

## 두산생물자원(주)백두사료

비육우산업의 새로운 사업모델 - 백두산 한우, 백두산 육우 브랜드 출범



두산생물자원(주) 백두사료(대표 : 박근효)는 지난 2월 24일 경기도 안성 시민회관에서 안성지역 및 전국의 한우, 육우 사양가 약 600여명이 참석한 가운데 비육우 사업의 새로운 사업모델로 백두사료의 한·육우 브랜드인 '백두산 한·육우' 브랜드 출범식을 성황리에 개최했다.

불황의 비육우 사업을 타개하기 위한 힘찬 발걸음을 백두산 한·육우 브랜드와 함께 내딛은 것이다. 이날 두산생물자원(주) 백두사료 업무방 본부장은 축사를 통해 미산 소고기 수입에 따라 시장환경이 악화되면서 국내 비육우 산업의 경쟁력이 떨어져 농가들 어려움이 가중되고 있는 시점에 어떠한 어려움도 능히 헤쳐 나갈 수 있는 길은 차별화 밖에 없다며 브랜드의 중요성을 강조했다.

백두산 한·육우 브랜드 출범식에서는 백두산 한·육우 사업계획 진행사항과 더불어 급여프로그램,

농가 지원사항 및 향후 사업계획에 대한 발표로 진행되었다.

'백두산 한·육우'의 브랜드 출범식에서 유문상 축우PM은 한·육우 농가에게 고급육, 안정성을 통한 차별화만이 살아남을 수 있는 방법이라고 강조하고 무엇보다 소비자 중심의 브랜드로 성장시켜야 한다면서 균일화된 품질의 중요성을 강조했다.

균일화된 품질을 위해 백두산 한·육우 전용 브랜드사료 백두산한우마블시즈 3품목, 백두산육우애니콘시리즈 2품목, 백두산육우초이스시리즈 2품목을 신제품으로 출시하였으며, 백두사료는 백두산이라는 이미지와 걸맞게 소비자와 한·육우 농가를 대표하는 국내 최고의 브랜드로 육성하여 비육우사업에 있어 일익을 담당하고자 하는 포부를 밝혔다.

## 2009년 대리점 컨벤션 개최



두산백두사료는 전국의 대리점 사장단과 전 영업조직이 참석한 가운데 지난 2월 13일 온양 그랜드 호텔 갤럭시홀에서 "2009년 대리점 컨벤션"을 성대하게 개최했다.

박근효 사장은 인사말을 통해 힘들었던 2008년과 그 이전의 자취를 되돌아보고 노고에 대한 치하

와 아울러 2009년의 사업계획 및 “고객과 기업의 가치를 최우선으로 하는 국내최고의 축산전문기업”이라는 새로운 비전을 선포하였으며, 이를 성취하기 위해서 “기업가치 1위”, “브랜드인지도 1위”, “고객만족도 1위”의 회사로 거듭나겠다는 포부를 밝혔다.

한편 영업부문을 총괄하고 있는 엄태봉 본부장은 사업전략발표를 통해 올 한해도 어려운 영업환경이 기다리고 있음을 예측하고 비전과 사업목표의 성취를 위해서는 대리점사장단 및 전 직원들에게 두산백두사료가 축산인의 진정한 동반자로 거듭나지 않고서는 불가능 할 것임을 강조하며 최고의 서비스로 고객의 수익증대를 위한 아낌없는 노력을 당부했다. 이어진 화합의 시간에선 대리점 사장들과 영업사원간의 자발적인 의기투합으로 2009년을 새로운 비전 달성의 원년으로 삼자며 제 2의 도약을 위한 굳은 결의를 다졌다.

## (주)선진

### 2009년 전진대회 개최



(주)선진은 지난 1월 17일 전국의 사료 대리점 점주들과 함께 경주 힐튼호텔에서 ‘2008년 한마음 전진대회’를 개최했다.

이번 한마음 전진대회는 전국의 약 70개의 대리점 대표들과 가족들이 모인 가운데 2009년 한마음 뜻으로 사양가의 이익증진을 위한 목표 결의와 전년도 우수활동 대리점에 대한 축하를 하는 행사로 진행되었다.

이 자리에서 선진 이범권 대표는 ‘어려운 시기에는 근본적인 지향점을 모색할 필요가 있으며 이는 생산성을 높이고, 전문성을 키워서 경쟁력을 갖는 기본적인 것이 중요’하다고 강조했다. 또한 ‘하림 그룹의 가족사가 되어 생산, 물류 등 공유할 수 있는 부분이 많아졌으며, R&D 등에 더 많은 투자를 할 수 있는 등 시너지 효과를 낼 것’이라고 말했다.

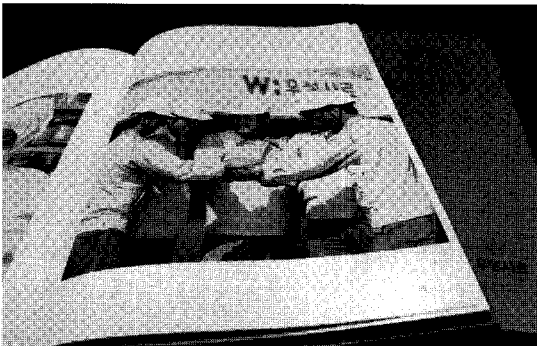
이번 대회에서는 장호원 (대표: 김용재), 마산 (대표: 강장훈) 대리점이 각각 우수상을 차지했다. 특히 김용재 대표의 장호원 대리점은 어려운 시장 환경에도 불구하고 목표대비 120%가 넘는 달성율을 기록했다. 또한, 마산 대리점의 강장훈 대표는 대리점을 직접 운영한지 1년 반도 안되어 목표대비

115%를 초과하여 우수대리점이 되었다.

한편, (주)선진은 한마음 전진대회에 앞서 10일 강원도 평택에서 사료 영업사원들을 대상으로 하는 2009년 목표달성전진대회를 개최했다. 이범권 대표는 '위기는 그 동안 몰랐던 우리의 취약한 부분을 알 수 있는 시기이며, 이를 슬기롭게 극복하면 훌륭한 기회가 될 수 있음'을 강조하며, '자신의 일에서 전문가가 되어 줄 것'을 당부했다. 2009년 목표달성전진대회에서는 2008년 목표를 달성한 영업사원들의 노고를 치하함과 더불어, 우수 영업사원들의 자신들의 노하우를 공유하는 자리를 통해 영업사원 전체가 고객에게 또 다른 가치 창출을 할 수 있는 장을 마련하였다. 선진은 두 대회를 통해 2009년의 목표를 잡고 마음가짐을 새롭게 했다. 사양가와 대리점, 선진이 다 함께 힘을 모아 위기를 기회로 만들자고 다짐했다.

### (주)우성사료

#### 40주년 기념 화보집 발행

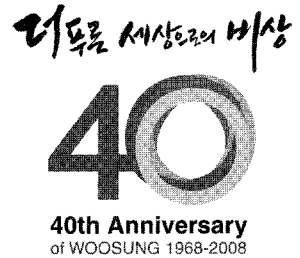


(주)우성사료(대표이사 지평은)가 창립 40주년

기념 화보집을 제작했다. 1968년 창립한 사료전문 기업 우성이 올 해로 만 40주년을 맞이했다.

이번에 제작된 화보집은 우성의 지난 온 발자취와 현재, 그리고 미래비전을 靑, 匠, 飛, 愛, 香(청, 장, 비, 애, 향)의 장으로 구분하여 "더 푸른 세상으로의 비상"이란 제목으로 우성의 힘찬 기상과 우성인의 열정과 따뜻한 기업문화를 화보중심으로 구성되었다.

이번 화보집 제작을 담당한 홍보부 이성희 차장은 "기존의 읽기 힘든 사사(社史)의 형식을 과감하게 탈피하여 사진을 중심으로 이야기를 전개해 나가는 스토리텔링(Story telling)을 적용함으로써 보는 이들에게 재미를 더해준다"고 말했다. 우성인들의 정성과 혼이 담긴 40주년 화보집을 통해 우성이 다시한번 더 큰 걸음을 내딛는 디딤돌이 되기를 기원한다.



### CJFeed

#### 우수목장의 날 행사 개최

CJ제일제당 사료BU는 지난 2월 11일 청주 옥산농협 대강당에서 지역 낙농 사양가 120여명이 참석한 가운데 우수목장의 날 행사를 개최했다.

이날 행사는 2008년 최악의 낙농 경영환경을 이겨낸 사양가들이 2009년 높은 생산성 기록을 위해 준비해야 할 사항을 우수목장 사례를 통해 공유하



는 자리로 마련됐다. 이날 행사를 진행한 박철규 지구부장은 생산성 향상을 위해 반드시 확인해야 될 사항으로 첫 번째, “소가 요구하는 수준보다 낮은 사료를 가격에 급급해서 먹이는 것이 과연 생산비 절감에 도움이 되는가를 세밀한 분석을 통해 재점검해야 한다.”고 말했다.

또한 박 부장은 “소들의 현실을 알고 분석, 대처한다면 모두가 최고의 목장을 만들 수 있으며, 이를 위해 CJFeed의 스마트 배합비 분석 프로그램이 큰 힘이 될 것”이라고 자신했다. 박 부장은 또 “스마트 배합비 분석 프로그램은 단순한 영양수치가 아닌 반추위내 동조화 지수까지 고려한 최적의 정밀 배합설계 프로그램으로, 기초 수분부터 양이온까지 세밀한 분석을 통해 원료의 현황을 파악해 준다.”며, 또 “현 위치를 파악했다면 두 번째로 생산성을 높이는 작업을 해야 한다”고 밝혔다. 급격한 원료변동 및 사료가격 인상 등의 과정 속에서도 수익성 있는 사료를 써왔는지 분석하고, 합리적인 투자와 생산성 향상, 건강한 젖소 만들기(질병 발생 및 도태 최소화) 등을 통해 새는 비용을 최대한 줄일 수 있다고 박 부장은 강조했다.

박 부장은 이어 효과적인 비용절감과 목장의 생산성 극대화를 실현하고 있는 다섯 목장(도레미목장, 청원목장, 민지목장, 제일목장, 민주목장) 사례를 소개해 관심을 모았다. 또 사양관리 핵심은 △ 철저한 개체관리 및 환경관리 △원칙경영(육성우 및 건유우 사양관리) △철저한 기록 및 고능력우 관리 △시행착오와 변화에 대한 도전 △컨설팅에 대한 믿음 등으로 요약했다. 또한 이들 목장의 공통점을 살펴본 결과 △원칙경영(NO UNDER FEEDING - 건유,육성) 실천 △고능력우 집중관리 △스트레스 관리 △컨설팅관리 및 실천 △CJFeed와의 파트너십 관리 등으로 분석된다고 밝혔다.

박 부장은 “생산성을 올리기 위해서는 목장의 현실과 현 위치를 정확히 알아야 한다”며 “특히 오늘 행사에서는 원가절감을 위해 사료가격을 줄이는 것보다 세밀한 분석이 더욱 필요하다는 공감대가 형성됐다”고 말했다. 그는 또 “이를 위해서는 최고의 생산 가치를 추구하는 CJFeed와의 파트너십이 큰 힘이 될 것이라 자신한다”며 “항상 최고라고 자부심으로우리 CJFeed 중부사업부 축우팀이 가장 선두에서 차별화된 모습을 보여드릴 것을 약속한다”고 말했다.

한편 이날 참석한 사양가들은 원가절감에 대한 효율적인 분석 방법과 CJFeed의 스마트 배합비 분석 프로그램에 대해 높은 관심을 보였으며, 이 열기는 강의 후 진행된 농장 견학(도레미, 민주)까지 이어졌다. ㉞