

STEVEN KENNERKNECHT, B.ING, MBA

18 Manresa, Beaconsfield (Montreal)
Quebec, Canada, H9W 5H6
Tel/Fax: (514) 697-6611

Cell: (514) 244-7439
steven@kennerknecht.net
www.kennerknecht.net

PROFIL

Cadre supérieur orienté vers les résultats et l'action, doté de solides antécédents en génie métallurgique et détenteur d'un MBA. Compétence éprouvée dans les secteurs de la fabrication et de l'aérospatiale, ayant joué un rôle clé dans le développement de procédés de produits novateurs et du soutien connexe au marketing. Ai démontré une grande versatilité dans la gestion des usines de 200 à 450 employés. Visibilité internationale reconnue en développement d'installations et en transfert de technologie. Adepté de la gestion interventionniste et participative, expert en résolution de problèmes par le biais de solutions créatives et auteur de nombreux articles de nature technique. Présentement en consultations pour une entreprise américaine aérospatiale, avec Visa TN et de sécurité défense ITAR.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

UNICAST TECHNOLOGIES INC.

Août 2005 à Present

(Compagnie de démarrage - Moulage sous pression d'aluminium à l'aide de la nouvelle technologie)

V. P Opérations

Sous la direction du président, développement d'un nouveau lieu de production, employés de production et systèmes, capables de produire \$12M/yr pour l'industrie commerciale et automotrice. Stratégie à long terme d'expansion, d'acquisitions, et de joint-ventures en participation pour accroître des affaires de manière significative.

- Obtention \$700K dans les concession financière, \$1M dans le financement par emprunt externe, et recherche continue de \$3M du financement sur capital de risque.
- Vendant des premiers ordres de \$2.5M aux fabricants principaux avec MOUs de GM Powertrain et aux fabricants principaux pour l'équipement spécialisé et pièces.

UNI-CAST (USA) INC. ET AUTRES

2001 à Juillet 2005

Fournisseur de pièces en fonte d'aluminium pour aéronautique. 110 employés. Ventes de \$9M US.

Consultant, Gérance/Technologie

Pour cette nouvelle compagnie récemment acquise au Manchester NH et consultant du président, réalisé des stratégies de développement de produits, amélioré les procédés et la compétitivité de l'usine. Possède un visa américain TN et un permis d'entrée de défense ITAR pour documents militaires confidentiels.

- Développement de nouveaux produits par la diversification des clients. Fournit un système de gestion lié incorporant la production, la finition et les partenaires d'assemblage pour les composants clés. L'accent sur les nouveaux marchés a permis de doubler les ventes en période de croissance nulle de l'industrie.
- Réorganisation des procédés de fabrication, des matières premières, des systèmes de documentation, de la formation et reconfiguration des installations pour améliorer le débit, la performance et la production. L'expansion de la productivité générant ainsi un rendement accru et transformant de traditionnelles pertes annuelles en une entreprise hautement profitable.

NMF CANADA INC.**1999-2001***Chefs de file mondiaux - ailes d'avions, fait de formage par grenailage. 200 emp. Ventes de 20 M\$ US.***Vice-président, Opérations**

Sous la direction du président, dirigé les opérations d'une usine à Mirabel qui fabrique des structures pour les ailes d'avions d'affaires et régionaux.

- Effectué une modification des procédures d'anodisation et de peinture pour améliorer la surface finie des pièces. Dirigé un plan d'études afin de vérifier l'effet du processus sur les caractéristiques mécaniques des pièces.
- Mis en place le système ISO 9002, permettant ainsi à l'entreprise de se démarquer dans l'industrie. Organisé des sessions de formation sur place.
- Dirigé l'expansion de l'usine de 65,000 p.c., pour compléter l'intégration verticale des processus et la capacité d'être «Tier 2.5». Installation d'un deuxième portique CNC pour l'usinage des panneaux d'ailes, re-configuration d'une riveteuse automatique, et amélioration des opérations de formage.

HOWMET-CERCAST GROUP**1993 - 1999***Division maître avec 450 employées & ventes US \$32M dans le Groupe de 1300 & ventes \$130M.***Directeur Général et V.P. Technologie et Commercialisation**

Sous la direction du président, dirigé la construction et le déménagement des opérations montréalaises de l'entreprise dans de nouvelles installations d'ingénierie spécialisées situées à Laval, ayant une superficie de 185 000 pi². Dirigé le groupe d'ingénieurs de Howmet et de Cercast chargé du développement de systèmes de soutien pour la transition et la migration dans des marchés exigeants, nécessitant des contrôles de qualité et de fabrication additionnelle. Gestion d'une installation qui a vu sa vocation changer de la fabrication strictement militaire à la fabrication d'éléments de structure tant pour le secteur commercial que militaire.

- Conçu un plan d'affaires prévoyant des économies annuelles de coûts de 1 M\$ US et doublé le potentiel de croissance par le biais du relogement d'une installation décentralisée dans de nouvelles installations à la fine pointe de la technologie ayant l'efficacité et la flexibilité nécessaires pour répondre éventuellement aux changements et à la croissance des procédés.
- Joué un rôle de soutien pour le marketing technique des technologies pointues requises par des clients exigeants de l'aérospatiale, incluant Boeing, Airbus, Bombardier, Lockheed Martin, General Electric et Allied Signal, classant ainsi l'entreprise comme chef de file mondial des applications complexes, telles que les portes pressurisées, les supports d'ailerons, les commandes de vol, les boîtes de vitesse, les structures de moteur et les pylônes.
- Effectué une récupération réussie d'une offensive syndicale en coopérant avec des experts en relations de travail, en mettant en oeuvre un vaste plan de communications, en travaillant en étroite collaboration avec les comités et les porte-parole des différents services, et en réduisant la polarisation entre les nouveaux employés et ceux comptant plusieurs années d'ancienneté.
- Organisé des sessions de formation continue sur place à l'intention des superviseurs, des ingénieurs et du personnel, afin de renforcer les compétences techniques et gestionnaires du personnel, de manière à ce que l'entreprise soit mieux préparée pour gérer les changements dans son secteur et qu'elle puisse atteindre ses objectifs de croissance.

- Créé un service, mis sur pied une équipe et établi des opérations de machinerie/de finition/d'assemblage, afin de répondre à la demande de la clientèle pour des composants clés en main, et permettant de réaliser des ventes annuelles additionnelles de moulage de 10 M\$ US.
- Implanté une nouvelle opération de fonderie de solidification contrôlée et des procédés connexes en vue de soutenir la croissance des ventes de moulages structuraux. Cela a permis de dégager des millions de dollars affectés à la production conventionnelle pour des opérations américaines sous-utilisées. La réussite de l'implantation de la technologie et la focalisation du marché à tripler les ventes qui se sont élevées à 35 M\$ US, et fait la croissance de 175 à 450 employés.
- Mis en place le système ISO 9002, et « Lean Manufacturing », (Kaizen, équipes QSI, et Visual Factory), visant à réduire les pertes, à accélérer la durée du cycle à l'usine.

GRUPE HOWMET CERCAST (Presentment ALCOA)**1989 - 1993***Assoc. de six fonderies de précision d'aluminium au Canada/États-Unis/ France - ventes 70 M\$ US.***Vice-président, Production et Recherche**

Sous la direction du président, assuré le leadership technique et géré les innovations de procédés de six entreprises en Amérique du Nord et en Europe. Rôle de liaison entre les partenaires commerciaux en Allemagne et en Espagne, et coordination de la concession d'une licence technique à Sumitomo Heavy Industries au Japon. Membre clé de l'équipe de direction du Groupe qui a facilité la transition du passage d'une entreprise privée à une société publique.

- Mis sur pied des capacités de prototypage rapide pour produire du matériel certifié à partir de fichiers DAO sans automatisation fixe. Les résultats ont été des ventes annuelles de 1,5 M\$ US et la création de nouvelles applications indépendantes.
- Mis au point plusieurs procédés de solidification rapide qui ont accru la résistance et la malléabilité des moulages d'aluminium. Ces nouveaux procédés ont permis à l'entreprise de se démarquer sur le marché. Ce secteur du marché a par la suite enregistré une croissance des ventes, jusque là négligeables, pour atteindre 70 % de la base à Montréal et 35 % des ventes globales du Groupe.
- Dirigé une équipe internationale pour la production de matériaux composites à matrice métallique à partir de techniques d'infiltration, et l'application de composites coulables.
- Développé, en collaboration avec Brush Wellman, des moulages en béryllium/aluminium de forme nette pour remplacer des pièces usinées, par le biais d'une entente de partenariat mutuellement exclusive.

HOWMET CERCAST, (Presentment ALCOA)**1980 - 1989***Chefs de file mondiaux dans les pièces coulées de précision pour l'aérospatiale. Ventes de 18 M\$ US.***Ingénieur métallurgique et chef des procédés**

Sous la direction du directeur général, mis au point un moule de céramique et apporté des améliorations métallurgiques afin d'accroître les ventes de moulages structuraux de l'entreprise. Repris la conception de plusieurs expansions des installations, et amélioré la fonderie, les carapaces et les opérations de traitement thermique.

FORMATION

M.B.A. , Université Mc Gill, Montréal (Canada)	1989
Baccalauréat en génie métallurgique , Université Mc Gill, Montréal (Canada)	1980
Cours en contrôle statistique du processus et en ingénierie de la valeur	1988 -1989
Assemblage mécanique (métallisation, rivetage, douilles) des structures aérospatiales	1995

RÉALISATIONS PROFESSIONNELLES

- Six brevets, pour des développements technologiques en noyau céramique, procédés moulage/solidification, matériaux composites à matrice métallique.
- Membre de plusieurs associations professionnelles, incluant l'Ordre des ingénieurs du Québec.
- Auteur accompli de 25 articles techniques présentés à des associations professionnelles ou publiés dans des revues de l'industrie sur les sujets suivants : moulages structuraux, matériaux composites à matrice métallique, prototypage rapide, conception de pièces moulées, traitement thermique, essais de résistance à la fatigue des moulages sous charge et reprise de la soudure.

AUTRES

Langues : Anglais, Français, Allemand

Loisirs : Ski alpin, voilier, vélo, golf