

למה הישראלים הסתערו על כלי העבודה ומי קנה את כל הבריכות: מנכ"ל אייס מסביר איך הקורונה שינתה את הרשת שלו

ההנפקה שהצליחה ("עשינו רוד שואו בזום"), הסניפים שנשארו פתוחים ("כתבתי לשרים: מה יעשו אנשים כשתתפוצץ להם הניאגרה?") ופריחת האונליין (שעלתה בקנס על עיכובים) • איציק אוזנה, מנכ"ל אייס, מסכם את השנה הטובה של הרשת: "בקורונה הכול התהפך לטובה"

שני מוזס 12.02.2021 גלובס



איציק אוזנה. מנכ"ל קבוצת אייס / צילום: איל יצהר

"יכול להיות שהבעיה הייתה ב?", צוחק איציק אוזנה, מנכ"ל אייס, כשהוא נשאל מה היה שונה בניסיון ההנפקה השני של החברה, שהצליח, בניגוד לניסיון הכושל שלוש שנים קודם לכן. "הרי הפעם נאלצנו לעשות רוד שואו בזום, עניין חריג וקשה יותר, אבל אחר כך אמרתי לאנשים: אולי עברתי שם יותר טוב מאשר בהופעה הפיזית."

לאוזנה יש הרבה סיבות לצחוק בשנה האחרונה - כן, דווקא בשנת הקורונה שהנחיתה מכות קשות על לא מעט עסקים בישראל - אבל אחרי התשובה המחויכת הוא נותן גם אחת רצינית: "מצאנו שוק שונה. אם בסיבוב הקודם מצב השוק היה על הפנים, מאוד חשדן אחרי הנפקות לא מוצלחות, ולא היה מומנטום, אז זה התהפך בתכלית ומצאנו שוק מלא הנפקות."

"כל מה שהיה לרעתנו בפעם הקודמת התהפך. אז באו ואמרו 'אתם רק שנה בעסק, מה אתם באים לעשות עלינו סיבוב?', והנה אנחנו כבר הרבה שנים עם קרן קדמה. הפעם הכול היה הפוך, והקרן גם נשארה בעלת השליטה בחברה (אחרי ההנפקה) והראתה שהיא פה כדי להישאר. זו אמירה, וגם זה סייע."

אין ספק שהבורסות רותחות היום והשוק צמא להנפקות, אבל גם אתם השתניתם.
"בפעם הקודמת באנו קטנים שזה דבר שהבנתי רק בסוף הרוד שואו. הפעם באנו נקיים

מהלוואות בעלים, באנו בגודל נכון יותר. לפני שלוש שנים השוק הסתכל עלינו לא יפה ואמר: 'מה, אתם מגייסים להחזיר את הלוואת הבעלים שלקחתם בשביל הרכישה.'"

ועד כמה באמת היה מאתגר יותר לשכנע את המשקיעים בשיחות דרך הזום ולא פנים אל פנים?

"במציאות אתה רואה ניואנסים, בזום צריך להיות ערני מאוד להבין אם מי שמולך מרגיש נוח או לא נוח. אבל עשינו את זה. לשמחתי המוסדיים נתנו בנו אומון וזה מאוד החמיא לנו. מצד שני, יש פה אתגר שצריך להוכיח את עצמך כאילו מחדש. אתה עכשיו מחויב להראות ולהביא תוצאות. נוספת כאן עוד אחריות במובן של - סמכו עליך, עכשיו תחזיר."

אחת הסיבות לכך שאוזנה יכול לחייך במהלך התקופה הזאת היא העובדה שיחד עם מקביליו ברשתות קמעונאיות אחרות המאבק שלו להישאר פתוח במהלך הסגר השני והשלישי, בדומה לסופרים ולרשתות הפארם, הצליח. התקנות הורחבו כך שהן יכללו גם חנויות שמוכרות מוצרים חיוניים לתחזוקת הבית, ומצבן של רשתות כמו אייס השתנה בצורה משמעותית.

מה היית צריך לעשות כדי לשכנע את מקבלי ההחלטות?

"שלחנו מכתבים לכל חבר בממשלה ובקבינט הקורונה שבהם כתבנו: 'חבר'ה אנחנו צריכים להישאר פתוחים. לא חשבתם מה קורה עם בעיות שיש בתשתיות של הבית, אם מתפוצץ לך הצינור של הניגארה, אם יש לך נזילה או קצר בחשמל, מה תעשה?' כשאמרו לי שיש בעלי מקצוע, אמרתי אבל גם להם אין ברז בבגאז'."

"נכון שהיו כאלה שנהנו מהפעולות שלי, כל הסגמנט שפתוח. אף אחד אחר לא כתב מכתבים, אבל איפה שהבנו שצריך להילחם נלחמנו. נלחמנו גם בבג"ץ (כשאסרו על מרכזי קניות לפעול בסופ"ש, ש' מ'), וזה הצליח."

מי השיג לכם בפועל את האישור?

"להצלחה יש הרבה אבות, אבל בסוף הצלחנו להגיע לתקנה שמחריגה מקומות שהם חיוניים. בעיקר גורמים במשרד הכלכלה הסכימו להקשיב, והבינו שהטיעונים שלנו נכונים, והלכו איתנו, ובנקודה הזו הגענו להישג מבחינתנו. בסגר השני כבר היה מותר לנו לפעול לפי התקנות, והבנו שהתקנה הולכת לכלול אותנו, אבל עד שלא ראינו שזה חתום לא ידענו שזה סגור. זה קרה, כמו בכל הסגרים, דקה לפני."

הגדירו לך שאתם חיוניים? קיבלתם אישור רשמי לזה? איקאה למשל שייכה את עצמה לתקנה הזו, ובסגר הראשון פעלה בזמן שרוב המשק היה סגור.

"תחזוקת הבית זה אנחנו. אם גם אחרים נכללים בזה? כל אחד פירש את התקנה איך שהוא פירש אותה. אם קיבלתי תעודה שמישהו אמר לי בוודאות זה אתה? ברור שלא. היה ברור שזה מתייחס אלינו, אבל אין לי תעודה כזאת. לגבי איקאה, הרשתות של הרהיטים עבדו, הם לא סגרו באמת. אנחנו יודעים את זה. הן פעלו כולן לפחות עד הסגר האחרון."

ובפועל, בשטח, המשטרה ידעה שמותר לכם לפתוח? הגיעו שוטרים כדי לקנוס אתכם?

"בסגר הראשון הייתה יותר אי הבנה מאשר הבנה, וכן, הגיעו שוטרים. אני ציידתי את כל הסניפים במכתב שמסביר את התקנה שאנחנו פועלים לפיה עם מספר הטלפון שלי, והתקשרו אליי שוטרים בלי סוף. בסגרים לאחר מכן כבר פעלנו בשקט יחסי."

ראינו את רשתות הפארם והמזון הופכות להיות חנויות צעצועים ובגדים, וזה קרה גם במקס סטוק ודומותיה. מבחינתכם לא היה פיתוי לנצל את ההזדמנות ולהוסיף מחלקות חדשות?

"זה לא אנחנו, יש לנו את המוצרים שלנו. באונליין כבר לפני שנה היו לנו יותר קטגוריות. בחנויות לא הכנסנו מוצרים שלא היו קודם, חוץ מחקלאי אחד שנתתי לו למכור באחד מהסניפים דוכנים של פירות וירקות. אם יכולתי לעשות את זה? יכולתי."



סניף של מקסטוק, המתחרה / צילום: בר - אל

אז למה לא?

"שמעתי הרבה אמירות של 'למה הם מוכרים מה שהם לא מכרו עד היום' - אני לא מתחבר לזה. מה, אתה יורה בנגמ"ש? בעיני כל אחד עושה מה שהוא צריך בשביל לשרוד עכשיו. לבוא ולבכות על משהו שמישהו אחר עשה זה לא אני."

אז בשורה התחתונה, ההצלחה שלכם בתקופה האחרונה היא למרות הקורונה או בגלל הקורונה?

"אני באמת חושב שלמרות הקורונה. אני לא מתבייש בזה שידעתי למצות כל מה שהיה בגדר הזדמנות בקורונה, במקום להתנהל בגישה של לסגור, ולהגיד זו גזרת עולם. כולם נפגעו, אנחנו בחרנו להילחם, נלחמתי עד חורמה. אני היחיד שנלחמתי."

"מקס סטוק? אני מפרגן להם"

קורונה או לא קורונה, זאת הייתה כאמור שנה מצוינת לאייס, ושנת השיא בקריירה של האיש שמוביל אותה בשש השנים האחרונות. אוזנה בן ה-48, שנולד ברמלה והעביר את רוב

שנות הילדות שלו באשדוד, הפך תוך 25 שנה מאיש מכירות פשוט בסניף של אייס, למנכ"ל הרשת ("כשהתחלתי לעבוד באייס לא חשבתי שאני אהיה יום אחד בראש הארגון הזה", הוא אומר. "עשית את זה בלי קיצורי דרך, אלא צעד צעד"). כעת, לאחר שההנפקה שהוביל הצליחה, הוא גם הבעלים של 4% ממניותיה של החברה שנסחרת בבורסה של תל אביב לפי שווי שוק של כ-400 מיליון שקל.

מתחם ביג טיים – החיים רק מתחילים ב-60

אייס נמצאת בידיים חדשות מזה כארבע שנים, מאז נרכשה מידיה של אלקטרה מוצרי צריכה תמורת 145 מיליון שקל (לפי שווי חברה של כ-190 מיליון שקל, כולל חוב), על-ידי קרן הפרייבט אקוויטי קדמה, המנוהלת על-ידי אורי עינן, גלעד הלוי וגלעד שביט. הרכישה הזאת לוותה כאמור בניסיון מהיר לבצע הנפקה בבורסה, לפי שווי של כ-300 מיליון שקל "לפני הכסף", אבל אז היוזמה נכשלה. תחילה הפחיתה קדמה את השווי המבוקש בהנפקה בכ-30% - ובהמשך נאלצה לבטל את המהלך כולו.

אל ההצלחה הנוכחית של ההנפקה בחודש שעבר צריך להתייחס כאמור גם בהקשר לאווירה השונה ששוררת כיום בשווקים. חודשים ספורים לפני ההנפקה של אייס, הצליחה רשת קמעונאות אחרת, מקס סטוק, להנפיק בבורסה של תל אביב לפי שווי עצום של 1.7 מיליארד שקל. גם מקס סטוק הצליחה להישאר פתוחה במהלך תקופת סגרי הקורונה, וגם היא עוסקת, בין היתר, במכירת מוצרים לבית.

השווי בהנפקה של מקס סטוק לא צרם לך? זה לא עלול להעיד על כך שהשוק בועתי?

"אם היה נראה לי מוזר? אני אומר שאפו גדול על כך שהצליחו לשכנע את המשקיעים להשקיע כמו שהם רצו, אפילו יותר ממה שהם רצו. יש לי הערכה עצומה למספרים שהם הצליחו להשיג. אני מפרגן להם, באהבה, הישג שלהם. היו שם גם הרבה משקיעים מארה"ב, אצלם הסגמנט מוערך יותר, וכנראה שהשוק אוהב את הסיפור שלהם. אני לא יודע ולא רוצה להתווכח עם זה.

"וואת יודעת מה? אני לא בטוח שההנפקה שלהם לא תרמה גם לנו באיזשהו מקום. ברור שגם אני הייתי שמח להנפיק בכזה סכום, אבל זה רק בחלום - המכפילים שם היו גבוהים ולא דומים לאלה שבהם אנחנו הנפקנו. מה שכן, ברמת האחריות אני מעדיף, ובטח הקרן, לבוא בסכום שלא נראה לי מוגזם ולהשיא רווח ותשואה גם אחרי ההנפקה. אם אני אצליח לגרום לשווי שלנו לטפס, זו תהיה הצלחה וברור שקל להתחיל ממחר נמוך, זו מתמטיקה פשוטה."

בוא נחזור כמעט שנה אחורה, לרגע שבו הקורונה מתפרצת בישראל. איפה ואיך זה

תופס אותך ואת אייס?

"הדילמה המרכזית שלנו הייתה אם להתנהל בתוך זה או לנסות ולנהל. אנחנו החלטנו ברגע שזה פרץ שאנחנו מנהלים ולא מתנהלים. אני זוכר את אותו הערב במרץ 2020 שהממשלה פשוט הודיעה: ממחר בבוקר, כולם סגורים. אני זוכר את עצמי בדילמה של מה אני עושה עכשיו."

בעצם לא היו לך הרבה ברירות.

"לסגור את הסניפים - זו הייתה ההנחיה. אבל לשלוח לחל"ת לא. נכון שלכאורה ברור שאם

הסניפים סגורים אז העובדים בחל"ת. התקשרתי לחברי ההנהלה, עשינו מיפוי למי יש רכב, מי נשאר בסניפים, וככה החלטנו שבערך 60% מהעובדים לא ייצאו לחל"ת. אלה 600 עובדים שאני מחליט להמשיך להחזיק אותם בלי סניפים. שמתי את כל האסימונים על זה, והחלטתי להעצים משמעותית את הפעילות של האונליין, וזה מה שקרה.

יום למחרת העובדים שהיה להם רכב כבר הפכו להיות מובילים עם הרכבים שלהם והגיעו עם סחורות לבתי לקוחות. החצי השני של העובדים שנשארו לעבוד נשארו בסניפים. והנה, פתאום מאנשי מכירות וקופאיות הצוותים שלנו הפכו להיות מלקטים, והעבירו את המשלוחים המוכנים למובילים."

עניין נוסף שאיתו היו צריכים להתמודד באייס על רקע העובדה שהמשק כולו נעצר במכה אחת היה התשלום לספקים. "נלחצנו בהיבט הכלכלי כמו שקרה לכל הריטייל במדינת ישראל", מספר אוננה. "אבל החלטנו שנדבר עם הספקים, שלא יהיה שום דבר חד צדדי, בניגוד למה שעשו אחרים. אחת הפעולות הראשונות הייתה ליצור קשר עם הספקים שלנו, וביקשתי מהם רק דבר אחד: שהחשבון הקרוב, שאמור להיפרע, יחולק לשלושה תשלומים. הייתה היענות בלתי רגילה, אף אחד לא אמר לא. הספקים היו איתנו וזה נתן לנו הרבה רוח גבית וביטחון.

"בינתיים עבדנו חזק באונליין וגדלנו במאות אחוזים. שבועיים לאחר מכן ראינו שהמצב הוא טוב, ושנחנו מוכרים לא רע בכלל באונליין, ותוך שבועיים התקשרנו לאותם ספקים וביטלנו את הדחייה שהם אישרו לנו. שילמנו להם הכול במזומן. זה היה הישג גדול מבחינתי, שאם אני לא צריך - אז אני לא משתמש (בהטבה שקיבל). וככה עבדנו עד ה-19 באפריל, התאריך שבו החנויות נפתחו עם סיום הסגר הראשון."

לקראת הסגר השני המלחמה של אוננה כאמור נשאה פרי, והוא כבר לא היה צריך לסגור. המשמעות הייתה שלעיתים הסניפים שלו נפתחו במרכזי קניות שוממים, כשהם מוקפים בחנויות שלא הוחרגו מהוראות הסגר. "להיות לבד במתחם מסחרי זו סיטואציה לא קלה", הוא מספר, "אבל החלטנו לפתוח הכול. גם כשהיה טראפיק חלש, העובדים נרתמו לטובת מכירה באונליין, ובמקביל החלטתי אחרי הסגר הראשון שאני לא משתמש יותר בכלי הזה של חל"ת. זה היה מפתה, זה נחמד כי אולי אני אמכור אותו דבר עם פחות עובדים, אבל אני שמח שזה מה שהחלטתי וזה מה שמוביל אותי עד היום. אין לי אנשים בחל"ת בסגר."

השקיעו בבית, הזניחו את הרכב

אייס מפעילה כיום 34 חנויות, בשטח כולל של כ-53 אלף מ"ר, הפרוסות ברחבי המדינה תחת שלושה מותגים: אייס, אוטו דיפו ואייס אלקטריק. יש לה גם שלושה אתרי סחר מקוון, והיא מעסיקה, כאמור, כ-1,000 עובדים. בנוסף, היא מחזיקה במפעל "ספץ" שבאשדוד לייצור רהיטים.

החברה אמנם מציגה מגמה חיובית בדוחותיה, בטח ביחס לנזק שאפשר היה לצפות שקטסטרופה כמו זו שעברה על המשק תגבה ממנה, אך גם היא נפגעה כמובן מהמצב. בחברה מעריכים כי במהלך הסגר הראשון, בחודשים מרץ ואפריל, היא איבדה פדיון בהיקף של כ-45 מיליון שקל, ואת עיקר השיפור בהכנסות בשלושת הרבעונים האחרונים, בין ינואר

לספטמבר 2020, מייחסת החברה לרבעון השלישי, שבסיכומו נרשמה צמיחה של קרוב ל-30% בהכנסות, שהגיעו ל-194 מיליון שקל.

עד כמה קשה הייתה הפגיעה שלכם מהקורונה?

"ראשית, התוצאות שלנו כוללות גם את זה שלא עבדנו באפריל, היינו סגורים בפסח, עם אפס הכנסות, כשבשנים רגילות זה החודש הכי חזק שלנו. אחר כך, כשפתחנו במרכזים פתוחים, פתחנו לבד, כשבסוף אנחנו רשת שבנויה על טראפיק שמגיע מכל התמהיל של המתחמים.

"יצריך להוסיף עוד משהו: יש הרבה אנשים שהיו בבידוד, ובנוסף מאות אלפי אנשים היו בחל"ת ולא קיבלו 100% ממה שהם היו רגילים. כשאתה בחל"ת הביטחון התעסוקתי הוא לא כמו שהיה, וכשזו הסיטואציה, אנשים מוציאים פחות ולא יעזור כלום."

ומצד שני היו גם יתרונות.

"הקורונה האיצה בקצב משמעותי את כל מה שקשור לאונליין וחשפה קהלים חדשים לאתר שלנו שלא בטוח היו מגיעים אליו בשנתיים הקרובות. עוד שני יתרונות משמעותיים זה שאנשים לא יצאו לחו"ל - מה שעבד לטובתנו - ושנשים היו הרבה בבית. אם היה לך סדק בקיר שעד היום הצלחת להתעלם ממנו, אתה לא תתעלם. אנשים השקיעו יותר בבית מבחינת שדרוג ועיצוב בזכות הקורונה."

מה עוד?

"הסל הממוצע ללקוח גדל. יש פחות לקוחות, אבל אותם לקוחות שכבר מגיעים קונים יותר. הרי לכולנו חסר סוג של בילוי, אז נמצאים יותר בחנות, וכשנמצאים יותר זמן נחשפים ליותר דברים. בנוסף, כשיש פחות לקוחות, לעובדים יש זמן להשקיע בכל לקוח ולקוח."

מה קנו הכי הרבה?

"קנו הרבה מוצרים לשדרוג הבית - צבע, סולמות. קנו כלי עבודה כאילו סוף העולם הגיע. הרבה שיפצו מקלחות, וכל מה שקשור לביטוי שנכחד שקוראים לו צום (עשה זאת בעצמך) התחזק בקורונה. גם עולם העיצוב התחזק - מדפים, קונסולות."

ומה נחלש? מה צרכו פחות?

"הדבר שהכי נפגע זה כל קטגוריות הרכב. אנשים פחות נסעו ברכב, והטיפול ברכב הלך ונדחק הצידה. פחות פאנצ'רים, פחות מצברים. נכון שמיד לאחר הסגר הראשון היה בוסט במכירת מצברים. אבל בדרך כלל עונת המצברים מתחילה בחורף, פה זה פשוט הקדים את העונה."

היה מוצר שהיה ממנו חוסר יוצא דופן, המקבילה לבית של נייר טואלט או ביצים?

"בריכות. הגענו למצב שאין בריכות - לא רק בישראל, אלא בעולם כולו. הזייה, מי דמיין שלא יהיו בריכות משפחתיות. למה זה קרה? אנשים היו בבית, התחיל הקיץ, וזה הפך לגורם מאוד משמעותי: מי שהייתה לו חצר בלי בריכה נכשל כישלון חרוץ. אגב, גם עכשיו אין בריכות, וגם היום הייתי מוכן לשים את היד על כל כמות שהייתה מגיעה, אבל אין בעולם. הייתה גם תקופה של חוסר בשואבי אבק של דייסון."

אבל הקשיים עמם התמודדה איים לא נגעו רק לבריכות ולשואבי אבק. כבר במהלך הסגר הראשון החברה התקשתה להתמודד עם ההסתערות על הקניות המקוונות, זמני האספקה שלה התארכו מעבר להבטחה הראשונית, ועמוד הפייסבוק התמלא בתלונות ובטענות על עיכובים. לפני כחודשיים, הודיעה הרשות להגנת הצרכן כי תטיל על איים קנס של כ-2.5 מיליון שקל לאחר שלקוחות נאלצו להמתין גם פרק זמן של חודש וחצי למוצרים שהובטח להם שיסופקו בתוך שבועיים.

"האם הייתי ערוך לצמיחה המטורפת שהייתה? מודה, לא", מתייחס לכך אוזנה. "אני מסתכל אליו פנימה, היינו באפריל בבקעה, נתנו ברקס באתר ולא הצלחנו לתת מענה. רוב המוצרים שלנו סופקו בזמן. על מה צלבו אותנו? על זה שלא ענינו לטלפונים. אי אפשר לעבור ממענה של 500 שיחות ביום לעשרת אלפים ביום. אנשים התקשרו לשאול מתי המשלוח יגיע, וזה מה שיצר את כל הכאוס."

"לגבי הכוונה להטיל עלינו עיצומים - יש לנו טיעונים מצוינים לטובתנו, אבל אני לא מבין את ההתנהלות הזו. כל הטענות האלה הם ממרץ-אפריל. מאיפה אתם באים? אתם יודעים שקרה אז בעולם משהו? לא מקובל לרקוד על מרץ-אפריל."

תשלמו את הקנס?

"אנחנו מערערים על הנושא. מבחינת ההתנהלות שלי, עם פרוץ הקורונה הייתי עם 12 נציגים במוקד השירות, היום אני עם 50 נציגים, ועם עוד מענה חיצוני שנותן מענה לתקופה של 'פיקים'. זה שינה דרמטית את חוויית השירות, יצאנו מחוזקים."

אז כמה זמן יקח לי לקבל מכם היום משלוח?

"אנחנו מדברים על עד 7 ימי עסקים, אבל סביר שתוך 48 שעות זה יהיה אצלך בבית."

"הפכתי לאלוף בטאקי"

ואיך יראה העתיד של הרשת? אם מגמת המעבר לאונליין תימשך זה אמור להשפיע בצורה משמעותית על פעילותה, ולהעלות שאלות שונות, כמו למשל האם היא עדיין זקוקה לכ-50 אלף מ"ר של חנויות ברחבי הארץ.

"היום בגלל האונליין אין לי אסטרטגיה לפתוח עוד סניפים", אומר אוזנה, "אני מבין שזה מיותר להתפתח בכמות המטרים, ואני לא רואה בזה משהו אסטרטגי. האם בעוד חמש שנים חלק מהחנויות שלנו יוסבו ל'חנויות אפורות' (חנויות שלא פתוחות לקהל ומשמשות כמחסן קדמי למכירה באונליין, ש' מ')? אני מניח שכן. אנחנו באמת רואים את הפעילות היום משולבת, זה שיש לי גם אתר וגם חנויות שווה יותר ממי שיש לו רק אתר או רק חנויות."

השלב הבא, מספר אוזנה, עשוי להגיע דווקא מכיוון הרכישות. "אני מאמין שאנחנו בתוך שנתיים נהיה אחרי רכישה של רשת קמעונאית, שתהיה סינרגטית לפעילות שלנו באחד התחומים שבהם אנחנו פועלים היום", הוא אומר. "יש לנו יכולת על בסיס המטה הקיים שלנו לנהל עוד רשת."

איזה סוג רשת אתה מתכוון לרכוש?

"אנחנו נסתכל על העולמות שאנחנו פועלים בהם - זו יכולה להיות רשת ריהוט, מוצרים לגינה, משהו שיש לו ערך. רשת חשמל אני כבר לא מחפש כי הקמתי לבד."

איך מערכת היחסים שלך עם בעלת השליטה שהיא קרן פרייבט אקוויטי שבטח תרצה למכור בעתיד ברווח את המניות שלה?

"המטרה של קרן היא לייצר רווח, אבל בהקשר של אייס גם אחרי ההנפקה הם מחזיקים 65% מהעסק. הם פה כדי להישאר, והם לא יכולים למכור מניות בשנה וחצי הקרובות. מה יהיה בעוד שנתיים? לא יודע לצפות, אבל נתמודד עם מה שלא יגיע. כשהם בעלים מ-2017 עד 2022 אי אפשר לקרוא לזה סיבוב."

דיברנו על ההתמודדות שלך עם הסגר מבחינה עסקית. איך התמודדת איתו בחיים האישיים?

"אני יכול להגיד שבסגר הראשון כשכולם היו בבית מצאתי את עצמי משלים פערים ומשלים חוסר שהיה לי עם שלושת הילדים ועם אשתי. הקורונה כבר פה עשרה חודשים, אין לאן לצאת, אתה סגור בבית, את יודעת איזה אלוף אני בטאקי?"

"הביחד הזה של המשפחה, שאין לך לאן לרוץ, שב תהנה, זה היה עד אפריל. מאז חזרנו למרתון אחר של יסגור, מה נעשה, האונליין וההנפקות. הריצה התחילה שוב, וחזרנו למלחמה."

בראיון קודם אמרת שכתוב לך בתוכניות שעד גיל 50 תנהל את שופרסל, אתה כבר תיכף בן 49.

"שופרסל ירד מהפרק, לא רוצה את שופרסל. אני מסתכל עליהם כל הזמן, זה אחד הרייטינגים הכי טובים במדינת ישראל. מבחינת האונליין והנראות בחנויות הם עושים עבודה מטרופת. איציק (אברכהן, מנכ"ל שופרסל) הוא בולדוזר. אבל בניגוד לתקופה שניהלתי את אייס תחת הבעלות של אלקטרה צריכה, היום אני חלק מהבעלים של החברה."

"את הוי הגדול שלי עשיתי השנה שזה באמת לנהל חברה ציבורית. אני בעסק חדש, אני בדרייב כאילו אתמול בבוקר התחלתי לעבוד פה. אני לא הולך לשום מקום. אני חי את החלום כרגע. וזה גם שיעור לחיים, כשזה מצליח בפעם השנייה זה הרבה יותר מתוק."

איציק אוזנה

אישי: בן 48, נשוי + 3, מתגורר בקריית גת
מקצועי: מכהן כמנכ"ל קבוצת אייס מאז יוני 2014