

ECONET WAY

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

Vol.033 JANUARY 2011





Cover Story

시작은 언제나 설렌다.
가는 길에 두려움도 있지만 즐거움이 더 크다.
Our hearts always leap up
when we start with strangeness
as well as expectations in coming.

ECONET WAY

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

Vol. 033 JANUARY 2011

발행인 이병훈

Publisher Bill Lee

발행처 남양

Published by Namyang company

편집기획 (주)남양 에코넷 홀딩스

Editing and planning by ECONET Holdings, Namyang Company

편집 김민선

Editor Minsun Kim

디자인 디자인모루

Design by Design MORU

인쇄 정광인쇄(주)

Printed by Jeonggwang Printing



ECO

- 04 **총괄사장 비전레터 Chairman's Vision Letter**
에코넷 성장 구조를 완성하자
Complete the ECONET Growth Structure
- 08 **자연오감 The Sense of Nature**
겨울 나무
A Winter Tree Speaks
- 10 **환경경영 Environmental Management**
에코넷. 환경경영의 길을 걷다
The road to environmental management
- 14 **자연의 선물 ① The Gifts of Nature**
차세대 에너지, 고베라(GoVera™)
The GoVera™ Story
- 16 **자연의 선물 ② The Gifts of Nature**
2010년 새로운 모습으로 바뀐
유니베라 건강기능식품 총목록
Univera Korea's health functional food renewed in 2010
- 18 **에코넷의 농장 ECONET Farm**
하나의 지향과 공동의 약속 : 에코넷 농장의 미션과 비전
One goal, shared commitment
The mission and vision of ECONET farms
- 20 **에코넷 농장의 역사**
The history of ECONET farms
- 22 **에코넷 농장의 핵심가치**
The core value of ECONET farms
- 23 **에코넷 농장의 실천 원칙**
The code of conduct of ECONET farms



NET

- 24 특별 기획 Special Report
- 25 특별 기획 ① Special Report
에코넷 홀딩스의 역할
에코넷 2차 장기전략수립과 전략의 성공을 위해
The role of ECONET Holdings
For successful launch of second long-term strategy
- 28 특별 기획 ② Special Report
미래를 위한 혁신의 조건, 우리의 성공 DNA
Follow our Success DNA
The precondition to innovation for a better future
- 32 현장스케치 On the Scene
힐탑가든
유니베라의 마음의 고향
Hilltop Gardens
A Visit to the Heart of Univera
- 36 성공이야기 Success Life
내 인생의 행운의 별
A lucky star in my life

WAY

- 38 에코넷 사람들의 이야기 Lives of fellow ECONETians
절망을 희망으로
From Despair to Hope
- 40 에코넷 북클럽 ECONET Book Club
스위치(Switch)
Switch; How to Change Things When Change Is Hard
- 42 에코넷 글마당 ① Literary Space
행복한 비타민
幸福維生素
Happy vitamin
- 44 에코넷 글마당 ② Literary Space
나의 외국인 친구
My foreign friend
- 45 에코넷 명소 사진전 My favorite place of ECONET
- 46 에코넷 뉴스 ECONET NEWS
- 58 에코넷웨이 리뷰 ECONETWAY Review

에코넷
성장 구조를
완성하자

Complete
the ECONET
Growth Structure





한 해를 마무리하는 시간이 되면 에코넷에서 지난 일년 동안 있었던 크고 작은 일들이 눈 앞에 파노라마 영상이 되어 선명히 보입니다. 그리고 그 영상들 한 가운데는 항상 밝은 모습으로 우리의 미션을 위해 열심히 노력하는 에코네시안들이 주인공이 되어 나타납니다. 이런 주인공들의 활약으로 2010년의 많은 어려움들을 이겨내고 오늘 우리는 내일을 위한 또 하나의 도전을 준비하고 있습니다.

에코네시안 여러분, 지난 한 해 동안의 수고와 노력에 에코넷을 대표해서 진심으로 감사 드립니다. 여러분 한 분, 한 분이 주인공이십니다.

우리 에코넷은 인류에게 온전한 건강과 웰니스를 자연에서 찾아 전하고자 지난 34년 동안 쉬지 않고 우리를 혁신하며 발전시켜왔습니다. 자연과 조화로운 치유의 소재를 얻기 위해 세계 방방곡곡에 농장을 일구었습니다. 때론 풍습과 관습의 차이로 어느 때는 매물 찬 자연 재해로 땀과 눈물로 일구어낸 우리의 역사들이 축대밭이 되는 쓰라림도 있었으나 지금 이 시간에도 올바른 자원을 일구는 에코넷의 노력은 계속됩니다. 이런 가치 있고 아름다운 에코넷의 노력과 도전은 연구개발 분야에서도 시장개척의 전선에서도 또 관리혁신의 현장에서 계속되고 있습니다.

이런 우리의 노력이 이 세상에 얼마나 필요한 일이었는지는 요즘의 소비자 경향을 보면 더욱 확실히 알 수 있습니다. 지난 수 세기에 걸쳐 진행되어온 맹목적인 양적 팽창은 우리에게 물질적 풍요는 주었지만 그를 통해 너무 많은 것을 잃고 있다는 소비자의 자각이 일어나고 있다는 것은 새로운 일이 아닙니다. 빠른 속도로 늘어나는 비만과 각종 생활질환들이 결코 몇 알의 알약으로 치유될 수 없다는 현실의 대안으로 근본적인 생활방식의 변화와 자연과 조화로운 치유방식이 필요하다는 것을 이제 소비자들은 알게 되었습니다.

In this time of year, all memories of what have happened in ECONET over the past year come into my eyes like the panoramic pictures. In the middle of the pictures, what I see the most are smiling, cheerful faces of ECONETians who have dedicated themselves to the mission of ECONET. Thanks to such efforts, we could overcome a myriad of difficulties in 2010 and can prepare new challenges for a better future.

My fellow ECONETians! I wholeheartedly appreciate your efforts and hard work during last year on behalf of ECONET.

ECONET has always been innovated and evolved for the 34 years since its inception, as we have relentlessly strived to bring the best of nature to humankind for the health and wellness. We have cultivated farmland around the world to be dedicated to secure healing properties from nature. Sometimes we were frustrated due to different customs and cultures, and sometimes we were daunted by harsh natural disasters, but even now in this moment, ECONET does not stop its efforts of developing worthy and rightful resources. Our challenge and endeavor to pursue a worthy cause continues in R&D laboratories, in the markets, and in the management innovation effort.

Looking at the recent consumer trend, we can be assured that our efforts have been absolutely essential. The rapid quantitative growth which has been going on during previous centuries gave us material affluence, but it is not new that consumers realized that we have lost too much during the course of it. Only taking a few pills could never cure fast increasing obesity and other lifestyle diseases. So, people begin to recognize that as an alternative is change of lifestyle in a fundamental level, and healing method tuned to the nature.



이제 우리 에코넷은 이런 소비자의 필요와 욕구를 구체적으로 충족시켜 주는 데 모든 전략의 초점을 맞추어야 되겠습니다. 왜냐하면 이 세상에 에코넷 이상 준비되어 있는 기업이 없기 때문입니다. 이를 위해 2011년은 지난 30여 년 동안 구축해 온 에코넷의 핵심역량들을 재조명하여 온전한 건강과 웰니스를 지향하는 소비자들의 패러다임 변화에 맞춰 시장을 주도할 수 있는 구조를 완성하는 데 전략의 핵심을 잡고자 합니다. 에코넷의 미래성장구조를 완성하자는 것입니다.

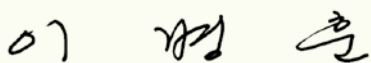
이를 위해 저는 다음과 같은 세 가지의 구체적인 2011년 전략과제를 제안합니다.

1. 에코넷 조직과 업무프로세스의 최적화
(Optimization of ECONET Organization and Process)
2. 에코넷 전략의 집중화
(Focus on ECONET Strategies and their Execution)
3. 에코넷 문화의 생활화
(Reaffirmation of ECONET Culture)

2011년 전략의 핵심은 효과적인 내부혁신전략을 통해 변화하는 소비자들의 필요와 욕구에 혁신적인 제품과 서비스를 지속적으로 제공할 수 있는 에코넷 성장구조를 완성하자는 것입니다.

내년 한 해의 노력은 2012년부터 시작되는 에코넷 장기전략 4단계에서 우리에게 두 자리 수 성장의 기초가 될 것입니다. 그리고 에코넷의 성장은 결코 수적인 성장이 아닌 자연의 혜택을 좀 더 많은 인류에게 전하여 인간과 자연이 조화로운 세상을 만드는 데 기여하는 꿈을 함께하는 행복한 일터로의 성장일 것입니다.

다시 한번 지난 한 해의 수고와 노력에 감사 드리며 우리 모두 굳게 손을 잡고 힘차게 행진하는 2011년 새해를 기원합니다.



총괄사장
이병훈

It is required that ECONET reasserts our strategy to satisfy the needs and desire of consumers, because there is no other company in the world better prepared for the task than ECONET. To this end, I will reaffirm core competence of ECONET established for the last three decades, and concentrate our strategy on completing a structure that will lead the market according to the changed paradigm of sound health and wellness. Thus, we are to set up the future growth structure for ECONET.

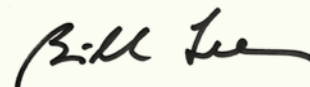
I would like to propose three specific strategic tasks for 2011.

1. Optimization of ECONET Organization and Process
2. Focus on ECONET Strategies and their Execution
3. Reaffirmation of ECONET Culture

The crux of 2011 ECONET strategy is to complete ECONET growth structure which can respond to the changing needs and desire of consumers with innovative products and services consistently by bringing in effective internal innovation.

The efforts we will make in the upcoming year will lay the groundwork for double digit growth in the Phase IV of ECONET long-term strategy beginning in 2012. We have to remind ourselves that the growth of ECONET is not just quantitative growth, but a step toward a community where all can share purpose, dream and happiness together while bringing the best of nature to more and more people in the world and contribute to a world where nature and human coexist in harmony.

Once again, I would like to extend my deepest thanks to all ECONETians for your dedication and hard work during 2010, and let us march toward the coming year of 2011.



Chairman & CEO
Bill Lee



눈 감아도 트여오는
백설의 겨울 산길
깊숙이 묻어둔
사랑의 불씨

감사하고 있습니다
살아온 날
살아갈 날
넘치는 은혜의 바다

사랑하고 있습니다
가는 세월
오는 세월
기도하며 지새운 밤

종소리 안으로
밝아오는 새벽이면
영원을 보는 마음

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

Even closing my eyes,
I see a path opening
Along the snow covered
Winter mountain.
Yet the ember of love remains
Deeply concealed within.

I am grateful
For the days I have lived
And for those I shall live
In the sea of full grace.

I love those days going by,
Those coming forth,
And those nights I sit up in prayer.

With the bell tolling
As day breaks
My heart sees
The eternity within.

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

에코넷, 환경경영의 길을 걷다

The road to environmental management

편집자 주 환경경영은 에코넷이 앞으로 추구해야 할 화두의 하나입니다. 환경경영에 대한 관심을 촉구하고 공감대를 확대하기 위해 이번 호부터 총4회에 걸쳐 다음과 같이 새로운 환경경영 칼럼을 연재합니다.

1. 에코넷, 환경경영의 길을 걷다 (vol.33)
2. 환경경영 실천 사례 (vol.34)
3. 환경경영 실천 사례 (vol.35)
4. 환경경영 실천 사례 (vol.36)

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

1. The road to environmental management(vol.33)
2. Examples of environmental management(vol.34)
3. Examples of environmental management(vol.35)
4. Examples of environmental management(vol.36)

〈표 1〉 에코넷 국내 각 사별 환경경영 관련 현황 (2008. 8)

각 사별 환경관리 현황 파악 Check(EMS of Each Subsidiary Company)		
Univera	Unigen	Naturetech
1. Management of product safety - review solutions from product development (합성첨가물, 잔류농약, 중금속, GMO, 미생물, 잠재적 유해물질, 트랜스 지방 등) - Establish proprietary safety management system 2. Environmentally friendly packaging - Use recyclable material - 친환경 인쇄물(홍보물, 단상자 등) 사용 - 유해물질 배출이 적은 친환경 소재 사용 - 녹색 구매 및 가이드 라인 개발 3. Customer Satisfactory Service - 소비자 불만 자율관리 시스템(CCMS) - 제품에 대한 정보 공개 수준 4. Save energy in distribution - 납품 절차/방법의 개선 - 포장의 슬림화 등	1. Safety management of raw material 2. Proper Waste disposal - 실험 폐기물(동물사체, 실험폐수, 쓰레기 등) 저감 (실험구상 단계에서 최적(Optimal)한 단위로 책정하여 실험비용의 저감효과 유발) 3. Management of Hazardous materials - 제품 개발 단계에서 처방 검토 - 자체 정화시설의 필요성 검토 - 관리 평가 체계 구축 4. ISO 14001 운영 검토	1. Environmental friendly actions - Develop 'Green' purchase and guideline - review waste disposal process (Decrease waste & review recycle, reuse options) (열회수 등을 이용한 폐기물 자원화 검토) - 하·폐수 처리시설 검토 - 적정 용수 사용 관리 - 온실가스, 오존파괴물질 등 저감 요소 파악 - 사업장 환경 개선 (분진 발생 방지, 소음·진동 방지/저감) 2. Develop environment technology - 사후처리 기술 개발 - 사전오염 예방 기술 개발 - 환경 위해성 평가 기술 개발 3. ISO 14001 운영검토
▼		
〈ECONET common actions〉		
1. Sufficient Energy use management - 전력소비 저감(조명, 건축물시설 이용, 불필요한 실험기자재, 공정설비 가동률 최적화 등) - 냉, 난방 에너지 저감 (재생에너지(태양광 등), 콤비즈 캠페인 등) 2. Corporate Social activities - 환경복원 사업 추진(녹지공원 설립, 환경 보호 캠페인 등) - 그린마케팅(매출액의 일부 사회 기부), 환경기금 마련(복지재단 설립, 운영 등) 3. Education(교육을 통한 임직원의 인식 및 책임감 고취) - 기업문화 정착 운동		

에코넷에서 환경경영을 시작한 지 벌써 2년이 넘어간다. 2008년 4분기 경 러시아에서 열렸던 CEO 워크샵에서 환경경영의 필요성과 불가피성에 대해 논의한 바 있다. 이후 국내 각 사별로 환경경영 관련 현황이 어떠한지 분석하여 공통 실행 사항을 수립했고, 또 각 사의 특징과 목적에 맞는 환경경영 계획에 대해 공유했다(표 1).

또한 이러한 계획들에 대해 구체적인 시간표(Timeline)를 만들고 단계별 실행 계획을 세움으로써 좀 더 현실성 있게 전개될 수 있도록 노력하였다(표 2).

환경경영 개요에 대해 소개한 후 국내 3사는 각 사의 환경경영 능력의 수준에 맞게 형평성 있는 계획을 수립

It has been more than two years since the ECONET had adopted environmental management. In the fourth quarter of 2008 at the CEO workshop held in Russia, the necessity and inevitable situations of implementing the environmental management in today's corporate world were discussed. Since then, the each family companies in Korea has analyzed the present situations of the each company with respect to environmental management and brainstormed on what can be initially done. They shared the information on how to plan out activities for the environmental management system that fit the characteristics and goals of each company. (Table 1)

With much discussions, they've also set out the timelines for the plans above and elaborated on the detailed action plans, on which the reality and current levels of capabilities of each company were reflected. (Table 2)

〈Table 1〉 ECONET family companies in Korea: The present situations of environmental management (Aug 2008)

EMS of Each Subsidiary Company		
Univera	Unigen	Naturetech
<p>1. Management of product safety</p> <ul style="list-style-type: none"> - review solutions from product development (synthetic additives, pesticide residue, heavy metal, GMO, microorganism, potentially toxic chemical, trans fat etc.) - Establish proprietary safety management system <p>2. Environmentally friendly packaging</p> <ul style="list-style-type: none"> - Use recyclable material - Use Environmentally friendly ink and paper for printouts (PR material, boxes) - Eco-friendly material which produces less toxic chemicals - Develop green purchase guideline <p>3. Customer Satisfactory Service</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consumer Complaints Management System (CCMS) - 제품에 대한 정보 공개 수준 <p>4. Save energy in distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> - Improve delivery procedure/method - Remove unnecessary packaging 	<p>1. Safety management of raw material</p> <p>2. Proper Waste disposal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reduce experiment waste (animal body, waste water, garbage etc.) (Set the optimal amount of waste from the planning stage to reduce expenses) <p>3. Management of Hazardous materials</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consider provision from the development stage of product - Consider the necessity of purification facility - Place management assessment system <p>4. Consider adopting ISO 14001</p>	<p>1. Environmental friendly actions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Develop 'Green' purchase and guideline - Review waste disposal process (Decrease waste & review recycle, reuse options) (consider using waste by reclaiming heat and etc.) - Consider building sewage processing facilities - Control managing water usage to optimal level - Understand how to reduce greenhouse gases and destructive substance to ozone layer - Improve environment of facilities (prevent/reduce dust, noise and vibration) <p>2. Develop environment technology</p> <ul style="list-style-type: none"> - Develop EoP(end-of-pipe) technology - Develop cleaner production technology - Develop technology to assess environment risk <p>3. Consider adopting ISO 14001</p>
▼		
〈ECONET common actions〉		
<p>1. Sufficient Energy use management</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reduce electricity consumption (Lighting, usage of buildings and facilities, unnecessary experiment equipment, utility optimization etc.) - Reduce heating and air-conditioning in buildings (Recyclable energy-solar power etc.), Cool biz campaign etc.) <p>2. Corporate Social activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Environment recovery project (place green park, mount environment protection campaign etc.) - Green marketing (donation of a part of sales), raise environment fund (place and manage welfare foundation etc.) <p>3. Education (raise awareness of employees through education)</p> <ul style="list-style-type: none"> - establish corporate culture 		

하였고 그 계획에 맞추어 실행해 왔다. 2010년에는 이와 같은 실행 사항들을 공식화하고 대외적으로 선포하기 위해 환경경영 방침도 수립하였다(표 3).

이렇게 수립된 환경경영 방침들은 앞으로 더욱더 활발히 실행될 국내 3사의 환경경영의 중요한 가이드라인으로서 체계적인 실행과 적극적인 추진을 위한 필수 요소가 될 것이다. 또한 이 방침들은 앞으로 우리가 환경경영과 관련하여 외부와 소통하는 기준이 될 것이다.

After the environmental management was introduced, the three subsidiary companies in Korea had set up plans that were suitable for the current situations and capabilities of each company. In 2010, the official action plans were established and directions for environmental management were announced accordingly. <Table 3>

The directions established for the environmental management will serve as a crucial guideline for the three companies as they attempt to not only expand on the environmental management activities, but also to carry out the environmental management in a more systematic manner. The guideline will also provide standard ways of communication both internally and externally regarding environmental management.

(표 2) 에코넷 환경경영 추진 단계 (2008. 8)

Planning(Short Term)	Promote activities(Mid-Term)	Stabilization(Long-term)
- Possible for immediate actions and changes - No expense generated	- Expense generated - Need Short period of time - Direct benefit factors	- Expense for investment - Need long period of time - Indirect benefit factors
- 법 및 그 밖의 요건 확인 - 각 사의 환경 관리 현황 파악 - 환경경영 계획/목표 수립 - 환경경영 위원회/팀 구성 - 에너지 효율 관리 시행 - 고객만족 서비스 지속 - 임직원 환경교육 자료 수집 - 개발단계에서 환경친화적 처방 및 포장 설계 검토 - 친환경 공정 개발 추진 (폐기물 처리 공정 등)	- 자체 안전성 관리 원칙과 체계 구축/시행 - 환경 친화적 포장 적용 (녹색구매 시행) - 물류 납품 절차/방법의 개선 - 환경기술의 개발 추진 - 일부 친환경 공정 개선 시행 (포장재의 재활용 등) - 체계적인 환경 교육 시행 - 재생에너지 활용 부문 검토 (열회수 공정, 태양광 이용) - ISO 14001 운영	- 친환경 공정 완성 - 환경기술의 적용 - 사회 환경 활동 - 친환경 기업문화로 정착 - 지속가능경영으로 확대

(표 3) 에코넷 각 사별 환경경영 방침 (2010)

네이처텍	유니베라	유니젠
1. 환경오염 예방과 환경개선 활동의 목표를 설정하고 추진계획을 수립하여 지속적 환경혁신 활동을 전개한다.	1. 환경을 기업경영활동의 핵심가치로 인식하고 환경경영 시스템 구축을 통해 지속적인 환경경영을 실천한다.	1. 인류의 건강을 위해 지속가능한 환경가치 창조 및 유지를 끊임없이 실천한다.
2. 환경법규/기준을 준수하는 환경친화적 기업을 구축한다	2. 환경법규 준수 및 지속적인 환경개선을 통해 환경가치를 창조해 나간다.	2. 환경관련법을 적극 준수하며 환경관련 세부지침의 지속적인 개선과 보완을 통해 환경 비상대응체계를 정립한다.
3. 에너지와 자원 절감을 생활화한다.	3. 에너지 절감을 생활화한다.	3. 에너지와 원가절감을 생활화한다.
4. 인류의 건강과 지속가능한 지구환경을 위한 제품을 개발한다.	4. 인류의 건강과 지속가능한 지구환경을 위한 제품을 고객에게 전달한다.	4. 인류의 건강과 지속가능한 지구환경을 위한 제품을 구입 및 연구한다.
5. 환경에 대한 모든 임직원의 경각심을 고취시키고 지속적 참여를 위한 정기적인 교육을 실시한다.	5. 조직구성원의 환경가치인식 고양을 위해 지속적인 교육을 추진한다.	5. 조직구성원의 환경가치인식 고양을 위해 지속적인 교육을 추진한다.
6. 환경 경영 내용을 문서화 하며 대내외적으로 공개하고 홍보한다.	6. 우리는 환경정책과 성과를 문서화하여 대중에게 공개하며 환경가치 인식 확산에 앞장선다.	6. 정기적으로 지역사회 환경개선 활동을 적극 지원함으로써 사회적, 지역적 발전에 기여하고 EMS(Environmental Management system)에 대한 대외적인 홍보활동을 통하여 친환경 기업이미지 전달한다.

환경경영의 시작으로 에코넷은 단순히 이익을 창출하는 기업이 아니라 이익 창출과정에서 환경보존에 노력하는 기업이 되었다. 이제 에코넷은 모든 사람들이 함께 행복하게 살 수 있는 세상을 향한 또 하나의 걸음을 내딛은 셈이다. 이에 우리 에코네시안들도 작게나마 환경경영에 기여할 수 있는 생활 방식과 태도를 갖는 것이 매우 중요하다고 하겠다.

By implementing the environmental management in corporate strategy, the ECONET will be able to build upon our corporate image as being a conscientious company that seriously care about preserving the nature in the process of making profits. As part of executing our mission of "Bringing the best of nature to humankind", the environment management in the ECONET means taking a step toward, so that we can continuously bring happiness to people we serve. Having said all that, the foremost thing for a successful environment management in ECONET is our mindsets, that it does make a difference in our lives, our companies, and in the world.

글 | 권수남 과장 | 유니베라 한국

By J. Soonam Kwon Manager | Univera Korea

<Table 2> Steps for environmental management in ECONET (2008. 8)

Planning(Short Term)	Promote activities(Mid-Term)	Stabilization(Long-term)
<ul style="list-style-type: none"> - Possible for immediate actions and changes - No expense generated 	<ul style="list-style-type: none"> - Expense generated - Need Short period of time - Direct benefit factors 	<ul style="list-style-type: none"> - Expense for investment - Need long period of time - Indirect benefit factors
<ul style="list-style-type: none"> - Confirm legal and other conditions - Understand the present status of environment management - Set up plans and goals for EMS - Set up committee and TFT for EMS - Control energy efficiency - Continue customer satisfaction in service - Collect education material on environment for employees - Eco-friendly prescription and wrappings from product development stage - Push forward environment friendly production (such as waste disposal procedure) 	<ul style="list-style-type: none"> - Set up and practice in-house safety rules and guidelines - Use Environment-friendly wrappings (Green purchasing) - Improve delivery procedure and method - Develop clean technology - Adopt eco-friendly process for some processes (Recycle of wrappings etc.) - Systematic environment education - Consider recyclable energy facility (Heat reclaim process, Solar Energy) - Adopt ISO 14001 	<ul style="list-style-type: none"> - Complete environment-friendly processes - Apply clean technology - Corporate responsibility - Bring eco-friendly corporate culture - Expand to sustainable management

<Table 3> Directions for each ECONET member companies (2010)

Naturetech	Univera	Unigen
1. Set goals for prevention of environmental pollution and environmental preservation, define action plans to mount continuous environmental innovation activities.	1. Acknowledge that environment is a core value of corporate activities, and continuously implement EMS to bring environmental management into life	1. Continuously create and preserve sustainable environmental values for human health.
2. Bring eco-friendly rules and regulations into the organization	2. Abide by environment-related laws and improve environment continuously to create environment values	2. Abide by environment-related laws, improve and complement details of related guidelines to lay down environment contingency system.
3. Conserve energy and resources in daily life	3. Conserve energy in daily life	3. Conserve energy reduce cost in daily life
4. Develop products to enhance health of mankind and sustainable environment	4. Deliver products to enhance health of mankind and sustainable environment to customers	4. Purchase and study products to enhance health of mankind and sustainable environment to customers
5. Raise awareness on environment, and give regular training to induce continuous participation for employees	5. Continue training for members of organization to raise awareness on environmental values.	5. Continue training for members of organization to raise awareness on environmental values.
6. Document environment management practices, announce and promote in and out of company.	6. Document environment policy and results, open the details to public to spread the environmental values further.	6. Support green activities of the community regularly to contribute to the local community and the society, and promote the EMS (Environmental Management System) activity to deliver eco-friendly corporate image

차세대 에너지, 고베라(GoVera™) The GoVera™ Story



2009년에 Red Bull, Rock Star, Monster, 이 세 제품이 미국과 캐나다에서만 통산 60억 달러 이상의 매출을 기록했다. 이것을 보면 북미의 소비자들이 에너지에 목말라 있다는 사실을 알 수 있다. 이에 의회는 8세 이상의 어린이들이 이 제품들을 복용해도 되는지 조사에 착수했다.

그런데 문제는 이것들이 에너지 충전 제품이 아니라는 사실이다. 카페인을 에너지를 공급하지 못 하며 오직 중추신경계를 일시적으로 자극할 수 있을 뿐이다. 어찌 보면, 버스에 치는 경험과 비슷하다고 하겠다. 교통사고를 당하면 정신이야 번쩍 들겠지만, 그렇다고 하루에 세 번씩 버스에 치고 싶은 사람이 있겠는가.

그렇다면 60억 달러 매출은 사기다. 그런데 우리는 진정한 에너지의 원천을 알고 있다. 에너지 생산을 높이는 방법 또한 알고 있다. 유니베라 제품인 Xtra™ 한 병이면 충분하다. Xtra™는 우리 몸 속의 활력 충전제인 오나이신 알파-케토글루터레이트, 비타민 B3, 동충하초 추출물이 포함되어, 세포의 생화학적 ‘에너지 공

In 2009, three products: Red Bull, Rock Star and Monster, combined for more than \$6 Billion dollars in sales; just in the US and Canada. This tells us that consumers in North America are desperate for energy. At the same time, however, a Congressional investigation was launched into the use of these products by children, some as young as 8 years old.

The problem, of course, is that these are not energy products. Caffeine cannot provide energy, but only temporary stimulation of the central nervous system (CNS). As such, the effect is very much like almost getting hit by a bus. You’d be very alert after such an experience, but you’d never say, “I think I’ll do that three times a day.”

This then is a \$6 billion dollar scam. And yet we know where real energy comes from. We also know how to increase energy production, demonstrated in the Univera product called Xtra™. In Xtra, we included energy “drivers” such as Ornithine alpha-ketoglutarate, vitamin B3, vitamin B3, and the botanical extract, cordyceps sinensis. These help to increase the efficiency of the Krebs cycle, the biochemical “assembly line” in the cells that manufactures energy.

장에 해당하는 크랩스 사이클의 효율성을 증가시킨다.

이 제품은 이미 10만 명 이상의 소비자들에게 에너지 증강 효과를 준 유니베라의 최고 베스트셀러이다. 그럼에도 2009년, 유니베라는 차세대 에너지 제품의 개발에 착수했다. 왜 그랬을까? 모든 사람이 더 많은 에너지를 원하고 있으며, 연구 단계에서 새로운 성분들이 매우 긍정적인 효과를 나타냈기 때문이다.

엑스트라와는 달리, 새로운 성분들은 맛도 뛰어나서, 감미료를 따로 첨가할 필요가 없다. 사실 감미료를 약간만 섞어 가루 형태로 판매해도 될 정도이다. 휴대가 간편하고 가격도 저렴하다. 더욱 놀라운 사실은, 이들 성분을 한데 혼합하니 시너지 효과가 일어나 실험 집단에서 눈에 띄는 효과를 보였다는 것이다.

인간을 대상으로 한 이중맹검 실험에서, 고베라(GoVera) 제품을 사용한 피험자들은 위약대조군에 비해 평균 22%의 에너지 증가를 체험했다. 고베라의 작용을 이해하기 위해서는, 에너지 생산에 두 가지 측면이 있다는 것을 우선 알아야 한다.

- 1. 연료
- 2. 연료의 이용방식

엑스트라가 크랩스 사이클의 효율성을 증가시켜 인체가 연료를 이용하는 방식, 즉 연비를 향상시킨다면, 고베라는 연소율이 더 높은 연료, 네 가지를 공급한다.

- 1. 중간사슬지방(MCT)
- 2. D-리보즈
- 3. 마카(Maca)
- 4. 홍경천(Rhodiola)

덧붙여 Cissus Quadrangularis는 포만감을 제공하기 때문에 체중 감량 효과까지 보인다. 물론 고베라가 체중감량제품으로 판매되는 것은 아니지만, 운동을 하면서 에너지를 충전하고 운동 후에도 공복감으로 괴로워하지 않아도 된다는 반가운 소식이다.

이미 예상한 것이지만 엑스트라와 고베라를 함께 사용한 유니베라 미국의 전 조직원들은 활력이 넘친다. 우리의 어소사이트들은 두 가지 제품을 함께 사용함으로써 에너지 증가 효과와 함께 두뇌 활성화 효과를 경험한 산증인들이다. 유니베라의 사무직원들은 적은 시간에 더 많은 업무를 처리하고도 에너지가 남아돈다.

글 | 스티븐 체니스크 CSO | 유니베라 미국

This product has provided energy benefits for over a hundred thousand consumers, and remains Univera's top selling product. But in 2009, we started working on a second energy product. Why? Because everyone wants more energy, and research was showing very positive benefits from some new nutritional ingredients.

Unlike Xtra, the new ingredients tasted good, which meant we would not have to use a lot of sweeteners. In fact, it was evident that they could simply be mixed together with some flavoring agent and sold as a powder. That would add to convenience and reduce cost. What's more, when the ingredients were mixed together, they had a synergistic effect that provided measurable benefits in our trial group.

In a double blind placebo-controlled human trial, subjects taking GoVera experienced an average increase of 22% in total energy output compared to no change in the placebo group.

To understand how GoVera works, you have to remember that there are two aspects to energy production:

- A. Fuel
- B. What your body does with that fuel

If Xtra is enhancing what the body does with fuel (via increasing Krebs cycle efficiency) Govera provides high-energy fuels. These are:

- 1. Medium chain triglycerides (MCT's)
- 2. D-Ribose
- 3. Maca
- 4. Rhodiola

One additional benefit was provided by cissus quadrangularis, shown to enhance weight loss by providing a sense of fullness or satiety. So while GoVera is not marketed as a weight loss product, consumers are liking the fact that they have more energy for exercise, and don't feel ravenously hungry afterwards.

As you might expect, the combination of Xtra and Govera has become the supercharger for individuals throughout the Univera US organization. Associates in the field are using this combination to demonstrate the energy and mental clarity benefits, while employees in the corporate office find that they get more done, in less time, with energy to spare.

By Stephen Cherniske Chief Scientific Officer | Univera USA

2010년 새로운 모습으로 바뀐 유니베라 건강기능식품 총목록

2010년 한 해 동안 새롭게 바뀐 유니베라 건강기능식품을 정리하여 소개한다. 에코네시안이라면 꼭 알아야 할 내용이다. 건강기능식품법 공전 개정에 맞추어 알로에를 비롯한 천연물의 함유내용을 바꾸거나 기능을 강화했다. 아울러 포장재를 친환경적으로 바꾸어 환경영향을 실천했다.

글 | 박정아 차장 | 고객지원팀 | 유니베라 한국

- 변경내용/기능성 Changed function/ingredient
- 특징 Characteristic
- 적용일 Date



알키드 Alkid

- 칼슘비타민 보충 → 칼슘, 비타민 B1 제품으로 유형변경
Calcium and vitamin → Calcium plus vitamin B1
- 적절한 비타민 공급
provision of adequate dosage of vitamin
- 2010년 1월
January 2010



알로엑스 Alo-X by Active-Aloe

- 기능성분인 다당체 함량 표기
Indicated amount of polysaccharide
- 순도높은 다당체
High-purity polysaccharide
- 2010년 2월
February 2010



아레지오 Allezio

- 알로에겔분말 제품 → 아연제품
정상적 면역기능에 도움
Aloe gel powder → Zinc product
Help normal immune function of body
- 친환경 포장재 적용
Eco-friendly wrappings
- 2010년 3월
March 2010



알로맥프로 Aloemeg Pro

- 은행잎추출물 분말 삭제
Removed Ginkgo leaf extract powder
- 친환경 포장재 적용
Eco-friendly wrappings
- 2010년 3월
March 2010



알로신 Alosin

- 알로에겔분말 제품 → 프로폴리스 함유제품 / 항산화 기능
Aloe gel powder → Propolis product / antioxidant
- 친환경 포장재 적용
Eco-friendly wrappings
- 2010년 4월
April 2010



알로에버플러스 Aloever Plus

- 알로에겔 제품/총다당체 함량 표시
향노화 기능 강화
Gel-type Aloe/indicated amount of total polysaccharide in product
Anti-aging function
- 사용량, 포장단위, 제형 변경(분말)
Dosage, Amount, number of units per package, form [powder]
- 2010년 4월
April 2010



알로청 Alochung

- 다당체 함량 표기
홍삼농축액 삭제, 알로에 전문제품
Indicated amount of polysaccharide
Removed red ginseng concentrate, Aloe-only product
- 친환경 포장재 적용
Eco-friendly wrappings
- 2010년 4월
April 2010

Univera Korea's health functional food renewed in 2010

Here is a list of Univera health functional food renewed during the year 2010. All ECONETians should be acquainted with this essential information. Some of the natural ingredients of these products, including aloe, were replaced or strengthened of its function due to the requirement by the revised health functional food law. Also, wrappings were changed into eco-friendly ones to practice environmental management.

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



홍삼액골드 Red Ginseng Tonic Gold

- 홍삼 기능성분(Rg1+Rb1)함량 표시변경
기능: 면역력 증진, 피로회복
Indicated changed content in red ginseng functional ingredients (Rg1+Rb1)
Function: enhance immune function of body, recover fatigue
- 진한 홍삼
High dosage of red ginseng
- 2010년 4월
April 2010



알브라이트 Albright

- 알로에겔분말 제품 → 루테인 & 오메가3복합제품
기능: 눈 건강, 혈행 개선, 혈중 중성지질 개선
Aloe gel Powder → Lutein & Omega 3 complex
Function: Eye health, blood circulation, reduce triglyceride in blood
- 눈건강기능 강화, 친환경 포장재 적용
Enhance eye health, Eco-friendly wrappings
- 2010년 5월
May 2010



남양931 NY 931

- 알로에겔분말 제품 → 밀크씨슬 개별인정형 간건강에 도움
Aloe gel powder → Milk Thistle product (Product-Specific) enhance liver function
- 친환경 포장재 적용
Eco-friendly wrappings
- 2010년 5월
May 2010



이지10-K EZ - 10 K

- 효소제품 → 프로바이오틱스 유형
기능: 유익한 유산균 증식, 유해 균억제
Enzyme → Probiotics product
Function: produce healthy bacteria inside body and prevent harmful bacteria growth
- 포장재, 제형(정제→분말)변경
Changed wrapping, form (tablet → powder)
- 2010년 6월
June 2010



메타번 MetaBurn

- 섬유질 제품 → CLA(공액리놀레산)유형
제품명 변경: 메타블럭 → 메타번
기능: 체지방감소에 도움
Fiber → CLA(Conjugated linoleic acid) product
Changed name from Meta Block to MetaBurn
Function: reduce body fat
- 포장재, 제형(정제→캡슐)변경
Changed wrapping, form (tablet → capsule)
- 2010년 6월
June 2010



에너벨 Enerbal

- 비타민, 미네랄 함량 조정
기능: 체내 에너지 생성
Adjusted the amount of vitamin and mineral
Function: boost energy
- 포장재 변경
Changed wrappings
- 2010년 6월
June 2010



아보민플러스 Arbomin plus

- 알로에분말 제품 → 알로에 전잎 함유
기능: 배변활동 원활
Aloe powder → contain Aloe prophyll
Function: cure constipation
- 대장건강 강화
Enhance colon health
- 2010년 8월
August 2010

작년부터 일 년 넘게 에코넷의 여러 사람들이 협력하여 에코넷 농장의 미션과 비전을 다듬었습니다. 농장에서 일하는 농부들은 농장의 역사를 짚어보고 경험을 반추하면서 핵심가치를 확인하였습니다. 계열회사의 임직원들은 농장에 대한 기대와 희망을 정리했습니다. 뿐만 아니라 에코넷 밖의 소리, 소비자와 사회의 요구도 전달했습니다.

사실 에코넷 농장은 우리 에코넷이 갖고 있는 가장 기본적인 경쟁력입니다. 농장에서 가정까지, 직접 재배한 작물로 제품을 만들어 소비자에게 전달하는 기업은 세계에서 매우 드물다 하겠습니까. 이러한 차별성과 경쟁력이 에코넷의 소중한 역량이고 이를 기반으로 에코넷은 성장했습니다.

하지만 이를 더욱 발전시키고 그 장점을 충분히 활용했는지 자문해 보지 않을 수 없습니다. 개척과 도전의 에코넷 농장도 자

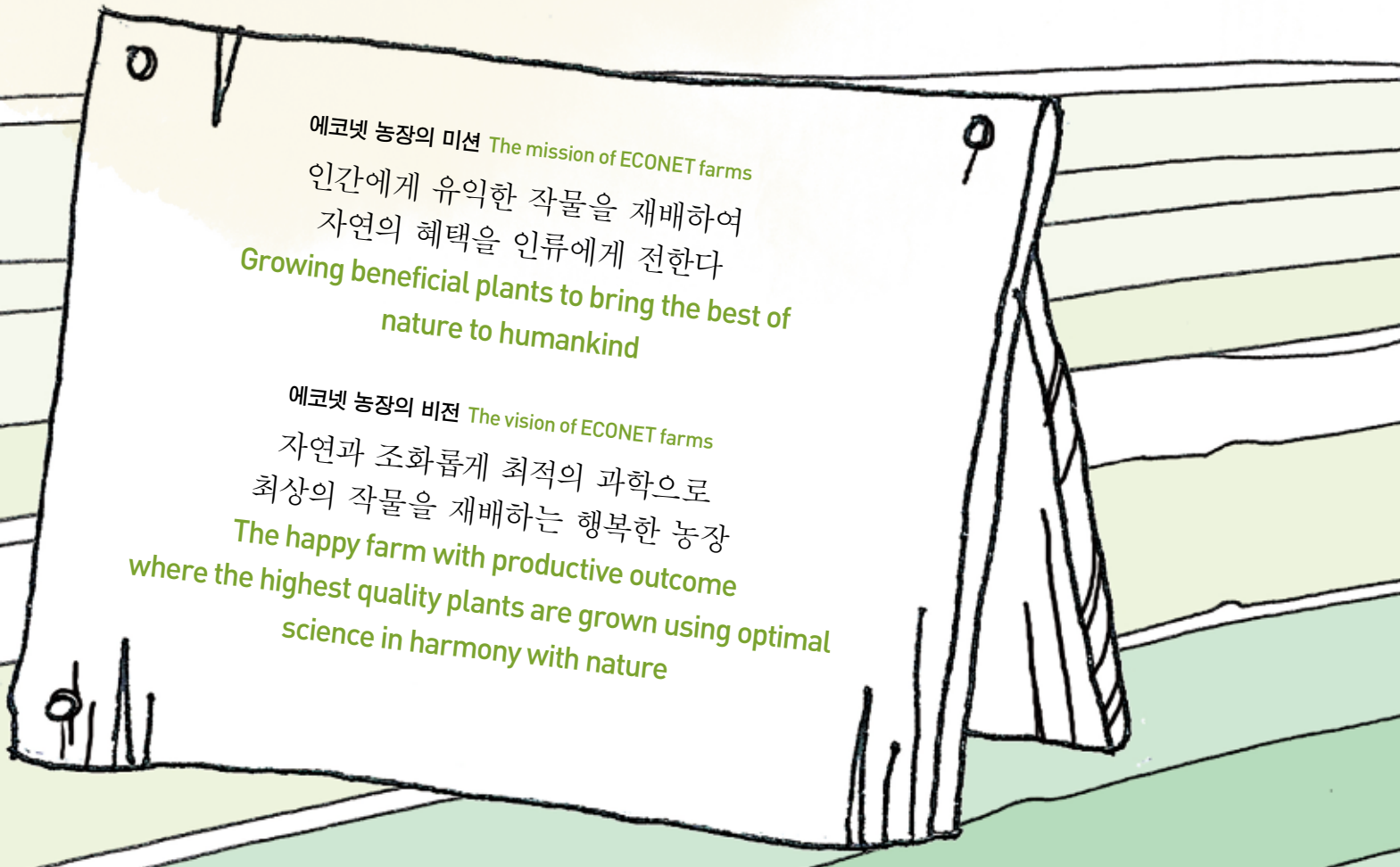
Since last year, many ECONETians have worked together to capture the mission and vision of ECONET farms. The farmers in the field revisited the ECONET history and their experiences to extract the core value of our farms, and members of the family companies added their high expectations and hopes for the ECONET farms. In addition, voices from outside ECONET, our customers and the community, also have been delivered.

The ECONET farm, in fact, is the most fundamental competitive element of ECONET. It is very rare for a company to grow plants, extract raw material, manufacture products, and deliver the final product to customers. Such uniqueness and competitiveness are our valuable strength and ECONET has grown based on it.

However, we need to ask ourselves whether we did fully utilize our strength and bring it to the next level. Sometimes ECONET farms were faced with adversities like natural disasters, despite always equipped with pioneer-ship

하나의 지향과 공동의 약속 에코넷 농장의 미션과 비전

One goal, shared commitment The mission and vision of ECONET farms



연 재해 등 여러 가지 이유로 인해 힘든 때가 없지 않았기 때문
입니다. 이러한 반성을 토대로 에코넷 농장의 미션과 비전을 재
정립하고 원칙을 새로 세우고자 하였습니다. 이것이 우리 공동의
약속이자 지향이 될 것입니다. 소박한 언어로 다소 생경한 부분
이 있다 하더라도 에코네시안의 정신만은 분명히 담고자 하였고
니다. 결코 포기하지 않는 에코넷 농부의 초심이 우리의 기본이
라면 여기에 더하여 실패를 지양하고 진정 가치 있는 경쟁력으
로 자연과 조화롭게 성공을 성취하는 농장의 미래가 우리의 목
표입니다.

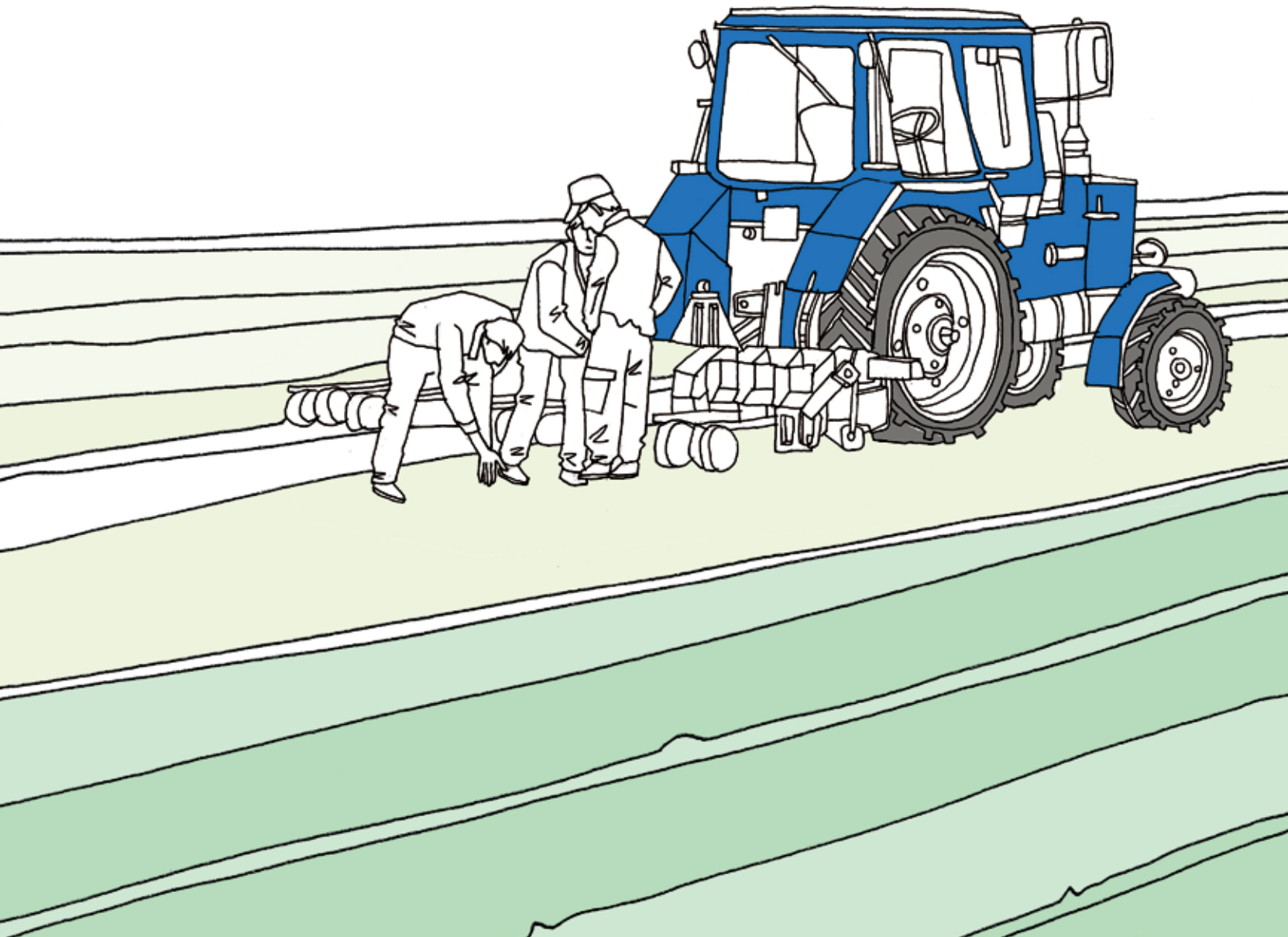
어려운 중에도 농부의 마음으로 '에코넷 농장의 미션, 비전, 핵
심가치 그리고 실천원칙'을 함께 만든 모든 분께 감사 드립니다.

글 | 우성식 | CAO(Chief Agricultural Officer) | 에코넷 홀딩스

and spirit to challenge. We wanted to rebuild the mission and vision of
ECONET farm and reset the principle based on the lessons learned. The
result would be our shared goal and commitment. Although it may sound
unfamiliar to some, we tried to use simpler words to explicitly set out the spirit
and core value of ECONETians. We began with the perseverance of ECONET
farmers who never give up. Furthermore, our goal in the future is to build a
farm that stays in harmony with nature and is able to obtain true competitive-
ness to achieve success without setbacks.

I would like to express my gratitude to those who helped me with the cre-
ation of "the mission, vision, core value and code of conduct of ECONET farm"
amid their own busy schedule with kind hearts of farmers.

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



에코넷의 역사는 에코넷 농장의 역사다. 1976년, 인천 효성동의 작은 비닐하우스에서 에코넷은 출발했다. 이렇게 키운 몸에 좋은 알로에를 이웃과 나누자는 마음으로 시작한 에코넷은 더 많은 사람들에게 더 나은 제품을 만들어 보급하기 위해 네트워크를 구축하고 세계로 나아갔다.

The history of ECONET begins with the history of our ECONET farms. ECONET started in a tiny greenhouse in Hyoseong-dong, Incheon in 1976. In a good-will effort to share the farm's healthy Aloe with communities. We then focused our resources toward producing better products and building a strong production network, and expanded into product distribution to the world.

에코넷 농장의 역사

The history of ECONET farms

에코넷 농장의 역사는 도전과 개혁의 역사였다. 에코넷은 알로에를 비롯한 원료작물의 최적 재배지를 찾아 텍사스, 멕시코, 러시아, 중국을 개척했고 최고 품질의 작물을 재배하기 위해 적합한 농법을 연구하였다. 냉해와 가뭄, 홍수를 겪으면서도 역경에 굴하지 않는 농부의 마음으로 결코 농사를 포기하지 않았다.

The history of ECONET farms is dotted with challenges and pioneering. The ECONET has expanded to Texas, Mexico, Russia and China in a quest to find the most favorable farmland to grow Aloe and other plants used in our product inventory. Despite adversity and daunting challenges, the ECONET farms have developed agricultural technologies to consistently grow plants of the highest quality. Freezes, droughts and floods have never defeated ECONET, for we have the hearts of true farmers to overcome any adverse circumstances.

1988년 4월 텍사스 힐탑가든 농장을 구입했다. 최고 품질의 원료를 원활하게 공급하기 위해서였다. 그런데 이듬해 예기치 못한 냉해로 큰 피해를 입었다. 전 직원이 3일 밤낮을 애썼으나 알로에를 살리지는 못했다. 그러나 역경은 에코넷 사람들을 더욱 단단하게 만들었다. 에코넷 철학으로 무장한 에코넷 사람들은 일치단결하여 멕시코 악마의 농장을 천사의 농장으로 만들었다. 멀리 중국 하이난에 새로 농장을 조성하고 러시아 크라스키노의 목은 습지를 황금(*Scuterallia baicalensis*) 농장으로 바꾸었다.

The ECONET purchased Hilltop Gardens farm in Texas in April 1988. The investment allowed ECONET to ensure a sound supply of quality raw materials. However, the harvest was severely damaged in 1989 due to an unpredicted freeze. The entire crew worked relentlessly day and night, but could not save the aloe plants. Although heartbroken, this natural disaster did not kill our spirits, but made us stronger. In 1989, the ECONET people worked in unison to turn what was a devil's farm in Mexico into a field of angels. Equipped with this unwavering ECONET philosophy, workers also created a farm in Hainan, China, and planted *Scuterallia baicalensis* in the old marshlands of Kraskino, Russia.

자연을 존중하고 자연과 조화를 이루는 최선의 농법을 찾았다. 기후와 토양의 효과는 극대화하고 환경적 재해는 최소화하도록 설계했다. 최적의 장소에서 최적의 작물을 재배하여 원료의 품질과 안전을 높이기 위해 농법을 개선·과학화했다. SOP(Standard Operating Procedure)를 만들고 GAP(Good Agricultural Practice)을 도입하기 시작했다. 새로운 농구와 기계를 고안하고 친환경농법을 도입했고 멕시코 농장은 유기 인증을 받았다. 건강하고 비옥한 토지를 유지·보전·전수하기 위해 토양을 관리하고 윤작을 비롯한 체계적인 경작 프로그램으로 농장을 엄격하게 관리했다.

In development of ECONET farms, our leaders sought the best agricultural methods which fully utilize and align in harmony with nature. The intended design was and remains to maximize the benefits of climate and soil, and minimize damages from natural disaster. We have improved the agricultural technologies, engineered new tools and machines, and applied science to find the best match of soil and plants, thereby producing safe and high-quality raw materials. We implemented Standard Operating Procedure (SOP) and Good Agricultural Practice (GAP). We introduced environment-friendly agricultural methods and the ECONET's Mexican farm gained the highly respected organic certification. In order to maintain and preserve healthy and fertile land, a systematic agricultural program, including crop rotation, was implemented to meticulously oversee the fertility of soil and the farm's overall operation.

텍사스 힐탑가든 농장을 개척한 초기부터 농장에서 일하는 사람들에게 안정적인 일자리를 보장하기 위해 노력했다. 적절한 임금과 안전한 노동 환경을 제공할 뿐만 아니라 의료와 통근 차량을 비롯하여 최적의 복지 혜택을 제공했다. 농부의 인권을 존중하고 그 가족과 지역사회를 풍요롭게 만들기 위해 이바지했다.

The ECONET has always respected the human rights of our farmers and is committed to making their families and the communities prosperous. Even from the early stages of ECONET's Hilltop Gardens, we offered stable employment for workers. We provided a fair salary, safe environment, medical coverage and commuter vehicles. Our employees knew that ECONET was a family that cared.

세계적인 농장을 목표로 세계를 무대로 한 에코넷의 농장 개척은 멈추지 않았다. 1998년부터 러시아 농장을 개척했다. 연해주에서 쌀과 콩 농사로 조방농업의 경험을 축적했고 2001년 크라스키노 지역에 농장을 건설하여 황금 농사를 시작했다. 2002년 아시아 시장을 겨냥하여 새로운 알로에 공급기지를 건설하기 위해 중국 하이난에 알로에 농장을 조성했다. 3년의 긴 준비와 협상의 결과였다.

Our challenge to create global leadership in farming did not stop. In 1998, we began to build a farming basis in Russia. We gained experience of extensive farming while planting rice and beans in Primorsky Krai, the maritime province of far-east Russia. Through that knowledge, we were able to expand and soon built a farm in Kraskino in 2001, planting *Scutellaria baicalensis*. In 2002, after three years of intense preparation and negotiation, the ECONET built an Aloe farm in Hainan, China to provide a supply basis for the Asian market.

자연의 혜택을 인류에게 전하는 에코넷의 사명에 일익을 담당하기 위해 모범적인 천연원료작물농장을 건설하는 에코넷의 노력은 오늘도 멈추지 않는다.

The ECONET strives to build superb natural product farms, playing a pivotal role in ECONET's mission of 'Bringing the Best of Nature to Humankind'. Our march to achieve this mission will never stop.



에코넷 농장의 핵심가치

The core value of ECONET farms

우리는 농부다. 우리는 겸허하고 소박하며, 그렇지만 담대하고 지혜로운 농부다.

우리는 우리 업의 근본이자 시작인 농장의 책임 있는 농부다.

우리는 인류의 건강과 아름다움을 위해 안전하고 우수한 작물을 생산한다.

에코넷 농부로서 우리는 더 많은 사람들이 자연의 혜택으로 행복한 삶을 누릴 수 있도록 창의와 인화로 도전의 발걸음을 멈추지 않는다.

We are farmers. We are simple, modest, but wise and bold people.

We are responsible for farm, which is the beginning and the end of our calling.

We grow safe and better products for the health and beauty of people.

As farmers of ECONET, we never cease to challenge with creativity and amity to grant more benefits of nature and happy life to people.

도전 Spirit to Challenge

우리는 품질과 안전을 객관적으로 인정 받은 작물을 충분히 재배하기 위해 노력한다. 자연재해를 극복하고 농지를 충분히 확보한다. 과학영농을 통해 생산성을 높이고 부가가치가 높은 작물을 안정적으로 공급함으로써 지속적인 성장을 도모한다.

We make efforts to cultivate ample amount of plants, of which quality and safety is objectively acknowledged. We overcome natural disasters and expand our farm land. We strive for sustainable growth through boost of productivity with science and by stably providing highly value-added products.

창의 Creativity

우리는 인간의 삶의 질을 높이기 위한 작물을 재배하기 위해 고민을 멈추지 않는다. 에코넷의 과학 기술과 축적된 경험, 지혜를 결합하여 건강하고 비옥한 농장을 만든다. 기후와 토양, 환경에 적합한 품종을 개발하고 영농방법을 개선한다.

We never stop our quest for better plants which will improve quality of human life. Combining technology, seasoned experience and wisdom of ECONET, we will create healthy and fertile farms. We will develop crops tailored to given climate, soil and environment, and advance the agricultural technology.

인화 Peace and Amity

우리는 자연과 조화롭고 인간에 이로운 영농을 추구한다. 자연과 생명을 소중히 여기고 자연 생태에 적합한 지속 가능한 영농을 지향한다. 건강한 작물을 재배하기 위해 농부의 육체적 정신적 심적 건강을 보장하고 적절한 노동조건과 복지환경을 제공한다. 농부들이 서로 협력하고 신뢰하는 환경에서 능력을 충분히 발휘하고 역량을 키울 수 있도록 돕는다.

Our goal is to achieve farming that brings benefits to humankind and creates harmony with nature. We value nature and life, and pursue sustainable agriculture that is friendly to the ecosystem. In order to cultivate healthy plants, we guarantee physical, mental, and psychological health of our farmers and provide them with appropriate working conditions and welfare. We help farmers to unleash their full capability and develop their potential in an environment where they can cooperate and trust each other.

에코넷 농장의 실천 원칙

The code of conduct of ECONET farms

1

생산성과 부가가치를 높이고 견실히 성장하여
농장의 가치를 극대화한다.

Maximize the value of farm by increasing productivity and surplus value, and achieving continuous growth.

2

친환경적이며 지속 가능한 건강하고 비옥한 농장을 만든다.

Create an environment-friendly, sustainable, healthy and fertile farm.

3

과학과 기술을 바탕으로 기후와 토양에 적합한
최적의 품종과 농법을 개발한다.

Develop the optimal plant variety and agricultural method that match with the local climate and soil based on science and technology.

4

안전하고 우수한 작물을 생산하고 사회가 인정하는
객관성을 확보하여 소비자의 신뢰를 획득한다.

Produce safe and superb product and gain the objectivity acknowledged by the society to win customer's trust.

5

위험요소를 관리하고 자연 재해를 최소화하며
위기를 극복할 수 있는 안정적인 생산기반을 구축한다.

Build a sound production base to control risk elements, minimize damages from natural disaster and overcome crisis.

6

농장에서 일하는 사람들이 건강과 행복을 누리고
지역사회에 풍요로운 삶이 확산될 수 있도록 돕는다.

Help people at the farm to live happy and healthy lives, and help the community to prosper together.

7

농장에서 일하는 사람들의 자기계발과
자아실현을 도와 꿈을 함께 하는 농장의 핵심인재로 육성한다.

Help people working at the farm to advance themselves and grow into core talents to share the dream with ECONET.

에코넷이 자연의 혜택을 전한 지 벌써 35년이 되었다.
지난 한 해 에코넷은 제2차 장기전략을 철저히 준비하였다.
2011년 Phase III를 착실히 마무리하고 2012년부터 Phase IV를 힘차게 시작하자.
진정 꿈을 함께 하는 행복한 '일터'가 되기 위해서는 꺾이지 않고 힘차게 도약해야 한다.
'뱀처럼 슬기롭고 비둘기처럼 순박하게(마태복음 10:16)',
특히 우리가 갖춰야 할 자세와 조건, 실행 계획을 점검해 본다.

It has been 35 years since ECONET has been bring the best of nature to humankind.
Last year, ECONET made thorough preparation of the second long-term strategy.
The phase III will be wrapped up in the year 2011, and phase IV will be launched in 2012,
with the shared commitment of ECONETians.

If we are to make a happy workplace where all can share purpose and dream,
we have to take a leap without falling down.

Let us look over the action plans and what we have to bear in mind
"as shrewd as snakes and as innocent as doves (Matthew 10:16)."

에코넷 홀딩스(ECONET Holdings)의 역할

에코넷 2차 장기전략수립과 전략의 성공을 위해

The role of ECONET Holdings For successful launch of second long-term strategy

우리 에코넷은 알로에시장에서 천연물시장으로 사업 영역(Domain)을 확대하고 세계 리더 기업으로서 비전을 달성하기 위해 2003년부터 1차 장기전략을 수립/실행 중입니다. 전략시행 초기에는 밸류 체인(Value Chain)을 통합하고 에코넷 모델(경영관리 및 성과 평가시스템)을 정착시키는 등 성장기반을 구축하였으나 이후 실행력과 집중력이 떨어지며 지속적으로 성장을 이어가지 못하고 있습니다.

이러한 결과는 에코넷을 선도하여 이끌고 나아가야 할 전략실행의 중심, 에코넷 홀딩스(ECONET Holdings)가 역할을 제대로 하지 못한 때문이라는 것이 많은 에코네시안들의 판단이었습니다. 그래서 제 2차(2012~2020년) 에코넷 장기전략수립을 위한 컨설팅은 각 계열사들의 개별 전략보다는 에코넷 홀딩스 조직의 역할 재검토에 초점을 맞춰야 한다고 에코네시안들이 공감하였습니다.

이에 따라 2010년 5월부터 10월까지 시행한 2차 장기전략수립 컨설팅은 에코넷 가치체계 재정립, 에코넷 전체 성장전략방향에 대해서도 검토하였지만 주로 에코넷 홀딩스 조직 재구축과 전략실행력 강화에 초점을 맞춰 진행했습니다.

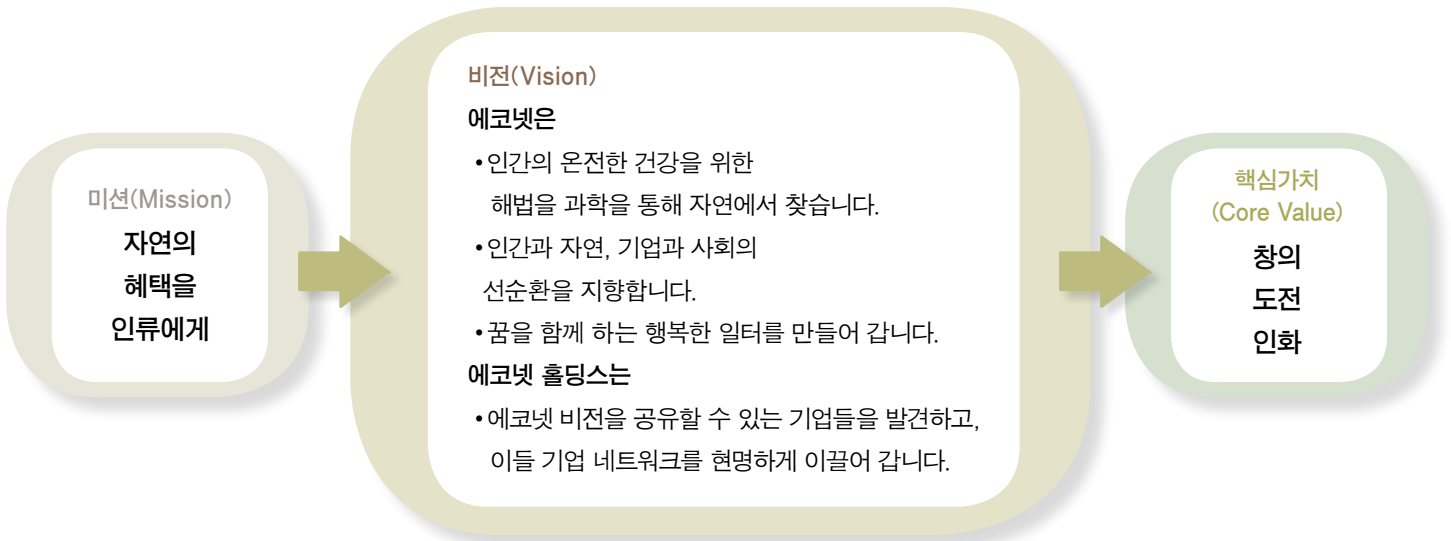
첫 번째로 에코넷이 나아가야 할 방향을 가능하는 나침반 역할을 할 가치체계를 재정립하였습니다. 그 동안 경영이념, 기업목표 등 다양한 용어로 모호했던 기업의 가치체계를 다음 쪽 표와 같이 미션, 비전, 핵심가치 등 3가지 개념으로 명료하게 다듬었습니다.

ECONET has been implementing the first round of long-term strategy since 2003, in a bid to expand from aloe market to natural product market, and to achieve our vision to become a world's leading company. In the beginning stage, we laid out groundwork for future growth, as we integrate value chain and establish ECONET model of business management and evaluation system. However, the momentum has been lost with time, and we find it hard to manage consistent growth.

Many ECONETians pointed out that it was because ECONET Holdings failed to play its role of leading the companies as a strategic center. Also, they commented that the consulting for the second round of long-term strategy, which will be implemented from 2012 to 2020, should be focused more on the reviewing the role of ECONET Holdings rather than individual strategies of member companies.

According to that, the consulting for the second long-term strategy, from May to October was focused more on the reorganization of ECONET Holdings, and bringing practicality into strategy, rather than ECONET value system and overall strategic direction of ECONET. Of course the overall strategic direction was discussed, but the consulting was more about reorganization of ECONET Holdings, and facilitating strategy.

First, we reestablished the value system of ECONET, because the value



두 번째로 향후 에코넷 성장전략방향에 대해 검토하였습니다.

먼저 4단계(Phase IV: 2012~2014년) 기간 중에는 우리의 강점인 방판/유통체계관리를 더욱 강화하는 등 기존 핵심 사업의 강화에 역점을 두기로 하였습니다. 5단계(Phase V: 2015~2017년) 기간 중에는 우선 계열사별 책임경영 체제를 완성한 후 채널다각화를 추진함으로써 인접 사업영역을 확대하기로 하였습니다. 6단계(Phase VI: 2018~2020년) 기간에는 투자형 홀딩스 체제로 전환하여 신규 웰니스 성장 사업기회를 탐색할 것입니다.

세 번째로 앞서 살펴본 에코넷 성장전략방향에 부응하기 위해 에코넷 홀딩스 조직을 새롭게 정렬(aligned)할 계획입니다.

4단계(Phase IV) 기간에는 기존 사업 강화를 위한 전략기능(Strategic/Corporate Functions) 수행을 위해 에코넷 홀딩스 역할을 재정립하고 이에 맞게 조직을 재설계할 것입니다. 특히 기존의 기획팀에 인원을 충원하고 도우미(Facilitator)로 외부 전문 컨설턴트를 포함하는 전략관리팀(OSM: Office of Strategic Management)을 새롭게 운영할 것입니다. 5~6단계(Phase V~Phase VI) 기간 동안에는 기존 핵심사업과 상충(Cannibalization)하지 않는 인접영역 사업으로 확대를 추구할 것입니다. 이를 위해서는 기업의 인수와 합병(M&A: Mergers & Acquisitions) 및 신규 사업 투자 역량이 요구되므로 순수 지주회사로 전환을 검토할 예정입니다.

네 번째로 기존의 전략운영 시스템을 진단하고 개선 방향을 모색해 보았습니다.

system will serve as the compass to direct us. Also, we clarified the value system, which had been a little obscure, to three concepts of mission, vision and core value.

Second, the future strategic direction of ECONET was discussed.

During the Phase IV, from 2012 to 2014, we will focus on existing core businesses such as door to door sales and distribution system management. In Phase V (2015~2017), we plan to complete responsible management system for each member companies, and expand to multiple channels to spread into related businesses. In phase VI (2018~2020), ECONET holdings will substantially turn into an investment system in order to explore into new wellness business opportunities.

Third, to respond to the opinions about growth strategy, we are to realign the ECONET Holdings.

In phase IV, the role of ECONET Holdings will be reestablished, and the organization will be changed accordingly in order to implement strategic and corporate functions to strengthen existing businesses. Above all, we plan to place the office of strategic management (OSM) team. The existing strategy team will be expanded, and external consulting expert will be invited as a facilitator. During phase V and phase VI, we plans to expand into related businesses to avoid conflicts with existing core businesses. To this end, we are to turn ECONET Holdings into a genuine holding company to facilitate M&A and make investment into new businesses.



기존의 전략운영 시스템에는 성과평가에 대한 부담, 방법론에 대한 이해 부족, 에코넷 홀딩스의 지원역할 미흡, 중복된 전략/사업계획 프로세스 운용 등 상당한 문제점이 내재되어 있었습니다. 이러한 문제점들을 극복하고 실행력 높은 전략실행을 위해 전략실행관리의 모범경영사례(Best Practice)인 XPP(eXecution Premium Process)의 주요 요소를 에코넷 내에 구축하기로 결정하였습니다.

전략계획단계부터 전략과제, KPI, Performance Drive Tree 방법을 통해 보다 현실적인 문제해결계획(Initiative) 도출 등 BSC 구성요소에 대한 완성도를 제고하고, 에코넷 홀딩스에 전략관리팀(OSM팀)을 구성하여 계열사 전략기획팀과 공동으로 전략실행회의의 모니터링(Monitoring)을 통해 실행력을 강화하며, 임원들에게 명확한 KPI를 할당, 한층 더 강화된 책임감을 부여하기로 하였습니다. 전략실행평가회의에서는 1) 전략체계도를 통해 전반적인 성과에 대한 분석, 2) 미(未) 달성 KPI에 대한 분석 및 대안 제시, 3) 근본원인(Root Cause) 분석 자료를 활용하면서 전략의 실행력을 높일 계획입니다.

이제 2차 장기전략 컨설팅이 마무리되었고, 2011년 새로운 전략운영 시스템 가동을 시작으로 중기적인 4단계(Phase IV) 기간 동안 우리 에코네시안 모두 힘을 모아 이미 경쟁력을 확보하고 있는 사업을 '선택'하고 거기에 '집중'함으로써 장기적으로 2020년까지의 지속 성장을 위한 토대를 단단하게 구축할 수 있기를 간절히 기원해 봅니다.

Fourth, we assessed existing strategic management system, and came out with improvement ideas. The existing system has innate problems such as heavy burden of performance evaluation, lack of understanding of methodologies, lack of support from ECONET holdings, overlapped strategic/business plan processes. In order to overcome these drawbacks and implement more practical strategy, we decided to adopt key elements of XPP (eXecution Premium Process), a best practice of strategic management, into ECONET.

BSC elements will be improved with more practical initiatives, from as early as planning stage, by strategic tasks, KPI, and performance drive tree method. OSM team will be formed in ECONET Holdings, in a joint effort with strategy team of member companies to monitor strategy meetings to bring practicality, and to distribute clear KPI to executives to help them have stronger sense of responsibility. In strategy assessment meeting, the overall result will be analyzed through strategy system map, along with unfulfilled KPI and alternative ideas, and root cause analysis will be applied to improve practicality of strategy.

Now the second long-term strategy consulting is completed, and the new strategic system will be launched in 2011. We need to exert efforts during the phase IV, to "choose" the already strong business sections and "focus" on it to build a strong basis for the long-term growth that will last as far as 2020.

미래를 위한 혁신의 조건, 우리의 성공 DNA

Follow our Success DNA The precondition to innovation for a better future

“신은 인간에게 신비의 약초 알로에를 주셨고
우리 인간이 할 일은 그 신비를 과학으로 입증해
더 많은 사람들이 신의 혜택을 누릴 수 있도록
이바지하는 것이라고 믿습니다.”

- 『땅 위에 별을 심은 사람』 중에서

“God has given us the miraculous Aloe,
and I believe men are endowed with the mission to prove
its benefits scientifically and share its blessing with
more and more people around the world.”

- from “He who grows stars on earth”

최근 들어 ‘혁신’과 ‘미래’라는 말이 기업경영에서 화두다. 특히 올해 애플(Apple)이 아이폰(iPhone)을 출시하면서 놀랄 정도로 세상이 빠르게 적응해 변화하고 있다. 전 세계를 상대로 휴대폰 시장을 확대하며 세계 1위를 향해 진격하던 삼성전자가 깜짝 놀랐다. 그들은 ‘미치지 않고는 이룰 수 없다’는 뜻을 가진 불광불급(不狂不及)이라는 사자성어로 2011년을 준비하고 있다. 현재 시점에서 아주 잘 하고 있는 기업일지라도 미래를 향한 지속적인 혁신이 전제되지 않고는 생존을 보장받을 수 없다는 단적인 예다. 다시 말해, 지금 하던 방식대로만 미래에 대응한다면 생존 시간이 얼마 남지 않았다는 뜻이다. 오늘 내가 손에 쥘, 이미 구식이 되어 버린 3GS 아이폰이 역설적으로 이 현실을 증명하고 있다.

나는 오늘 ‘미래’와 ‘혁신’을 위한 “우리의 성공 유전자(DNA)는 무엇인가?” 살펴 봄으로써 “우리가 남들보다 더 큰 열정을 가지고 더 잘 할 수 있어서, 우리 고객을 진정 열광시킬 수 있는 것은 무엇일까?”를 함께 고민해 보고자 한다. 예전에 읽었던 『좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로 (Good to Great)』라는 책에서 언급된 ‘크고 위험하며 대담한 목표 (BHAG: Big Hairy Audacious Goal)’를 가질 수 있는 우리의 DNA는 무엇일까, 찾아 보겠다.

우리의 ‘성공 DNA’ 첫 번째는 분명 ‘알로에’다. 하지만 나는 우리가 알로에 기업이므로 ‘알로에를 벗어나서는 안 된다’는 논리로 성공 DNA를 말하고 싶지는 않다. 대리점 아침교실에 갔을 때 나는 종종 ‘알로에는 우리가 하나님으로부터 받은 축복이라 말한다. 내가 축복이라고 말하는 까

Recently, “innovation” and “future” have become buzzwords in today’s business world. Especially since Apple introduced iPhone to the market, the world around us has been changing in a neck breaking speed. Samsung Electronics, striding toward the leadership of the world cell-phone market, was taken by surprise. They are now bracing for the upcoming 2011, choosing “unachievable without being crazy” as the key word. Even though they are sailing with tail wind right now, no one can be assured of future success if they are not innovating consistently. In other words, those who work as they have been doing in the past will not survive in the future. I am holding an iPhone 3GS, already outdated, in my hand. It is a silent witness to remind us the survival of the fittest, or the fastest.

Now, what is the Success DNA embedded in us for future success? What is innate in us that we can do better than anybody else, with greater passion, and will excite our customers? I once read a book which mentioned the term BHAG-big hairy audacious goal-and I believe the DNA for BHAG is already inside us.

The first Success DNA we have is Aloe. I do not say we should concentrate on Aloe because we make Aloe products. I often talk of Aloe as “the blessing from God” in morning sessions in distributors. By saying so, I mean we produce Aloe products not only because of its business potential, but also because of the happiness and benefits it can inflict on



답은, 우리가 알로에 사업을 시작한 이유가 알로에의 사업적 가능성 때문이 아니라 알로에에 담긴 행복을 전달하겠다는 마음 때문이었다는 사실을 모두에게 확실히 하고 싶기 때문이다. 우리가 알로에를 사업화한 배경에는 천연물 사업에 대한 전략적 사고와 분석이 있는 것이 아니다. 그 배경에는 이연호 회장님께서 간경화로 고생하던 시절 알로에를 복용하면서 얻은 치유의 경험으로 싹튼, 세상에 알로에의 이로움을 전하겠다는 선의(善意)가 담겨 있다. 나는 이것이 우리의 첫 번째 성공 DNA라고 말하고 싶다. 돈을 벌어서 사업적으로 성공하겠다는 욕망 이전에 '질병 치유와 건강회복으로부터 오는 행복을 온 세상에 전하고 싶다는 마음이 지금 우리를 이 자리에 서게 만들었다. 그것이 우리의 정신이 되어 지금도 면면히 이어지고 있지 않은가? 알로에는 우리에게 진정 무엇이 더 소중한가 일깨운 안내자이다.

성경 마태복음 25장을 보면 유명한 달란트의 비유가 나온다. 한 주인이 타국으로 나가며 종들에게 큰 재물인 달란트를 맡기는데, 그것을 적극적으로 활용하여 이익을 남긴 종은 큰 칭찬을 받고 주인의 즐거움에 동참하는 영광을 얻은 반면, 그것을 활용하지 않은 채 땅속에 묻었다가 주인이 돌아오자 그대로 다시 반환한 종은 꾸짖음을 당하고 내쫓겼다는 이야기다. 나는 우리의 '성공 DNA' 두 번째를 이 이야기에서 찾고 싶다. 우리는 신의 축복인 알로에를 받아 그대로 땅에 묻어 두지 않았다. 도전 정신을 바탕으로 꾸준한 연구개발 투자를 통하여 많은 특허물질들을 알로에로부터 분리해 냈다. 그리고 이들 특허물질들을 기반으로 우리만의 차별화

others. It was not strategic analysis and decision that made us venture into Aloe and natural products business. It was good intention of our founder, late Lee Yunho, who cured chronic hepatocirrhosis with Aloe and wanted to share the benefits to those who are suffering. I think this should be our first Success DNA. What made us the market leader was not the desire to be rich and successful, but a simple and good intention to make others happy by curing illness and recovery to health. The spirit is a beacon that has guided us so far. Aloe is a true guide of us which reminds us the value of sharing with others.

There is a famous fable in the chapter 25th of Matthew in the Bible. A master went to overseas, and left his wealth to his servants. A servant who used it as seed money to earn profit was complimented, and joined his master in his banquet table after his return. However, a lazy servant who buried the money in underground and returned it to his master untouched was chastened and sent away. I would like to find our second Success DNA in this story. Aloe is a gift from God to mankind, and we at ECONET surely did not neglect it. We invested in R&D and extracted many patented substances from it. Those substances have become our reserve from which we produced highly functional products, and created a new market which centers on scientifically proven healthy functional food. We took the leadership in foundation of the healthy

우리는 '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업 철학을 갖고 있다.

그래서 우리는 끊임없이 자연을 연구하고 농장을 개척한다.

우리는 대범하게도 자연의 혜택을 어느 한 사람에게만이 아니라 온 인류에게 전달하고자 하였다.

즉 자연을 잘 연구하여 산업화하겠다는 의지를 세운 것이다.

된 처방을 개발하여 고도의 기능성을 갖는 제품군을 만들어 우리나라에서는 최초로 과학적 근거를 가진 건강기능식품이라는 새로운 영역의 시장을 창조했다. 나아가 이러한 과학적인 제품 개발 노력을 바탕으로 건강기능식품협회를 창립하여 주도했으며, 이후 이 협회를 중심으로 현재의 건강기능식품 시장을 가능하게 한 건강기능식품법을 발효시켰던 것이다. 그 결과 오늘날 건강기능식품 시장이 기존 보약이나 영양보충제 개념에서 벗어나 약 3조원 가까이 되는 시장으로 성장하였다. 건강기능식품 시장의 기초를 닦은 것은 바로 우리 유니베라였음을 누구도 부인하지는 못할 것이다.

우리는 '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업 철학을 갖고 있다. 그래서 우리는 끊임없이 자연을 연구하고 농장을 개척한다. 하지만 신이 설계한 자연은 우리에게 모든 것을 쉽게 허락하지 않는다. 천 년 묵은 산삼을 구해 죽어가는 한 사람을 살리는 일이 우리가 하고자 하는 일보다 쉬운 일일지도 모른다는 생각을 한다. 어느 한 사람이라도 건강해지고 행복해지는 일은 매우 중요하다. 하지만 우리는 대범하게도 자연의 혜택을 어느 한 사람에게만이 아니라 온 인류에게 전달하고자 하였다. 즉 자연을 잘 연구하여 산업화하겠다는 의지를 세운 것이다. 그 과정에 어쩔 수 없이 우리는 수 많은 실패를 경험했다. 농장 개척 과정에서도 그랬고 천연물 연구 과정에서도 그랬다. 나는 우리의 '성공 DNA' 세 번째를 여기에서 찾는다. '끊임없는 실패의 과정과 그럼에도 포기하지 않는 끈기', 자연의 선순환을 믿고 겸허한 농부의 마음으로 실패로부터 체득한 자연의 힘을 활용할 줄 아는, 그리고 고품질을 향한 끊임없는 산업화 노력이 그것이다. 그것이 전

functional food association, and the association played an important role in enacting the "healthy functional food law" which enabled the healthy functional food market of today. As a result, the market has grown into an annual size of 3 trillion KRW, which is a distinctive market from the existing oriental herb medicine or dietary supplements. No one can deny that Univera has laid the foundation of healthy functional food market.

Our corporate philosophy is to "bring the best of nature to humankind". We constantly study nature and build new farms. However, the nature, designed by God, seems to resist opening its secret to us. Sometimes I think perhaps saving a dying person with a one-thousand-year-old wild ginseng would be easier than what we are doing. Be healthy and happy is important and valuable, even if it is for only one person. However, we set out boldly to spread the benefit of nature not to one person, but to all mankind in the world. We made a decision to study the nature and to make a business of it. In the process we were faced with a number of failures-in building the farms, and in research of natural products. I dare say that the third Success DNA lies in this. We sometimes fail, but we never give up and persevere. We believe in the virtual cycle of the nature, and with the simple modesty of farmers we make use of the power of nature we learnt from the failure, and also we strive towards higher quality of our products. Without our perseverance, we could not build farms as wide as 3300 ha worldwide, and we will not give up natural product

Our corporate philosophy is to “bring the best of nature to humankind”.
 We constantly study nature and build new farms.
 We set out boldly to spread the benefit of nature
 not to one person, but to all mankind in the world.
 We made a decision to study the nature and to make a business of it.



세계에 걸쳐 천만 평의 농장을 개척하고 오늘도 실패에 굴하지 않고 끊임 없이 천연물 연구에 도전하는 이유라고 생각한다.

그리고 마지막으로 내가 꼽는 DNA는 바로 우리의 대리점이다. “우리 만큼 우리 고객의 정상적 건강회복을 위해 그렇게 오랫동안 고민하고 또 직접 찾아 다니며 제품을 제공한 조직이 있을까?” 그리고 “제품뿐만 아니라 그에 따른 다양한 서비스 프로그램을 우리만큼 고민하고 만들어 실행해 본 조직이 있을까?” 생각해 보자! 최소한 우리나라에서는 이러한 분야에서 우리가 최고 잘 할 수 있다고 말하고 싶지 않은가! 나는 이러한 열정을 가진 에너지가 우리의 ‘성공 DNA’ 네 번째라고 생각한다.

나는 우리가 태생 적부터 가지고 있던 이러한 DNA를 미래를 향한 ‘웰니스 비즈니스’로 연결시켜야 한다고 생각한다. 유전적 배경을 가졌을 때 그 일을 어느 누구보다도 가장 잘 할 수 있기 때문이다. 웰니스의 사전적 정의를 떠나 나는 웰니스 비즈니스란 결국 ‘고객에게 행복과 감동을 전달하는 제품과 서비스를 지속적으로 제공하는 일’이라고 말하고 싶다. “나에게 제품을 구매한 이는 자연을 잘 연구한 결과 창출된 고품질 친환경 제품으로부터 오는 이로움으로 행복해지고 이와 함께 잘 설계된 서비스로부터 오는 진정한 행복을 느낄 수 있어야 한다. 그래서 항상 감동이 있고 열광하게 될 것이다.”라는 각오로부터 다시 출발하면 어떨까? 오늘 우리가 가진 고객 행복과 감동을 위한 열정이 모든 성공 DNA를 활성화시키는 가장 중요한 인자가 될 것이다.

research no matter what, even if we face various obstacles and failure.

The last Success DNA can be found in our distributors and UPs. No one could possibly contemplate harder and went door to door to provide products in order to cure illness and improve health of customers. No one has tried harder, or more, to make products and service programs than us. Give it a thought. At least, I can tell with certainty that we can do better than anybody else in these aspects. I think such a passion and energy should be counted as the fourth Success DNA in us.

I think we should awake our DNA innate in us to bring success to “wellness business” in the future. With genetic background, we can do wellness business better than anybody else. Aside from the definition of wellness, in my opinion wellness business means to consistently provide our customers with products and services which will make them happy and content. Maybe we could start from the conviction that “Someone who buys products from me will become happier due to the high-quality and eco-friendly product made with careful consideration and understanding of nature, and also be very content with well-designed services. Customers will always be moved by the products and services, and will be in love with those.” It will heighten your motivation for happiness of customers, and will awaken the Success DNA inside you!



힐탑가든 입구 Hilltop Gardens entryway

힐탑가든에 있는 고 청강 이연호 회장 흉상

Yun Ho Lee's statue surrounded with engraved bricks of Recognition for the top US and Korean Leaders



힐탑가든 유니베라의 마음의 고향

Hilltop Gardens
A Visit to the Heart
of Univera



유니베라 한국 우수대리점장과 미국 우수 어소사이트 연수 October 20th, 2010. US and Korean Leaders gather with Mr. Lee and members of the Executive Team at Yun Ho Lee's statue on this historic day

힐탑가든은 에코넷 역사에서 중요한 위치를 차지할 뿐 아니라 이병훈 총괄사장에게도 각별한 의미가 있다. 20여 년 전에 이병훈 총괄 사장은 최초의 알로에 상업 농장인 힐탑가든에서 사업을 시작했고, 그 이후로 알로콧은 세계 알로에 생산량뿐만 아니라 품질로도 업계에서 단연 선두 기업으로 성장했다.

알로에는 유니베라의 핵심이므로 그 발상지인 힐탑가든도 유니베라의 심장이라고 해도 과언이 아닐 것이다. 힐탑가든의 역사를 짚어 보면, 왜 이곳이 알로콧의 발원지이며 토대인지 알 수 있다.

이병훈 총괄 사장이 미국과 한국에서 활동하는 리더들을 힐탑가든으로 초청한 것도 이러한 이유 때문이다. 2010년 10월20일에서 23일은 기억에 길이 남을 것이다. 특별한 행사에 초청받은 모든 참석자들은, 힐탑가든에 개인적인 기념물을 남기면서 깊은 감동을 받았고, 회사의 본질에 대해 더 깊은 이해를 얻게 되었다.

이병훈 총괄사장은 참석자들 하나하나에게 따뜻한 환영의 말을 건네며 그의 집인 힐탑가든으로 맞아들였다. 아름다운 정원을 산책하는 참석자들과 동행하며, 힐탑가든의 미래에 대한 멋진 계획을 이

Hilltop Gardens plays a special role in the history of ECONET, and especially the Chairman and CEO Bill Lee. It was in this location more than twenty years ago that Mr. Lee started Aloecorp on the site of North America's first commercial aloe farm. Since that time, Aloecorp has grown to become #1 in the world in aloe production and the standard of quality in the industry.

Because aloe is at the heart of Univera, Hilltop Gardens is also the heart of Univera. The history of Hilltop Gardens makes that location the birthplace of the company and its spiritual center.

For this reason, Mr. Lee invited all the top leaders from USA and Korea to Hilltop Gardens. October 20-23, 2010 was a monumental date this year. This was a very special event and each attendee left very touched with a deeper understanding of the soul of the company as each person put a personal imprint to Hilltop Gardens.

The experience was heartfelt as Mr. Lee met everyone and personally welcomed leaders to what is still his home. He accompanied everyone on a



알로에 밭으로 가기 전에 힐탑가든 분수대 앞에서
The group relaxes by the fountain outside Mr Lee's house before heading to the Aloe Fields



알로에 밭 체험을 마치고 리 레인을 걸어 돌아오는 연수단 Walking up Lee Lane

**이병훈 총괄사장은 최초의 알로에 상업 농장인 힐탑가든에서 사업을 시작했고,
그 이후로 알로콧은 세계 알로에 생산량뿐만 아니라 품질로도 업계에서 단연 선두 기업으로 성장했다.**
Chairman & CEO Bill Lee started Aloecorp on the site of North America's first commercial aloe farm.
**Since that time, Aloecorp has grown to become #1
in the world in aloe production and the standard of quality in the industry.**

야기했다. 세계에서 가장 많은 알로에를 구비한, '치유'의 정원으로 만들어, 시각, 청각, 촉각 등 오감을 자극하는 자연을 체험하며 명상할 수 있는 정원으로 만들고 싶다는 희망을 피력했다. 물이 흐르고, 아이들이 뛰어 놀고, 겨울을 나기 위해 리오 그란데 계곡으로 날아가는 철새들을 관찰할 수 있는 장소와 방문객들이 휴식할 수 있는 장소를 만들고 싶다고 이병훈 총괄사장은 말했다. 미국 네이처텍 시설과 생산 시설을 힐탑가든에 만들겠다는 계획도 덧붙였다.

힐탑가든의 정원사인 폴 손튼과 알로콧 김수겸 상무는 참석자들에게 힐탑가든의 풀과 나무에 대해 가르쳐 주었다. 참석자들은 다 함께 알로에 밭으로 가서 알로에를 보고 자르고 만지고 향내를 맡고 잡초를 뽑으며 친숙해지는 기회를 가졌다. 몇몇은 상처 난 발에 알로에 생즙을 바르기도 했다.

이병훈 총괄사장이 고 이연호 회장의 동상 아래 오솔길과 테라스에 장식된 이름이 새겨진 특별한 벽돌을 보여주었을 때, 그 자리에 있던 모든 사람은 깊은 감동을 받았다. 그것은 모든 참석자, 한국과 미국의 유니베라 유포들의 이름이 새겨진 벽돌이었다. 이병훈 총괄

walk through the beautiful gardens and shared the amazing plans for the Hilltop Gardens of the future. He personally shared the vision of a healing garden, a garden which would be the world's largest collection of aloe, locations for meditation and a garden experience dedicated to the senses of sight, smell, and touch. The vision includes water features, a play area for children, a visitor's center and a location to observe the many species of migrating birds that make the south Rio Grande valley their home in winter. He also shared the exciting plans for NatureTech USA and the future manufacturing facilities to be located there.

The visitors learned about all the plants and trees at Hilltop from the resident gardener Paul Thornton and Aloecorp's V.P. of operations Joseph Kim, and we all had a chance to work in the aloe fields and get "up close and personal" in seeing, cutting, touching, weeding and smelling aloe; and even applying raw aloe to some scratched legs.

We all shared a special moment where Mr. Lee unveiled specially engraved bricks which were installed in a terrace and pathway below the statue of Mr.



알로에 밭 체험 Learning to care for the Aloe in the fields

사장은 “아직 자리가 많으니 오솔길 전체를 따라 벽돌을 놓자”고 말했다.

또한, 특별한 명판과 야자나무가, 유니베라와 이연호 회장의 정신인 서번트 리더십을 이어받은 사람에게 주어지는 이연호 상을 수상한 모든 미국 직원들에게 헌정되었다.

그날의 마지막을 장식한 텍사스 스타일 바비큐 파티에서는 유니베라의 정신과 숨결이 생생히 느껴졌다. 비공식적인 노래 자랑도 펼쳐졌는데 한국어나 영어로도 음치들이 있었지만 구애 받지 않고 모두 흥겨운 시간을 보냈다. 모든 참석자들이 유니베라와 에코넷의 역사에 대해 더 깊이 이해할 수 있게 된 자리였다. 회사에 대한 믿음과 힐탑가든에 깃든 유니베라의 혼에 대한 믿음도 한층 깊어졌다. 이렇듯 특별한 마법이 깃든 장소에 가게 된 것은 참으로 영예로운 경험이었다. 우리 모두는 힐탑가든이 표상하는 정신을 언제나 되새기며 살아갈 것이다.

글 | 스투어트 오킬트리 사장, 이사회 부회장 | 유니베라 미국

Lee's father; Yun Ho Lee. Each visitor and every top Univera leader from Korea or USA has their own brick engraved with their name and Mr. Lee observed “there's room for lot's more; let's fill up the entire walkway.”

In addition a special plaque and palm tree was dedicated to each USA recipient of the annual Yun Ho Lee award given to the person who best represents Univera and Yun Ho Lee's spirit of Servant Leadership.

The day ended with a good old fashioned Texas barbeque where the heart and spirit of Univera was truly evident. We held an informal karaoke competition which was great fun despite some pretty bad singing in both languages.

Every guest left filled with a deeper understanding of the history of Univera and of the ECONET. We renewed our belief in the company and the soul of Univera which resides at Hilltop Gardens. It is a special magical place and we were all honored to be there and we all committed ourselves to all that it represents.

By Stuart Ochiltree President, Vice Chairman of the Board | Univera USA

내 인생의 행운의 별

A lucky star in my life

나와 내 남편 밥은 예전에 네트워크 마케팅에 도전했으나 생각한 만큼 잘 풀리지 않았다.

그래서 친구들이 처음 유니베라를 소개했을 때, 친구들의 새로운 시작을 격려한다는 마음에서 한 번 가보겠다고 한 것이지 제품을 직접 사용하거나, 하물며 유니베라 사업을 하겠다는 생각은 전혀 하지 않았다. 그런데 이병훈 총괄사장을 만나자 생각이 바뀌었다. 그 분이 사업자들을 얼마나 소중히 여기는지 금방 알 수 있었다. 게다가 스티븐 처니스크가 3개월 동안 제품을 사용해 보고 차이가 없으면 환불해 주겠다고 장담했을 때, 내 입장에서는 아무런 손해가 없는 제안이라, 선뜻 받아들였다. 그러나 몇 주 되지 않아 그때까지 다른 MLM

Bob and I had a relationship marketing experience in the past which did not turn out the way we had hoped for.

When our friends introduced us to Univera, we were only willing to take a look so we could help our friends get off to a good start, but had absolutely no intention to use the products and for sure not participate in the business opportunity. Then we learned that Mr. Lee, the owner of the company, truly cares about the people involved and soon after we met Stephen Cherniske, who simply invited me to make a 90 day commitment to taking the products and if I did not see a difference in the way I felt the company would give me my money back. Well, from my perspective that was an irresistible offer.

힐탑가든 고 청강 이연호 회장 흉상 앞에서, 르네 린드버그 부부
Receiving the Yun Ho Lee award is the greatest honor we have ever received





르네 린드버그
Renate Lundberg



다이아몬드 클럽 어소시에이트들과 함께, 바하마 휴양지에서
Enjoying Diamond Club in the Bahamas

회사 제품을 사용하고 있었음에도 오랫동안 고질적으로 나를 괴롭히던 여러 가지 건강상의 문제점이 사라지기 시작했다. 이런 문제점은 그 이후로 7년 동안 다시 나타난 적이 없다. 지금 나는 마치 20대나 30대 시절로 되돌아간 것처럼 활력이 넘친다.

나의 건강이 눈에 띄게 호전되는 것을 지켜본 남편이, 다른 사람들에게도 이 놀라운 회사에 대해 알리고 제품을 사용할 수 있는 기회를 주어야 하지 않겠느냐고 말했다. 유니베라와 만난 뒤 우리 팀에는 새로운 사람들이 많이 합류하였고, 예상하지 못한 일이지만 21개월 만에 우리의 세후 수입은 6자리수로 경총 뛰어올랐다.

처음 유니베라 컨벤션에 참여했을 때, 유니베라에서 가장 뛰어난 성과를 낸 사람에게 이연호 상이 수여된다는 것을 알았다. 이병훈 총괄 사장의 아버지이자, '자연의 혜택을 인류에게' 전한다는 유니베라의 미션과 비전을 처음 창안한 선각자 고 이연호 회장을 기리며 그의 정신을 가장 잘 구현한 사람에게 주는 상이다. 처음 이 내용을 듣고, 밥과 나는 우리가 자부심을 가지고 소중한 사람들을 초대할 수 있는 진정한 보금자리를 발견했다는 것을 깨달았다. 우리 팀에 합류한 멋진 팀원들 덕분에, 우리는 사내에서도 톱 랭크로 뛰어올랐고 31년 동안 기술자로 성실하게 일해 온 남편도 여유롭게 퇴직할 수 있게 되었다. 이제 우리는 여유로운 삶을 만끽하며, 여행을 즐기고, 친구와 가족들과 함께 유럽과 미국을 오가며 금전적으로 전혀 불편함이 없는 삶을 누리고 있다. 이제 우리들이 가진 미션과 비전은, 다른 많은 이들도 원하는 삶을 만들어 나갈 수 있도록 돕는 한편, 자연의 혜택을 인류에게 전한다는 총괄사장님의 비전을 실현하는 데 일조하는 것이다. 지난 7년은 우리 인생에서 최고의 시기였다. 유니베라를 만난 이후로, 행운의 별이 우리와 함께하는 것 같다. 우리는 총괄사장님의 비전과 미션을 세계 곳곳에 전하고 소중한 사람들과 함께 하는 미래를 꿈꾸고 있다.

글 | 르네 린드버그 유니베라 다이아몬드 어소시에이트 | 레이크 오스웨고 오레곤

Within a few weeks the health challenges I had dealt with for years, even though we were using all products from a different MLM company, started to disappear and the challenges have never come back since and it has been 7 years!! I feel better now than I did in my 20s and 30s!!

My husband, who observed me getting better and better, felt that we had a moral obligation to let others know what this amazing company has to offer and let them decide if they would like to take advantage of it or not. Soon we found many people we did not know before Univera join our team and within 21 months we received a 6 figure residual income....certainly something we never expected.

At our first convention we learned that the highest reward that anyone can achieve with Univera is the Yun Ho Lee award. This award is awarded to a person who embodies the true sense of Mr. Lee's father Yun Ho Lee's vision and mission of bringing the best of nature to humankind. When we heard this, Bob and I knew we had found a home where we could be proud and honored to invite people we care about to join us. Thanks to the amazing people who joined our team, we soon found ourselves at the highest rank with the company which allowed us to retire Bob from a 31 year engineering career in corporate America. Now we truly get to design our life, travel, spend time with friends and family in Europe and the States, and truly enjoy financial freedom.

It is our mission and vision to help as many people we possibly can design their life to their liking while doing our part to assist Mr. Lee in bringing the best of nature to humankind.

The last 7 years have been the best years. We feel that ever since we found Univera we 'truly travel under a lucky star'. We are looking forward to a life-long endeavor of brining Mr. Lee's vision and mission to the rest of the world and invite people we care about to come and join us.

By Renate Lundberg | Univera Blue Diamond Associate | Lake Oswego Oregon



절망을 희망으로

편집자 주 새로 「에코넷 사람들의 이야기」를 시작합니다. 에코넷은 에코네시안의 믿음과 소명의식, 열정과 도전, 분투의 결과입니다. 「에코넷 사람들의 이야기」를 통해 에코넷 사람들의 땀과 노력의 역사를 확인하면서 영광된 미래를 앞당기는 꿈을 키워가기 바랍니다.

이건 완전히 사채업자 사무실이었다. 한숨이 절로 나왔다. 벽은 곰팡이까지 슬어 있었다. 화장실은 더럽고 엘리베이터는 떨어지지나 않을까 흔들거렸다.

“한 2년만 가 있어.”

정찬수 부사장의 말에 내려 오기는 왔으나 막상 사무실을 보니 한심하기가 이루 말할 수 없었다.

사무실을 그대로 둘 수는 없었다. 우선 당장 사무실 들어갈 마음이 생기지 않았다. 두 손을 걷어붙였다. 페인트를 사다 새로 벽을 칠했다. 그러고 나니 조금은 사무실 같았다. 그러나 여전히 걱정이었다. 대리점 사장들과 면담이라도 할라치면 마주앉을 자리가 마땅치 않았다. 결국 사무실을 새로 마련할 밖에 도리가 없었다. 지역을 활성화시킬 방법은

From Despair to Hope

Editor's note The new series, “lives of fellow ECONETians” tells us the tales of belief, mission, passion, challenge, and struggles that ECONETians went through. Through this article, readers will be able to reflect on the story of ECONETians, and take a step toward a successful future.

Lone shark’s office would have been better. Kyoungsig sighed. The wall was moldy. The restroom was filthy, and elevator was shaky, as if it will soon fall down.

“You need to be there for only two years.”

The executive VP Chansoo Chung said so, and he came as Chung directed. But he was so disappointed after seeing the office.

Kyoungsig could not stand the office any more. He did not want to enter such a filthy office. He rolled up his sleeves, and went out to buy a bucket of paint, and painted the walls. After that, the room looked a little bit more office-like. His worry was not lifted yet. The office did not have enough room for him to sit down and talk with heads of distributors. He needed a new office. Kyoungsig explained

교육이 최선인데, 경식은 정 부사장에게 사정을 설명하고 새로 사무실을 마련했다. 시내에서 멀리 떨어져 있으니 세가 싸다고 설득했다.

사무실을 새로 얻자 직원들에게도 의욕이 생겼다. 비록 마름모꼴 이상한 모양의 사무실이었지만 못 하나 벽지 한 장이라도 직원들이 함께 박고 붙이고 하며 사무실을 꾸미고 하니 개소식을 할 때는 모두가 눈물을 쏟았다. 경식은 각오를 다졌다. '밑바닥일 때 성과를 낸다면 역시 김정식이다. 라는 말을 들을 수 있을 거야.'

지역의 대리점을 돌아보니 예상대로 상황은 매우 열악했다. 조금만 노력하면 성장할 만한 대리점들이 몇 년째 제자리 걸음이었다. 빗 때문에 마치 못해 붙들고 있는 대리점도 있었다. 그런 대리점을 가보면 제품은 없고 쓸모 없는 가구들로 너저분했다. "오지 마! 뭐 하러 오는 거야. 남양알로에가 해준 게 뭐가 있어." 원망과 절망으로 막말을 하는 사람까지 있었다.

대리점 성장의 핵심은 교육이라고 판단한 경식은 중심 대리점을 선정하여 '롤 모델(Role Model)'을 만들어야겠다고 판단했다. 신창원 대리점을 중심으로 세 대리점을 모아 스터디를 시작했다. 직접 대리점을 방문하여 제도, 판매, 증원, 고객관리 등에 대해 이론교육을 실시하는 한편으로 현장실습을 통한 판매 교육을 하였다. 현장실습은 유포 3인이 1조가 되어 거리에 나가 직접 판매를 경험하도록 하는 것이었다. 두 사람이 가가호호를 방문하거나 가두 판매를 하면 다른 한 사람이 이를 지켜보며 평가서를 작성했다. 다른 한편으로 유포들을 서너 개 조로 나누어 관측활동에 나서게 했다. 각개조로 나뉜 유포들은 파라솔을 세우고 배너를 내걸고 샘플을 나누어 주며 제품 사용을 시연했다. 현장실습을 마친 후 대리점에 돌아온 유포들은 경식과 함께 그 날의 체험을 평가하면서 더 나은 판매 방식을 찾아갔다. 경식은 상황극(Role Play)도 시도했다. 유포들을 고객과 유포로 가장하게 한 후 다양한 상황을 제시하였다. 각각의 상황에 맞춰 어떻게 대처하면 좋은지, 예컨대 고객이 거절할 때는 어떻게 말하는 게 좋은지 유포들이 직접 찾을 수 있도록 도왔다.

이런 트레이닝을 통하여 유포들은 중간간부, 팀장과 부장으로 충실히 성장하였다. 6개월 가량 지나자 교육의 효과가 나타나기 시작했다. 스터디에 참여했던 대리점들이 뚜렷한 성장을 보이며 영업국으로 승격했다. 신창원 대리점은 이후 전국 매출 10위권 안에 들 정도로 크게 성장했다.

경식은 롤 모델이 된 대리점들의 성장을 활용하여 교육을 부산경남 지역 전 대리점으로 확산하였다. 이것이 2005-6년 부산경남 지역 성장의 발판이 되었다.

the situation to Chansoo, saying that education is the best way to stimulate local market, and asked for a new office. He had to persuade Chansoo, saying the rent is low because the office is far from the downtown.

After they saw new office, employees were encouraged. Even if the office was diamond-shaped and looked funny, they put wallpaper on the wall and hammered nails into wall, decorating the office together. When they held a little party to congratulate opening of the new office, all were teary in the eyes. Kyoungsig thought, "If I can make a successful business out of this condition, my boss will be impressed." He made a resolve.

As expected, local distributors were in hideous condition. Some of them had potential to grow, but remained stagnant for years. Even there were distributors that should have been closed if it were not for debt. In those distributors, offices were full of useless furniture, and products were nowhere to be seen. Some of the heads of distributors cursed him, out of despair, saying "Why have you come now! There was nothing Namyang Aloe did for us."

Kyoungsig decided that training is the most important thing for the growth of distributors. He selected better distributors and planned to make them into role models. First, he started group study with UP(Univera Planner)s from ShinChangwon distributor and other two distributors. He visited the distributors and gave lessons about system, sales, recruitment, customer management, and also gave field trainings. In the field trainings, three UPs made a group and went out to sell products on the street. Two people visited door to door, or sold products on the streets, while the other one watched them and wrote a report. Also, the UPs were divided into three or four groups and went out for promotion. They set up parasol and banners and gave away samples, demonstrating how to use the cosmetics. After the field training, UPs came back to distributors and discussed how to make improvements. He also tried role play in the training. UPs were divided into the roles of UPs and customers, and played various situations. He helped the UPs learn by themselves how to respond to each situation, for example, when a customer refuses to have a talk.

Thanks to his training, UPs grew into manager, team leaders. After six months or so, the training took effect. All distributors participated in the training grew noticeably, and promoted to upper-grade distributors. ShinChangwon distributor grew bigger and recorded top ten sales record among all distributors.

Kyoungsig made the remarkable growth as a role model, and expand the training to all distributors in Busan and Gyeongsangnam-Do. He paved the way for the rapid growth of sales in 2005 and 2006 in those areas.

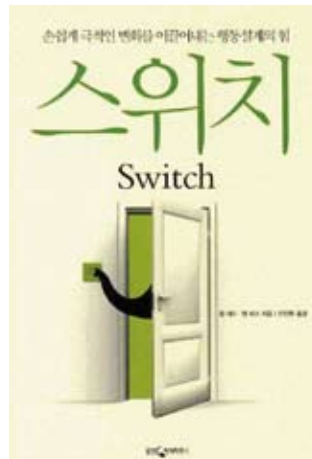
에코넷 북클럽

독서가 정신에 미치는 효과는
운동이 신체에 미치는 효과와 같다.
리처드 스틸

ECONET Book Club

Reading is to the mind
what exercise is to the body.
Richard Steele

스위치(Switch)



제목 스위치 저자 칩 히스, 댄 히스 공저 | 안진환 역 출판사 웅진지식하우스

Switch; How to Change Things When Change Is Hard

Title Switch Author Chip Heath, Dan Heath

소비자 행동 분석을 가르치시는 홍선임 교수님의 2010년 대학원 수업 중에 『스위치』라는 책을 요약/발표하는 기회가 있었습니다. “1) 기수에게 방향을 제시하라. 2) 코끼리에게 동기를 부여하라. 3) 지도를 구체화하라.”라는 목차처럼 자신이나 조직의 변화를 이끌어내는 3가지 요소를 여러 가지 사례를 통해 기술한 책입니다.

책을 읽고 자식에 대한 교육 태도가 바뀌었습니다. 비근한 예로 이런 일이 있었습니다. 전에는 저와 아내는 TV를 보면서 아이에게 - 지금 제 딸아이는 6살입니다 - 한글 공부를 하라고 하면 손은 연필을 잡은 채 눈은 TV를 보고 있었습니다. 그런데 책이 제안한 대로 기수 격인 제가 공부하는 방향을 제시하면, 그러니까 TV는 끄고 아이에게 공부하라고 특별히 강요하지 않은 채 먼저 책을 보고 있으면 코끼리 격인 아이도 공부하거나 책을 읽는 모양을 따라 하더라 말입니다. 공부의 필요함과 중요함을 여러 가지 모습을 통해 보여주니 아이가 강요하지 않아도 스스로 변하고, 이는 아이뿐만 아니라 부모도 변하게 만들었습니다. 요즘

I had an opportunity to summarize and make presentation of a book “Switch” during the 2010 class of Prof. Hong Seonim who is teaching customer action analysis at graduate school. It tells three elements to change oneself or an organization, using a variety of examples. The three elements are as follows; first, direct the rider, second, give motivation to elephants, third, shape the path.

My attitude toward my child has changed since I read the book. For example, my wife and I used to watch TV and tell my six-year-old-daughter to study. Then she held her pencil and sat, but her eyes were fixed on TV screen. However, once I-the rider-

은 자기 전에 항상 책 두 권은 읽어줘야만 잠을 잡니다.

이런 일은 사실 가정에서 흔하게 일어나는 일입니다만 회사도 마찬가지라 생각합니다. 회사의 CEO는 임원/팀장(기수)들에게 정확한 방향을 제시하고 직원(코끼리)들이 '보고 느끼고 변화'할 수 있도록 도와야 합니다. 변화가 성공하기 위해서는 기수뿐만 아니라 코끼리에게도 말을 걸어야 한다는 것을 잊지 말아야 합니다. 따라서 변화를 성공시키고 유지하기 위해서는 지도를 구체화할 방법과 환경을 만들어야 합니다.

이 책이 소개한 상황이나 변화의 정도는 각각 달랐지만 패턴은 늘 같았습니다. "기수에게 방향을 지시하고, 코끼리에게 동기를 부여하고, 지도를 구체화"했습니다. 우리 에코넷 사람들도 가정이나 회사에서 처한 상황은 각각 다를 것입니다. 하지만 이 책을 제시하는 바와 같이 공식은 자신의 것으로 갈을 수 있을 것입니다. 여러분은 무엇을 '스위치' 하시겠습니까?

글 | 김진영 과장 |
생산기술팀 | 네이처텍



showed her-the elephant- the direction, that is, I read a book for myself and did not force her to read or study, then she started to mimic me to study or to read a book. She changed, without being told off or forced, once I showed the necessity and importance of studying by doing it for myself in various situations, and that changed my whole family. Now she does not go to bed without asking for me to read a book or two.

This kind of happening is common at home, but I think the company is the same. A CEO of a company should propose accurate direction to executives and team leaders –riders- so that they can help change employees-elephant- to watch, feel and change. If the change should be successful, leaders should talk with elephant, not to mention the riders. In order to make successful change and maintain it, the environment should be changed to enable shaping of the path.

The situation, or the amount of change it brought was different, but the book showed a same pattern. A successful leader showed direction to riders, motivate the elephants and shaped the path. We ECONETians face different situations at office or at home. However, as the book says, the pattern is the same. What would you like to "switch" in your life?

By Jinyoung Kim Manager |
Production Technology Team | Naturetech

〈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

행복한 비타민

재미있는 이야기가 하나 있다.

돼지가 말했다. “다시 태어날 수 있다면 나는 소로 태어나고 싶어. 일은 좀 힘들지만 ‘돼지’라는 꼬리표보다 ‘소’라는 이름이 더 예쁘고 사랑도 받을 수 있으니까.”

소가 대꾸했다. “내게도 선택의 기회를 있다면 나는 돼지로 살고 싶다. 먹고 자고, 먹고 자고, 힘 쓰는 일도 없고, 일하지 않아도 잘 먹고 잘 살 수 있는데, 신선놀음이 따로 없잖아.”

매는 말했다. “내가 다시 살 수 있다면 닭으로 살고 싶다. 땅에서 사람들이 만들어준 집에서 근심 걱정 없이 살 수 있고 사람들 보호도 받을 수 있고.”

그러나 닭은 이랬다. “내게 선택할 수 있는 기회가 있다면 독수리가 되고 싶다. 저 푸른 하늘을 자유로이 날 수도 있고 제멋대로 토끼, 닭을 잡을 수도 있잖아.”

유치한 말장난인 듯하지만 현실생활에서 흔히 볼 수 있는 현상이다.

우리는 항상 자기도 모르게 다른 사람이 소유하고 있는 것을 부러워한다. 그의 환경, 그의 능력 등 많은 것들을. 하지만 생각해 본 적은 있는지? 자기 자신도 남이 동경하는 대상이 될 수가 있다는 것을.

사실 사람들은 늘 이렇게 서로 부러워하며 살아 왔다. 어떤 사람은 이런 상상도 할 것이다. 자고 나니 다른 사람이 되어 있는 꿈을, 드라마에서나 볼 수 있는 헛된 꿈을. 아마 그것은 부족한 자신을 완벽해 보이는 타인과 비교하며 타인의 ‘완벽 인생’으로 대리 만족하려는 것이겠다.

사실 세상에는 완전무결이란 없다. 우리에게 완벽하게 보이는 사람들도 그들만의 허점이 있을 것이다. 무엇인가 가진 것이 있으면 없는 것도 당연히 있을 것이다.

남과 비교하지 말고 차라리 자기 자신과 비교해 보자. 1년 전의 자신, 한 달 전의 자신, 하루 전의 자신과 비교하는 것이 더 좋을 것이다. 자신이 어제보다 지난달보다 지난해보다 나아지고 있는지, 바라던 목표와 가까워지고 있는지 돌아볼 수 있다. 항상 자신을 격려하고 자신감을 가지고 열심히 한다면 어느 순간부터 누군가가 나를 동경의 대상으로 삼고 있는 것을 발견할 것이다.

물론, 부러워할 만한 사람이 있지만 그것은 그들이 누구보다 많은 것을 소유하여 부러운 것이 아니라 자신의 인생을 그 누구보다 누릴 줄 알기 때문이다. 누군가를 부러워하는 것은 더 완벽해지려는 욕망에 대한 부러움이 되어야 한다. 물론 사람마다 처한 조건이 달라 할 수 있는 행동이 다르겠지만 남의 행복을 부러운 눈길로 바라만 보지 말고 행복을 가꾸는 방법을 터득하는 것, 남의 조건을 부러워하지만 말고 그 조건을 갖추기까지 노력한 과정을 본보기로 삼는 것이 더 좋을 것이다.

한번 자신을 돌아보자. 자신이 소유한 것이 소유하지 못한 것보다 훨씬 많은 것을 발견하게 될 것이다. 단지 그 ‘소유한 것’을 미처 깨닫지 못했을 뿐이고, 그 ‘소유하지 못한 것’은 자신의 인생에서 극히 작은 일부분일 것이다. 그 일부분을 원망하지 말고 차라리 받아들이고 즐기면서 사는 것이 훨씬 행복하고 즐거울 것이다.

글 | 진홍 | 관리부 | 알로콧 중국



幸福维生素

Happy vitamin

有这么一则寓言：猪说假如让我再活一次，我要做一头牛，工作虽然累点，但名声好，让人爱怜；牛说假如让我再活一次，我要做一头猪，吃罢睡，睡罢吃，不出力，不流汗，活得赛神仙；鹰说假如让我再活一次，我要做一只鸡，渴有水，饿有米，住有房，还受人保护；鸡说假如让我再活一次，我要做一只鹰，可以翱翔天空，云游四海，任意捕兔杀鸡。这是挺有意思的一种现象，可谓风景在别处。

我们总是不自自主地会去羡慕别人所拥有的东西，羡慕别人的工作，羡慕朋友买的新房，羡慕别人的车子，等等，唯独忽视了一点，我们自己也是别人所羡慕的对象。

其实人总是在这样互相羡慕的。有的人常常幻想有一天一觉醒来，自己就会成为某某一样的人。可能是因为我们深知自己人生的缺憾，所以就会拿那些我们认为比较完美的人生来作比较，当做人生的坐标。其实这个世界上并不存在十全十美，那些我们所羡慕的人同时也在承受着他们的不如意。所谓家家有本难念的经，很多时候，得到的就是所承担的，每件事都像硬币一样有两面，有正面就有负面。其实不妨和自己比比，看看自己是否越来越好了，是否离自己期望的目标越来越接近了。时不时给自己鼓励，你会做得更好。说不定在你羡慕别人的同时，别人也正在羡慕你呢。

当然，有的人的确值得我们羡慕，不完全是因为他们得到的多，而是因为他们善于经营。羡慕别人是因为我们期待完美，希望可以活得更好。可是我们却忽视了一点，每个人的处境都不同，别人永远无法模仿。与其仰望别人的幸福，不如注意别人经营幸福的方法；与其羡慕别人的好运气，不如借鉴别人努力的过程。

不要再羡慕别人如何如何，好好算上天给你的恩典，你会发现你所拥有的绝对比没有的要多出许多。而缺失的那一部分，虽不可爱，却也是你生命的一部分，接受它且善待它，你的人生活会快乐豁达许多。

所以，真的不必去羡慕别人。守住自己所拥有的，想清楚自己真正想要的，我们才会真正地快乐！

I have an interesting story.

A pig said, "If I were to be born again, I would like to be a cow. The work may be harder, but I will not have to be called 'hog' anymore and will be loved by people."

A cow said, hearing this, "I would like to be a pig. No more hard work, no more toiling. I will be able to eat and sleep well, doing nothing."

A hawk said. "If I would be reborn, I want to be a chicken. People will make me a house, and will keep me safe and warm. I will not need to worry all the time."

A chicken retorted, "If I have a choice, I will rather be a hawk. I will fly the sky freely, and hunt rabbits and chickens."

This sound like children's story, but we see people like these animals all the time in real life.

People always envy what they do not have. Someone's background, someone's compatibility... but have you ever thought maybe someone might have dreamed of becoming just like you?

People have always envied one another. Some may imagine waking up and becoming a different person overnight. It is a silly thought we sometimes view in soap opera. By doing so, we compare imperfect life of ourselves to a perfect one of someone else, taking vicarious satisfaction.

In reality, there is no such thing as a perfect life in this imperfect world. People whose lives seem to be glamorous and fabulous must have their own weaknesses and vulnerabilities. Their lives must have gaps that cannot be filled.

Let us not compare ourselves with others, but with our own selves. Compare with myself a day before, a month before, and a year before. Then we can find out whether we have been improving and approaching to the goal. If you always try to be confident and work hard, then one day you will find that you have been a role model for someone else.

Of course, there are people who deserve to be looked up to. That is not because they own more than others, but they can cherish what they have more than others. Before getting jealous of someone else, we should take after those who strive to be better than others. Of course, all of us are given different conditions, but nothing can be changed by just being jealous of someone else. What is needed is to learn how to be happier, and how he or she could achieve superiority, and making a role model out of them. Now, let's look back on ourselves. We own much more than we do not own. We just do not realize how much we have, and what we do not have takes up only a small part in our lives. Do not be distressed about the small part, but accept it, and enjoy what you own already. It would be much happier life than being envious of others.

나의 외국인 친구



예신신(좌)과 어네스토 살가도

I hasten to take a photo with Ernesto Salgado (right) in the dormitory of our company.

My foreign friend

올 3월, 알로콥 하이난에 한 외국인이 찾아왔다. 나는 그가 새 농장을 물색하기 위해 방문했다는 것을 알게 되었다. 4월 1일, 회식에서 그와 류정상 사장님, 그리고 나와 한 테이블에 앉았다. 함께 사진을 찍고 싶었지만 내성적인 나는 감히 말을 꺼내지 못했다.

그런데 4월 27일 저녁 회식에도 그가 참석했다. 그래서 나는 그의 옆에 앉았고, 용기를 내어 이야기를 나누었다. 그의 이름은 어네스토. 알로콥 멕시코의 농장장이었다. 그는 내 질문에 자상하게 대답했다. 영어가 짧은 내가 잘 알아듣지 못했는데도 그는 인내심을 가지고 단어를 골라 찬찬히 설명했다. 그의 차분한 성품을 알고 나니 처음 회식 자리에서 말을 걸었더라면 더 일찍 친해질 수 있었을 텐데, 하는 후회가 생겼다.

회식이 끝나고, 나는 그에게 받은 이메일 주소로 이메일을 보냈다. 내 이름이 적혀 있지 않았지만, 그는 내가 보냈다는 것을 쉽게 알아 보았다. 영어를 더 잘하고 싶어 그와 펜팔친구가 되었다. 그는 알면 알수록 더 친절하고 따뜻한 사람이었다. 마주치면 언제나 먼저 인사했고, 내가 멀리 떨어진 곳에 있으면 손을 흔들었다. 복도에서 마주쳐 이야기할 때, 내 영어 실력이 형편 없었지만 그는 언제나 밝은 목소리로 답해 주었다. 그는 만나는 모든 사람들에게 친구처럼 따뜻하게 대하는 사람이었다.

5월말이 되자 그는 계획했던 직무를 마치고 집으로 돌아갔다. 우리는 여전히 이메일로 기쁜 소식, 우울한 이야기를 주고 받는다. 나는 그가 하는 일의 진척 상황을 안다. 간혹 문제가 생기면 나는 경험 많은 그에게 조언을 구한다. 그는 이제 좋은 벗이자 인생의 스승이 되었다. 앞으로도 이메일을 통해 우리의 우정을 오래오래 가꿔나가고 싶다.

This March, a foreigner came to our Hainan Aloecorp. Of course, he was a leader. I just knew that he came to find the new farm for our company. At the company dinner on April 1, he and CEO Liu sat at the same table. At that time, I wanted to take a picture with him, but I was too timid to go forward.

Surprisingly, he joined in the quality dinner on April 27. And I sat next to him actively, so I had enough courage and chances to talk with him. his name is Ernesto, and he was the director of Aloecorp Mexico. To my questions, he always answered in detail. Because I were poor at English, I couldn't understand his many words, he would be very patient with me and try to find another words to explain. From then on I knew his easy-going character, and I would have regretted not to talk with him on company dinner, perhaps we could know each other early.

After that dinner, I sent the first e-mail to him, in order to confirm the mail address was correct. The e-mail without my name, he still knew who I was. I wanted to improve my English, so we become pen pals. I gradually realized his kindness and warm in life. When we met, he always actively said hello to me, if I was far from the window, he would waved to me, sometimes we had a talk in the hallway, no matter how poor I expressed, he always talked with me very bright. No matter who you were, he was friendly to treat everyone who he knew.

By the end of May, Ernesto finished our company's work to return his home. We still send e-mails to each other, share the happy or sad. From e-mails, I know the situation of his work. If I have some trouble, he shares his experience with me. Now, he is my good friend as well as teacher. I believe that through e-mail communication, it can let our friendship longer and longer.

글 | 예신신 | 질량부 | 알로콥 중국

By Yexinxin QC | Quantity Department | Aloecrop china



아르볼 델 트루노(천둥의 나무)

알로콥 멕시코를 설립할 때 심은 이 나무는, 뿌리를 굳게 박고 서서 좋을 때 나 곳을 떠나 변함없이 알로콥을 지켜보았다. 상쾌한 녹색으로 우리의 눈을 쉬게 해 주고 그늘을 제공해 주는 이 나무는, 마치 아침마다 우리에게 “좋은 하루 되세요!” 라고 말하는 것 같다.

에네스토 살가도 | 알로콥 멕시코

Tree name : Arbol del trueno

This tree was planted when Aloecorp Mexico was established and it is a mute witness of our past in standing firm all the time during good and bad times. It is always refreshing our view and providing us shade, and telling us every morning “Have a wonderful day!”

Ernesto Salgado Operation Director | Aloecorp Mexico

새롭게 시작하는 (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 분들에게는 소정의 상품을 드립니다.

The new series of “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.

에코넷 홀딩스 ECONET Holdings

이병훈 총괄사장 간담회 (에코넷 홀딩스, 유니베라 한국)

Chairman and CEO Bill Lee had talk with employees at ECONET Holdings and Univera Korea



10월 1일, 이병훈 총괄사장은 에코넷 홀딩스와 유니베라 한국 임직원들과 이야기를 나누는 시간을 가졌다. 이병훈 총괄사장은 에코넷이 지금까지 걸어왔고 앞으로 걸어갈 길에 대해 이야기했다. 그는 임직원들의 노고를 치하하면서 새로운 의지와 분발을 당부하였다.

On the 1st of October, Chairman and CEO Bill Lee sat down to talk with employees at ECONET Holdings and Univera Korea. He spoke of the past and the present of ECONET, and the future it is heading toward. He appreciated hard work of employees, and encouraged them to exert their effort once again.

에코넷 평가자 교육

ECONET training for HR assessment

에코넷 한국은 10월 29일에는 네이처텍과 유니젠, 11월 10일에는 유니베라와 에코넷 홀딩스에서 평가자 교육을 실시하였다. 이번 평가자 교육에서는 인사평가의 합리성과 코칭 중심의 평가실시를 위하여 『일을 했으면 성과를 내라』의 저자인 류랑도 대표를 초빙하여 '올바른 성과 관리를 통한 성과 극대화 방법'이라는 주제로 특강을 실시하였다. 팀장 이상의 직책을 가진 직원을 대상으로 실시한 이번 특강은 성과관리에 대한 개념을 숙지하는 데 매우 유익한 시간이 되었다. 특히 유니젠에서는 전 임직원이 참석하여 더욱 의미가 있었다.

ECONET Korea provided HR assessment training at Naturetech and Unigen on October 29th, and at Univera and ECONET Holdings on November 10th. In this training, Langdo Ryu, the author of "Performance WAY", was invited to give a lecture under the theme of "maximizing the result through result management" to emphasize rationality and coaching-oriented assessment. The training was given employees in and above the rank of team leaders, giving the accurate concept of result management to all present at the session. Especially the training was more meaningful at Unigen, where all employees participated in it.

고 청강 이연호 회장 14주기 추모식

The 14th memorial ceremony for the late Chungkang Yunho Lee



11월 12일, 에코넷의 창업자인 고 청강 이연호 회장의 14주기 추모식이 청강문화산업대학에서 있었다. 이병훈 총괄사장을 비롯하여 유가족, 에코넷 임직원, 청강대 교직원, 추모객들은 묘소를 찾아 참배, 헌화하고, 이어 청강대 어울림관에서 추모예배를 가졌다. 추모예배에서는 청강대 교수와 학생들의 추모 독창과 합창이 있었다. 추모식 후 참석자들은 청강대 식당에서 사랑의 오찬을 함께 했다.

On November 12th, the 14th memorial ceremony for the late Chungkang Yunho Lee, the founder of ECONET, was held in Chungkang Collage of Cultural Industries. Including Bill Lee, Chairman and CEO of ECONET, the family of late chairman, ECONET employees, faculties at Chungkang Collage, and guests went to the grave to lay flower, and had a memorial service at Euolim hall at Chungkang Collage. In the service, professors and students of Chungkang Collage sang in ensemble and solo to cherish the memory of the late Chungkang. After the ceremony, guests joined in the luncheon at the cafeteria.

성애원 김장 함께 하기 행사

Making Kimchi for Orphanage "Seongaewon"

11월 12일, 이병훈 총괄사장과 에코넷 홀딩스 임직원들은 추계 워크샵으로 경기도 이천의 아동시설 성애원에서 김장을 함께 담그는 행사를 가졌다. 배추 200포기와 무 100단을 준비하여 성애원의 자원봉사자들과 함께 다듬고 속을 버무리고 포장하였다. 김장 함께 하기 행사는 임직원의 단합을 도모하고 섬김과 나눔의 문화를 몸으로 실천하는 뜻 깊은 시간이었다.

On November 12th, Chairman and CEO Bill Lee and members of ECONET Holdings went to Seongaewon, an orphanage located in Icheon, Gyeonggi Province, to help with making Kimchi. 200 heads of Cabbage and 100 bunches of white radish were prepared, to be trimmed, salted, spiced and packed for the winter, with the help of volunteers. The event was a meaningful occasion to bring members of ECONET Holdings together, and to practice the culture of servant leadership in real life.



2011년 에코넷 승진자격시험 실시

2011 ECONET Koea held promotion exam

2010년 11월 25일, 에코넷은 '2011년 승진자격시험'을 실시하였다. 네이처텍, 유니베라 한국, 유니젠 한국의 2011년 및 2012년 사원, 대리, 과장, 차장 승진 대상자의 기본역량을 평가하기 위한 승진자격시험은 <경영이념과 전략의 이해>와 <사업환경의 이해>, 두 과목으로 구성되었다. 시험은 서울 에코넷 센터 2층 UBA 센터와 진천 네이처텍 1층 강당에서 오전 10시부터 12시까지 두 시간 동안 진행되었다. 앞으로 승진자격시험 각 과목 당 60점 이상을 취득하고 공인 토익 점수 500점 이상을 취득하고 2010년 이수학점 기준을 충족한 사람에 한하여 승진자격심사를 진행하게 된다. 네이처텍 생산직군에 대해서는 별도 유형의 시험과 기준을 적용한다.

On November 25th of 2010, ECONET Korea held promotion exam for the year 2011. All eligible employees who are qualified to be promoted in 2011 and 2012, including associates, assistant managers, managers, were tested for their capability. The exam consisted of two subjects, "the understanding of corporate philosophy and strategies" and "the understanding of business environment." The test was taken for two hours, from 10 to 12 am in UBA center of ECONET Center in Seoul, and in the hall of Naturetech building in Jincheon. In the future, only employees who acquired more than 60 points in both of the two subjects mentioned above, gained more than 500 points in certified TOEIC test, and gained enough 2010 mandatory training credits are qualified to be screened for promotion. For people in production lines, different test and criteria will be applied.

에코넷 기록물 관리 1차 사업 종료

The first round of ECONET archive management project is wrapped up

2010년 3월부터 시작한 에코넷 기록물 관리 1차 사업이 12월 30일, 한국국가기록연구원의 보고서 제출로 종료되었다. 한국국가기록연구원과 기록물 관리 사업 TFT는 3월에 1차로 이관 받은 에코넷 한국 3사와 홀딩스의 기록물들은 정리하여 목록을 만들고 12월 진천 물류센터에 마련한 임시서고에 저장하였다. 아울러 앞으로 마련할 에코넷 문화관(가칭)에 대한 보고서를 마련하여 제출하였다. 2012년에는 11월 2차로 이관 받은 기록물들과 새로 발견한 기록물에 대한 2차 정리 사업을 계속하여 진행할 예정이다.

The first round of ECONET archive management project, launched in March 2010, was completed as the reports for the Research Institute for Korean Archives and Records was submitted. The Institute and the TFT for archive management project organized archives received from the three ECONET



Korea family companies and ECONET Holdings in March, came up with lists, and stored it in the temporary archive in the Jincheon logistics center in December. Also, a report was prepared on the ECONET Culture Center (tentatively named) and submitted as well. In 2012, the TFT is planning to move on to the secondary round of the project, organizing the secondary archives received until November and the newly found archives.

유니베라 한국 Univera Korea

유니베라 홈페이지 개편

Univera Web Site reformed



11월 24일, 유니베라가 홈페이지를 개편했다. 메인 화면을 '자연으로', '건강으로', '이로움으로'의 세 섹션으로 구성하여 유니베라의 철학을 담아냈다. 아울러 유니베라의 지속가능경영을 메인 화면에 소개하여 긍정적인 기업 이미지를 전달하도록 설계했다. 자주 방문하고 싶은 홈페이지가 되도록 실용적인 콘텐츠를 보강하고, 메일과 블로그, 트위터로도 쉽게 스크랩할 수 있도록 만들어 사용자의 편의를 높였다. 특히 제품의 효능과 성분, 가격 정보 등 다소 딱딱한 제품 소개에서 벗어나 이달의 주목제품 등 소프트한 내용의 제품 정보를 신설하였다.

As of November 24th, Univera reformed its web site. The main page is comprised of three sections- Nature, Health, Wellness- to represent the philosophy of Univera. Also, sustainable management was introduced in the main page to deliver positive corporate image. The new web site has more contents of practical use which can be scrapped easily to e-mails, blog, and twitters, to make it more convenient for users. Also, introduction of products has become more casual, making new sections such as "product of this month," along with traditional information like functions, ingredients and prices.

'알로에' 지식경제부 주관 8년 연속 세계일류상품 선정

Aloe selected as the world's first-grade products for an eighth year in a row



유니베라의 '알로에'가 2010년에도 지식경제부가 주관하는 세계일류상품으로 선정되었다. 이로써 유니베라 '알로에'는 2003년 이래 8년 연속 세계일류상품으로 선정되었다. 특히 유니베라의 '알로에'는 세계일류상품 중에서도 8년 연속 줄곧 세계1위 제품이다. 지식경제부는 해마다 12월 세계시장점유율을 기준으로 세계일류상품과 이를 생산하는 기업을 선정하여 발표한다. 2010년에는 387개 품목, 448개 기업을 심사하여 이 중 무려 40%나 되는 품목이 심사에서 탈락했다.

"Aloe" of Univera has been on top of the world for eight years among many first-grade products since 2003. The Ministry of Knowledge and Economy selects first grade products and its manufacturer based on world market share in every December. In 2010, 40% of products among the candidates of 387 products and 448 companies did not pass the standards.

유니베라 사외보 『땅 위에 심은 별』, 한국편집기자협회장상 수상

Univera magazine "star planted in land" received the Korea Copy Editors Association award



유니베라 웰니스 라이프 매거진 『땅 위에 심은 별』이 2010년 12월 8일, 한국프레스센터에서 진행된 2010 대한민국 커뮤니케이션 대상 시상식에서 한국편집기자협회장상을 수상했다. 올해로 20회째를 맞은 2010 대한민국 커뮤니케이션 대상은 한국사보협회가 주관하는 행사로 올해는 국가기관 및 공·사기업과 기관, 단체의 커뮤니케이션 제작물 등 1,050여 개의 작품이 출품되었으며, 『땅 위에 심은 별』은 아름다운 사진과 디자인으로 자연과 건

강한 삶의 이야기를 고급스럽게 표현한 점과 웰니스 라이프 매거진이라는 특성을 잘 살린 콘텐츠로 우수한 평가를 받아 이번 상을 수상했다. 2008년 3월 봄, 창간한 『땅 위에 심은 별』은 계간으로 지금까지 총 11번을 발행했다. '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업 철학 아래, 계절별로 흙, 물, 바람 등을 테마로 잡아 건강한 삶의 이야기를 독특하게 전개함으로써 많은 독자를 확보했다.

"Star planted in land", Wellness life magazine of Univera, received the Korea copy Editors Association award on December 8th at a ceremony of the 2010 Korea Business Communications Awards at Korea Press Center. The ceremony of the 2010 Korea Business Communications Awards, hosted by Korea company magazine association, has been held for 20 years. 1050 newsletters and communication magazines were submitted, and among them "star planted in land" made a good impression by its beautiful pictures and design, and its message of natural and healthy life as a wellness life magazine and as a result it won the award. The quarterly company magazine has been published since March 2008, and 11 issues have been published so far. Under the corporate philosophy of "bringing the best of nature to humankind," the magazine dealt with seasonal theme of earth, water and wind to unfold stories of healthy lives in a unique style, and appealed to many readers.



영업국장 세미나

Seminar for heads of leading distributors

2010년 12월 28~29일, 유니베라는 경주 코모도 호텔에서 93개 영업국 대리점 사장을 초청하여 세미나를 개최했다. 이병훈 총괄사장을 비롯하여 정찬수 사장, 김교만 영업총괄상무와 본부장들이 참석하여 영업국 시장들과 허심탄회한 소통의 자리를 가졌다. 특히 이번 세미나에서는 영업팀과 교육팀이 만찬과 공연 때 대리점 사장들에게 와인과 음료 등을 서비스하며 섬김과 나눔의 서번트 정신을 실천하는 모습을 보여주었다.

From December 28th to 29th, Univera held a seminar for heads of 93 leading distributors at Komodo Hotel, Gyeongju. The Chairman and CEO Bill Lee, President Chansoo Chung, VP in Sales Division Mana Kim, and other directors participated to have a candid conversation with the heads. Also, sales and education team served wine and beverage during the dinner and show, practicing the servant leadership.

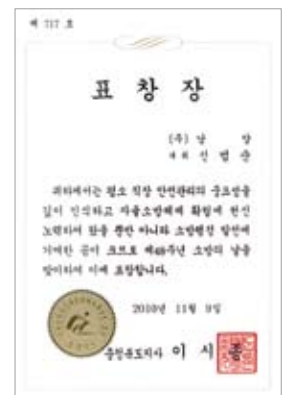
네이처텍 Naturetech

경영지원팀 신범순 대리 - 이시종 충청북도지사 표창장 수상

Beomsoon Shin at General Management Dept. was complimented

2010년 11월 9일, 네이처텍 경영지원팀 신범순 대리가 소방안전에 기여한 공로를 인정받아 이시종 충청북도 도지사로부터 표창장을 받았다. 수상식은 진천소방서에서 거행되었으며, 진천소방서장이 도지사를 대신하여 표창장을 수여했다. 네이처텍이 소방안전에 힘쓰는 기업임을 지역사회가 확인하는 수상이었다.

Beomsoon Shin at General Management Dept. received a commendation from governor of Chungcheongbuk-Do for his contribution to fire safety. The ceremony was held in Jincheon fire station, and the head of fire station gave the award as a proxy to the governor. With the citation, the local community confirmed that Naturetech is dedicated to fire safety.



식스 시그마 - 벨트 테스트 실시

Six sigma belt tests took place

2010년 11월 26일, 네이처텍은 네이처텍이 배출한 벨트들로 구성된 내부 강사들이 반 년 동안 교육한 신규 교육 대상자 8명의 GB 인증 테스트와 기존 GB의 BB 인증 테스트를 실시하였다. 벨트들이 내부강사가 되어 처음으로 교육한 교육대상자들의 벨트 획득을 기대한다.

On November 26th, Naturetech had GB test for 8 trainees taught for six months by internal belt-holders of Naturetech, and BB certification test for existing GB holders. We expect the first trainees taught by inside instructors will show good performance in the test.

유니젠 한국 Unigen Korea

2010년 유니젠 천연물신약 개발 세미나 진행

2010 Unigen new drug development seminar

2010년 9월 30일~10월1일, 유니젠은 제주도 대명리조트에서 전 임직원들이 참여하여 천연물신약 개발 세미나를 가졌다. 유니젠 임직원들은 1박 2일 동안 천연물신약 개발에 대해 이해를 도모했다. 또한 친목과 단합을 위해 명랑운동회도 실시하였다.

From September 30th to October 1st, Unigen held a seminar for all employees at Daemyeong Resort in Jeju Island. All members of the company deepened understanding in the development of new drugs using natural products during the two days. Also, they had a sports day to bring harmony and unity among employees.



각 조별 멘토링 행사 실시 및 멘토링 수기 공모 실시

Mentoring team activities and contest for good mentoring essay

유니젠은 매달 각 조별로 특정 테마를 정하여 멘토링 행사를 진행한다. 그런데 11월 멘토링 행사는 각 팀 조원들의 바쁜 일정 때문에 해피투게더 팀의 11월 5일 속리산 등반 행사에 다른 조원들이 참여하는 방식으로 진행되었다. 이번 속리산 등산은 바쁜 일상을 벗어나 잠시라도 청아한 가을 하늘과 가을 단풍을 느껴보자는 취지에서 진행되었다. 멘토링 조원들은 등산을 하면서 단풍을 감상하고 옆의 동료들과 안부를 나누는 등 즐거운 시간을 가졌다. 행사 후에는 각 조원들의 관계 개선에 대한 멘토링 수기를 공모했다. 이 공모에서 김민정 대리의 수기가 당선되었다.

Unigen has had monthly mentoring activities under special theme by each mentoring group. However, due to busy schedule of members, mentoring activity for November was replaced by joining the hiking of "happy together" team. The hiking to Sokri Mountain was a perfect opportunity to take a moment to feel clear autumn sky and colored leaves, and forget about hectic cycle of everyday life. The mentoring team members enjoyed the hiking as they looked at colored leaves and made small talks with colleagues. After the hiking, essays on developing relationship with team members via mentoring activities were collected for a contest. An essay by Minjung Kim won the competition.



순천향대 의예과 교수 및 학생 유니젠 방문

Professor and students from medical department of Soonchunhyang University visited

2010년 11월 26일, 순천향대 의예과 학생 및 지도교수 총 94명이 유니젠을 방문하였다. 10시부터 1시간 30분 가량 회사소개 프레젠테이션 및 연구소 투어가 진행되었다. 순천향대 의예과 1, 2학년 학생들은 견학을 마친 후, 분석기기와 장비를 다양하게 갖추고 전문적으로 연구하고 있는 연구소를 방문한 것은 대단히 유익했다고 소감을 밝혔다.

On November 26th, 93 students and a professor of medical department at Soonchunhyang University visited Unigen. For an hour and half, they listened to introduction of company, and looked around the lab. First and second grade students who made the visit said afterwards that it was a valuable experience to have been able to visit a laboratory which is actively engaged in researches with the help of analytical instruments and facilities.

'신뢰의 속도(Speed of Trust) 특강

Special lecture on "Speed of Trust"

2010년 11월 30일, 유니젠은 한국리더십센터의 유태섭 강사를 초빙하여 '신뢰의 속도'라는 제목으로 특강을 열었다. 모든 신뢰는 자신으로부터 시작하며, 개인의 신뢰성은 모든 관계, 즉 팀, 조직, 시장, 사회로 퍼져나가면서 구축된다는 내용이었다. 유 강사는 신뢰를 쌓기 위해서 신뢰 향상 행동계획을 구상하라고 제안했다. 전 임직원이 신뢰 관계를 만드는 데 기여한 알찬 시간이었다.

On November 30th, Unigen invited Taeseop Yoo from Korea Leadership Center for a lecture under the theme of "Speed of Trust." Yoo explained that trust starts from oneself, and the trustworthiness of individuals are developed as it spreads through relationships such as team, organization, market and the society. He proposed action plan to develop trust. The lecture was a useful occasion in building trust between employees.



에코넷 홀딩스 U.S.A ECONET Holdings U.S.A

2010년 레이시 할로윈 행사

2010 ECONET Monster's Ball Halloween Activities in Lacey

레이시의 할로윈 행사는 '호박 등불 경연대회'와 함께 시작되었다. 유니젠의 마이크 잔이 공공 구역의 거의 절반을 차지하고는 대규모의 볼링 장면을 만들었다. 유니베라의 콜 센터 식구들이 멋진 작품을 만드는 등 경쟁은 매우 치열했다. 직원들은 이틀간 고심한 끝에 공정한 한 표를 던졌다. 투표 집계 결과, 2010년 호박 등불 경연대회의 영광의 수상자는 다음과 같다.

1위/ 마이크 잔/ 상금

2위/ 테레지타 드 지저스/ 상품권

10월 29일 금요일에 레이시 직원들은 영화에 나오는 괴물, 악당 등 원하는 캐릭터로 분장하여 '몬스터 가장 경연대회'에 참가하였다. 찰리 브라운, 바나나, 유니베라 정키 트윈스, 마리오와 루이지(와우), 무적의 수퍼맨, 체서 고양이, 미스 푸에르토리코, 스타 워즈 등장 인물 등 다양한 가장을 볼 수 있었다. 가장이 너무나 뛰어나 순위를 매기기 힘들 정도였다. 결국, 직원들은 각각 3위까지 좋아하는 가장을 적어 투표했다. 법무팀의 하이티 헨슨이 투표





집계를 도와 주었고, 치열한 각축 끝에 승자가 가려졌다. 2010년 에코넷 몬스터 가장 대회 영광의 수상자는 다음과 같다.

- 1위/ 아만다 데이비스의 '레이아 공주'/ 상금 및 상품권
- 2위/ 마리아 로페즈의 '페일린 전 주지사'/ 상품권
- 3위/ 조던 브루너의 '꽃'/ 상금

축제 분위기는 금요일에도 이어져, 전 직원이 참가하는 '먹고 죽기' 포트럭 파티와 '괴물들의 사탕 받기' 행렬 등의 행사가 열렸다. 직원들이 좋아하는 음식을 가져와 함께 나누는 포트럭 파티는 큰 성공을 거두었다. 금요일 오후에는 3시부터 5시까지 직원 자녀들이 방문하여 '괴물들의 사탕 받기 행렬' 행사를 진행하였다.

The Halloween Activities in Lacey got off to a start as the "Jack-O-Lantern Contest" entries trickled in. The competition was steep after Unigen's Mike Zahn created an entire "Bowling" scene covering almost half of the Commons Area or even the Call Center employees whose entries clearly represented Univera and its fabulous products. Employees had 2 days to decide and place their votes for their favorite 1st and 2nd place pumpkins. All votes were collected and tallied to name the following individuals the winners of the 2010 "Jack-O-Lantern Contest:"

- 1st Place / Mike Zahn / Prize – Cash Prize
- 2nd Place / Teresita De Jesus / Prize – Gift Card Prize

On Friday, October 29th the Lacey group was encouraged to dress in costume as a movie monster, vengeful villain, or any classic character of their choice for the costume for the "Monster's Ball" costume contest. With costumes like Charlie Brown, a Banana, Univera Junkie Twins, Mario & Luigi (w/ sound effects), the ever strong Superman, the Cheshire Cat, Miss Puerto Rico, and a Star Wars Trio, it was going to be a very difficult decision who would be the winners for 1st, 2nd, and 3rd place. So we left it up to the employees to vote on their top 3 favorites. At the end of the day Heidi Hansen from Legal lended her services to tally up the votes to determine the winners. The 2010 ECONET "Monster's Ball" costume contest" winners:

- 1st Place / Amanda Davis as "Princess Leia" / Prize – Cash/Gift Card Prize
- 2nd Place / Maria Lopez as "Sarah Palin" / Prize – Gift Card Prize
- 3rd Place / Jordan Bruner as "Flower" / Prize – Cash Prize

Other festivities on Friday consisted of an all employees "Pick Your Poison" Potluck and "Monster Walk Trick-or-Treating." The "Pick Your Poison" Potluck was a success and employees brought in their favorites to share with everyone. Towards the end of the day, we invited the employee's children to visit the office from 3:00pm – 5:00pm for the "Monster Walk Trick-or-Treating."

에코넷의 추수감사절 The ECONET Thanksgiving

2010년 추수감사절은 11월 19일이었다. 이날 직원들의 점심 식사는 저메인 해리스가 도맡았다. 그는 칠면조, 로스트 비프, 줄기콩, 그린 샐러드, 롤빵, 으깬 감자를 차려 내었다. 레이시의 전 직원들은 한자리에 모여 근사한 만찬을 즐기며 즐거운 시간을 함께 했다. 오후에는 인사부 직원들이 이병훈 총괄사장의 선물을 나누어 주었다. 모두 줄을 서서 코스트코 상품권과 아가베 시럽을 받았다. 모든 직원들이 감사하는 마음으로 풍성한 만찬과 선물을 누렸다.

This year's Thanksgiving was celebrated November 19, 2010. An all employee lunch was catered by

Germaine Harris which included: turkey, roast beef, green beans, collard greens, rolls, salad, and mashed potatoes. We had a wonderful time gathered in the commons area as we all sat and shared a meal time together. In the later part of the day, the H.R. department handed out the gifts from Mr. Lee. Everyone lined up to retrieve their Costco gift card and Agave syrup. We were all very thankful for the meal and gifts that were provided to us.

고성환, 에코넷 홀딩스 U.S.A의 COO 및 부사장으로 취임

Mr. Sung-Hwan Ko as Executive Vice President and Chief Operation Officer

2010년 11월 5일 에코넷 홀딩스 U.S.A의 COO에 고성환 부사장이 취임하였다. 그는 미국의 회계법인 딜로이트 앤 투세이에서 20년 이상 한국 고객 담당으로 재직했다. 앞으로 전문성과 지식을 활용하여 에코넷에 크게 기여할 것으로 기대한다.

ECONET Holdings U.S.A welcomes Mr. Sung-Hwan Ko as the newly appointed Executive Vice President and Chief Operation Officer effective November 15, 2010. Mr. Ko joined the Holdings after over 20 years of experience at Deloitte & Touche, where he was in charge of Korean Services Group in the United States. Mr. Ko's knowledge and expertise is a welcome addition to our family of companies.

4분기의 우수사원

Employee of the quarter

세릴 패킷은 2년 반 동안 유니베라 레이시의 회계 부서에서 근무하였다. 회계팀 직원답게 수학과 회계에 능숙할 뿐 아니라 계산의 달인이다. 많은 사람들이 잘 알지 못하는 사실은 세릴이 끊임없는 노력과 조사를 통해 세금 환급과 절세, 그리고 기업어음, 신용카드 환급금 등 회사에 백만 달러가 넘는 절세 효과를 가져다 주었다는 사실이다. 이러한 업무상의 성과는 세릴이 4분기 우수사원으로 선정된 여러 이유 중 하나일 뿐이다. 세릴은 부드러운 미소와 긍정적인 태도로 모든 사람에게 최상의 서비스를 제공한다. 언제나 상냥하고 침착하여 세릴을 만나는 사람은 모두 긍정적인 에너지가 솟아나는 것을 느끼게 된다. 세릴은 우리 회사의 사랑과 평화의 귀감이다. 세릴이 우리 회사의 일원임을 감사한다.

Cheryl Paquet has been a part of the Univera Accounting Department here at the Lacey office for over 2.5 years. Of course being a part of Accounting, we can all assume that Cheryl is a pro with numbers, a math wiz, and a calculating genius. However it goes unseen to many the endless research efforts Cheryl puts into recovering and receiving tax refunds, tax credits, and CP credit card recaptures, resulting in over a million dollars in savings. By far this is a tremendous achievement but to be honest only one reason why Cheryl has been nominated. With a "Can Do" attitude accompanied by a smile on her face, Cheryl provides top notch customer service to anyone and everyone. While continuously maintaining a pleasant and calming attitude, she is nonetheless a positive and uplifting influence to anyone that comes in contact with her. Cheryl is a bright and shining example of peace and love in the company and we are very grateful to have her as a part of our family. CONGRATULATIONS CHERYL!



유니베라 미국 Univera USA

석인호 IT 부장 취임

Mr. In-Ho Sok as Director of IT

2010년 11월 15일, 유니베라 계열사 IT/IS부문 총 책임자로 석인호 부장이 취임하였다. 그는 IT분야에서 22년

이상 경력을 쌓은 숙련된 전문가이다. 석인호 부장을 환영하며, 앞으로 그가 유니베라에서 성공적인 미래를 열어 나갈 것이라 확신한다.

Univera USA welcomes Mr. In-Ho Sok as the newly appointed Director of IT/IS for the family of companies effective November 15, 2010. Mr. Sok comes to Univera with over 22 years of knowledge and hands on experience in the IT field. We are thrilled Mr. Sok has joined our team and believe he will be a successful addition to our family of companies.

유니젠 러시아 Unigen Russia

젊은 농기계 전문가 양성을 위한 자격증 취득 교육 실시

Young employees gained agricultural machinery license



유니젠 러시아 농장은 국비를 지원받아 11월 2일부터 12일까지 휴일도 없이 프리모리주(연해주) 지방직업교육 기관과 협조하여 크라스키노에 거주하는 몸과 정신이 건강한 젊은이들을 대상으로 농기계 자격증 취득 교육을 실시했다. 지금까지 러시아 농장의 걱정 중의 하나는 농기계 전문가들이 대체로 나이가 많다는 것이었다. 그런데 이번 교육을 통해 20대 젊은 직원 5명 전원이 자격증을 취득하여 시름을 덜었다. 한편 트랙터 기사들도 교육에 참가하여 개선된 기술을 습득했다.

From November 2nd to 12th, Unigen Russia farm gave training program to sound and healthy young people living in Kraskino to gain license to drive agricultural machineries with the financial support of the local job training center of Primor'ye, Russia. One of the worries of Unigen Russia farm was that agricultural machineries drivers were aging. However, thanks to the training, five young employees in their twenties all were able to gain license. Also, existing tractor drivers joined in the training session, updating their skills.

콩 수확 완료

Harvesting beans



유니젠 러시아 농장은 11월 6일 콩 수확을 완료했다. 러시아 농장은 연초에 140ha의 땅에 콩을 파종했다가 이번 에 모두 수확했다. 수확기간 중에 간간히 비가 내리고 눈발이 날려 밭에 들어갈 수 없는 날도 있었다. 게다가 콤 바인도 한 대뿐이라 수확은 더욱 더뎠다. 하지만 농장 전 직원이 휴일도 반납한 채 뜻을 합쳐 밤낮으로 매달려 무사히 수확을 마쳤다.

Unigen Russian farm completed harvesting beans on November 6th. The Russian farm sowed beans in 140ha of land around the beginning of the year, and all of the beans have been harvested. The harvest was not easy, given that it rained often during the harvest season and sometimes snowed, preventing employees from entering the field. Also, the harvest was slowed down due to the fact that there was only one combine available. However, all the farm employees worked day and night in unison, without taking a day off, and completed the harvest without accident.

감사와 축하 파티

The thanksgiving party



11월 8일 유니젠 러시아 크라스키노 농장에서는 한 해 영농을 감사하고 축하하는 파티가 열렸다. 유니젠 러시아 농장은 전 주말까지 황금의 시험 수확과 콩 수확을 마쳤다. 유니젠 러시아 전 직원들은 아무런 사고 없이 무사히

한 해 영농을 마친 데 대하여 감사하고 기뻐했다. 파티에는 직원들뿐만 아니라 가족을 비롯하여 평소 도움을 준 이들이 참석하여 즐거운 시간을 가졌다.

On November 8th, members of Kraskino farm had a party to celebrate and thank for the harvest of the year. Unigen Russian farm have finished the harvest of *Scutellaria baicalensis* and beans by the previous weekend. All members of Unigen Russia rejoiced and thanked for the harvest was completed without any accident. In the party, members of farm and their families, acquaintances who helped the farm gathered and had a wonderful time together.

알로콰 중국 Aloecorp China

유니베라 신창원 영업국 UP 방문

UPs from Univera ShinChangwon Distributor visited China

2010년 11월 12일, 유니베라 신창원 영업국의 UP 35명이 알로콰 중국을 방문했다. UP들은 알로콰 중국으로부터 회사소개 프레젠테이션을 듣고 공장시설을 견학했다. 견학과 기념촬영을 마친 UP들은 알로콰 중국이 준비한 약 2천주의 알로에 모종을 제 1농장에 정성스럽게 심었다. UP들은 땀을 흘릴 정도로 힘들었지만 지금 심는 알로에가 앞으로 제품을 생산하는 원료가 된다는 생각에 기쁨과 보람을 느꼈다.

35 UPs from ShinChangwon Distributor visited Aloecorp China on November 12th in 2010. All of the UPs listened to the presentation about Aloecorp China, and looked around the facilities. After they looked around and took pictures, they went to the farm No.1 and planted about 2,000 aloe seedlings prepared by Aloecorp China. UPs said that even though the planting was hard enough to sweat, it was rewarding to think the Aloe plants will grow and become the ingredients of products they sell.

등산령 등반

Aloecorp China employees went hiking to Chuidungsanring hill

12월 10일, 알로콰 중국 전 직원은 취동산링(등산령)에 올랐다. 비록 해발 184m로 높지는 않으나 사방 10km가 기암괴석으로 아름답고 특히 산에 오른 사람들은 운수가 터진다고 하여 '하이난 제1산'이라 부르는 산이다. 알로콰 중국 전 직원은 등산으로 2010년 한 해를 마무리하며 일 년 동안 알로콰 중국을 위해 기여한 직원들의 노고를 치하하고 2011년에도 더 힘차게 정상을 향해 달릴 것을 다짐하였다. 산을 올라 꼭대기에서 확 트인 전망을 보니 알로콰 중국의 미래를 보는 듯 상쾌했다. 직원들의 적극성을 유도하고 재미를 더하기 위해 남녀 각각 1위부터 5위까지 정상에 도착하는 순위대로 상장과 상금을 수여했다. 등산을 마친 후 직원들은 즐겁고 행복한 회식을 가졌다.

On December 10th, all employees at Aloecorp China went hiking to Chuidungsanring hill. Although the hill is not so high, with the altitude of 184m, the sight of the hill is beautiful with strange-shaped rocks and boulders scattered around. Moreover, locals call the hill "the First Mountain in Hainan", because it is said that hiking the hill invites good luck. All employees at Aloecorp China wrapped up the year 2010 as they mounted the hill, appreciated hard work of everybody during the year and made a resolve to exert their effort until Aloecorp China becomes the best company. Looking down the clear view from the top of the hill, everybody was exhilarated and felt like their future was wide-open as the view. To add fun to the activity, each five people of man and woman who first climbed to the top of the hill received ribbons and cash prize. After the hiking all employees enjoyed company dinner filled with of fun and happiness.



기능성식품과 당뇨병에 관한 국제회의



기능성식품과 당뇨병에 관한 국제회의의 International conference on Functional food and Diabetes

2010년 12월 9일~10일 이틀간 유니젠은 충북 오창 한국생명공학연구원(KRIBB: Korea Research Institute of Bioscience and Biotechnology)에서 '기능성식품과 당뇨병에 관한 국제회의'를 개최했다. 이 회의는 중국의 건강기능식품 시장, 특히 당뇨와 관련한 시장에 진출하기 위하여 중국의 법규 등 여러 관련 정보들을 얻고자 마련되었다. 이를 위해 중국정부기관 및 중국 식약청(SFDA) 산하 기관인 중국 질병관리센터(CDC: Center for Disease Control)의 연구원들을 초빙하였다. 회의 첫째 날 중국 진출에 필요한 당뇨 동물 모델 실험에 관련하여 Zhou Yuhong(China), Mesfin Yimam (Unigen USA), 성제경(Je Kyung Seong) 서울대 수의대 교수, Gao Peng(China) 및 Yanwen Wang(Canada)이 연구 결과를 발표하였다. 둘째 날에는 Xu HaiBin(China), 이혜영(Hye Young Lee) 식약청 연구관, Qi Jia(Unigen USA)가 각각 중국과 한국, 미국의 법규에 대해 발표하고 중국 건강기능식품시장에 진출할 때 주의할 점에 대해 논의하였다.

발표 중인 유니젠 에드 캐논 사장 Unigen CEO Ed Cannon's presentation



International conference on Functional Food and Diabetes

On 9th and 10th of December, 2010, Unigen held an international conference on functional food and diabetes at Korea Research Institute of Bioscience and Biotechnology in Ochang, Chungcheongbuk-Do. The conference was prepared to obtain information on Chinese market, for instance laws and regulations, to enter the diabetes-related market in China. To this end, ECONET invited researchers from Center for Disease Control, an affiliated organization with SFDA(State Food & Drug Administration) of Chinese. On the first day of conference, Zhou Yuhong from China, Mesfin Yimam from Unigen USA, Je Kyung Seong from Seoul National University, Gao Peng from China and Yanwen Wang from Canada reported their research results. On the second day, Xu HaiBin from China, Hye Young Lee from KFDA(Korea Food & Drug Administration), Qi Jia from Unigen USA made presentation about regulations in China, Korea and the US respectively and discussed matters that require attention when entering into Chinese health functional food market.



회의 진행 중인 유니젠 현유진 박사 Dr. Eujin Hyun from Unigen

① 중국건강기능식품 법률에 관한 발표(발표자 Xu HaiBin) Dr. Xu HaiBin's presentation ② 발표자료 Presentation materials ③ 회의가 끝난 후 에드 캐논 사장과 발표자들 Ed Cannon with participants



- 2010년 10월11일부터 17일까지 한국에서는 『에코넷웨이』에 대해 에코네시안의 의견을 듣고자 설문조사를 실시했습니다. 총 86명의 에코네시안이 귀한 의견을 주셨습니다. 에코넷웨이 기자단은 이를 바탕으로 더 좋은 『에코넷웨이』를 만들어 나가도록 노력하겠습니다. 에코네시안의 사랑과 성원에 항상 감사드립니다.

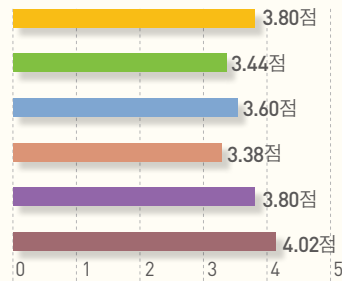
From October 11th to 17th, ECONETWAY conducted a survey to collect opinions of ECONETians about ECONETWAY, the house organ of ECONET. In total, 86 ECONETians have participated in the survey. Editors of ECONETWAY will dedicate our efforts to make it better based on the opinions collected. We always appreciate your attention and support.

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



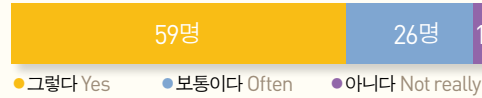
- 처음부터 끝까지 꼼꼼히 본다 | read from cover to cover
- 관심 있는 부분만 본다 | spot-read it
- 대강 훑어본다 | usually thumb through
- 그림/사진만 본다 | look through pictures
- 거의 보지 않는다 | rarely read ECONETWAY

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

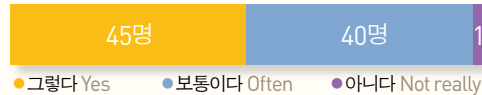


- 신뢰할 수 있는 기업 Trustworthy company
- 업계를 선도하는 기업 Leading company in our business
- 사회공헌에 힘쓰는 기업 Socially responsible company
- 인재를 존중하는 기업 A company which respects its people
- 꿈을 함께 하는 행복한 일터 A community where all can share purpose, dream and happiness
- 자연의 혜택을 인류에게 전하는 기업 A company which brings the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

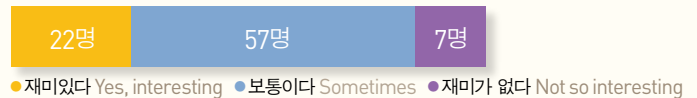
『에코넷웨이』는 정확한 뉴스를 전달하고 있습니까?(내용의 정확성)
Do you think ECONETWAY delivers accurate information? [Accuracy of information]



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



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



- 『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. 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.
- 이번 설문 조사에 참여해주신 분들 중에 추첨을 통해 선정되신 분들에게는 선물로 베라스파 핸드크림을 드립니다. Veraspa hand cream will be given for who won the lottery we drew among participants of this survey.

당첨자 Winners
 공승식 부장 | 경영지원팀 | 유니베라 한국
 Seung Sik Kong General Manager | Management Support Team | Univera Korea
 김수현 사원 | 영업팀 | 네이처텍
 Suhyun Kim | Technology Sales Team | Naturetech
 김우진 사원 | 인천영업팀 | 유니베라 한국
 Woojin Kim | Incheon Sales Team | Univera Korea
 김인목 사원 | 강남영업팀 | 유니베라 한국
 Inmok Kim | Kangnam Sales Team | Univera Korea
 신부희 대리 | 생산기술팀 | 네이처텍
 Boohee Shin Assistant Manager | Production Technology Team | Naturetech
 안성민 대리 | 인천영업팀 | 유니베라 한국
 Seongmin Ahn Assistant Manager | Incheon Sales Team | Univera Korea
 이창수 대리 | 대구경북팀 | 유니베라 한국
 Changsoo Lee Assistant Manager | Daegu Sales Team | Univera Korea
 정찬대 대리 | 품질보증팀 | 네이처텍
 Chandae Jung Assistant Manager | Quality Assurance Team | Naturetech
 황현욱 대리 | 부산경남팀 | 유니베라 한국
 Hyunuk Hwang Assistant Manager | Pusan Sales Team | Univera Korea

에코넷 가족 ECONET Family

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

에코넷 홀딩스 ECONET Holdings

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

네이처텍 Naturetech

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

유니베라 한국 Univera Korea

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

유니젠 한국 Unigen Korea

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

에코넷 홀딩스 U.S.A ECONET Holdings U.S.A

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

유니베라 미국 Univera USA

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

유니베라 캐나다 Univera Canada

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

유니젠 미국 Unigen Inc.

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

유니젠 러시아 Unigen-Russia Co., Ltd.

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

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 미국 Aloecorp Inc. (R&D)

6.5 miles North of La Villa On FM 491
Lyford, Texas 78569 USA
Tel: +1-956-262-2176, Fax : +1-956-262-8113

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 & Nanyang China

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

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