

ECONET WAY

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

Vol.039 JULY 2012





Cover Story

콩 세 알,
 하나는 새가 먹고
 하나는 벌레가 먹고
 하나는 사람이 먹고.
 Three beans -
 one for a bird,
 another for a worm
 and the other for a man

ECONET WAY

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

Vol. 039 JULY 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 전략 과제 실행 ① Initiatives for the Strategy
 웰니스 기업으로 제2의 신화창조를
 Create a second wave of legend as a wellness company
- 08 전략 과제 실행 ② Initiatives for the Strategy
 히스패닉 시장의 기회
 Hispanic Market Opportunity
- 10 자연오감 The Sense of Nature
 떠나가는 배
 The Ship Starting
- 12 지속가능경영 Sustainability management
 작은 실천과 큰 행복 나눔
 Small Actions Leading to Sharing of Great Happiness
- 16 자연의 선물 The Gifts of Nature
 균형과학으로 설계한 빌리브 웰니스푸드
 Believe Wellness Food - Designed with Balanced Science
 빌리브로 시작하는 나의 웰니스
 My Wellness Starting with Believe
- 20 에코넷. 한 순간을 담다 ECONET, Now and Here
 초록, 힐탑가든 청춘의 열정
 Hilltop Gardens' Green Passion



NET

- 24 현장스케치 ① On the Scene
유니베라 서브퍼스트 온두라스에 가다
Serve First supports Vitamin Angels in Honduras
- 28 현장스케치 ② On the Scene
에코넷 정신의 달, 한국
ECONET Spirit Month in Korea
- 32 현장스케치 ③ On the Scene
에코넷 정신의 달, 미국
ECONET Spirit Month in USA
- 36 현장스케치 ④ On the Scene
건강한 시간, '유니베라 웰니스 타임!'
Healthy Time, "Univera Wellness Time!"
- 40 현장스케치 ⑤ On the Scene
만나세요 유니베라, 누리세요 웰니스 카페
Meet Univera, Enjoy Wellness Cafes
- 42 현장스케치 ⑥ On the Scene
유니베라 다이아몬드 클럽 2012
Univera Diamond Club 2012
- 44 현장스케치 ⑦ On the Scene
위즈덤플레이스를 다녀오다
From Wisdomplace in Russia
- 48 유니베라 도전기 ① My Univera Story
유니베라와의 끝없는 조우, 그리고 인연
Endless Encounters and a Special Relationship
- 52 유니베라 도전기 ② My Univera Story
누구나 별을 볼 수 있다
Anyone can see the Stars

WAY

- 54 에코넷 사람들의 이야기 Lives of fellow ECONETians
아침교실
The morning class
- 56 에코넷 북클럽 ECONET Book Club
원리적 협상
Principled Bargaining
- 58 에코넷 글마당 ① Literary Space
에코넷 사람들의 좋은 습관
The Good habits of ECONETians
- 60 에코넷 글마당 ② Literary Space
농부가 된 연구원
A Researcher Became a Farmer
- 64 에코넷 역사 ECONET Archives
남양알로에 생명약학 학술상
Namyang Aloe Biopharmaceutical Research Award
- 65 에코넷 명소 사진전 My favorite place of ECONET
- 66 에코넷 뉴스 ECONET News
- 77 에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review
퀴즈
Quiz

웰니스 기업으로 제2의 신화창조를

Create a second wave of legend as a wellness company

“저는 오늘 이 자리에서 유니베라가 세계 최고의 웰니스 전문 기업
임을 선포합니다.”

지난 4월 26일, 서울 올림픽 공원 실내 핸드볼 경기장. 3천여 명이
참석한 가운데 열린 ‘2012년 유니베라 웰니스코치 진진대회’에서 이병
훈 총괄사장은 “유니베라의 새 역사를 쓰겠다”며 이 같은 비전을 발표
했다.

최근 한국에서도 웰니스에 대한 관심이 확대되고 있다. 하지만 웰니
스 기업을 대외적으로 선언한 것은 유니베라가 처음이다. 이로써 유니
베라는 1976년 알로에 전문기업으로 시작하여 천연물 기업을 넘어 웰
니스 기업이라는 새로운 장을 열게 됐다.

“Today, I announce that Univera is the world’s best wellness company.”

On April 26th, CEO and Chairman Bill Lee, unveiled his vision in the “2012
Univera Wellness Coaching Convention” attended by 3,000 people at indoor
handball stadium in Olympics Park. He asserted that the company will now
open a new chapter of history.

Recently, there has been much interest in wellness in Korea. However,
Univera is the first to make announcement to become a wellness company.
Univera, which came into being in 1976 as aloe-specialized company, rein-
vented itself as a natural product company, turned yet another corner to be
a wellness company.

웰니스란 What is Wellness?

자연을 통해 몸, 마음, 영혼의 건강과 사회적 책임이 조화와 균형을 이룬 최상의 삶의 질 상태

The optimum and balanced quality of life in which social responsibility and physical, mental, spiritual health make harmony in nature

유니베라가 이처럼 웰니스 기업으로 진화할 수 있었던 요인은 무엇
일까? 우선, 안으로는 유니베라가 태생부터 웰니스 기업이었다는 점이
다. 웰니스는 ‘자연을 통해 몸, 마음, 영혼의 건강과 사회적 책임이 조
화와 균형을 이룬 최상의 삶’을 추구하는 것이다. 유니베라의 창업철

Univera was able to evolve into a wellness company because, first,
Univera was a wellness group from its beginning. Wellness can be defined
an optimal state of life in which physical, mental, spiritual health and social
responsibility make harmony in nature. The corporate mission of Univera is

유니베라는 1976년 알로에 전문기업으로 시작하여
천연물 기업을 넘어 웰니스 기업이라는 새로운 장을 열게 됐다.
유니베라의 웰니스 기업 선포는 우리가 지난 36년 동안 가장 잘 해 왔고,
또 앞으로도 잘 할 수 있으며, 반드시 진입해야 하는 시장 등을 감안한 최적의 선택이라 할 수 있다.

Univera, which came into being in 1976 as aloe-specialized company,
reinvented itself as a natural product company, turned yet another corner to be a wellness company.
The Bill Lee's announcement is well placed considering
that wellness is what we have been doing for 36 years, and what we can do best, and what we must tap into.

학, 즉 기업 미션은 '자연의 혜택을 인류에게이다. 유니베라는 자연으로부터 얻은 이로움을 과학이라는 기술력으로 제품화하여 인간의 건강에 도움을 주기 위해 이 세상에 출현한 기업이다. 또한 창업자 고 이연호 회장은 '휴머니즘, '니눔과 섬김' 등을 기반으로 한 기업의 사회적 책임을 강조했다. 웰니스라는 단어가 우리 사회에 출현하기 수십 년 전부터 이미 유니베라는 웰니스 기업의 요건을 갖춰온 것이다.

밖으로는 웰니스 시장 확대라는 환경 변화다. 웰니스는 이미 다양한 열골로 확산되고 있다. 몸 건강을 위한 수많은 제품과 서비스들은 이미 어디에서나 쉽게 볼 수 있다. 사람들의 소득수준이 높아지면서 명상이나 요가, 개인 맞춤형 서비스와 같은 정신과 영혼의 건강을 위한 프로그램들도 하루가 다르게 확산되고 있다. 이러한 변화는 웰니스 시장 규모가 단적으로 말해 주고 있다. 2000년 세계적으로 50조원이었던 시장이 2010년은 120조로 커졌다. 2020년에는 3,000조원까지 확대할 것으로 전문가들은 예측하고 있다. 한국 웰니스 시장 역시 가파른 성장 추세에 있다. 따라서 급성장하는 웰니스 시장에 적극적으로 진입하여, 향후 우리 비즈니스의 사업 다각화 기반을 마련해야 할 필요성도 매우 높아졌다.

결국 유니베라의 웰니스 기업 선포는 우리가 지난 36년 동안 가장 잘 해왔고, 또 앞으로도 잘 할 수 있으며, 반드시 진입해야 하는 시장 등을 감안한 최적의 선택이라 할 수 있다.

"to bring the best of nature to humankind." Univera came into being to help people improve their health as it brings the best of the nature and render it into products using scientific technology. The founder of Univera, late chairman Yunho Lee, always stressed corporate social responsibility, based on his notion of humanism and philosophy of "to share and serve." In other words, Univera was a wellness company even decades before the term "wellness" appeared.

Second, the business environment for wellness products is expanding. Wellness now represents such a variety of products and services. Products and services for physical health is everywhere. Furthermore, as income level increases, programs for mental and spiritual health such as meditation, Yoga and services tailored to individual needs spring up like mushrooms. The change in market size is immense. The size of wellness market grew from 50 trillion KRW in 2000 into 120 trillion in 2010. The size of market is expected to grow to 3,000 trillion according to an expert opinion. The wellness market in Korea is no exception, and is growing by leaps and bounds. We need to makes inroads into the exploding market and need to diversify the business for the future.

All in all, the Bill's announcement is well placed considering that

유니베라 웰니스 코치 헌장 The Charter of Univera Wellness Coach

- | | |
|--|--|
| <p>1) 건강한 삶
나는 웰니스 전문가로 끊임없이 배우고 성장한다.</p> <p>2) 풍요로운 삶
나는 일을 통해 풍요를 꿈꾸고 세상과 소통한다.</p> <p>3) 나눔의 삶
나는 웰니스를 전하는 나눔을 실천한다.</p> | <p>1) Life of health
I ceaselessly learn and grow as wellness expert.</p> <p>2) Life of wealth
I make my dream of affluence on working and communicate with the world.</p> <p>3) Life of purpose
I practice sharing wellness in life</p> |
|--|--|

유니베라가 제안하는 웰니스 Wellness proposed by Univera

- | | |
|---|--|
| <p>1) 건강한 삶</p> <p>① 우리는 육체적 정신적 건강을 위해 노력한다.</p> <p>② 우리는 영적 건강도 함께 추구한다.</p> <p>2) 풍요로운 삶</p> <p>① 우리는 사회적 성장을 통해 풍요를 추구한다.</p> <p>② 우리는 욕심을 버리고 진정한 풍요를 추구한다.</p> <p>3) 나눔의 삶</p> <p>① 우리는 더불어 사는 삶을 추구한다.</p> <p>② 우리는 나누는 삶을 실천한다.</p> | <p>1) Life of health</p> <p>① We work toward physical and mental health.</p> <p>② We also pursue mental health.</p> <p>2) Life of wealth</p> <p>① We pursue affluence through the growth of our society.</p> <p>② We need to give up avarice to pursue true affluence.</p> <p>3) Life of purpose</p> <p>① We pursue life with sharing</p> <p>② We practice sharing in life</p> |
|---|--|

유니베라가 2012년 경영방침을 ‘유니베라는 웰니스다’라고 정한 것 도 이러한 배경에 따른 것이다. 문제는 웰니스 기업 선포에 걸맞은 모습을 얼마나 빨리 정착시킬 수 있는냐는 것이다. 이를 위해 유니베라는 올해 몇 가지 중요한 과제들을 실행하고 있다.

첫째, 우리 스스로 웰니스 기업임을 분명하게 인식하는 일이다. 이를 위해 그 동안 내부 논의를 통해 정리된 웰니스에 대한 개념을 비롯하여 우리가 실천할 웰니스 등을 확산시키고 있다. 뿐만 아니라 내부적인 모든 브랜드 커뮤니케이션은 웰니스라는 브랜드 에센스에 입각하여 이루어지고 있다.

둘째, 대외적으로 유니베라가 웰니스 기업이라는 이미지를 더 선명하게 드러내는 일이다. 이를 위해 다양한 매체를 통해 ‘웰니스 기업’ 유니베라를 알리고 있다. 전통적인 광고매체인 TV, 라디오, 신문과 같은 ATL(Above the Line)은 물론 인터넷, SNS, 지하철, 옥외광고 등과 같은 BTL(Below the Line) 매체들도 적극 활용하고 있다. 5월부터 연말까지 이들 매체를 통한 광고-홍보가 집중적으로 진행된다.

셋째, 선언만이 아닌 제품을 통해 웰니스 기업의 자리를 다지는 일이다. 이를 위해 선보인 것이 빌리브 웰니스푸드다. 5월 출시한 이 제품은 생식,

wellness is what we have been doing for 36 years, and what we can do best, and what we must tap into. That is also why Univera designated its business theme for 2012 as “Univera is Wellness.” The problem is to set up the company in line with the announcement as soon as possible. Univera has a few priority tasks in this year to this end.

First, we need to clearly recognize out identity as a wellness company. To this end, Univera is defining wellness through internal discussion to practice it in life. Also, all of brand communication took place based on the concept of wellness as the essence of our brand.

Second, Univera need to imprint its image as a wellness company to the outside of the company. That is why we have been working to let people know about Univera as a “wellness” company. Not to mention traditional communication channels such as TV, radio, newspapers, we have been adopting new communication channels such as outside banner in subway and SNS marketing. The advertisement will take place intensively from May to the end of the year.

Third, Univera has to set its place as a wellness company not just with words, but with its products. We have launched Believe Wellness Food in



선식과 같은 기존의 식품 카테고리와 다른 우리만의 새로운 카테고리 식품이다. 출시와 함께 고객들로부터 매우 좋은 반응을 얻고 있다. 이 제품 출시로 기존 기업 브랜드 유니베라 아래 벨리브라는 제품 패밀리 브랜드가 추가됐다. 현재 웰니스푸드 후속 제품을 출시하기 위해 준비하고 있다.

마지막으로, 웰니스에서 중요한 축을 이루는 사회 기여 역시 지속적으로 확대해야 한다. 이것은 난치병 어린이를 돕거나 지역주민을 위한 콘서트 개최, 각종 봉사활동 등에서 알 수 있듯이 유니베라가 지속적으로, 그리고 모범적으로 해 온 일이다. 특히 지난 해부터 유니베라는 국제 NGO 비타민 엔젤과 함께 ‘기적의 힐링잎’ 캠페인을 진행하고 있다. 이미 2백40만 명의 어린이들에게 비타민A를 지원, 60만 명의 생명을 구했다. 이는 기업도 한 사회의 시민 역할을 해야 한다는 ‘기업 시민(corporate citizen)’에 유니베라가 얼마나 잘 부합하는 기업인지를 보여주는 것이다.

2012년은 시작이다. 유니베라가 앞으로 웰니스 기업으로 확고하게 자리잡아 제2의 신화창조를 일궈내는 그 날을 기대해 본다.



글 | 김교만 상무 | 유니베라 한국

May. It is a whole new type of food, unlike existing food for health such as raw food and powdered grains. The customer response is very positive. With the launch of this product, there is one more family brand of products, Belive, under the umbrella of Univera brand. We are preparing more wellness food products down the line.

Also, corporate social responsibility, an important part of wellness, should be expanded. Univera has set a model case in this area, as was seen in its campaign to help children with incurable diseases, concerts for local community, and other volunteer works. Also, Univera has been organizing “The Healing Leaf Miracle” campaign to support international NGO Vitamin Angel since last year and has already supported vitamin A for 2.4 million children around the world, saving 600,000 lives. This project shows that Univera is an exemplary case of corporate citizenship. The year 2012 marks a new beginning. We expect to see Univera place itself as a wellness company in name and substance, and to create a legend.

By Mana Kim VP | Univera Korea

히스패닉 시장의 기회

Hispanic Market Opportunity

멕시코에서 자란 나는 아플 때 사람들이 어떻게 했는지 기억한다. 내 증조모님께서서는 야외로 나가셔서 약초, 산딸기 혹은 나무 등을 구해 오셨다. 그리고는 채취한 것들을 끓여 차로 만들어 며칠에서 일주일 동안 - 증상에 따라 - 우리에게 주시곤 했다.

나는 병원에 간 기억이 거의 없다. 아주 심각한 경우에만 병원에 갔다. 예를 들면 탈장으로 수술해야 했을 때 병원에 갔다. 내가 5살이었을 때다. 증조모님의 특별한 약차(茶)가 그 경우에도 도움이 되었는지는 잘 모르겠다. 하지만, 그런 경우의 90퍼센트 이상에 할머니께서는 자연이 우리에게 관대하게 베푼 것만을 가지고 무엇을 해야 할지를 정확히 아셨다.

내가 말하고자 하는 바는 바로 우리 히스패닉 문화가 자연에서 얻은 치유력이 높은 성분을 익히 알고 있었다는 것이다. 일반적으로 히스패닉계 사람들은 질병 치료에 인위적인 접근보다 대안적 혹은 전체론적 의학 접근을 취할 것이다.

이제 유니베라를 소개하면, 유니베라는 15년 이상 건강식품 관련 사업을 해오며 가장 완벽한 제품 라인을 제공한다. 유니베라의 제품은 과학을 기반으로 한 최상의 제품이다. 이 제품들은 자연의 혜택을 인류에게, 라는 하나의 목표에 따라 개발되었다.

이러한 제품들은 미국과 라틴 아메리카 지역의 히스패닉계 사람들에게 주요 상품이 될 수 있을 것으로 생각한다. 이병훈 총괄사장은 우리의 마케팅 노력을 확대하여 미국 전역의 히스패닉 커뮤니티로 다가가기 위한 계획을 세웠다. 모든 네트워크를 통해 캘리포니아,

Growing up in Mexico, I can remember how we were tended to when we became ill. My great grandmother would venture out into the wilderness and return with some type of plant, berry or shrub. Generally she would boil said ingredient and make it into a tea and serve it to us over the course of a few days to a week (depending on one's ailment).

I have very few memories of visiting the doctor's office. And, when I did, it usually was very serious. For example, I remember visiting the doctor when I needed an operation to repair an abdominal hernia. I was only five years old. I'm not sure my great grandmother's concoctions would have been much help in that instance! But, over 90% of the time she knew exactly what to do using only what Mother Nature provided for us so generously.

The point that I am making is that our Hispanic culture is very mindful of the powerful medicinal properties found in nature. Generally, Hispanics will turn to an alternative or holistic approach to treat an ailment vs. a synthetic one.

Enter Univera.

Univera offers the most complete line of nutritional products that I've seen throughout a 15 year career working with such products. Univera's products are science-based and of the highest quality. They are developed with one purpose in mind: To bring the best of nature to humankind.

I believe that these products can become a staple among Hispanic people throughout the United States and Latin America. Mr. Bill Lee has set the initiative to expand our marketing efforts and reach out to our Hispanic communities

유니베라는 인종, 신조, 종교, 사회적 지위, 정치적 성격, 교육의 정도에 관계없이
누구나 무한히 소득을 얻을 수 있는 기회를 제공한다. 열심히 일하고 불굴의 의지를 가진다면,
많은 히스패닉 동료들도 과거에 꿈꾸기만 했던 목표를 달성할 것이다.

Univera offers a business opportunity that allows anybody, regardless of race, creed or religion,
social status or political affiliation, educated or uneducated to earn an unlimited income.
Through hard work and perseverance we are seeing many of our Hispanic friends reach goals that
they had only dreamed of in the past.

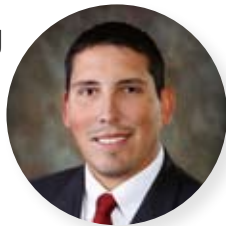
네바다, 오리곤, 워싱턴, 콜로라도, 텍사스, 애리조나 지역에서 이 계
획을 진지하게 받아들이고 있음을 확인했다. 더 많은 지역에서 사람
들이 우리의 놀라운 제품을 만날수록, 더 많은 사람들의 삶이 더
나아지는 것을 볼 수 있을 것이다.

아울러 유니베라는 히스패닉 커뮤니티에 삶을 변화시키는 또 다
른 기회를 제공한다. 바로 또 다른 수익원을 제공하는 것이다. 몇몇
에게는 언젠가는 '아메리칸 드림'을 성취할 것이라는 희망과 신념을
새로 다지게 했다. 유니베라는 인종, 신조, 종교, 사회적 지위, 정치
적 성격, 교육의 정도에 관계없이 누구나 무한히 소득을 얻을 수 있
는 기회를 제공한다. 열심히 일하고 불굴의 의지를 가진다면, 많은
히스패닉 동료들도 과거에 꿈꾸기만 했던 목표를 달성할 것이다.

이 미션을 성취하기 위해 우리는 긍정적인 행보를 만들어가고 있
다. 유니베라를 만나기에 지금보다 더 좋은 시기는 없었다. 함께 한
다면 우리는 많은 사람들의 삶을 변화시킬 수 있다. 여러분 모두 주
위 사람들에게 다가가 이 훌륭한 제품을 함께 사용해 보기 바란다.
그리고 유니베라 가족이 되어 받은 혜택을 설명하는 시간을 가져
보라.

2012년은 아주 멋진 한 해가 될 것이며
이것은 시작에 불과하다!

글 | 헥터 콘트라라스 히스패닉 마켓 세일즈 이사 |
유니베라 미국



across the United States. With every connection we are seeing a sincere
embrace from communities in California, Nevada, Oregon, Washington,
Colorado, Texas and Arizona. The more exposure these communities have to
our incredible products the more we see lives changing...for the better.

Univera is also offering another life-altering opportunity to these Hispanic
communities; one that is providing an additional source of income. For some,
it has been a complete renewal of hope and belief in one day achieving "The
America Dream". Univera offers a business opportunity that allows anybody,
regardless of race, creed or religion, social status or political affiliation, edu-
cated or uneducated to earn an unlimited income. Through hard work and
perseverance we are seeing many of our Hispanic friends reach goals that
they had only dreamed of in the past.

We are committed and making positive strides to fulfilling this mission.
There has never been a better time to be associated with Univera than right
now! Working together we can make a real difference in many people's lives. I
encourage you to reach out to those around you and share these phenomenal
products and take the time to explain the benefits of joining the Univera family
as an associate.

2012 will be a fantastic year...and it's only the beginning!
Sincerely,

By Hector Contreras Director of New Expansion (in Hispanic Market) | Univera USA



떠나가는 배

보라, 끝없는 바다,
그 가슴 위로, 큰 돛을 활짝 펴고,
작은 돛들을 펴리며 떠나는 배.
당당한 속력으로 달리는 배 위로 나부끼는 깃발,
그 아래 앞다투어 몰려가는 파도가
반짝이는 곡선의 움직임과 포말로 배를 둘러싸는구나.

윌트 휘트먼

The Ship Starting

LO, the unbounded sea,
On its breast a ship starting, spreading all sails, carrying even her
moonsails,
The pennant is flying aloft as she speeds she speeds so stately—
below emulous waves press forward,
They surround the ship with shining curving motions and foam.

Walt Whitman

작은 실천과 큰 행복 나눔



Small Actions Leading to Sharing of Great Happiness

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 비재무성과도 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 되새기고자 합니다.

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. 네이처텍 - 기업의 사회적 책임(Corporate Social Responsibility)을 위한 작은 실천 (vol.37)
2. 유니젠 - 지역사회와 상생하는 유니젠 - 경영지원본부 관리팀 임상득 부장을 만나다. (vol.38)
3. 유니베라 한국 - 작은 실천과 큰 행복 나눔 (vol.39)

1. Naturetech - Putting into action the company's Corporate Social Responsibility (vol.37)
2. Unigen in Harmony with Local Community - Interview with Sangdeuk Rim(Facility Management team / Management Support Division) (vol.38)
3. Univera Korea - Small Actions Leading to Sharing of Great Happiness (vol.39)

유니베라는 고(故) 청강 이연호 회장의 섬김과 나눔의 정신을 이어받아, 2003년부터 '한국희귀·난치성질환연합회(Korean Organization for Rare Diseases)'와 협력하여 희귀·난치성 질환을 앓고 있는 환우를 위한 나눔 캠페인과 쉼터 운영 지원사업을 시작했다.

To follow the spirit of serving and sharing of the late Chairman Yunho Lee, Univera started to cooperate with the Korean Organization for Rare Diseases in 2003 to engage in a sharing campaign and support the management of a resting place for those suffering from rare diseases.

우리나라에는 희귀·난치성 질환을 앓는 환우가 50만 명이 넘는다고 한다. 정확한 발병 원인이 밝혀지지 않아 적절한 치료가 어렵고, 게다가 수가 적기 때문에 연구조차 쉽지 않다고 한다. 유니베라는 2003년부터 지금까지 매년 임직원들의 자발적인 기부금에 매칭그랜트(matching grant: 기업에서 임직원이 내는 기부금만큼 기업이 후원금을 내는 제도) 기금을 더해 아름다운 재단을 통해 환우 치료비나 간행물비, 재활프로그램 비용에 도움을

It is said that about 500,000 patients suffer from rare diseases in Korea. Because the precise causes of the illnesses have not been discovered, it is difficult to cure them. On top of that, even research is difficult because only few patients suffer from such diseases. Univera has provided a matching grant since 2003 to this day to help support the cost of treatment, publications and rehabilitation programs through the Beautiful Foundation. In addition, the Univera staff visits the "resting place" of such patients each month to engage in volunteering activities and a sharing campaign to instill dreams and hope in the

❶ 한국희귀·난치성질환연합회 Korean Organization for Rare Diseases

❷ 먼지를 털고 소독하기 위해 매트리스를 밖으로 나르고 있다. Moving mattresses to the exterior to shake off dust and sterilize them



주고 있다. 또한 매달 유니베라 식구들이 한국희귀·난치성질환연합회 '쉽터'를 방문하여 자원봉사활동도 하며 환우 및 가족들과 함께 꿈과 희망을 키워가는 나눔 캠페인을 펼치고 있다.

다달이 일정한 날(대체로 매달 중순 수요일)을 정하여 유니베라 임직원들은 점심식사를 조금 일찍 마치고 한국희귀·난치성질환연합회가 운영하는 신촌의 쉽터로 봉사활동을 나간다. 쉽터는 지방에 거주하는 환우와 가족들이 서울과 수도권 병원에서 진료와 검사를 받거나 재활프로그램에 참여할 때 머무는 공간이다. 쉽터에 도착하면 담당팀장으로부터 사전교육을 받는다. 아무래도 환우 아이들과 함께 활동하므로 사전에 알아야 할 점이나 주의할 점이 있기 때문이다. 처음에 침대와 작은 테이블이 놓인 7개의 방으로 들어가 매트리스의 먼지를 털고 침구를 새것으로 깔고 바닥과 창틀을 닦는 등 쉽터 내부를 깨끗하게 청소한다. 환우 아이들이 입으로 물고 논 프로그램실의 놀이기구나 장난감도 하나하나 물휴지로 닦는다. 환우 아이들은 면역력이 떨어지기 쉬우므로 늘 청결한 상태를 유지해야 한다. 그만큼 쉽터에서 청소는 매우 중요하다.

이제 환우 아이들의 재활 프로그램에 참여한다. 희귀·난치성질환을 앓고 있는 아이들은 일반사회와 접촉이 부족한 탓에 운동 같은 활동적인 시간이 대단히 중요하다고 한다. 수요일의 재활 프로그램은 댄스 프로그램으로, 전문 강사의 지도에 따라 환우 아이들과 짝을 지어 체조와 운동을 하고 춤도 추는 활동이다. 환

patients and their families.

The Univera staff sets a day each month (mostly a Wednesday in mid-month) to have an early lunch and go volunteer to the resting place in Shinchon of the Korean Organization for Rare Diseases. The resting place is a space for patients and families from the countryside to stay and get treatment and testing as well as participate in rehabilitation programs in hospitals in Seoul and its metropolitan area. Once at the resting place, the volunteers get advance training from the responsible team leader because there are points to know in advance and precautions to take when engaging in activities with children patients. At first, the staff enters the small seven rooms where desks and small tables are placed to shake off dirt from mattresses, change the bedding and clean the facility including the floor and window sills. They also clean toys in the program room where ill children play with their mouths and hands. Because the ill children lack immunity, a clean environment must always be maintained. As such, it is very important to properly clean the facility.

Afterwards, they get to participate in rehabilitation programs for the children. Because children suffering from rare disease have little contact with the general society, active time to exercise is said to be very important. Rehabilitation programs held on Wednesdays include a dance program during which the ill children form groups of twos to stretch, exercise and dance to the guidance of the lecturer. The program helps the children take proper posture and supports them

④ 동심으로 돌아가 종이접기에 열심인 유니베라 임직원 Univera staff actively folding origami like innocent children
 ⑤ 환우 아이들의 종이접기 작품 Origami artworks of ill children ⑥ 댄스 프로그램 시작 전 준비 운동 Warm-up before the dance program



우 아이들이 더 정확한 자세를 취하도록 돕고 한 번이라도 몸을 더 움직이도록 격려한다. 댄스 프로그램으로 몸무게를 줄인 환우도 있고 심리적인 안정을 찾아 친구를 사귀는 아이도 있다고 한다. 예상 이상으로 아이들이 댄스 프로그램을 즐기며 춤도 잘 추어서 봉사활동을 하는 우리는 매우 놀랐다. 환우들이 재활프로그램에 참여하는 동안 보호자들은 비누 만들기를 한다. 이렇게 환우 가족들이 자격증을 따고 여러 가지 사회활동을 할 수 있도록 돕는 것도 지원 프로그램의 하나다. 운동 프로그램이 끝나면 보호자들의 프로그램이 끝날 때까지 봉사자들은 아이들과 함께 종이 접기도 하고 만들기 놀이도 하면서 아이들의 활동을 돕고 이야기를 나누는 시간을 갖는다.

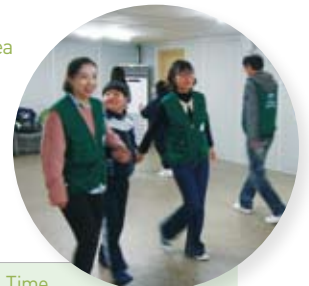
2003년부터 지금까지 유니베라 임직원 및 전국의 UP는 2억 원이 넘는 기금을 모아 쉼터 운영을 지원했다. 아울러 총 5차에 걸친 나눔 캠페인으로 희귀·난치성 환우들에게 댄스치료 외에도 언어치료, 미술치료, 웃음치료, 운동재활, 보호자 프로그램 등을 지원했다. 2012년에도 유니베라는 쉼터에 기금을 전하고 환우 아이들과 보호자에게 프로그램을 제공하면서 매달 봉사활동을 계속할 예정이다. 섬김과 나눔의 정신을 실천하는 유니베라의 '작은' 사회공헌활동이 앞으로 '큰' 행복을 전파하는 꾸준한 활동으로 자리잡도록 에코네시안의 많은 관심과 노력을 부탁한다.

to move their bodies as much as possible. There are patients who have lost weight through the program as well as those who have found psychological stability to make friends. The children enjoy the dance program more than expected and dance well surprising us all. While the patients participate in the rehabilitation program, the guardians engage in soap making. As such, the program is one of the many to help families of patients acquire licenses and engage in various social activities. Once the physical therapy program ends, the Univera staff make origami and play games to help the children's activities and share stories with them while waiting for the guardian program to end.

From 2003 to this day, the Univera staff and UPs nationwide have collected over KRW 200 million in donations and supported the management of the resting place. Furthermore, they launched a total of five sharing campaigns to support not only the dance therapy, but also speech therapy, art therapy, laughter treatment, physical therapy and guardian programs for patients suffering from rare diseases. In 2012 also, Univera plans to deliver the collected donations to the facility to support programs for ill children and their guardians and volunteer each month. It is our hope the "small" social contribution activities of Univera exercising the spirit of serving and sharing would settle as a steady activity of spreading "great" happiness and we ask for the continued interest and support of ECONETians.

글 | 민지희 대리 | 전략인사팀 | 유니베라 한국

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



2011년의 나눔 내용

1. 지원 금액: 36,870,000원
2. 지원처: 한국희귀·난치성질환연합회
3. 지원 재활프로그램

Details of 2011's sharing

1. Donated amount: KRW 36.87 million
2. Recipient: Korean Organization for Rare Diseases
3. To support rehabilitation programs

구분 Category	내용 Content	일시 Time
언어치료 Speech therapy	의사소통능력 및 상호작용 능력향상 Improve the ability to communicate and interact	매주 화요일 2:40~6:00 Every Tuesday 2:40~6:00
운동재활 Physical therapy	개인별 맞춤 운동처방을 통한 신체기능 향상 Improve the physical functions through physical therapy customized for each patient	매주 목요일 3:00~5:00 Every Thursday 3:00~5:00
댄스 Dance	다양한 활동 및 표현을 통한 감각 증진 Various activities and expressions to improve the senses	매주 수요일 3:30~5:00 Every Wednesday 3:30~5:00
미술치료 Art therapy	감정표출을 통한 자아형성 및 심리치료 Form self-identity and psychological therapy through expressions of emotions	매주 화요일 3:00~5:00 Every Tuesday 3:00~5:00
푸드테라피 Food therapy	정서 순화 및 자기 효능감 증진 Improve the refinement of emotions and self-efficacy	매주 목요일 4:00~6:00 Every Thursday 4:00~6:00
보호자 프로그램 Guardians program	간병 스트레스 완화 및 천연비누 전문수료증 취득을 통한 보호자 임파워먼트 향상 Alleviate stress from having to take care of the ill and acquire licenses as expert makers of natural soaps to empower guardians	매주 화요일 3:00~5:00 Every Tuesday 3:00~5:00 매주 수요일 3:30~5:30 Every Wednesday 3:30~5:30 매주 목요일 4:00~6:00 Every Thursday 4:00~6:00

4. 참여 환우: 41명
5. 운영 기간: 2011년~2012년 일년(프로그램 별 종결시점 상이)
6. 장소: 신촌 희귀·난치성질환연합회 쉼터

4. Participating patients: 41
5. Management period: for a year from 2011 to 2012 (the ending period of each program is different)
6. Venue: resting place of the Korean Organization for Rare Diseases in Shinchon, Seoul



참여 환우 학부모 인터뷰

Interview with a parent of the participating patient children

프라더윌리 증후군(Prader-Willi Syndrome, PWS) 아이들은 움직이는 것을 싫어하는데, 댄스 수업은 매우 좋아하고 참여하고 싶어해요. 처음부터 이 수업에 참여한 아이들은 유연해지고 살도 많이 빠졌어요. 무엇보다 스스로 적극적으로 하니까 지켜보는 엄마 입장에서 아이들이 대견합니다. 유니베라 선생님들이 한 달에 한 번씩 자원봉사를 와서 아이들과 같이 댄스수업을 받으니까 아이들이 부끄러워하면서도 선생님들이랑 친해지기 위해 더 열심히 하는 것 같아요. 외부 기관에서 진행하는 댄스수업은 난치병을 갖고 있는 우리 아이들에게는 너무 비싸고 가계에 부담이 커서 아이들이 원해도 가르치지 못하는 것이 현실이거든요. 한국희귀·난치성질환연합회가 유니베라같이 사회공헌활동을 많이 하는 기업들과 앞으로도 계속 함께해서, 우리 아이들이 이런 수업을 계속 제공받았으면 좋겠어요. 감사합니다.

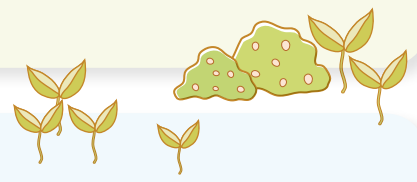
Children suffering from Prader-Willi Syndrome (PWS) dislike moving but they enjoy very much the dance class and want to participate in it. The children who have participated in the class from the start have become flexible and lost much weight. Most of all, because they actively and voluntarily participate in the program, I feel very proud of them as a mother watching them. Because the Univera staff comes once a month to volunteer and dance with the children, they seem to make more effort to better dance in order to get closer to the staff even if they feel somehow shy. The dance classes conducted in other organizations are too expensive and burdensome on the family finance for our children suffering from rare diseases that we simply can't afford them even if the children want. It is our hope the Korean Organization for Rare Diseases would continue providing the services with socially contributing companies like Univera so that our children would be able to continue participating in such classes. Thank you.

한국희귀·난치성질환연합회 김진아 팀장 인터뷰

Interview with Jin-a Kim of the Korean Organization for Rare Diseases

댄스수업은 몸을 움직이는 재활치료과정이지만, 무엇보다도 이 수업을 통해 아이들이 정서적으로 안정이 되고 자기표현을 하게 되고 성격이 밝아져 너무나도 자랑스럽습니다. 프래더윌리 증후군 아이들은 습득은 조금 더디고 표현력도 조금 떨어지지만 누구보다 성실히 수업에 임합니다. 작년 연말파티에서 우리 아이들이 그 동안 배운 댄스를 연습해서 작은 발표회를 가졌는데, 아이들이 하나하나 성취해가는 모습을 보면서 정말 뿌듯했습니다. 아이들에게 이런 경험은 자존감을 키우고 자기주도적인 수행을 할 수 있는 기회가 되었다고 생각합니다. 게다가 처음부터 끝까지 같은 프래더윌리 증후군을 가진 환우들끼리 댄스 재활프로그램을 하다 보니 서로 친해져서 유대감이 증진되고 우정을 나누는 모습이 보입니다. 앞으로도 계속 재활치료지원을 우리 환우들에게 제공할 수 있도록 저희 협회에서도 노력하겠습니다. 감사합니다.

The dance class is a rehabilitation program to help patients move their body, but it foremost helps children find emotional stability and learn to self-express brightening up their personality which makes me feel proud of them. Children suffering from PWS learn slowly and lack the ability to express but they participate in the classes more diligently. At our year-end party last year, the children practiced the dances they had learned so far and held a small performance. I felt very proud to watch the children achieve little by little. I believe providing such experiences and opportunity to the children helps them build self-esteem and find self-motivation in life. Furthermore, because the children get to participate in the dance rehabilitation program from the start to the end with the same children patients suffering from PWS, they get to bond and share friendships. We will continue to make efforts to provide rehabilitation support to our patients. Thank you.



봉사활동 참여자 인터뷰 Interview with a volunteer

올 해 유니베라로 사간전보를 한 후 처음으로 자원봉사를 다녀왔습니다. 사실 봉사활동 학점 이수 때문에 의무적으로 참여하게 되었습니다. 그러나 환우 아이들을 보니 잠시나마 그런 마음을 가졌던 제가 너무나도 부끄러웠고, 오히려 그 친구들에게 미안했습니다. 환우 아이들과 즐겁게 소녀시대 최신춤 배우고 줄넘기도 하면서 오히려 그 친구들보다도 제가 더 즐거웠던 것 같습니다. 많은 것을 느끼고 배우고 가슴이 따듯한 하루였습니다. 저의 짝꿍이었던 에이스 정령이!~ 조만간 또 보길 바래!

I went to volunteer for the first time after transferring job to Univera. I actually participated in the volunteering activity as a mandatory activity to acquire points from volunteering. But after watching the sick children, I felt so ashamed of my initial motivation and felt sorry for the children. Learning and dancing Wonder Girls' dances with the children and jumping rope with them actually made me happier than the children. It was a heartwarming day during which I felt and learned much. My partner Ace Jeongryeong, hope to see you soon again!



글 | 성봉해 대리 | 건식MM팀 | 유니베라 한국

By Bonghae Sung Assistant Manager | MM Team | Univera Korea

균형과학으로 설계한 빌리브 웰니스푸드

Believe Wellness Food Designed with Balanced Science



현대인은 영양과잉, 영양불균형의 시대에 살고 있다. 이는 비만을 초래하고 만성질환의 원인이 된다. 이런 상태에서는 병을 치료할 때에 좋은 효과를 기대하기 어렵다. 과잉 영양상태를 적절한 영양상태로 바꾸려면 당연히 식생활의 변화가 필요하다.

영양 섭취를 적절히 하려면 식물을 골고루 섭취하여 식물의 영양을 다양하게 섭취할 것과 소식을 통해 섭취 열량을 관리하는 것이 중요하다. 식물의 영양을 다양하게 섭취하려면 하루 권장되는 식품의 가짓수(Dietary Variety Score: DVS)가 27~35가지는 되어야 한다. 하지만 매일 권장식품가짓수를 지키기는 대단히 어렵다. 더욱이 일반식으로 하루 권장식품가짓수를 맞추려면 고열량 식사를 하게 되는 문제가 발생한다.

그래서 유니베라는 '빌리브 웰니스푸드'(이하 웰니스푸드)를 식물의 영양을 균형 있게 골고루 섭취하게 하면서도 몸에 좋은 저열량의 영양소만 섭취할 수 있도록 설계했다. 다양한 식물의 영양은, 채소, 과일, 약용식물, 곡류, 두류, 견과류 등으로 균형 있게 섭취할 수 있도록 디자인했다. 여기에 한국인의 식습관을 고려하여 자주 섭취하기 어려운 식품을 선정하고, 동시에 탄수화물 섭취를 줄일 수 있도록 저당지수로 맞췄다. 또한 대두를 넣어 식물성 단백질을 섭취할 수 있도록 설계했다. 이렇게 설계한 웰니스푸드는 1회 섭취량 36g을 기준으로 140kcal의 저열량으로 완전식을 지향한다.

이러한 웰니스푸드는 병을 치료하려는 사람의 식이관리용으로는

Modern people suffer from hypernutrition or nutritional unbalance. This is causing obesity and is a major cause of chronic diseases. That is why it is difficult to expect good results from treatment. To change the excess of nutrition to a well-balanced one, one definitely needs to change the diet.

For a balanced consumption of nutrients, various vegetables should be consumed in balance to absorb various nutrients and control the amount of calories consumed. The daily recommended Dietary Variety Score (DVS) amounts to 27~35 kinds of food for a balanced consumption of nutrients from vegetables. However, it is very difficult to meet this. Furthermore, to consume all the recommended variety of foods with ordinary meals, one is likely to consume high calories.

Therefore, Univera's "Believe Wellness Food" (hereinafter referred to as "Wellness Food") was designed for a balanced consumption of various nutrients of low calorie good for the body. The food was designed to consume various balanced nutrients from vegetables, fruits, medicinal vegetables, grains, beans, and nuts. Here, Koreans' eating habits were considered to select vegetables difficult to consume and at the same time, it was made with low glucose to reduce the consumption of carbohydrates. In addition, soy bean was added to consume vegetable protein. The Wellness Food designed as such, was made as a low calorie complete food of 140 kcal as of 36g consumed each time.

The Wellness Food may not only be used to control food consumption for



물론, 일상식의 영양불균형을 보완하는 용도로, 식사량을 조절하여 체중관리를 하려는 사람의 다이어트 식사용으로, 제대로 식사하기 어려운 아침에 건강한 식사대용식으로, 인스턴트식을 대신한 건강한 간식으로 다양하게 이용할 수 있으니 남녀노소 누구라도 먹을 수 있다.

하지만 웰니스푸드의 진정한 목적은 엄격하다. 웰니스푸드를 활용하여, 건강한 삶을 추구하는 사람의 질병 예방과 건강 유지를 위해 식생활을 포함하여 라이프스타일 전반을 변화시키고 이를 지속적으로 유지할 수 있도록 도움을 주어야 한다. 즉, 웰니스의 삶을 추구하는 기본 수단이 웰니스푸드이고, 이것이 곧 웰니스푸드의 진정한 활용이다.

우리는 이 제품을, 질병을 치료할 목적을 가진 사람뿐만 아니라 건강을 관리할 필요를 가진 사람들을 찾아 고객으로 만드는 수단으로 활용하기를 바란다. 그리고 이 고객들에게 우리의 건강기능식품을 연계하여 제공함으로써 질병의 예방과 치료의 시너지 효과를 경험할 수 있게 함으로써 기존 제품이 함께 성장할 수 있기를 바란다.

유니베라를 만나는 고객이 식생활 관리를 통해 건강한 라이프스타일을 찾고, 이를 통해 건강해지는 것, 그것이 유니베라가 바라는 진정한 웰니스가 아닐까. 그리고 그 단초가 되는 것이 유니베라가 웰니스를 선언하면서 출시한 웰니스푸드의 역할이 아닐까 생각한다.

글 | 변인숙 과장 | 건식MM팀 | 유니베라 한국

those wishing to cure illnesses, but also as diet food to supplement the nutritional imbalance of general meals and maintain weight by adjusting the amount of food consumed. It may also be used as an alternative health food for those having difficulty having healthy meals in the morning or to replace instant foods for everyone to enjoy.

The true purpose of the Wellness Food is however very clear. Its purpose lies in preventing illnesses and maintaining health for those pursuing a healthy life by changing their eating habits and lifestyle for continued maintenance of health. That is, the food is a basic tool to keep a wellness life and this is the true purpose of the food.

We hope to find people in need of maintaining health and curing illnesses to make them into our customers using the food. By providing our other functional health foods linked with the Wellness Food to our customers, we hope they will experience a synergy effect in preventing and curing illnesses for the sales of existing products to grow together.

It is our hope that Univera customers would control their diet to find a healthy lifestyle and become healthy, which is the true wellness that Univera pursues. Isn't that the true role of the Wellness Food that Univera has launched proclaiming wellness?

By Ihnsook Byun Manager | MM Team | Univera Korea

빌리브로 시작하는 나의 웰니스



My Wellness Starting with Believe

유니베라에 들어와서 나이 마흔을 맞았다. 마흔이라는 나이는 참으로 많은 변화를 가져왔다. 종합검진을 받으면 전에 없던 빨간 글씨가 보였다. 자꾸 눈물이 나서 병원에 가니 '노안'이라고 했다. 회식을 하면 다음날 컨디션이 예전과 같지 않았다. 남편도 갈수록 지쳐가는 게 눈에 보였다. 드러난 질병이 있는 것은 아니지만 이대로는 안 되겠다는 생각, 뭔가 변화가 필요했다. 알로엑스골드큐, 알로 맥으로 도움을 받고 있지만, 뭔가 2% 부족한 게 느껴졌다. 뭘까...

2010년 6월 어느 날, 조태형 사장의 '웰니스 라이프스타일과 식생활'에 대한 세미나를 들으며 그 동안 인식하지 못했던 사실을 깨달았다. '그래, 우리 가족의 생활습관이 완전히 무너지고 있었구나...' 버스 출근 대신 차를 몰기 시작했고, 바쁜 시간 핑계로 다니던 운동도 중단했다. 아침은 뭐라도 꼭 먹어야지 했지만 어느 순간부터 그나마 과일 몇 쪽, 누룽지 한 공기 먹고 위안을 삼았다. 그나마 이음에서 건강한 점심식사를 했지만 저녁은 늘 불규칙했다. 삶의 균형이 기초부터 깨지고 있었던 것이다.

생활습관을 바꿔야겠다고 결심했다. 운동도 다시 시작하고 식생활도 건전하게 바꿔야겠다고 생각했다. 우선 장에 가서 건강한 식생활을 위한 장보기를 시도했다. 잡곡을 다양하게 준비하는 것은 그 중 가장 쉬운 일이었다. 채소, 과일, 약용식물 등으로 온 가족에게 다양하고 균형 있게 식물영양소와 양질의 단백질, 식이섬유 등을 먹이려니, 대형 마트에서 장을 보아 일주일을 버텨야 하는 우리 생활습관(라이프스타일)으로는 어쩔 수 없는 한계가 있다는 것을 깨달았다. 무엇을 선택해야 하는지도, 선택한 것을 구하는 것도, 구

I reached 40 after joining Univera. Reaching 40 brought about many changes in my life. Red light warnings began to appear during my regular health check-ups. Because tears kept flowing, I went to see a doctor, who said it was due to "ageing." After an evening of drinks, my condition the next day was not as good as before. I could also tell that my husband was getting easily tired. Although I did not have clear tangible illnesses, it occurred to me that I needed to change something. I am getting help from Aloe X-Gold Q by Active Aloe and Aloemeg Pro, but I felt a little bit was still missing somehow.

When one day in June 2010, I went to a seminar on "Wellness lifestyle and eating habits" of COO Taehyoung Jo I realized what I did not know before. "That's it. My family's eating habits are going down the drain..." Instead of taking the bus to work, I had started to drive and had stopped exercising citing my busy life as an excuse. Although I had to eat a healthy breakfast, I had somehow started to only consume a few pieces of fruits and a kind of porridge of crust of overcooked rice. Although I enjoyed a healthy lunch, my dinner was always irregular. My life balance was fundamentally crumbling down.

I therefore made a resolution to change my lifestyle. I started exercising again and tried to change my eating habits into healthy ones. I also attempted to food shop for healthy meals. Preparing various whole grains to consume was the easiest. I then realized that my lifestyle of shopping in large supermarkets once a week to provide my family with vegetables, fruits and medicinal vegetables for a balanced and absorption of various vegetable nutrients, quality

자연에서 찾은 식물영양소를 균형 있게 그대로 전하면서 불필요한 첨가물 없이 맛도 있어
누구나 매일매일 믿고 즐길 수 있는 제품, 빌리브는 나와 같이 잘 먹고 잘 살고 싶지만
혼자서는 그 방법을 잘 모르거나 실천하기 어려워하는 수많은 현대인을 위해 개발되었다.

Believe was developed as a product to convey balanced nutrients from natural vegetables
while being tasty without any additive for any modern people not knowing
what to consume although wanting to eat and live well, just like me, to trust and enjoy daily.

한 것으로 입맛 까다로운 우리 가족이 제
때에 먹을 수 있도록 준비하는 것도, 현대
를 사는 우리에게 모두가 쉽지 않은 일이
었다. 빌리브 개발과정의 시작이었다.

자연에서 찾은 식물영양소를 균형 있게 그
대로 전하면서 불필요한 첨가물 없이 맛도 있어
누구나 매일매일 믿고 즐길 수 있는 제품, 빌리브는 나와
같이 잘 먹고 잘 살고 싶지만 혼자서는 그 방법을 잘 모르거나 실
천하기 어려워하는 수많은 현대인을 위해 개발되었다. 이 과정에
천연물에 대한 세계의 연구결과뿐만 아니라, 농사 짓는 사람부터 그
농산물을 가공하고, 완제품을 개발하고 제조하는 사람, 그리고 과학으로 이를 연구, 검증하는 사람까지 많은 사람들의 지혜와 정성이
유니베라 균형과학의 이름으로 빌리브에 고스란히 담겼음을 나는 안다. 그렇기에 나는 자신 있게 빌리브를 내 생활의 일부로 받아들이고, 내 가족과 이웃에게도 자신 있게 그들의 웰니스의 시작으로 빌리브를 권한다.

이제 나는 매일 아침 빌리브 1컵과 실내자전거로 아침을 연다.
그리고 조금씩 내 몸이 보내는 신호가 달라지고 있음을 느낀다. 나는 믿는다, 아침 먹기 무지 싫어하는 울 아들도, 몸매에 관심 많은 딸아이도, 금연 선언하고 배 나올까 걱정하는 울 남편도 빌리브로 더 건강하고 활기찬 생활을 시작할 수 있을 것임을.



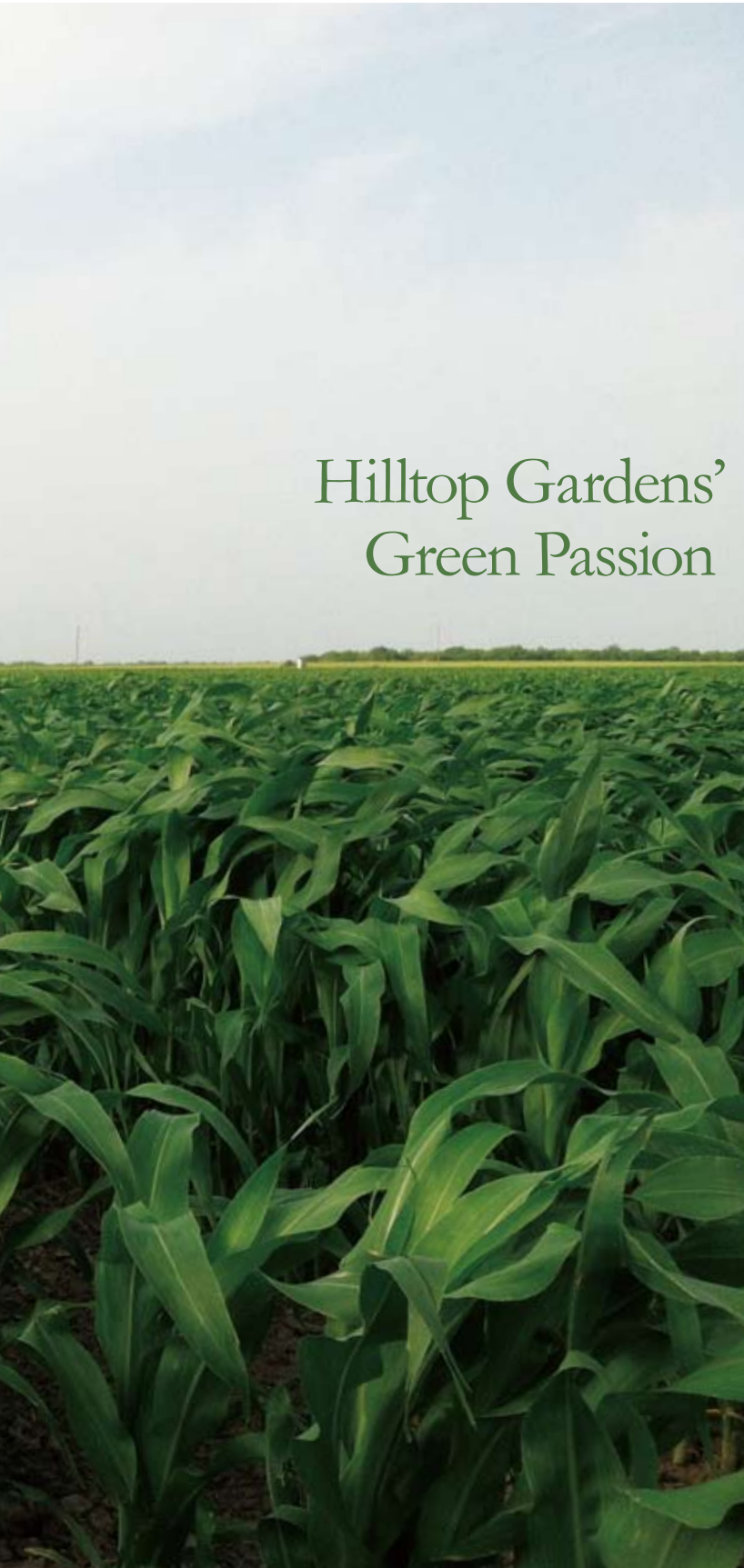
protein and food fiber had its limitations. Knowing what
food to select, purchasing the selected food, and provid-
ing tasty meals with the food to my family was not easy
at all for us living a busy modern life. This was the start of
developing the Believe Wellness Food.

Believe was developed as a product to convey balanced nutri-
ents from natural vegetables while being tasty without any additive for
any modern people not knowing what to consume although wanting to eat and
live well, just like me, to trust and enjoy daily. I know for a fact that Believe was
developed in the name of Univera's balanced science with the wisdom and
care of many people from those engaged in global research on natural ingre-
dients, farming, processing the farmed goods, developing and producing
complete end-products and researching and verifying with science the prod-
ucts made as such. That is why I decided to take Believe as part of my life and
highly and confidently recommend it to my family and neighbors as a start of
their wellness life.

I now start my day with a cup of Believe every morning and exercise indoor
on a bike. And I have started to slowly feel the changes in my body. I know and
believe that my son who hates to have breakfast, my daughter interested in
keeping in shape, and my husband who is worried of getting fat after proclaim-
ing to quit smoking, can start a healthy and active life with Believe.

초록,
힐탑가든
청춘의 열정





Hilltop Gardens' Green Passion

수수(Sorghum)는 키가 0.6-1.5m이며 표면은 굳고 속이 차 있다. 줄기에는 10~13개의 마디가 있고 줄기 끝에 이삭이 달린다. 잎과 줄기는 처음에 녹색이다가 차츰 붉은 갈색으로 변한다. 텍사스 지방에서는 마일로(Milo)라고도 부른다. 주성분이 탄수화물이어서 식량으로 쓰이는데, 이곳에서는 주로 동물의 사료로 사용한다. 잎과 줄기는 대체로 체온유지작용, 위장 보호작용, 소화 촉진작용, 해독작용이 있다고 한다. 고온 건조한 곳에서 잘 자라고 생육기간이 가장 짧아서 파종 후 약 80-100일이면 수확할 수 있으므로 고랭지·개간지 등의 작물로도 많이 이용한다. 힐탑가든에서는 대체작물로 올해 처음 152에이커의 땅에 파종했고 6월말에서 7월초에 수확할 예정이다. 유기농작물에 대한 관심이 증폭되는 상황과도 걸맞고 지역조건에도 맞는 곡물류를 본격적으로 재배하는 셈이다.

글 | 김수겸 상무 | 힐탑가든

Sorghum is 2-5 feet high and its surface firm and filled. The stem has 10~13 joints and grains grow at the end of each stem. The leaves and stem are at first green, but they slowly turn reddish-brown. It is also called Milo in Texas. Because its main component is carbohydrates, it is consumed much as food, but here, it is mostly used as fodder for animals. The leaves and stems are said to help maintain body temperature, protect the stomach, promote digestion, and detoxify. It grows well even in places of high temperature and dry climate and it has a short development and growth period so that it may be harvested within 80 to 100 days after seeding. It is also used much as an alpine and cultivated land crop. In the Hilltop Gardens, it was planted on a 152 acres land for the first time this year as an alternative crop and we expect to harvest them at the end of June or early July. It is in line with the overwhelming interest in organic crops and the regional conditions that we have started to fully cultivate it as a grain.

By Joseph Kim Vice President | Hilltop Gardens

씨 뿌리기 Seeding in the land



일어나기 Spring up on the ground



성장하기 Growing up to the high



수확하기 Rewarding from nature



유니베라 서브퍼스트 온두라스에 가다

Serve First supports Vitamin Angels in Honduras

2012년 5월 20일 주간에 서브퍼스트(Serve First)를 대표하여 이병훈 총괄사장과 두 명의 유니베라 직원, 그리고 세 명의 어소시에이트가 온두라스를 방문하여 5세 미만의 아이들에게 비타민 A를 전달하는 행사에 참여했다.

첫날 산 페드로 술라 공항에 도착한 우리는 비타민엔젤(Vitamin Angels)의 창립자이자 대표인 하워드 쉬퍼(Howard Schiffer) 와 비타민엔젤 단원, 비타민엔젤의 협력기구인 피드 더 칠드런(Feed the Children)의 단원을 만났다. 우리 일행은 3시간 동안 작은 마차를 타고 라 세이바로 이동했다. 라 세이바를 중심으로 두 곳의 작은 마을을 찾아 비타민을 전달하고 아이들과 가족을 만날 계획이었다. 먼저 찾은 곳은 라 델리시아스 노르테라는 작은 마을이었다. 델리시아스의 학교와 배급소에서 비타민을 전달했다. 마을의 어머니들이 비타민 A, 한 잔의 우유, 콩과 쌀, 닭으로 만든 한 끼 식사, 작은 인형 등 단원들의 사랑과 정성이 담긴 물품을 받기 위해 아이들을 데리고 왔다. 피드 더 칠드런은 일년 내내 학교에 식사를 제공하기 위해 자원봉사자 어머니들과 협력하고 있다. 이로써 아이들은 하루에 한 번은 제대로 된 음식을 먹게 되었고 어머니들은 바른 영양식에 대해 배우게 되었다. 사전에 우리의 방문을 알게 된 온두라스 보건부(Honduras Ministry of Health)가 당일 필수 예방접종을 실시했다. 한 달 전에도 보건 당국이 예방접종을 하려 했으나 주민들이 거의 나오지 않아 제대로 하지 못했는데 이번에는 음식과 비타민을 주기 때문에 마을 사람들이 많이 나올 것이라 예상하고 이 기회를 빌어 보건당국이 예방접종을 실시했다.

그날 오후 우리는 팀을 나누어 어린이가 있는 가정을 방문하여 그들이 어떻게 살고 있는지, 우리가 제공한 비타민이 효과는 있는지 확인했다. 아이들과 가족이 사는 생활 환경은 너무나 열악했다. 많은 사람들이 수도나 전기를 전혀 사용하지

The week of May 20, 2012, three Univera Associates traveling with Bill Lee and two Univera employees trekked to Honduras representing Serve First to participate in vitamin A distribution to children under the age of 5. Univera Serve First is a large contributor to Vitamin Angels who distributes vitamin A to very under privileged children. The three Univera Associates were Kathy Kenny from Ft. Collins Colorado, Jim Roberts from New York City and Dan Underbrink from Kirkland Washington. These three Associates were chosen because of their contribution to Serve First. The two employees were Leighton Hanson, role; to capture the experience via video and Craig Ardis, role; to assure the trip went smooth. It was an awesome experience for the Associates to see a part of the world and culture that none of them have ever experienced previously. To see firsthand the impact that Univera Serve First has on that part of the world. To add to this awesome and very moving experience they also got to spend a great deal of personal time with Bill Lee. It was so wonderful to see Bill Lee's vision and determination of making an impact on the world come alive.

We arrived in San Pedro Sula midday were we met up with Howard Schiffer, Founder and CEO of Vitamin Angels, two Vitamin Angels staff, three staff from Feed the Children, who partners with Vitamin Angels. Feed the Children supplies the schools and food program that is distributed at the schools year round. We also had a Major from the US Army who is partnering with Feed the Children to build schools in these under privileged villages. The US Army will then turn over the schools to Feed the Children to run.

We all gathered at the airport and traveled three hours by mini-coach to La Ceiba. La Ceiba was the point from where we made our daily treks to two villages for the vitamin distribution and to spend time with the children's families. Our first trek was to a small village, La Delicias Norte. The distribution was done at the La Delicias School and Feeding Center. The mothers brought their small children to the school to receive vitamin A, a glass of whole milk, a meal made up of beans, rice, chicken, a small toy and some good old friendly love and compassion from all members of the team. Feed the Children works with the children's mothers to volunteer to make the meals to dis-



①



②



③ 이병훈 총괄사장이 아이들에게 비타민을 건네고 있다.
Bill Lee handing out vitamins to the children © Matt Dayka/Vitamin Angels LA11

지 못했다. 작은 집에 대가족이 사는 경우가 많았다. 이러한 상황을 더욱 악화시키는 것은 일자리가 없는 사람들이 많은 것이다. 대다수의 아이들이 초등학교도 제대로 마치지 못하는 것이 현실이다. 다만 열악한 환경에서도 아이들은 행복하고 건강해 보였다. 여기서 중요한 점은 바로 서브퍼스트를 통해 보급된 비타민이 끼치는 영향이 실로 어마어마하게 크다는 사실이다.

tribute at the school year round. This guarantees the children one good meal a day and teaches the mothers good nutrition. An interesting note; the Honduras Ministry of Health learned that we were going to be there that particular day so they joined us so they could administer vaccinations required by the government. What makes this so interesting, the Ministry of Health arrived a month early and had very little of the village's show up. They knew that there would be a large number of villagers on this particular day because of the vitamin and food distribution.



델리시아스 학교 배급소
La Ceiba at the La Delicias School feeding center
© Matt Dayka/Vitamin Angels LA11

두 번째로 우리가 찾은 마을은 가리푸나였다. 먼저 마을과 마찬가지로 비타민, 우유, 장난감과 함께 밥과 콩, 치킨으로 만든 식사를 제공했다. 아이들은 우유를 맛있게 먹긴 했지만 열광하진 않았다. 먼저 아이들과 달리 평소에 우유를 먹고 있었기 때문이었다. 여기서도 몇몇 집을 돌아보며 똑같은 상황을 경험했다. 매우 힘든 환경이었지만 아이들은 건강하고 즐거워 보였다. 이들이 건강하고 즐겁게 지낼 수 있도록 하는데 서브퍼스트, 비타민엔젤, 피드 더 칠드런의 공헌이 컸다. 가정 방문을 통해 확인한 공통적인 사실은 비타민 A 공급 프로그램이 아동들을 건강하게 만들었다는 것이다. 아동 시각 장애를 감소시키고 아이들에게 더 많은 에너지를 공급하고 많은 아이들의 목숨을 앗아간 질병에 대해 면역력을 키워 주었다.

마지막 날 우리는 온두라스 보건부와 미팅을 가졌다. 그들과 우리는 우리 조직의 필요성과 온두라스에 끼친 영향에 대해 논의했다. 가장 중요한 것은 교육이다. 기본적으로 읽고 쓰는 능력뿐만 아니라 영양식에 대한 지식과 자급자족할 수 있게 곡물을 재배하는 방법을 사람들에게 가르치는 것이다. 이러한 교육은 기본적인 생존 교육이자 현재 진행 중인 프로그램들을 지속시키고 사람들에게 자립심과 자급자족할 수 있는 능력을 키우기 위해 매우 중요하다.

마지막 날 오후 우리는 로스 라우렐레스로 이동하여 물자를 공급했다. 여기서는 가정방문은 하지 않았다. 그 대신 우리는 1시간 가량 이동하여 피드 더 칠드런과 비타민엔젤이 2012년 여름 새로 프로그램을 시작할 마을을 방문했다. 미육군이 피드 더 칠드런 활동을 돕고 있었다. 그들은 로스 라우렐레스에 학교와 커뮤니티 센터를 짓고 프로그램 운영은

In the afternoon of this first day, we divided up into teams to visit some of the villagers with their young children in their homes to learn more about their lives and the impact the vitamins were making. This was a very moving experience for all because of the poor living conditions these children and their families live in. Many do not have running water or electricity. They have many extended family members living together in small homes. There is a great deal of unemployment which compounds the situation. Many of the children do not go past elementary school.

These are tough situations to see people live in but the children seemed very happy and healthy. They play and want many of the things we take for granted. The important thing here is the huge impact of the vitamins which Serve First supports.

Our second village we trekked to was Garifuna. Here we distributed vitamins, milk, toys and served the same rice, beans and chicken meal as we did in La Delicias Norte. The children enjoyed the milk but were not as excited as the first group because milk is a constant in their diet. That afternoon we did more home visits and experience many of the same situations as we did in La Delicias Norte. These were very poor living conditions, but happy, healthy children. Again, much of the health and happiness is provided by Serve First, Vitamin Angels and Feed the Children. The common message we learned from our home visits was all about how the vitamin A program has made the children healthier. It is reducing childhood blindness, giving the children more energy and fighting off diseases that once were killing many more children than what you see today.

On our last field day we went to a meeting with the Honduras Ministry of Health. We met to discuss the need and the impact these organization are having in their country. Most important the education that is taking place not only with the basic reading and writing skills but nutritional training and supplying ways for the villagers to grow their own food etc. Vary basic survival training but none the less very important to make these programs sustainable and to teach the people to be independent and self-supporting.

Our final afternoon we trekked to Los Laureles to make the same distributions as we have in the previous two villages. We did not do home visits here. Instead, we trekked approximately an hour to a village that Feed the Children and Vitamin Angels will be starting a new program in the summer of 2012. Here is where the US Army will come into play. They will travel to Honduras to train a US National Guard unit to build schools. The US Army will be building a school and community center in Los Laureles to hand over to Feed the Children to implement their programs. Vitamin Angels will support with the so badly needed vitamin A through the many contributions of Univera Serve First. It was very prevalent in the children at this village who are not receiving the vitamin A and the daily nutritional needs. They were smaller, looked a little malnutrition and not as engaging as we saw in the previous villages. It will be exciting to go back in a couple of years to see the impact once they implement this new program.

피드 더 칠드런에게 맡길 것이다. 비타민엔젤은 유니베라 서브퍼스트의 도움을 받아 필요한 아이들에게 비타민 A를 지원할 것이다. 이 마을에는 비타민 A와 일일 필수 영양소를 제대로 섭취하지 못한 아동들이 많았다. 그들은 체구가 더 작고 영양 실조에 걸린 것처럼 보였으며 이전 마을에서 보았던 아이들처럼 에너지가 넘쳐 보이지 않았다. 몇 년 후 이곳을 다시 방문했을 때 새로운 프로그램으로 더 건강해진 아이들을 볼 생각을 하니 가슴이 설레었다.

유니베라 어소시에이트와 이병훈 총괄사장의 온두라스 방문은 아주 감동적인 경험이었다. 우리가 기부한 물품이 어디로 지원되는지, 비타민엔젤을 통해 어떻게 영향을 끼치는지 직접 볼 수 있었던 뜻 깊은 행사였다. 우리가 함께 나누고자 한 것은 바로 “누구라도 세상을 변화시킬 수 있다”는 것이다. 우리는 이것을 직접 두 눈으로 목격했고 유니베라 서브퍼스트가 아동들에게 끼친 영향을 직접 경험했다.

글 | 크레이그 제이 아디스 이벤트 팀장 | 유니베라 미국

The role that all the team members from all four organizations played was exciting to see. We could not distribute the vitamin A. This has to be done by a trained individual which none of us were. What we did do was, play with the children, distribute meals, toys, milk, help organize the set up and tear down of the distribution stations and interact with the families. It was such a warm, heartfelt experience lead by Bill Lee. Bill was the major center of attention because he interacted and played with the children so well. Bill really had a way to communicate and interact with these children. I think his secret weapon came in handy. He had candy in is pack which somehow plays well in the International world.

The travel to Honduras for Univera Associates and the owner Bill Lee was a very moving experience. It was good for all of them to see where their donations are going and the impact it is having with Vitamin Angels. It was moving to see the conditions in which some of these people live. The one thing I would share with all is, “one can make a difference in the world!” We saw it with our own two eyes, we experienced the impact the contributions from Univera Serve First makes on these children!

By Craig J. Ardis Director | Event Management | Univera USA

내 마음 속의 온두라스

Leaving a part of my heart in Honduras

특히 무슨 일이 있으리라 예상하지 않고 투명한 마음으로 온두라스에 갔습니다. 그런데 막상 좋은 사람들을 많이 만나니 진정 잘 왔다는 생각이 들었습니다. 급식소에서 만난 자원봉사자, 12살 소년 거슨은 <피드 더 칠드런> 프로그램이 제공하는 장난감을 나누어주는 일을 도와주었습니다. 빅터와 라파엘과 헤어질 때는 가슴이 너무도 아려 포옹한 채 한동안 정신을 놓았습니다. 6살 난 다니엘라의 가족은 제가 본 어떤 경우보다도 열악한 가난 속에 살고 있었습니다. 코로나에 살고 있는 샌디의 가족은 저에게 미래에 대한 희망을 보여주었습니다. 온두라스에서 보낸 시간은 제 인생에서 매우 값진 시간이 될 것입니다.

이번 여행을 통해 저는 공동체의 일원으로서 이 나라를 개선하기 위해 우리가 무엇을 해야 하는지를 분명하게 깨달았습니다 - 절실히 필요한 것을 알기 위해 항상 깨어있기, 지역공동체와 전세계에 필요한 것을 지원하는 일에 동참하기, 함께 힘을 모아 세상을 개선할 수 있다는 자신감과 희망을 가지기.

- 총괄사장 이병훈

비타민엔젤 홈페이지 게재 글
 “Leaving a part of my heart in Honduras”
 (<http://www.vitaminangels.org/blogs/leaving-part-my-heart-honduras>) 중 발췌

이병훈 총괄사장이 아이들과 함께 사진을 보고 있다.

Bill Lee sharing photos from his phone

© Matt Dayka/Vitamin Angels LA11



It is that freewheeled approach to this trip allowed me to arrive Honduras without any preconceptions or expectations. I met so many wonderful people and truly enjoyed my experiences. Just to list a few... meeting the volunteer cooks at the feeding center, Gerson, a 12-year-old boy who helped me to distribute the toys for Feed the Children’s program, Victor and Rafael who touched my heart so deeply that I almost lost it when I hugged them to say goodbye, 6-year-old Daniela’s family living in the most extreme poverty I have ever seen before, a Sandy’s family in Corozal who gave me hope for the future.... My days in Honduras have been some of the meaningful time in my life.

This trip has given me ever strong affirmation of what we need to do to improve the state of this world as a community.

Be awake to the critical need.

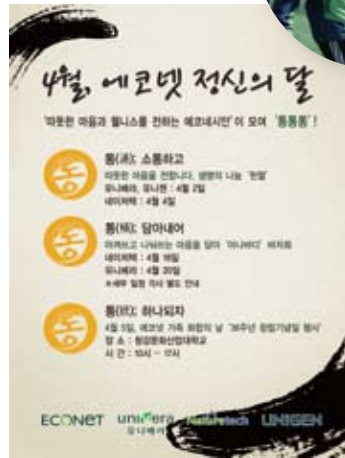
Be willing to align your life with serving this need in the world, our community.

Be confident and hopeful in our ability to improve the state of the world collectively.

- Chairman & CEO Bill Lee

Extract of “Leaving a part of my heart in Honduras” on Vitamin Angels Homepage
 (<http://www.vitaminangels.org/blogs/leaving-part-my-heart-honduras>)

에코넷 정신의 달, 한국



ECONET Spirit Month in Korea

2012년 4월 에코넷 한국은 창립36주년을 맞아 에코넷홀딩스를 비롯하여 유니베라, 유니젠, 네이처텍 등, 가족사 모두가 함께 참여하여 통합행사를 벌였다. 에코넷 한국 4사는 4월 5일 청강문화산업대학에 함께 모여 창립기념식과 체육행사를 가졌고 각사 별로 헌혈과 바자회도 열었다.

에코넷 한국 4사는 4월을 '에코넷 정신의 달'로 정하고 공동으로 준비단(TFT)을 구성하여 창립기념행사를 준비했다. 에코넷 홀딩스를 중심으로 한 준비단이 전체 행사를 기획하고 유니베라가 창립기념일 행사를 주관했다. 에코넷 한국이 공동준비단을 구성하여 통합행사를 준비한 까닭은 에코넷이 한 울타리 안에 있던 하지만 여러 해 전에 별개 회사로 분리되어 사람과 문화의 교류가 점점 격조해진 탓에 공통의 문화를 구축할 기회가 적었다는 인식에 따라 가능한 한 많은 사람들이 공감하고 즐길 수 있는 프로그램을 기획하기 위함이었다. 전체가 모여 행사를 준비하고, 돌아가며 행사를 주관함으로써 자칫 한 회사가 질 수 있는 부담을 더는 한편으로 주관사로 뽑힌 회사는 손님을 초대한 주인처럼 먹을 거리, 볼 거리, 할 거리를 마련하는 뿌듯함과 즐거움을 느끼게 되었다.

올해 처음 이러한 방식으로 행사를 준비하고 진행하면서 시행착오도 겪었지만, 앞으로 서로 돕는 에코넷, 에코네시안의 모습으로 정착하기를 기대한다. 내년에도 4월 행사의 전체 기획은 전 가족사가 참여하는 준비단이 마련하고 주관은 네이처텍이 맡을 예정이다.

In April 2012, ECONET held events with the participation of all staff of ECONET Holdings, Univera, Unigen and Naturetech in commemoration of its 36th anniversary. The four ECONET companies in Korea held a ceremony to commemorate the foundation of ECONET and a sports day on April 5 at the Chungkang College of Cultural Industries. Each company also held a blood donation event and bazaar.

The four ECONET companies in Korea set April as the "ECONET Spirit Month" and jointly formed the task force team to prepare the day's events. Spearheaded by ECONET Holdings, the TFT planned all the events and Univera organized them. ECONET Korea formed the TFT and hold joint events because although the four companies work in ECONET system, they were divided into the four many years ago and cultural exchange an interchange of personnel between the four had became too rare to build a common culture. The TFT therefore planned the programs for as many people to share and enjoy. By having all four prepare the events and take turns supervising the events, we tried to alleviate the burden of possibly having only one company prepare everything while also promoting the company chosen to organize the event feel proud and joy preparing the food, sights to view and things to do as a host inviting guests.

Although we underwent trials and errors preparing the day's events as such for the first time this year, we hope to settle a culture of ECONET companies and ECONETians helping each other. Next year, Naturetech is expected to supervise the events to be held in April and to be planned by a joint task team with all companies participating.



Com! Com! Com!

Events to Celebrate ECONET's
36th Anniversary

통! 통! 통!

소통하고 담아내어 하나되자
에코넷 창립36주년 기념행사



① 4월 24일 네이처텍에서 진행된 바자회 A Flea market to practice recycling of resources in Naturetech on April 24
②③ 4월 27일 유니젠에서 진행된 바자회 A Flea market to practice recycling of resources in Unigen on April 27

창립36주년을 맞아 에코넷은 4월을 '에코넷 정신의 달'로 정하고 '체육대회', '헌혈 봉사활동', '아나바다 바자회'를 열었다. 아울러 에코넷은 모든 행사의 주제로 에코넷 정신을 담은 슬로건을 공모했다. 당선된 슬로건은 '통통통! 통하고 통하여 통하자'이다. 에코넷 한국 4사 일원 모두가 함께 모여 "소통하고(通) 함께 의미를 담아내어(桶) 같은 방향으로 흐르자(統)"라는 의미를 담고 있다.

에코넷홀딩스와 유니베라, 유니젠은 4월 2일에, 네이처텍은 4월 4일에 헌혈 봉사활동을 펼쳤다. 헌혈에 참여한 총 133명 중에 건강이나 기타의 사정으로 실제 헌혈한 사람은 37명이었지만, 에코넷 사람들의 따뜻한 마음을 느낄 수 있는 행사였다.

또한 각 사별로 아나바다 바자회를 열었다(에코넷홀딩스와 유니베라는 4월 20일, 네이처텍은 24일, 유니젠은 27일). 세 번의 바자회로 총 340만원 가량의 판매액 중 180만원은 유니베라 마케팅 커뮤니케이션본부가 지원하는 힐링잎 캠페인에 기부되었고 약 60만

In commemoration of 36th anniversary, ECONET set April as "ECONET Spirit Month" and held a "Sports Games Day," "Blood Donation Volunteering Event," and "Anabada Bazaar." Furthermore, ECONET held a contest for the slogan best showing ECONET's spirit for all the events. The winning slogan was "Com, Com, Com", that is "Communicate, Comprehend, and Come together" calling for the staff of all four ECONET companies to unite and work together.

ECONET Holdings, Univera and Unigen held a blood donation volunteering activity on April 2 and Naturetech on April 4. Of the total 133 staff who participated in the event, only 37 actually got to donate blood because of various health reasons but it was an event from which we could amply feel ECONETians' warm heart.

In addition, each company held an Anabada Bazaar - a Flea market to practice recycling of resources - (ECONET Holdings and Univera on April 20, Naturetech on April 24 and Unigen on April 27). We collected about KRW 3,400,000 in profit and KRW 1,800,000 of it was donated to "The Healing Leaf Miracle" cam-



원은 네이처텍의 지역사회 지원사업에 쓰여졌다. 갖고는 있지만 자주 쓰지 않는 물건을 다른 사람들과 나누는 좋은 기회였다.

한편 에코넷 한국 4사는 4월 5일, 에코넷홀딩스가 주최하고 유니베라가 주관한 체육대회를 청강문화산업대학에서 열었다. 오랜 만에 한국의 에코네시안 약 340명이 한자리에 모인 체육대회는 에코넷 한국 4사 모두의 축제였다. 초봄이라 날씨는 다소 쌀쌀했지만, 에코네시안의 열기와 화합은 모든 프로그램을 따뜻하고 의미 있는 시간으로 만들었다.

당일 아침, 모든 에코네시안은 에코넷 로고가 찍힌 티셔츠와 점퍼를 입고 청강대 체육관에 모였다. 오전 10시 시작한 기념식에서 10년 장기근속자 8명, 20년 장기근속자 7명에 대한 시상식이 있었다. 이병훈 총괄사장의 기념사에 이어 사우회 지원금 전달식이 있었다.

이후 에코넷 4사 임원들의 서브퍼스트(Serve First) 프로그램이 펼쳐졌다. 임원들은 게임으로 캐릭터를 정하여 옷과 가면을 착용한 후 에코네시안과 폴라로이드 사진을 찍거나 게임을 함께 했다. 직급 간의 벽을 허물어 신나게 즐긴 프로그램이었다. 체육관 안에는 근속자 프로필 보드와 에코넷 희망 낙서판이 설치되어 인사말과 희망을 나눌 수 있었다. 유니베라는 한사랑 나눔 캠페인 부스를 마련하여 나눔의 정신을 전파했다. 임원들은 솜사탕과 팝콘을 만들어 직

paign the Marketing Communication Division of Univera Korea supports. And about KRW 600,000 was donated to the poor in the local society supported by Naturetech. It was a good opportunity to share with others what we had but did not use much.

On the other hand, the four ECONET companies of Korea held a sports day organized by Univera and hosted by ECONET Holdings on April 5. As an event at which about 340 ECONETians of Korea got to meet together in a long time, the day was an ECONET festival. Because it was early spring, it was rather chilly, but the enthusiasm and harmony of ECONETians warmed all the programs and made it a meaningful time.

In the morning of the same day, all ECONETians wore T-shirts and jumpers stamped with the ECONET logo and gathered in the gymnasium of Chungkang College of Cultural Industries. During the ceremony started at 10 a.m., an awarding event was held for the 8 ECONETians who have worked for 10 years and 7 who have worked for 20 years. Chairman & CEO Bill Lee gave a commemorative address and conveyed funds to the employee association.

Afterwards, executives of the four ECONET companies held a Serve First program. They decided animal costumes by game and wore them, played games and took Polaroid photos with ECONETians. It was a fun program to break down the barriers of ranks. In the gymnasium, a profile board of long-service employees and a graffiti board to write the wishes of ECONET were installed to share



④ ⑤ 헌혈에 참여한 에코네시안들 ECONETians participated in a blood donation volunteering activity
 ⑥ 4월 5일 체육대회 Sports game on April 5 - Relay
 ⑦ 4월 5일 체육대회 Sports game on April 5
 ⑧ 동물복장을 한 임원들이 직원들과 사진을 찍고 있다.
 The executives with animal costumes took Polaroid photos with ECONETians.
 ⑨ 20년 장기근속자 시상 An awarding for the ECONETians who have worked for 20 years
 ⑩ 4월 5일 체육대회 응원전 Sports game on April 5 with ardent cheering

원들에게 골고루 나누어 주었다. 로테오 게임이나 해머게임 같은 다양한 게임들은 에코네시안을 동심으로 돌아가게 만들었다.

점심시간이 되자 에코네시안들은 체육관과 잔디구장 근처에 삼삼오오 모여 준비위원단이 마련한 도시락과 이음이 제공한 샌드위치 맛있게 먹었다. 또한 사이사이에 보물찾기에 나섰다. 점심식사 후 에코네시안들은 손을 걷어 부치고 분리수거와 음식물 쓰레기 분리작업에 다 함께 힘을 기울였다. 단합과 소통, 하나됨을 볼 수 있는, 통!통!통! 슬로건을 실천하는 따뜻한 광경이었다.

오후에는 체육경기가 있었다. 국민체조로 몸을 풀 다음 여자들은 체육관에서 피구경기를 했고 남자들은 잔디구장에서 축구경기를 했다. 축구경기는 유니베라와 에코넷홀딩스 연합팀이, 피구는 네이처텍과 유니젠 연합팀이 승리했다. 이후, 2인 3각, 바비큐 달리기 등 재미있는 게임과 사별 노래자랑이 이어졌다. 운동회의 마지막 막은 손을 불끈 쥐게 만든 줄다리기와 불꽃 튀는 대결을 펼친 계주로 장식되었다.

폐회식에서는 체육활동과 게임에서 승리한 우수 가족사와 우수 에코네시안에게 선물을 증정했다. 주관회사인 유니베라 정찬수 사장의 감사 인사를 끝으로 에코넷 체육대회는 마무리 되었다.

greetings and wishes. Univera also prepared a love sharing campaign booth to spread the spirit of sharing. The executives made cotton candies and pop corn to give them to the staffs. ECONETians played like innocent children inspired by other various games including rodeo and hammer games.

At lunch time, ECONETians enjoyed in groups tasty sandwiches and lunch boxes prepared by the TFT and EUM in the gymnasium and on grass field. In addition, treasure hunting was held in between. After lunch, all ECONETians rolled up their sleeves to put the food and other waste in recycling bins. It was pleasant scenery of ECONETians uniting and connecting to realize the slogan of Com! Com! Com!

In the afternoon, sports games were held. After stretching, the women held a dodge ball game and the men a soccer game on the grass field. The joint team of Univera and ECONET holdings staff won the soccer game and Naturetech and Unigen won the dodge ball game. Afterwards, we held fun running games and a singing contest. The sports day ended with a tug-of-war and a cut throat relay game.

Presents were awarded to outstanding ECONETians and company who won the sports games and other games during the closing ceremony. The sports day closed with a message of gratitude of President Chansoo Chung of Univera, the organizing company.

에코넷 정신의 달, 미국

ECONET Spirit Month in USA



아이들도 봉사활동에 참여했다.
We even got the children involved

힐링 하트 목장 봉사에 참여한 에코네시안 Our team doing some good at Healing Hearts Ranch





열심히 봉사 중인 유리, 요한, 로빈 Yuri, Yohan, and Robin hard at work.

에코넷 가족사들은 2012년 창립기념일을 맞아 서브 퍼스트(Serve First) 활동을 펼쳤다. 4월 5일 목요일 워싱턴, 텍사스, 캐나다에 있는 에코넷 가족사들은 창립을 기념하여 휴무하고 대신 서브퍼스트 활동에 나섰다.

힐탑가든 임직원들은 텍사스 할링겐(Harlingen)에 있는 로널드 맥도날드 하우스(Ronald McDonald House)에서 커뮤니티 서비스의 날을 보냈다. 로널드 맥도날드 하우스는 할링겐 병원의 소아과 병동 바로 건너편에 있다. 그들은 입원 중인 자녀가 있는 가족들에게 객실과 식사를 제공했다.

유니베라 캐나다 직원들은 몬트리올의 웰컴 홀 미션(Welcome Hall Mission)으로 자원봉사에 나서 불우이웃에게 음식을 나누어주고 나누어 줄 옷과 장난감 등을 정리를 했다. 웰컴 홀 미션은 거리의 아이들을 위해 음식과 서비스를 제공하는데, 찾아오는 이를 따뜻하게 맞아 컴퓨터를 제공하고 이야기를 들어주고 새로운 삶을 설계할 수 있는 기회를 제공한다.

제이 불슨(Jay Bulson)과 팀원들은 시애틀-킹 카운티 응급 식품 보급 프로그램(Seattle-King County Emergency Feeding Program)에 참가했다. 그들은 킹 카운티 전역의 불우한 이웃들에게 음식을 나누어주기 위해 식료품 가방을 200개 이상 만들었다. 11명의 참여

This year the ECONET family of companies had some exciting Serve First activities for Founders Day. On Thursday, April 5th the ECONET family of companies in Washington, Texas, and Canada closed their doors for the day to participate in the annual Founders Day service activities. To celebrate the founding of our companies and the serve first attitude our companies embody, each year the companies close for a day and employees are encouraged to participate in a community service activity. Univera Canada went to the Welcome Hall Mission, Lyford employees worked at the Ronald McDonald House, and the Lacey family of companies served at the Hampton Alzheimer's Special Care Center, Healing Hearts Ranch, Emergency Feeding Program, and St. Leo's Food Bank.

On April 5th of 2012 the crew from Hilltop Gardens spent a day of Community Service at the Ronald McDonald House in Harlingen, Texas. The Ronald McDonald House is located right across the street of the Pediatric Wing of the Hospital in Harlingen. They provide Rooms and Meals for families that have sick children in the Hospital. Beatriz Damian and Maria Mendoza cleaned up 6 bedrooms with bathrooms, 2 living rooms, 1 TV room, a dining room, and a kitchen inside the Ronald McDonald House, each of them in desperate need of vacuuming, mopping, washing, and dusting. Paul Thornton and his crew went outside the Ronald McDonald House and trimmed trees, ran weed eaters, edged sidewalks, trimmed hedges, worked all of the flower beds, and fixed the sprinkler system and a bench. They hope the families will be relaxed and emotionally healed by looking at beautiful garden.

Edgar Garza worked with the Boys and Girls Club of Mission organizing teams into schedules for the new sports season. He assisted Noe Hidalgo in the behind the scenes work of organizing a season of organized sports for the group. He input the umpire availability and scheduling, arranged applicants in respective teams ranging from Tee-ball (4-5 yrs) to Pony (13-14 yrs) and filing accordingly. He assisted in updating the database of names and phone numbers for volunteering coaches, players, and umpires. He said it was a rewarding experience with an organization he could see working with more in the future.

Univera Canada employees volunteered at the Welcome Hall Mission in Montreal, where they helped distribute food to those in need and sorted other items such as clothes and toys for future distribution. The Welcome Hall Mission offers a food bank, a children's service and a centre for street kids. Their mission is always to extend a warm welcome to everyone who comes to their door where they can find shelter, a caring person to listen, and a chance to rebuild their lives. The group who participated from Univera Canada consisted of: Darla Brown, Elena Fragapene, Jonathan Tsonos, Kelley Leithman, Ken Reid, Martine LaForest, Maurice Cote, Omar Chaman, Rob Park, Rosetta Spina, and Sylvain Arbour.

Jay Bulson and his Lacey team went to the Seattle-King County Emergency Feeding Program. The team consisted of: Jay Bulson, Yuri Vorobets, Robin Lindsey, Casey Harris, Doug Bradley, KS Yoon, Ronald Billock, Yohan Lee, Randy Bancino, Claire Bancino, and Aengjoo Chung. They worked together with one representative and put together over 200



지역 주민과 함께 한 에코네시안 Our Canada Team getting involved in the Community



직원들에게 아이스크림을 나눠주고 있는 에코넷과 알로콤폴의 경영팀
ECONET and Aloecorp Management Team serving employees during Ice Cream Social

자들은 미디엄 패밀리 백 96개, 플러스(패밀리) 백 24개, 베이비 백 24개, 홈리스 백 24개, 스낵 백 48개(10대 청소년용), 라티노 백 12개를 만들었으며 트럭에서 음식을 실은 세 개의 팔레트를 내리기도 했다.

안드레아 킬몬(Andrea Tillmon)과 그녀의 팀원들은 햄튼 알츠하이머 요양원(The Hampton Alzheimer's Care Center)으로 갔다. 이 기관은 알츠하이머를 앓고 있는 사람들을 돌보는 사랑의 집이다. 그곳에 들어서면 잘 꾸민 집처럼 사랑과 존중의 마음으로 보살핌을 받을 수 있다. 에코넷 직원들은 전에도 여러 번 방문했는데 퍼즐이나 책을 가지고 가서 환우들과 퍼즐을 즐기거나 책을 읽어 주었다. 그들은 웃고, 이야기를 듣고, 때로는 따뜻하게 손을 잡아주었다.

사라 에디슨(Sarah Edison)과 팀원들은 장애아, 노인, 시각 장애인을 위해 치료용 승마를 제공하는 힐링 하트 목장(Healing Hearts Ranch)을 방문했다. 둘로 나뉜 그룹 중 한 그룹은 숲 속의 승마 길에 떨어진 낙엽과 나뭇가지 등을 치웠다. 톱으로 나무를 베어 장작을 마련해 주기도 했다. 다른 그룹은 입구의 나뭇가지와 말똥을 치우는 등 일반관리할 수 있는 일로 필드를 깨끗하게 치웠다. 많은 가족들에게 희망과 즐거움을 선사하는 훌륭한 프로그램에 조금이나마 도움이 되었다는 사실에 참가자들은 가슴이 뿌듯했다.

리마 암스트롱(Rima Armstrong)과 그녀의 팀원들

grocery bags that are used by a variety of agencies throughout King County to provide food to people in need. With 11 in attendance together they packed 96 Medium Family Bags, 24 Plus (Family) Bags, 24 Baby Bags, 24 Homeless Bags, 48 Snack Bags (Targeting Teens), 12 Latino Bags, and unloaded three pallets of food from a delivery truck.

Andrea Tillmon and her team went to The Hampton Alzheimer's Care Center. It is a lovely home for those who suffer from Alzheimer's disease. The décor makes you feel as though you are in a well-appointed home with attendants treating the residents with love and dignity. Her group consisted of Ahmed Bersali, Elena Jalek, Cheryl Paquet, Terry Welsh, Jennifer Wright, Janet Therese, Ron Gnyp, and Andrea Tillmon. Many of the employees had been there several times before and had brought puzzles and books to share. Some of the group members did puzzles with the ladies and others read to the residents. They were there to smile, listen, and sometimes just hold a hand.

Sarah Edison and team went to the Healing Hearts Ranch where they provide therapeutic riding lessons for children with disabilities, the elderly, and the blind. This Ranch also provides lessons to individuals who merely just want to learn how to ride. The owner of the Healing Hearts Ranch prides herself in the Non-Profit Organization that she has built. The Healing Hearts Ranch group consisted of: Sarah Edison, Jordan Bruner, Nicole Diaz, Brandon Corneliusen, Aaron Bietz, Brian Patrick, Jorge Reyes, Ralph Bietz, Larry Leach, Jessica Fahrenbruch, Tara Adams, Jessica Stone, Christine Friedly, Stacy Thomas, Ping Jiao, Insik Cho, Sharon Majewski, and Babita Panjiyar. A group worked out in the wooded area clearing fallen trees and debris off the riding trails. Employees even brought chain saws to cut the trees into firewood. Other groups cleaned the gated areas of debris and manure and did general maintenance to clear the fields. The group felt rewarded in assisting with such a wonderful program that gives so many families hope and joy.



세인트 리오 푸드뱅크 봉사에 참여한 에코네시안 Some of our team at the St. Leo's Foodbank

은 세인트 리오 푸드뱅크(St. Leo's Food Bank)를 찾았다. 팀원들은 세 그룹으로 나뉘어 불우이웃에게 나누어 줄 다양한 음식을 포장했다. 포장한 음식물은 각기 다른 시설로 전달되어 생필품 꾸러미로 완성된다. 이것은 균형 잡힌 식사를 못하거나 아예 끼니를 때우지 못하는 아이가 있는 가정으로 매주 금요일 배달된다. 그들은 또한 박스에 담긴 기저귀들을 꺼내어 배분에 용이하도록 포장하는 일을 도왔다. 일을 마칠 때까지 그들은 애초에 하려던 것보다 더 많은 것들을 할 수 있었다. 그리고 이런 게 기쁨이구나, 하고 말할 정도로 보람을 느꼈다. 그리하여 고맙다는 인사에 "이게 에코넷의 방식이다."라고 답했다.

4월 13일 에코넷 가족사들은 임원들이 직원들에게 오찬 자리를 마련하며 '에코넷 정신의 달' 활동을 이어갔다. 유니베라와 유니젠의 임원진은 레이시 직원들을 위해 바비큐를 준비했다. 그들은 햄버거, 바비큐 치킨, 갈비 등을 구워 콩, 샐러드, 과일, 감자 샐러드, 디저트와 함께 대접했다. 레이시 직원들은 맛있는 음식을 함께 먹으며 친목을 다졌다. 4월 27일에는 알로콕과 에코넷 임원진이 직원들에게 아이스크림을 나누어주었다. 이것은 임원진과 경영진이 에코넷 가족의 일원이 되는 것은 어떤 것인지를 몸소 보여준 좋은 서브퍼스트 활동이었다.

글 | 인사팀 | 에코넷홀딩스 USA

Rima Armstrong and her team went to the St. Leo's Food Bank, an organization the Lacey team has worked with in the past. The St. Leo's Team consisted of: Rima Armstrong, Patricia Peterson, Tom Tripp, Nikki Kim, Yolanda Bland, Julibeth Turner, Angela Danmeyer, Maria Lopez, Tatiana Salazar, Teresita De Jesus, Irina Stupina, Carla Cabiya Ruiz, Greg Martinez, Eric Villar, and Stephen Cherniske. Their team split into three groups and separated and packaged pallets of various foods so that they could be passed out to various needy families in the community. They were then directed to a different facility to put together care packages that would be sent home every Friday with children who were at a higher risk of not getting well-balanced meals or any meals at all. They also assisted in separating and packaging boxed diapers for distribution. By the time they were done, we were able to accomplish even more than they set out to do and it felt great to say that it was a pleasure and "That's the ECONET Way" in response to their appreciation.

On April 13th the ECONET family of companies continued the Spirit Month activities by hosting the Executive Served All Employee Lunch. The Executives of Univera and Unigen pulled together to prepare a BBQ lunch for the Lacey Employees. They grilled hamburgers, BBQ chicken, and ribs along with sides of baked beans, salad, fruit, potato salad and deserts. The Lacey employees gathered together over good food and fellowship. On April 27th the Executives of Aloecorp and ECONET put together an Ice Cream Social for the employees. The Executives and management put together an assembly line for serving ice cream, and served the employees. This was a great way for the executives and management to demonstrate a serve first attitude in light of our Founder's month, and represent what being a part of the ECONET family is really about.

By Human Resources | ECONET Holdings USA

건강한 시간, '유니베라 웰니스 타임!'

웰니스 기업 유니베라의
브랜드파워를 키웁니다



Healthy Time, “Univera Wellness Time!”

Building Brand Power of Univera
as a Wellness Company

유니베라 CF는 ‘자연’이 배경이다. 그런데 연초에 광고를 준비하다 보면 영하의 딱딱한 땅에 알로에를 심어야 할 경우도 생긴다. 드넓은 멕시코 농장을 두고 새로 알로에를 심는다니 엉뚱하게 보이겠지만 모델이나 촬영진의 일정과 경비를 고려하면 부득이할 때가 있다. 자연을 만들어낸다고 할까. 하지만 이번에는 여느 때보다 조금 늦게 시작된 일정 덕분에 그야말로 손을 대지 않은 순수 ‘자연’을 담을 수 있었다. 경기도 양평의 개울가에서 촬영한 4월의 자연은 장소는 소박했지만 바라보기만 해도 마음이 편안해지는 초록의 앞으로 눈부셨다.

이렇게 이번 광고는 자연의 이로움을 과학화하여 많은 사람들에게 전하고자 하는 유니베라의 바람을 ‘건강한 웰니스’의 모습들을 통해 전달하고자 했다. “몸도 마음도 웰니스, 유니베라가 자연에서 건강을 만들어 갑니다. 만나세요 유니베라, 누리세요 웰니스!” 10초의 짧은 시간 속에 회사의 목표와 포부를 담았다.

사실 광고를 기획하기 오래 전부터 많은 논의가 있었다. 그러다 얻은 명쾌한 결론은 유니베라가 남양알로에일 때부터 잘 해왔던 것, 지금도 잘 하고 있는 것, 그리고 앞으로도 잘 할 수밖에 없는 일이 ‘웰니스’이고, 이것이 유니베라의 철학과 비전을 포괄하는 ‘축

The background of Univera’s CF is “nature.” But when preparing to shoot the commercial at the beginning of the year, we sometimes have to plant aloe in hard frozen lands. It may seem strange to do so instead of shooting a movie of the Mexico farm, but it is inevitable, given the schedule of models and cameramen. However, this year, the schedule got a bit delayed, so that we could indeed take shots of untainted pure “nature.” The natural site of our shooting in April was a creek in Yangpyeong, Gyeonggi-do, which was humble but filled with newly sprouting greenery that could comfort a heart even from just looking at it.

As such, the advertisements this year attempted to convey the wish and message of “Healthy Wellness” of Univera working to scientifically turn benefits of nature into products to the general public. The brief 10 second advertisement of “Wellness of both body and mind, Univera makes health from nature. Meet Univera. Enjoy Wellness!” encompasses the company’s goals and ambitions.

Long before we started planning the advertisement, there was actually much debate. And the clear conclusion we came to was that what Univera did well starting from the days of Namyang Aloe, is still doing well now and will do well in the future is “wellness,” which was the coined word encompassing Univera’s philosophy and vision. So, we should actively make the word widely known.



SBS 기업광고

매일 아침 8:30분 SBS 시보광고. TV 광고는 12월까지 8개월간 집행될 예정이다.

Company advertisements on TV

Time check advertisements show on SBS at 8:30 am in every morning.

The advertisements on TV are expected to continue for eight months until December.

약어라면 이것을 적극적으로 알려야 한다는 것이었다.

그래서 1단계로 2012년 올해 진행하는 광고의 의도는 웰니스에 대한 유피들의 이해를 높이고 소비자에게 웰니스에 대한 형상, 즉 이미지를 심어주자는 것이었다. 작년 광고가 '처음부터 끝까지, 내가 직접 한 건 믿을 수 있으니'라는 메시지를 통해 유니베라의 '수직계열화 시스템'이라는 핵심역량에 대해 알렸다면, 올해는 그 핵심역량을 통해 소비자가 얻을 수 있는 이익을 알리고 동참을 유도하기로 했다.

이를 위해 1차로 매체를 활용한 대대적인 광고집행을 통해 주도적으로 업계를 선도하고, 2차로 광고집행의 효과를 높이기 위해 밀착력 높은 커뮤니케이션을 전개하기로 하였다. 유니베라를 생각하면 '뜨겁게! 똑같이! 말하고 싶게!'라는 모토가 떠오르도록 말이다.

이번 광고를 기획하며 세운 원칙은 두 가지다.

첫 번째 원칙은 제품보다는 유니베라, 즉 기업 알리기에 좀더 집중한다는 것이다. 기업브랜드가 단단한 땅의 역할을 해야 제품브랜드가 그 위에 바로 서서 뿌리를 튼튼히 내릴 수 있다는 브랜드 관리 원칙에 따라 내린 결정이었다. 유니베라는 한국에서 웰니스 비즈니스를 처음으로 선포한 회사이다. 이를 알리는 일은 유니베

Therefore, the purpose of the advertisements of 2012 to be used as a first stage is to raise understandings of UPs on wellness and instill images of wellness in consumers. If last year's advertisements made widely known the "vertical stratification system" as the core capacity of Univera through the message of "You can definitely trust, because I make it by myself from beginning to end," the purpose of this year's advertisement is to make widely known the benefits to be gained by consumers from such core capacity and induce them to join.

For this, we have decided to widely advertise using media to lead the business as a first stage and execute highly appealing communication to raise the effect of the advertisements as a second stage so that when people think of Univera, they recall the motto of "Make them say for sure! The same!"

We held unto two principles when we planned the advertisements. The first principle was to focus on Univera instead of products, that is, to make the company widely known. It was a decision made based on the brand management principle that the corporate brand must play the role of a firm earth for the product brands to stand on and take deep and firm roots. Univera is the first company in Korea which has proclaimed the wellness business. Making this fact widely known not only to consumers of our products but also all members



PSD(Platform Screen Door, 전철 스크린도어) 광고
3호선 교대역 스크린도어 광고. 서울지역 총25곳의 전철 스크린도어 광고를 통해 "만나세요 유니베라, 누리세요 웰니스" 메시지를 전한다. 12월말까지 8개월간 집행될 예정이다.

PSD(Platform Screen Door, subway screen door) advertisement

Screen door advertisement in Seoul National University of Education Station on subway line

The subway screen door advertisements in a total of 25 sites in Seoul will convey the message of "Meet Univera, Enjoy Wellness." It is expected to continue for eight months until December.

라 제품을 구매할 소비자는 물론이거니와 우리의 유통 채널 내에 있는 모든 구성원에게 반드시 필요한 조치이다. 유니베라인이 유니베라를 제대로 이해하고 사랑할 수 있을 때에야 비로소 유니베라인이 아닌 타인도 그런 애정을 가질 수 있을 것이다.

그리고, 우리가 가진 자원을 최대한 효율적으로 활용하면서도 1차 고객인 유포와 2차 고객인 일반소비자(end user) 모두를 고려한 매체 운영을 고민했다. 이것이 두 번째 원칙이자 전략이었다. 1차 중요고객인 유포들이 웰니스에 대해 이해하고 웰니스 전문기업으로서 유니베라의 비전을 함께 할 수 있도록 하는 것이 1차 목표였고, 나아가 이를 2차 일반고객에게 전할 수 있도록 세일즈에 용이한 매체를 활용해야 했다. 즉 영업에 도움이 되는 수단으로 활용되어 영업현장에 에너지를 제공해야 한다. 이것이 유니베라만의 커뮤니케이션의 기본원칙이다.

이렇게 결정된 매체가 TV 시보광고와 전철 스크린도어 광고, 그리고 신문 광고, 세 가지였다. 시보는 다른 일반 CF와 달리 프로그램 시작 전 특정 시각에 방영되므로 집중도가 높아 예산 내 광고효율성을 높일 수 있다고 판단했다. 전철 스크린도어 광고는

working in the distribution channel is a definitely indispensable measure. Only when Univerans properly understand and love Univera, others can also share the compassion.

We also pondered on the management of the advertisements in consideration of both UPs as the first customer and end users as the second customer to maximize the efficiency of our resources. This was our second principle and strategy. The first goal was to make UPs, our first important customer, understand the concept of wellness and share the vision of Univera as a company specializing in wellness. Furthermore, we had to use advertisements useful for sales that would convey our message to end users. That is, they had to be ones that energized the sales parts as a tool to help sales. This is a basic principle of Univera's communication.

The advertisements determined by these goals were a time check advertisement on TV, a screen door advertisement in subway and an advertisement in a newspaper. The time check advertisement is different from other general CF and is broadcast at a specific time before the start of a program. Because of its high level of concentration, it was deemed a highly effective advertisement we



신제품 빌리브 웰니스푸드 신문광고

조선, 중앙, 동아일보 등 주요 일간지와 전철역에서 배포되는 무가지 광고를 통해 신제품 빌리브 웰니스푸드를 알렸다.

Newspaper advertisements of our new product "Believe Wellness Food"

The advertisements on the three major dailies of Chosun, JoongAng and DongA and free tabloid newspapers distributed at subway stations made widely known our new product Believe Wellness Food.

광고물이 고정적으로 부착되어 있기 때문에 다양한 층의 대중교통이용자들에게 노출도가 높다는 점에서 유리한 매체다. 신문광고는 그야말로 유포들이 손에 들고 다니며 고객들에게 신뢰감 있게 제품을 알릴 수 있는 실질적 활용매체였다.

브랜드 커뮤니케이션 전략을 보고하는 자리에서 이병훈 총괄사장의 말씀을 실무자로서 필자는 이렇게 이해했다. “우리가 커뮤니케이션을 하는 이유는 그 방법이 어떤 것이든 영업현장에서 사명감을 가지고 일하는 유포들에게 일할 맛이 나도록 하는 것이다. 그들이 좋아할 제품, 그들이 좋아할 내용과 방식으로 모든 것을 선택하고 집중해서 일해야 한다.”

바야흐로 광고가 시작되었다. 이 광고 캠페인을 통해 소비자들에게 유니베라 웰니스에 대한 인식의 씨앗을 뿌리고, 나아가 웰니스 코치 양성의 성공과 웰니스 빌리브푸드의 성공적인 런칭을 통해 유니베라가 웰니스 전문기업의 리더로서 제2의 도약을 시작하는 한 해가 되길 소망한다.

could afford with our budget. The screen door advertisement is an advantageous medium because the advertisement is displayed on the screen door and therefore can be highly exposed to various classes of public transportation users. The advertisement in a newspaper is a practical sales tool which is easy to hand-carry. And UPs can provide reliable information to customers.

I, as a staff in charge, heard Chairman and CEO Bill Lee as saying the following during our meeting of briefing our brand communication strategy. “The reason we run advertisements, whatever the medium of them may be, is to make UPs working in the field have fun working with a sense of mission at sales sites.”

The advertisements have finally started. We hope this year’s advertisement campaign would sow seeds of awareness among consumers of Univera’s wellness and further would help Univera take up a second challenge this year as a leader specializing in wellness through the successful fostering of wellness coaches and successful launching of “Believe Wellness Food”.

글 | 이재연 대리 | 브랜드커뮤니케이션팀 | 유니베라 한국

By Jaeyoun Lee Assistant Manager | Brand Communication Team | Univera Korea

만나세요 유니베라, 누리세요 웰니스 카페

일반적으로 법규는 방문 판매를 상품의 판매업자가 방문의 방법으로 영업소 외의 장소에서 제품과 서비스를 판매하는 것이라 정의한다. 통상적으로는 판매자가 구매자를 직접 만나서 판매하는 형태로, 건강기능식품, 화장품, 보험, 서적 등이 방문판매를 통해 판매되고 있다. 흔히 외판이라고 하는 방문판매의 장점은 판매인과 소비자 간에 인간적인 유대감이 형성되고 직접방문을 통해 소비자의 수요를 정확히 파악할 수 있고 제품의 필요성을 이해시키고 직접 보여주기나 사용해 보도록 할 수 있다는 것이다.



Meet Univera, Enjoy Wellness Cafes

According to general regulations in Korea, door-to-door sales are defined as selling products and services at places other than shops by visiting homes. Generally, sellers directly visit and meet the consumers to sell the functional health foods, cosmetics, insurance and books. During such form of sales, personal relations can form between the sellers and buyers and the sellers get to precisely grasp the demand of consumers by visiting them. The sellers explain the usefulness of the products and have the consumers try them.

Univera supports door-to-door sales by categorizing Univera Distributors into three levels according to the volume of their sales. Among them, lower level distributors have the lower monthly average sales and are composed of about 10 Univera Planners (UPs). It is a smaller distributor unit. Their sales are still low, but if the number of these distributors is increasing, many of them are developing into middle level distributor and into higher level distributor, Univera can continuously grow.

For Univera to grow, the number of distributors must increase. However, in most cases, UPs with ample experience generally leave the existing distributor and open their own distributor. This means the number of distributors is increasing through existing UPs, so it is quantitatively limited. For real steady growth, the number of ordinary people opening new distributor must increase. But because of bias against door-to-door sales and the difficulty of forming an organization, only a few open new distributors. In addition, some distributors are not vitalizing the UP organization and are unable to generate revenue beyond a limit.

The business model presented to enable anyone wishing to open a Univera distributor to do so easily and vitalize the slow distributors is the "wellness cafe." Wellness cafes have gotten rid of the existing concept of door-to-door distributors and have switched from push sales to pull sales. It is a new business model of distributor advancing into a premium market. The cafe-type interior provides space for female customers to comfortably visit, share fun stories and enjoy the

방문판매회사인 유니베라는 매출 규모에 따라 '특약점에서 지사, 지사에서 영업국'으로 발전하는 형태로 대리점을 구분하여 방문판매 영업을 지원한다. 이 중에서 특약점은 낮은 월평균 매출에 약 10여명의 UP 조직으로 구성된 최소 단위의 대리점 형태이다. 특약점의 현재 매출은 작지만, 특약점의 수가 증가하여 특약점에서 지사로, 지사에서 영업국으로 발전하는 대리점이 많아져야 유니베라가 지속적으로 성장할 수 있다.

유니베라가 성장하기 위해서는 특약점의 수가 증가해야 한다. 그런데 일반적으로 신규 특약점은 방문판매 조직 경험이 풍부한 UP가 기존 대리점에서 나와 개업하는 것이 보통이다. 이것은 기존의 UP로 인한 대리점 수의 증가이기에 양적인 측면에서 한계가 있다. 지속적인 성장을 위해서는 기존 조직 밖의 일반인에 의해 특약점이 증가해야 하는데 방문판매에 대한 선입견이나 조직구성의 어려움 등으로 인해 현재 그러한 개업은 지지부진하다. 또한 일부 특약점은 UP 조직을 활성화시키지 못한 탓에 적절한 수준 이상으로 수입을 창출하지 못하고 도태되고 만다.

유니베라 대리점을 열고 싶은 사람이라면 누구나 쉽게 대리점을 열 수 있게 하고, 또한 부진한 특약점을 활성화하는 방안으로 제시된 비즈니스 모델이 바로 '웰니스 카페'이다. 웰니스 카페는 방문판매 대리점의 기존관념에서 탈피해 Push영업 형태에서 Pull영업 형태로 전환하여 프리미엄 시장으로 진입하려는 특약점의 새로운 비즈니스 모델이다. 카페형 인테리어로 여성 고객들이 편안하게 들러서 재미있게 이야기를 나누고 작은 이벤트로 소소한 재미를 공유할 수 있는 공간을 제공하여 웰니스 카페를 중심으로 커뮤니티를 구성함으로써 고객이 고객을 부르는 공간을 만드는 컨셉트이다.

웰니스 카페는 일반 특약점과 달리 UP 조직 확대보다는 고객 만듦에 노력하며 지역 주민들이 웰니스 카페를 사랑방으로 인식하도록 하여 쉽게 방문하게 만들어야 한다. 또한 방문하는 고객들에게 제품을 판매하기에 우선하기보다는 인간적인 유대감을 먼저 형성하는 것이 중요하다. 이러한 과정을 통해 유대감이 형성되면 고객은 유니베라 웰니스에 대해 관심을 갖게 될 것이고 제품 구매는 자연스럽게 일어날 것이다. 현재 웰니스 카페는 경기도 평택에 1호점, 서울 개포동에 2호점, 경기도 수원 영통에 3점이 개업했다.

웰니스 카페는 창업을 원하면 누구나도 쉽게 접근할 수 있는 비즈니스 모델이다. 창업 아카데미 참여자나 창업지원자 일반의 지속적인 관심으로 전국 방방곡곡에 많은 웰니스 카페가 개설하리라 기대한다.

글 | 김승현 대리 | 법무팀 | 유니베라 한국



fun of small events through which a community is formed around the wellness cafe. It is a concept of creating a space wherein customers call in customers.

Unlike general distributors, the wellness cafes need to make effort to bring customers instead of expanding their UP organization and induce local residents to view the cafes as a comfortable space to spend time in. In addition, instead of placing priority on selling products to the visiting customers, it is important for them to first form personal relations with the customers. Once their relations are formed, customers get to take interest in Univera's wellness and naturally get to purchase the products. The first wellness cafe opened in Pyeongtaek, Gyeonggi-do, the second in Gaepo-dong, Seoul, and the third in Yeongtong, Suwon, Gyeonggi-do.

It is basically a business model for anyone wishing to start a business to approach easily. It is our hope more wellness cafes would open in all corners of the country through the continued interest of ordinary people participating in business startup academies or those wishing to start a business.

By Seunghyun Kim Assistant Manager | Law Dept | Univera Korea

유니베라 다이아몬드 클럽 2012

Univera Diamond Club 2012



인센티브는 성공적인 네트워크 마케팅 비즈니스 관리에 중요한 요소이다. 유니베라는 모든 어소시에이트에게 광범위한 인센티브를 제공하고 있다. 연례 컨벤션에서 무료호텔숙박권을 제공하는 작은 인센티브로부터 좋은 실적을 보인 어소시에이트에게 제공하는 여행, BMW 차량, 특히 최고 어소시에이트를 위한 초호화 여행 인센티브에 이르기까지 유니베라의 인센티브 프로그램은 모든 사람들을 위해 잘 정비되어 있다.

하와이로 떠난 연례 다이아몬드 클럽 인센티브 여행은 탑 리더들의 노력에 보답하기 위해 마련되었을 뿐 아니라 편안한 시간을 보내며 비즈니스 계획을 짤 수 있는 장소를 제공하기 위해 계획되었다. 특히 올해 마우이의 그랜드 와일레아 리조트는 지금까지 있었던 인센티브 여행 중 최고였다는 평을 받았다. 유니베라 다이아몬드, 블루 다이아몬드 회원들은 전 세계 최고 리조트 중 한 곳에서 숙박하며 맛있는 식사, 엔터테인먼트, 야외 활동을 무료로 즐겼다. 여행에 참가한 탑 리더들의 소감을 몇 소개한다.

Incentives are an important component of managing a successful network marketing business. Univera offers a wide range of incentives for all Associates at any level. From small incentives like earning a free night's hotel stay at our Annual Convention to travel incentives for growing Associates, to our BMW car program, to extravagant travel incentives for our largest leaders, Univera's incentive program truly has something for everyone.

Our annual Diamond Club incentive trip to Hawaii is designed to reward our top leaders as well as provide a venue for relaxed strategic business planning, and this year's trip to the Grand Wailea Resort on Maui is hailed by many as the finest incentive trip in our history. Univera Diamonds and Blue Diamonds enjoyed an all-expense paid trip that included one of the finest resorts in the world, catered gourmet meals, entertainment, and outdoor activities. Just some of the comments we received from our top leaders included:

I loved Diamond Club this year - it was definitely the best ever. This was my fourth Diamond Club and what I love was the Adventures we did to bond us as one team. Of course it is always great to be royally pampered by what the Grand Wailea has to offer along with the corporate team who made sure we felt totally taken care of. - Angelyn Toth



Out of the ten-plus Diamond Clubs we've attended so far, this was absolutely the BEST one yet! We want everyone to join us for the next one, and make that one even better. - Geof and Anjila Stimack



Love the freedom to have fun, relax, and connect! Loved spending time with the new management team. We are grateful for their vision, heart, openness, focus and caring. - Rhetah Kwan

This year's Diamond Club made such a wonderful impression that I made the picture from the balcony of our room at the Grand Wailea the home screen on my iPhone so every time it turns on I'm reminded that just by doing the work to live the dream Univera will pay me it live and bring me to the dream. I love this great company. - John and Karen Rogers



Although every Diamond Club that we have been a part of has been great we experienced the best one ever with our new corporate team! They raised the bar to a whole new level! - Kenny Rossi



Diamond Club was remarkable. Even with a new knee surgery, I was able to refresh and rejuvenate. Being with all the other Diamonds was invaluable for motivation and sharing new ideas. Thank you for this rewarding annual event. - Dr Mike and Lisa Kaufman

This year's Diamond Club was the best Diamond Club ever!! Bill and our management team created the most relaxed and enjoyable atmosphere, allowed for casual and business conversations, had planned fantastic adventure trips and given some of us the alternative of relaxing in the world's most beautiful spa at the Grand Wailea. - Bob and Renate Lundberg

Diamond club this year was exquisite. From the amazing gourmet artwork they served us as food, the luxurious award winning spa, the fun adventure zodiac boat ride to the relationships I made that will be a part of me forever. This Diamond club has inspired me to do whatever it takes to get my team to be there with me next year. Thank you Bill Lee!!! - Teresa Molina

Diamond club for Jan and I it was quite simply the very best diamond club we have ever attended! Everything was absolutely perfect. Plenty of time for relaxation, playing, a time for chatting with corporate executives, time with Bill Lee and time to meet with various Univera leaders and discuss business and have fun together. Highlights: zip line, Zodiac trip, hanging out at the beach and consuming huge amounts of healthy, great food! Also, the limo drive from the airport and back and an awesome suite... More than we deserve, but we gratefully utilized to its fullest! Thanks Univera!! - Jan and Al Keranen



① 이병훈 총괄사장과 자녀들 Bill Lee and his children all ready to watch the Luau dancers ② 마지막 날 저녁 식사에 모인 사람들 The group all ready for the last night's dinner ③ 하이킹에 참여한 사람들 The participants of the Hiking Excursion ④ 댄서들과 훌라 춤을 추고 있는 스티븐 체네스키 Stephen on stage doing the Hula with the dancers ⑤ 조디악 스노클 크루즈에서 스릴을 즐기는 사람들 The thrill seekers on the Zodiac Snorkel Cruise excursion ⑥ 랜디 반시노와 알 케러넌과 쟈 케러넌 Randy Bancino and Al & Jan Keranen ready for dinner

위의 이야기를 보아서 알겠지만, 올해 행사를 거치며 우리는 진정 한 단계 업그레이드 되었다. 재미, 음식, 동료애뿐만 아니라 리더들과 향후 행사에 대해 방향을 설정하고 앞으로 나올 제품에 대해 이야기를 나누는 가 하면 새로운 '포 앤 모어 프로그램(4 and More)'에 대해 긴밀히 조율하는 시간을 가졌다. 벌써부터 우리가 한 단계 더 향상될 내년도 행사를 계획하고 싶어진다.

As you can tell from the comments, we set the bar high with this year's event! In addition to the fun, food, and fellowship we worked with our leaders to set direction for future events, discussed upcoming product launches, and fine-tuned our new 4 and More program.

We are already looking forward to, and planning next year's event where we will take to yet another level!

글 | 랜디 반시노 사장 | 유니베라 미국, 캐나다

By Randy Bancino President | Univera USA & Canada

위즈덤플레이스를 다녀오다

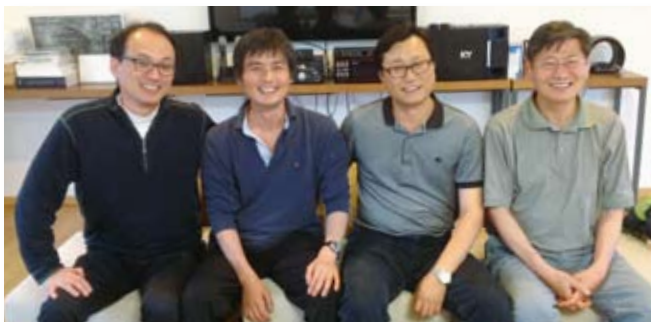
From Wisdomplace in Russia



단지동맹비 앞에서 단체 사진 Group photo in front of the Monument in Memory of the 12 Independence Activists

지난 2012년 5월 31일부터 2012년 6월 2일까지 2박3일의 일정으로 한국과 미국 에코넷홀딩스간 업무 프로세스 동기화 및 Best Practice 공유를 통한 홀딩스 업무의 최적화와 유니젠 러시아 위즈덤플레이스 활용도 증대를 목적으로 에코넷홀딩스 임직원 총10명(에코넷홀딩스 USA 2명, 에코넷홀딩스 한국 8명)이 러시아 크라스키노 위즈덤플레이스에서 워크숍을 가졌다. 한미 에코넷 임직원이 처음으로

From 31 May to 2 June 2012, a total of 10 staff (2 from ECONET Holdings USA and 8 from ECONET Holdings) held a workshop in Wisdomplace in Kraskino, Russia, for 3 days to increase the use of Wisdomplace of Unigen Russia and optimize work through sharing of best practices and synchronization of work between ECONET Holdings of Korea and USA. It was the first time staff of the Korea and USA Holdings were gathering in one place to share meaningful discussions on the way forward. The details of the workshop will spread later when executing the plans, but we would like to share now our impressions of having visited the farm and Wisdomplace in Russia and the southern Maritime Province of Siberia where the sorrows of our people are buried.



고성환 부사장(에코넷홀딩스 USA), 문선유 기획위원(에코넷홀딩스), 손병일 부장(에코넷홀딩스 USA), 조태형 사장(에코넷홀딩스)
Mr. Sung-Hwan Ko(COO of ECONET Holdings USA), Sunyu Moon(Planning Director of ECONET Holdings), Byung-il Sohn (Director of ECONET Holdings USA), Taehyoung Jo (COO of ECONET Holdings)

It was my second visit to Russia after participating as a staff in the opening ceremony of Wisdomplace and the unveiling ceremony of the patriotic martyr Joong-geun Ahn Monument last year. Because I had a hard time then, I honestly did not want to visit again because Kraskino, where Wisdomplace is located, is at three hour distance from the Vladivostok

한자리에 모여 앞으로 나아가야 할 방향 등에 대해 공유하는 뜻 깊은 자리였다. 워크숍의 세세한 내용이야 실제 업무를 전개하면서 전파하겠지만 유니젠 러시아 농장과 위즈덤플레이스, 한민족의 한이 서린 연해주 남단을 둘러본 감회는 당장 공유하지 않을 수 없다.

개인적으로 작년 안중근 의사 단지동맹비 제막식과 위즈덤플레이스 개관식 행사에 스텝으로 참석한 후 두 번째 방문이었는데, 그때 고생을 많이 한 탓에 솔직히 그리 가고 싶지는 않았다. 위즈덤플레이스가 있는 크라스키노는 러시아 블라디보스톡 공항에서 차로 3시간을 이동해야 하고 2박 3일이라는 짧은 일정으로는 회의만 하기에도 빠듯하기 때문이었다. 그런데 유니젠 러시아 최재영 법인장 등 직원들이 준비를 충분히 한 덕에 예정한 회의 시간 외에 시간을 내어 여러 곳을 볼 수 있었다.

무엇보다도 두만강을 눈으로 직접 보았다. 날씨도 화창하여 두만강 너머 북녘 땅까지 볼 수 있었다. 두만강 하구는 북한과 중국, 러시아의 국경이 맞닿은 곳으로 출입하려면 한 달 전에 신청해야 하고, 신청 하더라도 러시아 국경수비대의 승인을 받기 힘들다던데, 유니젠 러시아 직원들의 노력으로 승인을 받아 출입할 수 있었다. 러시아 국경수비대원의 “볼 게 뭐가 있다고 이곳에 와서 구경을 하느니 모르겠다”는 말에 분단 국가의 아픔이 더욱 크게 느껴졌다.

농장을 보는 순간 처음 든 느낌은 “와! 정말 넓다!”였다. 총 2,150ha(약 6,504,000평)이라는 어마어마한 땅이 우리 농장이라니 에코네시안으로서 자긍심을 느낌과 동시에 농장 직원들의 노고에 고개가 숙여졌다. 농장 다음으로 찾은 곳은 작년 건립한 단지동맹비였다. 제막식 때는 행사 준비에 여념이 없어 미처 느끼지 못했는데, 이번 에 다시 보니 웅장한 비석에 가슴이 떨렸다.

두만강을 보며 느낀 분단국가 아픔, 단지동맹비를 보며 느낀 나라 잃은 서러움으로 외세에 대항하여 투쟁한 선조들에 대한 존경심이 절로 일어났다. 참으로 유니젠 러시아는 우리 민족의 열이 깃든 곳이라는 생각이 들었다. 또한 단지동맹비 설립 과정을 되새기며 기업의

Airport in Russia and staying there for three days was tight enough only for the meetings. But because President Jaeyoung Choi and the staff of Unigen Russia prepared well, we had time off other than the meetings to visit several places.

Most of all, we got to personally see at once the Duman River. The weather was fair that we could up to the southern land of the river, North Korea. The mouth of the river starts at the converging point of North Korea, China and Russia that one needs to request permission a month in advance to enter the place. And even if requesting in advance, it is presumably difficult to get the approval of the Russian border defense corps. But thanks to the efforts made by the staff of Unigen Russia, we got approvals to enter the land. One of the border guards commented, “What is there to see for you to come all the way here to see?” which made us feel more sharply the pain of a divided Korea.

As soon as we saw the farm, I felt, “Wow! It is so big!” To realize that the immense land of a total of 2,150ha was our farm made me feel proud as an ECONETian while also made me humbly realize the hard work of the farmers. After the farm, we went to see the Monument in Memory of the 12 Independence Activists established last year. I didn't fully realize during the unveiling ceremony last year because I was busy preparing for the event, but this time around, my heart shook at the grand monument.

The pain of division felt looking at the Duman River and the sorrow of having lost the country felt looking at the Monument in Memory of the 12 Independence Activists made be naturally respect our ancestors who courageously fought against foreign forces. I really felt Unigen Russia is where the Korean people's spirit is still breathing. In addition, looking back on the establishment of the Monument in Memory of the 12 Independence Activists made me feel proud once again as a staff of ECONET as a socially responsible company.

① 환영을 의미하는 빵과 소금을 대접하는 유니젠 러시아 직원들 The staff of Unigen Russia presented with bread and salt in a traditional Russian welcome
 ② 최재영 법인장이 두만강을 가리키고 있다. President Jaeyoung Choi is pointing to the Duman River. ③ 위즈덤 플레이스에서 진행된 워크숍 A workshop held in Wisdomplace



사회적 책임에 충실한 에코넷의 일원이라는 게 자랑스러웠다.

저녁에는 이양구 블라디보스톡 총영사가 우리의 워크숍을 위해 특별히 위즈덤플레이스를 방문했다. 이 총영사에게 극동지방을 둘러싼 국제사회의 전략적 움직임에 대해 들으면서 유니젠 러시아의 농장이 있는 크라스키노가 향후 극동지역의 발전에 중추적인 역할을 수행할 전략적 요충지임을 확인하며 에코넷의 또 다른 역할에 대해 상상해 보았다.

사흘째 되던 날 서울로 돌아오기 위해 위즈덤플레이스를 떠나면서 우리는 블라디보스톡 시내를 둘러보기로 일정을 변경했다. 그러기 위해서 아침도 거르고 새벽 6시에 출발해야 했지만, 하나라도 더 러시아의 모습을 보겠다고 죽음의 일정을 마다하지 않았다. 시내 전망대, 혁명광장(중앙광장), 시베리아 횡단열차가 출발하는 블라디보스톡 기차역, 세계2차대전의 전사자를 추모하기 위한 잠수함박물관 등을 구경했다.

이번 에코넷홀딩스 워크숍은 업무와 견학의 두 마리 토끼를 모두 잡은, 피곤하긴 했지만 뜻있고 즐거운 워크숍이었다. 끝으로 우리를 위해서 많이 준비하고 애쓴 최재영 법인장, 이병훈 소장, 김혼정 팀장, 바딤(Vadim) 등 유니젠 러시아 직원 여러분께 감사의 말씀을 드린다.

In the evening, Korean Consul-General Yang-gu Lee of Vladivostok specially visited our Wisdomplace to participate in the workshop. We listened from Lee the strategic movements of the international community for the Far East and confirmed that Kraskino, where the farm of Unigen Russia is located, is a strategic point likely to play a central role in the development of the Far East, which made me imagine other roles of ECONET.

On the third day, we left Wisdomplace to return to Seoul and changed our schedule to visit downtown Vladivostok. For this, we skipped breakfast and left at 6 a.m. But we were happy enough to be able to view a little more of Russia despite the killing schedule. We thus toured the observatory in downtown Vladivostok, Revolution Plaza (Central Plaza), the train station where the Trans Siberian Railway starts and the submarine museum opened to commemorate the memory of the deceased soldiers during World War Two.

The ECONET Holdings workshop was killing two birds of working and touring with one stone and therefore tiring, but a meaningful and pleasant workshop. Last but not least, our deepest gratitude to the staff of Unigen Russia who prepared much for us, including President Jaeyoung Choi, Director Byeonghun Lee, Team Leader Heunjeong Kim, and Vadim.

글 | 이정권 과장 | 인사기획팀 | 에코넷홀딩스

By Jungkwon Lee Manager | HR & Strategy Planning | ECONET Holdings



④ 핫산역에서 단체 사진 Group photo in front of the Station Khassan ⑤ 블라디보스톡 시내 Downtown Vladivostok
⑥ 환영의 메시지를 담은 현수막이 걸린 위즈덤플레이스 입구 Welcome Flags hang at the entrance of Wisdomplace
⑦ 위즈덤플레이스에서 바라 본 살로나 호수 풍경 Scenery of the Solonyoe lake from Wisdomplace

더 이상 춥지 않은 나라

당신이 생각하는 러시아는 어떤 나라입니까? 추운 나라? 아니면 뭔가 무겁고 어두운 나라? 우리가 가져온 러시아에 대한 이미지는 대개 이러한 것들입니다. 이곳에 온 지 2년이 넘었지만 러시아가 어떤 나라냐고 묻는다면 대답은 쉽지 않습니다. 땅의 너비가 8천km 가까이 되고 거기에 1억5천만 명이 140개 민족으로 나뉘어 나라. 그렇기 때문에 러시아를 어떤 나라라고 쉽게 얘기하기는 어렵습니다. 하지만 자신 있게 말할 수 있는 것이 하나 있습니다. 러시아는 이제 더 이상 춥지 않다는 것입니다. 제가 생각하는 이유는 두 가지입니다.

첫째는 마음이 따뜻한 나라라는 것입니다. 처음 만나는 러시아 사람에게 따뜻함을 느끼기는 쉽지 않습니다. 무뚝뚝하게 보이는 표정은 보는 사람의 마음을 이내 춥게 만드니까요. 하지만 조금만 다가가면 수줍고 따뜻한 그들의 마음을 만날 수 있습니다. 러시아인은 수줍음이 많습니다. 거리에서 만나는 무표정과 무뚝뚝함도 실은 수줍음에서 나온 것이 아닌가 하는 생각이 듭니다. 하지만 이 수줍음 속에 따뜻함이 있습니다. 러시아 사람은 다른 사람의 곤경을 외면하지 않습니다. 흔하게 보지는 못 하지만 길거리에서 걸인이 구걸이라도 할라치면 많은 사람들이 외면하지 않고 도움을 줍니다. 여기 온 지 얼마 안되어 차를 타고 가던 중 차가 눈밭에 잘못 들어가는 작은 사고를 당했는데, 지나던 많은 차량이 멈춰 우리를 눈밭에서 빼내려고 도와주었습니다. 그런 일을 통해 저는 러시아에 대한 편견을 버리고 따뜻한 러시아를 만날 수 있었습니다. 사람의 곤경을 외면하지 않는 러시아인의 따뜻한 마음. 그것만으로도 러시아는 추운 나라가 아닙니다.

러시아가 더 이상 춥지 않은 두 번째 이유는 러시아의 내일이 따뜻하기 때문입니다. 소련이 붕괴한 직후의 러시아는 극심한 혼란과 방황을 겪었습니다. 그래서 더 춥고 어두운 나라로 여겨졌습니다. 하지만 20년이 지난 지금 러시아는 과거의 어둡고 혼란스러운 분위기에서 벗어나 따뜻하고 밝은 미래를 향해 나아가고 있습니다. 2014년 소치 동계올림픽 개최, 그리고 올해 9월 블라디보스톡에서 열리는 APEC 정상회담 등은 러시아의 자신감 있는 오늘을 나타냅니다. 제가 이 곳에 오기 전 러시아의 치안이 불안하다는 얘기를 많이 들었습니다. 절도사건도 빈번하고 흥흥한 일들이 많다는 것입니다. 하지만 2년 이상 살아보니 치안이 점점 안정되어 이제는 선진국의 어느 곳과 견주어도 안정된 분위기를 느낄 수 있습니다. 치안문제뿐만 아니라 경제도 안정된 모습을 보이며 빠르게 성장하고 있다는 것을 느낄 수 있습니다. SOC(Social Overhead Capital : 사회간접자본)에 대한 투자가 늘어나면서 과거의 낡고 어두운 모습을 빠르게 벗어나 밝고 깨끗한 모습으로 변화하고 있습니다. 좋은 변화는 도시의 길모퉁이에서만 일어나는 것은 아닙니다. 러시아인의 생각이 변화하고 있습니다. 술을 좋아하고 일하기 싫어한다고 알려진 그들이 변하고 있습니다. 좀 더 나아지기 위해서 바쁘게 움직이고 있습니다. 의욕을 잃고 축 처진 나태한 모습을 이제는 찾아보기 힘들습니다. 과거 사회주의 시절 미국과 더불어 세계의 중심세력이었던 과거의 영광을 되찾기 위해 러시아는 바쁘게 뛰고 있습니다. 그때와 차이가 있다면 예전에는 군사력으로 중심이었다면 이제는 경제발전으로 세계의 중심이 되려고 합니다. 그렇기에 러시아의 내일은 따뜻합니다. 세계 어느 곳보다 따뜻해질 것입니다. 그러므로 지금까지 기억해 온 춥고 어두운 러시아는 이제 잊어주세요. 이제부터는 마음이 따뜻한 나라, 미래가 따뜻한 러시아로 기억해 주십시오. 이제 더 이상 춥지 않은 나라, 그리고 예술과 문화와 자연이 살아있는 나라. 그런 러시아로 당신을 초대하고 싶습니다.

글 | 최재영 법인장 | 유니겐 러시아

No Longer Cold Country

What kind of country is Russia when you think of it? A cold country? Or a somehow heavy and dark country? Our impressions of Russia are of the like. It has been over two years since I came here but I still find it difficult to define what kind of country Russia is. The width of the land amounts to close to 8,000 km and 150 million people of 140 nations live side by side. That is why it is difficult to define Russia. But one thing I can say for sure is that Russia is no longer a cold country. I think so for two reasons. First, it is a country of a warm heart. One may not find the Russians that warm at first sight. Their taciturn and silent expressions can chill the hearts of persons watching them. But once you get to know them, they are people with warm hearts though a bit shy. Russians are very shy. I think the silent and taciturn expressions in the streets derive from their shyness. But in this shyness is warmth. Russians do not ignore other people's hardships. Although not frequently visible, if the homeless beg in the streets, many people do not ignore and help them out. Once I was riding a car not long after I arrived here when my car accidentally drove into a snowfield. Many passing cars stopped and helped us to take out the car from the field. The accident made me get rid of prejudices about Russia and meet the warm Russia. The warm heart of Russians not ignoring those in hardships makes Russia no longer a cold country.

The second reason Russia is no longer a cold country is because of its warm future. Right after the collapse of the former Soviet Union, Russia underwent much confusion. That is why it felt like a colder and darker country. But twenty years have passed since and Russia has now recovered from its dark and confusing past and is marching toward a bright and warm future. In 2014, it will hold the Sochi Winter Olympics and the APEC Summit Meeting in Vladivostok in September this year showing the confidence of today's Russia. Before I came here, I heard much about the lack of security in Russia, saying that burglary and chaotic events frequently happen. But having lived two years so far, security has slowly taken root and one can live in a stable environment no different to any developed country. Not only security but also the economy is stabilizing and quickly growing. Investment in SOC(Social Overhead Capital) is increasing to get rid of the worn out and dark past and change Russia into a bright and clean environment. Good changes are not only happening to the external looks of the city. They are also changing the thinking of Russians. Russians known to love alcoholic drinks and dislike working are changing. They are busily moving for a better future. It is now difficult to find disillusioned and lazy Russians. Russia is busily running to recover their past glory of their socialist days of a central power together with the United States. What is different now is that while Russia's military was the central force then, it is now working to become an economic center of the world through economic development. That is why Russia's future is warm. It will become warmer than any other place on earth.

That is why you should forget the image of a cold and dark Russia. From now on, remember Russia as the country of a warm heart and future. It is no longer a cold country. Rather, it is a country where culture and arts are very much alive. I would like to invite you to this Russia.

By Jaeyoung Choi President | Unigen Russia

유니베라와의 끝없는 조우, 그리고 인연



Endless Encounters and a Special Relationship

편집자 주 『ECONETWAY』 기자가 직접 유니베라 대리점을 찾아가 일선 현장의 생생한 이야기를 들었다. 유니베라 천안 희망 영업국을 찾은 유니베라 한국 민지희 기자는 다음과 같이 소식을 전해왔다.

Editor's note A reporter of 『ECONETWAY』 visited a Univera distributor to listen to vivid stories. The reporter named Jihee Min from Univera Korea visited Cheon-an Dream distributor and gave her impressions as shown below.

천안 희망 영업국에 들어서자마자 대리점이 아니라 깨끗하고 멋스러운 카페에 왔다고 느꼈다. 피부관리실을 제외하고는 닫힌 공간이 전혀 없었다. 특 트인 공간 곳곳에 놓인 화분에는 각종 꽃과 나무들이 자라고 있었다. 대단히 쾌적한 공간임을 담박에 알 수 있었다. 밝고 쾌적한 환경에 걸맞게 UP들도 활짝 웃는 얼굴로 밝게 맞아주었다. '희망'이라는 이름을 금방 떠올리게 만드는 밝고 활기찬 분위기였다.

When I entered the Cheon-an Dream distributor, I was momentarily under the illusion that I was in a coffee shop with clean and chic interior. Except for the skin care room, there was no closed space. In the wide open space were plants and trees with all kinds of flowers in flowerpots. I could readily tell it was a pleasant environment to work in. Like the bright and pleasant environment, the UPs also welcomed me with a bright smile. It was a bright and active space that made me think without reservation of its name "Dream."

2012년 3월 12일은 천안에 '유니베라'라는 상호를 달고 사업을 시작한 지 만 6년이 되는 날이다. 지금까지 내 인생을 돌아보면, 유니베라와 나는 끝없이 만남을 계속했고, 그 만남이 남다른 인연이 되었다고 생각한다.

On 12 March 2012, it had been six years since I went into business under the name of Univera. Looking back on my life, I and Univera ceaselessly and continuously met and the meeting led to a special relationship.

1989년 간경화 중기였던 나는 남양931의 전신인 알로틴에이를 복용한 적이 있다. 산업공학을 전공한 나는 1991년 남양알로에 연구실에 입사하여 칼리하이 개발 시 식품 연구원으로 참여했다. 당시 연구소 실장은 현재 청주 영업국의 강병희 국장으로 나의 인생 멘토 중 한 분이시다. 그 후 약 4년 반 동안 남양알로에 건강기능식품의 제품 및 포장재 개발 분야에서 근무했다. 때때로 대외행사가 있을 때면 사회를 보기도 했다. 남양알로에에서 근무하면서 나는 또 다른 인연을 찾았다. 당시 이연호 회장님의 비서였던 현재 나의 아내인 조경숙 사원을 만난 것이다. 나의 진심을 계속 어필하여 우리 둘은 역사상 처음으로 이연호 회장님 주례로 공장 광장 노회바위 앞에서 결혼에 골인하였다. 형편이 넉넉하지 않기도 했지만 단지 경제적인 이유 때문이 아니라 회사의 시설이 매우 좋았고, 또 부부가 한 곳에서 근무한다는 점을 주위에 알리고 싶어 회사에서 결혼식을 하였다.

In 1989, I was suffering from hepatocirrhosis when I took ALOTIN-A, the predecessor of NY 931. That led me to join the research center of Namyang Aloe in 1991, having majored in industrial engineering, and participate as a food researcher for the development of Calihigh. The director of the research center then was the current Director Byeonghui Kang of the Cheongju Distributor and he is still one of my life mentors. Afterwards, for about four years and half, I worked for the development of functional health foods and their containers of Namyang Aloe. At times, I also emceed UP's events. While working at Namyang Aloe, I built another relationship. I met my current wife Gyeongsuk Jo who was then the secretary of late Chairman Yunho Lee. I appealed to my now wife with a sincere heart and the two of us came to wed for the first time in history in front of Aloe Stone in the factory plaza with Chairman Lee as the officiant. We not only held the wedding in the company for economic reasons, but because the facilities of the company were great and we wanted to make widely known that we both worked in the same company.

이후 1996년에 미국 반도체 회사인 텍사스 인스트루먼트라는 회사의 아시아 구매매니저로 이직했다. 세계 여러 나라로 출장 다니며 세상은 암과 알레르기, 당뇨 같은 대사성 증후군, 이 세 가

Later in 1996, I changed job to work as the Asian procurement manager of Texas Instrument in the United States. While going on numerous business trips all over the world, I realized that countries having overcome the three major metabolic syndromes of cancer, allergies and diabetes became advanced countries.



① 천안 희망 영업국 외관 Exterior of Cheon-an Dream distributor ② 남양알로에 연구원 시절 Kim's research center days ③ 결혼식 Kim's wedding ceremony ④ 대리점 개점 First opening of distributor

지를 점령한 나라가 선진국이 된다는 것을 어렵듯이 깨달았다. 의학의 발달로 무병장수가 흔하게 된 현대에 오랫동안 살 수는 있지만, 통증이나 만성질환은 쉽게 없어지지 않기 때문이다. 이런 점을 고민하고 있을 때, 출장을 다녀오는 길에 나리타 공항에서 우연히 이병훈 총괄사장님과 만났다. 편안한 선배님이라 생각하고 이런저런 이야기를 나누다가 유니베라 대리점 사업을 시작해야겠다는 생각을 먹게 되었다.

2005년 4월 2일 천안역 근처에 유니베라 대리점을 개설했다. 나의 지역 연고는 원래 대전이지만 천안에 대리점을 개설한 것을 후회하지는 않았다. 밑바닥부터 시작해야 사업의 뿌리가 튼튼해진다는 생각으로, 귀신도 때려잡는 해병대 마인드로 흔히 본사 출신들이 하듯 대리점을 인수하는 게 아니라 특약점부터 시작하였다. 사실 본사에 근무할 때 제품을 연구한 연구원이었고 방관 사업을 잘 알고 있었으며 인맥도 좋은 편이었기 때문에 자신감이 조금은 있었다. 그러나 사람들이 기대한 만큼 남양알로에를 몰라줘 초반 7개월은 힘든 시간이었다. 개점하고 2~3개월이 지난 7월, 소비자가로 41만원 매출을 할 때 초등학교를 다니던 큰 딸이 할머니에게 엄마와 아빠가 힘들어 한다며 용돈을 안 줘도 된다고 이야기하던 장면이 7년이 지난 지금까지도 생생하다.

가족을 생각하며 마음을 다잡았다. 거리를 지나는 사람들과 아파트 입구에 전단을 배포하고 <교차로>에 UP를 모집한다는

Thanks to the development of medicine, we can now commonly live into late age without diseases, but pains and chronic diseases do not heal up easily. While I was pondering on this fact, I accidentally met Chairman and CEO Bill Lee at the Narita Airport on my way back from a business trip. I thought of him as a comfortable mentor and shared many stories when I came to realize I want to start a Univera Distributor business.

I thus opened a Univera distributor close to Cheonan Station on 2 April 2005. My family was based in Daejeon but I did not regret having opened a distributor in Cheonan. Given that one needs to start from the bottom for a business to grow on firm roots, I started my own distributor instead of taking over a existing distributor with the disciplined and strong mind of a marine corps officer. While working in Namyang Aloe, I was a researcher developing products, knew much about door-to-door sales and had a good network of people so that I was somehow confident. I nonetheless had a hard time for seven months because people did not know much about Namyang Aloe as expected. I still clearly remember the moment my older daughter in elementary school told her grandmother that she didn't need any pocket money because mom and dad were having a difficult time when we recorded KRW 410,000 in sales at consumer price in July, two to three months after opening the distributor.

I therefore made a firm resolution for my family to make my business succeed. I distributed leaflets to passersby and at the entrance of apartments and posted



⑤⑥ 새롭게 이전한 사무실 The newly opened office interior

광고를 내어 사람을 모았다. 이때 대구 상인 대리점에서 UP로 활동하던 이수미 님을 만나게 되었다. 남편 직장으로 인하여 천안으로 이사한 이수미 님은 다시 UP 활동을 하고 싶어 했고 이를 계기로 더욱 열심히 UP 모집활동을 진행하였다.

우선 투자라 생각하고 대리점에 찾아오는 손님들도 UP에게 인계하고 본사에서 실시하는 교육에 UP들을 꾸준히 참여시켰다. 꽃집을 하는 아내를 강사로 초빙하여 꽃꽂이 특강을 진행했다. 경조사에는 꼬박꼬박 찾아 다니며 얼굴을 비추고 꽃과 선물을 챙기며 감성적인 영업을 꾸준히 시행하였다. 그러자 점차 고정적으로 출근하는 UP들이 늘기 시작했고 2007년에는 최우수 특약점상을 수상하며 지사로 승격했다. 지사에 만족하지 않고 팀원들에게 계속해서 비전을 주기 위하여 2008년에 일본에 가서 일본 방관업체에 관련한 공부를 하고 왔다. 예전에 미국회사에 근무하며 알게 된 타카하시 노도카라는 나의 또 다른 멘토는 요코하마 방관업체인 '미스코시'를 견학하는 기회를 주었고 이를 통해 일본 방관판매의 추이에 관하여 알게 되었다.

대리점 사업은 계속 잘 되어 2009년 11월 영업국으로 승격했다. 그러나 2010년 조직이 붕괴되는 위기가 갑자기 닥쳤다. UP 조직 안에 감정다툼이 생겨 부장 한 사람이 조직을 데리고 나가 버린 것이다. 이때 남은 사람들에게 믿음을 주고 UP 개인들에게 사업가 마인드를 심어주는 전략을 진행했다. 나는 사업가치 장사

announcements in "Gyocharo" that I was recruiting Univera Planners (UPs) to gather salespersons. That was when I met Sumi Lee, who used to work as an UP in the Daegu Sangin Distributor. She had moved to Cheonan because of her husband's job and wanted to work as an UP again. Taking this opportunity, I began to more aggressively recruit UPs.

I handed over customers coming to visit our distributor to UPs as an investment and had the UPs steadily participate in trainings conducted at Namyang Aloe. I also invited my wife running a flower shop to give a special lecture on flower arrangement. I did not fail to visit our UPs with flowers and a present for emotionally appealing sales when they celebrate or mourn something. As a result, more UPs began to regularly work in the office and in 2007 I were awarded the most outstanding distributor and upgraded to a middle level distributor. But I did not rest satisfied with it and went to Japan in 2008 to study the door-to-door sales businesses of Japan to be able to continue giving a vision to my UPs. My other mentor Takahasi Nodokara I got to know while working at the U.S. company provided me with the opportunity to visit "Mitsukoshi," a famous door-to-door business company based in Yokohama. I then learned the door-to-door sales trends of Japan.

My distributor went well upgraded to a higher distributor in November 2009. But in 2010, our organization suddenly faced a crisis of falling apart. Ill emotions were brewing between the UPs and one UP left the distributor with her members. But I did not surrender, instilled trust in the remaining people and took up the strategy of



⑦ 2012 웰니스 코치 전진 대회 기념사진 Commemorative photo of the 2012 Wellness Coach Conference



⑧ 2012년 2월 본사 방문시 도선길 박사와 기념촬영 Commemorative photo with VP Seongil Do when he visited Univera in February 2012

꾼이 아니기에 매출보다는 사람을 키워 '승진을 통해 사장이 되는 것'이라는 비전을 UP들에게 심어주었다. 방문판매는 인간관계사업이라 작은 실수로 쉽게 무너질 수 있기 때문에 항상 사람들을 아끼며 대리점을 경영하였다. 그리고 올해 3월, 사무실을 구시가지인 역 근처로 확장이전하며 인근의 중산층 고객을 계속해서 확보했다.

천안 희망대리점을 운영하는 나의 비전은 다음과 같다. 첫째, 유니베라는 한국 기업 역사상 한 분야에서 30년 이상 역사를 이어간 회사이므로 브랜드 측면에서 고객들에게 신뢰를 얻는다. 둘째, 유니베라 제품의 품질은 어느 회사보다 뛰어나며 A/S 또한 훌륭하다. 마지막으로 전달의 힘이 매우 중요한데, 전달의 힘이란 교육이다. 철저한 교육으로 우리 대리점 UP들이 고객을 만나 상담할 때, 짧은 시간 내에 최고의 내용을 전달하는 것이다. 이러한 노력은 사장인 나뿐만이 아니라 천안 희망의 모든 UP들이 함께 하고 있다.

앞으로 나의 소원은 정말 간단하다. 우리 가족의 건강과 천안 희망대리점의 UP님들이 제2, 제3의 희망대리점을 개설하는 것이다. 물론 미래를 유니베라와 함께 하는 지속적인 인연을 바탕으로 말이다. 유니베라~ Forever!

글 | 김홍필 사장 | 유니베라 천안 희망 영업국

instilling in them a business mind. I instilled in the UPs that they were not mere petty sellers but businesspeople "working to foster people to become a Head of Distributor" instead of dwelling on sales alone. Door-to-door sales are after all a network marketing business that the business can fail from a simple mistake. So, I took good care of people to run the distributor. And then, in March this year, we moved and expanded our office to an old section of the city close to the train station to continue consolidating middle-class customers in the vicinity.

My vision in running the Cheon-an Dream distributor is as follows. First, Univera is a company with a long history of over 30 years working in the same field in Korea that it is important for our customers to trust the brand. Second, the quality of Univera's products is more outstanding than anyone of other company and our A/S is also excellent. Last, the power to communicate the right image is very important that it should be based on training. When our UPs meet customers after strict training, they get to communicate the best information in a short time. Such efforts are being made by me as the head of the distributor as well as by all UPs of my distributor.

My wish for the future is simple. It is the health of my family and having the UPs of our Cheon-an Dream distributor open new Dream distributors, of course, based on continued relationship with Univera. Forever Univera!

By Hong-pil Lyon Kim Head of Distributor | Cheon-an Dream distributor

누구나 별을 볼 수 있다

Anyone can see the Stars

지난 9년의 시간을 돌아볼 때 마음속에 떠오르는 한 단어는 바로 '변화(transformation)'이다. 한 번의 친절하고 용기가 한 사람의 인생이 아닌 많은 사람의 인생을 변화시킬 수 있다는 것은 참으로 놀라운 일이다. 마치 돌 하나를 던져서 물결이 퍼져나가는 것을 보는 것과 같다. 한 사람이 변화를 가져올 수 있다.

2003년 8월 말, 오전 8시 30분쯤 나는 부동산 윤리 수업을 들으며 졸고 있었다. 바로 그 때 르네라는 여성이 나에게 에너지를 주는 무언가를 건네는 친절과 용기를 베풀었다. 당시에는 그녀가 내 삶은 물론 다른 수천 명의 사람들의 삶을 변화시키는 방법을 알고 있으리라고는 생각하지 못했다. 인생이라고 하는 여정에는 티핑 포인트가 있다. 그녀가 내게 작은 선물을 건네준 그 순간이 바로 내 인생의 티핑 포인트였던 것 같다.

내게 일어난 첫 번째 사건은 내가 놀라움을 느끼기 시작했다는 것이다. 나는 태어나서 줄곧 잦은 질병에 시달려 왔다. 아주 어릴 때부터 갖가지 종류의 항생제를 달고 살았기 때문에 의사가 주는 거의 모든 약물에 대해 내성이 생겼을 정도다. 성인이 되어서도 나는 1년 중 3-4개월은 앓았다. Xtra®와 다른 제품을 접하고 나서 나는 인생에서 단 한 번도 느끼지 못했던

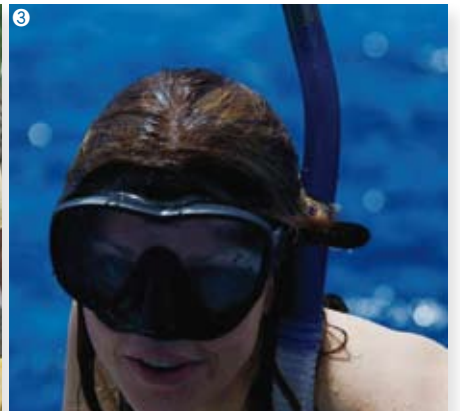
When I look back over the last nine years the one word that comes to my mind is transformation. It's amazing to me that with one act of kindness and courage you can transform the life of not just one person but of many. It's like throwing a pebble in the water and watching the ripples expand. One person can make a difference.

It was in late August 2003 that I was sitting in a real estate ethics class at 8:30am falling asleep when a woman named Renate had the courage and kindness to offer me something to give me more energy. I don't think at that time she would have any way of knowing how she would change my life and the lives of thousands of other people. There are moments that are tipping points in our journey called life and that day when she offered me that gift it would be just that. Like a train changing tracks and starting in a different direction, I was on my way to finding my purpose in life.

The first thing that happened is that I started to feel amazing. I had suffered from frequent illness since birth. I was given so many antibiotics as a young child that I became immune to almost everything the doctors gave me. As an adult, I was sick 3-4 months out of the year. After taking Xtra® and some of the other products I started to feel energy I hadn't felt in a long time. Fast forward 9 years later and I haven't had even a mild cold in eight years. I'm the healthiest I've ever been in my entire life and that affects many people around me.

In 2005, I attended Univera's annual Convention. It was there that I saw Bill Lee and

① 아이들과 함께 Me and the boys ② 바하마 크루즈에서 밥, 르네, 그리고 나 Bob, Renate and me on Bahama Cruise
③ '유니베라 다이아몬드 클럽 2012'에서 스노클링을 즐기는 모습 Snorkeling in Hawaii Diamond Club 2012





이병훈 총괄사장과 함께 With Bill Lee at Diamond Club 2010

에너지를 느끼기 시작했다. 그 후 8년 동안 나는 경미한 감기 한 번 걸리지 않았다.

2005년 나는 유니베라의 연례 컨벤션에 참가했다. 거기서 이병훈 총괄사장을 뵈고 그의 미션, 세계를 향한 비전에 대해 들을 수 있었다. 내 자신에 대해 명확한 비전을 보았던 때가 바로 그때였다. 나의 비전은 멕시코를 비롯한 많은 라틴 국가에서 유니베라의 런칭을 돕는 것이다. 내 인생에서 이렇게 분명한 목적을 가진 비전을 가져본 적은 처음이다. 스페인에서 유년기를 보낸 덕에 스페인어를 구사할 줄 아는 나는 이 능력을 어디에 사용해야 할지 알게 되었다. 어린 나이에 나는 마음만 먹으면 정말 무엇이든 할 수 있고 무엇이든 될 수 있다고 생각했다. 하지만 쉽지 않았다. 먼저 내가 그 동안 고수하던 방식에서 벗어나야 했다. 듣고, 열정을 보여주며, 팀원으로서 어떻게 일하고, 다른 사람들에게 어떻게 배려할지를, 그리고 무엇보다도 100퍼센트 무조건적인 사랑을 어떻게 줄 것인가 배워야 했다.

2008년 11월 나는 가진 것을 거의 전부 잃었다. 부동산 붐과 사태로 8년 동안 하던 부동산 회사를 닫았고 저축한 돈과 투자금은 모두 바닥났다. 나는 두 명의 아들을 둔 싱글맘이었다. 내 인생에서 가장 힘들었던 순간이었다. 내가 가장 좋아하는 문구 중 하나가 바로 “어둠이 깔리면 별을 볼 수 있게 된다”이다. 유니베라가 바로 나의 빛나는 별이었다.

2009년 4월 나는 마침내 다이아몬드 등급이 되었고 같은 해에 다른 두 명도 다이아몬드가 될 수 있도록 도와주었다. 팀원들을 이끌며 성공적인 비즈니스를 한 것이다. 다이아몬드가 된 첫 해 우리 팀원들은 3,000가구가 넘는 히스패닉 가정의 삶을 변화시켰다. 내가 가질 수 있었던 기회, 그리고 사람들이 최고의 삶을 살 수 있도록 변화시키는 노력을 할 수 있는 것이 얼마나 감사한지 모르겠다.

heard him speak about taking his mission and vision to the world. It was then that I saw a clear vision for myself. My vision was and still is to help launch Univera into Mexico and many other Latin American countries. It was the first time in my life that I had a very clear vision of my purpose. Being raised in Spain all of my youth and speaking the language, I saw where I could pay this gift forward. As I started down the path of bringing the Hispanic market to Univera, I also started my journey of self-transformation. As a petite woman all of 105 lbs. and 5 feet and 1/4 inch (the 1/4 inch means a lot when your that short), I've always had to work a little harder for people to take me seriously. I was very fortunate that I was blessed with a mom that was my biggest fan. No matter what I did she praised me and gave me 100% of her unconditional love and she still does. It became clear to me at an early age that I could really do anything and be anything if I set my mind to it. It wasn't easy. First I needed to get out of my own way. I had to learn how to listen, be compassionate, be a team player, serve others, and most of all give 100% unconditional love. The company wasn't ready for me and my intentions, but I persisted.

In November of 2008 I lost almost everything I had. I closed my real estate company of eight years and used up my savings and investments due to the real estate crash. I was also a single mom of two small boys trying to survive. It was one of the darkest moments in my life. One of my favorite sayings became “When it gets dark enough, you can see the stars.” Univera was my shining star.

In April of 2009 I reached the Diamond level and in that same year helped two others do the same. It takes a team of people to come together to create success in this business. We can't do it alone. In my first year of being a Diamond our team made a difference in the lives of over 3,000 Hispanic families. The friendships I have made are priceless and the stories I hear every day of people being empowered to be better human beings is what drives me. The personal growth I have experienced and continue to experience has made me a better person and a greater role model for my boys. I am grateful for the opportunity that was given to me and I'm inspired to help others transform themselves into their highest potential.

아침 교실

The morning class

아직 날이 더웠다. 늦은 밤 에어컨도 없는 사무실에 복사기 소리만 규칙적으로 들렸다. 왔다갔다 하는 스캐너에 따라 불빛이 따라 움직였다. 3시간 가까이 지났으니 이제 어느덧 작업은 대략 끝난 셈이다. 220여 부 남짓한 아침교실 자료가 책상 위에 정연히 쌓여 갔다.

대리점 교육을 다닐 때마다 박정아는 고민이 깊었다. 그 많은 대리점을 교육 강사 몇이 제때 빠짐없이 다닐 수는 없었다. 미처 교육을 하지 못하는 대리점에서는 원성이 컸다. 알로에의 효능과 남양알로에 제품, 판매기법에 대해서 잘 아는 대리점 사장도 간혹 있기는 했으나 대다수는 문외한이었다. 그러니 본사에 매달리는 것은 당연한데 본사는 본사대로 여력이 없었다. 게다가 전화로 소식을 전하는 경우에는 제대로 전달되지 않는 경우도 있었다. 박정아는 이런 내용을 담은 자료를 만들어 대리점에 보내면 어떨까 구상했다.

고객상담실(현 고객만족팀) 구성원으로서 해야 할 업무가 있으니 일과시간을 뺄 수는 없고 퇴근 후밖에 달리 시간이 없었다. 박정아는 우선 대리점 사장들이 설계사를 교육할 때 도움이 될 만한 자료를 찾아 보았다. 신문이나 잡지, 인터넷을 뒤져 좋은 말씀도 찾아 보고 건강지식도 모았다. 백과사전도 뒤졌다. 영업, 마케팅, 세일즈 화법, 방판판매 기술 등에 대한 책도 읽었다. 고객상담실에서 고객과 상담 경험을 바탕으로 고객과 대화방법도 정리했다. 여기에 회사의 일정, 주간 단위로 정리한 알로에와 제품에 대한 안내, 새로 출시한 제품 소개 등을 넣으니 제법 깔끔한 자료가 되었다. 강의를 편안하게 이끌 수 있는 유머도 찾아 넣으면 좋겠다는 생각도 떠올랐다.

어느 정도 자료에 대해 자신이 생기자 박정아는 정찬수 팀장을 찾았다.

“대리점 아침교실 자료를 만들어 보았는데요...”

정찬수는 책상 위에 놓인 자료와 박정아를 번갈아 쳐다 보았다.

“강사가 매일 나갈 수가 없으니 교육도 제대로 안 되고 회사의 전달 사항도 잘 전달되지 않더라고요. 그래서 이렇게 내용을 정리해서 대리점에 보내면 어떨까 싶어서요.”

자료를 넘기던 정찬수는 박정아의 제안이 솔깃했다.

The air was hot even after the night fell. The clicking sounds of a Xerox filled the still-hot office in the late hour. The light moved back and forth following the scanner in the machine. The work is almost over after three hours. Over 220 copies of print-outs for the morning class were neatly stacked on the desk.

Jeongah Park had a lot of thoughts in mind. It was nearly impossible to cover all the distributors by only a handful of instructors. Distributors which did not get classes made complaints. Some of the heads of distributors knew well of benefits of aloe, products of Namyang Aloe, and sales tactics, but most of them did not. They relied on the company to provide the information but the company did not have manpower to spare. Some of the conversations via the phone did not result in well. Park wanted to document the information and send it to distributors.

However, her work hours were busy with customer service work. She had to make the documents after work hours. She made researches in information which would help heads of distributors educate UPs. She looked up bits of wisdom and health information via internet, newspaper, magazines and encyclopedia. She read books on sales, marketing, verbal sales skills, and techniques on door-to-door sales. She put in the communication skills from her experiences at customer service in dealing with customers. Also, the company timetable, weekly updates on products, information on aloe was added. She also had an idea to put in humorous bits of words to make the class smooth. When she was confident about the document she made, Park went to a team leader, Chansoo Chung.

“I made some material for morning class of distributors...”

His glance fell on the document and went back to the face of Jeongah Park.

“It is impossible for instructors to go to all those distributors, so the education does not go well, and the company directions fail to be delivered to the leaders. I thought....a document will be better accepted by the distributors.”



“그래, 한번 해 봐.”

이렇게 시작한 아침교실 자료 배포가 벌써 세 번째다. 달마다 원고를 새로 작성하고 24일경 출력한 원고를 복사하고 봉투에 담아 풀로 붙인 다음 25일경 대리점으로 발송했다. 박정아의 일하는 모양을 보던 정찬수는 자신의 노트북을 박정아에게 내주었다. 아무래도 업무 시간 이외에 과외로 작업을 하는데 데스크톱만으로 작업하자면 꼼작 없이 사무실에 매이게 되니 노트북이 편할 터였다. 정찬수에게 노트북을 받은 박정아는 이제 집에서 일할 수 있게 되었다. 주말에도 끼고 있으니 노트북은 거의 박정아 차지였다.

아침교실 자료를 발송하러 가면 초평읍 우체국 직원이 환하게 맞았다. 몇 번 지나니 얼굴이 익었기 때문이었다. 처음에는 우표를 붙여 갔으나 이제는 그런 수고를 덜었다. 그 대신 소인을 찍기로 했다. 우체국 직원과 박정아가 함께 소인을 찍은 아침교실이 담긴 봉투는 그렇게 220여 대리점으로 발송되었다. 1998년 여름이었다.

Chansoo Chung thumbed through the document, and agreed it was a good idea.

“Let’s give it a try.”

It has been the third time that she made documents for morning classes. She made the document every month, printed it out, copied it, put copies envelopes, sealed them in around the 24th, and sent them to the distributors in 25th. After observing Park working at it, Chung gave his laptop to her, so that she was not bound to the office after work to use a desktop PC. Now she was able to take the work home. She worked at it even on weekends.

After visiting a couple of times, the staff at post office greeted her with smile. In the beginning, she glued stamps on every envelope, but now the staff put only postmarks on them instead. The envelopes containing materials for morning class were sent out to about 220 distributors around the country. It was summer in 1998.

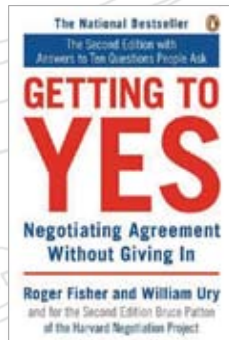
에코넷 북클럽

두 가지에서 영향 받지 않는다면
우리 인생은 5년이 지나도 지금과 똑같을 것이다.
그 두 가지란 우리가 만나는 사람과 우리가 읽는 책이다.
찰스 존스

ECONET Book Club

You are the same today
that you'll be in five years except for two things:
the people you meet and the books you read.
Charles Jones

원리적 협상



Principled Bargaining

Title Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In
Author Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

과거 대부분의 사업 협상은 입장적 협상(positional bargaining)의 형태로 나타났다. 그것은 협상자가 자신의 원하는 결과만을 얻기 위해 확고한 자세를 고수한 채 입장 바꾸기를 거부한다. 『예스를 이끌어 내는 협상법(Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In)』의 저자들은 그러한 협상이 현명하지 못하며 비능률적이고 기존의 인간관계를 위협에 빠뜨린다고 주장한다. 그 대신에 저자들은 원리적 협상(principled bargaining)이라 부르는 시스템을 제창한다. 그것은 딱딱한 입장 고수에서 협상이란 당사자들이 서로 이익을 얻는 것이고 상대방이 더 좋은 결과를 얻기가 쉬운 것이라는 점을 인식하는 쪽으로 초점을 이동시킨다.

예스를 이끌어 내는 협상은 다음의 과정, 즉 협상자를 쟁점과 분리하기, 서로의 관심에 집중하기, 서로가 이익을 얻기 위한 방법을 찾아내기, 결정을 내리기까지 객관적인 기준을 사용하는데 흔들리지 않기를 포함한다. 하버드 대학의 협상 프로젝트(The Harvard Negotiation Project) - 이러한 원리를 법대 학생과 하버드나 다른 대학의 학생들에게 가르치기 위해 개발한 커리큘럼 - 의 개발자들이기도 한 이 책의 저자들은 이러한 기법이 사용될 때 개선된 결과를 확인하고 같은 원리가 국제외교에 사용되어 놀라운 결과를 얻은 예를 여럿 제시했다. 그들이 주

Most business negotiations in the past have taken place in the form of positional bargaining, which is the process by which a negotiator takes a firm stance as an ultimate desired result, and refuses to budge past that endpoint during the process. The authors of Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In argue that such bargaining is unwise, inefficient, and endangers existing relationships. Instead, the authors advocate a system they refer to as “principled bargaining,” which shifts the focus from a hard endpoint to realizing that a negotiation in which both parties are trying to reach mutual gains for themselves and the opposing party are more likely to develop a stronger end result.

The Getting to YES approach involves a process of disentangling the negotiators from the issue, focusing on mutual interests, inventing options for mutual gain and insisting upon using objective criteria upon which to base decisions. The authors, who are also the developers of the Harvard Negotiation Project—a curriculum developed to teach these same principles to law students and others at Harvard and elsewhere—have experienced improved results when these techniques have been used, and point to many examples of the same principles being used in international diplomacy to surprising results.

장하듯이 이러한 시스템이 그런 수준에서 작동한다면 매일의 사업 거래나 심지어 더 재미없는 일상생활의 협상에서는 왜 작동할 수 없을까?

유니베라의 변호사로서뿐만 아니라 여기 합류하기 전 다른 사업에서 나는 개인적으로 여러 차례 이러한 접근의 협상을 사용하여 이익을 보았다. 원리적 협상의 방법은 다양한 맥락에서 작동한다. 그런데 가장 중요한 것은 이 접근이 약한 것이 아니라는 것이다. 사람들은 자주 협상이 입장적 기초보다는 원리적 기초 위에서 행해지기 때문에 원리적 접근을 택한 사람은 필연적으로 패하여 짓밟힐 것이라고 추정한다. 이와 반대로 나와 저자들의 주장은 이러한 접근(내 생각으로는 필시 가장 중요한 것)의 일부가 '합의에 이르는 최선의 대안'으로 발전하는 것처럼 이러한 접근에는 입장적 협상보다 실제로 더 큰 권력이 있다는 것이다. 그것은 한 쪽이 성실한 협상을 거부하거나 합의에 이르지 못할 경우에 다른 쪽이 협상에서 낙승하게 만든다.

최근 개정판에는 저자들이 공유하는 접근에 관해 자주 들어오는 질문에 대한 답변이 추가되었다. 그것들은 이 책의 주요 주제처럼 게놈적이다. 이 책은 효율적이고 간결하다. (단지 240페이지라 쉽게 읽을 수 있다.) 이러한 접근을 시험하고 생각을 채택하는 데 시간을 낭비할 위험이 거의 없다. 나는 이러한 방식으로 협상하려고 했으며 그 결과에 감명받았다. 이제 협상은 내 일의 중요한 부분일 수 있다. 이러한 원리는 일을 처리할 때 내 기술을 향상시킬 소중한 자원이다. 이는 유니베라 전체에 가치와 긍정적 결과를 가져올 것이다.



글 | 케이스 해리스 고문변호사(상근) | 유니베라 미국

If such a system works at that level, they argue, why could it not work in everyday business transactions or even in the more mundane everyday life negotiations that often take place at home?

As legal counsel for Univera as well as in my prior experience with another business before arriving here recently, I have personally seen the benefits of using this approach to negotiations in many contexts: with vendors, with fellow employees, and even at times with our sales associates. The method of principled bargaining works in a variety of contexts. And, most importantly, the approach is not a weak one. Often people would assume that because the negotiating is done on a principled rather than a positional basis, the person adopting a principled approach is doomed to failure and to being walked all over. Conversely, I and the authors would argue that there is actually more power in this approach than in a positional bargain as part of the approach (and arguably, the most important one, in my view) is to develop a "best alternative to a negotiated agreement," which allows for and provides a party a walk-away point from the negotiation if the other side refuses to bargain in good faith or if an agreement just cannot be reached.

More recent editions of this book include answers to frequently asked questions about the approach the authors share and which are as enlightening as the main text, and as the book as a whole is an efficient and streamlined work (at only 240 easily read pages), there is little risk in wasting time in examining the approach and adopting some of its ideas on a test basis. I have been impressed with the results as I have tried to bargain in this manner, and as negotiation can be such a significant part of my job, having these principles at my disposal to utilize and upon which to improve my skill is a precious resource as I try to bring value and positive outcomes to Univera as a whole.

By Casey B. Harris In-house Counsel | Univera 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

편집자 주 지금까지 '에코넷 사람들의 좋은 습관', '에코넷 사람들의 좋은 말씀'을 공모하여 책을 만들었습니다. 이는 협력하는 에코넷 사람들이 되기 위한 일련의 기획 프로그램 중 처음 두 단계였습니다. 에코넷 사람들이 서로 관심을 갖고 보고 배우고 힘을 합치고, 그리하여 받은 것을 돌려내는 신나는 일터, 즐거운 일터, 행복한 일터를 만들어가고자 합니다. 지난 『에코넷 사람들의 좋은 습관』 출간 중에 편집의 오류로 빠진 글이 있어 여기에 실었습니다.

Editor's note ECONET korea has been collecting stories of ECONETians. We had already published "The Good habits of ECONETians" and "The good Words of ECONETians" with all the stories we gathered from ECONETians. The purpose of these projects is to foster an environment of cooperation within ECONETians. We would like to continue to listen to each other, learn from each other so we all can create a community where we can contribute to each other and feel happy within us. Here are more stories of "The Good habits of ECONETians."



장비의 달인, 윤정필

Master of machines, Jungpil Yun

입사 후 처음 접한 각종 충전 장비들. 공고를 나왔지만 기계 만지는 걸 싫어했던 내게는 생소하기만 했다. 그때 또래의 윤정필 대리를 만났다. 자동차 수리 경험이 있어서인지 기계 다루는 솜씨가 남달랐다. 고장 난 장비들을 윤 대리는 척척 고쳐냈다. 정말 맥가이버 같았다. 그래서 윤가이버, 그렇게 불렀다. 그 때에는 나도 몇 년 후면 저렇게 되겠지, 하고 생각했다. 그런데 몇 년이 지난 지금 돌이켜 보면 노하우도 중요하지만 장비를 만질 때 마음가짐이나 습관이 더 중요한 것 같다. 항상 배우려는 자세로 궁금한 점은 업체에 물어보고 메모 하고 개선하고, 그런 식으로 문제를 해결하다 보니 능력이 발전하는 것이다. 성격도 워낙 낙천적이다. 놀 땐 놀고 일한 땐 열심히 즐겁게 일한다. 우리 멋진 윤정필 대리!

I have never seen fillers until I started working here. I didn't like to deal with machines even though I graduated from a technical high school. And those fillers were very new to me. Then, I found Jungpil, Yoon who was about my age. With extensive background in automotive repair, his ability to handle machines was exceptional. He repaired all the broken machines. He was skillful like MacGyver and that was how I started calling him Yoon-Gyver. I used to think I would be as good as Yoon after a few years. Now, I am looking back and realize the most important thing is not expertise. It is attitude and practice. I realize that he asks lots of questions, takes notes, and modifies if he needs. He works hard and plays hard! It is a pleasure to have a coworker like him, Jungpil, Yoon!

글 | 윤상기 | 생산1팀 | 네이처텍

By Sangki Yun | Production 1 Team | Naturetech



동료를 사랑하는 법을 가르쳐준 박상순 과장

Sangsoon Park who taught me how to love my fellow peers

첫인상이 좋은 편은 아니었다. 조용하면서 내성적인 성격. 어쩌면 약간 어둡다고 하는 것이 정확할 것이다. 활발하고 외향적인 나로서는 아무래도 나와 반대의 성향을 가진 그가 눈에 자주 들어왔다. 그렇지만 내 말에 싱거운 태도로 별 반응이 없어 소가 닭을 보듯이 지내왔다. 하지만 그 일이 있은 후, 나는 그를 새롭게 보게 되었다.

작년 말이었던 것 같다. 아무도 없는 사무실에서 홀로 작업을 준비하던 나는 커터 칼을 찾느라 책상 여기저기를 들쑤셨다. 무딘 칼뱃에 보이지 않아 급기야 나는 평소에는 관심을 갖지 않던 그의 책상을 살피게 되었다. 자기 일에 충실한 그의 책상이라면 아무래도 여분의 커터 날이 있으리라는 생각이 들었기 때문이었다. 커터 날을 찾다 우연히 그의 달력을 보게 되었다. 한 장, 두 장, 달력을 넘기던 나는 깜짝 놀랐다. 우리 동료들의 생일뿐만이 아니라 회사의 행사, 동료들의 결혼이나 돌잔치 같은 주요 일정이 빠짐없이 표시되어 있었기 때문이다. 늘 조용하고 자기 할 일만 할 것 같은 사람이 동료들의 생일을 챙기고 회사 행사나 동료들의 주요 일정까지 신경 쓰고 있었다. 무심한 얼굴 뒤편에 누구보다도 따스한 정이 있음을 같이 일한 지 일 년이 넘어서야 알게 되다니, 그 순간 나는 창피하고 미안했다. 그리고 고마웠다. 이제껏 나와 맞지 않다는 이유로 멀리하고 피해왔는데, 이 사람은 나와 동료들에게 따스한 마음을 주고 있었다. 그 일 이후 나는 그와 정말 친한 친구가 되었고, 자기 일처럼 동료를 아끼고 회사를 사랑하는 그의 마음을 닮기 위해 많은 노력을 하고 있다. 그는 나에게 동료와 회사를 사랑하는 법을 가르쳐준 고마운 은인 중의 한 명으로 기억에 남을 것이다.

His first impression wasn't great. He was quiet and introverted. I even thought he had a negative character. I was an outgoing and energetic type so I became curious about him. Sometimes, I first initiated the conversation but he didn't really react. He was just a quiet person to me. But, there was an incident that changed my perspective of him.

At the end of last year, I was alone at the office and was looking everywhere for a paper cutter. I kept searching for a paper cutter and reached at his desk with a hope to find one there. I knew he always worked hard and he should have one on his desk, I believed. Then I stumbled upon his calendar on his desk. January, February, March... As I flipped through the calendar, I became shocked from what I saw. His calendar was full of marks of important days that he had put down. Coworkers' birthdays, their anniversaries, company events, and so on. Those marks proved me how much he cared about his company and fellow peers. It took me a year to realize he was such a warm-hearted person. Then I felt so ashamed and sorry. And most of all, I was thankful for him. He was a quiet one and he was spreading his love quietly. Ever since then, he and I became really close friends. And I am doing my best to become as caring as him. He will always remain in my mind as the one who taught me how to love what I have, my company and my fellow peers.

글 | 이정필 대리 | 생산1팀 | 네이처텍

By Jungpil Yun Assistant Manager | Production 1 Team | Naturetech

새벽출근

Early commute

지난 6년 동안 윤상기 사원은 새벽출근을 한다. 나도 새벽5시에 출근하지만 가끔은 많이 피곤하다. 하지만 윤상기 사원은 한결같이 피곤한 기색이 없다. 가끔 있는 술자리에서 그는 새벽출근을 위해 술을 많이 마시지 않는다. 나야 술을 좋아하지 않지만 술을 좋아하는 사람이라면 그 유혹을 이기기 쉽지 않을 터인데도 말이다.

액상제조의 리더, 윤상기 사원은 리더십이 있는 선배다. 잘못된 점이 있으면 꾸짖는 게 아니라 쉽고 친절하게 설명하고 어떻게 해야 할지 같이 의논한다. 회사에 행사가 있을 때면 항상 먼저 발벗고 나서고 귀찮은 내색 없이 웃으면서 맞는다. 회사 밖에서도 친형처럼 고민상담을 하는 소중한 선배다. 사람이 힘들면 아무리 일이 좋더라도 그 직장에 다니기 힘들 것이다. 어떤 사람을 만나느냐에 따라 자기 발전과 회사에 대한 애정이 다르다. 일이 힘들어도 곁에 누군가 도와주고 이끌어 주는 사람이 있다는 것 자체가 복이다.

Since past 6 years, Sangki Yoon has been coming to work as early as dawn. I try to start my day at 5 a.m., but it is still difficult for me. However, Sangki Yun never seems like he is tired of it. He never exceeds his limit when he drinks with his coworkers so he can start working early the next day. I still wonder how he controls himself when he enjoys drinking.

Sangki Yun is an expert of liquid manufacturing and he has a leadership quality. When there are situations, he provides quality coaching through positive intent rather than taking disciplinary action. When there is a corporate event, he is proactive by taking initiative. And, outside of work, he listens to my problems like a brother. Even if the job is great, if you don't have the right people the company will be an unhappy place to work. It's who you meet that will determine your growth and opportunity within the organization. Even though the job may be challenging, knowing you have someone you can count on next to you is a good fortune.

글 | 이인표 | 생산1팀 | 네이처텍

By InPyo Lee | Production 1 Team | Naturetech





모종을 심은 지 3주 만에 훌쩍 자랐다. Amazingly grown within three weeks of planting seedlings

농부가 된 연구원

유니젠 사내 텃밭 가꾸기



토마토 꽃이 피었다.
Blooming tomato flowers

A Researcher Became a Farmer

Unigen's Vegetable Garden

지난 5월 8일부터 유니젠에서는 2012년 사내 문화행사의 일환으로 텃밭 가꾸기를 하고 있다. 이는 신바람 나는 일터 만들기 및 조직 분위기 쇄신, 조직 구성원 간 친목 도모 및 팀워크 빌딩 (Teamwork Building)이라는 취지로 시작했다. 이를 통해 궁극적으로 자연친화기업, 가족친화기업 이미지를 제고하고자 함이다. 사내 텃밭은 관리팀이 약 20평의 구역을 개간하여 팀별로 각 2평씩 배분하여 농작물을 심었다. 심은 농작물은 가지, 고추, 호박, 토마토, 옥수수, 쪽갓 등 다양하다.

From May 8, the employees of Unigen started to cultivate a vegetable garden as a cultural event of 2012. It was part of efforts creating a joyful working environment, reforming corporate ambience, promoting friendships and building teamwork among the employees. This is ultimately to enhance the nature-friendly and family-friendly image of the company. About a 66m² area was reclaimed by the Facility Management Team to create the vegetable garden and each team is responsible for farming about 6.6m² area. The planted crops varied from peppers to pumpkins, tomatoes, corn and crown daisies.

글 | 황지혜 대리 | 천연물연구팀 | 유니젠

By Jihye Hwang Associate Researcher | Natural Product Development Team | Unigen

유니젠 텃밭 다이어리 Diary of the Unigen vegetable garden



토마토 열매 Growing tomatoes



임상득 부장이 텃밭 가꾸기에 대해 설명하고 있다. Sangdeuk Rim explaining about vegetable gardening

5월 8일 : 모종 심기

5월 17일 : 재경팀, 경영지원팀, 관리팀, SCM팀, 생산팀, QC/QA팀 농작물 지지대 설치

5월 29일 : 잘 자라고 있는 농작물들

5월 30일 : 천연물연구팀 농작물 지지대 설치

5월 31일 : 생리활성검정팀 농작물 지지대 설치 및 싹갓 첫 수확



① 경영지원팀 지지대 설치 중 Management Support Team installing buttresses ② 생산팀 지지대 설치 중 Manufacturing Team installing buttresses ③ 덩굴성 농작물이 잘 자라도록 설치한 지지대 Buttresses installed for climbing crops to grow well



옥수수, 토마토, 고추, 호박 등 다양한 모종들
Corn, tomato, pepper, pumpkin and other various seedlings

May 8: Planting of seedlings

May 17: Installation of buttresses for crops by the Financial Accounting Team, Management Support Team, Facility Management Team, SCM Team, Manufacturing Team and QC/QA Team.

May 29: Well growing crops

May 30: Installation of buttresses for crops by the Natural Product Development Team

May 31: installation of buttresses for crops by the Pre-Clinical Development Team and first harvesting of crown daisies

텃밭 가꾸기 말말말!!! Short remarks on vegetable gardening!

유니젠 텃밭에 있는 농작물들은 무엇보다도 임직원들의 관심과 사랑을 많이 받아 풍요로운 수확을 기대해도 좋을 듯하다.

We may well expect good harvesting of crops in the Unigen's vegetable garden foremost because of the high interest and love of employees.

고용협 Yonghyup Ko

올해는 시범 운영을 통해 정착하는 데 주력할 것이고, 향후 직원별로 신청을 받아 가족 주말 농장으로 확대 운영할 계획입니다.

This year, we will concentrate our energy on establishing the culture to cultivate crops and we plan to expand the gardens in the future into family weekend farms for employee who request.

오미선 Misun Oh

텃밭 가꾸기에 이것저것 챙기고 고생하고 있는 영선씨 파이팅! 고마워요!

Cheers Youngsun working hard to cultivate the garden and spreading himself too thin. Thank you!

김현진 Hyunjin Kim

유니젠 농장 첫 번째 수확한 생리활성팀표 썩갓! 갓 수확한 채소의 맛은 돈 주고 살 수 없음!

We cannot possibly buy the taste of vegetables just harvested! The first harvesting of crown daisies by the Pre-Clinical Development Team!

최은아 Euna Choi

모종을 심은 지 3주 만에 벌써 이렇게 자라다니...

They grew so much within three weeks of planting seedlings...

한재우 Jaewoo Han

상추와 썩갓에 닭갈비를 싸 먹으면 향긋하고 정말 맛있어요.

It is so tasty and smells so good to eat wrapped chicken ribs in lettuce and crown daisies.

장미라 Mira Jang

나도 맛 볼 수 있으려나 ㅎㅎㅎ
Will I be able to taste it?

손희승 Heeseung Son

사내 텃밭 가꾸기는 크게 기대하지 않았는데 3주가 지난 지금 토마토 꽃이 핀 것을 보니 뿌듯합니다.

Although we did not expect much at first from the vegetable garden, the tomato flowers already blooming in three weeks made us feel so proud.

남정범 Jeongbum Nam

고라니가 우리 팀 옥수수 잎 뜯어먹었어. 그래도 살아남았다! 그 생명력이란!

A river deer has eaten up our team's corn leaf. But it still survived! Its tenacious life!

모종 심기를 마치고 환호하는 유니젠 임직원들 Employees of Unigen acclaiming after finishing planting seedlings



Q. 모종은 어디서 구입했나요?

A. 병천 오일장에서 구입했습니다.

Q. Where did you purchase the seedlings?

A. We purchased them from the five-day market in Byeongcheon.



Q&A 궁금해요!

Q&A!

Q. 텃밭 가꾸기 순서는 어떻게 되나요?

A. 밭 개간작업 → 퇴비 섞기, 평탄화 작업, 고랑만들기 → 비닐 씌우기 → 모종 심기 → 지지대 세우기 → 물주기, 잡초 제거 → 수확

Q. What is the order of vegetable gardening?

A. Reclaiming to create the garden → mixing compost, flattening, and making furrows → mulching → planting seedlings → erecting buttresses → watering and weeding → harvesting



Q. 썩갠은 언제 수확하나요?

A. 썩갠은 파종 후 30~50일째 수확한다. 썩갠은 잎이 잘 시들기 때문에 봄과 여름철에는 저녁때에 수확하며 겨울에는 잎이 얼지 않게 보온을 한다. 따뜻한 지방에서 월동재배를 할 경우에는 씨앗을 드물게 파종해서 가을에 한 번 수확 하고 겨울 동안에 곁가지가 자라게 하여 봄에 곁가지에서 마지막 수확을 할 수 있다(농촌진흥청 국립원예특작과학원 사이트, <http://www.nihhs.go.kr/> -일반인을 위한 정보 - 텃밭 가꾸기 중 썩갠편 참고).

Q. When do you harvest crown daisies?

A. Crown daisies are harvested in 30- 50 days after sowing. Because the leaves of crown daisies easily wither, they should be harvested in the evening in the spring and summer and keep them warm in the winter for them not to freeze. If preparing for the winter in a warm region, the seeds should be sowed sparingly to harvest once in the fall and have them grow side branches in the winter to finally harvest from the side leaves in the spring. (Web site of the National Institute of Horticultural & Herbal Science of the Rural Development Administration, <http://www.nihhs.go.kr/> -Information for the general public - Crown daisies information on how to cultivate vegetable gardens).

Q. 텃밭 가꾸기에 대한 정보는 어디에서 얻나요?

A. 농촌진흥청 국립원예특작과학원 사이트, <http://www.nihhs.go.kr/> - 일반인을 위한 정보 - 텃밭 가꾸기, 농업기술원 홈페이지, "내 손안의 텃밭" 등의 스마트폰 어플리케이션 등

Q. Where do you get information on vegetable gardening?

A. Web site of the National Institute of Horticultural & Herbal Science of the Rural Development Administration, <http://www.nihhs.go.kr/> - Information for the general public - Vegetable gardening; Web site of the National Institute of Agricultural Science and Technology; and Smartphone App "Vegetable gardening in my hands," etc.



① 모종 심기를 완료한 텃밭

Vegetable garden with seedlings planted

② 모종을 고르고 있는 김현진 과장

Hyunjin Kim selecting seedlings

③ 생리활성검정팀에서 처음으로 수확한 썩갠

Crown daisies harvested for the first time by the Pre-Clinical Development Team

④ 천연물연구팀 지지대 설치 중

Natural Product Development Team installing buttresses

남양알로에 생명약학 학술상



Namyang Aloe Biopharmaceutical Research Award

남양알로에(2006년 4월 개명 이후로는 유니베라임)의 연구개발 투자는 오래 되었다. 사내 연구개발이야 당연하다 하겠지만 사외 연구에도 지원을 아끼지 않음으로써 학술발전에 기여했다. 남양알로에와 대한민국 생명약학연구회가 맺은 양해각서(MOU) - 남양알로에와 생명약학연구회는 2001년 처음 양해각서에 조인하고 3년마다 갱신했다 - 도 그러한 사례의 하나다. 생명약학연구회는 매년 정기 학술대회를 개최하면서 소속 회원 중 "생명약학분야의 학술적 발전에 기여한 공로가 큰 회원 1인을 선정하여" 상을 수여했다. 이 상이 '남양알로에 생명약학 학술상'이다. 남양알로에는 학술상 수상자에게 수여되는 부상(5백만 원)을 제공했다. 2001년부터 해마다 지급된 상금은 2011년까지 5천5백만 원에 이른다.

에코넷의 연구지원은 여기에 그치지 않았다. 1993년 시작한 CAP(Creation of Aloe Pharmaceutical) 프로젝트에는 해마다 지원액이 2억여 원이나 되었다. 1기(1993-2001년), 2기(2002-2005년), 3기(2006-2009년), 4기(2009-2012년)에 걸쳐 총액은 통틀어 40억여 원에 육박한다. 여기에 참여한 연구자만해도 교수급으로만 총 40여 명이 넘는다. CAP 프로젝트의 성과는 멀리는 NY931로부터 가까이는 레벨G로 이어졌다. 남양알로에의 연구 지원은 해외에까지 미쳤다. ARF(Aloe Research Foundation)에 대해 후원과 IASC(The International Aloe Science Council)에 대한 후원이 그것이다. 특히 IASC가 고 이연호 회장의 업적을 기려 제정한 이연호 과학공적상은 1997년부터 현재까지 총10회 시상했는데 남양알로에와 알로콕이 매회 각각 5천 달러씩 수상자에게 상금을 제공했다.

Namyang Aloe, renamed Univera in April 2006, has long made investments in research and development. What was special about Namyang Aloe was that it also supported academic researches outside of the company, making contribution to academic development. One of the good examples would be an MOU which was signed by Namyang Aloe and the Biopharmaceutical Research Society of Korea in 2001 and has been renewed every three years since then. The Biopharmaceutical Research Society has awarded a member of the society who made exceptional academic achievement in the academic field in its annual conference, and the award was named "Namyang Aloe Biopharmaceutical Research Award," for Namyang Aloe has been supporting the cash prize of 5 million KRW for the awardee. The sum of cash donated since 2001 is as much as 55 million KRW.

ECONET took the academic contribution even further. It has supplied more than 200 million KRW annually for the CAP (Creation of Aloe Pharmaceutical), a project initiated in 1993. During the four rounds in the past- first from 1993 to 2001, second from 2002 to 2005, third from 2006 to 2009, fourth from 2009 to 2013- the collective financial contribution stands at 4 billion KRW. More than 40 notable professors in the field and other researchers joined the project. The result of CAP project can be proved by products like NY931, and more recently, Level G. The academic contribution of Namyang Aloe was not limited in Korea. It has been supporting overseas organizations such as ARF (Aloe Research Foundation) and IASC (The International Aloe Science Council). Especially IASC even designated Yunho Lee Merit Award to commemorate the late Chairman Yunho Lee. The award took place ten times since it was established in 1997, and its cash prize has been supplied by Namyang Aloe and Aloecorp, 5 thousand dollars respectively on every occasion.

글 | 문선유 기획위원 | 인사기획팀 | 에코넷홀딩스

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

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

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



네이처텍 약용식물원

알로에를 비롯한 여러 식물들이 사시사철 꽃을 피우는 그곳, 네이처텍의 약용 식물원을 소개합니다. 예쁘게 잘 가꾸진 식물원에서 직원들은 마음의 휴식을 연습니다. 오늘도 품질보증팀 여직원들이 맛있는 점심을 먹고 약용식물원에서 이야기꽃을 피우고 있네요. 에코네시안 여러분들도 네이처텍에 들르시면 꼭 약용식물원에 오셔서 잠시나마 마음을 누이고 가세요. 사진속 인물들 (좌로부터) - 조윤희 대리, 박지인 사원, 임진희 과장, 이희경 사원, 이새롬 사원, 유보미 사원

방지영 대리 | 품질보증팀 | 네이처텍

Naturetech's Medicinal Plants Garden

Let me introduce Naturetech's medicinal plants garden where various plants bloom year round including aloe. In the well cultivated garden, the staff finds rest of heart. Today also, the female staff of the Quality Assurance Team enjoyed a tasty lunch and had a pleasant talk in the garden. I recommend all ECONETians to stop by the garden and get some rest when visiting Naturetech.

Jiyoung Bang Assistant Manager | Quality Assurance Team | Naturetech

(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.

에코네시안에게 의미가 있는 장소, 에코네시안들이 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.

유니베라 한국 Univera Korea

UBS 라이브 방송

UBS Live Broadcasting

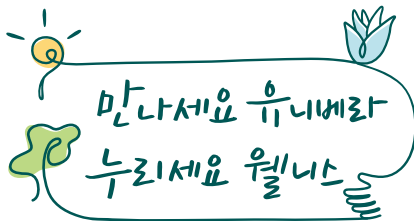


지난 2월 개국한 UBS는 매주 화요일 오전 10시부터 11시까지 라이브 방송을 진행한다. 라이브 방송은 매주 다른 프로그램으로 이루어진다. 매월 첫째 주 유니베라 데이, 둘째 주 뷰티 클래스, 셋째 주 웰니스 아카데미, 마지막 주는 건강마당으로 구성했다. 지난 호에 소개한 유니베라 데이는 대리점의 증원활동을 지원하기 위한 프로그램이며, 뷰티클래스는 유니베라의 화장품에 대해 궁금증을 해결하고 미용에 관해 심도 있게 배울 수 있는 프로그램이다. 웰니스 아카데미에서는 유니베라의 건강기능식품, 식품 또는 건강상식 등에 대한 깊이 있는 정보들이 전달된다. 제품에 대한 정보를 전달할 뿐만 아니라 마인드 교육까지 함께 하는 라이브 방송은 현장에서 큰 호응을 얻고 있다. 라이브 방송은 한 번만 방영되지 않고 채널 850번과 851번에서 계속 방송하기 때문에 대리점에서 언제라도 볼 수 있다. (윤미란 기자)

UBS, started in February, is live broadcasting every Tuesday from 10 a.m. to 11 a.m. The broadcasting is composed of very different programs every week. In the first week of each month is "The Univera day", "beauty class" in the second week, "wellness academy" in the third week and "health forum" in the last week. The Univera day introduced in the last issue of ECONET Way is a program to promote an increase of UPs of distributors. The beauty class is a program to learn in-depth about beauty care and solve questions on Univera's cosmetics. The wellness academy provides in-depth information on Univera's functional health foods, general foods and common knowledge on health. Not only do we convey information on products, but also train the minds through the broadcasting, which is being highly favored by UPs. The live broadcasting is not broadcast only once, but continuously broadcast on channels 850 and 851 enabling UPs to view them any time.

2012 유니베라 커뮤니케이션 로고 제작

Production of 2012 Univera's Communication Logo



2012년 4월 유니베라는 "유니베라는 웰니스다"란 커뮤니케이션 메시지를 좀더 효과적으로 전하기 위해 "만나세요 유니베라, 누리세요 웰니스"라는 커뮤니케이션 로고를 제작했다. 이 로고는 유니베라가 지향하는 웰니스의 가치요소를 담았다. 유니베라가 말하는 웰니스란, "자연을 통해 몸, 마음, 영혼의 건강과 사회적 책임이 조화와 균형을 이룬 최상의 상태"를 말한다. 현재 이 로고는 TV 시보광고, 전철 스크린 도어 광고, 유니베라 쇼핑백 등에 다양하게 이용되고 있다. 이 로고를 통해 유니베라의 커뮤니케이션 메시지는 좀 더 편안하게 고객들에게 전달될 것이다. (윤미란 기자)

In April 2012, Univera produced the communication logo of "Meet Univera, Enjoy Wellness" to better convey the communication message of "Univera is wellness." This logo contains the wellness values Univera pursues. Wellness of Univera refers to "The optimum and balanced quality of life in which social responsibility and physical, mental, spiritual health make harmony in nature" This logo is currently used on TV advertisements, subway screen door advertisements, and Univera shopping bags. This logo will enable Univera to more smoothly convey its communication message to its customers.

유니베라 제4기 창업과정 교육

Fourth Univera Business Startup Training

2012년 5월 7일~18일 유니베라 제4기 창업과정교육이 있었다. 제4기 교육에는 총15명이 참가했다. 전 과정을

수료한 참가자에게는 대리점을 개설할 수 있는 기회가 주어졌다. 교육은 유니베라의 사업비전과 방문판매사업의 비전에 대한 소개, 유니베라 대리점 경영사례 소개, 기초적인 건강개념에 대한 이해와 제품에 대한 이해 등으로 구성되었다. 유니베라 대리점과 네이처텍, 유니젠을 방문하는 현장학습도 병행했다. 2011년 7월 제1기부터 현재 제4기까지 창업과정교육 총 수료자 63명 중 대리점을 개설한 사람은 21명이다. (윤미란 기자)

From 7 to 18 May 2012, Univera held its fourth business startup training. A total of 15 people participated in it. Those who completed the course were provided with the opportunity to open a distributor. The training was composed of Univera's vision, vision of door-to-door sales, introduction of Univera distributor business management cases, basic understanding of health concepts, and understanding of Univera products. It also ran in parallel visits to Univera distributors, Naturetech and Unigen. Of the total 63 who completed the business startup training from the first held in July 2011 to the current fourth training, 21 opened a distributor.

유니베라 리더중급 교육과정 실시 Univera Mid-rank Leaders Training

2012년 5월 22일 오전 9시부터 오후 6시까지 UBA센터에서 유니베라 팀장급 이상 리더들을 대상으로 유니베라 리더중급 교육과정을 실시하였다. 2011년에 주휴넷과 함께 팀장리더십 온라인 교육을 시행했는데, 그 후속으로 이번에 중급교육과정을 신설하였다. 주베네소 김진홍 대표를 강사로 하여, '리더의 책임과 역할'에 대한 강의가 있었다. 리더교육은 리더의 책임과 역할에 대한 현실적이고 적절한 사례중심의 강의와 함께 리더에 대해 개념정리를 하는 기회가 되었다. 한편 리더중급 교육과정을 실시하기에 앞서, 교육내용 대강을 임원들과 함께 공유하고 리더중급 교육과정에 힘을 실어주기 위하여 임원대상 특강을 5월 21일 2시간 동안 실시하였다. (민지희 기자)

Univera held mid-rank leaders training for leaders over the team leader rank from 9 a.m. to 6 p.m. on 22 May 2012 in the UBA Center. We held team leadership training with Hunet in 2011 and the mid-rank leaders training was held this time as a follow-up. President of BENESO Jinhong Kim lectured on "leaders' responsibilities and roles." The leaders training provided lectures on the responsibilities and roles of leaders based on realistic and actual case studies to learn the concept of leadership. On the other hand, before the mid-rank leaders training, we shared the outline of the training with our executives and held a special lecture for the executives for two hours on May 21 to enhance the mid-rank leaders training.

사업 컨설턴트 역량향상 중급준비 과정 교육 Mid-rank Preparation Training to Enhance the Capacity of Business Consultants

2012년 6월 8일~9일 사업컨설턴트 역량향상 중급준비과정 2차 교육이 본사 UBA센터에서 실시됐다. 지난 3월 천안 상록 리조트의 준비과정 1차 교육에 이어서 실시한 이 교육의 목적은 유니베라의 사업 컨설턴트의 역량을 향상시키고 대리점 현장에서 업무수행능력을 강화시키는 것이다. 1박2일로 이틀간 진행된 교육에는 사업본부와 사업지원본부 전 직원이 참여한다. 앞으로 6월과 7월에 중급 본과정 교육을 2회에 걸쳐 시행하여 2012년 사업 컨설턴트 역량향상과정 교육을 마무리할 예정이다. (윤미란 기자)

From 8 to 9 June 2012, the second mid-rank preparation training to enhance the capacity of business consultants was held in UBA Center. The purpose of this training held following the first training in the Sangrok Resort in Cheonan in March lay in enhancing the capacity of Univera's business consultants and their ability to execute work in the distributors. Held for two days, all staff of the Business Management Division and Business Support Division participated in it. Univera plan to hold the main training twice in June and July to conclude our trainings for the enhanced capacity of business consultants in 2012.



유니베라 연간 캠페인 '1인 1식물'과 전시회, '만나세요! 1인 1식물~ 누리세요! 5월의 초록' Exhibition "Meet! One Person, One Plant - Enjoy! Green May" of Univera's Annual Campaign of "One person, One Plant"



2012년 1월 2일 사무식을 기점으로 유니베라는 2012년 연간 캠페인, '1인 1식물 기르기'를 시작했다. 이는 천연물 기업으로서 임직원 모두가 각자 좋아하는 식물 하나를 정해 1년 동안 사무실에서 잘 길러보자는 취지였다. 5월 '가족의 달'을 맞아 5월 21일부터 23일까지 3일 동안 '만나세요! 1인 1식물~ 누리세요! 5월의 초록~'이라는 테마로 2층 '꿈꾸는 정원'에서 지난 4개월 동안 정성을 들여 기른 식물을 자랑하고 아름다움을 함께 나누는 전시회를 열었다. 식물을 선택한 이유나 의미에 관한 이야기, 또는 잘 키우는 방법 등을 예쁜 팸말에 적어 놓았다. 전시한 식물은 주제별로 나누어 6월 유니베라 전직원 미팅 때 시상했다. 특이한 식물상은 '북두'를 잘 키운 연구소 도선길 상무가, 잘 키운 식물상은 '해피 트리를 크고 싱그럽게 키운 건식MM팀 변인숙 과장이, 예쁜 팸말상은 아기자기하게 팸말을 꾸민 법무팀 윤선주 사원이 받았다. (민지희 기자)

Starting with the kick-off meeting on 2 January 2012, Univera began its 2012 annual campaign of "One Person, One Plant." This campaign was launched to have the Univera staff select a plant they like and grow it well in the office for a year as a member of a company specializing in natural products. The exhibition "Meet! One Person, One Plant ~ Enjoy! Green May" to boast and share the beauty of plants carefully grown over the last four months was held on the second floor in the "Dreaming Garden" from May 21 to 23 in commemoration of the "Family Month" of May. The staff left comments on the pretty signs on the reasons for having selected the plants, stories behind their meaning and how to grow them well. The exhibited plants were divided into themes and were awarded to all Univera staff during their meeting in June. VP Seongil Do of the Institute of Life Sciences received the Special Plant Award for having grown well the "Bookdoo(soybean)", manager Insook Byun of the MM Team received the Well Grown Plant Award for her large and fresh "Happy Tree" and Seonju Yoon received the Pretty Sign Award for having well decorated her sign.

네이처텍 Naturetech

조손가정 방문

Visiting families of children living without parents



네이처텍은 5월 4일 가정의 달 및 어린이 날을 맞아 현재 지원 중인 조손가정 3곳과 과거 지원했던 조손가정 4곳에 식품품과 문화상품권을 전달했다. 아울러 할머니, 할아버지, 아이들의 안부를 확인하는 등, 그간 활동을 점검하는 시간을 가졌다. 지원 물품을 받은 할머니, 할아버지들이 고마워하는 모습에 큰 보람을 느꼈다. (김태완)

The staff of Naturetech visited to present food and culture gift cards to seven families of children living with grandparents without parents on May 4 for Children's Day and the Month of the Family of May. They checked how the grandparents and their grandchildren were doing and took the time to go over their activities so far. The grandparents who received the goods were overjoyed making them feel a great sense of accomplishment.

진천 시민지역아동센터방문

Visiting the Jincheon Civilian Children's Center



네이처텍은 5월 4일 진천 시민지역아동센터를 방문하고 식품을 전달했다. 진천 시민지역아동센터의 아이들은

조손가정, 맞벌이가정, 한 부모 가정의 아이들로 학원이나 기타 사교육을 받지 못하는 아이들, 혼자 있는 아이들이다. 진천군은 이런 아이들을 보호하고 공부할 수 있도록 아동센터를 만들어 현재까지 15년 이상 운영하고 있다. (김태완)

Naturetech visited to donate food to the Jincheon Civilian Children's Center on May 4. The center cares for children who live with their grandparents only, and are of double-income families and single parent families and who can't afford to get private education in academies or other institutes and are to spend time alone. Jincheon-gun established the center to protect and educate such children and has managed it for the last 15 years.

푸드뱅크 식료품배달 봉사활동

Volunteering activity of delivering food from the Food Bank

푸드뱅크의 식료품배달 봉사활동은 네이처텍이 2007년 처음 사회공헌활동을 시작하면서부터 꾸준히 하는 활동이다. 2010년에 100가정을 목표로 진천읍 내외로 배달봉사를 실시했고 올해에는 현재 160가정에 배달봉사를 하고 있다. 비록 월 1회밖에 하지 못하지만 의미 있고 뜻 깊은 섬김과 나눔의 시간이다. 푸드뱅크 식료품배달 봉사활동은 단순히 배달만 하는 게 아니라 각 가정의 안부를 묻고 실상을 파악하며 주민의 힘든 삶에 귀 기울이고 있다. 현재 푸드뱅크 봉사활동에는 생산3팀의 정형철 과장을 비롯하여 조영일, 우길중, 정재욱, 윤성원, 이혜원, 김경신, 김태완 등 8명이 참여한다. (김태완)

Volunteering activity of delivering Food Bank's food is an activity the staff of Naturetech has been involved since 2007 when they first started to engage in CSR. They delivered food to 100 families in Jincheon in 2010. This year, they are currently volunteering to deliver food to 160 families. Although the activity is limited to once a month, it is a very meaningful time of serving and sharing. This activity does not entail just delivering food but checking the welfare of each family and grasping their state to listen to the difficulties suffered by the local residents. Currently eight staff of Youngil Cho, Kiljong Woo, JaeWook Jung, Sungwon Yun, Haewon Lee, Kyungsin Kim, Taewan Kim in addition to Hyoungchul Jeoung of the Production Team 3 are involved in the activity.



유니젠 한국 Unigen Korea

미국 식품의약국(FDA) 실사

Due Diligence of the U.S. Food and Drug Administration (FDA)

4월 23~24일 이틀에 걸쳐 미국 식품의약국(FDA)의 실사가 있었다. FDA에서 실사관 1명이 나와 유니젠의 제조시설을 현장조사하고 품질관리 절차와 관련문서들을 확인했다. 아울러 팀장들을 질문/답변 방식으로 평가했다. 실사관은 미국의 GMP 기준에 따라 절차를 진행하고 있다며 유니젠을 높이 평가했다. 이로써 유니젠 GMP 시스템은 한국뿐만 아니라 미국의 GMP 기준에도 부합함을 확인했다. (김민정 기자)

For two days on April 23 and 24, the U.S. Food and Drug Administration (FDA) conducted a due diligence on Unigen Korea. An inspector came from FDA to inspect the Unigen manufacturing facilities and check the quality management procedures and related documents. Furthermore, he evaluated the team leaders through Q&A. The inspector set s high value on Unigen's procedures compliant with the U.S. GMP standards. As such, the Unigen GMP system was confirmed to come up to Korean standards as well as GMP standards of the United States.

TEVA Pharmaceutical Japan INC 감사

TEVA Pharmaceutical Japan INC Audit

5월 23일~24일 이틀의 일정으로 TEVA 감사관들이 유니젠을 방문했다. TEVA는 이스라엘에 본사를 두고 전세계에 원료의약품을 공급하는 글로벌회사이다. 유니젠이 TEVA 일본지사로 유니베스틴(Univestin)을 공급하고 있기 때문에 TEVA가 일본에서 2명의 감사관들을 유니젠에 파견했다. 감사관들은 제조시설을 현장조사하고 품질관리 절차 전반에 대해 관련문서들을 확인했다. (김민정 기자)

For two days on May 23 and 24, TEVA inspectors visited Unigen. TEVA is a global company with headquarters in Israel supplying raw material medicine to the world. Because Unigen supplies Univestin to the Japan branch office of TEVA, TEVA sent two inspectors from Japan to Unigen. The inspectors inspected the manufacturing facilities and checked documents on the overall quality management procedure.

에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

전 직원 분기회의

All Employee Quarterly Meeting



2012년 4월 19일 레이시의 에코넷 가족사는 제1회 전 직원 분기회의를 열었다. 이 회의는 몬트리올과 사우스에이븐(Southaven), 라이프드(Lyford) 지역으로 방송되었다. 임원들은 그 동안 회사가 이룬 성과를 보여주고 회사의 창립을 기리기 위해 한자리에 모였다. 이병훈 총괄사장은 창립기념일의 의미에 대해 연설하면서 “자연의 혜택을 인류에게” 전하며 이룩한 업적에 대해 언급했다. 유니베라와 알로콥, 유니젠, 힐탑가든, 그리고 에코넷이 세상에 끼친 영향을 알 수 있었던 뜻 깊은 행사였다.

다음에 윤경수 사장이 알로콥의 성과에 대해 설명했다. 그는 알로에 경작, 수확, 그리고 제품을 만들기 위해 추출하는 과정을 보여주는 알로콥 동영상을 소개했다. 에드 캐논 사장은 현재 테스트 중인 새로운 소재와 함께 유니젠의 성과에 대해 설명했다. 그는 테스트가 신소재의 돌파구가 되어 유니젠에게 큰 성공을 가져다 줄 것이라고 기대했다. 랜디 반시노 유니베라 사장은 마케팅과 어소시에이트 증원으로 유니베라가 이룬 성과에 대해 설명했다. 새로운 어소시에이트들은 상승세이지만 앞으로도 그들이 꾸준한 성장하기를 바라며 시애틀로 이전하면서 회사가 더욱 발전하기를 기대했다. 마지막으로 고성환 부사장이 시애틀 이전 준비에 대해 설명했다. 프로젝트 매니저들은 시애틀 시설 리모델링에 총력을 기울이고 있으며 레이시의 직원들도 이전에 대비하고 있다.

경력 1년에서 24년에 이르는 많은 직원들이 회사 창립기념일을 축하했다.

On April 19th, 2012 the Lacey ECONET family of companies held the 1st Quarter All Employee Meeting that was broadcast to the Montreal, Southaven, and Lyford locations. The executives came together to present the progress of their companies to date and to give credit to the founding of the companies. The meeting began with our CEO and Chairman of the Board, Mr. Bill Lee, whose father founded our family of companies. He gave a speech on the purpose behind Founders Day and spoke about all of the wonderful things our companies have accomplished to “Bring the Best of Nature to Humankind”. It was an inspirational occasion to learn about the impact that Univera, Aloecorp, Unigen, Hilltop Gardens, and ECONET have on our world today.

Next KS Yoon spoke about the progress Aloecorp is making and presented a video created for Aloecorp which shows the process of farming, harvesting, and extracting the aloe to create products. Ed Cannon spoke about the progress Unigen is making with some of the new compounds they are testing. He is hopeful that these tests will be a breakthrough for a new compound that could bring a lot

of success to Unigen. Univera President, Randy Bancino, spoke about the progress Univera is making with their marketing and recruiting of associates. The trend for new associates is on an upward turn, but he is hopeful that they will maintain steady growth and that the Seattle relocation will benefit the company further. Finally Mr. Sung-Hwan Ko spoke about the Seattle Relocation and how ECONET holdings has been preparing for the move. A group of project managers are working on remodeling the Seattle Facility and the employees at the Lacey facility are working to prepare employees for the transition.

Many employees celebrated company anniversaries during the first quarter this year ranging from the first year to 24 years. A group of people were also presented with awards for making it to a milestone anniversary with their company. This quarter the 5 year milestone awards went to: Maria Lopez – Unigen, Jennifer Wright – Univera, Nicole Diaz – Univera, Jeremy Son – Univera. There were also two 15 year milestones this quarter which included: Kenneth Jones- Aloecorp, and Sabas Galvez – Hilltop Gardens. It is a great accomplishment to reach these milestone anniversaries and a privilege to honor their service to the ECONET family of companies. (By Human Resources)

1분기 직원상 – 에드가 가르자 (Edgar Garza)

Employee of the Quarter – Edgar Garza

라이포드 텍사스의 알로콧 직원인 에드가 가르자(Edgar Garza)가 2012년 1분기 직원상을 받았다. 케네스 존스(Kenneth Jones)가 대신 상장을 받았다. 그는 에드가 가르자의 업적을 기리는 연설을 했다.

“에드가는 프로젝트를 코디네이팅하고 진행하는 데 탁월한 능력을 보였습니다. 그는 멕시코에 설립된 새로운 시설의 이전작업이 진행되는 동안 중대한 역할을 수행했습니다. 에드가는 많은 시간을 들여 프로젝트 진행에 힘을 쏟았으며 기대했던 것보다 더 많은 일들을 해냈습니다. 그는 또한 cGMP(current Good Manufacturing Practice)와 글로벌 규제 관련 이슈를 번역했습니다. 그는 라이포드의 코디네이션을 위해 레이시의 인력들과 협력하며 커뮤니케이션이 원활하게 이루어지도록 노력했습니다. 그가 알로콧과 에코넷을 위해 기울인 노력과 탁월한 지원에 감사드립니다.”

Several Employees were nominated for Employee of the Quarter at the First Quarter All Employee Meeting for 2012 including Katy Grulke - Univera, Kym Harris - Unigen, Leighton Hansen - Univera, Insik Cho - Univera, and Angel Mireles – Hilltop Gardens; however the first 2012 Employee of the Quarter award went to Edgar Garza with Aloecorp in Lyford Texas. Kenneth Jones was visiting the Lacey campus and accepted the award on his behalf giving a short speech about Edgar’s accomplishments. Ken Jones wrote the following to acknowledge Edgar as Employee of the Quarter:

“Edgar excels at coordinating projects and keeping them on track. He has played a pivotal role at Aloecorp during the transition to our new facility in Mexico. Edgar has provided hours of behind the scenes support in this effort, well beyond what was expected. He serves as our final word on cGMP(current Good Manufacturing Practice) and Global regulatory issues and our universal translator. He works with Human Resources in Lacey to coordinate with Lyford and again, he facilitates communication. We really appreciate Edgar and his extraordinary efforts to support Aloecorp and the ECONET.” (By Ken Jones)



시애틀 이전 설명회

Seattle Transition Fair

레이시의 에코넷 가족사는 3월 21일 제2회 시애틀 이전 설명회를 개최했다. 인사본부의 프레젠테이션과 Commute Seattle 그룹의 교통카드(ORCA Card 101)에 대한 프레젠테이션이 있었다. 직원들은 사무실을 레 이시에서 시애틀로 이전할 때 이전이 원만하게 이루어질 수 있도록 에코넷이 제공할 통근자에 대한 혜택에 대해 사업자들과 대화할 수 있었다. 설명회에서는 직원들이 선택할 수 있는 특정 운송 수단을 가진 다양한 운수업체 들이 있었다(카풀, 버스, 기차, 경철도, 차량공유 등등). 운수 업체뿐만 아니라 Morgan Transfer Van Lines, Kaleb Real Estate Group과 같은 업체 대표들도 함께 했다. 이사, 가재도구 이송, 부동산, 일반적인 시애틀 정 보 분야의 7곳의 업체가 참여한 설명회에 40명이 넘는 직원들이 설명을 들었다.

The ECONET family of companies in Lacey hosted the 2nd Relocation Benefits Fair on March 21st. A short initial presentation was made by the Human Resources department followed by an "ORCA Card 101" presentation from the Commute Seattle group. Employees were able to speak with vendors and agency representatives about the relocation and commuter benefits that ECONET will be providing to facilitate a smooth transition when the office moves from Lacey to Seattle. At this Fair, there were a variety of transit (carpool, bus, train, light rail, Zipcar, etc.) vendors who were available to meet with employees individually to discuss specific transit options. In addition to the transit vendors, representatives from Morgan Transfer Van Lines a household effects relocation firm and Kaleb Real Estate Group were present. Over 40 employees attended and visited with the 7 participating providers in the areas of transit options, household effects relocation, real estate, and General Seattle information. (By Human Resources)

알로콥 멕시코 Aloecorp de Mexico

장기근속자 포상

Reconocimientos a Empleados por Antigüedad

Long-term working employee award



4월12일, 알로콥 멕시코에서 5, 10, 15, 20년 장기근속자에 대한 포상식이 있었다. 윤경수 사장이 장기 근속자 에게 소정의 상금과 함께 상패를 수여했다. 멕시코에서는 장기근속자의 노고에 보답하고 근로 의욕을 높이기 위 해 포상식을 계획했는데, 앞으로 매 3개월마다 계속 포상할 예정이다. 이와 함께 분기 우수 사원 포상이 있었다.

El pasado mes de Abril 12, se llevo a cabo la entrega de los reconocimientos a los empleados quienes cumplieron 5, 10,15 y 20 Años de antigüedad en la empresa a los cuales se les entregó un recono- cimiento y un incentivo en efectivo y de la misma manera se les hizo entrega de un reconocimiento por parte de nuestro CEO Kyeong Soo Yoon. Con el afán de ofrecerles un breve homenaje a su historial laboral a lado de Aloecorp. Así mismo se realizo la premiación del empleado del trimestre, en el cual se le reconoce al empleado que haya aportado las mejores ideas para el ahorro de nuestros recursos en beneficio propio. (Mario Jimenez Guerrero)

Last April 12, Kyeong Soo Yoon, CEO of Aloecorp, awarded employees of Mexico who meet 5, 10, 15 and 20 years of seniority until this May with service appreciation plaques and incentive bonus. The pur- pose of the award is company's recognition and appreciation for their work history alongside Aloecorp. Besides, the quarterly awards of employees took place. That is for those who have contributed the best ideas or performance for saving our resources and achieving the objective of the company.

건강한 치아 교육

Aplicacion de Fluor Healthy Teeth

4월 19일 파누코 농장에서 농장 근로자들을 대상으로 불소의 사용과 올바른 칫솔 사용에 대한 교육이 있었다. 교육에 필요한 칫솔 등 재료는 멕시코 사회 보장 기구(IMSS)에서 제공했다. 조만간 파상풍 예방을 위한 주사 및 감기 예방 주사 등에 관해서도 교육할 예정이다.

En Abril 19, en el rancho de Panuco, da comienzo la campaña de aplicación de fluor y técnicas para el correcto cepillado dental, aplicando con materiales proporcionados por el Instituto Mexicano Del Segura Social (IMSS). Y en breve empezaremos con las campañas de vacunación tales como tétano y de la influenza estacional. (Mario Jimenez Guerrero)

On April 19, in Panuco farm, we began the campaign of usage of fluoride and proper techniques of correctly brushing teeth, using materials provided by the Mexican Social Security Organization (IMSS). And soon we will start campaigns such as preventive injection for tetanus, and seasonal flu with IMSS.



야외 응급처치 교육

Primeros Auxilios Emergency action from Field

4월 19일 파누코 농장에서는 칫솔 교육에 이어서 농장 근로자와 잎 수확을 위한 근로자를 대상으로 야외 응급 처치 요령에 관한 교육을 실시했다. 농장작업은 주로 야외에서 이루어지기 때문에 뱀 등 위험요인에 쉽게 노출 되고, 응급상황이 발생하면 병원으로 이송하기까지 시간이 필요한데, 이 시간 동안 필요한 응급처치로 인공호흡이나 압박 붕대 등을 통한 상태 악화 방지 등에 관하여 교육했다.

También en el mismo mes de Abril 19, se llevo a cabo un entrenamiento en primeros auxilios para nuestros empleados en Panuco Farm, así como a una cuadrilla de corte y carga que se encontraba trabajando en el rancho en ese momento, este entrenamiento fue impartido por el personal de enfermería de nuestra planta en Gonzalez, en el cual se realizo una explicación el procedimiento a seguir en caso de un accidente. Así como las técnicas para la aplicación de torniquetes en diferente aéreas del cuerpo. (Mario Jimenez Guerrero)

After that, we conducted a first aid training for our employees in Panuco Farm, and harvesting crews working on the ranch at the time. This training was given by the nurse of our plant in Gonzalez, who explained how to proceed in case of an accident. And she taught them techniques for applying tourniquets different points of a body.



미니체육대회 Mini Sports Games



1

네이처텍은 2012년 4월 27일부터 6월 5일까지 점심시간을 활용하여 미니체육대회를 개최했다. 배구, 농구, 단체줄넘기, 족구, 복식 탁구의 5종목은 본부 대항으로, 단식 탁구는 남·녀 개인전으로 진행했다. 이번 체육대회에서 생산본부와 안전성센터가 치열한 접전 끝에 공동우승했고, 남자 탁구 개인전은 경영지원본부의 윤석훈 과장, 여자 탁구 개인전은 생산본부 신복현 사원이 우승했다. 어느 한 날을 정해 열리지 않고 틈틈이 점심시간을 활용해 열린 미니체육대회였으나 팀 내 단합을 도모하는 시간이었다. (박인정 기자)

Naturetech used lunch time from 27 April to 5 June 2012 to hold mini sports games. The five sports of volleyball, basketball, group rope skipping, foot volleyball, and double table tennis were held as division competitions and the single table tennis was held as individual competitions of men and women. The Production Division and the Safety Center both won after fierce competition during the games, and SeokHun Yoon of the General Mangement Division won the men's single table tennis game. Bokhyeon Shin of the Production Division won the women's single table tennis game. Although the games were held during lunch time without taking a whole day off, it was a meaningful time to unite and build teamwork.

1 배구시합 중인 경영지원본부와 생산본부 팀원들 Team members of General Mangement Division and Production Division playing volleyball 2 단체줄넘기에 참여한 안전성센터 팀원들의 단합된 모습 Team members of Safety Center participating in group rope skipping 3 여자탁구 개인전 경기 중인 신복현 사원과 김희경 사원 Heegyeong Kim and Bokhyeon Shin playing a women's single table tennis 4 미니체육대회에서 공동우승한 생산본부에서 상금을 수상하고 있다. Production Division receiving the prize as the winning team of the mini sports games 5 미니체육대회에서 공동우승한 안전성센터 오정석 센터장이 상금을 수상하고 있다. Director Jungseok Oh of Safety Center receiving the prize as the winning team of the mini sports games



2012년 유니베라 웰니스코치 전진대회 2012 Univera Wellness Coach Conference



유니베라 한국은 2012년 4월 26일 서울 올림픽 공원 내 핸드볼 경기장에서 2012년 유니베라 웰니스코치 전진대회를 개최했다. 본사 임직원을 포함하여 약 3,000여 명의 부장급 이상의 간부 UP들이 참석했다. 식전 이벤트로 포토월 및 뱀에로와 악수, 수상 차량 전시 등을 진행하여 행사 분위기를 한껏 돋우었다. 조은석 과장이 사회를 맡아 사기 입장, 이병훈 총괄사장의 환영 인사 말씀, 빌리브 웰니스푸드 발표 순으로 식을 진행했다. 이어서 팀장, 부장, 지부장, 수석지부장, 본부장의 연간 우수 웰니스 코치 시상을 거행했고 끝으로 연간 최우수 웰니스 코치를 시상했다. 시상을 마친 후 가수 박미경 씨의 화려한 미니콘서트가 있었다. 행사를 마치고 돌아가는 모든 참가자들에게 유니베라는 감사의 마음으로 준비한 신제품 웰니스푸드와 도시락을 제공했다. (민지희 기자)

Univera Korea held the 2012 Univera Wellness Coach Conference in the handball field inside the Olympic Park on 26 April 2012. About 3,000, including staff of Univera and UPs of distributors participated. As an event before the conference, a photo wall, shaking hands with a clown, and an exhibition of awarded cars were held to liven up the ambience. Manager Eunseok Cho presided over the conference and the conference proceeded in the order of entry of the company flag, a speech of Chairman and CEO Bill Lee and presentation of the product of Believe Wellness Food. Afterwards, an awarding ceremony of outstanding wellness coaches among UPs was held, which concluded with the awarding of the best wellness coach. After the ceremony, a sparkling mini concert of a singer Mi-kyung Park was held. Univera provided the new product of Wellness Food and lunch boxes to all participants returning after the event as a token of thanksgiving.

- ① 사기를 힘차게 흔드는 이병훈 총괄사장 Chairman and CEO Bill Lee waving the company flag
- ② 웰니스 기업을 선포하고 빌리브 출시를 알리는 이병훈 총괄사장
Chairman and CEO Bill Lee announcing the launching of Believe Wellness Food and proclaiming Univera a wellness company
- ③ 총괄사장의 인사에 파이팅으로 화답하는 유포들 UPs cheering in return to Bill Lee's greeting
- ④ 2011 최우수 유포 일산 마두 영업국 이항림 수석지부장과 이병훈 총괄사장
Chairman and CEO Bill Lee and the best UP of the year Hyang-lim Lee of the Madu Distributor in Ilsan
- ⑤ 2011 우수 유포 본부장 부문 시상자 Recipient of the 2011 good UP
- ⑥ 식전행사에 참여한 유포와 뱀에로 UPs and a clown participating in the event before the ceremony
- ⑦ 박미경 미니 콘서트 A mini concert of a singer Mi-kyung Park



2012 연구와 마케팅 회의 2012 Science and Marketing Summit



2012년 4월 23일부터 25일까지 서울 에코넷 센터에서 에코넷 가족사 CEO와 임원들이 모여 연구와 마케팅 회의(Science and Marketing Summit)을 열었다. 이번 회의는 유니젠의 에드 캐논 사장과 유니베라 한국이 공동으로 주관하였다. 회의 전날인 22일에는 비가 내렸는데도 모든 참가자들이 북악산 등반을 함께하며 단합의 시간을 가졌다. 회의에서는 유니베라 한국의 제품구조 소개와 제품 개발 전략 및 미국 네트워크 마케팅의 기본원칙과 제품의 역할, 제품 개발 프로세스, 유니젠과 알로콕에서 개발 중인 신소재 및 활용전략 등을 다각적으로 검토하였다. 이어서 토론 주제별로 구체적인 액션플랜을 도출했다. (민지희 기자)

CEOs and executives of each ECONET company gathered in the ECONET Center in Seoul and held the Science and Marketing Summit from 23 to 25 April 2012. Unigen's CEO Ed Cannon and Univera Korea jointly conducted the summit. It rained on April 22, a day before the summit, but all participants climbed Mt. Bugak and held a time to unite. The summit introduced the structure of Univera Korea's products and reviewed from various angles the product development strategies, the basic principles, role of products, the product development process, the new materials being developed by Unigen and Alocorp and the strategies to use them of the U.S. network marketing. Also, specific action plans were drawn up according to debate themes.



- ① 김교만 상무의 빌리브 웰니스 푸드 소개
Mana Kim introducing Believe Wellness Food
- ② Claire Bancino의 유니베라 미국 마케팅 및 브랜드 소개 강의
Claire Bancino introducing Product messages & branding of Univera USA
- ③ Stephen Cherniske의 신진대사 보충 제품 클로즈업
Stephen Cherniske's Metabolic makeover products
- ④ 마지막 날 단체사진
Group photo on the last day
- ⑤ 첫째 날 이음에서 즐거운 점심
Lunch on the first day in EUM
- ⑥ 북악산 등반 단체사진
Participants climbing Mt. Bugak



에코넷웨이 퀴즈 ECONETWAY Quiz

유니베라 어소시에이트와 이병훈 총괄사장의 온두라스 방문은 아주 감동적인 경험이었다. 우리가 함께 나누고자 한 것은 바로 “누구라도 세상을 변화시킬 수 있다”는 것이다. 우리는 이것을 직접 두 눈으로 목격했고 유니베라 ○○○○가 아동들에게 끼친 영향을 직접 경험했다. 여기서 ○○○○에 들어갈 것은 무엇일까요?

각사의 에코넷웨이 기자단 또는 에코넷웨이 편집실 (minsun@namyangglobal.com)로 정답을 보내 주세요. 정답을 보내주시신 분들 중 추천하여 선물로 베라스파 핸드크림을 드립니다.

The travel to Honduras for Univera Associates and the owner Bill Lee was a very moving experience. The one thing I would share with all is, “one can make a difference in the world!” We saw it with our own two eyes, we experienced the impact the contributions from Univera “○○○○ ○○○○” makes on these children! 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 : (주)네이처텍은 2012년 1월 2일부로 (주)남양으로부터 독립했다. Phase IV 첫해인 2012년, 네이처텍의 법인 독립은 그 의미가 자못 크다 할 것이다. 네이처텍은 법인 독립을 기점으로 국내시장은 물론 해외시장에서까지 건강기능식품 및 화장품 영역에서 글로벌 경쟁력을 갖춘 글로벌 OEM, ODM 전문기업으로 탈바꿈할 것이다. 이를 달성하기 위한 네이처텍의 핵심전략은 ‘○○○○’와 ‘특화 OEM’이다.

A : 마스터벤더

김효재 | 유니베라 한국
김정은 | 네이처텍
이정권 | 에코넷홀딩스

Q: Naturetech became a separate entity as of January 2nd in 2012. Separation of Naturetech is quite significant in the year 2012, which is also the first year of Phase IV. To stand on its own, much innovation and changes are required. Naturetech will seize the opportunity to become an OEM, ODM specialized company with global competence in health functional food and cosmetics.

The core strategy of Naturetech to this end are two; “○○○○○ ○○○○ ○○” and “specialized OEM.”

A : Master vendor

Nallely Enriquez | Aloecorp de Mexico
Julian Lara Martinez | Aloecorp

● 에코넷웨이 39호를 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 보내주시는 분께는 소정의 선물을 마련하겠습니다.

의견을 보내주시실 곳은 다음과 같습니다.

이메일 minsun@namyangglobal.com

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

Readers' opinions about the vol. 39 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

여러분의 의견이 더 좋은 에코넷웨이를 만듭니다 Your feedback makes ECONETWAY better

에코넷웨이 편집실에서는 여러분이 보내주신 의견을 바탕으로 더 나은 에코넷웨이를 만들기 위해 최선을 다하겠습니다. 특히, 팀, 본부 단위로 후기를 보내주신 곳에는 함께 나누실 수 있는 선물을 보내드립니다.

The ECONETWAY editing room will work hard to create a better ECONET Way based on opinions you send us. In particular, we will send a gift to share to each team or headquarters unit that sends us an epilogue.

국내의 소식을 알게 되는 데 도움이 되었습니다. 유니베라 도전기, 대리점의 이야기는 대리점의 시작부터 현재까지 지난한 과정을 보냈구나, 하는 것 이상으로 뭔가 특별한 것이 있으면 좋겠다고 생각합니다. 차별화된 성공 신화나 그 대리점만이 갖고 있는 원칙 등, 좀더 색깔 있고 에코넷과 함께 하는 동반자라는 무엇인가를 느낄 수 있는 기사면 더욱 좋겠다 싶습니다. 지면의 한계가 있지만 더 많은 사람들이 분량은 적더라도 더 많이 참여하면 좋겠고 말미의 뉴스도 더 많아도 좋겠습니다.

임태규 부장 | 인사기획팀 | 에코넷홀딩스

It was helpful to learn about Korean and global news. I, however, think it would be better to contain something special beyond giving the impression of providing news on the start to the present of distributor stories, <My Univera Story>. Articles on differentiated success strategies and the unique principles held by the successful distributors from which we can feel they are companions working with ECONET would be even better. Although there are limitations to the number of pages, it would be good to have more people participate even if providing shorter articles and more ending news.

Taekyu Yim Team Manager | HR & Strategy Planning | ECONET Holdings

에코넷웨이로 자회사에서 무슨 일을 하는지 알게 되었습니다. 특히 유니젠의 봉사활동을 읽고 우리 회사가 사회적 기업임을 다시금 실감하게 되었습니다. 유포들이 일러준 삶의 지혜 코너를 읽고서는 대리점 사장님들이 어떻게 영업을 하시는지 알 수 있었고 생기 있게 열심히 뛰시는 모습을 글로 통해서나마 볼 수 있어 좋았습니다. 한 가지 제안한다면 읽히는 에코넷웨이를 만들기 위해 직원들의 릴레이 인터뷰를 실으면 어떨까요? 직원을 서로 알게 되고, 또 에코넷웨이를 읽는 동기도 될 것 같습니다.

배연숙 | 재무팀 | 에코넷홀딩스

I learned from ECONETWAY what each company of ECONET is doing. In particular, reading articles on Unigen's volunteering activities made me realize once again that our company is a socially responsible company. From the corners describing UPS' life wisdom, I learned how the heads of distributors are managing their distributors. I enjoyed learning even if only on paper how hard they are working. Only, I would like to propose that you hold and report relay interviews with the staff to make ECONETWAY a more widely read bulletin. That would help us learn about other staff and provide motivation to read ECONETWAY.

Baeyeon Suk | Finance Team | ECONET Holdings

글쓰는 과정에 많은 사람의 참여가 있으면 좋을 것 같습니다. 제가 러시아 워크숍 다녀와서 글을 써보니 에코넷웨이 39호가 기다려 지네요. ^^ 아마 다른 사람들도 글을 쓰면 저처럼 생각하지 않을까요? 가족 사별 부서/팀원 소개 릴레이, 유머 콘테스트, 우리 가족 사진 콘테스트도 고려해 보시죠. 각 가족사의 동호회(informal group)에 대한 정보도 알고 싶습니다.

이정권 과장 | 인사기획팀 | 에코넷홀딩스

I propose to have more people participate in the writing process. Writing the article on the workshop we held in Russia made me look more forward to the 39th issue of ECONETWAY-. If others were also to write articles for ECONETWAY, wouldn't more staff think like me? You may also want to consider holding relay introductions of division and team members of each family company, a humor contest, and a family photo contest. I would also like to learn more about informal groups of each family company.

Jungkwon Lee Manager | HR & Strategy Planning | ECONET Holdings

에코넷 가족 ECONET Family

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

에코넷홀딩스 ECONET Holdings

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

네이처텍 Naturetech

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

유니베라 한국 Univera Korea

서울시 성동구 성수동 2가 302-4 에코넷센터 우:133-120
ECONET CENTER 302-4, Sungsu-dong 2-ga,
Sungdong-gu, Seoul, 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-3100, Fax: +82-2-463-9162
www.univera.com

유니젠 한국 Unigen Korea

충남 천안시 병천면 송정리 200-1번지 우: 330-863
#200-1, Songjung-Ri, Byeongcheon-Myeon,
Cheonan-Si, Chungnam 330-863, Korea
Tel: +82-41-529-1510, Fax: +82-41-529-1599
www.unigen.net

이음 EUM F&B, Wellness Italian Restaurant

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

에코넷홀딩스 USA ECONET Holdings USA

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

유니베라 미국 Univera USA

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

유니베라 캐나다 Univera Canada

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

유니젠 미국 Unigen Inc.

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

유니젠 러시아 Unigen Co., Ltd.

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

힐탑가든 Hilltop Gardens

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

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

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

알로콥 중국 & 남양 중국 Aloecorp China & Namyang China

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

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