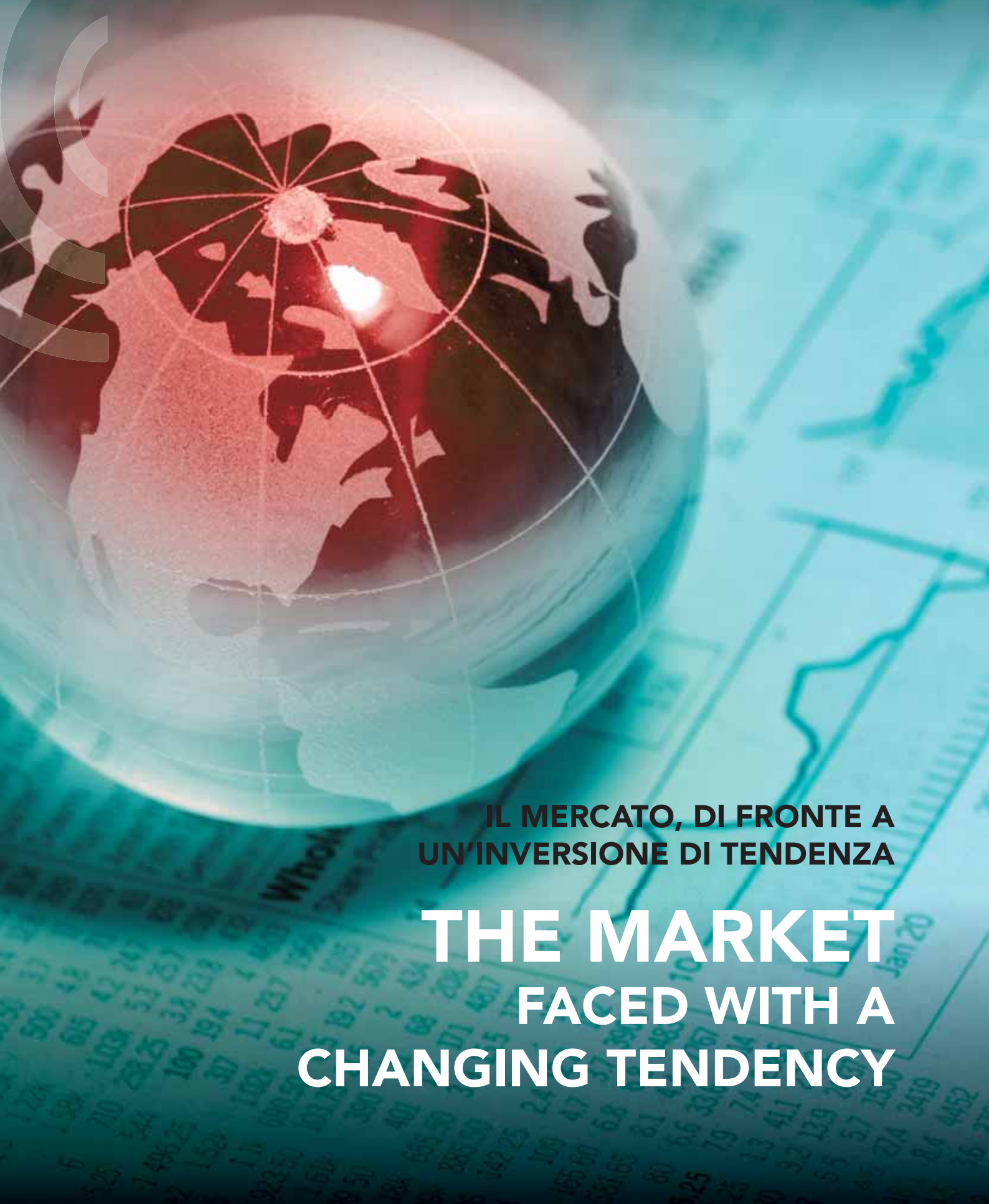


TUBACEX beat

TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 12 - JANUARY 2018



**IL MERCATO, DI FRONTE A
UN'INVERSIONE DI TENDENZA**

**THE MARKET
FACED WITH A
CHANGING TENDENCY**

page

4

PROJECTS

THE MARKET FACED WITH
A CHANGING TENDENCY

*IL MERCATO, DI FRONTE A
UN'INVERSIONE DI TENDENZA*

page

7

TUBACEX TO SUPPLY THE
UMBILICALS TUBES FOR JOHAN
SVERDRUP, BAUGE, UTGARD
PROJECTS FROM STATOIL

*TUBACEX FORNITORE DEI TUBI
OMBELICALI PER I PROGETTI
STATOIL DI JOHAN SVERDRUP,
BAUGE E UTGARD*

page

8

INNOVATION

SALEM TUBE,
FLYING INTO SPACE

SALEM TUBE, PROIETTATI NELLO SPAZIO

page

10

INTERVIEW WITH
ISIDRO ELEZGARAI

INTERVISTA A ISIDRO ELEZGARAI

page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTIZIE SU CLIENTI / SETTORI

page

14

EMPLOYEE VOICE

BORJA MARTÍN

page

16

LEAN MANUFACTURING
AT IBF

"LEAN MANUFACTURING" IN IBF

page

15

HEALTH & SAFETY

SECURITY WEEK

SETTIMANA DELLA SICUREZZA

page

18

CSR Corporate Social Responsibility

TUBACEX, RECOGNITION FOR ITS EFFORTS
IN TRAINING YOUNG PEOPLE

*TUBACEX, RICONOSCIMENTO ALL'IMPEGNO
FORMATIVO PER I GIOVANI*



TUBACEX
GROUP

Tres Cruces 8, 01400
Llodio (Álava) España
Tel. +34 946 719 300
Fax. +34 946 725 062
www.tubacex.com



Jesús Esmorís
CEO



In recent months, we have started to see the first signs of recovery in a very weak market which has up to now been dominated by uncertainty. These include the gradual reactivation of projects which have been at a standstill as a result of the international climate, limiting our progress but not our advances in the field of the design and manufacturing of tubular solutions with high added value, reaching record sales figures year after year in Premium products.

Over the forthcoming months, we trust that the forecasts surrounding the energy sector will be fulfilled, shaping our business project and valuing the work of our teams in order to prepare the company for the new rules of the game. In recent months, we have been announcing a change in the way of conceiving the business in a market which has changed, like us.

We foresee the near future with relative tranquility. The prospects for the oil sector look promising, correcting the imbalance accumulated over the past years. Likewise, increases in the demand for electricity and gas are expected in a context of recovery that appears to be across the board.

With it, we hope that 2018 will be the year in which the tendency changes, enabling us to show our capacity to face the most demanding challenges on the market, accompanying our customers with an innovative vision and service vocation. Because our resolution for the year is to help theirs come true. ●

Negli ultimi mesi abbiamo iniziato a osservare i primi segnali di ripresa di un mercato molto indebolito e finora dominato da totale incertezza. Fra questi, la progressiva riattivazione di progetti che a seguito della congiuntura internazionale, si erano visti in stallo; ciò aveva finito per rallentare anche i passi avanti per l'azienda sebbene non i suoi traguardi in campo di design e produzione di soluzioni tubolari all'elevato valore tecnologico. Anno dopo anno, TUBACEX è infatti riuscita a raggiungere cifre di vendita record per i prodotti di fascia Premium.

Nei prossimi mesi auspichiamo di vedere confermate le previsioni sul settore energetico, per dare forma al nostro progetto imprenditoriale e conferire il meritato valore aggiunto all'impegno dei nostri team, che continuano a lavorare sodo al fine di preparare l'azienda per le nuove regole del gioco. Tutto ciò nell'ottica adottata negli ultimi mesi, in cui abbiamo annunciato un cambio di rotta nella concezione del business, in un mercato tanto in evoluzione come la nostra azienda.

Il futuro immediato? Lo apprezziamo con relativa tranquillità. Le prospettive del settore petrolifero sono rassicuranti purché si corregga lo squilibrio accumulato negli esercizi finanziari precedenti. Allo stesso modo, si auspica un aumento della domanda elettrica e di gas, in un contesto di recupero che sembra diffondersi in modo generalizzato.

Pertanto, ci auguriamo che il 2018 si affermi come l'anno di inversione della tendenza, in cui sia possibile dimostrare la nostra capacità di far fronte alle sfide più esigenti del mercato, accompagnando i nostri clienti con una visione innovativa e la nostra inimitabile vocazione al servizio più impeccabile. Perché il nostro proposito dell'anno nuovo è far sì che gli obiettivi dei nostri clienti diventino realtà. ●

THE MARKET

FACED WITH A CHANGING TENDENCY

**IL MERCATO,
DI FRONTE A
UN'INVERSIONE
DI TENDENZA**

The market for TUBACEX products and services has been suffering from a significant fall in recent years, leading to a permanent fall in volumes and a constant increase in price pressure, which has negatively affected the Group's results.

Il mercato a cui si rivolgono i prodotti e servizi TUBACEX ha subito un significativo crollo negli ultimi anni, con la conseguente caduta libera permanente dei volumi e l'aumento costante del caroprezzi. Tutti fattori che hanno avuto ripercussioni negative sui risultati del Gruppo.



In spite of this unprecedented crisis in the sector, Tubacex has managed to lay the foundations of an advanced organization aimed at innovative solutions, obtaining historic contracts in premium products and earning the trust of end-users and engineering firms as the main sales channel. This positioning has enabled it to partially offset the poor market situation, preparing the organization for a change in trend that is expected to arrive in 2018.

In recent months, the first evidence of recovery has been observed with an increase in the price of oil and raw materials, an increase in imports from the USA or greater investment in the main sectors of the Group's activity, among others, which means that a significant improvement in the forthcoming months can be foreseen.

More specifically, TUBACEX reached an order backlog of €700 million in high value-added products in 2017 to be supplied over the next three years, which represents an unprecedented record for our company.

Nonostante la crisi senza precedenti vissuta dal settore, TUBACEX è riuscita a gettare le fondamenta di un'organizzazione avanzata, rivolta a trovare soluzioni innovative, con la chiusura di contratti storici per la fascia di prodotti Premium e assicurandosi la fiducia degli utilizzatori finali e del comparto ingegneristico come primo canale di vendita. Questo posizionamento ha consentito a Tubacex di compensare parzialmente la cattiva situazione del mercato a suo favore, preparandosi all'inversione di tendenza prevista per il 2018.

Nel corso degli ultimi mesi, si sono potuti apprezzare i primi segnali di ripresa, quanto meno in termini di aumento dei prezzi del petrolio e delle materie prime, di aumento delle importazioni dagli USA e degli investimenti nei principali settori di attività del gruppo, che hanno consentito, fra le altre cose, di operare previsioni di miglioramento sostanziale per i mesi a venire.

Nella fattispecie, nel corso del 2017 TUBACEX ha consolidato un portfolio prodotti da 700 milioni di Euro in alto valore aggiunto: senza dubbio una cifra record per la storia aziendale, con prodotti in fornitura nel corso del prossimo triennio.

It is a backlog in which the Middle East region stands out from a geographical point of view, with special focus on an order for the supply of tubes for the extraction and production of gas for NIOC; Europe, mainly in the United Kingdom, Norway and Russia, with an important OCTG order for the leading Russian oil company (Lukoil) and tubular products for a refinery furnace made out of Premium steel with a high resistance to temperature; and Asia, with special emphasis on the Caspian Sea, where the TUBACEX Group

Evidence of market recovery can be seen

obtained its largest order for umbilicals for Shah Deniz, one of the largest gas sites worldwide, among others.

Over the forthcoming months, high visibility is expected in the OCTG market with the participation of TUBACEX in new markets and large-scale projects. As for umbilical tubes, a gradual recovery is anticipated in line with the performance of this product segment in the final months of last year. There are reasons for medium-term optimism in the PowerGen sector thanks to TUBACEX's development of a new generation of "Advanced Ultra Super Critical" boilers, capable of withstanding up to 700 °C at coal plants. It is expected that this new type of boilers will be welcomed in India. Finally, instrumentation tubes for the aeronautical sector are expected to be well received.

On the other hand, from the geographical point of view, Asia is considered to be a priority market for TUBACEX with an expected high rate of growth in terms of demand over the forthcoming years. Therefore, the Group is

Asia becomes a priority market

committed to strengthening its presence in this region through the incorporation of

TUBACEX Awaji Thailand and the opening of new warehouses in United Arab Emirates, Iran and India.

In short, it is expected that 2018 will be the year of a change in tendency, in which Tubacex will be able to demonstrate its ability to face the market challenges in terms of sustainability and competitiveness, trusting in innovation as a transforming lever and in professional teams as a driving force. ●



Si trattava di un portfolio che, dal punto di vista geografico, puntava molto sul Medio Oriente con particolare accento su un ordinativo di tubi per l'estrazione e produzione di gas per l'azienda nazionale di idrocarburi iraniana (NIOC). Passando all'Europa, lo sguardo volge principalmente a Regno Unito, Norvegia e Russia - quest'ultima con un importante ordine di OCTG per la principale compagnia petroliera russa (Lukoil) e prodotti tubolari per forno di raffineria fabbricati in acciaio di fascia Premium ad alta resistenza termica. Infine in Asia, con particolare attenzione soprattutto sul Mar Caspio, dove il Gruppo si è aggiudicato il suo più importante ordinativo di cavi ombelicali per Shah Deniz, uno dei principali giacimenti di gas su scala mondiale.

Si osservano segnali di ripresa del mercato

Nei prossimi mesi ci si attende una visibilità molto elevata in campo di OCTG, con la partecipazione di TUBACEX su nuovi mercati e progetti di ingenti dimensioni. In quanto ai tubi per ombelicali, la previsione è di progressivo recupero, in linea con l'andamento del segmento negli ultimi mesi dell'anno appena conclusosi. Nel settore PowerGen c'è motivo di ottimismo nel medio termine, soprattutto grazie allo sviluppo di TUBACEX di una nuova generazione di caldaie "Advanced Ultra Super Critical", in grado di sopportare temperature fino a 700 °C negli impianti a carbone. L'augurio è che la nuova tecnologia delle caldaie sia accolta al meglio in India. Infine, si auspica una buona ricezione dei tubi di strumentazione nel settore aeronautico.

D'altro canto, e dal punto di vista prettamente geografico, l'Asia si propone come mercato prioritario in ascesa per TUBACEX grazie agli elevati tassi di crescita della domanda attesi per gli anni futuri. Per questo, il Gruppo ha puntato sul rafforzamento della propria posizione e presenza in tale regione, con l'integrazione di "Awaji Stainless" e l'apertura di nuovi magazzini negli Emirati Arabi Uniti, in Iran e in India.

L'Asia come mercato prioritario in ascesa

In conclusione, l'augurio è di un 2018 in grado di marcare il cambiamento di tendenza, un anno in cui TUBACEX riesca a dimostrare la sua capacità di affrontare le sfide del mercato di sostenibilità e competitività, sempre puntando sull'innovazione come modo per promuovere la trasformazione e sui qualificati team di esperti in grado di fungere da volano di evoluzione. ●



TUBACEX to supply the umbilicals tubes for STATOIL Projects at Johan Sverdrup, Bauge and Utgard

TUBACEX fornitore dei tubi ombelicali per i progetti STATOIL di Johan Sverdrup, Bauge e Utgard

As a result of TUBACEX R&D and sales activities, the company has recently signed a contract with Aker Solutions to supply umbilical tubes for three Statoil Projects at Johan Sverdrup, Utgard and Bauge, on the Norwegian Continental Shelf.

These steel umbilical tubes will be manufactured at state-of-the-art plants in Austria and Spain, integrating the best technologies available. This contract represents a step forward in the TUBACEX Strategy, boosting its Premium Products category with historical order-backlog.

Fully Integrated Model

The TUBACEX Group companies cover the entire manufacturing range in umbilical products. Through the implementation of the TxPS (Tubacex Production System), Tubacex has standardized all the manufacturing activities that guarantee the quality of the material and make project management between companies more effective.

Johan Sverdrup Oil Field

Johan Sverdrup is one of the five largest oil fields on the Norwegian Continental Shelf. It extends over an area of approximately 200km², with expected resources of between 2.0-3.0 billion barrels of oil equivalent, becoming one of the most important industrial projects in Norway over the next 50 years.

Johan Sverdrup is one of the largest oil fields on the Norwegian Continental Shelf

Utgard is a gas and condensate field on the Norwegian and UK continental shelf with estimated recoverable volumes of 56 million barrels of oil equivalent. The field development includes two wells in a standard subsea concept, with one drilling target on

each side of the median line.

The third field, Bauge, to be tied in to the Njord A platform, has an estimated volume of 73 million barrels of oil equivalent. The Bauge field development concept includes one subsea template, two oil producers and one water inject. ●

A seguito delle attività di vendita e di R&S di TUBACEX, l'azienda ha appena siglato un contratto con Aker Solutions per la fornitura di tubi ombelicali destinati a tre Progetti Statoil a Johan Sverdrup, Utgard e Bauge, sulla Piattaforma Continentale norvegese.

I tubi ombelicali in acciaio saranno prodotti presso gli avanzatissimi impianti in Austria e Spagna, integrando le migliori tecnologie disponibili sul mercato. Il contratto rappresenta un passo avanti notevole nella strategia di TUBACEX, volta alla promozione dei prodotti di gamma Premium con backlog di ordinativi storici.

Modello interamente integrato

Il Gruppo di aziende Tubacex copre l'intera gamma di produzione di prodotti ombelicali. Tramite l'implementazione del sistema TxPS (Tubacex Production System), Tubacex è riuscita a standardizzare tutte le attività di produzione a garanzia della qualità dei materiali, rendendo la gestione di progetto fra società più snella ed efficiente.

Giacimento di Johan Sverdrup

Il giacimento petrolifero Johan Sverdrup è uno dei 5 principali della Piattaforma Continentale norvegese. Esteso su un'area di circa 200 km², gode di risorse comprese fra 2 e 3 miliardi di barili equivalenti, cifra che lo rende uno dei progetti industriali più importanti in Norvegia per i prossimi 50 anni.

Utgard è un giacimento di gas e condensati situato sulla Piattaforma Continentale norvegese e britannica, con volumi di estrazione stimati pari a 56 milioni di barili di petrolio equivalenti. Lo sviluppo del giacimento prevede la creazione di due pozzi in installazione sottomarina standard con un obiettivo di perforazione su ognuno dei lati della linea mediana.

Il giacimento petrolifero Johan Sverdrup è uno dei più grandi della Piattaforma Continentale norvegese

Il terzo giacimento, Bauge, vincolato alla piattaforma Njord A, offre un volume di 73 milioni di barili di petrolio equivalenti. Il giacimento di Bauge prevede lo sviluppo sottomarino, con due produttori di petrolio e un iniettore idrico. ●

SALEM TUBE, flying into space

Development of ultra-smooth surface finishes for the Aerospace market

Sviluppo di finiture superficiali ultra lisce per il mercato aerospaziale

Salem Tube has been producing Aerospace tube products for many years, fulfilling and exceeding the requirements of this industry in numerous applications, such as fuel, hydraulic, bleed, and cooling lines, in addition to applications in landing and structural components.

Per molti anni Salem Tube ha prodotto tubi per il settore aerospaziale, soddisfacendo e superando i requisiti di quest'industria in numerose applicazioni, quali tubi di mandata del carburante, idraulici, di raffreddamento, di drenaggio, in aggiunta ad applicazioni in componenti strutturali e di atterraggio.

The company was Nadcap accredited in three special processes (Heat Treatment, Material Testing and Non-destructive Testing) for superior standards in stainless steel and nickel alloy tube manufacturing, demonstrating its dedication to quality assurance and Salem Tube's commitment to providing consistently top quality products for its aerospace customers.

Since then, Salem Tube has evolved and continues to be one step ahead in this demanding industry with the development of new production technologies. More specifically, the company has recently created a process that ensures very low surface roughness in Alloy 625 through a combination of tooling design and lubrications, allowing for end surface results that are constantly

L'azienda ha ricevuto l'accreditamento Nadcap per tre processi speciali (trattamento termico, prove sui materiali e prove non distruttive) conformemente a rigorosi standard relativi alla produzione di tubi in acciaio inossidabile e in lega di nichel, dimostrando così la sua dedizione e il suo impegno nel fornire costantemente prodotti della massima qualità per i clienti del settore aerospaziale..

Da allora, Salem Tube è cresciuta e continua ad essere all'avanguardia in questo esigente comparto, con lo sviluppo di nuove tecnologie di produzione. Più nello specifico, l'azienda ha recentemente creato un processo che assicura una rugosità di superficie molto bassa nella Lega 625, attraverso lavorazioni e lubrificazioni che consentono di ottenere risultati sempre al di

SALEM TUBE, proiettati nello spazio

below a maximum of 20 Ra between the ID and OD on very small diameters while running at high production speeds. The expectations of Salem Tube's customers have driven the Tubacex teams to compete on an entirely different level with ultra-smooth surface production, offering excellent corrosion resistance performance while reducing energy losses.

These technologies have been designed in-house, giving the Tubacex Group a competitive advantage in highly demanding markets, such as aeronautics and opening up additional

Offering excellent
corrosion
resistance
performance
while reducing
energy losses

opportunities in medical and pharmaceutical applications, which are also very demanding in terms of surface requirements. In these applications in which product technologies are rapidly growing, innovation in the manufacturing process is becoming an increasingly critical

capability for product innovation. TUBACEX has focused its Innovation strategy on promoting research into the development of new products, grades and technologies, meeting the industry's challenges with advanced innovations.

Aerospace represents a significant and sustainable market for years to come, giving Salem Tube the capacity to support these demanding industry requirements in terms of safety, quality and delivery times, offering the industry's largest portfolio of high-performance tubing, corrosion-resistant alloys, as well as a commitment to delivering on short lead times. ●

Nickel Alloy 625. Salem Tube's portfolio:

250" (6.35mm) od x .028" (.71mm) / .250" (6.35mm) x .049" (1.24mm)

375" (9.52mm) od x .035" (.89mm) wall / .500" (12.7mm) od x .028" (.71mm) / .750" (19.5mm) x .049" (1.25)

sotto di 20 Ra tra ID e OD, su diametri molto piccoli e con alte velocità di produzione. Le aspettative dei clienti di Salem Tube hanno portato i team Tubacex a competere su un livello completamente diverso, con la produzione di superfici ultra lisce che offrono eccellente resistenza alla corrosione, riducendo le perdite di energia.

Tali tecnologie sono state disegnate in-house, offrendo così al gruppo Tubacex un vantaggio competitivo in mercati altamente esigenti come quello aeronautico, e aprendo ulteriori opportunità nell'ambito delle applicazioni farmaceutiche e medicali, anch'esse estremamente esigenti a livello di requisiti di superficie. In queste applicazioni, caratterizzate da un rapido sviluppo della tecnologia, l'innovazione nel processo di fabbricazione si sta rivelando una capacità sempre più critica per l'innovazione di prodotto. TUBACEX ha concentrato la propria strategia di innovazione sulla promozione della ricerca nello sviluppo di nuovi prodotti, gradi e tecnologie, potendo così affrontare le sfide dell'industria con innovazioni avanzate.

Offrono eccellente
resistenza alla
corrosione,
riducendo le
perdite di energia

Il mercato aerospaziale sarà un mercato cruciale e sostenibile negli anni a venire, consentendo a Salem Tube la capacità di soddisfare i requisiti altamente esigenti del comparto in termini di sicurezza, qualità e consegne, attraverso l'offerta della gamma più ampia di tubi ad alte prestazioni e leghe resistenti alla corrosione dell'industria, nonché la garanzia di consegne rapide. ●



ISIDRO ELEZGARAI



President of the UNICEF Basque Country Committee

Presidente dell'UNICEF Comitato dei Paesi Baschi

What is UNICEF's mission?

Guided by the Convention on the Rights of the Child and together with all our collaborators and allies, at UNICEF we work to protect children's rights at all times and in all places, and respond to emergencies. In short, we want every boy and girl on the planet to be just that, boys and girls, without any other concern.

What does the project you are developing with TUBACEX consist of?

Tubacex is supporting access to quality education for 115,888 boys and girls in Palghar, more specifically, for the most vulnerable, the indigenous and marginalized groups. Among other actions, we are fostering access to water and sanitation in schools, teacher training and increasing the skills of the entire community through diverse awareness-raising campaigns.

How do you value TUBACEX participation in a project of these proportions?

For UNICEF, having allies like TUBACEX is vital to fulfill our mission. We cannot reach our goals alone, but thanks to the commitment of companies like TUBACEX, we can take on long-term projects and have a sustainable impact on the life of thousands of boys and girls.

What role do companies play in the fulfillment of the SDGs?

With our eyes fixed on the Agenda 2030 and the fulfillment of the Sustainable Development Goals, at UNICEF we do not want any child to be left behind, for this reason, alliances with companies are vital. The involvement of the private sector through support for training and awareness campaigns among clients and employees or the incorporation of rights in corporate social responsibility policies will lead to better opportunities for children. The company's voice is heard. We need to create fairer societies today and in the future. Together, we can change the world. ●

Qual è la missione dell'UNICEF?

Guidati dalla Convenzione sui Diritti del bambino e insieme ai nostri collaboratori e alleati, all'UNICEF lavoriamo per tutelare i diritti dell'infanzia in ogni momento e ovunque, e per far fronte alle emergenze. Vogliamo, in sintesi, che tutti i bambini del pianeta siano proprio questo, bambini, senza dover pensare ad altro.

In cosa consiste il progetto che state sviluppando con TUBACEX?

TUBACEX sta promuovendo l'accesso di 115.888 bambine e bambini di Palghar a un'educazione di qualità; il progetto è rivolto soprattutto ai bambini più vulnerabili, a quelli indigeni ed emarginati. Tra le altre azioni intraprese, stiamo rafforzando l'accesso all'acqua, la disponibilità di sistemi sanitari nelle scuole e la formazione del corpo docente; inoltre, stiamo consolidando le capacità di tutta la comunità attraverso diverse campagne di sensibilizzazione.

Come valuta la partecipazione di TUBACEX a un progetto di queste dimensioni?

Per noi di UNICEF, contare sulla collaborazione di alleati come TUBACEX è fondamentale per perseguire la nostra missione. Da soli non possiamo raggiungere le nostre mete, ma grazie all'impegno di aziende come TUBACEX siamo in grado di impegnarci in progetti a lungo termine, con impatti sostenibili sulla vita di migliaia di bambini e bambine.

Qual è il ruolo delle aziende nel raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (OSS)?

Pensando all'agenda 2030 e al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile, noi di UNICEF vogliamo che nessun bambino rimanga escluso. In quest'ottica, le alleanze con le aziende risultano fondamentali. Il coinvolgimento del settore privato attraverso il sostegno ai programmi, la sensibilizzazione e la formazione tra clienti e dipendenti o l'introduzione dei diritti nelle politiche di responsabilità sociale aziendale comporteranno migliori opportunità per l'infanzia. Perché la voce delle aziende può farsi sentire. Perché bisogna creare società presenti e future più giuste. E perché tutti insieme possiamo cambiare il mondo. ●

CUSTOMER / SECTOR News

Notizie su CLIENTI / SETTORI

ORDERS

Heat Exchanger in High Alloys

TUBACEX has been awarded two important Alloy 690 heat exchanger orders for the Asian market by the Engineering Procurement Contractor, Haldor Topsoe. The tubes will be used for the revamping of two methanol plants - used for hot steam super heaters.

Furnace for BP

TUBACEX will supply Foster Wheeler with the tubes for the BP Coker Furnace Integrity project. Another major order for furnace tubes in Alloy 800 will be supplied to Petrochem for the Shintech Plaquemine Ethylene Plant in the USA. ●

Scambiatori di calore in acciaio alto-legato

TUBACEX si è aggiudicata due importanti ordinativi per scambiatori di calore in acciaio alto-legato 690 per il mercato asiatico, incaricati dall'appaltatore ingegneristico Haldor Topsoe. I tubi saranno usati per la ristrutturazione di due impianti da metanolo, destinati all'uso con i surriscaldatori di calore.

Altiforni per BP

TUBACEX si occuperà della fornitura a Foster Wheeler di tubi per il progetto BP Coker Furnace Integrity. Un altro importante ordinativo relativo ai tubi per altiforni in Lega 800 proviene da Petrochem per l'impiego nell'impianto di etilene Shintech Plaquemine negli USA. ●



EXHIBITIONS & EVENTS

The Stainless Steel World Conference & Exhibition 2017 in Maastricht

28-30 NOVEMBER

Tubacex attended the Stainless Steel World Conference & Expo, a three-day international platform which enabled materials experts to update their knowledge on the development, specification and application of a range of corrosion resistant alloys in key industries. During the conferences, TUBACEX took the opportunity to present the agreement entered into with VDM Metals for the development of tubular products in the new VDM® 699XA alloy; a nickel-chromium-aluminum alloy with excellent resistance to metal dusting, which also boasts good ductility and manufacturability. ●

La Stainless Steel World Conference & Exhibition 2017 di Maastricht

28-30 NOVEMBRE

Tubacex ha partecipato alla Stainless Steel World Conference & Expo, fiera internazionale di tre giorni dedicata agli esperti di materiali che desiderano aggiornamenti in campo di sviluppi, specifiche e applicazioni della gamma di leghe anti-corrosione nei settori chiave dell'industria. Nel corso degli incontri, TUBACEX ha colto l'occasione per presentare l'accordo stipulato con VDM Metals per lo sviluppo di prodotti tubolari nella nuova lega VDM® 699XA: una lega in nichel-cromo-alluminio, dall'eccellente resistenza alle polveri di metalli e con ottime caratteristiche di duttilità e producibilità. ●

CUSTOMER / SECTOR **News**

Notizie su CLIENTI / SETTORI


Tubacex at the Abu Dhabi International Petroleum Exhibition & Conference 2017 (ADIPEC) 13-16 NOVEMBER

The Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference (ADIPEC) is one of the world's most influential events for the oil and gas industry. As a premium exhibition platform, ADIPEC enables professionals from around the world to do business and grow. Each year, ADIPEC provides one of the most important channels to do business and exchange information, attracting Energy Ministers, global CEOs and leading decision makers over the 4 days of business discussions and knowledge exchange. ●

Tubacex presso l'Abu Dhabi International Petroleum Exhibition & Conference 2017 (ADIPEC)

13-16 NOVEMBRE

La Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference (ADIPEC) è uno degli eventi mondiali più importanti nel campo Oil & Gas. Considerata come piattaforma premium del settore, l'ADIPEC offre agli esperti del campo di tutto il mondo un'opportunità per far crescere il proprio business e farsi conoscere. Ogni anno, ADIPEC si impone come uno dei canali più validi per fare business e scambiare informazioni, grazie anche alla partecipazione di ministri dell'energia, CEO internazionali e personaggi di spicco nei 4 giorni di eventi dedicati. ●

Tubacex at Oil & Gas Indonesia 2017 (Jakarta) 13-16 SEPTEMBER

Tubacex Singapore participated in this international oil and gas exploration, production and refining exhibition, one of the most heavily attended events in Asia. TUBACEX received recognition of its branding by many visitors, who are delighted that a sales office has been set up in the South East Asia region. ●


International Exhibition Metal-Expo 2017 in Moscow 14-17 NOVEMBER

Tubacex attended the 23rd edition of this International Industrial Exhibition that was held from 14th to 17th November in Moscow. 28,000 professionals visited the exhibition during the four days. ●

International Exhibition Metal-Expo 2017 di Mosca

14-17 NOVEMBRE

Tubacex ha partecipato alla 23a edizione della International Industrial Exhibition tenutasi a Mosca dal 14 al 17 novembre, che ha visto l'arrivo di ben 28.000 professionisti del settore nei quattro giorni negoziali. ●

Tubacex presso la Oil & Gas Indonesia 2017 (Giacarta) 13-16 SETTEMBRE

Tubacex Singapore ha partecipato alla mostra internazionale dedicata all'esplorazione Oil & Gas, produzione e attività di raffinazione dall'affluenza più ingente di tutta l'Asia. Grazie al suo branding, TUBACEX è stata riconosciuta da molti partecipanti alla fiera, lieti di poter adesso interagire con un ufficio dedicato alla regione del Sud-Est asiatico. ●



Borja MARTÍN

IBF Maintenance

Interview of an Intern on the TUBACEX START Program in Italy (IBF)

Manutenzione IBF

Intervista al borsista del programma TX START in Italia (IBF)



What have you learned during this international grant at IBF?

It is not easy to sum up everything that I have learned. However, generally speaking, I consider that by leaving the comfort area, I have matured as a person. On seeing yourself in a new environment in which initially you have no friends or family (or even the language), you end up maturing no matter what.

What has this experience given you on a personal and professional level?

On a personal level, it has given me greater autonomy and confidence in myself. Now I am capable of assuming challenges that I couldn't ever imagine in the past. Professionally, apart from learning Italian, at IBF I have put my knowledge acquired during my studies (Mechatronics) into practice and extended it.

What is your balance of your experience at IBF?

It is definitely positive. I came to IBF a year ago and I feel as though I arrived last week. I am lucky to form part of a highly qualified work team made up of people of different nationalities, from whom I have learned a lot and with whom the working day is much more pleasant.

What recommendations would you give to new participants in this program?

They should not be shy and should socialize (even though they do not know the language). They should travel and enjoy what is around them. They should be restless. It is going to be one of the best experiences of their life. ●

Cosa hai imparato nel periodo di borsa Global Training presso IBF?

Non è affatto facile riassumere tutto ciò che ho imparato nel Global Training. Ma in linea generale, credo che uscire dalla cosiddetta "zona di comfort" mi ha fatto maturare.

Ti vedi in un nuovo ambiente in cui all'inizio non hai amici né parenti su cui contare - e neanche la lingua! - ma dove finisci per crescere per forza.

Qual è il contributo personale e professionale di quest'esperienza?

A livello personale, ho acquisito maggiore indipendenza e più fiducia in me stesso. Adesso mi sento capace di affrontare sfide prima inimmaginabili.

Sul piano professionale, oltre ad imparare un po' di italiano, presso IBF ho messo in atto e espanso le mie conoscenze di meccanica elettronica.

Se dovessi fare un bilancio della tua traiettoria in IBF, cosa diresti?

Senza dubbio è positivo. Sono in IBF ormai da un anno e ho la sensazione di essere arrivato da pochissimo. Ho la fortuna di far parte di un team di colleghi di nazionalità diverse, tutti altamente qualificati, da cui posso imparare tantissimo e coi quali le giornate passano senza accorgersene.

Cosa consigli ai nuovi candidati di quest'esperienza?

Bando alla timidezza. Socializzare - anche se all'inizio non parlate bene la lingua - e poi viaggiare, godendo di ciò che ci circonda, senza contenersi. Sarà una delle migliori esperienze della loro vita. ●



Presentation of the award to the TUBACEX team by ASEPEYO

Consegna del premio al team TUBACEX da parte di ASEPEYO

TTI and ACERALAVA, promoting the preventive culture in the SECURITY WEEK

TTI e ACERALAVA: promuovere la cultura preventiva nella "Settimana della sicurezza"



Driving in extreme conditions.
Driving in wet conditions.
Emergency braking.

Guida in condizioni estreme.
Guida su bagnato.
Frenata di emergenza.

TTI and ACERALAVA have held "Safety Week" at their plants, consisting of conferences aimed at fostering a preventive culture in occupational risk prevention through diverse activities in the field of training and raising awareness.

Therefore, during a week, Tubacex collaborators have had the opportunity to participate in a variety of sessions, among which the following stand out: presentation of the Smart-Safety method, theoretical and practical training in fire extinction, rescue drills on falling from heights, a healthy campaign for the reduction of cholesterol, introduction to mindfulness for stress management, limiting beliefs and positive thought or driving sessions in extreme conditions to reduce accidents en route to and from work,

among others. In total, almost 800 training hours open to the entire workforce have been invested during this week.

This type of initiatives and, in general, actions carried out by Tubacex in terms of occupational prevention, with quantifiable investments

and effective contributions have led the Llodio and Amurrio plants (Basque Country/Spain) to be recognized by ASEPEYO, hence opting for important incentives that will once more lead to the promotion of the company in this type of actions. This recognition has been possible thanks to the involvement of collaborators in safety management, promoting safe behavior and taking a proactive approach to the identification and management of occupational risks. ●

The Llodio and Amurrio plants have been recognized for their role in occupational risk prevention

Presso gli impianti TTI e ACERALAVA si è celebrata la "Settimana della sicurezza": una serie di giornate mirate alla promozione di una cultura di prevenzione in campo di rischi sul posto di lavoro. Il programma include varie attività formative e di sensibilizzazione.

Così, nel corso di una settimana, i collaboratori di Tubacex hanno approfittato dell'opportunità di partecipare a varie sessioni: la presentazione del metodo Smart-Safety, eventi formativi antincendio di natura teorica-pratica, simulazioni di soccorso per cadute in altezza, una campagna di salute per la riduzione del colesterolo, induction al concetto di mindfulness e gestione dello stress, convinzioni limitanti e pensiero positivo ma anche sessioni di scuola guida in condizioni estreme volte alla riduzione degli incidenti in itinere, per citarne solo alcune. In totale, nella settimana sono state quasi 800 le ore dedicate alla formazione aperta a tutti i dipendenti.

Gli impianti di Llodio e Amurrio, riconosciuti per il loro ruolo nella prevenzione dei rischi sul posto di lavoro

Questo tipo di iniziative e in generale gli eventi portati avanti da Tubacex in campo di prevenzione degli infortuni sul lavoro, con investimenti ingenti e contributi efficaci, hanno fatto sì che gli impianti di Llodio e Amurrio (Paesi Baschi e Spagna) fossero premiati per il loro impegno dall'ente ASEPEYO. Tali incentivi saranno nuovamente messi a frutto per promuovere le attività aziendali in questo contesto. Il riconoscimento è stato possibile grazie alla partecipazione dei dipendenti stessi nella gestione della sicurezza, con la promozione di atteggiamenti e comportamenti sicuri, all'insegna della pro-attività nell'individuazione e nella gestione dei rischi lavorativi. ●



LEAN MANUFACTURING

in IBF

at IBF

IBF's journey in the LEAN philosophy began almost three years ago with improved production processes and the reorganization of its LAY-OUTS.

To do so, the VSM tool was used to define the production flows and optimize the Lay-outs of the Tubes and Fittings Divisions.

Il viaggio di IBF attraverso la filosofia LEAN è iniziato circa tre anni fa, con un miglioramento dei processi produttivi e la riorganizzazione dei LAY-OUT. Tale processo è stato avviato con l'introduzione dello strumento VSM, definendo i flussi produttivi e ottimizzando i lay-out delle divisioni tubi e fitting.

Among many other advantages, the new lay-outs have led to significant savings in production costs and increased lead-times; both of which are essential, first of all, to face the market crisis of recent years and, secondly, to face the future with guarantees of success.

In addition to the reorganization of processes and lay-outs, in recent years, IBF has also been committed to the implementation and use of

I nuovi lay-out hanno comportato, tra gli altri numerosi vantaggi, un sostanziale miglioramento dei costi di produzione e dei lead-time, due istanze imprescindibili per far fronte alla crisi di mercato di questi ultimi anni e per poter affrontare il futuro con garanzie di successo.

Oltre alla nuova riorganizzazione dei processi e dei lay-out, e sempre sotto l'egida del LEAN MANUFACTURING, in questi ultimi anni IBF ha fortemente



TUBES DIVISION

In 2015, the Tubes Division was made up of three production plants and as a result of the improvements and the introduction of the LEAN philosophy at IBF, all of the processes and equipment were concentrated in two plants. This organization enabled the areas to be optimized for the installation of a new cold drawing process for tubes, a 15-meter long thermal treatment furnace and new automatic ultrasound equipment.

DIVISIONE TUBI

Nel 2015 la Divisione tubi era composta da tre stabilimenti produttivi; a seguito dei miglioramenti e dell'introduzione in IBF della filosofia LEAN, è stato possibile concentrare tutti i processi e tutte le attrezzature in soli due stabilimenti. Questa organizzazione ha permesso di ottimizzare gli spazi per un nuovo processo di trafilatura dei tubi a freddo, un forno per trattamenti termici di 15 metri di lunghezza nonché un nuovo impianto automatico a ultrasuoni.

FITTINGS DIVISION

The Fittings Division was made up of four production plants and, like the Tubes Division, the improvements were substantial, with the concentration of all the equipment and processes in two plants, leaving a third as a cutting center and warehouse; and closing the fourth plant.

DIVISIONE FITTING

La Divisione fitting era formata da quattro stabilimenti produttivi; analogamente alla Divisione tubi, il miglioramento ottenuto è stato davvero considerevole, con l'accentramento di tutte le attrezzature e tutti i processi in due stabilimenti. Dei due restanti, uno è stato adibito a centro di taglio e magazzino mentre il secondo è stato chiuso.

tools such as TxPS, SMED, 5S, TPM and Self-control, always under the auspices of LEAN MANUFACTURING, which has enabled it to constantly continue improving and optimizing its processes.

It is worth highlighting that TxPS has proven to be a key tool for the cultural change and immersion of the entire IBF workforce in the LEAN philosophy, contributing to significant production improvements, efficiency of processes and better monitoring of production through the KPIs. The daily and weekly TxPS meetings mean that the system receives information feedback, which facilitates swift decision-making, and is constantly improving.

Although the progress and improvements obtained at IBF through the LEAN philosophy have been significant in recent years, the company will still rely on the continuous improvement process to adapt and survive in a market that is increasingly dynamic and competitive. ●

incentivato l'implementazione e l'uso di strumenti quali TxPS, SMED, 5S, TPM, Autocontrol, etc., che hanno consentito costanti miglioramenti assieme all'ottimizzazione dei processi.

In particolare, il TxPS si sta rivelando uno strumento chiave per il cambiamento culturale e l'immersione tutto l'organico di IBF nella filosofia LEAN, contribuendo ad apportare miglioramenti significativi a livello della produttività e dell'efficienza dei processi, nonché miglorie relative al monitoraggio della produzione mediante KPI. Le riunioni giornaliere e settimanali di TxPS fanno sì che il sistema sia costantemente supportato da informazioni, faciliti la presa di decisioni tempestiva e sia sottoposto a miglioramento continuo.

Sebbene negli ultimi anni i progressi e i miglioramenti ottenuti in IBF in virtù della filosofia LEAN siano stati molto consistenti, l'azienda intende proseguire sulla strada del miglioramento continuo, al fine di adattarsi ed essere presente in un mercato sempre più dinamico e competitivo. ●



Premio Instructores
Formación en Centros de Trabajo 2017
EQUIPO DE INSTRUCTORES



TUBACEX, recognition for its efforts in training young people

TUBACEX, riconoscimento all'impegno formativo per i giovani

The team of instructors from TTI, ACERÁLAVA, TTA and Tubacex Innovation, all of which are companies and areas within the TUBACEX Group located in the Basque Country/Spain, has been recognized by the Basque Business Confederation (Confesbask) for its efforts in the training of young people.

Il team di istruttori TTI, ACERÁLAVA, TTA e Tubacex Innovación, imprese e aree del Gruppo Tubacex nei Paesi Baschi, è stato riconosciuto dalla Confederazione Basca di Imprenditori (Confesbask) per l'impegno volto alla formazione dei giovani.

In the public act held last November, the work of TUBACEX was highlighted, and more specifically that of the team of instructors for its active participation in the implementation of placement

processes, collaborating effectively in the education of Vocational Training students. In this way, at the suggestion of the Vocational Training centers participating in the TUBACEX programs (Zaraobe and Llodio) and thanks to the decision of SEA entrepreneurs of Alava, Tubacex's commitment to

The Tubacex team of instructors has been recognized for its active participation in the training of young people

quality training has been recognized, whereby this training is in line with the company's values and adapted to its needs in this stage of transformation, increasing its competitiveness as well as the professional and occupational development of these young people.

Nel corso dell'evento pubblico tenutosi lo scorso mese di novembre, è stata premiata il contributo di TUBACEX e nello specifico del team di istruttori aziendali per la loro partecipazione attiva nelle fasi di implementazione dei processi di tirocinio, con una collaborazione efficace nella formazione degli alunni di Formazione Professionale. In tal modo, su proposta dei centri di Formazione Professionale che partecipano ai programmi TUBACEX (Zaraobe e Llodio) e su decisione di SEA Empresarios Alaveses, viene riconosciuto l'impegno e il contributo di Tubacex in ambito di formazione di qualità; una formazione in linea coi valori aziendali e regolata in base alle sue precieue esigenze, in tale fase di trasformazione, per promuovere competitività, ma anche sviluppo professionale e lavorativo del collettivo giovanile.

Un grande riconoscimento viene esteso al team di istruttori Tubacex per la partecipazione attiva nella formazione dei giovani



The Tubacex instructors participate actively in the training of 55 students who are on the dual training programs promoted by the company worldwide. More specifically, on the "Preventive Maintenance" and the "Extrusion, Rolling and Forging" programs, which were launched in 2016 and 2017 respectively. They are four-year academic programs in which 75% takes place at the work centers and which include a year of international experience at any of the Tubacex plants as a differential aspect. These programs have been promoted through the Tubacex Foundation, whose lines of work include fostering training through dual training programs in collaboration with public institutions, national grant programs and international grants to be developed at the Tubacex plants in the USA, Italy, Austria, India or Thailand. ●

Gli istruttori di Tubacex partecipano attivamente nella formazione dei loro XX alunni adesso iscritti ai programmi formativi duplici promossi dall'azienda concretamente, nei programmi di "Manutenzione Preventiva" e "Estrusione, Laminato e Forgiatura" lanciati rispettivamente nel 2016 e 2017. Si tratta di programmi accademici della durata di 4 anni: il 75 % viene sviluppato in centri di lavoro ed include, come valore aggiunto, l'opportunità di svolgere un anno di esperienza all'estero presso uno degli impianti Tubacex. I programmi sono stati portati avanti dalla Fondazione Tubacex che conta, fra i pilastri della sua attività la promozione della formazione duplice in collaborazione con le istituzioni pubbliche, i programmi di borsa di studio nazionali e internazionali da svolgere presso gli impianti Tubacex in USA, Italia, Austria, India o Thailandia. ●

TTI, TTA and Tubacex Innovation team of instructors

- Jon Mikel Gainza
- Koldo Ibarrondo
- Joseba Artolozaga
- Jesús Villanueva
- Alain Laucirica
- Jon Aldaiturriaga
- Unai Ruiz
- Javier Gutiérrez
- Roberto Moral
- Javier García Madrigal
- José Luis García
- Aitor Berdugo
- Josu Mínguez
- David González de la Hoz

Team di istruttori TTI, TTA e Tubacex Innovation

- Sergio Pérez
- Gorka Luengas
- Ángel García
- David Ruiz
- Beatriz Calleja

Promoting training, through better access to water, hygiene and sanitation.

In March 2016, the Tubacex Group launched its first corporate social action program with the aim of promoting the right to education in childhood. In collaboration with UNICEF, it has developed a three-year program in Palghar (India), very close to its Tubacex India production plant. This program aims to increase access to education for 116,000 children in 1257 schools in the region, fostering healthy hygiene habits and improving access to toilets. To contribute to the program: www.tubacex.com/unicef ●

Promuovere la formazione, dal miglioramento dell'accesso all'acqua alla disponibilità di sistemi sanitari.

Il Gruppo Tubacex ha lanciato a marzo 2016 il 1° programma aziendale di responsabilità sociale al fine di promuovere il diritto all'educazione infantile. In collaborazione con UNICEF, ha sviluppato un programma triennale a Palghar (India), nei pressi dell'impianto di produzione Tubacex India. Il programma mira a migliorare l'accesso all'educazione di 116.000 bambini e bambine nelle 1.257 scuole della regione, per promuovere abitudini di igiene salubre e migliorare l'accesso ai servizi sanitari. Per contribuire al programma: www.tubacex.com/unicef ●

How hygiene affects economic growth.

I modi in cui l'igiene favorisce la crescita economica.



Your partner in stainless steel premium tubular solutions.

tubacex.com

TSS, MAKING YOUR BUSINESS GROW

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS (TSS)

The largest global master distributor of seamless stainless steel and high nickel alloys tubes and fittings. With a worldwide network of own warehouses in Central Europe, France, Spain, Houston, Brazil, Middle East, Iran and India, TSS is able to provide immediate product availability and a wide range of services, responding to specific customers' needs.

INDUSTRIAL & TECHNICAL STAINLESS EXPERTISE

GLOBAL SUPPORT

TAILOR MADE ADVANCED SERVICES

Tubacex group, sharing your challenge



One Group of leading companies:

TTI
TUBACEX
GROUP

ACERALAVA
TUBACEX
GROUP

SALEM TUBE
TUBACEX
GROUP

**SCHOELLER
BLECKMANN**
TUBACEX
GROUP

IBF
TUBACEX
GROUP

**TUBACEX
INDIA**
TUBACEX
GROUP

**AWAJI
STAINLESS**
TUBACEX
GROUP

TTA
TUBACEX
GROUP

TSS
TUBACEX
GROUP