

InVision

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



**Moderne Fertigung
von Heute**

Wie bringen wir unseren Kunden einen Mehrwert? Bieten unsere Produkte bessere Eigenschaften als die unserer Mitbewerber? Oder bieten sie ähnliche Eigenschaften zu geringeren Kosten? Um auf dem heutigen globalen Markt zu gewinnen, müssen wir diese Fragen stellen und strategische Geschäftsentscheidungen treffen. Darum geht es in der modernen Fertigung von Heute: Menschen, Prozesse und Technologie aufeinander abstimmen zur Unterstützung der Geschäftsstrategie.

Menschen

Der Aufbau von starken Teams, die in der Lage sind, eine solide Geschäftsstrategie zu schaffen und umzusetzen, ist meine höchste Priorität. Die Entwicklung unserer geschiestesten, engagiertesten und tatkräftigsten Teammitglieder zu zukünftigen Führungskräften steht ebenfalls ganz oben auf meiner Liste. In dieser Ausgabe lernen Sie zwei neue Führungskräfte der Automotive Group kennen, deren Fähigkeiten und Erfahrungen entscheidend sind, während wir unser ursprüngliches Umsatzziel von 1 Milliarde US-Dollar überschreiten und uns nun auf die nächste Milliarde vorbereiten. Sie werden auch über den Manufacturing Day lesen. Mit dem Ziel, junge fähige Mitarbeiter zu gewinnen, ist Beteiligung von L&P am Manufacturing Day buchstäblich eine Investition in unsere Zukunft.

Prozesse

Ebenso wichtig ist es, dass wir robuste Prozesse einsetzen, die auf unsere Geschäftsstrategie abgestimmt sind. Effiziente Bedarfs- und Angebotsplanung, Produktion und Vertrieb sind praktisch unmöglich, wenn sie nicht durch disziplinierte Geschäftsabläufe wie S&OP (Vertriebs- und Betriebsplanung) oder dem modernen Pendent IBP (Integrierte Geschäftsplanung) unterstützt wird.

Blättern Sie um und lesen Sie über das Programm der Transformation der Geschäftsprozesse (BPT) in der Automotive Group. Ziel dieses Programms ist es, das globale Betriebsmodell der Gruppe zu optimieren, um die Effizienz zu steigern, den Planungshorizont des Teams zu erweitern und die Entscheidungsfindung zu verbessern. Die Informationstechnologie wird diese Verbesserungen ermöglichen, aber von wesentlicher Bedeutung, um die Vorteile zu realisieren, sind Prozessgestaltung und Disziplin.

Technologie

Nicht zuletzt müssen wir auch die richtige Technologie auswählen, um unsere Strategie zu unterstützen, sei es im Büro oder in der Werkstatt. Um beispielsweise eine Kostenstrategie durchführen zu können, müssen wir unter Umständen in einem Land mit niedrigen Kosten arbeiten und kritische Prozessschritte automatisieren. Um eine Differenzierungsstrategie durchführen zu können, müssen wir in der Nähe unserer Kunden mit hochflexiblen Fertigungszellen arbeiten. In jedem Fall müssen wir uns der neuesten Technologien bewusst sein und jeweils die richtige für die Aufgabe auswählen.

Wenn Sie diese Ausgabe von InVision lesen, ermutige ich Sie, darüber nachzudenken, was die moderne Fertigung von Heute für Sie und Ihre Geschäftseinheit bedeutet. Ich freue mich darauf, Ihre Ansichten dazu zu erfahren!

Bevor ich schließe, möchte ich Bill Bola und Tony Norko persönlich für ihre unglaublichen Beiträge zu L&P danken. Bill verschob erneut seinen Eintritt in den Ruhestand in diesem Jahr, um das BPT-Programm ins Leben zu rufen. Und Tony wird nach vielen Jahren in zahlreichen Ländern der Welt zum Aufbau der Supply-Chain-Fähigkeiten in der Automotive Group ebenfalls in den Ruhestand gehen. Ihre ausgezeichnete Arbeit wird noch jahrelang unseren Erfolg mitgestalten!



Mitch Dolloff, Präsident von
Spezialisierten Produkten und Möbelprodukten

Als diversifizierter Hersteller verwandeln wir gewöhnliche Materialien in außergewöhnliche Produkte. Wir verbessern das Leben der Menschen seit über 130 Jahren und fühlen uns dazu noch genauso wie früher verpflichtet.

Personal von InVision: Meaghan Younker, Travis Almandinger, Amy DeArmond, Cathy Johns, und Chris Auckerman.
Wir freuen uns auf Ihr Feedback und Ihre Ideen für zukünftige Ausgaben: InVision@leggett.com

Transformation der Geschäftsprozesse: Roadmap zum Erfolg in der Automotive

Wachstum ist nicht nur ein Zukunftsziel der Automotive Group, sondern auch ein aktueller Zustand. Die Verkaufszahlen sind gestiegen, Anlagen wurden kürzlich in China und Mexiko eröffnet, und eine wesentliche Erweiterung wurde gerade in einem Werk in Kanada abgewickelt. Im operativen Bereich geht es jeder Region gut ... aber rasche Expansion droht, die unterschiedlichen, arbeitsintensiven Systeme, die in der gesamten Gruppe zum Einsatz kommen, zu überfordern.

„Wir betreiben jetzt Automotive als eigenständigen globalen Geschäftsbereich“, sagt Mitch Dolloff, Präsident von Spezialisierten Produkten, „aber der Mangel an stabilen, einheitlichen Systemen beeinträchtigt die Produktivität und Sichtbarkeit. Diese Herausforderungen werden sogar noch zunehmen, während unser Geschäft weiter wächst.“

Brandon Lin, Direktor der Transformation der Geschäftsprozesse für die Automotive Group, fügt hinzu: „Wir begannen, indem wir uns fragten, ob die Art und Weise, wie wir heute unser Geschäft betreiben, die Erreichung unserer zukünftigen Wachstumsziele unterstützen wird. Wir sind bisher sehr erfolgreich in den verschiedenen Geschäftsbereichen auf der ganzen Welt, aber wir haben schnell festgestellt, dass unsere zukünftigen Wachstumsziele angesichts der Unterschiede in unseren derzeitigen Abläufen und Systemen schwierig zu erreichen wären – daher das Programm zur Transformation unserer Geschäftsabläufe.“

Das umfangreiche BPT-Programm wird von nun bis 2021 von einer Gruppe von mehr als 25 engagierten Mitarbeitern in vier Arbeitsbereichen bearbeitet. Berater von KPMG, Siemens und Microsoft sind ebenfalls entscheidend für das Projekt. Am Ende kann das BPT-Programm

möglicherweise über das Pilotprogramm der Automotive Group hinausgehen und alle Aktivitäten von Leggett in ein globales System übertragen.

„Der Umfang des BPT-Programms ist ein bisschen einschüchternd“, gibt Mitch zu. „Dies ist eine radikale Veränderung in einem wachstumsstarken Teil des Unternehmens und wir müssen sicherstellen, dass der laufende Betrieb nicht gestört wird. Der Vorteil schlanker Prozesse, besserer Entscheidungsfähigkeit und kontinuierlicher Wachstumskapazität ist die Herausforderung jedoch in jedem Falle wert.“

Anzeichen für zukünftigen Erfolg

Viele Technologien werden zum Einsatz kommen, um das zukünftige Geschäft zu managen. Ein früher Erfolg durch die BPT-Analyse ist zum Beispiel ein einfaches Datenkontrollsystem, das die Kundennachfragedaten mit regionalen Liefer- und Transitzeiten und Bestandsplänen bei L&V in China verbindet.

Bill Bola, langjähriger Leiter der Prozessoptimierung für die Automotive Group, sagte: „Der Nachfrage- und Angebotsplanungsprozess bei L&V war unzusammenhängend. Durch die Implementierung einer neuen Datenbank wurde eine gemeinsame Plattform für alle drei L&V-Einrichtungen geschaffen, die kürzere Reaktionszeiten, eine synchronisierte Planung und eine bessere Übersichtlichkeit für das Management ermöglicht. Eine Aufgabe, die früher Stunden in Anspruch nahm, lässt sich jetzt in wenigen Minuten erledigen.“

Was ist Transformation der Geschäftsprozesse (BPT)?

Anfang dieses Jahres startete L&P ein Pilotprogramm innerhalb der Automotive Group zur Optimierung und Standardisierung von Geschäftsabläufen. Durch die Entwicklung besserer Arbeitsabläufe und Einbindung universeller IT-Systeme plant die Automotive Group, Routineaufgaben zu automatisieren, Arbeitsgänge zu vereinheitlichen und die Teammitglieder frei zu machen, um sich auf höherwertige Aktivitäten zu konzentrieren.

Mitch erklärt: „Dies stellt ein grundlegendes Umdenken in unserem Geschäft dar. Wir konzentrieren uns darauf zu optimieren, wie wir unser Geschäft führen, um die Effizienz zu steigern, fortgesetztes Wachstum zu unterstützen und die langfristige Planung zu verbessern.“

„Der BPT-Prozess begann mit einer Übersichts-Analyse unserer derzeitigen Abläufe und Technologien, um Chancen zu identifizieren“, sagt Brandon. „Es geht nicht darum, wie wir unsere Produkte tatsächlich fertigen – obwohl wir dies täglich durch unsere kontinuierlichen Verbesserungsanstrengungen betrachten –, sondern wie wir unsere Geschäftsprozesse rationalisieren und globalisieren können, um dann unsere IT-Infrastruktur aufzubauen, die unseren optimierten Zustand unterstützt.“

Leggett & Platt
AUTOMOTIVE GROUP

**BUSINESS PROCESS
TRANSFORMATION**

In den nächsten fünf Jahren erwarten wir große Veränderungen innerhalb der Automotive Group mit ebenso großen Vorteilen:

Standardabläufe

Durch die Erstellung von Stammdatensätzen einschließlich Zuweisung von einheitlichen Teilenummern, Kunden- und Lieferantencodes sowie Finanzblöcken werden alle Einrichtungen der Automotive Group mit derselben Sprache sprechen.

„Wir wollen sicherstellen, dass wir dieselben Dinge meinen und diese auf die gleiche Weise tun“, sagt Mitch.

Das BPT-Team arbeitet außerdem eng mit allen Automotive-Einrichtungen zusammen, um eigene „Best Practices“ (optimale Vorgehensweisen) der Gruppe zusammen mit branchenführenden Praktiken zu entwickeln und das effizienteste Modell für die Betriebsführung zu implementieren.

Brandon erläutert: „Durch die Entwicklung eines effizienteren Geschäftsmodells für die gesamte Gruppe können wir nicht-wertschöpfende Zusatzarbeiten reduzieren, konsistentere Ergebnisse erzielen und Zeit und Geld dabei sparen, wie wir miteinander umgehen.“

Gemeinsame Plattformen

„Viele Mitarbeiter sind bereits mit der ersten Phase der Einführung von Microsoft Dynamics AX vertraut“, erklärt David Young, Stabsvizepräsident von Geschäftseinheit-Dienste. „BPT teilt ein ähnliches Ziel, veraltete Technologie zu ersetzen, und wir werden sicherlich einige der Konzepte und Lehren aus der Implementierung von AX nutzen. Dennoch hat dieses Projekt einen breiteren Anwendungsbereich und eine klare Zielsetzung.“

Heute verwendet die Automotive Group vier verschiedene ERP-Systeme (Unternehmensressourcenplanung) in ihren verschiedenen geografischen Regionen. Am Ende des BPT-Prozesses werden alle Niederlassungen nur noch ein ERP-System verwenden: Microsoft Dynamics 365. Aber ein komplexes Netzwerk von Basistechnologien wie Stammdaten, Nachfrage-/Angebotsmanagement, Finanzplanung und viele andere Systeme werden die neuen Prozesse von Automotive kollektiv unterstützen.

„Das ist viel größer als ein ERP-System“, verdeutlicht Mitch. „Wir kaufen nicht einfach ein Softwarepaket und versuchen, uns an dessen Möglichkeiten anzupassen. Stattdessen bestimmen wir, wie wir den Geschäftsbetrieb am besten führen können, und danach werden wir ein Technologiesystem entwickeln, um diese Prozesse zu unterstützen.“

Gemeinsame Sicht

Neue Technologien und neue Geschäftspraktiken werden die Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen und insgesamt mehr Effizienz vorantreiben, aber vielleicht der größte Vorteil wird die erhöhte Übersichtlichkeit in der gesamten Automotive Group sein.

„Letzten Endes werden wir weitaus mehr Informationen aus unseren Betrieben weltweit zur Verfügung haben“, sagt Brandon. „Die Zusammenstellung und Analyse dieser Daten wird zu besseren Entscheidungen für die Automotive Group als Ganzes führen.“

Lernen Sie die neuen Gesichter in Automotive kennen



Steve Henderson, Präsident
der Automotive Group

Steve Henderson kam im September zu L&P als Präsident der Automotive Group. Steve bringt umfangreiche Kenntnisse der Automobilindustrie mit, nachdem er über 30 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei Dow Automotive Systems tätig war. In seiner Rolle bei L&P wird Steve eng mit dem Führungsteam der Automotive Group und vielen anderen Leggett-Partnern zusammenarbeiten, um die Automotive Group durch weiteres Wachstum zu führen.



Denis McAuliffe, Vizepräsident
des Einkaufs für die Automotive Group

Im Oktober kam Denis McAuliffe zu L&P als Vizepräsident für den Einkauf in der Automotive Group. Mit seinen Erfahrungen bei Oshkosh Corporation, Faurecia Automotive Seating und Valeo SA hat Denis im Bereich Einkauf in der Automobilindustrie Ergebnisse erzielt. Bei L&P wird Denis dazu beitragen, die globalen Teams zu leiten, die für den Einkauf und die Lieferkettenleistung für die Automotive Group verantwortlich sind.

Es gibt immer einen besseren Weg: Lean Manufacturing in Winchester Spring

Als einer unserer Grundwerte beeinflusst laufende Verbesserung alles, was wir bei Leggett & Platt tun. Geschäftsführer Karl Glassman: „Potenzial für Einfallsreichtum ist in jeder Geschäftseinheit, Einrichtung und Position hier bei Leggett & Platt vorhanden. Wir alle zählen aufeinander, um laufend Verbesserungen zu erzielen und nach einem besseren Weg zu suchen.“

Für das Team von Winchester Spring hat es sich gelohnt, einen besseren Weg zu finden.

Start eines lean Pilotprogramms

Vor einigen Jahren erkannte die Bedding Group die Notwendigkeit, unsere Wettbewerbsposition zu verbessern, Gewinne zu steigern und wertvolle Mitarbeiter zu halten. Eric Rhea, Präsident der Bedding Group, schlug eine Initiative für ein lean Pilotprogramm vor, und Winchester Spring in Winchester, Kentucky, meldete sich freiwillig als Erster.

Chuck Deniso, Niederlassungsleiter: „Die Idee, lean Werkzeuge zu implementieren, vervollständigte wirklich alles, was wir in Winchester erreichen wollten. Ich habe unsere Teilnahme angeboten, weil wir etwas Neues und Vielversprechendes bereits in den Anfängen unterstützen wollten.“



Chuck Deniso

Howard DeCelis, Stabsvizepräsident für laufende Verbesserung, wurde mit der Einführung des lean Pilotprogramms bei Winchester Spring beauftragt. Ein lean Programm, nur eines von vielen Methoden zur kontinuierlichen Verbesserung, ist der systematische Prozess zur Identifizierung und Beseitigung von Abfall und Verschchnitt. Im Jahr 2016 begannen ein funktionsübergreifendes Corporate-Team und ein kleines Team in Winchester mit genau dieser Aufgabe

Nach einer Überblicksschulung und dem Einsatz grundlegender Werkzeuge und Prinzipien fanden sie zahlreiche Chancen. Howard räumt ein: „Wir hatten schnell gelernt, dass wir mehr Probleme aufgedeckt hatten, als an Ressourcen zur Verfügung stand, um sich dieser anzunehmen.“

Zahlreiche Projekte = Zahlreiche Kosteneinsparungen

Ein früher Erfolg war ein Projekt für die Einrichtung neuer, komplexer und kostspieliger PA494-Maschinen, die die Quantum Edge Comfort Core-Matratzen herstellen. Ein von Brian Hill, Caleb Winburn, und Richard Trent geleitetes Team widmete sich vier Tage lang einem Prozess der Beobachtung und Analyse, um zu ermitteln, wie sich der Zeitbedarf bei der Einrichtung der Maschine reduzieren ließe.

Dazu nutzten Sie ein lean Tool namens SMED (Single-Minute-Exchange of Dies – Ein-Minuten-Wechsel von Matrizen) – ein System zur drastischen Verkürzung des Zeitaufwands, der bei Umrüstungen von Maschinen erforderlich ist. Das Ergebnis des SMED war eine um 67% reduzierte Arbeitszeit für die Einrichtung der Maschinen, was aufgrund der geringeren Umrüstzeiten eine zusätzliche Produktionskapazität von 372.000 USD ergab.

Ein weiterer Gewinn in letzter Zeit kam zustande, nachdem die Niederlassung Kundenreklamationen über falsch etikettierte Matratzen erhalten hatte. Im Rahmen des lean Programms schickte Howard ein Team für eine Veranstaltung über schnelle laufende Verbesserung (Rapid Continuous Improvement – RCI) Veranstaltung, bei der es sich um einen 4-tägigen Workshop mit intensiver Themenkonzentration handelt. Sie analysierten Schritt für Schritt, wie sich die Produkte durch den Etikettier-Prozess bewegten. „Wir haben uns Mensch, Maschine, Materialien und Methoden angeschaut“, so Howard, „und wir haben jede Möglichkeit ins Auge gefasst, was beim Etikettieren des Produkts falsch laufen könnte, und haben dann gezielt diese Möglichkeiten beseitigt.“

Das Ergebnis war ein enormer Gewinn. Seit der Etikettierprozess „fehlerfest“ gemacht wurde, hat die Niederlassung keine weiteren Reklamationen mehr erhalten.

Das Team von Winchester hofft, weitere Erfolgsgeschichten melden zu können. „Dieses lean Programm war hervorragend für unsere Niederlassung“, sagt Chuck. „Die Möglichkeiten für zukünftige Verbesserungen sind endlos, und das war mein Ansporn. Veränderung ist nicht etwas, das man tun oder lassen kann. Wenn man Veränderungen scheut und sich nicht verbessert, wird man abgehängt.“



Das SMED – Team für das Projekt PA494.

Wettbewerbsstile: Ein weiterer Weg für Leggetts langfristigen Erfolg

Bei Leggett & Platt fertigen wir eine große Vielfalt an Produkten: von Federkernen über Rohrleitungen für die Luft- und Raumfahrt bis hin zu Bürositzmöbeln und SUV-Verriegelungen. Was bringt dies alles zusammen für einen diversifizierten Hersteller, der so unterschiedliche Märkte bedient?

Es gibt viele Antworten auf diese Frage – Menschen, Werte, Innovation und Kundendienst, um nur einige zu nennen. Aber die jüngste Arbeit beim Analysieren der Geschäftsbereiche von Leggett anhand von Wettbewerbsstilen verdeutlicht nicht nur die gemeinsamen Grundprinzipien, die uns erfolgreich machen, sondern liefert auch eine Schablone für zukünftige Wachstumschancen.

Wachstum, um unsere Ziele zu erreichen

Dave DeSonier, SVP für Strategie und Anlegerbeziehungen: „Um unser primäres finanzielles Ziel zu erreichen, im oberen Drittel des S&P 500 für Aktienrendite zu sein, muss Leggett seinen Umsatz jährlich um 6-9% steigern. Viele der Märkte, in denen wir tätig sind, wachsen um 2-3% pro Jahr, und wir können unseren Umsatz über diese Basislinie durch verbesserte Marktanteile, Content-Zuwächse, Innovation und Akquisitionen erhöhen.“

Das Unternehmen durch Akquisitionen zu vergrößern, steht seit Jahrzehnten im Textbuch von Leggett. Die von uns erworbenen Unternehmen sind in der Regel kleinere Wettbewerber oder Unternehmen, die ähnliche Produkte in Regionen produzieren, in denen wir derzeit nicht tätig sind, so genannte arrondierte Akquisitionen. Dave fährt fort: „Wir wollen aber auch neue Märkte erschließen, um Umsatzzuwächse zu erzielen. Wettbewerbsstile werden sich darauf konzentrieren, diese Chancen zu finden und die Wahrscheinlichkeit unseres Erfolgs zu erhöhen.“

Chancen aufdecken

Leggett hat sich mit der Boston Consulting Group (BCG) zusammengetan, um die Beurteilung der Wettbewerbsstile für unsere aktuellen Geschäfte zu vervollständigen. Fast die Hälfte unserer Geschäftseinheiten wurden als kritische Komponenten identifiziert, auf die rund 70% des Gesamtertrags von Leggett entfallen. Andere Wettbewerbsstile für unsere weiteren Geschäftsfelder waren Vertrieb, Rohstoffumwandlung und Kapitalausstattung, die jeweils ihre eigenen charakteristischen Merkmale haben.

Leggett nutzt den Rahmen von Wettbewerbsstilen, um nach Akquisitionsmöglichkeiten zu suchen und neue Deals zu untersuchen. Russell Iorio, SVP für Unternehmensentwicklung: „Wir haben mit BCG fünf Branchen in Leggetts Wettbewerbsstilen identifiziert – Branchen, in denen wir derzeit nicht tätig sind, aber die Kernmerkmale unserer profitabelsten Geschäftsfelder teilen, in denen wir weiterhin Erfolg haben könnten.“

„Wir suchen idealerweise einen größeren Marktführer mit einem starken Management-Team, das beim Eintritt von Leggett in das neue Marktsegment bestehen bleibt“, sagt Russell. „Danach folgen wir mit kleineren Akquisitionen, um die Basis auszubauen und eine starke Position zu schaffen, von der aus wir organisch weiter wachsen könnten.“

„Zum Glück ist dies kein Projekt, das wir bis zum Ende des Jahres abschließen müssen“, sagt Dave. „Die Wachstumsaussichten für unsere derzeitigen Geschäftsbereiche werden uns auf kurze Sicht dorthin bringen, wo wir sein müssen. Aber wir setzen viel Zeit und Mühe darauf, diese Wettbewerbsstile zu nutzen, um dieses Wachstum zu ergänzen und dafür zu sorgen, dass es auch in den kommenden Jahren anhält.“

Für den primären Stil von Leggett – Kritische Komponenten – sind die Wettbewerbsstile wie folgt gegliedert:

Wo konkurrieren wir?

- Produkttyp – Komponenten, die wesentlich für die Funktion des Endprodukts sind, aber weniger als 25% der Gesamtkosten ausmachen.
- Branchenstruktur – meist kleinere, private Unternehmen, die einige wenige Großkunden bedienen (renommierte Marken oder OEMs).
- Wirtschaftlichkeit – Leichtindustrie (nicht anlagenintensiv) und ein Produktmix, der solide Renditen erwirtschaftet.

Wie konkurrieren wir?

- Langfristige Kundenbeziehungen, die auf gemeinsam gestaltete Produkte ausgerichtet sind, um die Funktionalität zu verbessern.
- Flexible Fertigungsprozesse, die kundenangepasste Spezifikationen innerhalb langfristiger Produktläufe ermöglichen.
- Kontinuierliche Kostenverbesserung, die unsere Rentabilität während der gesamten Lebensdauer eines Projekts steigert.



Branchenexperten – Shannon Ukena, Greg Matzer, Brayton Rand, Matt Pryor und Julie Kampling von Unternehmensentwicklung sind die Experten von Leggett für jede der fünf Branchen, die wir für potenzielles Wachstum ausgewählt haben. Sie besuchen Messen, knüpfen Kontakte zu Branchenführern und untersuchen die Lieferkette und Vertriebskanäle. Diese internen Experten führen auch die Suche nach Akquisitionszielen und suchen nach Chancen für den Eintritt von Leggett in den Markt.

MFG Day: Die nächste Generation von Herstellern inspirieren

Jedes Jahr feiern Hersteller in den USA den Manufacturing Day, auch bekannt als MFG Day, indem sie ihre Türen öffnen, um die Möglichkeiten der modernen Fertigung zu zeigen.

Was bewegt Hersteller dazu? Einfach ausgedrückt, brauchen Hersteller in den USA zukünftige Hersteller. Auf nationaler Ebene prognostizieren zahlreiche Studien, dass im nächsten Jahrzehnt fast 3,5 Millionen Arbeitsplätze in der Fertigung besetzt werden müssen. Aufgrund der natürlichen wirtschaftlichen Expansion und der großen Zahl der erwarteten Austritte in den Ruhestand werden jedoch fast 2 Millionen dieser Arbeitsplätze nicht besetzt werden können.

Was ist der MFG Day?

Der MFG Day wurde 2012 ins Leben gerufen und wird vom Nationalen Herstellerverband (NAM), dem größten Herstellerverband in den Vereinigten Staaten, gefördert. Der NAM ist der führende Befürworter einer politischen Agenda, die Herstellern hilft, in der Weltwirtschaft wettbewerbsfähig zu sein und Arbeitsplätze in den USA zu schaffen.

Der MFG Day findet jeweils am ersten Freitag im Oktober statt. Es ist ein Tag, um die moderne Fertigung zu feiern und die nächste Generation von Herstellern zu begeistern. Fertigungsstandorte überall in den Vereinigten Staaten registrieren sich, um Events für ihre örtlichen Gemeinschaften zu veranstalten. 2016 zog der MFG Day mehr als 500.000 Besucher an - mehr als die Hälfte davon waren Highschool-Schüler und College-Studenten. In diesem Jahr, 2017, erwarten über 2.400 Fertigungsstandorte, in denen Gemeinschaftsveranstaltungen stattfinden, sogar eine noch größere Beteiligung.

Diese Veranstaltungen des MFG Day sind für alle gedacht, die neugierig auf moderne Fertigung sind und sehen möchten, was in Produktionsstätten vor sich geht. In der Regel gehören Gruppen von Studenten, Pädagogen, Medienangehörigen und Bürgervertretern zu den Hauptbesuchern, aber viele Veranstaltungen sind auch für die breite Öffentlichkeit zugänglich.

MFG Day bei L&P

Leggett und Platt nahm erstmals 2016 am MFG Day teil mit Events in zwei Niederlassungen in der Nähe der Hauptverwaltung. Zwischen den beiden Standorten hießen sie fast 250 Schüler, Studenten, Gemeindemitglieder und örtliche Bürgervertreter willkommen.

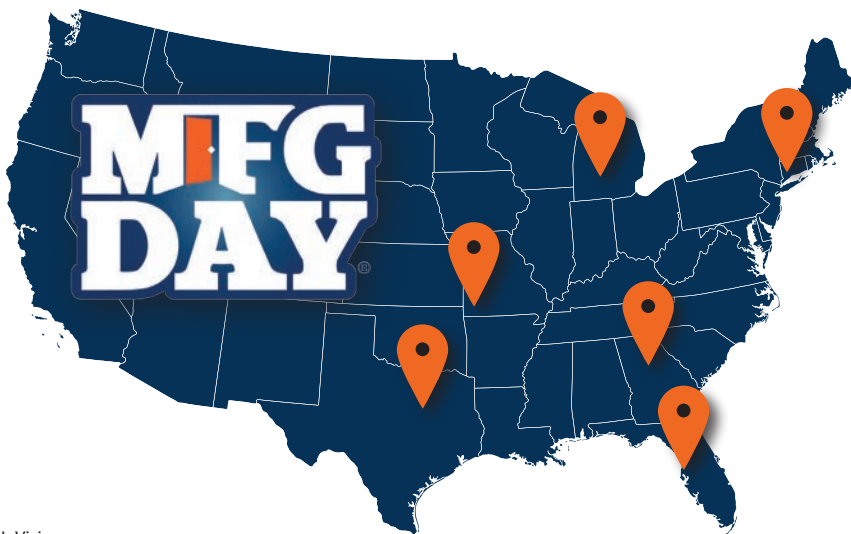
Diese Veranstaltungen zum MFG Day umfassten eine Vielzahl von Erfahrungen, von Präsentationen über Leggett & Platt, Werksbesichtigungen, Exponaten von straßenfertigen Fahrzeugen mit unseren Komponenten für Autositze bis hin zu Anerkennung und Ansprachen von staatlichen Honoratioren. An vielen Standorten wurden auch fertige Produkte gezeigt und den Besuchern Mittagessen oder Snacks angeboten. Da ein Ziel des MFG Day darin besteht, Karrierechancen bei L&P vorzustellen, erhielten die Gäste Broschüren mit Links zu Websites, Informationen zu Niederlassungen und wichtigen Kontakten.

Leggett & Platt engagiert sich für die weitere Teilnahme am MFG Day und wir hoffen, dass noch mehr Standorte in den kommenden Jahren daran teilnehmen werden.

Wenn Ihre Niederlassung im nächsten Jahr ein MFG Day Event veranstalten möchte, kontaktieren Sie Jennifer Little unter jennifer.little@leggett.com.



John Corrigan, Manager Maschinelle Fertigung, führt eine Werksbesichtigung. Er ist seit über 20 Jahren bei Pegasus und kennt sich bestens in einer Werkhalle aus.



In diesem Jahr veranstalteten acht L&P-Standorte Aktivitäten zum MFG Day:

Carthage Spring in Carthage, Missouri

Ennis Spring in Ennis, Texas

Monroe Spring in Monroe, Georgia

Pegasus in Middletown, Connecticut

Flex-O-Lators in Carthage, Missouri

Davidson Plyforms in Grand Rapids, Michigan

Genesis Seating in Grand Rapids, Michigan

Adjustable Bed – Spring Hill in Spring Hill, Florida