

TUBACEX beat

TUBACEX GROUP MAGAZINE No 2 - JULY 2015

Setting Out

GROWTH

Foundations

***Sentando
las bases del
CRECIMIENTO***



page

4

PROJECTS

SETTING OUT GROWTH
FOUNDATIONS

*SENTANDO LAS BASES
DEL CRECIMIENTO*

page

7

TUBACEX COMMITMENT TO GREATER
VALUE-ADDED PRODUCTS

*APUESTA DE TUBACEX POR PRODUCTOS DE
MAYOR VALOR AÑADIDO*

P)

page

8

INNOVATION

TUBACEX EXTENDS ITS
LABORATORY
NETWORK

*TUBACEX AMPLÍA SU RED
DE LABORATORIOS*

i)

page

10

INTERVIEW TO DANIEL
LACALLE

*ENTREVISTA A
DANIEL LACALLE*

c)

page

11

CUSTOMER / SECTOR NEWS

*NOTICIAS DE
CLIENTES / SECTORES*

3)

page

12

EMPLOYEE VOICE
THOMAS REISENGER



page

13



HEALTH & SAFETY

ENSURING A SAFE AND PLEASANT
WORKING ENVIRONMENT

*GARANTIZAR UN ENTORNO LABORAL
SEGURO Y AGRADEABLE*

page

14

TxPS

OPERATIONAL EXCELLENCE PROGRAM
PROGRAMA DE EXCELENCIA OPERACIONAL

TxPS)

15

TUBACEX TRAINING PROGRAM

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT
GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO



TUBACEX

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



Jesús Esmorís

CEO Consejero delegado

With the release of the first TUBACEX Beat issue we have opened a new way of sharing group related news. The successful welcoming received by this issue reaffirms it is here to stay, and encourages us to share the following pages you all.

In recent weeks we have looked back to take stock of our journey so far and also look ahead for a projection of the company growth with the implementation of different projects which make up our strategic plan.

In the last AGM held on May 27th we shared the results obtained in Q1 2015. Despite an unfavorable context and significant demand reduction which have defined the beginning of the year, TUBACEX demonstrated higher growth levels than in the same period last year, thanks to IBF integration among other factors. These results reflect the progress made by the Group since the launching of the last strategic plan.

On the other hand, we look to the future reinforcing our presence on a key strategic market. We recently announced the acquisition of 67.5% of Prakash Steelage seamless stainless steel tubes division. The company is based near Mumbai and has over 30 years of history, 250 employees and a turnover of 25 million Euros.

We are aware that the forthcoming years will be challenging and sales will continue in downward trend. In spite of this, we continue to work to minimize this impact and boost growth once conditions are favorable. We have learned a great deal from the past and are ready to face the future ●

Con el lanzamiento del primer número de TUBACEX Beat hemos dado paso a una nueva forma de compartir la actualidad en torno al grupo. Su buena acogida reafirma su vocación de continuidad, impulsándonos a compartir las siguientes páginas con todos vosotros.

En las últimas semanas hemos mirado hacia atrás para hacer balance del camino recorrido y hemos mirado hacia adelante para proyectar el crecimiento de la compañía con la implantación de los distintos proyectos que conforman nuestro plan estratégico.

En la pasada junta de accionistas que celebramos el 27 de mayo pudimos compartir los resultados obtenidos en el primer trimestre de 2015. A pesar del entorno desfavorable y la reducción significativa de la demanda que han caracterizado el comienzo del año, TUBACEX ha mostrado unos niveles de crecimiento superiores al mismo periodo del año pasado gracias, entre otros factores, a la integración de IBF. Estos resultados son el reflejo de los avances realizados por el Grupo desde el lanzamiento de su último plan estratégico.

Por otro lado, miramos al futuro reforzando nuestra presencia en un mercado estratégico clave. En los últimos meses hemos anunciado la adquisición del 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage, una empresa ubicada en Mumbai, con más de 30 años de andadura, 250 trabajadores y una facturación de 25 millones de euros.

Sabemos que los próximos meses serán difíciles y que las ventas continuarán su tendencia decreciente. A pesar de ello, seguimos trabajando para minimizar el impacto e impulsar el crecimiento cuando las condiciones sean favorables. Hemos aprendido mucho del pasado y estamos preparados para afrontar el futuro ●



***Sentando
las bases del
CRECIMIENTO***

Setting Out for GROWTH Foundations

TUBACEX closes 2014 successfully overcoming the first phase of its Strategic Plan and in a healthy financial position which enables the company to face the current market situation with strength.

TUBACEX cierra el 2014 superando con éxito la primera fase de su Plan Estratégico y una posición financiera saneada que le permite afrontar la actual situación del mercado de una manera fortalecida.

These 1Q 2015 results reflect the progress made by the Group since the launching of the new Strategic Plan. Despite an unfavorable context and significant demand reduction which have defined the beginning of the year, TUBACEX demonstrated higher growth levels than in the same period last year.

Sales increased by 13.9% to the tune of 159.8 million Euros; EBITDA grew 5.7% up to 17.5 million Euros with an EBITDA margin of 10.9% and an EBT amounting to 9.4 million Euros which is 22.8% higher than that of the first quarter of 2014.

Los resultados obtenidos en el primer trimestre de 2015 responden a los avances realizados por el Grupo desde el lanzamiento de su nuevo Plan Estratégico. Y es que a pesar del entorno desfavorable y la reducción significativa de la demanda que han caracterizado el comienzo del año, TUBACEX ha mostrado unos niveles de crecimiento superiores al mismo periodo del año pasado.

Las ventas aumentaron un 13,9% hasta alcanzar 159,8 millones de euros, el EBITDA creció un 5,7% hasta los 17,5 millones de euros con un margen EBITDA del 10,9% y el Beneficio Antes de Impuestos se situó en 9,4 millones de euros, un 22,8% más que en el primer trimestre de 2014.

Durante la Junta general de accionistas, celebrada el pasado 27 de mayo en Llodio, la compañía hizo

Sales
Ventas

+13,9%

EBITDA
+5,7%

€ **17,5**
millions
EBITDA

€ **9,4**
millions
Profit before tax
Beneficio antes de impuestos

At the Shareholders' General Meeting held on May 27th in Llodio, the company took stock of its 2014 performance and the measures implemented in the four axes of the management focus which are the basis of the corporate Strategic Plan.

As for **business strategy**, the aim of TUBACEX was to gradually increase the weight of Premium products. Secondly, the company has continued to progress in the main focus of its **operational strategy** based on excellence and continuous improvement as key foundations. On the other hand with the aim of positioning the company as a leading supplier of tubular solutions in the

balance del 2014 y de las medidas puestas en marcha dentro de los cuatro pilares del enfoque de gestión en torno a los cuales gira su Plan Estratégico.

Dentro de su estrategia de negocio, el objetivo de TUBACEX ha sido incrementar de manera gradual el peso de los productos Premium. En segundo lugar, la compañía ha continuado avanzando en los ejes principales de su estrategia operacional con la excelencia y la mejora continua como pilares fundamentales. Por otra parte, y con el objetivo posicionar la Compañía como un proveedor de referencia de soluciones tubulares en el sector de la energía, TUBACEX adquirió la italiana IBF en el marco del eje estratégico de crecimiento.



energy sector, TUBACEX acquired the Italian company IBF within the **strategic growth focus framework**. This operation, along with the integration of Prakash Steelage in Asia announced in February 2015, achieved the Group product range completion and a reinforced presence of the company on key markets. On the other hand, the corporate commitment to organic growth with the creation of TUBACEX Services, a Greenfield project based in Cantabria (Spain), to develop the global offer concept and add on new services for customers.

TUBACEX invested 23.90 million Euros in 2014 in technical installations and machinery with the aim of reinforcing the strategic development of production capacities at higher expertise level and added value segments.

TUBACEX commitment to improving the company position on the market helped to cover the realm of the strategic plan from a reinforced position. In spite of this, the company was not immune to the oil crisis impact. Aware of this situation which will be maintained in forthcoming months with high levels of uncertainty, TUBACEX continues to trust its solid growth project to achieve a more competitive position ●

Esta operación, junto con la integración de Prakash Steelage en Asia anunciada en febrero de 2015,

permite completar la gama de productos del Grupo así como reforzar la presencia de la compañía en mercados clave. Por otro lado se encuentra la apuesta de la compañía por el crecimiento orgánico, con la creación de TUBACEX Services, un proyecto Greenfield ubicado en Cantabria para desarrollar el concepto de oferta global y añadir nuevos servicios para los clientes.

La apuesta de TUBACEX por mejorar su posición en el mercado le ha permitido alcanzar el perímetro de su plan estratégico en una posición reforzada. A pesar de ello, la compañía no ha sido ajena al impacto de la crisis del petróleo. Conscientes de que esta situación se mantendrá en los próximos meses, con niveles altos de incertidumbre, TUBACEX mantiene su confianza en su sólido proyecto de crecimiento que le situará en una posición más competitiva ●

TUBACEX ha invertido 23,90 millones de euros en 2014 en instalaciones técnicas y maquinaria con el objetivo de reforzar el desarrollo estratégico de capacidades de producción en segmentos de mayor nivel de especialización y alto valor añadido.



TUBACEX commitment to greater VALUE-ADDED products

Apuesta de TUBACEX por productos de mayor VALOR AÑADIDO

Finishing line oriented to manufacturing high value-added tubular products for oil and gas extraction (OCTG) and center tubes for umbilicals.

Since the end of 2013, TUBACEX boasts a finishing and inspection line for special high value-added products oriented to pipe manufacturing for oil and gas extraction (OCTG) and center tubes for umbilicals. This is one of the most demanding products manufactured by the company and requires production systems especially designed to guarantee quality.

This line integrates inspection and traceability installations and systems which may be considered cutting-edge on the market. The main characteristics of the line are high productivity and final product quality which are both necessary to address large projects with first-class oil companies worldwide, like TOTAL, EXXONMOBIL, etc.

The outcome of this investment has materialized thanks to standard approvals with TOTAL (achieved) and EXXONMOBIL (currently ongoing) and the first large orders in manufacturing phase (TOTAL ABK and TOTAL Dolphin). This line is one of the most powerful tools to boost the Group billing and profitability figures ●

Línea de acabado orientada a la fabricación de productos tubulares de alto valor añadido para extracción de gas y petróleo (OCTG) y tubos centrales para umbilicales.

Desde finales de 2013 TUBACEX cuenta con una línea de acabado e inspección para productos especiales de alto valor añadido, orientada a la fabricación de tubos para extracción de gas y petróleo (OCTG) y tubos centrales para umbilicales. Este producto es uno de los más exigentes que fabrica la compañía y requiere sistemas de producción especialmente diseñados para garantizar su calidad.

Esta línea integra instalaciones y sistemas de inspección y trazabilidad que pueden considerarse los más avanzados del mercado. Sus principales características son su alta productividad y la calidad final del producto, ambos necesarios para poder acometer grandes proyectos con petroleras de primera línea a nivel mundial, como TOTAL, EXXONMOBIL, etc.

El resultado de esta inversión se ve materializado gracias a las homologaciones con TOTAL (conseguida) y la de EXXONMOBIL (en curso) y los primeros grandes pedidos en fase de fabricación (TOTAL ABK y TOTAL Dolphin). Esta línea constituye una de las herramientas más potentes para aumentar las cifras de facturación y rentabilidad del Grupo ●

OCTG: TUBACEX Manufacturing range / Gama de fabricación de TUBACEX

Steel Acero	Grade Calidad	2 3/8" 2 7/8"	3 1/2" 4 1/2"	5" 5 1/2"	6 5/8" 7"	7 5/8" 7 3/4"	8 5/8" 9 5/8"	Under Research & Development En fase de I+D	
22 Cr	65	R3	R3	R3	R3	R2			
	110	R3	R3	R3	R3	R2			
	125	R3	R3	R3	R3	R2			
25 Cr	80	R3	R3	R3	R3	R2			
	110	Under Research & Development En fase de I+D							
	125	R3	R3	R3	R3	R2			
28 Cr	110	R3	R3	R3	R3	R2			
	125	R3	R3	R3	R3	R2			
825	110	R3	R3	R3	Under Research & Development				
G3	110	R3	R3						
	125	R3							

TUBACEX extends its LABORATORY network

TUBACEX amplía su red de LABORATORIOS

As part of TUBACEX strategy, there is a firm commitment to developing new more demanding products requiring a higher level of quality and more advanced technical skills.

Dentro de la estrategia de TUBACEX se encuentra una apuesta decidida por el desarrollo de nuevos productos más exigentes, lo que requiere un nivel de calidad y unas capacidades técnicas superiores.

TUBACEX Group currently has seven test laboratories which will soon be eight, once Cantabria laboratory is operational.

The following main projects have started as part of a general improvement plan:

Internal standard for laboratories, consisting of:

- Standardization of technical test instructions and procedures.
- Preparation of a set of inter-comparison tests (Round Robin test).

El Grupo TUBACEX cuenta en la actualidad con siete laboratorios de ensayo, que serán ocho próximamente, cuando se haga operativo el laboratorio de Cantabria.

Dentro de un plan de mejora general, se han iniciado dos proyectos relevantes:

La estandarización interna de los laboratorios consistente en:

- La unificación de procedimientos e instrucciones técnicas de ensayo.
- La realización de una batería de pruebas de intercomparación (Round Robin test).
- La homologación de acuerdo con la norma ISO 17025 de los laboratorios de TTI y SBER inicialmente, que se extenderá posteriormente a otros laboratorios del grupo.



- Initial accreditation according to standard ISO 17025 for TTI and SBER laboratories, to be subsequently extended to other Group laboratories.

This project will achieve: higher technical competence and excellent management of all laboratories on the one hand and guaranteed standard quality for all the Group products, on the other. Moreover, the ability to react to any contingency requiring the crosswise use of corporate resources is also increased.

The new laboratory will contribute to the future development of the Group's product portfolio

Complete retrofit of IBF laboratory in ITALY:

TUBACEX Group recently approved the construction of a new laboratory at IBF premises in Piacenza.

The new laboratory will be equipped with state-of-the-art preparation, optical microscope and

mechanical testing equipment.

In addition, the team will be significantly reinforced to be able to meet the growing demands of both our customers as well as future R&D projects.

IBF has an ambitious investment plan in place, strongly focused on innovation and technological development. The new laboratory will be in operation in 2015 and will contribute to the future development of the Group product portfolio ●

Con este proyecto se conseguirá, por una parte, elevar la competencia técnica y la gestión excelente de todos los laboratorios, y por otra parte, se garantizará que todos los productos del grupo tengan una calidad homologable. Además, se aumenta la capacidad de reacción ante cualquier contingencia que requiera la utilización transversal de recursos corporativos.

La modernización completa del laboratorio de IBF en ITALIA:

Recientemente, el Grupo TUBACEX ha aprobado la construcción de un nuevo laboratorio en las instalaciones de IBF en Piacenza.

El nuevo laboratorio incorporará la última generación en equipos de preparación, microscopía óptica y ensayos mecánicos.

Además, se reforzará sensiblemente el equipo humano con objeto de poder atender tanto a las exigencias crecientes de nuestros clientes como a futuros proyectos de I+D.

IBF cuenta con un ambicioso plan de inversiones, con un gran foco en la innovación y el desarrollo tecnológico. El nuevo laboratorio, que estará operativo en 2015, contribuirá al desarrollo futuro de la cartera de productos del grupo ●

El nuevo laboratorio contribuirá al desarrollo futuro de la cartera de productos del Grupo



Daniel LACALLE

Economist and manager of
investment funds

Economista y gestor de fondos de inversión



What are the most relevant factors behind this unexpected oil drop?

The main factor is increased production - greatly exceeding demand - in non-OPEC countries and in particular the USA, reaching the highest unprecedented supply levels over the past six years. This is clearly an offer crisis.

How long do you think this situation may last?

Normally this process can take several years. Increased production in low cost OPEC countries, improved efficiency in non-conventional oil producers and subsequent re-adjustment of the chain value at a lower price, are promoting a cut in oil marginal cost.

In your view, what are the challenges for companies like TUBACEX which are part of the sector supply chain?

The main challenge is added value. As customers demand specific quality solutions, strategy must be oriented to maximizing the margin and improving the quality of products instead of just focusing on increasing sales volume.

What would you recommend the TUBACEX team do? What position do you think the company should achieve to progress in this sector?

TUBACEX has reached a successful position and completed a restructuring process throughout the entire chain which allowed the company to be more strongly positioned. My recommendation is for the company to maintain their different innovative strategy, yet remain aware of the fact growth will be gradual, and focusing on the measures they have implemented to tackle the current situation: working capital management, debt reduction, product quality improvement and added value increase, among others ●

¿Qué factores son los más relevantes para esta caída inesperada del petróleo?

El principal factor es el aumento, muy por encima de la demanda, de la producción de los países no OPEP, sobre todo de EEUU, alcanzando los niveles de suministro más altos en los últimos seis años. Se trata, claramente, de una crisis de oferta.

¿Cuánto cree que puede durar esta situación?

Lo normal es que este proceso dure varios años. El aumento de producción de los países de bajo coste de la OPEP, la mejora de la eficiencia por parte de los productores de petróleo no convencional y el consiguiente reajuste de la cadena de valor a menor precio están promoviendo la reducción del coste marginal del petróleo.

¿Cuáles creen que son los retos para las empresas como TUBACEX que forman parte de la cadena de suministro del sector?

El principal reto está en el valor añadido. Los clientes demandan soluciones específicas de calidad, con lo que la estrategia debe orientarse a maximizar el margen y mejorar la calidad de los productos en lugar de centrarse en aumentar el volumen de ventas.

¿Qué le recomendaría al equipo de TUBACEX? ¿Qué posicionamiento cree que tiene que adoptar la compañía para evolucionar en este sector?

TUBACEX ha llevado a cabo un posicionamiento exitoso, con una reestructuración en toda la cadena que le ha permitido estar en una posición más fuerte. Mi recomendación es que mantenga esa estrategia diferente e innovadora siendo conscientes de que el crecimiento será paulatino y centrándose en las medidas adoptadas por la compañía para afrontar la situación actual: la gestión del capital circulante, la reducción de endeudamiento, la mejora de la calidad de los productos y el aumento de su valor añadido, entre otras ●



CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES



Nexans delivers static subsea umbilical to Statoil's Snøhvit CO2 injection Project – with Schoeller Bleckmann being the supplier of the hydraulic superduplex tubes.

Nexans' static umbilical will provide hydraulic, electrical and fibre optic services for subsea services for this field - the largest industrial project off the coast of northern Norway. This is the third delivery in a €45 million portfolio of standardized umbilical deliveries awarded by Statoil in December 2012 for the Norwegian Continental Shelf ●

Nexans suministra umbilicales submarinos estáticos para el proyecto de inyección de CO2 de Snøhvit de Statoil, mientras que Schoeller Bleckmann será el proveedor de tubos hidráulicos super duplex.

Los umbilicales estáticos de Nexans proporcionarán servicios hidráulicos, eléctricos y de fibra óptica para los servicios submarinos de este campo, que es el mayor proyecto industrial de la costa del norte de Noruega. Se trata de la tercera entrega dentro del contrato que incluye una cartera de 45 millones de euros en el suministro de umbilicales homologados, concedido por Statoil en diciembre de 2012 para la plataforma continental noruega ●.



BHEL wins the largest thermal power contract in the company's history by TSGENCO – A project where TUBACEX will provide its best effort in order to supply the Seamless Stainless tubes and continue its business relationship with this key customer, which has already been established by the recent award of Ennore, Kothagudem and Wanakbori Thermal plants to TUBACEX.

Bharat Heavy Electricals Limited will build a 4,000 MW super-critical thermal power plant comprising five 800 MW thermal sets with a total value of approximately \$2.8 billion) for India's Telangana State Power Generation Corporation (TSGENCO) ●

BHEL ha firmado el mayor contrato de energía térmica de la historia de la empresa con TSGENCO – un proyecto en el que TUBACEX se esforzará al máximo para suministrar tubos de acero inoxidable sin soldadura y para prolongar su relación empresarial con este cliente clave, que ya se había establecido a través de la reciente concesión de Ennore, Kothagudem y Wanakbori Thermal a TUBACEX.

Bharat Heavy Electricals Limited construirá una planta de energía térmica súpercrítica de 4.000 MW que constará de cinco grupos térmicos de 800 MW, con un valor total aproximado de 2.800 millones de USD, para Telangana State Power Generation Corporation (TSGENCO) de la India ●

APPROVALS

HOMOLOGACIONES



EXXONMOBIL

TUBACEX is being audited by EXXONMOBIL to become supplier of OCTG CRA Products. In the last months the company has initiated the final run of this process with constant visits of EXXONMOBIL representatives to its Spanish facilities. The achievement of this goal will bring immediate sales opportunities, upgrade the reputation of the company into this market and enhance its internal capabilities to target future top level approvals.

EXXONMOBIL

TUBACEX se encuentra en proceso de aprobación por parte de EXXONMOBIL como suministrador de OCTG. En los últimos meses la compañía ha iniciado la fase final de este proceso con constantes visitas de miembros de EXXONMOBIL a sus plantas y laboratorios en España. La consecución de este objetivo traerá oportunidades de venta, elevará la reputación de la compañía en el mercado y potenciará sus capacidades internas para la obtención de futuras homologaciones de alto nivel.



saipem

SAIPEM

Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr has been qualified in SAIPEM SpA Vendor List for HP Carbamate Condenser Exchangers built in 25.22.2 steel grade for Fertilizer application.

SAIPEM

Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr ha sido aprobada por SAIPEM SpA para la fabricación de tubos de grado 25.22.2 para Intercambiadores/Condensadores de alta presión empleados en la industria de fabricación Fertilizantes.



ADGAS

TUBACEX Tubos Inoxidables obtains definitive approval in ADGAS (ADNOC Group of Companies in Abu Dhabi).

ADGAS

TUBACEX Tubos Inoxidables obtiene aprobación definitiva en ADGAS (perteneciente al Grupo ADNOC – Abu Dhabi).



Thomas REISINGER

Supervisor in the cold forming area, working for SBER for more than 25 years.

Supervisor en el área de laminación en frío, trabajando para SBER durante más de 25 años.

How would you rate your successful career in TUBACEX / SBER Group?

In 1987, I started my first job as an apprentice with VEW - SBER Predecessor Company - training workshop.

After training as an installation assembler, my career took me to the drawing plant where I worked as a maintenance mechanic.

In 2002, I started working my way up to management and was made foreman at the Pilger mill.

Once my professional training was completed, I felt vocationally drawn to Pilger mills where I could contribute with my accumulated expertise and extended experience to improve and update installations. This allowed us, for example, to integrate a sawing line in the 3-inch cold Pilger rolling mill which translated into a clear efficiency increase.

What have been the most important personal changes for you in TUBACEX / SBER since you joined the company?

The main change I think, it was how I reached a managerial position.

There is a great difference between being a mechanic, respected by everyone because he/she repairs and keeps the installation tuned; and being the boss, who also has to carry out unattractive tasks.

Obviously, your standpoint also changes as responsibility increases.

What personal experiences do you take with you of your time at TUBACEX / SBER?

Professional life is full of ups and downs but regardless of how negative a situation may look, you should never stop being positive. It's always too early to give up. This attitude has always worked very well for me.

What's the best thing that has happened to you at TUBACEX/SBER?

First, when I was working as a foreman for a short time, I traveled with my boss to the plant in Spain to share experiences with my Spanish counterparts. It was my first work trip abroad and I felt very important. That was definitely a highlight.

What do you hope for the future?

Tubes (demanded by our customers) are getting increasingly special. In the future, there will be no money to be made with standard products. The challenge is growing for each group and therefore for each worker.

What would be your advice for young people?

Being ambitious, hard-working and honest you can go far ●

¿Qué balance haría de su exitosa trayectoria en el grupo TUBACEX / SBER?

En 1987 me inicié en la vida laboral como aprendiz en el taller de formación de VEW, la empresa predecesora de SBER.

Tras formarme como montador de instalaciones mi trayectoria me llevó a la trefilería, donde trabajé como mecánico de mantenimiento.

En 2002 alcancé una mayor responsabilidad como encargado de turno en el área de laminado en frío.

Al terminar la formación profesional encontré mi vocación en mi vocación en el laminado en frío, donde podía aportar el conocimiento adquirido y mi amplia experiencia para mejorar y modernizar las instalaciones. De esta manera, por poner un ejemplo, pudimos integrar una línea de serrado en la máquina de laminación en frío de tubos Pilger de 3 pulgadas, lo que supuso un claro incremento de la eficacia.

¿Cuáles fueron los cambios personales más importantes para usted en TUBACEX /SBER desde que entró a formar parte de la compañía?

El cambio principal diría que fue el camino hacia un cargo directivo.

Hay una gran diferencia entre ser el mecánico, a quien todo el mundo mira bien porque repara la instalación y la mantiene a punto, o ser el jefe, a quien también le toca desempeñar tareas poco atractivas.

Por supuesto, también cambia el punto de vista ya que aumenta la responsabilidad.

¿Qué experiencias personales guarda durante todo este tiempo en TUBACEX /SBER?

La vida profesional está llena de altibajos, pero independientemente de lo negativa que parezca una situación, nunca se debe perder la actitud positiva. Siempre es demasiado pronto para rendirse. Con este planteamiento me ha ido siempre muy bien.

¿Qué es lo mejor que le ha pasado en TUBACEX/SBER?

Primero fui, durante un breve tiempo, capataz y en esa época viajé con mi jefe a la fábrica de España para intercambiar experiencias con compañeros españoles. Mi primer viaje de trabajo al extranjero; me sentí muy importante. Ese fue sin duda un momento estelar.

¿Qué espera del futuro?

Los tubos (demandados por los clientes) son cada vez más especiales; con productos estándar no se ganará dinero en el futuro. Crece el desafío en cada uno de los grupos y con ello en cada trabajador.

¿Qué consejos daría a la gente joven?

Siendo ambicioso, trabajador y honesto se puede llegar lejos ●



Guaranteeing a SAFE PLEASANT work environment is one of TUBACEX Group commitments to its employees

Garantizar un entorno laboral SEGURO Y AGRADABLE, parte de los compromisos del Grupo TUBACEX con sus trabajadores.

The annual action plan for the different business units is supplemented with local initiatives which make possible the corporate motto "Together Safety First" can become a reality thanks to the active involvement of all employees.

At local level, it is worth highlighting the preventive work carried out at TTI and ACERÁLAVA plants (Spain) plants, through a set of information and training activities aimed at all the employees.

Periodical initiatives include Health & Safety awareness raising workshops which will be gradually extended to all levels within the organization. In addition, the bi-annual journal Elkarrekin was recently launched to bring activities aimed at reducing occupational accident rates carried out in the plants

closer to all employees. On the other hand, and as a one-off initiative, a children's drawing competition was organized for the children of TTI and ACERÁLAVA employees. With this competition, the youngest members of the household were also able to take part in the effort to promote a prevention-based culture.

These activities reflect the Management and employees' involvement and commitment to guaranteeing safe environments and activities in the work place ●

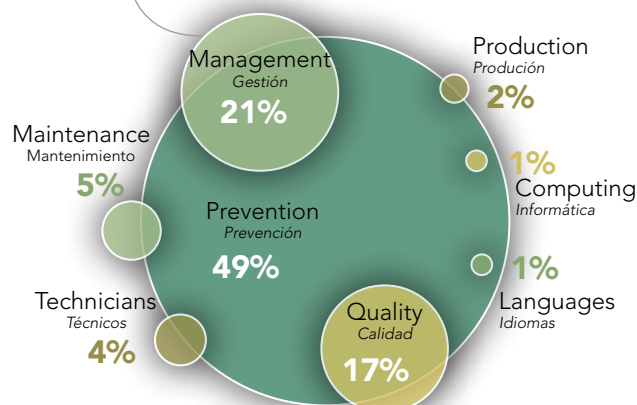


El plan de acción anual para las distintas unidades de negocio se complementa con las iniciativas locales que apoyan la transformación del lema corporativo "Entre todos seguridad ante todo" en una realidad gracias a la participación activa de todos los trabajadores.

A nivel local, cabe destacar la labor de prevención desarrollada en las plantas de TTI y ACERÁLAVA (España) a través de una serie de acciones informativas y formativas dirigidas a todos sus empleados.

Entre las iniciativas periódicas se encuentran las jornadas de concienciación en materia de seguridad y salud que se ampliarán de manera progresiva a todos los niveles de la organización. A ellas se suma Elkarrekin, la revista semestral que acaba de lanzarse para acercar a todos los trabajadores las acciones que se vienen desarrollando en las plantas para reducir los ratios de accidentabilidad laboral. Por otro lado, y en esta ocasión como iniciativa puntual, se ha celebrado un concurso de dibujo infantil para los hijos de los trabajadores de TTI y ACERÁLAVA. Con este concurso, los más pequeños de la casa han querido sumarse a la promoción de una cultura basada en la prevención.

Estas acciones reflejan la implicación y compromiso tanto de la Dirección como de los trabajadores en garantizar ambientes y actuaciones seguras en el ámbito laboral ●



Training activities 2014 /
Formación 2014



TXPS, operational excellence program

TXPS, programa de excelencia operacional

As part of Tubacex Production System, TXPS, a four-day training program was held at Llodio headquarters in May.

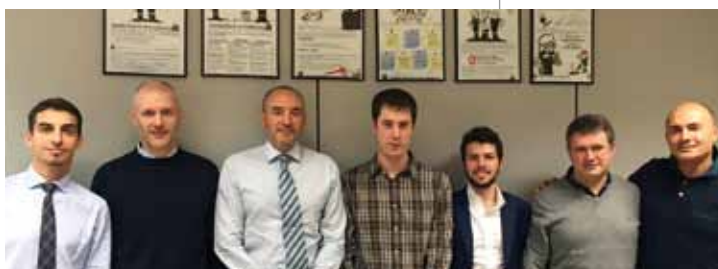
This training program, attended by six employees from IBF Italy, TSS Cantabria and TTA plants, included theoretical and practical sessions combined with factory visits to offer the resources required for its deployment to the plants mentioned above.

Participants had an opportunity to grasp the basic principles of this production system based on continuous improvement, KPIs implementation process, quality tools or troubleshooting tools, among other subjects.

In the same way, attendees took part in a management cycle at TTI Llodio and Amurrio plants to learn the implementation process first-hand.

This program was complemented with practical workshops which provided the attendees with tools for the model adaptation and deployment to other Group plants.

These activities are part of the corporate culture and continuous improvement process implementation plan in all plants ●



Dentro del sistema de producción TUBACEX Production System, TXPS, el pasado mes de mayo se celebró un programa formativo de cuatro días de duración en la sede central de Llodio.

Este programa, en el que participaron media docena de personas de las plantas de IBF Italia, TSS Cantabria y TTA, incluyó sesiones

teóricas y prácticas, combinadas con visitas a fábrica para ofrecer los recursos necesarios para su despliegue en las plantas anteriores.

Los participantes pudieron acceder a los principios básicos de este sistema de producción

basado en la mejora continua, el proceso de establecimiento de KPIs, las herramientas de calidad o las herramientas de gestión de problemas, entre otras materias.

Asimismo, los asistentes pudieron participar en un ciclo de gestión en las plantas de TTI de Llodio y Amurrio para conocer en primera persona el proceso de implantación.

Este programa se complementó con talleres prácticos que permitieran dotar a los asistentes con herramientas para la adaptación y despliegue del modelo en otras plantas del Grupo.

Estas actuaciones forman parte del plan de implementación del proceso de mejora continua y cultura corporativa en todas las plantas ●



BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO

TUBACEX has recently given an international course to certify «Business Process Management» based on the EN ISO 15504:2004. This internal training took place in the corporate offices in Leioa (Spain) and it was given by the Senior Process Manager, Andreas Hoffmann from Austria.

The training and workshop were designed to give the participants from TUBACEX in Spain, Italy, Austria and USA all necessary tools and methodologies to develop advanced Business Process Management (BPM) in their local units and deploy the corporate process system during 2015.

BPM will help the Group to standardize its success relevant business processes, give the tools to further improve and make best in class solutions visible in order to learn from one another and herewith guaranty sustainable growth and success ●

Recientemente se ha celebrado en las oficinas corporativas de Leioa (España) el curso interno para certificar la «Gestión de Procesos de Negocio» basado en la EN ISO 15504:2004. Esta formación fue impartida por el Senior Process Manager Andreas Hoffmann de Austria.

La formación y los talleres fueron diseñados para dar a los participantes de TUBACEX España, Italia, Austria y EEUU todas las herramientas y metodología para desarrollar una gestión avanzada de procesos de negocio en sus unidades locales e implementar el sistema de procesos corporativo durante 2015.

La Gestión de Procesos de Negocio ayudará al Grupo TUBACEX a estandarizar los procesos de negocio relevantes, y ofrecer las herramientas para mejorar y ofrecer las mejores soluciones de su clase con el fin de aprender los unos de los otros y, con ello, garantizar el crecimiento sostenible y el éxito ●



TUBACEX

Worldwide presence



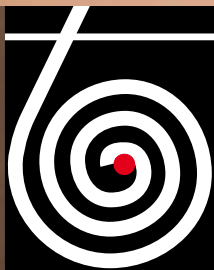
Manufacturing



Service Center



Sales representation



TUBACEX
GROUP

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

www.tubacex.com

TUBACEXbeat  No 2- JULY 2015