

## Resultaten eerste halfjaar 2024

### Tekenen van verbetering in het tweede kwartaal terwijl we investeren in toekomstige groei

Kortrijk, België, 17 juli 2024, 7.15 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 2024.

#### Hoogtepunten eerste halfjaar en tweede kwartaal 2024<sup>1</sup>

- **De bestellingen voor 1H24** bedroegen **463,3 miljoen euro**, een daling met 14% ten opzichte van 1H23
- **Het orderboek op het einde van 1H24** groeide aan tot **533,3 miljoen euro**, 38,5 miljoen meer dan eind 2023
- **De omzet voor 1H24** bedroeg **434,5 miljoen euro**, een daling met 17% ten opzichte van 1H23
- **De brutowinstmarge voor 1H24** bedroeg **172,6 miljoen euro**, of 39,7% van de omzet, ten opzichte van 40,9% van de omzet in 1H23
- **De EBITDA voor 1H24** bedroeg **35,2 miljoen euro**, of 8,1% van de omzet ten opzichte van 12,5% van de omzet in 1H23
- **De vrije kasstroom voor 1H24** bedroeg **14,6 miljoen euro**, een verbetering met 38,7 miljoen euro tegenover de vrije kasstroom van 1H23 die -24,1 miljoen euro bedroeg
- **De bestellingen voor 2Q24** bedroegen **243,2 miljoen euro**, een daling met 4% tegenover 2Q23 en 10% meer dan in 1Q24
- **De omzet voor 2Q24** bedroeg **238,6 miljoen euro**, een daling met 13% tegenover 2Q23 en een stijging met 22% ten opzichte van 1Q24
- **De nieuwe productie-eenheid voor Entertainment** in Wuxi, China, werd geopend in mei 2024
- **Op koers om nieuwe producten te lanceren in 2H24**, zoals gepland

#### Executive summary

##### Toplijn van de groep

(in miljoen euro)	1H24	1H23	1H22	1H21	Vershil 1H24 t.o.v. 1H23
Bestellingen	463,3	541,1	509,2	465,6	-14%
Omzet	434,5	520,9	472,6	366,0	-17%

<sup>1</sup> We verwijzen naar ons [Halfjaarverslag](#) voor het verslag van de commissaris  
P 1 / 21



## 1H Overzicht kwartaal-over-kwartaal



### Toplijn van de groep – bestellingen en omzet beginnen tekenen van herstel te vertonen, met Noord- en Zuid-Amerika voorop

Hoewel de bestellingen in het eerste halfjaar onder het niveau lagen van vorig jaar, waren ze in het tweede kwartaal hoger dan in het eerste kwartaal. Dit wijst op het begin van een verbetering van de marktomstandigheden, vooral in Noord- en Zuid-Amerika. In vergelijking met vorig jaar daalden de bestellingen in het tweede kwartaal met 4%, terwijl de bestellingen in het eerste kwartaal nog met 23% daalden. In EMEA bleven de marktomstandigheden zwak, voornamelijk als gevolg van de aanhoudende afbouw van de voorraden bij klanten in Healthcare en Meeting Experience. Met een positieve book-to-billverhouding in 1H24 steeg het orderboek tot 533,3 miljoen euro.

Hoewel de omzet in het eerste halfjaar een daling liet optekenen met 17% jaar op jaar, was de omzetzdaling in het tweede kwartaal afgenomen tot 13% tegenover vorig jaar, en steeg die omzet in het tweede kwartaal wel met 22% in vergelijking met het eerste kwartaal. In het eerste halfjaar ging de omzet in EMEA er op achteruit als gevolg van de zwakke marktomstandigheden in Entertainment en van de voorraadafbouw in Healthcare en Meeting Experience. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door een stabiele omzet in Noord- en Zuid-Amerika. Globaal genomen zien we dat klanten investeringen uitstellen, gedreven door onzekerheid in de macro-economische omstandigheden en ook in afwachting van de nieuwe productintroducties die gepland staan voor de tweede helft van het jaar in de 3 divisies.

### Omzetprestaties per divisie – geleidelijke verbetering in alle divisies vanaf het tweede kwartaal

Voor de Healthcare-divisie zijn de bestellingen en de omzet tijdens het halfjaar geleidelijk verbeterd, terwijl de voorraadniveaus bij klanten terug genormaliseerd zijn. De divisie ligt op schema voor de lancering van nieuwe producten in de tweede helft van het jaar, die naar verwachting de groei zullen stimuleren. Diagnostic Imaging kende een solide omzetprestatie die dicht aanleunt bij het niveau van vorig jaar, met een dubbelcijferige omzetgroei in de regio Noord- en Zuid-Amerika en een sterke vraag naar onze premium portfolio. De EMEA-markt was zwakker en competitiever. Anderzijds hadden klanten van Surgical & Modality hadden nog steeds

overtollige voorraden van bestaande productplatforms in 1H24, wat de vraag vertraagt naar nieuwe productplatforms waarin Barco's oplossingen zijn opgenomen. Dit heeft vooral gevolgen voor de contracten in modality, wat verklaart waarom de productmix verschoven is naar meer chirurgische en softwareproducten.

De Enterprise-divisie voelde de impact van voorraadverminderingen bij klanten van Meeting Experience, voornamelijk in EMEA. Klanten namen tegen het einde van 2023 extra voorraden op, en liepen zo vooruit op wijzigingen in de partnervoorwaarden. Sinds het begin van het jaar zijn de voorraden voor ClickShare in het kanaal nu met meer dan 20 miljoen euro afgenomen. Ondertussen lag de verkoop van ClickShare door onze distributeurs aan wederverkopers en eindklanten in lijn met de markt, met een ééncijferige daling in waarde ten opzichte van vorig jaar. Na de succesvolle strategische review in 2023 namen de bestellingen en de omzet van Control Rooms toe in 1H24, met een sterk orderboek en een stijgend aandeel van software in de productmix. Voor Control Rooms werd de groei in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika gedeeltelijk geneutraliseerd door een daling in APAC, waar Barco zich terugtrok uit een aantal markten.

Ook Entertainment boekte in het tweede kwartaal betere resultaten dan in het eerste kwartaal. Het aantal bestellingen steeg met 18%, aangevoerd door Noord- en Zuid-Amerika en APAC. In de Cinema-markt stelden bioscoopexploitanten investeringen uit door een zwak filmaanbod aan het begin van het jaar, na de staking in Hollywood in 2023. Er wordt een sterker filmaanbod verwacht voor de tweede helft van 2024. De divisie bleef Cinema-as-a-Service contracten leveren, wat resulteerde in een toenemende mix van recurrente inkomsten. Voor Immersive Experience neemt de vraag in Noord- en Zuid-Amerika toe, terwijl EMEA nog steeds te maken heeft met zwakke marktomstandigheden. Dankzij verschillende nieuwe productlanceringen die gepland staan voor de tweede helft van het jaar, groeide het orderboek in het tweede kwartaal, gezien de klanten deze nieuwe producten begonnen vooruit te bestellen.

### **EBITDA beïnvloed door omzetsdaling; kasstroom 14,6 miljoen euro positief**

De brutowinstmarge bleef relatief stabiel op 39,7%, tegenover 40,9% in 1H23. De brutowinstmarge in Entertainment en vooral in Healthcare verbeterde aanzienlijk, als gevolg van een gunstigere productmix en kostenefficiënties van de nieuwe fabriek in Suzhou. Dit werd geneutraliseerd door een aanzienlijke daling bij Enterprise, dat te maken kreeg met een lager ClickShare-volume in de productmix.

De EBITDA bedroeg 35,2 miljoen euro, een daling ten opzichte van 65,0 miljoen een jaar geleden. De EBITDA-marge bedroeg 8,1%; dit is 4,4 procentpunten lager dan in 1H23. In het licht van de komende productlanceringen stegen de investeringen in R&D jaar op jaar, maar namen de totale indirecte uitgaven nominaal af. De afgenomen omzet genereerde een negatieve operationele hefbouwwerking, vooral bij Enterprise waar de voorraadcorrecties bij ClickShare voor een materiële impact zorgden. De Enterprise-divisie herstelde zich tijdens het halfjaar met een EBITDA-marge in het tweede kwartaal die al in lijn was met de volledige eerste jaarihelft van 2023.

De vrije kasstroom voor 1H24 was 14,6 miljoen euro positief, een aanzienlijke verbetering met 38,7 miljoen tegenover de negatieve vrije kasstroom van -24,1 miljoen euro in 1H23. De investeringen voor het halfjaar bedroegen 19,1 miljoen euro, voornamelijk voor de productie-eenheid in Wuxi en leaseovereenkomsten met klanten. Het ROCE bedroeg 11% van de omzet.

### **Citaat van de co-CEO's, An Steegen en Charles Beauduin**

“In de eerste helft van 2024 kende ons bedrijf een groeivertraging als gevolg van de voorraadafbouw bij klanten in Meeting Experience en Healthcare. In Entertainment stelden klanten investeringen uit als gevolg van een zwak filmaanbod en in afwachting van onze komende productlanceringen.

Hoewel de visibiliteit laag blijft, hebben we redenen om uit te kijken naar een heel verschillende tweede helft van jaar. De voorraadniveaus van klanten keren terug naar genormaliseerde niveaus en de marktomstandigheden van Entertainment zijn aan de beterhand. Bovendien liggen we op koers om een groot aantal nieuwe producten te lanceren in alle divisies, en we verwachten dat deze zowel zullen bijdragen aan de omzet als aan de winstgevendheid.

We blijven investeren in onze innovatiepijplijn als voorbereiding op meer productintroducties in 2025 en daarna. We versterken ook onze concurrerende kostenpositie met de uitrol van onze strategie van gerichte fabrieken, waaronder de onlangs geopende Entertainment-fabriek in China.”

### **Vooruitzichten voor het volledige jaar 2024**

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

Het management verwacht een omzetgroei in de tweede jaarhelft ten opzichte van vorig jaar. Vanaf 2025 verwachten we omzetgroei voor het hele jaar.

De EBITDA-marge voor het volledige jaar hangt af van de omzet en de productmix. Voor de tweede jaarhelft wordt een sterk herstel verwacht, met een EBITDA-marge van 11-13% voor het volledige jaar 2024.

## Deel 1: Geconsolideerde resultaten voor 1H24

### 1.A. Update van financiële resultaten

#### Bestellingen en orderboek

##### Bestellingen

De bestellingen bedroegen 463,3 miljoen euro, een daling met 14% in vergelijking met het eerste halfjaar van vorig jaar. Dit was vooral te wijten aan de zwakke vraag in EMEA en aan de voorraadverminderingen in Healthcare en Enterprise. De opname van nieuwe bestellingen was het sterkst in Noord- en Zuid-Amerika, waar er jaar-over-jaar groei was in het tweede kwartaal.

(in miljoen euro)	1H24	2H23	1H23	2H22	1H22
<b>Bestellingen</b>	463,3	520,6	541,1	549,2	509,2

##### Orderboek

Het orderboek aan het eind van het halfjaar bedroeg 533,3 miljoen euro, 38,5 miljoen euro hoger dan aan het eind van FY23 en 8,5 miljoen euro hoger dan eind maart 2024. Het orderboek steeg voornamelijk in de Entertainment-divisie, met opmerkelijke bestellingen voor nieuwe producten in Immersive Experience die in de tweede helft van het jaar worden gelanceerd. Bestellingen voor Cinema-as-a-Service vormen een steeds groter deel van het orderboek, en bedragen meer dan 100 miljoen euro.

(in miljoen euro)	30 jun 2024	31 dec 2023	30 jun 2023	31 dec 2022	30 jun 2022
<b>Orderboek</b>	533,3	494,8	505,8	496,5	537,7

#### Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	1H24	1H23	1H22	Vershil
Healthcare	123,5	141,3	164,3	-13%
Enterprise	110,6	143,0	137,7	-23%
Entertainment	229,1	256,7	207,2	-11%
<b>Groep</b>	<b>463,3</b>	<b>541,1</b>	<b>509,2</b>	<b>-14%</b>

#### Bestellingen per regio

(in miljoen euro)	1H24	% van het totaal	1H23	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	220,5	48%	231,2	43%	-5%
EMEA	135,5	29%	188,6	35%	-28%
APAC	107,2	23%	121,3	22%	-12%

## Omzet

De omzet in het eerste halfjaar bedroeg 434,5 miljoen euro, een daling van 17% vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Per regio bleef de omzet in Noord- en Zuid-Amerika vrijwel stabiel jaar op jaar, maar dit werd vooral gecounterd door een scherpe daling in EMEA. Er was geen significant wisselkoerseffect.

### Omzet

(in miljoen euro)	1H24	2H23	1H23	2H22	1H22
<b>Omzet</b>	434,5	529,2	520,9	585,7	472,6

### Omzet per divisie

(in miljoen euro)	1H24	1H23	1H22	Vershil
Healthcare	130,9	147,3	163,9	-11%
Enterprise	113,3	145,6	148,7	-22%
Entertainment	190,4	228,0	160,0	-16%
<b>Groep</b>	<b>434,5</b>	<b>520,9</b>	<b>472,6</b>	<b>-17%</b>
<i>Omzet zonder wisselkoerseffecten</i>				-16%

### Omzet per regio

(in miljoen euro)	1H24	% van het totaal	1H23	% van het totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	201,0	46%	204,6	39%	-2%
EMEA	140,6	32%	209,0	40%	-33%
APAC	92,8	21%	107,3	21%	-13%

## Winstgevendheid

### Brutowinst

De brutowinst bedroeg 172,6 miljoen euro voor het eerste halfjaar, een daling tegenover 213,0 miljoen euro een jaar geleden. De brutowinstmarge bedroeg 39,7%, in vergelijking met 40,9% in de eerste helft van 2023. De brutowinstmarge in Entertainment en vooral in Healthcare verbeterde aanzienlijk, onder impuls van een gunstigere productmix en kostenefficiënties van de nieuwe productie-eenheid in Suzhou. Dit werd geneutraliseerd door een lagere brutowinstmarge voor Enterprise, waar het aandeel van ClickShare in de productmix daalde.

### Indirecte uitgaven

De totale indirecte uitgaven daalden nominaal tot 162,0 miljoen euro of 37,3% van de omzet, in vergelijking met 166,5 miljoen euro of 32,0% van de omzet voor de eerste helft van vorig jaar.

### EBITDA

De EBITDA bedroeg 35,2 miljoen euro, een daling met 29,8 miljoen euro tegenover 65,0 miljoen euro in het eerste halfjaar van vorig jaar. De EBITDA-marge bedroeg 8,1%, een daling van 4,4 procentpunten ten opzichte van de EBITDA-marge van 12,5% in het eerste halfjaar van 2023.

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

<b>1H24</b> <i>(in miljoen euro)</i>	<b>Omzet</b>	<b>EBITDA</b>	<b>EBITDA %</b>
Healthcare	130,9	11,5	8,8%
Enterprise	113,3	4,8	4,2%
Entertainment	190,4	18,9	9,9%
<b>Groep</b>	<b>434,5</b>	<b>35,2</b>	<b>8,1%</b>

De EBITDA per divisie voor 1H24 ten opzichte van 1H23 (en 1H22) bedraagt:

<i>(in miljoen euro)</i>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>	<b>1H22</b>	<b>Vershil t.o.v. 1H23</b>
Healthcare	11,5	14,7	21,6	-22%
Enterprise	4,8	22,9	27,4	-79%
Entertainment	18,9	27,4	-2,7	-31%
<b>Groep</b>	<b>35,2</b>	<b>65,0</b>	<b>46,2</b>	<b>-46%</b>

## EBIT

De adjusted EBIT<sup>2</sup> bedroeg 13,3 miljoen euro, of 3,1% van de omzet, in vergelijking met 47,4 miljoen euro of 9,1% van de omzet in het eerste halfjaar van vorig jaar.

In het eerste halfjaar van 2024 bedroegen de herstructureringskosten 7,8 miljoen euro. Die hadden vooral te maken met de verdere uitrol van de strategische review van Control Rooms, de sluiting van de Changping-fabriek in China en de integratie van de Cinionic-activiteiten in Barco.

## Belastingen op het resultaat

In het eerste halfjaar van 2024 bedroegen de belastingen 1,5 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 7,7 miljoen euro voor een identiek effectief belastingtarief in het eerste halfjaar van 2023.

## Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders bedroeg 9,0 miljoen euro of 2,1% van de omzet in vergelijking met 33,3 miljoen euro of 6,4% van de omzet in het eerste halfjaar van 2023.

Voor het eerste halfjaar bedroeg de nettowinst per gewoon aandeel (EPS) 0,10 euro in vergelijking met 0,37 euro vorig jaar.

---

<sup>2</sup> De adjusted EBIT is de EBIT zonder herstructureringskosten en bijzondere waardeverminderingen - zie de verklarende Woordenlijst in het jaar- en halfjaarverslag





## Kasstroom en balans

### Vrije kasstroom

De vrije kasstroom voor 1H24 was 14,6 miljoen euro positief, tegenover een negatieve vrije kasstroom van -24,1 miljoen euro in 1H23. In vergelijking met vorig jaar wordt de lagere EBITDA gecompenseerd door een lager werkkapitaal, voornamelijk door lagere handelsvorderingen en hogere leveranciersschulden.

<i>(in miljoen euro)</i>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>
<b>Bruto operationele vrije kasstroom</b>	<b>29,9</b>	<b>61,9</b>
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	29,8	-13,9
<i>Wijziging van de voorraden</i>	-15,3	-27,5
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	9,3	-6,1
<i>Overige wijzigingen van het netto werkkapitaal</i>	-14,2	-16,2
<b>Wijziging van het netto werkkapitaal</b>	<b>9,7</b>	<b>-63,7</b>
<b>Vrije operationele kasstroom, netto</b>	<b>39,5</b>	<b>-1,8</b>
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	2,2	2,2
<i>Belastingen op het resultaat</i>	-8,4	-3,6
<b>Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>33,4</b>	<b>-3,2</b>
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	-19,1	-21,0
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	0,3	0,1
<b>Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten</b>	<b>-18,8</b>	<b>-20,9</b>
<b>VRIJE KASSTROOM</b>	<b>14,6</b>	<b>-24,1</b>

## Werkkapitaal

Het netto werkkapitaal daalde nominaal met 36,6 miljoen euro ten opzichte van medio 2023. Het nettowerkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 17,2% in 1H24, in vergelijking met 18,3% van de omzet een jaar geleden en 16,6% eind 2023.

De stijging van het aantal dagen klantenkrediet (DSO) was het resultaat van een stijging van de omzet aan het einde van het halfjaar, waarvoor klantenvorderingen geïnd zullen worden in het derde kwartaal. De voorraadniveaus waren lager dan op het einde van de eerste jaarhelft van vorig jaar, maar hoger dan eind 2023. Een lagere visibiliteit en een zwakke vraag in onze markten liggen aan de basis hiervan. De DPO (aantal dagen leverancierskrediet) is teruggekeerd naar normale niveaus, en telt nu 60 dagen.

<i>(in miljoen euro)</i>	<b>1H24</b>	<b>FY23</b>	<b>1H23</b>
Handelsvorderingen	180,5	208,6	205,1
<b>DSO (aantal dagen klantenkrediet)</b>	<b>68</b>	<b>63</b>	<b>67</b>
Voorraden	247,7	231,5	270,5
<b>Voorraadrotatie</b>	<b>1,8</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>
Handelsschulden	-99,4	-89,4	-115,1
<b>DPO (aantal dagen leverancierskrediet)</b>	<b>60</b>	<b>50</b>	<b>61</b>
Overig werkkapitaal	-163,0	-176,0	-157,9
<b>TOTAAL WERKKAPITAAL</b>	<b>165,9</b>	<b>174,8</b>	<b>202,5</b>

## Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 19,1 miljoen euro, in vergelijking met 21,0 miljoen euro een jaar geleden. Dit had voornamelijk te maken met de productie-footprint en de financiering van Cinema-as-a-Service.

## Rendement op geïnvesteerd kapitaal

Het ROCE over de laatste 12 maanden, eindigend op 30 juni 2024, bedroeg 11%, vergeleken met 18% een jaar geleden.

## Netto financiële kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 172,6 miljoen euro tegenover 203,0 miljoen euro een jaar geleden en 241,1 miljoen euro eind vorig jaar. Dit kwam grotendeels door de dividenduitkering en het aandelen terugkoopprogramma.

## 1.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 – met telkens verschillende focusgebieden. Op halfjaarlijkse basis geven wij een selectie van de relevante maatstaven. Voor meer informatie over de KPI's van het volledige jaar kunt u ons 'rapport over Planeet – Mensen – Gemeenschappen 2023' raadplegen.

### Planeet

Als onderdeel van Barco's programma om de ecologische voetafdruk van de oplossingen te verbeteren, heeft de onderneming een bedrijfsbrede ecoscoring-methodologie ingevoerd en uitgerold. Daarbij heeft het als streefcijfer voor 2025 75% inkomsten uit producten met een ecolabel vooropgesteld.<sup>3</sup> De berekeningsgrondslag voor inkomsten uit producten met een ecolabel werd herzien, en omvat nu ook inkomsten uit software en diensten, terwijl de berekeningsgrondslag daarvoor enkel inkomsten uit producten en projecten omvatte.

% Inkomsten uit producten met ecolabel	1H24	FY23	1H23	FY22
Groep	64% <sup>4</sup>	65%	60%	50%

Het aandeel in de inkomsten uit producten met ecolabel bedroeg in de eerste helft van 2024 64% (op vergelijkbare basis 70%). Dit aandeel vertoont verdere vooruitgang ten opzichte van eind 2023. Deze verbetering kwam er onder impuls van de Entertainment-divisie, dankzij CaaS-inkomsten in Cinema en een gunstigere productmix in Immersive Experience, met een geleidelijke afbouw van producten zonder ecolabel. Ook Diagnostic Imaging verbeterde met een nieuwe generatie 'entry-level' beeldschermen met A++ energielabel. De verwachting voor de tweede helft is een geleidelijke groei, gedreven door nieuwe productlanceringen in Immersive Experience.

### Mensen

	1H24	2H23	1H23	2H22	1H22
Aantal medewerkers (hoofden)	3.305	3.360 <sup>5</sup>	3.392	3.302	3.191

Barco's personeelsbestand daalde in het eerste halfjaar van 2023 tot 3.305 werknemers. Op vergelijkbare basis, en met inbegrip van de Cinionic-teams, komt dit neer op een vermindering van het personeelsbestand met 173 werknemers in de eerste helft van 2024. Een derde van de personeelsinkrimping betrof arbeiders: het personeelsbestand werd afgestemd op lagere bedrijfsvolumes en ook de sluiting van de Changping-productie-eenheid lag hier mee aan de

<sup>3</sup> Voor meer informatie over Barco's ecoscoring-methodologie, raadpleeg Barco's recentste [Rapport over Mensen-Planeet-Gemeenschappen](#). De omzetberekening wordt toegelicht in de [verklarende Woordenlijst](#).

<sup>4</sup> De berekeningsgrondslag voor inkomsten uit producten met een ecolabel werd uitgebreid, en omvat nu alle inkomsten, ook uit software en diensten. Tot 2023 omvatte die berekeningsgrondslag enkel inkomsten uit producten en projecten. Volgens de oude berekeningsgrondslag is de score voor 1H24 70%.

<sup>5</sup> Op 1 januari 2024 werd Cinionic geïntegreerd in Barco, wat het personeelsbestand op dat moment op 3.478 bracht.

basis. De rest van deze inkrimping had vooral te maken met de uitrol van de strategische review van Control Rooms, de integratie van de Cinionic-activiteiten in Barco en met diverse organisatorische efficiëntieverbeteringen.

## 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.

	1H24	2H23	1H23	2H22
<b>Net promotor score van klanten</b>	52	49	48	44

Aan het eind van het eerste halfjaar van 2024 behaalde Barco een algemene NPS-score van 52, een verbetering ten opzichte van de score van 49 eind 2023 en de score van 48 een jaar geleden. Voor het eerst werd de doelstelling van 50 gehaald. Er was verbetering in alle regio's, met uitzondering van Noord- en Zuid-Amerika, waar de prestaties onveranderd bleven. Meeting Experience en Diagnostic Imaging droegen het meest bij aan de verbetering van de NPS-score. De betere aftersales-service, verbeterde bereikbaarheid van de teams, kortere doorlooptijden voor reparaties en vervangingen, evenals minder tekorten aan componenten en reserveonderdelen waren de voornaamste drivers voor dit resultaat.

## Deel 2: Resultaten per divisie voor de periode 1H24

### HEALTHCARE-divisie

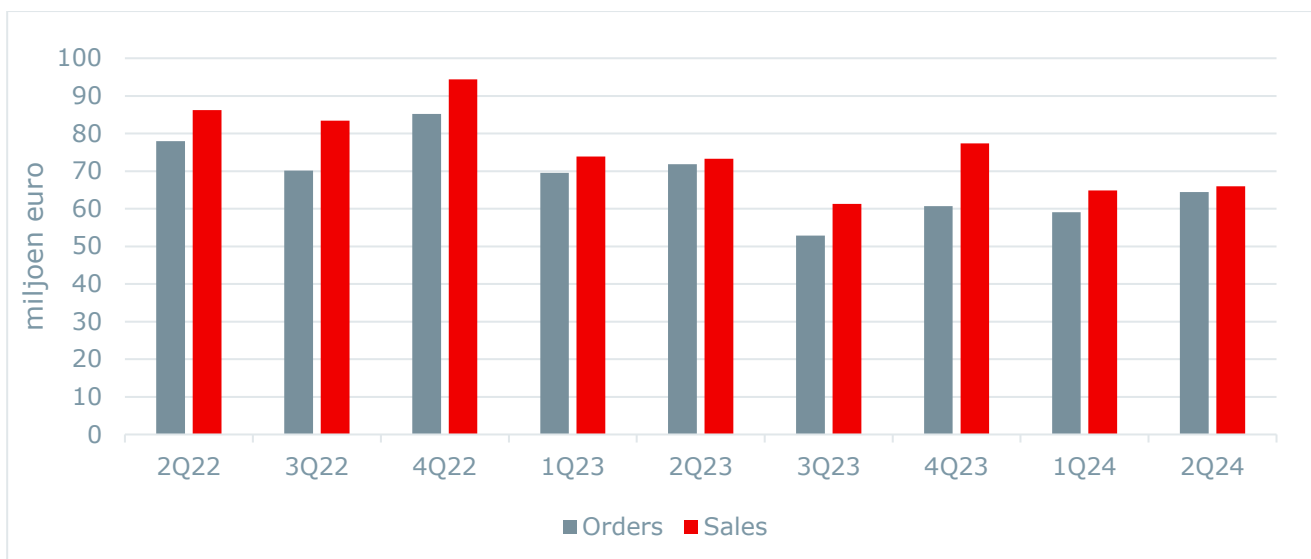
#### Performance eerste halfjaar 2024 tegenover tweede en eerste halfjaar 2023

(in miljoen euro)	1H24	2H23	1H23	Vershil t.o.v. 1H23
Bestellingen	123,5	113,6	141,3	-13%
Omzet	130,9	138,6	147,3	-11%
EBITDA	11,5	13,1	14,7	-22%
EBITDA-marge	8,8%	9,5%	10,0%	- 1,2 pts

#### Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
Omzet	66,0	64,9	77,4	61,3	73,3	-10%

#### Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De bestellingen en de omzet in de Healthcare-divisie kenden een daling van respectievelijk 13% en 11% ten opzichte van hetzelfde halfjaar vorig jaar, met een minder sterke daling in het tweede kwartaal, vooral in de regio Noord- en Zuid-Amerika, die opnieuw aanknoopte met groei. De bestellingen bleven negatief beïnvloed door voorraadafbouw op het niveau van de klant of van het kanaal en door vertragingen omdat klanten wachtten op de lancering van nieuwe producten in de tweede helft van het jaar.

De bestellingsniveaus van Diagnostic Imaging lagen in het tweede kwartaal hoger dan in het eerste kwartaal en hoger dan in het tweede kwartaal van vorig jaar. De omzet in de eerste helft van het jaar benaderde het niveau van vorig jaar, onder impuls van een dubbelcijferige omzetgroei in de regio Noord- en Zuid-Amerika, waar onze premium oplossingen een sterke

vraag kennen. Digitale pathologie blijft een sterk groeipotentieel vertonen, en belangrijke productlanceringen zullen naar verwachting de groei in de tweede helft van het jaar stimuleren. De radiologieportefeuille voor thuisgebruik met toonaangevende connectiviteit en multimediafuncties werd in juni gelanceerd, wat zich begint te vertalen in sterke omzet- en bestellingsniveaus. Bovendien ligt de lancering van het nieuwe vlaggenschip op het vlak van display voor mammografie op schema voor het vierde kwartaal.

Surgical & Modality bleef in de eerste helft van 2024 onder druk staan door overtollige voorraden van klanten voor bestaande productplatformen, terwijl we wachten op het aantrekken van de vraag naar de nieuwe productplatforms, waarin Barco's geïntegreerde oplossingen zijn opgenomen. Gesprekken met klanten geven aan dat deze voorraadcorrecties nu grotendeels achter de rug zijn. Aangezien dit vooral gevolgen heeft voor de modality contracten, vond er een verschuiving plaats in de productmix naar meer chirurgische en softwareproducten.

De brutowinstmarge voor de divisie verbeterde aanzienlijk in de eerste helft 2024, ten opzichte van hetzelfde halfjaar vorig jaar. Dit was deels te danken aan een verbeterde productmix met meer high-end- en softwareproducten, en deels aan kostenefficiënte ingrepen die in de nieuwe fabriek in Suzhou werden doorgevoerd, nu de geplande projectoverdrachten van andere productielocaties zijn voltooid. De kostenefficiënties in deze nieuwe fabriek dragen bij aan een verbeterde concurrentiepositie, ook in het licht van concurrenten die voordeel halen uit wisselkoersverschillen (JPY). De EBITDA-marge voor de divisie bedroeg 8,8%, tegenover 10,0% in 1H23, als gevolg van de negatieve operationele hefboomwerking op de lagere omzet.

## ENTERPRISE-divisie

### Performance eerste halfjaar 2024 tegenover tweede en eerste halfjaar 2023

(in miljoen euro)	1H24	2H23	1H23	Vershil t.o.v. 1H23
Bestellingen	110,6	161,9	143,0	-23%
Omzet	113,3	158,2	145,6	-22%
EBITDA	4,8	34,0	22,9	-79%
EBITDA-marge	4,2%	21,5%	15,7%	-11,5 ppts

### Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
Enterprise	64,6	48,6	93,6	64,6	76,8	-16%

### Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De bestellingen voor de Enterprise-divisie daalden in de eerste helft met 23% jaar op jaar, terwijl de omzet met 22% afnam. Binnen het halfjaar groeide de omzet in het tweede kwartaal met 33% ten opzichte van het eerste kwartaal. Beide business units droegen bij aan deze groei.

In Meeting Experience bestelden klanten vooruit, en anticipeerden zo op wijzigingen in de partnervoorwaarden tegen het einde van 2023. Dit resulteerde in voorraadniveaus die ver boven het gemiddelde lagen. De bestellingen en omzet in de eerste helft van het jaar waren – zoals verwacht – dan ook aanzienlijk zwakker dan vorig jaar omdat klanten hun voorraden afbouwden. De verkoop van ClickShare door distributeurs aan wederverkopers en eindklanten vertoonde een

éécijferige daling, in lijn met de markt. Dit was lager dan aan het begin van het jaar werd verwacht. Daarom duurde het langer dan verwacht vooraleer de hogere voorraadniveaus bij kanaalpartners afnamen. Op dit moment zijn de voorraden voor ClickShare met meer dan 20 miljoen euro gedaald, en komen ze nu in de buurt van de standaardniveaus in de sector. De geïnstalleerde basis van ClickShare bedraagt nu meer dan 1,3 miljoen eenheden. De omzet van ClickShare Conference vertegenwoordigde ongeveer twee derde van Meeting Experience in 1H24, en de geïnstalleerde basis telt nu meer dan 270.000 eenheden. Tijdens het eerste halfjaar lanceerde Barco de ClickShare Bar, een alles-in-één draadloos conferentiesysteem met ingebouwde luidspreker, microfoon en camera, dat ontworpen is voor kleinere vergaderruimtes. Dit product zal naar verwachting bijdragen aan de groei van Meeting Experience in de tweede helft van het jaar.

Control Rooms liet groei zien in zowel bestellingen als omzet, met een positieve EBITDA-bijdrage aan de groepsresultaten. Er was een omzetgroei in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika en een daling in APAC, waar Barco zijn activiteiten in een aantal markten stopzette, waaronder ook China. De bestellingen voor Barco CTRL groeien verder, en zullen naar verwachting bijkomend voordeel halen uit een belangrijke software-upgrade in juli 2024. Dit platform voor controlekamers zal nu verder worden versterkt voor specifieke verticale sectoren, met een blijvende focus op beveiliging.

De brutowinstmarge voor de Enterprise-divisie daalde als gevolg van een proportioneel lager aandeel van Meeting Experience in het eerste halfjaar. De EBITDA voor de divisie bedroeg 4,8 miljoen euro, tegenover 22,9 miljoen euro EBITDA in de eerste helft van 2023. Hoewel de EBITDA-marge van de Enterprise divisie leed onder de voorraadcorrecties voor Meeting Experience, herstelde ze zich in de loop van het halfjaar, met een EBITDA-marge voor het tweede kwartaal die al in lijn was met de volledige eerste jaarhelft van 2023.



## ENTERTAINMENT-divisie

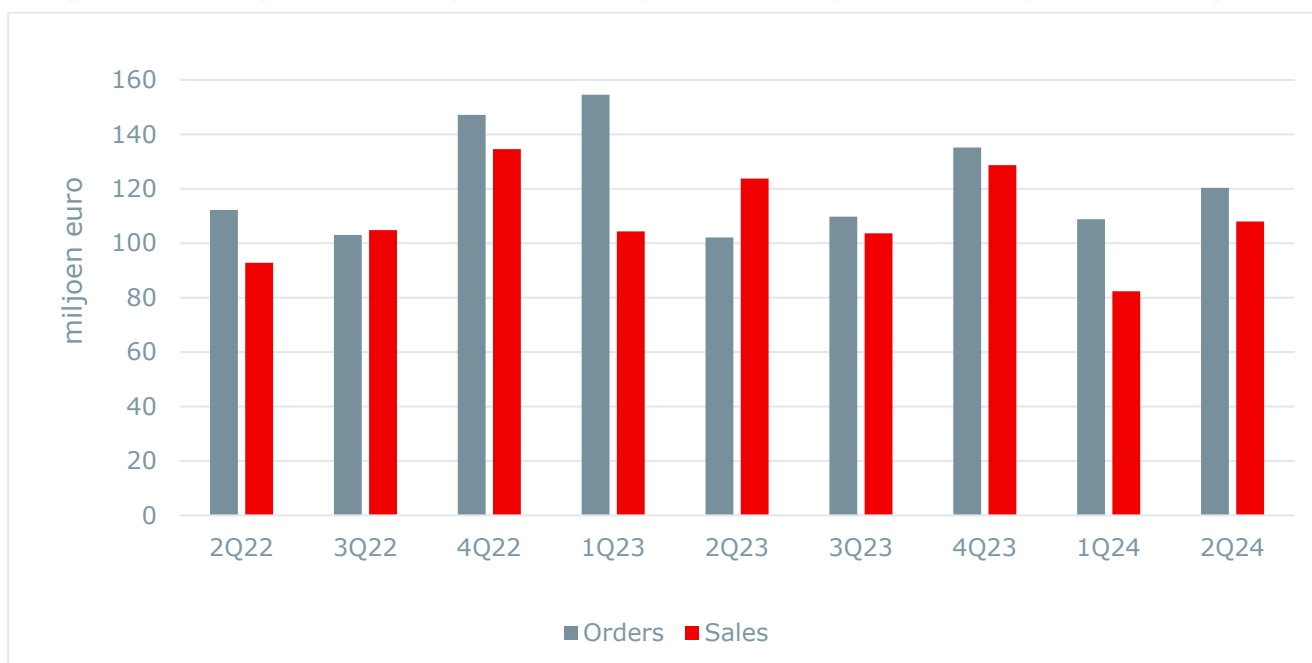
### Performance eerste halfjaar 2024 tegenover tweede en eerste halfjaar 2023

(in miljoen euro)	1H24	2H23	1H23	Vershil t.o.v. 1H23
Bestellingen	229,1	245,1	256,7	-11%
Omzet	190,4	232,4	228,0	-17%
EBITDA	18,9	30,4	27,4	-31%
EBITDA-marge	9,9%	13,1%	12,0%	-2,1 ppts

### Omzet kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
Entertainment	108,0	82,4	128,7	103,7	123,7	-13%

### Evolutie van bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



In de Entertainment-divisie was het aantal bestellingen voor het eerste halfjaar 11% lager dan vorig jaar, als gevolg van een daling van 30% in het eerste kwartaal. Dit is in tegenstelling tot een stijging van 18% voor het tweede kwartaal, voornamelijk gedreven door Noord- en Zuid-Amerika. Ook de omzet kende een verbetering in de eerste helft van 2024, waarbij Noord- en Zuid-Amerika in het tweede kwartaal jaar op jaar een groei lieten zien. In EMEA waren de marktomstandigheden zwakker.

In Cinema bleef het uitstel van investeringen door bioscoopexploitanten aanhouden als gevolg van een zwak filmaanbod na de staking in Hollywood in 2023. Voor de tweede helft van het jaar wordt een aanzienlijk sterker filmaanbod verwacht. De bestellingen voor Cinema namen in het

tweede kwartaal toe ten opzichte van het eerste kwartaal van 2024 en het tweede kwartaal van 2023. De omzet lag hoger in het tweede kwartaal dan in het eerste kwartaal, waarbij Noord- en Zuid-Amerika en APAC jaar op jaar groei lieten optekenen. Klanten verwelkomden de lancering van de HDR lightsteering-technologie, en voor het vierde kwartaal van dit jaar staan er commerciële pilootprogramma's met grote bioscoopexploitanten gepland.

De bestellingen voor Immersive Experience waren ongeveer vlak in de eerste jaarhelft ten opzichte van vorig jaar, met significante groei in het tweede kwartaal. Dit werd vooral voortgestuwd door Noord- en Zuid-Amerika, terwijl EMEA nog steeds te kampen had met zwakke marktomstandigheden. De anticipatie op een aantal belangrijke productlanceringen in de tweede helft heeft ertoe geleid dat klanten investeringen uitstelden. In het vierde kwartaal lanceren we QDX, de nieuwe flagship 3-DLP entertainmentprojector voor de evenementenmarkt en ook Encore 3, de opvolger van de toonaangevende Encore 2 Event Master beeldverwerkingstool, waarvoor al een aanzienlijk aantal voorbestellingen werden genoteerd. We hebben onlangs ook de compacte projector I600 in het middensegment gelanceerd, die hoge prestaties levert en energiezuinig is. Dit is het eerste nieuwe product dat in productie is in de onlangs geopende en sterk geautomatiseerde Entertainment-fabriek in Wuxi. Deze fabriek zal de sleutel worden tot verdere verbetering van onze concurrerende kostenpositie, ook tegenover concurrenten die voordeel halen uit wisselkoersverschillen (JPY).

De brutomarge voor de Entertainment-divisie verbeterde in de eerste helft van 2024 ten opzichte van vorig jaar, als gevolg van een aantrekkelijke productmix. De EBITDA-marge voor de divisie bedroeg 9,9%, tegenover 12,0% een jaar geleden, voornamelijk als gevolg van negatieve operationele hefbouwwerking op een lagere omzet, met operationele uitgaven die in lijn waren met vorig jaar.

## Conference call

Op 17 juli 2024 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 2024 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](http://www.barco.com).

## Voor meer informatie

Willem Fransoo, Director Investor Relations  
+32 56 26 23 22 of [willem.fransoo@barco.com](mailto:willem.fransoo@barco.com)

### Financiële kalender 2024

Donderdag 17 oktober

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, met hoofdzetel in Kortrijk (België), is een bedrijf dat wereldwijd actief is in visualisatie-, netwerk-, en samenwerkingstechnologie. Zijn innovatieve oplossingen zorgen voor vooruitgang in de gezondheidszorg-, enterprise- en entertainmentmarkten. Essentieel voor het succes van Barco zijn de meer dan 3.000 toegewijde 'visioneers', die met passie veranderingen helpen teweegbrengen dankzij de technologie.*

*Barco is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB), en realiseerde een omzet van 1.050 miljoen euro in 2023.*

*Meer inzichten vindt u op de website [www.barco.com](http://www.barco.com) of volg Barco op [X](#), [LinkedIn](#), [YouTube](#), [Instagram](#), en [Facebook](#).*

Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2024  
P 19 / 21



# Bijlage I

## Kwartaalresultaten

### Bestellingen en orderboek

#### Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q24	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
<b>Bestellingen</b>	243,2	254,4	-4%

#### Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 1Q24
<b>Bestellingen</b>	243,2	220,1	280,7	239,9	254,5	+10%

#### Orderboek

(in miljoen euro)	30 jun 2024	31 maa 2024	31 dec 2023	30 sep 2023	30 jun 2023	31 maa 2023
<b>Orderboek</b>	533,3	524,8	494,8	523,4	505,8	530,1

### Omzet

#### Omzet jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q24	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
<b>Omzet</b>	238,6	273,9	-13%

#### Omzet per divisie jaar op jaar

(in miljoen euro)	2Q24	2Q23	Vershil 2Q24 t.o.v. 2Q23
Healthcare	66,0	73,3	-10%
Enterprise	64,6	76,8	-16%
Entertainment	108,0	123,7	-13%
<b>Groep</b>	<b>238,6</b>	<b>273,9</b>	<b>-13%</b>

## Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

<i>(in miljoen euro)</i>	<b>2Q24</b>	<b>1Q24</b>	<b>4Q23</b>	<b>3Q23</b>	<b>2Q23</b>	<b>Vershil 2Q24 vs 1Q24</b>
Healthcare	66,0	64,9	77,4	61,3	73,3	+2%
Enterprise	64,6	48,6	93,6	64,6	76,8	+33%
Entertainment	108,0	82,4	128,7	103,7	123,7	+31%
<b>Groep</b>	<b>238,6</b>	<b>195,9</b>	<b>299,6</b>	<b>229,6</b>	<b>273,9</b>	<b>+22%</b>