



Vásárhelyi Botond LIGHTING SOLUTIONS KFT.

Aki fényt gyűjt az országban

Vásárhelyi Botond beleszületett a fénytechnológia világába, de minden elért eredményért keményen megdolgozott. Azon fiatal vállalkozók közé tartozik, akik az ügyvezetői székben már huszonévesen képesek komoly döntéseket hozni. A célja pedig, hogy országelső legyen a saját piacán, és az eddig elért eredmények alapján kijelenthető, hogy jó úton halad.

Kevés fontosabb dolga lehet az embernek annál, mint hogy fényt gyűjtsen mások életébe, hogy új megvilágítást adjon. Vásárhelyi Botond már csak azért is egy különleges cégvezető, mivel gyerekkora óta azon dolgozik, hogy világosságot hozzon egy egész ország életébe. Gyakorlatilag együtt fejlődött az iparral, és most korosztálya lendületével keresi az új kihívásokat – eddig mindet sorra teljesítette. Ezt igazolják a számok is, a Lighting Solutions Kft. elindítása óta minden évben megduplázta a bevételét. A 150 millióból 300 lett, majd 600, ez után 900, ma pedig milliárdos árbevétellel büszkélkedhet. A kezdeti négyfős csapat húszra nőtt. Hogyan csinálta? A rövid, egyszavas válasz: megbízhatóság. A részletes cégtörténet pedig akár a nagykönyvben. Vannak benne lejtők és emelkedők, komoly dilemmák, nehéz döntések, stratégiaalkotás és megfontolt határhúzások.

„Szó szerint beleszülettem a fénytechnológia világába” – kezdi a történetet Botond. Születésekor 1985-öt írunk, és tizenöt év múlva már egy kamasz fiúról beszélünk, aki a családi vállalkozásban kap diákmunkát a gyártósoron. „Édesapám révén kerültem a szakmába, aki már évtizedek óta világítástechnikával foglalkozott. Eleinte egyszerű, de sok kitartást igénylő feladatot kaptam, világítástechnikai elemeket szereltem össze. Majd amikor megszereztem a jogosítványt, kipróbáltam az áruszállítást is, az egyetem alatt pedig az értékesítést. A számlárlétra minden szintjét megjártam, és fiatalon átfogó képet kaptam a területről. Ekkor jött az első nagy lehetőség, egyben az első nagy törés. 2015-ben édesapámnál daganatos meg-

betegedést diagnosztizáltak. Ideiglenesen én vettem át a cégvezetést.” Botond édesapja fénytechnológiával foglalkozó céget vezet a mai napig (sikeresen leküzdötte a betegséget), és mint a fia mondja, igazi régivágású üzletember, aki a klasszikus cégvezetésben hisz. Botond neki köszönheti azt a szakmai tudást, amelyre hamarosan saját céget épített, igaz, egészen új gondolkodásmód alapján. „Amikor 30 évesen rövid időre átvettem a családi vállalkozást, két dolog lett nyilvánvaló számomra. Egyrészt az, hogy van érzésem a vezetéshez, modern, profitorientált gondolkodásmódom van. Másrészt, hogy mivel egy új generáció tagja vagyok, sok mindent máshogy gondolok. Jó néhány nézeteltérés kerekedett abból, hogy másképp képzelem a vállalatvezetést, mint édesapám, ezért úgy döntöttem, hogy megpróbálok felépíteni egy másik vállalatot. Ez lett a Lighting Solutions Kft., amely egy alvó cég volt.” Az 32 éves vállalkozó egy parlagon fekvő családi vállalatot ébresztett fel. Az építkezés sikerrel járt, ezt igazolják a fenti számok. Azonban itt sokkal többről van szó, mint az éves bevételek összegzése vagy egy fiatal üzletember kezdeti sikerei.

Vásárhelyi Botond kizárólagos beszállító partnere a lengyel Spectrum-LED-nek, miközben a vállalata felel a Sziget, a Groupama Aréna és az FTC-MVM Népliget Sport Központ világításáért. Szép teljesítmény, annak ellenére, hogy hűsan dolgoznak a cégnél – mondom az ügyvezetőnek, mire azon-

Amikor 30 évesen rövid időre átvettem a családi vállalkozást, két dolog lett nyilvánvaló számomra, hogy van érzésem a vezetéshez és az, hogy sok mindent máshogy gondolok.

nal kijavít, ugyanis a kivitelezést alvállalkozók végzik. A Lighting Solutions Kft. húsz munkatársa az operatív feladatokért felel. „A céget két alappillérre helyeztem, a beszállítói megbízásokra és a nagyvállalatok világítástechnikai szolgáltatására. Az előbbi által hozzánk tartozik a lengyel SpectrumLED lámpák eljuttatása a hazai üzletekbe.

Aki bemegy egy hazai lámpaboltba, garantáltan talál ilyen terméket. Az utóbbi profil arra hivatott, hogy kiszolgálja a nagyvállalatok világítástechnikai igényeit – magyarázza Botond, majd hozzáteszi, mindezt az ügyfél kényelméhez igazítva. Ha tehát egy olyan megrendelőről van szó, ahol csak este tíz után lehet világítástechnikai munkát végezni, akkor a Lighting Solutions Kft. alvállalkozói éjszaka dolgoznak. Itt merül fel újra a már említett

megbízhatóság. Mert az ország legnagyobb intézményei nem bízhatnak a vak szerencsében, Botondnak előbb bizonyítani kellett, hogy aztán folyamatos legyen az együttműködés és az ezzel együtt járó növekedés – mind anyagi, mind kapcsolati tőke szempontjából.

„Az én filozófiám, hogy tartom a szavam. Amikor megállapodok egy partnerrel, hogy a Lighting Solutions Kft. például szeptember 1-jén elkezdje a kivitelezést és november 1-jén átadja a teljes projektet, akkor a megrendelő biztos lehet abban, hogy ez úgy lesz, ahogy a megállapodásban szerepel – magyarázza Botond, akin a beszélgetés alatt is látszik, hogy a megbízhatóság számára elsődleges. A további partneri együttműködésekéről is büszkén mesél, mivel a Groupama Aréna nem a hagyományos módon kérte fel a Lighting Solutionst, hanem pályázatot hirdetett a világítástechnikával foglalkozó cégek között, amelyen Botondék tervei bizonyultak a legkiemelkedőbbnek.

Fényt gyűjtani mások életébe talán nem is olyan könnyű feladat. Minden részlet számít, hogy például Európa legnagyobb könnyűzenei fesztiválja, a Sziget fényárban ússzon, vagy hogy a rangos sporteseményeken megfelelő legyen a megvilágítás. A fő kihívást, azonban nem ez jelenti, hanem a technológia rohamos fejlődése. „Egy évtizede még forradalmi újdonságnak számított a LED-világítás, ma viszont a fenntarthatóság szempontjából elengedhetetlen. Hogy tartsam a lépést, következetesen fejlesztem magam. Szakmai fórumokra, kiállításokra járok, és figyelem, hogy milyen új eszközöket, módszereket érdemes alkalmazni Magyarországon” – mondja az ügyvezető, és hozzáteszi, hogy a fény sokkal nagyobb hatással van ránk, mint gondoltuk. „Kutatók igazolják, hogy a fehér fényben jobban koncentrálnunk, de este már a sárgára van szükség a nyugalomhoz. Elképzelhető, hogy a jövőben ennek még lesz jelentősége.”

Vásárhelyi Botond vállalkozása már ma is az ország öt legnagyobb fénytechnológiai cége közé tartozik, ráadásul ezek közül a legdinamikusabban fejlődik. Ki tudja, talán csak évek kérdése, hogy az ország vezető világítástechnikai cégeként beszéljünk a Lighting Solutions Kft.-ről.

Az én filozófiám, hogy tartom a szavam. A megrendelő biztos lehet abban, hogy minden úgy lesz, ahogy a megállapodásban szerepel.