

RESULTATEN VOOR HET VOLLEDIGE JAAR 2023

Sterke verbetering van de winstgevendheid met een stabiele omzet

Kortrijk, België, 8 februari 2023, 7.30 uur – Vandaag heeft Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) de resultaten bekendgemaakt voor de periodes van zes en twaalf maanden afgesloten op 31 december 2023.

Financiële hoogtepunten boekjaar 2023¹

- **Bestellingen** € 1.061,6 miljoen, in lijn met 2022
- **Omzet** € 1.050,1 miljoen, -1% ten opzichte van omzet in 2022 (+1% zonder wisselkoerseffecten)
- **Orderboek** aan het einde van het jaar € 494,8 miljoen, in lijn met vorig jaar
- **EBITDA** € 142,5 miljoen, 13% meer tegenover € 126,5 miljoen in 2022, voor een EBITDA-marge van 13,6%
- **Adjusted EBIT** € 102,1 miljoen, in vergelijking met € 90,1 miljoen in 2022
- **Vrije kasstroom** € 38,0 miljoen tegenover € 13,1 miljoen in 2022
- **Nettowinst** € 80,2 miljoen tegenover € 75,2 miljoen in 2022
- Voorstel om het **brutodividend** te verhogen naar **€ 0,48 euro** per aandeel ten opzichte van € 0,44 vorig jaar

Executive summary

Groepsomzet – bestellingen en omzet in lijn met vorig jaar

Het aantal bestellingen voor 2023 lag met 1.061,6 miljoen euro iets hoger dan in 2022. Dit resultaat werd gedreven door Entertainment, waar de vraag naar laserprojectoren voor Cinema en andere toepassingen sterk toenam, gevolgd door Enterprise. Healthcare kende een daling, vooral in Noord- en Zuid-Amerika.

De omzet bedroeg 1.050,1 miljoen euro, en is daarmee in lijn met vorig jaar. De double-digit groei in Entertainment, hoofdzakelijk onder impuls van Cinema, werd gecounterd door een lichte daling in Enterprise en een meer uitgesproken daling in Healthcare. Terwijl de omzet met 4% toenam in EMEA, daalde die met 4% jaar op jaar in Noord- en Zuid-Amerika. EMEA en Noord- en Zuid-Amerika droegen procentueel evenveel bij aan de omzet in 2023. Binnen de APAC-regio was er een duidelijk contrast tussen de lagere omzet in China en de double-digit groei in de andere landen, wat zich weerspiegelde in een nettodaling met 4%.

¹ Alle definities voor alternatieve prestatie maatstaven (APM's) zijn beschikbaar in de verklarende woordenlijst die beschikbaar is op de [investor portal van Barco](#)

De book-to-billverhouding bedroeg meer dan 1. Dit resulteerde in een sterk orderboek eind december 2023 van 494,8 miljoen euro, met een belangrijke jaar-op-jaar toename voor de Entertainment-divisie.

Omzet per divisie – sterke omzet in Entertainment, Healthcare achterop

In Healthcare namen zowel de bestellingen als de omzet met double-digit cijfers af tegenover 2022. De omzet voor Diagnostic Imaging en Surgical & Modality werden geïmpacteerd door hoge voorraden bij klanten. Dit volgde op een toename van de klantenbestellingen eind 2022, anticiperend op mogelijke componenten tekorten. Dit was vooral het geval in Noord- en Zuid-Amerika en voor sommige klanten zal dit voortduren tot in de eerste helft van 2024. Ook de zwakke vraag in APAC beïnvloedde de omzet van Healthcare. Dit was het gevolg van hogere voorraden bij klanten en door de Chinese overheid opgezette anti-omkopingsacties, gericht op healthcare bedrijven.

Enterprise kende een sterke vraag voor zowel haar Meeting Experience en Large Video Walls oplossingen, met 8% meer bestellingen jaar op jaar. De omzet voor de divisie kende een daling met 4%. Meeting Experience evenaarde bijna het sterke resultaat van vorig jaar door marktaandeel te winnen in een zwakke corporate markt. De bestellingen en omzet voor Large Video Walls namen toe naar het einde van het jaar. De business unit voerde haar nieuwe strategie uit met de nadruk op Control Rooms-installaties die steeds meer software-gedreven zijn.

Entertainment bouwde verder op het sterke momentum dat begon in de tweede helft van 2022, toen de verstoringen in de toelevering grotendeels afgelopen waren. De omzet steeg met 15% jaar op jaar, met een sterke bijdrage van Cinema. De vernieuwingsgolf van laserprojectoren is volop aan de gang. Bioscopen investeren wereldwijd in superieure beeldkwaliteit en verlagen tegelijk hun totale cost of ownership. Ook Immersive Experience groeide verder onder impuls van simulatie, image processing, en projectoren voor vaste installaties, wat resulteerde in een recordomzet voor deze business unit.

Winstgevendheid en vrije kasstroom – aanzienlijke verbetering van brutomarge en EBITDA

In 2023 verbeterde de brutowinstmarge met 2,8 procentpunten jaar-op-jaar, en bereikte een historisch record van 41,8% dankzij een gunstige productmix met meer (embedded) software in alle productlijnen. De grootste toename van de brutowinstmarge werd behaald in Entertainment: de verstoringen in de toelevering die de activiteiten in 2022 bemoeilijkten waren daar niet langer aanwezig.

De EBITDA-marge bereikte 13,6% voor het volledige jaar, een stijging met 1,6 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Dit weerspiegelt de sterke verbetering van de brutowinstmarge in combinatie met een strikte kostenbeheersing, en dit in een macro-economische omgeving waar de inflatie hoger bleef dan de historische niveaus van de afgelopen decennia. De EBITDA-marge kende doorheen het jaar een geleidelijke verbetering, van 12,5% in de eerste jaarhelft tot 14,6% in de tweede jaarhelft.

De vrije kasstroom voor 2023 bedroeg 38,0 miljoen euro, tegenover 13,1 miljoen euro in 2022. De gerealiseerde netto operationele vrije kasstroom bedroeg 100,8 miljoen euro versus 31,5 miljoen euro in 2022. In lijn met de uitvoering van onze strategie zijn de investeringsuitgaven verdubbeld ten opzichte van vorig jaar, met inbegrip van investeringen in de nieuwe fabrieken en in het Cinema-as-a-Service-model. De voorraden begonnen af te nemen, maar blijven een focuspunt voor 2024.

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

An Steegen en Charles Beauduin: "Op het vlak van de topline was 2023 een uitdagend jaar. Het herstel van de de pandemie in China verliep trager dan verwacht, en de Healthcare-markten bleven onder de verwachtingen, deels door hoger dan normale voorraden bij de klanten. Anderzijds presteerde de Entertainment-divisie zeer sterk, en won Meeting Experience marktaandeel.

Ondertussen hebben we belangrijke stappen gezet in de uitvoering van onze strategie: we openden nieuwe fabrieken, zetten een vereenvoudigde organisatie op en investeerden verder in innovatie. Het is mooi om te zien dat Barco de vruchten plukt van deze inspanningen, zoals wordt aangetoond door de aanzienlijke verbeteringen in de brutowinst en de EBITDA-marge.

In een jaar dat uitdagingen met zich bracht op het vlak van de topline, boekten we aanzienlijke vooruitgang in de uitvoering van onze strategie. We plukten de vruchten van deze inspanningen en realiseerden een aanzienlijke margeverbetering.

We willen graag onze teams bedanken voor hun bijdrage aan deze vooruitgang. In 2024 zullen we ons blijven richten op innovatie met onze baanbrekende visualisatie- en samenwerkingstechnologieën, en we kijken uit naar tal van nieuwe product introducties."

Vooruitzichten voor het boekjaar 2024

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

Hoewel voor 2024 de macro-economische en marktomstandigheden onzeker blijven, gaan we uit van een terugkeer naar genormaliseerde voorraadniveaus bij onze klanten, en plannen we tal van nieuwe product introducties in de loop van het jaar.

Het management verwacht een omzet voor het jaar die in lijn ligt met 2023, met een geleidelijke jaar-op-jaar stijging vanaf het tweede kwartaal. Vanaf 2025 verwachten we omzetgroei op jaarbasis te hervatten.

De EBITDA-marge wordt verwacht verder te verbeteren en over het hele jaar 2024 boven de 14% uit te komen.

Dividend

De Raad van Bestuur van Barco zal aan de algemene vergadering voorstellen om een dividend van 0,48 euro (bruto) per aandeel uit te keren, een stijging met 0,04 euro in vergelijking met het dividend van 0,44 euro van vorig jaar.

Deel 1: Update voor het vierde kwartaal van 2023

In het vierde kwartaal van 2023 bedroegen de bestellingen 280,7 miljoen euro, met een opmerkelijke stijging in de Enterprise-divisie, in het bijzonder voor Large Video Walls. Dit resulteerde aan het einde van het jaar in een orderboek voor een bedrag van 494,8 miljoen euro, wat in de buurt komt van het recordniveau van eind 2022. De omzet bedroeg 299,6 miljoen euro, een daling met 7% jaar op jaar. De Healthcare-divisie lag voor een groot deel aan de basis hiervan; ze bleef immers hinder ondervinden van hogere voorraden bij klanten en de distributiekanaalen. De omzet van Enterprise daarentegen was vergelijkbaar met die van vorig jaar, terwijl Entertainment een daling van 4% liet optekenen ten opzichte van een zeer sterk vierde kwartaal in 2022, toen de vraag terug herstelde na de problemen in de toelevering tijdens de eerste helft van dat jaar.

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



Bestellingen en orderboek

Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q23	4Q22	4Q21	4Q20	Vershil 4Q23 t.o.v. 4Q22
Bestellingen	280,7	307,2	288,1	189,7	-9%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Vershil 4Q23 t.o.v. 3Q23
Bestellingen	280,7	239,9	254,5	286,6	+17%

Orderboek

<i>(in miljoen euro)</i>	31 dec 2023	30 sep 2023	30 jun 2023	31 maa 2023	31 dec 2022
Orderboek	494,8	523,4	505,8	530,1	496,5

Omzet

Omzet jaar op jaar

<i>(in miljoen euro)</i>	4Q23	4Q22	4Q21	4Q20	Vershil 4Q23 t.o.v. 4Q22
Omzet	299,6	323,4	251,6	195,4	-7%

Omzet per divisie jaar op jaar

<i>(in miljoen euro)</i>	4Q23	4Q22	4Q21	4Q20	Vershil 4Q23 t.o.v. 4Q22
Healthcare	77,4	94,4	67,7	64,3	-18%
Enterprise	93,6	94,5	77,2	53,9	-1%
Entertainment	128,7	134,6	106,7	77,3	-4%
Groep	299,6	323,4	251,6	195,4	-7%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

<i>(in miljoen euro)</i>	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Vershil 4Q23 vs 3Q23
Healthcare	77,4	61,3	73,3	73,9	+26%
Enterprise	93,6	64,6	76,8	68,8	+45%
Entertainment	128,7	103,7	123,7	104,3	+24%
Groep	299,6	229,6	273,9	247,0	+30%

Deel 2: geconsolideerde resultaten voor het boekjaar 2023

2.A. Update van financiële resultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 1.061,6 miljoen euro, vlak tegenover 1.058,4 miljoen euro een jaar geleden. De regio Noord- en Zuid-Amerika kende een toename die werd gecompenseerd door een daling in APAC als gevolg van de lagere vraag in China. Alle business units van Enterprise en Entertainment zagen een toename in bestellingen, terwijl Healthcare daalde.

(in miljoen euro)	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	1.061,6	1.058,4	978,8	746,0	+0%

Orderboek

Het orderboek aan het einde van het jaar bedroeg 494,8 miljoen euro, nagenoeg op hetzelfde niveau als aan het einde van 2022 (496,5 miljoen euro). Het orderboek voor Entertainment nam toe; dat van Healthcare daalde, terwijl het orderboek voor Enterprise stabiel bleef tegenover vorig jaar. De book-to-billverhouding voor het volledige jaar 2023 bedroeg meer dan 1.

(in miljoen euro)	31 dec 2023	31 dec 2022	31 dec 2021	31 dec 2020	Vershil t.o.v. FY22
Orderboek	494,8	496,5	487,0	281,5	-0%

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Healthcare	254,9	319,7	329,8	262,1	-20%
Enterprise	304,9	281,3	262,4	215,2	+8%
Entertainment	501,8	457,4	386,6	268,7	+10%
Groep	1.061,6	1.058,4	978,8	746,0	+0%

Bestellingen opsplitsing per regio

	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22 (in nominale waarde)
Amerika	46%	43%	37%	39%	+3%
EMEA	36%	37%	37%	35%	-1%
APAC	18%	20%	26%	26%	-2%
Groep	100%	100%	100%	100%	

Omzet

De omzet voor het jaar 2023 daalde met 1% ten opzichte van 2022, met een lichte tegenwind van de wisselkoers. Bij constante wisselkoersen was de omzet 1% hoger dan in 2022. De Entertainment-divisie kende een sterke groei gedreven door vernieuwingsprojecten in laserprojectoren in Cinema. Dit werd gecounterd door een sterke daling in Healthcare, voornamelijk in Surgical & Modality en een bescheiden daling in Enterprise. Op regionaal vlak nam de bijdrage van EMEA aan de topline van de groep toe, terwijl het aandeel van Noord- en Zuid-Amerika afnam, vooral door Healthcare. Ook was het aandeel van APAC kleiner door een lagere omzet in China voor Entertainment en Healthcare.

Omzet

<i>(in miljoen euro)</i>	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Omzet	1.050,1	1.058,3	804,3	770,1	-1%
Omzet zonder wisselkoerseffecten	1.067,8				+1%

Omzet per divisie

<i>(in miljoen euro)</i>	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Healthcare	285,9	341,7	261,5	261,9	-16%
Enterprise	303,8	317,2	233,1	216,8	-4%
Entertainment	460,5	399,3	309,7	291,4	+15%
Groep	1.050,1	1.058,3	804,3	770,1	-1%

Omzet per regio

	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22 <i>(in nominale waarde)</i>
Amerika	40%	41%	37%	39%	-1%
EMEA	40%	38%	38%	36%	+2%
APAC	20%	21%	25%	25%	-1%
Groep	100%	100%	100%	100%	

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 438.5 miljoen euro, een stijging ten opzichte van 412.8 miljoen euro vorig jaar. De brutowinstmarge steeg met 2,8 procentpunt tot 41,8% ten opzichte van 39,0% vorig jaar, met de grootste stijging voor de business units in Entertainment. Deze belangrijke stijging van de brutowinstmarge weerspiegelt zowel een gunstigere productmix, met een grotere hoeveelheid (embedded) software in alle productlijnen, als de afwezigheid van de uitzonderlijk hoge kosten voor brokers en logistiek in 2022 door de verstoringen in de toelevering.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte kosten stegen met 5% tot 338,1 miljoen euro, in vergelijking met 320,9 miljoen euro in 2022. De kostenstijging werd veroorzaakt door aanhoudend hoge inflatieniveaus die gedeeltelijk werden gecompenseerd door kostenbeheersing in alle indirecte kostencategorieën, terwijl verder werd geïnvesteerd in visualisatie- en samenwerkingstechnologie, product roadmap en go-to-market-investeringen in Entertainment. De indirecte kosten als percentage van de omzet bedroegen 32,2% in 2023 in vergelijking met 30,3% in 2022.

- De R&D-kosten stegen tot 132,3 miljoen euro, tegenover 120,5 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 12,6% van de omzet, ten opzichte van 11,4% het jaar voordien.
- De verkoop- en marketingkosten stegen licht tot 145,9 miljoen euro, in vergelijking met 142,7 miljoen euro in 2022. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,9% van de omzet, in vergelijking met 13,5% in 2022.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 59,9 miljoen euro, in vergelijking met 57,7 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen ze 5,7%, tegenover 5,5% in 2022.

De overige bedrijfsopbrengsten bedroegen 1,7 miljoen euro tegenover 1,7 miljoen euro bedrijfskosten in 2022.

EBITDA en adjusted EBIT

De aanzienlijke stijging van de brutowinst, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door hogere indirecte kosten, resulteerde in een EBITDA van 142,5 miljoen euro, 13% hoger dan de EBITDA van 126,5 miljoen euro voor 2022. De EBITDA-marge groeide tot 13,6%, tegenover 12,0% in 2022.

De EBITDA-marge per divisie was als volgt:

- De EBITDA-marge van Healthcare bedroeg 9,7%, tegenover 11,2% een jaar voordien. Een hogere brutowinstmarge als gevolg van een meer gunstige software-gedreven productmix werd gecompenseerd door de operationele hefboomwerking op de lagere omzet, voornamelijk in Surgical & Modality.
- De EBITDA-marge in Enterprise bedroeg 18,7%, tegenover een marge van 19,1% in 2022. De EBITDA-marge nam in aanzienlijke mate toe tijdens de tweede helft van het

jaar als gevolg van hogere brutowinstmarges in beide business units en lagere indirecte kosten na de herstructurering in Large Video Walls.

- De EBITDA-marge van Entertainment bedroeg 12,5% tegenover 6,9% in 2022, een overschrijding van het niveau van 2019. De brutowinstmarges stegen, omdat de divisie niet langer hinder ondervond van de verstoringen in de toelevering waar ze in 2022 mee te maken had. Het operationele leverage-effect op de hogere toplijn droeg ook bij aan de stijging van de EBITDA-marge.

FY23 <i>(in miljoen euro)</i>	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	285,9	27,8	9,7%
Enterprise	303,8	56,9	18,7%
Entertainment	460,5	57,7	12,5%
Groep	1.050,1	142,5	13,6%

De EBITDA per divisie voor 2023 ten opzichte van 2022-2020 is als volgt:

<i>(in miljoen euro)</i>	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Healthcare	27,8	38,4	22,4	35,0	-28%
Enterprise	56,9	60,7	14,6	18,2	-6%
Entertainment	57,7	27,5	21,5	0,3	+110%
Groep	142,5	126,5	58,5	53,6	+13%

De adjusted EBIT² bedroeg 102,1 miljoen euro of 9,7% van de omzet in vergelijking met 90,1 miljoen euro of 8,5% van de omzet voor 2022.

Barco boekte in totaal 10,8 miljoen euro aan herstructurerings- en waardeverminderingkosten voor het volledige jaar tegenover 2,5 miljoen euro het jaar ervoor, waaronder 9,5 miljoen euro ontslagvergoedingen en 1,3 miljoen euro waardeverminderingen op voorraden. De ontslagvergoedingen hielden verband met de herstructurering in Large Video Walls, alsook met verschillende andere organisatorische kostenbesparingen. Hierdoor bedroeg de EBIT in 2023 91,3 miljoen euro, in vergelijking met 87,6 miljoen euro in 2022. Een opmerkelijke gebeurtenis na balansdatum was de sluiting van de productievestiging in Changping die werd aangekondigd in januari 2024. De activiteiten van die vestiging worden overgebracht naar de nieuwe fabriek in Wuxi, wat gepaard zal gaan met 1,5 miljoen euro verwachte kosten van ontslagvergoedingen in 2024.

Belastingen op het resultaat

De belastingen in 2023 bedroegen 17,3 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 15,9 miljoen euro in 2022 voor hetzelfde effectieve belastingtarief.

² De adjusted EBIT is de EBIT zonder herstructureringskosten en bijzondere waardeverminderingen, zie de [begrippenlijst in het jaarverslag](#).

Nettoresultaat

Het nettoresultaat toerekenbaar aan de aandeelhouders over het volledige jaar bedroeg 80,2 miljoen euro, in vergelijking met 75,2 miljoen euro een jaar geleden.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) bedroeg 0,89 euro, tegenover 0,84 euro in 2022. Na verwateringseffect bedroeg de winst per aandeel 0,88 euro, in vergelijking met 0,83 euro in 2022.

Kasstroom en balans

Vrije kasstroom en werkkapitaal

De vrije kasstroom voor 2023 bedroeg 38,0 miljoen euro, een stijging tegenover 13,1 miljoen euro vorig jaar. De netto operationele vrije kasstroom bedroeg 100,8 miljoen euro versus 31,5 miljoen euro in 2022. De hogere bruto operationele vrije kasstroom werd gecompenseerd door hogere handelsvorderingen gekoppeld aan een hoge omzet aan het einde van het jaar, en door lagere handelsschulden gekoppeld aan minder aankopen van componenten tijdens het jaar. De vrije kasstroom werd wel gunstig beïnvloed door een daling van de voorraden. De investeringsuitgaven zijn meer dan verdubbeld als gevolg van investeringen in de nieuwe fabrieken en in het Cinema-as-a-Service-model

<i>(in miljoen euro)</i>	FY23	FY22	FY21	FY20
Bruto operationele vrije kasstroom	138,3	127,0	50,5	43,9
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	-18,3	-35,6	-4,9	41,4
<i>Wijziging van de voorraden</i>	9,6	-70,2	4,4	-12,3
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	-30,3	7,4	42,8	-59,9
<i>Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal</i>	1,6	2,8	13,2	-24,0
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-37,5	-95,5	55,5	-54,8
Vrije operationele kasstroom, netto	100,8	31,5	106,1	-10,8
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	4,7	0,8	-1,1	-0,1
<i>Belastingen op het resultaat</i>	-13,3	-6,0	-8,4	-10,4
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	92,2	26,3	96,6	-21,4
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	-54,4	-21,2	-18,8	-15,0
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	0,2	8,0	0,2	0,5
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-54,2	-13,2	-18,6	-14,5
VRIJE KASSTROOM	38,0	13,1	78,0	-35,9

Werkkapitaal

Het nettowerkkapitaal bedroeg 16,6% van de omzet, tegenover 14,3% van de omzet in 2022, en tegenover 18,3% van de omzet halverwege 2023. Hogere handelsvorderingen droegen bij aan de stijging van het werkkapitaal, voornamelijk als gevolg van de sterke omzet aan het einde van het jaar, waarvoor in 2024 de betalingen zullen binnenkomen. De voorraden bleven het hele jaar door op een hoog niveau, maar begonnen in de loop van de tweede helft van het jaar af te nemen. De handelsschulden daalden jaar op jaar in lijn met lagere aankopen van componenten naar het einde van jaar toe, en als antwoord op de hoge voorraden en lagere omzet.

<i>(in miljoen euro)</i>	FY23	FY22	FY21	FY20
Handelsvorderingen	208,6	194,6	157,0	146,1
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	63	54	56	67
Vorraden	231,5	245,7	175,5	175,4
Voorraadrotatie	2,1	2,1	2,4	2,3
Handelsschulden	-89,4	-121,9	-114,0	-70,3
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	50	68	80	53
Overig werkkapitaal	-176,0	-168,0	-171,7	-170,6
TOTAAL WERKKAPITAAL	174,8	150,4	46,8	80,6

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 54,4 miljoen euro, wat aanzienlijk hoger is dan de 21,2 miljoen euro in 2022. Dit is het gevolg van investeringen in de productie-footprint en de financiering van het Cinema-as-a-Service bedrijfsmodel.

ROCE

De ROCE voor het jaar 2023 bedroeg 17%, vergeleken met 16% vorig jaar.

Kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 241,1 miljoen euro op het einde van het jaar, tegenover 264,0 miljoen euro op het einde van 2022. De belangrijkste elementen die bijdroegen aan deze wijziging waren de inkomende kasstromen uit de vrije kasstroom en de inkomsten uit de verkoop van minderheidsparticipaties, gecompenseerd door uitgaande kasstromen voor de dividendbetalingen en het programma voor inkoop van eigen aandelen, en de impact van valutaomrekeningsverschillen.

2.B. Update Planeet - Mensen - Gemeenschappen

Het duurzaamheidsprogramma van Barco is gebaseerd op 3 pijlers: de planeet, onze mensen en de gemeenschappen waarin en waarmee we werken. In dit hoofdstuk schetsen we enkele hoogtepunten van de vooruitgang die we in 2023 hebben geboekt binnen elk van deze pijlers. Voor een meer uitgebreid duurzaamheids hoofdstuk verwijzen we naar ons rapport over Planeet – Mensen – Gemeenschappen.

Planeet

In de pijler Planeet heeft Barco zich tot doel gesteld om zijn ecologische voetafdruk en die van zijn klanten te verkleinen.

	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Reductie van broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten in verhouding tot de omzet (tegenover 2015)	-54%	-51%	-33%	-3 ppts
% Inkomsten uit producten met een ECO-label	65%	50%	31%	+15 ppts

De broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten daalde licht ten opzichte van vorig jaar, een vermindering met 54% ten opzichte van het basisniveau van 2015, en overtrof de beoogde vermindering van 35%. Een modal shift van lucht- naar zeetransport voor Diagnostic Imaging en Immersive Experience zorgde voor een verdere afname van de logistieke voetafdruk. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door meer zakenreizen van werknemers.

Om de voetafdruk te verkleinen en de milieuvriendelijkheid van zijn oplossingen te verbeteren, heeft Barco een bedrijfsbrede ecoscoring-methodologie (met ECO-label) uitgerold. Het streefcijfer voor 2023 werd vastgesteld op 70% inkomsten uit producten met een ECO-label.³ In 2023 was er een stevige toename in alle business units, wat resulteerde in 65% inkomsten uit producten met een ECO-label. Er was een belangrijke toename voor Meeting Experience, met de koolstofneutrale ClickShare CX-50 van de volgende generatie, en voor Large Video Walls, waarvan het volledige LED-portfolio over een A-label beschikt. Het grotere aandeel van producten met ECO-label droeg bij aan een aanzienlijke daling van Barco's totale broeikasgasemissies en die van onze klanten. Verdere vooruitgang ten opzichte van deze doelstelling zal komen van nieuwe productintroducties, waarvan meer dan 90% een ECO-label hadden in 2023.

³ Voor meer informatie over Barco's ecoscoring-methodologie, raadpleeg [Barco's recentste jaarverslag](#)

Mensen

Barco wil duurzame inzetbaarheid van zijn medewerkers bevorderen door een werkomgeving te creëren die de werknemers motiveert en hen een bevredigende loopbaan biedt.

	FY23	FY22	Vershil t.o.v. FY22
Aantal medewerkers aan het einde van het jaar (hoofden)	3.360	3.302	+2%
Employee net promotor score (eNPS)	13	16	-3

Met een aanzienlijk gedaald vrijwillig verlooppercentage en bijkomende aanwervingen groeide het aantal medewerkers in 2023 tot 3.360, een netto toename van 58 werknemers jaar op jaar. Diversiteit en inclusie zijn sleutelementen in ons rekruteringsproces en net als in 2022 boekte Barco in 2023 vooruitgang op de drie dimensies van diversiteit: leeftijd, nationaliteit en geslacht.

Sinds 2022 neemt Barco een specifieke gestandaardiseerde E-NPS (Employee Net Promotor Score) vraag op in zijn jaarlijkse personeelsenquête. De E-NPS-enquête voor 2023 resulteerde in een score van 13, dicht bij de score van 2022, en die valt onder de categorie 'goede betrokkenheid' (0-30) voor beide jaren. Op basis van de resultaten van de personeelsenquête zullen de bestaande actieplannen worden bijgewerkt, en zullen nieuwe acties worden vastgelegd voor 2024. Onze langetermijndoelstelling blijft om deze score boven de 30, 'uitstekende betrokkenheid', te brengen.

Gemeenschappen

Barco wil een actieve rol spelen in de gemeenschappen waarin het actief is, en onze medewerkers blijven focussen op een klantenervaring met toegevoegde waarde. Naast het verzamelen van continue feedback op verschillende momenten tijdens het klantentrajct, vraagt de onderneming halfjaarlijks feedback op bij haar eindklanten en partners aan de hand van de relationele Net Promotor Score (NPS), een standaard maatstaf voor klantenervaring.

	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Net promotor score van klanten	48	44	47	+4

In 2023 behaalde Barco een NPS-score van 48, een stijging met 4 punten ten opzichte van het voorgaande jaar. Aangezien de verstoringen in de toelevering aanzienlijk verbeterd zijn in 2023, heeft dit gezorgd voor kortere doorlooptijden en minder vertragingen, en een algemeen betere waardering van Barco's dienst na verkoop door onze partners en klanten. Ook de product-kwaliteit levert een cruciale bijdrage tot deze score. Op regionaal vlak gingen alle regio's erop vooruit. Een score boven de 50 wordt als uitstekend beschouwd, en dat is ook waar we met de onderneming naartoe willen.

Deel 3: resultaten van de divisies voor het boekjaar 2023

HEALTHCARE-divisie

(in miljoen euro)	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	254,9	319,7	329,8	262,1	-20%
Omzet	285,9	341,7	261,5	261,9	-16%
Brutowinst	102,9	116,4	87,2	95,7	-12%
Brutowinstmarge	36,0%	34,1%	33,3%	36,6%	+2.0 ppts
EBITDA	27,8	38,4	22,4	35,0	-28%
EBITDA-marge	9,7%	11,2%	8,6%	13,4%	-1,5 ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



De bestellingen en de omzet voor Healthcare daalden met respectievelijk 20% en 16% ten opzichte van vorig jaar. Er waren belangrijke regionale verschillen, met groei in EMEA en double-digit dalingen in Noord- en Zuid-Amerika. Diagnostic Imaging en Surgical & Modality waren elk goed voor ongeveer 50% van de omzet van de divisie, terwijl het eerste segment vorig jaar goed was voor 46% en het tweede voor 54%.

In het segment Diagnostic Imaging bleven de markomstandigheden gezond, hoewel de omzet beïnvloed werd door hoger dan normale voorraden bij onze distributiekanaalen en klanten, na een inhaalvraag tegen het einde van 2022, toen klanten meer bestelden dan gewoonlijk om een mogelijk tekort aan componenten op te vangen. In EMEA zorgden radiologie en pathologie voor groei met onder meer belangrijke nieuwe contracten in het Verenigd Koninkrijk. Noord- en Zuid-Amerika behaalden minder sterke resultaten dan vorig jaar als gevolg van hoge voorraden bij onze distributiekanaalen. In APAC had China te maken met lagere investeringen van lokale

overheden die de vraag afremden, en met anti-omkopingsacties gericht op de gezondheidszorgmarkten die van start gingen in de tweede helft van 2023 en nog voortduren in 2024. In de rest van de APAC-regio, daarentegen, was er sprake van groei.

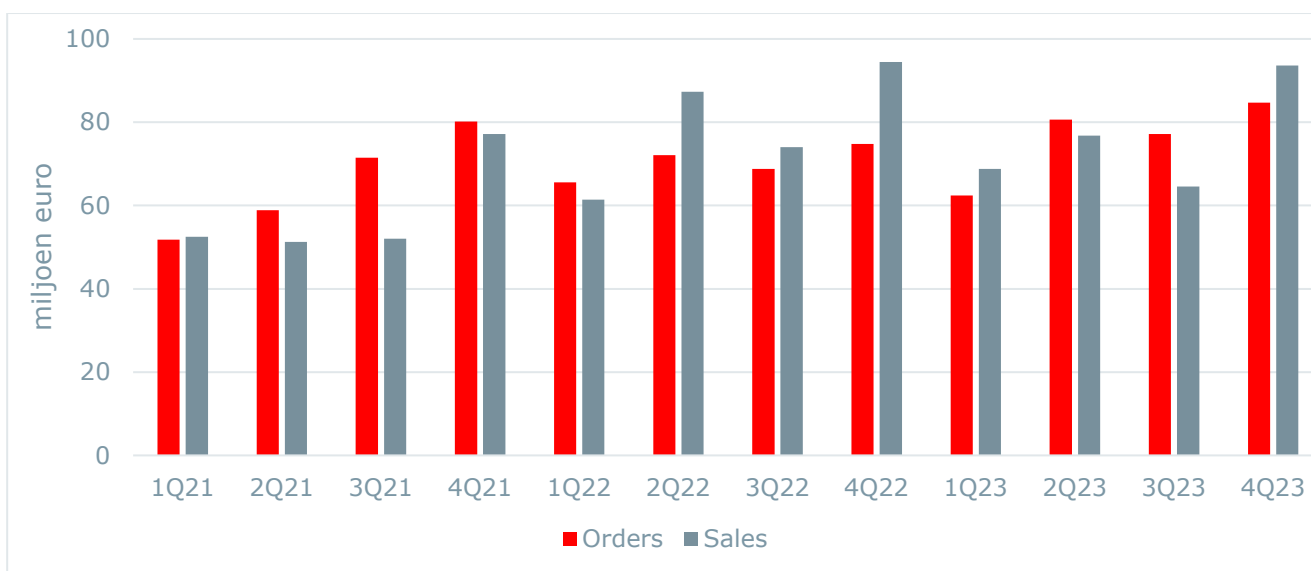
Surgical & Modality leed onder een tijdsverschil tussen het uitfaseren van een ongewoon groot contract dat eind 2022 afliep en de gefaseerde invoering van bestellingen gelinkt aan bevestigde nieuwe contracten voor nieuwe platforms, die starten vanaf eind 2023. Bestellingen voor deze nieuwe contracten werden in de loop van het jaar uitgesteld, omdat klanten hun voorraden aan het afbouwen waren. Dit had vooral gevolgen voor de regio Noord- en Zuid-Amerika. EMEA groeide onder impuls van goede resultaten met het Nexxis-product. De verkoop in APAC daalde, omdat China gehinderd werd door lage overheidsuitgaven, anti-omkopingsacties en hoge voorraadniveaus. In het algemeen presteerden Surgical producten beter dan Modality producten. Ook steeg het aandeel van softwaregerelateerde omzet aanzienlijk.

De brutowinstmarge voor Healthcare steeg tot 36,0%, tegenover 34,1% een jaar eerder. Dit percentage weerspiegelt een gunstige productmix met proportioneel meer (embedded) softwareproducten, maar wordt gedeeltelijk gecompenseerd door tijdelijke overdrachts- en aanloopkosten geassocieerd met de opstart van de nieuwe fabriek. Hoewel de indirecte uitgaven minder stegen dan de algemene inflatie, resulteerde het negatieve operationele hefboomeffect op de lagere omzet in een EBITDA-marge van 9,7%, een daling met 1,5 procentpunten ten opzichte van vorig jaar.

ENTERPRISE-divisie

(in miljoen euro)	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	304,9	281,3	262,4	215,2	+8%
Omzet	303,8	317,2	233,1	216,8	-4%
Brutowinst	162,9	172,4	108,6	105,2	-5%
Brutowinstmarge	53,6%	54,3%	46,6%	48,5%	-0,7 ppts
EBITDA	56,9	60,7	14,6	18,2	-6%
EBITDA-marge	18,7%	19,1%	6,3%	8,4%	-0,4ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



In de Enterprise-divisie stegen de bestellingen met 8% jaar op jaar. Hoewel beide business units zorgden voor groei, was die meer uitgesproken in Large Video Walls. De omzet was iets lager dan vorig jaar in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, maar steeg dan weer in APAC.

Meeting Experience behaalde een omzet in lijn met die van het jaar ervoor, ondanks de moeilijke marktomstandigheden vanaf het tweede kwartaal van 2023. Heel wat bedrijven stelden immers hun investeringen uit terwijl zij hun behoeften aan flexibele kantoor- en vergaderruimten herbekeken. Ondanks deze omstandigheden won ClickShare marktaandeel ten opzichte van concurrenten. Vanuit een regionaal perspectief daalde de omzet in Noord- en Zuid-Amerika, liet APAC een aanzienlijke groei zien, terwijl de omzet in EMEA jaar op jaar vrijwel constant bleef. De inkoopvolumes overtroffen de verkoopvolumes voor deze regio, als gevolg van specifieke wijzigingen in partnerprogramma's. ClickShare is nu wereldwijd in meer dan 1,2 miljoen vergaderruimten geïnstalleerd. ClickShare Conference was goed voor iets minder dan 65% van ClickShare's volume voor het volledige jaar, en zelfs nog meer in waarde. Sinds de lancering in 2020 zijn reeds 240.000 eenheden ClickShare Conference geïnstalleerd. Meeting Experience was

goed voor ongeveer 60% van de omzet van Enterprise in 2023, tegenover 58% in 2022.

Voor het segment Large Video Walls waren de bestellingen hoger in alle regio's en het hoogst in EMEA. De omzet startte matig in het begin van het jaar, maar versnelde in de tweede helft van het jaar en bereikte een kwartaalrecord in het vierde kwartaal. De omzet van het Barco CTRL-softwareplatform, dat klanten een schaalbare en geïntegreerde oplossing biedt met de beste beveiligingsfuncties op de markt, kende een sterke start na zijn lancering in het tweede kwartaal. De hardwareportefeuille is volledig up-to-date, met de UniSee II upgrade die in het derde kwartaal werd gelanceerd. Large Video Walls voert zijn nieuwe strategie uit en het aandeel van software in de productmix nam gedurende het jaar toe. De komende jaren wordt er een verdere verschuiving verwacht.

Enterprise realiseerde een EBITDA-marge van 18,7%, die vrijwel in lijn is met vorig jaar, en met een aanzienlijke stijging van 5,8 procentpunten van de eerste naar de tweede helft van het jaar. Dit was te danken aan een stijging van de Meeting Experience-marge en de kosten- en margeverbeteringen als gevolg van de herstructurering van het segment Large Video Walls. Een EBITDA-verlies in de eerste jaarhelft werd gevolgd door een positieve EBITDA in de tweede helft van het jaar, met een nagenoeg break-even resultaat voor het volledige jaar.

ENTERTAINMENT-divisie

(in miljoen euro)	FY23	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	501,8	457,4	386,6	268,7	+10%
Omzet	460,5	399,3	309,7	291,4	+15%
Brutowinst	172,6	124,1	91,7	82,8	+39%
Brutowinstmarge	37,5%	31,1%	29,6%	28,4%	+6,4 ppts
EBITDA	57,7	27,5	21,5	0,3	+110%
EBITDA-marge	12,5%	6,9%	6,9%	0,1%	+5,6ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



De Entertainment-divisie liet een stijging optekenen met 10% van de bestellingen en een omzetstijging met 15% ten opzichte van vorig jaar. De book-to-billverhouding was voor het 3e jaar op rij positief, met als gevolg een verdere versterking van het orderboek, vooral voor Cinema.

Cinema bouwde voort op de sterke dynamiek die in de tweede helft van 2022 was ingezet, met een double-digit omzetgroei in alle regio's. De wereldwijde vraag voor Cinema werd gestimuleerd door de vervanging van lamp-gebaseerde cinemaprojectoren met Barco's lasertechnologie. Deze technologie biedt kijkers een superieure beeldkwaliteit en verlaagt de total cost of ownership voor bioscoopexploitanten. De uitrol van Cinema-as-a-Service werd in 2023 voortgezet, waardoor de bijdrage van terugkerende inkomsten aan de verkoopmix, toenam. Cinema was goed voor ongeveer 54% van de omzet van de divisie in 2023, tegenover 48% vorig jaar. Tegen het einde van 2023 werden de verkoop- en marketingactiviteiten van Cinionic volledig

geïntegreerd in de business unit Cinema. Dit zal in de toekomst voor bijkomende operationele efficiëntie zorgen.

Immersive Experience realiseerde een solide omzetgroei, vooral in de eerste helft van het jaar, wat voor het tweede jaar op rij leidde tot een recordomzet. In alle regio's, behalve APAC, groeide de verkoop stevig tegenover een hoge vergelijkingsbasis, met het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië als best presterende gebieden. China droeg niet bij aan de groei, omdat de vraag nog niet hersteld was na de pandemie, door een trage vastgoedmarkt, en door verlaagde investeringen van lokale overheden in entertainment projecten. Het segment Simulation liet in alle regio's de grootste groei zien voor zowel vlieg- als rijssimulatoren, gevolgd door beeldverwerking en projectoren voor vaste installaties in musea, digitale kunstervaringen, attracties en bedrijfstoeepassingen. De omzet met betrekking tot de verhuurmarkt voor live evenementen was zwakker, omdat sommige klanten de nieuwe productlanceringen in 2024 afwachtten. Immersive Experience was goed voor ongeveer 46% van de omzet van de divisie in 2023, tegenover 52% vorig jaar.

Doordat de problemen in de toelevering zijn opgelost en dankzij een gunstigere productmix, met meer inkomsten uit (embedded) software en diensten, groeide de brutowinstmarge voor Entertainment naar een historisch record van 37,5%, een stijging met 6,4 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Het operationele leverage-effect op de double-digit omzetgroei resulteerde in een forse stijging van de EBITDA-marge voor de divisie: van 6,9% in 2022 tot 12,5% in 2023.

Deel 4: geconsolideerde resultaten voor de periode 2H23

Financiële hoogtepunten

- De bestellingen bedroegen 520,6 miljoen euro, d.i. een daling met 5% in vergelijking met 549,2 miljoen euro in hetzelfde halfjaar vorig jaar
- De omzet bedroeg 529,2 miljoen euro, in vergelijking met 585,7 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2022, een daling met 10%
- De brutowinstmarge bedroeg 42,6%, in vergelijking met 39,9% in de tweede helft van 2022
- De EBITDA bedroeg 77,5 miljoen euro, in vergelijking met 80,3 miljoen euro in de tweede helft van 2022. De EBITDA-marge bedroeg 14,6%, tegenover 13,7% in de tweede helft van 2022

Bestellingen en orderboek

De bestellingen voor de tweede helft van 2023 daalden met 5% ten opzichte van de tweede helft van 2022, en zijn een weergave van de gemengde resultaten per divisie. Healthcare daalde het meest door hogere klantenvoorraden in Noord- en Zuid-Amerika. Er was groei voor Enterprise in beide business units, vooral in Large Video Walls. Entertainment daalde licht: de groei voor Cinema werd gecounterd door een daling in Immersive Experience, dat een zeer hoge vergelijkingsbasis had in 2022.

Orderboek

(in miljoen euro)	31 dec 2023	30 jun 2023	31 dec 2022	30 jun 2022	31 dec 2021	30 jun 2021
Orderboek	494,8	505,8	496,5	537,7	487,0	391,4

Bestellingen

(in miljoen euro)	2H23	1H23	2H22	1H22	2H21	1H21
Bestellingen	520,6	541,1	549,2	509,2	513,2	465,6

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	2H23	2H22	2H21	2H20	Vershil t.o.v. 2H22
Healthcare	113,6	155,4	161,2	119,2	-27%
Enterprise	161,9	143,6	151,7	100,7	+13%
Entertainment	245,1	250,2	200,3	127,4	-2%
Groep	520,6	549,2	513,2	347,3	-5%

Bestellingen per regio

	2H23	2H22	2H21	2H20	Vershil t.o.v. 2H22 (in nominale waarde)
Amerika	48%	43%	38%	36%	+5%
EMEA	38%	37%	40%	34%	+1%
APAC	14%	20%	22%	30%	-6%

Omzet

De omzet in de tweede helft van 2023 was 10% lager dan in de sterke tweede helft van 2022, toen vooral de Entertainment-divisie een inhaalbeweging maakte in het leveren van bestellingen na de problemen in de toeleveringsketen in de eerste helft van 2022.

Omzet

(in miljoen euro)	2H23	1H23	2H22	1H22	2H21	1H21	2H20
Omzet	529,2	520,9	585,7	472,6	438,3	366,0	362,9

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	2H23	2H22	2H21	2H20	Vershil t.o.v. 2H22 (in nominale waarde)
Healthcare	138,6	177,8	129,1	123,6	-22%
Enterprise	158,2	168,5	129,2	103,9	-6%
Entertainment	232,4	239,3	179,9	135,3	-3%
Groep	529,2	585,7	438,3	362,9	-10%

Omzet per regio

	2H23	2H22	2H21	2H20	Vershil t.o.v. 2H22 (in nominale waarde)
Amerika	41%	42%	38%	35%	-1%
EMEA	40%	38%	39%	37%	+2%
APAC	19%	20%	24%	28%	-1%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 225,5 miljoen euro voor het tweede halfjaar van 2023, in vergelijking met 213,0 miljoen euro voor de eerste helft en 233,8 miljoen euro voor het tweede halfjaar van 2022.

De brutowinstmarge bedroeg 42,6% voor de tweede helft van 2023, tegenover 40,9% voor de eerste helft van het jaar en 39,9% voor de tweede helft van 2022. De verbetering van de brutowinstmarge kwam in grote mate tot stand dankzij een gunstigere productmix als gevolg van meer (embedded) software en diensten.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte uitgaven bedroegen 171,6 miljoen euro of 32,4% van de omzet, in vergelijking met 171,2 miljoen euro of 29,2% van de omzet voor het tweede halfjaar van vorig jaar. De nominale waarde steeg met 1% tegenover vorig jaar, wat de focus op kostenbeheersing reflecteert en aantoont dat de inflatoire kostendruk goed werd opgevangen.

- De R&D-kosten bedroegen 68,6 miljoen euro, tegenover 64,7 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 13,0% van de omzet, in vergelijking met 11,1% voor het tweede halfjaar van 2022.
- De verkoop- en marketingkosten stegen tot 72,1 miljoen euro, in vergelijking met 77,5 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2022. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,6% van de omzet in het tweede halfjaar van 2023, in vergelijking met 13,2% in het tweede halfjaar van 2022.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 31,0 miljoen euro, of 5,8% van de omzet, in vergelijking met 29,0 miljoen euro of 5,0% van de omzet in de tweede helft van 2022.

De overige bedrijfsopbrengsten bedroegen 0,8 miljoen euro, in vergelijking met 0,7 miljoen euro in hetzelfde halfjaar vorig jaar.

EBITDA en adjusted EBIT

De EBITDA bedroeg 77,5 miljoen euro, in vergelijking met 80,3 miljoen euro in het tweede halfjaar van vorig jaar als gevolg van een negatieve operationele hefboom op de lagere omzet. De EBITDA-marge bedroeg 14,6% in het tweede halfjaar, tegenover 13,7% in de tweede helft van 2022.

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

2H23 <i>(in miljoen euro)</i>	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	138,6	13,1	9,5%
Enterprise	158,2	34,0	21,5%
Entertainment	232,4	30,4	13,1%
Groep	529,2	77,5	14,6%

De EBITDA per divisie voor 2H23 ten opzichte van 2H22 is als volgt:

<i>(in miljoen euro)</i>	2H23	2H22	2H21	2H20	Vershil t.o.v. 2H22
Healthcare	13,1	16,8	6,6	12,9	-22%
Enterprise	34,0	33,4	9,0	4,5	+2%
Entertainment	30,4	30,2	15,5	-4,6	+0%
Groep	77,5	80,3	31,0	12,9	-3%

De adjusted EBIT bedroeg 54,7 miljoen euro of 10,3% van de omzet, in vergelijking met 63,4 miljoen euro of 10,8% van de omzet in dezelfde periode vorig jaar.

Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders voor het tweede halfjaar bedroeg 46,9 miljoen euro of 8,9% van de omzet, in vergelijking met 52,9 miljoen euro of 9% van de omzet in het tweede halfjaar van 2022.

Conference call

Op 8 februari 2024 om 9.00 u CET (3.00 u EST) organiseert Barco een video call met investeerders en analisten om de resultaten van 2023 te bespreken. De CEO, CFO en IRO van Barco zullen de videovergadering 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.

Bijkomende informatie

Verslag van de commissaris

De commissaris, PwC Bedrijfsrevisoren BV, vertegenwoordigd door Lien Winne, heeft een goedkeurende verklaring afgegeven met betrekking tot de geconsolideerde jaarrekening, en heeft tevens bevestigd dat de boekhoudkundige informatie opgenomen in het bijgevoegd persbericht, zonder materiële afwijkingen overeenstemt met het ontwerp van de geconsolideerde jaarrekening op basis waarvan het is opgemaakt.

Voor meer informatie

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

Financiële kalender 2024

Dinsdag 23 april
Donderdag 25 april

Woensdag 17 juli
Donderdag 17 oktober

Trading update 1Q24
Jaarlijkse algemene vergadering van
aandeelhouders
Aankondiging van de resultaten 1H24
Trading update 3Q24

Meer informatie? Bezoek onze webpagina <https://www.barco.com/en/about/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 wereldwijd bedrijf met hoofdkantoor in Kortrijk (België). Dankzij onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie kunnen professionals innovatie versnellen in de gezondheidszorg-, enterprise- en entertainmentmarkten. We tellen meer dan 3.300 professionals met een visie en een passie voor technologie die is vastgelegd in meer dan 900 unieke patenten. Barco is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: BAR; Reuters: BARbt.BR; Bloomberg: BAR BB) en realiseerde een omzet van 1.050 miljoen euro in 2023. Interesse? Ga naar www.barco.com of [X](#) (@Barco), [LinkedIn](#) (Barco), [YouTube](#) (BarcoTV), [Instagram](#) (barco_nv) en [Facebook](#) (Barco).

Barco. Visioneering a bright tomorrow.

© Copyright 2024 by Barco