

2024 Geïntegreerd jaarverslag



Inhoudstafel

Kernrapport	3	Financieel rapport.	152
2024 in een oogopslag	8	Financieel overzicht.	154
Ons bedrijf.	11	Informatie over het aandeel.	218
Visie & strategie	15		
Sustainable Impact Journey.	32	Integrated Data Pack	223
Onze markten.	44		
Onze resultaten	60	Verklarende woordenlijst	237
Corporate governance-verklaringen	67	Controleverslag.	246
Duurzaamheidsverklaringen	87		
Algemeen	89		
Milieu	99		
Sociaal	122		
Governance.	135		
Bijlage.	143		
Andere informatie	149		



Duurzame waarde opbouwen voor de toekomst

Een interview met onze CEO



Barco was vastberaden om in 2024 te groeien. Maar door een moeilijke start van het jaar bleef die groei uit. Toch kijkt CEO An Steegen vol vertrouwen vooruit: "Ik wil me niet blindstaren op die cijfers. We blijven trouw aan onze strategie: Barco blijft stevig investeren in innovatie, onder meer in software die de efficiëntie van onze gebruikers verhoogt, in focused factories en in klantgerichtheid. Ik ben ervan overtuigd dat die inspanningen op de middellange tot lange termijn vruchten zullen afwerpen."

De strategie waar An naar verwijst, dateert van 2021, toen zij samen met Charles Beaduin aan het hoofd van Barco kwam. Sinds september 2024 is Charles niet langer

co-CEO maar voorzitter van de Raad van Bestuur. “Die transitie verliep vlot,” vertelt An, “want Charles en ikzelf hadden drie jaar lang intensief samengewerkt. Ik ben de Raad van Bestuur dankbaar dat ze mij het vertrouwen gaven om Barco te leiden. En natuurlijk blijf ik onze strategie afstemmen met Charles.”

Successen en uitdagingen

Kon Barco die strategie in 2024 uitvoeren?

An: “Onze business stond de afgelopen jaren zwaar onder druk. Eerst was er de pandemie en daarna kwamen de bevoorradingsproblemen, waardoor klanten grote voorraden gingen inslaan. Toen staken de stakingen in Hollywood stokken in de wielen, terwijl China nog steeds worstelde met de nasleep van de covidcrisis.

Al die tijd **bleven we trouw aan onze strategie**. In 2024 introduceerden we een reeks veelbelovende nieuwe producten, openden we een tweede fabriek in China en lanceerden we onze nieuwe duurzaamheidsstrategie. We hebben dus flink wat vakjes afgevinkt.”

Vertalen die inspanningen zich al in meer verkoop?

An: “We boekten goede resultaten in de **Verenigde Staten, waar elke divisie groei neerzette**. De **Cinema-businessunit** herleefde tegen het eind van het jaar, ondanks de zwakke boxoffice begin 2024. En Control Rooms doet het goed. Ik ben blij om te zien hoe de business weer helemaal is opgeveerd na de strategische makeover in 2023. De **CTRL software-oplossing** krijgt heel positieve commentaren, wat bewijst dat Barco de juiste keuzes maakt.”

“Jammergenoeg konden we de groei in de VS niet echt verzilveren door de veel **zwakkere markt in andere regio’s**. In EMEA vertraagde de economische groei, wat effect had op elk van onze divisies. Bovendien moesten we de impact van voorraadaanpassingen in onze ClickShare-portfolio opvangen. In China nam de economische recessie af. De marktvraag en verkoop zijn er nu gestabiliseerd.”

We mikken niet op snelle winst, maar bouwen duurzame waarde voor de toekomst.

— An Steegen

Trouw aan de strategie: innoveren voor impact

CTRL was duidelijk een mijlpaal in 2024. Waren er nog andere innovatieve nieuwkomers?

An: “In het jaarverslag van 2023 kondigde ik een **reeks nieuwe producten** aan voor 2024, en we hebben inderdaad een tiental nieuwe oplossingen gelanceerd. Sommige, zoals de HDR Lightsteering-projectortechologie en het nieuwe OneLook-mammografiescherm, zijn echt **disruptief** in hun markt.”

Vertaalde die innovatie zich al in hogere omzet?

An: “Innovatieve oplossingen vragen forse R&D-investeringen en veel geduld. Sommige nieuwkomers werden iets later gelanceerd dan gepland en droegen daardoor maar beperkt bij aan de omzet van 2024. Maar zoals ik vorig jaar al zei: business is een **langetermijninspanning**. We mikken niet op snelle winst, maar bouwen duurzame waarde voor de toekomst. Daar blijf ik bij. Ik verwacht wel veel van de nieuwkomers. De producten die we in 2024 lanceerden en de oplossingen die nu bijna klaar zijn, zullen onze groei in de hand werken.”

Barco ClickShare: de hybride vergaderruimte is een blijver.



Staat er een opvolger voor ClickShare klaar?

An: “Hybride vergaderzaalsystemen blijven populair, maar de markt is competitief. Nu steeds meer vergaderzalen zo’n oplossingen willen, is een scherpe prijs essentieel. Naast onze agnostische oplossingen winnen ook proprietary room systems aan belang.

De markt was zwak sinds eind 2023, maar we zagen eind 2024 toch een voorzichtig herstel. Dat is veelbelovend. En we lanceren in 2025 inderdaad een nieuw platform, waar ik veel van verwacht. Ons partnership met Microsoft – en mogelijk andere spelers in het ecosysteem – zal een sleutelrol spelen in die nieuwe ontwikkelingen.”

Hoe spelen de nieuwe oplossingen in op trends in de huidige technologiemarkt?

An: "Visualisatie verandert snel en software speelt een steeds grotere rol. Ons nieuwe **CTRL platform** voor controlekamers is een perfect voorbeeld van deze verandering. Vandaag bieden wij al geavanceerde AVoIP-netwerkoplossingen aan, waarop je eenvoudig meerdere softwareapplicaties kan hosten die de productiviteit en efficiëntie van onze eindgebruikers verbeteren. We voegen ook **meer rekenkracht** aan die platformen toe, zodat ze AI-applicaties in real time kunnen draaien. In 2025 komen we met een paar mooie oplossingen."

We integreren rekenkracht in onze platformen en bekijken een aantal belangrijke AI-gebaseerde applicaties.

— An Steegen



AI is een van de belangrijkste trends die onze Innovatieroadmap mee vorm geeft.

Hoe ver staat Barco met artificiële intelligentie?

An: "AI is een van de belangrijkste trends in onze innovatieroadmap, net als big data. De basis van machinelearning is geavanceerde data-analyse, waarbij algoritmes helpen om data te zoeken en te organiseren. Dat is bijvoorbeeld nuttig voor klanten in controlekamers of in de medische wereld, zoals bij radiologie, waar mensen met enorme hoeveelheden data of beelden werken.

De volgende stap is predictive en generatieve AI in onze platformen integreren en AI-agents inschakelen. **We werken samen met enkele belangrijke partners daarvoor.** Samen met medtech-startup SoftAcuity, bijvoorbeeld, ontwikkelen we een 'Briljante Assistent' voor operatiekamers. We werken ook nauw samen met PathPresenter aan AI-ondersteunde workflowoplossingen voor pathologie. Ons strategische partnership met chipbouwer Nvidia toont onze sterke focus op AI en versterkt onze reputatie in de markt."

Voor nieuwe technologie zijn er ook nieuwe skills en businessmodellen nodig. Hoe past Barco zich aan?

An: “De ontwikkeling en verkoop van software vergt inderdaad een andere benadering dan wat we gewoon zijn. Zowel voor R&D als voor sales werven we daarom nieuwe mensen aan die **ervaring hebben met AI en software**. We verfijnen ook onze go-to-marketstrategie, stimuleren onze eigen mensen om zich bij te scholen en **focussen meer op key accounts**, wat ons dichterbij brengt bij onze klanten. Om te groeien, moeten we relevante oplossingen ontwikkelen en kansen grijpen in nieuwe markten. Dat kan enkel als je de markt door en door kent.”

Trouw aan de strategie: focused factories

Blijft China een belangrijke pijler in de strategie van Barco?

An: “We behouden ons vertrouwen in deze **enorme economie** en China speelt ook een cruciale rol in onze **focused factories-aanpak**. Onze Health-care-fabriek in Suzhou draait al sinds 2023 en in 2024 openden we een **fabriek in Wuxi**, waar we vooral projectoren produceren. Beide sites zijn

Onze mensen zijn onze grootste troef. We koesteren hen en investeren in hen. Ons doel is een ‘One Barco’ worden: een internationaal, multicultureel team dat samenwerkt aan groei.

— An Steegen

snel gebouwd en worden heel efficiënt beheerd door een competent, autonoom team.

Door schaalproductie en het gebruik van lokale componenten helpen de Chinese fabrieken ons om onze brutowinstmarge te verhogen. Het opzetten van die gespecialiseerde fabrieken vergt wel een stevige investering, maar we beginnen nu al de voordelen te zien.”

Een vernieuwde duurzaamheidsstrategie

Boekte Barco in 2024 vooruitgang op het vlak van duurzaamheid?

An: “Duurzaamheid is **diep ingebed in het DNA van Barco** en we schakelen al vele jaren een versnelling hoger, nog van voor duurzaamheid een verplichting werd. In 2024 introduceerden we een **nieuwe duurzaamheidsstrategie met ambitieuze targets**. Die strategie zal ons helpen om toonaangevend te blijven op het vlak van ESG in de elektronicasector en ver daarbuiten.

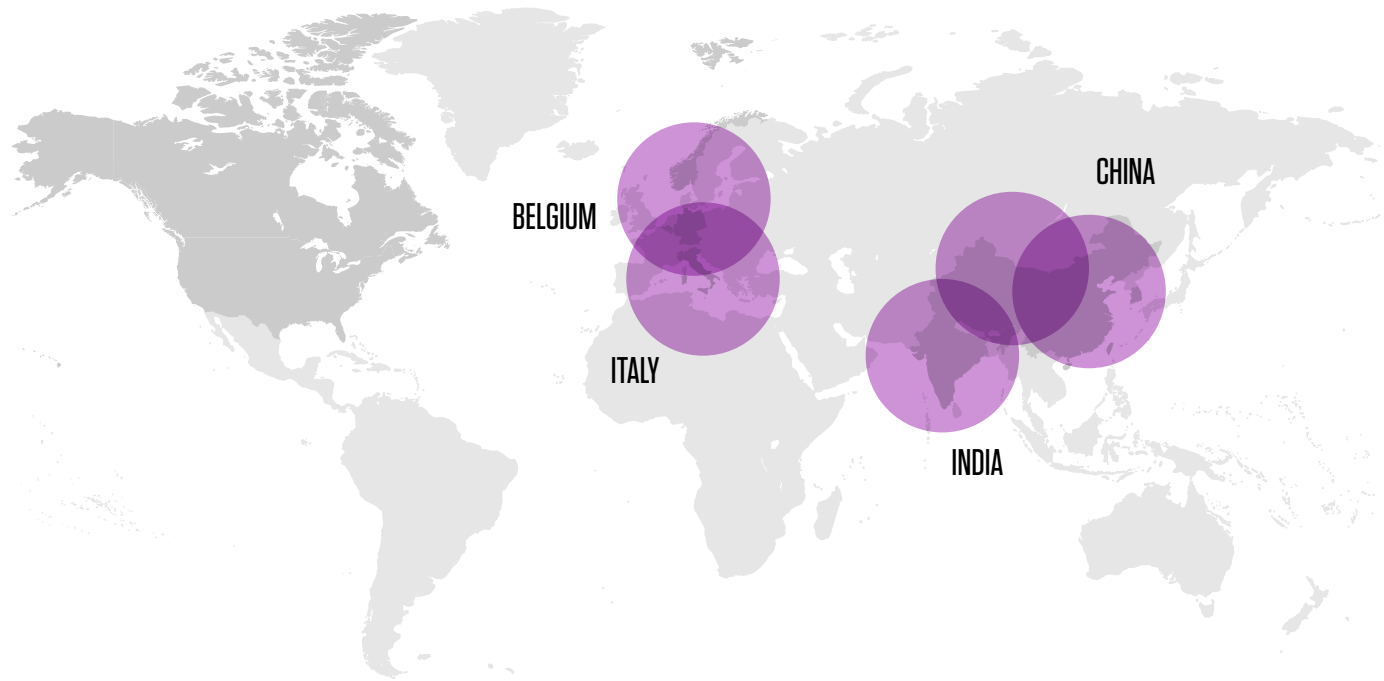
Dit rapport bewijst trouwens nog maar eens dat we de toon zetten. Barco is een van de eerste beursgenoteerde bedrijven die een CSRD-compliant rapport aflevert. Duurzaamheid voegt een **purpose** toe aan onze business, en we merken dat al onze stakeholders, van klanten, zakenpartners en investeerders tot medewerkers, onze inspanningen appreciëren.”

Hoe belangrijk is het sociale luik duurzaamheid?

An: “Barco is een fantastisch team van gemotiveerde mensen, die trots zijn om voor Barco te werken. Zij zijn onze grootste troef. Als wij zeggen dat mensen hier op de eerste plaats staan, dan menen we dat echt. We koesteren hen en we investeren in hen. Om ervoor te zorgen dat ze gemotiveerd en tevreden blijven, zorgen we voor een gezonde balans tussen werk en vrije tijd en bieden we hen volop kansen om te leren en te groeien. De laatste jaren hebben we ook onze inspanningen op het vlak van Diversiteit & Inclusie opgedreven. We willen een ‘One Barco’ zijn: een internationaal, multicultureel team dat allemaal samenwerkt aan onze groei. Ik ben blij dat onze medewerkers onze hr-inspanningen waarderen. Ze beloonden ons in 2024 met een **hogere employee engagement score**.”

Hoe gaat Barco om met de geopolitieke uitdagingen in onze globale wereld?

An: “Mocht dat nodig blijken, dan kunnen we elk product dat we in Suzhou en Wuxi produceren ook in het Italiaanse Saronno en in Kortrijk maken. Vergeet niet dat we in China zelf ook twee fabrieken hebben. Dat is een bewuste keuze. Door in verschillende werelddelen te produceren, hebben we de **flexibiliteit** die nodig is in tijden van groeiende politieke onzekerheid.”



Onze wereldwijde productie-faciliteiten bieden de flexibiliteit die nodig is in deze tijd van groeiende geopolitieke onzekerheid.

Vooruitblik

Wat verwacht u van 2025?

An: “Onze doelstelling blijft **groei**. Dat is in 2024 niet gelukt maar we wijken niet af van ons plan. Drie jaar geleden beloofden we om onze business te vereenvoudigen, in nieuwe fabrieken te investeren en disruptieve nieuwe producten te bouwen. Dat hebben we gedaan en we zagen ondertussen de eerste, voorzichtige resultaten. In 2025 blijven we aan disruptieve nieuwe oplossingen werken en onze werking optimaliseren. Combineer die innovatie, sterke klantenrelaties en partnerships en we hebben een pak troeven om weer te groeien.”

De markt en de wereld worden in 2025 misschien nog volatieler.

Is Barco voorbereid?

An: “Ik weet dat Barco de **kracht, veerkracht en flexibiliteit** heeft om met alle turbulenties om te gaan. In 2024 vierden we 90 jaar Barco. Het is ongelooflijk hoeveel innovaties we in al die jaren hebben gelanceerd en hoe vaak we ons hebben moeten aanpassen aan nieuwe noden en marktomstandigheden.

Dat we trouw blijven aan onze strategie, betekent niet dat we niet flexibel zijn. We kunnen ons altijd aanpassen waar nodig. De volgende jaren zullen we ons ongetwijfeld moeten blijven aanpassen en willen we blijven innoveren en groeien – en dat kan enkel met de hulp van al onze aandeelhouders, klanten, zakenpartners en medewerkers. Ik wil hen dan ook een voor een bedanken voor hun vertrouwen en support.”

Onze doelstelling blijft groei. Met onze innovatieve oplossingen en mooie partnerships hebben we alle troeven in handen om weer met die groei aan te knopen.

— An Steegen



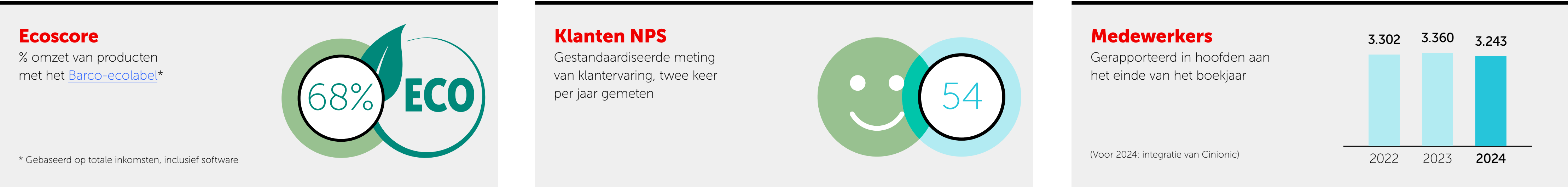
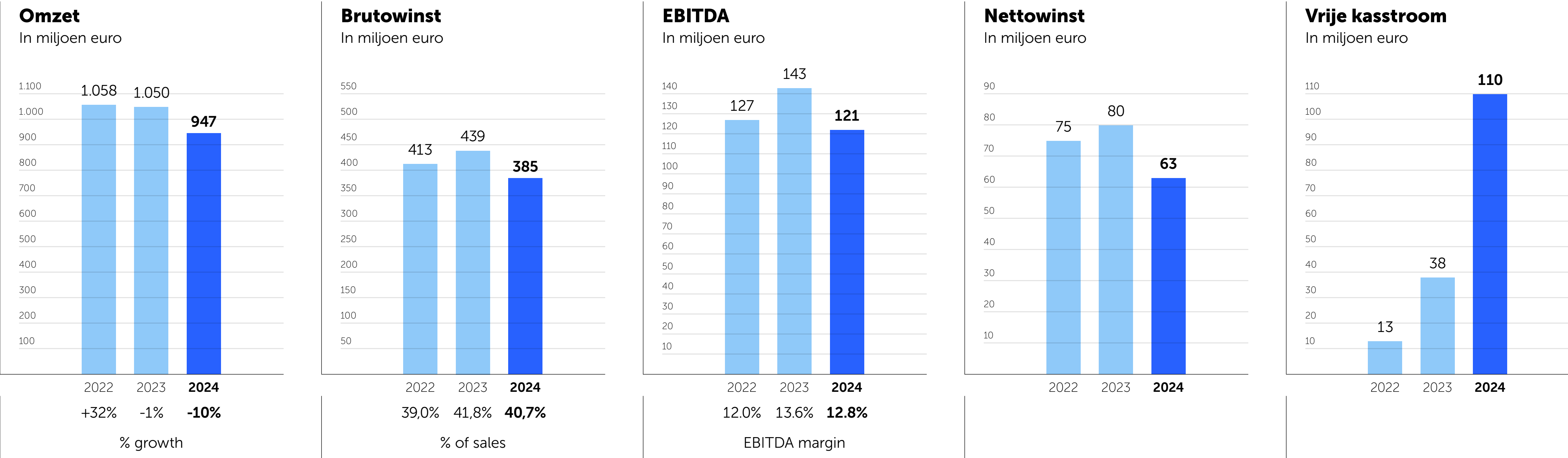
Woord van onze voorzitter Charles Beauduin

2024 was een uitdagend jaar voor Barco. Maar ondanks de tegenwind in onze markten bereikten we belangrijke mijlpalen. De opening van de Wuxi-fabriek in China, bijvoorbeeld, was een grote stap, en binnenkort gaan we onze Europese fabrieken verder automatiseren. Daarnaast lanceerden we het voorbije jaar vele nieuwe producten. Met een aantal nieuwkomers mikken we trouwens op het middensegment, een markt waar Barco de volgende jaren wil groeien. Ook belangrijk: een aantal teams werden in 2024 opgesplitst in software- en hardwareteams. Op die manier kunnen we onze focus op software versterken. De volgende jaren willen we blijven innoveren, zodat Barco dé referentie blijft in visualisatie en toptechnologie.

Sinds september ben ik niet langer co-CEO van Barco. Dat was altijd de bedoeling: het bedrijf grondig transformeren om dan met vertrouwen de fakkel door te geven. Ik kijk met dankbaarheid terug op de samenwerking met An Steegen en het volledige Barco-team. Ik blijf me ten volle voor Barco inzetten, maar nu in een andere rol. Ook als voorzitter van de Raad van Bestuur wil ik waarde creëren.

Innovatie in onze kernmarkten blijft ook in 2025 onze belangrijkste doelstelling. We bouwen voort op recente productintroducties en lanceren nog een reeks nieuwe oplossingen. En we gaan nog een stap verder: terwijl we onze positie in bestaande markten versterken, verkennen we ook nieuwe opportuniteiten. Zo leggen we de basis voor verdere groei.

2024 in een oogopslag



2024: 12 mijlpalen, 12 verhalen



1.

HDR by Barco: pilootprogramma gelanceerd
HDR by Barco luidt een gloednieuw tijdperk in voor cinema.

Leer alles over HRD van onze collega in Hollywood



2.

Boeiende tijden vol innovatie
Hoe Barco's innovatieprogramma's ideeën vertalen naar oplossingen met impact.

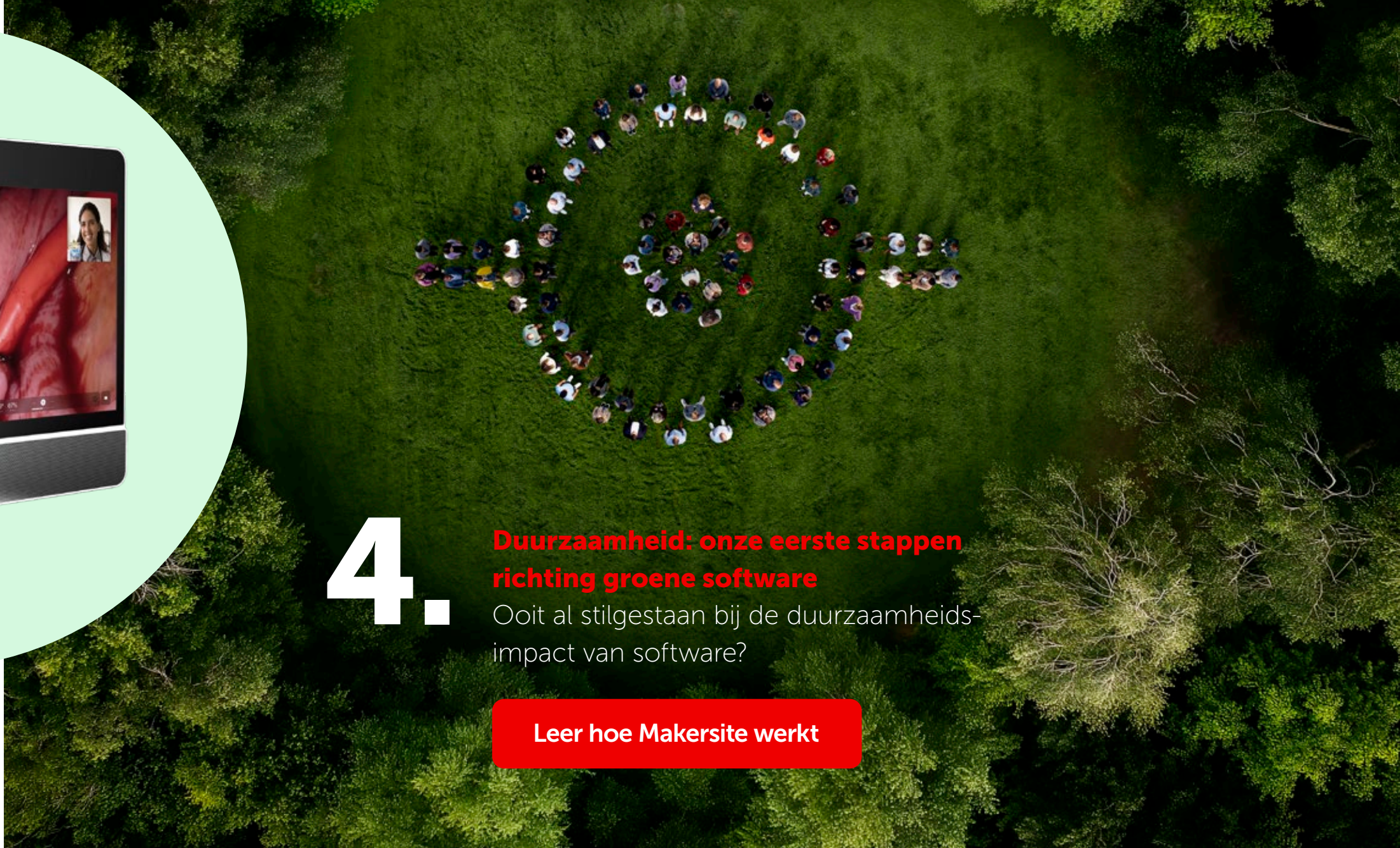
Lees Peru's column



3.

Een revolutie in het OK, dankzij SoftAcuity
"Dag ELSA, open het patiënten-dossier en start een Teams-gesprek met dr. Desmet."

Duik in het verhaal van SoftAcuity



4.

Duurzaamheid: onze eerste stappen richting groene software
Ooit al stilgestaan bij de duurzaamheids-impact van software?

Leer hoe Makersite werkt



5.

Lancering van het OneLook-mammografiescherm
Teamwork gebouwd op 27 jaar ervaring.

Lees het interview met expert Albert



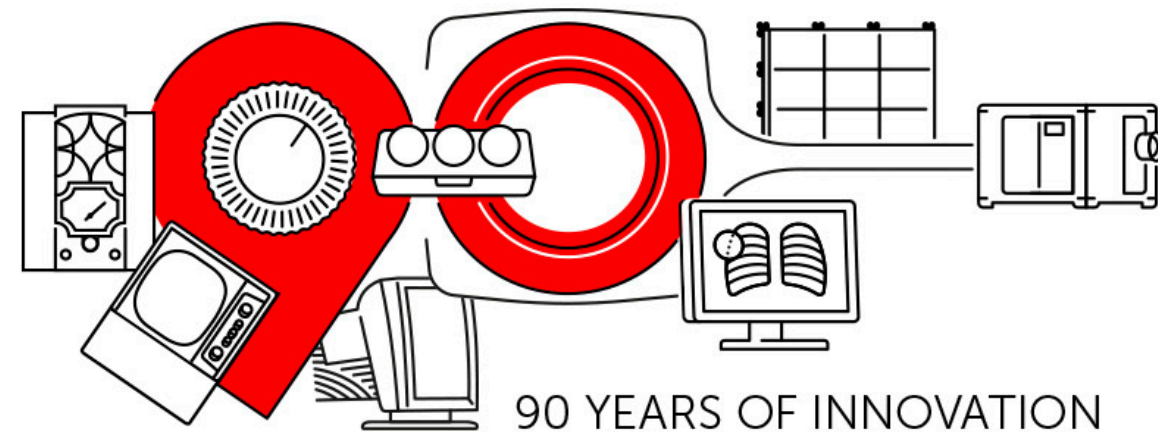
6.

Barco CTRL: de tijdlijn
Duik in de ontwikkelings- en verkoopcyclus van CTRL.

Ontdek de mijlpalen

7. 90 jaar Barco: tijd voor feest!

Bekijk de video



8. Grootse opening van onze nieuwe fabriek in Wuxi

Leer alles over Wuxi

Achter de schermen van onze nieuwe Chinese productiehub voor Entertainment.



9.

Grenzen verleggen voor een betere meeting experience

Slecht geluid ziet er ook slecht uit. Het hoe en waarom van de ClickShare Video Bar.

Lees de babbel met ons ClickShare-team



10. Kennismaking met de I600

Ontdek ons 'Zwitserse zakmes': de veelzijdige I600 mid-range projector.

Lees het verhaal

11.

De Barco-cultuur in actie

"Mensen en samenwerking zijn de sleutel tot Barco's succes."

Ontdek waarom onze Amerikaanse collega's zo graag bij Barco werken



12.

Het verhaal van onze dubbele materialiteitsanalyse

Wat denken onze stakeholders? 9 inzichten die onze duurzaamheidsstrategie vormgeven.

Ontdek de feedback

Ons bedrijf



Barco. Visioneering a bright tomorrow.

Barco ontwikkelt **geavanceerde visualisatie-, samenwerkings- en netwerktechnologie** voor professionals in missiekritische omgevingen. Innovatie en duurzaamheid staan daarbij altijd voorop.

Onze missie

Onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie helpt professionals om sneller te innoveren in de Healthcare-, Enterprise- en Entertainmentmarkten.

Healthcare	Enterprise	Entertainment
We helpen medische professionals om betere resultaten te bereiken en efficiënter te werken in de steeds complexere wereld van de zorg.	We helpen professionals in meeting rooms en controlekamers om data en beelden te verbinden – zodat ze betere beslissingen kunnen nemen en vlotter, slimmer en menselijker kunnen samenwerken.	We helpen roadies, artiesten en creatives om geweldige visuele ervaringen aan te bieden in steden, tijdens events, in bioscopen of in musea.

Bij Barco geloven we dat uitstekende engineering start met een heldere visie. Een visie van een betere, slimmere en gezondere wereld. Zo werken we aan een mooie toekomst – een ‘bright tomorrow’.

- An Steegen, CEO

2024 VERHALEN

90 jaar innovatie: tijd voor feest!

Barco startte in 1934 als een Belgische radiobouwer. Vandaag zijn we een wereldwijde technologieleider. Onze innovaties wonnen prestigieuze prijzen, zoals Red Dot en Henry van de Velde awards, twee Emmy awards, een Scientific and Engineering Academy Award®, en zelfs een Guinness World Record.

Het geheim van ons succes? Het vakmanschap en de vindingrijkheid van onze visioneers. 90 jaar lang al blijven we de grenzen van technologie verleggen om betere gezondheidsresultaten te garanderen, werkomgevingen te transformeren en boeiende ervaringen te creëren. Ontdek onze verhaal en hoe we onze verjaardag vierden in 2024.

Bekijk de video

Omzet per divisie

29%

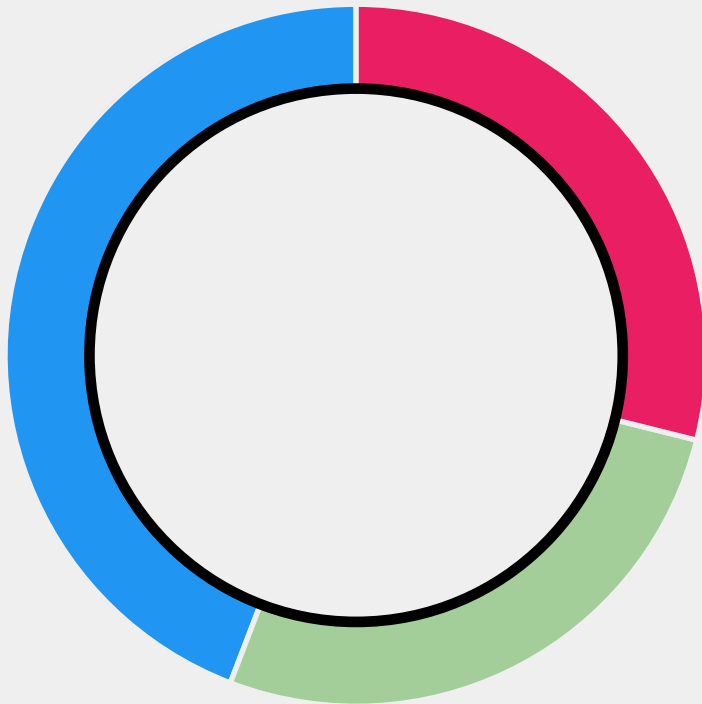
Healthcare

27%

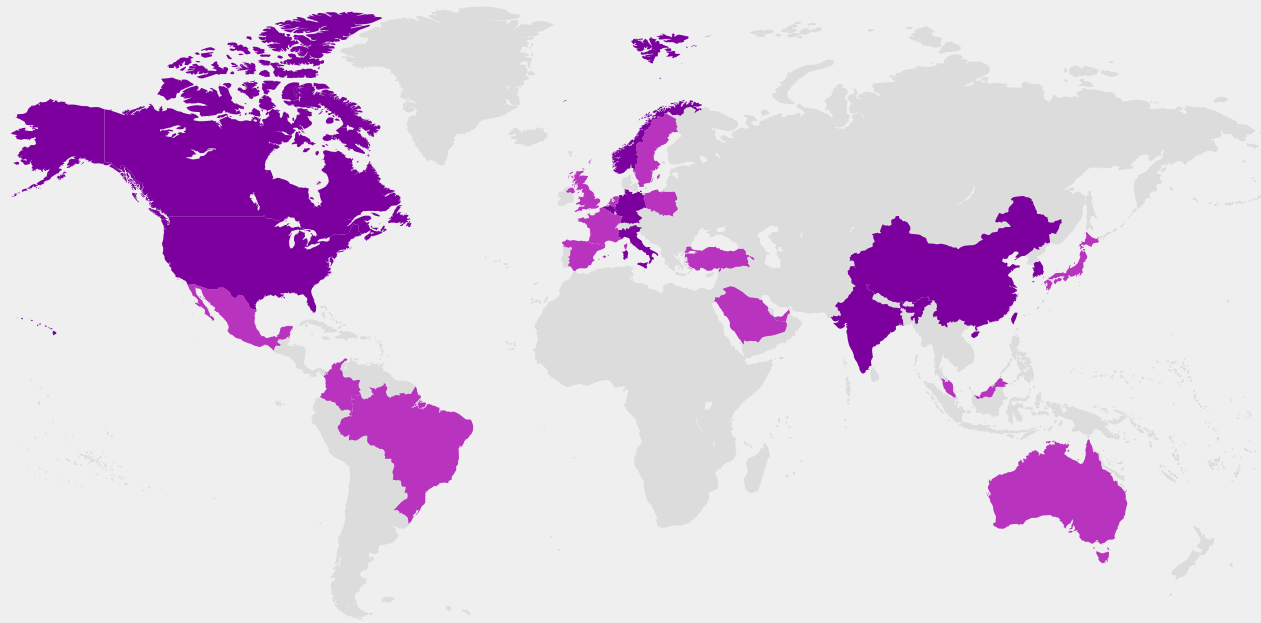
Enterprise

44%

Entertainment



Geografische aanwezigheid



Barco heeft vestigingen in bijna 30 landen en R&D- en/of productievestigingen in 10 landen.

Amerika

- Brazilië
- **Canada**
- Colombia
- Mexico
- **Verenigde Staten**

Asia-Pacific

- Australië
- **China**
- Hongkong
- **India**
- Japan
- Maleisië
- Singapore
- **Zuid-Korea**
- **Taiwan**

Europa, Midden-Oosten en Afrika

- **België**
- Frankrijk
- **Duitsland**
- **Italië**
- Nederland
- **Noorwegen**
- Polen
- Spanje
- Saoedi-Arabië
- Zweden
- Turkije
- Verenigde Arabische Emiraten
- Verenigd Koninkrijk

- Vestigingen
- R&D- en/of productiefaciliteiten

Geografische opsplitsing van de omzet

47%

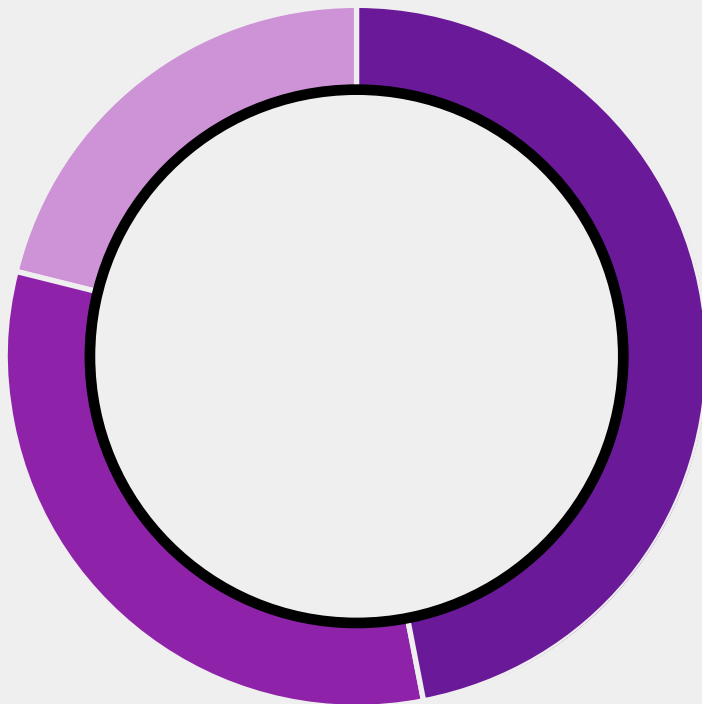
Noord- en Zuid-Amerika

32%

EMEA

21%

APAC



Onze mensen zijn de motor van ons succes. Een team van 3.243 medewerkers, verspreid over de hele wereld, werkt samen aan onze missie ‘Visioneering a bright tomorrow’.

De mensen van Barco

Aantal medewerkers (#hoofden op einde jaar)	
2022	3.302
2023	3.360
2024*	3.243

Geografische	
Noord- en Zuid-Amerika	14%
Asia-Pacific	33%
EMEA	53%

* Voor 2024: integratie van Cinionic

Geslacht	
Man	70%
Vrouw	30%

Per functionele groep	
Operations	42%
Research & development	29%
Sales & marketing	21%
Algemeen & administratie	8%

Een gefocuste organisatiestructuur

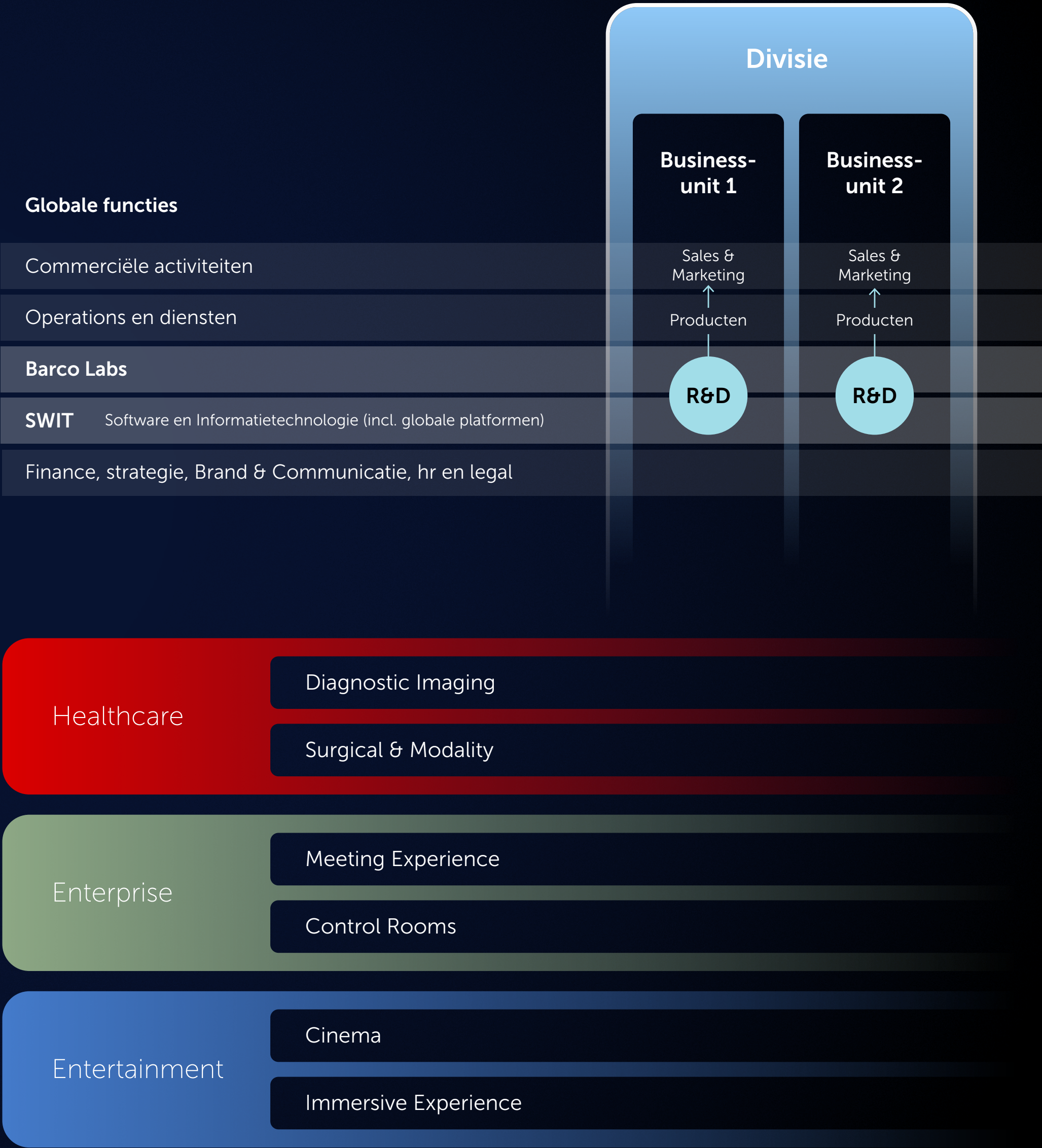
De Barco-organisatie bestaat uit **drie divisies**, die drie verschillende eindmarkten bedienen: Healthcare, Enterprise en Entertainment. Elke divisie omvat **twee businessunits**, die verantwoordelijk zijn voor marketing en communicatie, sales, productbeheer en R&D. Algemener functies zoals services, sales, support, operations, digitalisering, finance, hr, legal en Barco Labs worden op globaal niveau beheerd.

2024 VERHALEN

“Mensen en samenwerking zijn de sleutel tot Barco’s succes”

Hoe is het om voor Barco te werken? Waar worden de medewerkers blij van? Zien ze zichzelf als visioneers? Wij vroegen het aan twee collega’s uit de VS. Ze vertelden honderduit over diversiteit, samenwerking, innovatie en vooral over de mensen achter Barco. Lees het verhaal – maar opgepast: het enthousiasme van Paula en John is besmettelijk.

Ontdek waarom onze VS-collega’s zo graag bij Barco werken



Visie & strategie

2024 VERHALEN

Hoe Barco's innovatieprogramma's ideeën vertalen naar oplossingen met impact

Peru Dharani is hoofd van BarcoLabs. Samen met een groeiende groep visioneers werkt hij aan baanbrekende oplossingen die waarde creëren voor onze klanten. Peru is gepassioneerd door technologie – vooral de mogelijkheden van AI. “100 jaar geleden vond Edison de gloeilamp uit. Niemand kon zich toen voorstellen hoe zo’n lamp ons leven zou veranderen. Met AI is het net zo.”

Hoe zorgt Barco ervoor dat de hele organisatie innovatie ademt en klaar is voor de toekomst?

[Lees Peru's column](#)

Onze strategie vormgeven

Relevant blijven in de huidige, snel veranderende wereld

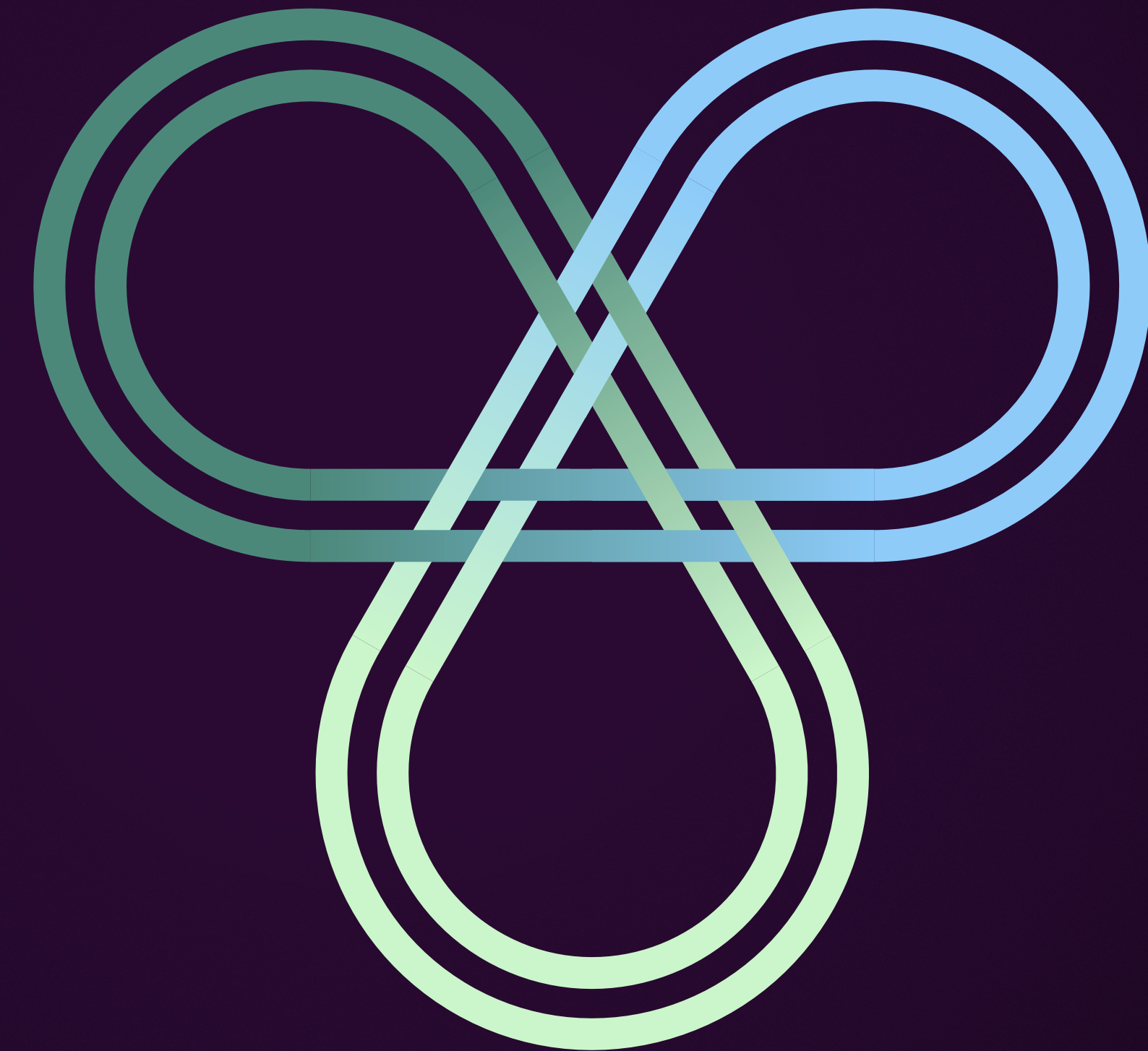
Bij Barco is onze bedrijfsstrategie onze wegwijzer: een strategie toont de koers die we moeten volgen en legt uit hoe we een voorsprong kunnen behouden in onze markten. Die markten zijn vandaag uiteraard erg onvoorspelbaar en disruptief en technologie verandert razendsnel. Daarom schaven we onze strategie voortdurend bij. We blijven wel trouw aan onze kernmissie: Barco is en blijft de referentie in visualisatie, netwerkoplossingen en workflows.

Drie strategische levers

Barco's strategie bestaat uit drie **hefbomen**: 'Winstgevend, efficiënt groeien', 'Innoveren met impact' en 'Sustainable Impact Journey'. Door op die prioriteiten te focussen, blijven we relevant en boeken we succes op korte, middellange en lange termijn.

Winstgevend en efficiënt groeien

Innoveren met impact

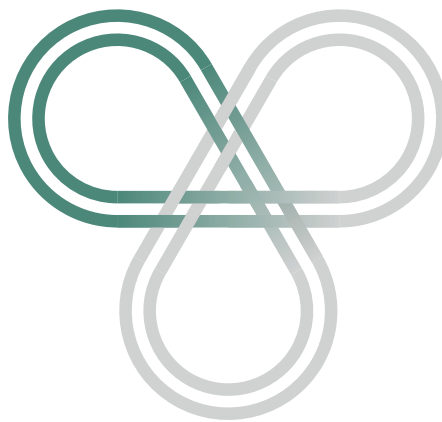


Kiezen voor duurzame impact

Hefboom 1: Winstgevend en efficiënt groeien

Barco is al decennialang een wereldwijde technologieleider. We zijn actief in markten met een stevige basis, waar we essentiële oplossingen aanbieden. Om onze kansen in de markt optimaal te benutten en onze leiderspositie verder te verstevigen, willen we volop inzetten op onze sterktes en hebben wij een aantal strategische doelstellingen op korte en middellange termijn vastgelegd:

- **onze organisatie ten volle benutten** met 3 divisies en 6 businessunits (BU's) om verantwoordelijkheid, ondernemerschap en klantenbinding te versterken;
- **ons marktpotentieel benutten** door onze geografische dekking uit te breiden en aangrenzende markten te ontwikkelen;
- **onze operationele efficiëntie verhogen** door digitale transformatie en automatisering.



Gelinkt aan deze
hoogmateriële
onderwerpen:

- Productkwaliteit, en
--
-veiligheid
- Klantervaring
--
Verantwoorde,
veerkrachtige supplychain
- Innovatie, technologie en
productportfolio

Focusgebieden

Reorganisatie voor meer klantenfocus, end-to-end accountability en ondernemingszin

Commerciële en operationele efficiëntie door digitale transformatie

Opportunities in China grijpen door sterkere lokale verankering

Nieuwe marktsegmenten ontwikkelen en uitbreiden in Healthcare, Control Rooms en Immersive Entertainment

Verwezenlijkingen in 2024

- **De teams van de businessunits zijn verder geoptimaliseerd:** sales, marketing, productontwikkeling en R&D zijn **volledig geïntegreerd** in de businessunit, zodat ze volop kunnen focussen op eindmarkten en in nauw contact staan met de klant. Bij R&D zijn er afzonderlijke teams voor software- en hardwareontwikkeling.
- [Barco nam de activiteiten van Cinionic volledig over](#) en **integreerde ze in de Cinema-businessunit**, wat voor meer efficiëntie zorgt.

- **Cloudgebaseerde, één-platform strategie**, met verdere integratie van ERP en belangrijke IT-toepassingen.
- Automatisering en integratie van de hr- en IT-diensten en communicatie via de **Barco Assist- en BarcoHub-platformen**.

- De **Suzhou Healthcare-fabriek** werd een volwaardig R&D-centrum voor value engineering in diagnostische beeldvorming en modality-producten, gericht op de Chinese en wereldmarkten.
- [Opening van de Wuxi Entertainment-fabriek](#) in mei 2024, met focus op automatisering in productie en logistiek om de concurrentiepositie op de Chinese projectiemarkt te versterken.

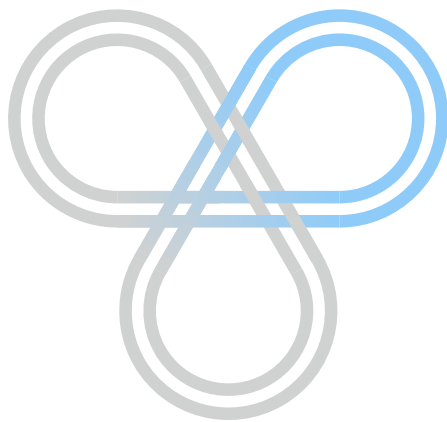
- De portefeuille van de **Immersive Experience-businessunit** omvat nu ook een oplossing voor het middensegment: de compacte, flexibele [I600-projector](#).
- Nieuwkomer in het **Healthcare**-aanbod: [OneLook voor mammografie](#), een flagshipbeeldscherm met buitengewone resolutie en geavanceerde workflowondersteuning.
- Groter aanbod digitale pathologie-schermen en workflows (**Diagnostic Imaging**), dankzij de samenwerking met [PathPresenter](#).
- **Control Rooms** introduceert Barco CTRL, een geïntegreerd platform voor procescontrole en controlekamers.

Hefboom 2: Innoveren met impact

Barco is vastbesloten om een technologie-leider te blijven. Om dat doel te bereiken, versterken we permanent onze innovatie- en technologiecapaciteiten. Toch houden we vast aan ons vertrouwde motto: innovatie bij Barco is innovatie met impact, d.w.z. innovatie die toegevoegde waarde biedt aan al onze stakeholders, inclusief de gemeenschappen waar we actief zijn.

Innoveren met het oog op impact is meer dan louter technologische innovatie. Het omvat:

- **onze productportefeuille** verbeteren en uitbreiden;
- **nieuwe bedrijfsmodellen** creëren om onze downstream waardeketen te versterken.
- **de efficiëntie van onze activiteiten opdrijven** met focused factories en een sterkere supplychain;
- nieuwe manieren introduceren om de **duurzaamheidsprestaties** van onze producten en operations te verbeteren.



Gelinkt aan deze
hoogmateriële
onderwerpen:

- Productkwaliteit, en -veiligheid
-
- Klantervaring
-
- Verantwoorde, veerkrachtige supplychain
-
- Innovatie, technologie en productportfolio
-
- Duurzaam beheer van productlevenscyclus

Focusgebieden

Focused factories

Downstream waardeketen versterken door OpEx-businessmodellen en channelbeheer

De supplychain versterken: door redesign en de interne productie van kritische componenten worden we onafhankelijker

De investeringen in R&D herbalanceren

Gerelateerde en nieuwe oplossingen lanceren gebaseerd op kerntechnologieën en investeren in disruptieve innovatie

ROI van innovatie verbeteren door ondernemerszin te combineren met financiële discipline

Verwezenlijkingen in 2024

- Verdere uitrol van de **focused factories-strategie**, met specifieke fabrieken voor productlijnen per divisie: [opening van de Wuxi-projectorfabriek](#).
- Verdere **investeringen in Saronno (Italië) en Kortrijk (België)**: fabrieken in voorbereiding.

- Levering van meerjarige [Cinema-as-a-Service](#)-contracten op schema, wat meer **recurrente serviceomzet** oplevert voor Entertainment.
- Focus op **connected devices** en recurrente inkomsten: mijlpaal van [+100.000 diagnostische beeldschermen geconnecteerd met QAWeb Enterprise](#).
- **Nieuwe AV-partnerships** en [distributieovereenkomsten](#).

- Balans vinden in de **inkoop van essentiële componenten** (zoals halfgeleiders) door nieuwe producten zo te ontwikkelen en bestaande producten zo te herontwerpen dat het makkelijker is om tijdens de levenscyclus van het product onderdelen te vervangen of te wijzigen.
- Belangrijke **subassemblages intern produceren**.

- **13,8% van de omzet** gaat naar R&D, met een R&D-pijplijn die focust op meer baanbrekende innovaties.
- **Sterker patentbeheer**: 19 nieuwe patenten aangevraagd. Op het eind van 2024 hadden we in totaal 962 patenten.

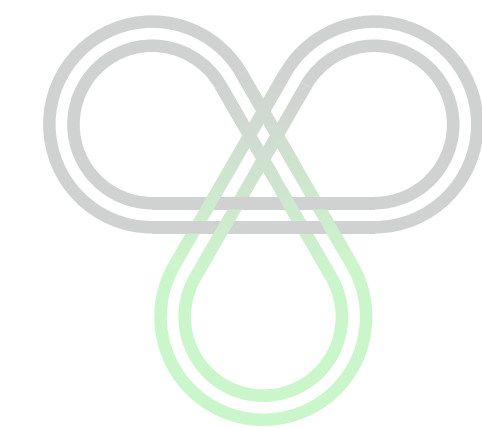
- Lancering van een reeks **nieuwe functies voor [Barco CTRL](#)- software voor controlekamers**, met buitengewone 'Security by design'-features.
- **Uitbreiding van de ClickShare-portfolio** met de [ClickShare Video Bar](#) voor kleine vergaderzalen.
- **Lancering van HDR Lightsteering** voor de volgende generatie laserbioscoopprojector met [pilots in belangrijke cinema's in de VS en het VK](#).
- **Partnerships met NVIDIA en SoftAcuity** om AI en data-analyse te integreren in de digitale operatiekamer.

- **R&D beheerd in de businessunits**, dichtbij de klant. Zo weten we dat nieuwe oplossingen relevant zijn voor de markt.
- **Barco Labs houdt het overzicht van R&D-projecten** en grensverleggende innovaties.

Hefboom 3: Sustainable Impact Journey

Barco zet in de technologiesector al vele jaren de toon in duurzaamheid. Van bij het begin houden we vast aan een strategie die de planeet, onze medewerkers en de maatschappij respecteert. Die toewijding werd een integraal onderdeel van onze identiteit.

- Om onze voorsprong te behouden, blijven we:
- de **governance** en organisatie van duurzaamheid verfijnen en versterken;
 - onze **duurzaamheidsstrategie** verstevigen en vernieuwen;
 - de **duurzaamheidsprestaties** van onze operations en producten verbeteren.



Gelinkt aan deze
hoogmateriële
onderwerpen:

- Duurzaam beheer van de productlevenscyclus
-
- Verantwoorde, veerkrachtige supplychain
-
- Klimaatverandering en energie
-
- Circulaire economie en afval

Focusgebieden

Governance en organisatie optimaliseren

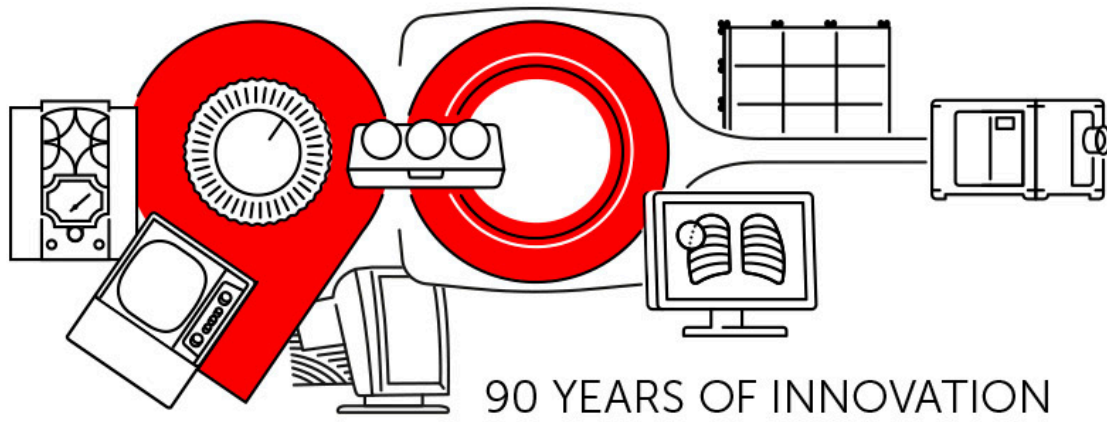
Onze duurzaamheidsstrategie versterken

Duurzaamheidsprestaties verbeteren op het vlak van planeet, mensen en gemeenschappen

Verwezenlijkingen in 2024

- [Gecentraliseerde duurzaamheidsgovernance](#), onder leiding van CEO An Steegen, als voorzitter van het executive sustainability steerco, met werkstroomleiders voor elk materieel topic.
- Lancering van onze **nieuwe duurzaamheidsstrategie** - [Sustainable Impact Journey](#) – met focus op 3 pijlers, onderbouwd met specifieke KPI’s en targets, in lijn met onze dubbele materialiteitsanalyse.
- [ClickShare Video Bar](#) is erkend als koolstofneutraal en zet daarmee een nieuwe standaard in de sector.
- TP-I-variant van de [TruePix-familie blinkt uit in duurzaamheidsprestaties](#): **-45% energieverbruik**.
- Grote vooruitgang ten opzichte van onze **belangrijkste duurzaamheidstargets**:
 - » Broeikasgasemissies van eigen activiteiten: -62% (beperkte scope tegenover 2015).
 - » Producten goed voor 68% van de totale omzet en 86% van de nieuwe producten hebben een ecolabel.
- **Erkenningen** voor doorgedreven transparantie en uitstekende prestaties:
 - » Barco opgenomen in [Time Magazine World’s 500 most sustainable companies](#) in 2024.
 - » Barco prijkt tussen de [Europese klimaatleiders van de Financial Times](#), met een 11e plaats op 36 technologiebedrijven.
 - » [ESG ratings en externe evaluaties](#): Barco staat consistent in de top 20% van de elektronicasector.

Innovatie en technologie



In 2024 **vierde Barco zijn 90e verjaardag**. Al 90 jaar zit innovatie in ons bloed. Al die tijd zijn we pioniers geweest, altijd op zoek naar nieuwe producten en oplossingen die inspelen op de veranderende noden van onze klanten. Oorspronkelijk lag onze focus op displays en visualisatie. Vandaag innoveren we de volledige visuele keten – van het vastleggen van beelden en geavanceerde AVoIP-netwerkoplossingen tot visualisatie. Bij elke stap bieden we geavanceerde mogelijkheden.

De markt verandert razendsnel en elke dag duiken nieuwe technologietrends op. Daarom investeren we consistent **meer dan 11% van onze omzet in R&D**. De laatste jaren verscherpen we onze focus op baanbrekende, disruptieve oplossingen, zowel voor onze kern- en gerelateerde markten als voor volledig nieuwe domeinen.

Innovatie is een reis die nooit stopt. Wij zijn marktleider en willen dat ook blijven. Maar hoe hard we ook gebeten zijn door nieuwe technologie, we verliezen ons purpose nooit uit het oog: 'to visioneer a bright tomorrow'. Onze technologie moet de levenskwaliteit van onze gebruikers verhogen. Om te garanderen dat onze oplossingen echt waarde creëren voor onze klanten en stakeholders, verrijken we onze innovatieroadmap met feedback uit ons ecosysteem en de laatste markttrends.

Het Barco-kwaliteitslabel

Nog even onderstrepen: onze innovatiedrang en ondernemingszin staan nooit de hoge kwaliteit in de weg waar Barco voor bekend is. We benaderen innovatie op een **gedisciplineerde manier**, met een vast budget, en hechten groot belang aan buitengewone producten. Kwaliteit, veiligheid, stewardship en duurzaamheid zijn verweven in het DNA van ons ontwerpproces.

Onze **focused factories-aanpak** helpt ons die uitzonderlijke kwaliteit te garanderen, terwijl we ook onze efficiëntie verbeteren. Want 'visi-oneering a bright tomorrow' betekent niet enkel innoveren maar er ook voor zorgen dat Barco economisch sterk blijft op de lange termijn.

Vijf cruciale pijlers van onze innovatieroadmap

Innovatie gebeurt niet in een vacuüm. Het is cruciaal om eerst en vooral de wereld rondom je te begrijpen, zowel bij klanten als daarbuiten. Bij Barco houden we de vinger aan de pols, zodat we op tijd veranderingen in markten en technologieën spotten. **Vijf technologiethema's inspireren en beïnvloeden onze innovatieroadmap** en zorgen ervoor dat elke Barco-oplossing echt waarde creëert.

Onze innovatieaanpak

Succesvolle innovatie creëert waarde voor zowel de klant als de business. Door een **gedisciplineerde aanpak** van innovatie zorgen we ervoor dat onze ideeën nauw aansluiten bij onze strategie en purpose en groeipotentieel hebben. Zo zorgen we voor

- Evenwicht tussen startup-dynamiek en durven falen
- Focus op klantbetrokkenheid vroeg in het proces
- Governance: gedisciplineerd beheer met eigen budget



Het veranderende paradigma van visualisatie

Decennialang was visualisatie statisch en eenrichtingsverkeer: kijkers ‘consumeerden’ wat er op het scherm kwam. Dat verandert nu kijkers en schermen met elkaar **in interactie gaan**. We verwachten dat visualisatie op langere termijn een **symbiotische ervaring** wordt: elk oppervlak kan een scherm worden en schermen duiken overal op – zodat digitale en fysieke werelden in elkaar overvloeien. Barco experimenteert met verschillende innovatieve oplossingen op dit vlak.

Visualisatie verandert snel en software krijgt daarbij een alsmaar belangrijkere rol.

— An Steegen, CEO Barco

2.

Next-gen connectiviteit

Geavanceerde communicatietechnologie, apparaten, systemen en netwerken verbinden mensen en helpen hen om samen te werken. Barco's portfolio omvat een brede waaier **connected devices**: van het draadloze [ClickShare-systeem](#) voor vergaderzalen en ons [QAWeb-platform](#) voor kwaliteitscontrole in ziekenhuizen tot ons [Insights IoT-platform](#) voor projectoren.

Daarnaast bieden we steeds meer **geavanceerde, sterk beveiligde connectiviteitsplatformen**. Onze [CTRL-software](#) verbindt alles in en buiten de controlekamer, wat voor snelle, betrouwbare real-time communicatie en samenwerking zorgt. In operatiekamers helpt ons [NexxisLive-platform](#) chirurgen, studenten en experts om op afstand een operatie te volgen en/of advies te geven. Deze technologie kan ook in andere markten worden ingezet.

80%

van de professionals die hun controlekamer 'efficiënt' noemen, zijn veilig verbonden met de buitenwereld ([Barco's Global Control Room Research 2024](#)). In minder efficiënte controlekamers is dat maar 48%. Betere platformbeveiliging zorgt ervoor dat operatoren niet alleen veiliger, maar ook effectiever samenwerken met de buitenwereld.

3.

Real-time compute

Real-time compute stelt ons in staat om data direct te verwerken en er snel op te reageren. Dit verandert de manier waarop gebruikers visuele informatie verwerken en ermee omgaan. Barco lanceert steeds **geavanceerdere applicaties die real-time rekenkracht benutten** om statische en dynamische beelden te verbinden, wat leidt tot diepere inzichten.

In een digitale operatiekamer, bijvoorbeeld, kan real-time compute de chirurg ondersteunen door livebeelden te projecteren bovenop bestaande medische scans, zodat kankercellen beter van gezond weefsel te

Dankzij HDR by Barco kunnen we de meest extreme contrasten tot leven brengen. Het is echt indrukwekkend – zoiets hebben we nog nooit gezien.

— Stefan Sonnenfeld,
gerenommeerde colorist (White Lotus,
Top Gun: Maverick, Ferrari, ...)

onderscheiden zijn. In bioscopen gebruiken onze [HDR Lightsteering-projectoren](#) algoritmes om het licht in real time precies daar te sturen waar het nodig is, scène voor scène.

Daarnaast integreren we krachtige GPU's in onze netwerken om de enorme datasets van AI-algoritmes te beheren.

Lees meer: [HDR by Barco introduceert een nieuw tijdperk in cinema.](#)



4. Workflow- en AI-oplossingen

Organisaties zoeken steeds vaker geavanceerde tools om hun werking te stroomlijnen en productiever te werken. Barco's antwoord: een groeiend aanbod van workflow-oplossingen, vaak **met AI**.

[DL Precise™](#), bijvoorbeeld, is een AI-oplossing voor **diagnostische beeldvorming**. De tool helpt radiologen om verborgen details te spotten in dicht borstweefsel. De dokter blijft in de lead maar de tool maakt het werk van de overbezette radiologen wel makkelijker.

In **controlekamers** garandeert onze [CTRL-software](#) dat operatoren op het juiste moment de juiste informatie op de juiste plek bezorgen. AI automatiseert de workflows gedeeltelijk en begeleidt operatoren in crisissituaties. We werken deze oplossing verder uit voor andere sectoren, zoals overheid en beveiliging, energie, nutsbedrijven en transport.

Lees meer: [Maak kennis met ELSA, de revolutionaire Briljante AI-assistent die SoftAcuity bouwde samen met Barco](#)

Technologie en AI helpen ons om complexe problemen op te lossen, ook in de zorg. Het is een voorrecht om zulke nieuwe, innovatieve oplossingen te ontwikkelen.

— Bruce Kennedy,
CEO, SoftAcuity

Duurzaamheid en impact

Barco houdt al rekening met duurzaamheid van bij het prille begin van elk **innovatie- en ontwerpproces**. Nog voor onze R&D-teams een prototype ontwerpen, schatten ze de impact in van de materialen, het energieverbruik, de verpakking, het transport, enz.. Zo kunnen ze het ontwerp nog aanpassen indien nodig. Duurzaamheid gaat trouwens niet enkel over het reduceren van onze negatieve impact, maar maakt ook **deel uit van onze waardepropositie**. Onze toepassingen voor healthcare en samenwerkingstechnologie zoals ClickShare bevorderen duurzaamheid wereldwijd.

In 2024 nam Barco een nieuwe stap in zijn duurzaamheidsreis: we lanceerden een nieuwe duurzaamheidsstrategie, onder de naam [Sustainable Impact Journey](#). De

strategie onderstreept ons engagement om verandering teweeg te brengen op drie vlakken: de aarde beschermen, mensen betrekken en de maatschappij versterken.

We willen niet alleen onze negatieve impact beperken maar ook deel zijn van de oplossingen, door onze positieve impact op de planeet en mensen te vergroten.

— Dries Vanneste,
Sustainability Manager, Barco



Onze operations innoveren

In 2022 schoot Barco’s ambitieuze focused factories-programma uit de startblokken. Het doel: onze productieprocessen wereldwijd optimaliseren tegen 2026. De voorbije jaren boekten we indrukwekkende vooruitgang, met een belangrijke mijlpaal in 2024: de opening van onze fabriek voor projectoren in Wuxi, China.

Productieactiviteiten centraliseren

In een eerste stap **centraliseerden we de productie- en herstelactiviteiten** van onze Healthcare-divisies in Suzhou (China) en Saronno (Italië). De overgang verliep vlot. Tegen april 2024 waren alle activiteiten overgedragen. Naast veel van onze projectorlijnen wordt ook alle beeldverwerkingsapparatuur nu op de Belgische campus in Kortrijk gemaakt. Tot slot openen we in mei 2024 – netjes op tijd – onze nieuwe fabriek in Wuxi, waar we projectoren produceren.

Meer dan basismontage

Uiteraard doen we meer dan onze **productie- en assemblageactiviteiten** verhuizen en insourcen. We willen toegevoegde waarde creëren. Om de kwaliteit en efficiëntie te verhogen, **automatiseren** we onze productie-, assemblage-, test-, uitlijn- en intra-logistieke processen.

In onze productie-eenheid in **Kortrijk** gebruiken we sinds 2023 automatische, lasergestuurde assemblagecellen die zorgen

We willen de productielijnen tegen 2027 volledig automatiseren. Natuurlijk zullen we nog talent nodig hebben om de processen te beheren, kritisch na te denken en alles te ondersteunen.

— Gao Yong,
VP operations, Wuxi (China)

voor een nauwkeurigheid en kwaliteit die we manueel niet kunnen bereiken. In **Suzhou** kwam er in 2024 een volledig geautomatiseerde glasverlijmingslijn voor Healthcare. In **Wuxi** is het magazijn volledig geautomatiseerd met pickingsystemen en mobiele robots. Automatische voertuigen en robots garanderen efficiënt transport en geautomatiseerde werkcellen maken, monteren en testen projectoronderdelen. Tegen 2027 willen we in Wuxi de volledige productie automatiseren. AI, robots en sensingtechnologie zullen er zorgen voor veel efficiëntere montage, testing en verpakking.

Vijf voordelen van focused factories

WAT?

Terwijl conventionele fabrieken vaak veel productieprocessen aanbieden en zelfs verschillende businesslijnen bedienen, **produceert een focused factory een beperkte reeks producten, voor een specifieke businessunit.**

5 VOORDELEN

- Simpelere Barco-organisatie en productieprocessen
- Snellere besluitvorming en efficiëntie
- Betere productkwaliteit
- Product- en procesinnovatie
- Een stap hoger in de waardeketen en minder supplychain-risico’s



2024 VERHALEN

Achter de schermen van onze nieuwe productiehub voor Entertainment in China

In mei 2024 onthulde Barco de gloednieuwe R&D- en productievestiging voor projectoren in Wuxi, China. De nieuwe site – 15.000m² – is het perfecte voorbeeld van wat Barco bedoelt met ‘focused factories’: een gespecialiseerde fabriek die zorgt voor maximale efficiëntie. Bovendien benadrukt Barco met deze fabriek opnieuw zijn overtuiging dat een sterke aanwezigheid in China essentieel is. Samen met Gao Yang, VP Operations Wuxi, kijken we terug op de voorbije – uitdagende maar boeiende – maanden. Lees hoe onze focused factories-aanpak in China werkelijkheid wordt.

Ontdek alles over Wuxi

Hoe we waarde creëren

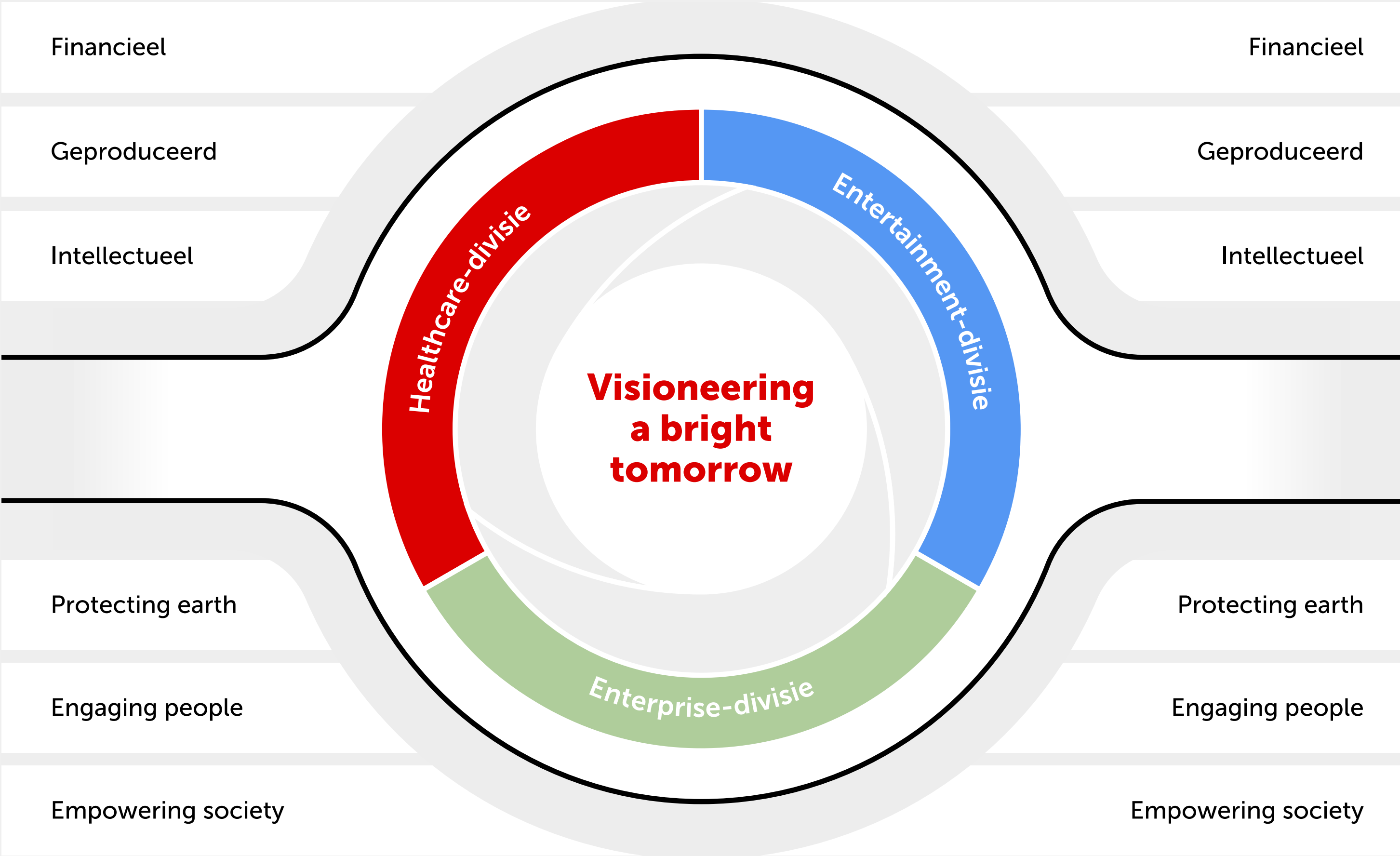
Waardecreatiemodel

Onze purpose ‘Visioneering a bright tomorrow’ onderstreept onze overtuiging dat echt goede engineering start met een heldere visie; een visie van een betere, slimmere en gezondere wereld.

Met andere woorden: bij Barco denken we permanent na hoe we waarde kunnen creëren voor al onze stakeholders, op korte, middellange en lange termijn. Ons waardecreatiemodel visualiseert hoe we dat doen. Het zet de **missie** van onze onderneming centraal en verbindt die met onze **strategie** en de **markten** waarin we actief zijn. De horizontale lagen staan voor de zes soorten kapitalen waarin we de respectievelijke KPI’s groeperen.*

» [In het Geïntegreerde Datapakket vindt u een volledige set KPI’s \(financieel en niet-financieel\) met de respectievelijke prestaties in de voorbije 3 jaar.](#)

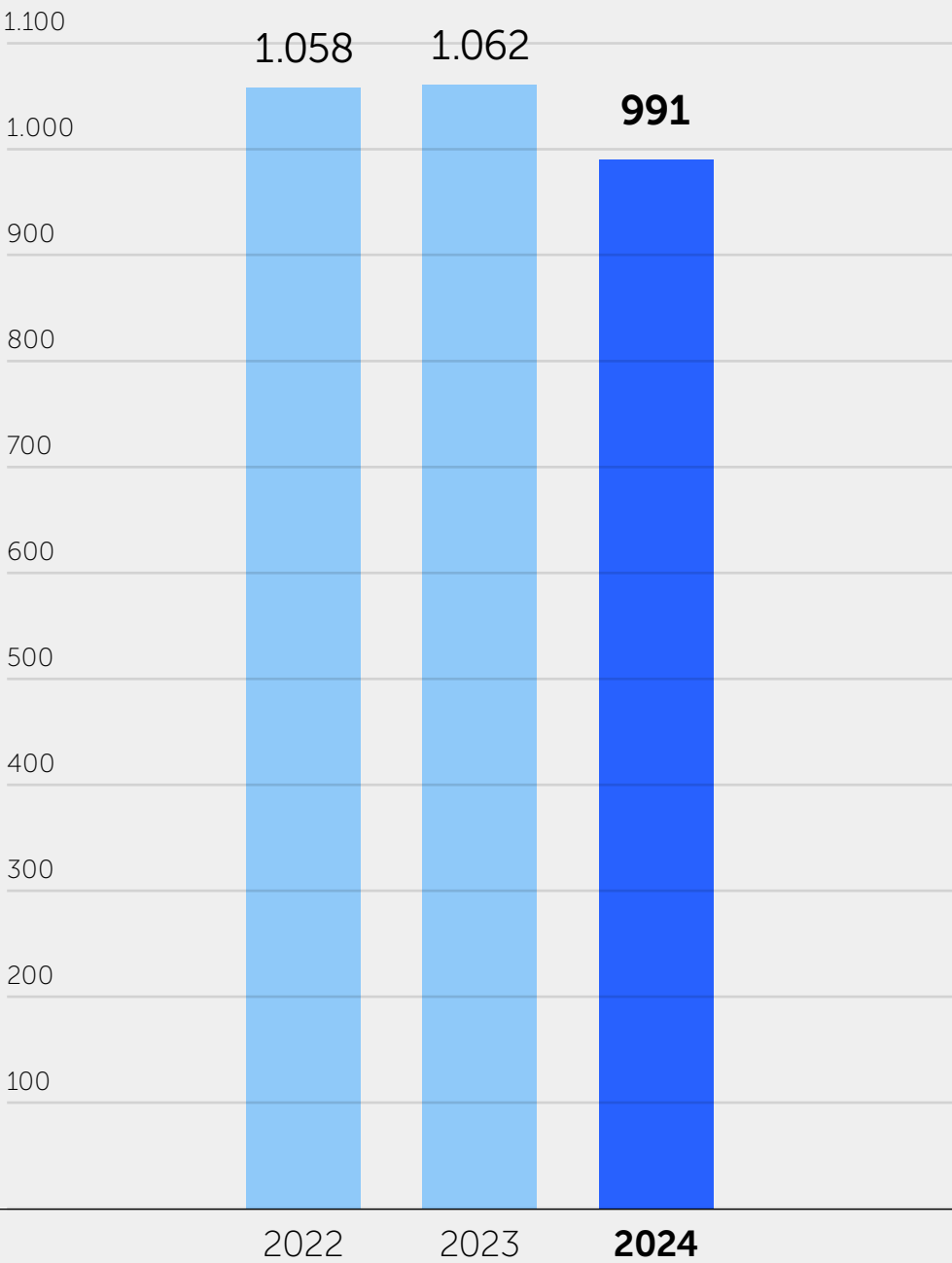
* Deze 6 kapitalen zijn voorraden van waarde die als input gelden voor de waar-decreatie van een organisatie. De kapitalen en onderliggende KPI’s zijn in het jaarverslag van 2024 dezelfde als in 2023 en zijn in lijn met de aanbevelingen van de International Integrated Reporting Council (IIRC). We rapporteren in het waardecreatiemodel enkel over de KPI’s die van materieel belang zijn en waarde creëren voor Barco.



Financieel

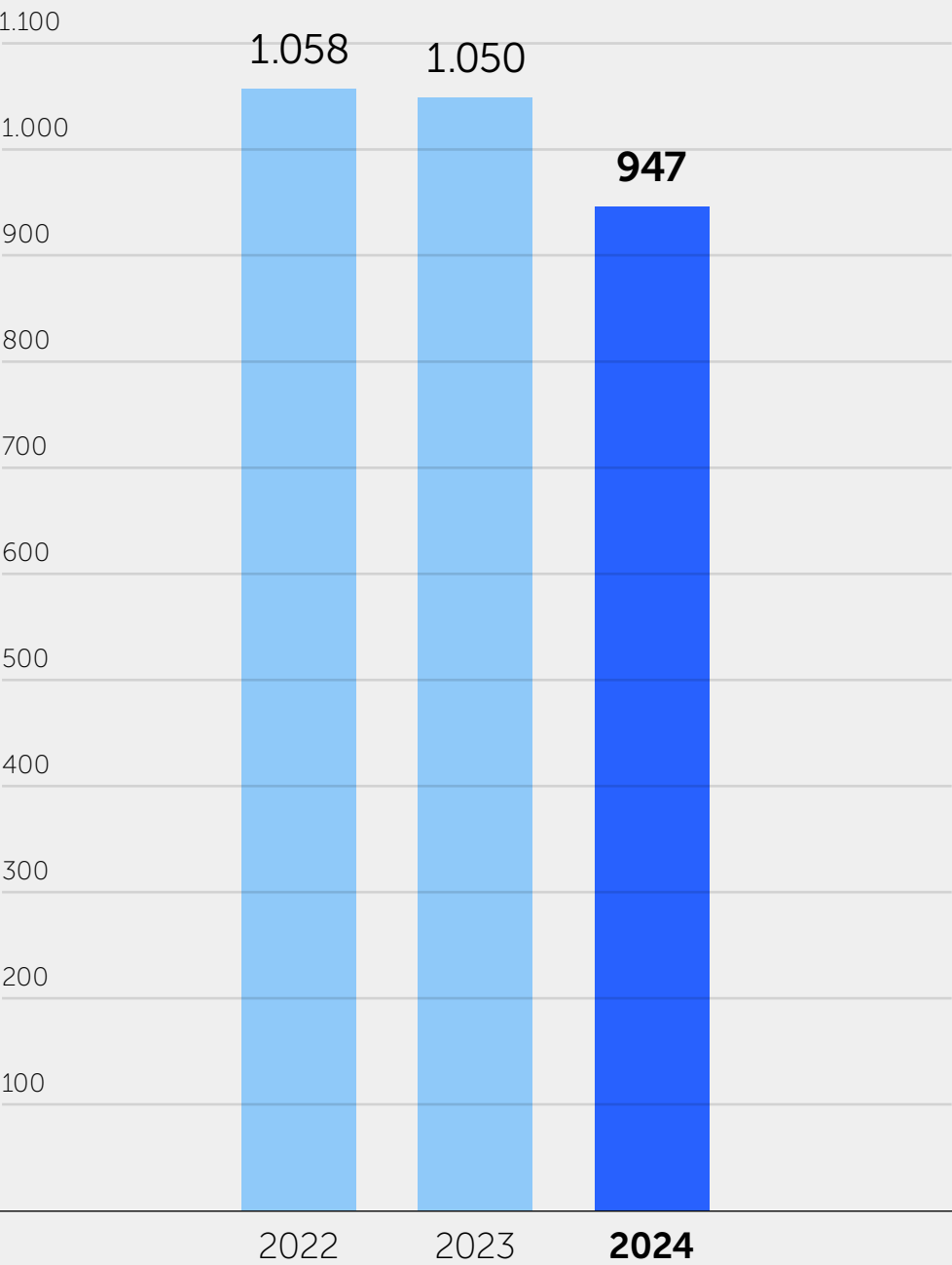
Bestellingen

In miljoen euro



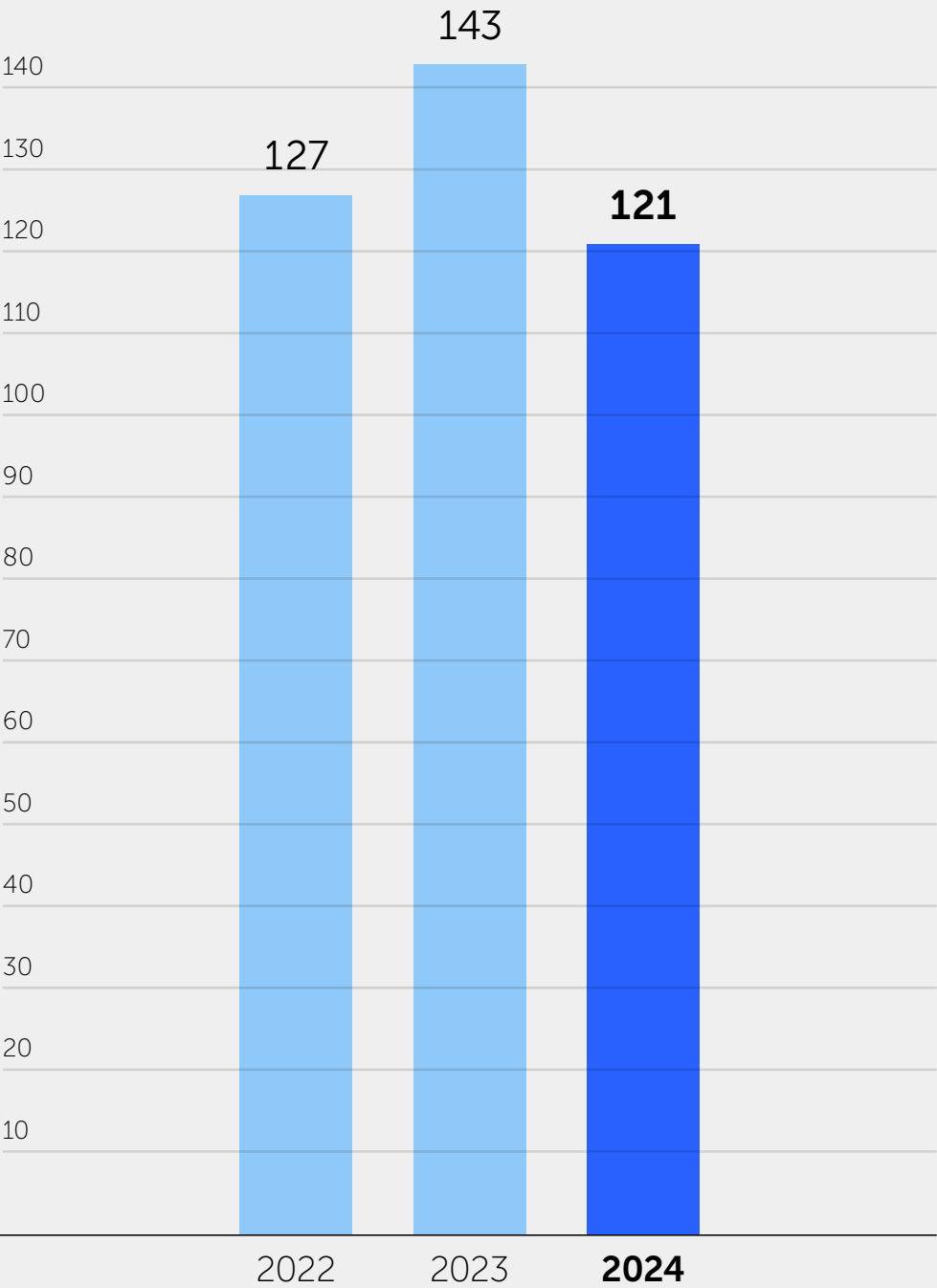
Omzet

In miljoen euro



EBITDA

In miljoen euro

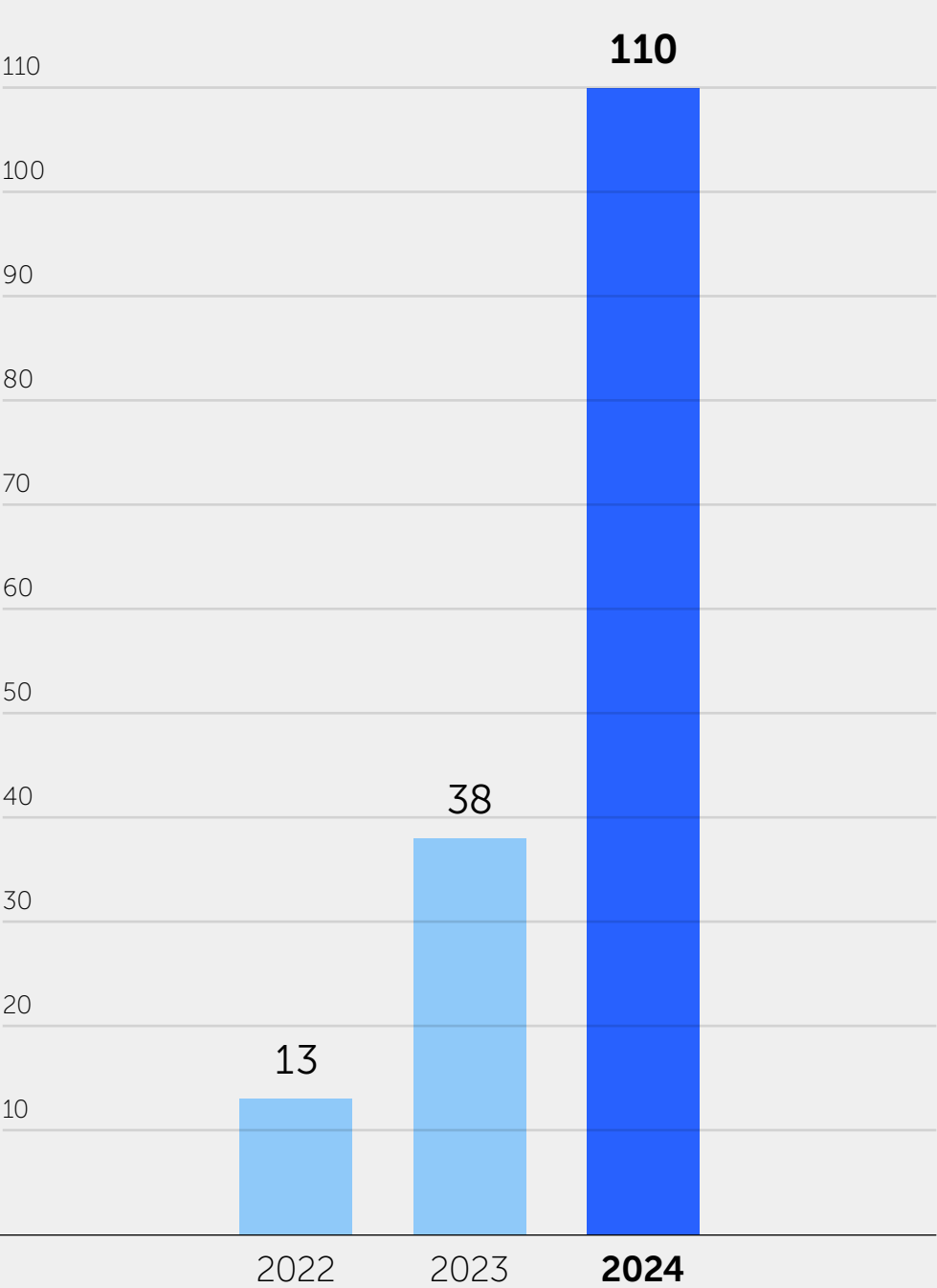


12,0% 13,6% **12,8%**

EBITDA-marge

Vrije kasstroom

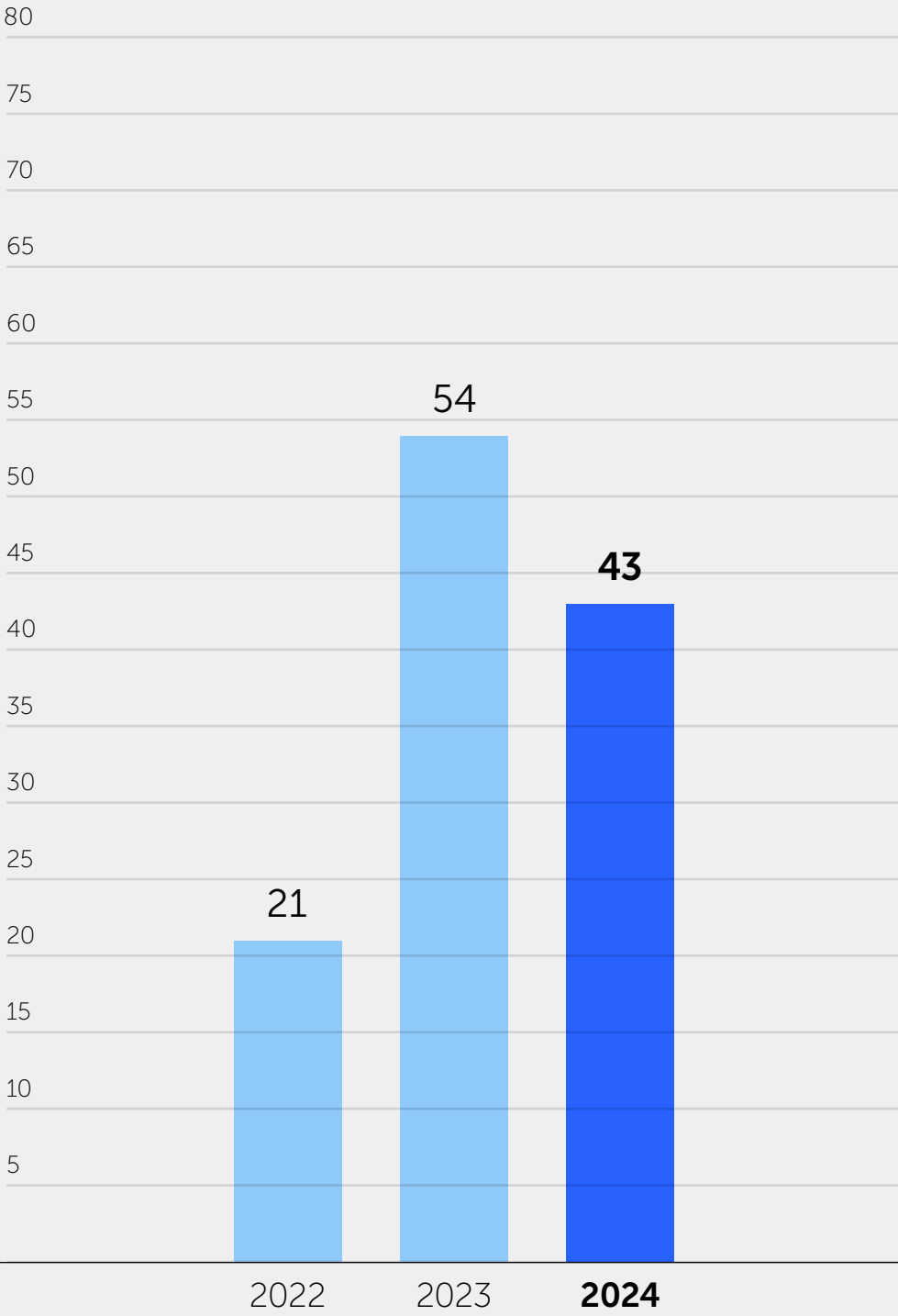
In miljoen euro



Geproduceerd

Capex

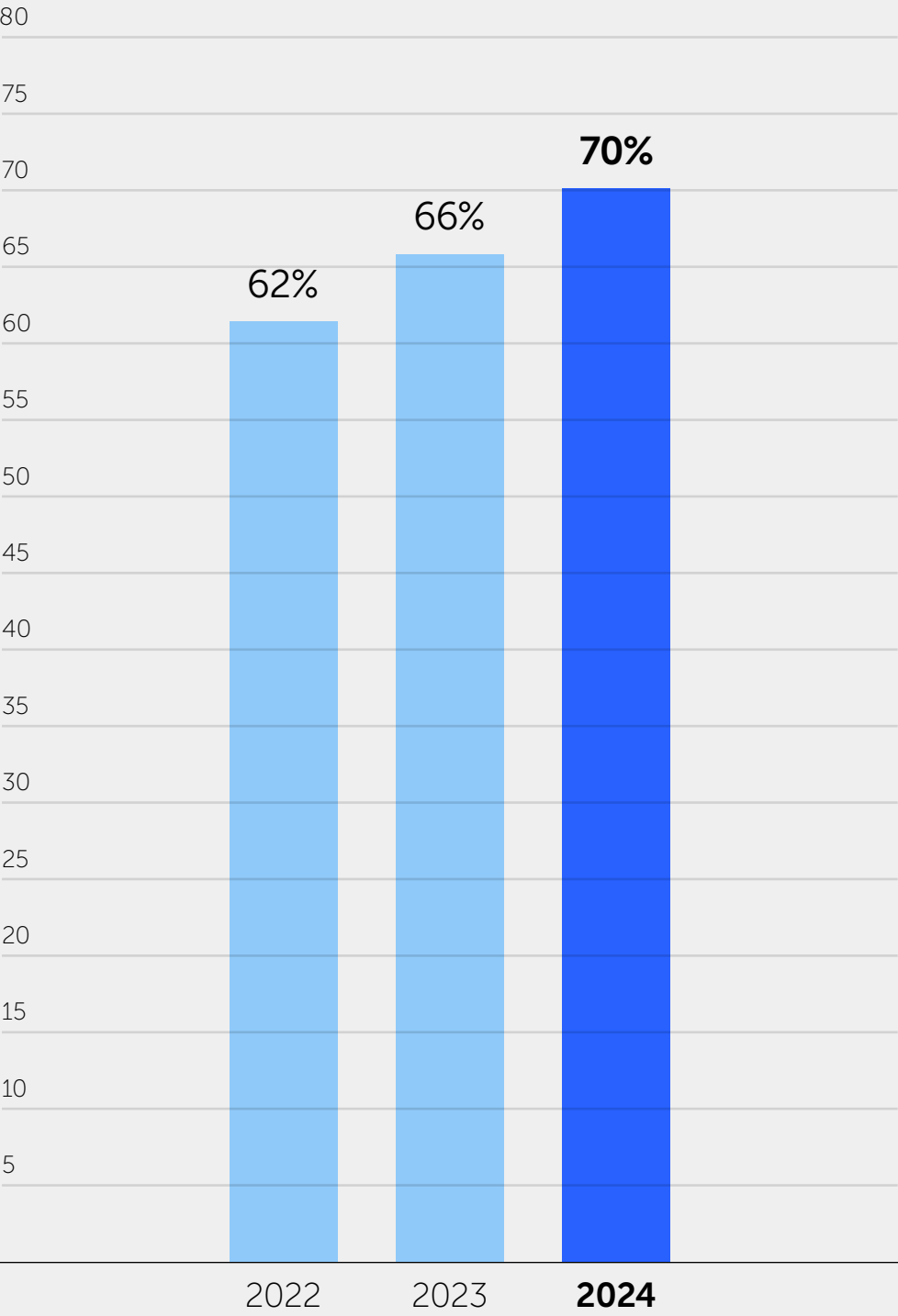
In miljoen euro



2% 5% 5%
% van de omzet

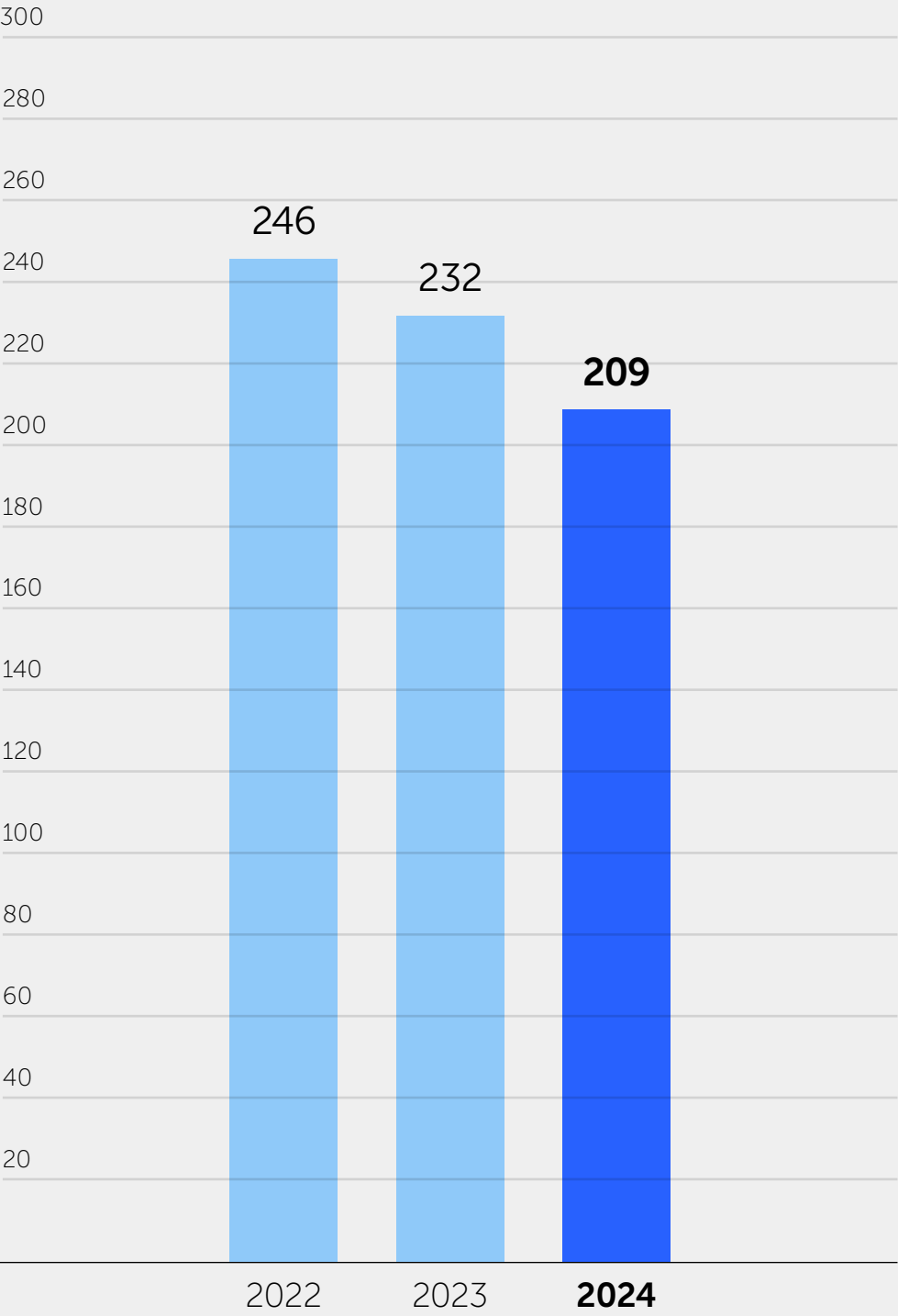
Eigen fabricatie

% als deel van de hardware-omzet



Voorraadwaarde

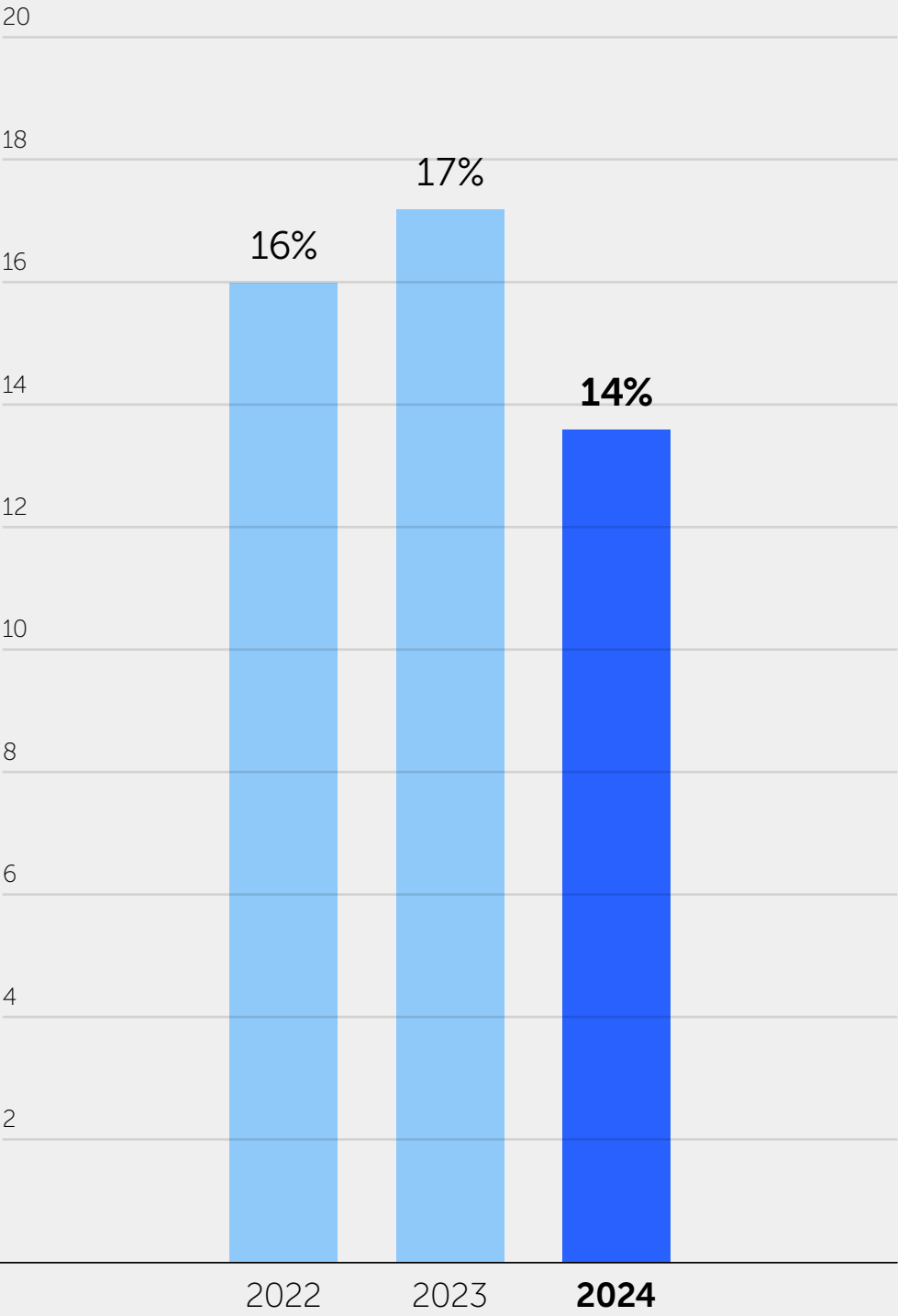
In miljoen euro



2,1 2,1 2,1
Voorraadrotaties

ROCE

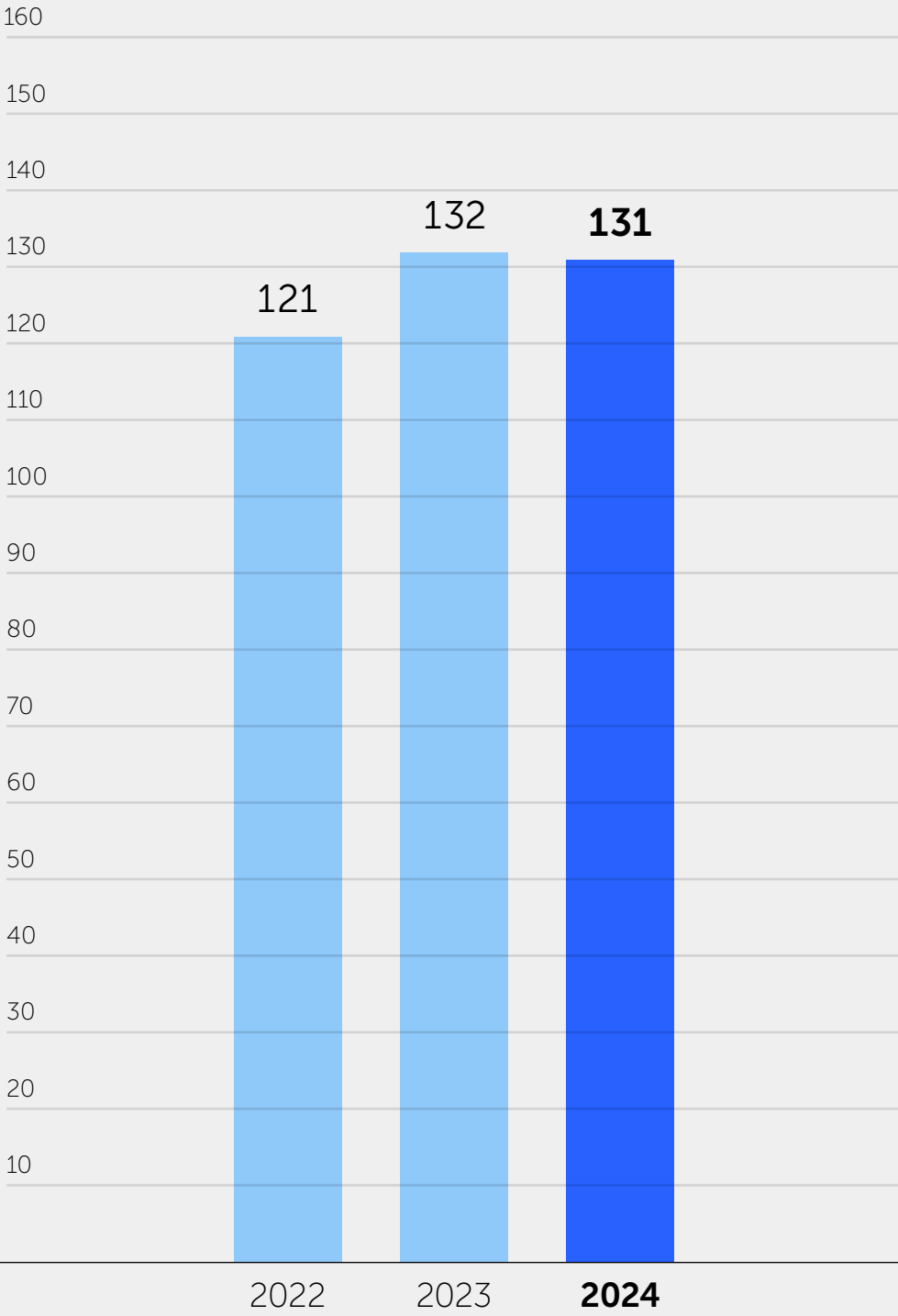
%



Intellectueel

R&D investering

In miljoen euro

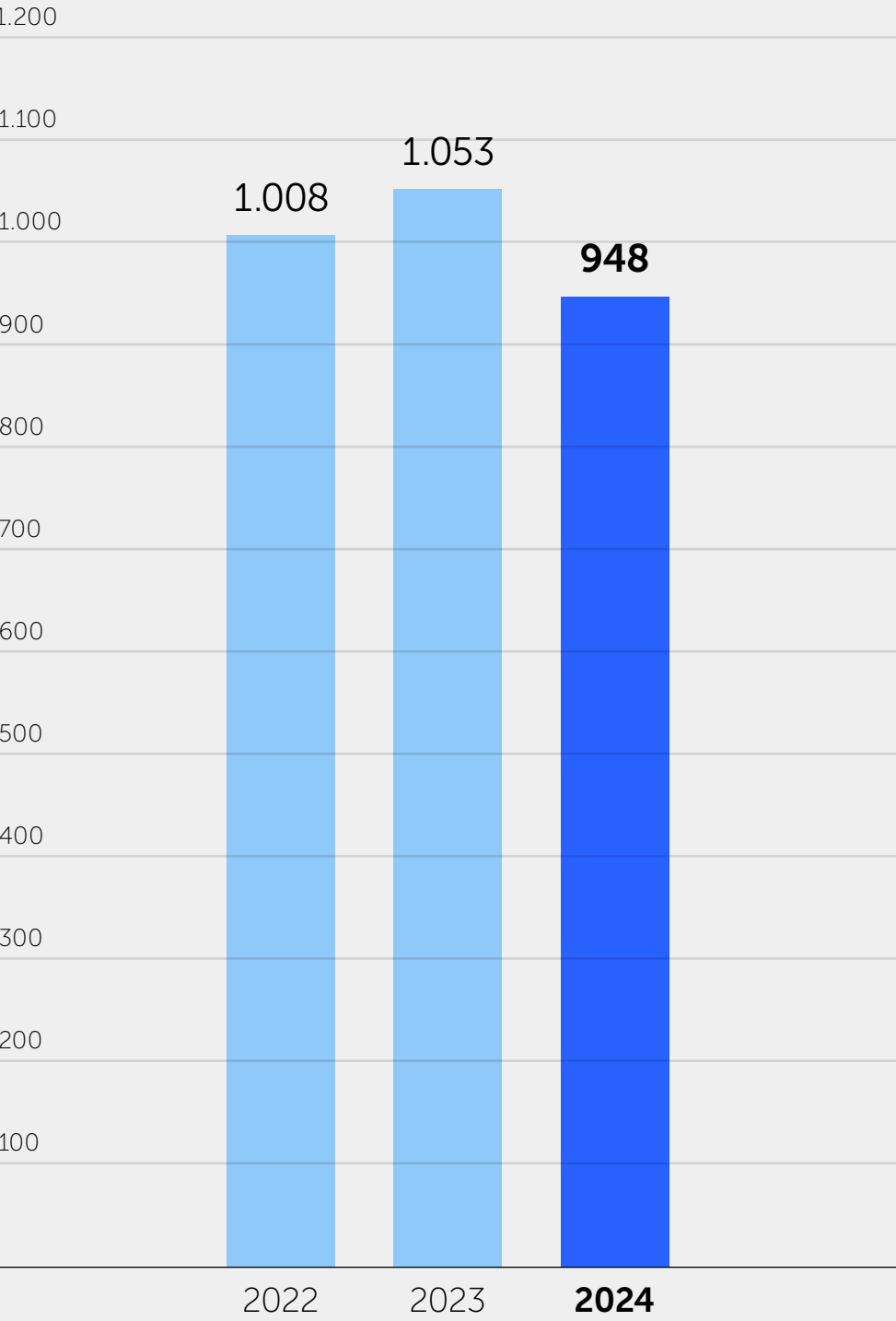


11,4% 12,6% **13,8%**

% van de omzet

Medewerkers in R&D

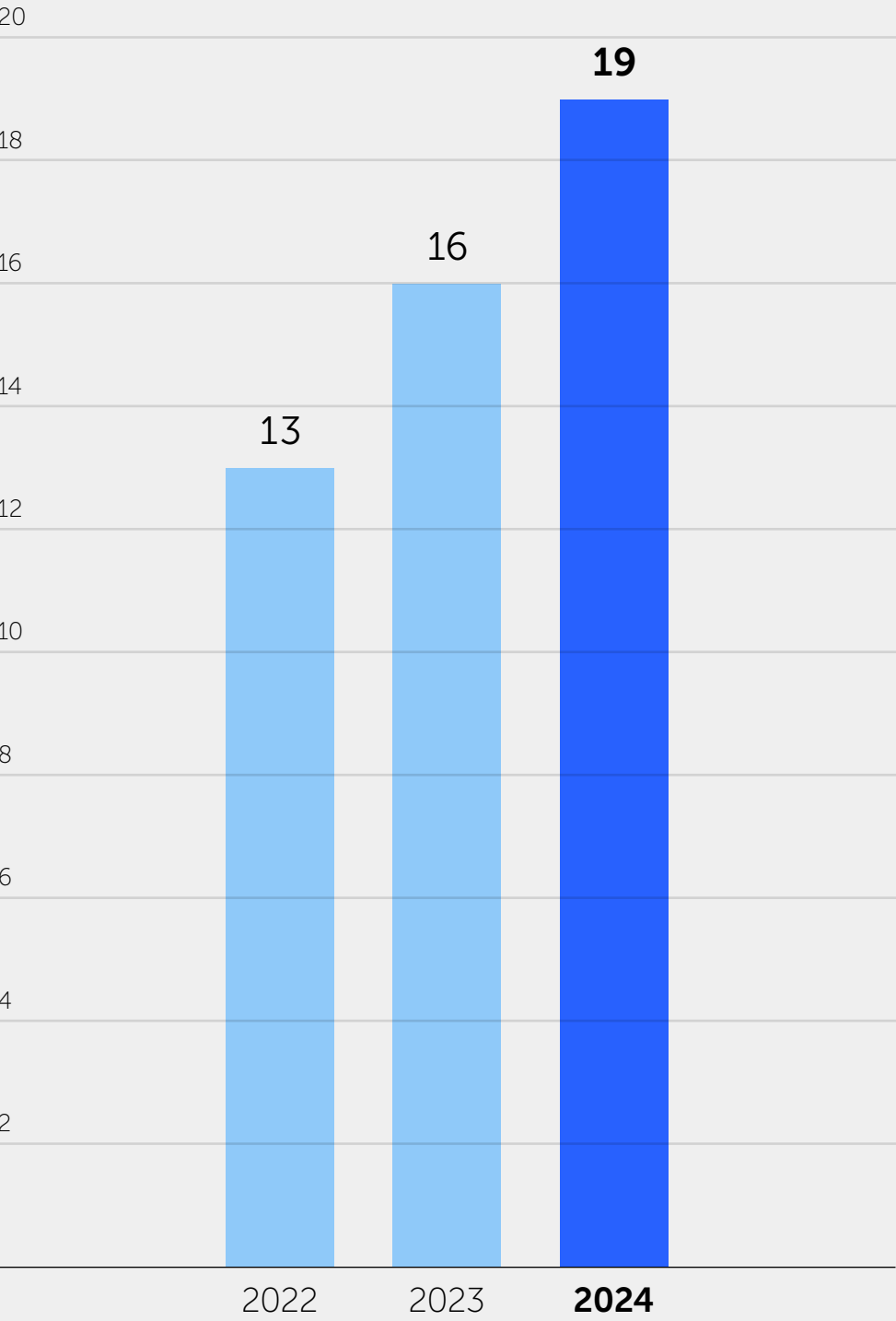
hoofden



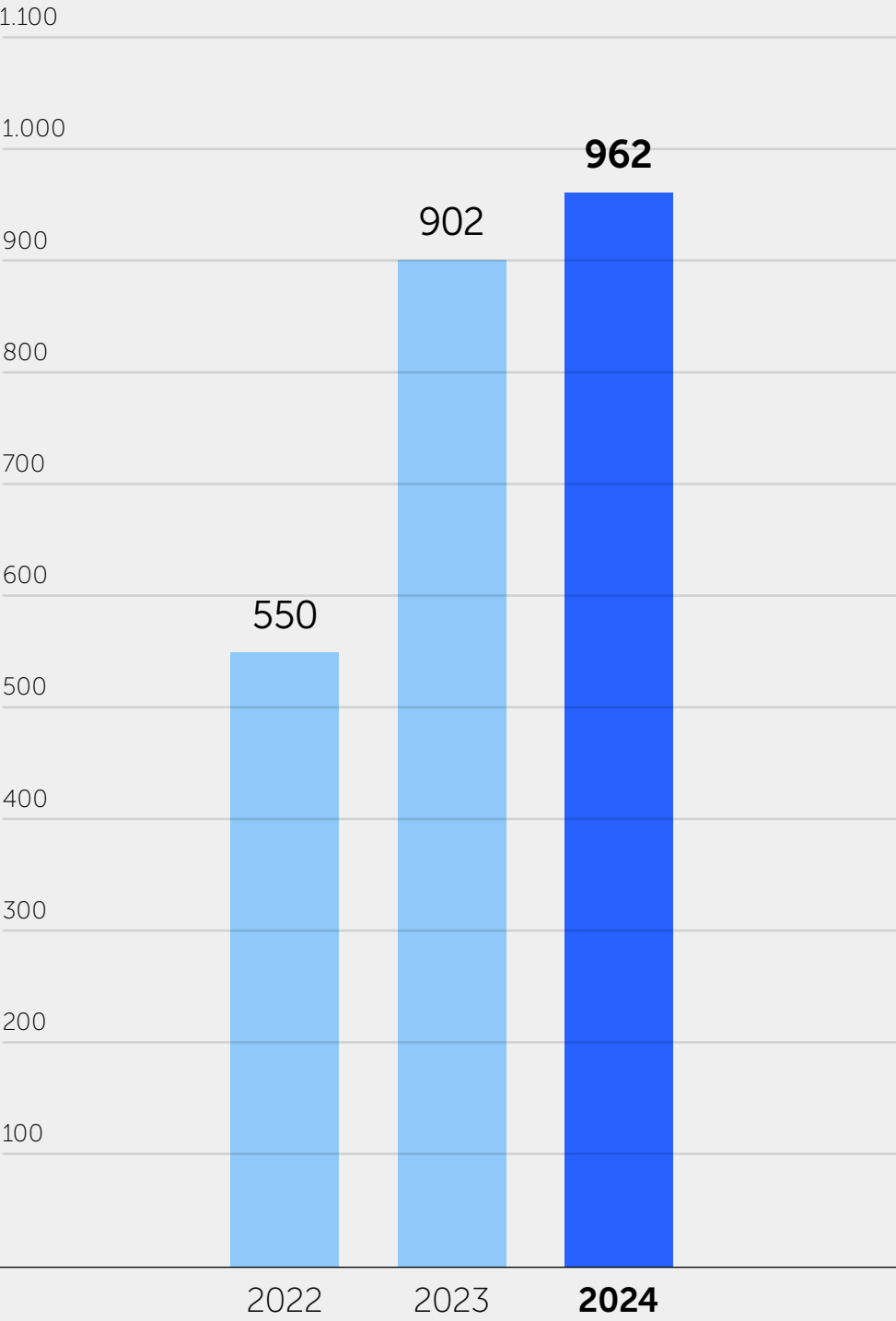
31% 31% **29%**

% van totale aantal werknemers

nieuwe patentaanvragen



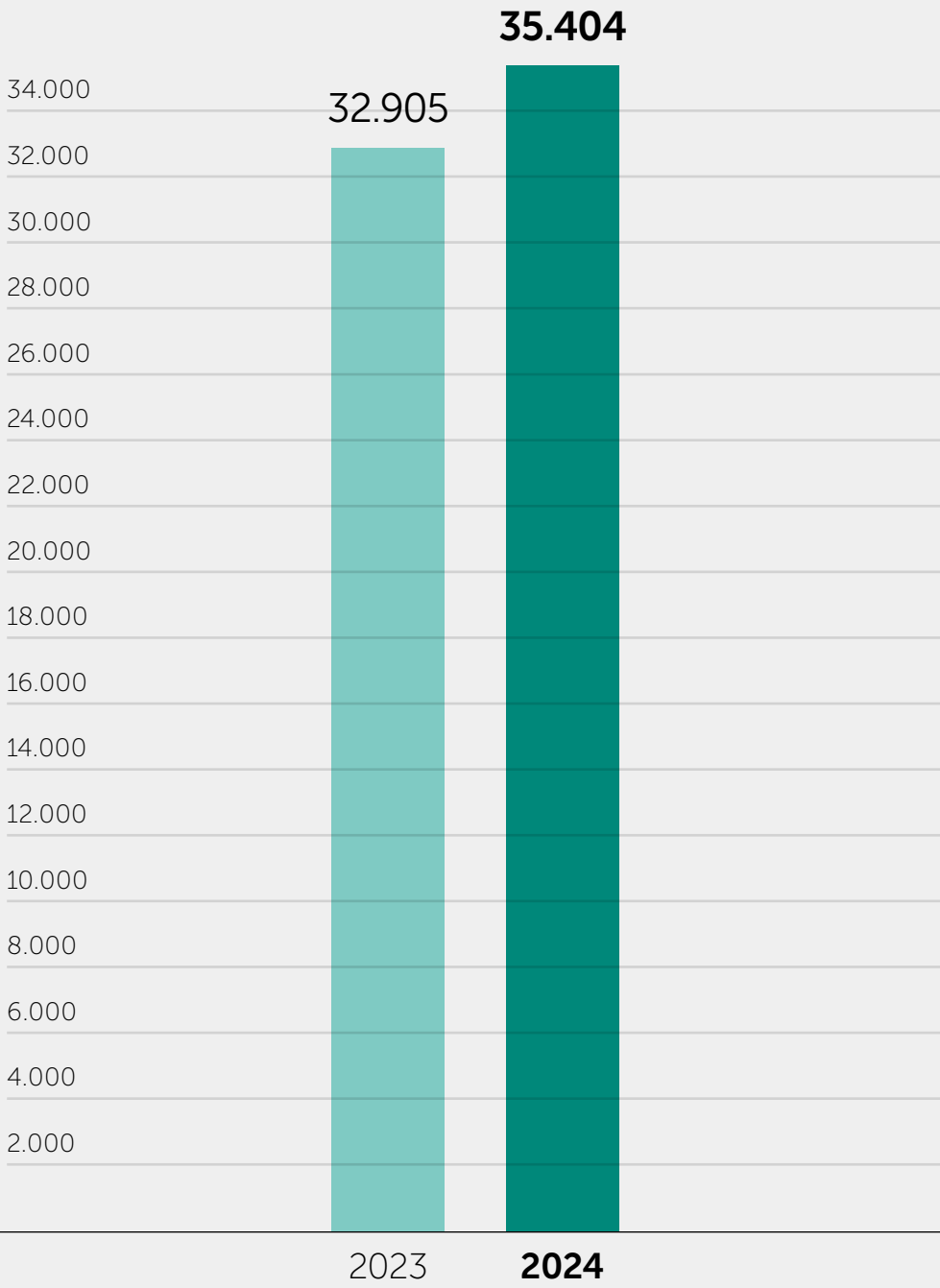
patenten bij einde jaar



Protecting earth

Totaal energieverbruik van onze eigen activiteiten*

MWh
DOELSTELLING 2027: -20% vs. 2023



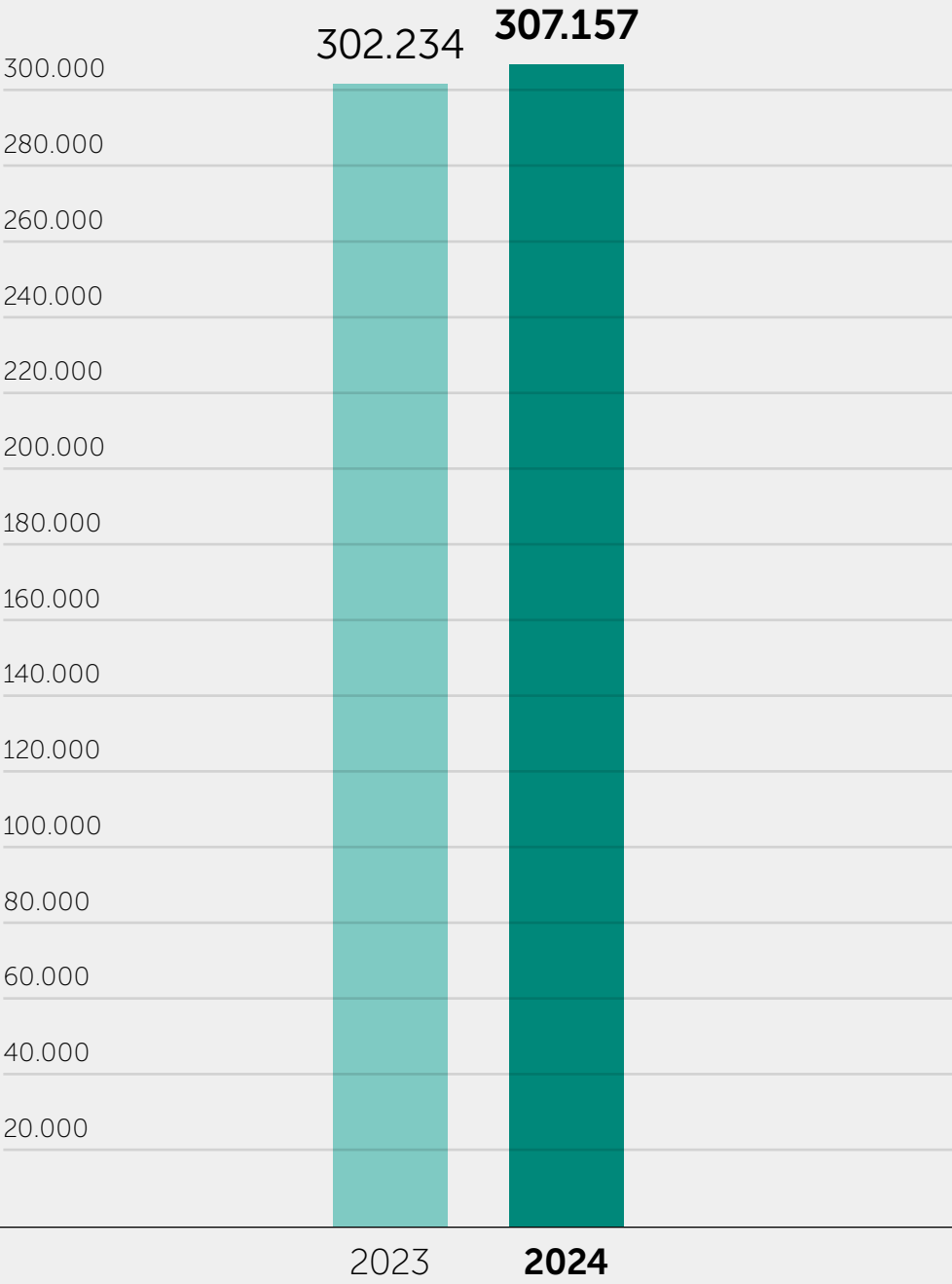
60% 70%

% hernieuwbaar

DOELSTELLING 2027: 75%

Totaal broeikasgasemissies

Ton CO₂e/mio € Inkomsten
DOELSTELLING 2025: - 45% vs. 2015

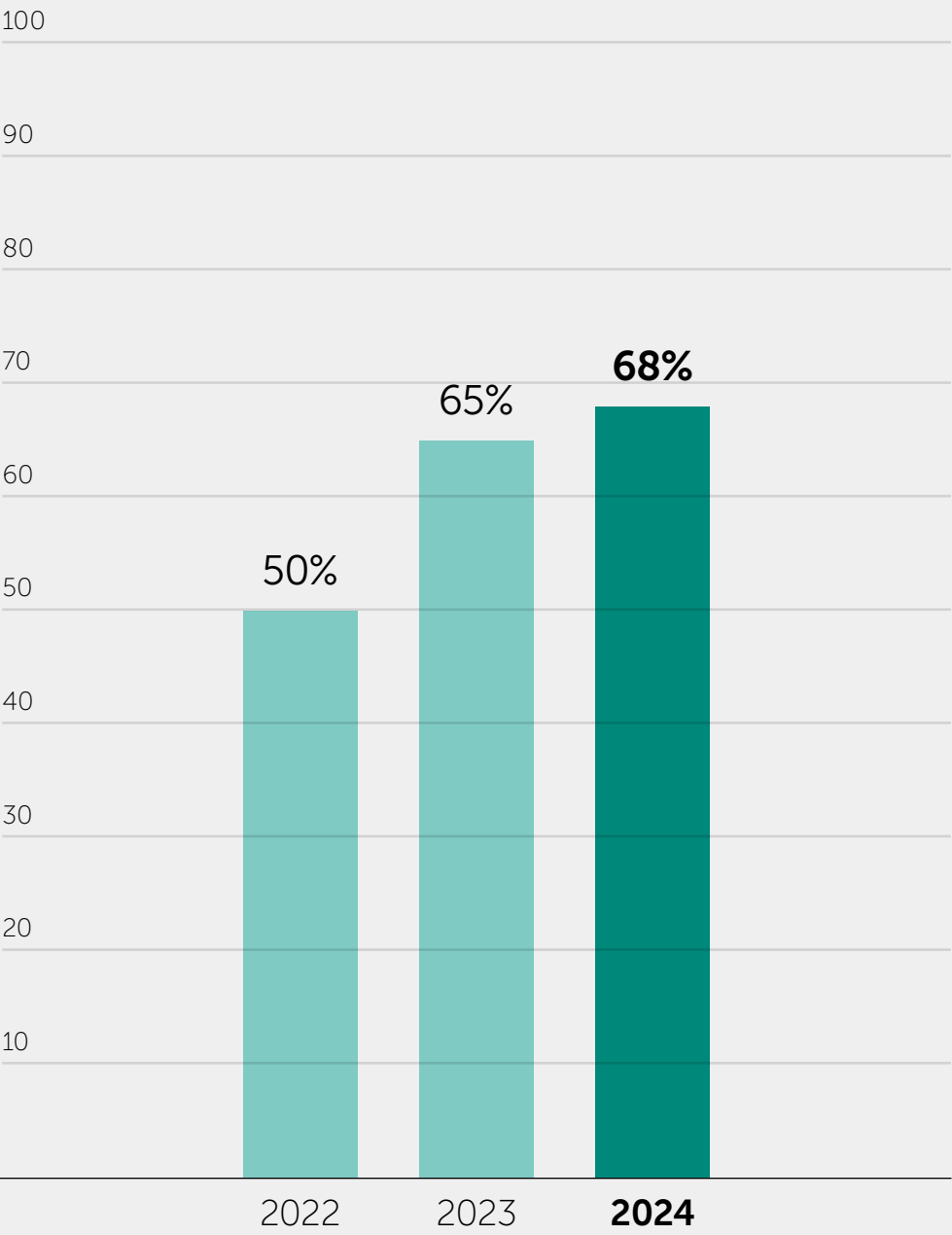


62% 62%

% daling vs. 2015

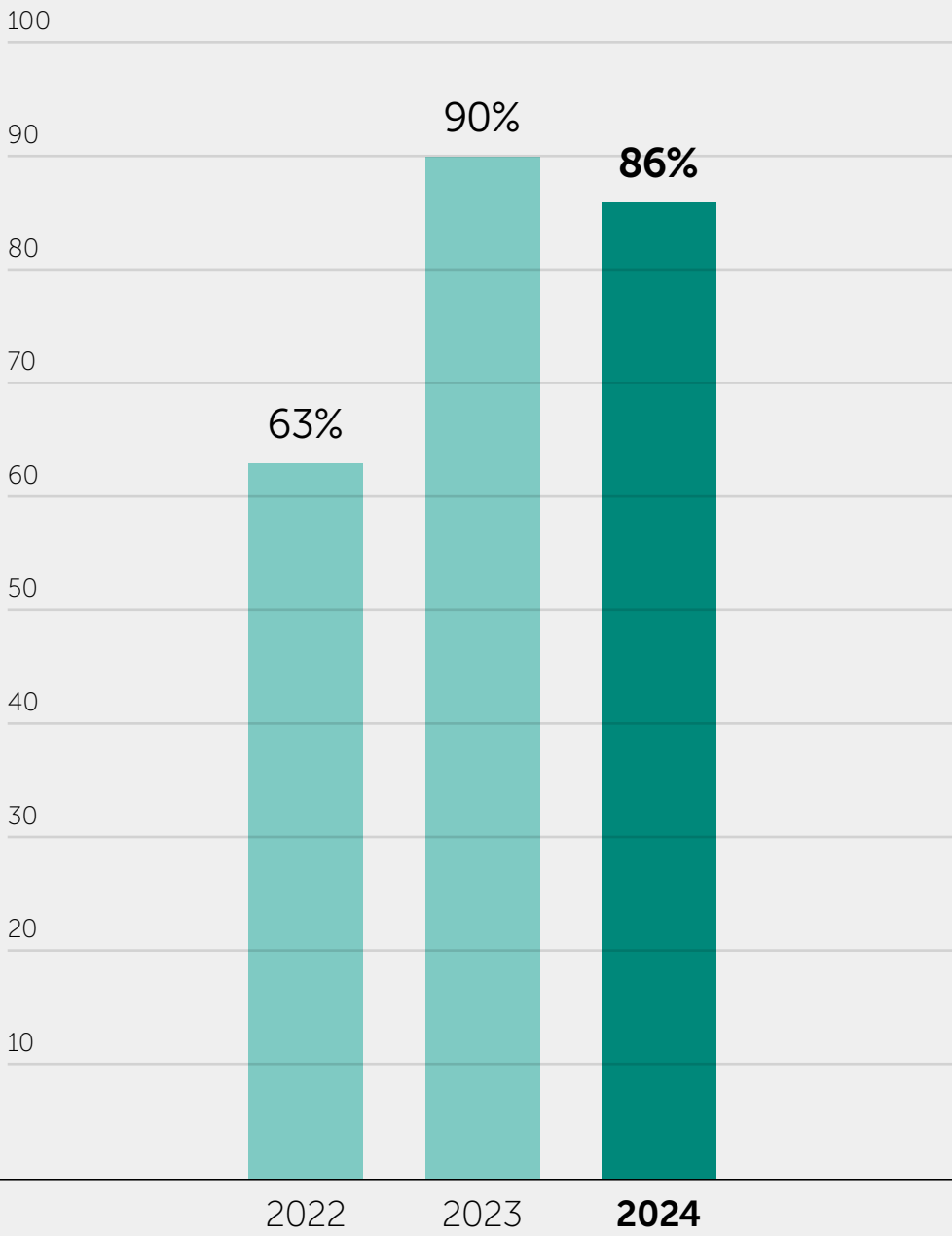
% omzet uit producten met ecolabel**

DOELSTELLING 2027: 80%



% nieuwe producten met ecolabel**

DOELSTELLING 2027: 90%

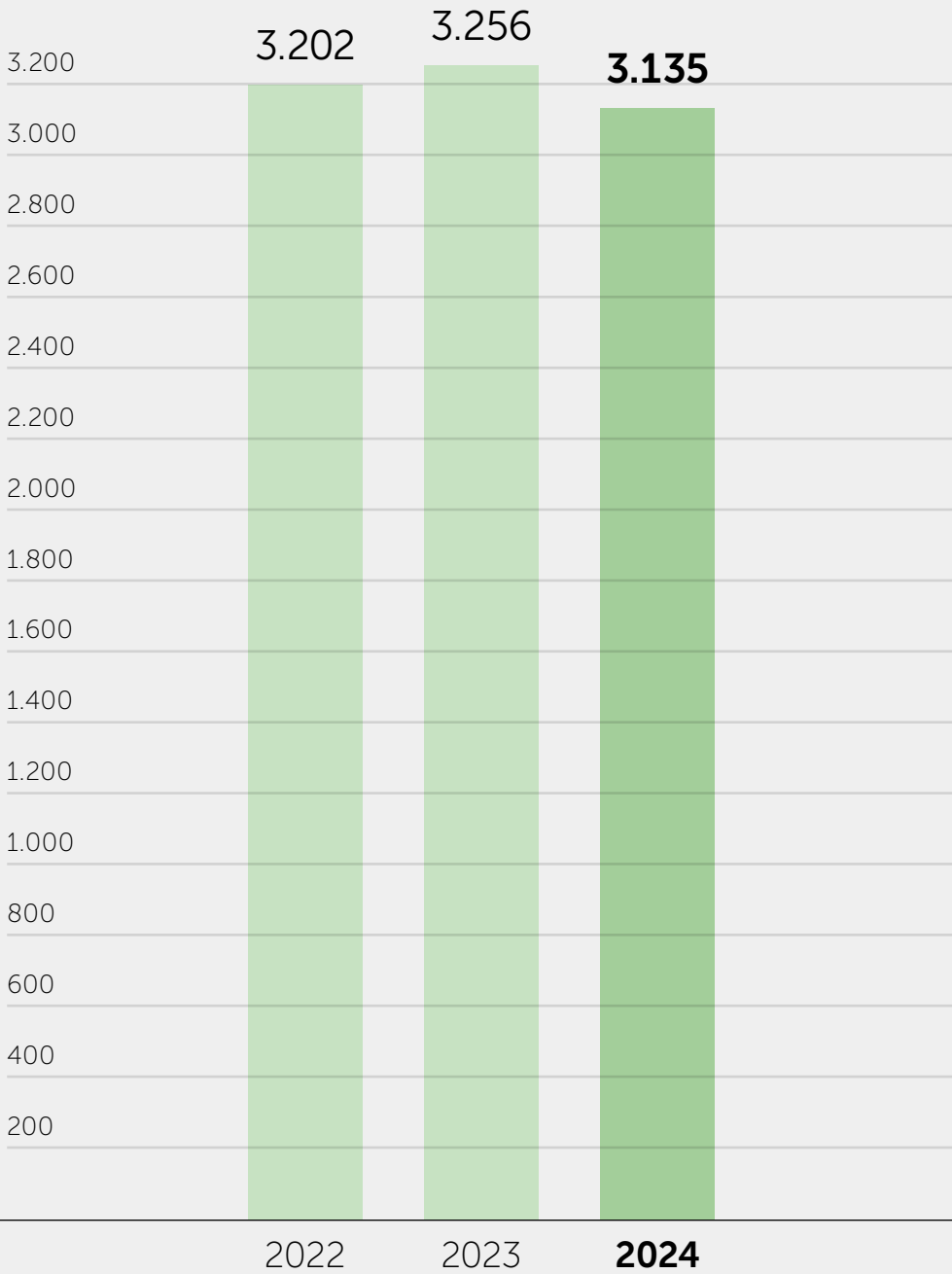


* Berekening geüpdatet in lijn met CSRD-verplichtingen
** Voor 2024 inclusief software-omzet

Engaging people

Totaal aantal medewerkers op einde boekjaar*

VTE

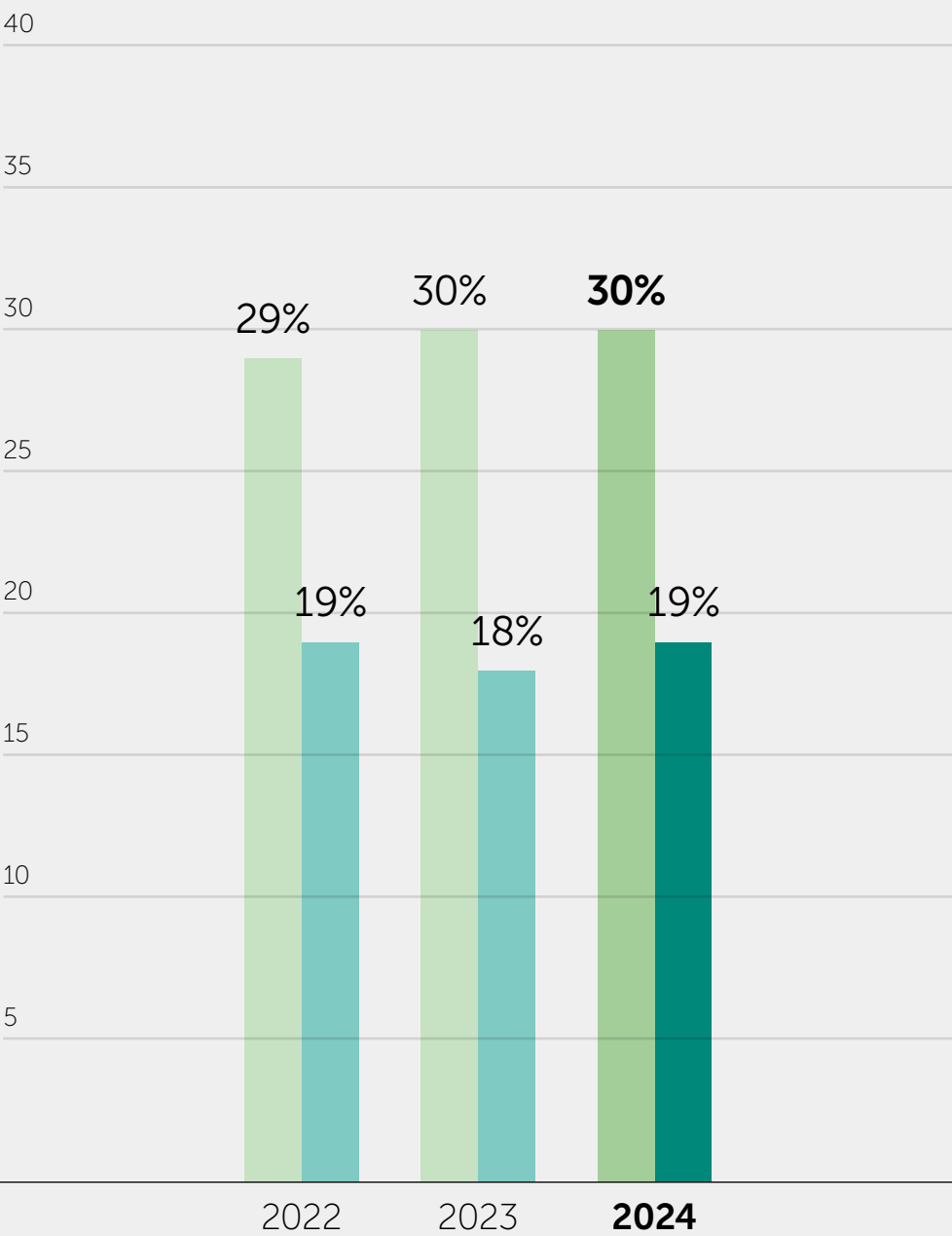


% vrouwen algemeen & senior management

% aandeel in hoofden

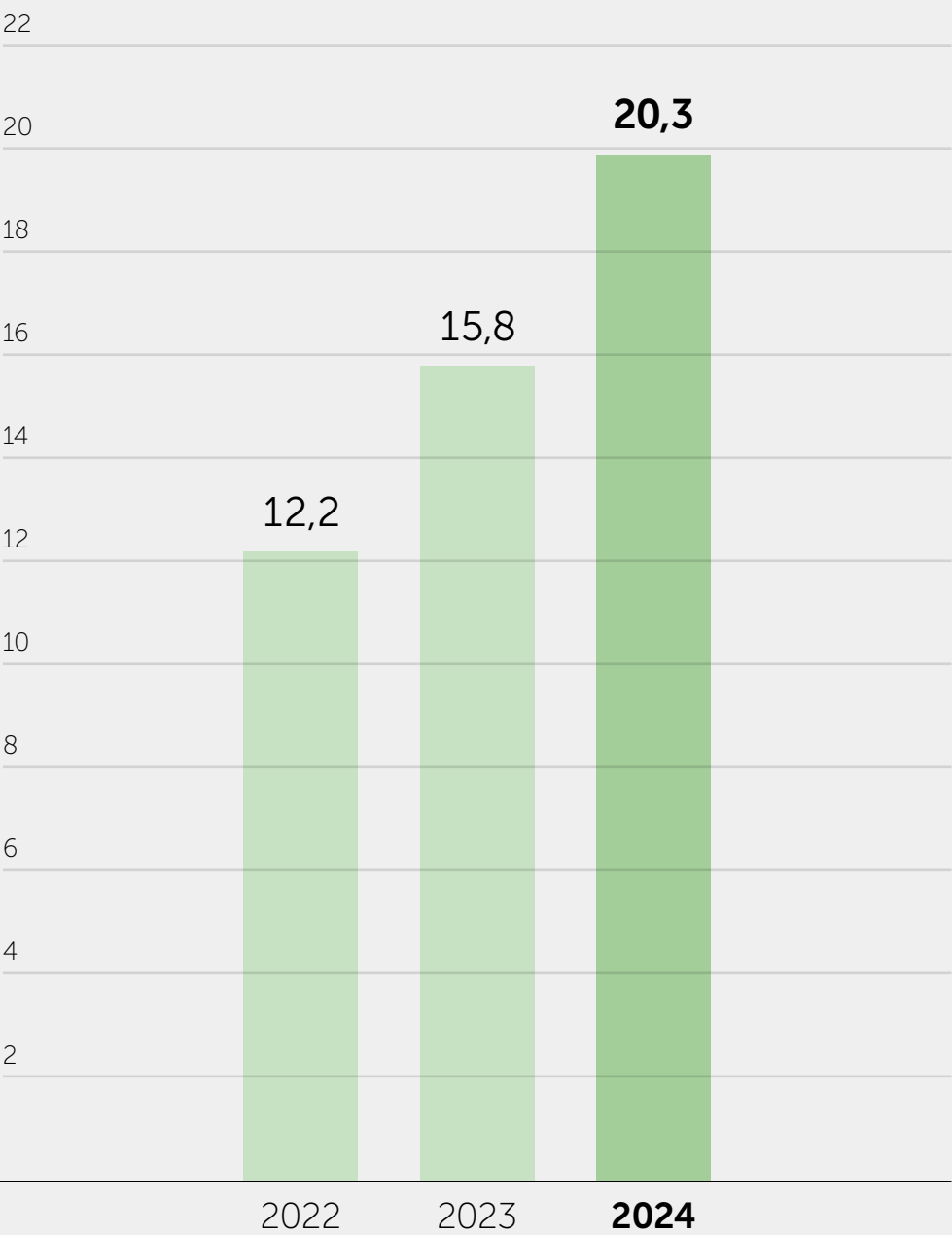
algemeen

senior management



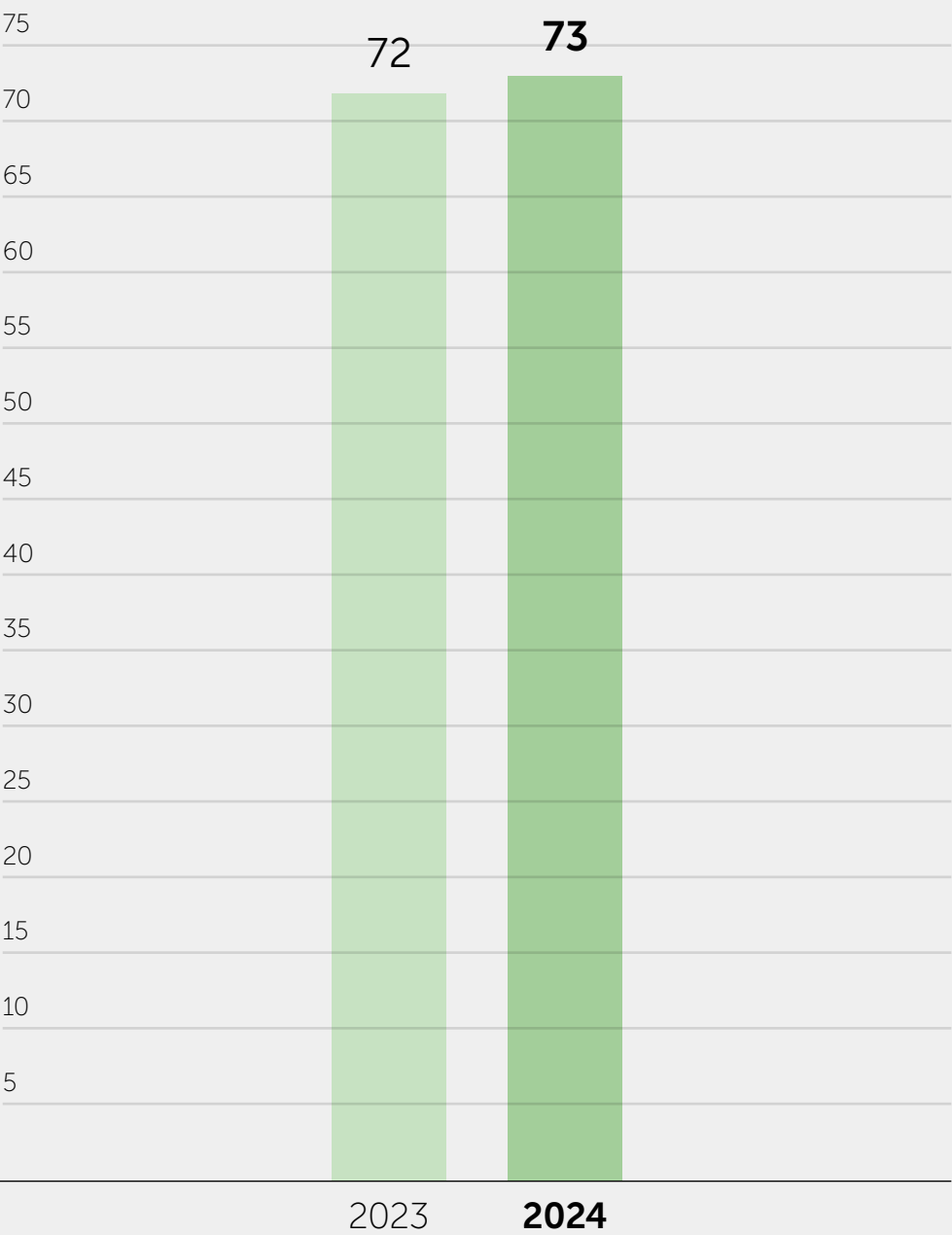
Gemiddeld aantal uren opleiding per medewerker

DOELSTELLING 2027: 20



Net Promoter Score van medewerkers

DOELSTELLING 2027: 75



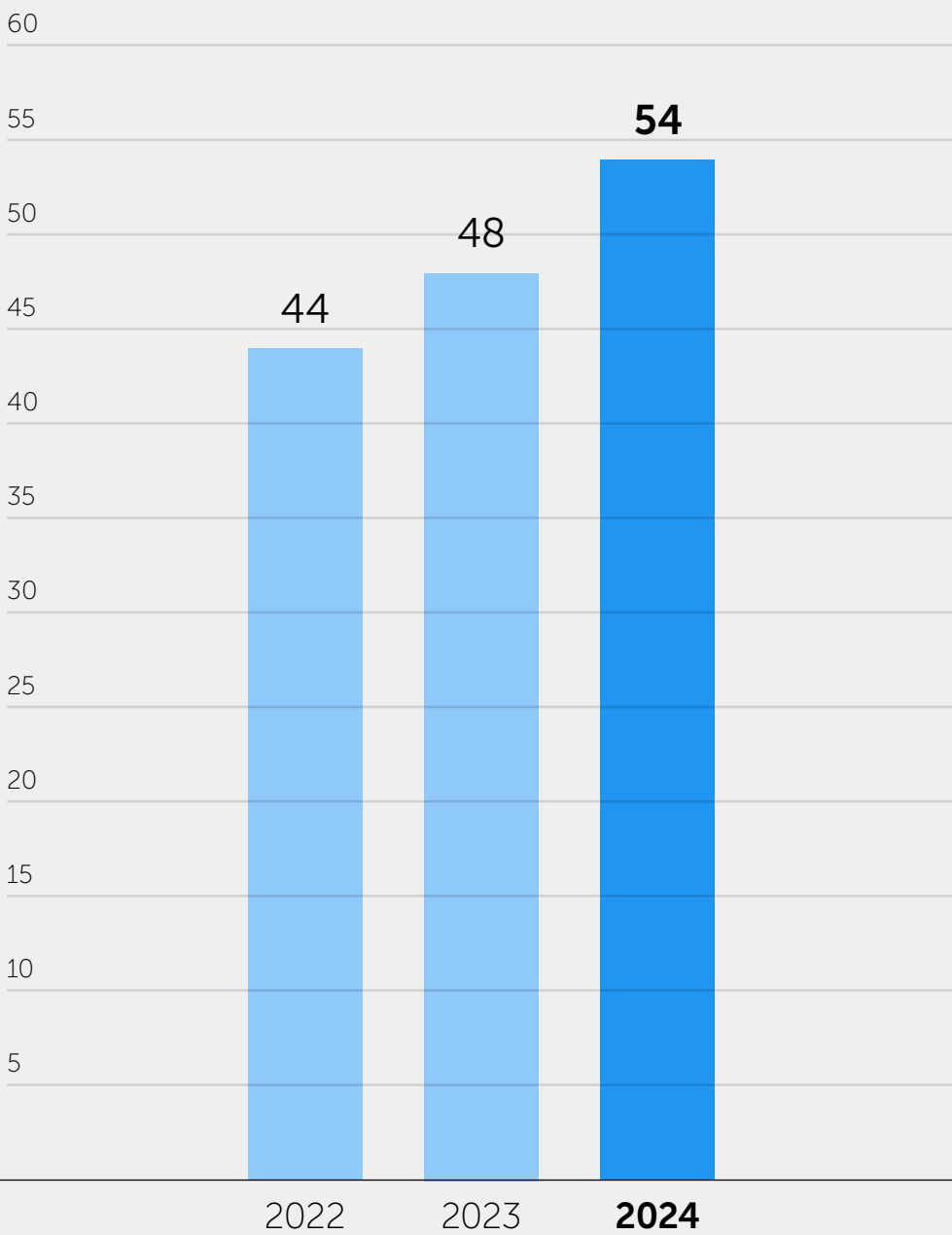
* Voor 2024: integratie van Cinionic

Empowering society

Net Promoter Score van klanten

Relatie NPS

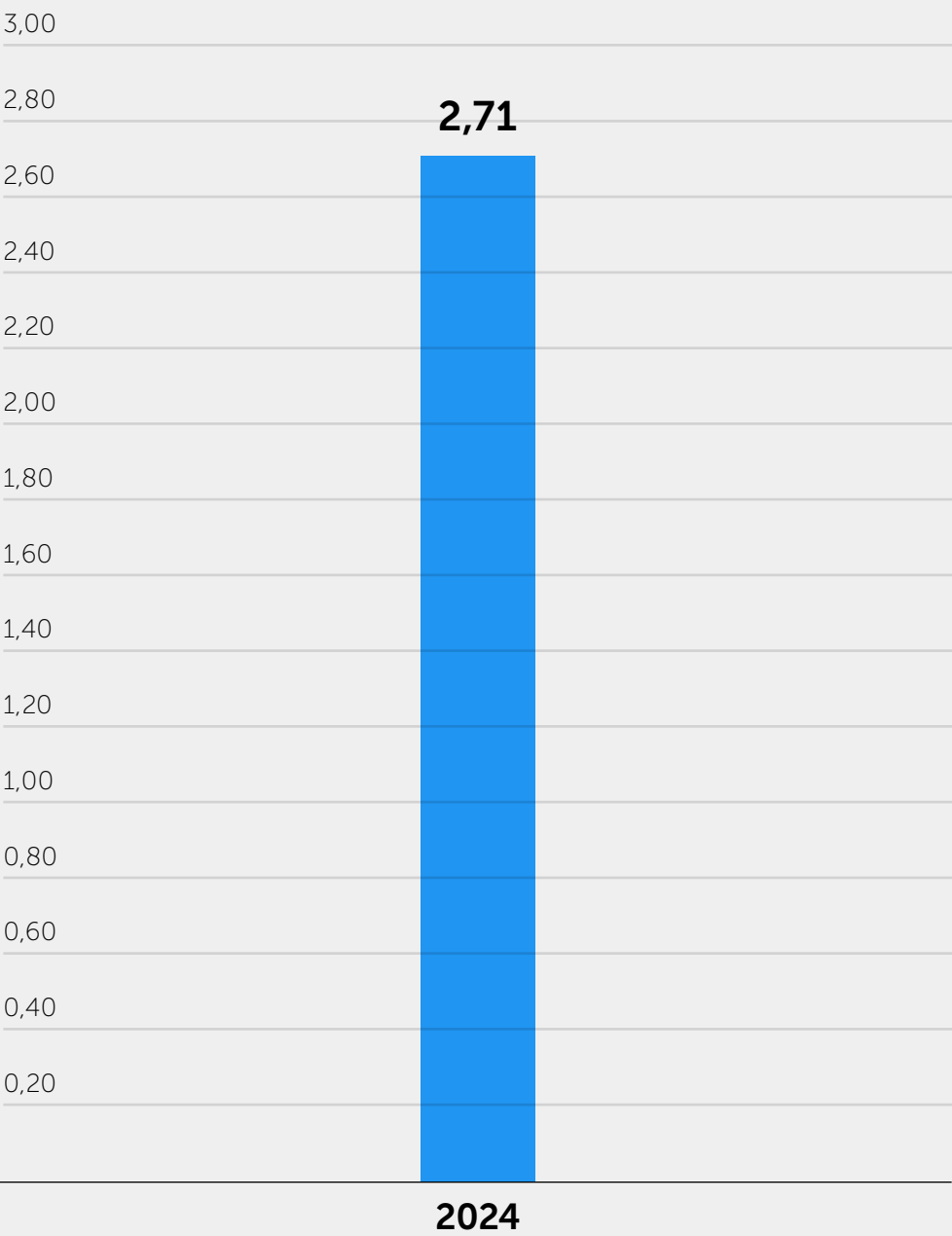
DOELSTELLING 2027: minstens 50



Gemiddelde cyberveiligheids-maturiteitsscore

(Cyfun Important)

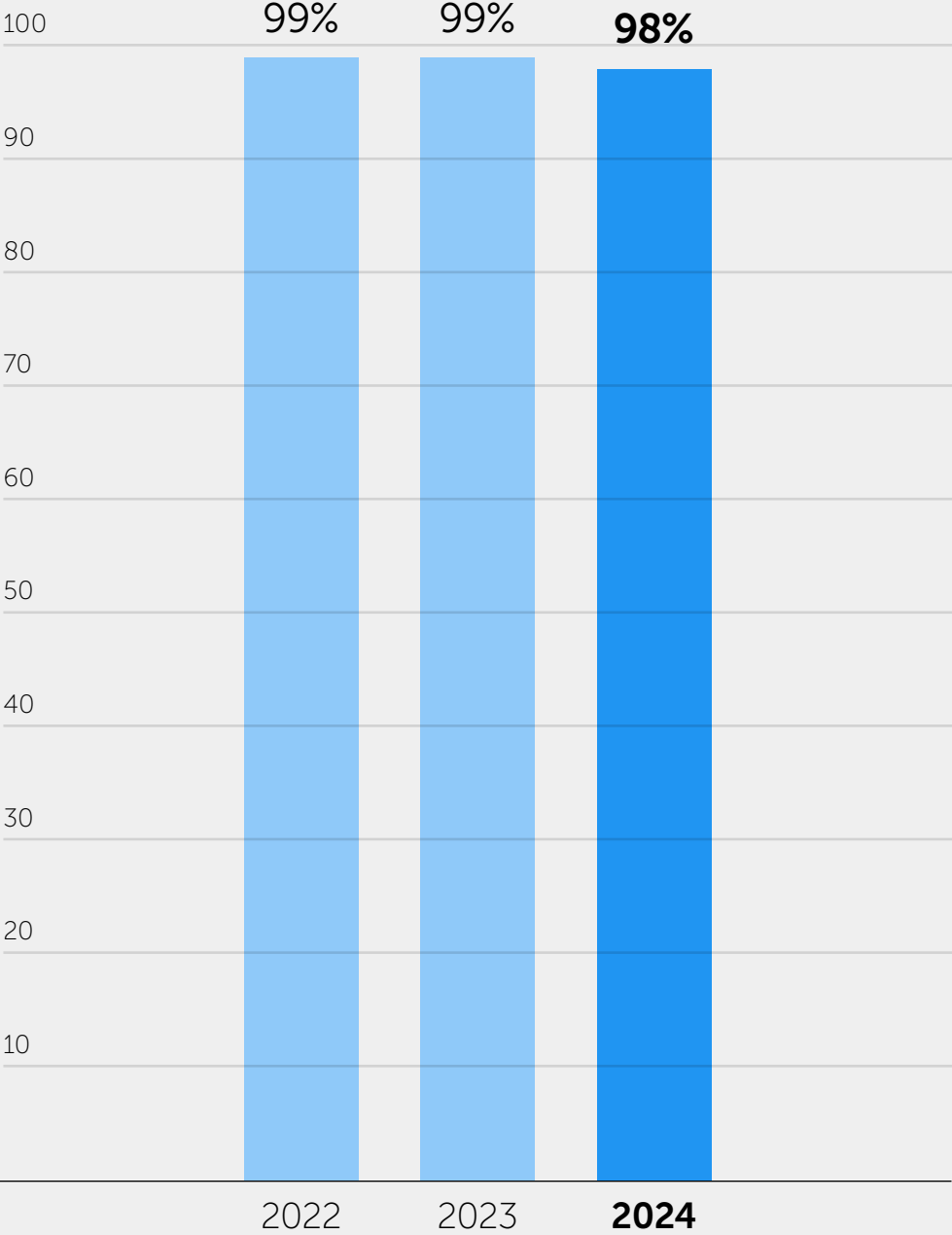
DOELSTELLING 2026: 3.00



Medewerkers getraind in product-kwaliteit, veiligheid, beveiliging, ethiek, compliance en duurzaamheid*

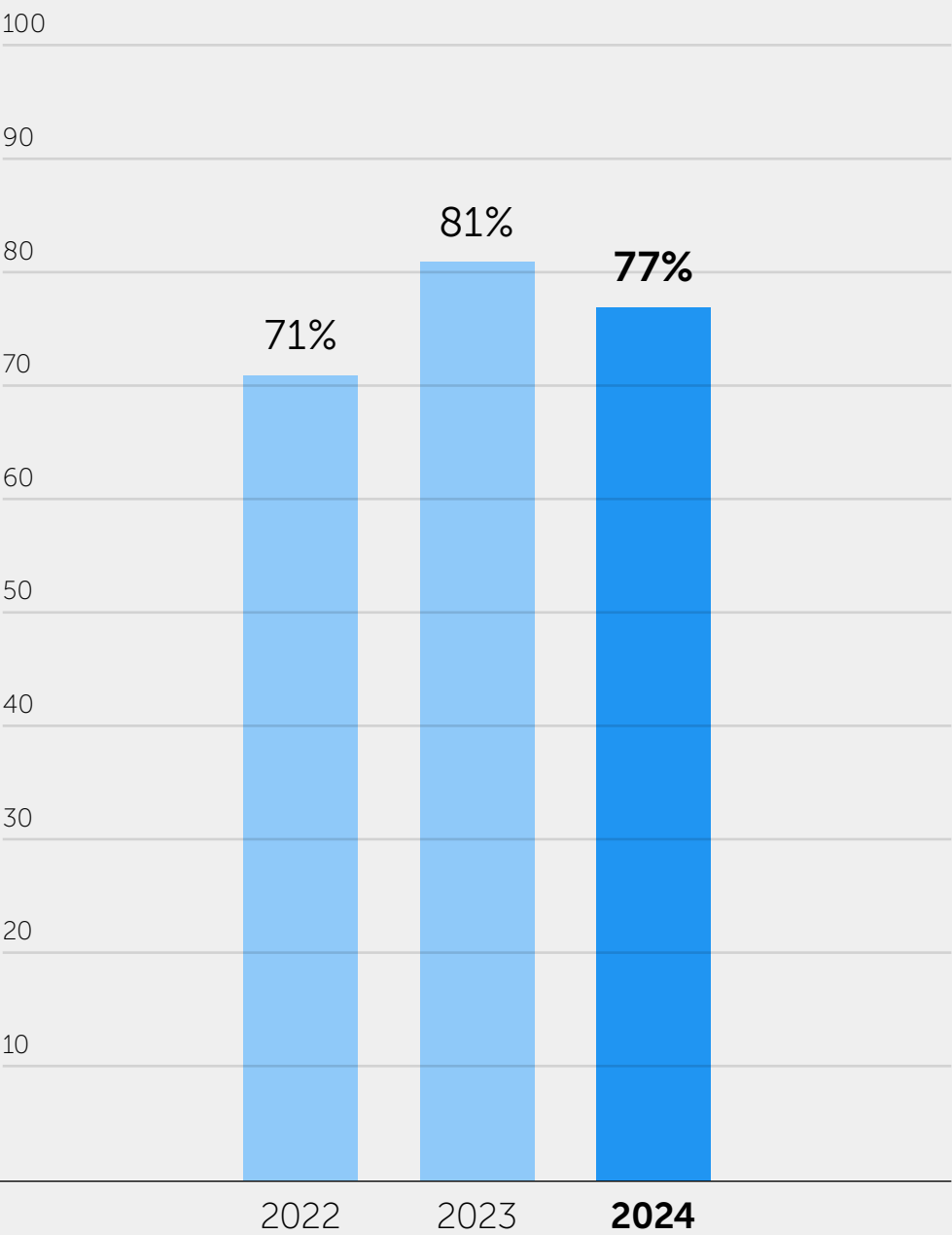
% aantal hoofden

DOELSTELLING: 100%



Suppliers met een score voor duurzaamheidsprestaties

% van productiekosten



* In 2022 en 2023 was scope beperkt tot bedienden.

Sustainable Impact Journey

2024 VERHALEN

Een breed ecosysteem om van gedachten te wisselen en te leren

Hoe bekijken onze stakeholders Barco's duurzaamheidsaanpak? Wat zijn voor hen de impact, opportuniteiten en risico's? Welke impact hebben onze activiteiten op stakeholders en het milieu – en omgekeerd? Welke topics zijn echt materieel voor ons ecosysteem?

Om een antwoord te krijgen op die vragen, gingen we met onze stakeholders in gesprek tijdens de dubbele materialiteitsanalyse. Benieuwd naar hun visie? We verzamelden een brede selectie van verschillende perspectieven.

[Ontdek wat onze stakeholders vertelden](#)

Communiceren met onze stakeholders

Barco hecht veel belang aan **stakeholderbetrokkenheid**. Externe opinies helpen ons om opkomende problemen te identificeren en te prioriteren en om onze strategie, acties en beleid beter af te stemmen op de belangen van ons brede ecosysteem – van de Raad van Bestuur, aandeelhouders en medewerkers tot distributeurs, klanten, leveranciers, en anderen.

Duurzaamheid is een gezamenlijke inspanning. Om ervoor te zorgen dat onze producten de gezondheidszorg, entertainment en samenwerking van morgen op een duurzame manier vormgeven, kijken we naar **de impact van elke stap in onze waardeketen**, gedurende de hele levenscyclus van onze producten – van het inkopen van grondstoffen tot het afvoeren van producten.

We vragen trouwens niet enkel input aan onze stakeholders maar werken ook met hen samen. We slaan de handen in elkaar met zakenpartners, academici, industrieverenigingen, enz. om duurzame impact te leveren. Daarnaast nemen we ook actief deel aan specifieke externe, wereldwijde initiatieven die duurzaamheid bevorderen, zoals het Science Based Targets initiative, Carbon Disclosure Project, EGN, enz.

Het Barco-ecosysteem omvat de volgende interne en externe groepen van stakeholders:

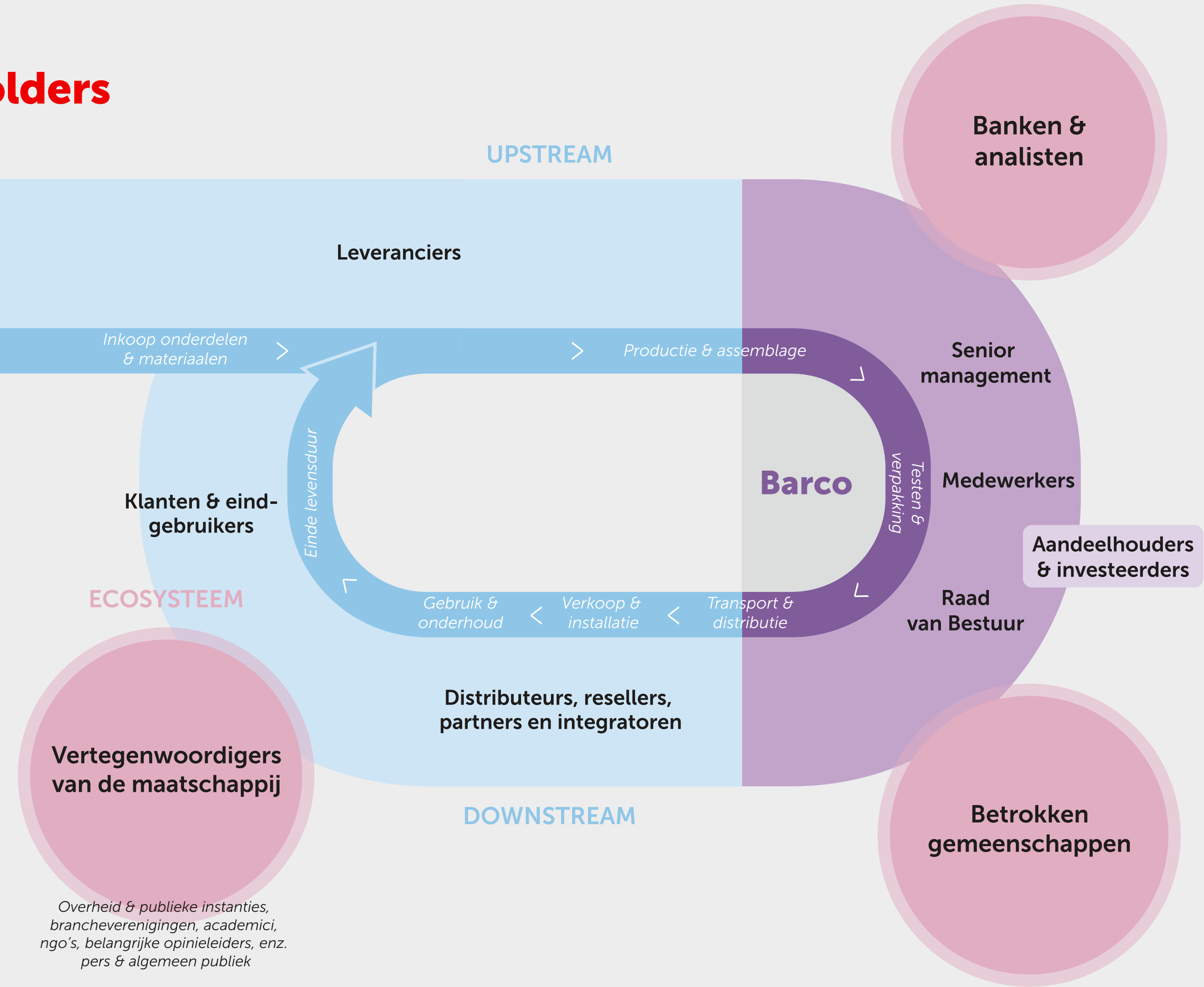
Waardeketen:

- Raad van Bestuur en senior management
- Aandeelhouders & investeerders
- Medewerkers
- Distributeurs, resellers, partners en integratoren
- Klanten en eindgebruikers
- Leveranciers

Ecosysteem:

- Vertegenwoordigers van de maatschappij
- Overheid en publieke instanties
- Academici, brancheverenigingen, ngo's en belangrijke opinieleiders
- Pers en algemeen publiek
- Banken & analisten

Deze lijst geeft geen rangorde of prioriteit aan.



Dubbele materialiteits- beoordeling: ons strategisch kompas

Om echt te begrijpen welke thema's het belangrijkst zijn voor al onze stakeholders, voerde Barco in 2020 een eerste, uitgebreide materialiteitsanalyse uit. De voorbije jaren hielden we die up-to-date om er zeker van te zijn dat ze de laatste ontwikkelingen in onze business, markt en ecosysteem weerspiegelt. In 2023 gingen we een stap verder en voerden we een dubbele materialiteitsbeoordeling uit.

Onze aanpak

Barco's dubbele materialiteitsanalyse meet:

- **De impactmaterialiteit:** de potentiële en werkelijke positieve of negatieve impact van Barco op de maatschappij (inside-out)
- **De financiële materialiteit:** de potentiële en werkelijke risico's en opportuniteiten die financiële effecten hebben of kunnen hebben op Barco (outside-in)

We benaderden de beoordeling als een strategisch project om waardevolle input te verzamelen van onze stakeholders. Zowel interne als externe stakeholdergroepen uit de hele waardeketen werden bevraagd via enquêtes, focusgroepdiscussies of interviews. Hun input kreeg een score, werd geconsolideerd en op een matrix uitgezet.

Ondertussen vertaalden we de resultaten van de dubbele materialiteitsanalyse naar Barco's waardecreatiemodel én een nieuwe duurzaamheidsstrategie. Die zal ons de volgende jaren helpen om onze duurzaamheidsambities, -strategie en -acties scherp te stellen.



Dubbele materialiteitsmatrix



De matrix hierboven toont de thema's die voor Barco materieel en niet-materieel zijn. Materiële topics zijn ofwel impactmaterieel (y-as), financieel-materieel (x-as) of beide.

- Impact-materiële topics
- Financieel-materiële topics
- Opvallend hoger, zowel impact- als financieel, dan in 2020

3 belangrijke conclusies uit onze dubbele materialiteitsanalyse

- 1. We bouwen voort op een solide basis**
Onze stakeholders bevestigen dat de thema's waar we al jarenlang op werken, zoals duurzaam levenscyclusbeheer, klimaatverandering en klantbeleving, essentieel zijn. Ook entiteit-typische onderwerpen die nauw aansluiten bij de identiteit van Barco, scoren hoog qua impact én risico's en kansen. Deze positieve feedback motiveert ons om deze initiatieven nog verder te versterken en uit te breiden.
- 2. We vergroten onze focus op nieuwe prioriteiten**
De dubbele materialiteitsanalyse leverde toch een aantal thema's op die volgens de beoordeling van 2020 niet materieel waren. Bovendien worden onderwerpen zoals circulaire economie en Diversiteit & Inclusie belangrijker. We steken een tandje bij om ook voor die topics meer actie te ondernemen.
- 3. Ook minder materiële thema's krijgen onze aandacht**
Onze stakeholders vinden thema's als betrokkenheid bij de gemeenschap, gezondheid, veiligheid & welzijn en informatiebeveiliging minder cruciaal. Toch blijven we ons ook voor deze topics inzetten en acties ondernemen.



Onze ambitieverklaring rond duurzaamheid

Duurzaamheid is een integraal onderdeel van Barco's DNA. Het staat centraal in wie we zijn en waar we voor staan. Voor ons is de wereld een plek waar innovatie en duurzaamheid hand in hand gaan – als garantie voor een betere, slimmere en gezondere toekomst.

Het is onze ambitie om duurzame oplossingen te ontwikkelen en te implementeren die de aarde beschermen, mensen engageren en de maatschappij op weg helpt naar een mooie toekomst.

1. Wij beschermen de aarde door science-based klimaatacties te nemen, duurzamere producten te ontwikkelen en meer en meer circulaire oplossingen aan te bieden.

2. Wij investeren in ondernemende, geëngageerde en inclusieve teams

We geven onze collega's de kans om een verrijkende loopbaan uit te bouwen, door hen voldoende groei- en ontwikkelingsmogelijkheden te geven. We stimuleren hen om te blijven leren en zichzelf te ontwikkelen. We bouwen aan een gezonde, slimme en veilige organisatie, zowel fysiek als mentaal. We willen een inclusieve werkplek bouwen die bloeit dankzij de diversiteit van onze mensen, omdat dit onze innovatiecapaciteit versterkt.

3. We versterken de samenleving voor duurzaamheid en veerkracht

Wij stimuleren duurzame veranderingen dankzij innovatie en technologie, door de positieve impact van onze oplossingen te vergroten en de gezondheidszorg, samenwerking en entertainment van morgen verder vorm te geven. Tegelijkertijd hechten we groot belang aan verantwoord en betrouwbaar zakendoen. We hanteren de hoogste ethische en kwaliteitsnormen en we verwachten dat ook van onze zakenpartners. We streven er altijd naar om met onze oplossingen, diensten en vaardigheden extra waarde te leveren aan onze partners. Bovendien zorgen we ervoor dat meer mensen kunnen deelnemen aan en profiteren van Barco's innovatie.

Barco schakelt een versnelling hoger en werkt voort aan een duurzamere toekomst. Reis mee op onze Sustainable Impact Journey en bouw mee aan de verandering die u wilt zien.

**An Steegen,
CEO Barco**



**Protecting
earth**



**Engaging
people**



**Empowering
society**



Onze duurzaamheidsstrategie en -prestaties

De nieuwe Sustainable Impact Journey: Be the change you want to see

De Barco-duurzaamheidsambitie die we in 2020 vastlegden, was vier jaar lang onze leidraad. Ondertussen is het tijd om nog een versnelling hoger te schakelen. Daarom lanceerden we in 2024 onze vernieuwde duurzaamheidsstrategie, die gebaseerd is op inzichten uit de recente dubbele materialiteitsbeoordeling. Onze doelstellingen zijn nog ambitieuzer, om nog sneller vooruitgang te boeken.

Barco ambieert een wereld waarin innovatie en duurzaamheid samen een betere, slimmere en gezondere toekomst garanderen. Die visie integreren we in onze nieuwe strategie, die de naam 'Sustainable Impact Journey' kreeg. Het is een essentieel onderdeel van onze bedrijfsstrategie die is opgebouwd rond drie pijlers: de aarde beschermen, mensen engageren en de samenleving versterken. Voor elke pijler stelden we een algemene ambitieverklaring op, die we koppelden aan de materiële topics uit de materialiteitsbeoordeling van 2023.





1. We beschermen de aarde

We ondernemen wetenschappelijk onderbouwde klimaatactie(s)

We streven naar **wetenschappelijk onderbouwde klimaatactie** en zetten onze reis naar nul uitstoot voort. Onze target voor 2025 wil de broeikasgasemissies zodanig beperken dat de opwarming van de aarde maximaal 1,5°C boven het pre-industriële niveau komt. Door onze koolstofvoetafdruk te verkleinen en oplossingen te ontwikkelen die klimaatverandering helpen tegengaan, willen we de aarde beschermen voor toekomstige generaties.

We ontwikkelen duurzamere producten

We zetten ons in om duurzamere producten te ontwikkelen en houden in elke fase van de levenscyclus rekening met de **milieu-impact van onze oplossingen**. Onze ecoscoring-methodologie evalueert belangrijke domeinen – energie, materialen, verpakking, logistiek en end-of-life – zodat onze producten aan de hoogste milieunormen voldoen.

Wij leveren circulaire oplossingen

We willen onze klanten steeds meer circulaire oplossingen aanbieden. Dit betekent dat we onze producten zo ontwerpen dat ze **langer meegaan** en dat we **'as-a-service' modellen** leveren die eigendom overbodig maken. Ons doel is om ervoor te zorgen dat onze producten en onderdelen zo lang mogelijk nuttig en waardevol blijven. Daarnaast streven we ernaar ons **eigen bedrijfsafval te verminderen** en restafval zoveel mogelijk te **recycleren**.



2. We stimuleren ondernemende, geëngageerde en inclusieve teams

We promoten en bouwen een inclusieve omgeving

We bouwen een **inclusieve werkplek** gestoeld op gelijkheid, eerlijkheid en respect, die een succes is dankzij de diversiteit van onze mensen. Als we openstaan voor verschillende persoonlijkheden en standpunten en de creativiteit van onze visioneers de vrije loop laten, ontstaan fantastische dingen. Barco werkt voor een brede waaier verschillende markten. Het is dan ook logisch dat onze teams net zo verscheiden zijn.

We co-creëren een meer circulaire, gezonde, slimme en veilige organisatie

Bij Barco zijn mensen de belangrijkste troef. Daarom werken we zo hard aan een – fysiek en mentaal – **gezonde werkplek**. Die belofte willen we nakomen, op elke site en op elk niveau van de organisatie. We willen dat onze collega's zich gemotiveerd en betrokken voelen, voldoening hebben in hun werk en werk en privé perfect in balans kunnen houden.

We stimuleren een cultuur van continu leren

Leren is deel van het dagelijkse leven bij Barco. We helpen onze collega's om een verrijkende carrière uit te bouwen door **voortdurende groei en ontwikkeling**. We moedigen iedereen actief aan om te blijven leren en zich verder te ontwikkelen. Elk jaar herzien we onze opleidingsprogramma's en ontwikkelingsmogelijkheden, zodat ze relevant en effectief blijven – omdat investeren in de groei van onze mensen ons blijft versterken.



3. We versterken de maatschappij voor duurzaamheid en veerkracht

We zorgen voor duurzame verandering door innovatie en technologie

Barco gelooft dat innovatie de sleutel is tot duurzame vooruitgang en we willen aantonen hoe je een **beter, slimmere en gezondere wereld** creëert. We waren pioniers in de digitalisering van verschillende sectoren, waaronder de gezondheidszorg en cinema. Met onze vooruitstrevende oplossingen willen we deel zijn van de oplossing.

We hechten groot belang aan betrouwbaar en verantwoord zakendoen

Barco vindt het belangrijk om een bedrijfscultuur uit te bouwen waar **ethisch gedrag en compliance** met ons beleid en alle geldende regelgeving cruciaal zijn. Van onze zakelijke partners verwachten we net hetzelfde. We willen de betrouwbaarheid van onze producten en diensten versterken, meer inspanningen leveren voor een verantwoorde en veerkrachtige supplychain en dichter bij onze klanten en partners staan.

We geven iedereen toegang tot gezondheidszorg en opleidingen

Barco gelooft dat 'goed doen' en 'teruggeven aan de gemeenschap' loont. Ons **gemeenschapsengagement** focust op gezondheid en (STEM-)opleidingen voor iedereen.

Sustainable Impact Journey: wat is er nieuw

Onze nieuwe strategie bouwt verder op de **robuuste fundamenten** van onze bestaande duurzaamheidsaanpak, die gebaseerd was op drie strategische pijlers: Planeet, Mensen en Gemeenschappen. Nu verbreden of **verdiepen we de scope van elke pijler**, in lijn met de resultaten van onze dubbele materialiteitsanalyse.

Dit zijn de belangrijkste nieuwe initiatieven in onze strategie

De aarde beschermen:

- We integreren softwareproducten in onze ecodesign-roadmap
- We bieden meer en meer circulaire oplossingen aan

Mensen engageren:

- We versnellen onze inspanningen rond Diversiteit & Inclusie

De maatschappij versterken:

- We verbeteren de positieve impact van onze oplossingen en blijven innovatie- en duurzaamheidsinitiatieven introduceren
- We hechten nog meer aandacht aan duurzame leveranciers
- We verbeteren de kwaliteit, veiligheid en security van onze producten

Onze duurzaamheidsstrategie is dynamisch: we blijven de vinger aan de pols houden van onze business, markten, stakeholders, wetgeving, enz. zodat we trends en veranderingen meteen spotten en in onze roadmap kunnen integreren.

We vertaalden onze duurzaamheidsambities in **nieuwe, meetbare targets**, om onze vooruitgang jaar na jaar te kunnen opvolgen. Een volledig CSRD-gealigneerd overzicht van alle gemeten KPI's is beschikbaar in het [Geïntegreerde datapakket](#).



Duurzaamheidsroadmap per divisie

Onze duurzaamheidsstrategie bepaalt in welke richting Barco gaat op groepsniveau. Maar duurzaamheid is meer dan een bedrijfsstrategie. Ook de driejaarlijkse strategische managementplannen van elke Barco-businessunit hebben aandacht voor duurzaamheid. In de toekomst willen we die specifiekere roadmaps verder ontwikkelen (incl. specifieke doelen en acties) in lijn met de duurzaamheidsnoden van elke BU en zijn ecosysteem.

Duurzaamheid als belangrijke pijler van innovatie

Innovatie gebeurt niet in een vacuüm. Om te innoveren, moet je de business, markt, en wereld rond je goed begrijpen. Barco houdt voortdurend de vinger aan de pols van markten en technologie en houdt bij elke innovatie rekening met die inzichten.

Voor onze visioneers is duurzaamheid cruciaal in het **innovatieproces**. Nog voor we een nieuw product ontwikkelen, schatten we de milieu-impact in van materialen, energieverbruik, verpakking, logistiek, enz. Waar nodig, schaven we ons concept bij.

Duurzaamheid is trouwens ook onderdeel van onze **waardepropositie**. Onze laserprojectoren verbruiken bijvoorbeeld 50% minder energie dan traditionele lampgebaseerde projectoren. ClickShare faciliteert hybride meetings, waardoor minder zakenreizen nodig zijn. Zo helpen onze oplossingen onze klanten om hun duurzaamheidsdoelstellingen te behalen.



Transparantie dankzij externe beoordelingen

De **Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen (SDG's) van de Verenigde Naties** zijn de basis van onze strategie en ambities. We focussen op de SDG's waar we de meeste impact hebben. Daarom kozen we de SDG's die het beste aansluiten bij onze materiele topics. Lees meer op onze [website](#).

Barco wil een voorbeeld zijn en de lat hoog leggen als het gaat om duurzaamheid in de elektronica-sector. Daarom krijgen onze publieke statements **externe certificering** en verbeteren we onze duurzaamheidsprestaties voortdurend op basis van **externe feedback**.

ESG ratings

Verschillende onafhankelijke organisaties meten Barco's duurzaamheidsprestaties. Wij nemen actief deel aan diverse initiatieven, zoals CDP, Ecovadis, MSCI, ISS ESG en Sustainabilitytics.

Daarnaast investeren we in geavanceerde externe ESG-tools en platformen (zoals Maker-site) die onze duurzaamheidsstrategie en -actie ondersteunen. Ook die tools worden geauditeerd door derden.



Certificering

Om onze stakeholders te garanderen dat onze managementsystemen voldoen aan de internationale sectorspecifieke normen, worden ze elk jaar extern geauditeerd en gecertificeerd volgens internationale normen:

- **ISO 9001**-kwaliteitsmanagementsysteem (Barco-vestigingen in de VS, Duitsland, India, Italië, China, Noorwegen, Taiwan en België)
- **ISO 13485**-kwaliteitsmanagementsysteem specifiek voor medische hulpmiddelen (Barco-vestigingen in de VS, China, België, Italië en Zuid-Korea)
- **ISO 14001**-milieumanagementsysteem (Barco-vestigingen in België, China, India en Italië)
- **ISO 27001**-managementsysteem voor informatiebeveiliging (Barco-vestigingen in België, India en Taiwan)

Onze ecoscore wordt extern gecertificeerd volgens de **ISO 14021**-standaard.

Lees meer over [certificering](#) en [ESG ratings](#) op onze website

Duurzaamheid in het kort – targets en prestaties 2024



Protecting earth

Doelstelling voor koolstofreductie



Het absolute koolstofreductiedoel (scope 1, 2 & 3) van -45% tegen 2025 (vs. 2015) overtreffen en nieuwe, science-based doelen opstellen voor 2030 (ten opzichte van 2023).

Producten met het Barco-ecolabel



90% van onze nieuwe producten heeft een Barco-ecolabel tegen 2027 (hardware & software).

Omzet afkomstig van producten met Barco-ecolabel



80% van onze omzet is afkomstig van producten met een Barco-ecolabel tegen 2027

Energieverbruik van eigen activiteiten



Het energieverbruik van eigen activiteiten tegen 2027 met 20% verminderen (vs. 2023 baseline).

Energieverbruik uit hernieuwbare bronnen



75% van ons energieverbruik is afkomstig van hernieuwbare bronnen tegen 2027.

Bedrijfsafval



85% van de afvalstoffen in onze eigen activiteiten recycleren tegen 2027.

Afval naar stortplaatsen



Geen afval naar stortplaatsen tegen 2027.



Engaging people

Medewerkersbetrokkenheid



De totale employee engagement score elk jaar verhogen richting 75%.

Aantal uren externe training per medewerker



Het aantal formele leeruren verhogen van 15,8 naar 20 uur/medewerker per jaar tegen 2027, volgens de 10/20/70 principes.

Diversiteit & Inclusie

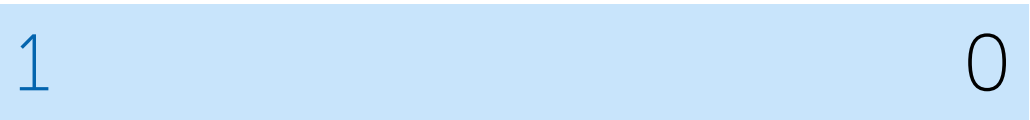


Ons programma rond Diversiteit & Inclusie versnellen.



Empowering society

Productkwaliteit, -veiligheid en -security



Elk jaar geen enkel kritisch gezondheids-, veiligheids- en beveiligingsincident met onze producten en diensten gerapporteerd bij de bevoegde autoriteiten.

Cybersecurity-maturiteitsscore



Een gemiddelde cybersecurity-maturiteitsscore van minstens 3,00 tegen 2026 (vs. 2.78 in 2023).

Wereldwijde NPS



Onze wereldwijde NPS elk jaar verhogen tegenover het jaar ervoor (basisniveau 50).

Corporate governance & businessethiek



Onze medewerkers elk jaar een opleiding laten volgen rond productkwaliteit, -veiligheid, -security en ethiek, compliance en duurzaamheid.

Duurzaamheidshoogtepunten van 2024

Onze eerste stappen naar duurzamere software

Barco stapt meer en meer over van hardware- naar softwareoplossingen, en binnenkort lanceren we meer AI-gebaseerde toepassingen. Onze producten helpen klanten ook om groeiende hoeveelheden data te beheren. Jaar na jaar vinden we betere manieren om de milieu-impact van onze producten te meten en te reduceren, zoals onze ecoscoringmethodologie en levenscyclusanalyses. Maar tot nu hield onze scope nooit rekening met de milieu-impact van software.

Dat zal nu veranderen. In 2024 ontwikkelden onze teams **een methodologie om de duurzaamheid van onze softwareproducten intern te beoordelen**, net zoals we dat bij hardware doen. Hoewel we momenteel nog geen volledige levenscyclusanalyses voor software uitvoeren, willen we die op de langere termijn wel integreren in ons duurzaamheidsprogramma. Zo verbeteren we een belangrijke KPI: tegen 2027 komt 80% van onze omzet uit producten met het Barco-ecolabel.

Barco erkend in prestigieuze duurzaamheidsranglijsten

In 2024 kreeg Barco erkenning in verschillende belangrijke wereldwijde duurzaamheidsrankings:

- [TIME Magazine en Statista](#) plaatsten Barco op positie 415 van de 500 **'meest duurzame bedrijven ter wereld'**, samen met negen andere Belgische organisaties. In de categorie 'Productie en industriële productie' staan we op plaats 42 van de 55.

- We staan ook in de [TIME & Statista-ranglijst](#) van **'Beste bedrijven op het vlak van duurzame groei ter wereld (2025)'**.
- Bovendien erkende de Financial Times ons als een 'Europese klimaatleider 2024'. **We behaalden de hoogste score van alle Belgische bedrijven en staan op de 11e plaats** (van de 36) in de sector 'Technologie en elektronica'.



Een stap dichterbij deze doelstelling:
80% van onze inkomsten zal tegen 2027 afkomstig zijn van producten met het Barco-ecolabel

2024 VERHALEN

Ooit gedacht aan de duurzaamheids-impact van software?

Wist je dat 10% van alle energie ter wereld gebruikt wordt voor digitale diensten? Een percentage dat bovendien exponentieel toeneemt. Kortom: als Barco zijn duurzaamheidsinspanningen permanent wil versterken, moeten we ook werk maken van duurzame softwareontwikkeling en -gebruik. Jan Daem, Product Compliance Manager, en Neil D'Souza, CEO en oprichter van Makersite, introduceren ons in dit nieuwe onderwerp.

Ontdek hoe Makersite werkt

Diversiteit & Inclusie in actie: een D&I-kalender en de eerste verplichte D&I-opleiding

In 2024 lanceerde Barco een **Diversiteit & Inclusie-kalender**. Het doel was tweërlei: alle medewerkers sensibiliseren over het thema én hen wereldwijd dichter bij elkaar brengen. Elke maand stond een ander D&I-thema centraal: van Internationale Vrouwendag en Internationale Gebarentaaldag tot Maand van de Mensenrechten. Omdat het initiatief bij alle verschillende businessunits en afdelingen lag, bestond de agenda uit een brede waaier activiteiten: keynotepresentaties, paneldiscussies, fotowedstrijden, informele bijeenkomsten, enz. Dankzij deze bottom-up benadering kregen Barco-medewerkers de kans om actief mee te werken, wat zorgde voor **meer impact en betrokkenheid** dan bij top-down initiatieven van het D&I-team.

Daarnaast organiseerden we een verplichte **D&I e-learning** voor bedienden en rolden we een liveworkshop uit voor arbeiders – onze allereerste verplichte opleiding rond het thema.

De volgende jaren willen we ons **D&I-programma versnellen** door systematische barrières weg te nemen, een cultuurverandering te stimuleren en onze vooruitgang nauwgezet op te volgen.



Een stap dichterbij deze doelstelling:

Ons Diversiteit & Inclusie-programma versnellen



Een stap dichterbij deze doelstelling:

Verhoog de omzet uit circulaire producten elk jaar tot 2027



50 UDX-projectoren krijgen een tweede leven dankzij refurbishment

In 2024 lanceerde onze businessunit Immersive Experience een pilootproject om de levensduur van 50 UDX-projectoren te verlengen.

De klanten die hun UDX-projectoren wilden uitschakelen, konden de toestellen inleveren in ruil voor korting bij de aankoop van nieuwe projectoren. **De gebruikte units werden niet gerecycleerd maar opgeknapt** in onze fabriek in Kortrijk. We vernieuwden enkele belangrijke onderdelen en testten elke unit grondig, zodat de projectoren weer als nieuw waren. De refurbished projectoren werden tweedehands te koop aangeboden via Barco Outlet. Elke projector kreeg een nieuwe thuis. De winst: een duurzame aanpak, tevreden klanten én een nieuw publiek dat kennismakt met de Barco-kwaliteit.

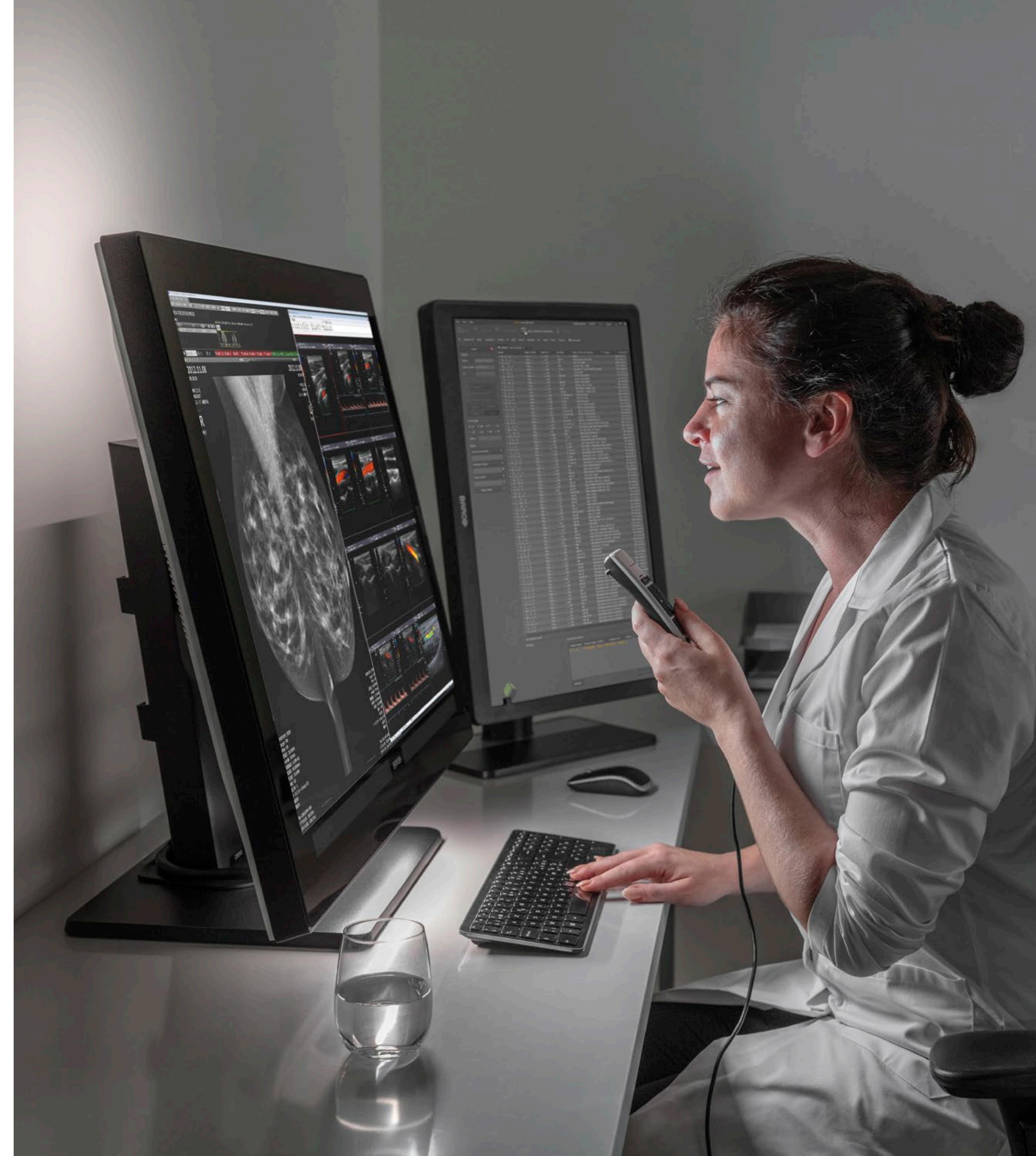
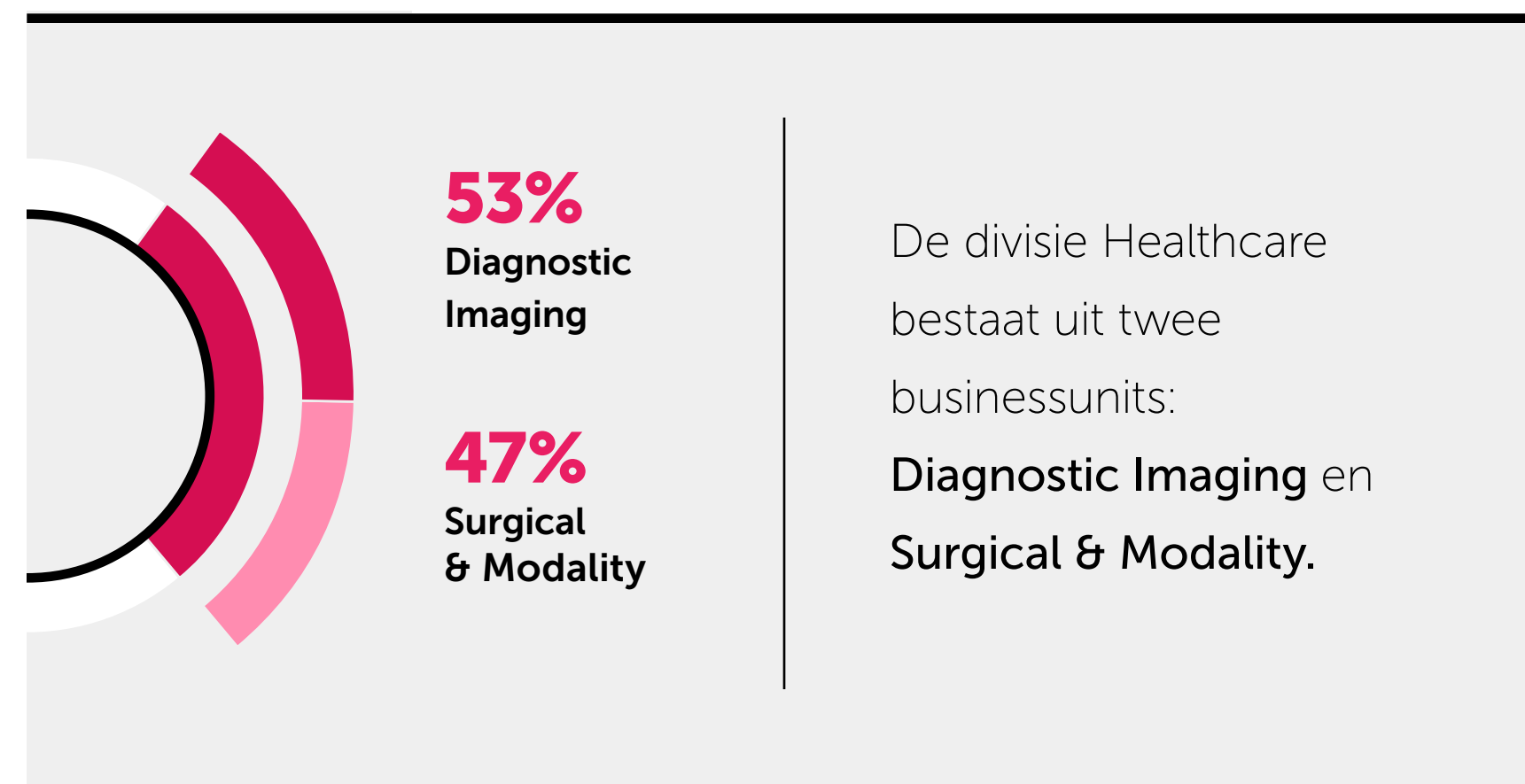
Onze markten



Healthcare

Enabling better healthcare outcomes for more people

Barco verbindt gezondheidswerkers bijna overal waar ze met patiënten in contact komen. Op de dienst beeldvorming en radiologie, tijdens consultaties bij specialisten en in het operatiekwartier: onze oplossingen en diensten helpen medische dienstverleners om betere gezondheidszorgen te verlenen en efficiënter te werken in een steeds complexere healthcare-omgeving.



HEALTHCARE DIVISIE

Diagnostic Imaging

De businessunit Diagnostic Imaging heeft een uitgebreid aanbod uiterst nauwkeurige medische displaysystemen voor disciplines als radiologie, mammografie, tandheelkunde, pathologie en clinical review imaging, dat ze combineren met een volledig pakket ondersteunende diensten.

2024 VERHALEN

OneLook, teamwerk gebouwd op 27 jaar ervaring

Albert Xthona werkt voor Barco Healthcare sinds 1998, het jaar waarin Barco zijn eerste diagnostische beeldschermssystemen ontwikkelde. Na 27 jaar nauw samenwerken, overleggen, en leren met en voor dokters weet hij één ding zeker: "OneLook is de oplossing die elke radioloog wil: een digitale mammo-grafiedisplay die net zo nauwkeurig en precies is als fysieke X-ray-beelden."

[Lees het interview met specialist Albert](#)



Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

Groei en innovatie zijn terug.
En de toekomst ziet er goed uit.

In 2024 knoopte de businessunit Diagnostic Imaging (DI) weer aan met groei en innovatie. Het team is de absolute marktleider in de VS, lanceerde een reeks nieuwe producten en nieuwe servicemodellen en vernieuwde de go-to-marketstrategie. “En er komen nog meer innovaties in 2025”, vertelt EVP Dirk Feynants.

Tussen de vele nieuwkomers die Barco in 2024 introduceerde, zitten ook twee kleppers uit het labo van Dirk en zijn team. In het derde kwartaal lanceerde de ploeg een portfolio van [schermen voor thuisradiologie](#). Kort daarna kwam het een nieuw flagshipproduct: het [OneLook](#)-mammografiedisplaysysteem.

OneLook is all it takes

“Er is veel vraag naar onze oplossingen voor teleradiologie”, aldus Dirk. “Vooral in de VS is remote radiologie ontzettend populair.” Nog populairder is de nieuwe OneLook, die revolutionaire beeldkwaliteit combineert met grote productiviteitswinst. “De feedback bij de lancering was overweldigend en het orderboek is goed gevuld. Nu moeten we er vooral voor zorgen dat productie de vraag kan bijbenen.”

Recurrente inkomsten

Zowel de nieuwe displays voor remote radiologie als OneLook zijn verbonden met Barco’s [QAWeb Enterprise-platform](#). Daarnaast lanceerde het team in 2024 ook [ConnectCare](#) en [ManagedCare](#), twee platformen die ze in een SaaS-model aanbieden, wat voor **recurrente inkomsten** zorgt. De platformen bieden extra services, die de klant nog meer gebruiksgemak, kwaliteitsgarantie en compliance verzekeren, inclusief enterprise performance en asset management.

Dicht bij de klant

Tot slot sleutelde de ploeg in 2024 ook aan zijn **go-to-market-model**. Het doel: een nauwere band met de klant. Dirk: “We communiceren nu meer rechtstreeks met eindgebruikers om hun klinische readingomgeving te verbeteren, en de kwaliteit, efficiëntie, en return-on-investment van onze oplossingen te optimaliseren. Maar

De snelle digitalisering van pathologie is een fantastische kans voor ons, niet enkel in ziekenhuizen, maar ook in farma, biotech en veel andere omgevingen. We willen de absolute marktleider worden.

— Dirk Feynants
EVP Diagnostics Imaging

uiteraard blijven we onze channelpartners ook ondersteunen en helpen we met hun go-to-market. Deze push-en-pullbenadering levert duidelijk vruchten af. We merken dat we nieuwe klanten aanspreken. Doordat we dicht bij de markt staan, zien we bovendien commerciële mogelijkheden in segmenten waar we in het verleden niet actief waren, zoals teleradiologie, radiologiegroepen, of commerciële labo’s.”



We hebben
nog meer
innovaties
in de pijplijn
voor 2025.

Marktleider worden in digitale pathologie

Aangrenzende markten winnen, is een slimme manier om te groeien. Zo deed de businessunit er goed aan om in 2021 de pathologiemarkt te verkennen, want pathologie digitaliseert ondertussen razendsnel, legt Dirk uit: “We **verdubbelden onze omzet** in digitale pathologie in 2024, en zijn goed op weg om marktleider te worden. Het potentieel is indrukwekkend. Niet enkel ziekenhuizen maar ook laboratoria, farma- en biotechbedrijven en universiteiten stappen over naar digitale pathologie. We zien bijvoorbeeld ook veel mogelijkheden in Contract Research Organizations, die outsourced onderzoeksdiensten aanbieden.”

2025 ziet er goed uit

Samengevat: 2024 was een goed jaar voor Diagnostic Imaging, en 2025 wordt misschien nog beter. “We zullen de impact van onze nieuwe producten en diensten pas in 2025 voelen, want ze werden pas laat in het jaar gelanceerd. We zijn ze nu aan het opschalen. Daarnaast willen we in het nieuwe jaar aangrenzende markten verkennen en **nieuwe softwaretools uitrollen**.” AI staat hoog op de softwareagenda, voegt Dirk toe: “[DLPrecise™](#), de AI-gebaseerde software van DeepLook Medical, doet het goed en we onderzoeken ondertussen een aantal andere partnerships. We zijn geïnteresseerd in elke AI-applicatie die kan bijdragen tot onze doelstellingen: betere klinische resultaten, meer productiviteit en vlotte compliance garanderen.”



HEALTHCARE DIVISIE

Surgical & Modality

Surgical & Modality bundelt twee activiteiten met veel synergiemogelijkheden, aangezien ze dezelfde eindklanten hebben (vaak operatiekamers) en dus dezelfde go-to-market strategie vereisen. Het aanbod van deze businessunit omvat niet alleen chirurgische beeldschermen, maar ook de digitale OK-portfolio (gebaseerd op video-over-IP-technologie) en displays op maat voor modaliteitsbeeldvorming. Ook hier bieden we een volledig pakket ondersteunende diensten.

2024 VERHALEN

“Dag ELSA, open de MRI-file van mijn patiënt en lanceer een Teams-gesprek met dokter Desmet.”

Bruce Kennedy droomt van een ‘Star Trek-toekomst’ voor healthcare. Als oprichter en CEO van de medtech-start-up SoftAcuity wil hij de ervaring in operatiekamers herdefiniëren voor zowel chirurgen als verpleegkundigen. Hoe? Maak kennis met ELSA, de Briljante OR Assistent die SoftAcuity samen met Barco ontwikkelt.

[Duik in het verhaal van SoftAcuity](#)

Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

Een laserscherpe focus zal ons helpen om de toekomst van operatiekwartieren vorm te geven

Een buitengewone expertise in visualisatie en connectiviteit en partners van wereldklasse: onze businessunit Surgical & Modality (SUMO) beschikt over een pak troeven om succes te boeken. De markt was relatief traag in 2024, maar EVP Johan Fornier en zijn team blijven niettemin stevig investeren in R&D.

“De wereldbevolking wordt steeds ouder en de vraag naar hoogkwalitatieve medische zorg neemt toe. Daarom ben ik er zeker van dat healthcare een **groeïende markt** is”, begint Johan. “De sector verandert ook razendsnel. Er is ondertussen veel nieuwe technologie beschikbaar die niet alleen de kwaliteit van de zorg verbetert, maar ook de productiviteit van het medisch personeel verhoogt. Dat laatste is ook zeer belangrijk, omdat de sector kampt met een groeiend personeelstekort.”

Hogere winstmarges

Ondanks dat stevige potentieel, stond de SUMO-business in 2024 onder druk door trage markten in Europa en China. Daarnaast hadden klanten nog steeds voorraad die ze moesten opmaken. De focused

factories en de toenemende focus op software, twee strategische keuzes die Barco maakte toen An Steegen en Charles Beauduin CEO werden, blijken wel waardevol.

“Dankzij onze fabriek in China zijn onze **winstmarges hoger**”, legt Johan uit. “Onze oplossingen voor **digitale operatiekamers** dragen trouwens ook bij aan **hogere marges**, omdat er steeds meer software bij komt kijken. Software resulteert sowieso in een betere brutomarge.”

Een nieuwe aanpak, voor meer efficiëntie

Om de (kosten-)efficiëntie verder te verbeteren, besloot Johan in 2024 om het SUMO-team op te splitsen in twee teams: één gericht op modality, een ander op



surgical: “Naarmate onze business groeit en evolueert, groeit ook de nood aan meer software en AI. Door een team met die specifieke vaardigheden op te bouwen, kunnen we onze focus verder verscherpen”, legt Johan uit. Hij voegt eraan toe dat deze beslissing ondertussen al zijn vruchten afwerpt.

Fors investeren in R&D

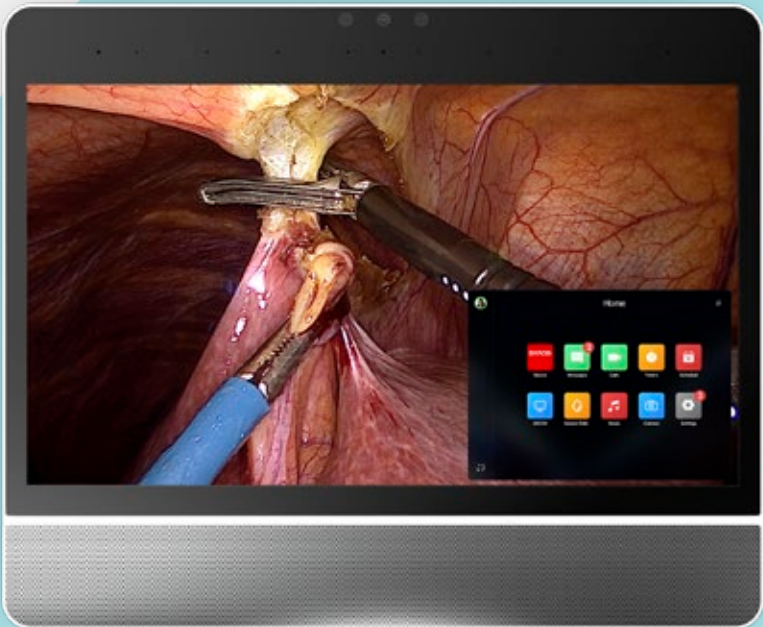
In het jaarverslag van vorig jaar onderstreepte Johan dat “Barco alle visualisatie- en connectiviteitsoplossingen kan aanbieden die ziekenhuizen nodig hebben voor nieuwe applicaties zoals robotchirurgie en chirurgische navigatie.” Daarom bleef het team in 2024 **stevig investeren in R&D** en softwareontwikkeling.

Wachten op ELSA

Een belangrijke mijlpaal op dat vlak is de samenwerking met AI-chipbouwer Nvidia en met SoftAcuity. Samen met SoftAcuity lanceert Barco in 2025 ELSA, **de eerste Briljante Assistent voor de operatiezaal**: “ELSA is een primeur voor onze markt. We stelden de tool in 2024 al voor aan een beperkt publiek en de feedback was superpositief. Dit is echt waar Barco goed in is: toptechnologie ontwikkelen die de kwaliteit van de gezondheidszorg verbetert en ook het comfort en de productiviteit van de medische staf verhoogt.”

Dit is waar Barco in uitblinkt: toptechnologie ontwikkelen die de kwaliteit van gezondheidszorg verbetert en ook het comfort en de productiviteit van de medische staf verhoogt.

— Johan Fornier, EVP Surgical & Modality Displays



ELSA is de eerste Briljante Assistent voor de OK.

Enterprise

Engaging you to unleash the power of knowledge and emotions

Elke Barco Enterprise-oplossing is ontwikkeld om mensen beter te laten samenwerken, door hen interactieve ervaringen aan te bieden. Van boardrooms en werkplekken tot controlekamers: overal helpen onze oplossingen om de kracht van gedeelde kennis en inzichten te ontketen. Dat leidt tot slimmere ideeën, nauwere samenwerking en uiteindelijk ook betere resultaten.



ENTERPRISE DIVISIE

Meeting Experience

De Meeting Experience-businessunit speelde een revolutionaire rol in de ontwikkeling van de geconnecteerde kantoren en vergaderzalen zoals we ze vandaag kennen. Vanaf dag één was de draadloze ClickShare-tool een gamechanger voor videoconferencing en presentaties, die ervoor zorgt dat iedereen in hybride meetings dezelfde ervaring heeft. Het team is vastberaden om innovatieve oplossingen te blijven ontwikkelen die mensen en technologie verbinden.

2024 VERHALEN

Slecht geluid ziet er ook slecht uit. Waarom en hoe we de ClickShare Video Bar lanceerden...

Dichtgeknepen ogen, een diepe frons, ongemakkelijk vooroverleunen: wie moeite moet doen om iets te begrijpen, komt niet meteen elegant in beeld. Slechte audio en video zien er lelijk uit én zijn funest voor de betrokkenheid bij vergaderingen: met die boodschap lanceerden we in 2024 de ClickShare Video Bar. Het ClickShare-team deelt hoe het nieuwe ClickShare-product tot leven kwam.

[Lees het interview met ons ClickShare team](#)

Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

Samenwerking met Microsoft: een mooie basis voor toekomstige groei

De businessunit Meeting Experience (MX) kijkt terug op een aantal belangrijke mijlpalen in 2024. Er kwam een veelbelovende samenwerking met Microsoft en de klanttevredenheid kreeg een indrukwekkende boost. Voor Jan van Houtte, die in april 2024 EVP werd van het MX-team, zijn deze verwezenlijkingen belangrijke bouwstenen voor toekomstige groei.

Barco is al meer dan 12 jaar marktleider in Bring Your Own Device (BYOD)-systemen voor vergaderruimtes. Wereldwijd waren eind 2024 meer dan 300.000 [ClickShare Conference-systemen](#) geïnstalleerd. Daarmee heeft Barco meer dan 40% van de wereldwijde markt voor agnostische draadloze conferencing in handen.

Breed aanbod systemen voor vergaderruimtes

“Wie onze oplossing voor draadloze videoconferenties gebruikt, kan eenvoudig vanaf zijn eigen laptop communiceren met elk videoconferentieplatform: van Microsoft Teams en Webex tot Zoom”, legt Jan uit. De vraag naar oplossingen voor videomeetings mag dan wel groot zijn, de markt is ook oververzadigd. ClickShare concurreert niet alleen met systemen met kabel, maar ook

met proprietary systemen waarop applicaties zoals het populaire Microsoft Teams en Zoom draaien, zodat gebruikers hun laptop niet nodig hebben.”

Sterk partnerschap met Microsoft

ClickShare blijft voorlopig de leider in draadloze meetingroomsystemen. In 2024 zette het team van Jan een belangrijke stap om dat leiderschap te behouden: een partnership met Microsoft. “Microsoft heeft het belang van BYOD in vergaderruimtes nu erkend”, zegt Jan. “In februari 2024 bundelden we onze krachten om ClickShare Conference te integreren in Teams BYOD, de samenwerkingsomgeving van Microsoft. Zo krijgen IT-teams waardevolle inzichten over hoe hun vergaderruimtes worden gebruikt.”



De ClickShare-oplossingen maken gebruik van het Android-gebaseerde Device Ecosystem Platform van Microsoft.

Een extra laag security, beheerbaarheid en AI

Dat was nog maar een eerste stap. In de zomer van 2024 kondigde Barco aan dat toekomstige ClickShare-oplossingen gebruik zullen maken van Microsoft’s Device Ecosystem Platform (MDEP), dat op Android is gebaseerd.

“Gebruiksvriendelijkheid, veiligheid en kwaliteit zijn altijd cruciaal geweest voor ClickShare. Nu gaan we nog een stap verder. Microsoft is een kampioen in security, beheersbaarheid en AI. Door hun expertise toe te voegen, bouwen we een ClickShare-oplossing die helemaal futureproof is.”

Klanttevredenheid krijgt een boost

Ook op het vlak van klanttevredenheid was 2024 een voltreffer. “In 2023 beslisten we om een eigen supportteam in het leven te roepen, dat ClickShare-gebruikers rechtstreeks kan helpen in plaats van via onze resellers”, legt Jan uit. “Die strategische beslissing werd duidelijk gesmaakt: de transactionele Net Promotor Score van ClickShare steeg van 34 in 2023 naar 52 in 2024. Die extra services zijn een heel belangrijke troef voor ClickShare, want niet veel concurrenten bieden support aan. Bovendien krijgen we op die manier een nauwere band met de klant. Dat helpt ons om beter te begrijpen wat onze klanten nodig

Ons team focust zich volledig op het nieuwe platform dat we in 2025 introduceren. Dankzij Microsoft’s ontwikkelplatform zal het alle voordelen van ClickShare combineren met extra security, beheersbaarheid en AI.

— Jan van Houtte, EVP Meeting Experience

hebben. Die inzichten zullen ongetwijfeld tot nieuwe, innovatieve ideeën leiden.”

Veelbelovende toekomst

“2024 bracht best wat uitdagingen, want de markt was algemeen zwak”, geeft Jan toe. “Maar in de loop van het jaar zagen we herstel. Ons team concentreert zich nu volledig op het nieuwe platform dat we de tweede helft van 2025 introduceren. De samenwerking met Microsoft is alvast een uitstekend fundament om in 2025 terug te keren naar groei.”

ENTERPRISE DIVISIE

Control Rooms

Control Rooms levert oplossingen die operatoren in controlekamers helpen om beter te visualiseren, vlotter te delen en sneller op te lossen, zodat ze weloverwogen beslissingen kunnen nemen. Het assortiment omvat videowalls, controllers, software en ondersteunende diensten. Software wordt steeds belangrijker.

2024 VERHALEN

Barco CTRL: de tijdlijn

Het innovatieve Barco CTRL software- en hardwareplatform werd in geen tijd het paradepaardje van de businessunit Control Rooms. Geen beter voorbeeld om te illustreren hoe de divisie van hardware naar software evolueert. De troeven? Productievere operatoren en onovertroffen security. Benieuwd naar het verhaal van CTRL? Lees alles over de weg die CTRL aflegde, van idee en ontwikkeling tot sales.

[Check de mijlpalen](#)

Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

Van reset naar succes: hoe strategische keuzes het tij deden keren

De businessunit Control Rooms zette in 2023 een grote transformatie op gang. Een jaar later zijn ze opgetogen met de eerste resultaten, waaronder aantrekkelijke winstmarges. EVP Tom Sys onthult het geheim achter de groei.

“In 2023 besloten we om ons volledig te focussen op controlekamers”, vertelt Tom. “We wilden oplossingen bieden die de efficiëntie van controlekamers en de productiviteit van operatoren verbeteren. Dit betekende dat we meer softwareoplossingen aan ons portfolio moesten toevoegen. Zo ontstond Barco CTRL, dat ik vaak het [besturingssysteem voor controlekamers noem](#). Het bleek een voltreffer. Al snel kwamen de eerste bestellingen. Klanten zijn enthousiast over de eenvoud, schaalbaarheid en veiligheid van Barco CTRL.”

Veiligheid als onbetwiste USP

“Security was onze absolute prioriteit bij de ontwikkeling van Barco CTRL”, gaat Tom verder. “Dat blijkt nu onze grote troef. Cybersecurity is absoluut cruciaal in een controlekamer maar niet zo makkelijk te garanderen. Bij Barco beheren we de beveiliging zeer strikt en testen we alles uitvoerig.”

Hardware blijft up-to-date

Softwareontwikkeling mag dan wel steeds belangrijker worden, Tom verzekert dat Control Rooms ook hard blijft werken aan de hardware: “Klanten die voor Barco kiezen, verwachten kwaliteit, betrouwbaarheid en continuïteit. Onze oplossingen blijven toonaangevend. In 2024 rolden we een vernieuwde LCD-portfolio uit, introduceerden we laser in rear-projection cubes en kreeg ons ledgamma een update.”

Team met een missie

Zowel bij het updaten van software als van hardware zet de businessunit efficiëntie centraal. Die bewuste keuze brengt ook uitdagingen met zich mee. “Verandering heeft altijd impact op een team”, geeft Tom toe. “Om onze focus te verscherpen en onze business klaar te stomen voor de toekomst, moesten we onze teamsamenstelling aanpassen en zijn er hier en daar andere vaardigheden nodig. Daar communiceren

Onze teams zijn vandaag gemotiveerder dan ooit. Iedereen vindt het fijn om aan oplossingen te werken die voor meer operationele efficiëntie, snellere beslissingen en betere security zorgen. Wij maken het leven van operatoren beter, en dat voelt echt goed.

— Tom Sys, EVP Control Rooms

Klanten zijn enthousiast over de eenvoud, schaalbaarheid en veiligheid van het Barco CTRL-platform.

we open over, zodat iedereen betrokken blijft. Tot mijn grote vreugde zijn onze teams nu gemotiveerder zijn dan ooit. Iedereen vindt het fijn om aan oplossingen te werken die meer operationele efficiëntie, snellere beslissingen en betere security garanderen. Wij maken het leven van operatoren beter, en dat voelt goed.”

Meer mooie vooruitzichten

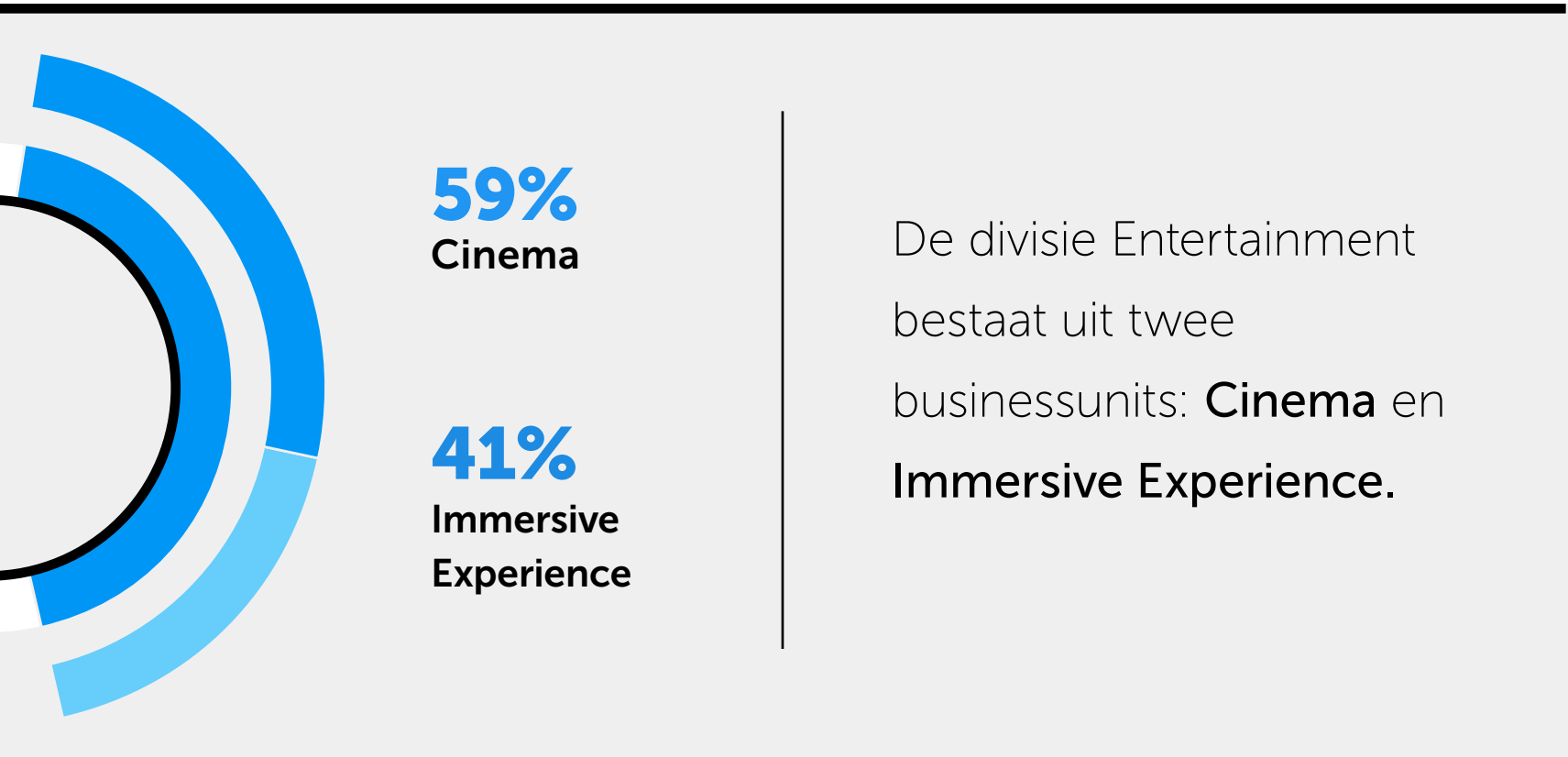
De Control Rooms business heeft een goed jaar achter de rug. Meer nog, door de groeiende verkoop van software zien ze ook hun winstgevendheid stijgen.

“In 2025 willen we nog meer Barco CTRL verkopen en een ecosysteem uitbouwen dat ons aan innovatieve oplossingen helpt, zodat we onze marktpositie blijven versterken. Net zoals in 2024 willen we ook de banden met onze partners en eindgebruikers verder aanhalen. Die nauwe band zorgt trouwens niet alleen voor waardevolle inzichten maar is ook fijn voor onze teams”, besluit Tom

Entertainment

No Barco, no show

Bij Barco Entertainment brengen we ervaringen tot leven. Omdat we geloven dat beelden helpen om grote ideeën kracht bij te zetten – voor iedereen, overal op de planeet. Dit geloof wakkerd onze passie aan om permanent de beste, meest innovatieve, betrouwbaarste oplossingen voor immersieve ervaringen en cinema te ontwerpen. En om onze partners en klanten te helpen om hun visuele magie op de wereld los te laten. Voor iedereen. Altijd. Overal.



ENTERTAINMENT DIVISIE

Cinema

Barco Cinema biedt het compleetste gamma cinematechnologie in de sector: van hoogtechnologische laser- en HDR-projectoren tot mediaservers voor managed services.

2024 VERHALEN

HDR by Barco luidt een gloednieuw tijdperk in voor cinema

Hollywood's grootste producers, regisseurs en cinematografen: allemaal zijn ze onder de indruk van Barco's HDR Lightsteering-technologie. "Geen verrassing", vindt Joachim Zell, hoofd van HDR content workflow. "Deze technologie is niet minder dan revolutionair."

Het verhaal van HDR door de ogen van onze collega in Hollywood



Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

2024 bewees nog maar eens dat Barco cinema ademt

Is er een mooiere erkenning voor een ingenieur dan het winnen van een Science and Technology Academy Award? In 2024 ontvingen drie van onze collega’s bij Barco Cinema deze prestigieuze prijs. Daarbovenop werd Gerwin Damberg, EVP van onze Cinema-businessunit, gehuldigd voor zijn bijdrage aan de sector. Maar voor Gerwin is dat maar één hoogtepunt van 2024. “Het is natuurlijk geweldig om de coolste technologie te maken, maar wat me echt raakt, is de lovende feedback van de mensen die deze technologie gebruiken.”

De cinema-industrie, inclusief Barco Cinema, heeft een aantal woelige jaren achter de rug. Toch bleef Barco standhouden. Gerwin is tevreden met hoe ze hun verhaal het voorbije jaar vereenvoudigden en het Barco Cinema-merk versterkten: “Door Cinionic weer onder de Barco Cinema-vlag te brengen, hebben we nu één sterke speler die alles cinema-activiteiten stroomlijnt, van ontwikkeling tot en met sales. Dit maakt alles veel duidelijker voor het cinema-ecosysteem én voor ons team. Sinds de fusie heeft dat team trouwens een enorme toewijding aan cinema getoond, ondanks alle organisatorische veranderingen.”

Als cinema weer een spektakel wordt
‘Toewijding’ zou wel eens het woord van 2024 kunnen zijn voor Barco Cinema.

Na jaren van R&D, testen en demo’s, lanceerde het team in 2024 de [HDR Light-steering-technologie](#). “HDR by Barco is het mooiste bewijs van onze passie voor cinema”, zegt Gerwin. “Onze laseractiviteiten blijven succesvol, maar toch willen we flink investeren in deze revolutionaire nieuwe technologie. Omdat we echt geloven dat dit is wat de cinemawereld nodig heeft.”

“Willen we dat cinema blijft voortbestaan, dan moeten we het bioscoopbezoek betaalbaar houden maar ook spectaculairder maken”, legt hij uit. “Spektakel is wat mensen uit hun stoel naar de bioscoop krijgt. HDR by Barco zorgt voor die beleving. We zijn altijd al een vernieuwer geweest, maar HDR is een gigantische sprong voorwaarts in cinema.”



Je kan een technologie-leverancier zijn. Of je kan een cinemaspeler zijn waar niemand omheen kan. Een niet te stoppen kracht. Wij willen die laatste zijn. En we zijn heel goed op weg!

— Gerwin Damberg, EVP Cinema

Bovendien biedt de nieuwe technologie Barco de kans om te groeien in de richting van contentcreatie en storytelling: “Toen coloristen, regisseurs en studio’s de eerste films zagen in HDR-formaat, waren ze sprakeloos. Ze vonden het geweldig om hun werk in een nieuw licht te ervaren, met rijkere kleuren, meer tinten en verbluffende helderheid. Die enthousiaste feedback, daar doen we het voor.”

Het cinema-ecosysteem ondersteunen
Uiteraard blijft Barco Cinema zijn populaire waaier kwalitatieve laserprojectoren aanbieden, met modellen voor elke uitbater – van de grootste bioscoopketens tot het kleinste theater. “We begrijpen dat het voor bioscoophouders moeilijk kan zijn om in nieuwe technologie te investeren. Daarom laten we zien dat we hen ondersteunen. Barco’s laserprojectoren zijn duurzaam, eenvoudig in onderhoud en verbruiken weinig energie. Daarnaast bieden we financieringsoplossingen op maat, zodat investeringen toegankelijker worden. Ook zo tonen we onze betrokkenheid bij de markt,” zegt Gerwin.

Het merk Barco Cinema versterken
“Bovendien is het fantastisch om te zien hoe Barco meer zichtbaarheid krijgt in de cinemawereld. Onze projectoren staan nu in de helft van alle bioscopen wereldwijd en we verleggen de grenzen van de cinema. We helpen zelfs de standaarden voor Hollywood bepalen. We mogen daar best trots op zijn en de wereld laten zien wie we zijn.

ENTERTAINMENT DIVISIE

Immersive Experience

Onze businessunit Immersive Experience biedt oplossingen die inspelen op de noden van grote zalen, live-events, projection mapping, thematisch entertainment (zoals musea en pretparken) en simulaties: van projectie en beeldverwerking tot modulaire support- en serviceoplossingen.

2024 VERHALEN

Maak kennis met ons 'Zwitserse zakmes': de veelzijdige I600 middenklasse projector

Wat maakt van een nieuwe projector een gamechanger? Hoe bedenkt, ontwerpt en perfectioneert een bedrijf als Barco innovatieve oplossingen? We vroegen het aan Barbara Huyghe, productmanager in ons Immersive Experience-team. Zij neemt ons mee achter de schermen van wat zij 'Barco's nieuwe Zwitserse zakmes' noemt: de compacte, heldere I600 singlechip-projector die we in 2024 lanceerden en een succes blijkt in zowel bestaande als nieuwe markten.

[Leer meer van productmanager Barbara](#)





Terugblik op 2024 – en blik op de toekomst

De juiste productportfolio.
De juiste strategie.

De rental- en eventmarkten stonden begin 2024 onder druk, maar de simulatiebusiness boekte het hele jaar door sterke groei. Ta Loong Gan, EVP van de businessunit Immersive Experience, is ervan overtuigd dat deze trend zich zal voortzetten. Het team ligt op koers, dankzij nieuwe productlanceringen en een vernieuwde go-to-market strategie.

“De simulatiebusiness blijft beter presteren dan verwacht. Deze groei zal zich waarschijnlijk doorzetten in 2025 en daarna, aangezien de huidige geopolitieke situatie defensie-investeringen aanwakkert,” zegt Ta Loong.

“Bovendien winnen onze projectieoplossingen gestaag marktaandeel van concurrenten, specifiek in het 1DLP-segment. Dat is een hele prestatie in een krimpende markt. Het bewijst dat onze strategie vruchten begint af te werpen. De keuze om ons te richten op themed entertainment, bijvoorbeeld, was duidelijk de juiste. Ik zie heel wat conversies bij een aantal strategische key accounts. Zowel wereldwijde franchises als regionale themaparken tonen interesse in onze oplossingen.”

Veelbelovend orderboek
Nieuwe productlanceringen hebben altijd een grote impact op de omzet. “Onze nieuwe producten voor de eventmarkt waren iets later klaar dan gepland. Door die vertraging stelden klanten hun investeringen uit in 2024”, geeft Ta Loong toe.

“Maar we kregen wel veel meer voorbestellingen dan verwacht. **Eind 2024 was ons orderboek al goed gevuld.** De nieuwe, compacte mid-segment [1600-projector](#), de eerste uit de Wuxi-fabriek, doet het uitstekend. Zowel klanten als de markt reageren positief. De vraag is zo groot dat we extra moeten opschalen om op

tijd te kunnen leveren.”

Een nieuwe go-to-market
Tot slot herziet de businessunit ook zijn go-to-market-strategie, vertelt Ta Loong: “Er komt meer **focus op Amerika**. Die markt is heel matuur maar we hebben er onvoldoende resources. We moeten dus extra investeren en onze footprint uitbreiden. In 2025 willen we ook schalen in Europa, door onze distributiekkanalen voor mid-segment te versterken.”

Ta Loong is **optimistisch over de toekomst**: “Ik geloof dat we de juiste productportefeuille en de juiste strategie hebben. Nu moeten we vooral werk maken van de juiste go-to-market strategie.”

Onze projectieoplossingen winnen gestaag marktaandeel. Dat is een hele prestatie in een krimpende markt. Het bewijst dat onze strategie vruchten afwerpt.

— Ta Loong Gan,
EVP Immersive Experience

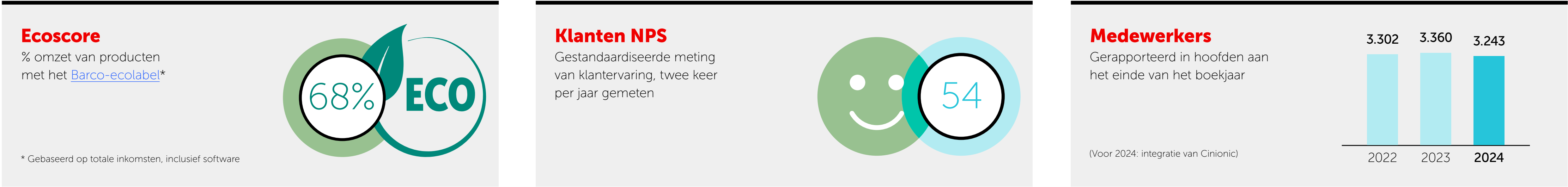
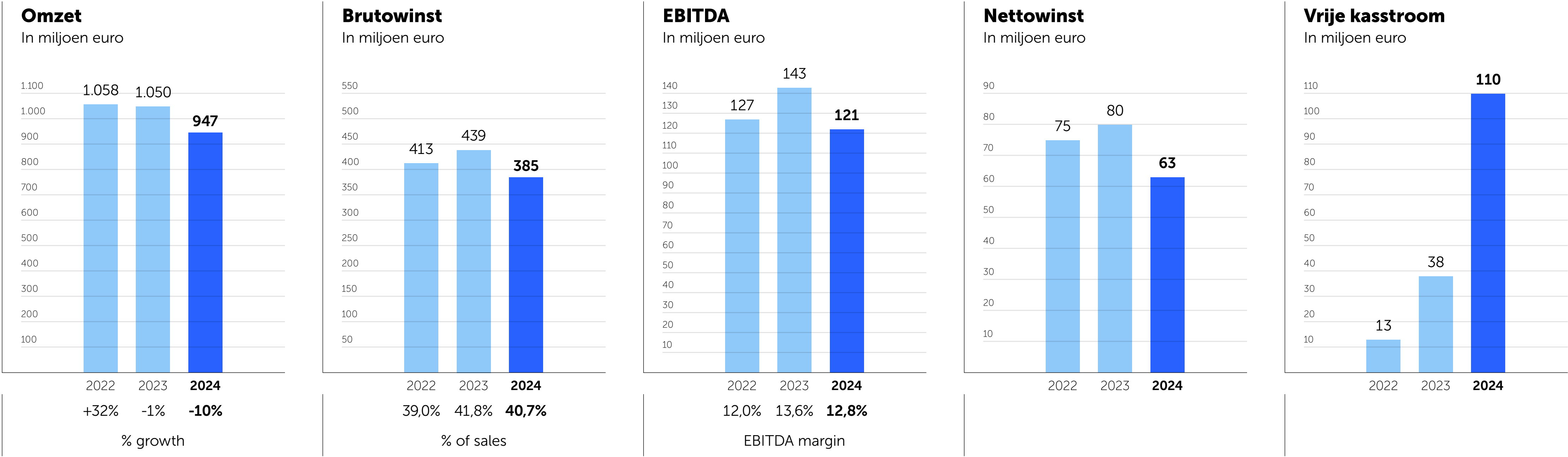


De 1600 is een compacte projector uit het middensegment die snel aan populariteit wint.

Onze resultaten

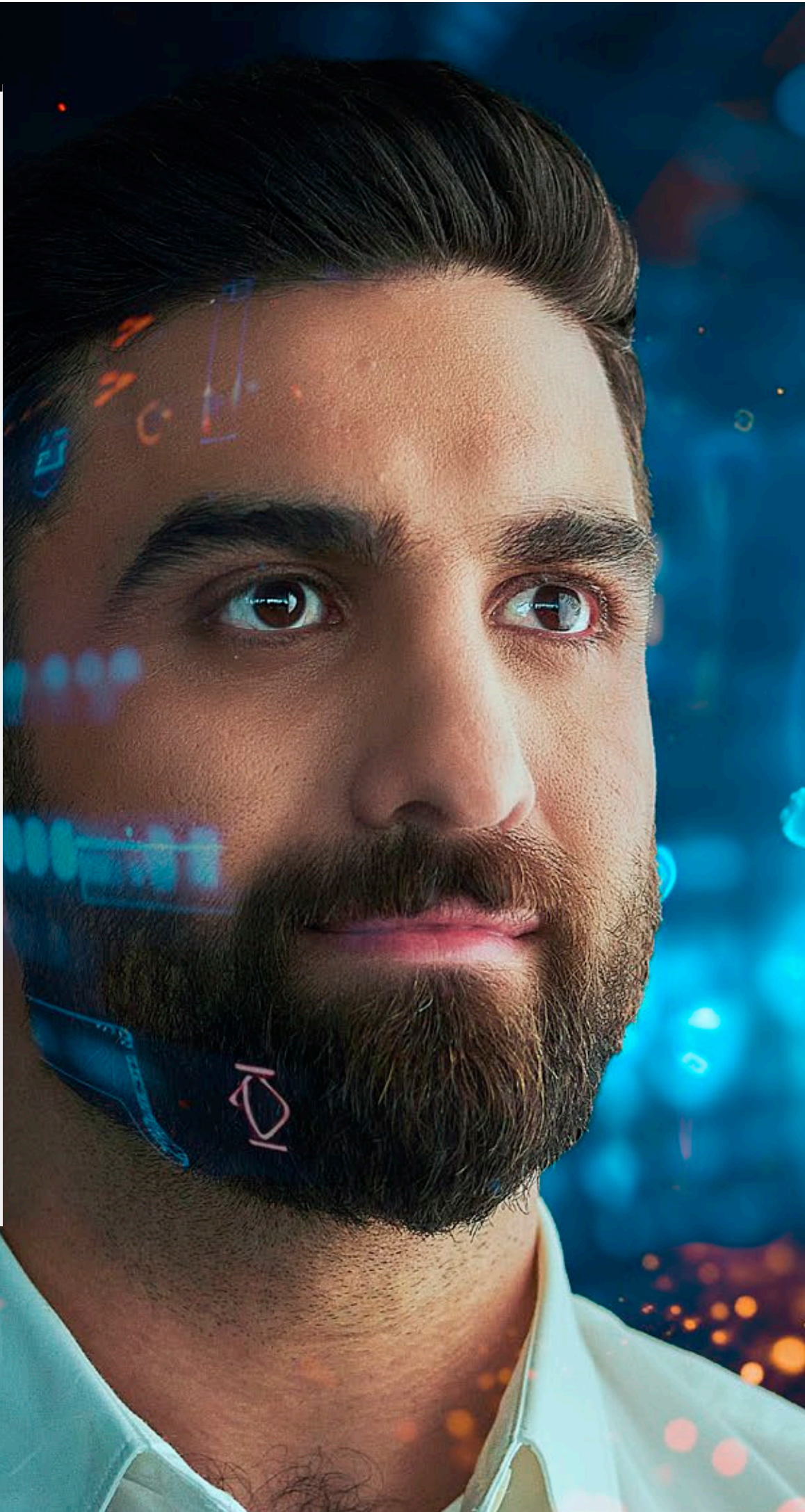


Groepsresultaten



Financiële hoogtepunten boekjaar 2024

- **Bestellingen: € 990,6 miljoen** (-7% jaar op jaar) en een omzet van € 946,6 miljoen (-10% jaar op jaar), met groei in Noord- en Zuid-Amerika en een daling in EMEA en APAC
- **Een book-to-billverhouding > 1** leidde tot een historisch recordorderboek van € 563,7 miljoen
- **Brutowinstmarge: 40,7%**, 1,1 procentpunt minder dan in 2023, ondersteund door nieuwe producten en meer software, maar negatief beïnvloed door de productmix in Enterprise en Entertainment
- **EBITDA: € 120,8 miljoen, met een EBITDA-marge van 12,8%** tegenover 13,6% in 2023, onder impuls van gerichte kostenbeheersing en een sterk herstel in het tweede halfjaar
- **Sterke vrije kasstroom van € 110,3 miljoen** tegenover € 38,0 miljoen in 2023, dankzij een verbetering van het werkkapitaal
- **Nettowinst: € 63,0 miljoen** tegenover € 80,2 miljoen in 2023
- Voorstel om het **brutodividend te verhogen naar € 0,51 per aandeel** ten opzichte van € 0,48 vorig jaar
- Lancering van meer dan **10 nieuwe producten** in de loop van het jaar
- Opening van een **nieuwe fabriek voor Entertainment** in Wuxi, China, in mei 2024
- Opstart van een **aandeleninkoopprogramma**, met het plan om Barco-aandelen in te kopen voor een bedrag van maximaal €60 miljoen euro in de komende 12 maanden.



Toplijn van de groep – tweede halfjaar op het niveau van vorig jaar, na een zwak eerste halfjaar; Noord- en Zuid-Amerika groeiden terwijl de omzet in EMEA en APAC daalde.

Het **aantal bestellingen** voor 2024 lag met 990,6 miljoen euro 7,0% lager dan de 1.061,6 miljoen euro in 2023. Er waren aanzienlijke **regionale verschillen**. Noord- en Zuid-Amerika lieten een single-digit groei optekenen, voornamelijk gedreven door Healthcare. EMEA kreeg te maken met een zwakke markt, wat resulteerde in een double-digit daling in alle divisies. APAC kende een single-digit daling, hoewel China binnen die regio terug met groei aanknoopte, na een daling in 2023.

De **omzet** bedroeg 946,6 miljoen euro, 10% minder dan de 1.050,1 miljoen euro vorig jaar. Ook hier stellen we een significant contrast vast tussen de **regio's**. De omzet in Noord- en Zuid- Amerika nam in de drie divisies toe, en was het meest uitgesproken in Healthcare en Entertainment. Cinema liet een sterke groei liet optekenen in het vierde kwartaal. EMEA leed onder de zwakke macro-economische omstandigheden, wat zich vertaalde in double-digit dalingen in alle divisies. APAC liet een gematigde daling zien. Die was het sterkst voor Enterprise, waar Control Rooms zich door de herstructureeringen terugtrok uit verschillende markten.

De **book-to-billverhouding** bleef meer dan 1, wat resulteerde in een historisch recordorderboek van 563,7 miljoen euro eind

december 2024, tegenover 494,8 miljoen euro een jaar eerder. Vooral Entertainment groeide fors tegenover 2023.

Omzetprestaties per divisie - Healthcare meest veerkrachtig; toename in tweede helft voor Entertainment; Enterprise absorbeerde voorraadcorrecties in de verkoopkanalen

De omzet van **Healthcare** toonde de meeste veerkracht van alle divisies, met 7% meer bestellingen en 4% minder omzet jaar op jaar. De bestellingen stegen aanzienlijk in de tweede helft van het jaar, dankzij een sterke prestatie in de regio Noord- en Zuid-Amerika. **Diagnostic Imaging** profiteerde van succesvolle nieuwe productlanceringen halverwege het jaar, voornamelijk de OneLook-display voor mammografie en de radiologieportefeuille voor thuisgebruik. **Surgical & Modality** boekte aanzienlijk meer bestellingen in het tweede halfjaar in Noord- en Zuid-Amerika, nadat de voorraadniveaus van klanten waren genormaliseerd. De productmix verschoof naar meer softwaregebaseerde producten.

De bestellingen en omzet van de **Enterprise-divisie** daalden met respectievelijk 18% en 16%. **Meeting Experience** kampte met moeilijke marktomstandigheden en toegenomen concurrentie op de corporate markt in EMEA. Bovendien werd de omzet negatief beïnvloed door voorraadverminderingen bij partners.

Control Rooms bleef zijn nieuwe strategie uitrollen, en focust op het verder ontwikkelen van CRTL-software. Ondanks de stopzetting van zijn activiteiten in verschillende APAC-landen bleef de omzet van Control Rooms stabiel, met groei in Noord- en Zuid-Amerika.

Ook **Entertainment** tekende een daling op van het aantal bestellingen (-7%) en sales (-9%) ten opzichte van 2023. **Cinema** had in het eerste halfjaar te kampen met de nasleep van de stakingen van Hollywood-scenaristen, maar zag een geleidelijk herstel vanaf de tweede helft van het jaar, vooral in Noord- en Zuid-Amerika.

Dit leidde tot een jaaromzet jaar die zeer dicht kwam bij die van vorig jaar. **Immersive Experience** kon in lastige marktomstandigheden een vergelijkbaar aantal bestellingen binnenhalen als vorig jaar. De omzet was wel lager, omdat de verzending van sommige nieuwe producten naar het volgende jaar verschoof.

Winstgevendheid en vrije kasstroom – sterke vrije kasstroom door lager netto werkkapitaal

De **brutowinstmarge** bedroeg 40,7% tegenover 41,8% in 2023. Nieuwe producten en een verschuiving van de productmix naar meer (ingebouwde) software ondersteunden de marges in alle divisies. Vooral Healthcare zag de brutowinstmarge aanzienlijk verbeteren. Bij Enterprise daalde de brutowinstmarge door lagere volumes als

gevolg van voorraadcorrecties bij klanten. Entertainment zag de brutowinstmarge van Immersive Experience dalen door een ongunstige productmix en lagere volumes.

De **EBITDA-marge** bedroeg 12,8% voor het volledige jaar, tegenover 13,6% in 2023. De lagere omzet leidde tot een negatieve operationele hefboomwerking, vooral in het eerste halfjaar. In het licht van de lagere omzet en de aanhoudende wereldwijde inflatie voerde Barco een gerichte kostenbeheersing door. Dit resulteerde in een daling van de operationele kosten met 5% ten opzichte van vorig jaar. De investeringen in R&D werden behouden om de vele nieuwe productintroducties te ondersteunen. De EBITDA-marge verbeterde aanzienlijk in het tweede halfjaar, tot 16,7%, tegenover 8,1% in de eerste helft. Die verbetering is te danken aan hogere volumes, een gunstigere productmix en de positieve impact van de sale-leaseback van een gebouw in de VS.

De **vrije kasstroom** voor 2024 steeg aanzienlijk tot 110,3 miljoen euro tegenover 38,0 miljoen euro in 2023, grotendeels dankzij een lager netto werkkapitaal, dat aan het einde van het jaar 11,8% van de omzet bedroeg. Vooral lagere voorraden en hogere vooruitbetalingen van klanten droegen hieraan bij. Bovendien daalden de investeringsuitgaven jaar op jaar, eens de nieuwe fabrieken in China klaar waren. De inkomsten uit de sale-leaseback van een gebouw in de Verenigde Staten zorgden voor een bijkomend positief effect.

Sterke kasstroomgeneratie in een uitdagend jaar

In 2024 kreeg Barco te maken met **verschillende uitdagingen** op het vlak van omzet. Er was wel een duidelijk verschil tussen Noord- en Zuid-Amerika – waar we groeiden in onze drie divisies – en EMEA en APAC, die kampten met een zwakke markt. Het eerste halfjaar werd gekenmerkt door de normalisering van voorraden bij klanten in Healthcare en Meeting Experience en een zwakke Cinema-markt. De situatie verbeterde in de tweede helft van 2024, mede dankzij de vele nieuwe productintroducties.

Barco bereikte een aantal belangrijke strategische mijlpalen in 2024, waaronder de **opening van een nieuwe productie-eenheid** in Wuxi, China, en de lancering van vele **nieuwe, innovatieve producten**. Tijdens het jaar hielden we de kosten onder controle en genereerden we een sterke vrije kasstroom.

Barco wil in 2025 blijven inzetten op **groei en innovatie**. We begonnen het jaar met een aantal positieve vooruitzichten. Zo zijn de voorraadniveaus in de kanalen genormaliseerd en zullen de vele nieuwe producten die we het voorbije jaar lanceerden, in 2025 volop bijdragen tot onze resultaten. We verwachten ook dat we de vruchten zullen plukken van onze lopende shift naar meer software en weten dat de investeringen in automatisatie en focused factories onze **efficiëntie zullen opdrijven**.”

Vooruitzichten voor het boekjaar 2025

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

Ervan uitgaande dat de geopolitieke en macro-economische omstandigheden niet sterk verslechteren, verwacht het management in 2025 een **omzetgroei op jaarbasis**, met een toename van de EBITDA-marge.

Dividend

Barco’s Raad van Bestuur zal aan de algemene vergadering voorstellen om een dividend van 0,51 euro (bruto) per aandeel uit te keren, 0,03 euro hoger dan het dividend van 0,48 euro in 2024.

Aandeleninkoopprogramma

Barco blijft vastbesloten om overnamemogelijkheden te onderzoeken om de groep strategisch te versterken, de kapitaalallocatie te optimaliseren en waarde te bieden aan zijn aandeelhouders op lange termijn.

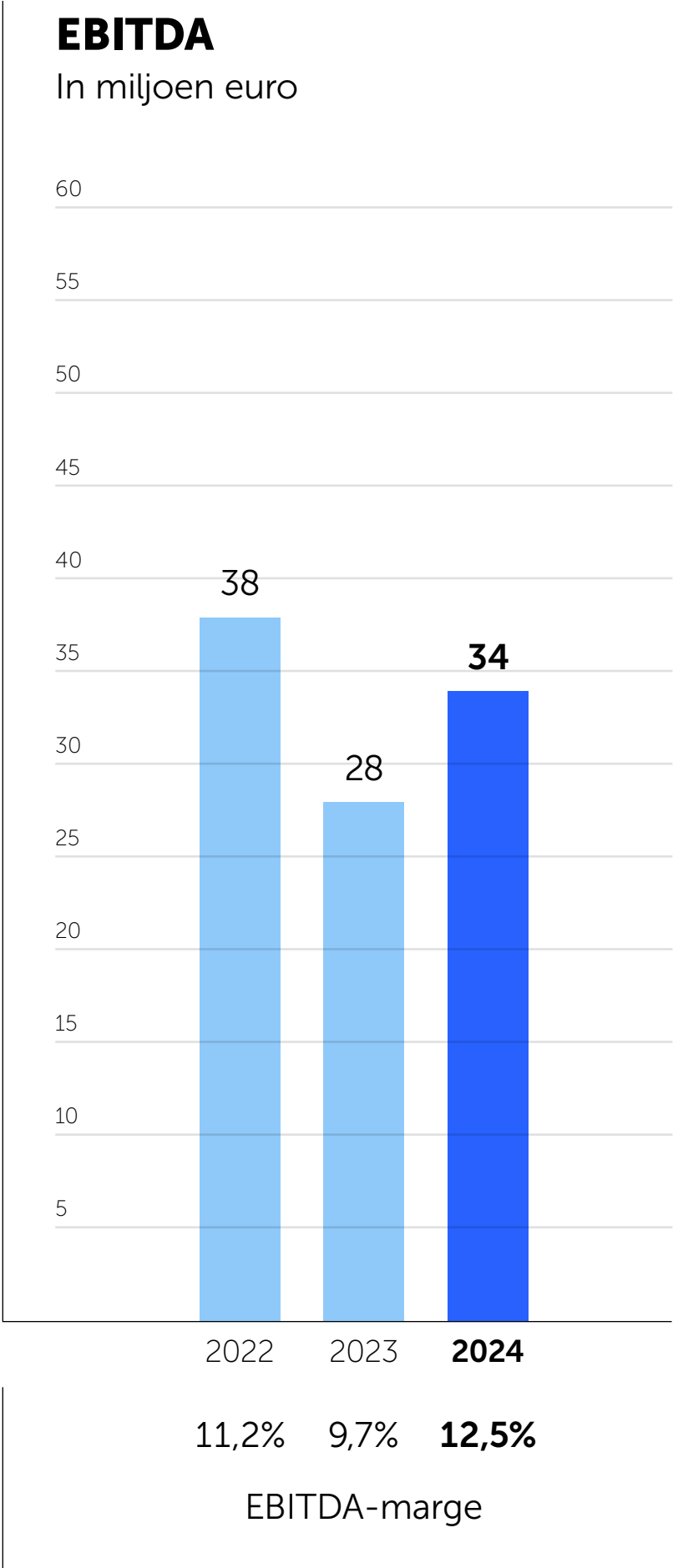
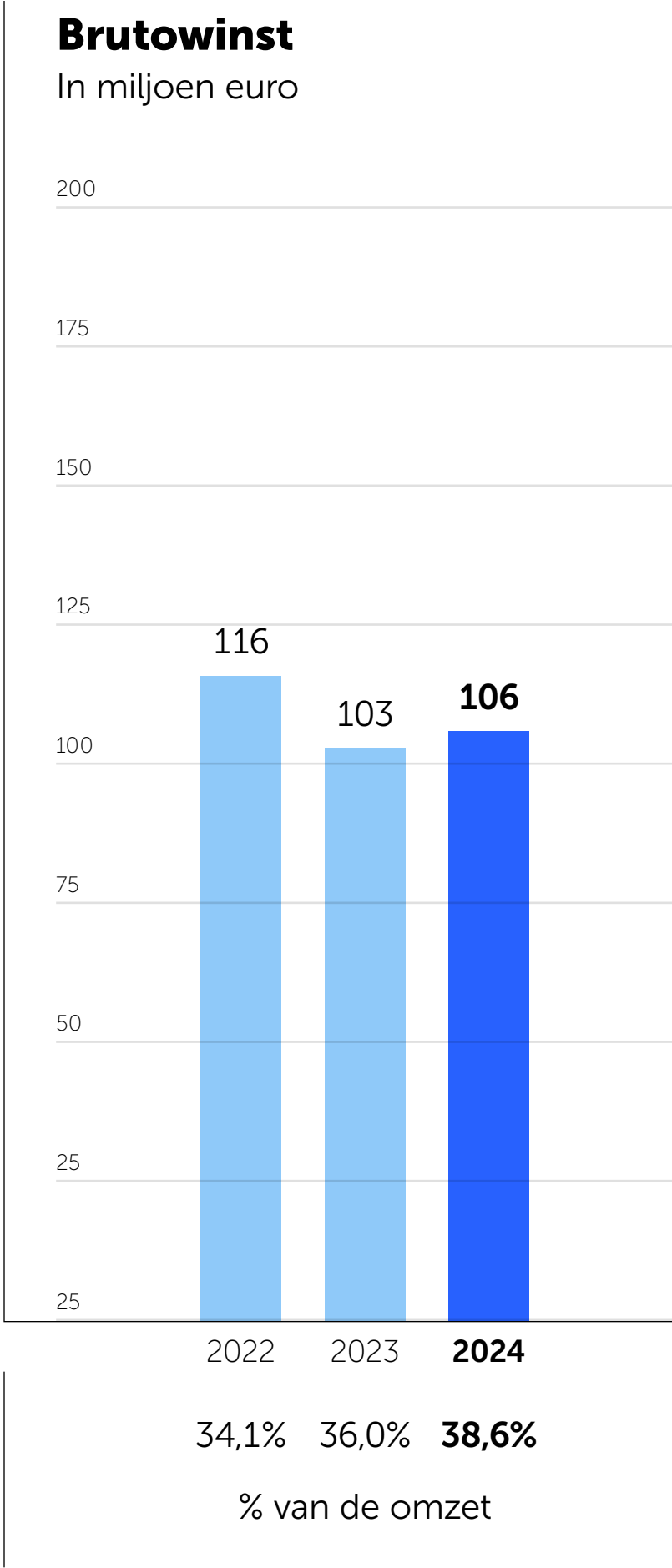
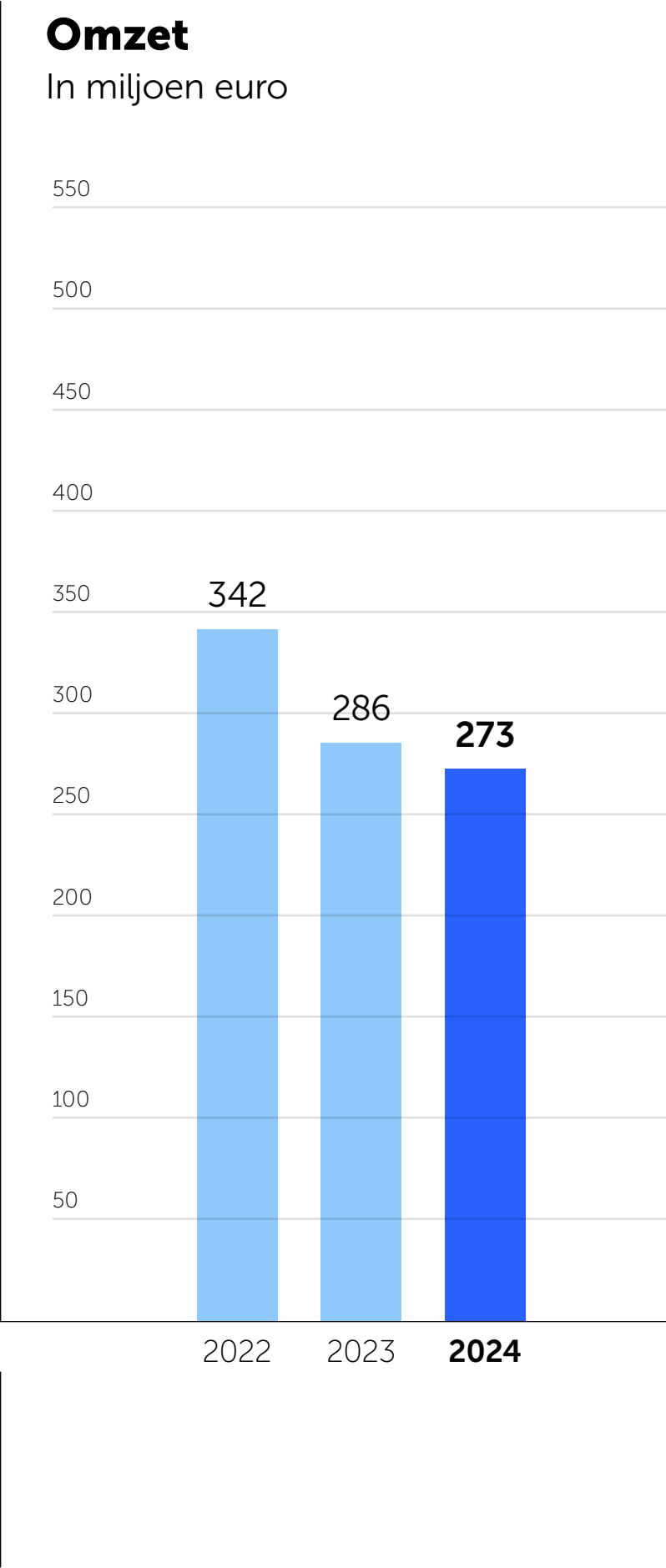
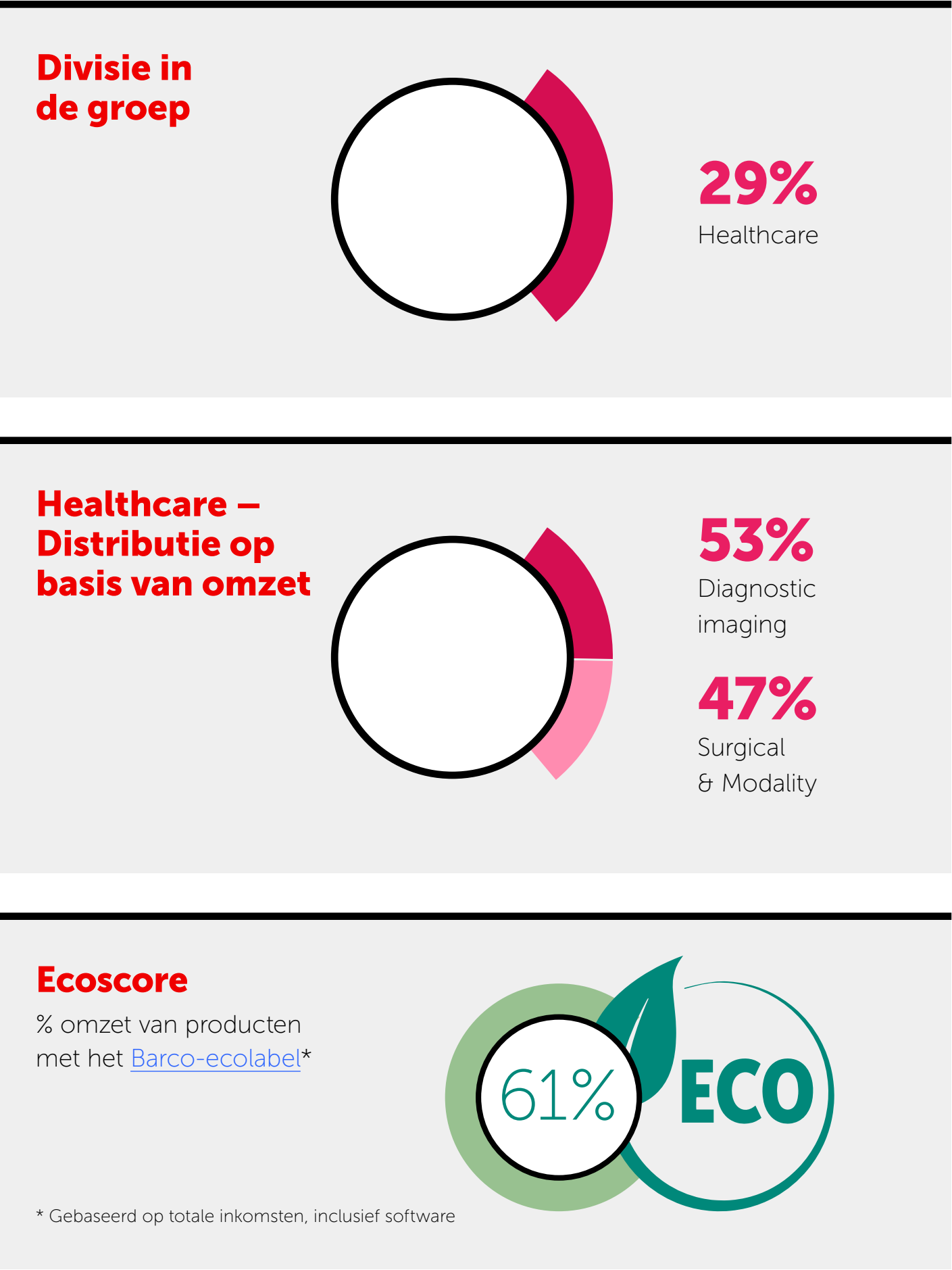
Gesteund door een robuuste vrije kasstroomgeneratie en een sterke balans, besliste de Raad van Bestuur om een

aandeleninkoopprogramma te starten, met het plan om de komende 12 maanden voor maximaal €60 miljoen euro Barco-aandelen in te kopen

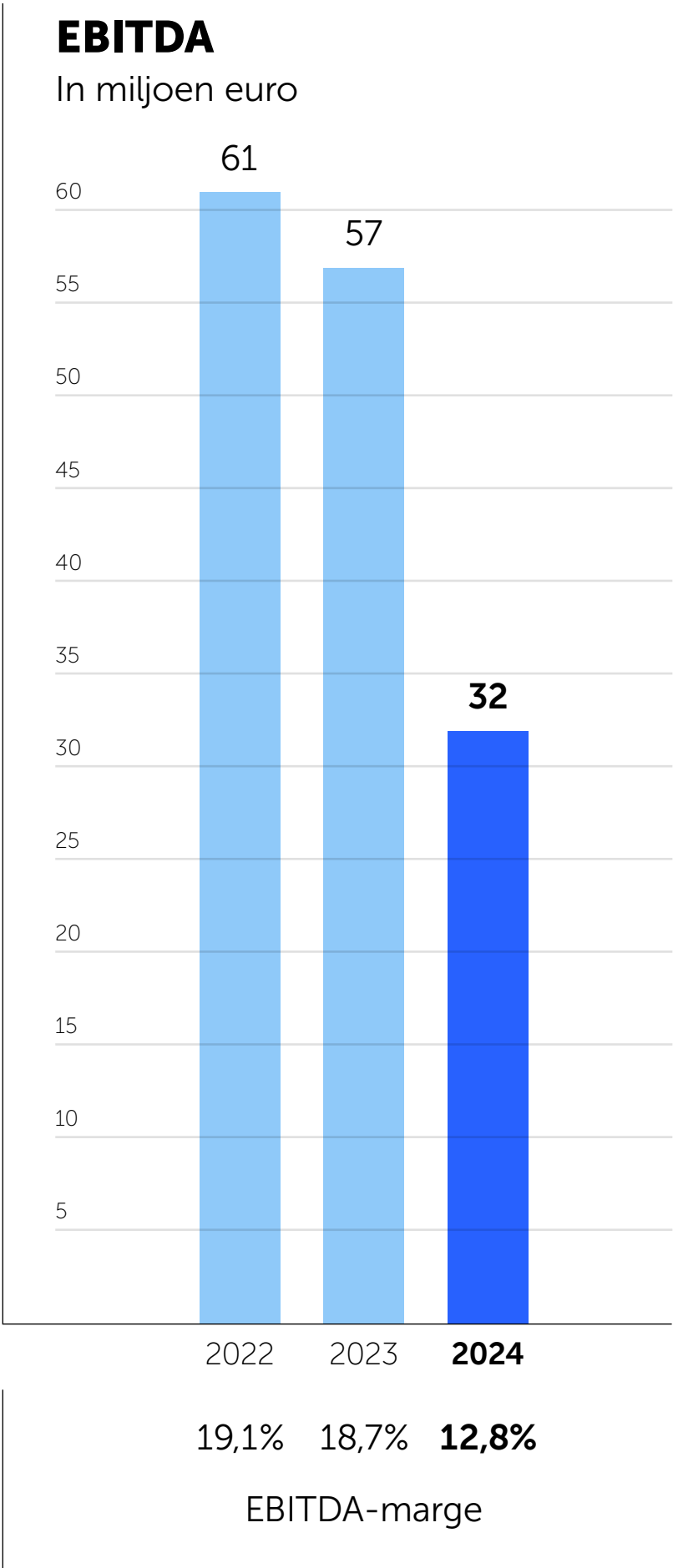
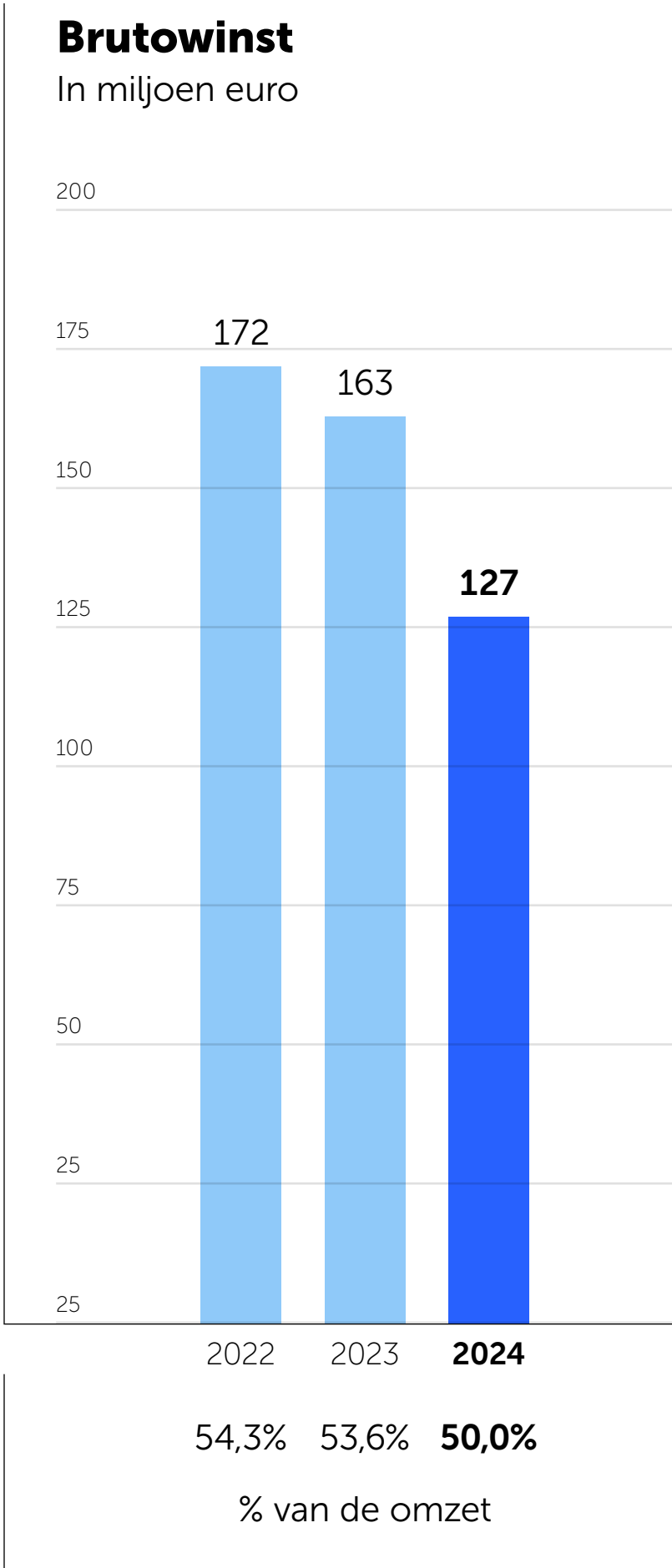
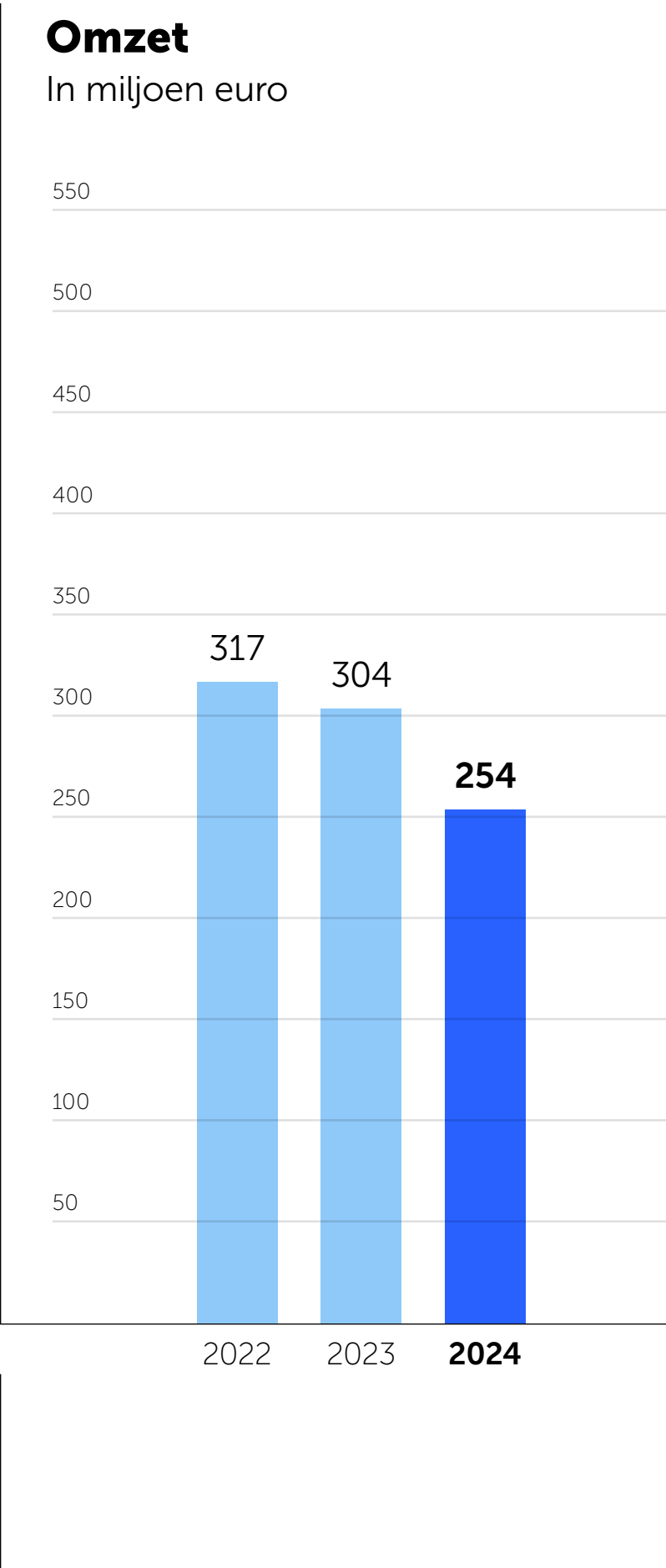
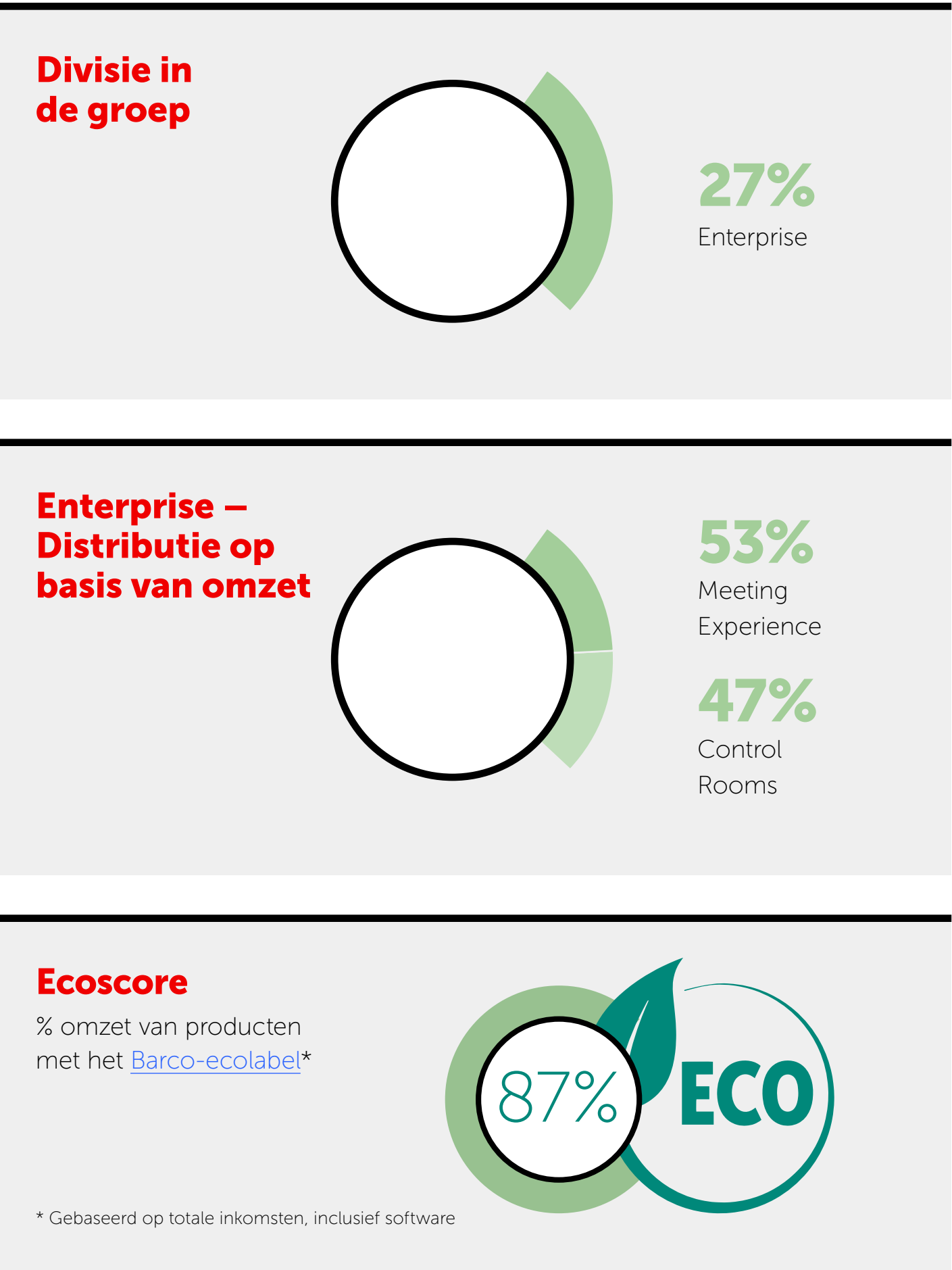
De Raad van Bestuur zal op een later tijdstip zorgvuldig beoordelen en bepalen hoe de ingekochte aandelen optimaal kunnen worden ingezet.

Meer details over de resultaten van boekjaar 2024, inclusief details per divisie, vindt u in [het financiële persbericht met de resultaten van 2024](#).

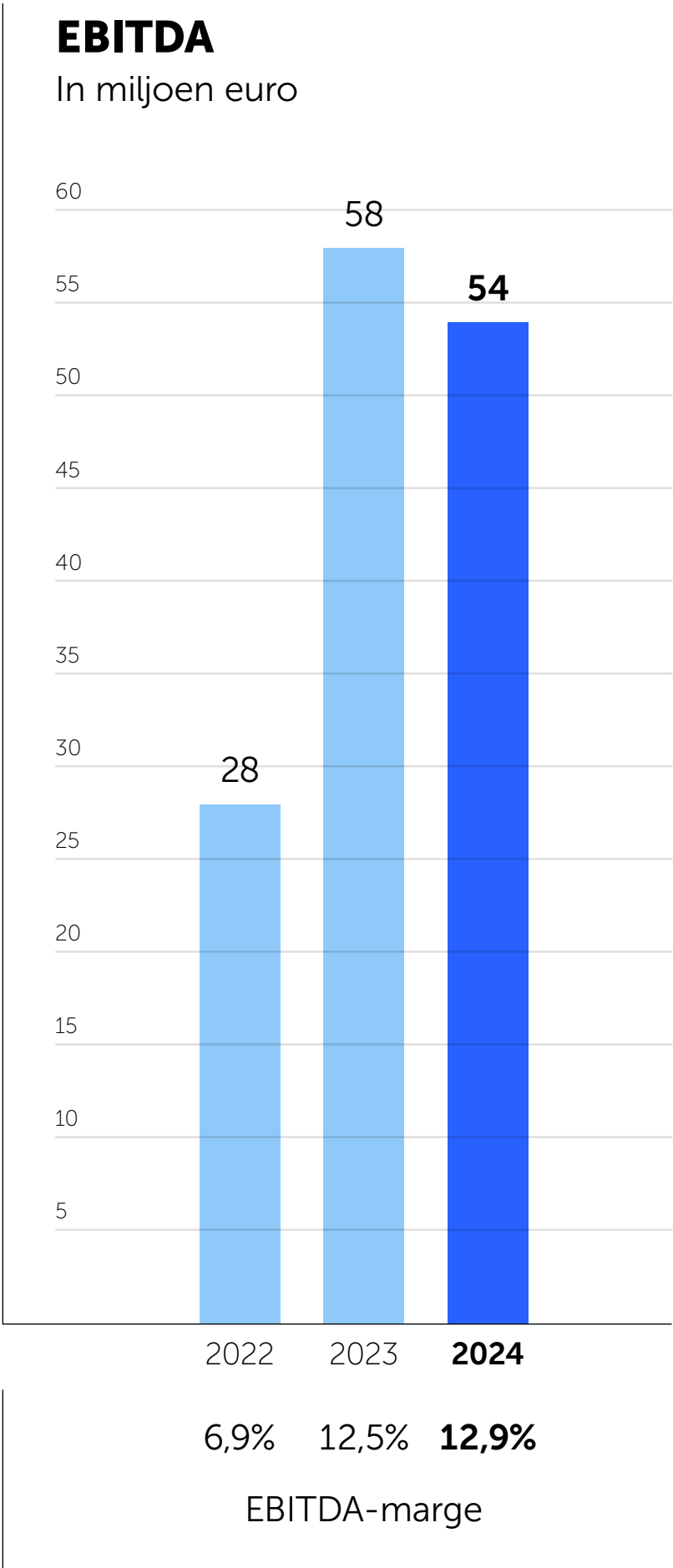
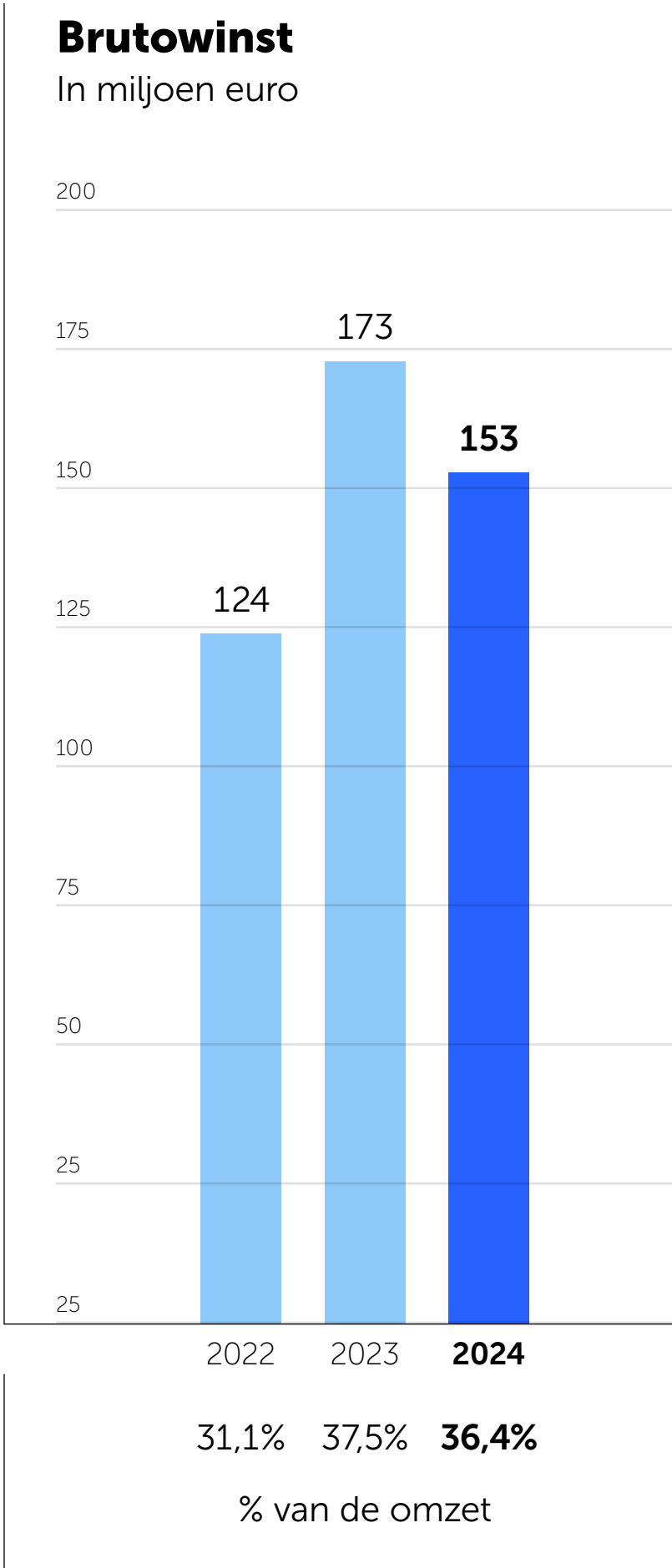
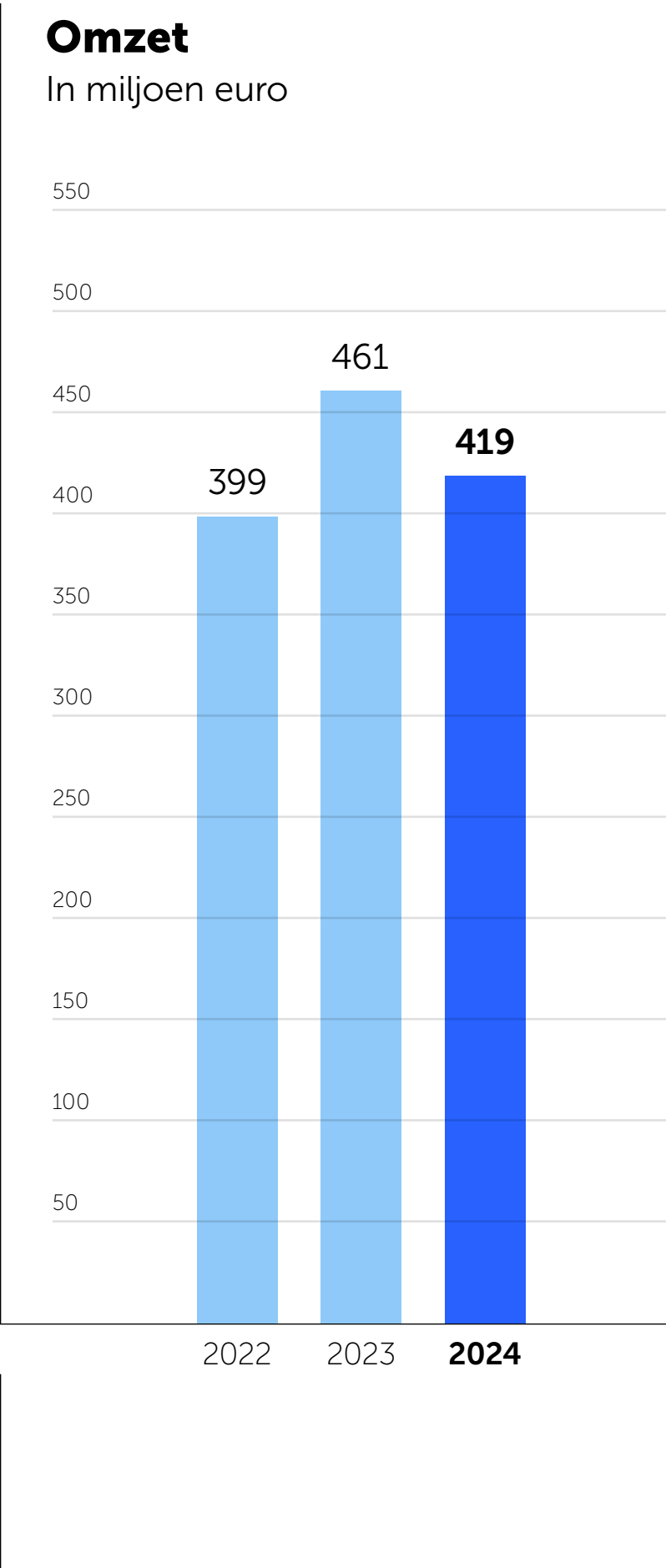
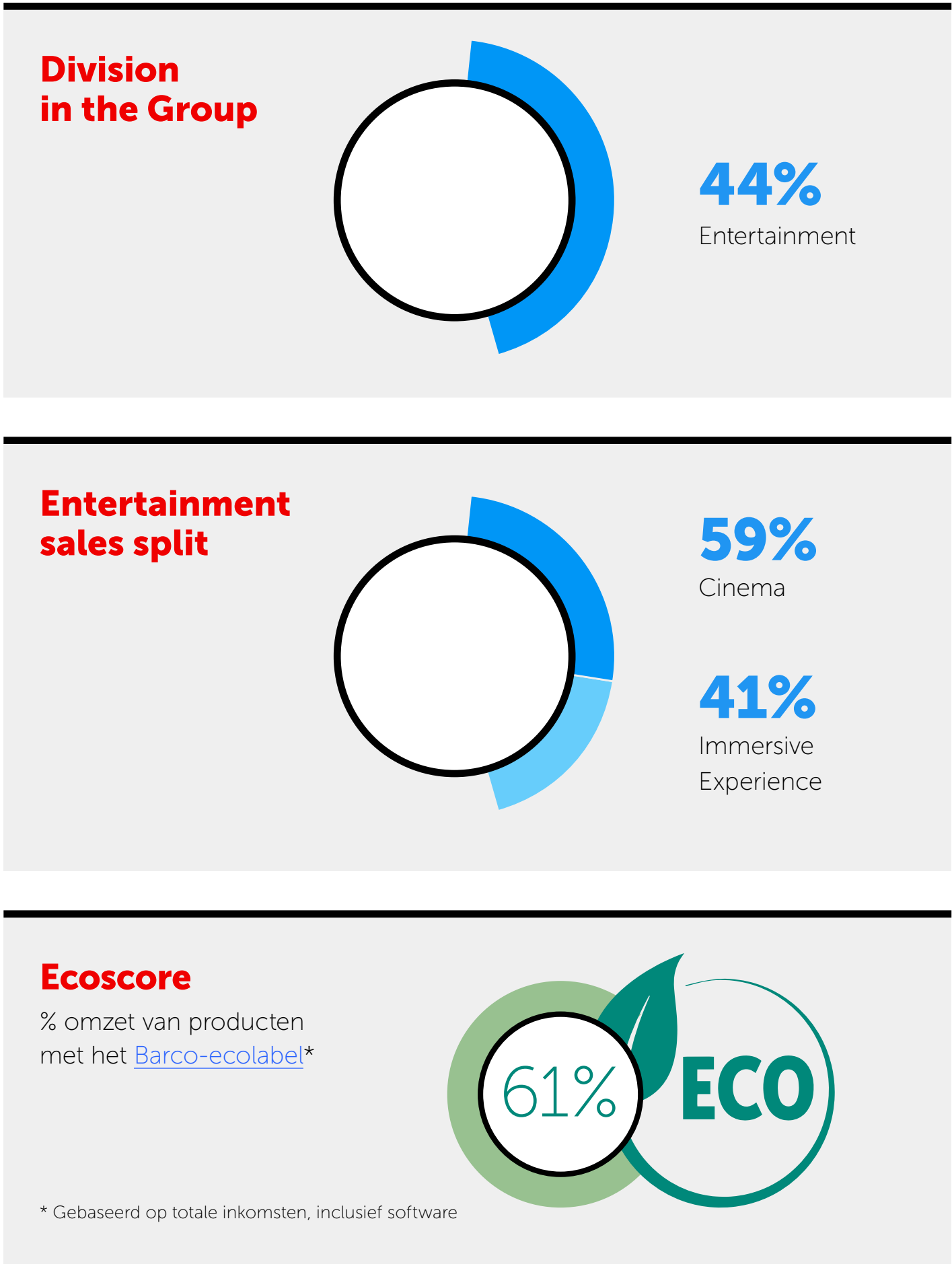
Resultaten van de Healthcare-divisie



Resultaten van de Enterprise-divisie



Resultaten van de Entertainment-divisie



Management groep

Beneluxpark 21
8500 Kortrijk – België
Tel.: +32 (0)56 89 59 00

Maatschappelijke zetel

President Kennedypark 35
8500 Kortrijk – België
Tel.: +32 (0)56 89 59 00
Btw BE 0473.191.041
RPR Gent, afdeling Kortrijk

Beursnotering

Euronext Brussels

Financiële informatie

Meer informatie is verkrijgbaar bij het departement Investor Relations van de groep:

Willem Fransoo
Director Investor Relations
Tel.: +32 (0)56 89 59 00
E-mail: willem.fransoo@barco.com

Copyright © 2025 Barco NV

Alle rechten voorbehouden.

Realisatie

Barco Corporate Marketing &
Investor Relations Office
Focus Advertising

Barco

Beneluxpark 21
8500 Kortrijk – België