

InVision

洞察内情
展望未来

全心投入并提高标准



为了团队的成功而 负起您的责任



在 Leggett & Platt, 我们 通过以下方式负起责任并提高标准:

- 为增加价值和产生效果而负起责任
- 挑战现状和偏见, 让事情变得更好
- 探索新视角, 拥抱新变化
- 促进创新的和创造性的解决方案, 以推动影响

我年轻时参加过田径运动。我的专长是两英里长跑比赛。我热爱并擅长这项运动。我的队友也都有他们擅长的项目。

我们那时是一个很好的团队。我们都知道, 我们需要在每场田径比赛中竭尽全力。事实上, 我们经常比竞争对手领先几步, 因为我们想在每场比赛中表现出色, 而且我们每次比赛也都督促自己做得更好一点。

从我现在作为商业领袖的角度来看, 我认识到田径运动和企业的成功之间有很多相似之处。以下是我在孩提时代学到的两件事, 它们对我的职业生涯很有帮助:

首先, 我在两英里比赛中的任务是尽我所能地跑出最好的成绩, 而我的队友们的任务也是跑得越快越好, 投掷投得越远越好, 跳高跳得越高越好。我很快意识到, **每个人都有擅长的方面对我们整个团队来说是有积极作用的。**同样, 无论你是制造优良产品、运送、销售产品、平衡数据、与客户洽谈、思考、创造、沟通还是制定策略, 在自己的岗位上竭尽所能的每一天都是对 Leggett & Platt 团队的贡献。

其次, 我的任务是每周尝试跑得更快——哪怕面对疾风暴雨。在相当长的一段时间里, 我们的许多企业都面临着消费者需求低迷的问题。面对需求低迷的问题就像迎着疾风奔跑。很困难, 压力很大, 而且很快就会筋疲力尽。但我发现, **迎风奔跑也会让人变得更强、更快。**消费者需求将会回归, 因此, 如果我们现在提高性能标准并进行改进, 那么当这种需求回归时, 我们将能以更快的速度运营。

成为一支出色的田径队的一员, 对小时候的我来说意义重大。Leggett & Platt 是一家出众的公司, 在这里与你们一起工作, 对我这个成年人来说意义更为不凡! 为了我们自己以及团队的成就, 我们每周都应全身心投入, 提高标准。让我们同舟共济。

谢谢大家每天的付出!

Sam Smith
高级副总裁—家具、
地板及纺织产品部门总裁



床上用品： 建设未来

1883年，Leggett & Platt 发明了钢制螺旋弹簧，为床上用品业务的强劲发展奠定了基础。140多年来，我们一直致力于提供更舒适的睡眠体验，持续发展自身以满足客户的需求、适应不断变化的市场。尽管当今的市场和消费者在不断变化，但我们的床上用品部门仍致力于产品创新、高效制造及分销、跨职能团队协作，以此建设未来。

市场转型战略

自从 L&P 发明了床簧以来，床上用品市场发生了很大变化。过去，消费者在购买床上用品时受到购买地点和方式上的限制，基本都需要到当地专卖店亲自采购。如今，他们可以在网上购物，在他们最喜欢的大型零售商那里购买床垫，在产品种类上的选择也比以前更多。曾经由美国主导的制造业领域如今涌入了更多来自国际的竞争力。在过去的几年里，床上用品市场也经历了供应短缺和需求波动。

随着市场的波动和演进，L&P也进行了相应的调整。为了保持竞争力，我们的床上用品部门正在重新调整战略，以迎合消费者的偏好和购买习惯，并在国际上展开竞争。我们最近宣布了为支持当前工作制定的重组计划，以便应对当前的挑战，更好地定位我们的床上用品业务，以实现长期成效。

重组计划将简化和整合部分床上用品设施，创建一个更高效的美国分销网络，并加强我们的特种泡沫和内置弹簧业务之间的合作。作出设施整合这个决定不是为了应对需求放缓的环境，而是为了以较低的碳足迹来产出更多的产量。

“我们的重组计划并不是仅仅为了应对外部因素，而是我们整体战略的延续，”执行副总裁兼床上用品部总裁 Tyson Hagale 表示，“我们目前处于严峻的需求环境中，但我们正在调整业务，迎合客户和消费者的需求，致力于打造新的解决方案，并提高制造和分销效率，做好长远准备”。



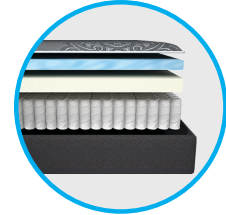
Tyson Hagale

跨职能支援

过去，L&P 只出售床垫组件，如内置弹簧。如今，我们的床上用品部门通过组件、泡沫和钢材等原材料、半成品和成品为客户提供广泛的解决方案。我们之所以能够提供如此多样化的床上用品，很大程度上要归功于对收购和跨职能团队的投入。

我们在 2016 年进入成品床垫市场时，消费者对泡沫和混合床垫的兴趣越发浓烈。消费者开始在他们喜欢的大型零售商和网上寻找盒装整床产品，这种产品通常使用全泡沫或混合床垫。我们的床上用品业务通过与泡沫技术的领导者和盒装床垫制造商合作，开始跟上潮流。

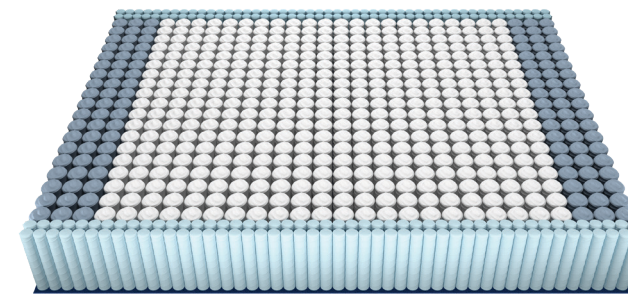
2019 年，L&P 收购了总部位于美国的 Elite Comfort Solutions (ECS)，这是一家泡沫技术的全球领导企业。几年后，总部位于爱尔兰的泡沫转化领域的头部企业 Kayfoam Woolfson-，加入了 L&P 这个大家庭，大大增强了我们在欧洲的泡沫和混合床垫领域的实力。与 ECS 和 Kayfoam 的合作使我们的床上用品业务得以在美国和国外生产更多的盒装整床产品。



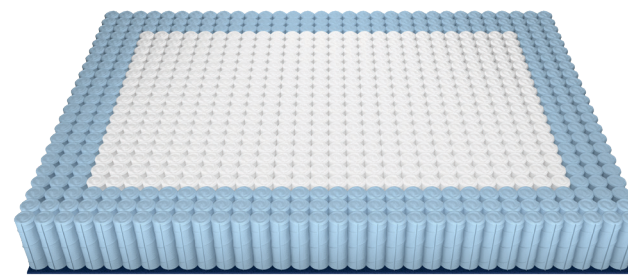
通过产品开发提高标准

即便是在床上用品市场需求低迷之时，我们的床上用品产品部门也在持续创造满足客户舒适度和价格需求的新产品。2022 年，我们的国内寝具团队推出了两款新产品——Eco-Base™增强型 Quantum Edge®，Eco-Base™增强型 Calibre Edge®。这两款产品都摆脱了对泡沫基材的需求，为客户提供了更耐用、更舒适、更实惠的产品。

此外，我们在 Spühi 的团队最近发明了一种生产组合套的机器——一种将内置弹簧技术与泡沫顶板相结合的新型 ComfortCore®。按传统的工艺，内置弹簧通常包括插入无纺布套中的弹簧，以及一或多层放置并连接到单元的顶部的泡沫层组成。这道工序既费时又费钱，直到在 Spühi 开发了这款机器实现了内置弹簧和泡沫组合过程的自动化，大大提高了生产效率。



带有 Eco-Base® 的 Quantum Edge® 增强型材®



带有 Eco-Base® 的 Calibre Edge® 增强型材

当我们负责任并提高标准时，我们致力于打造会产生影响力的具有革新性的解决方案——无论是为了建立新的合作关系、提高生产效率还是针对产品研发的投入。我们的床上用品团队一直在践行这一目标，并始终以此应对当今的挑战。通过跨职能团队合作，床上用品部门正为未来的几个商业年度的可持续发展业务而努力。

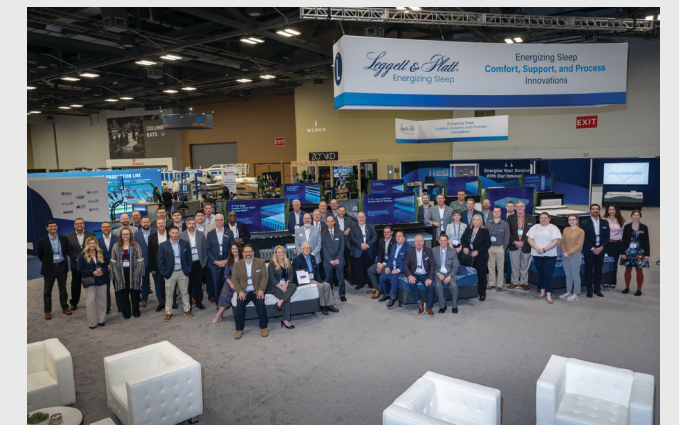


在国际睡眠产品 (ISPA) 博览会上聚集

在我们的床上用品业务方面，我们在世界各地都拥有团队，使得我们能在各种市场中保持竞争力，并为广泛的客户提供服务。即使我们的团队有着这样的多元化现象，团队成员依旧能团结一致地为同一个目标而努力，为我们的客户设计、生产和提供新产品。这种凝聚力在 3 月初举行的两年一度的 ISPA 博览会上得到了充分的展现。

3 月，我们的 8 家公司 (Bedding Components、Adjustable Bed、ECS、Peterson Chemical Technology、Hanes Industries、Global Systems Group (GSG)、Spühi 和 Vertex 等分公司齐聚一堂，参加 ISPA 博览会这一个床垫行业的最大的展览会。他们集中在为睡眠注入活力这一主题上对组件到成品进行了全面的展示。

“从我们的创意团队到我们的销售以及产品团队，每个人都表现得很出色，展现了 L&P 公司团结一心的景象，”Tyson 表示，“我们的愿景是为我们的客户打造各个消费层次的产品。我们展示了所有我们能为客户提供的不同的产品，我为大家都齐心协力地工作感到非常自豪。在这样一个充满挑战的时代，每个人都需要互相帮助和支持”。



再攀高峰： 合作引领专业化产品的发展

我们专业产品部门（汽车、航空航天和液压缸）的制造工厂遍布三大洲，且公司正投资培养应对不断变化的市场动态所需的能力，并确保每项业务始终保持领先的增长和价值创造。为实现这一点，其中一种方式是团结全球的领导团队，并听取员工的不同观点。

通过合作保持竞争力



在过去的几年里，L&P 自动化团队一直在致力于实现业务全球化，旨在打破区域壁垒，通过职能领导和专业知识来增强客户体验。他们将自己保持竞争力的能力归功于领导者的多元视角。

“我们的团队培养了一种保持好奇心和竞争力的文化——我们应该如何取胜，”L&P 自动化业务总裁 Sonia Smith 表示，“我们拥有一个多样化的领导团队，他们把公司内部的和来自公司外部经验融为一体，团队成员来自7个国家，其中包括3名女性、3名来自中国的高管，他们在自己岗位上工作了1到25年不等。我们的团队始终鼓励不同的观点、跨职能的合作，并积极寻求客户、供应商和内部专家的反馈，以确保我们在产品的灵活性、舒适性和便利性方面不断取得突破。

随着电气化、自动驾驶、车辆可接入性和消费者偏好转变等大趋势的出现，L&P 自动化团队始终面临着为保持竞争力不断调整以适应市场的挑战。“我们秉持敏捷性和适应性的思维方式，增加了我们在新兴技术方面的专业知识，并开发了引领市场的产品，”Sonia 表示，“我们建立了一种持续改进的强大文化，寻求可以摆脱浪费和提高价值的领域，以回馈我们的股东并超越我们的竞争对手”。

我们的专业产品部门包括
L&P Automotive、L&P Aerospace
和 L&P Hydraulics，在 2023 年，
它们占我们的净贸易总额的 27%。



Sonia Smith
L&P Automotive 总裁

Simon Prior
L&P Aerospace 总裁

David Brown
L&P Hydraulics 总裁

探索新视角并拥抱变化



对于 L&P 航空团队来说，这是一个整合和适应的时代。由于疫情，该业务在 2020 年大幅缩减，因此他们在将整个北美和欧洲工厂的最佳实践经验化零为整的同时，一起缓慢调整这项业务。

“我们这块业务的增长速度是每年20-25%，因此需要扩大团队的规模，”L&P 航空业务总裁 Simon Prior 表示，“我们正在进行调整，以适应以后由职能部门主导整个业务而非由分支机构领导这一状态，并通过跨国家和地区合作，巩固销售、采购、运营和人力资源方面的独立职能团队。”

这种跨职能合作利用了全球分支机构团队独特视角，带来了持续的创新。“为了创新，”Simon 继续说道，“我们需要发明一些东西，但我们也需要将现有的最佳实践经验体现出来，去实现工作的标准化，而不是各团队各自为政地去做同样的东西。

提高效率，推动影响



2017 年，我们萌生了通过进入液压缸市场来扩大我们在工程工业部件领域的影响力想法。2018 年，我们欢迎 Precision Hydraulic Cylinders (PHC) 加入 L&P 大家庭，然后在 2022 年，我们收购了 Pacoma Hydraulic Technology。有一段时间，这些部门都是独立运作，给决策和工作效率造成了阻碍。这促使团队在公司作为一个组织如何与全球趋势和机遇保持步调一致这个问题上进行创造性思考。

“我们意识到我们有必要为每个职能领域（销售、工程、采购、财务和人力资源）重组和培养一位全球领导者，”L&P 液压缸业务总裁 David Brown 说，“我们的每位领导都展现了他们独特的视角和经验，这种合作提高了我们的决策速度，帮助我们分清轻重缓急，并推动了决策的执行”。

女性茁壮成长的地方： 女性员工资源小组

自20世纪70年代以来，员工资源小组（ERG）的出现已使世界各地的组织机构受益良多。ERG 是一个由公司赞助、员工领导的团体，基于人们的共同经历、身份或观点组建起来。这类团体通过支持创新力、创造力以及发挥员工的独特能力来建立关系，并以此提高公司的业绩。

“在 L&P，我们希望通过建立 ERG 来提高文化意识和文化理解，并为员工提供职业发展、社会支持、网络交流和社区参与的机会，”包容性、多样性和公平性总监 James Millsap 说，“最终目标是创造一个更公平、更具包容性的工作场所。”

公司在2022年建立了我们的第一个女性ERG——这是公司朝这个最终目标迈出的一大步。

我们是从哪里开始的

女性 ERG 的推出始于我们能为女性创造一个更好的工作场所这一信念。尽管职场中女性的表现力持续增长，但障碍仍然存在，导致女性难以把控自己的职业生涯。我们在 Leggett & Platt 团队中发现了女性成员对发展、参与和社区建设方面的巨大需求。

女性 ERG 的使命是：

- 提高女性的能见度
- 表彰她们独特的贡献和观点
- 促进个人和职业的发展
- 拓宽她们的支持网络
- 建立盟友关系
- 影响积极的变化

“L&P 渴求能建立这类团体，”Flooring and Hanes 的人力资源业务合作伙伴兼女性 ERG 核心领导团队的成员 Samantha Howell 表示，“我们有很多机会连接和发展我们的女性团队成员——我们希望为她们提供能应用到日常生活中经验、教育和工具”。

仅在第一年，女性 ERG 就超越了其最初的会员目标，并持续吸纳新会员。会员资格不仅对女性开放，支持该组织使命的盟友也受到欢迎。会员参与度分不同级别，因此员工可以根据个人需要投入尽可能多的时间，并在日程允许的范围内参加尽可能多的活动。例如，每月的咖啡会能持续提供让成员们在小组活动室里通过轻松聊天、网络对话方式与其他 ERG 成员联系的机会。

“无论参与度如何，ERG 都为人们相互联系提供了便利，”助理财务主管兼女性 ERG 核心领导团队成员 Suzanne Hall 表示，“作为女性，我们需要相互扶持，互相帮助，在公司里建立网络。联系至关重要，因为它可以促进协作，并以不同的方式赋予我们每个人力量。”

我们要到哪里去

女性 ERG 为今年余下的时间及将来制定了激动人心的计划。其中一个主题将是促进盟友关系，以及领导者如何在日常活动中支持女性、倡导女性行动。也许最振奋人心的是，女性 ERG 很快计划启动一个名为 Circles 的指导项目。接下来，员工还可以期待看到更多有组织的志愿服务活动和社区活动，包括 Susan G. Komen 的 More Than Pink Walk 等活动，这些活动将会邀请我们在世界各地的分支机构参与。



女性 ERG 设定长期目标时，对成为一个更具战略意义的业务集团方面感兴趣。根据企业发展高级总监兼女性 ERG 核心领导团队成员 Julie Kampling 的说法：“我们希望在员工敬业度和招聘等领域产生影响。我们如何帮助 L&P 吸引更多的女性的加入？我们如何帮助留住组织内的女性领导者？归根结底，我们希望成为建设女性茁壮成长的工作场所的推动力。

成为动力的一部分！如果您有兴趣了解更多信息或加入女性 ERG，
请发送电子邮件至 WomensERG@leggett.com。

L&P 地板最新 吸音垫层指南

Leggett & Platt®
FLOORING PRODUCTS

Leggett & Platt Flooring Products 是美国最大的地毯垫和硬质衬垫制造商。硬质衬垫产品为不同类型的地板进行支撑、缓冲和降噪。地板产品团队最近推出了一款新产品，专为豪华乙烯基瓷砖、工程和实木地板以及多层地板产品设计，引起了客户的兴致和兴趣。

“我们很高兴推出我们最新的硬质衬垫 Scotchgard™ Guardian，”L&P 地板产品销售副总裁 Chris Palmer 表示，“我们做出了一种高性能产品，可以降低噪音并能提供出色的舒适性和支撑性。此外，我们还与 Scotchgard 标志性品牌合作，联合打造地面保护领域最值得信赖的品牌”。

产品优势

Scotchgard™ Guardian 为硬质地板提供了最佳的保护和性能。它由高性能合成纤维制成，专为房主而设计。这款产品的其中一个特点是它能减少房间上下楼之间的经地板传播的噪音，及各同一层楼房间之间的空气传播噪音。现在，房主不必被迫在漂亮的硬木地板和安静的房子之间二选一了。



该产品还具有 L&P 地板产品专有的 Block-Out®防潮罩，可防止湿气溢出并让湿气从下方散发。该产品还具有 Fresh Dimension® 抗菌剂，可抑制霉菌、霉病和致臭细菌的生长。也许最重要的一点是，Scotchgard™ Guardian 能使坚硬的地面行走舒适，并为地面提供长期支撑。事实上，该产品在地板的整个生命周期内都能持续发挥作用！



产品发布

地板产品团队在 3 月底向客户推出了 Scotchgard™ Guardian 这一产品。销售团队一直是该产品成功推出的驱动力。地板产品销售代表 Doug Anderson 表示：“Scotchgard™ Guardian 将使我们的产品成为纤维衬垫类别中独一无二的存在，因为它可以以多种方式与多种产品一起组合使用。与这个衬垫类别中的其他产品相比，该产品的功能和优势是压倒性的。Scotchgard™ Guardian 有实力成为我们几年来推出的最好的产品。”

该团队还与 Scotchgard™ 品牌保持着良好的持续合作伙伴关系。“多年来，我们在与 Scotchgard™ 的持续创新和品牌合作中受益匪浅，”地板产品销售代表 Vaughn Paxton 表示，“这款采用纤维芯的新产品为地板垫层类别产品持续带来创新，我们希望它的成功将在未来几年继续推动我们前进。”



安装简便

该产品最大的卖点之一是安装简单。

1. 确保您家中的混凝土地板和木制地板干净、干燥、平整且结构合理。
2. 首先将 Scotchgard™ Guardian 安装到基板上。安装方法有两种：浮动法和胶水粘连法。若使用浮动法，可将产品松散地铺设于其上。若使用胶水粘连法，需使用优质压敏粘合剂或多用途粘合剂，用辊子将衬垫均匀地压入粘合剂中。
3. 然后在 Scotchgard™ Guardian 上安装硬木地板。此步骤可有几种不同的方法，具体取决于地板的类型。