

Businessul SRL-D-urilor prinde viață. Un start-up din construcții pornit în 2013 a ajuns la 4 mil. € și 35 de angajați

Compania timișoreană Kiki&Iri, cu activitate în comercializarea materialelor de construcții pe piața locală, a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de 4 milioane de euro, mai mult decât dublu comparativ cu 2014, când compania terminase cu 1,8 milioane de euro.

Kiki&Iri comercializează oțel -beton, cărămidă, țevi rectangulare, sisteme termoizolante, gips-carton și țiglă și a fost înființată la începutul lui 2013, ca un SRL-D (societate pornită de un debutant în afaceri – n. red.). După primii doi ani de funcționare, a ajuns la afaceri anuale de aproape 2 milioane de euro și 25 de angajați.

„Acum avem 35 de angajați și vrem să ajungem la 45 până la sfârșitul anului. Estimăm că ne vom dubla cifra de afaceri, mai ales că pe primele două luni ale acestui an am avut o creștere de 230% față de aceeași perioadă a anului trecut“, spune Cristinel Irinoiu, antreprenorul care conduce afacerea.

Kiki&Iri achiziționează produse atât din țară, cât și din afară, printre principalii furnizori regăsindu-se InterTransCom, ArcelorMittal, Baurom și AdePlast.

În prezent, firma are două puncte de desfacere, ambele în județul Timiș - la Timișoara și la Moșnița, iar anul acesta antreprenorul vrea să mai deschidă un spațiu de lucru: „Anul trecut am cumpărat un teren de 8.500 de metri pătrați în Moșnița Veche, la 3 kilometri de Timișoara, unde vrem să deschidem un alt punct de desfacere. Investiția va fi de 500.000 de euro, din care 200.000 de euro sunt bani obținuți prin fonduri europene“, spune Cristinel Irinoiu.

Una dintre marile piedici în calea dezvoltării businessului este, după cum spune timișoreanul, legea dării în plată, din cauza căreia dezvoltatorii frânează construirea de locuințe prin programul Prima casă, principalul motor care antrenează achiziția de materiale de construcții.

„Mulți dezvoltatori au oprit deja proiectele până la votarea legii dării în plată. Dacă Prima Casă va fi inclusă în această lege, cel mai probabil construcțiile vor stagna. Majoritatea vânzărilor din Timiș sunt pentru locuințele din acest program, așa că, dacă se desființează, dezvoltatorii nu vor mai construi, iar noi nu vom mai avea cui să vindem“.

De altfel, principalii clienți ai firmei sunt dezvoltatorii imobiliari, dintre care prima poziție revine companiei Egeria.

Articol publicat în ediția tipărită a Ziarului Financiar din data de 16.03.2016