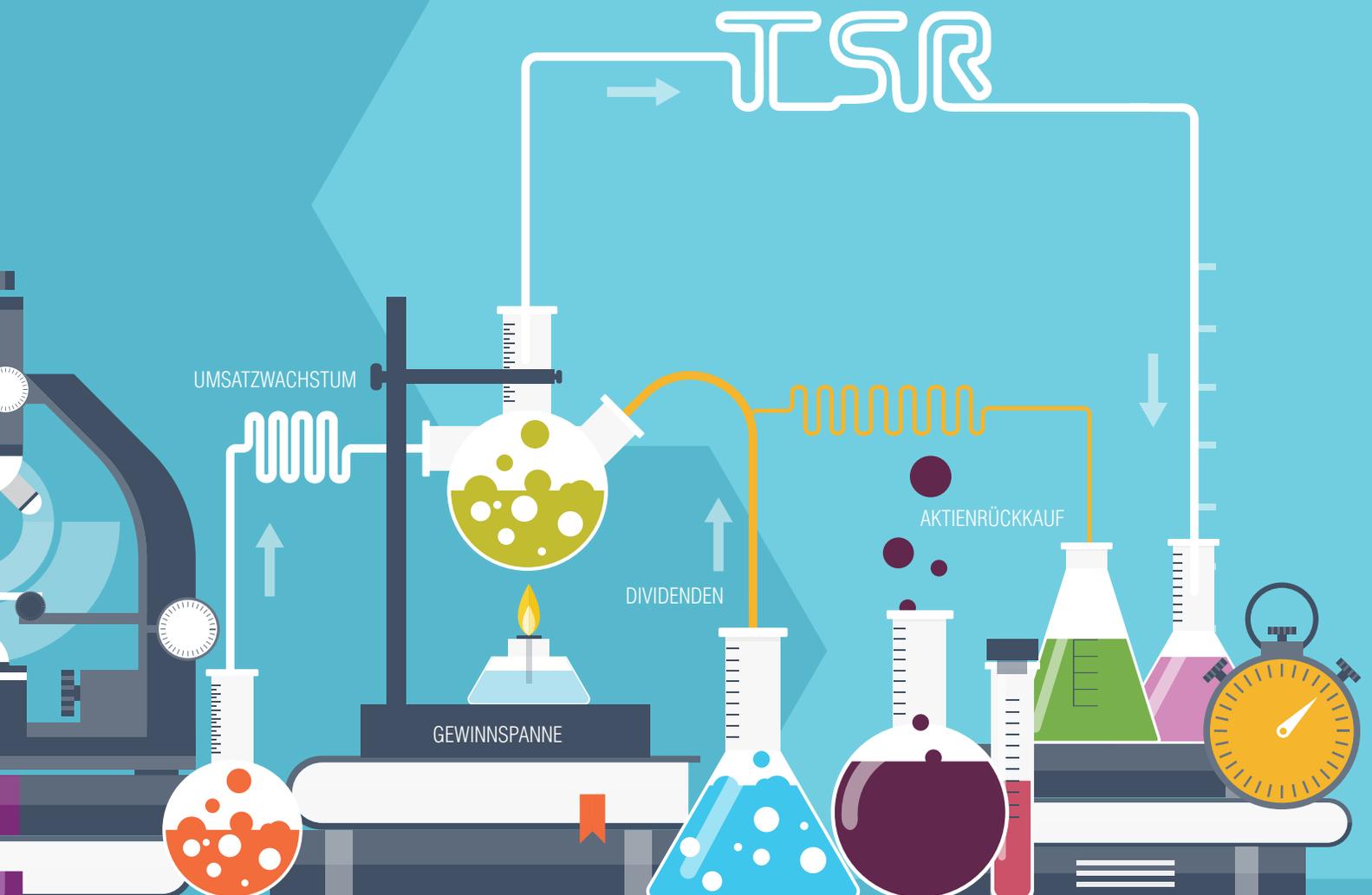
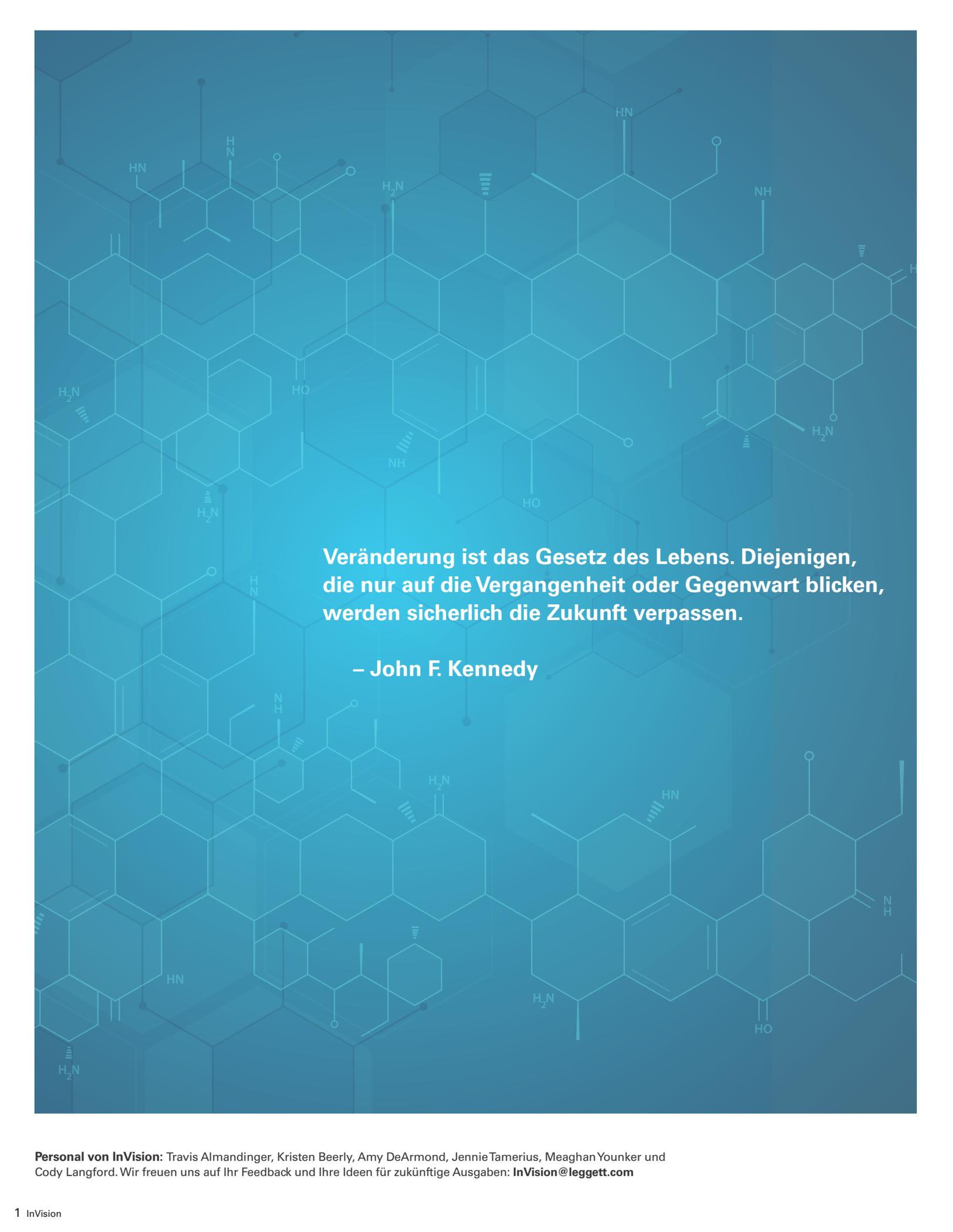


InVision

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

EINE NEUE FORMEL FÜR ERFOLG DER AKTIENRENDITE





Veränderung ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder Gegenwart blicken, werden sicherlich die Zukunft verpassen.

– John F. Kennedy



Investortage und Elefanten

Wer mal im Zirkus gewesen ist, hat vielleicht bemerkt, dass große Elefanten üblicherweise an kleinen Pfosten am Boden festgebunden sind. Wenn man die Trainer fragt, wie diese kleinen Pfosten so große Elefanten unter Kontrolle halten können, erhält man folgende Erklärung: Als die Elefanten jung waren, waren sie an den gleichen Pfosten festgebunden und sie versuchten vergeblich, die Pfosten herauszureißen. Als sie dann älter wurden, haben sie es niemals wieder versucht, die Pfosten herauszureißen.

Die wichtigste Lektion für mich ist hier . . . man sollte sich nicht auf das beschränken, was man nur in der Vergangenheit wusste. Warum ist das für uns bei Leggett & Platt wichtig? Lesen Sie bitte weiter.

Wie viele von Ihnen wissen, haben wir gerade am 14. September einen Investortag in New York abgehalten. Das letzte Mal, als wir so eine Veranstaltung abgehalten haben, war das auch in New York . . . vor neun Jahren. Denken wir mal für nur eine Sekunde darüber nach.

Damals in 2006 als Dave CEO und Karl COO wurden, hatten sie zu Recht befunden, dass sie keinen besonderen Wert für ihre Aktionäre in den früheren Jahren geschaffen haben und das unser Kurs gewechselt werden sollte. Der „elephant in the room“, (eigentliche Problem, das wir übersehen) zu dieser Zeit war unser kontinuierliches Engagement „zweistellige Zahlen für Umsatzwachstum in allen unseren Geschäftsbereichen“. Dieses Mandat hat aber in der Tat unsere Performance geschwächt, weil wir uns ein starkes Umsatzwachstum mit Verkaufspreisstrategien und bestimmten Akquisitionsanlagen verfolgt haben, die kontraproduktiv waren. Wir haben auch von einigen unserer Geschäftsbereiche ein Wachstum von 10 Prozent und mehr gefordert, als diese bereits einen sehr großen Marktanteil hatten.

Bei dem am 14. November 2007 abgehaltenen Investortag erfolgte die dramatische Bekanntmachung, dass wir die L&P- Strategie von zweistelligen Zahlen für Umsatzwachstum hin zu einem Ansatz für Aktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) ändern. Entsprechend haben wir unsere Erwartungen in Sachen Umsatzwachstum auf 4 bis 5 Prozent reduziert. Wir haben auch zugesichert, unsere Gewinnspannen erheblich zu verbessern, eine weit höhere Dividende auszuzahlen und einen Rückkauf von Aktien vorzunehmen (speziell von Verkaufserlösen in Bargeld), um Wert für unsere Aktionäre zu schaffen. Dies hat von Dave und Karl sehr viel Mut und Überzeugung abverlangt, eine derartig überraschende Veränderung unserer langjährigen Wachstumsstrategie einzuführen, die in den 70-er-, 80-er- und 90-er-Jahren sehr erfolgreich war. Im Wesentlichen haben sie ihr Denken nicht auf das beschränkt, was L&P nur in der Vergangenheit gewusst hat.

Und die Ergebnisse? Ab diesem Investortag hat L&P bis heute 91 Prozent der S&P 500 übertroffen!



Matt Flanigan, geschäftsführender Vizepräsident und Leiter der Finanzabteilung

Warum ändern wir etwas? OK, gehen wir direkt zu heute.

Das Ziel des Investortages, den wir gerade abgehalten haben, war die offizielle Bekanntmachung von einigen wichtigen Verfeinerungen unserer TSR-Strategie. Der „elephant in the room“ (und ein „guter“ Elefant) ist, dass unser Umsatzwachstum während der letzten Jahre nach Verkauf-, Deflation- und Währungsanpassungen deutlich höher lag als unsere Zielgröße von 4 bis 5 Prozent. Außerdem antizipieren wir keine wesentlichen Aktienverkäufe während der nächsten Jahre, wodurch wir mehr Zeit und Energie für die Überprüfung der sorgfältig ausgewählten Akquisitionen einsetzen, um unser Umsatzwachstumspotential weiter zu erhöhen. Auf der anderen Seite stellen Möglichkeiten zur kontinuierlichen Erweiterung unserer Gewinnspannen eine größere Herausforderung dar und wir müssen diese Entwicklung offiziell erläutern.

Wir haben unsere Formel für Aktienrendite modifiziert:

	November 2007	September 2016
Umsatzwachstum	4 - 5%	6 - 9%
Verbesserung der Gewinnspanne	2 - 3%	1%
Dividendenertrag	3 - 4%	3%
Aktienrückkauf	2 - 4%	1%
Jährliche TSR	12 - 15%	11 - 14%

Diese Tabelle zeigt eine Menge von Prozenten, das Wesentliche sieht wie folgt aus:

- Wir haben unsere jährliche Durchschnittszielgröße für Umsatzwachstum auf 6 bis 9 Prozent erhöht. Diese erhöhte Erwartung basiert hauptsächlich auf ein internes Wachstum der „inhaltlichen“ Aktivitäten und nicht auf das schlichte Vertrauen auf eine insgesamt erhöhte Nachfrage. Beispielsweise verkaufen wir hochwertigere Inhaltsangebote im Bereich Bettwaren (kontinuierliche Marktpenetration von Comfort Core) oder im Automobilbereich (zunehmend umfassen Fahrzeugeigenschaften unsere Produkte für Lordosenstütze, Kabel und Stellantriebe), was zu einem erheblichen Umsatzwachstum für Leggett führt, ohne dass sich dabei die Umsätze von Matratzen oder Fahrzeuge dramatisch erhöhen.
- Wie bereits vorher angedeutet erwarten wir immer noch, dass sich unsere Gewinnspannen verbessern, aber nicht um so viel, wie es in den letzten Jahren der Fall war.
- Unser Dividendenertrag verbleibt positiv bei 3 Prozent.
- Wir erwarten einen geringeren Rückkauf unserer Aktien, da wir mehr Geld in unsere internen Wachstumsmöglichkeiten sowie in strategisch vernünftige Akquisitionen investieren.

Mit einer jährlichen durchschnittlichen TSR (Aktienrendite) von 11 bis 14 Prozent liegt unsere Performance wieder im obersten Drittel der S&P 500-Unternehmen. Dies bleibt unser allgemeines Finanzziel, das sich seit 2007 nicht geändert hat.

Die Reaktion am Investortag und in den Tagen danach war ziemlich positiv. Unser neuer Rahmen für die TSR wurde ohne Weiteres angenommen und allgemein als sowohl vernünftig als auch eine rechtzeitige Verfeinerung unserer Strategie verstanden. Entscheidend ist jedoch, dass diese neuen Änderungen an unseren Rahmen für den TSR, obwohl sie nicht so dramatisch wie unser Strategiewechsel in 2007 sind, sicherlich eine Anpassung der weiteren Vorgehensweise darstellen. Sie stellen auch einen gesunden Ansatz dar, dass man sich nicht darauf beschränkt, was man in der Vergangenheit gewusst hat.

Wir begrüßen die hervorragende Leistung und das Engagement von allen Mitarbeitern, sicherzustellen, dass dieser neue Rahmen für die Aktienrendite ein riesiger Erfolg wird!

Dahin führt unser Weg

Vermitteln der verfeinerten Strategie von Leggett

Vielleicht ist das Vermitteln einer Strategie genauso wichtig wie das Definieren derselben. Leggett & Platt hat jüngst die Veranstaltung „Investortag“ und Versammlung „Leggett Together“ durchgeführt, um die Vision des Unternehmens für die Zukunft mit Investoren und Mitarbeitern zu teilen.

Engagement der Aktionäre beim Investortag

Am 14. September haben der CEO Karl Glassman und leitende Führungskräfte einen halben Tag mit 40 Investoren und Analysten in New York für den Investortag verbracht. Sie präsentierten die verfeinerte Strategie von Leggett zu den Zielen in Hinblick auf die TSR, die erstmals in 2007 definiert wurden, die jetzt aber einen erneuerten Fokus auf Wachstum aufweist.

„Wir haben der Investorgemeinschaft unser Vertrauen vermittelt, dass wir über das Talent, die Produkte und Geschäftseinheiten verfügen, mit denen ein langfristiges Umsatzwachstum geliefert werden kann“, sagte Karl. Detaillierte Präsentationen vom Betriebsmanagement unserer Unternehmenseinheiten Automobil, Bettwaren, Heimmöbel und Verstellbare Betten lieferten Informationen dahingehend, wie das Unternehmen ein Umsatzwachstum von 6 bis 9 Prozent erreichen wird.

Die Reaktion der Investoren auf die Enthüllung der verfeinerten Strategie war positiv. „Sie begrüßten unsere Transparenz und Offenheit“, sagte Karl.

Obwohl sich manche Dinge ändern, bleiben die Fundamentalfaktoren des Unternehmens intakt. „Wenn wir Anpassungen für das Erreichen unseres Wachstumsziels machen, stellen wir sicher, dass das Unternehmen sich in einer starken finanziellen Position befindet“, sagt der Leiter der Finanzabteilung Matt Flanigan. „Wir behalten den Kurs bei und machen dies umsichtig und zuversichtlich.“

Informieren der Mitarbeiter durch Versammlung „Leggett Together“

Gleich nach dem Investortag haben Karl und Matt gemeinsam eine verkürzte Version der Strategiepräsentation bei der Mitarbeiterversammlung „Leggett Together“ vorgestellt.

Der Vizepräsident der Personalabteilung Jason Gorham hat dann eine Frage-Antwort-Runde der Mitarbeiter durchgeführt und dabei verschiedene personalbezogene Fragen hinsichtlich Mitarbeiterschulung, Führungsentwicklung, Leistungssteigerungen und die Richtlinien von Leggett in Bezug auf Kranktage und Urlaub angesprochen. Alle Mitarbeiter des Unternehmens erhalten Vorteile durch Verbesserungen in diesen Bereichen in den kommenden Monaten.

Innerhalb der Frage-Antwort-Runde wiederholte Karl sein Engagement hinsichtlich der neuen Zielrichtung auf das Wachstum von Leggett. „Wachstum macht Spaß— es macht immer mehr Spaß, in den Angriff zu gehen statt in die Verteidigung. Das Unternehmen, dass ich in der Zukunft sehe, ist auf jeder Ebene mehr ermächtigt.“

Als Antwort auf eine Frage über seine Vorstellung der nächsten fünf Jahre für das Unternehmen, betonte Karl, dass es die kollektiven Ergebnisse der individuellen Bemühungen sind, die unseren Erfolg bestimmen. „Ich sehe bei Leggett mehr Diversität in Sachen Mitarbeiter —wo sie arbeiten, wie sie arbeiten, wie sie aussehen und was einige ihrer Präferenzen sind. Es geht nämlich um die Vitalität unseres Unternehmens.“



Karl Glassman und Matt Flanigan antworten auf Fragen der Mitarbeiter bei der Frage-Antwort-Runde in der Versammlung „Leggett Together“.



Ungefähr 350 Mitarbeiter nahmen an der im Hauptsitz veranstalteten Mitarbeiterversammlung teil. Eine Audioaufzeichnung ist auf SharePoint für diejenigen, die nicht dabei sein konnten, verfügbar.

In Erfolg investieren: Schukra of North America

Man verdient sich den Titel „weltweit berühmtester Entwickler und Hersteller von Lordosestützsysteme“ nicht jedes Jahr, indem man sich mit dem Status quo zufrieden gibt. Es erfordert Innovation und erweiterte Ressourcen und das ist genau das, was Schukra getan hat. Jetzt ist es an der Zeit die Anlagen zu erweitern, um auf diesen guten Ruf aufzubauen.

Im September dieses Jahres hat Schukra den Grundstein für eine 4,645 Quadratmeter große Erweiterung seiner Fabrikanlagen in Windsor, im Staat Ontario in Kanada gelegt. „Diese Anlage hat sich immer wieder als leistungsstarker Standort bewährt, der konsequent unseren Wachstumszielen entspricht oder diese sogar übersteigt“, sagt Barry Jones, Präsident des Unternehmensbereichs North American Automotive. „Die Erweiterung stellt einfach eine Investition in den kontinuierlichen Erfolg von Schukra dar.“

Schukra ist auf Lordosestützsysteme für Vordersitze spezialisiert und stellt Komponenten für den Fahrkomfort von Fahrzeugen vieler Hersteller, einschließlich General Motors, Toyota und Ford

bereit. Mit steigender Nachfrage in jedem Jahr hat Schukra die Grenzen seiner Produktionskapazität stets nach oben getrieben. Obwohl fast 3.658 Meter Fläche durch kontinuierliche Verbesserungsinitiativen freigemacht werden konnten, was dies dennoch nicht genug. „Wir haben die „WOW“-Produktlinie eingeführt, die mehrjährige Verträge in verschiedenen Produktionsphasen einbrachte und uns blieb keine andere Wahl, als die Fabrikanlagen zu erweitern“, sagt Barry.

Übereinstimmend erklärt CEO Karl Glassman: „Wir prüfen andauernd Möglichkeiten, wie wir durch Akquisition anderer Unternehmen das Wachstum von Leggett fördern können, aber diese beinhalten viele unbekannte Größen und eine ganze Menge Risiken. Eine Gelegenheit für Unternehmenswachstum durch Investitionen wie in Schukra und das WOW-Programm würden wir natürlich jederzeit nutzen.“

Der Bau in Windsor stellt weitere Herstellungs- und Lagerräume für Montagestraßen, Materialien und Fertigprodukte bereit. Schukra und L&P freuen sich zusammen auf ein langfristiges Wachstum der fertiggestellten Einrichtung, die erweiterte Produktangebote, eine breitere Kundenbasis und die Schaffung von 100 neuen Arbeitsplätzen mit sich bringt.



Die aktiven Köpfe in diesem Geschäft – das WOW-Projektteam hat monatelang an der Entwicklung der WOW-Produkte und an den Plänen für die Erweiterung gearbeitet.



Der Bau der 4,645 Quadratmeter großen Erweiterung hat begonnen und die Fertigstellung ist für Februar 2017 vorgesehen.



WOW ist beeindruckend! Dieser elegante, multifunktionelle Vordersitz wird aufgrund der zukunftsweisenden Komfortkomponenten von Schukra möglich.

Die WOW-Produkte stellen ein komplett neues Projekt für Schukra dar. Diese Spitzenkomponenten wurden von Ford vollkommen neu gestaltet, um eine zunehmende Funktionalität und erhöhten Fahrkomfort auf der Luxusebene zu bieten. Im Gegensatz zu den anderen Komponenten von Schukra, die im Sitz verborgen sind, umfasst die WOW-Produktlinie eine Anzahl an Oberflächen der „Klasse A“, die im Fahrzeuginnenraum freigelegt sind.

„Bei einer derartigen Umsetzung gibt es sicherlich einen Lernprozess“, erklärt Simon Hancox, Leiter der Betriebsabteilung. „Da wir beispielsweise nun mit Komponenten zu tun haben, die Fahrer auch sehen können und nicht nur innerhalb des Sitzes spüren können, haben wir als Teil des Trainings einen Farbenblindtest für unsere Betreiber der WOW-Montagestraßen eingeführt.“

Schukra begann mit der Produktion der ersten WOW-Komponenten im September, die 10-, 24- und 30-Wege-Polster- und Rückenlehnenmodule für den Lincoln Continental von Ford umfassen. Obwohl schon die ursprüngliche Einführung aufregend ist, ist Schukra noch mehr über die langfristigen Aussichten begeistert, bei denen erwartet wird, dass die Umsatzerlöse dank der WOW-Produktlinie bis 2019 exponentiell ansteigen werden.

„Wir haben in dieser Zeit Herausforderungen erlebt, aber die Einführung dieser brandneuen Produkte auf dem Markt ist eine begeisternde Errungenschaft“, sagt Simon. „Wir sind für die Unterstützung seitens unserer Führungskräfte sehr dankbar und freuen uns darauf, ihnen ein weiteres erfolgreiches Projekt aufzeigen zu können.“

LP Sense: Wir machen unsere Produkte sicherer und smarter

„Große Macht bedeutet auch große Verantwortung.“ Das ist ein Spruch, den viele mit Spider-Man identifizieren werden (dieser wurde auch von Winston Churchill und von sowohl Teddy als auch Franklin Roosevelt benutzt). Für Leggett & Platt bedeutet der Spruch: da wir mehr antriebsunterstützte Möbel kreieren, denken wir auch an die Sicherheit der Menschen, die unsere Produkte benutzen.

LP Sense ist eine derartige Funktion, die in eine Vielzahl von Leggett-Produkten integriert wird. Mit Hilfe der kapazitiven Abtasttechnologie (die Technologie wird bei den meisten digitalen Tastbildschirmen verwendet) kann LP Sense die Gegenwart oder die Berührung eines Lebewesens erkennen und darauf reagieren. Die Sensoren erkennen, wenn eine Person oder ein Haustier einen Kontakt mit dem Produkt macht oder abbricht, damit das Produkt sicherer und smarter funktioniert.



Verstellbare Betten mit LP Sense: Antrieb und ruhig schlafen können

Die L&P-Gruppe Verstellbare Betten bietet derzeit LP Sense als eine die Sicherheit verbessernde Funktion für seine erstklassige Bettenproduktlinie „Premier Series“ an. Mit LP Sense kann das Risiko einer Verletzung von Personen oder Haustieren reduziert werden, wenn diese sich in einer Einklemmstelle des Bettes befinden, weil der Sensor die Bewegung des Bettmechanismus stoppt, wenn es einen physischen Kontakt erkennt.

Das bestätigt auch Jay Thompson, Präsident der Unternehmenseinheit Verstellbare Betten: „Andere traditionelle Sicherheitsmechanismen wie etwa Infrarotstrahlen lösen eine Menge falscher Alarmer aus, wenn etwas Unbedeutendes den Strahl blockiert. Da LP Sense speziell zur Erkennung der Gegenwart einer Person oder eines Tieres entwickelt wurde, werden dadurch deutlich weniger falsche Alarmer ausgelöst. So kann der Schutz auf die wirklich entscheidenden Dinge konzentriert werden.“

Obwohl diese Funktion derzeit nur als Sicherheitsverbesserung für verstellbare Betten angeboten wird, sieht Jay weitere Möglichkeiten, die LP Sense-Technologie für Zweckmäßigkeit und Kundenanpassung zu nutzen. „Wenn der Sensor erkennt, dass sich Jemand im Bett befindet, kann das Bett als Reaktion darauf Dinge tun, wie etwa die Beleuchtung oder die Raumtemperatur entsprechend anpassen. Man kann spezifisch anpassen, wie das Bett auf den Benutzer reagiert – entweder durch die schlichte Gegenwart oder durch eine spezifische Aktion.“

Chancen für LP Sense: Bewegungsmöbel einen Schritt weiterbringen

Als eine geschützte und sich im Eigentum von Leggett & Platt befindliche Funktion wird LP Sense in Produkten eingebaut, die von anderen Geschäftsbereichen von Leggett angeboten werden. LP Sense wird bald bei einem angetriebenen Lehnstuhl eingeführt, der von unserer Unternehmenseinheit Heimmöbelkomponenten (Home Furniture Components, HFC) produziert wird. „Wie bei den verstellbaren Betten können durch LP Sense angetriebenen Möbel sicherer gestaltet werden, indem eine Bewegung abgeschaltet wird, sobald ein Kontakt mit einem Lebewesen auftritt“, sagt Niels Mossbeck, Vize Präsident – Geschäftsentwicklung.

LP Sense könnte besonders attraktiv für kommerzielle Anwendungen sein, bei denen Kunden in der Lage sein wollen, eine große Anzahl von angetriebenen Sitzen automatisch und sicher einzusetzen. Die Unternehmenseinheit arbeitet derzeit mit Luxustheatern zusammen, um LP Sense in mittels Antrieb kippende Theatersitze zu integrieren. „Wir sehen gute Chancen bei der Bestuhlung von Luxustheatern“, sagt Randy Ford, der Präsident der HFC -Unternehmenseinheit. „LP Sense kann feststellen, ob ein Sitz besetzt ist, und Theater können dann nicht besetzte Sitze automatisch einklappen.“

„Die Erweiterung von LP Sense von den verstellbaren Betten zu den Lehnstühlen stellt nur den ersten Schritt dar“, sagt Niels. „Wir arbeiten derzeit an der Anwendung von LP Sense bei höhenanpassbaren Schreibtischen.“ Da Kunden zunehmend reagierende und verstellbare Produkte erwarten, kann LP Sense einen Wettbewerbsvorteil bei vielen Produktlinien für Leggett bieten.

Wachstumshochstart durch Luft- und Raumfahrtakquisitionen

In 2012 hob Leggett & Platt erstmals in den Himmel ab, als das Unternehmen in das Luft- und Raumfahrtgeschäft einstieg und seitdem hat es weiter an Höhe gewonnen. Mit Umsätzen von bis zu USD 150 Millionen in diesem Jahr will L&P Aerospace weiter hoch hinauf, um hoch gesetzte Ziele für Umsatzwachstum zu erreichen und unsere Fähigkeiten zu verbessern.

Im Februar schaffte L&P Aerospace einen weiteren Riesensprung nach vorne durch die Akquisition von Pegasus Manufacturing, ein in Connecticut befindlicher Hersteller von fabrizierten Rohr- und Rohrleitungsbaugruppen. „Pegasus erfüllt mehrere strategische Bedürfnisse“, erklärt Shannon Ukena, Leiter der Unternehmensentwicklung.

„Dieses Geschäft versetzt uns einen Schritt tiefer in der Wertschöpfungskette, gibt uns einen neuen geografischen Stützpunkt bei einem größeren Zentrum für Luft- und Raumfahrt im Nordosten und erschließt für uns einander ergänzende Märkte für unsere Produkte.“

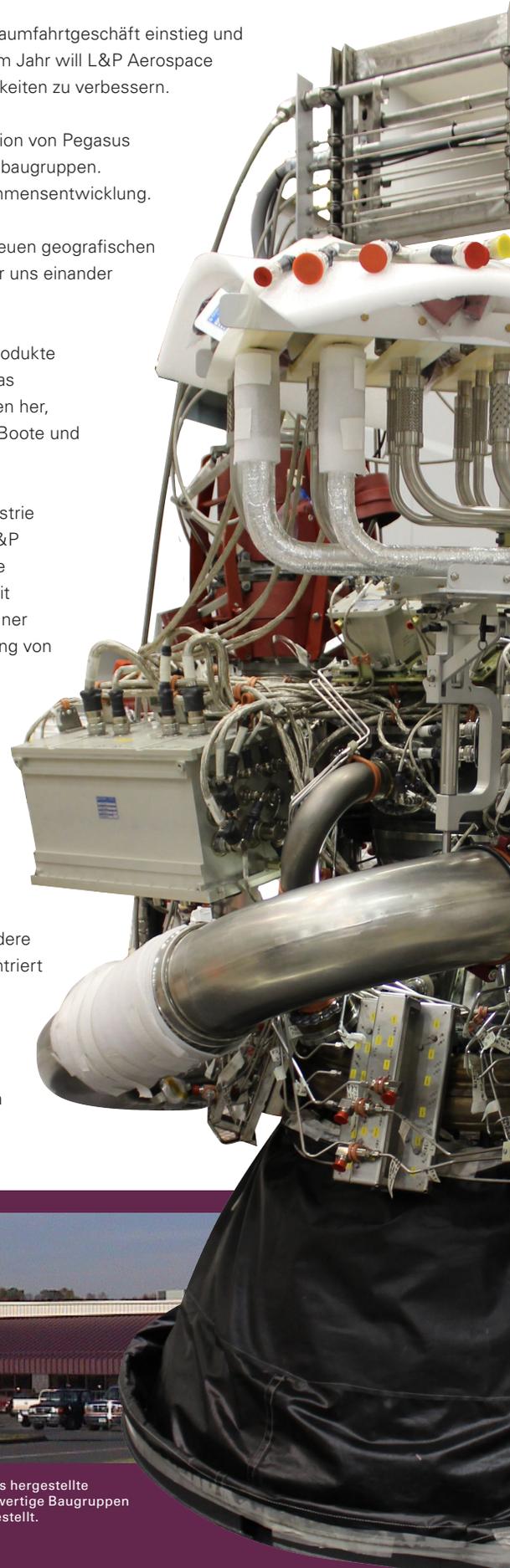
Pegasus dient einem unterschiedlichen Markt als unsere anderen Luftfahrtbetriebe und seine Produkte erreichen buchstäblich das gesamte Universum—Weltraum, Luft, Land, See und Untergrund. Das Unternehmen stellt sehr spezialisierte Baugruppen für eine unglaubliche Palette an Anwendungen her, einschließlich kommerzieller und militärischer Flugzeugzellen und Flugantriebe, Raumschiffe, U-Boote und Flugzeugträger, Turbinen und Brennstoffzellen für den Antrieb.

„Technologischer Fortschritt stellt eines der wichtigsten Dinge zum Fortschritt der Luftfahrtindustrie dar“, sagt Simon Prior, Präsident der Aerospace Group. „Ursprünglich bedeutete Luftfahrt bei L&P Rohre und Rohrleitungen, worin wir einen guten Marktanteil erlangten, aber irgendwie begrenzte Wachstumsmöglichkeiten hatten. Zusammen mit Pegasus, finden wir neue Wege nach vorne mit komplexen wertschöpfenden Baugruppen, wobei wir die Möglichkeiten erhalten, nicht nur auf einer tieferen Ebenen mit bestehenden Kunden zu operieren, sondern auch tatsächlich die Ansammlung von Potentialen zu erweitern.“

Chris DiPentima, der Industriezweigmanager von Pegasus sagt: „Die Möglichkeiten sind umfangreich, wenn man sich von einem zwar leistungsstarken aber kleinen Betrieb im Familienbesitz zu einem weltweiten Unternehmen mit Zugang zu mehr Ressourcen und einem größeren Verlaufsteam entwickelt. Alle Vorteile, die wir vor der Akquisition erwartet haben, generieren nun unerwartet viel schneller neue Perspektiven und Programme.“

Bei dem raschen Anwachsen traten natürlich auch einige Anfangsschwierigkeiten auf, aber Chris erklärt: „Die Herausforderung bestand darin, Wege zu finden, wie man die Richtlinien von Leggett und Pegasus miteinander verflechten kann, damit wir nicht einfach nur eine über die andere schichten. In Bezug auf den Betriebsablauf verlief alles ziemlich einwandfrei. Unser Team konzentriert sich weiter darauf, schneller, flexibler und in dem was wir tun sehr genau zu sein.“

„Auch mit Pegasus und DHAP stellt L&P immer noch einen relativ kleinen Mitbewerber in den Märkten für geformte Rohr- und Rohrleitungsbaugruppen dar“, sagt Simon. „Mit dem großen Wachstumspotential hier werden wir sicherlich nach Wegen suchen, wie wir unsere Plattform in der Luft- und Raumfahrt in diese Richtung expandieren können.“



Ähnlich wie David Hart Aerospace Pipes (DHAP) übernimmt Pegasus von Western Pneumatic, Valley Metals und Specitubes hergestellte Rohrleitungen und mit Hilfe von Verschweißung, Hartlötung, Drucktesten und anderen Technologien vor Ort werden hochwertige Baugruppen für Kunden wie Rolls-Royce, General Electric, Boeing und Airbus, Newport News Shipbuilders und die US-Regierung hergestellt.