

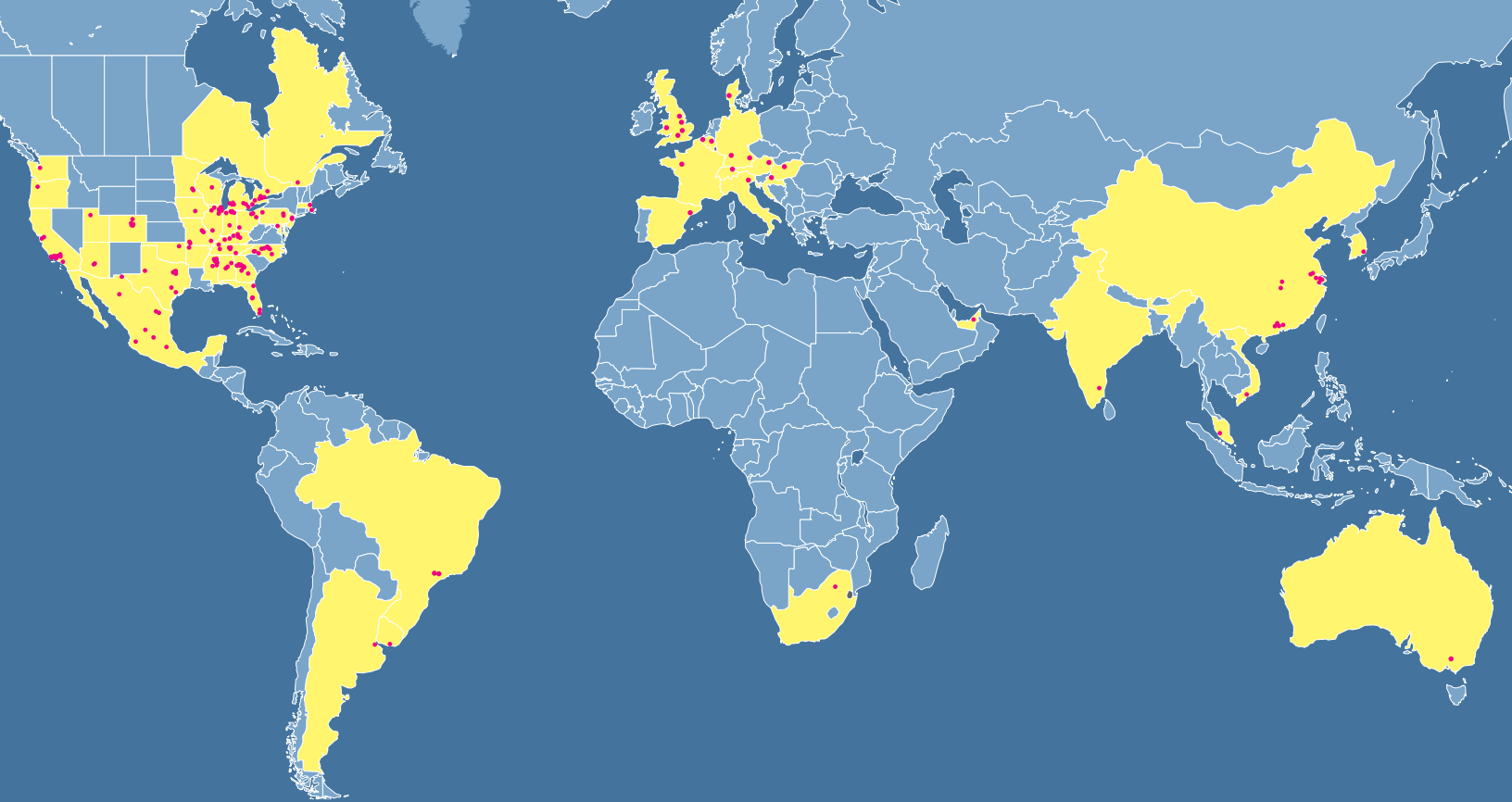
InVision

Un vistazo **interno**.
Un vistazo **al futuro**.

La estrategia de Leggett & Platt genera utilidades y crecimiento en el futuro.



**UN CAMBIO
SIGNIFICATIVO**



“
La expansión de L&P en
los últimos 100 años ha
sido verdaderamente
admirable y el futuro es
igual de emocionante.
”

Personal de InVision:

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

Agradecemos que nos envíe su retroalimentación
e ideas para nuestras futuras ediciones: InVision@leggett.com



Bienvenida a InVision

Compañeros:

En una reunión de estrategia reciente, discutimos nuestras prioridades con los gerentes superiores de Leggett a medida que nos preparamos para el crecimiento en una economía en recuperación. Lo primero en la lista fue mejorar la comunicación. La expansión de L&P en los últimos 100 años ha sido verdaderamente admirable y el futuro es igual de emocionante. La escala de crecimiento y las complejidades de nuestro negocio global naturalmente nos empuja hacia direcciones diferentes y puede hacer que la comunicación y la cooperación sean un desafío.

Con esto en mente, estamos lanzando InVision, una revista para todos los empleados de Leggett que presenta:

- Una visión más amplia de todo L&P y cómo nuestras operaciones, productos y capacidades variadas se combinan para construir una Compañía más fuerte y con mayor valor a nuestros accionistas.
- Las metas y los beneficios de las iniciativas clave y su relevancia a su lugar y su trabajo.
- Un enfoque en nuestra gente, el núcleo de Leggett, a medida que elevamos de manera colectiva el desempeño y transmitimos historias de excelencia de toda la Compañía.
- Una revista que puede compartir con su familia para responder la pregunta que se hace con frecuencia, "¿A qué se dedica Leggett?"

La primera publicación de InVision cubre tres áreas cruciales para Leggett: nuestra estrategia para desarrollar valor para los accionistas, nuestra búsqueda de innovación y la integración de nuestras operaciones.

- Muchos cambios en los últimos años han surgido directamente de nuestra estrategia para hacer que Leggett sea más enfocado, más progresista y más rentable.
- Nuestra habilidad de sostener la rentabilidad y seguir siendo relevantes para nuestros clientes depende de la innovación continua de nuestros productos, procesos y plan de negocios.
- Una fuente significativa de la estabilidad y el éxito de Leggett es la integración de nuestras unidades de negocio que se apoyan entre sí.

La gente ha sido nuestra fuerza en toda la historia de Leggett y continua siéndolo e invertimos mucho tiempo y esfuerzo en desarrollar un equipo ganador. Con una imagen clara de nuestras metas colectivas, les animo y reto a todos a trabajar juntos para lograr nuestro mayor potencial.

Tome algunos minutos para leer InVision. A medida que piensa en maneras de mejorar lo que hacemos en Leggett y cómo lo hacemos, comparta esas ideas con sus compañeros y supervisores. Todos contamos unos en los otros para hacer que Leggett sea exitoso y un gran lugar para trabajar.



Presidente y Director General Ejecutivo

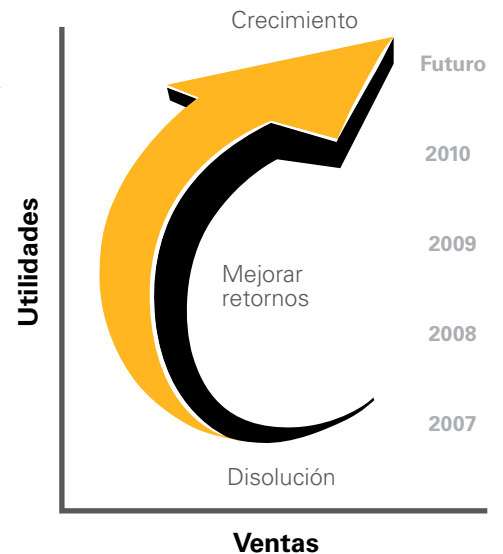
Ejecución de la estrategia de Leggett

Cómo alcanzar la cresta de la “Curva en C”

La Gran Recesión alcanzó su punto culminante en el 2008, dañando economías en todo el mundo. La mayoría de los productos de Leggett se enlazan directamente con los mercados que se vieron más afectados: las industrias de la vivienda y automotriz. Leggett pudo haber estado muy vulnerable durante la depresión.

Afortunadamente, iniciamos un nuevo plan estratégico en noviembre de 2007, con la meta de administrar nuestros negocios para obtener el mayor valor y rentabilidad y no sólo para obtener mayores ventas. Conseguir pasar por los primeros pasos de esta estrategia justo antes de la recesión nos colocó en una posición ideal para resistir la tormenta. Al reconocer el trabajo arduo de toda la Compañía, Dave Haffner dijo, “Estoy extremadamente satisfecho con los logros de nuestros empleados frente a este viento adverso económico”.

La gerencia de Leggett identificó tres etapas para implementar la estrategia. Cuando se graficaron en términos de ventas y ganancias de la Compañía, se creó una “Curva en C”. Primero, tuvimos que disolver partes de nuestros negocios para construir una base fuerte. Segundo, trabajamos para mejorar los retornos de nuestros negocios continuos. Tercero, creceremos en caminos paralelos al aumento de ventas y mejorando márgenes a medida que la economía y nuestros mercados mejoren.



Crecimiento

Mientras aún estimulamos maximizar nuestros márgenes, nos dirigimos hacia la cresta de la Curva en C donde nuestras cifras de ventas crecen e impulsan aún más alto las ganancias totales.

Leggett está listo para aprovechar las oportunidades de crecimiento a medida que se recupera la economía, pero estamos siendo muy cuidadosos al elegir un crecimiento que nos lleve a tener retornos aceptables. A medida que la demanda regresa a niveles anteriores a la recesión, usaremos más de nuestra capacidad de producción disponible para lograr retornos significativamente mayores que los que hemos experimentado recientemente.

La innovación proporciona una fuente crítica de crecimiento. Con productos innovadores, los cuales a menudo están protegidos legalmente por patentes, nos separamos de la competencia y ofrecemos a nuestros clientes beneficios que los hacen regresar. Además estamos estimulando a nuestros negocios a volverse más innovadores en la manera en que realizan su negocio, a medida que descubren nuevos mercados y canales de entrega para sus productos existentes.

A escala más grande, planeamos ingresar a mercados emergentes o de expansión donde podamos lograr una ventaja competitiva distinguible. Es posible que desarrollemos nuevas plataformas de crecimiento internamente o a través de adquisiciones. En cualquier caso, las oportunidades deben cumplir con nuestros estándares de rentabilidad y estrategia.

L&P ha sufrido cambios significativos en los últimos tres años, pero las decisiones difíciles y el trabajo duro de todos los rincones de la Compañía nos han permitido no sólo sobrevivir la recesión sino fortalecer nuestro negocio. Como dijo Dave Haffner, “Los beneficios de nuestro método enfocado se muestran en nuestros márgenes mejorados a pesar de la recesión significativa del mercado. Estamos listos para aprovechar la recuperación de la economía”.

La estrategia de Leggett & Platt genera utilidades y crecimiento en el futuro.

Disolución

Esta es la parte inferior de la Curva en C. Cambiamos el tamaño de nuestro negocio, bajando \$1.2 mil millones las ventas totales y concentrando los esfuerzos en nuestros negocios más rentables y de mayor ventaja.

En los diez años que llevaron hacia la nueva estrategia, las ventas de Leggett aumentaron más del doble de \$2.5 mil millones a \$5.5 mil millones, pero nuestras ganancias en esas ventas cayeron de 12.4% a 8.7%. Teníamos más ventas, sin embargo recibíamos menos por cada dólar que ganábamos.

Después de anunciar el plan estratégico en el 2007, tomamos la difícil decisión de vender siete unidades de negocio que ya no se ajustaban a nuestro negocio principal o no podían entregar de manera consistente al menos un retorno anual de 10%. Leggett completó estas disoluciones en septiembre de 2010, cobrando más de \$430 millones para fortalecer nuestra posición financiera durante la recesión.

Mejorar retornos

Éste es el impulso hacia arriba en la Curva en C. La meta principal aquí no es aumentar las ventas, sino más bien impulsar los márgenes de utilidad en las ventas actuales. Los márgenes de utilidad crecieron de 6.6% en el 2008 a una estimación de 8.5% en el 2010.

Aun al completar la etapa de disolución, los compañeros en toda la Compañía trabajaron arduamente para sostener nuestras operaciones restantes a través de la mejora continua. Algunos negocios redujeron los costos indirectos y buscaron maneras de pagar menos por los materiales. Otros han podido elevar sus precios aumentando el valor a los clientes.

La Compañía también mejoró los retornos haciendo que los procesos fueran más eficientes, consolidando las instalaciones, aumentando la colaboración y compartiendo recursos. Muchos negocios han reducido significativamente los niveles del inventario, lo cual reduce los costos de inventario de lento movimiento y libera efectivo. Estos esfuerzos disciplinarios colocan a Leggett en una posición para crecer mientras muchas otras compañías luchan por sobrevivir.

Implementación

de la estrategia de L&P

Disolución

Mejorar
retornos

Crecimiento

Tres ejemplos del plan estratégico de Leggett en acción

Disolución

Por qué vendimos Storage Products

La venta en septiembre de 2010 de Storage Products, el último de los siete negocios vendidos en la etapa de disolución, fue provocado por las condiciones cambiantes del mercado y un plan actualizado para Fixture and Display (F&D) Group (Grupo de accesorios y exhibición). Por años, el Grupo F&D proporcionó una "tienda unificada" para clientes minoristas y de tienda de abarrotes. Storage Products construía los accesorios de la trastienda para almacenamiento de inventario y otros negocios de F&D creaban los anaqueles, repisas y exhibidores para la mercancía en el piso de ventas.

No obstante, cuando Leggett revisó las unidades de negocio en el 2007 nos dimos cuenta de algunas tendencias desfavorables de Storage Products:

- Las sinergias con el resto de F&D eran difíciles de capturar. Muchos de los clientes de Storage Products eran negocios de comida rápida y no necesitaban estantes para ventas al por menor. Por otro lado, muchos de nuestros clientes minoristas no usaban la "tienda unificada" de F&D debido a que originaban su mercancía e inventario de accesorios por separado.
- La fortaleza de Storage Products estaba en la eficiencia de la fabricación en Estados Unidos. Puesto que la mayoría de la fabricación de repisas de inventario se cambió a China, perdimos esta ventaja clave.

Bajo estas condiciones, Leggett eligió desprenderse de Storage Products y enfocarse en las repisas de metal de F&D para sacar provecho a nuestras fortalezas de la producción de acero. Leggett recibió un buen precio por la venta, mientras estrechaba y fortalecía la estrategia de F&D. El comprador, SPG International, continúa corriendo las operaciones anteriores de Storage Products.

Mejorar retornos

El éxito de VertiCoil™

Uno de los logros principales de Leggett en los últimos años ha sido el éxito de VertiCoil™, el cual tiene tecnología de resorte interno avanzada, ahorró costos para Leggett y cumplió con las necesidades clave de cliente.

Antes de VertiCoil, el resorte interno de menor costo líder era el resorte Bonnell. Este diseño de Bonnell no había cambiado por décadas, sus patentes habían caducado y cualquiera podía fabricarlo. A través de una combinación potente de innovación y colaboración de compañeros de toda la Compañía, desarrollamos el VertiCoil y éste revolucionó el mercado.

La integración vertical de Leggett & Platt en la fabricación de resortes preparó el desarrollo de VertiCoil. El grupo Spühl AG de Leggett produce máquinas que forman alambre en maneras que no era posible hace unos años, y nuestras plantas trefiladoras de alambre fabrican el alambre sofisticado necesario para las máquinas actualizadas. Armados con las nuevas capacidades de alambre, los ingenieros de Leggett desarrollaron un diseño de resorte innovador que era más eficiente de material y permitía más resortes por cama. Por último, nuestros profesionales de comercialización en Creative Services han trabajado para hacer de VertiCoil una marca reconocida y buscada entre fabricantes, minoristas y consumidores de camas.

VertiCoil mejora los retornos de Leggett a través de lo siguiente:

- Reducción de costos: VertiCoil usa significativamente menos alambre para aumentar la eficiencia de los materiales.
- Cumple con las necesidades del cliente: Los minoristas de camas pueden comercializar el alto conteo de resortes en un colchón VertiCoil como un producto premium. El reconocimiento en aumento del nombre VertiCoil también diferencia los colchones VertiCoil de las alternativas genéricas.
- Valor patentado: Nuestras patentes en el diseño del resorte y las máquinas de producción nos hacen el proveedor exclusivo de VertiCoil.

Después de sólo unos años, Leggett ahora produce más del doble de resortes de VertiCoil que Bonnell y estamos expandiendo la producción en todo el mundo para mejorar los márgenes en un negocio principal en los próximos años.

Crecimiento

Lanzamiento de Landmark™ Earth Solutions

Una de las plataformas tempranas que Leggett ha tenido como objetivo a medida que reingresamos a un modo de crecimiento son los productos para apoyar proyectos de ingeniería civil como, por ejemplo, carreteras, puentes e instalaciones de utilidades. Cumple con nuestros criterios al ser un mercado grande, atractivo y en crecimiento donde Leggett puede crear una ventaja competitiva sostenible.

Hanes GeoComponents, el cual distribuye control de erosión y productos de manejo de aguas pluviales, llevó primero a la Compañía a este mercado. Luego a finales de 2009, creamos Landmark™ Earth Solutions para desarrollar, fabricar y comercializar soluciones de vanguardia para aplicaciones de construcción civil.

Las ventajas estratégicas de Landmark incluyen:

- Tecnologías emergentes: al introducir nuevos productos a un mercado en desarrollo, Landmark está estableciendo una posición fuerte a medida que madura la industria.
- Productos exclusivos: los productos de Landmark son de marca y están patentados, lo cual fortalece su posición competitiva y proporciona márgenes de utilidad atractivos.
- Basado en reglamentos: las tecnologías de Landmark cumplen con los reglamentos ambientales siempre cambiantes.
- Impulsado por especificaciones: los productos de Landmark ofrecen un desempeño único. Cuando los ingenieros civiles diseñan proyectos que requieren nuestras especificaciones de productos, los reemplazos por otros proveedores no son una opción.

VertiCoil



Landmark

El ritmo de la tecnología cambiante y las demandas crecientes del consumidor jamás han sido mayores como ahora. En menos y menos tiempo, las grandes ideas se agotan, nuevos productos pasan de moda y las compañías cierran por no ser innovadoras.

Por qué es importante, cómo funciona y qué puede hacer usted

La innovación siempre ha sido indispensable en Leggett & Platt. La invención del resorte de camas empezó nuestro negocio en 1883 y las innovaciones nos han permitido seguir adelante por más de 125 años. Nuestros productos exclusivos y patentados nos mantienen competitivos y rentables, y estos nos llevan al crecimiento, creación de trabajos y seguridad así como crear mayor valor a los accionistas.

Una estrategia de innovación ganadora

La innovación empieza con ideas. En el 2007, Leggett abrió el Centro IDEA como la nueva sede de investigación y desarrollo para apoyar los esfuerzos de innovación de los sitios de R&D de la Compañía en todo el mundo. El Centro IDEA también dedica recursos significativos a la investigación básica con posibles aplicaciones en muchas partes de la Compañía.

A principios de 2007, el Centro IDEA anunció la WIN (Red de Innovación Mundial) 70/30. El plan busca generar el 70% de las nuevas ideas de productos de Leggett dentro de la Compañía y reunir el 30% de proveedores, clientes externos o el público en general. Cualquier persona que visite el sitio web de Leggett & Platt puede hacer clic en un enlace para ir al sitio web de innovación (www.leggettinnovation.com) y así sugerir ideas. Esto le da a todos con grandes ideas en Leggett & Platt, así como también a la gente fuera de la Compañía, una manera de presentarlas.

El embudo de innovación: de concepto a cliente

El Centro IDEA ha desarrollado un proceso de innovación de 5 pasos que se asemeja a un embudo: ancho en la parte superior para permitir la entrada de muchas ideas y se estrecha hacia la parte inferior para permitir que sólo salgan los productos prometedores. Una innovación exitosa reciente, la base motorizada Prodigy, proporciona un ejemplo excelente de cómo funciona el proceso.

Concepción: En esta etapa, los ingenieros de Leggett filtran las ideas que desembocan de toda la Compañía y del sitio web de WIN 70/30, buscando oportunidades significativas de crecimiento rentables. Con Prodigy, Leggett

estaba buscando desarrollar la siguiente generación de bases motorizadas, una línea de productos con la que hemos estado involucrados por 30 años. Nuestros ingenieros desarrollaron varias funciones nuevas que impulsaron la frontera tecnológica para crear una "cama de concepto" para la Exhibición Internacional de Productos Electrónicos del Consumidor 2008, incluyendo un diagnóstico de dormir avanzado y un sistema de entretenimiento integrado.

Caso de negocios: Antes de desarrollar cualquier producto,

investigamos con seriedad si debemos hacerlo. ¿Es distinto el diseño? ¿Podemos hacerlo mejor que la competencia? ¿Lo quieren los clientes y qué pagarían por

ello? Con Prodigy, la pregunta principal fue, "¿Pueden nuestros ingenieros tomar las ventajas más buscadas, como el sistema antirronquidos, y hacerlo asequible pero aún así funcional?". Al final, la investigación y las pruebas confirmaron que sí se podía.

Desarrollo: Durante el desarrollo, uno o más de los 17 centros de R&D de Leggett convierte la idea en un producto que podemos entregar a un precio atractivo. Los ingenieros de bases motorizadas y el Centro IDEA trabajaron juntos para combinar las mejores funciones (y para diseñar algunas completamente nuevas como las aplicaciones de iPhone para controlar la cama) en un paquete atractivo para compradores de camas de alta capacidad.

Prueba y validación: El desarrollo está completo pero, ¿está listo el producto para el mercado? Leggett pasa cada aspecto de sus nuevos productos a través de pruebas de función y durabilidad, y continúa evaluando el caso de negocios a medida que el producto final toma forma. Puesto que Prodigy combinó muchas tecnologías, desde motores de plataforma hasta la comunicación inalámbrica remota, requirió bastantes pruebas. Leggett además hizo demostraciones de Prodigy a los minoristas de camas y grupos de enfoque de consumidor, donde no sólo cumplió con las expectativas sino que las excedió.

Lanzamiento: Lanzar un producto puede necesitar tanto trabajo como desarrollarlo. Todo desde nuestras instalaciones de producción hasta la estrategia de ventas debe estar listo para apoyar la presentación al público. Preparar las plantas de ensamblado para fabricar la Prodigy fue casi una costumbre, dada nuestra gran experiencia con bases motorizadas. No obstante, los esfuerzos de desarrollar la marca y la comercialización alrededor del lanzamiento fueron intensas a medida que intentamos usar las tecnologías innovadoras de Prodigy para atraer más consumidores y expandir el mercado. El nombre de Prodigy la enfatizó como una nueva plataforma motorizada "inteligente" y la única en su clase.

Innovación: todos tienen una función

Al ver el trabajo necesario en el proceso de innovación, está claro que nadie puede hacerlo todo, pero todos pueden participar. No se necesita un diploma en ingeniería, se necesita tener iniciativa para preguntar continuamente "¿cómo podemos mejorar esto, o reemplazarlo por completo?".

Los empleados en toda la Compañía han presentado ideas de productos a través del sitio web WIN 70/30 en www.leggettinnovation.com. A una escala mucho más amplia, los miembros del equipo de Leggett contribuyen hablando con sus gerentes y compañeros sobre maneras de hacer sus trabajos de forma más eficiente, segura y con mejores resultados.

Al igual que todas las compañías que buscan prosperar en un mercado competitivo, si continuamos haciendo las mismas cosas, obtendremos los mismos resultados y corremos el riesgo de volvernos obsoletos. Debemos innovarnos como si nuestro futuro dependiera de ello...pues en verdad sí depende de ello.

CONCEPCIÓN

CASO DE NEGOCIOS

DESARROLLO

PRUEBA Y VALIDACIÓN

LANZAMIENTO

Algunos de los **ejemplos** más recientes de la innovación continua de Leggett & Platt

Innovación en **Acción**

Helios™

Acortar el cable de dispositivos recargables

El poder inalámbrico puede ser nuevo en el mercado, pero Leggett empezó temprano con esta tecnología emergente hace varios años. Actualmente, la Compañía está usando Helios, nuestras unidades de poder inalámbrico, para transformar mesas ordinarias, consolas de carros y repisas de vehículos de trabajo en estaciones de recarga de dispositivos como computadoras, teléfonos celulares y herramientas inalámbricas.

Desarrollado con nuestro compañero externo Fulton Innovation, Helio usa un acoplamiento de potencia inductiva eCoupled (la transferencia magnética de electricidad entre espirales de cobre) para enviar energía desde una superficie de recarga a cualquier dispositivo habilitado con eCoupled. Actualmente, la tecnología se encuentra en un número pequeño pero creciente de aparatos electrónicos de bajo voltaje y las aplicaciones futuras son de amplio rango y prometedoras.



SilverShell™

Combatiendo gérmenes a un nivel microscópico

Leggett se ha unido a la guerra contra los gérmenes usando las propiedades antimicrobiales naturales de la plata para desarrollar productos que matan gérmenes al contacto.

Por ejemplo, nuestro negocio de Nestaway ahora recubre los carritos de compras con SilverShell, un acabado con base de plata que previene la acumulación de bacterias y reduce la necesidad de limpiarlo. El Centro IDEA también probó recientemente los protectores de colchones revestidos con MicroSilver, un agente basado en plata, para medir la eficacia de sus propiedades para matar gérmenes. Después de 60 lavadas (aproximadamente cinco años de lavadas regulares), el protector del colchón mató un extraordinario 99.97% de gérmenes caseros comunes.

Estos productos son los primeros de miles de posibles aplicaciones. La plata antimicrobial de Leggett puede algún día proteger silenciosamente contra gérmenes el equipo de oficina, escritorios y sillas escolares, manillas de puertas, cómodas, controles remotos de TV y más.



Spühl AG™

Un compañero perfecto para promover la tecnología

Fundada en 1877 en St. Gallen, Suiza y adquirida en 1997 por Leggett & Platt, Spühl AG es la única operación de L&P que es más vieja que la misma Compañía. Sin embargo, nuestras tradiciones compartidas de innovación y calidad en la industria de camas y muebles nos hacen ser los compañeros perfectos. Actualmente, Spühl fabrica las máquinas formadoras de alambre para resortes internos más avanzadas de la industria que se usan en numerosas operaciones de Leggett y se venden a otros fabricantes de resortes y colchones en 150 países. Spühl también le da a Leggett una ventaja innovadora diferente al diseñar maquinaria única para fabricar productos de alambre patentados que, de lo contrario, no serían posibles.



360ez™ Mecanismo del Sillón Reclinable

Un campeón de peso pesado

En sólo un año, el éxito rotundo del sillón 360ez lo ha hecho el campeón de peso pesado de nuestros mecanismos para sillones reclinables. Construido por Omega Motion de L&P en respuesta a la demanda de los clientes, el mecanismo con la capacidad de 360 libras de peso supera los modelos anteriores por un 40%, haciéndolo el más fuerte de la industria. Además con lo indica el nombre "EZ" (fácil, en inglés), la clase de peso mayor del mecanismo de ninguna manera estropea el fácil movimiento y extensión. De hecho, se reclina aún más que los mecanismos Omega anteriores, lo que permite a los usuarios recostarse casi de manera horizontal.

Este mecanismo innovador está elevando pesos pesados en las ventas de Leggett. Para septiembre de 2010, a un año de entrar en el mercado, la 360ez había aumentado las ventas de mecanismo de sillones reclinados de Leggett un 82% con Ashley Furniture, el fabricante y minorista de muebles más grande de la industria.



El valor de la Integración Vertical

A lo largo de la historia de Leggett, nos hemos visto a nosotros mismos como "La Gente de Componentes", pues proporcionamos a nuestros clientes partes de alta calidad y rentables para fabricar bienes terminados. En muchas áreas de la Compañía, hemos tomado un enfoque similar para desarrollar negocios que sirven como "La Gente de Componentes" a otras partes de Leggett.

Esta propiedad de varios enlaces en la cadena para producir bienes terminados es la integración vertical, y ofrece beneficios profundos a Leggett & Platt. Debido a la integración vertical, disfrutamos de un control mucho mayor sobre la calidad, variedad, disponibilidad y precio de nuestros componentes. availability and price of our components.

Sin duda, la red de sucursales de Leggett relacionada con la producción de resortes internos en Estados Unidos es el sistema más grande de integración vertical de la Compañía. Empezamos con acero de desecho reciclado y lo pasamos por las operaciones que involucran a aproximadamente 2,500 empleados de Leggett para producir resortes internos para camas y muebles.

Beneficios de las operaciones integradas

Abastecimiento confiable de materia prima:

Al producir nuestras propias varillas y alambre aseguramos la disponibilidad de esos materiales esenciales a nuestras operaciones.

Abastecimiento de alta calidad de materia prima:

La integración nos permite garantizar la calidad a lo largo de todo el proceso de producción. Las varillas y el alambre consistentes y de calidad permiten que nuestra maquinaria funcione de manera eficiente y mantienen la excelencia de nuestros productos finales. Y en caso de surgir un problema, podemos comunicarnos a través de toda la cadena de suministro, encontrar el problema y arreglarlo.

Habilidad para coordinar inventarios:

Nuestras operaciones integradas pueden ajustar sus producciones para poder proporcionar un abastecimiento adecuado pero además ellos también pueden proporcionar excedentes de inventario.

Ahorro de costos:

Leggett no sólo conserva la ganancia que le pagaríamos a un proveedor

externo si tuviéramos que comprar los materiales que producimos internamente, sino también ahorramos tiempo y dinero en costos de logística y transacción.

Habilidad para innovar desde el principio:

Dado el rango de pasos de fabricación que controlamos, nuestros ingenieros pueden manipular cualquier número de factores al diseñar un producto nuevo, desde el tipo de acero que se trefila en alambre hasta las máquinas que lo procesan. De hecho, los ingenieros de Leggett personalizaron el acero, la forma del alambre y la maquinaria para crear el innovador resorte interno VertiCoil.

Integración y colaboración

Aunque no todo Leggett está completamente integrado como nuestra red de sucursales de desecho a resortes, estamos trabajando juntos para hacer que la Compañía sea un éxito. Nuestras operaciones se están comunicando mejor y están formando equipos con capacidades combinadas para desarrollar productos nuevos, proporcionar soluciones integradas a clientes y reducir los costos. Para liberar el potencial total de Leggett, no sólo necesitamos buscar maneras para que las unidades de negocio colaboren, sino también necesitamos estar listos para trabajar con todos los departamentos y funciones de manera individual.



Integración de resortes internos Paso a Paso

Acero de Sterling

Cada año, el molino de Leggett en Sterling, Illinois, recicla de 550 a 600 mil toneladas de acero de desecho y lo convierte en varilla, la materia prima que usamos para fabricar alambre. El horno de arco eléctrico de Sterling, el más grande en Norteamérica, funde el desecho, elimina las impurezas y refina el metal. El acero fundido luego se inyecta a un molde en palanquillas (barras de acero cuadradas) antes de enrollarlas en una varilla de acero.

Molinos de alambre

La varilla se envía a seis molinos de alambre de L&P los cuales las trefilan en cientos de diferentes tamaños y tipos de alambre para nuestras operaciones y clientes externos. El trefilado reduce el diámetro de la varilla de acero y el alambre jalándolo a través de una serie de moldes más y más pequeños. Leggett usa casi el 60% de la producción de los molinos de alambre para fabricar otros productos de L&P.

Plantas de resortes internos

Nuestras plantas de resortes internos son los usuarios internos más grandes del alambre de L&P. A través de procesos mecanizados altamente eficientes, se crean unidades de resortes internos que vendemos a fabricantes de muebles y camas.

Maquinaria

Leggett controla aún más su producción de resortes internos y alambre al diseñar y fabricar maquinaria de producción en Spühl AG en Suiza y L&P Machine Products en Carthage. Sin la pericia técnica de estas instalaciones fabricantes de máquinas, Leggett no podría producir algunos de los productos de resortes internos clave.