

# 1. THEON INTERNATIONAL ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΝΑΓΙΝΕΙ ΗΓΕΤΙΔΑ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ...

Μέσο: . . . . . ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ \_ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ημ. Έκδοσης: . . .22/09/2024 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .22/09/2024

Σελίδα: . . . . . 1



**ΣΥΝΕΤΕΥΞΗ**



**Κριστιαν Χατζημηνάς**  
THEON INTERNATIONAL

**Στόχος της να γίνει ηγετική δύναμη στον εξοπλισμό του «οιραϊώτη του μέλλοντος»** 8



Του **Στέλιου Μορφιάδη**

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**



**Κρίστιαν Χατζημηνιάς**  
Theon International

**Στόχος της να γίνει ηγέτιδα δύναμη στον εξοπλισμό του «στρατιώτη του μέλλοντος»**

*Με εξαγορές και επενδύσεις στο R&D, η ελληνική αμυντική βιομηχανία-leader στον χώρο των συστημάτων νυχτερινής όρασης σχεδιάζει την επέκτασή της*

**Η** εισόδος της Theon International στο Χρηματιστήριο του Αμστερνταμ πριν από μερικούς μήνες ήταν το πρώτο ορόσημο μιας μεγάλης διαδικασίας μετασχηματισμού και περαιτέρω διεθνοποίησης της ελληνικής αμυντικής βιομηχανίας που αποτελεί ηγέτιδα δύναμη στον χώρο των συστημάτων νυχτερινής όρασης εξάγοντας το 98% της παραγωγής της. Το δεύτερο ορόσημο είναι η πρώτη εξαγορά ξένων εταιρειών, της Harder Digital, που σε συνδυασμό με μία σημαντική εμπορική συμφωνία με την Eoxens διασφαλίζει την εφοδιαστική αλυσίδα της Theon International, σε μια εποχή έντονων ζητήσεων που αρχίζει να εγείρει ζητήματα επάρκειας στην παγκόσμια αγορά. Αυτή η πρώτη εξαγορά, μάλιστα, που αφορά το 60% του μετοχικού κεφαλαίου έναντι 34 εκατ. δολαρίων, όπως εξηγεί στο «business stories» ο ιδρυτής, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Κρίστιαν Χατζημηνιάς, ήταν μόλις το πρώτο βήμα. «Τελικός στόχος είναι η Theon International να καταστεί ηγέτιδα δύναμη στον εξοπλισμό του αιοκαλούμενου "στρατιώτη του μέλλοντος", επεκτεινόμενη και σε άλλους προϊόντικούς χώρους», λέει, εξηγώντας ότι αυτό θα επιδιωχθεί εν πολλοίς με εσωτερική έρευνα και ανάπτυξη, αλλά και ένα μαριάζε εξαγορών, με κάποιες εξ αυτών σε προχωρημένο στάδιο ωριμότητας, που αναμένεται να δώσουν περισσότερο ώθηση τόσο στην υλοποίηση της στρατηγικής όσο και στον ρυθμό αύξησης των οικονομικών μεγεθών του Ομίλου.

Σημειώτέον ότι στο α' εξάμηνο της τρέχουσας χρήσης είχε έσοδα 152,4 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 161% σε σχέση με έναν χρόνο πριν και 36,9 εκατ. ευρώ προσαρμοσμένο EBIT.

«Επιδιώκουμε εξαγορές που θα μεταρρυθμίσουν την Theon», λέει ο κ. Χατζημηνιάς. «Γενικά μας ενδιαφέρει η επέκταση σε όργανα ημερήσιου όρασης (Day Vision), ό,τι έχει να κάνει με λέιζερ, και επίσης οι τεχνολογίες που αφορούν πλατφόρμες. Θα σας το εξηγήσω όσο πιο απλά γίνεται. Υπάρχει ένα κομμάτι που λέγεται "man portable optronics", δηλαδή οπτικά που αφορούν τον στρατιώτη. Υπάρχει επίσης και

ένα άλλο κομμάτι, μεγαλύτερο, που αφορά τα οπτικά πάνω σε πλατφόρμες. Τα τελευταία είναι πιο ακριβά συστήματα που μπαίνουν πάνω σε UAVs (μη επανδρωμένα αεροσκάφη), σε φρεγάτες, σε συστήματα σπορνοσηφιακής κ.α. Ουσιαστικά είναι πολυαισθητήρες. Εμείς αυτή τη στιγμή δραστηριοποιούμαστε στο "man portable" κομμάτι της αγοράς, το οποίο όμως πρέπει να σας πω ότι μεγαλώνει με μεγαλύτερο ρυθμό απ' οποιοδήποτε άλλο τμήμα της αμυντικής βιομηχανίας, περίπου +16%. Σηγκραφικά, η Βιομηχανία Αμυντικής Αξιών αυξάνεται κατά 5% τον χρόνο και οι πλατφόρμες optronics κατά 10%. Τώρα, το μεγαλύτερο κομμάτι μέσα στο κομμάτι "man portable optronics" αφορά μονόκυκλα και δικάλια, όπου εμείς έχουμε το 50%-60% της παγκόσμιας αγοράς! Τα υπόλοιπα είναι σκοπευτικές διότρες και άλλα σκοπευτικά συστήματα του στρατιώτη. Αυτό λοιπόν που θέλουμε να κάνουμε τώρα είναι να γίνουμε πολύ δυνατοί στο υπόλοιπο κομμάτι του man portable optronics. Και από θα το κάνουμε δίνοντας έμφαση σε συστήματα εξοπλισμού οπτικών, όπως επίσης και στο μοντέλο του "μελλοντικού στρατιώτη". Φέτος π.χ. λανσάρουμε μία σειρά νέων

προϊόντων που λέγονται "A.R.M.E.D." και έχουν να κάνουν με επανέμφνη πραγματικότητα κ.λπ., με στόχο ο στρατιώτης να βλέπει τα πάντα και να έχει διασύνδεση με τα πάντα. Να βλέπει ποι βρισκόμαστε, ποι είναι ο συνάδελφός του, να βλέπει προβολές από το κέντρο ελέγχου εκκόνων που μπορεί να έχει τραβήσει δορυφόρος ή οποιαδήποτε άλλη χρήση πληροφορία. Αυτό είναι ένα σύστημα φορητό στο κεφάλι. Αυτό είναι το μοντέλο του "μελλοντικού στρατιώτη". Και αυτή είναι ξεκάθαρα η τάση στην αμυντική βιομηχανία. Από εκεί κι έπειτα μπαίνουν πιο δυναμικά και στις πλατφόρμες, επενδύοντας πολύ σε Έρευνα και Ανάπτυξη. Έχουμε φτιάξει ένα μεγάλο τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης το οποίο τώρα διπλασιάζεται και θα φτάσει τα 80 άτομα, δεν είναι όμως αρκετό. Αγοράζουμε τεχνολογίες ή παρέχουμε υποκατασκευαστικό περιεχόμενο/αναπτυξιακό έργο και σε άλλες εταιρείες διότι θέλουμε να επιταχύνουμε ακόμη περισσότερο. Ηδη φέτος βγάλαμε τη νέα σειρά των πλατφόρμων optronics, με την ονομασία "Talos". Και αυτό είναι η αρχή».

Από εκεί κι έπειτα, ο κ. Χατζημηνιάς εξηγεί ότι κάθε εξαγορά της εταιρείας θα πρέπει να ανταποκρίνεται σε κάποιες βασικές προϋποθέσεις. «Πρώτα απ' όλα να είναι οικονομικά καλές συμφωνίες. Αυτό σημαίνει πως όσο είναι εφικτό να γίνονται με πολύπλοκη EBITDA χαμηλότερο απ' αυτόν που εμείς διαπραγματευόμαστε. Επειτα οι εταιρείες αυτές θα πρέπει να είναι κοντά ή να έχουν τη δυνατότητα να φτάσουν τη δική μας κερδοφορία με ένα πενήντα EBITDA στο 25%. Τρίτον, θα πρέπει να μας φέρουν τεχνολογία, και, τέταρτον, εάν είναι δυνατόν, να μας βοηθήσουν στη γεωγραφική επέκταση. Αυτή τη στιγμή οι μεγαλύτεροι πελάτες μας είναι η Αμερική, η Γερμανία και οι χώρες της Μέσης Ανατολής», εξηγεί ο κ. Χατζημηνιάς, υπενθυμίζοντας ότι εκτός της Harder Digital η Theon προχώρησε πρόσφατα και στην εξαγορά της νοσοκομειακής Focus Optech, που παρά το μικρότερο μέγεθός της έχει εξίσου σημασία στην προσπάθεια επέκτασης της Theon International προς ανατολικά. «Γενικά προσπαθούμε να επεκταθούμε ακολουθώντας το μοντέλο Σιπρίτα με συνεργασίες και «πλέον» εξαγορές που δημιουργούν βάσεις στις άλλες χώρες, να σιτισουμε εκεί πράγματα», λέει ο κ. Χατζημηνιάς. Στο πλαίσιο αυτό

σήμερα η Theon έχει συμπαραγωγές στη Γερμανία με την Hensoldt, στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, στη Σαουδική Αραβία, στην Ινδονησία, την Ινδία και πλέον θα δημιουργήσει βάση στη Νότιο Κορέα. Επίσης στις ΗΠΑ, με την Elbit Systems of America του Ομίλου Elbit Systems, με την οποία κάνει συμπαραγωγή για τους Αμερικανούς Πεζοναύτες, και διατηρεί συνεργασία-συμπαραγωγή και με την EOTech για την αμερικανική αγορά.

«Φιλοσοφία μας είναι η εταιρεία να κάνει μόχλευση των δυνατοτήτων της με συμμαχίες. Εμείς δεν είμαστε από τους κολοσσούς της αμυντικής βιομηχανίας. Ευελπιστούμε όμως να γίνουμε. Θέλουμε σε 5 χρόνια η εταιρεία να είναι τρεις φορές το σημερινό μέγεθός της. Και μπορεί όλα αυτά να φαίνονται για κάποιους υπερβολικά, όμως πιστεύω ότι μέσα λίγα χρόνια πριν όσα θα γινόμεσαν η πρώτη ελληνική αμυντική βιομηχανία εισαγμένη σε χρηματιστήριο του εξωτερικού», ομειώνει ο ίδιος. Αποκαλύπτει δε πως αυτό το διάστημα εξετάζει διάφορες εναλλακτικές για να αυξηθεί η συναλλακτικότητα της μετοχής, καθώς παραμένει η φθηνότερη του κλάδου σε σχέση με τις οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας με βάση τις αναλύσεις.

Με την πρόσφατη απόκτηση του 60% της Harder Digital ο Όμιλος Theon έχει πλέον υπό την ομπρέλα του 6 εργοστάσια και πάνω από 550 εργαζομένους (200 είναι της γερμανικής εταιρείας). Τα δύο εργοστάσια της μητρικής στο Κορωπί και τέσσερα από τη νεοαποκτηθείσα Harder Digital που κατασκευάζει luxines ενδοσκοπικούς φωτός (Image Intensifier Tubes) σε Γερμανία (1), Σερβία (2) και Λετονία (1). «Μόλις αγοράσαμε και ένα παρακείμενο οικόπεδο του εργοστασίου στο Κορωπί προκειμένου να χτισούμε μία ξεχωριστή μονάδα για τις πλατφόρμες. Εκεί κάποιον θα ολοκληρωθούν και οι βιομηχανικές επενδύσεις μας στην Ελλάδα. Οι επόμενες κινήσεις θα γίνουν στο εξωτερικό με βάση το πλάνο που σας ανέφερα, εν αντιθέσει με την EFA Group, όπου έχετε να δείτε επενδύσεις σε μικρές κοτιές τεχνολογίας που υπάρχουν ανά την Ελλάδα, όπως οια Χανιά, στη Θεσσαλονίκη ή στον Βόλο», λέει ο κ. Χατζημηνιάς, προσαναγκάσοντας μάλιστα και την εισαγωγή της στο Χ.Α.

