

# Kernrapport



## INTERVIEW MET ONZE CEO

2025 betekende voor Barco een duidelijke ommekeer. Zowel 2024 als 2025 waren uitdagend en volatiel, maar dankzij een flinke dosis veerkracht en focus zijn we erin geslaagd onze positie te stabiliseren en opnieuw aan te knopen met groei. Die groei was weliswaar bescheiden, maar in deze context des te relevanter. Ze toont aan dat we de voorbije jaren hard hebben gewerkt aan sterke fundamenten en meer wendbaarheid.



We hebben de afgelopen jaren onze fundamenten versterkt. Die veerkracht vertaalt zich nu in hernieuwde dynamiek.

— An Steegen

### Succes en tegenwind

#### Bracht 2025 meer stabiliteit voor Barco?

**An:** 2025 was zeker geen terugkeer naar rust. We kregen te maken met handelstarieven en de zwakkere dollar drukte op onze marges. Maar we wonnen wel degelijk aan stabiliteit en slaagden erin om te groeien. De voorbije vier jaar hebben we een reeks hindernissen overwonnen en tegelijk onze fundamenten aanzienlijk versterkt. Ondanks de tegenwind behielden we een solide kaspositie en bleven we **vasthouden aan onze strategie**: de klantenfocus aanscherpen, een wereldwijde productievoetafdruk uitbouwen en een cultuur van innovatie stimuleren. Dat resulteerde in sterk portfolio met baanbrekende nieuwe producten. In 2025 zagen we hoe al die inspanningen begonnen te renderen.

We boeken **voortgang in verschillende markten**. Ons marktaandeel in de VS steeg en EMEA keerde na een moeilijk 2024 terug naar groei. De Entertainment-divisie presteerde bijzonder goed. We zitten nog niet op het niveau van vóór covid, maar het herstel is reëel en veelbelovend.

Dus ja, 2025 was uitdagend, maar het bewees dat we ook in moeilijke omstandigheden voortgang kunnen blijven boeken.

### **De Amerikaanse importheffingen waren een belangrijk thema in 2025. Hoe ging Barco daarmee om?**

**An:** De tarieven dwongen ons om snel te schakelen op verschillende fronten.

Het allerbelangrijkste is dat onze **focused factories** de flexibiliteit geven om de productie te verplaatsen. Goederen voor de Amerikaanse markt kunnen we in België en Italië produceren in plaats van in China. Dat verzachtte de impact. We optimaliseerden ook onze logistieke routes en hebben delen van onze supplychain herzien. Waar nodig trokken we de prijzen op. Gelukkig begrijpt de markt die realiteit.

We mogen niet vergeten dat iedereen in onze sector met dezelfde beperkingen in de VS kampt. Geen enkele concurrent produceert daar, dus we opereren op gelijke voet. In sommige gevallen hebben wij zelfs een voordeel omdat onze productiecapaciteit zo flexibel is.

### **Barco investeert fors in China. Is dat nog steeds de juiste keuze, gezien de huidige geopolitieke situatie?**

**An:** Absoluut. China vervult twee cruciale rollen: kostenefficiënte productie en directe toegang tot een grote, belangrijke markt. China heeft nog steeds een sterk ecosysteem van toeleveranciers en het is er relatief gemakkelijk om gekwalificeerd personeel te vinden.



Dankzij onze focused factories zijn we flexibel om de productie snel aan te passen aan veranderende omstandigheden. Dat is een mooi concurrentievoordeel.

— An Steegen

China blijft dus een belangrijke onderdeel van onze strategie, maar wel binnen een bredere, flexibele focused factories-aanpak. Verandert de markt, dan kunnen we probleemloos schakelen en de productie verplaatsen naar België en Italië. Zo werken we efficiënt en veerkrachtig.

### **Is productie in de Verenigde Staten zelf een optie?**

**An:** Vandaag zijn er nog een aantal beperkingen. Omdat het lokale ecosysteem van leveranciers beperkt is, zouden we veel componenten moeten importeren. Bovendien zijn geschoolde arbeidskrachten er relatief schaars en duur. In dit stadium zijn de voordelen dus nog te beperkt, maar we blijven de situatie evalueren.

Over de VS gesproken: de zwakkere dollar was ook een tegenwind voor Barco in 2025. De onderliggende vraag naar onze oplossingen groeide sterk, maar een deel van die groei verdwijnt als je de omzet omrekent naar euro. Gelukkig kopen we ook flink wat componenten en diensten in dollar aan. Dat vangt de impact deels op, maar het effect blijft duidelijk voelbaar.

## Innovatie als groeimotor

### U sprak over een solide pipeline van nieuwe oplossingen. Wat waren de hoogtepunten?

**An:** Binnen Enterprise ben ik bijzonder blij met de introductie van de nieuwe **ClickShare Hub** in december. De markt voor hybride vergaderruimtes is heel competitief. De komende jaren wordt vooral groei verwacht in het segment van de roomsystemen. ClickShare werd altijd gepositioneerd als een BYOD-oplossing, maar met de ClickShare Hub brengen we daar verandering in. De nieuwkomer is een volwaardig roomstelsel, gebouwd op het Device Ecosystem Platform van Microsoft. Dat opent nieuwe mogelijkheden voor Barco. Onze klanten wereldwijd krijgen nog meer flexibiliteit in hun vergaderruimtes.

Maar hét succesverhaal van 2025 is zonder twijfel Entertainment. Zowel de Immersive Experience- als de Cinema-businessunit deden het schitterend. Het nieuwe Encore 3-platform voor event management groeide bijvoorbeeld snel uit tot een uithangbord in ons portfolio. In Cinema zagen we een zeer robuuste vervangingscyclus voor laserprojectie, maar vooral het **enthousiasme voor onze HDR Lightsteering-technologie** is uitzonderlijk. Eén jaar na de officiële lancering ontvingen we al meer dan 150 bestellingen voor HDR by Barco. En we moeten verder kijken dan de technologie alleen. Die is maar een eerste stap: Barco Cinema bouwt mee aan een volledig nieuwe premiumervaring in de markt.

### Wat bedoelt u met 'verder kijken dat de HDR-technologie'?

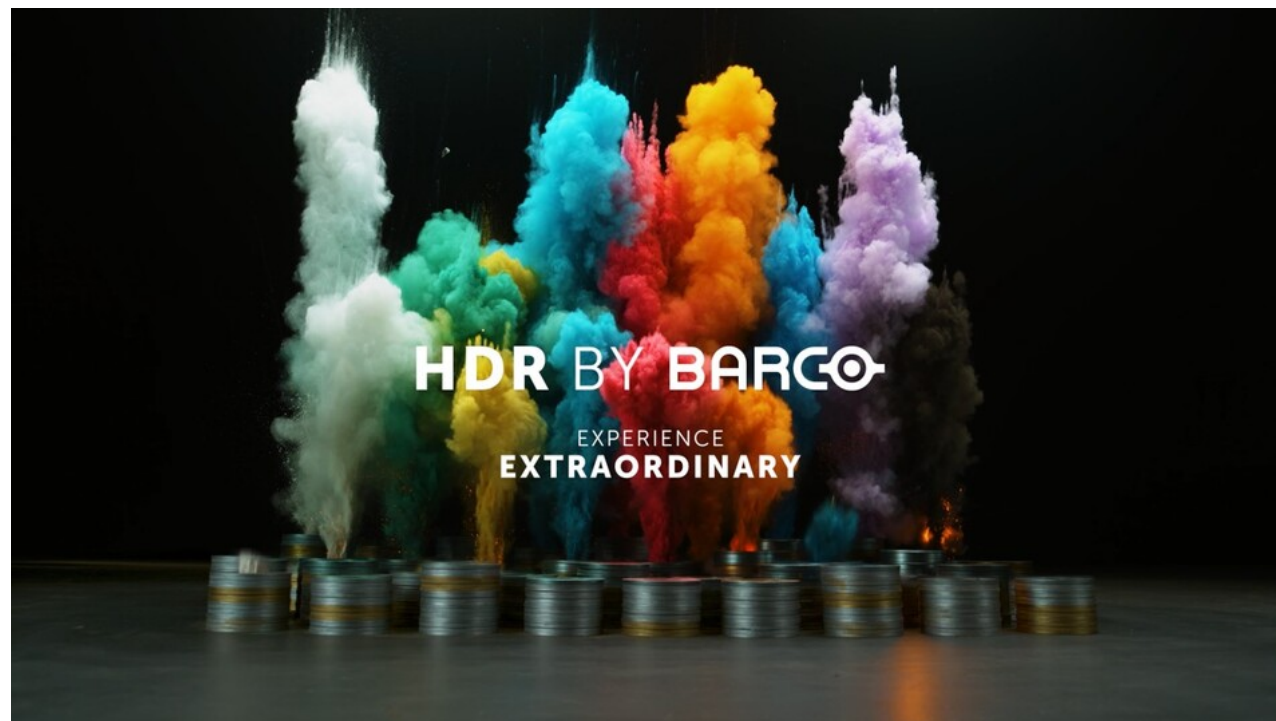
**An:** HDR by Barco is strategisch. Ten eerste is het revolutionaire technologie die bioscoopeigenaars helpt een premiumervaring aan te bieden - wat essentieel is voor het voortbestaan van cinema. Minstens even belangrijk is dat het heel veel nieuwe deuren opent voor Barco. Met HDR by Barco introduceren we ook een **innovatief businessmodel**. Van de systemen en het gebruik ervan tot de software en tools voor kleurcorrectie- en kleurstudio': allemaal zorgen ze voor recurrente inkomsten.

Door dat end-to-endaanbod versterken we trouwens ook onze relaties in de hele waardeketen, van bioscoop tot studio. Op

termijn wordt HDR by Barco een belangrijke motor voor groei en rentabiliteit.

HDR by Barco biedt meer dan sublieme beeldkwaliteit. Het is een strategische innovatie die het woord 'premiumcinema' herdefinieert en zorgt voor duurzame groei.

— An Steegen, CEO



## Barco zette enkele jaren geleden de stap naar meer software. Hoe verloopt dat?

**An:** We boeken **goede vooruitgang** en zien nog steeds aanzienlijke groeimogelijkheden. Tegenwoordig is ongeveer de helft van onze ingenieurs software-ingenieur. Dat zegt veel over hoe het bedrijf geëvolueerd is.

In **Control Rooms** toont ons CTRL-platform dat heel duidelijk. Hardware is niet langer de kern: Barco CTRL is een softwaregedreven oplossing die complexe workflows beheert. Overall binnen Barco zien we hetzelfde patroon: meer software, meer connectiviteit, meer focus op workflows en geleidelijk meer terugkerende inkomsten uit services en licenties.

Naast de transitie naar software wordt security steeds belangrijker in de huidige geopolitieke context. Klanten die **Barco CTRL** kiezen, doen dat niet alleen om efficiënter te werken maar ook vanwege de uitzonderlijke security die we inbouwden. CTRL zorgt dat gevoelige data veilig zijn, en verzekert de continuïteit van bedrijfskritische processen.

## Ook in Healthcare ligt de nadruk steeds meer op software. Wat waren daar de hoogtepunten van 2025?

**An:** Daar boekten we inderdaad eveneens mooie vooruitgang. Met de NexxisCube zetten we de stap naar het middensegment: de nieuwkomer vereenvoudigt workflows en integratie in kleinere en ambulante operatiezalen. Ook nieuw zijn de 3D-visualisatieoplossingen en SlideRightQA-software. Die laatste, die helpt bij kwaliteitsbeheer in digitale pathologie, sluit perfect aan bij onze langetermijnstrategie: steeds meer intelligente, softwaregestuurde ecosystemen ontwikkelen waardoor klinici sneller, veiliger en met meer diagnostische zekerheid kunnen werken.”

Ons portfolio van oplossingen met een ecolabel bewijst dat duurzaamheid bij Barco niet louter een formaliteit is.

— An Steegen

## Bouwen op lange termijn

### Duurzaamheid is al jaren een prioriteit. Welke concrete vooruitgang boekte Barco in 2025?

**An:** Onze **science-based klimaatdoelstellingen** zijn nu volledig vertaald naar concrete doelen voor 2030. Dat was de belangrijkste stap van 2025. De doelstellingen zijn ambitieus en geïntegreerd in onze investerings- en productplannen. We hebben ons ook geëngageerd om tegen 2050 klimaatneutraal te zijn. Als we relevant willen blijven, moeten we op lange termijn denken.

Eind 2025 kwam ongeveer driekwart van onze omzet uit producten met een ecolabel. Dat wijst op echte verbeteringen in energieverbruik, materiaalkeuze en ontwerp. Voor Barco is dit trouwens veel meer dan een manier om compliant te werken of vakjes af te vinken. Het differentieert onze oplossingen. Bioscoopketens die voor Barco kiezen, zien hun energiefactuur drastisch dalen. Talent die op zoek is naar een job, kiest misschien eerder voor Barco vanwege die duurzaamheid.

### Over talent gesproken: wat veranderde in 2025 op het vlak van mensen en organisatie?

**An:** Een van de belangrijkste veranderingen is dat we onze **culturele waarden** veel explicieter hebben gekoppeld aan concreet gedraging. Daardoor is het voor onze mensen duidelijker waar we voor staan in dagelijkse beslissingen. Als internationale speler is Barco altijd op zoek naar goede nieuwe

collega's. Een gedeelde bedrijfscultuur is daarbij essentieel. Onze nieuwe Chief HR Officer Lien zorgt voor een frisse wind in dat traject.

Een gedeelde cultuur helpt onze wereldwijde teams sneller te werken en op één lijn te blijven.

— An Steegen

## Gedisciplineerde financiële draagkracht

### Barco houdt al jaren een solide kaspositie aan. Waren er stappen om dat kapitaal in te zetten?

**An:** Onze solide kasstromen en gezonde balans geven ons de flexibiliteit om te blijven investeren in innovatie, fabrieken en mensen. Tegelijkertijd blijven we kijken naar gerichte overnames die synergie creëren, in technologie of marktaandeel, en die winstgevend zijn en waarde genereren. Ik weet dat we dat al vaker hebben gezegd, maar zulke processen vragen tijd. We verkennen actief opportuniteiten maar ons selectieproces is streng. Tegelijk willen we onze aandeelhouders op een gedisciplineerde manier belonen. Daarom initieerden we, naast ons gestaag groeiende dividend, **two share buybacks in 2025**.

## De toekomst?

### Wat zijn de plannen voor de komende één tot drie jaar?

**An:** Het draait nu om opschalen, verbeteren en de voordelen volledig benutten. We zien groeimogelijkheden op verschillende domeinen. In **Entertainment** verwachten we verdere groei in cinema en in het middensegment, zoals pretparken en andere venues. **Software en connectiviteit** worden steeds belangrijker binnen al onze divisies. En zoals we tijdens onze Capital Markets Day in oktober toonden, integreren we meer **AI in workflows**. Met die AI-toepassingen kunnen klanten eenvoudiger werken en sneller beslissingen nemen. We blijven inzetten op recurrent inkomsten uit software en services.

**Die recurrente inkomsten** zijn strategisch. Ze maken onze prestaties voorspelbaarder en stabiliseren de inkomstenstromen. Bovendien versterkt dit bedrijfsmodel de klantenbinding, omdat het een langetermijnsamenwerking impliceert. Uiteraard bouw je dit soort inkomsten niet op één, twee, drie. Ze kunnen zelfs kortetermijngroei in de weg staan, maar dat weegt niet op tegen de voordelen op lange termijn: winstgevendheid, veerkracht en een sterkere klantenbinding.

Het voorbije jaar geeft me hoop voor de toekomst. We hebben bewezen dat Barco kan omgaan met een volatiele realiteit. Onze teams overal ter wereld zetten zich keihard in voor onze toekomst. Dat versterkt mijn **vertrouwen** dat we opnieuw kunnen groeien en waarde kunnen blijven creëren, voor én met onze klanten, partners en aandeelhouders. Ik ben oprecht dankbaar voor het engagement en de loyaliteit die onze medewerkers en alle andere stakeholders het voorbije jaar hebben getoond.



## Een woord van onze Voorzitter, Charles Beauduin



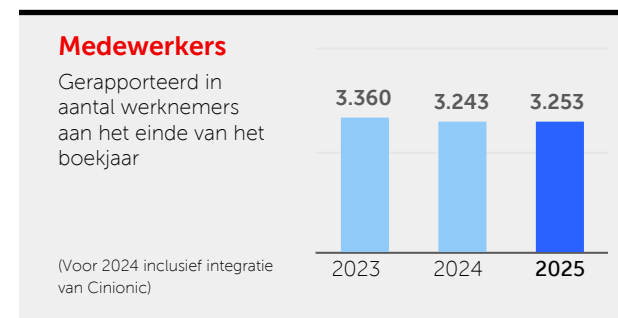
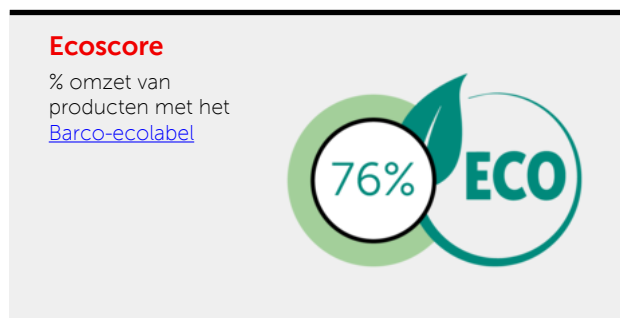
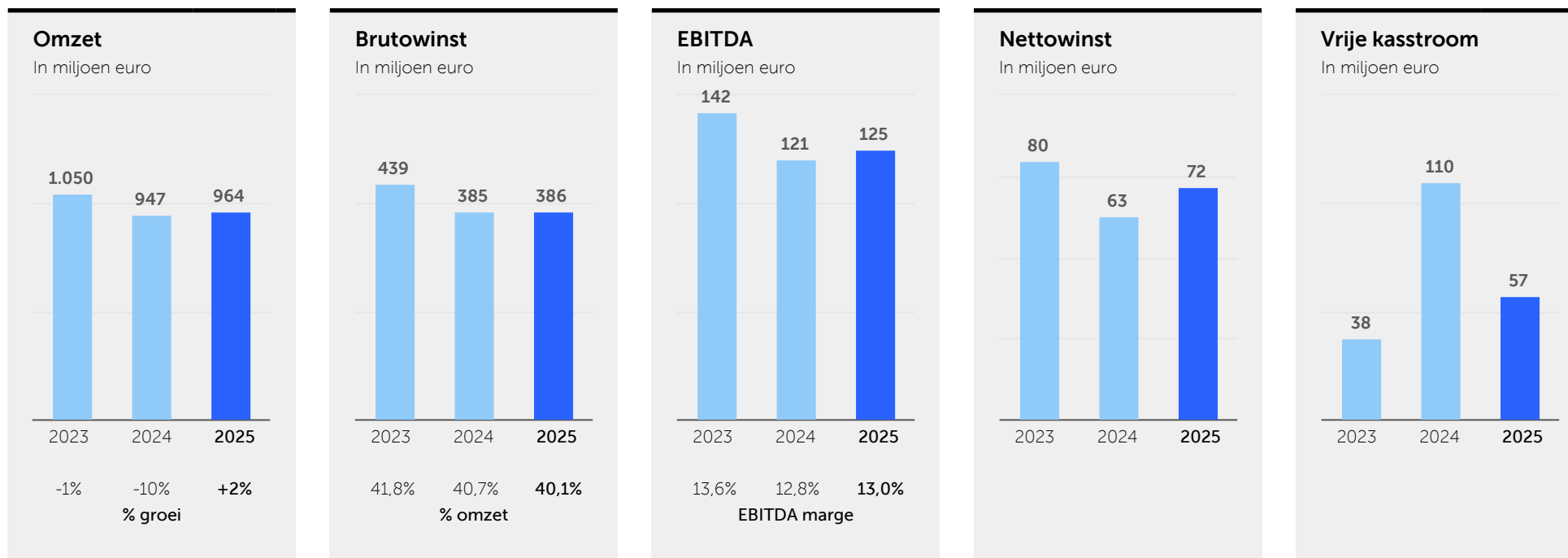
In 2025 bewees Barco's versterkte fundament zijn waarde. Het jaar was volatiel – tarieven, valutadruk, veranderende marktdynamiek – maar onze teams bleven veerkrachtig en herwonnen hun momentum. We bleven onze strategie consequent uitvoeren: we breidden onze focused factories uit, creëerden waarde door meer software te lanceren en zetten grensverleggende innovaties in de markt.

Eén innovatie in het bijzonder kwam terug in elk gesprek met klanten, partners en het hele cinema-ecosysteem: HDR by Barco. Het enthousiasme voor de nieuwkomer bewijst dat deze technologie niet zomaar een upgrade is, maar een nieuwe standaard in premiumcinema. Door geavanceerde technologie te combineren met een model van recurrente inkomsten, is HDR by Barco buitengewoon strategisch voor ons. Het zorgt voor waardecreatie op lange termijn.

In alle divisies zien we eenzelfde patroon: gezondere portfolio's, meer software, een nauwere band met de klant en een duidelijke focus op duurzaamheid. Dat sterkt me in mijn overtuiging dat Barco in staat is om de komende jaren te schalen, te innoveren en te groeien.

Namens de Bestuur van Bestuur wil ik al onze medewerkers, partners en aandeelhouders bedanken voor hun vertrouwen. Samen bouwen we aan een sterker Barco: een Barco dat technologisch leiderschap combineert met operationele discipline en een langetermijnvisie om voor duurzaam waarde te zorgen.

## 2025 in een oogopslag



# 2025: 12 mijlpalen, 12 verhalen



## 1.

### Ontmoet onze nieuwe CHRO

"Geef mensen vertrouwen, en ze verzetten bergen."

[Ontdek onze visie op HR](#)

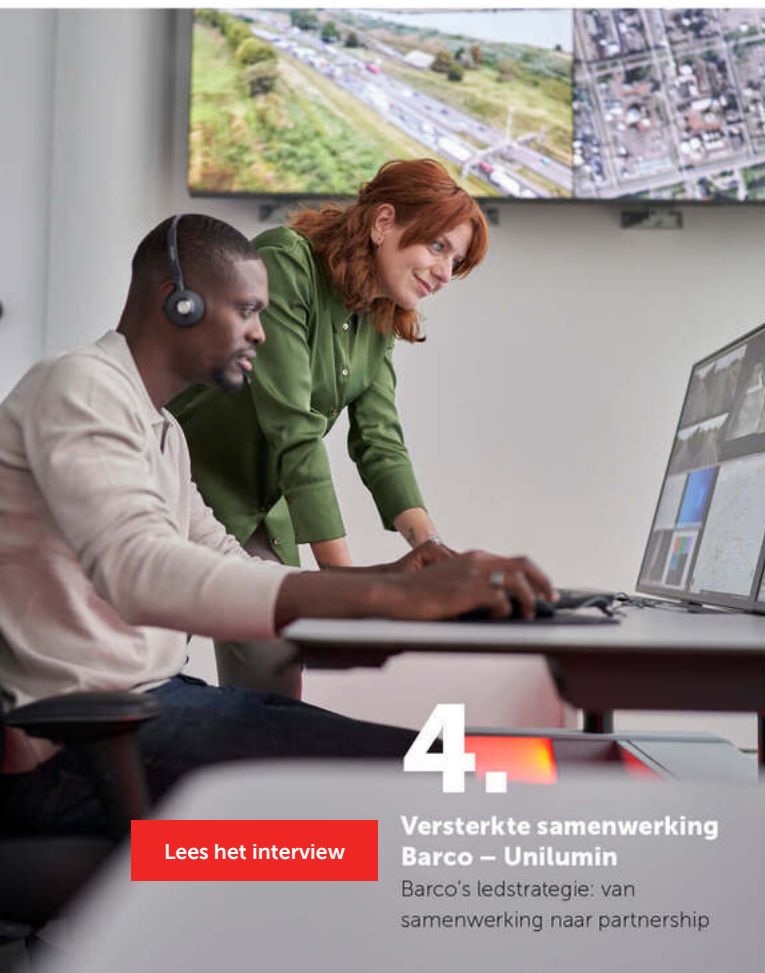


## 3.

### Innovatie versnellen

"Zorg voor een veilige omgeving om nieuwe dingen te proberen."

[Lees het interview](#)



## 4.

### Versterkte samenwerking Barco – Unilumin

Barco's ledstrategie: van samenwerking naar partnership

[Lees het interview](#)

### Ecosystemen in surgical

Waarom chirurgische AI rekenkracht, connectiviteit én partnerships nodig heeft.

## 2.



[Maak kennis met onze partners](#)



## 5.

### Operations in 2025

Meer flexibiliteit, kwaliteit, efficiëntie en veerkracht

[Ontdek de realisaties van 2025](#)

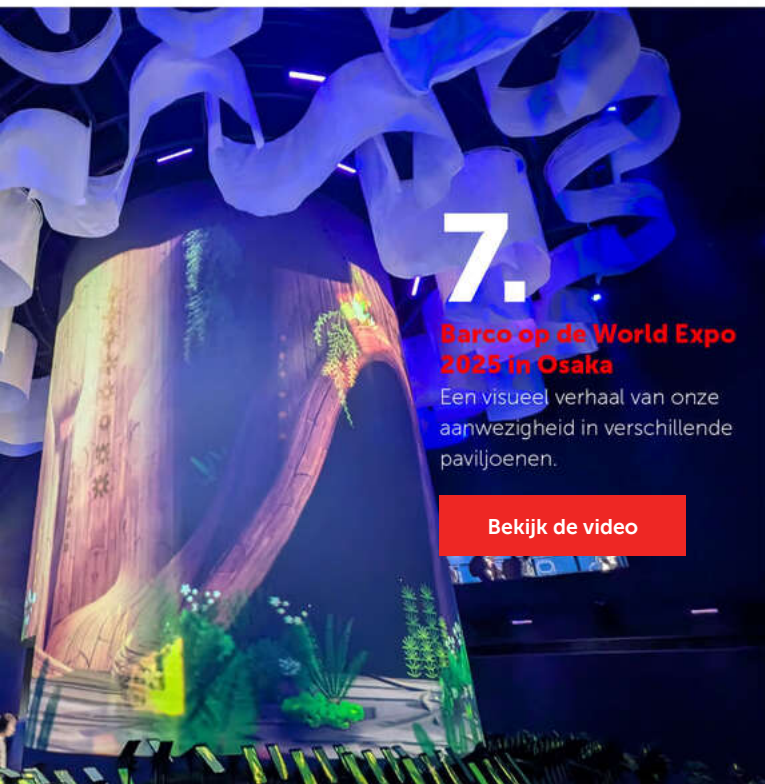


## 6.

### Achter de schermen van ons vernieuwde Experience Center

"We willen van elke bezoeker een Barco-ambassadeur maken."

[Klaar voor de rondleiding?](#)



7.

### Barco op de World Expo 2025 in Osaka

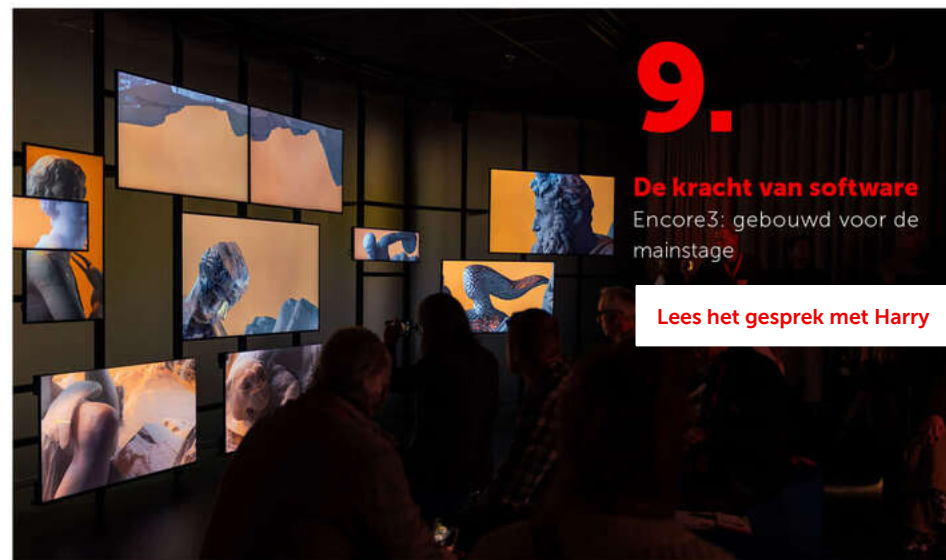
Een visueel verhaal van onze aanwezigheid in verschillende paviljoenen.

[Bekijk de video](#)


8.

### Interview met ons hoofd sustainability

Hoe hou je duurzaamheid op koers in een veranderend landschap?

[Lees het interview](#)


9.

### De kracht van software

Encore3: gebouwd voor de mainstage

[Lees het gesprek met Harry](#)

11.

### Barco - Microsoft partnership

ClickShare is er nu ook als Microsoft Teams-roomsysteem.


[Ontdek ClickShare Hub](#)

12.

[Lees meer](#)

### HDR by Barco: het succesverhaal van 2025

Hoe Barco Cinema zijn eigen script schreef.



10.

### Hr: de overstap naar een skills-based aanpak

Hoe Barco talent en leiderschap herdefinieert – van skills tot 'streetwise' leren.

[Ontdek de nieuwe aanpak](#)

## Barco. Visioneering a bright tomorrow.

Barco biedt geavanceerde visualisatie-, samenwerkings- en netwerktechnologieën voor professionals in bedrijfskritische omgevingen. We combineren dit aanbod met een sterke focus op innovatie en duurzaamheid.

### Onze missie

Onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie helpt professionals om sneller te innoveren in Healthcare, Enterprise en Entertainment.

#### Healthcare

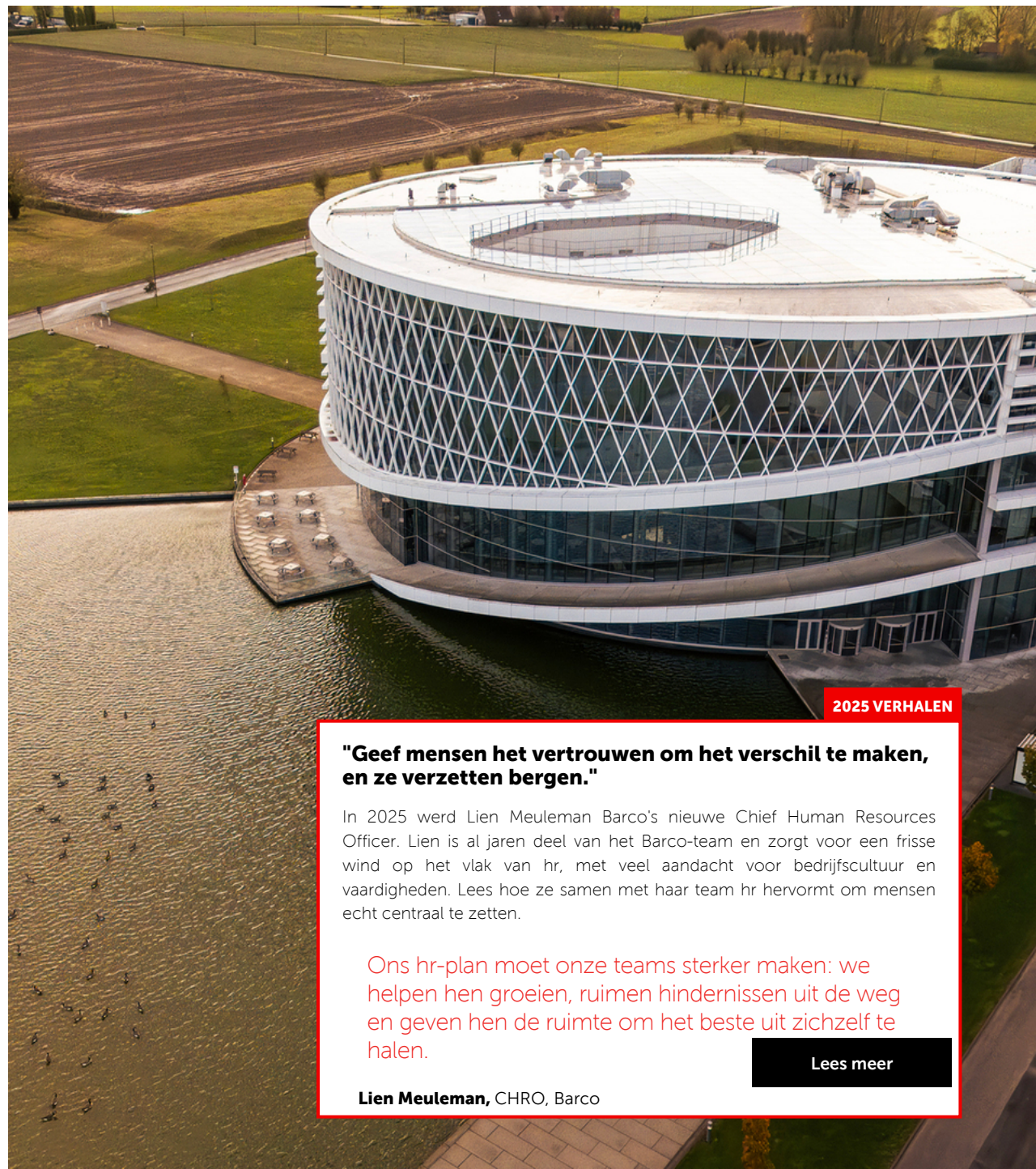
We helpen medische professionals om betere resultaten te bereiken en efficiënter te werken in de steeds complexere wereld van de zorg.

#### Enterprise

We helpen professionals in meeting rooms en controlekamers om data en beelden te verbinden – zodat ze betere beslissingen kunnen nemen en vlotter, slimmer en menselijker kunnen samenwerken.

#### Entertainment

We helpen roadies, artiesten en creatives om geweldige visuele ervaringen aan te bieden in steden, tijdens events, in bioscopen of in musea.



2025 VERHALEN

### "Geef mensen het vertrouwen om het verschil te maken, en ze verzetten bergen."

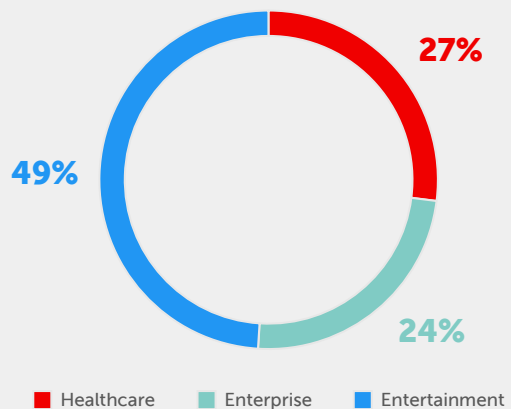
In 2025 werd Lien Meuleman Barco's nieuwe Chief Human Resources Officer. Lien is al jaren deel van het Barco-team en zorgt voor een frisse wind op het vlak van hr, met veel aandacht voor bedrijfscultuur en vaardigheden. Lees hoe ze samen met haar team hr hervormt om mensen echt centraal te zetten.

Ons hr-plan moet onze teams sterker maken: we helpen hen groeien, ruimen hindernissen uit de weg en geven hen de ruimte om het beste uit zichzelf te halen.

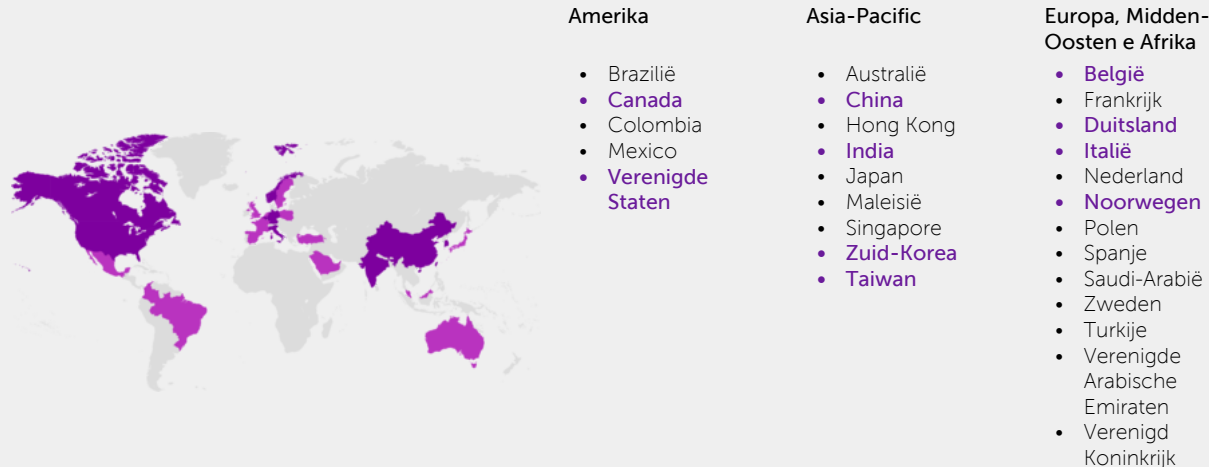
[Lees meer](#)

Lien Meuleman, CHRO, Barco

### Omzet per divisie



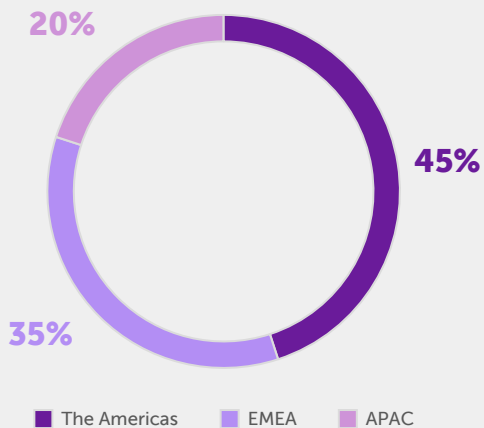
### Geografische aanwezigheid



Barco heeft vestigingen in bijna 30 landen en R&D- en/of productievestigingen in 10 landen.

Vestigingen R&D en/of productiefaciliteiten

### Geografische opsplitsing van de omzet



### De mensen van Barco

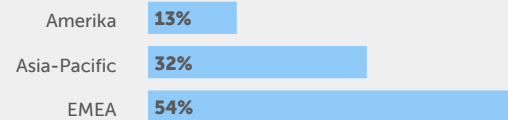
#### Aantal medewerkers (op einde jaar)



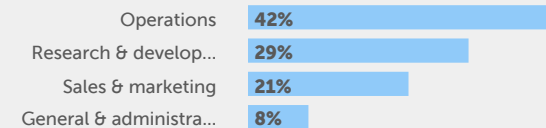
#### Geslacht



#### Geografisch



#### Per functionele groep



## Een gefocuste organisatiestructuur

De Barco-organisatie bestaat uit drie divisies, die drie verschillende eindmarkten bedienen: Healthcare, Enterprise en Entertainment.

Enterprise en Entertainment zijn allebei onderverdeeld in twee businessunits, die respectievelijk marketing en communicatie, verkoop, productmanagement en R&D verzorgen. Voor Healthcare worden deze functies op divisieniveau beheerd. Gedeelde functies zoals services, sales support, operations, digitalisering, finance, hr, legal en Barco Labs, zijn gecentraliseerd op het niveau van de Barco Groep.





# Visie & strategie

## Wendbaar blijven in een veranderend landschap

Onze strategie legt vast welke koers Barco moet volgen om succesvol te zijn in zijn markten. Uiteraard zijn zowel die markten als de geopolitiek volatiel en technologie verandert razendsnel. Daarom schaven we onze strategie voortdurend bij. Hoe flexibel we ook zijn, we blijven wel trouw aan onze kernmissie: **de referentie zijn in visualisatie**.

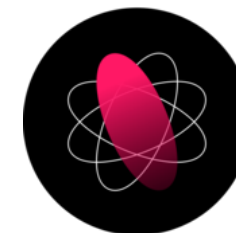
## Vier strategische hefbomen

In 2025 hebben we onze strategie verfijnd om deze af te stemmen op de manier waarop Barco – en de markten om ons heen – zich ontwikkelen. Onze strategie is nu gebaseerd op vier pijlers:

- **Groeien in kernmarkten, en volop inzetten op Entertainment**
- **Innoveren in connectiviteit, software en AI**
- **Barco's duurzame impact versnellen**
- **Kapitaalallocatie optimaliseren**

Door op deze prioriteiten te focussen, blijft Barco relevant en succesvol op de korte, middellange en lange termijn. Deze strategische aanpak helpt ons om onze inspanningen op elkaar af te stemmen en onze doelen effectief te bereiken.





## Lever 1: Groeien in kernmarkten en volop inzetten op Entertainment

De kernmarkten van Barco – Entertainment, Healthcare en Enterprise – blijven de basis van de groeistrategie. We willen onze footprint in deze markten uitbreiden door **onze leiderspositie te versterken, next-gen oplossingen te introduceren en onze klantenrelaties te verdiepen** via innovatie en uitmuntende service.

We zetten **volop in op Entertainment**. We versterken onze leidende rol in premiumcinema en grijpen tegelijkertijd de opportuniteiten in het middensegment. Daarnaast stimuleren we innovatie in Healthcare en Enterprise. In elke markt combineren we geavanceerde technologie met boeiende ervaringen en klantgerichte servicemodellen. Zo creëren we duurzame waarde en realiseren we winstgevendende groei.

### Gelinkt aan deze hoogmateriele topics:

- Klantenervaring
- Innovatie, nieuwe technologie en productportfolio
- Productkwaliteit en -veiligheid
- Verantwoorde, veerkrachtige supplychain

### Focusgebieden

**Volop inzetten op Entertainment: premium- en mid-segment.**

### Verwezenlijkingen in 2025

- Snelle [uitrol van HDR by Barco](#) in bioscoopketens wereldwijd.
- Dankzij meerjarige overeenkomsten voor laserprojectoren (o.a. met [Vue](#), [CJ 4DPlex](#) en [Cineworld](#)) versterken we onze leidende positie in de conversie van lamp naar laser.
- Uitbreiding naar het middensegment met visualisatie voor [pretparken en attracties](#).
- Grotere footprint in simulatie en live-events met nieuwe immersieve platformen.

**Innoveren binnen de kernsegmenten om te differentiëren.**

- Next-gen led [oplossingen voor controlekamers](#) gelanceerd - met een hogere helderheid, verbeterde energie-efficiëntie en meer comfort voor de operator.
- Introductie van [geïntegreerde mediaservers](#) en slimme versterkers om de prestaties en werking van bioscopen te optimaliseren.
- Healthcare-portfolio versterkt met nieuwe medische displays, waaronder geavanceerde [3D-visualisatieoplossingen](#) voor chirurgische precisie en soepelere klinische workflows.
- Eerste stappen in het domein [oogheelkunde](#) (Healthcare) met geïntegreerde display-softwarebundels.

**Strategische partnerships opbouwen en het wereldwijde bereik van de distributiekanaalen uitbreiden.**

- [Nieuwe partnerships](#) en alliantieprogramma's voor ClickShare.
- Wereldwijd bereik uitgebreid met nieuwe [regionale distributiepartners](#) en gerichte [samenwerkingsverbanden](#).
- [Strategische partnerships](#) verdiept met toonaangevende [technologieleveranciers](#) voor geïntegreerde led- en processingoplossingen.
- Aanwezigheid in gespecialiseerde domeinen verder uitgebouwd via partnerships in medische beeldvorming en digitale pathologie.

**Klantgerichte servicemodellen verbeteren en de volledige lifecycle ondersteunen.**

- Betere klantenervaring dankzij remote monitoring en analytics voor proactief onderhoud en prestatie-optimalisatie over de volledige installed base, inclusief [oplossingen voor live-evenementen](#).

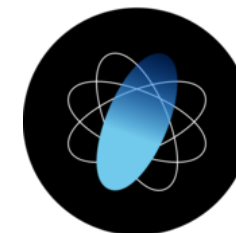
## Lever 2: Innoveren in connectiviteit, software en AI

De voorbije jaren transformeerde Barco versneld van hardwarebedrijf naar aanbieder van intelligente, connected oplossingen. We integreren connectiviteit, software en AI steeds dieper in ons aanbod om slimmere workflows mogelijk te maken, recurrente inkomstenstromen te genereren en nieuwe waarde te creëren voor onze klanten. Daarmee onderstrepen we onze ambitie om een leider te zijn in digitale ecosystemen, waar interoperabiliteit, automatisering en datagedreven inzichten het verschil maken.

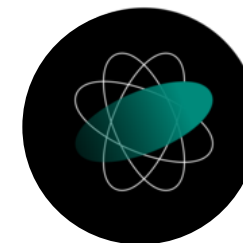
Onze strategie combineert schaalbare softwareplatformen, AI-gedreven functionaliteiten en cloudconnectiviteit. Zo blijft Barco voorlopen in technologische innovatie én in klantenervaring.

### Gelinkt aan deze hoogmateriele onderwerpen

- Innovatie, nieuwe technologie en productportfolio
- Klantenervaring
- Informatiebeveiliging
- Productkwaliteit en -veiligheid
- Corporate governance en strategie



Focusgebieden	Verwezenlijkingen in 2025
<b>Softwaregestuurde oplossingen en modellen voor recurrente inkomsten versnellen.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitbreiding van aanbod subscription-gebaseerde <a href="#">HDR by Barco-modellen</a>.</li> <li>• Uitbouw van softwaregedreven ecosystemen die hardware combineren met cloudservices om workflows te optimaliseren en workflows in <a href="#">Cinema</a> en <a href="#">Enterprise</a> te vereenvoudigen.</li> </ul>
<b>AI integreren om slimmere en voorspellende workflows mogelijk te maken.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versnelde integratie van AI <a href="#">in chirurgische workflows</a> via tools voor geavanceerde beeldvorming en beslissingsondersteuning in operatiekamers.</li> <li>• Samenwerking met toonaangevende technologiepartners om realtime AI-functionaliteiten in <a href="#">Healthcare</a> mogelijk te maken, met GPU-acceleratie voor voorspellende inzichten tijdens kritieke procedures.</li> <li>• Lancering van AI-gestuurde tools voor <a href="#">quality assurance in digitale pathologie</a> om diagnostische nauwkeurigheid te verhogen en workflows te stroomlijnen.</li> <li>• IWISH-onderzoeksproject (Intelligent Workflow and Intuitive System Interaction) ontving de 'ITEA Award of Excellence for Business Impact' voor zijn bijdrage aan de efficiëntie in operatiekamers.</li> </ul>
<b>De connectiviteit en interoperabiliteit tussen ecosystemen verbeteren.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versterkte <a href="#">connectiviteit in control rooms</a> via geïntegreerde visualisatie- en netwerk mogelijkheden voor bedrijfskritische omgevingen.</li> <li>• Verhoogde interoperabiliteit in hybride vergaderruimtes dankzij <a href="#">modulaire roomsystemen</a> die naadloos integreren met platformen van derden.</li> <li>• Geüpgraded <a href="#">Nexxis-platform</a> voor naadloze integratie van chirurgische workflows en veilige interoperabiliteit in operatiekamers.</li> </ul>
<b>Cybersecurity en data governance verbeteren voor digitale oplossingen.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Invoering van veilige architecturen binnen simulatieoplossingen, met compliance-ready oplossingen binnen <a href="#">TAA-portfolio</a>.</li> <li>• Integratie van geavanceerde encryptie en monitoring in <a href="#">controlroomplatformen</a>.</li> <li>• Lancering van <a href="#">end-to-end security voor ledgebaseerde visualisatie</a>, met veilige dataverwerking op pixelniveau.</li> </ul>



## Lever 3: Onze duurzame impact versnellen

Duurzaamheid is geen bijzaak meer, maar fundamenteel voor Barco's langetermijnsucces en het vertrouwen van onze stakeholders. We verankeren milieu-, sociale en governance (ESG)-**principes** steeds sterker in onze **werking en productontwerp**: we verkleinen onze ecologische voetafdruk, stimuleren circulariteit, investeren in onze medewerkers en gemeenschappen en zorgen voor transparante ESG-governance.

We werken in lijn met de veranderende regelgeving en de verwachtingen van stakeholders en versnellen tegelijk onze duurzame impact op de planeet en de samenleving.

Lees het [interview met Dries Vanneste](#), Head of Sustainability, voor meer details over onze aanpak

### Gelinkt met deze hoogmateriële onderwerpen:

- Klimaatverandering en energie
- Circulaire economie en afval
- Duurzaamheid
- Verantwoorde, veerkrachtige supplychain

### Focusgebieden

**De CO<sub>2</sub>-uitstoot reduceren in onze bedrijfsactiviteiten en in de hele waardeketen.**

**Circulaire ontwerpprincipes integreren in productontwikkeling.**

**Toonaangevend blijven in ESG en compliance**

**Investeren in mensen en gemeenschappen**

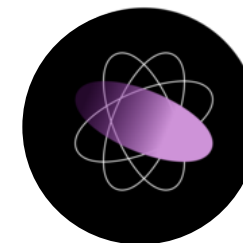
### Verwezenlijkingen in 2025

- Een ambitieuze roadmap uitgewerkt voor decarbonisatie tot 2030 en acties geïntegreerd in strategische managementplannen.
- Officiële [SBTI-validatie](#) gekregen voor langetermijndoelstellingen voor koolstofreductie.

- Ecodesign-principes geïntegreerd in [belangrijke simulatieproductlijnen](#) en [projectietechnologie](#).
- Ecoscoring-methode voor software ontwikkeld, die extern werd gevalideerd. [Barco CTRL](#) kreeg al een ecolabel.
- Ecoscoring-aanpak voor services uitgewerkt.
- Samenwerkingen opgezet met Belgische universiteiten (KU Leuven en UAntwerpen) voor de ontwikkeling van een circulair berekeningsmodel.

- Eerste [CSRD-conforme duurzaamheidsrapport](#) gepubliceerd.
- Langetermijndoelstellingen voor koolstofreductie gevalideerd via het [Science Based Targets initiative \(SBTi\)](#), wat naleving van de CSRD en de EU-taxonomie is verzekert.
- Een geïntegreerd ESG-data-ecosysteem geïmplementeerd voor snellere rapportage en inzichten gedurende het hele jaar.
- Barco behoort tot de top 20% van vergelijkbare bedrijven in onafhankelijke

- De productkwaliteit in de hele waardeketen is verbeterd dankzij het bedrijfsbrede transformatieprogramma 'Together for the Better'. Zo boosten we de klanttevredenheid.
- [Hr-transformatie](#) ingezet onder leiding van de nieuwe CRHO: culturele waarden zijn vertaald naar gedrag en er is een nieuw leiderschapstrainingprogramma.
- [Een skills-based talentaanpak](#) geïntroduceerd om een toekomstbestendige workforce aan te trekken en te behouden.
- Samenwerking met leveranciers opgestart om de Scope 3 CO<sub>2</sub>-uitstoot te reduceren.



## Lever 4: Kapitaalallocatie optimaliseren

Een gedisciplineerde kapitaalallocatie is cruciaal voor Barco's vermogen om **duurzame aandeelhouderswaarde te creëren en tegelijk de financiële veerkracht** te behouden. We streven naar een evenwicht tussen groei-investeringen en aantrekkelijke aandeelhoudersvergoedingen, ondersteund door een solide kapitaalstructuur en operationele efficiëntie.

Door gerichte investeringen in innovatie en groei, een optimalisatie van ons portfolio en een consistent rendementsbeleid versterken we onze reputatie als financieel voorzichtig, toekomstgericht bedrijf.

### Focusgebieden

**Investeren in strategische groeimogelijkheden en innovatie.**

**Een sterke en flexibele kapitaalstructuur garanderen.**

**Zorgen voor consistente en aantrekkelijke rendementen voor de aandeelhouders.**

### Verwezenlijkingen in 2025

- 12,6% van de omzet gaat naar R&D, met een R&D-pipeline die focust op baanbrekende innovaties.
- Verbeterd patentbeheer met 19 nieuwe patentaanvragen in 2025 en 938 octrooien eind 2025.

- Gezonde liquiditeitspositie en robuuste balansratio's behouden, waardoor met vertrouwen kon worden geïnvesteerd - met ruimte om in te spelen op

- Aandeelhouders beloond met een stabiel dividendbeleid in lijn met de winst (dividenduitkering van 44,2 miljoen euro). Twee aandeleninkopen (60 miljoen euro gerealiseerd en 30 miljoen euro nog lopende eind 2025) bevestigen dat we vertrouwen in onze financiële slagkracht en in onze toekomst. Er blijft voldoende flexibiliteit voor strategische investeringen.

### Gelinkt aan deze hoogmateriële onderwerpen:

- Corporate governance en strategie
- Innovatie, nieuwe technologie en productportfolio

# Innovatie en technologie

Innovatie en technologie lopen als een rode draad doorheen de geschiedenis van Barco. We zijn vastberaden om een **technologieleider** te zijn en te blijven.

De voorbije jaren heeft Barco de standaard in visualisatie mee bepaald. Tegelijk innoveerden we alsmaar sneller en verscherpten we onze focus op baanbrekende, disruptieve oplossingen.

Die inspanningen werpen hun vruchten af. Ons innovatieproces is robuuster en we creëerden een innovatiecultuur. In 2024 en 2025 lanceerden we een brede waaier nieuwe producten en nieuwe businessmodellen, soms in volledig nieuwe markten. Software, connectiviteit en intelligente AI-workflows staan steeds centraler in onze innovatie en helpen ons om duurzame waarde te creëren voor klanten en eindgebruikers.

## Innovatie met een duidelijke ambitie

Wij innoveren met een purpose: to **visioneer a bright tomorrow**. Technologie moet de levenskwaliteit niet alleen ondersteunen maar ze ook merkbaar verbeteren. Daarom combineren we in onze roadmap diepgaande technische expertise met inzichten uit ons ecosysteem en markttrends. Het resultaat: nieuwe producten, AI-gebaseerde oplossingen en duurzame innovaties die voor winstgevende groei zorgen en de klantenbetrokkenheid vergroten.

De voorbije jaren hebben we stevige fundamenten gelegd. Ondertussen zitten we in een nieuwe fase. Software, connectiviteit en intelligente workflows staan nu centraal in alles wat we doen.

**An Steegen**, CEO, Barco



2025 STORIES

### "Zorg voor een veilige omgeving om nieuwe dingen te proberen": zo versnelt Barco innovatie

Sneller innoveren met revolutionaire ideeën: het werd een cruciale pijler van Barco's strategie toen de nieuwe CEO's in 2021 de strategie herzag. Vier jaar later werpt die aanpak duidelijk vruchten af. Waarom heeft Barco disruptieve innovatie nodig? Hoe stimuleren we een innovatieve mindset? En kunnen we dit tempo volhouden?

De businessunits moeten de kernactiviteiten beschermen, want die brengen het brood op de plank. Barco Labs voegt de boter toe. Die combinatie zorgt voor organische, duurzame groei.

**Peru Dharanipathy**,  
Hoofd van Barco Labs

[Lees het interview](#)

## Vijf markttrends die bepalend zijn voor onze toekomst

Innoveren begint met de wereld om je heen te begrijpen, zowel bij klanten als daarbuiten. Bij Barco volgen we nauwgezet elke markt- en technologie-evolutie op.

De volgende vijf technologiethema's inspireren onze innovatieroadmap en helpen ons ervoor te zorgen dat elke Barco-oplossing tastbare waarde levert.

### 1. Visualisatie is overal

Visualisatie is niet langer statisch. Het is interactief, realtime en meeslepend. Geavanceerde beeldverwerking, live-rendering en responsieve oppervlakken veranderen hoe professionals met hun omgeving interageren, hoe ze samenwerken en hoe ze tot inzichten komen.

### 2. Connectiviteit wordt de ruggengraat

Veilige, performante connectiviteit verbindt niet alleen systemen, maar maakt nieuwe manieren van werken mogelijk. Remote werken, ecosystemen die naadloos samenwerken, schaalbare AVoIP-netwerken en user-centric design maken connectiviteit essentieel voor de gebruikerservaring.

### 3. Digitale workflows voor meer productiviteit

Losstaande tools maken plaats voor geïntegreerde digitale platformen. Workflowautomatisering, realtime-inzichten, remote services en modulaire upgrades veranderen hoe beslissingen worden genomen en hoe werk wordt uitgevoerd.

### 4. AI is overal

AI verandert alles: van contentcreatie en beeldverwerking tot volledige workflows. Zelflerende systemen genereren realtime-inzichten, waarschuwen dat maintenance nodig is voordat storingen zich voordoen en verhogen de operationele efficiëntie.

### 5. Duurzaamheid wordt een differentiator

Duurzaamheid is veel meer dan regels naleven. Het is een competitief voordeel. Energie-efficiëntie, circulair design en meetbare ESG-impact beïnvloeden aankoopbeslissingen, trekken talent aan en creëren langetermijnwaarde.

## Onze visie? Barco-technologie helpt de wereld te visualiseren en te verbinden, door

- Elk oppervlak om te toveren tot een canvas
- Mensen, data en beslissingen met elkaar te verbinden
- Productiviteit te verhogen met software, AI en workflows

### 2025 STORIES

#### Barco's Experience Center brengt innovatie tot leven

Als er één plek is waar je alle productlancerings van Barco in 2025 écht tot leven ziet komen, dan is het wel het volledig vernieuwde Experience Center in Kortrijk. Klanten, partners, leveranciers, scholen, beleidsmakers: iedereen is welkom om Barco-technologie te beleven en te begrijpen.

Merken groeien door ervaringen, niet door brochures. Daarom willen we bezoekers onderdompelen in onze innovatie en hen verrassen en inspireren. Zodat ze vertrekken als echte Barco-ambassadeur.

**Liesbet Soenens,**  
Experience Center, Barco

Geniet van de rondleiding

## Operations innoveren

### Hoe Operations de flexibiliteit, kwaliteit, efficiëntie en veerkracht continu verbeteren

Technologisch leiderschap draait om meer dan slimme ingenieurs en baanbrekend R&D. Uitstekende operationele processen zijn minstens even belangrijk. De voorbije jaren investeerde Barco fors in de operationele slagkracht wereldwijd. Rob Jonckheere, EVP Global Operaties & Services, blikt terug op een jaar waarin die strategie zijn waarde duidelijk bewees.

#### Mirror factories: flexibiliteit wanneer het telt

In 2024 opende Barco trots de fabriek in Wuxi, onze tweede productiesite in China. Maar 2025 bracht onverwachte uitdagingen. Amerikaanse importtarieven, nieuwe regelgeving en veranderende klantennoden dwongen Barco om een deel van de productie uit Wuxi en Suzhou terug naar Europa te brengen. De Europese fabrieken schakelden over naar twee en zelfs drie ploegen.

"Onze mirror factories maken precies die flexibiliteit mogelijk", legt Rob uit. "Ze laten ons toe om de **productievolumes aan te passen wanneer de economische of de geopolitieke omstandigheden veranderen**. 2025 heeft bewezen dat dit een verstandige keuze was."

#### Veerkracht in de volledige supplychain

De afgelopen jaren heeft Barco steeds meer **belangrijke componenten en subassemblies** in eigen huis genomen. Ook dat maakt deel uit van de de-riskingstrategie, aldus Rob: "In projection, bijvoorbeeld, blijven we investeren in upstream-technologieën. Zo houden we op de bevoorrading en kosten, terwijl we innovatie stimuleren."

"Risicodenken zit ook ingebakken in onze inkoopstrategie", vervolgt hij. "In plaats van op één enkele leverancier te vertrouwen, heeft het inkoopteam een databank van

elektronische componenten. Zo kunnen ze voor elke categorie de juiste leverancier kiezen. En de geïntegreerde risicomangementsoftware monitort alle leveranciers in real time en waarschuwt het team automatisch voor incidenten zoals stakingen of natuurrampen."

#### Automatisering en kwaliteit gaan hand in hand

Ook op het vlak van automatisering en investeringen in de sites hield Operations het tempo aan in 2025. Zo investeerden ze in een geautomatiseerd optisch inspectie- en uitlijnsysteem voor projectoren, dat tegen juni 2026 in de Europese en Chinese fabrieken moet draaien. "We gebruikten al geautomatiseerde optische inspectie voor medische displays in Suzhou, maar de inspectie van projectoren is van een andere orde. Dat werd altijd subjectief beoordeeld. Door te automatiseren willen we niet enkel efficiënter werken, maar vooral nog **betere en consistentere kwaliteit garanderen**."

#### Vernieuwing in Kortrijk en Saronno

Efficiëntie en kwaliteit zijn ook het hoofddoel van de (ver)nieuw(d)e vestigingen in Kortrijk en Saronno (Italië). In Kortrijk wordt de fabriek grondig gemoderniseerd, met een volledig geautomatiseerd magazijn en een omschakeling van push- naar pull-productie. In Italië komt een gloednieuwe fabriek vlakbij Saronno, waar productie, R&D, service en verkoop worden samengebracht. De bouw startte begin 2026.

#### Diensten: dichter bij de klant, snellere respons

Tot slot benadrukt Rob de voortdurende inspanningen om de **services te verbeteren**: "Dankzij extra servicehubs en lokale herstelactiviteiten bespaart Barco op logistieke kosten en leveren en repareren we sneller, tot grote tevredenheid van de klanten."

"Vergeet ook duurzaamheid niet", gaat hij verder. "We reduceerden de CO<sub>2</sub>-uitstoot met 62% ten opzichte van 2015, aanzienlijk sneller dan gepland." Ook dat is een indrukwekkende prestatie van het hele team..



Ik ben blij dat we de voorbije jaren fors in operations hebben kunnen investeren. De voordelen zijn duidelijk: meer flexibiliteit en efficiëntie, betere kwaliteit en meer veerkracht."

**Rob Jonckheere,**  
EVP Global Operations & Services, Barco

[Lees meer](#)

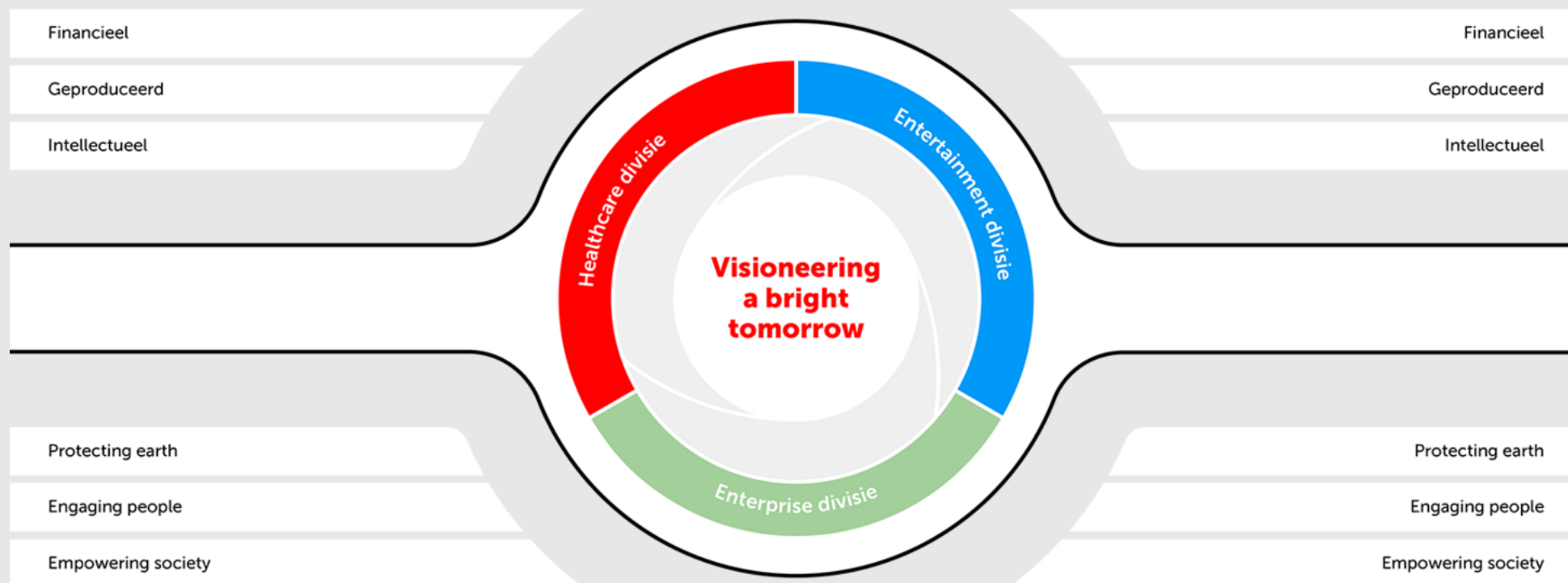
# Hoe we waarde creëren

## Waardecreatiemodel

Barco's missie 'Visioneering a bright tomorrow' onderstreept onze overtuiging dat echt goede engineering begint met een heldere visie: een visie op een betere, slimmere en gezondere wereld.

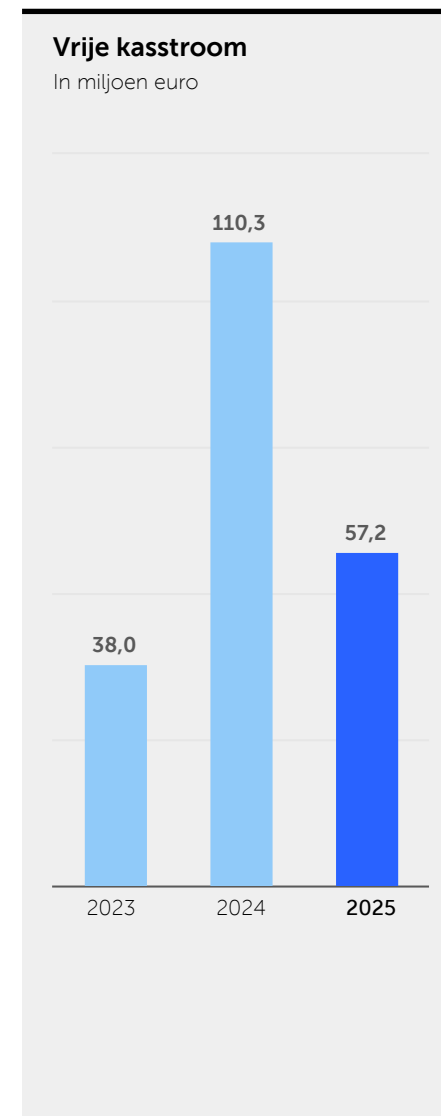
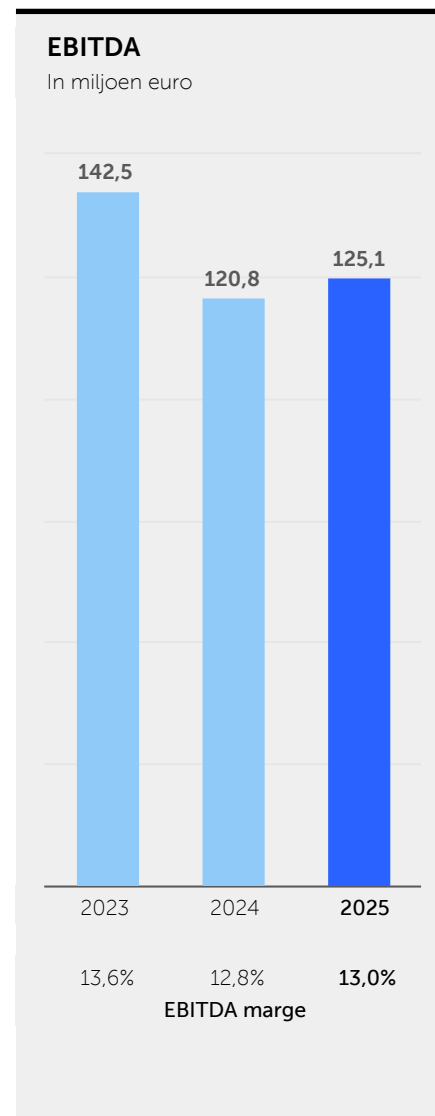
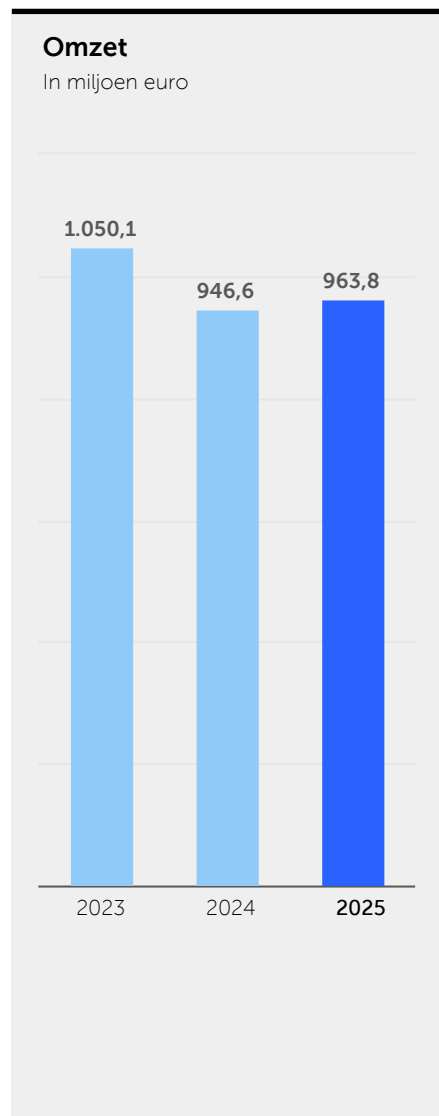
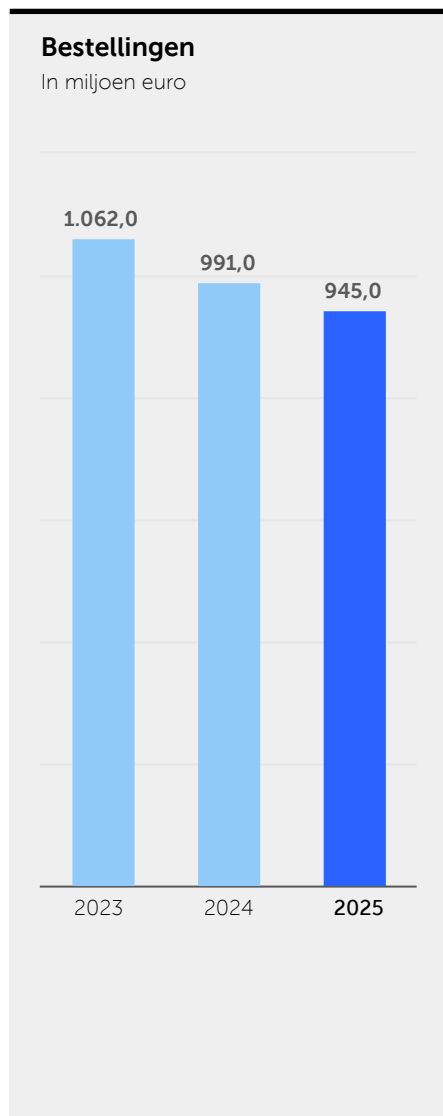
'Visioneering a bright tomorrow' betekent dat we permanent nadenken hoe we waarde kunnen creëren voor al onze stakeholders op lange termijn. Ons waardecreatiemodel visualiseert hoe we dit doen. Het zet onze missie centraal en verbindt die met onze strategie en de markten waarin we actief

zijn, en laat zien hoe we impact creëren. De horizontale lagen staan voor de zes soorten kapitalen waarin we de respectievelijke KPI's groeperen.

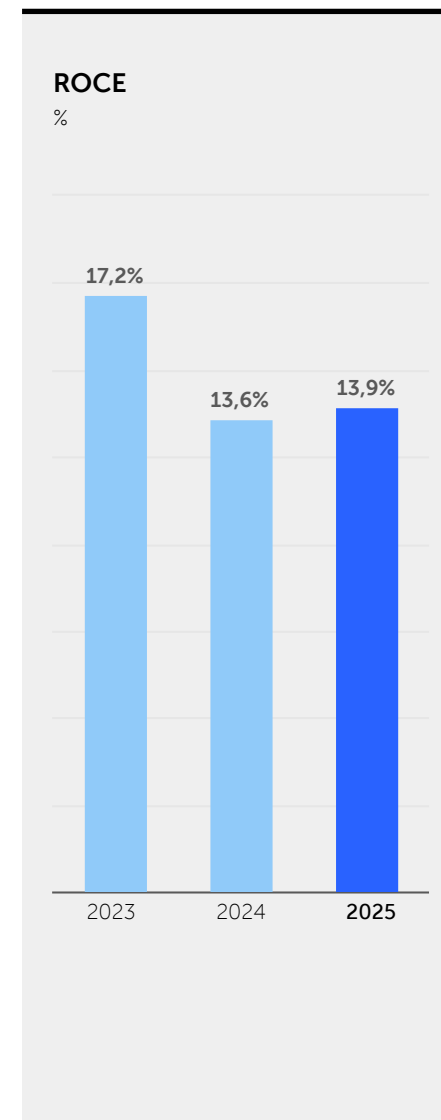
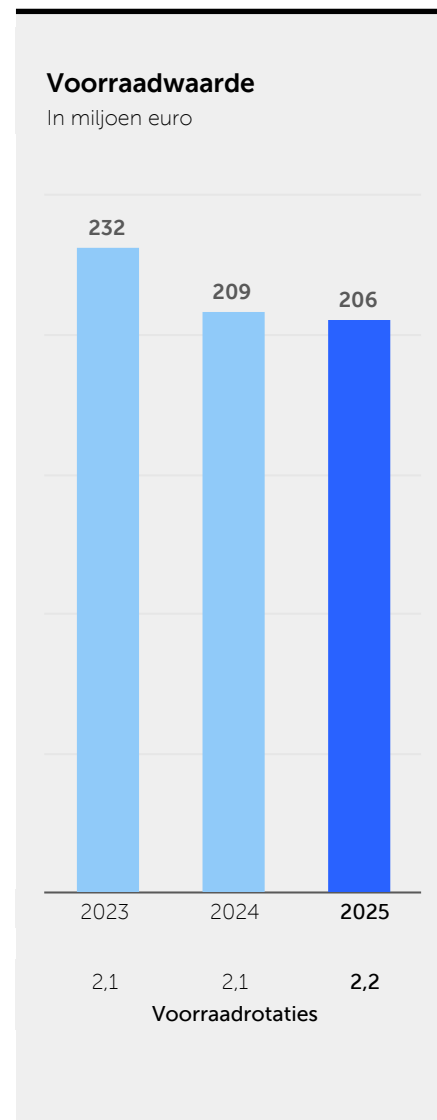
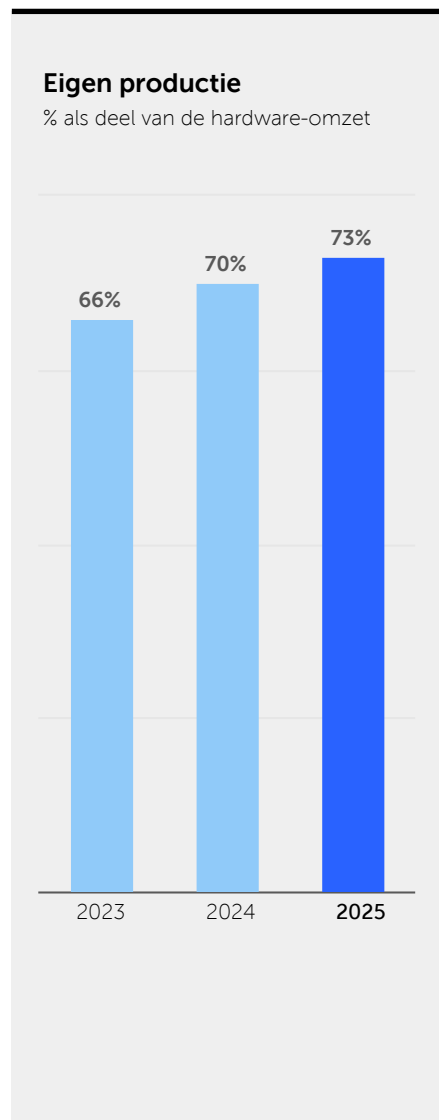
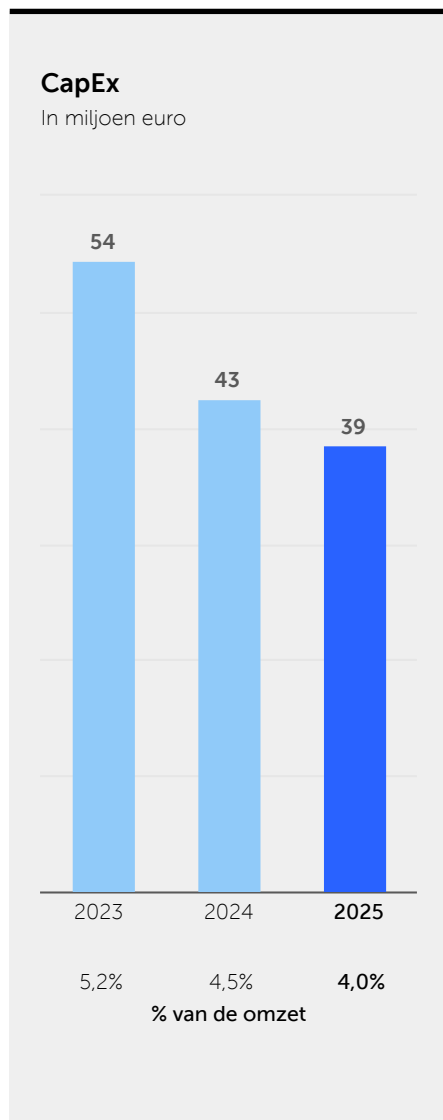


In het [Integrated Data Pack](#) vindt u een volledige set KPI's (financieel en niet-financieel) met de respectievelijke prestaties in de voorbije 3 jaar

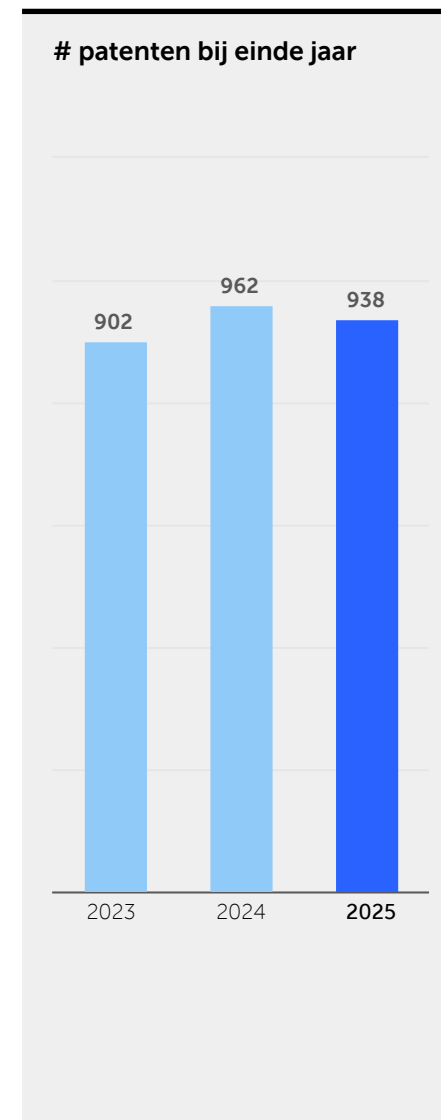
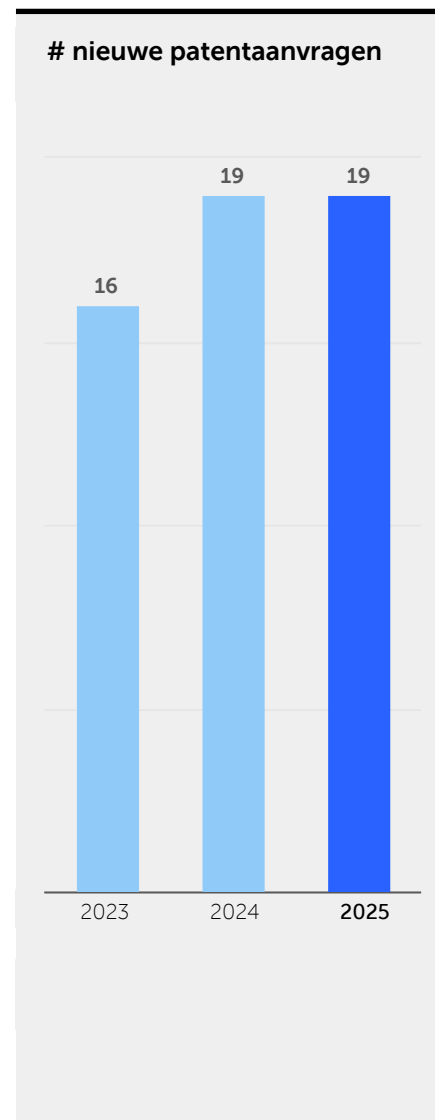
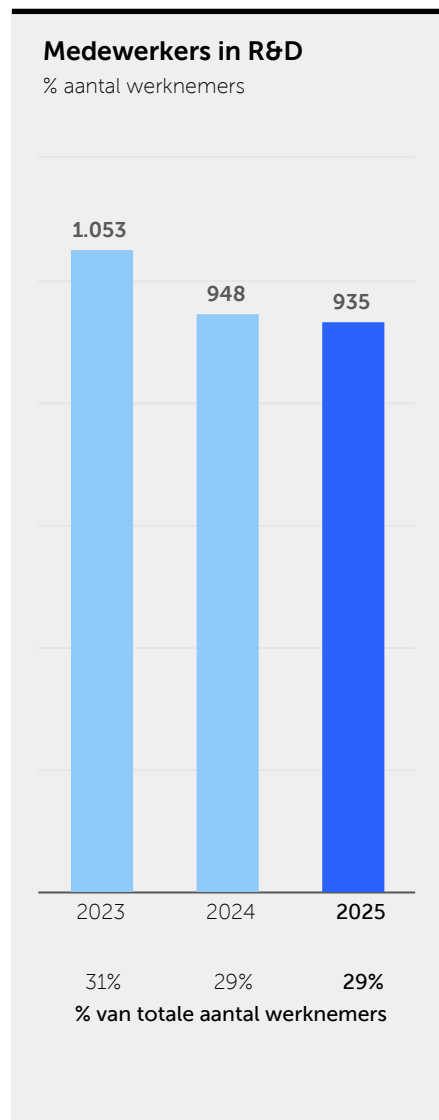
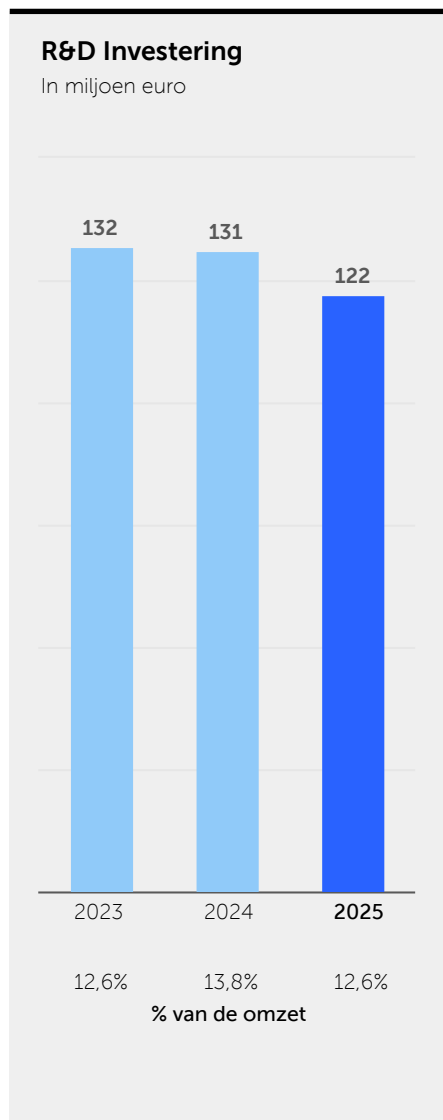
## Financieel



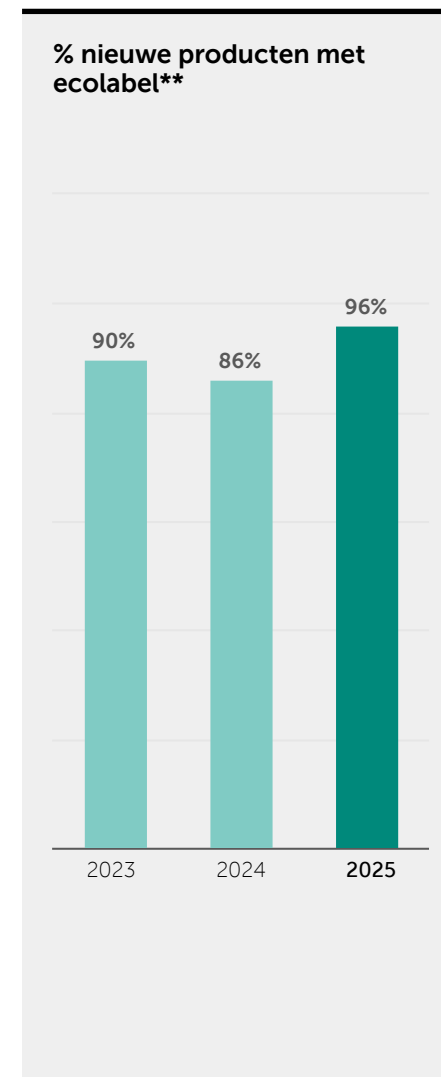
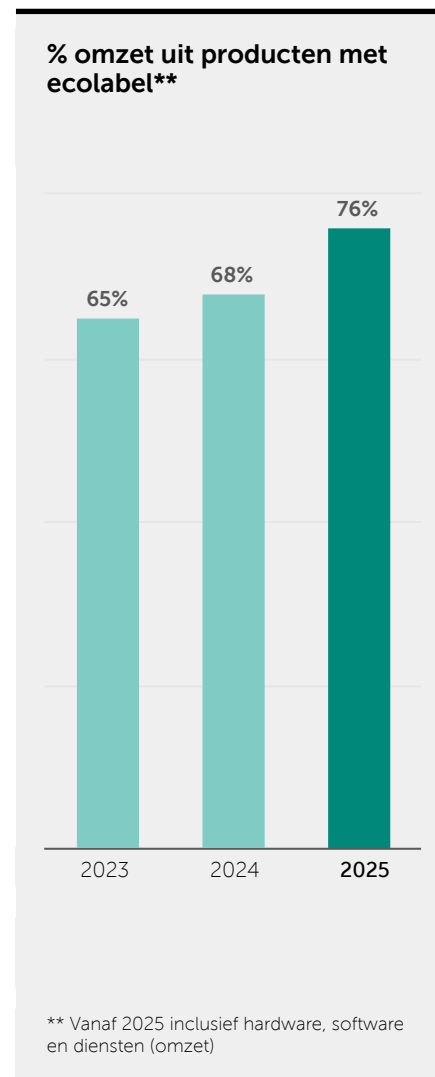
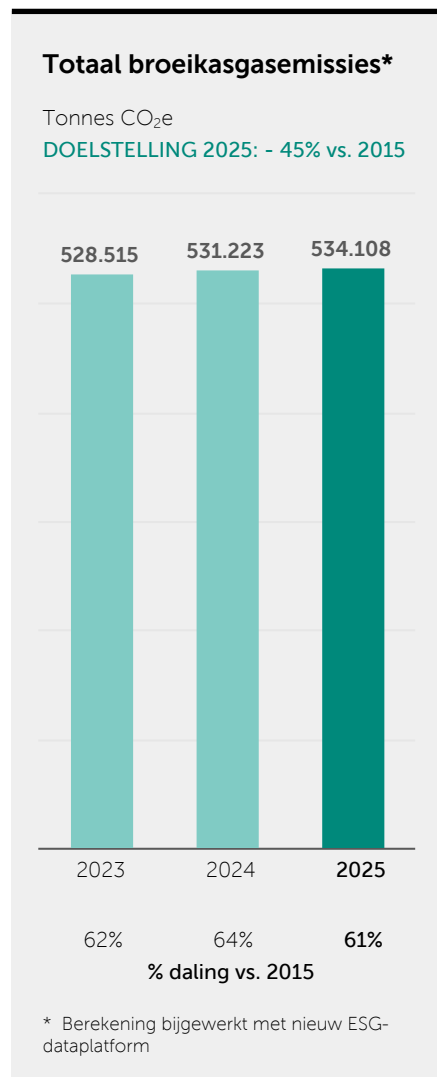
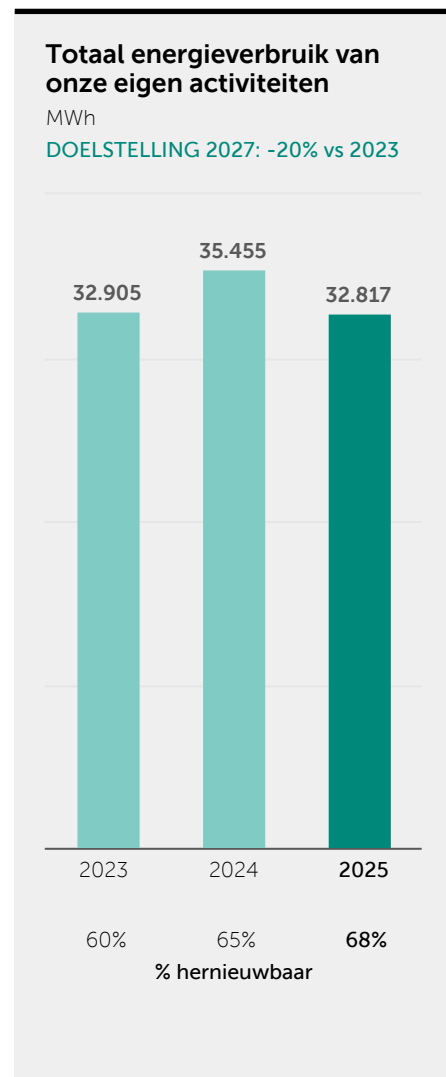
## Geproduceerd



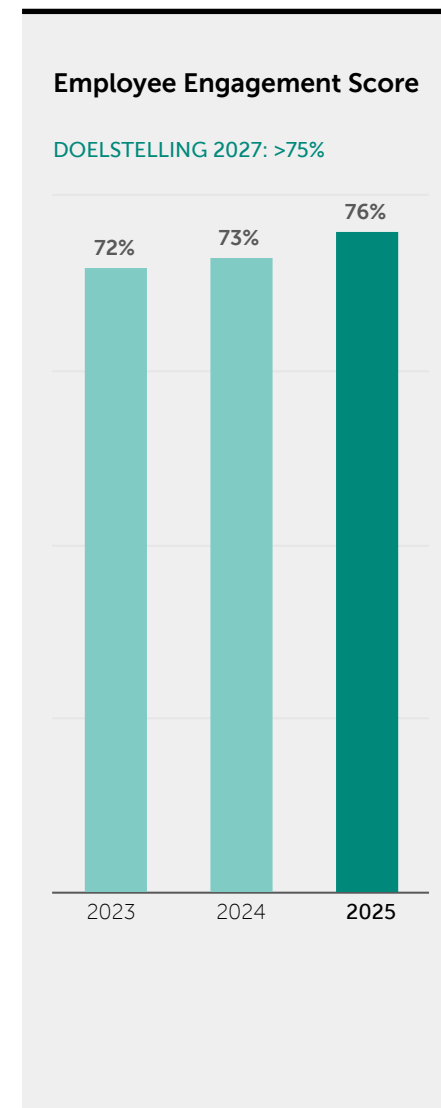
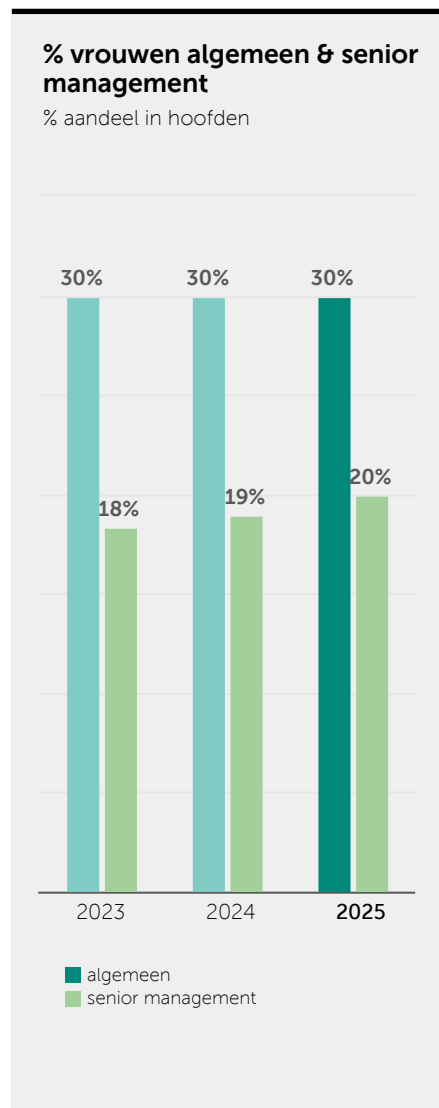
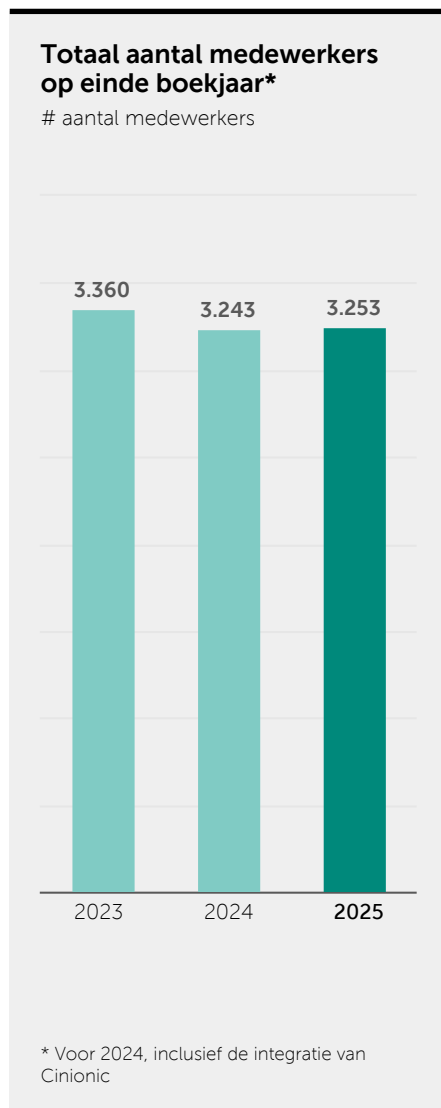
## Intellectueel



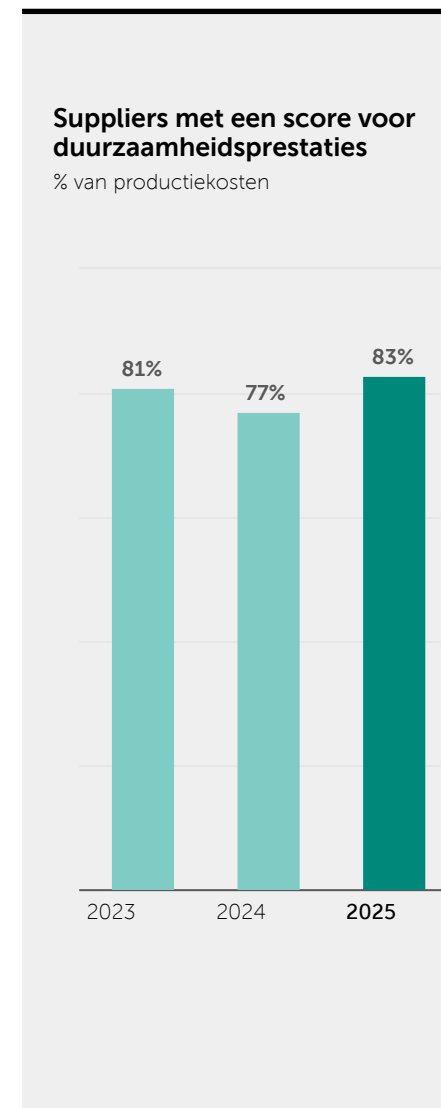
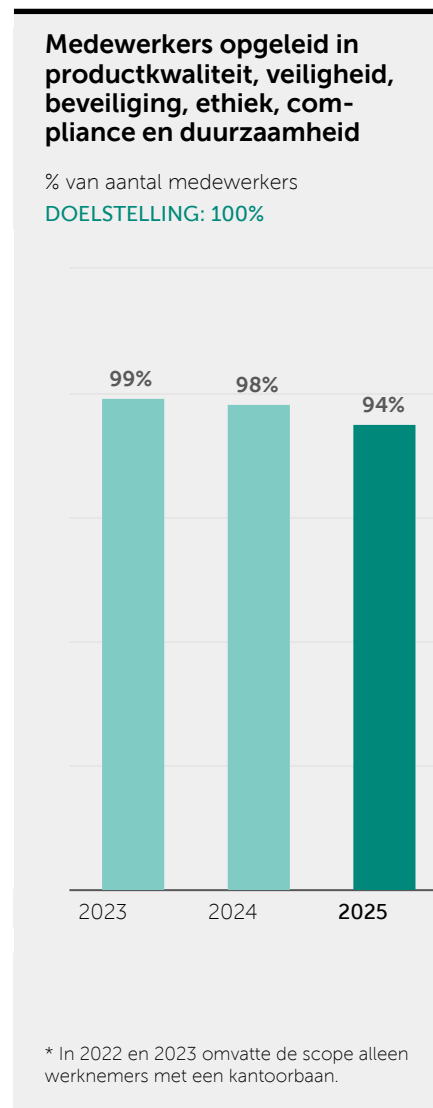
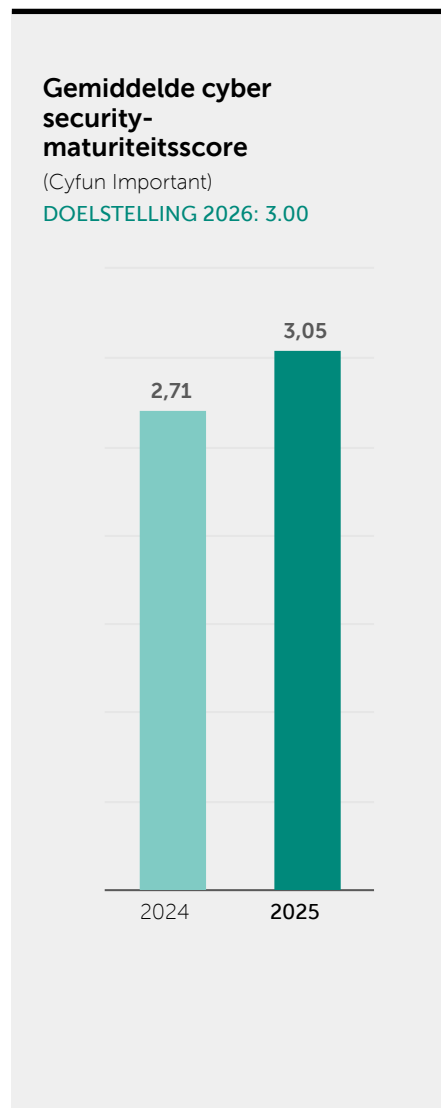
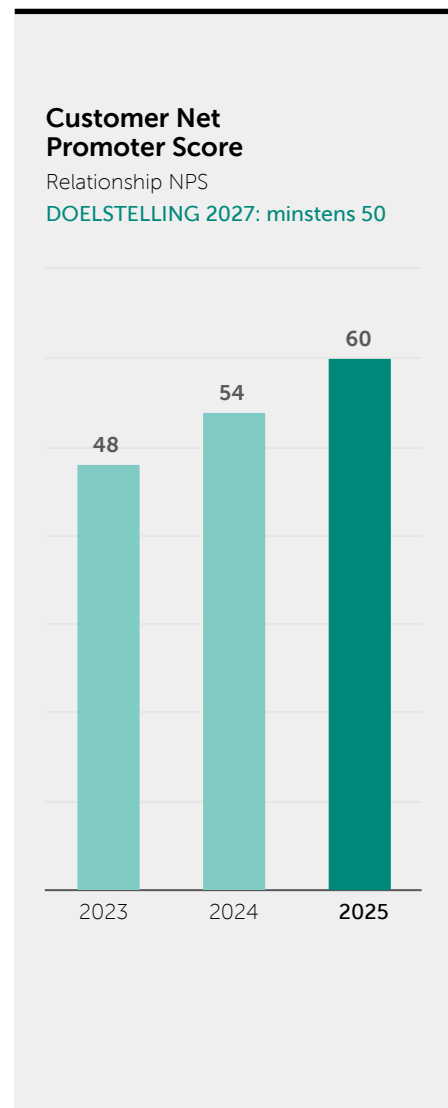
## Protecting earth



## Engaging people



## Empowering society



# Onze markten

2025 STORIES

## Encore3: gebouwd voor de mainstage

Een feestje voor een nieuw image processing platform? Niet echt gebruikelijk. Tot Encore3 op de markt kwam. AV-professionals waren in de wolken omdat Encore3 zoveel meer brengt: meer kracht, meer snelheid en vooral meer eenvoud. Het geheim zit 'm in de softwaregedreven architectuur.

Dankzij de rekenkracht van de nieuwere chipsets konden we de interface drastisch vereenvoudigen. Iedereen kan er nu meteen mee aan de slag.

**Harry Patel,**  
Product Manager Encore3

[Lees hoe software steeds vaker de motor is achter Barco-oplossingen](#)

# Healthcare

## Betere patiëntenzorg dankzij innovatieve visualisatie

Barco ondersteunt zorgprofessionals met geavanceerde visualisatieoplossingen in diverse disciplines: van radiologie en pathologie tot specialistische consultaties en de operatiekamer. Onze oplossingen zorgen voor het beeld dat experts nodig hebben om onderbouwde beslissingen te nemen, precies wanneer en waar het er het meest toe doet. Zo sluiten ze perfect aan bij de ambitie van Barco Healthcare om de gezondheidssector te transformeren.

Een belangrijke pijler binnen het medische portfolio is ons uitgebreide aanbod van **medische displays** voor disciplines zoals radiologie, mammografie, tandheelkunde, pathologie en klinische reviews, dat we aanvullen met een volledig pakket ondersteunende diensten.

Naast **diagnostische displays** biedt Barco Healthcare een brede waaier **oplossingen voor de operatiekamer**. Dat digitale OK-portfolio, dat is gebaseerd op video-over-IP-technologie, omvat steeds vaker AI-gebaseerde, realtime virtuele augmentatie.

Ons surgical en diagnostic portfolio wordt sinds 2025 aangestuurd vanuit één geïntegreerde aanpak.

Daarnaast levert Barco ook **medische displays op maat** voor een breed scala aan applicaties, inclusief services. Value engineering is essentieel voor dit segment, dat beheerd wordt in de Barco-fabriek in Suzhou, China.



## Terugblik op 2025 - en een blik in de toekomst

### Voortdurende innovatie stimuleert productiviteit en verbetert de resultaten in Healthcare

"Ik ben tevreden over onze prestaties in een complexe omgeving", vertelt Dirk Feyants, EVP Healthcare, als hij terugkijkt op het voorbije jaar. "De Amerikaanse markt was uitdagend, maar in de andere regio's boekten we mooie vooruitgang. Bovendien was 2025 een uitstekend jaar voor digitale pathologie. En met onze nieuwe producten en partnerships leggen we een sterke basis voor de toekomst."

#### Complexere marktdynamiek

"We zagen globaal een goede dynamiek", gaat Dirk verder. "Maar het speelveld was niet altijd eenvoudig. De importheffingen zetten onze marges onder druk, de dollar bleef zwak en de onzekerheid maakte klanten voorzichtiger, vooral bij overheidsopdrachten."

"Daarnaast vertraagde de verkoop van mammografieschermen tijdelijk doordat enkele grote klanten eerst hun voorraden moesten afbouwen. Gelukkig gaat het hier niet om structurele problemen."

#### Nieuwe producten houden groei op koers

Dirk onthoudt vooral de opstakers van 2025 en het potentieel. Zo zorgde een reeks nieuwe diagnostische producten ervoor dat de groei op schema bleef. "Met onze flagship Coronis [OneLook](#) display versterken we onze marktpositie", zegt hij. "En onze oplossingen voor **remote reading** worden alsmäär populairder nu deze manier van werken de standaard wordt."

Ondertussen blijft het team innoveren. Op RSNA in december 2025 introduceerden ze [Eonis Vision](#), een **3D-scherm waar geen bril voor nodig is**, en 3D-visualisatiesoftware. De oplossing zet scannerbeelden om in 3D, die vervolgens rechtstreeks op het scherm kunnen worden weergegeven – een combinatie die momenteel uniek is op de markt.



#### Digitale pathologie wint snel aan schaal

Digitale pathologie was de belangrijkste groeimotor van 2025. "We hebben onze omzet bijna verdubbeld", zegt Dirk. "Pathologie is een zeer belangrijk segment geworden binnen onze Healthcare-activiteiten."

De groei kwam er niet alleen via installaties in ziekenhuizen, maar ook via commerciële laboratoria, lifesciences en de farmaceutische sector, allemaal aangrenzende markten waar het team verschillende grote contracten wist binnen te halen.

#### Sterkere verankering via services

Voor Barco Healthcare betekent innovatie ook innovatieve bedrijfsmodellen introduceren. "We hebben ons aanbod van oplossingen met recurring revenue verder uitgebouwd", legt Dirk uit. "Met oplossingen zoals [ConnectedCare](#) en [ManagedCare](#) ondersteunen we grote ziekenhuisgroepen bij het beheer van duizenden diagnostische schermen in ziekenhuizen, satellietlocaties en thuiswerkplekken. Via [QAwabEnterprise](#), maken we centrale monitoring mogelijk, bieden we proactieve ondersteuning rond compliance en helpen we ziekenhuizen zelfs om het rendement van hun assets te verhogen."

"De impact op onze omzet is nog beperkt, maar we verwachten dat dit aanbod sterker zal bijdragen naarmate het gebruik toeneemt. Strategisch zijn deze services erg belangrijk, omdat ze de **band met onze klanten versterken**."

Pathologie is vandaag een strategisch segment voor onze Healthcare-business. We hebben onze omzet in 2025 bijna verdubbeld en willen met dubbele cijfers blijven groeien.

Dirk Feyants, EVP Healthcare

#### De kracht van software en AI

Om de groeiende pathologiemarkt te ondersteunen, lanceerde Barco een nieuwe AI-gebaseerde softwareoplossing die de kwaliteit van digitale pathologiescans helpt waarborgen: [SlideRightQA](#).

Dirk licht toe: "SlideRightQA zorgt ervoor dat elke digitale slide in de hoogst mogelijke kwaliteit wordt weergegeven. Het concept op zich is niet helemaal nieuw, maar dankzij onze uitstekende

reputatie en onze focus op kwaliteit **vindt deze oplossing echt weerklink in de markt.**"

### Nexxis™: connectiviteit meets AI

AI wint terrein in diagnostics, maar nog sterker in de chirurgische markt, die Dirk nu ook leidt. "De digitale operatiekamer evolueert razendsnel", zegt hij. "Realtime AI-computing creëert nieuwe mogelijkheden, zoals AR-visualisatie en AI-gestuurde guidance tijdens operaties. Wij hebben de technologie om die innovatie mogelijk te maken."

De motor van de digitale operatiekamer is het [Nexxis™\\_OR\\_connectivity\\_platform](#), dat video, audio en data verbindt binnen en buiten de operatiekamer. "Ondertussen zijn meer **12.000 Nexxis-systemen geïnstalleerd**, waarmee we marktleider zijn in complexe operatiekamers", gaat Dirk verder. "In 2025 lanceerden we de nieuwe **NexxisCube, een Nexxis-oplossing voor het middensegment**. Met de nieuwe Cube hopen we ons marktaandeel te vergroten. Tegelijk bouwen we verder op de mogelijkheden van het platform om innovaties zoals AI te integreren."

### AI-gedreven transformatie ondersteunen

In 2025 voegde het team twee nieuwe bouwstenen toe aan de Nexxis-architectuur: het [Brilliant Assistant](#) display en [NexxisCompute](#).

**Brilliant Assistant**, dat Barco ontwikkelt samen met [SoftAcuity](#), is een slimme chirurgische display die handsfree interactie mogelijk maakt, inclusief spraakbesturing. Het systeem beschikt over extra rekenkracht om applicaties te draaien en video's te tonen met vrijwel geen latency.

**NexxisCompute**, gebouwd op [NVIDIA's](#) medische IGX- en Holoscan-technologieën, fungeert als centrale datahub in de operatiekamer. Het brengt AI- en data-analyseapplicaties samen in één veilige omgeving.

"Met Brilliant Assistant en NexxisCompute openen we een pak nieuwe mogelijkheden om de **productiviteit** tijdens operaties te verhogen en ook **betere resultaten te boeken**", aldus Dirk. "Want Brilliant Assistant is niet alleen ideaal voor praktische

toepassingen zoals teleconferenties of het raadplegen van patiëntendossiers, maar via Nexxis Compute draait het ook modellen die bijvoorbeeld AI-gestuurde chirurgische guidance mogelijk maken."

### Vol vertrouwen vooruit

Voor Dirk is de volgende stap in surgical duidelijk: de platformstrategie verder uitbouwen en het **ecosysteem** versterken om zo nieuwe toepassingen op te schalen.

Algemeen verwacht hij dat Healthcare in 2026 de vruchten zal plukken van alle investeringen in 2025. "Uiteraard kunnen we niet voorspellen hoe de geopolitiek zich zal ontwikkelen. Maar we verwachten dat de business gezond blijft en **voortgang zal blijven boeken**, dankzij alle nieuwe producten die we de afgelopen jaren hebben geïntroduceerd."

De digitale operatiekamer evolueert snel. Realtime AI-compute biedt nieuwe mogelijkheden om de productiviteit tijdens operaties te verhogen en ook de resultaten te verbeteren. Wij hebben de technologie om die innovatie mogelijk te maken.

**Dirk Feyants**, EVP Healthcare



## Waarom chirurgische AI rekenkracht, connectiviteit én partnerships nodig heeft

Workflows aansturen, weefsel segmenteren, incisies in real time begeleiden: AI hertekent de operatiekamer – en Barco staat mee aan de basis van die innovatie. Maar dat doen we niet alleen. We slaan de handen in elkaar met NVIDIA, SoftAcuity en Orsi Innotech om AI tot bij de chirurg te brengen.

### Nexxis™ : fundament voor connectiviteit

De operatiekamer (OK) wordt een steeds complexere digitale omgeving. Videostreams, visualisatiesystemen, sensoren en andere databronnen moeten naadloos samenwerken, met minimale latency en maximale betrouwbaarheid. Barco positioneert zich in die omgeving als een connectiviteitsplatform. Nexxis™ verbindt alle verschillende bronnen binnen én tussen operatiekamers en vormt zo de ruggengraat van de digitale operatiekamer.

### NVIDIA: veilige AI met lage latency

Maar connectiviteit alleen volstaat niet. Om AI écht bruikbaar te maken in de operatiekamer, is rekenkracht nodig – in steeds grotere mate, want AI doet almaar meer. Waar het tot voor kort vooral beslissingen ondersteunde, stuurt het chirurgen vandaag ook aan tijdens operaties.

Daarom werken we samen met NVIDIA, de wereldleider in AI-computing. Hun medische, end-to-end-computerarchitectuur is geïntegreerd in ons portfolio. Op basis daarvan ontwikkelden we Nexxis Compute, dat realtime edge computing combineert met onze Nexxis AV-over-IP routing. Met Nexxis Compute kunnen meerdere AI-applicaties naast elkaar draaien op één platform, waardoor ziekenhuizen niet vastzitten aan één specifieke oplossing.

### SoftAcuity: de chirurgische display als intelligente assistent

De NVIDIA-platformen zijn ook geïntegreerd in [Brilliant Assistant](#), het slimme chirurgische display dat Barco ontwikkelde met het Amerikaanse [SoftAcuity](#).

Brilliant Assistant zorgt niet alleen voor spraakgestuurde toegang tot dagelijkse tools, maar fungeert ook als drager voor AI-inzichten. AI-modellen die op Nexxis Compute draaien, maken bijvoorbeeld realtime segmentatie mogelijk: tijdens de ingreep markeert het model kritieke anatomische structuren, met minimale latency.

### Orsi Innotech: AI-modellen van wereldklasse

Barco en NVIDIA werken eveneens samen met [Orsi Academy](#), een wereldleider in chirurgische robotica, en de onderzoeksafdeling [Orsi Innotech](#). "Met AI analyseren en interpreteren wij automatisch video's van operaties en ontwikkelen we 3D-modellen", vertelt dr. ir. Pieter De Backer, Surgical AI Lead bij Orsi Innotech. "Die modellen pakken concrete uitdagingen aan: ze segmenteren organen in real time, herkennen de verschillende fases in het operatieproces of bieden AR-overlays aan die 3D-modellen projecteren op livebeelden van operaties."

### Samen het OK van de toekomst bouwen

De partnerships van Barco gaan veel verder dan een klassieke leverancier-klientenrelatie. Teams bundelen technologie, knowhow en zelfs go-to-marketkennis.

"Geen enkel platform of bedrijf kan de complexiteit van de moderne operatiekamer alleen managen", zegt Stefanie Dupont, VP Product Management bij Nexxis. "Een open ecosysteem versnelt innovatie, levert echte waarde voor zorgverleners en verbetert uiteindelijk de resultaten."

Samen met Barco en SoftAcuity transformeren we het surgical display van een passief scherm naar een interactieve assistent die precies op het juiste moment de juiste informatie toont.

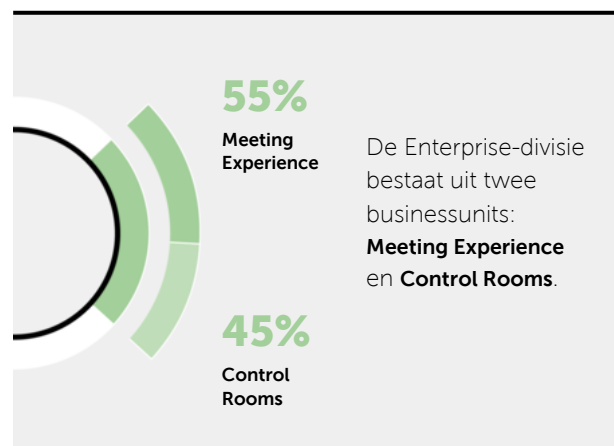
**David Niewolny,**  
AI Solutions Leader, NVIDIA



# Enterprise

Engaging you to unleash the power of knowledge and emotions.

Barco Enterprise helpt organisaties om de toekomst van samenwerking en controle vorm te geven, met geavanceerde oplossingen voor **vergaderruimtes** en **controlekamers**. Door boeiende en efficiënte ervaringen te creëren die inspelen op de dynamiek van professionele omgevingen, ondersteunen we teams om effectiever samen te werken en beter onderbouwde beslissingen te nemen.



## MEETING EXPERIENCE

De businessunit Meeting Experience (MX) transformeert werkplekken tot inspirerende, productieve hubs voor zowel medewerkers als bezoekers. Met compacte, veilige en duurzame innovaties voor draadloos vergaderen en samenwerken herdefiniëren we hoe teams connecteren, ideeën delen en samenwerken - waar ze zich ook bevinden. Zo zorgen we ervoor dat mensen met plezier vergaderen.



## Terugblik op 2025 – en een blik in de toekomst

### ClickShare Hub: een nieuw hoofdstuk voor veilige, vlotte meetings – en tevreden klanten.

Het Meeting Experience-team startte 2026 met wind in de zeilen: Microsoft certificeerde de ClickShare Hub-roomsysteembundels officieel voor Microsoft Teams. Voor EVP Jan Van Houtte betekent dit een nieuwe groeikans voor ClickShare.

#### Blijven investeren

Jan zag in 2025 uiteenlopende regionale trends: "De omzet via distributiekanaalen bleef jaar op jaar relatief stabiel in zowel Europa als Noord- en Zuid-Amerika. Vooral de VS deden het relatief goed, ondanks de geopolitieke onzekerheden. In APAC nam de concurrentiedruk toe. De markt voor agnostische draadloze conferencing kromp met dubbele cijfers, en de verkoop van ClickShare volgde die trend."

Ondertussen bleef het ClickShare-team vooruitkijken. "We zijn blijven investeren in R&D en sales, en werkten hard om **onze banden met Microsoft en andere partners te versterken**. De eerste feedback op onze nieuwe ClickShare Hub bevestigt dat dit de juiste aanpak was."

#### Van BYOD-leider naar roomsystemen

ClickShare is al meer dan tien jaar de leider in de markt van draadloze Bring Your Own Device (BYOD)-systemen. Maar die markt is gestagneerd. Met ClickShare Hub, gebouwd op het Microsoft Device Ecosystem Platform (MDEP), zet Barco nu de stap naar de **groeïende markt van roomsystemen**.

"We brachten **ClickShare Hub** in juni op de markt", legt Jan uit. "De reacties zijn **zeer positief**. Met de Microsoft Teams-certificering bevestigden we nu ook dat de oplossing veilig werkt en schaalbaar is."



**Partnerships openen deuren. Klantgerichtheid houdt de deuren open.**

De certificering door Microsoft is een strategische mijlpaal. We zetten de stap van BYOD naar volledig geïntegreerde roomsystemen. Uiteraard blijven we trouw aan alles waar ClickShare voor staat: eenvoud, gebruiksgemak en security.

Jan van Houtte, EVP Meeting Experience

#### Samenwerking creëert kansen

De relatie tussen Barco en Microsoft is relatief nieuw en veelbelovend, vervolgt Jan: "Wij blijven continu zoeken naar manieren om onze **samenwerking te optimaliseren**. Het is fantastisch om te zien hoeveel deuren dit opent."

Naast Microsoft werkt Barco nauw samen met heel wat andere vertrouwde audio- en videopartners met eenzelfde focus op kwaliteit, interoperabiliteit en gebruiksgemak. Elke partner voegt unieke waarde toe aan het ecosysteem.

#### Voluit voor security

**Security** is altijd al een speerpunt van Barco geweest en dat blijft onveranderd. "ClickShare voldoet vandaag al aan belangrijke standaarden en regelgeving", zegt Jan. "Maar we bereiden ons ook voor op wat komt. Met de Cyber Resilience Act (CRA) en NIS2 ligt de lat alweer hoger. Wij zorgen dat we voorop blijven lopen."

Daarnaast **onderzoekt** het team ook hoe **AI** zinvol kan worden ingezet. Binnen XMS, het ClickShare beheerplatform, kan AI bijvoorbeeld helpen om slimmer te configureren, updates door te voeren en de vloot te beheren. Proof-of-concepts moeten aantonen waar AI-agents echt waarde kunnen toevoegen en waar klanten ook effectief voor willen betalen.

#### Klantgerichtheid loont

Terwijl de roadmap blijft evolueren, blijft een constante overeind: de focus op de klant. Jan is tevreden dat dit ook zichtbaar is in de **Net Promoter Score (NPS)**, die de voorbije jaren consistent is gestegen. "We reageren snel, lossen problemen vlot op en bieden buitengewone services om onze klanten tevreden te houden. Het is fijn om te zien dat die inspanningen renderen. Die klantentevredenheid en onze nieuwe ClickShare Hub zijn twee mooie troeven om in de nabije toekomst weer te groeien."

**100 mio.**

vergaderruimtes wereldwijd.

**45 mio.**

dedicated vergaderruimtes.

**7 mio.**vergaderruimtes met  
videoverbinding.

## Een certificaat voor Microsoft Teams: ClickShare is er nu ook als roomsysteem

2025 eindigde positief voor onze businessunit Meeting Rooms: vlak voor Kerst certificeerde Microsoft de nieuwe ClickShare Hub. De mijlpaal is het resultaat van meer dan een jaar intensieve samenwerking tussen Barco en Microsoft. Frauke De Graeve blikt terug en kijkt vooruit.

### BYOD- en roomsystemen

Barco en Microsoft waren traditioneel altijd actief in verschillende segmenten van de meetingroom-markt. ClickShare Conference was marktleider in draadloze **Bring Your Own Device (BYOD)**-oplossingen, terwijl Microsofts Teams Rooms een roomsysteem is dat rechtstreeks op het toestel in de vergaderzaal zelf draait.

### Intensiever samenwerken

"Onze wegen kruisten elkaar in 2024, toen Microsoft het belang van BYOD binnen meetingroom-systemen erkende", vertelt Frauke, Global Marketing Communications Manager voor Meeting Experience. "Stap voor stap hebben we onze **samenwerking opgebouwd**. In 2025 konden we aankondigen dat ClickShare in de markt voor roomsystemen zou stappen."

### Certificering: extra kwaliteitsstempel

Die stap resulteerde in ClickShare Hub. De oplossing blijft trouw aan waar ClickShare altijd voor heeft gestaan: uitzonderlijke gebruiksvriendelijkheid, eenvoud, kwaliteit en veiligheid. De Microsoft-certificering is een extra kwaliteitsstempel: het bevestigt dat het pakket voldoet aan de strenge kwaliteits- en securitystandaarden van Microsoft.

### Het beste van twee werelden

"Het mooie is dat ClickShare Hub het beste van twee werelden combineert", gaat Frauke verder. "Dankzij de native software functioneert ClickShare Hub als een roomsysteem. Maar gebruikers kunnen tijdens de call of live in de meeting ook makkelijk content delen vanaf hun laptop, met de **ClickShare Buttons**. Dat is uniek. Geen enkel ander Teams Rooms-systeem biedt die mogelijkheid. Klanten die al fan waren zijn **enthousiast** dat ClickShare nu ook beschikbaar is als Microsoft Teams Rooms-oplossing."

### Meer software en AI in elke vergaderruimte

De komende maanden en jaren blijven Microsoft en Barco samenwerken, in lijn met hun **langetermijnvisie**. "Microsoft wil **AI en Copilot** naar elke vergaderruimte brengen," aldus Frauke. "Dat vraagt om rekenkracht in de vergaderzaal. Een kleine computer, eigenlijk. Onze hardware kan die leveren. Samen kunnen we zo de stap zetten naar AI-gedreven meetings."



Partners zoals Barco, die onze visie op inclusieve, veilige en naadloze samenwerking delen, zijn voor ons bijzonder waardevol. We zijn blij dat klanten die voor ClickShare kiezen nu ook Teams Rooms kunnen ervaren.

**Albert Kooiman**, Algemeen directeur, Microsoft Teams Partner Engineering en klantondersteuning, Microsoft

## CONTROL ROOMS

Barco Control Rooms ontwikkelt geavanceerde visualisatie- en samenwerkingstools die buitengewone command & control mogelijk maken. Van strategische besluitvorming tot mission-critical operaties: de oplossingen leveren realtime-inzichten, zodat elk detail glashelder is en elke beslissing stevig onderbouwd kan worden.

### 2025 STORIES

#### **Van samenwerking naar partnership: achter de schermen van Barco's ledstrategie**

In 2025 hebben Barco en Unilumin hun jarenlange samenwerking verder verdiept. Door de Unilumin-ledoplossingen te combineren met Barco's krachtige tools voor image processing en control zetten ze een end-to-end aanpak in de markt die bij klanten duidelijk in de smaak valt.

We kunnen we de uitstekende beeldkwaliteit van onze led-displays nu combineren met de betrouwbaarheid, consistentie en veiligheid van Barco's Infinipix™-platform.

**Tina Cao**, VP en Manager van het International Sales & Service Center, Unilumin

[Lees het interview met Evy, Michael en Tina Cao](#)



## Terugblik op 2025 – en een blik in de toekomst

### Futureproof controlekamers in tijden van verandering – met de mens centraal

De businessunit Control Rooms heeft een duidelijke missie: mensen in mission-critical omgevingen helpen om optimaal te werken. In 2025 bleef die doelstelling centraal staan, ondanks de complexe marktomgeving. EVP Tom Sys blikt terug op een jaar dat flexibiliteit vroeg, maar tegelijk bevestigde dat de businessunit op de goede weg is.

#### Operatoren onder druk

Begin 2025 publiceerde Barco de resultaten van een wereldwijd onderzoek naar controlekamers, gebaseerd op inzichten van meer dan 2000 professionals wereldwijd. De conclusie was zorgwekkend: wanneer controlekamers gefragmenteerd, overbelast of slecht georganiseerd zijn, neemt de betrokkenheid van de operatoren af.

"50% van de operatoren zegt dat ze een andere job overwegen vanwege de werkdruk", aldus Tom. "Dat is een eyeopener. Controlekamers zijn cruciaal in onze samenleving. Ze verzekeren de continuïteit van essentiële diensten en zorgen voor snelle interventie wanneer het er echt toe doet. Het is dus van essentieel belang dat we de mensen die er werken, goed ondersteunen."

#### Tijd voor de connected control room

Barco Control Rooms streeft ernaar om de complexiteit in controlekamers te verminderen en de efficiëntie te verhogen. Dat doen ze met end-to-end-visualisatieoplossingen die **hardware en software** combineren. Steeds vaker gaat het daarbij om oplossingen voor de connected control room.

Tom legt uit: "Organisaties werken meer en meer samen met collega's en experts buiten de fysieke controlekamer. Ze bouwen ook redundantie en disaster recovery in om continuïteit te garanderen. Onze IT-concepten helpen hen om die connectiviteit mogelijk te maken - volledig beveiligd, van bron tot scherm."

De verwachtingen rond availability, integriteit en privacy blijven stijgen. Security is dus een absolute prioriteit. We blijven onze end-to-end-aanpak versterken en beveiligen de volledige keten, van bron tot scherm.

Tom Sys, EVP Control Rooms

#### Business in een volatiele wereld

Commercieel gezien was 2025 best uitdagend. Door de wereldwijde onzekerheid en lagere overheidsinvesteringen in de VS kwamen beslissingen moeilijk los. Hardware – vooral ledprojecten in het Midden-Oosten – kreeg te kampen met toenemende prijsconcurrentie. De verkoop van softwareoplossingen, daarentegen, aangevoerd door het [Barco CTRL-platform](#), zat in de lift. Software neemt een steeds groter aandeel van de omzet in.

"We zijn de voorbije jaren wel gewend geraakt aan de volatiele markt en weten hoe we moeten reageren", zegt Tom, "Controlekamers zijn essentieel en Barco heeft de **technologie** om ze **toekomstbestendig** te maken. Het succes van Barco CTRL toont dat klanten begrijpen hoe belangrijk het is om de workflows en operationele efficiëntie te optimaliseren. We blijven dus consequent onze strategie volgen."



Operatoren ondersteunen is geen keuze. Het is een noodzaak.

#### De mens centraal

De **operatorfocus bepaalt** hoe Control Rooms investeert, innoveert en samenwerkt.

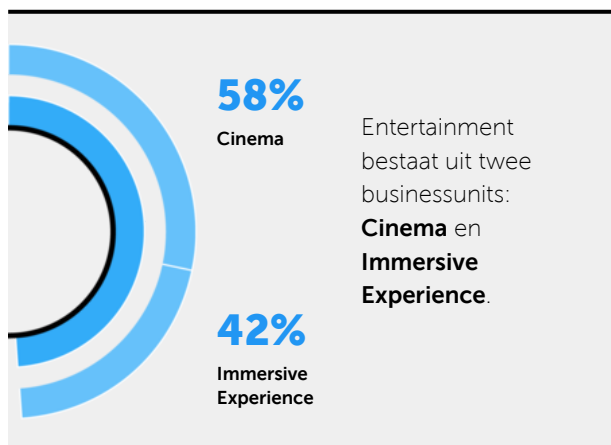
Ook als het over **AI** gaat, is het team **pragmatisch**. Ze willen AI inzetten om mensen efficiënter te laten werken, partners en klanten beter te ondersteunen en systemen beter te monitoren. Maar de mensen blijven in control.

Achter al deze inspanningen staat een ontzettend gemotiveerd team. "Dat is van onschatbare waarde", vindt Tom. "Een team dat gelooft in wat het doet, is essentieel voor langetermijnwaarde."

# Entertainment

## No Barco, no show

Barco Entertainment levert meeslepende **filmervaringen** door geavanceerde technologie te combineren met creatief vakmanschap. Ook buiten de bioscoopzalen levert de divisie ultramoderne **projectie- en visualisatieoplossingen**. Zo geeft Barco mee vorm aan de toekomst van entertainment wereldwijd.



## CINEMA

Barco Cinema biedt het compleetste assortiment bioscooptechnologie in de sector: van geavanceerde laserprojectoren en de next-gen HDR by Barco-projectietechnologie tot mediaservers voor managed services.



**HDR BY BARCO**  
EXPERIENCE EXTRAORDINARY

## Terugblik op 2025 – en een blik in de toekomst

Tegen eind

# Hoe 2025 een blockbusterjaar werd voor Barco Cinema

2025 was een uitzonderlijk jaar voor Barco Cinema. De premium HDR by Barco-technologie imponeerde studio's, bioscopen en bioscoopbezoekers en wordt intussen wereldwijd uitgerold. Nieuwe contracten werden ondertekend, de rentabiliteit groeide en het team is gemotiveerder dan ooit. EVP Gerwin Damberg blikt met trots en vertrouwen terug.

### Consistentie die rendeert

Het Cinema-team schreef de voorbije vier tot vijf jaar een **consistent verhaal**. Die consistentie bewees haar waarde in turbulente tijden, zegt Gerwin: "We zijn blijven investeren in innovatie, een breed portfolio, sterke samenwerkingen met ons ecosysteem en diensten met toegevoegde waarde, terwijl we strak de operationele efficiëntie bewaakten.

Zo bouwden we een **duurzame en toekomstbestendige business** op. Terwijl andere spelers worstelen, herstructureren of ermee stoppen, blijft Barco Cinema gezond en boeken we mooie vooruitgang.

2025 was in dat opzicht een absolute mijlpaal. Onze fanbase blijft groeien. We tilden ons team ook naar een hoger niveau en onze winstgevendheid is aanzienlijk versterkt. Dat bewijst dat de strategie werkt."

### HDR by Barco steelt de show

HDR by Barco was zonder twijfel de ster van 2025. Na succesvolle pilootprojecten in 2024 maakte de premium [Lightsteering technologie](#) haar echte marktdebuut op CinemaCon in april. En dat bleef niet onopgemerkt.

"De feedback van Hollywood overtrof onze stoutste **verwachtingen**", zegt Gerwin. "Zowel filmmakers en bioscopen als het publiek zijn verrast hoe drastisch HDR de filmervaring verandert. De productie van nieuwe content kwam snel op gang en het orderboek raakte sneller gevuld dan voorzien."

Eind 2025 waren meer dan 30 films beschikbaar in HDR. De technologie was live in meer dan 50 bioscopen en Barco Cinema was wereldwijd systemen aan het uitrollen. "Onze teams werken dag en nacht om elke installatie live te krijgen en alles vlekkeloos te laten draaien", vervolgt Gerwin.

We willen impact hebben op wat er gebeurt in de studio's, in de bioscoopzalen en uiteindelijk ook aan de box office. Zo maken we het verschil.

**Gerwin Damberg**, EVP Cinema

### Cinema is meer dan de projector

Het succes van HDR vraagt meer dan technische expertise alleen. Er is een andere aanpak nodig om de technologie op de markt te brengen. Daarom combineert het HDR-team drie rollen: systemen installeren en onderhouden, bioscoopeigenaren ondersteunen in go-to-market en marketing, en films HDR-klaar maken, samen met contentmakers.

"Die aanpak past perfect bij onze bredere strategische richting", vervolgt Gerwin. "We focussen niet langer op de eenmalige verkoop van standaardprojectoren. Barco wil een verschil maken door mee te bepalen wat er gebeurt in de studio's, bij exhibitors en uiteindelijk ook aan de box office."

### Bioscopen ondersteunen

Die strategie weerspiegelt zich ook in het brede aanbod van Barco Cinema. "We leveren nog steeds een zeer **breed portfolio** aan laserprojectoren", zegt Gerwin. "Daarrond bouwen



we **end-to-endoplossingen** die de projectieruimte optimaliseren, met nieuwe concepten zoals Cinema-as-a-Service. Opnieuw met het doel om onze klanten te ondersteunen en hun leven gemakkelijker te maken."

Door nauw met klanten samen te werken, verstevigt Barco ook zijn positie in de markt. "We bedienen vandaag al het merendeel van de grote premiumspelers wereldwijd", zegt Gerwin. "Door de combinatie van kwalitatieve producten, sterke diensten en nieuwe bedrijfsmodellen, zijn we nog meer top of mind cinema's hun projectoren willen vernieuwen of upgraden."

### Voortbouwen op het succes van 2025

Het indrukwekkende portfolio, de tevreden klanten en het gemotiveerde team maken dat Barco Cinema fors groeit en een steeds belangrijkere plaats inneemt binnen de Barco-groep. Entertainment krijgt ook een steeds centralere rol in de langetermijnstrategie van Barco.

Het team blijft dezelfde koers varen, met gedisciplineerde uitvoering en een duidelijke klantenfocus: exact de aanpak die van 2025 een blockbusterjaar heeft gemaakt.

**50+**

bioscoopzalen met HDR by Barco eind 2025.

**30+**

titels bewerkt voor HDR by Barco eind 2025.

**90%**

van de bezoekers die een pilootvoorstelling bezochten, bevelen HDR by Barco aan.

## In de spotlights: hoe Barco Cinema zijn eigen script schreef

Bij de lancering van nieuwe technologie kan je op veilig spelen of je kan meteen groots uitpakken. Met een première op Times Square, bijvoorbeeld. In 2024 koos Barco Cinema voor het laatste. De premium HDR by Barco-technologie werd uitgetest in een paar van de meest iconische bioscopen van de Verenigde Staten. En dat bleek een schot in de roos!

### Iedereen vindt het geweldig

De bioscoopbezoekers waren meteen verkocht: uit exit surveys tijdens de pilootfase bleek dat 90% van de bezoekers HDR by Barco zou aanbevelen. En het enthousiasme bleef groeien. In amper één jaar was HDR by Barco live in meer dan 50 bioscopen. Alle grote Hollywoodstudio's waren fan en ze lanceerden samen meer dan 30 filmtitels in HDR.

### De magie van premium

"Mensen waren HDR al gewend van thuis", zegt Adam Cassels, VP Marketing van Barco Cinema. "Maar met onze Lightsteering-technologie wordt het pas echt magisch. Het is HDR-kwaliteit met een cinematografische impact. Vandaag krijgen we spontaan vragen of bepaalde titels ook in HDR uitkomen. Fantastisch is dat."

Volgens Carl Rijsbrack, SVP Strategy & Marketing bij Barco Cinema, is dat enthousiasme precies wat bioscopen nodig hebben: "De laatste jaren is het voor de sector duidelijk geworden hoe cruciaal een premium filmervaring is. Het trekt **bezoekers aan en boost de omzet.**"

### Partners, geen technologieleveranciers

Barco Cinema besloot voluit te gaan om die buitengewone ervaring mogelijk te maken. "We doen meer dan alleen technologie leveren", vervolgt Carl. "We **engageren ons ook volledig voor het succes** van elke film. Dat heeft onze relatie met bioscoop-eigenaren, filmmakers en studio's fundamenteel veranderd. We dragen vandaag drie petten tegelijk: technologie en service, marketing en verkoop, en co-creatie met de filmindustrie."

### Helemaal klaar voor groei

Meer dan 50 HDR-bioscopen wereldwijd: dat betekent een razendsnelle expansie. Adam is overtuigd dat het team dat tempo kan aanhouden. "Dankzij onze structuur kunnen we gedisciplineerd schalen. Er is een glasheldere strategie en een breed, ervaren team, met ruime ondersteuning van Barco: van R&D en marketing tot technische support bij de uitrol."

### En de toekomst?

"We dromen groot", aldus Adam. "We willen dat de hele wereld weet dat je de beste films beleeft met Barco-technologie. En we blijven rotsvast geloven in de **toekomst van de cinema.**"

Ons verhaal bewijst dat innoveren meer is dan nieuwe technologie. Het gaat ook over nieuwe businessmodellen en zelfs een andere mindset. HDR by Barco is fantastisch, maar zonder een betrokken publiek en geweldige films komt die impact niet tot zijn recht. Daarom hebben we dit benaderd als een end-to-end-aanbod, gedragen door een duidelijke strategie en een ervaren team."

**Adam Cassels**, VP Marketing, Barco Cinema



## IMMERSIVE EXPERIENCE

De businessunit Immersive Experience biedt oplossingen die inspelen op de noden van grote zalen, live-events, projectionmapping, themed entertainment (zoals musea en pretparken) en simulatietoepassingen: van projectie en beeldverwerking tot modulaire support- en service-oplossingen.

### 2025 STORIES

#### Barco op World Expo 2025 Osaka in beeld

'Designing Future Society for Our Lives' zou evengoed de slogan van Barco kunnen zijn. Het was het centrale thema van de wereldtentoonstelling in Osaka. Maar we waren erbij. Barco zorgde voor indrukwekkende visuele ervaringen in het Belgische paviljoen en op verschillende andere opvallende locaties.

Het is een voorrecht om een sleutelrol te mogen spelen op een prestigieus event zoals World Expo 2025. We zijn bijzonder trots dat we België mogen vertegenwoordigen op dit wereldpodium en hopen met onze technologie een blijvende indruk na te laten.

**An Steegen**, CEO, Barco

[Ontdek onze installaties in Osaka](#)

もし私にゴミを捨てるなら、

If you dump garbage on me,

Se me mirares lixo,

## Terugblik op 2025 – en een blik in de toekomst

### Nieuwe producten en een doordachte go-to-market: de motor achter een sterk 2025

2025 was ook een topjaar voor onze businessunit Immersive Experience. De business groeide met dubbele cijfers en het marktaandeel in projectie nam stevig toe. EVP Ta Loong Gan heeft alle reden om tevreden terug te kijken.

#### Een sterke golf aan productintroducties

"Voor mij is de double-digit-groei het absolute hoogtepunt", zegt Ta Loong Gan. "Die is in grote mate te danken aan ons vernieuwde productportfolio. Met productlanceringen zoals het premium QDX-projectieplatform, de mid-segment [I600 projector](#) die we in 2024 lanceerden, en de langverwachte Encore 3 hebben we ons aanbod behoorlijk versterkt. Met als resultaat een sterke organische groei."

#### EMEA en APAC: Go-to-Market 2.0

De uitrol van het vernieuwde go-to-marketmodel gaf de verkoop in Europa en Azië een boost.

"Net zoals we in 2024 deden in Noord- en Zuid-Amerika, hebben we onze **marktbenadering aangescherpt** met meer focus op key accounts. We verbeterden ook ons distributienetwerk", legt Ta Loong uit. "Daarnaast introduceerden we een meer gestructureerde, datagestuurde manier om distributeurs te selecteren en met hen samen te werken."



#### Het belang van focus...

Ook de bewuste verschuiving van algemene naar gespecialiseerde oplossingen bewees zijn nut. "We zetten al een aantal jaren fors in op veelbelovende sectoren zoals **themed entertainment**", legt Ta Loong uit. "Die aanpak heeft duidelijk bijgedragen tot groei. Pretparken zoals Disney, Six Flags en Legoland zijn vandaag allemaal klant van Barco."

De combinatie van scherpe focus, nieuwe producten, een uitgebreidere salesdekking en een versterkt distributienetwerk zorgde niet alleen voor organische groei, maar ook voor **meer marktaandeel in projectie**.

Dankzij onze productmix blijven we veerkrachtig en kunnen we opportuniteiten benutten waar de vraag het grootst is.

**Ta Loong Gan**, EVP Immersive Experience

#### ... en diversificatie

"Geopolitiek, veranderende klantvereisten en economische cycli hebben altijd impact op een business. Verandering is het nieuwe normaal. 2025 was daarop zeker geen uitzondering", aldus Ta Loong.

"Daarom is onze **productmix** zo belangrijk. We bieden zowel mid-segment- als premiumprojectoren aan, plus simulatieoplossingen. Die diversificatie helpt ons

veerkrachtig te blijven en kansen te benutten waar de vraag het grootst is."

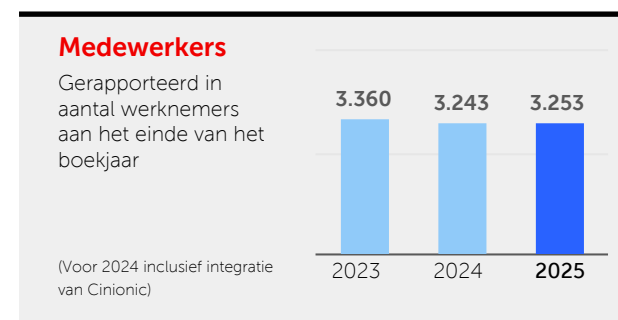
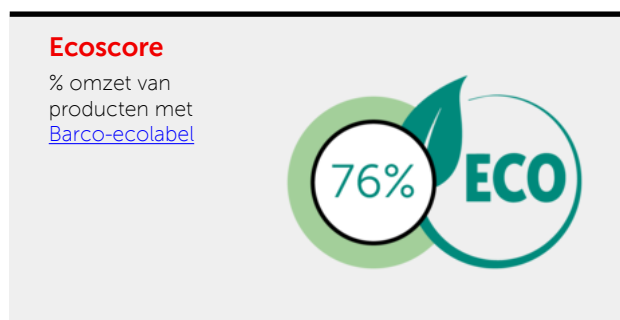
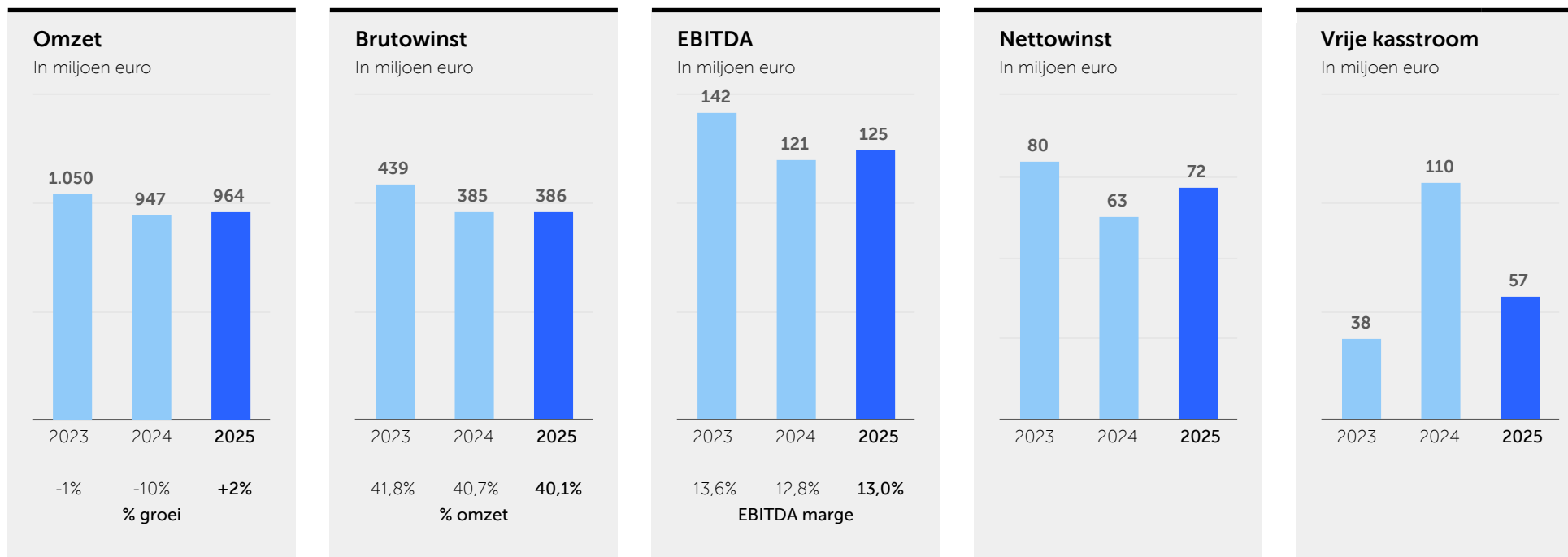
#### Vooruitblik

Voor 2026 zijn de prioriteiten helder: verdere groeiën met nieuwe producten en gerichte salesinspanningen, en ondertussen ook de synergie tussen de verschillende oplossingen vergroten", aldus Ta Loong.

"De SwiftAgent switcher die we recent lanceerden, is bijvoorbeeld een volledig nieuwe categorie die een betere integratie tussen onze producten mogelijk maakt. We geloven dat dit deuren opent naar nieuwe markten, zoals corporate, en onze business in 2026 en daarna verder zal doen groeien."

# Onze resultaten

## Groepsresultaat



## Hoogtepunten boekjaar 2025

- **Terugkeer naar omzet- en winstgroei**, impact van Amerikaanse importheffingen en wisselkoerseffecten wordt gecompenseerd.
- Zeer succesvolle **lancering van HDR by Barco** met meer dan 50 installaties in 2025 en een gezonde orderportefeuille voor 2026 versterkt de recurrente inkomsten uit Cinema-as-a-Service (CaaS), waarvan in 2025 contracten werden getekend met een totale contractwaarde van 89 miljoen euro.
- De **omzet in 2025 bedroeg 963,8 miljoen euro**, een groei van 2% ten opzichte van boekjaar 2024 (+4% bij constante wisselkoersen), met name dankzij de sterke prestaties van Entertainment (+11% j-o-j).
- De **bestellingen voor boekjaar 2025 bedroegen 945,4 miljoen euro** (-5% j-o-j, -2% bij constante wisselkoersen). Ordercycli worden korter, aangezien de toeleveringsketens normaliseren.
- De **brutowinstmarge in boekjaar 2025 bedroeg 40,1% van de omzet**, tegenover 40,7% in boekjaar 2024, dankzij een **verbeterde productmix**, deels gecompenseerd door de **kostenimpact van de handelstarieven op de bestaande orderportefeuille**.
- De **EBITDA over boekjaar 2025 bedroeg 125,1 miljoen euro**, een stijging van 4% op jaarbasis ten opzichte van 120,8 miljoen euro in boekjaar 2024, toen 10 miljoen euro opbrengst gerelateerd aan een sale-leaseback transactie werd geboekt. Dankzij een strakke kostenbeheersing verbeterde de EBITDA marge tot 13,0% tegenover 12,8% in boekjaar 2024, ondanks de extra handelstarieven en wisselkoerseffecten.
- De **vrije kasstroom over het boekjaar 2025 bedroeg 57,2 miljoen euro**, oftewel 6,0% van de omzet, tegenover 110,3

miljoen euro een jaar eerder, toen aanzienlijke voorraadverminderingen en een eenmalige impact uit een sale-leaseback transactie werden meegerekend.

- **Nettowinst in 2025 van 71,6 miljoen euro** en winst per aandeel van 0,85 tegenover 0,71 in 2024 (beide +20% j-o-j).
- In 2025 werd meer dan **120 miljoen euro aan aandeelhouders uitgekeerd** via een dividenduitkering van 44,2 miljoen euro en aandeleninkoopprogramma's ter waarde van in totaal 90 miljoen euro (waarvan 80,8 miljoen euro was afgerond aan het einde van het jaar).
- Voorstel om het **brutodividend te verhogen naar 0,55 euro per aandeel** voor boekjaar 2025, tegenover 0,51 euro per aandeel vorig jaar.



## Toplijn van de groep – EMEA stuwt de omzetgroei; nieuwe recurrente inkomsten in Entertainment

De **bestellingen over het hele jaar** bedroegen 945,4 miljoen euro. In het algemeen worden de ordercycli korter, omdat er al geruime tijd geen significante knelpunten in de toeleveringsketens meer zijn. EMEA realiseerde een sterke groei met dubbele cijfers, gedreven door een robuuste vraag in Entertainment, zowel in Immersive Experience als in Cinema. De bestellingen in Noord- en Zuid-Amerika werden beïnvloed door de impact van handelstarieven en het wisselkoerseffect van de verzwakkende Amerikaanse dollar. De bestellingen in APAC bleven grotendeels stabiel ten opzichte van vorig jaar, ondersteund door solide prestaties in Entertainment.

De **orderportefeuille** bedroeg 492,8 miljoen euro, tegenover 563,7 miljoen euro in boekjaar 2024, beïnvloed door effecten van valuta-omrekening (bijna 51 miljoen euro) en de levering van openstaande pre-orders voor Encore 3 in Immersive Experience. Tegelijkertijd werden in 2025 in Entertainment, omvangrijke raamcontracten getekend in Noord- en Zuid-Amerika en daarbuiten. Deze zullen naar verwachting in de komende jaren zorgen voor regelmatige bestellingen op afroep. De uitrol van HDR by Barco-installaties en de implementatie van postproductiesoftware versterken de recurrente CaaS-inkomsten over een langere periode. Alle CaaS-contracten met recurrente inkomsten die ondertekend werden in 2025 vertegenwoordigen een totale contractwaarde van 89 miljoen euro.

De **groepsomzet** bedroeg 963,8 miljoen euro, een stijging van 2% op jaarbasis (+4% bij constante wisselkoersen), dankzij de sterke prestaties van beide businessunits in Entertainment. EMEA realiseerde een groei met dubbele cijfers over het hele jaar en versnelde in de tweede helft. Amerika ondervond gedurende het jaar een toenemende impact van handelstarieven, uitgestelde overheidsuitgaven en wisselkoerseffecten. Bij constante wisselkoersen boekte de regio desondanks groei over het hele jaar. APAC, inclusief China, presteerde goed in de Entertainment-divisie, terwijl de omzet in Healthcare zwakker

was, waardoor de totale omzet grotendeels gelijk bleef aan die van vorig jaar.

## Toplijn per divisie – Entertainment leidt met een omzetgroei van 11%

**Entertainment** groeide met 11% tot 466,8 miljoen euro (+14% bij constante wisselkoersen). Deze groei werd voornamelijk gedreven door EMEA, in beide businessunits, terwijl de omzet in Noord- en Zuid-Amerika gelijk bleef ten opzichte van vorig jaar, beïnvloed door aanzienlijke tariefverhogingen en wisselkoerseffecten. Cinema profiteerde van het aanhoudende momentum van vervangingsprogramma's van lampprojectoren door lasers, van premium cinemaschermen, en van de succesvolle uitrol van HDR by Barco, waarmee Barco's leiderschap in premiumprojectie werd versterkt. In 2025 werden meer dan 50 HDR by Barco-projectoren geïnstalleerd en er is een pijplijn voor nog eens 100 installaties. De gepatenteerde Lightsteering-technologie levert immersieve contrasten, diepere zwarttinten, schitterende highlights en het breedste kleurenspectrum – deze ondersteunen de voortdurende ontwikkeling naar een meer levensechte, detailrijke filmervaring. De lancering van HDR by Barco zal naar verwachting de recurrente inkomsten van Cinema verder stimuleren door middel van een uitgebreider service-aanbod en zorgt voor langdurige klantbetrokkenheid en waardecreatie. HDR by Barco richt zich ook op postproductiestudio's met geavanceerde software voor kleurgradatie, waardoor het toepassingsgebied van Cinema verder reikt dan alleen bioscopen. Immersive Experience droeg eveneens bij aan de groei van de divisie dankzij een sterke vraag naar de nieuwe projectorplatformen QDX en I600, wat resulteerde in een stevige groei in EMEA en APAC. Projecten in pretparken waren een belangrijke groeimotor, waarbij Barco's portfolio in het middensegment werd benut. In 2025 was er ook de introductie van het Encore 3 imageprocessingplatform, die de verkoop in de tweede jaarhelft stimuleerde en Barco's aanwezigheid in premium live- events uitbreidde.

**Enterprise** rapporteerde een omzet van 235,1 miljoen euro, een daling met 7% op jaarbasis (-5% bij constante wisselkoersen). De omzet van Meeting Experience bleef stabiel in EMEA en Noord-

en Zuid-Amerika, de twee belangrijkste markten, maar ondervond toenemende concurrentie in de kleinere APAC-regio. Een belangrijke mijlpaal werd bereikt in december 2025 met de Microsoft certificering en de eerste leveringen van de nieuwe ClickShare Hub. Dit is Barco's eerste product in de groeiende markt voor roomsystemen. In lijn met de strategische heroriëntatie maakt Control Rooms de overstap van hardware-naar softwaregedreven architectuur, waarmee Barco CTRL zich positioneert als een softwareplatform van de volgende generatie, gericht op de operator, met een belangrijke focus op energie & nutsbedrijven, procescontrole en infrastructuurprojecten wereldwijd. De hardwareomzet bleef dalen, met name in het Midden-Oosten en de Verenigde Staten, versneld door vertragingen in aanbestedingen van overheidsgerelateerde projecten. Voor videowalls heeft Barco de focus vergroot op zijn Infinipix technologie voor beeldverwerking, in samenwerking met toonaangevende led-leveranciers.

**Healthcare** realiseerde een omzet van 262,0 miljoen euro, een daling met 4% op jaarbasis (-2% bij constante wisselkoersen), in grote mate gedreven door handelstarieven, lagere overheidsuitgaven en wisselkoerseffecten in de Verenigde Staten, die in de tweede jaarhelft op de prestaties van de divisie wogen. Vergeleken met Noord- en Zuid-Amerika was de vraag in EMEA en APAC solide. De verkoop van diagnostische schermen werd ondersteund door digitale pathologie, nieuwe partnerships en softwaregedreven diensten. Binnen Surgical is de contractportefeuille geëvolueerd, aangezien een aantal langlopende overeenkomsten die gedurende het jaar ten einde liepen, nog niet zijn vervangen door nieuwe contracten. Om deze business te versterken en de groei te versnellen, wordt Surgical nu onder een gezamenlijke leiding gebracht met Diagnostic Imaging, met een geïntegreerde aanpak. Binnen Modality blijft kostencompetitiviteit een belangrijke marktfactor. Om hierop in te spelen, wordt deze business nu volledig aangestuurd door Barco's Healthcare hub in Suzhou, China, waarbij gebruik wordt gemaakt van lokale expertise op het gebied van kostenbeheersing en productie. Ondertussen bleef de divisie geavanceerde technologieën voor medische visualisatie introduceren, waaronder 3D-schermen die

ontworpen zijn om de precisie, toegankelijkheid en workflow-efficiëntie in klinische omgevingen te verbeteren. SlideRightQA en ConnectCare versterkten het software- en dienstenportfolio. De lancering van NexisCube breidt het portfolio voor chirurgische toepassingen uit naar het middensegment van de markt.

### **Winstgevendheid - De EBITDA-marge stijgt naar 13,0% dankzij een betere productmix en kostenbeheersing**

De **brutowinst** steeg nominaal tot 386,0 miljoen euro, of 40,1% van de omzet, vergeleken met 385,4 miljoen euro in boekjaar 2024. Dankzij een gunstigere productmix, met meer software en diensten, verbeterde de gemiddelde productmarge gestaag in alle divisies. Ook de insourcing van de productie van bepaalde producten droeg bij aan de brutowinst. Dit werd deels gecompenseerd door de kostenimpact van de Amerikaanse importheffingen op bestaande orders van vóór de invoering van de nieuwe heffingen. Ondertussen heeft Barco zijn productielocaties optimaal ingezet en de prijzen continu aangepast om, waar mogelijk, het netto-effect van de tariefverhogingen op nieuwe orders in de Amerikaanse markt zoveel mogelijk te beperken.

De **EBITDA** steeg naar 125,1 miljoen euro, tegenover 120,8 miljoen euro in boekjaar 2024, wat overeenkomt met een marge van 13,0% tegenover 12,8% vorig jaar. Dankzij een gedisciplineerde kostenbeheersing daalden de operationele uitgaven met meer dan 5% jaar-over-jaar. Dit droeg bij aan de verbetering van de EBITDA, ondanks een aanzienlijk lagere bijdrage van de overige bedrijfsopbrengsten, waar in boekjaar 2024 10 miljoen euro opbrengst geboekt werd uit een sale-leaseback transactie.

De **vrije kasstroom** in boekjaar 2025 bedroeg 57,2 miljoen euro, tegenover 110,3 miljoen euro een jaar eerder, toen aanzienlijke voorraadafbouw plaatsvond en eenmalige opbrengsten uit de sale-leaseback transactie werden ontvangen. De daling van de vrije kasstroom in 2025 werd ook veroorzaakt door een hoger werkkapitaal als gevolg van lagere vooruitbetalingen op contracten. De investeringen bedroegen 38,5 miljoen euro, voornamelijk voor de integratie van het geautomatiseerde magazijn in de Belgische fabriek en voor de financiering van

Cinema-as-a-Service. Het rendement op geïnvesteerd kapitaal (ROCE) bedroeg 14% van de omzet.

De **netto kaspositie** op 31 december 2025 bedroeg 186,2 miljoen euro, een daling ten opzichte van 259,0 miljoen euro eind 2024. De positieve vrije kasstroom van 57,2 miljoen euro werd tenietgedaan door 44,2 miljoen euro aan dividenduitkeringen en 79,1 miljoen euro aan uitgaven voor de inkoop van eigen aandelen. Een eerste inkoopprogramma van 60,0 miljoen euro werd in juli 2025 afgerond. Een tweede programma van 30,0 miljoen euro ging van start in november 2025. Hiervan was eind 2025 al 20,8 miljoen euro afgerond en het programma werd beëindigd op 30 januari 2026. De raad van bestuur zal tijdens een buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders in april 2026 voorstellen om 5.575.000 aandelen te vernietigen - circa 6% van de uitstaande aandelen van Barco.

### **Groei in omzet en EBITDA-marge, ondanks uitdagingen in Noord- en Zuid-Amerika; zeer succesvolle lancering van HDR by Barco**

2025 was een jaar waarin Barco's vooruitgang en veerkracht echt tot uiting kwamen. Barco realiseerde omzetgroei en de winstgevendheid verbeterde, ondanks de meer uitdagende externe omstandigheden in de tweede jaarhelft. Plotse wijzigingen in het Amerikaanse handelsbeleid en valutavolatiliteit zorgden voor tegenwind, maar onze teams reageerden met wendbaarheid en vastberadenheid om de impact te beperken.

Entertainment blonk dit jaar echt uit, met een robuuste groei in beide businessunits en de succesvolle lancering van HDR by Barco in Cinema. De Lightsteering-technologie en het model van recurrente inkomsten leggen de basis voor langdurige klantenrelaties en waardecreatie. Enterprise bleef innoveren en sloeg een nieuw hoofdstuk in met de introductie van ClickShare Hub. Binnen Healthcare vereist de evolutie van het Surgical portfolio een gezamenlijke aanpak en samenwerking met Diagnostic Imaging, terwijl de Modality activiteiten nu gecentraliseerd zijn in China om de kostendruk in deze markt het hoofd te bieden.

Deze verwezenlijkingen onderstrepen de kracht en flexibiliteit van onze strategie – en bovenal de passie en toewijding van onze wereldwijde teams.

### **Vooruitzichten voor het volledige jaar 2026**

*De volgende verklaringen zijn toekomstgericht en de werkelijke resultaten kunnen aanzienlijk afwijken.*

Geopolitieke onzekerheid blijft de vraag en de visibiliteit beïnvloeden. Ervan uitgaande dat de macro-economische omstandigheden niet verslechteren, verwacht het management een groei van zowel de omzet als de EBITDA marge, voor het volledige jaar 2026 ten opzichte van 2025. De groei zal zich vooral in de tweede helft van het jaar voordoen.

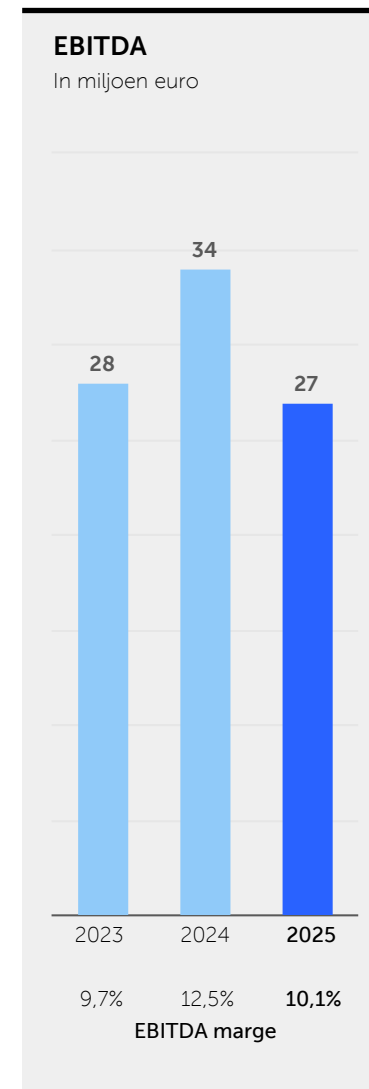
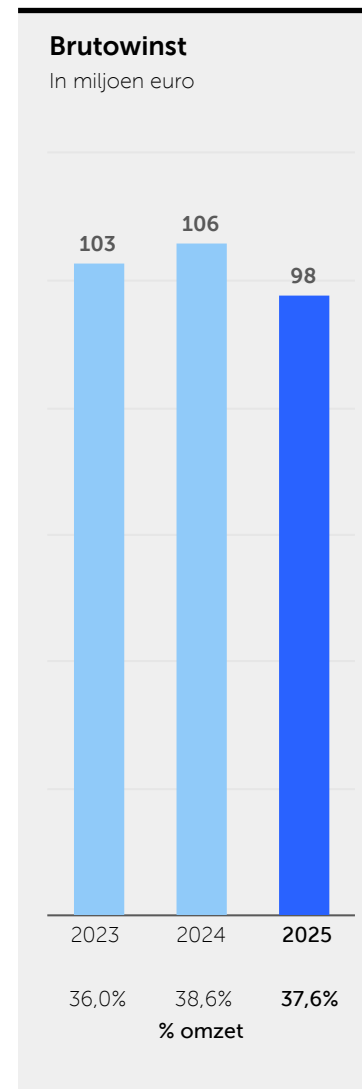
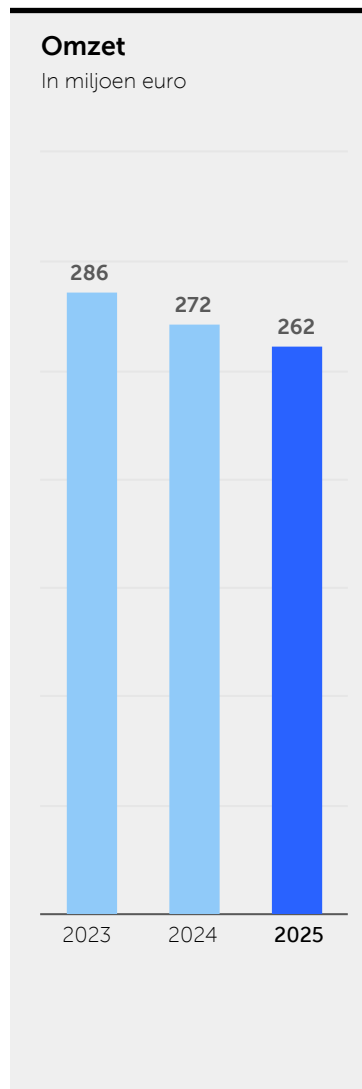
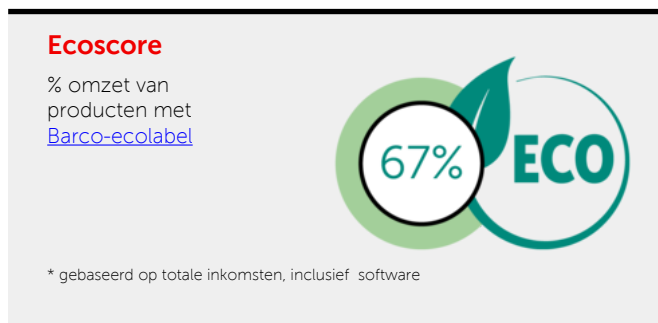
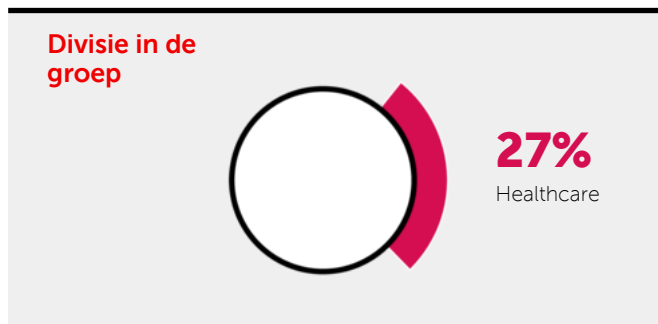
We herbevestigen onze langetermijnvooruitzichten van de Capital Markets Day van oktober 2025. Terwijl de business verschuift van CapEx- naar OpEx-modellen, verwachten we 1,1 miljard euro omzet, 15% EBITDA marge en 15% recurrente inkomsten tegen 2028.

### **Dividend**

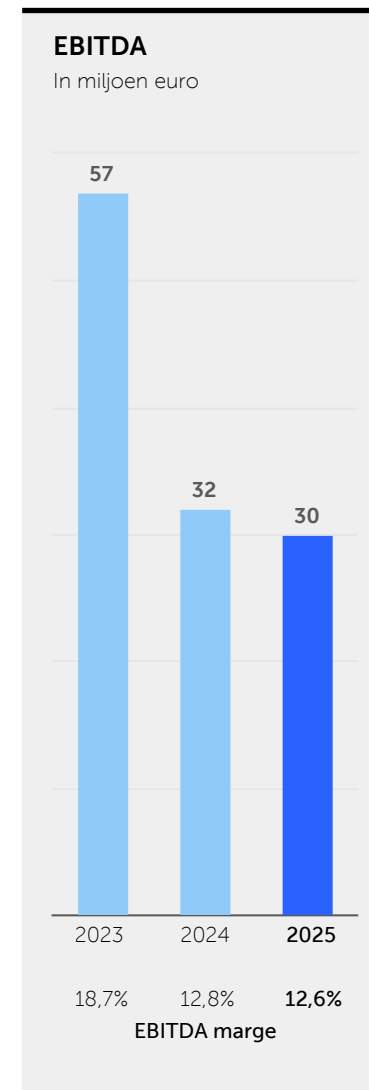
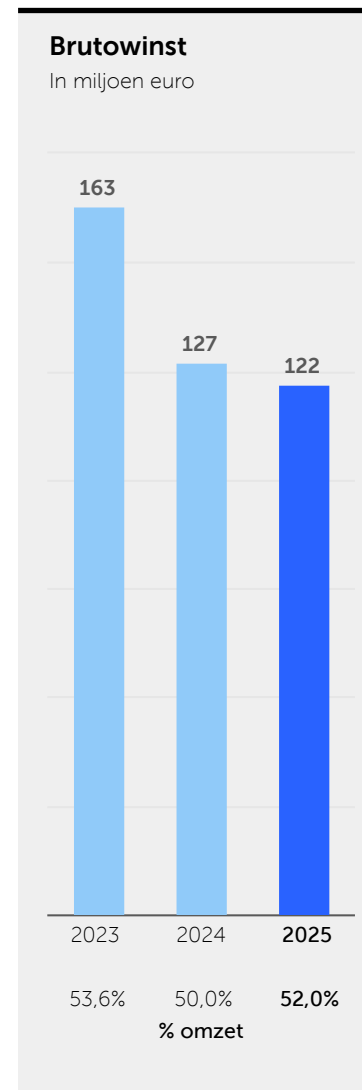
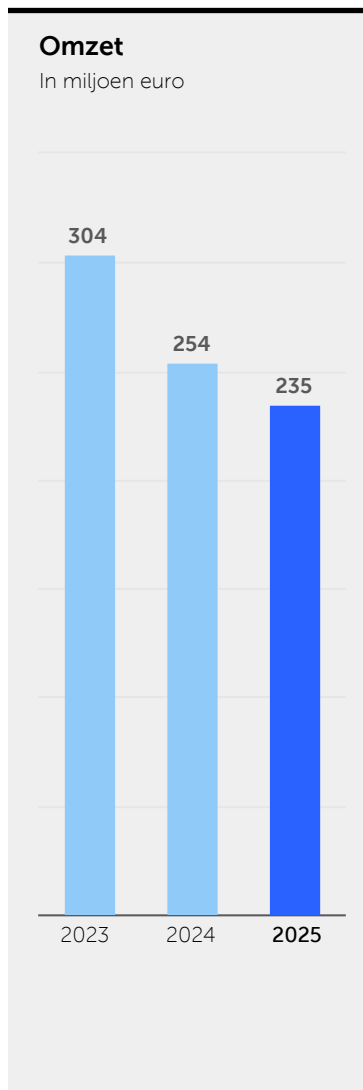
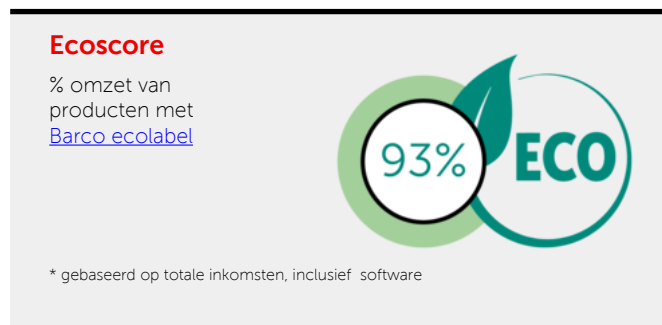
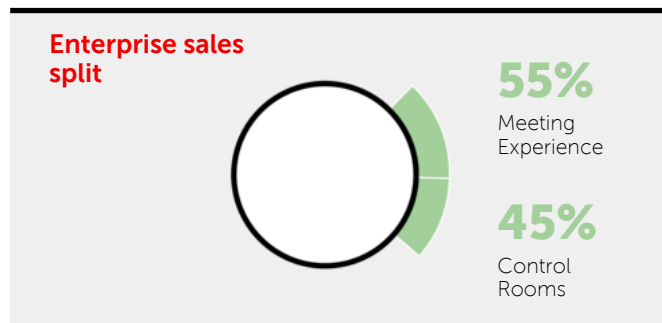
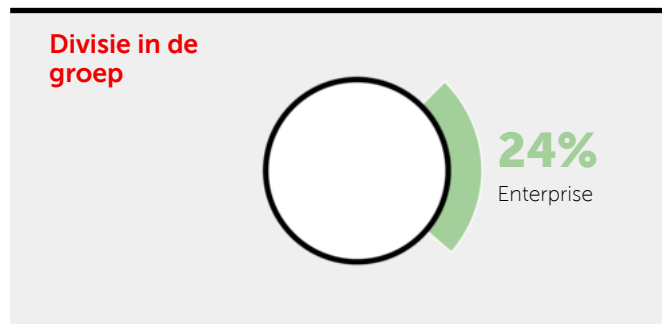
De Raad van Bestuur van Barco zal aan de algemene vergadering voorstellen om een brutodividend van 0,55 euro per aandeel uit te keren, een stijging van 0,04 euro ten opzichte van het dividend van 0,51 euro per aandeel van vorig jaar.

**Voor meer uitgebreide toelichtingen bij de resultaten van FY25, inclusief details per divisie, verwijzen we naar het [Financieel Persbericht over de FY25 resultaten](#).**

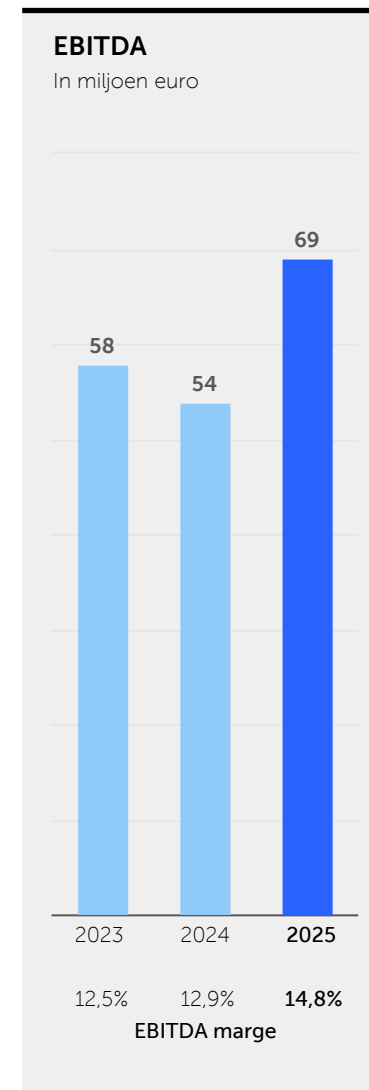
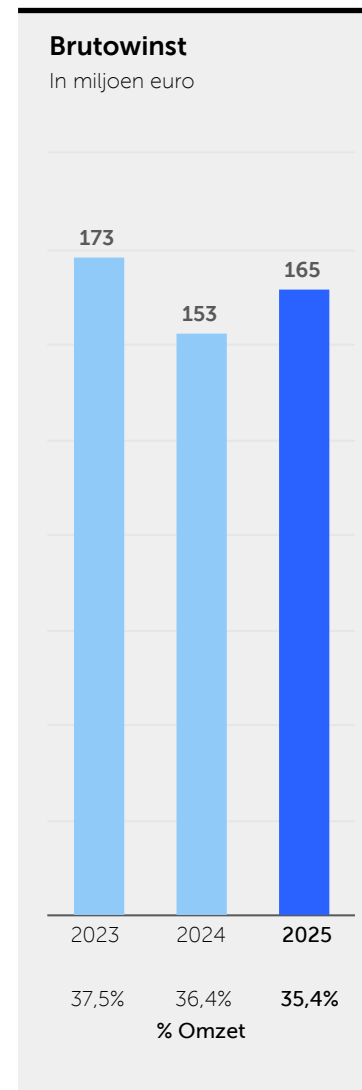
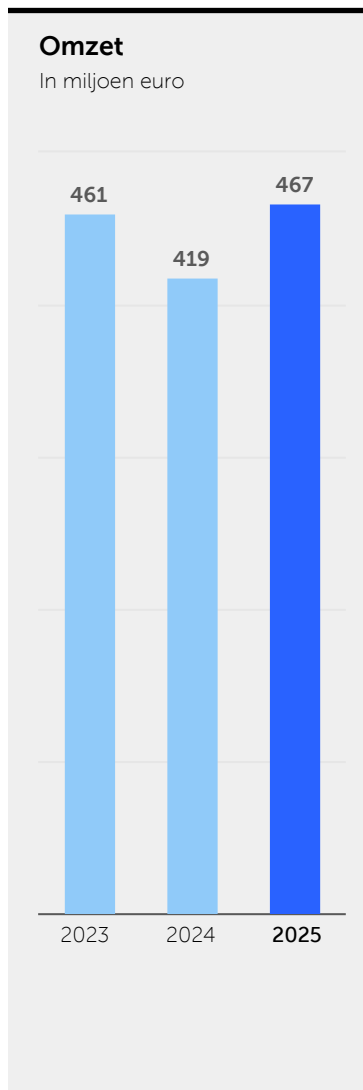
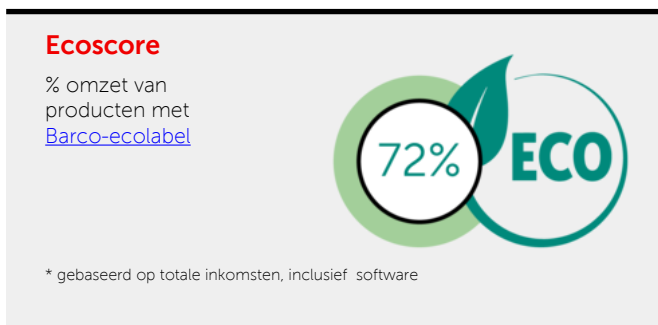
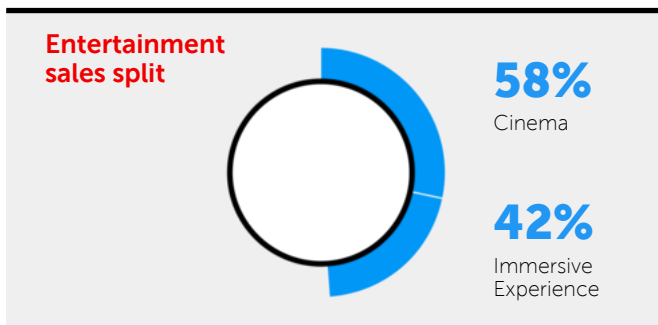
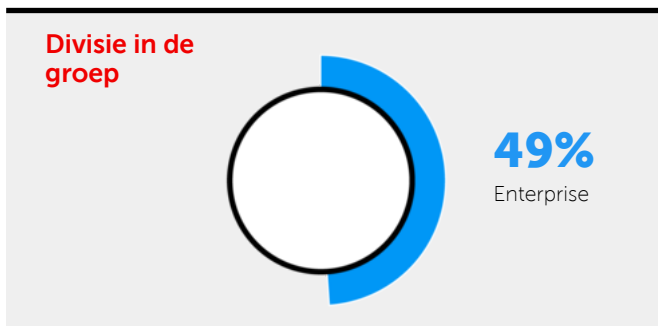
## Resultaten van de Healthcare-divisie



## Resultaten van de Enterprise-divisie



## Resultaten van de Entertainment-divisie



# Sustainable Impact Journey



2025 STORIES

## Hoe hou je duurzaamheid op koers in een veranderend landschap?

Het Barco sustainability team bereikte de voorbije jaren een aantal mooie mijlpalen en bleven hard werken om onze ambitieuze doelstellingen te halen. Dries Vanneste, Head of Sustainability, vertelt hoe ze dat doen.

Duurzaamheid is geen nevenactiviteit meer. Het maakt integraal deel uit van hoe we werken.

**Dries Vanneste**, Head of Sustainability, Barco

[Lees meer](#)

## In gesprek gaan met onze stakeholders

Barco hecht veel belang aan **stakeholderbetrokkenheid**. Interne en externe perspectieven helpen ons om opkomende trends te identificeren, te prioriteren en erop te anticiperen en om onze strategie, beleid en acties beter te kunnen afstemmen op de belangen en standpunten van onze interne stakeholders, de waardeketen en het bredere ecosysteem – van de Raad van Bestuur, aandeelhouders en medewerkers tot distributeurs, klanten, leveranciers en vele anderen.

Duurzaamheid is een gezamenlijke inspanning. Daarom gaan we verder dan alleen overleg. We **werken actief samen met** zakenpartners, academici, sectorfederaties, enz. om onze duurzame impact te versterken. Daarnaast nemen we deel aan wereldwijde duurzaamheidsinitiatieven, zoals het Science Based Targets initiative (SBTi) en het Carbon Disclosure Project (CDP), en ondersteunen we vooruitgang via wereldwijde of lokale fora zoals AVIXA en Agoria.

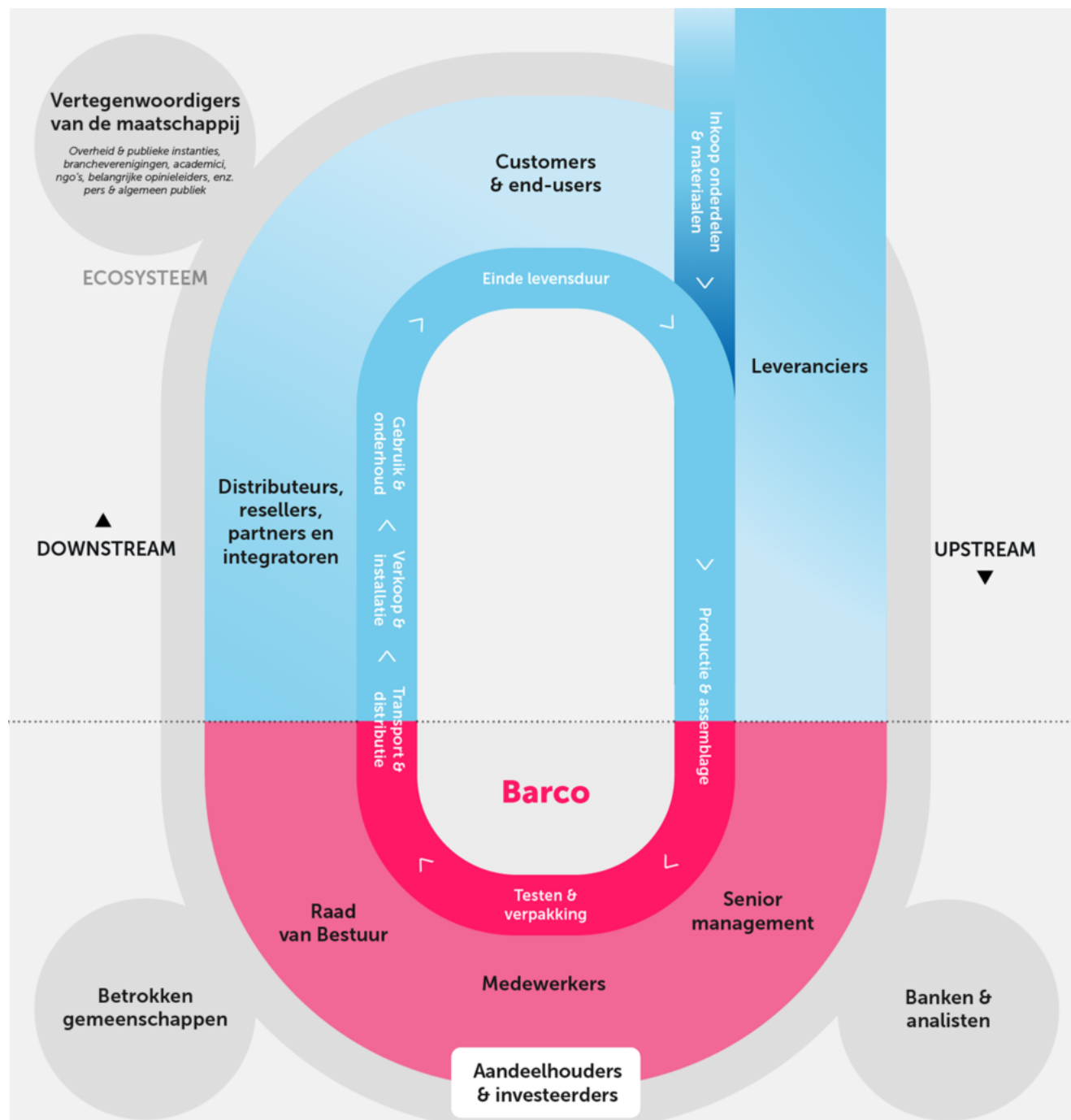
Het Barco-ecosysteem omvat de volgende belangrijke interne en externe stakeholders:

**Eigen organisatie en waardeketen:**

- Raad van Bestuur en senior management
- Aandeelhouders en investeerders
- Medewerkers
- Distributeurs, resellers, partners en integratoren
- Klanten en eindgebruikers
- Leveranciers (direct en indirect)

**Ecosysteem:**

- Banken en analisten
- Overheid en publieke instanties
- Sectorfederaties, ngo's en academici
- Pers en het algemeen publiek
- Betrokken gemeenschappen



## Stakeholderbetrokkenheid: zo werkt het in de praktijk

We creëren impact samen met iedereen die met ons bedrijf in aanraking komt – van universiteiten en leveranciers tot klanten en medewerkers. Enkele concrete voorbeelden van hoe we dat doen:

### Samenwerking rond innovatie met academici en sectorfederaties

Barco werkt samen met vooraanstaande academische instellingen, sectorfederaties en belangrijke opinieleiders om duurzaamheidsoplossingen te verbeteren.

- Samen met **KU Leuven en Universiteit Antwerpen** ontwikkelen we een rekenmodel om **circulaire oplossingen** te vergelijken met traditionele lineaire producten, waarbij we rekening houden met zowel milieu- als economische aspecten. Met dit model zullen we beter onderbouwde beslissingen kunnen nemen over productontwerp en levenscyclusbeheer.
- Als voorzitter van de **AVIXA Sustainability Working Group**, de wereldwijde branchevereniging voor de **professionele audiovisuele industrie**, delen en ontwikkelen we best practices rond duurzaamheid binnen de sector.
- We werken samen met **Hangar K**, een dynamisch co-creatiecentrum in Kortrijk waar start-ups, bedrijven en publieke organisaties samenkomen om innovatie te stimuleren.

Het is ontzettend boeiend om met Barco rond duurzaamheid te werken. Dit is wetenschappelijk onderzoek op het scherp van de snee. Zij zijn pioniers die duurzaamheid integreren in elk aspect van hun business.

**Karel Van Acker**, Professor Duurzame Materiaalkunde & Circulaire Economie, KU Leuven



De samenwerking met Barco is ontzettend waardevol voor Hangar K en ons hele ecosysteem. Door Barco's expertise als internationale technologieleider te combineren met onze ondernemerservaring, versterken we niet alleen onze eigen rol als innovatieve incubator, maar creëren we ook concrete kansen voor onze Krowdies en student-ondernemers.

**Flo Raes**, Community Manager, HangarK

### Klantenbetrokkenheid en partnerships

We peilen naar de klantentevredenheid tijdens zorgvuldig geselecteerde contactmomenten, realtime-metingen via verschillende kanalen en een halfjaarlijks onderzoek. De feedback nemen we mee bij de ontwikkeling of de updates van producten en services. Daarnaast werken we samen met strategische partners aan oplossingen die innovatie en duurzaamheid bevorderen.

Zo lanceerden we samen met [NVIDIA](#) en [SoftAcuity](#) een [smart OR assistant](#) die chirurgische teams helpt om efficiënter en beter te werken.

Barco bewijst dat duurzaamheid en performance elkaar versterken in plaats van tegenwerken. Door duurzaamheid structureel mee te nemen bij design en engineering, ontwikkelen ze producten die op beide vlakken uitblinken. Dat helpt ons om onze klanten beter te ondersteunen bij het realiseren van hun duurzaamheidsdoelstellingen.

**AVI-SPL**

## Medewerkersbetrokkenheid

We betrekken onze mensen via wereldwijde townhall-meetings, intranetupdates, ondernemingsraden en regelmatige overlegmomenten met leidinggevenden. Initiatieven zoals share & learn-sessies, ons AI Enablement-event in 2025 of de Innovation Days stimuleren kennisdeling en ondersteunen medewerkers in hun professionele groei. Het jaarlijkse medewerkersonderzoek is een belangrijke KPI. Op basis van de resultaten nemen we gerichte acties rond professionele groei en ontwikkeling, strategische alignment en welzijn.

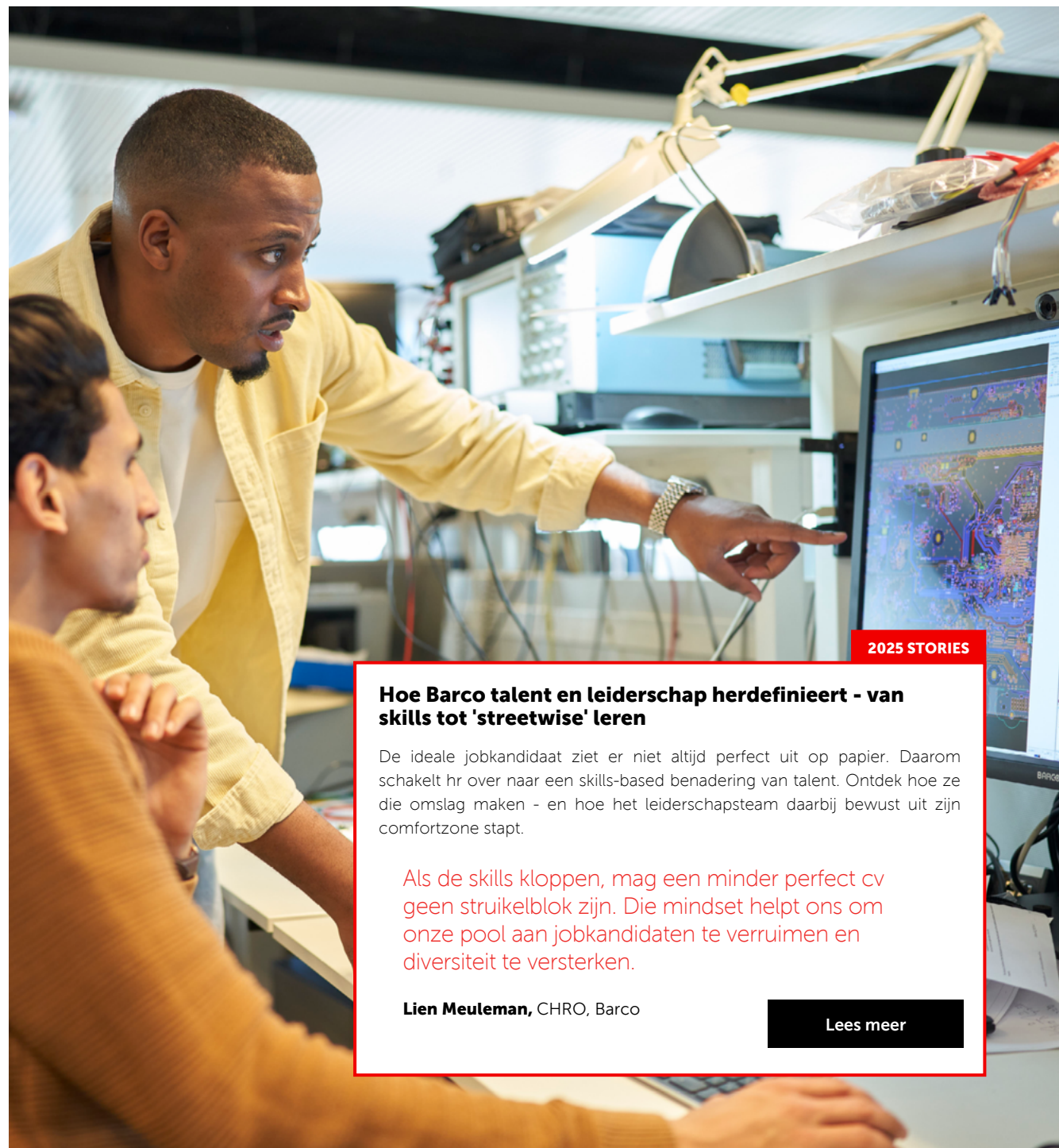
## Leveranciersbetrokkenheid

We werken nauw samen met leveranciers via scouting, overlegmomenten, audits, gerichte bevestigingen en opleidingen.

We werken momenteel aan een **supplier engagement-programma** om onze meest CO<sub>2</sub>-intensieve leveranciers te ondersteunen bij het verminderen van hun operationele emissies.

Barco zet zich in voor milieu, mensen en gemeenschappen. Net als MSI zien ze duurzaamheid niet louter als een compliance-verplichting, maar als een duidelijke verantwoordelijkheid. We kijken ernaar uit om onze goede samenwerking verder te versterken.

**MSI**



2025 STORIES

### Hoe Barco talent en leiderschap herdefinieert - van skills tot 'streetwise' leren

De ideale jobkandidaat ziet er niet altijd perfect uit op papier. Daarom schakelt hr over naar een skills-based benadering van talent. Ontdek hoe ze die omslag maken - en hoe het leiderschapsteam daarbij bewust uit zijn comfortzone stapt.

Als de skills kloppen, mag een minder perfect cv geen struikelblok zijn. Die mindset helpt ons om onze pool aan jobkandidaten te verruimen en diversiteit te versterken.

**Lien Meuleman**, CHRO, Barco

[Lees meer](#)

## Onze ambitieverklaring op het gebied van duurzaamheid

Duurzaamheid staat bij Barco centraal in wie we zijn en waar we voor staan. Voor ons is de wereld een plek waar innovatie en duurzaamheid hand in hand gaan - als garantie voor een betere, slimmere en gezondere toekomst.

Het is onze ambitie om duurzame oplossingen te ontwikkelen en te implementeren die de aarde te beschermen, mensen engageren en de maatschappij op weg helpt naar een betere toekomst.

Barco blijft voortwerken aan een duurzame toekomst. Reis mee op onze Sustainable Impact Journey en bouw mee aan de verandering die je wil zien.

**An Steegen, CEO Barco**



**1. We beschermen de aarde** door wetenschappelijk onderbouwde klimaatacties te nemen, duurzamere producten te ontwikkelen en steeds meer circulaire oplossingen aan te bieden.

**2. Wij investeren in ondernemende, betrokken en inclusieve teams.** Wij geven onze collega's de kans om een verrijkende loopbaan uit te bouwen, door hen voldoende groei- en ontwikkelingsmogelijkheden te geven. We stimuleren hen om te blijven leren en zichzelf te ontwikkelen. We creëren samen een gezonde, slimme en veilige organisatie, zowel fysiek als mentaal. We willen een inclusieve werkplek bouwen die bloeit dankzij de diversiteit van onze mensen, omdat dit ons innovatievermogen vergroot.

**3. Wij versterken de samenleving om duurzaam en veerkrachtig te zijn.** We zetten innovatie en technologie in om duurzame verandering tot stand te brengen, door de positieve impact van onze oplossingen te vergroten en de gezondheidszorg, samenwerking en entertainment van morgen verder vorm te geven. Tegelijk bevorderen we verantwoord en betrouwbaar ondernemen. We handhaven de hoogste ethische en kwaliteitsnormen en verwachten hetzelfde van onze zakenpartners. We streven altijd naar oplossingen, diensten en mogelijkheden die toegevoegde waarde leveren aan onze partners. Bovendien zorgen we ervoor dat meer mensen kunnen deelnemen aan en profiteren van Barco's innovatie.

## Onze duurzaamheidsstrategie: een reis naar duurzame impact.

Bij Barco streven we naar een wereld waarin innovatie en duurzaamheid hand in hand gaan om een betere, slimmere en gezondere toekomst te creëren. Onze duurzaamheidsstrategie – 'Sustainable Impact Journey' – is volledig verankerd in onze bedrijfsstrategie. De strategie is gebaseerd op drie pijlers: **Protecting earth**, **Engaging people** en **Empowering society**. Voor elke pijler stelden we een algemene ambitieverklaring op, die we koppelden aan de materiële thema's uit onze dubbele materialiteitsbeoordeling.

### Belangrijkste acties in 2025

#### Engaging people

- Diversiteit en inclusie verder integreren in het cultuurprogramma en culturele waarden vertalen naar concreet gedrag.
- Een strategische skills board opzetten om toekomstige vaardighedsnoden te identificeren en leerplannen te ontwikkelen.
- Een mentorprogramma lanceren om leren over afdelingen heen te stimuleren.
- AI-leersessies organiseren.
- Het Employee Assistance Program (EAP) voor mentale gezondheidszorg wereldwijd uitbreiden en aanvullen met lokale en regionale welzijnsprogramma's.

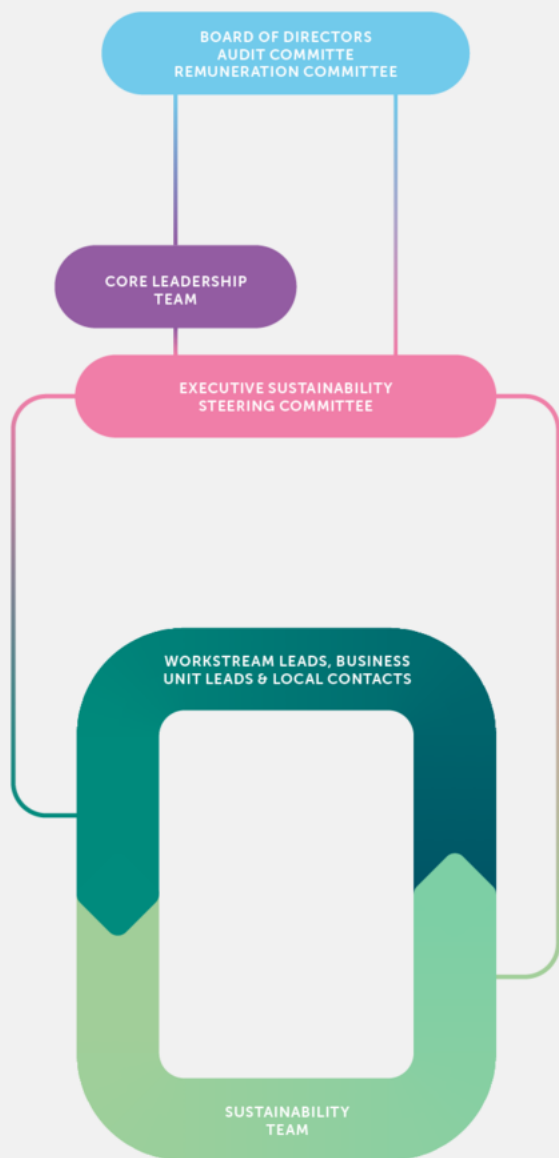


#### Empowering society

- Nieuwe visualisatieoplossingen en -diensten lanceren om de bioscoopervaring (HDR by Barco) en gezondheidszorg te versterken (Eonis glass-free 3D-monitor, Coronis OneLook, ...).
- Samenwerking mogelijk maken via cloud- en on-premiseoplossingen (ClickShare Hub, Nexxis Compute, Barco CTRL, SlideRightQA).
  - Het 'Together for the Better'-programma afronden om de productkwaliteit te verhogen.
  - Nauwer samenwerken met leveranciers om samen hun CO2-uitstoot te verminderen.

#### Protecting earth

- Een roadmap opstellen om tegen 2030 klimaatneutraal te zijn en de acties integreren in langetermijnstrategische managementplannen.
- Software integreren in de extern gevalideerde ecoscoring-methodologie en de nieuwe methode toepassen op Barco CTRL.
- Starten met de ontwikkeling van een rekenmodel om circulariteitsoplossingen te vergelijken en businesscases uit te werken.
- BU-specifieke circulaire strategieën verkennen.



## Duurzaamheidsgovernance

### Hoe wij duurzaamheid vormgeven bij Barco

Om te verzekeren dat we onze duurzaamheidsverplichtingen nakomen, hebben we robuuste governancestructuren opgezet:

#### Strategische richting

**Executive Sustainability Steering Committee** (tweemaandelijks, voorgezeten door de CEO en samengesteld uit senior leiders) stelt de strategie vast, valideert focusgebieden, keurt doelstellingen goed en monitort de voortgang van belangrijke initiatieven zoals CO<sub>2</sub>-reductie, ecodesign, medewerkersbetrokkenheid en klantbeleving.

**Het Core Leadership Team en de Raad van bestuur** houden toezicht en zorgen ervoor dat budgetten, rapportering en bonusregelingen aansluiten bij de duurzaamheidsdoelstellingen en dat verantwoording en transparantie in de hele organisatie verankerd zijn.

#### Orkestratie en uitvoering

Het **geïntegreerde sustainability team** orkestreert en coördineert prioriteiten, beheert ESG-gegevens en stimuleert een duurzaamheidscultuur binnen alle divisies.

Workstream leads, sustainability leads in de businessunits en lokale contactpersonen implementeren roadmaps op maat en verzamelen data.

De volgende jaren willen we onze duurzaamheidsdoelstellingen en -acties verder verankeren in onze langetermijnmanagementplannen, dagelijkse activiteiten en processen, en lokale, locatiespecifieke actieplannen voor duurzaamheid ontwikkelen.

Ik werkte al rond duurzaamheid bij andere bedrijven, maar Barco loopt echt wel voorop in ecodesign en circulariteit. Er is een oprechte interne drang om meer te doen dan wat wettelijk verplicht is. Duurzaamheid is zoveel meer dan compliance. De mensen willen hier echt het verschil maken.

**Daniela Defavori Casatti**, Sustainability engineer

## Transparantie bevorderen bij externe evaluaties

Barco gebruikt de **Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen (SDG's) van de Verenigde Naties** als leidraad voor de bedrijfsstrategie en ambities. We focussen op de SDG's waar we de grootste impact kunnen hebben. Daarom kozen we de SDG's die het beste aansluiten bij onze materiele topics. Lees meer in de [Sustainability Statements](#).

Barco wil een voorbeeld zijn en de lat hoog leggen als het gaat om duurzaamheid in de elektronica-industrie. Daarom zorgen we dat onze openbare statements **extern gecertificeerd** zijn en verbeteren we onze duurzaamheidsprestaties voortdurend op basis van **externe feedback**.

### ESG ratings

De duurzaamheidsprestaties van Barco worden beoordeeld door verschillende onafhankelijke organisaties. We nemen actief deel aan initiatieven zoals CDP, Ecovadis, MSCI, ISS ESG en Sustainalytics.

Daarnaast investeren we in geavanceerde ESG-tools en ESG-platformen die onze duurzaamheidsstrategie en -acties ondersteunen. Ook die tools worden geauditeerd door derden.

### Certificeringen

Om te garanderen dat onze managementsystemen voldoen aan de internationale sectorspecifieke normen, worden ze elk jaar volgens internationale normen geauditeerd **en gecertificeerd**:

- **ISO 9001**-kwaliteitsmanagementsysteem (Barco-vestigingen in de VS, India, China, Noorwegen, Taiwan en België)
- **ISO 13485**-kwaliteitsmanagementsysteem voor medische hulpmiddelen (Barco-vestigingen in de VS, China, België, Italië en Zuid-Korea)
- **ISO 14001**-milieumanagementsysteem (Barco-vestigingen in België, China en India)
- **ISO 27001**-managementsysteem voor informatiebeveiliging (Barco-vestigingen in België, India en Taiwan)

De Barco-ecoscore is extern gecertificeerd volgens de **ISO 14021-standaard**. Lees meer over [certificering & ESG ratings](#) op onze website.

In 2025 zijn de duurzaamheidsinspanningen van Barco opnieuw erkend in diverse **prestigieuze duurzaamheidsranglijsten**.

- **Time Magazine** en Statista plaatsten Barco op plek 455 van de 500 'meest duurzame bedrijven ter wereld'. In de sector 'Elektronica, hardware en apparatuur' behaalden we de 37e plaats van de 42.
- In de lijst 'Europese klimaatleiders 2025' zette **de Financial Times** Barco op 8 (van de 35) in de sector 'Technologie en elektronica'.



## Duurzaamheid in 2025



### Protecting earth

#### Science-based target voor CO<sub>2</sub>-reductie



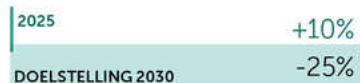
We streven ernaar onze absolute CO<sub>2</sub>-reductie-doelstelling (Scope 1, 2, & 3) tegen 2025 (vs. 2015) met 45% te overtreffen (beperkte scope van berekening)

#### Absolute Scope 1 & 2 broeikasgasemissies



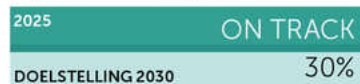
Tegen 2030 willen we de absolute Scope 1 en 2 broeikasgasemissies met 42% verminderen (versus baseline 2024)

#### Absolute Scope 3 emissies



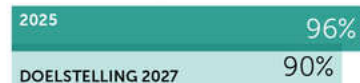
Tegen 2030 willen we de absolute Scope 3-broeikasgasemissies met 25% verminderen (versus baseline 2024)

#### Leveranciers met science-based CO<sub>2</sub> reductiedoelstellingen



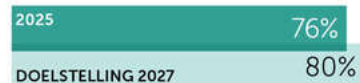
Tegen 2030 moet 30% van onze leveranciers, gemeten op basis van CO<sub>2</sub>-emissies, science-based CO<sub>2</sub>-reductiedoelstellingen hebben vastgesteld

#### Producten met het Barco-ecolabel



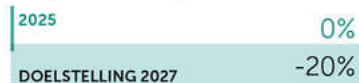
90% van onze nieuwe producten heeft een Barco-ecolabel tegen 2027 (hardware, software & services)

#### Omzet van producten met Barco-ecolabel



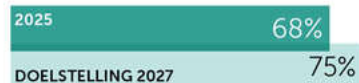
80% van onze omzet is afkomstig van producten met een Barco-ecolabel (hardware, software & services) tegen 2027

#### Energieverbruik van eigen activiteiten



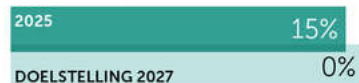
Het energieverbruik van eigen activiteiten tegen 2027 met 20% verminderen (vs. 2023 baseline)

#### Energieverbruik uit hernieuwbare bronnen



75% van ons energieverbruik is afkomstig van hernieuwbare bronnen tegen 2027

#### Afval naar stortplaatsen\*\*



Verzekeren dat er geen bedrijfsafval op stortplaatsen terecht komt tegen 2027

\*\* Aangepast cijfer wegens een update van de berekening in ons nieuwe ESG-dataplatform

#### Bedrijfsafval

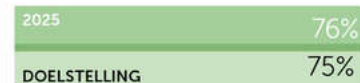


85% van de afvalstoffen in onze eigen activiteiten recycleren tegen 2027



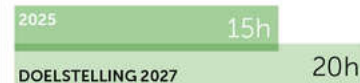
### Engaging people

#### Medewerkersbetrokkenheid



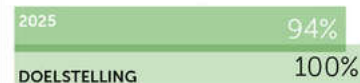
We realiseren elk jaar een medewerkersbetrokkenheidscore van 75%

#### Aantal uren externe training per medewerker



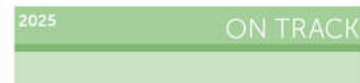
Het aantal formele leeruren verhogen van 15,8 naar 20 uur/medewerker per jaar tegen 2027, volgens de 10/20/70 principes

#### Standards@Work training



We leiden elk jaar al onze medewerkers op in productkwaliteit, veiligheid, beveiliging, ethiek en compliance

#### Diversiteit & Inclusie



Ons programma rond Diversiteit & Inclusie versnellen



### Empowering society

#### Productkwaliteit, -veiligheid en -security



Elk jaar geen enkel kritisch gezondheids-, veiligheids- en beveiligingsincident met onze producten en diensten gerapporteerd bij de bevoegde autoriteiten

#### Wereldwijde NPS



Onze wereldwijde NPS elk jaar verhogen tegenover het jaar ervoor (basisniveau 50)

#### Cybersecurity-maturiteitscore



Een gemiddelde cybersecurity-maturiteitscore behalen van minstens 3,00 tegen 2026

#### Certified quality management



We zorgen ervoor dat elk jaar 100% van onze ontwikkelings- en productielocaties een gecertificeerd kwaliteitsmanagementsysteem hebben

NIEUWE SCIENCE BASED DOELSTELLINGEN VOOR 2030

## Duurzaamheid in 2025: de hoogtepunten

### Ons eerste CSRD-conforme rapport: een stevige basis voor strategische duurzaamheid.

In 2025 publiceerde Barco zijn eerste CSRD-conforme duurzaamheidsrapport. Daarmee waren we een van de eerste Belgische en technologiebedrijven. Deze pijlpaal was veel meer dan compliance. Het was een belangrijke stap in hoe we duurzaamheid strategisch aanpakken. Zo leidde het traject tot een nieuw, geïntegreerd ESG-data-ecosysteem, waardoor duurzaamheidsrapportage een nog strategischer instrument wordt.

Zoals Willem Fransoo, Directeur Investor Relations, schreef: "Het CSRD-rapport van 2024 hield ons een spiegel voor. Het maakte zowel onze sterktes als onze verbeterpunten op vlak van duurzaamheid zichtbaar. De feedback van regelgevers, investeerders en sectorgenoten helpt ons om onze rapportering te verbeteren en nog impactvoller te maken."

### Drie belangrijke inzichten:

#### 1. Het proces is de echte meerwaarde

De werkelijke waarde van het CSRD-rapport schuilt in het proces, niet alleen in het einddocument. Vooral de Dubbele Materialiteitsbeoordeling was bijzonder waardevol. Ze hielp ons focussen op de thema's die het belangrijkste zijn voor onze stakeholders en legde zo de basis voor onze nieuwe strategie.

#### 2. Sterk ESG-databeheer is essentieel om vooruitgang te sturen

Tijdens het schrijven van het rapport merkten we hiaten in onze ESG-data en in datagovernance. Daarom integreerden we in 2025 nieuwe ESG-tools en versterkten we onze datastructuren. Nu kunnen we niet alleen KPI's bijhouden, maar onze acties ook nauwlettend monitoren en actief bijsturen.

#### 3. Transparantie schept vertrouwen

We rapporteerden vrijwillig over specifieke doelstellingen in businessunits, wat de stakeholders duidelijk waardeerden. Dit bevestigt onze overtuiging dat openheid vertrouwen schept, zelfs als er nog ruimte voor verbetering is.

### Meer dan alleen vakjes aanvinken

De positieve feedback bevestigt onze aanpak: duurzaamheidsrapportering is meer dan een compliance-oefening. Het creëert waarde, via scherpere inzichten, betere beslissingen en gerichte acties rond wat er echt toe doet.

Duurzaamheid is meer dan lijstjes afvinken. Het helpt waarde te creëren: je krijgt scherpere inzichten, neemt betere beslissingen en werkt aan wat er echt toe doet.

**Thomas Serbruyns**, VP Strategic Initiatives, Barco





## Een nieuwe stap in duurzaamheidsmaturiteit, dankzij sterke ESG-data

In 2025 hebben we onze aanpak voor ESG-databeheer aanzienlijk versterkt. Een multidisciplinair team met collega's van sustainability, finance, purchasing, IT en risicomanagement werkte samen met Deloitte aan een geïntegreerd ESG-data-ecosysteem. Het systeem combineert twee toonaangevende tools: [Watershed](#) voor het vastleggen, berekenen en beheren van duurzaamheidsdata en [Workiva](#) voor financiële en ESG-rapportering.

Het resultaat? Niet alleen snellere en accuratere rapportering, maar ook permanente toegang tot ESG-data doorheen het jaar. Zo kunnen we strategische beslissingen nemen in plaats van louter te rapporteren. Het nieuwe ecosysteem biedt ons de nodige inzichten om onze strategie te sturen, de transparantie om vragen te beantwoorden en de geloofwaardigheid die stakeholders van ons verwachten.

"Dankzij deze versterkte ESG-datafundering rapporteren we niet alleen beter over duurzaamheid, maar sturen we ook gericht. Dat verhoogt onze wendbaarheid én onze geloofwaardigheid."

**Véronique Feys**, VP Finance, Barco



## Barco legt de lat steeds hoger, met nieuwe, door SBTi gevalideerde reductiedoelstellingen.

In 2025 valideerde het Science Based Targets Initiative (SBTi) de nieuwe klimaatdoelstellingen van Barco voor 2030 en 2050. Dit is opnieuw een belangrijke mijlpaal in een traject dat jaren geleden werd ingezet. Onze eerste SBTi-doelstelling, goedgekeurd in 2021, was om onze Scope 1, 2 en 3 emissies te reduceren met 45% tegen 2025 (ten opzichte van 2015). We behaalden deze doelstelling met glans. Met de **nieuwe doelstellingen voor 2030 en 2050** leggen we de lat aanzienlijk hoger.

Sinds 2017 werken we samen met [CO2logic](#), onderdeel van [South Pole](#), om onze ecologische voetafdruk in kaart te brengen, een reductieroadmap op te stellen en onze vooruitgang te meten. Klimaatexpert Jeroen Hulsmans begeleidt ons al van in het begin.

"Barco was toen een voorloper en bewees zijn leiderschapspositie ook in 2025, door alle reductiedoelstellingen ruimschoots te behalen", aldus Jeroen. "Al die jaren hebben we nauw samengewerkt. Om de SBTi-doelstellingen vast te leggen, zijn een hele reeks workshops en veel calculaties en simulaties nodig. Wij leveren de methodologie en de modellering, maar het echte werk gebeurt in de workshops. Samen met mensen van sustainability, operations en de businessunits zochten we naar acties die echt een verschil maken en toch realistisch zijn. Die bundelden we in een roadmap, waarna wij het dossier voorbereidden dat voor goedkeuring naar SBTi ging."

## Op weg naar net zero

Het resultaat? Zowel onze doelstellingen als onze roadmap doorstonden de SBTi-validatie in 2025 met vlag en wimpel, wat bevestigt dat ons traject naar **decarbonisatie wetenschappelijk onderbouwd en geloofwaardig** is. De grootste uitdaging is nu om de Scope 3 emissies te reduceren. Innovatie, data en nauwe samenwerking met klanten en leveranciers worden daarbij cruciaal.

Barco was een voorloper. Jaar na jaar geven ze het goede voorbeeld door hun reductiedoelstellingen te halen.

**Jeroen Hulsmans**, CO2 manager,  
CO2logic (part of South Pole)

Tegen 2025	Tegen 2030	Tegen 2050
-45 % Scope 1, 2 & 3 (vs. 2015) - limited scope	-42% absolute Scope 1 & 2 (vs. 2024)	-90 % absolute Scope 1, 2 & 3 (vs. 2024)
	-25% absolute Scope 3 (vs. 2024)	
	30% van de leveranciers heeft wetenschappelijk onderbouwde doelstellingen.	



### Een stap dichterbij dit doel:

Wetenschappelijk onderbouwde klimaatmaatregelen nemen





### Een stap dichterbij dit doel:

Duurzamere producten ontwikkelen.



## De Barco-ecoscore uitbreiden: producten, software en nu ook services

Jaar na jaar evolueert onze ecoscoring-methodologie, in lijn met de groei en veranderingen binnen ons bedrijf. Initieel was ecoscoring een interne methode om het ecodesign van onze hardware te beoordelen op basis van een brede waaier criteria (energieverbruik, materialen, verpakking, transport en levenscyclus). Ondertussen evolueren we ook software en meer en meer services. Kortom: alles wat een rol speelt voor de duurzaamheid van onze oplossingen.

"Elk jaar actualiseren en hervalideren we de Barco-ecoscore", zegt Daniela Defavori Casatti, Environmental Sustainability Engineer in het sustainability team. "In 2025 breidden we de score uit naar software, omdat dat steeds belangrijker wordt in ons aanbod. In 2025 wezen de businessunits erop dat de ecoscore nog geen rekening hield met services zoals upgradekits, lenzen en warranties."

### Services inbegrepen

De opmerking was terecht. Deze services zijn immers ook cruciaal voor duurzaamheid, omdat ze de levensduur van producten verlengen en vaak het energieverbruik verminderen. Dus besloot het team om de KPI voor inkomsten uit producten met een ecolabel – die de inkomsten uit hardware en software met ecolabel meet – te verbreden met diensten die duidelijk bijdragen aan circulariteit en levensduurverlenging. De nieuwe regels omvatten nu:

- Uitgebreide warranties waardoor producten langer gebruikt kunnen worden.
- Lenzen en andere belangrijke componenten (bv. voedingen of input cards) die essentieel zijn voor de werking van het product, maar apart worden verkocht zodat klanten hun systeem kunnen configureren.
- Product-as-a-service-aanbiedingen, zoals Cinema-as-a-Service, wanneer het onderliggende product een Barco-ecolabel heeft.

### Upgradekits voor laserprojectoren

De grootste uitdaging? Een upgradekit voor een oudere reeks laserprojectoren. De kit maakt de projector energie-efficiënter en verlengt de levensduur, maar bij de productie van de projector werden niet genoeg data verzameld om de ecoscoring-methode toe te passen. Een onvolledige beoordeling wilde het team niet. Dus ontwikkelden ze specifieke regels om dit soort upgrades te beoordelen. De aanpak is extern gecontroleerd en gevalideerd.

### Blijven evolueren

Het sustainability team blijft onze ecoscoring-aanpak verder verfijnen. Zo willen ze de lijst met services in 2026 verder uitbreiden.

"We zijn trots op deze nieuwe stap", besluit Daniela. "Zeker de externe validatie is een opsteker. Door bij ecoscoring ook rekening te houden met services, meten we niet langer alleen hoe duurzaam onze oplossingen zijn bij de lancering, maar waarderen we ook het aanbod dat de milieuprestaties en circulariteit van onze producten verbetert."

[Duik dieper in onze ecoscore.](#)

Door rekening te houden met services, belonen we niet alleen duurzame oplossingen maar ook ook services die de milieuprestaties en circulariteit van ons aanbod verbeteren.

**Daniela Defavori Casatti,**  
Ingenieur Duurzaamheid

## De productkwaliteit in de hele waardeketen verhogen

Barco heeft een sterke reputatie als A-merk en die reputatie moeten we fors bewaken. Maar hoe blijven we die standaard handhaven terwijl we alsnog sneller innoveren en nieuwe producten lanceren? Daar helpt het programma 'Together for the Better' bij.

"Kwaliteit is cruciaal voor klanttevredenheid en een belangrijk materieel topic", begint Tatiana Looten, Global Strategic Initiatives Manager. "Samen met collega's uit de hele organisatie hebben we vier manieren geïdentificeerd om die kwaliteit te verbeteren: meer ownership van begin tot eind vergroten, meer preventieve maatregelen, een betere samenwerking tussen afdelingen en striktere naleving van processen." Om zeker te zijn dat hun acties rekening zouden houden met de volledige productlevenscyclus, werkte het team aan vijf specifieke werkstromen:

### 1. Nauwkeurigere controle op de kwaliteit van leveranciers:

Een vernieuwd leveranciersbeoordelingssysteem – nu met vier belangrijke parameters in plaats van twee – biedt een completer inzicht in de prestaties. Realtimedashboards, die toegankelijk zijn voor alle stakeholders, zorgen voor meer transparantie en ondersteunen een snellere besluitvorming.

**2. Slimmere ontwerpwijzigingen:** Een Engineering Change Board – met stakeholders uit verschillende disciplines – helpt ontwerpers om elk wijzigingsvoorstel te beoordelen op basis van een gedegen impactanalyse. Het resultaat: slimmere resourceplanning, meer transparantie, traceerbare wijzigingen en minder productieonderbrekingen.

**3. Snellere afhandeling van klantenproblemen:** Het classificatiesysteem voor customer issues is nu afgestemd op de specifieke businessunit en, waar nodig, op het product. Dat maakt het makkelijker om trends in serviceproblemen betrouwbaar te analyseren en zorgt voor een vroegere detectie van kwaliteitsproblemen.

**4. Sterker ontwerp en productvalidatie:** Het team verbeterde preventie door dubbele tests uit te voeren op productiemonsters en inventariseerde testplannen om hiaten in de testdekking te voorkomen. Een nieuwe database verzamelt tips rond kwaliteit van het Entertainment-teams. Zo vermijden ontwerpers fouten uit het verleden en delen ze vlot inzichten met andere teams.

### 5. Gestructureerde Plan-Do-Check-Act-methode in productie:

Op basis van data uit de Pareto-analyses kon het team de belangrijkste oorzaken van productiedalingen identificeren en aanpakken, en ontwikkelden ze acties om herhaling te voorkomen. De resultaten waren indrukwekkend. In nauwelijks een paar maanden haalden ze voor alle geselecteerde productreeksen al een veel hoger rendement bij de eerste productieruns.

### Resultaten die ertoe doen

Na 18 maanden wordt de impact zichtbaar: meer transparantie, minder herwerkingen, snellere troubleshooting én een groeiende focus op kwaliteit binnen de teams. "Natuurlijk is er nog ruimte voor verbetering", geeft Tatiana toe. "En sommige acties zullen pas op de lange termijn effect hebben. Maar we hebben belangrijke stappen in de goede richting gezet. We reageren niet alleen beter op kwaliteitsproblemen; we voorkomen ze steeds vaker."

### Wie is verantwoordelijk voor de kwaliteit? Jij!

Omdat kwaliteit bij Barco de verantwoordelijkheid van elke medewerker is, werd 'The ball is yours too' het motto van het kwaliteitsprogramma. Het team lanceerde een aantal leuke initiatieven om de awareness te vergroten en de ownership te versterken: van antistress-ballen in vergaderruimtes, inspirerende keynotes en paneldiscussies en uitdagende wedstrijden en tot notitieboekjes met de titel: 'Wie is verantwoordelijk voor kwaliteit?' - met een spiegel erin.



Dit is veel meer dan processen aanpassen. We zetten een culturele transformatie in gang. Iedereen moet begrijpen dat kwaliteit ook hun verantwoordelijkheid is.

**Tatiana Looten,**  
Manager Strategic Initiatives, Barco

**Management groep**

Beneluxpark 21  
8500 Kortrijk – Belgium  
Tel.: +32 (0)56 89 59 00

**Maatschappelijke zetel**

President Kennedypark 35  
8500 Kortrijk – Belgium  
Tel.: +32 (0)56 89 59 00  
VAT BE 0473.191.041  
RPR Gent, Section Kortrijk

**Beursnotering**

Euronext Brussels

**Financiële informatie**

Meer informatie is verkrijgbaar bij het  
departement Investor Relations van de groep:

Willem Fransoo  
Director Investor Relations  
Tel.: +32 (0)56 89 59 00  
E-mail: willem.fransoo@barco.com

**Copyright © 2026 Barco NV**

Alle rechten voorbehouden.

**Realisatie**

Barco Corporate Marketing &  
Investor Relations Office  
Focus Advertising

**Barco**

Beneluxpark 21  
8500 Kortrijk – Belgium

