



신젠타코리아(주)

‘혁신적 제품 및 서비스 제공 · 고객 제일주의’ 통해 가치 창조
‘식량증산 · 환경보호’의 시대적 요구 부응, 한국농업 성장 위해 역할

탄생 배경

노바티스와 제네카 농약 사업부의 합병으로 탄생된 신젠타. 지난 2000년 11월 13일 스위스를 비롯한 런던, 뉴욕, 스톡홀름 등 세계 주요 주식시장에서의 상장을 기준으로 본격적인 합병을 마무리 지었다. 신젠타의 탄생은 여러 면에서 의미가 작지 않다. 신젠타는 세계 최초의 농업 전문 기업으로 오로지 농업만을 위한, 농민들이 원하는 제품과 서비스를 제공하는 전문 기업이다.

두 회사의 합병으로 신젠타는 전 세계 작물 보호 분야에서 선두를 지키고 있으며, 종묘 사업 분야에서 세계 3위의 자리를 차지하고 있다. 전 세계 90여 개의 해외 지사와 2만 여명 이상

의 직원들로 구성되어 있다. 농약사업 분야에서 혁신적인 신제품 개발 능력을 보유하며 최고로 완벽한 제품들을 제공하는 한편 확고한 고객 서비스와 판매상 및 농민들에게 적극적인 기술을 지원한다.

비전

계속되는 세계 인구의 증가에 따라 식품에 대한 수요 또한 끊임없이 증가하고 있으나, 농경지의 확장은 사실 불가능한 상태이다. 이는 결과적으로 농업에서의 생산성 향상의 필요성을 뜻하는 것일 것이다. 오랜 동안 우리는 농업에서의 생산성 향상을 위하여 비료나 농약을 사용하는 화학적 방법에 많이 의존하여 왔고



이 방법은 발전을 거듭하면서 식량 증산에 크게 기여한 것 또한 사실이다. 그러나 다른 한편으로는 환경 및 인축에 미치는 부정적 영향 등 일각의 우려를 낳기도 했다.

이에 신젠타는 작물보호 분야에 보다 효율적이면서도 친환경적인 제품과 서비스를 제공함으로써 식품의 양적 질적 향상은 물론 안전성 제고를 위해 최선을 다함으로써 식량 증산과 환경 보호를 동시에 추구하는 시대적 요구에 부응하고, 농업을 지속적으로 성장시키는 일에 주도적인 역할을 담당하고 있다. 환경친화적 농업을 수행하는데 기여하는 제품과 서비스를 제공함으로써 기업의 성장과 발전을 도모한다는 기업철학을 실천하기 위한 노력을 계속 할 것이다.

조직·전략, 모두 농가에 맞춰져

신젠타는 세계 최초의 농업 전문기업으로 오로지 농업만을 위한, 농민들이 원하는 제품과 서비스를 제공하는 전문기업이다. 작물보호 사

업 규모는 살균제, 살충제, 제초제 시장에서 우수하고 다양한 제품을 통해 선두 자리를 굳건히 지키고 있으며 종묘사업 분야에서도 세계 3위의 자리를 차지하고 있다.

농약 사업에서 최상의 제품들을 제공하는 한편 혁신적인 신제품 개발 능력을 보유, 확고한 고객 서비스와 판매상 및 농민들에게 적극적인 기술도 제공하고 있다. 신젠타는 '환경 친화적 농업'을 기업이념으로 삼고, 제한된 경작지를 잘 보존함은 물론 지속적인 생산성 증대를 통해 날로 증가하는 식량 수요를 충족시키기 위해 노력하고 있다. 이러한 목표 달성을 위해 신젠타의 작물보호 사업부와 종묘 사업부는 농민 여러분에게 상호 보완적 해결책을 제시하고자 협력하고 있다. 이러한 환경 친화적인 농업을 지원하는 제품과 서비스를 제공하기 위해 ICM(작물종합 관리)과 IPM(병충해 종합 관리)과 같은 선진 시스템을 활용하고 있으며 연구, 생산, 유통의 전 과정에 걸쳐 혁신적인 대안을 찾기 위해 노력하고 있다.



서울 본사에서 영업, 마케팅, 연구 개발, 생산, 회계, 관리 및 인사 담당 업무를 총괄하며 전북 익산에 위치한 제조 공장을 비롯하여 진천 소재 연구 시설, 전국 각지의 8개 영업 지점을 보유하고 있다. 세계적 수준의 기술과 마케팅 능력에 현지시장에 대한 풍부한 경험을 결합, 농민들에게는 최상의 제품과 서비스를, 농업계에는 선진 기술을 공유할 수 있는 기회를 제공하는 것을 목표로 하고 있다.

임직원 일동은 기업 목표에 대해 충분히 인식하고 있으며 나아가 한국 농업의 선진화를 이룩하는데 보탬이 되고자 노력하고 있다. 또한 한국에서 새롭고 역동적인 기업 문화 창출을 위해 열린 마음으로 직원 상호간의 그리고 기업과 소비자간의 신뢰를 쌓아나가는데 주력하고 있다.



신젠타코리아(주)(대표이사 스티븐 호킨스)는 매년 전 임직원이 전년도에 대한 성과를 되돌아보고 오는 한해도 승리로 끌여가기 위해 회사의 전략 실현을 위해

어떻게 참여하고 공헌해야 하는지, 그리고 고객들에게 어떻게 더 좋고 빠른 지원을 할 수 있는지, 새로운 기업문화를 만들기 위해 전 직원이 모여 토론 및 아이디어를 제안하는 워크숍을 개최하고 있다. 또 매년 2월 초순부

터 약 한 달간에 걸쳐 전국의 시판상, 농가, 지도기관 관계자와 함께 신제품 출시회도 갖는다.

올해 “투명하고 선의의 경쟁을 통해 고객의 니즈에 맞춰 나가자”를 모토로 정한 회사의 조직과 모든 전략은 농가에 맞춰져 있다. 고객인 농가의 니즈에 보다 용이하게 접근하기 위해 회사의 마케팅, 개발 등 모든 분야가 수도, 과수, 채소 등 작물위주로 편성돼 있고, 글로벌 기업으로서 원재를 가장 많이 갖고 있는 만큼 농가가 필요로 하는 제품에 대해 적기에 공급할 수 있는 강점이 있다. 고객의 니즈에 신속히 대처하기 위해 현장 마케팅 전담직원제도를 도입한 것도 신젠타가 처음이다.



올해에도 새로운 살균제인 ‘래버스 액상수화제’를 비롯, 나방류와 총채벌레를 한꺼번에 방제할 수 있는 살충제 ‘프로클레임 입상수화제’, 새롭게 탄생한 ‘그라목손 인티온’ 등 최상의 제품이 고객을 찾아갈 것이다. 이렇듯 농민들에게 가장 필요한 제품을 개발, 공급하기 위한 신젠타 코리아의 노력은 지금 이 순간에도 계속되고 있다. 