



„A napelem nem zöld ügy, hanem gazdasági döntés.”



LÁNYI PÉTER

ÜGYVEZETŐ

Solar Future System
NAPELEMES RENDSZEREK

RÖVIDEN RÓLAM

Apa. Cégépítő. Elvhu vezető.
Több mint 5 éve adok értéket a napelemes iparban – prémium minőségben, hosszú távú garanciával, mert hiszem, hogy az olcsó megoldás sosem éri meg igazán.

	Alapítás éve: 2019
	Munkatársak száma: 14 fő
	Éves árbevétel: kb. 500 millió Ft, a teljes cégcsoport 1Mrd +
	Főbb piacok: Magyarország, Szlovákia
	Család: Nős, 1 gyermek
	Hobbi: Motorozás

GYORS PORTRÉ

- Egy szó ami jellemez: Építő
- Egy könyv amit mindenkinek ajánlok:
Bruce Feiler – The Secrets of Happy Families
- A legjobb üzleti tanács amit kaptam:
„A legjobb ügyfél az, akinek nem kell eladni, mert már bíz benned.”
- Kedvenc idézetem:
„Nem az számít, milyen gyorsan futsz, hanem hogy jó irányba futsz-e.”

1

Mi volt a meghatározó pillanat vagy történet az életedben, amely a mai utadra terelt?

Egy korábbi napelemes cégnél dolgoztam műszaki vezetőként, és részt vettem abban, hogy a semmiből felfuttassuk a vállalkozást. Amikor a tulajdonos olcsóbb alapanyagokra és rövidebb garanciára váltott, közöltem, hogy ehhez nem adom a nevem. 2019-ben megalapítottam a Solar Future Systemet, hogy a minőségi elveket képviselhessem. A meglepő fordulat az volt, hogy az ex-főnököm partneri megállapodást ajánlott: az ő csapata kivitelezte az én megrendeléseimet, az én alapanyagaimból. Ez a pillanat mutatta meg, hogy a minőség melletti kiállás hosszú távon értéket teremt, nem csak konfliktust.

2

Mi volt a legnagyobb kihívás, amely vezetőként vagy vállalkozóként formált téged?

2022-23-ban üzlettárs-váltáson mentünk keresztül a cégben. Érzelmileg megterhelő időszak volt, hiszen a döntést végül a kollégáim véleménye billentette el. 2023 márciusától egyedüli tulajdonos-ügyvezetőként vezetem a Solar Future Systemet, és azóta sokkal gördülékenyebbek a döntéseink. Megtanultam, hogy egy vállalkozásban a stabilitás nem a kompromisszumokból, hanem a világos elvekből és a felelősségvállalásból épül fel. Az azóta eltelt időszak megerősítette, hogy a nehéz döntéseket sem szabad halogatni.

3

Milyen értékek mentén vezeted a vállalkozásodat és az életedet?

Az egyik alapelvem, hogy mindent le kell papírozni, függetlenül attól, mennyire stabilnak tűnik egy helyzet, mert ez véd meg minket és az ügyfeleinket egyaránt. Hiszek benne, hogy az olcsó megoldás hosszú távon nem biztos, hogy olcsó, a minőség mindig megtérül. A napelemes rendszert nem zöld beruházásnak, hanem gazdasági döntésnek tartom: ha nincs mögötte valódi gazdasági érdek, a legjobb szándék sem viszi előre az ügyet. És végül: a család mindig az első, ezt a cégünkben is elfogadott elvként képviseljük.

4

Mi a belső motiváció vagy küldetés, amely ma is előre visz?

Az motivál, hogy olyan ügyfeleknek dolgozzunk, akik a napelemet valódi gazdasági döntésnek tekintik, nem csak divatos zöld gesztusnak. Fontos számomra, hogy a csapatunk olyan munkát végezzen, amire büszké lehetünk, prémium minőségben, hosszú távú garanciával. Szeretném, ha a Solar Future System név mögött mindig ugyanaz a megbízhatóság állna, amiért annak idején kiváltam az előző cégből. A minőség és a szakmai tisztesség képviselete ma is ugyanolyan erős hajtóerő, mint az induláskor volt.

5

Mit szeretnél, hogy az emberek tíz év múlva mondjanak rólad?

Azt szeretném, ha megbízható partnerként emlékeznének rám, aki akkor sem engedtem a nyomásnak, amikor egyszerűbb lett volna olcsóbb alapanyagokkal vagy rövidebb garanciával dolgozni. Fontos, hogy a Solar Future System neve tíz év múlva is a minőség és a hosszú távú gondolkodás szinonimája legyen, ne pedig a gyors növekedésé. Szeretném, ha az ügyfeleink és a kollégáim is úgy tekintenének vissza, hogy a döntéseink mindig az értékeinket szolgálták, nem a pillanatnyi kényelmet.

6

Van-e olyan gondolat vagy történet, amelyet fontosnak tartasz még megosztani magadról?

A Solar Future Systemet 2019-ben indítottam el, azzal a céllal, hogy a prémium szegmensben, minőségi elvek mentén dolgozhassunk. Ma is az ügyfeleink 80 százaléka magánszemély, 20 százaléka vállalkozás, és aktívan bővítjük a kkv-s, ipari ügyfélkörünket is. Tulajdonosként igyekszem nem beleszólni a napi operatív döntésekbe, ezt a két résztulajdonos társam viszi, én inkább a stratégiai irányokra és a hosszú távú fejlesztésekre koncentrálok. A cégen kívül több más vállalkozásban is részt veszek, ezek mind valamilyen módon kapcsolódnak ahhoz, amiben hiszek: hogy egy jól felépített, becsületes vállalkozás hosszú távon mindenkinek jobb, az ügyfélnek, a csapatnak és a családnak is.

Kapcsolat
és további
információ



www.naposelet.hu



peter.lanyi@naposelet.hu



+36 70 501 6066