

RESULTATEN EERSTE HALFJAAR

Omzetgroei van 10%, dankzij sterke de prestaties van Entertainment; verbetering van de winstgevendheid met een EBITDA-marge van 12,5%

Kortrijk, België, 19 juli 2023, 7.30 u – Vandaag heeft Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARbt.BR; Bloomberg: BAR BB) de resultaten bekendgemaakt voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2023. ¹

Hoogtepunten eerste halfjaar en tweede kwartaal 2023²

- **De bestellingen voor 1H23** bedroegen **541,1 miljoen euro**, een stijging met 6% ten opzichte van 1H22
- **Het orderboek** bedroeg **505,8 miljoen euro**, 9,3 miljoen euro meer dan eind 2022
- **De omzet voor 1H23** bedroeg **520,9 miljoen euro**, een stijging met 10% ten opzichte van 1H22
- **De EBITDA voor 1H23** bedroeg **65,0 miljoen euro**, of 12,5% van de omzet ten opzichte van 9,8% van de omzet in 1H22
- **De omzet voor 2Q23** bedroeg **273,9 miljoen euro**, een stijging met 3% tegenover 2Q22 en met 11% tegenover 1Q23

Executive summary

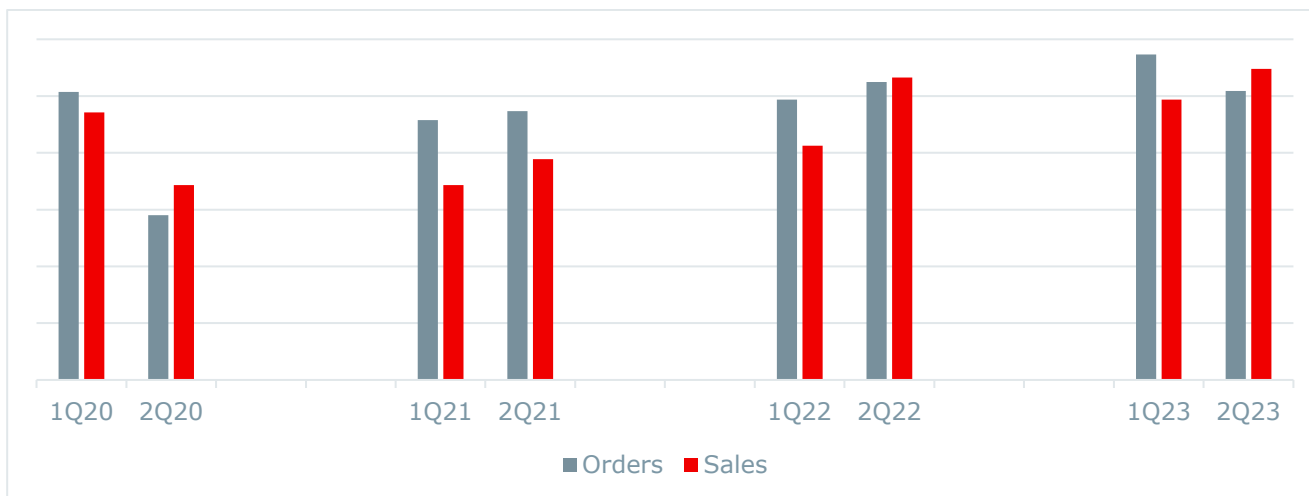
Toplijn van de groep

(in miljoen euro)	1H23	1H22	1H21	1H20	Vershil 1H23 t.o.v. 1H22
Bestellingen	541,1	509,2	465,6	398,7	6%
Omzet	520,9	472,6	366,0	407,2	10%

¹ We verwijzen naar ons [Halfjaarsverslag](#) voor het verslag van de commissaris

² Alle definities voor alternatieve prestatie maatstaven (APM's) zijn beschikbaar in de verklarende woordenlijst die beschikbaar is op de investor portal van Barco (www.barco.com/en/about-barco/investors)

1H Overzicht kwartaal-over-kwartaal



Toplijn van de groep - bestellingen en omzet stegen beide naar recordhoogte in het eerste halfjaar

In de eerste helft van het jaar stegen de bestellingen met 6% ten opzichte van de eerste helft van 2022. Deze groei kwam er onder impuls van een bijzonder sterke vraag in Entertainment. De groei van de bestellingen in Entertainment en Enterprise werd gecompenseerd door Healthcare, waar het aantal bestellingen daalde ten opzichte van een sterk 1H22. Met een positieve book-to-billverhouding in 1H23 steeg het orderboek tot 505,8 miljoen euro.

De omzet steeg tot 520,9 miljoen euro, een stijging van 10% op jaarbasis en een historisch record voor een eerste halfjaar bij Barco. De omzetgroei werd gestimuleerd door beide business units in de Entertainment-divisie, en ook door Meeting Experience. De omzet steeg in APAC, Noord- en Zuid-Amerika en meest uitgesproken in EMEA. Specifiek in China daalde de omzet, doordat het herstel van de economische activiteit na de pandemie langer duurt dan verwacht. Binnen het eerste halfjaar, na een sterke jaar-op-jaar omzetgroei in het eerste kwartaal, groeide de omzet trager in het tweede kwartaal aangezien dit vergeleken wordt met een sterker tweede kwartaal vorig jaar, toen de vraag toenam na de pandemie.

Omzetprestaties per divisie – groei gestimuleerd door Entertainment; Healthcare lager dan vorig jaar

De Healthcare-divisie rapporteerde een lagere omzet en een lager aantal bestellingen in vergelijking met de recordniveaus van de eerste helft van 2022. In Diagnostic Imaging resulteerde een normalisering van de investeringen van klanten als gevolg van door de overheid gesteunde uitgaven tijdens de pandemie, in een lichte daling van het aantal bestellingen. De omzet van Diagnostic Imaging benaderde het niveau van vorig jaar, terwijl vooral de verkoop van digitale pathologiesdisplays steeg. Surgical en Modality kenden een zwakke start van het jaar, zowel wat de inkomende bestellingen als de verkoop betreft, door een tijdsverschil tussen de gefaseerde afbouw en start van grote projecten, met name in Noord- en Zuid-Amerika, en hogere voorraden bij de klanten. In alle andere regio's kenden de bestellingen en omzet een mid-single-digit groei.

In de Enterprise-divisie steeg het aantal bestellingen met 4% ten opzichte van hetzelfde halfjaar in 2022, met een stijging in beide business units. De omzet van Enterprise benaderde het niveau van vorig jaar, dankzij een high-single-digit groei in Meeting Experience die gecompenseerd werd door een daling voor Large Video Walls. Meeting Experience tekende groei op in alle regio's als gevolg van de aanhoudend hoge vraag naar ClickShare, Barco's flexibele hybride conferentieoplossing. De verkoop van Large Video Walls daalde in alle regio's. Het aantal bestellingen steeg zowel in Europa als in de APAC-regio, maar was laag in Noord- en Zuid-Amerika, waar een onzeker investeringsklimaat de bestellingen vertraagde. Barco voltooide de strategische review van zijn activiteiten, met een sterkere focus op software- en workflowoplossingen; voor meer informatie over de strategische review verwijzen we naar het commentaar op de resultaten van de Enterprise-divisie in Deel 2.

De Entertainment-divisie kende een sterke groei van de bestellingen en omzet in alle regio's, ondanks de zwakke resultaten in China. De omzet steeg met 43% jaar op jaar, resulterend in een record eerste halfjaar voor zowel Cinema als Immersive Experience. Cinema presteerde bijzonder goed, dankzij de investeringen van bioscopen over de hele wereld in de upgrade van hun lampgebaseerde projectoren met geavanceerde laserprojectoren van de nieuwste generatie. De groei in Immersive Experience werd gestimuleerd door live evenementen en door simulatietoepassingen. De conversie naar omzet voor Entertainment verbeterde omdat de productie niet langer werd beperkt door het tekort aan componenten dat in de eerste helft van vorig jaar de resultaten beïnvloedde.

De EBITDA steeg jaar op jaar, dankzij aanzienlijke verbetering in Entertainment

De EBITDA bedroeg 65,0 miljoen euro, een stijging tegenover 46,2 miljoen een jaar geleden. De EBITDA-marge bedroeg 12,5%, wat 2,7 procentpunten hoger is dan de EBITDA-marge van 9,8% in 1H22, dankzij verbeteringen in de brutowinstmarge.

De brutowinstmarge bedroeg 40,9%, een stijging ten opzichte van 37,9% in de eerste helft van 2022 en 39,9% in de tweede helft van 2022, grotendeels dankzij hogere marges in de Entertainment-divisie, waar de verstoringen in de toelevering van vorig jaar afnamen en de brokers- en logistieke kosten daalden.

De vrije kasstroom voor 1H23 bedroeg -24,1 miljoen, inclusief 20,9 miljoen investeringsuitgaven, voornamelijk voor productie en leaseovereenkomsten met klanten. Het ROCE verbeterde tot 18% van de omzet.

Citaat van co-CEOs An Steegen en Charles Beauduin

“We zijn zeer verheugd dat Barco in de eerste helft van dit jaar een recordomzet heeft behaald. We hebben voldaan aan de bijzonder sterke vraag in de Entertainment-markten. ClickShare blijft sterk presteren dankzij het momentum voor hybride videoconferenties. Zoals verwacht waren de resultaten in Healthcare lager dan vorig jaar, terwijl we voorzien dat de vraag op lange termijn sterk blijft. Tijdens het semester hebben we de strategische review van ons Large Video Walls segment afgerond en zijn we nu bezig met het implementeren van veranderingen in ons bedrijfsmodel en groeistrategie om duurzame winstgevendheid te waarborgen. Hoewel het herstel van de pandemie in China langer duurt dan verwacht, geloven we in het lange termijn potentieel voor Barco op deze markt. We willen onze teams bedanken voor hun bijdrage tijdens de eerste helft van het jaar en we gaan met volle kracht voor een nieuwe sterke tweede helft.”

Vooruitzichten - herbevestiging van duurzame winstgevende groei

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

De omzet en EBITDA-marge zullen naar verwachting hoger zijn in de tweede helft van het jaar dan in de eerste helft van het jaar. We verwachten een meer gematigde omzetgroei omwille van China, wat resulteert in een verwachting van high-single-digit omzetgroei voor het volledige jaar.

De EBITDA-toename zal gehandhaafd worden. De impact van lagere verkoop wordt tenietgedaan door een verbetering van de bruto marge en een betere productmix. Het management herbevestigt haar verwachting voor een EBITDA marge van meer dan 14% voor het volledige jaar 2023.

We herbevestigen onze lange termijn verwachting voor een high-single-digit CAGR omzetgroei en een EBITDA marge tussen 14% en 18%.

Organisatorische update

Aangezien strategische opvolgingsplanning op lange termijn een kernelement is van onze strategie voor organisatieontwikkeling, kon Barco zijn leiderschapsteam versterken met een aantal interne promoties. Geert Carrein, EVP for Diagnostic Imaging, ging eind juni 2023 met pensioen en werd opgevolgd door Dirk Feyants, die zijn functie als VP Strategy and Business Development neerlegt. Chris Sluys, EVP Large Video Walls, ging ook met pensioen eind juni en wordt opgevolgd door Tom Sys, voordien CDIO bij Barco. Philippe Verlinde, voordien Head of IT Program Management, volgde Tom Sys op als CDIO. Erdem Soyal, EVP Immersive Experience, is niet langer in dienst bij Barco en wordt opgevolgd door Ta Loong Gan, voorheen Global Sales VP voor deze business unit.

Deel 1: Geconsolideerde resultaten voor 1H23

1.A. Update van financiële resultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 541,1 miljoen euro, een stijging van 6% in vergelijking met het eerste halfjaar van vorig jaar, dankzij een sterke stijging in Entertainment. De bestellingen namen toe in Noord- en Zuid-Amerika en in APAC, en benaderden het niveau van vorig jaar in EMEA.

(in miljoen euro)	1H23	2H22	1H22	2H21	1H21
Bestellingen	541,1	549,2	509,2	513,2	465,6

Orderboek

Het orderboek aan het eind van het halfjaar bedroeg 505,8 miljoen euro, 9,3 miljoen euro hoger dan aan het eind van 2H22 en 31,9 miljoen euro lager dan aan het eind van 1H22. Het orderboek steeg voornamelijk in de Entertainment-divisie.

(in miljoen euro)	30 jun 2023	31 dec 2022	30 jun 2022	31 dec 2021	30 jun 2021
Orderboek	505,8	496,5	537,7	487,0	391,4

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	1H23	1H22	1H21	Vershil
Healthcare	141,3	164,3	168,6	-14%
Enterprise	143,0	137,7	110,7	4%
Entertainment	256,7	207,2	186,3	24%
Groep	541,1	509,2	465,6	6%

Bestellingen per regio

(in miljoen euro)	1H23	% van het totaal	1H22	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	231,2	43%	217,2	43%	+6%
EMEA	188,6	35%	190,3	37%	-1%
APAC	121,3	22%	101,7	20%	+19%

Omzet

De omzet in het eerste halfjaar bedroeg 520,9 miljoen euro, een stijging van 10% vergeleken met dezelfde periode vorig jaar, dankzij sterke resultaten in de Entertainment-divisie. Er was geen significant wisselkoerseffect.

Omzet

(in miljoen euro)	1H23	2H22	1H22	2H21	1H21
Omzet	520,9	585,7	472,6	438,3	366,0

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	1H23	1H22	1H21	Vershil
Healthcare	147,3	163,9	132,4	-10%
Enterprise	145,6	148,7	103,9	-2%
Entertainment	228,0	160,0	129,7	+43%
Groep	520,9	472,6	366,0	+10%
<i>Omzet zonder wisselkoerseffecten</i>				+10%

Omzet per regio

(in miljoen euro)	1H23	% van het totaal	1H22	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	204,6	39%	188,6	40%	+8%
EMEA	209,0	40%	181,4	38%	+15%
APAC	107,3	21%	102,7	22%	+4%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 213,0 miljoen euro voor het eerste halfjaar, een stijging tegenover 178,9 miljoen euro een jaar geleden. De brutowinstmarge bedroeg 40,9% tegenover 37,9% in het eerste halfjaar van 2022 en 39,9% in het tweede halfjaar van 2022. De verbetering was gedreven door een gunstige productmix en door de Entertainment divisie, waar de beperkingen in de toeleveringsketens die de divisie vorig jaar impacteerden via exceptionele broker- en logistieke kosten, verder versoepeld zijn.

Indirecte uitgaven

De totale indirecte uitgaven bedroegen 166,5 miljoen euro of 32,0% van de omzet, in vergelijking met 149,8 miljoen euro of 31,7% van de omzet voor de eerste helft van vorig jaar. In verhouding tot de omzet werden de indirecte uitgaven onder controle gehouden.

EBITDA & EBIT

De EBITDA bedroeg 65,0 miljoen euro, een stijging met 18,8 miljoen euro tegenover 46,2 miljoen euro in het eerste halfjaar van vorig jaar.

De EBITDA-marge bedroeg 12,5%, een stijging van 2,7 procentpunten ten opzichte van de EBITDA-marge van 9,8% in het eerste halfjaar van 2022.

Hierna worden de omzet, de EBITDA en de EBITDA-marge per divisie gepresenteerd:

1H23 <i>(in miljoen euro)</i>	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	147,3	14,7	10,0%
Enterprise	145,6	22,9	15,7%
Entertainment	228,0	27,4	12,0%
Groep	520,9	65,0	12,5%

De EBITDA per divisie voor 1H23 ten opzichte van 1H22 (en 1H21) bedraagt:

<i>(in miljoen euro)</i>	1H23	1H22	1H21	Vershil t.o.v. 1H22
Healthcare	14,7	21,6	15,8	-32%
Enterprise	22,9	27,4	5,6	-16%
Entertainment	27,4	-2,7	6,0	+1115%
Groep	65,0	46,2	27,5	+41%

De adjusted EBIT³ bedroeg 47,4 miljoen euro, of 9,1% van de omzet, in vergelijking met 26,8 miljoen euro of 5,7% van de omzet in het eerste halfjaar van vorig jaar.

In 1H23 bedroegen de herstructureringskosten 6,6 miljoen euro, gelinkt aan de strategische review van het Large Video Walls Segment.

Belastingen op het resultaat

In het eerste halfjaar van 2023 bedroegen de belastingen 7,7 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 4,8 miljoen euro voor een identiek effectief belastingtarief in het eerste halfjaar van 2022.

Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders bedroeg 33,3 miljoen euro of 6,4% van de omzet in vergelijking met 22,4 miljoen euro of 4,7% van de omzet in het eerste halfjaar van 2022.

Voor het eerste halfjaar bedroeg de nettowinst per gewoon aandeel (EPS) 0,37 euro in vergelijking met 0,25 euro vorig jaar.

³ De adjusted EBIT is de EBIT zonder herstructureringskosten en bijzondere waardeverminderingen, zie de begrippenlijst in het jaar- en halfjaarverslag



Kasstroom en balans

Vrije kasstroom

De vrije kasstroom voor 1H23 bedroeg -24,1 miljoen. Dit is het resultaat van hogere voorraden als gevolg van tactische maatregelen om de bevoorrading veilig te stellen, hogere handelsvorderingen in verband met een sterke stijging van de omzet tegen het einde van het kwartaal, en een aanzienlijke toename van de investeringsuitgaven met investeringen in leaseovereenkomsten met klanten (Cinema-as-a-Service) en productie (automatisering en nieuwe Chinese productiefaciliteit in Wuxi).

<i>(in miljoen euro)</i>	1H23	1H22
Bruto operationele vrije kasstroom	61,9	44,5
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	-13,9	-37,9
<i>Wijziging van de voorraden</i>	-27,5	-51,5
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	-6,1	14,8
<i>Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal</i>	-16,2	-0,7
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-63,7	-75,3
Vrije operationele kasstroom, netto	-1,8	-30,7
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	2,2	-0,2
<i>Belastingen</i>	-3,6	2,1
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	-3,2	-28,8
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	-21,0	-7,3
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	0,1	8,1
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-20,9	0,8
VRIJE KASSTROOM	-24,1	-28,0

Werkkapitaal

Het nettowerkkapitaal was met 18,3% van de omzet hoger tegenover 13,2% van de omzet een jaar geleden en 14,3% eind 2022.

De stijging van het aantal dagen klantenkrediet (DSO) was het resultaat van een stijging van de omzet aan het einde van het halfjaar, waarvan de betaling in het derde kwartaal zal worden geïnd. De voorraadniveaus stegen als tactische reactie om de bevoorrading veilig te stellen met hogere hoeveelheden grondstoffen en (half)afgewerkte producten. De voorraadaankopen begonnen te verminderen tijdens het tweede kwartaal, wat de lagere handelsschulden verklaart.

<i>(in miljoen euro)</i>	1H23	FY22	1H22
Handelsvorderingen	205,1	194,6	200,8
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	67	54	68
Vorraden	270,5	245,7	230,0
Voorraadrotatie	1,9	2,1	2,0
Handelsschulden	-115,1	-121,9	-129,3
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	61	68	81
Overig werkkapitaal	-157,9	-168,0	-181,0
TOTAAL WERKKAPITAAL	202,5	150,4	120,5

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 20,9 miljoen euro, in vergelijking met 7,3 miljoen euro een jaar geleden.

Rendement op geïnvesteerd kapitaal

Het ROCE over de laatste 12 maanden, eindigend op 30 juni 2023, bedroeg 18%, vergeleken met 7% een jaar geleden.

Netto financiële kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 203,0 miljoen euro tegenover 233,6 miljoen euro een jaar geleden en 264,0 miljoen euro eind vorig jaar.

1.B. Update Planeet - Mensen - Gemeenschappen

Het duurzaamheidsprogramma van Barco berust op 3 pijlers: de planeet, onze mensen en de gemeenschappen waarin en waarmee we werken.

Voor elk van deze drie duurzaamheids pijlers heeft het bedrijf een overkoepelende mission statement en verschillende focusdomeinen gedefinieerd. Op halfjaarlijkse basis geven wij een selectie van de relevante maatstaven. Voor meer informatie over de KPI's kunt u ons 'rapport over Planeet – Mensen – Gemeenschappen 2022' raadplegen.

Planeet

Als onderdeel van Barco's programma om de milieuvriendelijkheid van de oplossingen te verbeteren, heeft de onderneming een bedrijfsbrede ecoscoring-methodologie ingevoerd en uitgerold. Daarbij heeft het als streefcijfer voor 2023 70% inkomsten uit producten met een ecolabel vooropgesteld.⁴

% Inkomsten uit producten met een ECO-label	1H23	FY22	1H22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Groep	60%	50%	38%	31%	+10ppt

Voor de eerste helft van het jaar stegen de inkomsten uit producten met een ecolabel tot 60% van de totale inkomsten, tegenover 38% een jaar geleden en 50% voor het volledige jaar 2022, voornamelijk gestimuleerd door de vooruitgang geboekt in de Enterprise-divisie, waarvan de volledige ClickShare-portefeuille nu een ecolabel draagt, en de recente introductie van LED-muren met ecolabel (TruePix en NT-serie), ter vervanging van oudere systemen. Voor 2H23 en daarna wordt een verdere stijging van de inkomsten uit producten met ecolabel verwacht, aangezien alle nieuwe productintroducties in 1H23 van een ecolabel waren voorzien.

Mensen

	1H23	2H22	1H22	2H21	1H21
Aantal medewerkers	3.392	3.302	3.191	3.141	3.105

Barco's personeelsbestand groeide in het eerste halfjaar van 2023 tot 3.392 werknemers. Arbeiders, voornamelijk voor de productie van projectoren in België, waren goed voor ongeveer de helft van de toename. De resterende groei kwam van bedienden, voornamelijk in de software- en R&D-teams in België, Taiwan en India. Positief is dat het totale vrijwillige personeelsverloop aanzienlijk is gedaald in de eerste helft van 2023.

⁴ Voor meer informatie over Barco's ecoscoring-methodologie, raadpleeg Barco's recentste geïntegreerd jaarverslag op <https://ir.barco.com/2022/uploads/files/PDF/Barco-IR2022-PPC.pdf>. De omzetberekening wordt toegelicht in de verklarende Woordenlijst <https://ir.barco.com/2022/uploads/files/PDF/Barco-IR2022-GLO.pdf>

Gemeenschappen

Twee keer per jaar verzamelt Barco feedback over zijn producten en diensten bij zowel partners als eindklanten, aan de hand van de relationele Net Promotor Score (NPS) als de standaard maatstaf voor klantenervaring. Barco streeft naar voortdurende verbetering en heeft voor de NPS een doelstelling van 50 vastgelegd.

	1H23	2H22	1H22	2H21	<i>Verskil t.o.v. 2H22</i>
Net promotor score van klanten	48	44	45	47	+4

Aan het eind van het eerste halfjaar van 2023 bereikte Barco een algemene NPS-score van 48, een betekenisvolle verbetering ten opzichte van de score van 44 eind 2022 en de score van 45 een jaar geleden. Er is verbetering merkbaar in alle regio's en divisies, het meest uitgesproken in Large Video Walls en Surgical & Modality. Deze opwaartse evolutie is duidelijk gekoppeld aan een positiever sentiment ten opzichte van ons proces na verkoop. De snelheid van reageren en verwerken van tickets is verbeterd dankzij de automatisering van onze serviceworkflows. De afgenomen verstoringen in de toelevering voor reserveonderdelen zorgde voor snellere doorlooptijden voor reparaties en vervangingen, voornamelijk voor projectoren.

Deel 2: Resultaten per divisie voor de periode 1H23

HEALTHCARE-divisie

Performance eerste halfjaar 2023 tegenover tweede en eerste halfjaar 2022

(in miljoen euro)	1H23	2H22	1H22	Vershil t.o.v. 1H22
Bestellingen	141,3	155,4	164,3	-14%
Omzet	147,3	177,8	163,9	-10%
EBITDA	14,7	16,8	21,6	-32%
EBITDA-marge	10,0%	9,4%	13,2%	-3,2 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	Vershil 2Q23 vs 2Q22
Omzet	73,3	73,9	94,4	83,4	86,2	-15%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



In de divisie Healthcare daalde de omzet met 10% en het aantal bestellingen met 14% ten opzichte van de eerste helft van 2022. Deze dalingen waren voornamelijk toe te schrijven aan de regio Noord- en Zuid-Amerika, terwijl EMEA en APAC beide een groei in zowel bestellingen als omzet lieten zien. De omzet en bestellingen in het tweede kwartaal bleven ongeveer gelijk ten opzichte van het eerste kwartaal.

In het segment Diagnostic Imaging was de marktvraag in de eerste helft van 2023 wat lager dan vorig jaar, omdat de investeringspatronen van klanten terug normaal werden na een periode van verhoogde uitgaven gesteund door overheidsinitiatieven tijdens de pandemie. Stijgende

rentevoeten zorgden voor enige vertraging bij het plaatsen van bestellingen, vooral in Noord- en Zuid-Amerika. Het aantal bestellingen was lager in EMEA, maar steeg in APAC in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De omzet van Diagnostic Imaging daalde licht tegenover vorig jaar, terwijl de radiologieportefeuille goed presteerde en digitale pathologie een aanzienlijke stijging liet optekenen.

Surgical & Modality kende een tragere start van het jaar, met minder bestellingen en een lagere omzet. Dat werd voornamelijk toegeschreven aan een tijdsverschil tussen de gefaseerde afbouw en invoering van projecten, waardoor er een tijdelijke dip in de omzet ontstond, en ook aan hogere voorraden bij klanten. Dit had vooral gevolgen voor de regio Noord- en Zuid-Amerika. Een pijplijn van bevestigde nieuwe contracten zal naar verwachting tegen 2024 voor omzetgroei zorgen. In tegenstelling tot Noord- en Zuid-Amerika genereerden alle andere regio's een solide mid-single-digit groei in zowel bestellingen als omzet.

De EBITDA-marge voor de divisie bedroeg 10,0%, een daling ten opzichte van 13,2% in 1H22. Dat is het gevolg van een lagere omzet en hogere R&D-investeringen. Door de opstart van de nieuwe fabriek in Suzhou had de divisie tijdelijk te maken met hogere kosten die gepaard gingen met de overdracht van projecten van andere productielocaties.

ENTERPRISE-divisie

Performance eerste halfjaar 2023 tegenover tweede en eerste halfjaar 2022

(in miljoen euro)	1H23	2H22	1H22	Vershil t.o.v. 1H22
Bestellingen	143,0	143,6	137,7	+4%
Omzet	145,6	168,5	148,7	-2%
EBITDA	22,9	33,4	27,4	-16%
EBITDA-marge	15,7%	19,8%	18,4%	-2,7 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	Vershil 2Q23 vs 2Q22
Enterprise	76,8	68,8	94,5	74,0	87,3	-12%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De Enterprise-divisie zag een toename van de bestellingen met 4% in de eerste helft van 2023 ten opzichte van de eerste helft van 2022, en een lichte omzetzak van 2%. Binnen het halfjaar groeide de omzet in het tweede kwartaal met 12% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2023. Beide business units droegen bij aan deze groei.

Het Meeting Experience-segment rapporteerde een high-single-digit omzetgroei jaar op jaar voor dit eerste halfjaar, wat de aanhoudend sterke waardepropositie van ClickShare weerspiegelt. Alle regio's groeiden, met een opmerkelijke toename in APAC, waar de omzet bijna verdubbelde ten opzichte van vorig jaar. In de markt waar veel bedrijven fundamenteel nadenken over het gebruik en de upgrade van hun kantoorruimte en vergaderruimtes, zien we tragere

besluitvormingsprocessen. Het flexibele Bring Your Own Meeting-aanbod van ClickShare slaat duidelijk aan en wint marktaandeel naarmate deze markt evolueert.

De geïnstalleerde basis van ClickShare neemt verder toe en nadert de 1,2 miljoen installaties, tegenover ruim 1 miljoen een jaar geleden. Het aandeel van ClickShare Conference groeit verder tot meer dan twee derde van het volume, met tot nu toe bijna 200.000 verkochte eenheden. Barco heeft de ClickShare-portefeuille geüpdatet met de succesvolle lancering van CX-50 next gen in januari 2023. Dit product biedt nieuwe functies zoals visualisatie met twee schermen en flexibel schakelen met vaste systemen voor vergaderzalen.

Het Large Video Walls-segment rapporteerde een toename in bestellingen voor de eerste helft van het jaar, vergeleken met dezelfde periode in 2022. Dat was vooral te danken aan de grote vraag in Europa, terwijl in Noord- en Zuid-Amerika de bestellingen vertraging opliepen door de stijgende rentevoeten en een onzeker investeringsklimaat. Barco verwacht dat een aanzienlijk aantal van de uitgestelde bestellingen in de tweede helft van het jaar zullen worden geplaatst. De omzet in 1H23 daalde in alle regio's ten opzichte van 1H22, deels door vertragingen in de uitvoering van projecten op bouwerven en deels door verstoringen in de toelevering bij belangrijke integratiepartners.

De divisie realiseerde een EBITDA-marge van 15,7%, een daling van 2,7 basispunten ten opzichte van 18,4% een jaar geleden. Dat werd veroorzaakt door hogere uitgaven voor productroadmaps en R&D.

Strategische review van Large Video Walls

Barco heeft de eerder dit jaar aangekondigde strategische review van zijn Large Video Walls-segment afgerond. Barco engageert zich om waarde te blijven leveren aan zijn klanten in deze markt, gebruikmakend van zijn meer dan 30 jaar expertise en zijn wereldwijde merknaam en aanwezigheid. Aangezien dit segment de voorbije jaren ondermaats gepresteerd heeft, is het duidelijk de bedoeling om terug te keren naar duurzame winstgevendheid door de investeringen in onze softwareportfolio te versnellen en onze organisatie te optimaliseren voor succes.

In de toekomst zal Barco inspelen op de veranderende marktdynamiek door meer en meer te focussen op workflows van operatoren, hybride samenwerking en gedistribueerd werken op een veilige en duurzame manier. De strategie voor Large Video Walls bestaat erin onze klanten te voorzien van geavanceerde workflowoplossingen die de operationele efficiëntie optimaliseren, de besluitvorming versnellen en de veiligheid verbeteren. Ons doel is om een toonaangevende leverancier te zijn in specifieke verticale marktsegmenten door innovatieve oplossingen te leveren, vertrouwen te bevorderen en technologische vooruitgang te stimuleren.

De transformatie van Large Video Walls zal plaatsvinden langs 3 strategische assen:

1. Focus op winstgevende producten en markten

We zullen focussen op controlekamers, waar we opschuiven naar softwareoplossingen en nauwere interactie met onze eindklanten via speciale workflowoplossingen. Om maximale waarde te creëren, gaan we dieper in de waardeketen van de verticale marktsegmenten, met meer schaalbare software, speciale workflows voor operatoren en modellen voor recurrente inkomsten. We richten ons op drie bestaande en sterke verticale marktsegmenten: Energie & Nutsbedrijven, Openbare sector en Transport, maar ook op Network Operations Centers (NOC's), Security Operations Centers (SOC's) en Procescontrole, die horizontale mogelijkheden bieden. We gaan niet langer actief zoeken naar mogelijkheden voor visualisatietoepassingen in bedrijven en broadcaststudio's. Geografisch gezien blijven we gebruik maken van onze wereldwijde aanwezigheid en zullen we focussen op Europa, Noord- en Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Zuid(oost)-Azië.

2. Geherbalanceerde R&D-portefeuille

We maken een duidelijke keuze om onze investeringen in R&D te heroriënteren naar software en workflowoplossingen. Naast andere toekomstige groei-initiatieven zijn we van plan om de verdere ontwikkeling van het Barco CTRL-platform, dat in april 2023 werd gelanceerd, te versnellen. Aan de hardwarekant zal Barco de RPC- (Rear Projection Cube) en LCD-displayportefeuilles verder optimaliseren. Op het gebied van LED bieden we een up-to-date productportfolio, inclusief het recente TruePix-platform, en zullen we blijven investeren in onze beeldverwerkingscapaciteiten.

3. Toekomstbestendige organisatie

In lijn met de nieuwe strategische richting voor Large Video Walls zijn we van plan om de ondersteunende verkoop- en marketingactiviteiten en het servicemodel af te stemmen op onze focus op software en workflows. In de toekomst zal de business unit Large Video Walls en de transformatie ervan geleid worden door Tom Sys, die tot voor kort de CDIO van Barco was en uitgebreide expertise in softwareontwikkeling meebrengt.

ENTERTAINMENT-divisie

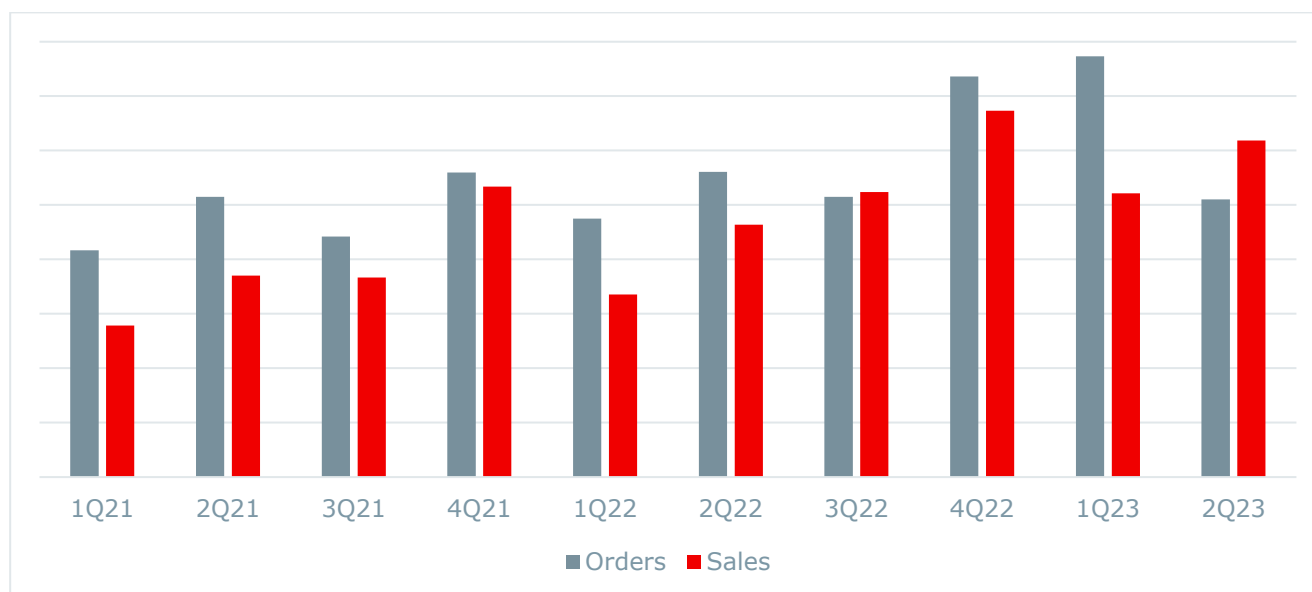
Performance eerste halfjaar 2023 tegenover tweede en eerste halfjaar 2022

(in miljoen euro)	1H23	2H22	1H22	Vershil t.o.v. 1H22
Bestellingen	256,7	250,2	207,2	+24%
Omzet	228,0	239,3	160,0	+43%
EBITDA	27,4	30,2	-2,7	+1115%
EBITDA-marge	12,0%	12,6%	-1,7%	+13,7 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	Vershil 2Q23 vs 2Q22
Entertainment	123,7	104,3	134,6	104,8	92,8	+33%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De vraag in de markten van Entertainment bleef zeer sterk, met een toename van de bestellingen met 24% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Met een positieve book-to-billverhouding – voor het vijfde opeenvolgende halfjaar op rij – werd het orderboek verder versterkt.

In 1H23 groeide de omzet in de Entertainment-divisie met 43% jaar op jaar, onder impuls van de business unit Cinema die in alle regio's groei kende, ondanks een zwakke prestatie in China. De omzet van Immersive Experience groeide met een solide double-digit percentage ten opzichte van vorig jaar, hoewel de omzet in China daalde, omdat het herstel van de vraag na de pandemie langer duurt dan verwacht.

De business unit Cinema zag aanhoudend momentum met de upgrade van hun digitale lampprojectoren van de eerste generatie naar laserprojectoren. Die bieden niet alleen een superieure beeldkwaliteit, maar ook een lagere total cost of ownership. Ondertussen heeft Barco wereldwijd meer dan 35.000 laserprojectoren voor bioscopen geïnstalleerd. In de cinemamarkt is tot nu toe slechts ongeveer 25%-30% van de schermen omgebouwd naar laser, waardoor er nog veel potentieel is voor de komende periode, en dat blijkt ook uit het solide orderboek. Belangrijke contracten in het halfjaar waren onder andere een overeenkomst voor de installatie van 800 schermen bij Cineplex Canada en de selectie van Cinionic als technologieleverancier voor ScreenX. Er was groei in alle regio's, ondanks de moeilijke Chinese markt, waar de investeringen zich na de pandemie langzamer herstellen dan verwacht.

De stijging in de omzet van Immersive Experience werd aangevoerd door de markt voor live evenementen, zowel voor entertainment als voor zakelijke toepassingen zoals conferenties en productlancerings. Dat zorgde voor een aanzienlijke toename van bestellingen voor beeldverwerkingsproducten. De vaste installaties (digitale musea, themaparken) en simulatie kenden ook een groei. Regionaal werd de groei aangevoerd door de EMEA-regio, op de voet gevolgd door Noord- en Zuid-Amerika, terwijl de omzet in APAC net onder die van vorig jaar lag als gevolg van de zwakke vraag in de Chinese markt.

Entertainment boekte een EBITDA-marge van 12,0%, tegenover een negatieve EBITDA-marge van -1,7% vorig jaar. De verstoringen in de toelevering, die we vooral in het eerste halfjaar van vorig jaar zagen, zijn verminderd. Dankzij lagere exceptionele brokers- en logistieke kosten rapporteerden beide business units een belangrijke stijging van de brutomarge. Bovendien zorgde de sterke groei van de omzet voor een operationeel leverage-effect en een margeverbetering. Ook de productmix was gunstig.

Conference call

Op 19 juli 2023 om 9.00 u CET (3.00 u EST) organiseert Barco een video call met investeerders, analisten en de pers om de resultaten van het eerste halfjaar van 2023 te bespreken. Het management van Barco zal de vergadering voorzitten.

Vanaf 12.30 u CET (6.30 u EST) zal er een audio-opname van dit event beschikbaar zijn op de website van de vennootschap www.barco.com.

Voor meer informatie

Willem Fransoo, Director Investor Relations
+32 56 26 23 22 of willem.fransoo@barco.com

Financiële kalender 2023

Woensdag 18 oktober

Trading update 3Q23

Meer informatie? Bezoek onze webpagina <https://www.barco.com/investors>

Disclaimer

Dit persbericht kan toekomstgerichte verklaringen bevatten. Die verklaringen reflecteren de huidige inzichten van de bedrijfsleiding aangaande toekomstige gebeurtenissen, en zijn onderhevig aan bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten aanzienlijk verschillen van toekomstige resultaten of prestaties die door die toekomstgerichte verklaringen worden uitgedrukt of die daaruit zouden kunnen worden afgeleid. Barco verstrekt de in dit persbericht opgenomen informatie per huidige datum en neemt geen enkele verplichting op om de toekomstgerichte verklaringen in het licht van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins te actualiseren. Barco wijst elke aansprakelijkheid af voor verklaringen die door derden worden afgelegd of gepubliceerd, en neemt geen enkele verplichting op om onnauwkeurige gegevens, informatie, conclusies of opinies te corrigeren die door derden worden gepubliceerd met betrekking tot dit of enig ander persbericht dat door Barco wordt verspreid.

Over Barco

Barco is een wereldwijde onderneming met hoofdkantoor in Kortrijk. Onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie helpt professionals om innovatie te versnellen in de gezondheidszorg, de entertainment- en enterprisemarkten. We tellen meer dan 3.000 visioneers, wiens passie voor technologie is vastgelegd in meer dan 500 unieke patenten. Barco is een beursgenoteerde onderneming (Euronext: BAR; Reuters: BARbt.BR; Bloomberg: BAR BB) en realiseerde in 2022 een omzet van 1.058 miljoen euro. Meer weten? www.barco.com of [Twitter](https://twitter.com/Barco) (@Barco), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/barco) (Barco), [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UCBz0t11111111111111111111) (BarcoTV) of [Facebook](https://www.facebook.com/Barco) (Barco).

Barco. Visioneering a bright tomorrow.

© Copyright 2023 by Barco

Bijlage I

Kwartaalresultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q23	2Q22	Vershil 2Q23 vs 2Q22
Bestellingen	254,4	262,3	-3%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	Vershil 2Q23 t.o.v. 1Q23
Bestellingen	254,4	286,6	307,2	242,0	262,3	-11%

Orderboek

(in miljoen euro)	30 jun 2023	31 maa 2023	31 dec 2022	30 sep 2022	30 jun 2022	31 maa 2022
Orderboek	505,8	530,1	496,5	527,6	537,7	530,4

Omzet

Omzet jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q23	2Q22	Vershil 2Q23 vs 2Q22
Omzet	273,9	266,4	+3%

Omzet per divisie jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q23	2Q22	Vershil 2Q23 t.o.v. 2Q22
Healthcare	73,3	86,2	-15%
Enterprise	76,8	87,3	-12%
Entertainment	123,8	92,8	+33%
Groep	273,9	266,4	+3%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

<i>(in miljoen euro)</i>	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	Vershil 2Q23 vs 1Q23
Healthcare	73,3	73,9	94,4	83,4	86,2	-1%
Enterprise	76,8	68,8	94,5	74,0	87,3	+12%
Entertainment	123,8	104,3	134,6	104,8	92,8	+19%
Groep	273,9	247,0	323,4	262,2	266,4	+11%