

# InVision

Ein Blick **nach innen.**  
Ein Blick **nach vorne.**

Socios en el Progreso

Các cộng tác viên cùng tiến lên

合作伙伴

Partner für den Fortschritt

Partnerek a Haladásban

Partneri u napretku

Partnere i fremskridt

Partnerzy w postępie

مدقتلایفءاكرش

Partenaires pour le progrès

Partners in ontwikkeling

Partners in Progress

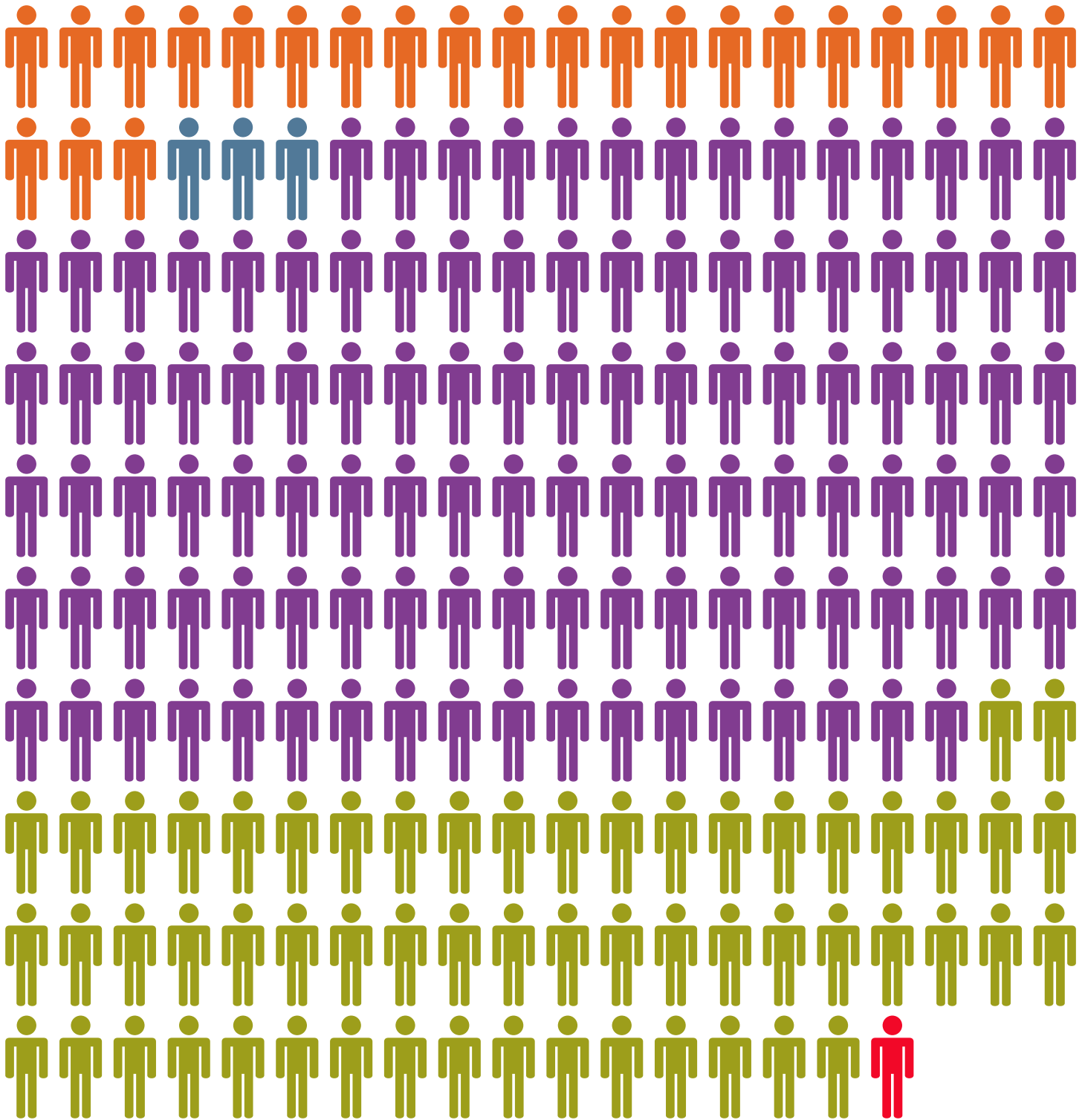
वकिस मे साझेदार

PARTNER NEL PROGRESSO

Colaboradores em progresso

같이 진전하는 파트너

Vennote in Vooruitgang



Europa  
2320 Mitarbeiter

Südamerika  
305 Mitarbeiter

Nordamerika  
11244 Mitarbeiter

Asien  
5791 Mitarbeiter

Afrika  
122 Mitarbeiter

Ozeanien  
1 Mitarbeiter

**Personal von InVision:** Travis Almandinger, David Ballew, Kristen Beerly, Joshua DeSonier, Alisha Smith, Meaghan Younker and Cody Langford. Wir freuen uns auf Ihr Feedback und Ihre Ideen für zukünftige Ausgaben: [InVision@leggett.com](mailto:InVision@leggett.com)



Obwohl Leggett & Platt bereits seit mehr als 130 Jahren geschäftlich tätig sind, haben wir unsere Produktion auf Standorte außerhalb von Nordamerika erst in den letzten 20 Jahren erweitert. Die USA stellen nur 5 Prozent unserer weltweiten Kundschaft dar. Die Expansion nach Europa, Asien, Südamerika sowie auch Afrika ist daher eine vorzügliche Maßnahme, um unser Geschäft zu erweitern.

Leggett beschäftigt nun Mitarbeiter in 24 Ländern. Somit kann den Bedürfnissen unserer internationalen Kunden nachgekommen werden. Im letzten Jahr war zum ersten Mal in unserer Unternehmensgeschichte die Mehrheit unserer Belegschaft außerhalb der Vereinigten Staaten tätig. Trotz unseres Wachstums und Diversifikation haben wir mehr gemeinsam, als was man sich vorstellen könnte.

Ich erinnere mich speziell an einen Besuch in Dänemark, bei dem mich mein damals 12-jähriger Sohn begleitete. Während der 30-minütigen Fahrt durch die Landschaft zu dem von Leggett vor kurzem akquirierten Federbetrieb in Tistrup, sagte er mir, „Dad, ich war mit nicht sicher, was ich von Dänemark erwarten sollte, aber dies hier sieht genauso aus wie Missouri“!

Die Ähnlichkeiten waren nicht nur auf die Landschaft beschränkt. Ich führte Gespräche mit den örtlichen Managern über die neue Partnerschaft mit Leggett und mit den Mitarbeitern in der Produktion über Maschinen und Prozesse. Obwohl ich viele Unterschiede in ihrem Betrieb erkennen konnte, fühlte ich mit bei diesen engagierten und hochqualifizierten Mitarbeitern sofort wie zuhause.

Und immer wieder machte ich bei unseren internationalen Standorten die gleiche Erfahrung. Viele davon haben nicht den gleichen Charme einer Kleinstadt wie Carthage, Missouri oder Tistrup in Dänemark. Ich kann jedoch immer wieder den Einsatz und die Loyalität gegenüber dem Unternehmen erkennen, die unsere Mitarbeiter weltweit auszeichnen.

A handwritten signature in black ink that reads "Karl A. Glassman". The signature is written in a cursive, flowing style.

Karl Glassman  
Präsident und COO

# PARTNERSCHAFT MIT TRIO LINE

## Arbeitsmöbelabteilung erweitert sein Geschäft der Hausmarke in Europa

Im März erwarb Leggett einen Mehrheitsanteil an dem Unternehmen Trio Line Polska, das hochwertige Polstermöbel für äußerst anerkannte Möbelmarken in Europa wie etwa Fritz Hansen, Bene, Varier und Hay herstellt.

„Wenn eine Möbelmarke einen leistungsfähigen Produktionspartner wie Trio Line hat,“ so Dennis Park, Präsident des Unternehmensbereichs für Handelsprodukte, „dann kann die Markenentwicklung Zeit und Ressourcen für das Design und für Marketing aufwenden.“

Mit der Ergänzung von Trio Line erweitert Leggett seine Marktpräsenz in Europa im Bereich ihrer Hausmarke für Fertigmöbel. „Zusammen mit Genesis Seating wird Trio Line ein Bestandteil der sich weltweit entwickelnden Lieferkette, die wir unseren Kunden bieten wollen,“ so Kyle Williams, Präsident der Unternehmensgruppe Arbeitsmöbel.

### Starkes Management

Bjorn Bahnsen ist der Leiter des Managementteams von Trio Line. Im Jahre 1999 erwarb Bjorn die dänische Möbelfirma Trio Line A/S von seiner Familie. Vier Jahre später etablierte er Trio Line Polska, um die Produktion von Dänemark nach und nach nach Polen zu verlagern. Seit 1999 erweiterte Bjorn das Geschäft von sechs Mitarbeitern auf über 500 aus.

Die Produktion von Fertigerzeugnissen in Poznan in Polen bietet Trio Line weitere Vorteile. Poznan befindet sich im Zentrum Europas und ist ein verhältnismäßiges Niedrigkostengebiet. Trio Line kann somit seine Kunden auf dem gesamten Kontinent kostengünstig bedienen.

### Qualifizierte Arbeitskräfte

Um die von den Kunden von Trio Line gewünschte Qualität bieten zu können, müssen die Produktionsmitarbeiter in der hochqualifiziert und gut ausgebildet sein. Neue Mitarbeiter verbringen zwei bis drei

Wochen in der Akademie von Trio Line, bevor sie im Produktionsbereich arbeiten dürfen. „Wir stellen zuerst sicher, dass die für diese Arbeit notwendige Geisteshaltung vorhanden ist – das ist das wichtigste – und auch die angemessene Geschicklichkeit mit den Händen haben,“ so Bahnsen.

„Nach zwei oder drei Wochen wissen wir, ob wir sie in die Produktion entlassen können.“

Aufgrund der Bildung einer großen Gruppe von qualifizierten Mitarbeitern kann Trio Line dem Kunden die für eine kleine Werkstatt typische Qualität bieten sowie auch gleichzeitig den hohen Nachfrageansprüchen nachkommen. „Selten findet man einen derartigen Fließbetrieb, der gleichzeitig ein hohes Niveau an handwerklichen Können bietet,“ so Niels Mossbeck, Vize Präsident – Geschäftsentwicklung.

### Vierversprechende Partnerschaft

Durch die Partnerschaft mit Leggett kann Trio Line weiter wachsen. „Über die letzten elf Jahre hinweg haben wir uns von einer kleinen Werkstatt zu einem Produktionsbetrieb mittlerer Größe entwickelt,“ so Bahnsen. „Für den nächsten Schritt in der Entwicklung des Unternehmens benötigen wir einen starken Partner. Wir glauben, wir haben mit Leggett den passenden Partner gefunden.“



**Für viele Produkte von Trio Line, wie etwa der Eierstuhl mit Kultstatus von Fritz Hansen, hört die Ausbildung nicht mit der Akademie von Trio Line auf. „Um zu wissen, wie man diesen Stuhl herstellt, benötigt man ein bis zwei Jahre – dann kann man die Qualität erreichen, die wir verlangen,“ so Bahnsen. Trio Line stellt diesen Stuhl genau nach den ursprünglichen technischen Daten von 1958 her und jeder Stuhl erfordert 10 Stunden zur Fertigstellung. „Das ist ein klassischer Stuhl und er wird auf traditionelle Weise hergestellt – überall herum handgenäht.“**

# VERSTELLBARE MÖBEL UND FAHRZEUGZUBEHÖR IN JUAREZ

## Eine merkwürdige Kombination

Verstellbare Bettgestelle und Lordosstützen für das Fahrzeug haben wenig gemeinsam. Die über die Segmente reichende Partnerschaft von zwei Geschäftsbereichen von Leggett in Juarez in Mexiko ist Zeugnis für die Unternehmenskultur von Leggett, bei der zwei sehr unterschiedliche Geschäftsbereiche überbrückt werden.



### Herausragendes Wachstum – das ist ein willkommenes Problem

Das verstellbare Bettgeschäft von Leggett hat ein überaus schnelles Wachstum verzeichnen können und brachte die Betriebsanlage von Georgetown in Kentucky an den Rand ihrer Kapazität. Die Größe der verstellbaren Bettgestelle stellte außerdem eine weitere Herausforderung an die Produktlieferung - nur 100 Gestelle passen in einen LKW! Dadurch wird der landesweite Transport großer Mengen sehr aufwendig.

Zur Reduzierung der Lieferungskosten wollte die Geschäftsabteilung für verstellbare Betten auf eine zweite Betriebsanlage im Westen der Vereinigten Staaten expandieren. Jay Thompson, Präsident der Geschäftsabteilung für verstellbare Betten wünschte eine starke Belegschaft, erfahrene Manager und Zugang zu Transportwegen. Nach Erwägung einiger Standorte in den USA fanden Jay und sein Team, dass Juarez in Mexiko, direkt an der Grenze zu El Paso in Texas alle Kriterien hervorragend erfüllte.



### Partner bei der Problemlösung

Jay arbeitete mit Mitch Dolloff, dem Präsidenten der Automobilgruppe zusammen, um Juarez als Möglichkeit genauer zu untersuchen. Die Automobilgruppe hat bereit seit fünf Jahren Lordosstützen in Juarez hergestellt und erfuhr ein jährliches Wachstum von ungefähr 25 Prozent. Der Betrieb hatte umfangreiche Erfahrungen mit dem Versand über die Grenze von den USA und Mexiko gesammelt und alle Fakten sprachen für einen unternehmensweiten Vorstoß.

Für einen Erfolg mussten Jay und Mitch nur das geeignete Personal in Juarez einstellen. Jack Pikaart, der örtliche Betriebsleiter der Automobilgruppe besuchte die Betriebsstätte für verstellbare Betten in Georgetown, um das neue Produkt und die Montageverfahren besser kennen zu lernen. Jack erkannte eine sofortige Bindung mit den Partnern in Kentucky, und erklärt dies so: „Wir haben eine gemeinsame Kultur, da wir das Bedürfnis haben, unseren Kunden zufrieden zu stellen und Wachstum bis zum oberen Ende des Markts zu erreichen.“

**Eine feierliche Eröffnung fand am 23. März 2015 in der 25.000 Quadratmeter großen Betriebsstätte im Rio Bravo Industrial Park in Juarez, Mexiko statt. Der neue Betrieb beschäftigt zusätzliche 100 Produktionsarbeiter und wird bei Vollkapazität 650 verstellbare Bettgestelle pro Tag herstellen.**

### Alle Potentiale vereinigen

Wie bei jedem andere Expansionsprojekt wurde auch hier ein Gebäude erworben, renoviert und neue Ausrüstungen bereitgestellt und installiert. Aber im Gegensatz zu vielen anderen Expansionsprojekten erfolgte der Erwerb der Immobilie und die Ausrüstung reibungslos und in Rekordzeit. Dieses Projekt war im Oktober lediglich ein Konzept - und im März rollten bereits verstellbare Bettgestelle vom Produktionsband.

Die Zusammenarbeit der Abteilung Verstellbare Betten und der Automobilgruppe reicht weit über den gemeinsamen Standort zweier Geschäftszweige hinaus. Die Verstellbare Betten-Abteilung empfängt alle Entwürfe, Verkaufsprognosen und Verantwortlichkeiten für die Lieferung ab Werk in El Paso, Texas, während die Automobilgruppe die Montage und Qualitätssicherung in Juarez, Mexiko steuert. Diese Kooperation und Aufteilung der Risiken macht dies zu einem einzigartigen Unterfangen von Leggett.

Niemand will bei dieser Erfolgsgeschichte im Rampenlicht stehen. Obwohl Mitch und Jay den Führungsstil von Jack loben, schreibt Jack den Verdienst wiederum Andreas Fuchs, dem Manager der Abteilung Verstellbare Betten und dem gesamten Team in Juarez zu. „Wir haben einen starken Teamgeist und eine gemeinsame Zielausrichtung aller Beteiligten. Wir sind sehr zufrieden mit unseren Ergebnissen.“



# MÖBELHARDWARE ASIEN

## Verbesserung einer bereits starken Position

Die „Home Furniture Components Group“ (HFC) von Leggett & Platt ist ein weltweit führender Lieferant von zur Herstellung von Stühlen und Sofas benötigter Hardware. Dies verwandeln sich durch das Zurücklehnen, Schaukeln, Schieben oder Umbau in ein Bett. Unsere Abteilung in Asien liefert zwei Drittel dieser Einheiten und ein Drittel der Gesamtumsätze von HFC. Obwohl die Abteilung bereits einen wichtigen Beitrag leistet, haben die jüngsten Prozessverbesserungen und Produktionserweiterungen die Abteilung zu einem noch stärkeren Leistungserbringer gemacht.

### Eine gemeinsame Bemühung

„Durch unser einzigartiges Modell der Herstellung in den USA und China werden unseren Kunden mehr Auswahlmöglichkeiten und eine konstante Bedarfsbefriedigung angeboten. Dies erfordert natürlich eine enge Partnerschaft und Konformität der Produkte zwischen unserer heimischen und ausländischen Abteilung,“ so der Präsident von HFC Randy Ford. „Dieser Industriezweig kam in den Vereinigten Staaten zur Reife und unser Führungsstil treibt den weltweiten Erfolg an, aber das durch China geschaffene großes Volumen macht Wachstum und Innovationen erst möglich.“

### Maßstäbe erhöhen

Sowohl die Produktentwicklung wie auch Herstellung wurde für mehrere Jahre durch die USA angeführt, aber seit den letzten 18 Monaten hat die asiatische Abteilung auf die Systeme von Leggett aufgerüstet, die Verkaufs- und Betriebsplanung, LP9000 Qualitätsmanagement und fortdauernde Verbesserung (Quality Management and Continuous Improvement (CI)) umfassen.

„Durch diese Disziplinen werden wir konsistenter und unser Teamgeist wird erhöht,“ sagt der Abteilungsleiter James Mao. „Durch die Planung von Bedarf und Nachfrage sind wir in der Lage, den Bedürfnissen unserer Kunden rechtzeitig bei unterschiedlichen Szenarien nachzukommen und auch zugleich das Inventar zusteuern. Aufgrund unserer Qualität und kontinuierlichen Verbesserungen (KV) müssen wir unsere Arbeit und Verbesserungsmöglichkeiten ständig genauestens überprüfen und dokumentieren.“

Für die laufende Qualität und KV verlässt sich James auf den Betriebsleiter Carl Huang. Er half bereits bei der Entwicklung einer Arbeitsumgebung, in der die Mitarbeiter eingeladen werden, Verbesserungen vorzuschlagen. Er ist auch der Leiter der wöchentlichen Sitzungen der Abteilungs- und CI-Ausschüsse, bei denen Gelegenheiten überprüft und laufende Projekte verwaltet werden. Dadurch wurden Millionen an jährlichen Einsparungen verwirklicht - wie zum Beispiel die Senkung der Energiekosten durch Verbrennung von Holzpellets anstatt Gas für die Aushärtung der Farbe zu verwenden, und Einsparungen beim Versand durch den Einsatz wiederverwendbarer Versandkartons.

Die Verbesserungen bei der Beschaffung haben auch Millionen Dollar für Rohstoffkosten eingespart. „Die Preisfluktuationen des Markts und eine beschränkte Auswahl an Lieferanten stellten konstante Herausforderungen dar,“ sagt James. „Wenn wir mehr von einer kleineren Anzahl von Lieferanten mit guter Qualität ankaufen, können wir so Volumen- und Verkaufsaktionsrabatte verhandeln.“

### Erhöhung der Ressourcen

Die Anlage in Taizhou hat das North Star Projekt bald abgeschlossen: eine signifikante Investition in die Ausrüstung ermöglicht nun das Ausstampfen von Stahlteilen, die zuvor von externen Lieferanten bezogen wurden. Geschäftsführer Carl Sha hebt viele Vorteile hervor: „Somit werden unsere Kosten sowie auch unsere Abhängigkeit von Lieferanten reduziert und gleichzeitig unser geistiges Eigentum vor dem Wettbewerb geschützt. Mit dieser neuen Kapazität und der zuverlässigen Belegschaft können wir nun eine weitere Schicht fahren. Wir arbeiten jetzt wirtschaftlicher und die Kapazitätsbeschränkungen in Jiaxing können abgebaut werden.“

### Vorbereitung auf die Zukunft

Während die Abteilung in Asien derzeit die meisten hergestellten Produkte exportiert, wird erwartet, dass die inländische Nachfrage nach beweglichen Möbeln sich in China im kommenden Jahrzehnt maßgeblich erhöhen wird. Unsere Möbelhardware in Asien ist gut vorbereitet, dies Nachfrage zu erfüllen.

In der Zwischenzeit ist die Belieferung der bestehenden Kunden eine Vollzeitbeschäftigung. „Wir sind völlig ausgelastet,“ sagt James. „Im vergangenen Monat stellten wir Einheiten in Rekordhöhe her und das wird auch so bleiben.“

### Führungskräfte

Carl Huang, Betriebsleiter – Jiaxing und Huizhou;  
James Mao, Präsident des Bereichs; Carl Sha,  
Geschäftsführer – Taizhou



Mit der zusammengelegten Erfahrung von beinahe 20 Jahren bei Leggett und verschiedenen Vorgeschichten - bezüglich Entwicklung und Führung eines Geschäfts, Technik, Herstellung, Verkauf und Marketing und Betriebsmanagement - leistet das Führungsteam hervorragende Arbeit bei der Verwaltung des Geschäfts in einem sich schnell verändernden und komplexen Marktgeschehen.

### Standorte

Möbelhardware Asien umfasst beinahe 1.400 Mitarbeiter und Partner in den Produktionsbetrieben in (1) Taizhou und (2) Jiaxing und in einem Vertriebszentrum in (3) Huizhou.



# L&P LUFT- UND RAUMFAHRT

## Erweiterung unserer Horizonte

Im Jahre 2012 erweiterte sich Leggett & Platt maßgeblich mit der Akquisition von Western Pneumatic Tube (WPT) und Valley Metals. Die Herstellung technisierter Produkte für die Luft- und Raumfahrtbranche schafft eine aufregende neue Plattform für das Unternehmenswachstum. Auf dieser Grundlage setzten wir uns hochfliegende Ziele für eine Ausdehnung unserer Präsenz in der Luft- und Raumfahrtindustrie. Zu diesem Zweck erweitern fügen wir unserer Unternehmensgruppe Firmen hinzu, die verschiedene Arten von Rohrleitungen anbieten und unsere technischen Fähigkeiten erhöhen, damit somit immer komplexere Baugruppen aufgenommen werden können.



### Neue Landkarten und neue Fähigkeiten

Die Plattform für der Luft- und Raumfahrt wurde erfolgreich eingerichtet und die Pläne werden nun Wirklichkeit. Zwei weitere wichtige Akquisitionen - David Hart Aerospace Pipes (DHAP) in England und Specitubes in Frankreich - haben unseren Fußabdruck vergrößert und unsere Kundenbasis erweitert. Unsere Produkte findet man heutzutage überall auf der Welt (und auch in der Stratosphäre) in Militärflugzeugen und Verkehrsmaschinen, Geschäftsjets und Raketen von Herstellern wie Airbus, Boeing, Augusta Westland, Bombardier und SpaceX.

Laut Chuck Kallil, dem Präsidenten der Unternehmensgruppe Luft- und Raumfahrt und Drahtprodukte wird durch die Aufnahme von DHAP ein neuer Schritt in der Evolution der Luft- und Raumfahrtplattform von Leggett verzeichnet. Western, Valley und Specitubes produzieren geschweißte und nahtlose Rohrleitungen. „Mit DHAP ragen wir in der Wertschöpfungskette als Lieferanten für die ErsthHersteller besonders heraus,“ lautet die Erklärung von Chuck. „DHAP überbietet sich im Biegen, Schweißen und der Montage von Rohrkomponenten wobei alles

### Das Tempo des Erfolges beschleunigen

Da DHAP ein einzigartiges Marktsegment bei der Luft- und Raumfahrtplattform von Leggett belegt, ist die Startbahn frei zum Abheben. „Wir wachsen so schnell wie nur möglich,“ teilt Simon Prior, Präsident der Unternehmenseinheit Luft- und Raumfahrt, mit. Und tatsächlich hat DHAP seit der Akquisition vor einem Jahr seine Verkaufszahlen um beeindruckende 63 Prozent erhöht und mehr Wachstum ist in Aussicht. Der Geschäftsführer von DHAP Simon Dootson berichtet, dass neulich weitere Arbeitsschichten hinzugefügt wurden und dass die Hoffnung besteht, in eine zweite Fabrik zu expandieren.

Die DHAP hat seit ihrem Merger mit Leggett in 2013 viele Veränderungen vorgenommen. „Einige dieser Veränderungen sind nicht einfach“ gibt Simon Dootson zu, „aber mit den Ressourcen, der Reichweite und den Ambitionen eines weltweiten Unternehmens können wir mit einer Geschwindigkeit expandieren, die noch vor wenigen Jahren unmöglich gewesen wäre. Unsere Möglichkeiten zum Wachstum sind phänomenal.“

Die DHAP liefert selbst hergestellte Baugruppen an Unternehmen im Vereinigten Königreich, in Deutschland, Frankreich, in den Niederlanden, in Israel, in den Vereinigten Staaten und in Mexiko. „Wir haben nun ein ziemlich starkes Profil weltweit erhalten“ verzeichnet Simon Dootson „und Wachstum ist ein gemeinsames Thema bei unseren Kunden.“

### Ein Plan, dessen Verfolgung sich lohnt

„Es freut uns, wie unser Luft- und Raumfahrtgeschäft sich entwickelt,“ so Chuck. „Unsere derzeitige Gruppe von Herstellern spezieller Rohrleitungen - Western, Valley und Specitubes - sind gut positioniert, um die wachsenden Plattformen unserer Kunden unterstützen zu können. Die DHAP ist unser erstes Unternehmen in der Luft- und Raumfahrtbranche, die Mehrwert schafft.“

„Unsere hervorragenden Erfahrungen mit Simon Dootson und seinem Team haben unsere Pläne erneut bestärkt, diese Kategorie von Lieferanten wachsen zu lassen. Wir hoffen, weitere Unternehmen wie die DHAP innerhalb von Nordamerika und Europa mit einzubringen, um das Profil unserer Division Luft- und Raumfahrt zu verstärken.“

### Simon Dootson, Gründer und Geschäftsleiter von David Hart Aerospace Pipes



Das Luft- und Raumfahrtgeschäft von Leggett stellt Rohrleitungen aus Titanium, Nickel und rostfreien Stahl für eine Vielzahl von Anwendungen her einschließlich von:

- Führungen für Entlüftungssysteme des Motors
- Hydraulische das Fahrgestell aktivierende Rohre
- Hydraulische Rohre innerhalb des Flugzeugumpfs

# AUFREGENDE ZEITEN IN BRASILIEN

## Wir stellen vor: Gustavo Lemos

Obwohl Brasilien als einer der vielversprechendsten Märkte der Welt erachtet wird, hat die unbeständige Wirtschaftslage dort bei vielen Unternehmen für Frustrationen gesorgt. Das bestätigt auch Eric Rhea, Präsident der Bettwarengruppe von Leggett. „Die Etablierung eines Geschäfts in Brasilien kann riskoreich sein, die Leitung eines erfolgreichen Geschäfts jedoch noch mehr Herausforderungen mit sich bringen. Nach jahrelangem Angehen gegen ungünstige Bedingungen sind wir gerade über den Berg gekommen und wollen jetzt die von uns bewirkten Vorteile wahrnehmen.“

„Mit Gustavo Lemos haben wir die Führungskraft gefunden, die gegen solche Schwierigkeiten vehement ankämpft“ sagt Eric. Gustavo kam zu Leggett im letzten November als der Präsident von Südamerika von Leggett & Platt de Brasil, eine Niederlassung mit 305 Mitarbeitern, die Wohnmöbel und Komponenten herstellt.

Gustavo verschwendete keine Zeit. Seit seiner Einstellung macht er große Fortschritte, indem er sich dem schwankenden wirtschaftlichen Umfeld angepasst hat und dabei das Potential der Niederlassung verstärkte. Seine Vision für Leggett in Brasilien ist deutlich: Das Geschäft ausweiten.



Gustavo Lemos beginnt seine Tätigkeit bei Leggett. Er ist Ingenieurwissenschaftler, Betriebswirt (MBA) und hat viele Jahre lang Erfahrungen als Betriebsleiter bei 3M gesammelt.

### Unverzögliche Handlungen, Unverzögliche Ergebnisse

Einer der ersten von Gustavo durchgeführten Schritte bestand darin, zusätzliches Personal einzustellen. „Durch eine Erweiterung der Mitarbeiteranzahl“, sagte er, „waren wir in der Lage, die Produktionskapazität zu erhöhen und die Verkaufszahlen um 30 Prozent im Januar und Februar zu steigern.“



Gustavos Plan für ein sofortiges Wachstum umfasste auch das Konzept, die Bindung mit bestehenden Kunden zu verstärken. „Um unseren Kunden erstklassige Dienste zu leisten, haben wir die Lieferung „direkt vom Regal“ umgesetzt“, erklärt Gustavo. „In neun Fällen von zehn konnten wir Produkte am nächsten Tag nach Eingang der Bestellung liefern.“

Des Weiteren legte Gustavo Wert auf Produktqualität. „Verschiedene Initiativen haben unsere Qualitätsbestimmung robuster und gezielter gemacht. Dies führte zu einer wesentlich geringeren Rate an Kundenbeschwerden. Ich bin hocherfreut, dass in diesem Februar die Beschwerden so gering wie noch nie waren.“

### Zukünftige Wachstumsmöglichkeiten

Auch bewertet Gustavo ständig nachhaltige Optionen für das zukünftige Geschäftswachstum. Eine gewichtige Option ist dabei die Investitionen in das Personal. „Die Reaktion unserer Mitarbeiter auf die vor kurzem durchgeführten Schulungen in Bezug auf Sicherheitsprozeduren und schlanke Herstellungsverfahren waren hervorragend“, erklärt Gustavo. „Das Engagement des Mitarbeiters in den verschiedenen Verantwortungsbereichen nimmt ständig zu und die Arbeitsmoral ist ausgezeichnet.“

Im Rahmen seines Plans soll auch die Kommunikation mit den Mitarbeitern der Niederlassung stets offen sein. „Ich will, dass sie sich engagieren und über unsere Ergebnisse Bescheid wissen. Zu diesem Zweck halten wir sie über die Betriebsergebnisse auf dem Laufenden, Bewerten, laufende Projekte und definieren zukünftige Ziele.“

Eine weitere hochinteressante Gelegenheit ist die Expansion in den Nordosten Brasiliens, um so näher zu einigen wichtigen Kunden zu sein und um von lokalen Steueranreizen profitieren zu können. Sollte alles nach Plan gehen, wird es den neuen Betrieb schon im kommenden Jahr geben.

Zu guter Letzt möchte Gustavo weiter die Marke Leggett & Platt dem Kunden gegenüber ausreichend zur Geltung bringen, was im Idealfall zu höheren Verkaufszahlen und besseren Gewinnmargen führt. „Mit einer stärkeren Marktpräsenz und gezielten Kundenbesuchen werden wir uns zu einem Begriff“, führt er aus. „Im Endeffekt wollen wir, dass der Kunde ausdrücklich Leggett & Platts Federn in seiner Matratzen verlangt.“