USA
Tel: +1-360-486-8200, Fax: +1-360-413-9135
www.unigen.net

알로콥 중국 & 남양 중국 Aloecorp China & Nanyang China

만녕사무실 / Wanning Office / 万宁办公室
海南省萬寧市禮紀鎮茄新村 南洋蘆薈基地 郵編 : 571529
Hainan Aloecorp, Jiaxin Village,
Liji Town, Wanning, Hainan, China, 571529
Tel: +86-898-6258-5078 FAX: +86-898-6258-5018
http://www.aloecorp.com.cn

유니젠 러시아 Unigen-Russia Co., Ltd.

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

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