

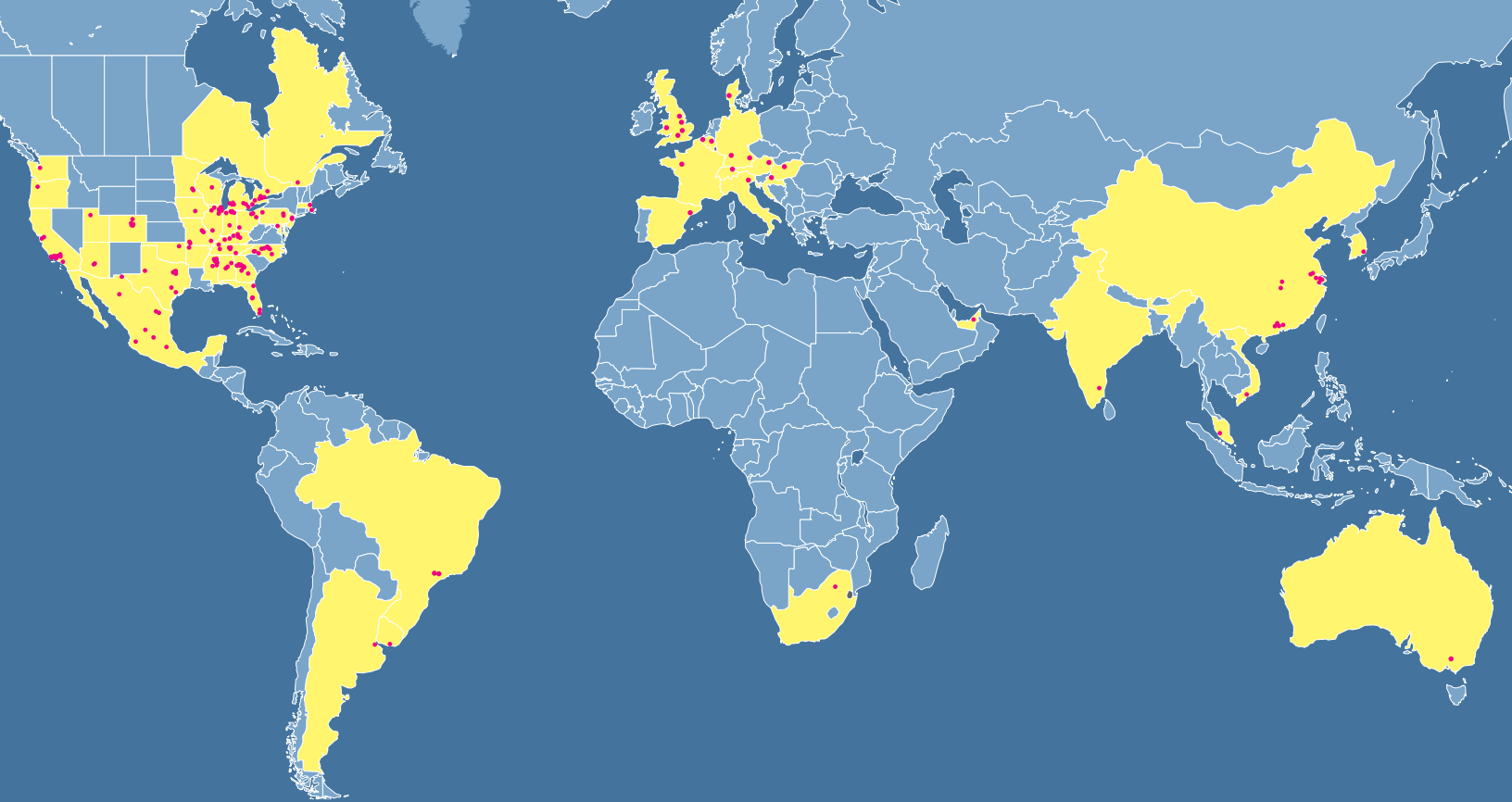
InVision

Ein **Einblick**.
Ein **Ausblick**.

Die Strategie von Leggett
& Platt treibt Gewinne und
zukünftiges Wachstum voran.



**KEINE KLEINE
VERÄNDERUNG**



”

L&P's Wachstum in den letzten 100 Jahren ist wirklich bemerkenswert und die Zukunft verspricht nicht weniger aufregend zu sein.

“

Belegschaft der Abteilung InVision:

- Travis Almandinger
- David Ballew
- Jared Lightle
- Robert McKinzie
- John Moore
- Cassie Rogers
- John Walsh

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen und Ideen für zukünftige Ausgaben: InVision@leggett.com



HERZLICH WILLKOMMEN bei
InVision

Sehr geehrte Partner:

In einer vor kurzem stattgefundenen Strategiebesprechung diskutierte ich mit Leggett's Riege von Führungskräften unsere Prioritäten bei unseren Vorbereitungen zum Wachstum in der sich erholenden Wirtschaft. Am Anfang der Liste stand eine Verbesserung der Kommunikation. L&P's Wachstum in den letzten 100 Jahren ist wirklich bemerkenswert und die Zukunft verspricht nicht weniger aufregend zu sein. Die wachsende Größe und Komplexität unseres weltweiten Unternehmens zieht uns in verschiedene Richtungen und Kommunikation und Zusammenarbeit können eine wahre Herausforderung darstellen.

In diesem Sinne haben wir InVision ins Leben gerufen, ein Magazin für alle Mitarbeiter von Leggett, das die folgenden Aspekte präsentiert:

- Eine umfassendere Übersicht über L&P als ein Ganzes und darüber, wie wir unsere unterschiedlichen Betriebe, Produkte und Fähigkeiten vereinen, um ein stärkeres Unternehmen und einen größeren Wert für unsere Aktionäre aufzubauen.
- Die Ziele und Vorteile unsere Hauptinitiativen und deren Bedeutung für Ihren Standort und Ihre Arbeit.
- Fokus auf unsere Mitarbeiter, Leggett's Kern, als wir die Messlatte gemeinsam höher setzen und Berichte über hervorragenden Leistungen aus dem gesamten Unternehmen.
- Ein Magazin, mit dessen Hilfe Sie die in Ihrer Familie oft gestellte Frage „Was macht Leggett eigentlich?“ beantworten können.

Die erste Ausgabe von InVision adressiert drei für Leggett wichtige Bereiche: Unsere Unternehmensstrategie zum Wertaufbau für Aktionäre, unser Streben nach Innovation und die Integration unserer Betriebe.

- Viele der Veränderungen in den vergangenen Jahren erstanden direkt aus unserer Strategie, Leggett's Fokus, Zukunftsdenken und Wirtschaftlichkeit zu verbessern.
- Unsere Fähigkeit, die Wirtschaftlichkeit aufrecht zu erhalten und für unsere Kunden bedeutungsvoll zu bleiben, hängt vor der ständigen Innovation unserer Produkte, Vorgänge und unseres Geschäftsplans ab.
- Eine entscheidende Quelle von Leggett's Stabilität und Erfolg ist die Integration unserer Geschäftseinheiten, um sich gegenseitig zu unterstützen.

Unsere Mitarbeiter waren im Laufe unserer Geschichte und sind eine Stärke unseres Unternehmens und wir investieren viel Zeit und Anstrengungen, ein siegreiches Team zu entwickeln. Mit einem klaren Verständnis unserer gemeinsamen Ziele ermutige und fordere ich uns alle zur Zusammenarbeit heraus, um unser höchstes Potential zu erreichen.

Nehmen Sie sich etwas Zeit, um InVision zu lesen. Sollten Sie eine Idee haben, was oder wie wir uns hier bei Leggett verbessern können, dann teilen Sie diese Ideen mit Ihren Kollegen und Ihrem Vorgesetzten. Wir zählen auf jeden, Leggett einen erfolgreichen und großartigen Arbeitsplatz zu machen.



CEO/Präsident

Ausführung der Leggett- Strategie

Erreichen der obersten Punkts der „C-Kurve“

Im Jahre 2008 war die große Rezession im vollen Gange und legte Wirtschaftssysteme weltweit lahm. Die meisten der Produkte von Leggett sind direkt mit den am schwersten getroffenen Märkten verbunden – dem Wohnungs- und Automarkt. Es wäre daher keine Überraschung gewesen, wenn Leggett während des Konjunkturabschwungs verwundbar gewesen wäre.

Glücklicherweise initiierten wir im November 2007 die Umsetzung eines neuen strategischen Plans mit dem Ziel, nicht nur den Umsatz, sondern auch den Wert und die Wirtschaftlichkeit unserer Geschäfte zu verwalten. Da es uns gelang, die ersten Schritte dieser Strategie noch vor der Rezession zu realisieren, waren wir gut gewappnet. Die harte Arbeit in der Firma anerkennend sagte Dave Haffner: „Ich bin mit den Errungenschaften unserer Mitarbeiter im Angesicht solcher konjunktureller Gegenkräfte außerordentlich zufrieden.“

Die Firmenleitung von Leggett definierte 3 Etappen, die Strategie umzusetzen. Wenn dies mit Hinblick auf Umsatz und Gewinn als graphische Kurve dargestellt wird, dann ergibt sich eine „C-Kurve.“ Als Erstes mussten wir Teile unseres Unternehmens veräußern, um ein starkes Fundament zu schaffen. Als Zweites arbeiteten wir daran, die Gewinne unserer laufenden Geschäfte zu verbessern. Mit der Verbesserung der Wirtschaft und unserer Märkte werden wir als Drittes auf parallelen Pfaden erhöhter Umsätze und verbesserter Margen wachsen.

Die Strategie von Leggett & Platt treibt Gewinne und zukünftiges Wachstum voran.

Veräußern

Dies ist der Tiefpunkt der C-Kurve. Wir haben die Größe unseres Unternehmens angepasst, den Umsatz um 1,2 Milliarden Dollar gesenkt und konzentrieren unsere Anstrengungen auf unsere wirtschaftlichsten und am weitesten fortgeschrittenen Geschäfte.

In den 10 Jahren vor der Einführung der neuen Strategie verdoppelte sich der Umsatz vom Leggett von 2,5 Milliarden Dollar auf 5,5 Milliarden Dollar. Allerdings fielen unsere Gewinne aus diesem Umsatz von 12,4 % auf 8,7 %. Wir erwirtschafteten höheren Umsatz, bekamen aber weniger von jedem eingebrachten Dollar.

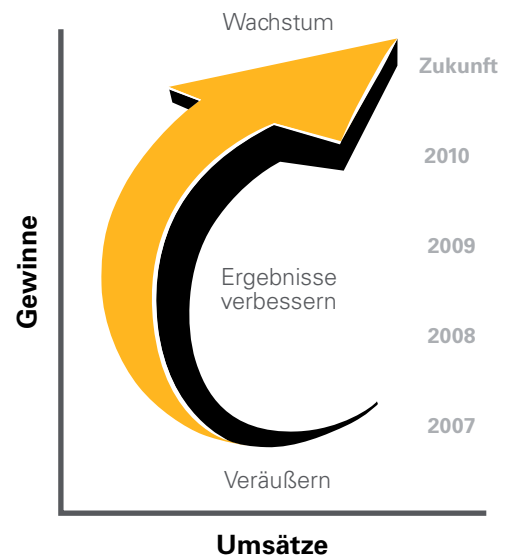
Nach der Bekanntgabe des strategischen Plans in 2007, trafen wir die schwierige Entscheidung, uns von sieben unserer Geschäftseinheiten zu trennen, die entweder nicht zu unseren Kerngeschäften passten oder in denen wir nicht durchweg mindestens 10% Jahresertrag erwirtschaften konnten. Leggett schloss diese Veräußerungen im September 2010 mit Einnahmen von mehr als 430 Millionen Dollar ab, um unsere Finanzposition während der Rezession zu stärken.

Gewinne verbessern

Hier bewegen wir uns entlang der C-Kurve nach oben. Das Hauptziel ist nicht die Umsatzsteigerung sondern eine Verbesserung der Gewinnspannen existierender Verkäufe. Die Gewinnspannen wuchsen vom 6,6% in 2008 auf 8,5% in 2010.

Während wir die Veräußerungsphase abschlossen, arbeiteten Partner im gesamten Unternehmen hart an einer andauernden Verbesserung der bestehenden Bereiche. Einige Geschäfte verringerten die Gemeinkosten und fanden Wege, weniger für Materialien zu bezahlen. Andere konnten ihre Preise erhöhen, indem sie den Wert für den Kunden erhöhten.

Das Unternehmen konnte seine Erträge auch durch effizientere Arbeitsprozesse, die Konsolidierung von Betriebsanlagen, eine Erhöhung der Zusammenarbeit und die gemeinsame Nutzung von Ressourcen verbessern. Viele der Geschäftszweige konnten ihren Lagerbestand reduzieren, wodurch sich langsame bewegende Bestandskosten reduziert und Geldmittel freigesetzt werden konnten. Diese disziplinierten Anstrengungen positionieren Leggett in einer Wachstumsposition, während viele andere Unternehmen um das Überleben kämpfen.



Wachsen

Während wir die Maximierung unsere Gewinnspannen immer noch vorantreiben, bewegen wir uns in Richtung des höchsten Punktes der C-Kurve, an dem unsere Umsatzzahlen wachsen und sich unser Gesamtgewinn erhöht.

Mit der sich erholenden Wirtschaft ist Leggett bereit, Wachstumsschancen zu ergreifen. Wir streben dabei aber bewusst nur solches Wachstum an, das einen akzeptablen Gewinn erbringen kann. Mit der Nachfrage auf Höhen ähnlich denen vor der Rezession anwachsend, werden wir unsere verfügbaren Kapazitäten weiter nutzen, um erheblich höhere Gewinne zu erzielen, als es gegenwärtig der Fall ist.

Innovationen bieten eine entscheidende Wachstumsquelle. Mit innovativen Produkten, die oftmals durch Patente rechtlich geschützt sind, heben wir uns von unseren Mitbewerbern ab und bieten unseren Kunden Vorteile, die diese zum ständigen Wiederkauf anregen. Wir drängen unsere Geschäftseinheiten nach innovativeren Verhandlungswegen zu suchen, während sie neue Märkte erschließen und neue Vertriebskanäle für bestehende Produkte eröffnen.

In größerem Maßstab planen wir, in sich entwickelnde oder sich erweiternde Märkte einzutreten, in denen wir einen deutlichen Wettbewerbsvorteil erlangen können. Innerhalb des Unternehmens oder durch Übernahmen können wir neue Wachstumsplattformen aufbauen. In beiden Fällen müssen die Gelegenheiten unsere Standards für Wirtschaftlichkeit und strategischen Fit erfüllen.

In den letzten 3 Jahren hat sich L&P erheblich verändert. Die schwierigen Entscheidungen und harte Arbeit in allen Ecken unseres Unternehmens haben uns nicht nur erlaubt, die Rezession zu überleben, sondern unser Geschäft zu stärken. Wie Dave Haffner sagte: „Die Vorteile unseres fokussierten Ansatzes zeigen sich in unseren verbesserten Gewinnspannen trotz des erheblichen negativen Marktwachstums. Wir sind bereit, die sich erholende Wirtschaft voll zu nutzen.“

Umsetzung der L&P-Strategie

Veräußern

Gewinne
verbessern

Wachsen

Drei Beispiele von Leggett's strategischem Plan im Einsatz

Veräußern

Warum verkauften wir den Bereich Lagerprodukte (Storage Products)

Der Verkauf des Bereichs Lagerprodukte im September 2010, des letzten der sieben veräußerten Geschäftsbereiche, resultierte aus veränderten Marktbedingungen und aus dem aktualisierten Plan der Gruppe Ausstattungen und Displays (Fixtures & Displays – F&D). Über viele Jahre hinweg war die F&D-Gruppe die „One-Stop-Shop“-Anlaufstelle für Kunden des Einzelhandels und von Lebensmittelgeschäften. Storage Products (Lagerprodukte) fertigte die Ausstattungen für den hinteren Teil von Läden, zum Lagern von Inventurartikeln. Andere F&G-Geschäfte stellten Gestelle, Regale und Warenausstattungen für den Verkaufsbereich her.

Während einer Prüfung der Geschäftseinheiten in 2007 stellten wir einige ungünstige Trends für den Bereich Storage Produkts fest:

- Synergien mit den übrigen Bereichen von F&D konnten nur schwierig erfasst werden. Viele Kunden des Bereichs Storage Products waren Fast-Food-Unternehmen, die keine Ladenausstattungen benötigten. Andererseits verwendeten viele unsere Einzelhandelskunden nicht die von F&D gebotenen „One-Stop-Shop“-Lösung, da sie Waren und Lagerzubehör separat beschafften.
- Die Stärke des Bereichs Storage Produkts war seine Fertigungseffizienz in den USA. Als der Großteil der Regalfertigung nach China verlagert wurde, verloren wir diesen Hauptvorteil.

Unter diesen Bedingungen entschied Leggett den Bereich Storage Products zu veräußern und sich auf die Metallregale von F&D zu konzentrieren, um unsere Stärken in der Stahlproduktion optimal auszunutzen. Leggett erzielte einen guten Preis und konnte F&D's Strategie einengen und stärken. Der Käufer, SPG International, betreibt den früheren Bereich Storage Produkts auch weiterhin.

Gewinne verbessern

der Erfolg von VertiCoil™

Eines der bahnbrechenden Ziele, das Leggett in den vergangenen Jahren erreicht hat, ist der Erfolg des Bereichs VertiCoil™, der die Federkerntechnologie vorgebracht hat, Kosten gespart und die wichtigsten Kundenanforderungen erfüllt hat.

Der führende kostengünstige Federkern vor dem VertiCoil-Federkern, war der Bonnell-Federkern. Dieses Bonnell-Design hatte sich über Jahrzehnte nicht geändert, seine Patente waren ausgelaufen und jeder konnte es herstellen. Durch eine starke Kombination von Innovation und Zusammenarbeit zwischen Partner aus dem gesamten Unternehmen konnten wir VertiCoil entwickeln und den Markt revolutionieren.

Leggett und Platt's vertikale Integration bei der Federherstellung war der Ausgangspunkt der Entwicklung von VertiCoil. Leggett's Spühl AG Gruppe stellt Maschinen her, die Draht in einer Art und Weise verbiegen können, die vor einigen Jahren nicht einmal denkbar waren. Unsere Drahtzieherwerke stellen den hoch entwickelten Draht her, den diese aktualisierten Maschinen benötigen. Mit diesen neuen Drahtfähigkeiten gewappnet, entwickelten die Ingenieure von Leggett ein innovatives Windungsdesign, das weniger Material benötigte und mehr Windungen pro Bett ermöglichte. Unsere Marketing-Experten von Creative Services haben VertiCoil in eine unten Bettenherstellern, Einzelhändlern und Verbrauchern anerkannte und gefragte Marke verwandelt.

VertiCoil verbessert Leggett's Gewinne durch:

- Kosteneinsparung: VertiCoil benötigt erheblich weniger Draht für eine verbesserte Materialwirtschaftlichkeit.
- Entspricht Kundenanforderungen: Betteneinzelhändler können die höhere Anzahl an Windungen in einer VertiCoil-Matratze als Premium-Produkt verkaufen. VertiCoil's wachsender Bekanntheitsgrad hebt VertiCoil von generischen Alternativen ab.
- Patentierter Wert: Unsere Patente auf das Federndesign und die Produktionsmaschinen machen uns zum exklusiven Anbieter von VertiCoil.

Nach nur wenigen Jahren stellt Leggett jetzt mehr als doppelt so viele VertiCoil-Federn her als Bonnell-Federn. Wir erweitern unsere Fertigung weltweit, um unsere Gewinnspannen in einem unserer zukünftigen Hauptgeschäftszweige zu verbessern.

Wachsen

die Einführung von Landmark™ Earth Solutions

Eine der ersten Plattformen, die Leggett mit dem erneuten Eintritt in eine Wachstumsphase anvisiert, sind Produkte zur Unterstützung von Bauingenieurprojekten, wie Autobahnen, Brücken und Versorgungseinrichtungen. Diese Plattform erfüllt unsere Kriterien eines großen, attraktiven und wachsenden Markts, in dem Leggett einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil erschaffen kann.

Der Bereich Hanes GeoComponents, der Produkte zur Erosionskontrolle und Regenwasserverwaltung vertreibt, führte das Unternehmen in diesen Markt ein. Ende des Jahres 2009 riefen wir Landmark™ Earth Solutions ins Leben, um Spitzenlösungen für Bauingenieurwendungen zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten.

Die strategischen Vorteile von Landmark beinhalten:

- Neu entstehende Technologien: Mit der Einführung neuer Produkte in einen sich entwickelnden Markt etabliert Landmark eine starke Position, wenn die Industrie reift.
- Geschützte Produkte: Landmark-Produkte wurden mit Schutz- und Patentrechten versehen, die deren Wettbewerbsposition stärken und attraktive Gewinnspannen ermöglichen.
- Auf Verordnungen gestützt: Landmark-Technologien stimmen mit den ständig anwachsenden Umweltverordnungen überein.
- Spezifikationsgesteuert: Die Landmark-Produkte bieten eine einzigartige Leistung. Wenn Bauingenieure Projekte mithilfe unsere Produktspezifikationen entwerfen, dann ist der Austausch mit anderen Herstellern nicht möglich.

VertiCoil



Landmark

Unentbehrliche

Innovation

Das Tempo, mit dem sich Technologien ändern und Kundenansprüche wachsen, war niemals größer als heute. Ohne Innovationen veralten neue Ideen in immer kürzerer Zeit, neue Produkte werden fallen gelassen und Unternehmen steigen aus dem Geschäft aus.

Warum es wichtig ist, wie es funktioniert und was Sie tun können

Für Leggett & Platt Innovationen waren schon immer unentbehrlich. Die Erfindung der Bettfedern startete unser Unternehmen in 1883. Innovationen haben uns über 125 Jahre vorangetrieben. Unsere exklusiven, patentierten Produkte helfen uns wettbewerbsfähig und gewinnbringend zu bleiben. Sie führen uns zu Wachstum, Arbeitsplatzerzeugung und -sicherheit, sowie zu einem höheren Wert für Aktionäre.

Ein siegreiche Innovationsstrategie

Innovationen beginnen mit Ideen. In 2007 eröffnete Leggett das Ideazentrum (IDEA Center) als eine neue Forschungs- und Entwicklungszentrale zur Unterstützung der innovativen Anstrengungen der F&E-Standorte des Unternehmens weltweit. Darüber hinaus widmet das IDEA Center erhebliche Ressourcen der Grundforschung potentieller Anwendungen in vielen Bereichen des Unternehmens.

Anfang 2007 kündigte IDEA Center das Weltweite Innovationsnetzwerk (WIN – Worldwide Innovation Network) 70/30 an. Der Plan strebt an, 70% der neuen Produktideen innerhalb des Unternehmens zu generieren und 30% von externen Anbietern, Kunden und der Öffentlichkeit. Jeder, der die Website von Leggett & Platt besucht, kann auf einen Link klicken, um zur Innovations-Website (www.leggettinnovation.com) zu gelangen und Ideen einzureichen. Dadurch wird jedem mit einer guten Idee innerhalb und außerhalb des Unternehmens die Möglichkeit gegeben, diese einzureichen.

Der Innovationstrichter: Vom Konzept zum Kunden

Das IDEA Center hat ein 5-stufiges Innovationsverfahren entwickelt, das ähnlich zu einem Trichter am oberen Ende weit offen ist, um viele Ideen aufzufangen, und nach unten hin enger wird, um nur hoffnungsvolle Produkte durchzulassen. Eine neue erfolgreiche Erfindung, die elektrische Bettstütze Prodigy ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie das Verfahren funktioniert.

Konzeptionierung: In dieser Stufe filtern die Ingenieure von Leggett die von innerhalb des Unternehmens und der Website WIN 70/30 eingehenden Ideen und suchen nach bedeutenden gewinnträchtigen Wachstumsgelegenheiten.



Fallstudie (Business case): Bevor wir ein Produkt entwickeln, recherchieren wir gründlich, ob wir dies wirklich tun sollten. Ist das Design merklich verschieden? Können wir es besser als unsere Mitbewerber herstellen? Wollen es die Kunden kaufen und was werden sie dafür bezahlen? Bei Prodigy war die

wichtigste Frage: „Gelingt es unseren Ingenieuren, die gefragtesten Neuerungen, wie z.B. das Anti-Schnarch-System, erschwinglich und dennoch funktionell zu gestalten?“ Letztlich bewies Forschung und Test, dass es ihnen gelang.

Entwicklung: Im Laufe der Entwicklungsstufe verwandelt ein oder mehrere der 17 F&E (R&D)-Zentren von Leggett die Idee in ein Produkt, das wir für einen attraktiven Preis anbieten können. Die Ingenieure von Power Foundations und IDEA Center arbeiteten zusammen, um die besten Funktionen zu vereinen (und einige vollkommen neue Funktionen zu entwerfen, wie zum Beispiel eine iPhone APP zum Kontrollieren des Bettes) und ein attraktives Angebot für Käufer hochwertiger Betten zu entwickeln.

Test und Absicherung: Die Entwicklung ist abgeschlossen, aber ist das Produkt reif für den Markt? Leggett unterzieht jeden Aspekt eines neuen Produkts gründlichen Funktions- und Haltbarkeitsprüfungen und untersucht weiterhin die Fallstudie, während das Produkt seine endgültige Form annimmt. Da Prodigy viele Technologien vereint – von Plattformmotoren bis zur drahtlosen Kommunikation mit der Fernbedienung – benötigt das Produkt ausgiebiges Testen. Zusätzlich demonstrierte Leggett Prodigy zu Betteneinzelhändlern und Verbraucherkonsumgruppen, wo es die Erwartungen nicht nur erfüllte, sondern übertraf.

Markteinführung: Die Markteinführung eines Produkts kann so viel Arbeit sein, wie seine Entwicklung. Jeder Aspekt von unseren Produktionsstätten bis hin zur Verkaufsstrategie muss auf die Markteinführung vorbereitet sein. Dank unseren langen Erfahrungen mit elektrischen Bettstützen war die Vorbereitung unsere Montagewerke nahezu selbstverständlich. Allerdings waren die Branding- und Marketing-Anstrengungen zur Markteinführung sehr intensiv, da wir versuchten, unsere innovative Technologie von Prodigy dazu zu gebrauchen, mehr Kunden anzusprechen und unseren Markt zu erweitern. Der Name Prodigy hob dies hervor als erste junge „schlaue“ elektrische Plattform dieser Art.

Innovation: Jeder ist beteiligt

Wenn man den Aufwand betrachtet, der in den Innovationsprozess eingeht, dann ist es klar, dass keiner dies ganz alleine machen kann, und dass jeder teilnehmen kann. Man braucht keinen Ingenieurabschluss, um die Initiative zu ergreifen und immer wieder zu fragen: „Wie können wir das noch besser machen, oder es vollständig ersetzen?“

Mitarbeiter aus dem gesamten Unternehmen haben über die Website WIN 70/30 unter www.leggettinnovation.com Ideen eingereicht. In einem viel größeren Maß tragen Teammitglieder bei Leggett dazu bei, ihre Arbeit effizienter und sicherer zu gestalten und bessere Ergebnisse zu erzielen, indem sie mit ihren Vorgesetzten und Kollegen darüber diskutieren.

Wie alle Unternehmen, die in einem wettbewerbsorientierten Markt florieren wollen, wenn wir einfach mit dem Gewohnten weitermachen, dann werden wir die gleichen Ergebnisse erzielen und Gefahr laufen, zurück zu bleiben. Wir müssen Neuerungen einführen, als ob unsere Zukunft davon abhängt... sie hängt nämlich davon ab.

Einige der jüngsten **Beispiele** laufender Neuerungen bei Leggett & Platt Platt

Innovation im **Einsatz**

Helios™

Drahtlose wiederaufladbare Geräte

Es kann sein, dass die drahtlose Stromversorgung neu im Markt ist, aber Leggett baute vor einigen Jahren einen Vorsprung in dieser sich entwickelnden Technologie auf. Derzeit verwendet das Unternehmen Helios, unsere drahtlosen Antriebseinheiten, um gewöhnliche Tischplatten, Autokonsolen und Arbeitsfahrzeugregale in Aufladestationen für Geräte wie Computer, Mobiltelefone und schnurlose Elektrowerkzeuge zu verwandeln.

Helios, gemeinsam entwickelt mit unserem externen Partner Fulton Innovation, verwendet induktive Energiekupplung „eCoupled“ (die magnetische Übertragung von Elektrizität zwischen Kupferspulen), um Energie von einer Ladeoberfläche zu einem beliebigen, für „eCoupled“ eingerichteten Gerät zu liefern. Heute kann man diese Technologie in einer kleinen, aber anwachsenden Zahl von Niederspannungsgeräten finden mit breitgefächerten und viel versprechenden zukünftigen Anwendungen.



SilverShell™

Kampf gegen Keime auf mikroskopischer Ebene

Leggett ist dem Kampf gegen Keime beigetreten. Wir verwenden die natürlichen antimikrobiellen Eigenschaften von Silber, um Produkte zu entwickeln, die Keime bei Berührung abtöten.

Zum Beispiel überzieht unser Geschäftszweig Nestaway Einkaufswagen jetzt mit SilverShell, einem auf Silber basierenden Oberflächenabschluss, der die Ansammlung von Bakterien verhindert und den Reinigungsbedarf verringert. Das IDEA Center hat kürzlich mit MicroSilver, einem auf Silber basierenden Mittel, überzogene Matratzenschoner getestet, um die Wirksamkeit der keimtötenden Eigenschaften zu testen. Nach 60 Waschgängen (das entspricht etwa fünf Jahren normaler Waschkaktivitäten) tötete der Matratzenschoner herausragende 99,97 % herkömmlicher Haushaltskeime ab.

Diese Produkte sind die ersten von tausenden möglichen Anwendungen. Es könnte sein, dass Leggett's antimikrobielles Silber eines Tages stillschweigend Büroausstattungen, Tische und Stühle in Klassenräumen, Türgriffe, Nachtschränke, Fernsehfernbedienungen und vieles mehr vor Keimen beschützt.



Spühl AG™

Ein perfekter Partner beim Vorantreiben unserer Technologien

1877 in St. Gallen, Schweiz, gegründet und 1997 von Leggett & Platt übernommen, ist die Spühl AG der einzige Betrieb von L&P, der älter als das Unternehmen selbst ist. Unsere gemeinsamen Traditionen von Innovation und Qualität in der Betten- und Möbelindustrie machen uns zu idealen Partnern. Heute erzeugt Spühl die fortschrittlichsten Maschinen zum Drahtumformen für Federkerne, die von zahlreichen Betrieben in Leggett verwendet werden und an andere Federn- und Matratzenhersteller in 150 Ländern verkauft werden. Darüber hinaus erhält Leggett von Spühl mit seinen einzigartigen Maschinen zur Herstellung patentierter Drahtprodukte, die anderweitig gar nicht möglich wären, einen einmaligen innovativen Vorteil.



360ez™ Neigungsverstellmechanismus

Ein Schwergewichtsweltmeister

In nur einem Jahr hat der grandiose Erfolg des 360ez, den Neigungsverstellmechanismus zum Schwergewichtsweltmeister seiner Klasse gemacht. Von L&P's Omega Motion als Antwort auf Kundenanforderungen entwickelt, hat der Mechanismus mit 360 Pfund (163,3 kg) etwa 40% mehr Tragkraft als frühere Modelle. Damit ist er der stärkste Mechanismus in der Industrie. Und wie schon der Name „EZ“ andeutet, die höhere Gewichtsklasse des Mechanismus beeinträchtigt in keiner Weise seine mühelose Bewegung. Tatsächlich neigt er sich bedeutend weiter als frühere Mechanismen von Omega und erlaubt dem Anwender sich nahezu flach hinzulegen.

Dieser innovative Mechanismus hat Leggett's Umsatz ebenfalls schwer angehoben. Bis September 2010, innerhalb eines Jahres nach der Markteinführung, hat der 360ez den Umsatz von Leggett's Neigungsverstellmechanismen mit Ashley Furniture, dem größten Möbelhersteller und Händler der Industrie, um 82% erhöht.



Der Wert

Vertikaler Integration

Für die längste Zeit in Leggett's Geschichte, sahen wir uns als „Komponenten-Experten“, die ihren Kunden kostengünstige, hochwertige Teile lieferten, um Endprodukte herzustellen. In vielen Bereichen des Unternehmens haben wir einen ähnlichen Ansatz gewählt und Geschäftszweige entwickelt, die für andere Teile von Leggett als „Komponenten-Experten“ fungieren.

Diese Eigentümerschaft über mehrere Glieder der Herstellungskette von Endprodukten wird auch vertikale Integration genannt und bietet Leggett & Platt immense Vorteile. Aufgrund der vertikalen Integration haben wir weitaus mehr Kontrolle über Qualität, Auswahl, Verfügbarkeit und Preise unserer Komponenten.

Ohne Zweifel ist das Branchennetzwerk von Leggett in Bezug auf die Federkernproduktion in den USA das größte vertikale Integrationssystem des Unternehmens. Wir beginnen mit wiederverwerteten Stahlschrott. Dieser geht durch die Hände von etwa 2.500 Leggett-Mitarbeitern, um Federkerne für Betten und Möbel herzustellen.

Die Vorteile integrierter Betriebe

Verlässliche Bereitstellung von Rohmaterialien:

Durch die interne Produktion von Stahlstangen und -draht sichern wir die Verfügbarkeit dieser für unsere Betriebe unverzichtbaren Materialien.

Die Bereitstellung hochwertiger Rohmaterialien:

Mithilfe von Integration können wir die Qualität innerhalb des gesamten Produktionsverfahrens garantieren. Stahlstangen und -draht von einer anhaltend hohen Qualität erlauben unseren Maschinen effizient zu laufen und die hohe Qualität unserer Endprodukte zu erhalten. In dem Fall, dass es zu einem Problem kommt, können wir innerhalb der gesamten Lieferkette kommunizieren, die Ursache finden und beheben.

Die Fähigkeit zur Bestandskoordination:

Unsere integrierten Betriebe können ihre Produktion anpassen, um ausreichendes Material bereitzustellen, oder aber auch Überbestände zu verhindern.

Kosteneinsparung:

Wir sparen nicht nur den Gewinn, den wir zahlen müssten, wenn wir von einem externen Lieferanten Material einkaufen würden, wir sparen außerdem Zeit und Logistik- sowie Transaktionskosten.

Die Fähigkeit von Grund auf zu erfinden:

Angesichts der Fülle an Herstellungsschritten, die wir kontrollieren, können unsere Ingenieure beim Entwurf eines neuen Produkts eine Vielzahl an Faktoren manipulieren, sei es die Stahlart, die in Draht gezogen wird oder die Maschinen, die den Draht bearbeiten. In der Tat haben Leggett's Ingenieure den Stahl, die Drahtform und die Maschinenausstattung individuell angepasst, um die innovativen VertiCoil-Federkerne zu schaffen.

Integration & Zusammenarbeit

Obwohl nicht alle Abteilungen in Leggett komplett integriert sind wie unser Branchennetzwerk von Stahlschrott bis hin zu Stahlfedern, arbeiten wir alle zusammen, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern. Unsere Betriebe verbessern ihre Kommunikation und stellen Teams mit verschiedenen Fähigkeiten zusammen, um neue Produkte zu entwickeln, integrierte Kundelösungen anzubieten und Kosten zu reduzieren. Um Leggett's volles Potential ausschöpfen zu können, müssen wir nicht nur Wege der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Geschäftseinheiten finden, sondern wir müssen auch bereit sein, auf individueller Basis mit anderen Abteilungen und Funktionen zusammenzuarbeiten.



Federkernintegration Schritt für Schritt

Stahl in Sterling

Jedes Jahr bereitet das Stahlwerk in Sterling, Illinois, etwa 550- bis 600-tausend Tonnen Stahlschrott auf und wandelt diese in Stahlstangen, das Rohmaterial für unsere Drahtproduktion, um. Sterlings Elektrolichtbogenofen, der größte in Nordamerika, schmilzt den Schrott, entfernt Verunreinigungen und veredelt das Metall. Der geschmolzene Stahl wird anschließend in Stahlblöcke gegossen und als Nächstes in Stahlstangen gerollt.

Drahtstraßen

Die Stangen werden zu einer der sechs Drahtstraßen von L&P versandt, wo sie dann für unsere internen Betriebe und externe Kunden in hunderte verschiedene Größen und Arten von Stahldraht gezogen werden. Das Drahtziehen verringert den Durchmesser von Stahlstangen und Stahldraht, indem diese durch eine Reihe von immer kleiner werdenden Ziehrichtern gezogen werden. Leggett verwendet etwa 60 % der Produktion der Drahtstraßen, um andere L&P-Produkte herzustellen.

Federkernwerke

Unsere Federkernwerke sind die größten internen Abnehmer von L&P-Draht. Mittels hochwirtschaftlicher, mechanisierter Prozesse erzeugen diese Federkerne, die wir an Möbel- und Bettenhersteller verkaufen.

Maschinen

Zusätzlich kontrolliert Leggett die Federkern- und Drahtherstellung durch den Entwurf und die Fertigung der notwendigen Produktionsmaschinen bei der Spühl AG in der Schweiz und bei L&P Machine Products in Carthage. Ohne die technische Kompetenz dieser maschinenherstellenden Einrichtungen könnte Leggett einige der wichtigsten Federkernprodukte nicht produzieren.