

Resultaten eerste halfjaar 2026

Verbeterd momentum in het tweede kwartaal in uitdagende marktomstandigheden

Kortrijk, België, 15 juli 2026, 7:15 uur – Vandaag heeft Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) de resultaten bekendgemaakt voor de periode van zes maanden eindigend op 30 June 2026.

Hoogtepunten eerste helft en tweede kwartaal 2026

- Bestellingen in 1H26 bedroegen 467,8 miljoen euro (-4% jaar-over-jaar), gedreven door verbeterde prestaties in Noord- en Zuid-Amerika (+8% jaar-over-jaar) en een sterke orderontvangst voor controlekamers in alle regio's, gecompenseerd door een zwakkere vraag in Healthcare.
- Met een positieve book-to-bill ratio groeide de orderportefeuille, inclusief recurrente inkomsten, tot 568,3 miljoen euro, vergeleken met 492,8 miljoen euro eind 2025 en 548,4 miljoen euro in 1H25.
- De omzet in 1H26 bedroeg 418,1 miljoen euro, 8% lager dan de omzet van 454,4 miljoen euro in 1H25, of 3% lager jaar-over-jaar exclusief een significant valuta-effect van 20,7 miljoen euro.
- De brutowinstmarge in 1H26 bedroeg 39,4% van de omzet, tegenover 40,0% in 1H25, als gevolg van lagere verkopen en een ongunstige productmix; het tweede kwartaal verbeterde ten opzichte van het eerste kwartaal.
- EBITDA 1H26 bedroeg 26,1 miljoen euro, tegenover 48,0 miljoen euro in 1H25, als gevolg van een lagere brutowinstmarge en een lagere operating leverage op een lagere omzet; EBITDA marge van 6,2%.
- Vrije kasstroom 1H26 van -36,7 miljoen euro, tegenover 21,4 miljoen euro in 1H25, door hogere voorraden.
- Nettowinst 1H26 bedroeg -4,8 miljoen euro, tegenover 23,3 miljoen euro in 1H25. De winst per aandeel bedroeg -0,06 euro.
- De overname van VerVent Audio Holding werd op 30 april afgerond en geïntegreerd in de Entertainment divisie als de business unit Consumer Experience, die twee maanden bijdroeg aan de resultaten van het eerste halfjaar van 2026.
- Vernietiging van 5.575.000 eigen aandelen op 21 mei '26; nieuw totaal van 87.341.645 uitstaande aandelen

Citaat van de CEO, An Steegen

"Na een moeilijk eerste kwartaal zagen we verbeteringen in het tweede kwartaal, gedreven door sterke prestaties in Controlekamers, solide groei in Diagnostic Imaging en een opleving in Cinema, met name in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika.

We verscherpen onze focus op bedrijfsonderdelen met structurele groeidynamiek en een duidelijke differentiatie. Ondertussen nemen we kostenbesparende maatregelen en hebben we een slankere organisatie- en managementstructuur geïmplementeerd om de prestaties te verbeteren. Strategisch gezien blijven we ons inzetten voor het behoud van onze leidende marktposities, het beschermen van winstmarges en het versnellen van onze software- en AI-roadmap.

Tot slot zijn we verheugd de overname van VerVent Audio Holding te hebben afgerond, een belangrijke mijlpaal in onze ambitie om een volledig geïntegreerde aanbieder van audiovisuele oplossingen te worden, zowel in professionele als consumentenmarkten."

Executive summary

Toplijn van de groep

in miljoen euro	1H26	1H25	1H24	1H26 vs 1H25
Bestellingen	467,8	487,5	463,3	-4%
Omzet	418,1	454,4	434,5	-8%

Toplijn van de groep – orderontvangst verbetert tegen eind 1H26; orderportefeuille versterkt

De bestellingen bedroegen 467,8 miljoen euro, een daling van 4% jaar-over-jaar, waarbij het tweede kwartaal aanzienlijk beter was dan het eerste, met een verbetering tegen het einde van het tweede kwartaal van 2026. De bestellingen groeiden zowel voor Enterprise, met name voor Control Rooms, als voor Entertainment, door de sterke prestaties van Cinema en de bijdrage van de nieuwe business unit Consumer Experience. Healthcare daarentegen daalde, voornamelijk door een zwakkere vraag in de chirurgische oplossingen. Regionaal gezien realiseerden Noord- en Zuid-Amerika de sterkste groei op jaar-over-jaar met 8%, gedreven door Cinema. EMEA werd beïnvloed door de zwakke vraag naar Immersive Experience in het Midden-Oosten. Met een positieve book-to-bill ratio gedurende de eerste helft van 2026 groeide de orderportefeuille, inclusief recurrente inkomsten, tot 568,3 miljoen euro, een stijging ten opzichte van 492,8 miljoen euro eind 2025.

De omzet in de eerste helft van 2026 bedroeg 418,1 miljoen euro, een daling van 8% op jaar-over-jaar, of een daling van 3% exclusief het wisselkoerseffect van 20,7 miljoen euro. Dit weerspiegelt vertraagde orderontvangst en een zwakke orderconversie als gevolg van geopolitieke onzekerheid. Entertainment voegde Consumer Experience toe aan de portfolio en zag een groei jaar-over-jaar in Cinema in Noord- en Zuid-Amerika. Immersive Experience daalde in alle regio's, met name in het Midden-Oosten en Noord- en Zuid-Amerika. Binnen Enterprise groeide de omzet van controlekamers dankzij een goede vraag in beveiligingsgerelateerde eindmarkten, terwijl de Meeting Experience in lijn met voorgaande kwartalen daalde. In Healthcare presteerden diagnostische displays goed in alle regio's, wat deels werd gecompenseerd door een zwakkere markt voor chirurgische oplossingen.

Toplijn per divisie – contrasterende trends

Entertainment noteerde een ordergroei van 3% en een omzetsdaling van 5% in de eerste helft van 2026. De solide prestaties van de Cinema in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika en de bijdrage van Consumer Experience werden gecompenseerd door een zwakkere omzet in Immersive Experience. In Cinema werd de onderliggende vraag ondersteund door geleidelijk verbeterende box office in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, wat leidde tot investeringen door bioscoopeigenaren, terwijl China werd beïnvloed door zwakkere prestaties van lokale content. HDR by Barco bleef aan tractie winnen, met een groeiende pijplijn en toenemende adoptie en box office. Immersive Experience zag een zwakkere verhuurmarkt in belangrijke regio's, terwijl vaste installaties en themaparken solide bleven presteren. Consumer Experience presteerde goed na de overname, met sterke prestaties in hoofdtelefoons en automotive audio, die gedeeltelijk werden gecompenseerd door een zwakkere vraag naar geïntegreerde en passieve oplossingen.

Enterprise rapporteerde een omzetsdaling in de eerste helft van 2026, voornamelijk door de aanhoudende zwakte in Meeting Experience, terwijl Control Rooms groeide dankzij een sterke orderinstroom. De omzet in Meeting Experience daalde in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, deels gecompenseerd door groei in APAC. Dit weerspiegelt een aanhoudende daling met dubbele cijfers in de BYOD-verkoop. ClickShare Hub daarentegen groeide geleidelijk, met verder te verwachte groei met het uitrollen van nieuwe hardwarebundels en functies, zoals de recente lancering van de BYOD-MTR-switch voor ultieme flexibiliteit in MTR vergaderzaal configuraties. Control Rooms profiteerde van een zeer sterke orderinstroom in alle regio's voor LCD-videomuren en Rear Projection – als gevolg van de vervangingsvraag met Barco als enige overgebleven leverancier – en ook voor het Barco CTRL-platform, dat zich onderscheidt door zijn positionering met een IT-gebaseerde architectuur, beveiliging en samenwerking. Het aandeel van software in de omzet van Control Rooms nam verder toe.

Binnen Healthcare daalden de orders en de omzet met dubbele cijfers, wat de aanhoudende zwakte in het chirurgische portfolio weerspiegelden. Deze daling werd gedeeltelijk gecompenseerd door groei in diagnostische displays en stabiele prestaties voor modality displays. De groei voor diagnostische beeldvormingsschermen, met name in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, was te danken aan de aanhoudende vraag naar radiologie- en mammografiedisplays en een groeiende pijplijn in digitale pathologie, inclusief AI-workflows. Modality bleef zich richten op het binnenhalen van nieuwe OEM-contracten in een kostenefficiënte omgeving. Voor chirurgische oplossingen bleef het aflopen van grote Nexxis- en displaycontracten in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika in 2025 daarentegen de resultaten drukken. De toekomstige roadmap voor chirurgische oplossingen zal zich uitbreiden naar kostenefficiënte en schaalbare oplossingen voor het middensegment en realtime compute workflows.

Winstgevendheid - Brutowinst beïnvloed door productmix en lagere omzet; EBITDA weerspiegelt operating deleverage, waardoor de impact van de kostenbeheersing wordt gemaskeerd

De brutowinst bedroeg 164,9 miljoen euro, of 39,4% van de omzet, tegenover 40,0% in de eerste helft van 2025. Deze daling is voornamelijk te wijten aan lagere verkopen, waardoor de vaste kosten minder goed konden worden gedekt. Daarnaast was de productmix ongunstig, vanwege lagere volumes in Meeting Experience in het eerste kwartaal en aanhoudende zwakte in het chirurgische portfolio gedurende de eerste helft van het jaar. De mix verbeterde in het tweede kwartaal, wat leidde tot een hogere brutomarge ten opzichte van zowel het eerste kwartaal als dezelfde periode vorig jaar, ondanks een relatief lagere margebijdrage van het audioportfolio binnen de business unit Consumer Experience.

De EBITDA bedroeg 26,1 miljoen euro, tegenover 48,0 miljoen euro in het voorgaande jaar, wat neerkomt op een EBITDA marge van 6,2%, vergeleken met 10,6% in de eerste helft van 2025. De daling van de EBITDA marge werd veroorzaakt door een lagere brutowinst en door lagere operating leverage als gevolg van de lagere omzet, gedeeltelijk gecompenseerd door lagere indirecte kosten op vergelijkbare basis (exclusief VerVent).

De vrije kasstroom in de eerste helft van 2026 bedroeg -36,7 miljoen euro, tegenover 21,4 miljoen euro een jaar eerder. Deze daling is voornamelijk te wijten aan hogere voorraden. Deze werden deels veroorzaakt door aankopen van componenten met het oog op verwachte prijsstijgingen en deels door hogere voorraden van afgewerkte producten als gevolg van lagere dan verwachte verkopen in diverse eindmarkten. CAPEX in het eerste halfjaar bedroeg 15,4 miljoen euro, met investeringen in een nieuw geautomatiseerd magazijn in de Belgische fabriek en in Cinema-as-a-Service.

De netto financiële positie is een nettoschuld van 32,6 miljoen euro, tegenover een netto kaspositie van 186,2 miljoen euro aan het einde van het jaar 2025. De belangrijkste kasuitstromen hielden verband met de overname van VerVent Audio Holding, de negatieve vrije kasstroom, dividenduitkeringen en het aandeleninkoopprogramma.

Vooruitzichten voor het volledige jaar 2026

De volgende stellingen zijn toekomstgerichte verklaringen op vergelijkbare basis; de werkelijke resultaten kunnen aanzienlijk verschillen.

Geopolitieke instabiliteit en onzekerheid bleven de vraag en de vooruitzichten gedurende de eerste helft van het jaar beïnvloeden. Het management verwacht een jaaromzet die hoger ligt dan vorig jaar, inclusief de recente overname van VerVent Audio Holding, en een EBITDA marge van 11-12%.

Organisatie-update

Als onderdeel van de voortdurende inspanningen om de organisatie te vereenvoudigen en de besluitvorming te stroomlijnen, heeft Barco een compactere structuur voor het senior management en de overheadkosten geïmplementeerd. In dit kader zijn alle Healthcare activiteiten ondergebracht onder de gezamenlijke operationele leiding van John Zhao, EVP Healthcare, wat een kostenefficiënte en gedisciplineerde uitvoering bevordert. Door de verantwoordelijkheden van de CFO en CDIO te combineren, wil Barco de besluitvorming, de digitale transformatie en de operationele excellentie binnen het hele bedrijf verder versterken.

Geconsolideerde resultaten voor 1H26

Bestellingen & orderboek

Bestellingen per divisie

in miljoen euro	1H26	1H25	1H24	1H26 vs 1H25
Entertainment	243,5	236,4	229,1	+3%
Enterprise	115,1	109,5	110,6	+5%
Healthcare	109,2	141,6	123,5	-23%
Groep	467,8	487,5	463,3	-4%

Bestellingen per regio

in miljoen euro	1H26	% van totaal	1H25	% van totaal	1H26 vs 1H25
Amerika	228,1	49%	212,1	44%	+8%
EMEA	147,2	31%	171,8	35%	-14%
APAC	92,5	20%	103,6	21%	-11%
Groep	467,8	100%	487,5	100%	-4%

Orderboek

in miljoen euro	30 Jun 2026	31 Dec 2025	30 Jun 2025	31 Dec 2024	30 Jun 2024
Orderboek	568,3	492,8	548,4	563,7	533,3

Omzet

Omzet per divisie

in miljoen euro	1H26	1H25	1H24	1H26 vs 1H25
Entertainment	199,5	209,3	190,4	-5%
Enterprise	97,9	107,6	113,3	-9%
Healthcare	120,7	137,6	130,9	-12%
Groep	418,1	454,4	434,5	-8%
<i>Omzet bij constante valuta</i>				-3%

Omzet per regio

in miljoen euro	1H26	% van totaal	1H25	% van totaal	1H26 vs 1H25
Amerika	196,4	47%	220,9	49%	-11%
EMEA	140,0	33%	147,3	32%	-5%
APAC	81,8	20%	86,1	19%	-5%
Groep	418,1	100%	454,4	100%	-8%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 164,9 miljoen euro, of 39,4% van de omzet (40,0% in de eerste helft van 2025). De margedruk was het gevolg van lagere verkopen en een ongunstige productmix, met een lagere omzet in Meeting Experience in het eerste kwartaal en aanhoudende zwakte in Surgical. De brutowinstmarge verbeterde in het tweede kwartaal ten opzichte van het eerste kwartaal dankzij stabiliserende verkopen en een verbetering in de productmix, ondanks de toevoeging van Consumer Experience, dat een lagere brutomarge heeft.

Indirecte uitgaven

De totale indirecte kosten stegen nominaal tot 159,5 miljoen euro, of 38,1% van de omzet, vergeleken met 157,2 miljoen euro of 34,6% in de eerste helft van vorig jaar. Exclusief de kosten voor de klantbeleving was er een nominale daling op jaar-over-jaar tot 153,2 miljoen euro, wat wijst op een strikte kostenbeheersing.

EBITDA

De EBITDA bedroeg 26,1 miljoen euro, vergeleken met 48,0 miljoen euro in het voorgaande jaar, waarbij de marge daalde van 10,6% in de eerste helft van 2025 naar 6,2%. Dit weerspiegelt zowel een lagere brutowinst als een lagere kostenabsorptie door een lagere omzetbasis, hoewel er wel geprofiteerd werd van lagere indirecte kosten op vergelijkbare basis, exclusief de overname van VerVent Audio Holding.

Per divisie waren de omzet, EBITDA en EBITDA marge als volgt:

1H26 (in miljoen euro)	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Entertainment	199,5	16,8	8,4%
Enterprise	97,9	5,8	5,9%
Healthcare	120,7	3,5	2,9%
Groep	418,1	26,1	6,2%

De EBITDA per divisie in 1H26 ten opzichte van 1H25 (en 1H24) is als volgt:

in miljoen euro	1H26	1H25	1H24	1H26 vs 1H25
Entertainment	16,8	22,2	18,9	-24%
Enterprise	5,8	8,6	4,8	-32%
Healthcare	3,5	17,2	11,5	-79%
Groep	26,1	48,0	35,2	-46%

EBIT

De adjusted EBIT¹ bedroeg 1,2 miljoen euro, ofwel 0,3% van de omzet, vergeleken met 25,7 miljoen euro, ofwel 5,7% van de omzet in het eerste semester van vorig jaar.

De herstructureringskosten in de eerste helft van 2026 bedroegen 8,4 miljoen euro en hielden verband met de sluiting van de O&O faciliteit in Frederikstad, Noorwegen, en diverse organisatorische efficiëntieverhogende maatregelen.

Belastingen op het resultaat

In de eerste helft van 2026 bedroeg de netto belastingteruggave 1,2 miljoen euro bij een effectief belastingtarief van 18%, vergeleken met 4,8 miljoen euro aan betaalde belastingen bij een vergelijkbaar effectief belastingtarief in de eerste helft van 2025.

Nettoresultaat

De nettowinst toerekenbaar aan aandeelhouders bedroeg in de eerste helft van 2026 -4,8 miljoen euro, oftewel -1,1% van de omzet, vergeleken met 23,3 miljoen euro, oftewel 5,1% van de omzet, in het eerste halfjaar van 2025.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) voor de eerste helft van 2026 bedroeg -0,06 euro, vergeleken met 0,27 euro een jaar eerder.

Kasstroom & Balans

Vrije kasstroom

De vrije kasstroom voor het eerste halfjaar van 2026 bedroeg -36,7 miljoen, tegenover 21,4 miljoen in het eerste halfjaar van 2025. Uitgaande van een lagere bruto operationele vrije kasstroom als gevolg van lagere verkopen, was er een aanzienlijke kasuitstroom door hogere voorraden. De toename van de voorraden werd veroorzaakt door de aankoop van componenten in afwachting van prijsverhogingen en door hogere voorraden eindproducten als gevolg van lagere verkopen dan verwacht in diverse eindmarkten.

in miljoen euro	1H26	1H25
Bruto operationele vrije kasstroom	20,1	45,0
Wijzigingen van de handelsvorderingen	26,7	16,5
Wijziging van de voorraden	-57,5	-2,9
Wijziging van de handelsschulden	-6,8	5,6
Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal	-5,4	-19,2
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-43,1	0,1
Vrije operationele kasstroom, netto	-23,0	45,1
Interestopbrengsten/-kosten	0,8	2,9
Belastingen op het resultaat	-3,4	-12,7
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	-25,7	35,3
Aankopen van materiële en immateriële vaste activa	-15,4	-14,0
Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa	4,3	0,1
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-11,1	-13,9
VRIJE KASSTROOM	-36,7	21,4

¹ Adjusted EBIT is het EBIT exclusief herstructureringskosten en waardeverminderingen (zie de [verklarende woordenlijst](#) in het Jaarverslag)

Werkkapitaal

Het netto werkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 19,9% in de eerste helft van 2026, tegenover 13,1% eind 2025. Dit was voornamelijk het gevolg van hogere voorraden en de toevoeging van de Consumer Experience activiteiten. De DSO (aantal dagen klantenkrediet) bedroeg 73 dagen, terwijl de DPO (aantal dagen leverancierskrediet) steeg naar 81 dagen, in verband met de inkoop van geheugencomponenten.

in miljoen euro	1H26	FY25	1H25
Handelsvorderingen	199,1	202,9	173,7
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	73	65	64
Vorraden	300,4	206,4	204,4
Vorraadrotatie	1,5	2,2	2,2
Handelsschulden	-125,2	-112,8	-101,5
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	81	70	63
Overig werkkapitaal	-172,1	-170,0	-158,3
TOTAAL WERKKAPITAAL	202,1	126,5	118,2

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 15,4 miljoen euro, vergeleken met 14,0 miljoen euro een jaar eerder. Dit had voornamelijk betrekking op nieuwe automatiseringssystemen en een geautomatiseerd magazijn in de fabriek in Kortrijk, en op investeringen in Cinema-as-a-Service.

Rendement op geïnvesteerd kapitaal

Het rendement op geïnvesteerd kapitaal (ROCE) - exclusief Consumer Experience over de afgelopen 12 maanden eindigend op 30 juni 2026 bedroeg 9,2%, vergeleken met 16,0% een jaar geleden.

Netto financiële kaspositie

De nettoschuldpositie bedroeg op 30 juni 2026 32,6 miljoen euro, tegenover een nettokaspositie van 186,2 miljoen euro aan het einde van 2025. Dit weerspiegelt een kasuitstroom van 134,2 miljoen euro in verband met de overname van VerVent Audio Holding, de negatieve vrije kasstroom van 36,7 miljoen euro year-to-date 2026, een dividenduitkering van 44,8 miljoen euro en de aandeleninkoop ter waarde van 10,9 miljoen euro.

Update Sustainable Impact Journey

De duurzaamheidsstrategie² van Barco is gericht op drie strategische prioriteiten, die elk worden ondersteund door meetbare KPI's en doelstellingen. De onderstaande punten schetsen de voortgang die is geboekt in het eerste semester van 2026:

Protecting earth

% Inkomsten uit producten met ecolabel	1H26	FY25	1H25	FY24
Groep (excl. Consumer Experience)	77%	76%	70%	68%

De ecoscoring methodologie van Barco meet de milieu-impact van de product portfolio en heeft voor boekjaar 2026 een streefwaarde vastgesteld van 78% ecologisch gecertificeerde omzet.³ In de eerste helft van 2026 bedroeg het aandeel van de omzet uit producten met een ecolabel 77%. Immersive Experience boekte opmerkelijke vooruitgang met zijn nieuwe portfolio van I600- en QDX-projectoren en Encore 3 beeldverwerkingstechnologie. Daarnaast was er een positief effect te zien in Healthcare en ook in controlekamers, waar de productmix verschoof naar lcd-schermen en software.

Engaging people

Aantal medewerkers (hoofden)	1H26	2H25	1H25	2H24	1H24
Groep (incl. Consumer Experience)	3.673	3.253	3.199	3.243	3.305

Aan het einde van het eerste halfjaar van 2026 had Barco 3.673 medewerkers in dienst, inclusief de teams van Consumer Experience. Exclusief Consumer Experience waren dit 3.206 mensen, vergeleken met 3.253 aan het einde van 2025. De netto daling weerspiegelt de voortdurende optimalisatie van de operationele structuur van het bedrijf, inclusief de sluiting van de Noorse vestiging, evenals gerichte efficiëntieverbeteringen, met name in overhead- en ondersteunende functies. Het aantal directe arbeidskrachten daalde in deze periode licht, in lijn met de lagere verkoopvolumes. Tegelijkertijd bleef Barco de capaciteiten in strategische domeinen zoals softwareontwikkeling en artificiële intelligentie versterken door middel van selectieve aanwerving.

² Barco rapporteert zijn duurzaamheidsinformatie overeenkomstig de toepasselijke Europese standaarden voor duurzaamheidsrapportering (European Sustainability Reporting Standards – ESRS).

³ Meer informatie over Barco's eco-scoremethodologie vindt u in de nieuwste publicatie: [Duurzaamheidsverklaringen](#). De berekening van de omzet wordt uitgelegd in de [woordenlijst](#).

Empowering society

Net Promoter Score van klanten	1H26	FY25	1H25	FY24
Groep (excl. Consumer Experience)	66	60	56	54

Barco meet de tevredenheid en loyaliteit van klanten en partners via een halfjaarlijkse Net Promoter Score (NPS)-enquête. Barco streeft naar continue verbetering en wil elk jaar een minimale NPS van 50 behalen.

In de eerste helft van 2026 behaalde Barco een Net Promoter Score van 66, zes punten hoger dan in het vorige onderzoek en ruim boven de interne doelstelling. De partnertevredenheid bereikte een nieuw hoogtepunt, terwijl het sentiment onder eindgebruikers op een solide niveau bleef, in lijn met de consistent positieve trend van de afgelopen jaren.

In alle business units bleven productkwaliteit en betrouwbaarheid de belangrijkste drijfveren voor klantloyaliteit, wat de kracht van Barco's technologieportfolio en klantrelaties onderstreept. Diagnostic Imaging en Cinema behaalden de hoogste scores en controlekamers lieten de sterkste groei zien. Verdere investeringen in softwaremogelijkheden, service en operationele excellentie bieden de mogelijkheid om de klantervaring verder te verbeteren.

Resultaten per divisie voor de periode 1H26

ENTERTAINMENT divisie

Prestatiecijfers 1H26 versus 2H25 en 1H25

in miljoen euro	1H26	2H25	1H25	Vershil vs 1H25
Bestellingen	243,5	225,6	236,4	+3%
Omzet	199,5	257,5	209,3	-5%
Brutowinst	69,3	92,0	73,3	-5%
Brutowinstmarge	34,8%	35,7%	35,0%	-0.3 ppts
EBITDA	16,8	46,8	22,2	-24%
EBITDA-marge	8,4%	18,2%	10,6%	-2.2 ppts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Entertainment	118,3	81,2	145,6	111,9	117,7	—%

Entertainment noteerde een ordergroei van 3% en een omzetsdaling van 5% in de eerste helft van 2026. De omzet in het tweede kwartaal was stabiel jaar-op-jaar, een aanzienlijke verbetering ten opzichte van het eerste kwartaal. De solide prestaties van Cinema in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika en de toevoeging van Consumer Experience werden gecompenseerd door een zwakkere prestatie in Immersive Experience.

In Cinema zorgden de verbeterde box office prestaties in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika voor aanhoudende investeringen in laserprojectietechnologie door bioscopeigenaren. China bleef daarentegen een uitdaging vanwege de tegenvallende box office voor zowel lokale als buitenlandse films. HDR by Barco heeft zijn pijplijn verder uitgebreid en streeft naar meer dan 100 installaties tegen eind 2026, waarbij het per scherm een toonaangevende box-officeprestatie genereert. HDR by Barco evolueert naar een volledig ecosysteem met naar verwachting meer dan 45 filmtitels in 2026 en een sterke betrokkenheid van grote filmstudio's en bioscoopexploitanten. De meeste projecten van HDR by Barco omvatten recurrente inkomstencomponenten, waaronder prestatiegebaseerde modellen. Dit kan de omzet op korte termijn uitstellen, maar ondersteunt duurzame klantrelaties op langere termijn.

De orders en verkopen van Immersive Experience daalden, terwijl het marktaandeel groeide door een zwakkere verhuurmarkt, met name in het Midden-Oosten en de Verenigde Staten. Vaste installaties bleven relatief stabiel. De groei in themaparken bleef een sterke compensatie bieden, met een aanhoudende groei in marktaandeel. Barco zal zijn portfolio van projectoren in het middensegment verder uitbreiden in de tweede helft van 2026 met de compacte en kostenefficiënte I65-projector. De omzet van de Encore 3 beeldverwerkingsoplossing normaliseert zich, na het wegwerken van de initiële achterstand direct na de lancering. Simulatie presteerde grotendeels in lijn met vorig jaar.

Consumer Experience vertoonde een solide prestatie in de twee maanden na de overname. Er was een duidelijk verschil tussen productcategorieën en regio's, met een sterke groei in hoofdtelefoons en auto-audio, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door een zwakkere vraag naar geïntegreerde en passieve luidspreker oplossingen, met name in de VS en delen van Europa. Over het geheel genomen bleef het bedrijf profiteren van productinnovatie en portfolio-ontwikkeling, waardoor de positie in het premium audiosegment werd versterkt.

De brutowinstmarge voor Entertainment bedroeg 34,8%, een daling van 0,3 procentpunt ten opzichte van de eerste helft van 2025, als gevolg van een ongunstige productmix en de integratie van Consumer

Experience. De EBITDA daalde naar 16,8 miljoen euro, of 8,4% van de omzet, tegenover 10,6% een jaar eerder, door een lagere brutomarge, een lagere operationele schuld ratio als gevolg van een lagere omzet en de toevoeging van Consumer Experience. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door lagere indirecte kosten op vergelijkbare basis.

ENTERPRISE divisie

Prestatiecijfers 1H26 versus 2H25 en 1H25

in miljoen euro	1H26	2H25	1H25	Vershil vs 1H25
Bestellingen	115,1	120,0	109,5	+5%
Omzet	97,9	127,6	107,6	-9%
Brutowinst	51,8	67,6	54,7	-5%
Brutowinstmarge	52,9%	53,0%	50,9%	+2 ppts
EBITDA	5,8	21,1	8,6	-32%
EBITDA-marge	5,9%	16,5%	8,0%	-2.1 ppts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Enterprise	58,7	39,3	71,4	56,2	56,1	+5%

De bestellingen in Enterprise stegen in het eerste semester met 5%, terwijl de omzet met 9% daalde. In het tweede kwartaal was er echter een duidelijke verbetering zichtbaar, met 5% omzetgroei op jaarbasis.

Meeting Experience realiseerde lagere verkopen in de eerste helft van 2026, met dalingen in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, die gedeeltelijk werden gecompenseerd door groei in APAC. De activiteit bleef geconfronteerd worden met een wereldwijde dubbelcijferige daling van de BYOD-verkoop aan eindgebruikers (sell-out), die lager bleef dan de leveringen aan het distributiekanaal (sell-in). ClickShare Hub wordt geleidelijk opgeschaald, waarbij verdere versnelling wordt verwacht naarmate bijkomende bundels en functionaliteiten beschikbaar komen. Het platform bleef zich verder ontwikkelen met de recente introductie van Wireless BYOD voor Microsoft Teams Rooms, waardoor gebruikers flexibel kunnen schakelen tussen Microsoft Teams Rooms en BYOD-vergaderuimtes. Ondanks de uitdagende en veranderende marktomstandigheden behield ClickShare zijn leiderspositie in de markt van platformafhankelijke draadloze vergaderoplossingen. Deze positie wordt ondersteund door een sterke interoperabiliteit, een licentievrij model en een onverminderde focus op beveiliging, wat recent werd bevestigd door de ANSSI-certificering van ClickShare CX-50 Gen2.

Control Rooms realiseerde een zeer sterke orderinstroom in het eerste semester van 2026, met een dubbelcijferige groei in zowel EMEA als Noord- en Zuid-Amerika. De groei werd aangedreven door Barco CTRL, LCD-videowalls en Rear Projection, waarbij Barco blijft profiteren van zijn unieke positie in een nichemarkt die geleidelijk uitdooft. Barco CTRL won belangrijke contracten, met name in de energie- en nutssector, en versterkte zijn marktpositie verder dankzij zijn belangrijkste onderscheidende kenmerken: enterprise-grade security, geconnecteerde controlekamers die flexibele samenwerking tussen teams en locaties mogelijk maken, en een unieke AV-over-IT-aanpak die controlekamer workflows naadloos integreert in de IT-omgevingen van klanten. Daarnaast breidde Barco zijn ecosysteem voor LED-beeldverwerking verder uit via samenwerkingen met toonaangevende LED-fabrikanten, waarbij de expertise in beeldverwerking en systeemintegratie wordt gecombineerd met hoogwaardige LED-panelen. Softwareverkoop wonnen verder aan belang binnen de omzet mix en vertegenwoordigden inmiddels meer dan 40% van de omzet.

De gemiddelde brutowinstmarge van de divisie nam toe dankzij het groeiende aandeel software binnen Control Rooms. Dit positieve effect werd gedeeltelijk gecompenseerd door een lager aandeel ClickShare-omzet in de mix en hogere kosten voor geheugencomponenten. De indirecte kosten bleven ongeveer op hetzelfde niveau als vorig jaar, inclusief aanhoudend hogere investeringen in de ClickShare R&D-roadmap. Niettemin resulteerde de lagere omzet van de divisie in een EBITDA van 5,8 miljoen euro, of 5,9% van de omzet, tegenover een EBITDA van 8,6 miljoen euro, of 8,0% van de omzet, in het eerste semester van 2025.

HEALTHCARE division

Prestatiecijfers 1H26 versus 2H25 en 1H25

in miljoen euro	1H26	2H25	1H25	Verschil vs 1H25
Bestellingen	109,2	112,3	141,6	-23%
Omzet	120,7	124,4	137,6	-12%
Brutowinst	43,7	44,9	53,5	-18%
Brutowinstmarge	36,2%	36,1%	38,9%	-2.7 ppts
EBITDA	3,5	9,3	17,2	-79%
EBITDA-marge	2,9%	7,5%	12,5%	-9.6 ppts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Healthcare	60,6	60,1	65,5	58,9	69,0	-12%

Binnen de divisie Healthcare daalden de bestellingen op jaarbasis met 23%, terwijl de omzet met 12% afnam. Hoewel diagnostische beeldschermen bleven groeien en Modality relatief stabiel bleef, kende het chirurgische portfolio een aanzienlijke terugval.

Diagnostic Imaging leverde een solide prestatie, met name in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, dankzij een aanhoudende vraag naar oplossingen voor beeldschermen in radiologie en mammografie, gedreven door vervangingscycli en aangevuld met workflow- en fleet management oplossingen. Daarnaast groeit de pijplijn in digitale pathologie, met toenemende belangstelling voor nieuwe workflowsoftware zoals SlideRightQA, een AI-gestuurde oplossing voor kwaliteitsbewaking in pathologielaboratoria. Modality handhaafde stabiele verkopen dankzij zijn China-gebaseerde aanpak, die stilaan leidt tot een pijplijn van potentiële grote OEM-contracten met belangrijke klanten in een zeer competitieve markt. Daartegenover werden de chirurgische oplossingen beïnvloed door het aflopen van verschillende grote Nexxis- en displaycontracten in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika. Deze contracten droegen vóór hun beëindiging eind eerste semester 2025 bij aan een verhoogd omzetniveau. De verkopen uit deze contracten zijn nog niet volledig vervangen, wat een negatieve impact had op de prestaties. Surgical blijft haar portfolio verder aanpassen door nieuwe producten te ontwikkelen die meer kostenefficiënte en schaalbare oplossingen bieden, terwijl zij haar marktpositie in het topsegment behoudt dankzij continue innovatie.

De brutowinstmarge van de divisie bedroeg 36,2%, een daling van 2,7 procentpunt ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, als gevolg van een minder gunstige productmix met een lager aandeel chirurgische oplossingen. De operating deleverage op een aanzienlijk lagere omzet resulteerde in een EBITDA-marge van 2,9% van de omzet, tegenover 12,5% van de omzet in het eerste semester van 2025.

Om de prestaties en efficiëntie verder te verbeteren, heeft Barco recent de leiding van alle Healthcare activiteiten ondergebracht bij John Zhao, EVP Healthcare. Hierdoor kan de divisie werken volgens een meer gefocust en kostenefficiënt operationeel model.

Conference call

Barco organiseert op 15 juli 2026 om 9:00 uur CET (3:00 uur EST) een videoconferentie met investeerders, analisten en de pers om de resultaten van de eerste helft van 2026 te bespreken. Het management van Barco zal de conferentie leiden.

Een audiocast zal tegen het einde van de werkdag beschikbaar zijn op de website van het bedrijf www.barco.com

Aanvullende informatie

Verslag van de commissaris

De commissaris, PwC Bedrijfsrevisoren BV, vertegenwoordigd door Mieke Van Leeuwe, handelend in naam van Mieke Van Leeuwe BV, heeft op 14 juli 2026 een verslag met een beperkte mate van zekerheid over de tussentijdse verkorte geconsolideerde financiële overzichten op 30 juni 2026 en voor de periode van 6 maanden afgesloten op die datum zonder voorbehoud en zonder toelichtende paragraaf uitgebracht, en heeft bevestigd dat de boekhoudkundige informatie opgenomen in het persbericht, zonder materiële afwijkingen overeenstemt met de tussentijdse verkorte geconsolideerde financiële overzichten op basis waarvan het is opgemaakt. De geconsolideerde duurzaamheidsinformatie opgenomen in het persbericht is niet door de commissaris beoordeeld.

Vertaling

In geval van verschillen tussen de Nederlandse en de Engelse versie van dit persbericht, prevaleert de Engelse versie.

Voor meer informatie

Willem Fransoo, Director Investor Relations

+32 56 89 59 00 of willem.fransoo@barco.com

Financiële kalender 2026

Dinsdag 20 oktober

Trading update 3Q26

Meer informatie? Bezoek onze website <https://www.barco.com/en/about/investors>

Disclaimer

Dit persbericht kan toekomstgerichte verklaringen bevatten. Dergelijke verklaringen weerspiegelen de huidige opvattingen van het management met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en omvatten bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten wezenlijk verschillen van toekomstige resultaten, prestaties of verwezenlijkingen die door dergelijke toekomstgerichte verklaringen worden uitgedrukt of geïmpliceerd. Barco verstrekt de informatie in dit persbericht vanaf deze datum en neemt geen enkele verplichting op zich om toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht bij te werken in het licht van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. Barco wijst elke aansprakelijkheid af voor verklaringen van derden en neemt geen enkele verplichting op zich om onjuiste gegevens, informatie, conclusies of meningen gepubliceerd door derden te corrigeren met betrekking tot dit of enig ander persbericht van Barco.

Over Barco

Barco, met hoofdkantoor in Kortrijk (België), is een wereldwijd toonaangevend technologiebedrijf in visualisatie, netwerking en samenwerking. Dankzij zijn innovatieve oplossingen zorgt Barco voor vooruitgang in de gezondheidszorg, het bedrijfsleven en de entertainmentmarkt. Het succes van Barco wordt gedragen door meer dan 3.000 toegewijde 'visioneers', die gepassioneerd meewerken aan verandering door technologie.

Als beursgenoteerd bedrijf op Euronext (BAR), Reuters (BARBt.BR), en Bloomberg (BAR BB), behaalde Barco een omzet van 964 miljoen euro in 2025. Meer info op www.barco.com, of op [LinkedIn](#), [YouTube](#), [Instagram](#), en [Facebook](#).

Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2026

Bijlage I - Kwartaalresultaten

Bestellingen & orderboek

Bestellingen jaar-op-jaar

in miljoen euro	2Q26	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Bestellingen	252,4	255,6	-1%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	2Q26 vs 1Q26
Bestellingen	252,4	215,4	235,7	222,1	255,6	+17%

Orderboek

in million euro	30 Jun 2026	31 Mar 2026	31 Dec 2025	30 Sep 2025	30 Jun 2025	31 Mar 2025
Orderboek	568,3	536,0	492,8	539,7	548,4	568,6

Omzet

Omzet jaar-op-jaar

in miljoen euro	2Q26	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Omzet	237,6	242,8	-2%

Omzet per divisie jaar-op-jaar

in miljoen euro	2Q26	2Q25	2Q26 vs 2Q25
Entertainment	118,3	117,7	—%
Enterprise	58,7	56,1	+5%
Healthcare	60,6	69,0	-12%
Groep	237,6	242,8	-2%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	2Q26 vs 1Q26
Entertainment	118,3	81,2	145,6	111,9	117,7	+46%
Enterprise	58,7	39,3	71,4	56,2	56,1	+49%
Healthcare	60,6	60,1	65,5	58,9	69,0	+1%
Groep	237,6	180,6	282,4	227,1	242,8	+32%