

Interview mit dem Executive Secretary der ITA, Peter Byroslawsky

# Internationaler Rohrverband zog um



Luftveränderung bei der International Tube Association (ITA): Der internationale Rohrverband hat sein Domizil von England nach Deutschland verlegt. Doch die stolze Tradition der ITA bleibt: Bereits seit 35 Jahren setzt er sich für seine Mitgliedsfirmen ein. Ein Interview mit dem Executive Secretary, Peter Byroslawsky.

**wire & Tube Daily Expo News: Die International Tube Association (ITA) verlegt ihren Sitz von England nach Deutschland. Was sind die Gründe hierfür?**

**Byroslawsky:** Die Gründe sind ganz praktischer Natur. Vor knapp zwei Jahren habe ich die Position des Executive Secretary übernommen, nachdem mein Vorgänger Phillip Knight sich nach über zehn sehr erfolgreichen Jahren verstärkt auf seine Beratertätigkeit konzentrieren wollte. Da ich in Deutschland zu Hause bin, war es nur naheliegend, dass auch der Verband von hier aus geführt wird.

**WTD: Ändert sich etwas an Struktur und Ausrichtung bei der ITA?**

**P. Byroslawsky:** Nein, überhaupt nicht. Wir haben die bestehenden Strukturen übernommen und die bisherige Ausrichtung beibehalten. Änderungen haben wir dort vorgenommen, wo wir die Vorteile für unsere Mitglieder erhöhen konnten. Zum Beispiel bei der Öffnung und Modernisierung der Internetplattform [www.itatube.org](http://www.itatube.org) und der Neugestaltung der Mitgliederzeitung ITA-tube Journal. Diese Änderungen wurden sehr gut angenommen, da die Mitglieder erkannt haben, dass wir ihnen damit ein sehr viel breiteres, weltweit jederzeit zugängliches Kommunikations- und Werbeforum bieten, als dies die nationalen Fachzeitschriften könnten. Hier haben auch kleine und mittlere Firmen die Möglichkeit, Neuigkeiten aus ihrem Unternehmen oder über ihre Produkte zu veröffentlichen, die in anderen Online- oder Printmagazinen weniger Chancen hätten. Der Zugriff auf die neue Website ist entsprechend gestiegen und liegt bei durchschnittlich 35.000 bis 40.000 monatlich.

**WTD: Gehen Sie auch ein Risiko hierdurch ein?**

**P. Byroslawsky:** Auch hier ein

klares: Nein. Am Anfang hatten wir natürlich Bedenken, ob und wie unsere langjährigen Mitglieder die Veränderungen annehmen würden. Wir haben mit Kritik gerechnet; tatsächlich haben wir viel Zuspruch erhalten.

**WTD: Wie viele Mitglieder hat Ihr Verband und aus welchen Bereichen stammen die meisten Mitglieder?**

**P. Byroslawsky:** Wir haben zirka 800 Mitglieder. Davon kommen rund 230 aus Asien, die Mehrheit davon aus China. Aus Nord- und Südamerika sind etwa 150 Mitglieder. Europa zählt mit 250 Mitgliedern zu den starken Kontinenten, in Indien haben wir etwa 100 Mitglieder und Russland und die Ukraine zählen noch einmal etwa 30 Mitglieder. Aber auch in Ländern des Nahen und Mittleren Ostens sowie in afrikanischen Ländern haben wir Mitglieder. Die meisten unserer Mitglieder sind Hersteller und Händler von Rohren, Maschinen und Anlagen, internationale Organisationen, weitere branchenübergreifende Verbände und Bildungseinrichtungen.

**WTD: Wie hat sich Ihr Verband in den vergangenen Jahren entwickelt?**

**P. Byroslawsky:** Die ITA wurde 1979 in Birmingham gegründet im Anschluss an eine internationale Konferenz für Tube und Pipe Ingenieure. Neun Jahre später unterzeichnete die ITA den Vertrag mit der Messe Düsseldorf zur Gründung der TUBE Düsseldorf. Seitdem hat sich die Mitgliederzahl stetig erhöht. In den darauf folgenden Jahren hat die ITA auch die Regionalisierung des Verbandes stetig vorangetrieben durch den Aufbau von Gremien und Boards in Amerika, Indien, in der Asien-Pazifik Region und Europa und der Ernennung von Repräsentanten, so dass sich unsere Mitglieder vor Ort an einen Ansprechpartner wenden können.



Eine große Herausforderung war sicherlich die globale Verbreitung des Internets und der Aufbau sozialer Netzwerke und Communities im Web. Dies hätte zu einer Mitgliederflucht führen können, da man sich die Frage stellen muss, welchen Sinn es heutzutage noch macht, sich innerhalb eines Verbandes zu organisieren, bei dem man sogar noch einen Antrag stellen, gewählt werden und sogar einen Mitgliedsbeitrag zahlen muss. Das könnte man doch viel einfacher auch in weltweiten Netzwerken haben.

Die Entwicklung hat uns aber gezeigt, dass dies nicht so ist. Im Gegenteil, gerade der direkte persönliche Austausch findet großen Zuspruch, das Gefühl der Zugehörigkeit zu einer wirklich sehr homogenen Gruppe Gleichgesinnter und die Vorteile, die wir unseren Mitgliedern bieten können, wiegen die Schnellebigkeit des Netzes auf. Wir bedienen uns selbstverständlich der neuen Medien, aber das „Hauptgeschäft“, unsere Core-Competence, wenn Sie so wollen, ist natürlich der direkte persönliche Kontakt und der Austausch mit und zwischen unseren Mitgliedern.

**WTD: Was sind die größten wirtschaftlichen und technischen Herausforderungen für die Mitgliedsunternehmen Ihres Verbandes?**

**P. Byroslawsky:** Das kann man so generell nicht beantworten, da man die unterschiedlichen Wirtschaftszweige sowie die regionalen Bedingungen unserer Firmenmitglieder nicht miteinander vergleichen kann. Allgemein würde ich sagen, dass viele mit den steigenden, manche auch mit den sinkenden Rohstoffpreisen kalkulieren müssen. Der Wettbewerb wird auch einigen unserer Mitglieder erschwert durch die Konkurrenz aus Ländern mit einer niedrigeren Lohn- und Produktionsstruktur. Politische Instabilität in manchen Regionen beeinträchtigt unseren dort ansässigen Mitgliedern die Einfuhr und Ausfuhr von Materialien und Produkten und die konjunkturellen Schwankungen der Weltwirtschaft und die Eurokrise tun ihr Übriges.

**WTD: Vielen Dank für das Gespräch!**

**Tube  
Halle 04 / Stand F17**

Interview with the Executive Secretary of ITA, Peter Byroslawsky

# International Tube Association moves



There has been a change of air for the International Tube Association (ITA). The association has moved its headquarters from the UK to Germany. For 35 years the association has been committed to its member companies and a change of country does not mean a change of tradition. An interview with the Executive Secretary, Peter Byroslawsky.

**wire & Tube Daily Expo News:** What are the reasons behind the move from the UK to Germany?

**Byroslawsky:** The reasons are very practical of nature. Almost two years ago I took over the position of Executive Secretary from my predecessor Phillip Knight, who wanted to concentrate on his consultancy work. Since my home is in Germany it is only natural that my work moved here.

**WTD:** Will there be other changes, such as in the structure or organization of the ITA?

**P. Byroslawsky:** No, not at all. We have adopted the existing structure and plan to retain the existing alignment. Changes are only made if we feel they are beneficial for our members. For example, the modernization of the internet platform [www.ita-tube.org](http://www.ita-tube.org), which is now more accessible, and the redesign of the ITAtube Journal. These changes have been very well received and members recognize that we are providing them with a broader global communications and advertising platform, with a wider reach than national journals. Through our medium even small and medium-sized companies, who cannot afford advertising in other online or print magazine, have the opportunity to publish their news. Online activity has increased and the new website is averaging 35,000 to 40,000 visitors a month.

**WTD:** Are there any risks involved?

**P. Byroslawsky:** Again, no. In the beginning we were concerned whether and how our

long-term members would accept these changes. We expected criticism, but instead we have received positive reactions and encouragement.

**WTD:** How many members does the ITA have and from which areas of the industry do most members come?

**P. Byroslawsky:** We have approximately 800 members. Of these, around 230 are located in Asia, most in China. We have about 150 members from North and South America. With around 250 members Europe has the strongest presence.

In India we have about 100 members and Russia and the

Ukraine count approximately 30.

But we also have members in the Near and Middle East and in Africa. Most of our members are manufacturers and dealers of tubes, machinery and equipment, international organizations, other cross-industry association and educational institutions.

**WTD:** How has your organization evolved in recent years?

**P. Byroslawsky:** The ITA was founded in Birmingham, UK, in 1979 following an international conference for tube and pipe engineers. Nine years later ITA signed the contract with Messe Dusseldorf establishing

TUBE Dusseldorf. Since then, the number of member has steadily increased. In the following years the ITA expanded the reach of the association through promotion and the establishment of committees, boards and the appointment of representatives in America, India, Asia-Pacific and throughout Europe, giving our members the opportunity to have a local contact. A major challenge was certainly the global spread of the internet and the development of social networks and communities on the web. We were worried that these developments would lead to a loss of members, because we asked ourselves: do people still want to be members of an association for which you have to apply for membership, be

elect- ed as a member and for which you have to pay a membership fee? However, there was no need to worry. On the contrary, direct and personal contact is still very popular and the feeling of belonging to a very homogenous group of like-minded people and the benefits that we can offer our members have only helped our network to grow. Of course we use the new media, but our 'main business', or core competence if you will, is the direct contact and knowledge exchange with and between our members.

**WTD:** What are the biggest economic and technical challenges for ITA members?

**P. Byroslawsky:** There is no one answer to this question. It just isn't possible to compare the different sectors regarding the economy and the regional conditions of our company members. In general, I would say that many will have to calculate on the rising, but some on the decline of commodity prices. Competition has also been made more difficult

## IMPRESSUM/CREDITS

**Herausgeber/Publisher**  
4p Communications GmbH  
in corporation with KCI  
Publishing GmbH  
Tiergartenstraße 64  
D-47533 Kleve  
Tel. +49 (0)2821 970 096 27  
Fax +49 (0)2821 71145-69  
[www.4p-communications.com](http://www.4p-communications.com)

**Redaktionsleitung/  
Editorial Director**  
Michael Vehreschild  
[m.vehreschild@4p-communications.com](mailto:m.vehreschild@4p-communications.com)

**V.i.S.d.P.**  
Donald D. F. Wiedemeyer  
[d.wiedemeyer@kci-world.com](mailto:d.wiedemeyer@kci-world.com)

**Redaktion/Editors**  
Frank Wöbbeking  
Michael Vehreschild  
Tel. +49 (0)2821 970 096 23  
Anne Cunningham  
[f.woebeking@4p-communications.com](mailto:f.woebeking@4p-communications.com)

**Anzeigen/Advertising**  
Marcus Rohrbacher  
Tel. +49 (0)173-734 0316  
[m.rohrbacher@4p-communications.com](mailto:m.rohrbacher@4p-communications.com)

Maren Machwitz  
Marga Weers

**Design & Layout**  
Anita Smits  
[info@layouthuis.nl](mailto:info@layouthuis.nl)

**Druck/Production**  
Funke Mediengruppe

**Fotos/Photos**  
Messe Düsseldorf, Stalalube, Dreistern Rollformen, PVM, Bechem, BASF Vallourec, Leoni, voestalpine, Butting, Fachverband der Kunststoffrohr-Industrie, ITA, Medek & Schörner, iiM AG measurement + engineering, Stauff, KCI, S+P Samson, S+B Gruppe, SMS Meer, Avda

for some of our members from countries with lower labor and production structures. Political instability in some regions has affected our members regarding the import and export of materials and products. The economic fluctuations of the global economy and the euro crisis also play their part.

**WTD:** Thank you for the interview.

**Tube**  
Hall 04 / Stand F17

### **Peter Byroslawsky interview with Daily Expo News at Tube Dusseldorf 2014 – Correction**

In an interview published in Daily Expo News at the Tube Dusseldorf 2014 exhibition Peter Byroslawsky was quoted as saying that he “took over the position of executive secretary from my predecessor Phillip Knight who wanted to concentrate on his consultancy work.”

Phillip has contacted the ITA to correct this comment. “Following serious illness and major surgery I was advised by my surgeon to retire as executive secretary because the extensive travel involved with the job would not help my ongoing recovery. Reluctantly, therefore, I retired from a job that I had enjoyed greatly for eleven years. Although I do a small amount of consultancy work based at home I did not retire from the ITA for this reason”.

The ITA is pleased to explain the situation in detail and thanks Phillip for the clarification.