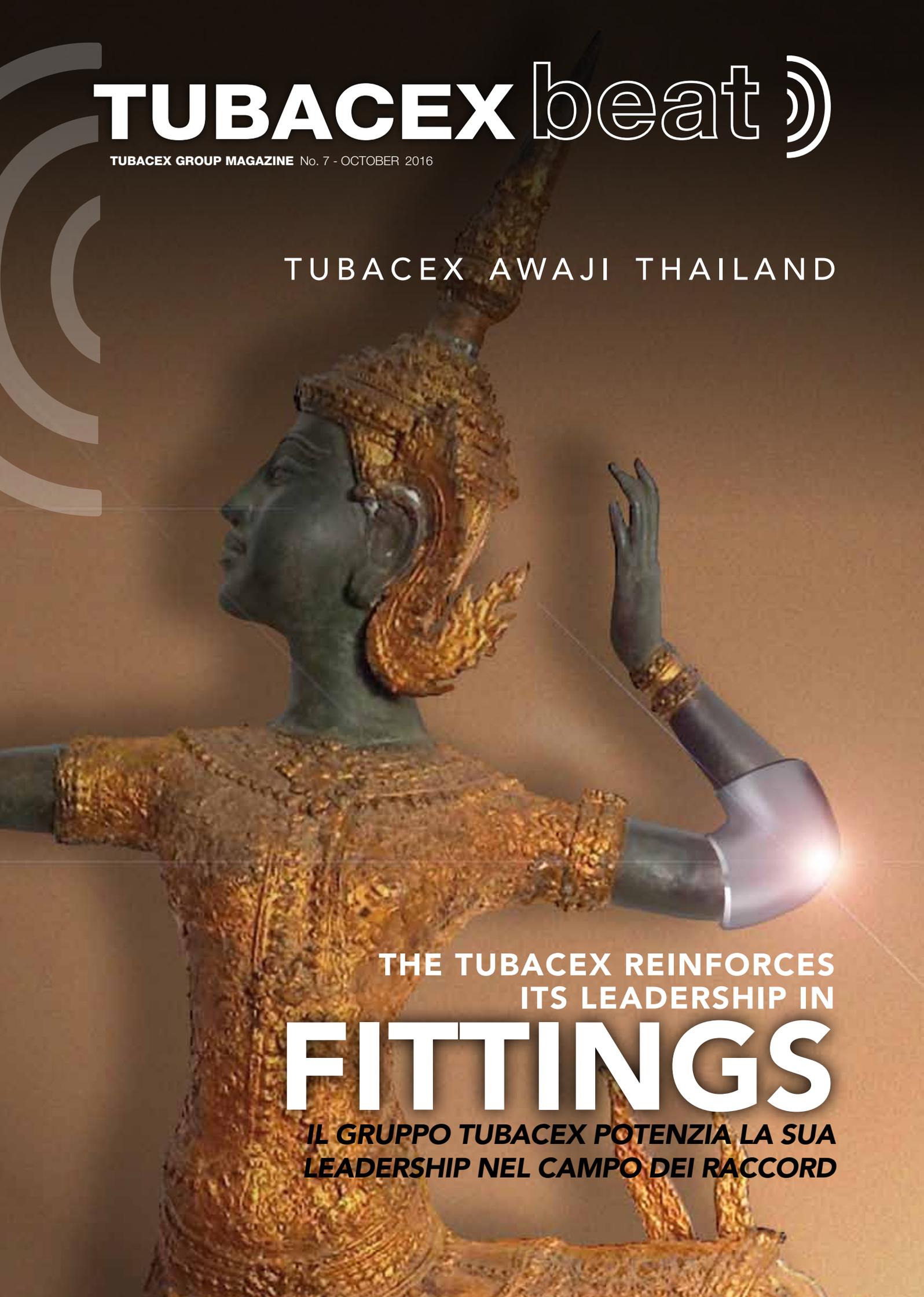


TUBACEX beat



TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 7 - OCTOBER 2016

TUBACEX AWAJI THAILAND

THE TUBACEX REINFORCES
ITS LEADERSHIP IN

FITTINGS

**IL GRUPPO TUBACEX POTENZIA LA SUA
LEADERSHIP NEL CAMPO DEI RACCORD**

page

4

PROJECTS

THE TUBACEX REINFORCES ITS LEADERSHIP IN FITTINGS

IL GRUPPO TUBACEX POTENZIA LA SUA LEADERSHIP NEL CAMPO DEI RACCORD

page

7

TUBACEX BOILER TUBES: COMMITMENT TO SAFETY, QUALITY, EFFICIENCY AND ENVIRONMENTAL IMPACT

TUBACEX BOILER TUBES: PER LA MASSIMA SICUREZZA, QUALITÀ ED EFFICIENZA CON IL MINIMO IMPATTO SULL'AMBIENTE

page

8

INNOVATION

TUBACOAT ADVANCED COATINGS FOR EXTREME ENVIRONMENTS

RIVESTIMENTI TUBACOAT AVANZATI PER AMBIENTI ESTREMI

page

10

INTERVIEW WITH JULEN BILBAO

INTERVISTA A JULEN BILBAO

page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTIZIE SU CLIENTI / SETTORI

page

14

EMPLOYEE VOICE

JAVIER LORENZO

page

16

TEAMS INVOLVED IN IMPROVING COMPETITIVENESS

TEAM IMPEGNATI NEL MIGLIORAMENTO DELLA COMPETITIVITÀ

page

15

HEALTH & SAFETY

NEW GRAPHIC PANEL
NUOVA TABELLA GRAFICA

page

18

CSR **Corporate Social Responsibility**

A CONCEPT NOTE TO PROVIDE EDUCATION, WATER, IMPROVED SANITATION AND HYGIENE IN INDIA

UNA NOTA PER FORNIRE ISTRUZIONE, ACQUA PULITA, MIGLIORI CONDIZIONI SANITARIE E IGIENICHE NEL DISTRETTO DI PALGHAR, (MAHARASHTRA) INDIA



TUBACEX
GROUP

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



Jesús Esmoris
CEO



Nobody could have predicted the Oil&Gas sector drop and subsequent impact on industries such as TUBACEX, when we launched our strategic plan three years ago. Thanks to our capacity to respond and without diverting from our strategic targets we sailed through times of uncertainty, breaking away from divestment trends dominating the market and reorganizing at operational, commercial and management levels. We became and are still aware that those times were not just times of change but actually determined the new rules of the game for our industry.

Within this change process, smaller sectors such as special stainless steel components were affected to a greater extent, mainly due to their higher dependency on traditional markets. Notwithstanding the above, we defined a specialization plan for our fitting plants - TTA in Spain and IBF in Italy - and recently we have signed an agreement to set up a new JV with the Japanese firm Awaji. This strategic acquisition in Thailand for the manufacture of stainless steel elbows, reducers, tees and caps aims to enable us to meet our targets related to: diversification, improved position in the value chain and proximity to the end user.

With this operation we have extended our range of fittings and are able to offer from standard smaller products to the most sophisticated and complex special components in the industry. This is undoubtedly a great opportunity to continue to move forward taking firm and decisive steps in our global offer of tubular solutions. ●

Quando tre anni fa abbiamo stilato il nostro piano strategico, nessuno avrebbe potuto prevedere il tracollo del settore Oil&Gas e il conseguente impatto che imprese come TUBACEX avrebbero subito. Capaci di reagire senza deviazioni dai nostri obiettivi strategici, abbiamo attraversato momenti di incertezza, rompendo i trend di disinvestimento che dominavano il mercato e attrezzandoci con nuovi metodi a livello operativo, commerciale e gestionale. Coscienti di trovarci in un'era di cambiamento, abbiamo capito che il futuro e le regole del gioco del settore sarebbero state influenzate in modo irreversibile.

In un tale processo di cambiamento, settori di dimensioni più modeste come quello dei componenti speciali in acciaio inox hanno subito le maggiori ripercussioni, principalmente per la forte dipendenza dai mercati di tipo tradizionale. Ciò nonostante, abbiamo definito un piano specializzato per i nostri impianti di raccorderia, TTA in Spagna e IBF in Italia. Recentemente abbiamo siglato un accordo per la creazione di una joint venture con la nipponica Awaji, abbiamo realizzato un'acquisizione strategica in Thailandia per la fabbricazione di gomiti, riduzioni, raccordi a T e tappi in acciaio inox che ci permetteranno di soddisfare gli obiettivi di diversificazione, migliorando il posizionamento nella value chain e avvicinandoci all'utente finale individuato.

Questa operazione ci ha consentito di ampliare la nostra gamma di raccordi, che adesso include dai prodotti standard di dimensioni inferiori ai componenti speciali più sofisticati e complessi del settore. Indubbiamente, un'ottima opportunità per andare avanti, con fermezza e decisione, nell'offerta globale delle soluzioni tubolari.. ●



PROJECTS



TUBACEX AWAJI THAILAND



The TUBACEX reinforces
its leadership in

FITTINGS

Il Gruppo TUBACEX potenzia la sua leadership nel campo dei Raccord

TUBACEX Group continues to grow in strategic businesses to be closer to the end user

Il Gruppo TUBACEX continua nella sua crescita con business strategici per posizionarsi ancora più vicino agli utenti finali.

Within our strategy to become a global supplier of tubular solutions, TUBACEX has signed an agreement to set up a JV with the Japanese company Awaji Materia. This strategic acquisition will enable us to complete the fittings range offered until now through TTA (Spain) and IBF (Italy). In particular, TUBACEX Awaji Thailand, with a current workforce of 40 employees will

Nell'ambito della sua strategia per diventare fornitore globale di soluzioni tubolari, TUBACEX ha raggiunto un accordo per la creazione di una joint venture con la nipponica Awaji Materia. Si tratta di un'acquisizione strategica che consentirà di completare la gamma di raccordi fino ad ora fornita con TTA (Spagna) e IBF (Italia). In concreto, TUBACEX Awaji Thailand, che



produce stainless steel elbows reducers, tees and caps, with an expected turnover of 20-25 million in three years.

This decision has been made against a market background deeply affected by the crisis and low

Joint Venture with Awaji, through a capital increase subscribed by IBF

oil prices which has had a greater impact on the fittings segment. Nevertheless, TUBACEX's reaction has been to: restructure plants aiming to specialize to obtain higher productivity and profitability ratios; always facilitating the generation of sales and industrial synergies; as

well as having the capacity to offer the required packages demanded by the market. In addition, a recovery is expected in the nuclear sector with the announcement of new plants to be built in India, the UK, Poland and Russia among other countries. This situation could have a positive impact on the group, and IBF is the sole supplier approved for the manufacture of key strategic parts.

A structure capable of generating synergies between its plants

With the acquisition of Awaji Materia Thailand and specialization of the other plants, TUBACEX is making progress towards achieving targets of diversification and growth in the value chain. Furthermore, making product availability at the

distribution centers TUBACEX Service Solution (TSS) has worldwide, is now possible ●.

vanta al momento 40 dipendenti, produrrà gomiti, riduzioni, raccordi a T e tappi in acciaio inox, con una previsione di fatturato pari a 20-25 milioni in 3 anni.

La decisione si colloca in un contesto di mercato ampiamente colpito dalla crisi e dai bassi prezzi del greggio, che hanno avuto ripercussioni sulla maggior parte del segmento dei raccordi.

TUBACEX, tuttavia, ha reagito passando alla ristrutturazione dei propri impianti, con lo sguardo alla specializzazione, per ottenere una maggior ratio fra produttività e redditività, generando più sinergie

commerciali e industriali e con la capacità di offrire pacchetti richiesti dal mercato. Al tempo stesso, ci si aspetta un recupero del settore nucleare dopo l'annuncio della costruzione imminente di centrali in India, Inghilterra, Polonia, Russia per citare solo alcuni esempi. Tale evoluzione avrebbe un impatto positivo sull'andamento del gruppo, poiché IBF è l'unico fornitore omologato per la produzione di componenti strategiche.

Con l'integrazione di Awaji Materia Thailand e la specializzazione del resto degli impianti, TUBACEX porta avanti i propri obiettivi di diversificazione e crescita nella value chain. A questo va a aggiungersi la possibilità di disporre del prodotto nei centri di distribuzione che TUBACEX Service Solution (TSS) possiede in tutto il mondo. ●

Joint Venture con Awaji, tramite un ampliamento del capitale approvato da IBF

Una struttura in grado di generare sinergie nei suoi impianti

TUBACEX activity in the fitting segment *Attività TUBACEX nel segmento dei raccordi*

IBF: special high added-value standard fittings exceeding 12-14 inches
Raccordi speciali di alto valore aggiunto e di standard superiori a 12-14".

TTA: hot rolled small fittings (bored) and U-shaped fittings.
Raccordi di dimensioni ridotte, prodotti con mandrino a caldo e forma di "U".

TUBACEX Awaji Materia: standard fittings with small diameter for traditional TUBACEX pipes
Awaji Materia: raccordi standard di piccolo diametro per le pipe tradizionali TUBACEX.

POWERGEN APPLICATION
APPLICAZIONI POWERGEN

TUBACEX BOILER TUBES:

**commitment to safety,
 quality, efficiency and
 environmental impact**

*per la massima sicurezza,
 qualità ed efficienza con il
 minimo impatto sull'ambiente*

TUBACEX Group is one of the largest suppliers of Reheaters and superheaters for Ultra supercritical plants and a key supplier for large OD pipes, reaching record year in sales in 2015.

This has been possible thanks to the knowledge of the customer needs in terms of safety, quality, efficiency and environmental impact and a close cooperation with them to offer tailor made solutions designed to withstand the most aggressive environments ensuring the best performance of the materials during operation.

**Ensuring
 the best
 performance of
 the materials
 during
 operation**

TUBACEX is a well-established player in this industry and is continuously investing in adapting its mills to the demand and the technical requirements of the customers. During the past three years the tube mills in Spain and Italy have gone through an intense industrial plan focused on lean manufacturing best practices to get rid of non-added value operations. As a result, TUBACEX

has been granted relevant state of the art USC projects. Fengcheng Phase III 2x1000MW (China), Khargone 2x600MW (India) and Jimah 2x700MW (Malaysia) are good examples of this success. On the other hand, and due to the high demand of this technology, TUBACEX Services has commissioned a second line of Shot Peening to improve the oxidation resistance of materials that will be installed by the end of the year.

**Intense
 industrial
 plans focused
 on lean
 manufacturing**

All these projects have transformed the industrial shape of TUBACEX in both ways: higher internal efficiencies and more added value to our customers, aligned with the market demands of cleaner technologies. In spite of the Governments' support to renewables,

end users are speeding up the development of cleaner and more efficient coal fired technologies known as Advanced Ultra Supercritical 650-700C. TUBACEX is participating in working teams with leading world designers in the development of new materials and solutions for state of the art pilot plants. ●

Il Gruppo TUBACEX è uno dei fornitori più importanti di riscaldatori e surriscaldatori per impianti ultra-supercritici e fornitore fondamentale di grandi pipe OD, con un record di vendite raggiunto nel 2015.

Tali risultati sono stati resi possibili dalla profonda conoscenza delle esigenze dei clienti in quanto a sicurezza, qualità, efficienza e rispetto per l'ambiente. Senza dimenticare il lavoro a stretto contatto con i clienti stessi, per offrire loro soluzioni sempre personalizzate studiate per sopportare gli ambienti più inclementi e garantire sempre la massima performance dei

materiali in corso d'opera. TUBACEX svolge un ruolo centrale nel settore ed è sempre pronta a investire nelle proprie fabbriche per adattarsi alla domanda e ai requisiti tecnici della clientela. Nel corso degli ultimi 3 anni, gli impianti in Spagna e in Italia sono stati sottoposti a ristrutturazione industriale intensa, per favorire pratiche di produzione snella e liberarsi di operazioni dallo scarso valore aggiunto. Di conseguenza, TUBACEX si è accaparrata progetti USC avanzatissimi: Fengcheng Phase III 2x1000MW (Cina), Khargone 2x600MW (India) e Jimah 2x700MW (Malaysia) sono ottimi esempi del successo raggiunto. D'altro canto, a causa dell'elevata richiesta di questa tecnologia, TUBACEX Services ha commissionato una seconda linea di Shot Peening per migliorare la resistenza all'ossidazione dei materiali da installare entro la fine dell'anno.

Tutti questi progetti hanno trasformato la natura industriale di TUBACEX in due modi: efficienza interna più elevata e più valore aggiunto per i nostri clienti, in linea con la richiesta del mercato per tecnologie più pulite.

Nonostante il supporto del Governo a favore delle rinnovabili, gli utenti finali stanno accelerando lo sviluppo di tecnologie a carbone più efficienti e verdi, note come Advanced Ultra Supercritical 650-700C. TUBACEX partecipa a parte a team di lavoro con i designer più importanti del mondo per sviluppare nuovi materiali e soluzioni per impianti pilota all'avanguardia. ●

**Garanzia
 di migliori
 performance
 dei materiali
 durante le
 operazioni**

**Pianificazione
 intensa
 industriale che
 punta sulla
 produzione
 snella**



Oil & Gas



Fertilizers



Chemical & Petrochemical



Industrial processes



Powergen



TUBACOAT

advanced coatings for extreme environments

Rivestimenti TUBACOAT avanzati per ambienti estremi

Within its commitment to provide high value-added solutions and its efforts in the area of R&D, TUBACEX has developed customized solutions based on tubular advance coatings through its subsidiary company Tubacoat.

Tubacoat S.L. is devoted to engineering, industrial development and commercialization of tailor made innovative high value coated products, providing long term reliable solutions

to applications under severe working conditions and extreme environments.

Tubacoat's approach covers from identification of potential applications to industrialization, through in-depth engineering phase, sample manufacturing, characterization at laboratory

and real prototype validation in the field.

In-house developed industrial process allows the application of thin tailor made ceramic coatings to steel tubes, bars or open profiles that result in products with outstanding corrosion resistance in different media and thermal conditions, high abrasion resistance, anti-adherent and anti-fouling properties, and improved mechanical hardness.

Tubacoat products are intended for target sectors such us Oil&Gas,

Tailor made innovative high value coated products at pre-industrial stage

Alla luce del suo impegno a fornire soluzioni di elevato valore aggiunto nel campo della R&S, TUBACEX ha creato soluzioni personalizzate basate sull'uso di rivestimenti tubolari avanzati con la collaborazione della sua controllata Tubacoat.

Tubacoat S.L. si dedica alla progettazione, allo sviluppo industriale e alla commercializzazione di prodotti rivestiti su misura innovativi, che offrano soluzioni affidabili nel lungo termine per applicazione in condizioni ambientali e di lavoro estreme.

L'approccio di Tubacoat interessa l'intera di gamma di attività, dall'individuazione delle potenziali applicazioni fino alla loro industrializzazione, passando per la fase di ingegnerizzazione approfondita, la produzione di campioni, la caratterizzazione in laboratorio e il collaudo dei prototipi reali sul campo.

Processi industriali sviluppati in-house consentono l'applicazione di un sottile strato di rivestimento ceramico su misura a tubi in acciaio, sbarre o profilature aperte che consentono massima resistenza anticorrosione in condizioni termiche varie e in presenza di vari mezzi conduttori, con effetto anti abrasione, antiaderente e antivegetativo, insieme a una migliore durezza meccanica.

Prodotti rivestiti su misura, innovativi e di altro valore di stadio preindustriale



Identify potential applications
Identificazione di applicazioni potenziali



Material engineering
Ingegneria dei materiali



Sample lab test characterization
Caratterizzazione dei test di laboratorio con campione



Real prototype validation
Convalida su base di prototipi reali



Product industrialization
Industrializzazione dei prodotti

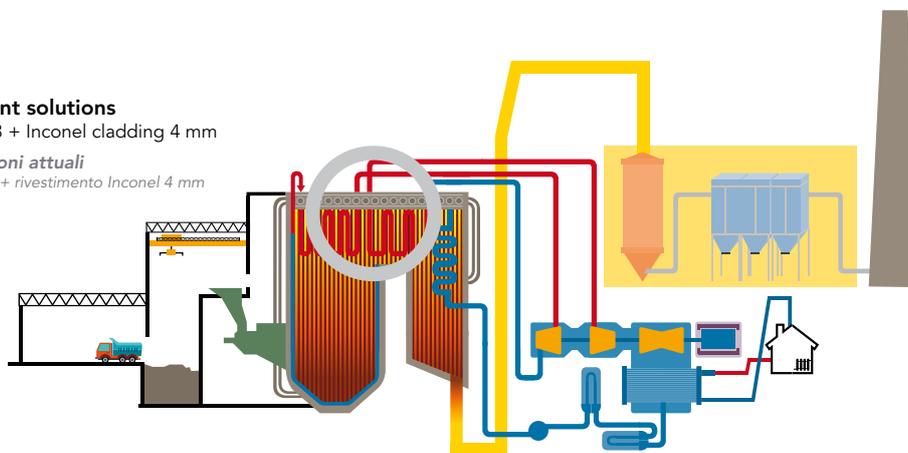


Current solutions

16Mo3 + Inconel cladding 4 mm

Soluzioni attuali

16Mo3 + rivestimento Inconel 4 mm



Chemical corrosion / Corrosione chimica

Efficiency loss / Perdita di efficienza

High OPEX / Costi operativi elevati

Chemical&Petrochemical, Powergen, Fertilizers... and in general any industrial applications where main properties of coated solutions might lead to competitive advantages vs conventional currently used solutions in the field.

Tubacoat offers efficient and environmental friendly solutions to meet customer needs, reducing operating expenses in real challenging applications, increasing the service life of critical components and thus minimizing the cost of maintenance over the investment lifetime.

At pre-industrial stage

In the last two years, Tubacoat prototypes have been successfully operating in technically demanding applications with severe service conditions. Among others, outstanding results have been achieved in a steam reheat application at Waste to Energy plant with corrosion at high temperature and thermal efficiency loss caused by ashes stuck on tubes resulting in high OPEX.

For that challenging application, Tubacoat proposed an innovative solution based on outer coated 310 steel grade prototypes, welded

Efficient and environmental friendly solutions

to steam reheat structure, as competitive alternative to standard solution based on Inconel cladding. The outstanding performance of the prototypes used exceeded customer expectations, with negligible loss of mass, glossy surface after 2 years in operation and low ash adherence, what give rise to longer tube life expectation, improved thermal efficiency and reduced cleaning and maintenance

The short and medium term objectives of Tubacoat are focused on field proven product industrialization in a high automated and efficient manufacturing facility and getting additional prototypes running in different potential applications to prove the competitive advantages of the coating technology. ●

I prodotti Tubacoat sono rivolti al settore Oil&Gas, chimico e petrolchimico, Powergen, fertilizzanti e in generale destinati a qualsiasi altra applicazione industriale in cui le principali proprietà delle soluzioni rivestite consentano vantaggi rispetto alle tradizionali soluzioni sul mercato.

Tubacoat offre soluzioni efficienti e nel pieno rispetto dell'ambiente, in grado di soddisfare le esigenze dei clienti riducendo le spese operative in applicazioni che implicano grandi costi e rischi. Il tutto, aumentando la durata di componenti critici e ottimizzando e tagliando i costi di manutenzione nel tempo.

In fase preindustriale

Nel corso degli ultimi 2 anni, i prototipi Tubacoat hanno dato ottimi risultati in applicazioni tecniche complesse in condizioni estreme. Fra gli esempi, i risultati ottenuti nell'applicazione di un riscaldatore a vapore presso un impianto di termovalorizzazione, con corrosione ad elevate temperature e perdita di efficienza termica causata dalle ceneri che andavano a otturare le tubature provocando grandi costi operativi.

Soluzioni efficienti e sicure per l'ambiente

Per un'applicazione così complessa, Tubacoat ha proposto una soluzione innovativa sulla base di prototipi in acciaio di grado 310 con rivestimento esterno, saldati alla struttura del riscaldatore a vapore, per fornire un'alternativa competitiva alle soluzioni standard con rivestimento di Inconel. Le incredibili performance del prototipo usato sono andate ben oltre le aspettative del cliente, con una trascurabile perdita di massa, una superficie brillante dopo 2 anni di operazioni e una bassa aderenza delle ceneri, con la conseguente aspettativa di vita commerciale del tubo più lunga, una miglior efficienza termica e ridotte esigenze di pulizia e manutenzione.

I target Tubacoat a medio e breve termine sono rivolti all'industrializzazione dei prodotti testati sul campo in modo altamente automatizzato e alla creazione di impianti di produzione efficienti, per avere nuovi prototipi funzionanti in diverse potenziali applicazioni, a conferma dei vantaggi competitivi forniti dalla tecnologia di rivestimento. ●



Julen BILBAO

TSS Spain

COTUBES has recently become TSS Spain.

How did that change come about?

COTUBES is now called TSS, mainly because the name COTUBES failed to reflect exactly what we are. We wanted to add more emphasis. We are TUBACEX, our sector leading company and a globally renowned prestigious brand. Furthermore, our motto or DNA is to serve our clients and try to solve their problems or worries. Amid this prolonged uncertain behavior of the markets (first automotive, nuclear and Oil&Gas), negative raw material evolution, macroeconomic and geopolitical uncertainty, etc. we continue

to: be committed to maintain our stock and customer service standards. We want them to succeed so we can succeed. More importantly, this work philosophy is supported by the current Management and the Strategic Plan in force.

The best TUBACEX had and still has is our customer focus

You are one of the main TUBACEX's clients and also part of its operative structure. Which came first?

Strangely as it may seem, I'm going to expand a bit on the previous answer. In the 60's, when TUBACEX needed to serve the demanding automotive world working with carbon and alloy tubes, COTUBES was created. COTUBES means Trading Company of Special Tubes and

COTUBES ha recentemente cambiato la denominazione in TSS Spain. A cosa è dovuto questo cambiamento?

COTUBES è diventata TSS principalmente perché il vecchio nome non rispecchiava più ciò che siamo. Perciò abbiamo voluto enfatizzarlo. Siamo TUBACEX, Azienda leader nel nostro settore e un marchio di prestigio riconosciuto a livello mondiale. Il nostro leitmotiv o DNA è quello di servire i nostri clienti e cercare di risolvere i loro problemi o inquietudini. Il fatto è che nonostante l'ormai duraturo andamento incerto dei mercati (primi tra i quali il settore automotive, nucleare e Oil & Gas), anni di evoluzione negativa relativamente alle materie prime, incertezza macroeconomica e geopolitica... noi continuiamo per la nostra strada,

Che il punto di forza che ha avuto e continua ad avere TUBACEX sia la vocazione al cliente

incentrandoci sul mantenimento dei nostri livelli di stock e servizio ai nostri clienti. Si tratta di far sì che loro possano guadagnare, in modo tale da poter guadagnare noi. Il fattore più importante di tutto ciò è il fatto che questa filosofia di lavoro è avallata dalla Direzione attuale e dal piano strategico in vigore.

Siete uno dei principali clienti di TUBACEX e parallelamente parte della sua struttura operativa. Cos'è venuto prima?

Mi riallaccio alla risposta di prima. Verso gli anni Sessanta TUBACEX dovette fornire risposte all'esigente mondo dell'automotive quando lavorava con tubi al carbonio e lega, creando COTUBES, che sta per Comercial de Tubos e Accesorios Especiales. Ecco allora



Fittings in Spanish. Therefore, 40 years ago we already believed in selling special tubes and fittings. Just like now: thinking about customers, service and availability. We were born as clients and structure... and carry on in that way... However, it's a fact we increasingly represent the customer's voice and our production plants are aware that there are hundreds of clients behind TSS. And everything starts with them...

Over the years, how would you rate COTUBES evolution from then until today?

TUBACEX was a pioneer in implementing this formula based on the customer-service tandem. It goes without saying that we have the most comprehensive seamless stainless steel range available worldwide. This development might not have been possible without a clearly understood in-house commitment or obviously without our regular clients who have helped us get where we are now.

What is the biggest challenge you are facing?

It's a double challenge: on the one hand bringing together all the demand from the markets into a single source (TSS) for maximum optimization

of production and administration processes at the plants. There is an internal challenge in terms of significant productivity. We are aware production batches (MOQs) must be hugely increased without negatively affecting clients. On the other hand, the challenge is to replicate this sales formula

which has worked so well in Europe, in Asia and America. Much of TSS focuses on those two challenges!

TSS business model has survived the market situation, what are the keys to success?

Our customers trust us and value the offer we make very positively. That's the secret! When we are no longer able to offer something attractive or when clients no longer value our offer, the dynamics will change.

In fact, the model has been replicated until a global project was created. What was your role in this operation?

I think the best TUBACEX had and still has is our customer focus. And even more so in TSS. We just listen to our customers, provide services and solutions; and they act accordingly. This is why we're now talking about TSS growth: it will be an outstanding tool for our clients, our internal organization and our shareholders. ●

che l'intuizione di commercializzare tubi speciali e fitting nasceva già quarant'anni fa. E come ora: Pensando ai clienti, al servizio e alla disponibilità. Siamo nati come clienti e struttura... E così continuiamo ad essere. Inoltre è anche vero che siamo sempre di più la voce del cliente, e i nostri impianti di produzione sono consapevoli che dietro TSS vi sono centinaia di clienti. E che inizia tutto da loro...

Nel corso di tutti questi anni, come valuteresti l'evoluzione di COTUBES fino ad oggi?

TUBACEX è stata la prima ad aver stabilito la formula basata sul binomio cliente/servizio. Offriamo a livello mondiale la maggior disponibilità di acciaio inossidabile senza saldatura: è un dato di fatto. Quest'evoluzione non sarebbe stata possibile senza la consapevolezza, all'interno dell'azienda, dell'importanza della posta in gioco e ovviamente senza i clienti di sempre, che ci hanno aiutato ad arrivare dove ci troviamo ora.

Qual è stata la sfida più grande che avete dovuto affrontare?

La sfida è duplice: da un lato, concentrare tutta la domanda da parte dei mercati in una fonte unica (TSS) per ottimizzare al massimo i processi di produzione e amministrativi negli stabilimenti. C'è una sfida

interna per quanto riguarda la produttività trascendentale. Siamo consapevoli che i lotti di produzione (MOQ) devono aumentare in modo molto considerevole, senza che ciò avvenga ai danni dei clienti. Dall'altro, c'è

la sfida di replicare in Asia e in America la formula di vendita che ha funzionato molto bene in Europa. Molte delle sfide di TSS si concentrano in questi due punti!

Il modello imprenditoriale di TSS ha resistito alla situazione del mercato; quali sono le chiavi del successo?

I clienti hanno fiducia in noi e valutano molto positivamente l'offerta che gli proponiamo. Questo è il segreto. Il giorno in cui non saremo più capaci di offrire qualcosa di accattivante ai clienti, o in cui questi non considerino più la nostra offerta le dinamiche cambieranno.

Il modello infatti è stato replicato fino a diventare un progetto globale. Qual è stato il suo ruolo in quest'operazione?

Credo che il punto di forza che ha avuto e continua ad avere TUBACEX sia la vocazione al cliente. E in TSS ancora di più. Ci limitiamo ad ascoltare i nostri clienti, ad offrire servizio e soluzioni; loro agiscono di conseguenza. Ecco perché ora parliamo di crescita di TSS: sarà uno strumento magnifico per i nostri clienti, per la nostra organizzazione interna e per i nostri azionisti. ●

I clienti hanno fiducia in noi e valutano positivamente l'offerta che gli proponiamo

Our customers trust us and value the offer we make very positively.

CUSTOMER / SECTOR News

Notizie su CLIENTI / SETTORI

Two orders in Italy in Alloy 690 and Alloy 400

TUBACEX has booked two orders in Italy (for Walter Tosto S.p.a and Mangiarotti S.p.a) in Alloy 690 steel grade to be used in steam reformers in methanol plants in the Iranian market, showing the Group's capabilities and customers' confidence. Besides this, the group has also received an order from our customer Swagelok in Malaysia of Alloy 400 tubing for the Bergading FSO project. ●

Due ordini per lega 690 e 400 in Italia

TUBACEX ha appena preso in carico due ordini in Italia (per Walter Tosto S.p.a e Mangiarotti S.p.a) per la produzione di Lega 690 in grado di acciaio per la realizzazione di riformatori a vapore negli impianti di metanolo sul mercato iraniano. Questo evidenzia le abilità del Gruppo e la fiducia dei clienti. Inoltre, TUBACEX ha ricevuto un ordine per tubi in Lega 400 da Swagelok in Malaysia, destinati al progetto Bergading FSO. ●



Nexans umbilicals achieve global reach with new project in Australia with TUBACEX tubes

Nexans will deliver an innovative umbilical, 32 km in length combining power, signal and steel tubes as well as other services to OneSubsea and Woodside in Western Australia. The umbilical will be manufactured at Nexans' plants in Halden and Rognan with TUBACEX tubes, and will be delivered in January 2018. It will be installed at a depth down to 915 m. ●

Gli ombelicali Nexans diventano globali grazie al nuovo progetto in Australia con i tubolari TUBACEX

Nexans crea un innovativo ombelicale di 32 km di lunghezza, che combinerà forza, segnale e tubolari in acciaio, oltre ad offrire altri servizi a OneSubsea e Woodside in Australia Occidentale. Gli ombelicali saranno prodotti presso gli impianti Nexans di Halden e Rognan usando tubolari TUBACEX e saranno pronti nel gennaio del 2018. L'installazione è prevista a una profondità di fino a 915 m. ●

Noble Energy starts production at Gunflint (deepwater Gulf of Mexico) with TUBACEX tubes

TUBACEX supplied Steel tubes to our customer Oceaneering Inc. for Gunflint oil development in the deepwater Gulf of Mexico. The two-well field is ramping up and is anticipated to reach a minimum gross production of 20 MBoed, with oil representing approximately 75% of the volumes produced. www.offshoreenergytoday.com ●

Noble Energy avvia la produzione a Gunflint (acque profonde del Golfo del Messico) con tubolari TUBACEX

TUBACEX ha fornito tubi in acciaio a Oceaneering Inc. per lo sviluppo petrolifero a Gunflint nelle acque profonde del Golfo del Messico. Il giacimento a doppio pozzo sta crescendo e si prevede un aumento pari a un minimo di produzione lorda di 20 milioni di BOE, di cui il petrolio rappresenta circa il 75% del volume prodotto. www.offshoreenergytoday.com ●



CUSTOMER / SECTOR **News**

Notizie su CLIENTI / SETTORI

China Lifts Anti-dumping Duty on European Stainless Steel Tubes

The People's Republic of China (China) removed the additional duties for imports from the EU of high-precision stainless steel seamless tubes (HP-SSST) used in superheaters and reheaters of supercritical or ultra-supercritical boilers in power stations on 22 August 2016. According to WTO rules, anti-dumping duties can only be imposed under strict conditions where injurious dumping occurs. ●

La Cina rimuove l'imposta sull'antidumping per i tubolari in acciaio inox europei

La Repubblica Popolare Cinese (Cina) ha abbattuto i dazi aggiuntivi sulle importazioni dall'UE sui tubolari in acciaio inox ad alta precisione senza saldature (HP-SSST) per i surriscaldatori and riscaldatori di boiler supercritici o ultra-supercritici delle centrali elettriche a partire dal 22 agosto 2016. Ai sensi delle normative del to WTO, i dazi antidumping possono essere imposti soltanto sotto condizioni rigorose che interessano smaltimento pericoloso. ●

**EXHIBITIONS****Stainless Steel World Duplex Seminar & Summit in Duesseldorf, Germany**

At 12-13 October, TUBACEX attended the World Duplex Seminar & Summit hold in Duesseldorf, Germany, where the latest developments regarding the use of Duplex and Superduplex Grades were presented and discussed. ●

Stainless Steel World Duplex Seminar & Summit a Düsseldorf, Germania

Il 12 e 13 ottobre, TUBACEX ha partecipato al World Duplex Seminar & Summit di Düsseldorf, (Germania), dove sono stati presentati e analizzati gli ultimi sviluppi nell'uso del grado Duplex e Superduplex. ●

Corcon 2016 in Delhi, India

TUBACEX Group also attended Corcon 2016 in Delhi, India the 18th – 21 st September. This is the most relevant exhibition regarding corrosion in India. ●

Corcon 2016 a Delhi, India

Il Gruppo TUBACEX ha anche preso parte a Corcon 2016 a Delhi, (India) dal 18 al 21 settembre. Si tratta della fiera più importante in ambito di corrosione in India. ●

**APPROVALS****API 5CRA in UNS N08028**

TUBACEX has become the world's first API 5CRA qualified company for the production of Alloy 28 material. Alloy 28 is the main corrosion resistant high nickel material used in oil country tubular goods (OCTG) industry. ●

API 5CRA nella UNS N08028

TUBACEX è adesso la prima azienda al mondo a essere riconosciuta come API 5CRA per la produzione di materiale in Lega 28. La Lega 28 è il principale materiale anticorrosione ad alto contenuto di nichelio impiegato nel settore degli OCTG. ●



Javier LORENZO

Managing Director USA



What are you most excited about in your new challenge in the USA?

I have been extremely lucky to have worked as the Group's Continuous Improvement Director in my previous post. That gave me the opportunity to visit all the factories we have and work with great professionals who have shared their knowledge and best practices in the industry with me. In my new post, I will be able to make all this work towards the transformation of Salem Tube, a leader in precision tubes for such a demanding and up-and-coming market like the US market. What more could you ask for?

In your opinion, what solutions can SALEM offer the market compared to its competitors?

Thanks to my predecessor's great vision, SALEM TUBE already offers today one of the widest range of materials in the USA and shortest delivery times in industry. Recent investments in our lab, finishing lines and highly qualified team have not only earned us our clients' absolute confidence but also explain the high success we have recently achieved in the nuclear and aeronautical sectors.

How were you welcomed by the US team?

I was very lucky to have spent quite a lot of time with my predecessor Rufino Orce, who introduced me to all the tasks, duties and challenges gradually and naturally. He left me with a fantastic team who makes my work a pleasure.

What are the major changes you have seen in TUBACEX since you joined?

If I had to name just one, it would be the cultural change we can now feel at every level. The desire to improve and move forward every day, that TEAM spirit which is boundless and makes our Austrian peers give us advice on lubricants in the USA or our colleagues in India supporting us with a local supplier to meet a deadline. In sum, a culture of excellence which will help us to become a global leader of tubular solutions ●

Cos'è che ti appassiona di più della tua nuova sfida negli Stati Uniti?

Ho avuto l'enorme fortuna di lavorare, nella mia tappa precedente, come Direttore dei miglioramenti continui del gruppo. Questo mi ha dato la grande opportunità di visitare tutte le fabbriche che abbiamo e di lavorare con grandi professionisti, che hanno condiviso con me le loro ampie conoscenze e le migliori pratiche dell'industria. Nella mia nuova tappa potrò porre tutto questo al servizio della trasformazione di Salem Tube in un'azienda leader del tubo di precisione, in un mercato molto esigente e promettente come quello statunitense. Non si può chiedere di più!

Quali soluzioni credi che SALEM possa offrire al mercato rispetto ad altri competitor?

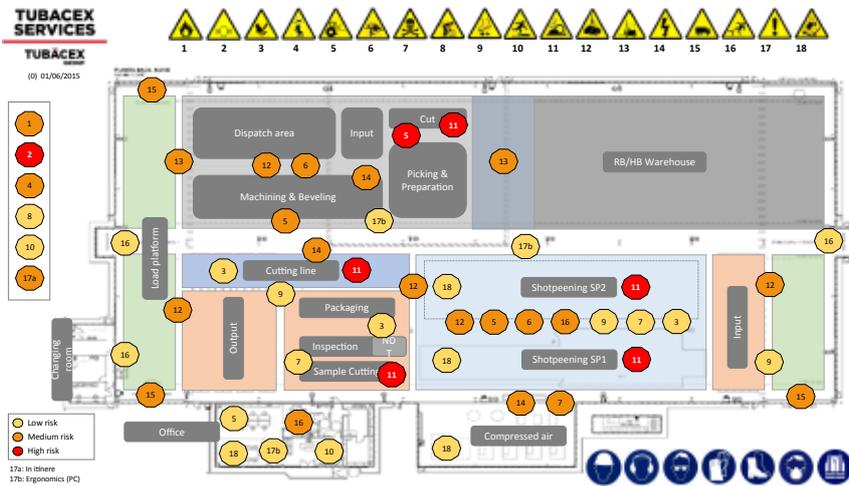
Grazie alla visione lungimirante del mio predecessore, già oggi SALEM TUBE offre una delle gamme di materiali più ampia negli USA, oltre ai termini di consegna più rapidi del settore. I recenti investimenti nel nostro laboratorio, le linee di finitura e risorse umane altamente qualificate fanno sì che la fiducia nel nostro prodotto da parte dei clienti sia assoluta, e spiegano l'enorme successo che stiamo ottenendo recentemente nei settori nucleare e aeronautico.

Come sei stato accolto dal team USA?

Ho avuto la grande fortuna di condividere abbastanza tempo con il mio predecessore Rufino Orce, che mi ha introdotto in modo molto naturale in tutte le mansioni, in tutti gli obblighi e le sfide. Mi ha lasciato un team fantastico, che rende il lavoro un vero piacere.

Quali sono i cambiamenti più grandi che ha notato in TUBACEX da quando è stato assunto?

Se dovessi nominarne uno solo, sarebbe senza dubbio il cambiamento culturale che si percepisce a tutti i livelli. La voglia continua di migliorare, lo spirito di SQUADRA che non conosce frontiere e fa sì che, ad esempio, i nostri colleghi in Austria ci diano consigli negli USA sui lubrificanti, o che i nostri amici in India ci forniscano il loro appoggio con un fornitore locale per poter adempiere un termine di consegna. Insomma, una cultura dell'eccellenza che ci aiuterà a diventare un leader globale nelle soluzioni tubolari ●.



NEW GRAPHIC PANEL NUOVA TABELLA GRAFICA

TUBACEX Services, under the umbrella of TUBACEX Group Prevention Policy, continues to promote activities to strengthen the team's commitment beyond strict compliance with legal requirements.

In this field, TUBACEX Services management team has launched an initiative to improve understanding of standard risk assessment documents and thus, encourage active participation of employees in a priority field for the unit.

Documents on third-party risk assessment prevention services which are usually «unfriendly», theoretical and lengthy, act as a barrier in the integration of new staff appointed and fail to promote involvement, continuous improvement and participatory approach required to meet our demanding internal targets in prevention matters.

More useful,
entertaining,
user-friendly
and with
greater capacity
to impact

In this setting, TUBACEX Services team has performed a detailed analysis exercise on the updated risk assessment document, schematically and visually outlining the gist of the information, through symbols and color codes on the plant layout.

As a result, a graphic risk panel was created to supplement the original document which is more practical and user-friendly and has a higher capacity to impact people.

The graphic panel, part of the training and induction plan documentation, is a live document easily adaptable to the dynamic environment the plant may be in. The assessment of the training activity linked to risk analysis in the induction plan has shown a significant improvement thanks to the graphic panel implementation ●.

TUBACEX Services, nell'ambito della Politica di prevenzione del Gruppo TUBACEX, continua a promuovere attività volte al rafforzamento dell'impegno di squadra oltre al rigoroso rispetto delle normative di legge.

In questo senso, la dirigenza di TUBACEX Services ha lanciato un'iniziativa volta al miglioramento della comprensione dei documenti ricorrenti di valutazione del rischio e della modalità stessa di promozione della partecipazione attiva dei dipendenti in uno dei campi più rilevanti per l'unità in cui lavorano.

I documenti di valutazione del rischio del servizio di prevenzione di terzi in genere sono poco fruibili, teorici e molti annosi: rappresentano un ostacolo all'integrazione di nuovi arrivati e non favoriscono il coinvolgimento, la crescita costante né l'impegno partecipativo per ottenere gli ambiziosi traguardi interni in materia di prevenzione.

Alla luce di questo, TUBACEX Services ha svolto un esercizio di analisi dettagliata del documento di valutazione del rischio, sintetizzando le informazioni centrali in modo schematico e visivo, con simboli e codici cromatici sul layout dell'impianto. Ne è derivata una tabella grafica dei rischi che integra il documento originale ma è più utile, più piacevole da consultare e più intuitiva, oltre ad avere un impatto più duraturo su chi lo legge.

Più utile, piacevole e intuitivo, oltre ad una maggior capacità di avere un impatto positivo

La tabella grafica fa parte integrante della documentazione formativa e del welcome plan, come documento dinamico, facilmente adattabile all'ambiente in evoluzione dell'impianto. La valutazione delle attività formative vincolate all'analisi dei rischi nel welcome plan ha mostrato un miglioramento significativo proprio a seguito dell'introduzione del grafico. ●.



Teams involved in COMPETITIVENESS improvement

Team impegnati nel miglioramento della COMPETITIVITÀ

As a result of TUBACEX employees' involvement in continuous improvement, the ceremony closing the «Optimization of standard products» project which started last year, took place in September

Come risultato del coinvolgimento dei dipendenti di TUBACEX nel processo di miglioramento continuo, lo scorso mese di settembre si è tenuta la cerimonia di conclusione del progetto di "Ottimizzazione dei prodotti standard" in corso dall'anno precedente.

The project was aimed at improving TUBACEX position in the standard product segment through the optimization of production processes and materials, leading to improved competitiveness. The results achieved greatly exceeded the targets defined in the initial phases.

The project was led by TTI-ACERÁLAVA Quality Director with a work team made up of professionals with experience in different processes and plants who have also led sub-projects in different areas such as process, product, materials, logistics, etc.

Il progetto mirava a migliorare la posizione di TUBACEX nel segmento di prodotti standard grazie ad un'ottimizzazione dei processi produttivi e materiali, con un miglioramento della competitività. I risultati ottenuti sono andati ben oltre gli obiettivi desiderati nella fase iniziale.

A capo del progetto il Direttore Qualità TTI- ACERÁLAVA con un team di lavoro composto da esperti in vari processi e impianti che a loro volta hanno guidato sotto-progetti nelle diverse aree di processo, prodotto, materiali, logistica e così via.

Long lasting improvements thanks to everyone involved

Methodology used

A project management methodology was used whereby during the initial opportunity identification phase, brainstorming sessions were carried out involving professionals with by many years' experience. Furthermore, for each opportunity identified a sub-project was developed with its own team where actions aimed at making the most of the opportunity were carried out, allocating a budget and timing monitored fortnightly.

The progress of sub-project achievements was tracked monthly by the work team during the 18 months of work scheduled and until the final implementation of all actions identified.

Award ceremony

The closing ceremony involved a brief presentation of the achievements attained delivered by team members. Afterwards, diplomas were awarded as well as small gifts to thank the team members for their effort and dedication.

Given the strategic relevance of the project, the event was attended by TUBACEX Group Chairman Alvaro Videgain and CEO Jesus Esmoris, as well as members of the company Management Committee

Metodologia adottata

La metodologia di gestione di progetto adottata ha visto una fase iniziale di individuazione delle opportunità in sessioni di brainstorming con esperti pluriennali. Per ogni opportunità identificata è stato stabilito un sotto-progetto a cui è stato assegnato un team dedicato. Da lì, sono state sviluppate le azioni rivolte al conseguimento delle opportunità, con la definizione e assegnazione di un budget e una tempistica sottoposta a revisione ogni 15 giorni.

L'evoluzione dei risultati dei sotto-progetti è stata tracciata nel corso dei 18 mesi di lavoro, fino all'implementazione finale di tutte le azioni identificate.

Evento di presentazione

L'evento conclusivo ha incluso una breve presentazione da parte dei componenti dei team che hanno illustrato i risultati. Dopodiché, è seguita la consegna dei diplomi di partecipazione e un momento di ringraziamento per l'impegno e la dedizione dimostrata da tutti.

Vista l'importanza strategica del progetto, all'evento hanno partecipato il Presidente del Gruppo TUBACEX, Álvaro Videgain, e il CEO, Jesús Esmoris, oltre ai membri del CdA. ●

Migliorie che durano nel tempo, grazie alla partecipazione di tutti.





A Concept note

TO PROVIDE

Education, Water, Improved Sanitation and Hygiene in Palghar District (Maharashtra) INDIA

Una nota per FORNIRE istruzione, acqua pulita, migliori condizioni sanitarie e igieniche nel distretto di Palghar, (Maharashtra) INDIA



As part as one of its Foundation's axis, TUBACEX Group has been working in the last months to design a cooperation program to contribute to the defense of childhood values and rights in India.

Come parte integrante dei suoi obiettivi contribuito negli ultimi mesi alla creazione di un programma di cooperazione per migliorare la tutela dei diritti e dei valori dei minori in India.

This program has been promoted from TUBACEX India in close collaboration with UNICEF thinking of a local project with global impact in all TUBACEX business units.

The general objective of this program is to promote Education and Sanitation & Hygiene in Palghar district, at the close proximity to TUBACEX India's mill (5-50km radius) the

Il programma è stato promosso da TUBACEX India in stretta collaborazione UNICEF concepito come progetto locale che avesse un impatto globale in tutte le unità commerciali TUBACEX.

Lo scopo generale del programma è la promozione dell'Istruzione, delle pratiche sanitarie e igieniche nel distretto di Palghar nelle immediate vicinanze dell'impianto TUBACEX in India (raggio di 5-50 km) e del



youngest district of Maharashtra state. With a total population of 2.9 million spread across 3,818 habitation it is the second most tribal district of Maharashtra. Nearly 38 per cent of the population are Scheduled Tribe communities, with lowest human development index.

A collaboration with UNICEF, the leading advocate for children's rights

Improving schools' environments

The general objective of this project is to support the district administration of Palghar, with special focus on Schedule Tribe dominated

blocks, to create an enabling environment for promoting learning, and improved WASH facilities in the schools under the background of Swach Bharat and Swach Vidyalaya (Clean India Clean School). This global project will be divided into two work areas: «Wash» and «Learning in school»

On the one hand, «Wash project» has been designed to support the district administration to achieve the highest status for all the rural government schools as per the norms set under Clean School Award. With this program, children's practices could improve with higher school ratings.

On the other hand, «Learning in School project» will promote teachers education structures to understand, plan, support, and monitor teacher professional development.

Facilitating teacher professional development will have a direct impact on the quality of education in the district.

Promoting learning and improved WASH facilities in the schools

These two sub-projects will be developed in the next three years with specific actions to promote all stakeholders' participation, specially TUBACEX's employees that will become the cornerstone of the project. It is the first time that TUBACEX Group promotes a global development cooperation program, reinforcing its commitment with areas where the company has geographical presence with initiatives that go beyond its industrial activity. ●

più recente distretto dello stato del Maharashtra. Con una popolazione totale di 2,9 milioni di persone sparse in frazioni e villaggi è il secondo distretto più tribale del Maharashtra. Quasi il 38% della popolazione fa parte di tribù registrate, con il tasso di sviluppo umano più basso.

Migliorare l'ambiente scolastico

L'obiettivo generale del progetto è il sostegno all'amministrazione distrettuale di Palghar con particolare attenzione ai blocchi a predominanza tribale, per creare un ambiente tale da incoraggiare l'apprendimento, e migliorare le strutture sanitarie e igieniche delle scuole, sullo sfondo di Swach Bharat e Swach Vidyalaya (Clean India Clean School). Questo progetto di portata globale sarà suddiviso in due aree di lavoro: "Wash" e "Learning in school"

Da un lato, il cosiddetto "Wash project" è studiato per dare sostegno all'amministrazione distrettuale nel raggiungimento di un più elevato status per tutte le

scuole rurale governative, in base agli standard del Clean School Award. Con il programma, le pratiche dei bambini hanno il potenziale di migliorare il rendimento scolastico.

D'altro canto, il "Learning in School project" contribuisce a strutture di formazione per i docenti che comprendano, pianifichino e monitorino lo sviluppo professionale degli insegnanti. Favorendo l'avanzamento e la preparazione dei docenti, l'impatto sulla qualità dell'istruzione nel distretto è direttamente proporzionale.

Questi due sub-progetti saranno portati avanti nel corso del prossimo triennio, con azione specifica rivolta alla promozione della partecipazione di tutti gli stakeholder e dei dipendenti TUBACEX in particolare che diventano la pietra miliare del progetto stesso. Per la prima volta, il Gruppo TUBACEX

promuove un programma di cooperazione e sviluppo globale, reiterando il proprio impegno nelle aree in cui l'azienda ha una presenza geografica con iniziative che vanno ben oltre la semplice attività industriale ●.

In collaborazione con l'UNICEF, l'ente leader nella lotta per la difesa dei diritti dei minori

Promozione dell'apprendimento e migliori strutture igieniche nelle scuole



WORLDWIDE PRESENCE



 **MANUFACTURING**

 **SERVICE CENTER**
*TUBACEX SERVICES SOLUTIONS

 **SALES REPRESENTATION**



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

www.tubacex.com

TUBACEX beat) No 7- OCTOBER 2016