

הצפת הערך של קרן קדמה: רשת אייס מתקרבת לבורסה לפי שווי של 400 מיליון שקל
הרכישות המוגברות בתמיכת משבר הקורונה הגדילו ב-10% את הכנסות רשת ה"עשה זאת בעצמך" ב-9 החודשים הראשונים של 2020, עם קפיצה של יותר מפי 3 ברווח נקי
• בהנפקה, שנחשפה בגלובס, צפוי גיוס של עד 150 מיליון שקל

אביב לוי 03.01.2021 **גלובס**



מתקרבת לבורסה: הנפקת מניותיה הראשונית (IPO) של רשת מוצרי ה"עשה זאת בעצמך" אייס (ACE) צפויה להתבצע בשבועות הקרובים, ולצורך כך פרסמה החברה טיוטת תשקיף ראשונית. [דבר הנפקתה של אייס נחשף באחרונה בגלובס](#), ועל-פי הערכות, גיוס ההון העומד על הפרק צפוי להתבצע לפי שווי חברה שיווע סביב 400 מיליון שקל "לפני הכסף", ובמסגרתו תגייס אייס עד 150 מיליון שקל בהנפקת כ-30% מהון מניותיה.

ההנפקה, שתתבצע בדרך של הצעה לא אחידה - (Book Building) שנהפכה להיות שיטת גיוסי ההון הראשוניים הננקטת כמעט בכל ההנפקות המתבצעות בבורסת תל אביב בחודשים האחרונים - תכלול גם הצעת מכר של בעלי החברה, קרן קדמה, בהיקף מוערך של כמה עשרות מיליוני שקלים.

מנכ"ל אייס הוא איציק אוזנה, שניהל את אייס עוד לפני שעברה לידיה של קרן קדמה, והוא מחזיק כיום בכ-2% מהונה. את ההנפקה מובילה חברת החיתום של ברק קפיטל. יו"ר אייס הוא אורי עינן מקרן קדמה.

אסטרטגיית הפעילות תמכה בצמיחת החברה

רשת אייס (ששמה שונה ב-2017 לאייס קפיטל קמעונאות) מפעילה רשת חנויות המציעה מוצרים לשידרוג ותחזוקת הבית, (Home Improvement) החצר והרכב. דוחותיה הכספיים מעידים כי אייס הייתה בין החברות שנהנו משינוי תנאי השוק בעקבות משבר הקורונה, וזאת נוסף על אסטרטגיית פעילות שתמכה בתוצאות הכספיות.

מוצריה של אייס משוקים תחת שלושה מותגים - אייס, אוטו דיפו ואייס אלקטריק, וכפי שהחברה מציינת, במהלך הסגרים והגבלות התנועה על האזרחים שהוטלו מאז חודש מרץ האחרון, כחלק מניסיונות הממשלה להתמודד עם התפשטות וירוס הקורונה, סניפיה נותרו פתוחים, "כמי שעיסוקה במכירת מוצרים חיוניים לתחזוקת הבית."

הרכישות המוגברות בתמיכת משבר הקורונה באו לידי ביטוי בשיפור של 10% בהכנסותיה של אייס בתשעת החודשים הראשונים של 2020, שהגיעו ל-470 מיליון שקל, ואחרי שיפור ניכר ברווח התפעולי ובשיעור מהמכירות, בשורה התחתונה הציגה אייס קפיצה של יותר מפי 3 ברווח נקי שלה, שהגיע ל-22 מיליון שקל.

השיפור בהכנסות מיוחס בעיקר לרבעון השלישי

למרות המגמה החיובית בדוחות, גם אייס לא הייתה חסינה לגמרי מהשפעות הקורונה, ובחברה מעריכים כי במהלך הסגר הראשון של 2020, בחודשים מרץ ואפריל, אבד לה פידיון בהיקף של כ-45 מיליון שקל.

את עיקר השיפור בהכנסות בין ינואר לספטמבר של 2020 אייס מייחסת לרבעון השלישי, שבסיכומו נרשמה צמיחה של קרוב ל-30% בהכנסות, שהגיעו ל-194 מיליון שקל. באייס מסבירים כי "הצמיחה בפעילות היא תוצאה ישירה של שיפור מערך שרשרת האספקה וחיזוק אסטרטגיית ה-"Omni Channel" מדובר באסטרטגיה של סינרגיה בין הקמעונאות הפיזית לקמעונאות הדיגיטלית, שמטרתה היא שתנועת הגולשים באתרי הסחר המקוון ישרתו את חנויות הרשת - ולהפך.

עוד הציגה אייס בדוחות האחרונים הון עצמי של כ-94 מיליון שקל, לצד קופת מזומנים של כ-68 מיליון שקל והתחייבויות שוטפות בהיקף של כ-296 מיליון שקל, עיקרן (כ-180 מיליון שקל) לספקים ונותני שירותים.

בסיכום תשעת החודשים הראשונים של 2020 מציגה אייס שיפור של 5% במכירות למ"ר בסניפים זהים (Same Store Sales) לתקופה זו. לפי התחזית של החברה 2020, תסתיים עם קפיצה של 12% במכירות למ"ר בסניפים זהים, ביחס למכירות למ"ר בסניפים זהים שרשמה ב-2019.

המשך פעילות הסניפים במהלך תקופת הקורונה לא מנע מאייס ליהנות מעלייה ניכרת במכירות באינטרנט שנרשמה בהשפעת סגרי הקורונה. כך, שיעור פידיון אתרי הסחר של החברה מסך המכירות נע סביב 17% בתשעת החודשים הראשונים של 2020, ולפי הערכותיה, יעמוד על שיעור דומה גם בסיכום שנתי, לעומת כ-9% בלבד בשנת 2019.

באייס מציינים כי שיעור הרווחיות הגולמית של המכירות שלה באינטרנט נמוך מזה שהיא רושמת בחנויות הרשת, בעוד שלפי הערכתה, שיעור הרווחיות התפעולית באינטרנט גבוה מזה של החנויות - אבל בשני הפרמטרים ההפרש "לא משמעותי".

כיום מונה רשת אייס 34 חנויות הפרוסות ברחבי המדינה, בשטח כולל של כ-53 אלף מ"ר, ושלושה אתרי סחר מקוון, והיא מעסיקה כ-1,000 עובדים. עוד מחזיקה החברה במפעל "ספץ" שבאשדוד לייצור רהיטים. בין מוצריה היא מציעה אביזרי חשמל, מוצרי חימום וקירור, תקשורת ואלקטרוניקה, מוצרי ריהוט, גינון, קמפינג, ארונות, ספות, שולחנות, מוצרים

לתחזוקת הבית ומוצרי טקסטיל ונוי, מוצרי אמבטיה ואינסטלציה, גופי תאורה, מוצרים לרכב, חומרי בניין, כלי עבודה, שטיחים, פרקטים ועוד.

בשנים האחרונות, לדברי אייס, תחום פעילותה מתאפיין "בכניסת מתחרים חדשים, הנמנים עם רשתות מקומיות ובינלאומיות, דוגמת רשת 'פוקס הום' ורשת 'גולף אנד קו', המוכרות חלק מהמוצרים הנמכרים ברשת", וזאת לצד "התרחבות פעילות הסחר המקוון".

ניסיון ההנפקה לפני 3 שנים בוטל

את אייס רכשה קרן קדמה, המנוהלת על-ידי אורי עינן, גלעד הלוי וגלעד שביט, מידיה של אלקטרה מוצרי צריכה (אמ"צ) בסוף 2016 תמורת 145 מיליון שקל (לפי שווי חברה של כ-190 מיליון שקל, כולל חוב). שנה אחת בלבד לאחר הרכישה, ביקשה הקרן להנפיק את אייס בבורסה לפי שווי של כ-300 מיליון שקל "לפני הכסף", אבל לנוכח אינדיקציות שליליות שקיבלה מצד המשקיעים, הפחיתה קדמה את השווי המבוקש בהנפקה בכ-30% - ובהמשך, ביטלה את המהלך כליל.

כעת מבקשת אייס ליהנות מגל הביקושים הגבוה הנרשם ברצף הנפקות ההון הראשוניות (IPO) בבורסת תל אביב, וניתן להעריך כי לאור תנאי השוק ושינוי שיטת ההנפקה, סיכויי הנפקה זו להתממש כמתוכנן גבוהים למדי.

את שנת 2019 סיכמה אייס עם שחיקה של כ-5% בהכנסותיה השנתיות (ביחס ל-2018), שהסתכמו בכ-570 מיליון שקל, וזאת לפי החברה, בעיקר בגין סגירת סניף "ירקונים" שבאזור פתח תקוה, "בעקבות סגירת מתחם הקניות כולו מכוח צו בית משפט". סניף זה היווה קרוב ל-9% מהפידיון של אייס בשנת 2018. נוסף על כך, באייס מציינים כי ב-2019 החברה התמודדה "עם קשיים במערך הלוגיסטי שפגעו בהכנסותיה".

נוסף על שחיקה שנרשמה גם בשורה הגולמית והתפעולית, אייס גם סבלה ב-2019 מעלייה משמעותית בהוצאות המימון שלה, בהשפעת יישום תקן החשבונאות 16 (חכירת נכסים), כך שהרווח הנקי שלה לאותה שנה נחתך בכ-70% והסתכם בכ-7 מיליון שקל, לעומת רווח נקי של כ-24 מיליון שקל בשנת 2018, ושל יותר מ-25 מיליון שקל ב-2017.

אייס

תחום פעילות: הפעלת רשת חנויות מוצרים לשדרוג ותחזוקת הבית, החצר והרכב • מנכ"ל: איציק אוזנה • יו"ר: אורי עינן • קטגוריות מכירה בולטות: מוצרי חשמל, מוצרי גינון חצר וקמפינג, ריהוט להרכבה עצמית, רכב