

(주)팜스코

## (주) 팜스코 사료사업본부 '3 to 1 Challenge Campaign'



(주)팜스코는 지난 2월19일 청주 라마다 호텔에서 사료사업본부 '3 to 1 Challenge Campaign' 미팅을 실시하였다.

전 축종이 해당되며, 축종별 PM들은 현재의 축산 상황을 요약하고, 우수실증사례를 통한 품질인증자료를 제시하면서, 어려운 축산시장을 극복하는 목표로 "생산성향상"이라는 판매전략을 제시하였다.

오명호 마케팅 실장은 이날 농가의 출하지연 손해 및 가중되는 생산비 증가와 적자 경영으로 어려움을 겪고 있음을 강조하면서, 현재의 축산 위기를 극복하고, 팜스코와 고객이 함께 성장하기 위해서는 "현장"에 답이 있음을 강조하였으며, 권천년 사료사업 본부장은 "생산성향상"을 위해선 현장에서 문제점을 파악하고, 해결하는 'Into the Farm, see the Animal' 을 거듭 강조하였다.

정확상 대표이사는 성공적인 기업과 미래성장에 대한 비전을 제시하고, 대한민국 축산업의 진정한 리더로서의 역할을 할 수 있는 필드 활동을 거듭 강



조하였다. 이번 캠페인을 통해 국내 축산업의 모델을 제시할 수 있는 적극적인 활동이 되어야 함을 전하였다.

팜스코는 앞으로도 전축종에 대한 역동적이고 활동적인 캠페인을 통해 우수한 품질력과 차별화된 실증사례를 제시할 것이다.

또한 고객의 생산성향상과 수익증대를 위한 다양한 활동을 전개하여, 2013년도 "고객과 함께하는 HAPPY DREAM" 슬로건을 지켜나갈 방침이다.

## 두산생물자원

### 두산생물자원 '2013년 백두사료 대리점 컨벤션 실시'



두산생물자원 백두사료(대표 윤영호, 영업상무 엄태봉)는 지난 2월 21일 온양그랜드 호텔에서 '2013년 백두사료 대리점 Convention' 행사를 진행하였다.

윤영호사장과 영업본부 임직원들 및 전국 대리점 사장들이 참석한 가운데 열린 Convention은 지난해 실적과 올해 판매목표 달성을 위한 세부방안을 발표했다.

윤영호사장은 2013년을 “제도약과 전진의 한 해”로 삼고 우리함께 손 잡고, 진정한 백두가족의 파워가 무엇인지를 온 세상에 알리는 한 해로 삼아 앞으로도 대리점과 사양가들을 위한 적극적인 지원에 나서겠다고 강조했다.



지난해 실적우수 18개 대리점에는 해외여행 탐방의 기회가 주어졌고 2013년 한해에도 뛰어난 역량과 의지, 열정을 발휘해 줄 것을 당부했다.

## 오아시스-AUTO신제품 출시

대한제당(주) 무지개사료(사료BU본부장 이강환)에서 낙농 고에너지 공급용 신제품인 '오아시스-AUTO'를 출시하였다. 오아시스-AUTO는 비유초기를 중심으로 부족해지기 쉬운 에너지 공급을 보충해 주는 제품으로 비유 전 기간 간편하게 사용할 수 있도록 설계되었다.

무지개사료에서는 최근 들어 '로봇착유기'라 불리는 자동착유 시스템, 배합사료의 자동급이 프로그램 운영, 배합사료 급여량을 크게 줄인 Whole-TMR 급여 프로그램 적용 목장이 늘어나면서 전체적으로 유생산량이 크게 증가하고 있지만 이에 따라 필요한 에너지 공급량은 제자리에 머무르고 있다고 밝혔다.

그 원인은 첫째, 배합사료 생산·공급 시스템과 목장에 적용되는 설비가 별도의 고에너지 사료를 보충하는 데 어려운 상황이기 때문이다. 둘째, 최근 몇 년 동안 무더운 겨울과 추운 겨울이 반복되어 착유우의 에너지 대사의 밸런스가 흐트러지면서 대사성 질병이 다발하고, 유생산 성적이 떨어지며, 번식성적이 악화되는 문제점이 반복되었고 한 번 무너진 에너지 대사 균형은 다시 바로 잡기가 매우 어렵기 때문이다.

셋째, 날씨 뿐 아니라 주변의 사료급여 환경도 매우 어려워졌다. 국내 건초 수요의 증가로 인하여 지정된 조사료 쿼터가 조기에 소진되어 건초의 가격이 상승하고, 이로 인하여 예년에 비하여 떨어진 품질의 건초를 비싸게 급여해야 하는 것이 현실이다. 이를

**오아시스 AUTO**  
획기적인 고효율 에너지 공급

유량    번식    대사성 질병    면역

로봇착유기 시스템 운영 목적  
자동급이기 시스템 운영 목적  
TMR 급여 시스템 운영 목적

오아시스-AUTO는 에너지효율을 극대화한 착유우 제품으로 기본에 부족한 비유초기 에너지 추가급여를 획기적으로 개선함으로써 비유초기 에너지대사 불균형으로 발생하는 BCS감소, 유량 감소, 번식장애 뿐 아니라 대사성질병 등 각종 질병을 극복하여 면역력을 향상시키고 경제산량을 안정시키는 제품입니다.

착유우 에너지 대사

시료 → 사료 → 에너지 → 대사 → 유량 → 번식 → 면역

대체할 수 있는 국내산 조사료도 날씨의 변화로 생산량이 점점 줄어들어 대체 급여가 쉽지 않은 현상을 보이고 있다.

현재까지의 모든 상황이 착유우의 반추위 상황과 에너지 대사를 어렵게 만들고 있는 것이 현실이며 실질적으로 에너지 대사의 지표인 유단백 수치가 저하되어 어려움을 겪는 목장이 드문 드문 나타나고 있다.

무지개사료에서는 에너지 대사를 원활하게 함으로써 유생산량을 증대시키고 번식을 향상시키며 비유초기 대사성 질병을 극복하고 면역력 향상으로 착유우의 건강성을 증진시킬 수 있는 신제품인 '오아시스-AUTO'를 출시하게 되었다.

무지개사료 문상진 축우PM은 "오아시스-AUTO는 단순하게 고에너지를 공급하기 위한 제품은 아닙니다. 반추위 환경을 개선하고, 번식성적을 향상시키며 면역력을 증진시켜 배합사료를 통해 공급된 순도 높은 에너지를 효과적으로 사용할 수 있도록 설계된 제품입니다."라며 오아시스-AUTO의 특징을 정의하였다.

그는 또 "최신 설비를 구비한 목장에서는 그로 인하여 유생산량은 크게 증가하였지만 이에 필수적으

로 뒤따르는 에너지 공급은 이전의 수준밖에 되지 않는 사례를 많이 경험하였습니다. 이 목장들이 오아시스-AUTO를 급여한다면 에너지가 부족하기 쉬운 비유초기 뿐 아니라 착유 전 기간 동안 효과적으로 에너지 급여량을 증가시킴으로써 수십년 간의 노력으로 개량해온 우수한 착유우의 건강성을 크게 증진시킬 수 있습니다.”라고 오아시스-AUTO의 개발 배경과 급여 효과에 대하여 설명하였다.

착유우에 고에너지를 용이하게 공급하는 것과 에너지의 충분한 공급으로 비유초기에 에너지 대사를 원활하게 하는 것은 오랜 세월 동안 극복하고자 했던

낙농업의 과제이다. 대한제당(주) 무지개사료에서는 이를 극복하기 위한 방법으로 오아시스-AUTO를 제시하였다. 무지개사료는 최근에 들어서면서 낙농업계에서 차별화된 행보를 보이고 있다.

2012년에는 여름철 유지방 하락에 대한 대책을 제시하는 캠페인을 진행하였고, 전국적으로 낙농 전문가를 육성하여 목장 컨설팅을 강화하고 있다.

이번에도 무지개사료는 차별화된 신제품을 제시하면서 지속적으로 어려워지는 에너지 대사의 균형에 대한 목장의 대책을 제시하고 있다. 향후 무지개사료의 행보가 크게 기대된다.

## 이지팜스

### 제1회 “낙농 2세 경영인 과정” 개최



이지팜스는 3월 14일 경주 한화콘도 수로홀에서 경주지역 낙농 2세 경영자와 관련자 50여명이 참석한 가운데 제1회 “낙농 2세 경영인 과정”을 개최하였습니다.

낙농경영인 과정은 3월부터 8월까지 월 1회, 총 6회에 걸쳐 진행될 예정으로 이번 1차 교육은 경주대리점(풍곡상사) 박몽룡 사장의 환영 인사말을 시작으로 인석훈 낙농사업부장의 낙농 경영인 과정의 취지 및 지원 사항에 대한 설명과 하동만 낙농2팀장의 낙농시황 발표로 진행되었습니다.



이번 과정의 중점 교육 내용으로는 “젖소 사료의 영양 가치 평가와 TMR사양”이란 주제로 낙농 전문 컨설턴트 김현진 박사(서울대 연구교수)의 열띤 강의와 관련자들과의 질의, 응답시간을 가짐으로써 1차 과정을 성공적으로 마쳤습니다.

이지팜스는 사료 전문회사로 한 발 더 나아가기 위해 업계 최초로 낙농사업부를 개설하였으며, 앞으로 낙농 경영자들을 위한 교육 과정을 점차 전국적으로 확대해 나갈 계획으로 낙농산업의 경쟁력 향상을 위해 더 많은 낙농가들과 함께 할 것입니다.

우성사료 공채 39기 현업 배치

## “축산전문인력 전진배치로 축산현장 서비스 강화”



공채 39기 신입사원이 수료식을 마치고 임원진과 기념사진을 찍었다.

우성사료(대표이사 지평은)가 지난 3월 4일자로 공채 39기 신입사원을 현업에 배치해 고객 서비스를 한층 강화했다.

지난해 11월 2,100여 명이 지원한 가운데 123대 1의 높은 경쟁률을 뚫고 합격한 이도행 씨를(1본부 영업부) 비롯한 17명이다.

이번에 현업에 배치된 17명의 신입사원은 일주일간의 입문교육과정을 마친 뒤 사회경험이 많은 선배와 멘토링 프로그램을 통해 결연을 한 뒤 연수를 시작해 한 명의 낙오자도 없이 4개월간의 합숙 훈련을 성공적으로 마쳤다.

우성사료의 신입사원 교육프로그램은 매우 체계적이며 강도가 높기로 업계에 정평이 나있다. 사회인으

로서 갖추어야 할 기본 소양교육을 시작으로 축산전문회사의 일원이 되기 위한 각 축종별 전문교육은 현장실습 중심으로 이루어지며 모든 교육의 핵심은 고객농장의 생산성 향상에 중점을 두고 있다.

우성사료의 축산 전문인재 육성 의지는 남다르다. 72년 공채 1기를 시작으로 현재 39기까지 이어오고 있으며 이를 통해 배출한 인원만도 500여 명에 이르고 있다.

축산전문회사 우성사료를 통해 배출된 전문인재들은 국·내외 축산업 분야 전반에 걸쳐 활발하게 활동하고 있으며 축산업의 핵심에서 관련 산업의 발전에 큰 역할을 담당하고 있다. ☺