

RESULTATEN EERSTE HALFJAAR

De 2Q22 toplijn gaat voorbij het pre-pandemic niveau van 2Q19, en stuwt de halfjaarlijkse omzet met 29% groei jaar-op-jaar naar 473 miljoen euro met een EBITDA-marge van 9,8%

Kortrijk, België, 19 juli 2022, 7.30 uur – Vandaag heeft Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) de resultaten bekendgemaakt voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2022.¹

Hoogtepunten eerste halfjaar en tweede kwartaal 2022²

- **De bestellingen voor 1H22** bedroegen **509 miljoen euro**, een stijging met 9% ten opzichte van 1H21
- **Het orderboek** bedroeg **538 miljoen euro**, 146 miljoen euro hoger in vergelijking met 1H21 en 51 miljoen euro meer dan eind 2021
- **De omzet voor 1H22** bedroeg **473 miljoen euro**, een stijging met 29% ten opzichte van 1H21
- **De EBITDA** voor 1H22 bedroeg **46 miljoen euro**, of 9,8% van de omzet tegenover 7,5% of 27,5 miljoen euro voor 1H21
- **De bestellingen voor 2Q22** bedroegen **262 miljoen euro**, een stijging met 11% ten opzichte van 2Q21 en nagenoeg gelijk ten opzichte van 2Q19
- **De omzet voor 2Q22** bedroeg **266 miljoen euro**, een stijging met 37% ten opzichte van 2Q21 en 5% ten opzichte van 2Q19

Executive summary

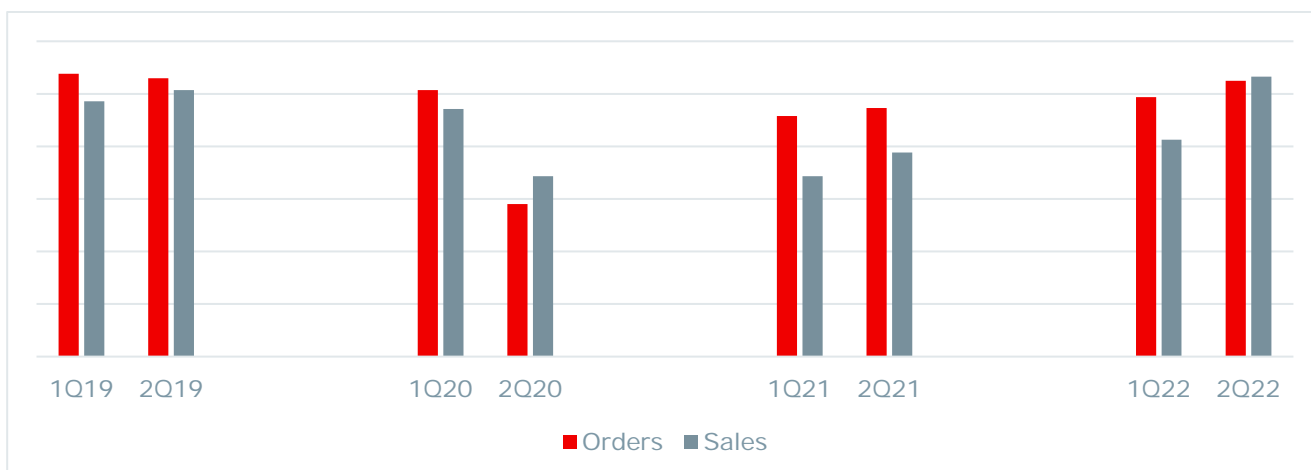
Toplijn van de groep

(in miljoen euro)	1H22	1H21	1H20	1H19	Vershil 1H22 t.o.v. 1H21
Bestellingen	509,2	465,6	398,7	533,8	+9%
Omzet	472,6	366,0	407,2	496,4	+29%

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

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

1H Overzicht kwartaal-over-kwartaal



Toplijn van de groep – verdere stevige toename van aantal bestellingen en verbetering in de conversie naar omzet

De omzet van Barco lag in het eerste halfjaar 29% hoger dan in 1H21 en 8% hoger dan in 2H21, waarbij de conversie van bestellingen naar omzet in alle divisies en regio's verbeterde. Tijdens het eerste semester versnelde de groei van het eerste naar het tweede kwartaal en de omzet voor 2Q22 overtrof de niveaus van voor de pandemie in 2Q19, gedreven door een sterke toename van de vraag in Cinema en Meeting Experience.

De bestellingen bleven toenemen, met 9% groei ten opzichte van vorig jaar. Het orderboek steeg met 146 miljoen euro ten opzichte van het eerste halfjaar van vorig jaar en met 51 miljoen euro ten opzichte van eind 2021, en bereikte een nieuw recordniveau van 538 miljoen euro na zes opeenvolgende positieve book-to-bill-kwartalen.

Omzetprestaties per divisie; Omzetstijging van 37% in 2Q en 29% in 1H22 dankzij groei in alle business units

De Entertainment-divisie boekte een double-digit stijging jaar-op-jaar van zowel de bestellingen als de omzet, ondanks de negatieve gevolgen van aanhoudende tekorten aan componenten en van regionale lockdowns in China. Het grootste deel van de groei kwam uit "the Americas"-regio, waar de vraag naar vernieuwing van projectoren terug aantrok. Daarnaast bleef Immersive Experience goede bestellingen noteren, wat resulteerde in een gezonde double-digit omzetgroei.

Enterprise kende een sterk eerste halfjaar, met een omzet in het tweede kwartaal die vergelijkbaar was met die in 2Q19. Als gevolg van een meer stabiele 'back-to-office'-context in Europa en in Amerika steeg de omzet van Meeting Experience met meer dan 50% in het eerste semester met een omzet die in het tweede kwartaal hoger was dan in 2Q19. De omzet van Large Videowalls groeide in het eerste halfjaar met double-digit-cijfers ten opzichte van vorig jaar en bleef in het tweede kwartaal gelijk ten opzichte van 2Q19.

Hoewel de bestellingen in Healthcare licht daalden ten opzichte van de piek van vorig jaar, bleef het bestellingsniveau zeer solide als gevolg van de aanhoudende hervatting van de bestedingen in de Diagnostische beeldvorming en Surgical markten. Dit resulteerde in een positieve book-to-billverhouding voor het derde opeenvolgende semester. Met solide leveringen in alle drie regio's en in beide segmenten liet Healthcare een omzetgroei optekenen van meer dan 20%, goed voor een halfjaarlijkse recordomzet.

EBITDA klimt fors

De EBITDA bedroeg 46,2 miljoen euro, tegenover 27,5 miljoen euro een jaar geleden. De EBITDA-marge was 9,8% van de omzet, of 2,3 procentpunten beter dan in 1H21 en 2,7 procentpunten hoger dan in 2H21.

De brutowinstmarge was 37,9%, een verbetering met 1,2 procentpunt ten opzichte van het eerste semester van vorig jaar en 2,9 procentpunten ten opzichte van het tweede semester van vorig jaar, voornamelijk als gevolg van een gunstige productmix.

De vrije kasstroom 1H22 bedroeg -28 miljoen euro, tegenover 35 miljoen euro vorig jaar, vooral als gevolg van hoge voorraden in respons op de verstoringen in de toeleveringsketen en hogere handelsvorderingen door een forse stijging van de omzet naar het einde van het kwartaal toe.

Citaat van de CEO's, An Steegen en Charles Beauduin

“Barco's resultaten komen terug boven water na de pandemie. De sterke vraag naar onze oplossingen deed de omzet in het tweede kwartaal boven het niveau van voor de pandemie uitstijgen, goed ondersteund door een meer gefocuste organisatiestructuur.

Voor het tweede semester zijn we goed voorbereid om een gestage omzetgroei te realiseren en de marges verder te verbeteren op basis van productmix en operationele verbeteringen.”

Huidige vooruitzichten - 2022

De volgende stellingen zijn toekomstgerichte verklaringen. De werkelijke resultaten kunnen aanzienlijk verschillen.

In de veronderstelling dat de economische situatie en de druk op de toeleveringsketen niet verder verslechtert, en uitgaand van een verdere verbetering van de conversie van bestellingen naar omzet in de tweede helft van het jaar, verwacht management dat de omzet voor het jaar 2022 ongeveer 25% zal stijgen in vergelijking met 2021, met een EBITDA-marge tussen 10 en 12%.

Deel 1: Geconsolideerde resultaten voor 1H22

1.A. Update van financiële resultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 509,2 miljoen euro, een stijging van 9% in vergelijking met het eerste halfjaar van vorig jaar, dankzij een sterke groei in Entertainment (Cinema) en Enterprise (Meeting Experience). De bestellingen stegen in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, en daalden in APAC door de zwakkere vraag in China.

(in miljoen euro)	1H22	2H21	1H21	2H20	1H20
Bestellingen	509,2	513,2	465,6	347,3	398,7

Orderboek

Het orderboek aan het einde van het semester bedroeg 537,7 miljoen euro, 146,4 miljoen meer dan aan het einde van 1H21 en 50,8 miljoen euro meer dan aan het einde van het jaar. Dit weerspiegelt een stijging in alle divisies en brengt het orderboek op een historisch hoog niveau.

(in miljoen euro)	30 jun 2022	31 dec 2021	30 jun 2021	31 dec 2020	30 jun 2020
Orderboek	537,7	487,0	391,4	281,5	317,2

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	1H22	1H21	1H20	Vershil
Entertainment	207,2	186,3	141,3	+11%
Enterprise	137,7	110,7	114,5	+24%
Healthcare	164,3	168,6	142,9	-3%
Groep	509,2	465,6	398,7	+9%
<i>Bestelling zonder wisselkoerseffecten</i>				+4%

Bestellingen per regio

(in miljoen euro)	1H22	% van het totaal	1H21	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	217,2	43%	167,4	36%	+30%
EMEA	190,3	37%	158,7	34%	+20%
APAC	101,7	20%	139,5	30%	-27%

Omzet

De omzet in het eerste halfjaar bedroeg 472,6 miljoen euro, een stijging met 29% in vergelijking met 1H21, als gevolg van solide stijgingen in alle divisies en regio's.

Impact van verstoringen in de toeleveringsketen op de omzet

Zoals eerder bekendgemaakt, is Barco niet immuun voor het tekort aan componenten en verstoringen in de toelevering die impact hadden en nog steeds hebben op specifieke productlijnen. Hoewel het team deze uitdagingen grotendeels heeft weten op te vangen en in juni duidelijke verbeteringen liet optekenen, schat Barco dat ze de verkoop in het tweede kwartaal met meer dan 40 miljoen euro negatief hebben beïnvloed, voornamelijk in Entertainment en met impact op de levering van projectoren.

Omzet

(in miljoen euro)	1H22	2H21	1H21	2H20	1H20
Omzet	472,6	438,3	366,0	362,9	407,2

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	1H22	1H21	1H20	Vershil
Entertainment	160,0	129,7	156,2	+23%
Enterprise	148,7	103,9	112,9	+43%
Healthcare	163,9	132,4	138,2	+24%
Groep	472,6	366,0	407,2	+29%
<i>Omzet zonder wisselkoerseffecten</i>				+22%

Omzet per regio

(in miljoen euro)	1H22	% van het totaal	1H21	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	188,6	40%	135,1	37%	+40%
EMEA	181,4	38%	136,4	37%	+33%
APAC	102,7	22%	94,5	26%	+9%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 178,9 miljoen euro voor het eerste halfjaar, een duidelijke opleving tegenover 134,3 miljoen euro een jaar geleden. De brutowinstmarge bedroeg 37,9% tegenover 36,7% in het eerste halfjaar van 2021 en 35,0% in het tweede halfjaar. De stijging is het gevolg van een meer gunstige productmix in combinatie met prijsaanpassingen, voornamelijk in de Healthcare- en Entertainment-divisies.

Indirecte uitgaven

De totale indirecte uitgaven stegen van 125,6 miljoen euro voor het eerste halfjaar van 2021 tot 149,8 miljoen euro over alle indirecte uitgavencategorieën, maar in trager tempo dan de omzet. Dit resulteerde in een daling van de indirecte uitgaven ten opzichte van de omzet, van 34,3% tot 31,7%.

EBITDA & EBIT

De EBITDA bedroeg 46,2 miljoen euro, tegenover 27,5 miljoen euro in het eerste halfjaar van vorig jaar, een stijging van 18,7 miljoen euro.

De EBITDA-marge bedroeg 9,8%, een stijging in vergelijking met de 7,5% in het eerste halfjaar van vorig jaar en met de 7,1%-marge in het tweede halfjaar van vorig jaar.

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

1H22 (in miljoen euro)	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Entertainment	160,0	-2,7	-1,7%
Enterprise	148,7	27,4	18,4%
Healthcare	163,9	21,6	13,2%
Groep	472,6	46,2	9,8%

De EBITDA per divisie voor 1H22 ten opzichte van 1H21 (en 1H20) bedraagt:

(in miljoen euro)	1H22	1H21	1H20	Vershil t.o.v. 1H21
Entertainment	-2,7	6,0	4,9	-146%
Enterprise	27,4	5,6	13,7	+386%
Healthcare	21,6	15,8	22,1	+36%
Groep	46,2	27,5	40,7	+68%

Enterprise zag dat de sterke omzetstijging voor ClickShare zich vertaalde in een sterk herstel van de marge van de divisie en dat de Healthcare-divisie een EBITDA-marge bereikte die op het

niveau van voor de pandemie lag.

Entertainment boekte een negatieve EBITDA als gevolg van een combinatie van een lagere brutowinst en verhoogde investeringen om zijn waardepropositie verder te versterken.

De adjusted EBIT³ bedroeg 26,8 miljoen euro of 5,7% van de omzet in vergelijking met 8,2 miljoen euro of 2,3% van de omzet vorig jaar.

Belastingen op het resultaat

In het eerste halfjaar van 2022 bedroegen de belastingen 4,8 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 1,0 miljoen euro voor een identiek effectief belastingtarief in het eerste halfjaar van 2021.

Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders bedroeg 22 miljoen euro of 4,7% van de omzet in vergelijking met 2,5 miljoen euro of 0,7% van de omzet in het eerste halfjaar van 2021.

Voor het eerste halfjaar bedroeg de nettowinst per gewoon aandeel (EPS) 0,25 euro in vergelijking met 0,03 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 1H22 bedroeg een negatief cijfer van 28 miljoen euro, tegenover een positieve 35 miljoen euro vorig jaar. Deze verandering is het gevolg van hogere voorraden door verstoringen in de toeleveringsketen en hogere handelsvorderingen die gelinkt zijn aan de forse stijging van de omzet naar het einde van het kwartaal toe.

<i>(in miljoen euro)</i>	1H22	1H21
Bruto operationele vrije kasstroom	44,5	21,2
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	<i>-37,9</i>	<i>4,8</i>
<i>Wijziging van de voorraden</i>	<i>-51,5</i>	<i>0,8</i>
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	<i>14,8</i>	<i>17,6</i>
<i>Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal</i>	<i>-0,7</i>	<i>5,7</i>
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-75,3	29,0
Vrije operationele kasstroom, netto	-30,7	50,2
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,6</i>
<i>Belastingen</i>	<i>2,1</i>	<i>-4,0</i>
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	-28,8	45,5
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	<i>-7,3</i>	<i>-10,5</i>
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	<i>8,1</i>	<i>0,1</i>
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	0,8	-10,4
VRIJE KASSTROOM	-28,0	35,1

Werkkapitaal

Vorraden + vorderingen – schulden bedroegen 33% van de omzet, in vergelijking met 32% een jaar geleden en 27% eind 2021.

Het nettowerkkapitaal was met 13% van de omzet hoger tegenover 8,4% van de omzet een jaar geleden en 5% eind 2021.

De stijging van het aantal dagen klantenkrediet (DSO) werd veroorzaakt door een stijging van de omzet aan het einde van het kwartaal. Deze zullen worden geïnd in het derde kwartaal. De voorraadniveaus stegen in reponse op de verstoringen in de toelevering met verhoogde niveaus van zowel de grondstoffen als de semi-finished goederen als gevolg.

<i>(in miljoen euro)</i>	1H22	FY21	1H21
Handelsvorderingen	200,8	157,0	143,7
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	68	56	67
Vorraden	230,0	175,5	176,3
Voorraadrotatie	2,0	2,4	2,1
Handelsschulden	-129,3	-114,0	-85,9
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	81	80	64
Overig werkkapitaal	-181,0	-171,7	-172,7
TOTAAL WERKKAPITAAL	120,5	46,8	61,5

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 7,3 miljoen euro, in vergelijking met 10,5 miljoen euro een jaar geleden.

Rendement op geïnvesteerd kapitaal

ROCE over de laatste 12 maanden, eindigend op 30 juni 2022 bedroeg 7%, vergeleken met 0% een jaar geleden.

Netto financiële kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 233,6 miljoen euro tegenover 262,6 miljoen euro een jaar geleden en 309,8 miljoen euro eind vorig jaar.

De daling ten opzichte van het einde van het jaar is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de negatieve vrije kasstroom, de verwerving van Cinionic-aandelen⁴ en de dividenduitkeringen.

⁴ Zie <https://www.barco.com/en/News/Press-releases/Trading-update-1Q22.aspx> waar Barco aankondigde om zijn belang in Cinionic te verhogen van 55 tot 80%, waarbij het de participatie van Appotronics en CITICPE in Cinionic verwierf

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 duurzaamheidspijlers 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 2021' raadplegen.

Planeet

Als onderdeel van Barco's programma om de milieuvriendelijkheid van de oplossingen te verbeteren, heeft de onderneming een algemene ecoscoring-methodologie ingevoerd en uitgerold. Daarbij heeft het als streefcijfer voor 2023 vooropgesteld om 70% inkomsten uit producten met een ECO-label te genereren.⁵

% Inkomsten uit producten met een ECO-label	1H22	1H21	FY20 ⁶	Verskil t.o.v. 1H21
Groep	38%	27% ⁷	26%	+11 procentpunten

Voor de eerste jaarhelft stegen de inkomsten uit producten met een ECO-label tot 38% van de totale opbrengsten, tegenover 27% een jaar geleden en 31% voor het volledige jaar 2021, en dit onder impuls van de vooruitgang in zowel Enterprise als Healthcare. In Entertainment bleven de inkomsten uit producten met een ECO-label relatief stabiel.

Voor 2H22 wordt een verdere stijging van de inkomsten uit producten met een ECO-label verwacht, met een grotere omzet voor oplossingen met ECO-label, waaronder de Series 4-projectoren voor Cinema.

Mensen

	1H22	2H21	1H21	2H20	1H20
Aantal medewerkers	3.191	3.141	3.105	3.303	3.586

Het personeelsbestand van de onderneming nam opnieuw toe na een daling in 2021, toen de onderneming kostenbeheersingsmaatregelen nam, het aantal aanwervingen verminderde en het personeelsverloop hoger lag. In de loop van 1H22 lag de instroom van nieuwe werknemers de terug boven de uitstroom, als gevolg van een verhoogde focus op aanwervingen in België, India en China, voornamelijk in R&D en Sales.

⁵ Voor meer informatie over Barco's ecoscoring-methodologie, raadpleeg Barco's recentste jaarverslag op <https://ir.barco.com/2021/uploads/files/PDF/Barco-IR2021-PPC.pdf>. De omzetberekening wordt toegelicht in de verklarende Woordenlijst <https://ir.barco.com/2021/uploads/files/PDF/Barco-IR2021-GLO.pdf>

⁶ Voor het referentiejaar 2020 worden volledige jaarpercentages gebruikt, aangezien deze nog niet per semester beschikbaar waren.

⁷ Aangepast aantal ten opzichte van 1H21-verslag als gevolg van kwaliteitsherziening van het proces

Gemeenschappen

Elk kwartaal vraagt de onderneming feedback op bij haar eindklanten en partners 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.

	1H22	2H21	1H21	<i>Vershil t.o.v. 1H21</i>
Net promotor score van klanten	45	47	48	-3

Op het einde van 2Q22 behaalde Barco een NPS-score van 45, tegenover 47 eind 2021 en 48 het jaar daarvoor. De daling van de NPS in het eerste halfjaar is vooral te wijten aan een zwakkere prestatie in Entertainment (Immersive Experience) en Enterprise (Meeting Experience). Daarbij werden verbeterpunten geïdentificeerd in de context van levering en leadtimes en de dienstverlening voor en na verkoop. Met betrekking tot deze topics verwacht de onderneming dat de doorlooptijden in de komende semesters korter en betrouwbaarder zullen worden, en is ze momenteel bezig met de uitrol van een nieuwe digitale CRM-tool om klanten beter te kunnen helpen in de pre- en post-sales fasen.

2. Resultaten per divisie voor de periode 1H22

ENTERTAINMENT-divisie

Performance eerste halfjaar 2022 tegenover tweede en eerste halfjaar 2021

(in miljoen euro)	1H22	2H21	1H21	Vershil t.o.v. 1H21
Bestellingen	207,2	200,3	186,3	+11%
Omzet	160,0	179,9	129,8	+23%
EBITDA	-2,7	15,5	6,0	-146%
EBITDA-marge	-1,7%	8,6%	4,6%	

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q22	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21	Vershil 2Q22 vs 1Q22
Entertainment	92,8	67,1	106,7	73,3	74,1	+38%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



Dankzij aanhoudende solide bestellingen gedurende de hele periode boekte de Entertainment-divisie een stijging met 11% van de bestellingen en een omzetsijging met 23% voor het eerste semester in vergelijking met 1H21. Bovendien zorgde een zesde opeenvolgend positief book-to-bill-kwartaal in 2Q22 voor een stijging van het orderboek van de divisie.

Deze toplijn-resultaten weerspiegelen een goede heropleving van de vraag in Cinema en een gestage herneming van de activiteit in het segment Immersive Experience, met een sterke vraag naar vaste installaties (musea, themaparken) en projectiemapping. Vanuit een regionaal perspectief werd de groei in zowel bestellingen als omzet aangevoerd door de regio Noord- en Zuid-Amerika, gevolgd door de regio EMEA, waarbij beide regio's samen ruimschoots de daling compenseerden in China, waar de investeringen te lijden hadden onder regionale lockdowns.

Cinema was goed voor ongeveer 47% van de omzet van de divisie in de eerste helft van 2022, in vergelijking met 45% in 1H21 en 56% in 1H19.

Met uitzondering van China bleef het Cinema-segment opveren, zoals blijkt uit bemoedigende box office trends, ondersteund door een aantrekkelijk filmaanbod.

Gedreven door de hernieuwde stijging van de vraag naar vernieuwingsprojecten in ontwikkelde regio's en new build programma's in het Midden-Oosten en Latijns-Amerika, was de ordergroei voor het eerste halfjaar solide en lagen de bestellingen voor het tweede kwartaal hoger dan in 2Q19.

De omzet steeg met double-digit-cijfers jaar op jaar, maar bleef nog steeds achter bij de bestellingen als gevolg van de aanhoudende verstoringen in de toeleveringsketen.

Cinionic, Barco's cinema joint venture, tekende een 'cinema-as-a-service' langetermijn raamovereenkomst met een referentiekland, AMC, om de transitie naar laserprojectie te ondersteunen voor een derde van de bestaande install base. Tegen het einde van het semester kondigde Cinionic ook een samenwerkingsovereenkomst aan met PVR Cinemas om 500 schermen te voorzien van 4K-laserprojectie.⁸

Binnen het Immersive Experience-segment hebben Barco's versterkte commerciële focus op zijn fixed-install subsegment en de versterking van het productportfolio geresulteerd in een groter marktaandeel en groei in bestellingen en omzet. De vraag naar vaste AV-installaties (waaronder immersieve digitale installaties in musea en andere toepassingen rond projectiemapping wereldwijd) bleef sterk en compenseerde de zwakte in het subsegment Events. Dat subsegment zal zich naar verwachting pas in de tweede helft van het jaar herstellen, samen met de stijging van live-event activiteiten in de zomermaanden.

De omzet van het Simulation-segment steeg tegenover 1H21 dankzij toenemende leveringen op basis van een sterk orderboek met langetermijn contracten met referentiekland die in het recente verleden werden binnengehaald.

Entertainment boekte een negatieve EBITDA door zowel een lagere brutowinst als gevolg van de negatieve impact van componententekorten, die in de eerste helft van 2022 groter was dan in 2H21, in combinatie met verhoogde investeringen in R&D en sales & marketing om de waardepropositie van de divisie verder te versterken en bepaalde groei-initiatieven te versnellen. De divisie vertrouwt erop dat ze in de tweede helft van het jaar een positieve EBITDA zal realiseren, met een aanhoudende omzetgroei die het operationeel leverage-effect zal vergroten samen met initiatieven om de componententekorten te verminderen. Dit zou moeten resulteren in een positieve EBITDA-marge voor het volledige jaar.

⁸ Zie persberichten: <https://www.barco.com/en/News/Press-releases/AMC-THEATRES%c2%ae-teams-up-with-Cinionic-to-introduce-LASER-AT-AMC.aspx> and <https://www.cinionic.com/press-release/pvr-goes-100-laser-projection-with-cinionic/>

ENTERPRISE-divisie

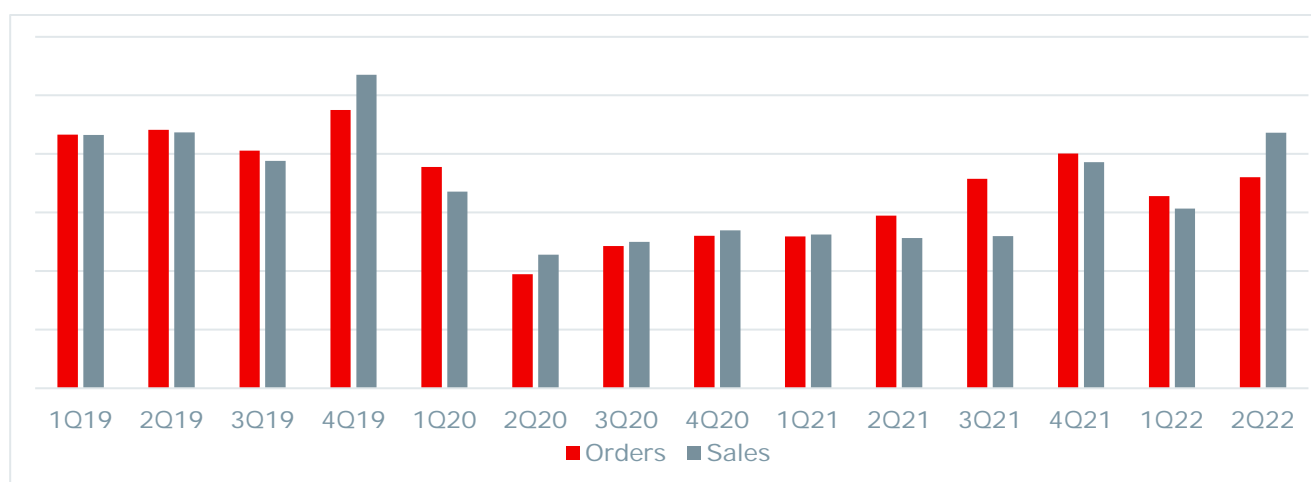
Performance eerste halfjaar 2022 tegenover tweede en eerste halfjaar 2021

(in miljoen euro)	1H22	2H21	1H21	Vershil t.o.v. 1H21
Bestellingen	137,7	151,7	110,7	+24%
Omzet	148,7	129,2	103,9	+43%
EBITDA	27,4	9,0	5,6	+386%
EBITDA-marge	18,4%	7,0%	5,4%	

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q22	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21	Vershil 2Q22 vs 1Q22
Enterprise	87,3	61,4	77,2	52,0	51,3	+42%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De Enterprise-divisie kende een sterke toplijn-groei in de eerste helft van 2022 in vergelijking met 1H21, met een stijging van de bestellingen met 24% en een omzetstijging van 43%, aangevoerd door Meeting Experience.

De omzet in het tweede kwartaal steeg met 70% jaar op jaar, en lag op hetzelfde niveau als in het pre-pandemische niveau van 2Q19.

Wat de verkoopmix betreft, was de Meeting Experience business unit goed voor ongeveer 57%, tegenover 50% in 1H21.

In het Meeting Experience-segment leidde een geleidelijke terugkeer naar een stabielere 'back-to-office'-situatie in Europa en Noord- en Zuid-Amerika, in combinatie met een toegenomen gebruik van draadloze conferentieoplossingen, tot een herstel van de bestellingen en omzet in Europa en de Verenigde Staten gedurende de eerste helft van 2022.

Voortbouwend op de verbeterde activiteitsniveaus in het eerste kwartaal, overtrof de omzet in de EMEA-regio in het tweede kwartaal die van 2Q19, en was er een solide toename in Noord- en Zuid-Amerika, waar de omzet nog niet hersteld is tot op het pre-pandemische niveau.

Tijdens de eerste helft van 2022 vierde het team 10 jaar ClickShare. ClickShare is nu overigens in meer dan 1 miljoen vergaderzalen geïnstalleerd, een stijging ten opzichte van 900k+ vergaderzalen een jaar geleden.

Sinds de lancering van ClickShare Conference in 2020 heeft het segment meer dan 100.000 eenheden verzonden en geïnstalleerd. Voor de eerste helft van 2022 was ClickShare Conference goed voor meer dan de helft van het ClickShare-volume. Daarnaast bleef Barco bouwen aan zijn alliantieprogramma met toonaangevende spelers van vergaderapparatuur van over de hele wereld. Dit maakt van ClickShare de meest universeel compatibele oplossing voor hybride vergaderingen.

De virtuele conferentieoplossing weConnect van de divisie is een gevestigde naam geworden in businessscholen met referentieklienten over de hele wereld, waar hybride en virtuele aanbiedingen deel uitmaken van hun programma's. Het segment onderzoekt en investeert nu in bijkomende groeimogelijkheden om de huidige focusmarktpositie verder uit te bouwen.

Het Large Videowall segment boekte in de eerste helft van het jaar een solide omzetgroei in vergelijking met vorig jaar, vooral dankzij grootschalige implementaties in Noord- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, en dit ondanks enkele vertragingen in de eindleveringen op verzoek van turnkey projectintegratoren. De bestellingen lagen enigszins lager in vergelijking met een sterk 2021. De omzet in het tweede kwartaal was de op één na beste sinds 2019, wat de kracht van de marktpositie van het segment en de verbeterde value propositie weerspiegelt.

De divisie zag een zeer solide herstel van de winstgevendheid, met een EBITDA-marge van 18,4%. Dit is een stijging van 13 basispunten ten opzichte van 5,4% een jaar geleden. Die stijging kwam er onder impuls van de gunstige impact op de productmix van de omzetgroei van ClickShare, en compenseert de toegenomen logistieke kosten voor het Large Videowall-segment.

HEALTHCARE-divisie

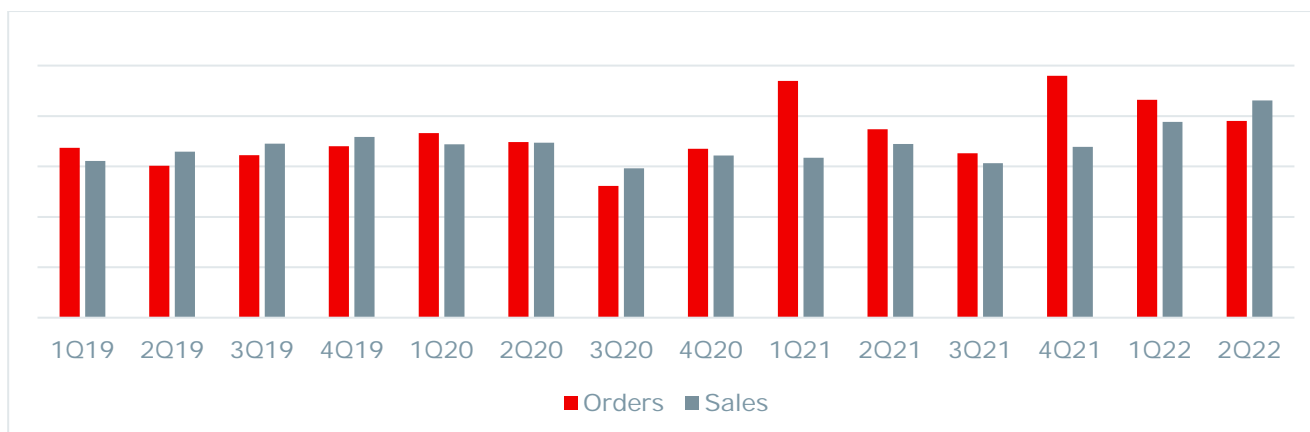
Performance eerste halfjaar 2022 tegenover tweede en eerste halfjaar 2021

(in miljoen euro)	1H22	2H21	1H21	Vershil t.o.v. 1H21
Bestellingen	164,3	161,2	168,6	-3%
Omzet	163,9	129,1	132,4	+24%
EBITDA	21,6	6,6	15,8	+36%
EBITDA-marge	13,2%	5,1%	12,0%	

Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q22	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21	Vershil 2Q22 vs 1Q21
Omzet	86,2	77,7	67,7	61,3	68,9	+11%

Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



Onder impuls van de geleidelijke hervatting van de bestedingen door klanten in de markten Diagnostische beeldvorming en Surgical, boekte de Healthcare-divisie een omzetgroei van 24% voor het eerste halfjaar en een hoger orderboek dankzij een positieve book-to-bill, ook al lagen de bestellingen iets lager in vergelijking in het zeer sterke 1H21.

Als gevolg van redesigns van productplatformen werden een aantal problemen in verband met de componentenschaarste opgevangen, waardoor er voor een stuk kan worden teruggevallen op de conventionele leveringstermijnen.

De EBITDA-marge voor de divisie was 13,2% als gevolg van aangepaste prijzen om de druk op de brutowinstmarge (door de gestegen kosten voor componenten en transport) in het tweede semester van vorig jaar te verlichten en van gedisciplineerde uitgaven voor indirecte kosten.

De omzet van het Diagnostic-segment steeg met dubbele cijfers dankzij een sterk orderboek en een toegenomen langetermijnvraag naar Diagnostics-oplossingen in EMEA en Noord- en Zuid-

Amerika. De bestellingen daalden in vergelijking met het piekniveau in de bestellingen voor Diagnostic-oplossingen een jaar geleden.

Surgical liet in alle regio's groei optekenen, en dit zowel voor de bestellingen als voor de omzet, waarbij de markt voor operatiekamers meer en meer overstapt op digitale oplossingen, en strategische partners de vraag naar Barco's oplossing voor digitale operatiekamers aandrijven.

Barco boekte ook vooruitgang in zijn groei-initiatief Demetra door op 1 juli een joint venture aan te gaan met het Zweedse bedrijf Gnosco. De twee teams zullen eerst hun expertise, go-to-market-mogelijkheden en install bases bundelen. Vervolgens zal er werk worden gemaakt om het pad naar breder commercieel succes uit te stippelen, inclusief een gezamenlijke roadmap voor teledermatologie en telewondzorg die steunt op hoogkwalitatieve, betaalbare huidoplossingen.



Conference call

Op 19 juli 2022 om 9.00 u CET (3.00 u EST) organiseert Barco een conference call met investeerders en analisten om de resultaten van het eerste halfjaar van 2022 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 deze conference call beschikbaar zijn op de website van de vennootschap: www.barco.com.

Voor meer informatie

Carl Vanden Bussche, VP Investor Relations
+32 56 26 23 22 of carl.vandenbussche@barco.com

Financiële kalender 2022

Donderdag 8 september

Capital Markets Day

Woensdag 19 oktober

Trading update 3Q22

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 technologieleider die netwerk visualisatie oplossingen ontwikkelt voor de entertainment-, enterprise- en gezondheidszorgmarkten. Onze oplossingen hebben een zichtbare impact, waardoor mensen kunnen genieten van meeslepende entertainmentervaringen; om kennisdeling en slimme besluitvorming in organisaties te bevorderen en ziekenhuizen te helpen hun patiënten de best mogelijke zorg te bieden.

Barco, met hoofdzetel in Kortrijk (België), realiseerde in 2021 een omzet van 804 miljoen euro en heeft een wereldwijd team van meer dan 3.000 medewerkers, wiens passie voor technologie is vastgelegd in +500 verleende patenten. Barco is sinds 1985 genoteerd op de Beurs van Brussel. (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB)

Meer informatie? Surf naar www.barco.com en volg ons op [Twitter](https://twitter.com/Barco) (@Barco), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/barco) (Barco), [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UCRqW1p0LqC8kZ8kZ8kZ8kZ8k) (BarcoTV) of [Facebook](https://www.facebook.com/Barco) (Barco).

© Copyright 2022 by Barco

Bijlage I

Kwartaalresultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q22	2Q21	Vershil 2Q22 vs 2Q21
Bestellingen	262,3	236,6	+11%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q22	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21	Vershil 2Q22 t.o.v. 1Q22
Bestellingen	262,3	246,9	288,1	225,1	236,6	+6%

Orderboek

(in miljoen euro)	30 jun 2022	31 maa 2022	31 dec 2021	30 sep 2021	30 jun 2021	31 maa 2021
Orderboek	537,7	530,4	487,0	433,2	391,4	351,5

Omzet

Omzet jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q22	2Q21	Vershil 2Q22 vs 2Q21
Omzet	266,4	194,3	+37%

Omzet per divisie jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q22	2Q21	Vershil
Entertainment	92,8	74,1	+25%
Enterprise	87,3	51,3	+70%
Healthcare	86,2	68,9	+25%
Groep	266,4	194,3	37%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

<i>(in miljoen euro)</i>	2Q22	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21	Vershil 2Q22 vs 1Q22
Entertainment	92,8	67,1	106,7	73,3	74,1	+38%
Enterprise	87,3	61,4	77,2	52,0	51,3	+42%
Healthcare	86,2	77,7	67,7	61,3	68,9	+11%
Groep	266,4	206,3	251,6	186,7	194,3	+29%