



Empresa

COMPANY HISTORY

1977 TO PRESENT



Emerson foi fundada em 1890 em St. Louis, Missouri, como um fabricante de motores elétricos e ventiladores. Ao longo dos últimos 100 anos, Emerson tem crescido a partir de um fabricante regional, em uma potência soluções de tecnologia global.

1890 Dois irmãos Scotland-nascidos, Charles e Alexander Meston, ver uma tremenda oportunidade de negócios no desenvolvimento de um motor elétrico confiável. Com o apoio financeiro de John Wesley Emerson, um ex-oficial do exército da União, juiz e advogado, estabelecem a Emerson Electric Manufacturing Company, em St. Louis, Missouri.

1892 A nova empresa constrói seus negócios em torno de motores CA e fabrica os primeiros ventiladores elétricos a serem vendidos na América do Norte. Sob novo presidente Herbert L. Parker, Emerson desenvolve uma reputação de produtos de qualidade. As vendas líquidas totais Quase US \$ 60.000.

1897 O ventilador de teto Emerson é introduzida, tornando arranha-céus habitável. Os ventiladores de teto Torne-se logo metade de negócios da empresa.

1899 Emerson apresentar o projeto da lâmina scalloped Parker, movendo o ar

mais silenciosa e eficiente. 1903 Um design inovador atualiza Emerson Motors para uma mais útil ½ cavalos de potência, que são usados para poder Incontáveis em seguida, um tempo e dispositivos de economia de esforço, como máquinas de lavar roupa e máquinas de costura. 1904 Na Feira Mundial em St. Louis, Emerson apresenta linha de produtos STI no Palácio do brilho de eletricidade como a demanda nacional por energia elétrica continua a subir. 1919 Até o final da Primeira Guerra Mundial, as vendas anuais de Emerson chegar a US \$ 3 milhões de dólares. 1920 Sob a liderança de Thomas Meston, a empresa expande-se em um novo, construção de fábrica de oito andares em St. Louis. 1922 Torna-se presidente Herbert I. Finch Durante o "Loucos Anos Vinte" de prosperidade global. Mas até o final de seu mandato, a empresa perde quase dois terços das vendas como os efeitos da Grande Depressão aprofundar. 1933 Joseph Newman, 35, é nomeado presidente e sai para estabilizar o balanço da empresa. I move a empresa para a produção em massa de motores e acrescenta uma variedade de linhas de fãs de apelar para uma ampla gama de

consumidores. 1938 Com a estagnar fã de vendas, Stuart Symington Toma posse como presidente e ganha um contrato para a construção de arcos de solda, abrindo assim a porta para as vendas em Sears. 1939 Emerson inicia a construção de uma nova fábrica em St. Louis para construir motores herméticos, mas a Segunda Guerra Mundial intervém e da planta é deslocado para a produção de cápsulas. 1940 Capacidades de trabalho de metal de Emerson são chamados pelo Departamento Portaria Exército dos EUA. Durante os próximos cinco anos, a empresa produz mais de 10 milhões de embalagens do escudo de bronze. Muito do crescimento dramático de Emerson na Segunda Guerra Mundial resulta de contratos com o governo para construir torres de arma avião, incluindo o "modelo 127" montado no nariz do bombardeiro B-24. 1945 Com o fim da guerra, Symington é Enviada pelo presidente Truman para chefiar o Conselho de Guerra Excedente imóvel. Eu tenho o aceita e se demite do Emerson. Eleito Oscar Schmitt é presidente e Emerson leva de volta para a produção comercial. Apesar da introdução da serra banco e

mais negócios defesa, lag vendas e Emerson enfrenta outro ponto de transição crítico. 1953 Com a morte repentina de Oscar Schmitt, William Snead Assume a presidência de Emerson Até, gestão nova longo prazo pode ser assegurada. 1954 W.R. "Buck" Pessoas é recrutado como presidente. Liderados pelo foco da Pessoa em pesquisa e desenvolvimento e criação de mercados estrangeiros, Emerson renasce. Eu retools e descentraliza a base de fabricação de Emerson e começa a processo de diversificação continuada. Ao longo dos próximos 15 anos, pessoas como alvo mercados de alto crescimento e diversifica portfólio de negócios da empresa, a aquisição de 36 empresas durante o seu mandato, Incluindo White-Rodgers, Therm-O-Disc, US Electrical Motors, Ridge Tool, e InSinkErator. Pessoas institutos de um forte foco corporativo em redução de custos, melhorias de qualidade e um planejamento formal. Sob a liderança de Pessoa, a empresa cresce a partir de 2 plantas, 4.000 funcionários e US \$ 56 milhões em 1954 para se tornar uma empresa global emergente Com 82 plantas, 31 mil funcionários e US \$ 800 milhões em

vendas em 1973. 1973 Charles F. (Chuck) Cavaleiro
Pessoas Succeeds como CEO e constrói sobre o
fundamento sólido colocada por seu antecessor.
Cavaleiro definir uma nova estratégia corporativa
focada em novos produtos e desenvolvimento de
tecnologia, aquisições e joint ventures e crescimento
internacional. Ao longo dos próximos 20 anos,
Emerson continua a se expandir através de aquisições
pedra angular: como Rosemount (instrumentos de
controle de processos) em 1976, Copeland
(compressores para ar condicionado e sistemas de
refrigeração) em 1986, Liebert (potência e precisão
dos sistemas de refrigeração ininterrupta), em 1987, e
Fisher Controls (válvulas de controle de processo e
reguladores), em 1992. 1984 Sob a liderança de Knight,
Emerson desenvolve a sua estratégia produtor best-
custo para enfrentar o desafio de baixo custo no mar
competition. In década de 1980, Emerson se move na
arena internacional, investindo no estrangeiro para
satisfazer as necessidades dos clientes em mercados
em expansão. 1989 A Emerson Motor Technology
Center foi criado para apoiar a inovação na

engenharia e design avançado motor. Foi o primeiro de vários centros de tecnologia avançada para apoiar a empresa a desenvolver novos produtos.

1990 Cavaleiro supervisiona uma série de aquisições, totalizando US \$ 2,5 bilhões para fortalecer a posição da empresa no fornecimento de energia de backup confiável para a indústria de rápida expansão das telecomunicações e construir-out de infra-estrutura para suportar comunicações baseadas em Protocolo Internet. Quando Charles F. Cavaleiro aposentou-se como CEO em 2000, a Emerson durante seu mandato teve vendas crescerem mais de 16 vezes, para mais de US \$ 15 bilhões em 2000. A empresa tinha conseguido também um recorde sem precedentes de 43 anos consecutivos de crescimento dos lucros e 44 anos de crescimento de dividendos consistente.

2000 CEO David Farr eleito em 2000, sucedendo Cavaleiro que detém o título. A empresa encurta seu nome para "Emerson" e lança uma nova estratégia de marca com um novo logotipo corporativo para refletir liderança em tecnologia e compromisso com a colaboração inter-divisional. Os postos de trabalho da empresa de

vendas anuais de 15.500 milhões dólares. 2001 Emerson faz dois movimentos-chave nos mercados de rápido crescimento da Ásia, a compra de Avansys, rede líder fornecedor de energia da China, e que dão forma a Emerson Network Power India Private Ltd. 2002 STI Emerson lança o primeiro slogan da campanha publicitária corporativa com "Emerson. Considerá-lo resolvido. " 2004 Farr nomeado presidente do conselho de administração da Emerson, após a aposentadoria de Chuck Knight. Emerson adquire fora de negócios de sistemas de energia da planta e da Marconi. Emerson nomeada uma das 100 Melhores Cidadãos Corporativos da revista Business Ethics. 2005 Vendas Emerson atingir 17,1 bilhões dólares, um aumento de 11 por cento sobre o ano anterior. 2006 Emerson ITS vai ao ar comerciais de TV primeiro-nunca para destacar as capacidades globais da empresa. A Companhia adquire com sede na Alemanha Knürr AG e com sede na Flórida Artesyn Technologies Reforçar ainda mais as capacidades de seus negócios de energia da rede. As vendas da empresa chegar a US \$ 20,1 bilhões e dividendos aumentaram pelo 50º ano

consecutivo. 2007 Emerson Network Power Fortalece CTI e suas soluções de armazenamento Empresas Com a aquisição de, respectivamente, as comunicações da Motorola embutidos de computação empresarial e Lionville Systems, líder na fabricação de carrinhos de point-of-care para unidades de saúde. Vendas ultrapassar 22.000 milhões dólares americanos para o ano, um novo recorde. As vendas totais internacionais de Emerson 52 por cento, superando as vendas nos EUA pela primeira vez na história da empresa.