

# InVision

Ein **Einblick**.  
Ein **Ausblick**.



**FÜR WEN  
ARBEITEN  
WIR?**

# UNSERE AKTIONÄRE

Leggett Partner, Ruheständler, Universitäts- und wohltätige Stiftungen, Versicherungen, Familien, Investoren, Pensionsfonds und Sparpläne zur Sicherung von Universitätsausbildungen



**W**enn wir das Haus verlassen, um jeden Tag zur Arbeit zu fahren, tun wir dies im Verständnis, unsere Familien zu versorgen. Sobald wir unsere Pflicht am Morgen beginnen (oder abends für unsere Nachtschichtpartner) werden wir auch schnell daran erinnert, dass wir für Vorgesetzte und Kollegen arbeiten. Und vielleicht erkennen wir noch deutlicher, während wir Telefonate beantworten, Produktionsänderungen vornehmen und Bestellungen für den Versand vorbereiten, dass wir für unsere Kunden arbeiten.

Als Mitarbeiter einer Aktiengesellschaft aber arbeiten wir am unmittelbarsten für die Leute, die das Unternehmen besitzen: unsere Aktionäre.

Obwohl sie in unserem Arbeitsalltag nicht unmittelbar vorkommen, verlassen sich unsere Aktionäre auf jeden einzelnen von uns, unsere Aufgaben nicht nur zu erfüllen, sondern diese gut zu erfüllen. Es ist einfach, sich unsere Aktionäre als eine über die Finanzzentren der Welt verstreute Gruppe von Investoren vorzustellen. Dabei werden die meisten Leggett Aktien von Investmentfonds gehalten, die von fast der Hälfte aller US-Haushalte benutzt werden, um für den Ruhestand, die Ausbildung und andere langfristige Ziele zu sparen. Als Ergebnis bleiben die meisten unserer Aktionäre für eine lange Zeit mit uns verbunden.

Alle unsere Aktionäre zählen auf uns, dass wir uns umsichtig um den Wert ihrer Investitionen in das Unternehmen kümmern und diese steigern. Der Verwaltungsrat agiert als deren offizielle Vertreter, unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft überwacht routinemäßig unsere finanziellen Ergebnisse in deren Namen und gesetzliche Vorschriften definieren, wie wir mit ihnen kommunizieren. Jede dieser Sicherungen ist wichtig.

Basierend auf meinen im Laufe der Jahre mit zahlreichen Aktionären geführten Gesprächen verlassen sich diese vor allem auf die hohe Integrität unserer gesamten Leggett Organisation, um ihre Beteiligung am Unternehmen zu schützen. Sie vertrauen darauf, dass wir gemeinsam unsere verschiedenen Verantwortlichkeiten auf ehrliche und durchdachte Weise wahrnehmen und letztendlich auf sorgfältige Weise den langfristigen Erfolg von Leggett sichern.

Wir sind froh, dass sie diese hohen Grundprinzipien von uns erwarten, denn wir halten uns selbst auch daran.



Matthew C. Flanigan  
Finanzvorstand



36.50	UNCH	35.30	38.90	38.7	38.8	1.78.38	1.78.38
87.03	82	85.00	87.95	88.54	87.81	1.37.38	1.37.38
21.17	87	19.53	32.15	21.71	21.13	1.78.38	1.78.38
53.68	18	53.60	53.85	53.84	52.74	1.78.38	1.78.38
14.71	05	14.71	14.74	14.89	14.53	1.78.38	1.78.38
77.39	18	77.00	78.35	77.87	77.34	1.78.38	1.78.38
12.47	65	12.25	13.49	11.99	11.34	1.78.38	1.78.38

# EINEN ANTEIL AN LEGGETT & PLATT BESITZEN

Seit über 40 Jahren sind Investoren in der Lage, Leggett Aktien zu erwerben, die Ihnen einen Eigentumsanteil am Unternehmen und einen Anteil an den von uns erzielten Gewinnen garantieren. Seit seiner Börseneinführung ist Leggett von einem regionalen Anbieter für Bettkomponenten zu einem diversifizierten Hersteller mit Betrieben auf der ganzen Welt gewachsen.

## Warum ist L&P börsennotiert?

Börsennotierte Unternehmen unterliegen einer Kontrolle und aufwändigen Rechtsvorschriften, aber der Zugang zum Kapital von Investoren kann enorme Wachstumschancen erschließen. Als Leggett 1967 seine ersten Aktien ausgab, betrug unser Jahresumsatz 13,3 Millionen US-Dollar. Wir nutzten die von unseren neuen Aktionären erhaltenen Finanzmittel zur Konsolidierung unserer Federproduktion in den gesamten USA, zum Ausbau unserer Lagerinfrastruktur und zur Diversifizierung unseres Geschäfts.

1979, als Leggett an der New York Stock Exchange gelistet wurde, war das Unternehmen bereits auf mehr als 2.000 Mitarbeiter und einen Umsatz von 215 Millionen US-Dollar gewachsen. Der Verkauf weiterer Aktien und die Zahlung von Unternehmensübernahmen mit Leggett Aktien (anstelle von Barmitteln) half uns, in den folgenden Jahren weiter zu wachsen. Wir beschäftigen heute 18.000 Mitarbeiter weltweit und erzielen einen Jahresumsatz von 3,6 Milliarden US-Dollar. Unsere Aktionäre haben uns mit essentiellen Kapital versorgt und an unserem Erfolg teilgenommen.

## Warum entscheiden sich Investoren für Leggett?

In der Regel werden täglich an der Börse über eine Million Leggett Aktien gehandelt, aber die meisten unserer Aktionäre bleiben für eine lange Zeit mit uns verbunden. Über zwei Drittel unserer Aktien werden von institutionellen Investoren gehalten, die diese für ihre Kunden über Investmentfonds, Pensionspläne, Stiftungen, Sparpläne zur Sicherung von Universitätsausbildungen und dergleichen verwalten.

„Institutionelle Anleger mögen unsere Aktie aufgrund unserer Finanzstabilität und unserer diversifizierten Geschäftsbereiche, die mehrere Zielmärkte bedienen. Dies macht uns etwas weniger unbeständig als spezialisierte Unternehmen“, meinte Susan McCoy, Vizepräsident Investorpflege. „Aber was uns wirklich von der Masse abhebt, ist unsere ausgezeichnete Dividendenrendite, die 40 Jahre in Folge gestiegen ist“.

Durch unsere Dividenden bietet Leggett jedes Quartal eine Barrendite an die Aktionäre (derzeit 28 Cent je Aktie). „Die meisten Unternehmen bieten Dividenden aufgrund des aktuellen wirtschaftlichen Klimas“, erklärt Susan, „aber Leggett hat sein Engagement für die Rückzahlung von Barmitteln an die Aktionäre jahrein und jahraus bewiesen.“

Als Gruppe stellen unsere Mitarbeiter eine der größten Aktionärsgruppen dar. „Mitarbeiter investieren jedes Jahr 25-30 Millionen US-Dollar ihrer Bezüge in unsere Aktienpläne. Sie haben allein durch den Discount Stock Plan 18 Millionen Aktien erworben“, erläuterte Matt Flanigan, Chief Financial Officer. „Leggett Mitarbeiter, Rentner, Direktoren und Fusionspartner besitzen etwa 15 % des Unternehmens. Diese beeindruckende Summe reflektiert das Gefühl von Stolz und Eigentümerschaft von Personen, wenn sie mit Leggett & Platt assoziiert sind“.

## LEGGETTS DIVIDENDENHISTORIE

Leggetts Dividende beträgt das Zehnfache des Betrages, den wir vor 20 Jahren ausgeschüttet haben. Nur zwei andere Unternehmen im S&P 500 (Standard & Poor 500 Index) können die gleiche Dividendenleistung in den letzten 40 Jahren vorweisen.



# TRAININGS-PROGRAMME ZAHLEN SICH AUS

## L&Ps Investitionen in Mitarbeiter hilft uns, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Verbesserung ist mehr als nur Veränderung. Um zu verbessern, müssen wir Änderungen auf der Grundlage von Daten und Analysen durchführen. Die Geschäftseinheit Drahtherstellung hat ihre Mitarbeiter in der Six Sigma Methode der Problemlösung für mehr als sechs Jahre unterrichtet. Wie der Trainingsleiter der Gruppe, Steve Foust, erklärt, „Wir behandeln nicht die Symptome eines Problems, wir heilen die Krankheit“.

Deren Programm nimmt als Freiwillige Arbeiter und Angestellte auf mit den erforderlichen Fähigkeiten und mit Führungspotential. Während der zweiwöchigen, in Carthage stattfindenden Lehrabschnitte konzentrieren sich die Teilnehmer auf Problemlösung und die Anwendung von statistischer Software, um datengesteuerte Entscheidungen zu treffen. Um die Zertifizierung zu erhalten, müssen sie das Erlernte bei einem Verbesserungsprojekt anwenden, das zu mindestens 50.000 US-Dollar Einsparungen führt.

Diese Projekte führten zu enormen Einsparungen. Mehr als 30 Mitarbeiter haben das Training absolviert, welches zu Einsparungen von über 2 Million US-Dollar führte. Die Projekte reichen von der Verbesserung der Qualität bis zur Vereinfachung der Prozesse, von der Reduzierung des Schrotts bis zur Verbesserung der Maschineneffizienz.

Leggetts Verbesserungsbemühungen sind nicht auf die Geschäftseinheit Drahtherstellung beschränkt. Das Team „Kontinuierliche Prozessverbesserung“ (Continuous Process Improvement, CPI) des Unternehmens bietet Schulungen für Personal aus allen Segmenten. In den letzten zwei Jahren haben fast 50 Mitarbeiter Teamentwicklungsfähigkeiten und Instrumente zur Prozessverbesserung wie z. B. Six Sigma und „schlanke Fertigung“ (Lean Manufacturing) erlernt.

„Manager vor Ort haben das Gefühl, dass diese Investition in die Belegschaft erhebliche Vorteile für das Unternehmen bewirken,“ bemerkte CPI-Leiter, Steve Willis

Zusätzlich zu den Kosten, die Leggett aus diesen mitarbeitergesteuerten Projekten einspart, gewinnen unsere Mitarbeiter wertvolle Kenntnisse und eine Zertifizierung, die sie für Beförderungen qualifizierter macht. Tochterbetriebe und Qualitätsmanager sind auf der Suche nach motivierten freiwilligen Mitarbeitern für diese Problemlösungsteams.



Unser Werk Linwood, North Carolina, hat vor kurzem ein Projekt beendet, um Möglichkeiten zur Ausgliederung sowie potenzielle Anbieter für vorgelochte Stahlwinkel zu bewerten, anstatt die Materialien im Werk selbst auszustanzen. Der Wechsel reduzierte die Vorräte um 400.000 US-Dollar gleich zu Beginn und senkte die allgemeinen Kosten um 800.000 US-Dollar pro Jahr.

Abgebildet (von links nach rechts): Kenny Campbell, Rob Bartelsmeyer und Tim Zander

## VERMINDERUNG DES DRAHTABSCHNITTS

Verschrottetes Material, auch solches, das recycelt werden kann, kostet Geld. Für unsere Drahtwalzwerke, die jedes Jahr 500.000 Tonnen Stabstahl in Drahtspulen ziehen, macht die Reduzierung selbst des kleinsten Prozentsatzes von Schnittabfall einen großen Unterschied.

Metrock Steel & Wire in Alabama war nicht zufrieden mit ihrem Anteil von Stabschrott. Mit Six Sigma entdeckte deren Team mehrere Faktoren, die zu überschüssigen „abgeschnittenen“ Stäben beitrug.

Das Team überarbeitete die Standards für das Zuschneiden der Stabenden und arbeitete mit Leggett Mitarbeitern bei Sterling Steel zusammen, um Chemie und Produktion der Stäbe zu optimieren. Sie kollaborierten ebenfalls mit deren Güterzuggesellschaft, um Transportschäden zu reduzieren.

Metrocks Verbesserungen führten zu einer Reduzierung ihres Stabschrotts von 900.000 Pfund jährlich und erzielten jedes Jahr Einsparungen von mehr als 225.000 US-Dollar.



# NÄHER AN DEN VERBRAUCHERN SEIN

Die Menschen haben Leggett & Platt-Produkte seit Jahrzehnten in ihren Häusern, Autos und Büros genossen. Aber wir hatten nicht viel direkten Kontakt mit Verbrauchern. Wir waren traditionell die „Komponenten-Leute“, die unseren Kunden technische Produkte lieferten, die diese wiederum Endverbrauchern als Fertigerzeugnisse offerieren.

In mehreren Bereichen rückt Leggett näher an den Verbraucher heran auf der Suche nach Wachstumschancen und höheren Margen. Wir erforschen Verbraucherpräferenzen zur Mehrwerterhöhung unserer Komponenten und zur Umsatzsteigerung unserer Kundenprodukte. Wir interagieren mehr mit dem Markt und nutzen unsere Komponentenexpertise, um mehr Fertigerzeugnisse zu offerieren.

## Wir helfen Einzelhändlern unsere Produkte zu fördern

LP Carpet Cushion kreierte vor kurzem eine Produktlinie erstklassiger Teppichunterlagen namens Microblend als Teil der Polstermarke „Verbessertes Komfortsystem“ (Advanced Comfort System, ACS). Unsere ACS Microblend Produkte sind komfortabler und langlebiger als typische Schaum-Teppich-Polsterungen und bieten dem Verbraucher langfristige Einsparungen durch Verlängerung der Lebensdauer ihres Teppichbodens.

Microblend ist eine überlegene Unterlage, aber diese Nachricht kam nicht immer beim Verbraucher auf der Einzelhandelsebene an. „Unsere Untersuchung zeigte, dass sich Verbraucher für Komfort und Strapazierfähigkeit interessieren, aber die Händler verkauften basierend auf Preis und Garantie“ erläutert Randy Dye, Marketing & Produktmanager. „Haus- und Wohnungseigentümer sind bereit, ein wenig mehr zu bezahlen, wenn sie den Nutzen erkennen können. Ohne Förderung dieser erstklassigen Unterlage durch die Einzelhändler verstanden die Verbraucher den Mehrwert nicht“.

LP Carpet Cushion ergriff die Initiative zur Beseitigung dieses Hindernisses und stimmte die Werbebotschaft mit den Verbraucherpräferenzen ab. In Zusammenarbeit mit Creative Services entwickelten sie ein interaktives Display für Käufer, um den Unterschied zu erlernen und zu erleben.

Das Display wurde mit ausgewählten Einzelhändlern getestet und „die Reaktion war unglaublich“, so Randy. „Händler fördern nun erstklassige Teppichunterlagen mit unserer verbraucherorientierten Botschaft, um den Kunden vom höheren Mehrwert zu überzeugen“.



Das Display des „verbesserten Komfortsystems“ lädt Käufer ein, den Unterschied in den Klassen der Teppichunterlagen zu fühlen, während sie die Vorteile von ACS lesen. Die erstklassige ACS-Unterlage lässt den Teppich nicht nur länger besser aussehen, sie bietet ebenso anti-mikrobiellen Schutz gegen Schimmel und Gerüche, ist schmutzresistent, antiallergisch und recyclingfähig.



Jofco

## Ausbau von Komponenten auf Fertigerzeugnisse

Unser Geschäftsbereich Büromöbelkomponenten liefert Teile an Hersteller in der ganzen Welt. Kürzlich waren wir beim Ausbau unserer Kundenbeziehungen erfolgreich durch das Angebot, komplett montierte Sessel mit Leggett Komponenten zu liefern. Genesis Seatings Produktion des Sessels „Collective Series“ für Jofco wuchs auf Basis eines Gespräches über eine einzelne Komponente.

„Jofco wollte ursprünglich wissen, ob wir den gerippten Lordoserücken für den Sesselerücken herstellen könnten“, sagte Dave Dupon, Gruppen-Vizepräsident Vertrieb & Marketing. „Statt sich nur auf diesen engen Antrag zu konzentrieren, boten wir eine Designlösung für den gesamten Sessel aus einer Kombination von Standardprodukten und benutzerdefinierten Komponenten aus mehreren Leggett Unternehmen“.

Das Projekt für Jofco und die Aktionen im Einzelhandel für die LP Carpet Cushion zeigen, dass wir mehr tun, als nur Komponenten herstellen, wir bieten unseren Kunden Lösungen, die diese benötigen.

### Der „Collective Series“ Sessel von Jofco enthält 10 Komponenten aus 6 Leggett Unternehmen.

- |  |  |
|--|--|
| 1. Lordosenstütze – Schukra                      | 6. Sytex Innere Unterstützung – Matrex |
| 2. Eigene Aluminium-Matritze – Cincro            | 7. IRT Gepolsterte Armlehne – Davidson |
| 3. Geformter Sperrholzsitz – Davidson            | 8. RF Gepolstertes Pressteil – Genesis |
| 4. Sesselgestell – Cincro                        | 9. Revo-Mechanismus – Gordon           |
| 5. Äußerer Sesselerücken – Davidsons IRT Plastik | 10. Gashub – Cincro                    |

# ANPASSUNG AN EINEN DYNAMISCHEN MARKT



Der Markt für verstellbare Betten boomt. Weit verbreitetes Marketing und Mund-zu-Mund-Propaganda verbinden sich, um immer mehr Menschen von den Zusatzleistungen zu überzeugen, die über einen lediglich „besseren Schlaf“ hinausgehen.



## Entwicklung des Produkts mit dem Verbraucher

Leggett begann mit der Herstellung verstellbarer Betten vor 30 Jahren. Unsere ersten Umsätze wuchsen mit Craftmatic und dieses Produkt war auf Funktion ausgerichtet und zielte auf Menschen mit körperlichen Gebrechen. Wir verkauften diese klassische verstellbare Basis für Jahre an Bettenhersteller. Nebenbei schafften unsere Produktentwickler Verbesserungen, änderten die Basis, sodass sie wie ein traditioneller Sprungrahmen aussieht und fügten eine spezielle Ausstattung („wall-hugger“) hinzu, die das Bettende stets nahe am Kopfteil hält.

In den letzten paar Jahren hat die Nachfrage nach verstellbaren Betten Höchststände erreicht, weil Hersteller ein allgemeineres Publikum angesprochen haben. Die Kreuzung zwischen verbesserter Technologie und breiterer Vermarktung hat verstellbare Betten in ein Lifestyle Produkt verwandelt. Heute kaufen die Leute sie, weil sie es wollen, anstatt dass ihnen ihr Arzt sagt, dass sie es brauchen.

Jüngere Verbraucher verbringen viel Zeit im Bett mit Fernsehen, Lesen und Arbeiten an Laptops. Sie wollen die von verstellbaren Betten angebotenen Funktionen für „Technikfreaks“ wie MP3-Docks und fernbedienbare Smartphone Anwendungen. Abgerundet wird der Markt durch die Generation der geburtenstarken Jahrgänge, die den Komfort der erweiterten Massagemfunktionen mögen.

## Verstellbarer Komfort für kundenspezifischen Lifestyle



Flach / Schlafen



Nur Kopfteil



Nur Fußteil



Zero-gravity



Doppelmassage

## Unser Geschäft mit dem Markt ausrichten

In den letzten Jahren waren verstellbare Betten Teil der Produktreihe unseres Geschäftsbereiches Verbraucherprodukte, zusammen mit Bettrahmen, Kopfteilen und Bettzubehör. Wir verkauften die meisten unserer verstellbaren Basen direkt an Möbel- und Matratzengeschäfte.

Ein Großteil des jüngsten Wachstums auf dem Markt für verstellbare Betten ist auf Hersteller zurückzuführen, die ihre Matratzen mit verstellbaren Basen aufrüsten für den Verkauf als Schlafsystem. Angesichts dieses Trend reorganisierte Leggett vor kurzem den Bereich Verstellbare Betten in einen eigenständigen Geschäftsbereich, um von den geänderten Marktbedingungen zu profitieren.

„Leggett verfügt über eine großartige Position in der Industrie“ meinte Geschäftsbereichs-Präsident Jay Thompson. „Dennoch haben wir noch eine Menge Arbeit vor uns im Zusammenhang mit Produktentwicklung und ein verbraucherorientierter Prozess wird uns zeigen, wie wir noch besser werden können“. Stil ist für Verbraucher wichtiger denn je. Bettenhersteller verlangen besondere Funktionen, die ihre verstellbaren Betten individuell machen. Und natürlich möchte jeder einen möglichst niedrigen Preis.

„Wir glauben, dass wir unseren Erfolg in der Vergangenheit mit Produktqualität, unübertroffener Garantie und Kundendienst ausweiten können, um eine Schlüsselrolle im revitalisierten Markt für verstellbare Betten spielen zu können“, meinte Karl Glassman. „Wir verfügen über ein großartiges Team und den notwendigen Ressourcen hinter ihnen um das zu erreichen“.



VON LINKS:  
Paul Hauser  
Eric Rhea  
Perry Davis  
Kevin Stout

Wenn ein leitender Leggett Mitarbeiter in den Ruhestand geht, genießen wir in der Regel einen reibungslosen Übergang, während ein anderer erfahrener Partner seinen Platz einnimmt. Das gilt auch jetzt, wenn Perry Davis sich darauf vorbereitet, Paul Hauser als Präsident des Segments Wohnmöbel nachzufolgen. Der Aufbau eines Arbeiterteams mit der Stärke und Flexibilität, eine ununterbrochene Führung sicherzustellen, ist für den Leggett Erfolg entscheidend.

Paul Hausers bevorstehender Ruhestand zeigt die Bedeutung, über qualifizierte Mitarbeiter zu verfügen, die aufsteigen können. Als Präsident des Segments Wohnmöbel ist Paul für die Hälfte des Unternehmens verantwortlich: 8.000 Mitarbeiter, 130 Standorte und 50% des Umsatzes unseres Betten-, Wohnmöbel-, Stoff- und Teppichunterlagengeschäfts.

Perry Davis, der Präsident des Geschäftsbereiches Betten seit 2006, verfügt über die Erfahrung, den Job an der Spitze des Geschäftsbereiches einzunehmen. Er und Paul teilen ähnliche Werdegänge und begannen ihre Karrieren bei Leggett innerhalb von sechs Monaten von einander in den frühen 1980er Jahren. Paul begann im Vertrieb und Perry im Kundendienst, aber beide machten Karriere im Vertrieb, im operativen Geschäft und in Führungspositionen. Paul bestätigte, „Perry war die klare Wahl für die Position als Segmentpräsident.“

Karl Glassman stimmt dem zu. „Perry ist gut geeignet als Nachfolger von Paul. Sie verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden aufgrund ihrer Werdegänge in Vertrieb und Kundendienst. Sie fördern und fordern ihre Mitarbeiter und verfügen ebenso über bemerkenswerte analytische Stärken, die sie befähigt, komplexe operative und finanzielle Daten zu analysieren und zu guten Entscheidungen zu gelangen“.

### Bereitmachen zur Erfüllung steigender Führungsanforderungen

Nicht jeder Führungswechsel verläuft so einfach wie die Nachfolge von Paul zu Perry. Es kann durchaus herausfordernd sein, Mitarbeiter zu identifizieren und auf künftige Aufgaben vorzubereiten, während diese weiterhin ihre bisherigen Verantwortlichkeiten erfüllen. Darüber hinaus wird Leggett im nächsten Jahrzehnt mit einer größeren Anzahl von Wechseln konfrontiert sein, wenn 70 % unserer aktuellen nordamerikanischen Belegschaft das Alter von 50 oder mehr

Jahren erreicht. Wenn diese Mitarbeiter in Führungspositionen aufsteigen oder in den Ruhestand gehen, muss Leggett über eine solide Mitarbeiterbasis verfügen, die in der Lage ist, deren früheren Arbeitsplatz ausfüllen zu können.

Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, unternimmt das Unternehmen einen strukturierteren Ansatz zur Entwicklung und Bereitstellung von Mitarbeitern. Zur Unterstützung der Bemühungen unserer Manager, die nächste Gruppe von Führungspersonal vorzubereiten, etablierte Leggett die Team-Talent-Initiative. In den nächsten Jahren werden Mitarbeiter aus der Team-Talent-Initiative mit jedem Geschäftsbereich zusammenarbeiten, um Personallücken zu identifizieren und Menschen mit Potential zu finden, diese auszufüllen.

Diese Planung hilft Leggett bei der Bewältigung des Nachfolge-Domino-Effekts, bei der ein Weggang oft zu einer Reihe von Stellenangeboten führt. Wenn Perry Davis Präsident des Bereiches Wohnmöbel wird, übernimmt Eric Rhea seine Position als Präsident des Geschäftsbereiches Betten und Kevin Stout wiederum wird Eric als Leiter der Hauptabteilung Betten ersetzen. Eric und Kevin verfügen über mehr als 20 Jahre Erfahrung bei Leggett, die sich über eine Reihe von Positionen und Mentoren erstrecken, die sie für ihre neue Verantwortung vorbereitet haben.

Es gibt viele zukünftige Karrieremöglichkeiten bei Leggett. Aber diese Möglichkeiten bestehen nicht einfach für eine Übernahme, sie bestehen nur für die, die bereit und fähig sind. Kevin Stout brachte es gut auf den Punkt, „Leggett war sehr gut zu mir, aber ich habe auch hart gearbeitet und bin viermal umgezogen. Manchmal muss man harte Entscheidungen treffen, um eine bestimmte Stelle zu erreichen. Ich bin froh zu sehen, dass sich das Unternehmen heute auf die Bereitstellung von Entwicklungs- und Karrierechancen konzentriert — es ist notwendig. Aber wir alle müssen auch bereit sein, uns diese Möglichkeiten zu erarbeiten.“