

CHRISTIAN HADJIMINAS

Theon gaat op overnamepad

Beursdebutant Theon heeft de wind in de zeilen. De nachtkijkers die het bedrijf produceert, zijn in trek en het bedrijf wil verder groeien door middel van overnames. Oprichter en directievoorzitter Christian Hadjiminias over de komst naar de Amsterdamse beurs: "Het was niet onze eerste keuze."

Griekenland heeft in vergelijking met andere landen altijd veel geld uitgegeven aan defensie. Het heeft ook een groot leger ingenieurs met lonen die relatief laag liggen. Hierdoor is een gunstig ondernemingsklimaat ontstaan voor de defensie-industrie. Voor zakenbankier Christian Hadjiminias was dat in 1997 reden om Theon op te richten en in de markt voor nachtkijkers te stappen.

Nachtkijkers versterken het kleine beetje licht dat er 's nachts bijna altijd is, waardoor soldaten in het donker veel meer kunnen zien dan met het blote oog. Daarnaast verkoopt Theon thermische kijkers die werken op basis van infrarode straling. Het bedrijf biedt losse kijkers aan die soldaten in hun uitrusting hebben, maar ook kijkers die worden gemonteerd op zogenaamde platformen, zoals een defensievoertuig.

Afgelopen jaren kreeg Theon de wind flink in de zeilen. De omzet verviervoudigde tussen 2020 en 2023 van 54,2 miljoen naar 218,7 miljoen euro. Daarvan hield het bedrijf vorig jaar 36,1 miljoen euro over als nettowinst.

Theon verwacht dat die

omzetgroei de komende jaren in hetzelfde tempo zal doorgaan. Het bedrijf kreeg onlangs een beursnotering in Amsterdam waarbij in totaal 154 miljoen euro werd opgehaald. Daarvan is 100 miljoen euro bedoeld voor overnames. Oprichter en directievoorzitter Hadjiminias legt uit wat de snelle groei drijft en waarom hij koos voor de Amsterdamse beurs.

1 Kunt u aangeven wat de producten van Theon onderscheidend maakt?

"Met maatwerk maken we van standaardproducten geavanceerde instrumenten. Daar zijn we in 2004 mee begonnen. Toen sloten we in Australië ons eerste exportcontract voor het monteren van nachtperiscopen op voertuigen. We hebben toen ingezien dat onze toekomst over de grens lag. Als we het wilden winnen van de grote defensiebedrijven, dan maakt maatwerk het verschil. Bovendien ging Griekenland in 2015 door een crisis, waardoor de lonen daalden. Die liggen nu nog steeds onder het niveau van daarvoor. Mede daardoor zijn wij er jaar na jaar in geslaagd om concurrerender te worden. Dat alles opgeteld maakt ons bedrijf uniek."

'MAATWERK
MAAKT VOOR
ONS HET
VERSCHIL'

