

## Praca jest moją pasją



**Od ośmiu lat zajmuje się tą samą działalnością - projektowaniem i realizacją wnętrz w systemie suchej zabudowy. Lubi nietypowe realizacje i traktuje je jako kolejne wyzwania. Wciąż doskonali swoje umiejętności. Praca to jego pasja. Jego firma - za realizację wnętrza Teatru Syrena - zajęła pierwsze miejsce w polskiej edycji konkursu BPB TROPHY. Naszym rozmówcą jest Paweł Łabuda, właściciel firmy INTERSYSTEM Paweł Łabuda, członek elitarnego klubu wykonawców - Klubu Rigips.**

### ***Kiedy powstała spółka Intersystem?***

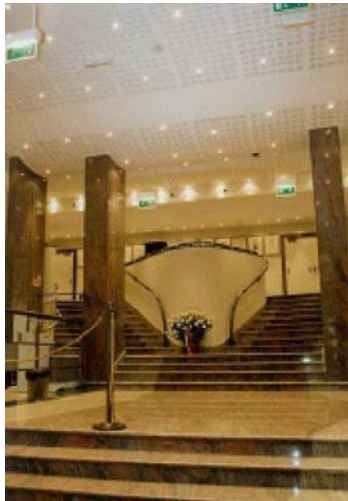
**Paweł Łabuda:** Spółka Intersystem powstała w 1996 r. Jednak w październiku 2003 r., wskutek kłopotów finansowych spowodowanych niewypłacalnością inwestorów i generalnych wykonawców, spółka rozpadła się na dwie odrębne firmy. Teraz samodzielnie kontynuuję wcześniejszą działalność w jednoosobowej firmie Intersystem Paweł Łabuda. Zajmuję się projektowaniem i realizacją wnętrz, prowadzę prace wykończeniowe w systemie suchej zabudowy, montuję gipsowo-kartonowe sufity podwieszane i ścianki działowe, prowadzę także inne roboty wykończeniowe. Intersystem chętnie podejmuje się realizacji nietypowych zleceń, np. zabudów łukowych ścian i sufitów. Skomplikowane projekty pokazują tak naprawdę możliwości systemów gipsowych i umiejętności wykonawców.

### ***Dlaczego wstąpił Pan do klubu Rigips?***

- Dla prestiżu. To elitarny klub wykonawców, do którego nie jest wcale tak łatwo się dostać. Trzeba wykazać się wysoką jakością robót oraz kompleksowym zastosowaniem materiałów. Mnie pomógł trochę szczęśliwy zbieg okoliczności. Otóż w czasie realizacji zamówienia na zabudowę poddasza w jednym z salonów samochodowych zaprosiłem przedstawiciela producenta - w tym przypadku firmy Rigips - na reklamację materiału. Okazało się, że płyty użyte do wykonania sufitu podwieszanego pochodzą z różnych dostaw i nieznacznie różnią się kolorem. Oczywiście reklamację uznano, a moim gościem okazał się pan Jacek Kuc, obecny szef marketingu w Rigipsie, który po obejrzeniu innych realizacji firmy zaproponował mi współpracę. W ten sposób dostałem zlecenie w teatrze Syrena.

### ***I to zlecenie okazało się przełomowe?***

- Tak. Oczywiście miałem wątpliwości, czy podołam zadaniu. Kiedy pojawiłem się w teatrze, trwały właśnie "przymiarki" do robót w holu głównym. Zaproponowałem swoje rozwiązania, które zostały zaakceptowane. W ten sposób zacząłem prace adaptacyjne w teatrze. Największym wyzwaniem okazał się hol główny i sale prób - poza wymogami technicznymi i estetycznymi miały także spełnić wymogi akustyczne i przeciwpożarowe. Nowatorskie i nietypowe rozwiązania zastosowałem też w innych pomieszczeniach teatru - w piwnicy, przy szatni aktorów i widzów. Po zakończeniu prac nastąpił odbiór poszczególnych etapów robót, w którym uczestniczyli przedstawiciele działu technicznego Rigipsu oraz członek zarządu klubu. Pozytywny odbiór techniczny zdecydował o tym, że moja firma po tygodniu została członkiem Klubu Rigips.



Wnętrze teatru Syrena



Wnętrze teatru Syrena

### ***I wkrótce zwyciężą w krajowej edycji konkursu BPB Trophy...***

- Bardzo mnie to wyróżnienie ucieszyło. W tym konkursie oceniane są najlepsze prace firm zrzeszonych w Klubie Rigips. Miałem okazję obejrzeć trzy inne realizacje zgłoszone do konkursu i powiem nieskromnie, że dzieło mojej firmy - realizacja zabudowy wnętrza Teatru Syrena - było najbardziej spektakularne.

### ***Czy zwycięstwo w BPB Trophy niesie za sobą tylko prestiż, czy też i inne wymierne korzyści?***

- Główną nagrodą w konkursie były materiały budowlane z oferty Rigipsu oraz uczestnictwo w międzynarodowym konkursie BPB TROPHY w Wiedniu. Poza tym firma miała swoje "pięć minut" w mediach. Wprawdzie zwycięstwo nie przełożyło się jeszcze na ilość zleceń, ale wszystko przed nami. Wciąż realizuję nowe pomysły, które - mam nadzieję - zaprocentują w przyszłości. Staram się jak najlepiej wywiązywać z powierzonych mi zadań i mam nadzieję, że dotychczasowe realizacje - m.in. budynek biurowo-magazynowy MLO Polska, POL MARS czy ROTO Frank w Warszawie, wnętrza Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej, apartamenty i prywatne rezydencje w Warszawie i Józefowie - są tego świadectwem.



Wnętrze prywatnej rezydencji w Warszawie



Wnętrze WSPS w Warszawie

### ***Czy musi pan stosować wyłącznie wyroby Rigipsu?***

- Członkostwo w klubie obliguje do tego, ale nikt aż tak dokładnie nie sprawdza, czy każdy wykonawca stosuje wyłącznie materiały Rigipsu. Niebawem ta sytuacja się zmieni. Na początku tego roku odbyliśmy spotkanie zamykające starą i otwierające nową formułę klubu. Zmieniają się m.in. zasady przyjmowania nowych członków. Głównym kryterium przynależności oczywiście pozostanie jakość wykonania robót, drugim ważnym kryterium będzie kompleksowość zastosowania materiałów. Jeśli o mnie chodzi, to w zasadzie współpracuję tylko z Rigipsem. Czasami zdarza mi się montować materiały innego producenta, jeśli wcześniej zostały wybrane przez klienta. Jednak generalnie dążę do tego, aby montować kompletny system, a nie jego poszczególne elementy pochodzące od różnych producentów. Miałem to szczęście, że na początku swojej drogi zawodowej zetknąłem się właśnie z dystrybutorem materiałów firmy Rigips. Co prawda na naszym rynku były dostępne produkty innych firm, ale często zdarzało się, że oferta nie była kompletna.

### ***Jakie ma pan teraz plany?***

- Moja firma jest uznawana w klubie za taką, która podejmuje się realizacji nietypowych zleceń. W tej

chwili większość takich zleceń, które trafiają do Rigipsu, czy też jego przedstawiciele handlowych - jest kierowana do mojej firmy (oczywiście te z Warszawy i okolic). Takie są m.in. wymierne korzyści płynące z przynależności do klubu Rigips.

Często spotykanym problemem, szczególnie w nowym budownictwie, jest akustyka wnętrza. Właśnie w tej dziedzinie chciałbym się specjalizować. Planuję certyfikację robót montażowych sufitów akustycznych. Chciałbym także nadal rozwijać współpracę z Klubem Rigips.

Rozmawiała Bożena Wielgo

[Bank Informacji Wydawnictwa MURATOR >>>](#)

[Jeżeli chcesz aby Twoja firma znalazła się w bazie danych wypełnij i wyślij formularz >>](#)

Wyraż swoją opinię na

Forum

[<<< do góry](#)

**Aktualności | Biznes | Technika | Bank informacji | Księgarnia | LISTA 100 | Newsletter**

Napisz do nas | Komunikaty techniczne | Ochrona prywatności | Reklama | Informacje prasowe

Copyright © Wydawnictwo MURATOR 2002-2004 | Powered by 