

RESULTATEN VOOR HET VOLLEDIGE JAAR 2024

Sterke kasstroomgeneratie in een uitdagend jaar

Kortrijk, België, 11 februari 2025, 7.00 uur – Vandaag heeft Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) de resultaten bekendgemaakt voor de periodes van zes en twaalf maanden afgesloten op 31 december 2024.

Hoogtepunten boekjaar 2024

- **De bestellingen bedroegen € 990,6 miljoen** (-7% jaar op jaar) en **de omzet € 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**
- **De brutowinstmarge bedroeg 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
- **De EBITDA bedroeg € 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** van € 63,0 miljoen tegenover € 80,2 miljoen in 2023
- Lancering van meer dan **10 nieuwe producten** tijdens het jaar
- Opening van een **nieuwe fabriek voor Entertainment** in Wuxi, China, in mei 2024
- Voorstel om het **bruto dividend te verhogen naar € 0,51** per aandeel ten opzichte van € 0,48 vorig jaar
- Opstart van een aandeleninkoopprogramma, met het plan om Barco-aandelen in te kopen voor een bedrag van maximaal €60 miljoen euro over de komende 12 maanden.

Executive summary

Toplijn van de groep – tweede jaarhelft op het niveau van vorig jaar, na een zwak eerste halfjaar; Noord- en Zuid-Amerika groeiden terwijl EMEA en APAC een daling kenden

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 zwakke marktomstandigheden, 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, waar Cinema een sterke groei liet optekenen in het vierde kwartaal. EMEA had te lijden 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 terugtrok uit verschillende markten als onderdeel van zijn herstructurering.

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, met een belangrijke toename voor Entertainment jaar op jaar.

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 voorraadmiveaus van klanten waren genormaliseerd. De productmix verschoof naar meer software-gebaseerde producten.

Enterprise daalde met 18% in bestellingen en 16% in omzet. Meeting Experience had te maken 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 richt zich in zijn toekomstige ontwikkeling op het CTRL-softwareaanbod. Ondanks de stopzetting van de activiteiten in verschillende APAC-landen bleef de omzet van Control Rooms stabiel, met groei in Noord- en Zuid-Amerika.

Entertainment had bestellingen en een omzet van respectievelijk -7% en -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 omzet over het hele jaar die zeer dicht bij die van vorig jaar lag. Immersive Experience kon in lastige marktomstandigheden een vergelijkbaar aantal bestellingen binnenhalen als vorig jaar. De omzet was lager dan vorig jaar, 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, voornamelijk in Healthcare, waar de brutowinstmarge aanzienlijk verbeterde. Bij Enterprise daalde de brutowinstmarge door lagere volumes als gevolg van voorraadcorrecties bij

klanten, terwijl bij Entertainment de brutowinstmarge daalde in Immersive Experience als gevolg van een ongunstige productmix en een lager volume.

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 gehandhaafd ter ondersteuning van de vele nieuwe productintroducties. De EBITDA-marge kende een aanzienlijke verbetering in het tweede halfjaar, tot 16,7%, tegenover 8,1% in de eerste helft. Die verbetering was het gevolg van hogere volumes, een gunstigere productmix en de positieve impact van de sale-leaseback van een gebouw in de Verenigde Staten.

De vrije kasstroom voor 2024 steeg aanzienlijk tot 110,3 miljoen euro tegenover 38,0 miljoen euro voor 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, nadat de nieuwe fabrieken in China voltooid waren. De inkomsten uit de sale-leaseback van een gebouw in de Verenigde Staten zorgden voor een bijkomend positief effect.

Citaat van de CEO, An Steegen

An Steegen gaf de volgende toelichting: "In 2024 hadden we te maken met verschillende uitdagingen op het vlak van omzet, hoewel we een belangrijk contrast zagen tussen Noord- en Zuid-Amerika – waar groei werd geboekt in de drie divisies – en EMEA en APAC, die te kampen hadden met zwakke marktomstandigheden. Het eerste halfjaar werd gekenmerkt door de normalisering van voorraden bij klanten in Healthcare en Meeting Experience en een zwakke Cinema-markt. We waren tevreden om vast te stellen dat de situatie in de tweede helft verbeterde, mede dankzij de vele nieuwe productintroducties.

We hebben dit jaar belangrijke strategische mijlpalen bereikt met de opening van een nieuwe productie-eenheid in Wuxi, China, en de lancering van tal van nieuwe innovatieve producten. Tijdens het jaar hebben we de kosten onder controle gehouden en een sterke vrije kasstroom gegenereerd. Ik wil al onze teams bedanken voor de vooruitgang die we hebben geboekt. Samen zijn we vastbesloten om ons te blijven richten op innovatie en groei in het volgende jaar.

We beginnen 2025 in een context van genormaliseerde voorraadniveaus in de kanalen, en met het positieve vooruitzicht van de full-year impact van de nieuwe productintroducties van vorig jaar, de voordelen van onze lopende transformatie naar meer software, en de efficiëntie van verdere investeringen in automatisering en focused factories."

In 2024 kregen we te maken met verschillende uitdagingen op het vlak van omzet. Ondertussen hebben we belangrijke strategische mijlpalen bereikt met de opening van een nieuwe productie-eenheid en de lancering van tal van nieuwe innovatieve producten.

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

De Raad van Bestuur van Barco zal aan de algemene vergadering voorstellen om een dividend van 0,51 euro (bruto) per aandeel uit te keren, een stijging met 0,03 euro in vergelijking met het dividend van 0,48 euro van vorig jaar.

Aandeleninkoopprogramma

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

Gesteund door een robuuste vrije kasstroomgeneratie en een sterke balans, heeft de Raad van Bestuur besloten een aandeleninkoopprogramma te starten, met het plan om Barco-aandelen in te kopen voor een bedrag van maximaal €60 miljoen euro over de komende 12 maanden.

De Raad van Bestuur zal op een later tijdstip zorgvuldig beoordelen en bepalen wat de optimale aanwending van de ingekochte aandelen zal zijn.

Deel 1: Geconsolideerde resultaten voor het boekjaar 2024

1.A. Update van financiële resultaten

Bestellingen en orderboek

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 990,6 miljoen euro, een daling met 7% tegenover 1.061,6 miljoen euro een jaar geleden. Hoewel de bestellingen in Noord- en Zuid-Amerika een stijging kenden, werden deze meer dan geneutraliseerd door een sterke daling in EMEA en in mindere mate in APAC. Beide business units van Healthcare lieten een groei in bestellingen optekenen, terwijl Enterprise en Entertainment een daling vertoonden.

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23
Bestellingen	990,6	1.061,6	1.058,4	978,8	-7%

Orderboek

Het orderboek kende aan het einde van het jaar een recordhoogte van 563,7 miljoen euro, tegenover 494,8 miljoen euro aan het einde van 2023. Het orderboek voor Entertainment groeide aanzienlijk, en dit voor beide business units. Het orderboek voor Healthcare groeide licht, terwijl dat van Enterprise licht daalde, vooral door Control Rooms. De book-to-billverhouding voor het volledige jaar 2024 bedroeg meer dan 1.

(in miljoen euro)	31 dec 2024	31 dec 2023	31 dec 2022	31 dec 2021	Vershil t.o.v. FY23
Orderboek	563,7	494,8	496,5	487,0	+14%

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23
Healthcare	271,5	254,9	319,7	329,8	+7%
Enterprise	250,6	304,9	281,3	262,4	-18%
Entertainment	468,5	501,8	457,4	386,6	-7%
Groep	990,6	1.061,6	1.058,4	978,8	-7%

Opsplitsing van bestellingen per regio

	FY24	FY23	FY22	FY21	Verskil t.o.v. FY23 (in nominale waarde)
Amerika	52%	46%	43%	37%	+6%
EMEA	30%	36%	37%	37%	-24%
APAC	18%	18%	20%	26%	-5%
Groep	100%	100%	100%	100%	-7%

Omzet

De omzet voor 2024 bedroeg 946,6 miljoen euro, 10% lager dan in 2023, of 9% lager bij constante wisselkoersen. Enterprise daalde het meest, voornamelijk als gevolg van de voorraadcorrecties bij partners in de verkoopkanalen van Meeting Experience in het eerste halfjaar. Healthcare had ook te maken met voorraadcorrecties in het eerste halfjaar, maar knoopte terug aan met groei in het tweede halfjaar. In Entertainment lag de omzet van Cinema dicht bij die van vorig jaar, ondanks de nasleep van de stakingen van Hollywood scenaristen in het eerste halfjaar. De omzet van Immersive Experience daalde met double-digit cijfers jaar op jaar in zwakke marktomstandigheden, maar kon met de introductie van nieuwe producten zijn orderboek verder opbouwen. Regionaal gezien was er een opmerkelijk contrast tussen Noord- en Zuid-Amerika, waar alle divisies groei kenden, terwijl EMEA een double-digit daling liet zien. De omzet in APAC daalde over het hele jaar, maar liet een verbetering zien in het tweede halfjaar, met een omzet die in lijn was met vorig jaar. Binnen deze regio boekte China een gematigde groei voor het hele jaar, na de daling in 2023.

Omzet

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Verskil t.o.v. FY23
Omzet	946,6	1.050,1	1.058,3	804,3	-10%
Omzet zonder wisselkoerseffecten	952,7				-9%

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Verskil t.o.v. FY23
Healthcare	273,2	285,9	341,7	261,5	-4%
Enterprise	254,1	303,8	317,2	233,1	-16%
Entertainment	419,3	460,5	399,3	309,7	-9%
Groep	946,6	1.050,1	1.058,3	804,3	-10%

Omzet per regio

	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23 (in nominale waarde)
Noord- en Zuid-Amerika	47%	40%	41%	37%	+6%
EMEA	32%	40%	38%	38%	-27%
APAC	21%	20%	21%	25%	-8%
Groep	100%	100%	100%	100%	-10%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 385,4 miljoen euro, een daling ten opzichte van 438,5 miljoen euro vorig jaar, en weerspiegelt de lagere omzet. In alle divisies werden de brutowinstmarges ondersteund door de introductie van nieuwe producten en een geleidelijke verschuiving in de productmix naar meer (ingebouwde) software. De brutowinstmarges stegen voor Healthcare, maar daalden voor Enterprise, als gevolg van voorraadcorrecties in de verkoopkanalen van Meeting Experience, en ook voor Entertainment, onder impuls van Immersive Experience. Bijgevolg daalde de totale brutowinstmarge van 41,8% vorig jaar naar 40,7%.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte kosten daalden met 4% tot 325,5 miljoen euro, in vergelijking met 338,1 miljoen euro in 2023. Gezien de lager dan verwachte omzet en de aanhoudende inflatie heeft Barco de indirecte kosten strikt onder controle gehouden, voornamelijk in Sales & Marketing en ook in Algemene en Administratieve Kosten. Voor onderzoek en ontwikkeling compenseerden de besparingen in het tweede semester ruimschoots de extra kosten in het eerste halfjaar. Die hielden verband met de vele introducties van nieuwe producten die voor het jaar gepland waren. De indirecte kosten als percentage van de omzet bedroegen 34,4% in 2024 in vergelijking met 32,2% in 2023.

- De R&D-kosten daalden tot 130,9 miljoen euro, tegenover 132,3 miljoen euro vorig jaar. De R&D-kosten als percentage van de omzet bedroegen 13,8% van de omzet, ten opzichte van 12,6% het jaar voordien.
- De verkoop- en marketingkosten daalden tot 138,1 miljoen euro, in vergelijking met 145,9 miljoen euro in 2023. De verkoop- en marketingkosten als percentage van de omzet bedroegen 14,6% van de omzet, in vergelijking met 13,9% in 2023.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 56,5 miljoen euro, in vergelijking met 59,9 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen ze 6,0%, tegenover 5,7% in 2023.

De overige bedrijfsopbrengsten bedroegen 17,1 miljoen euro tegenover 1,7 miljoen euro in 2023. De belangrijkste elementen in de overige bedrijfsopbrengsten waren de voordelen van de sale-leaseback van een gebouw in de Verenigde Staten en een hoger resultaat van CFG Barco.

EBITDA en adjusted EBIT

Een iets lagere brutowinstmarge op een lagere omzet werd gedeeltelijk gecompenseerd door lagere indirecte kosten en hogere overige bedrijfsopbrengsten. Dit resulteerde in een EBITDA van 120,8 miljoen euro, tegenover 142,5 miljoen euro in 2023. De EBITDA-marge bedroeg 12,8%, tegenover 13,6% in 2023. De EBITDA-marge bedroeg 16,7% in het tweede halfjaar, een aanzienlijke verbetering tegenover 8,1% in het eerste halfjaar. Die verbetering kwam tot stand dankzij hogere volumes, een gunstigere software-gedreven productmix en de opbrengsten van de sale-leaseback van een gebouw in de Verenigde Staten.

De EBITDA-marge per divisie was als volgt:

- De EBITDA-marge van Healthcare bedroeg 12,5%, tegenover 9,7% een jaar voordien, met verbeterde brutomarges en lagere indirecte kosten. De hogere brutowinstmarge weerspiegelde kostenefficiënties door de productie-footprint en een gunstigere software-gedreven productmix.
- De EBITDA-marge van Enterprise bedroeg 12,8%, tegenover 18,7% in 2023. Dit werd veroorzaakt door Meeting Experience, dat een lagere omzet en brutomarge had, deels als gevolg van de voorraadcorrecties in de verkoopkanalen in het eerste halfjaar. Control Rooms compenseerde deze daling gedeeltelijk, en droeg positief bij aan de EBITDA van de divisie.
- Entertainment verbeterde zijn EBITDA-marge verder tot 12,9%, tegenover 12,5% voor 2023. De EBITDA-marge in Cinema profiteerde van de uitrol van de Cinema-as-a-Service-contracten en hogere inkomsten uit diensten. In Immersive Experience zetten een ongunstige productmix en nadelige marktomstandigheden de EBITDA-marge onder druk.

FY24 (in miljoen euro)	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	273,2	34,2	12,5%
Enterprise	254,1	32,4	12,8%
Entertainment	419,3	54,1	12,9%
Groep	946,6	120,8	12,8%

De EBITDA per divisie voor 2024 ten opzichte van 2023-2021 is als volgt:

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23
Healthcare	34,2	27,8	38,4	22,4	+23%
Enterprise	32,4	56,9	60,7	14,6	-43%
Entertainment	54,1	57,7	27,5	21,5	-6%
Groep	120,8	142,5	126,5	58,5	-15%

De adjusted EBIT¹ bedroeg 77,1 miljoen euro of 8,1% van de omzet in vergelijking met 102,1 miljoen euro of 9,7% van de omzet voor 2023.

Barco boekte in totaal 11,1 miljoen euro aan herstructurerings- en waardeverminderingkosten voor het volledige jaar tegenover 10,8 miljoen euro het jaar ervoor. Deze hadden te maken met de ontslagvergoedingen gelinkt aan de herziene strategie voor Control Rooms, de sluiting van de productievestiging in Changping en verschillende andere organisatorische kostenbesparende initiatieven. Hierdoor bedroeg de EBIT in 2024 66,0 miljoen euro, in vergelijking met 91,3 miljoen euro in 2023.

Inkomstenbelastingen

De belastingen in 2024 bedroegen 12,8 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 17,3 miljoen euro in 2023 voor hetzelfde effectieve belastingtarief.

Nettoresultaat

Het nettoresultaat toerekenbaar aan de aandeelhouders over het volledige jaar bedroeg 63,0 miljoen euro, in vergelijking met 80,2 miljoen euro een jaar geleden.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) bedroeg 0,71 euro, tegenover 0,89 euro in 2023. Na verwateringseffect bedroeg de winst per aandeel 0,70 euro, in vergelijking met 0,88 euro in 2023.

¹ De adjusted EBIT is de EBIT zonder herstructureringskosten en bijzondere waardeverminderingen, zie [de begrippenlijst in het jaarverslag](#).

Kasstroom en balans

Vrije kasstroom en werkkapitaal

De vrije kasstroom voor 2024 haalde 110,3 miljoen euro, een stijging tegenover 38,0 miljoen euro vorig jaar.

De netto operationele vrije kasstroom bedroeg 161,3 miljoen euro, een verbetering van 60,5 miljoen euro jaar op jaar. Dit is het resultaat van een aanzienlijke daling van het netto werkkapitaal en was voornamelijk te danken aan lagere voorraden en hogere vooruitbetalingen van klanten.

De winstbelastingen stegen tot 26,3 miljoen euro als gevolg van verschuivingen in de betaaldatum en de roerende voorheffing op dividenden tussen dochterondernemingen.

Barco bleef verder investeren, in lijn met zijn strategie. De investeringsuitgaven bedroegen 42,6 miljoen euro (11,8 miljoen euro minder dan vorig jaar), met als twee grootste uitgavencategorieën de investeringen in onze fabrieken en in Cinema-as-a-Service. De inkomsten uit de sale-lease-back van een gebouw in de Verenigde Staten droeg eveneens positief bij tot de vrije kasstroom.

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21
Bruto operationele vrije kasstroom	101,5	138,3	127,0	50,5
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	11,3	-18,3	-35,6	-4,9
<i>Wijziging van de voorraden</i>	25,1	9,6	-70,2	4,4
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	9,8	-30,3	7,4	42,8
<i>Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal</i>	13,6	1,6	2,8	13,2
Wijziging van het nettowerkkapitaal	59,8	-37,5	-95,5	55,5
Vrije operationele kasstroom, netto	161,3	100,8	31,5	106,1
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	5,3	4,7	0,8	-1,1
<i>Belastingen op het resultaat</i>	-26,3	-13,3	-6,0	-8,4
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	140,3	92,2	26,3	96,6
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	-42,6	-54,4	-21,2	-18,8
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	12,5	0,2	8,0	0,2
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-30,0	-54,2	-13,2	-18,6
VRIJE KASSTROOM	110,3	38,0	13,1	78,0

Werkkapitaal

Het nettowerkkapitaal bedroeg 11,8% van de omzet, een aanzienlijke verbetering tegenover 16,6% eind 2023. De belangrijkste elementen die de daling veroorzaakten waren de lagere voorraden en de hogere vooruitbetalingen van klanten in Cinema.

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21
Handelsvorderingen	201,5	208,6	194,6	157,0
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	63	63	54	56
Voorraden	208,7	231,5	245,7	175,5
Voorraadrotatie	2,1	2,1	2,1	2,4
Handelsschulden	-98,9	-89,4	-121,9	-114,0
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	61	50	68	80
Overig werkkapitaal	-199,9	-176,0	-168,0	-171,7
TOTAAL WERKKAPITAAL	111,5	174,8	150,4	46,8

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven liepen van 54,4 miljoen euro in 2023 terug naar 42,6 miljoen euro, en omvatten investeringen in het Cinema-as-a-Service-model en de productie-footprint van het bedrijf. De uitgaven voor dit laatste waren lager dan vorig jaar, omdat de tweede Chinese fabriek in Wuxi klaar en operationeel was tegen medio 2024.

ROCE

Het ROCE voor het jaar 2024 bedroeg 14%, vergeleken met 17% vorig jaar.

Kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 259,0 miljoen euro op het einde van het jaar, een stijging tegenover 241,1 miljoen euro op het einde van 2023. De belangrijkste elementen die bijdroegen aan deze stijging waren de inkomende kasstromen uit de positieve vrije kasstroom, gedeeltelijk geneutraliseerd door uitgaande kasstromen voor de uitgekeerde dividenden, het aandeleninkoopprogramma en de uitkoop van de minderheidsaandeelhouder van Cinionic.

1.B. Update Sustainable Impact Journey

In 2024 introduceerde Barco zijn nieuwe duurzaamheidsstrategie "Sustainable Impact Journey", die bestaat uit drie belangrijke pijlers: De aarde beschermen, Medewerkers betrekken en de Samenleving versterken. Elke pijler wordt ondersteund door specifieke KPI's en doelstellingen die steunen op raadplegingen van stakeholders, uitgevoerd in onze dubbele materialiteits-beoordeling. Dit hoofdstuk schetst enkele hoogtepunten van de vooruitgang die we in 2024 binnen elk van deze pijlers hebben geboekt. De volledige lijst met duurzaamheids-KPI's kan worden geraadpleegd in het deel duurzaamheid van het jaarverslag.

Protecting earth

	FY24	FY23	FY22	Vershil t.o.v. FY23
% Inkomsten uit producten met ecolabel	68%	65%	50%	+3 ppts

Om de ecologische voetafdruk van zijn producten te verkleinen en de duurzaamheidsprestaties van zijn oplossingen te verbeteren, heeft Barco een ecoscoring-methodologie (met ECO-label) uitgerold in het hele bedrijf. De meeste vooruitgang kwam tot stand dankzij de omzet van Cinema en dankzij nieuwe producten met een A+ energielabel in Diagnostic Imaging. Dit werd gedeeltelijk tenietgedaan door lagere ClickShare-inkomsten. Verdere vooruitgang ten opzichte van deze KPI zal komen van nieuwe productintroducties, waarvan bijna alle een ECO-label hadden in 2024.

Engaging people

	FY24	FY23	FY22	Vershil t.o.v. FY23
Aantal medewerkers aan het einde van het jaar (FTE's)	3.135	3.370 ²	3.299 ²	-7%
Employee Engagement Score ³	73	72	/	+1

Barco heeft zijn personeelsbestand in 2024 teruggebracht tot 3.135 FTE's. Op vergelijkbare basis, en met inbegrip van de Cinionic-teams, komt dit neer op een vermindering van het personeelsbestand met 235 FTE's of 7%. Een aanzienlijk deel van deze vermindering hield verband met de sluiting van de productie-eenheid in Changping en de integratie van de activiteiten in de fabriek van Wuxi. De rest van deze inkrimping had vooral te maken met de uitrol van de strategische review van Control Rooms, de integratie van de Cinionic-activiteiten in

² Begin 2024 werd de Cinionic-organisatie geïntegreerd in de business unit Barco Cinema van de divisie Entertainment. Eind 2023 bedroeg het totaal aantal FTE's voor de Groep 3.370, opgesplitst in 3.256 voor Barco en 114 voor Cinionic. Eind 2022 was dat 3.299 FTE's, opgesplitst in 3.202 voor Barco en 97 voor Cinionic.

³ In het licht van de nieuwe duurzaamheidsstrategie heeft Barco ervoor gekozen om de medewerkersbetrokkenheid op te volgen aan de hand van een nieuwe geaggregeerde maatstaf "Employee Engagement Score", met een bredere scope die alle aspecten van de motivatie en het welzijn van de medewerkers omvat.

Barco, en tal van maatregelen in het kader van organisatorische efficiëntie en met het oog op gerichte kostenbeheersing.

De Employee Engagement Score, een geaggregeerde maatstaf om de motivatie en de betrokkenheid van Barco's medewerkers op te volgen – die deel uitmaakt van de jaarlijkse personeelsenquête – bedroeg 73, een lichte stijging ten opzichte van 2023. Positieve factoren die bijdroegen tot de stijging van deze score waren strategische afstemming en leren & ontwikkeling. Onze doelstelling is om elk jaar de Employee Engagement Score te verhogen tot een score van 75 tegen 2027.

Empowering society

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

	FY24	FY23	FY22	<i>Verskil t.o.v. FY23</i>
Net Promotor Score van klanten	54	48	44	+6

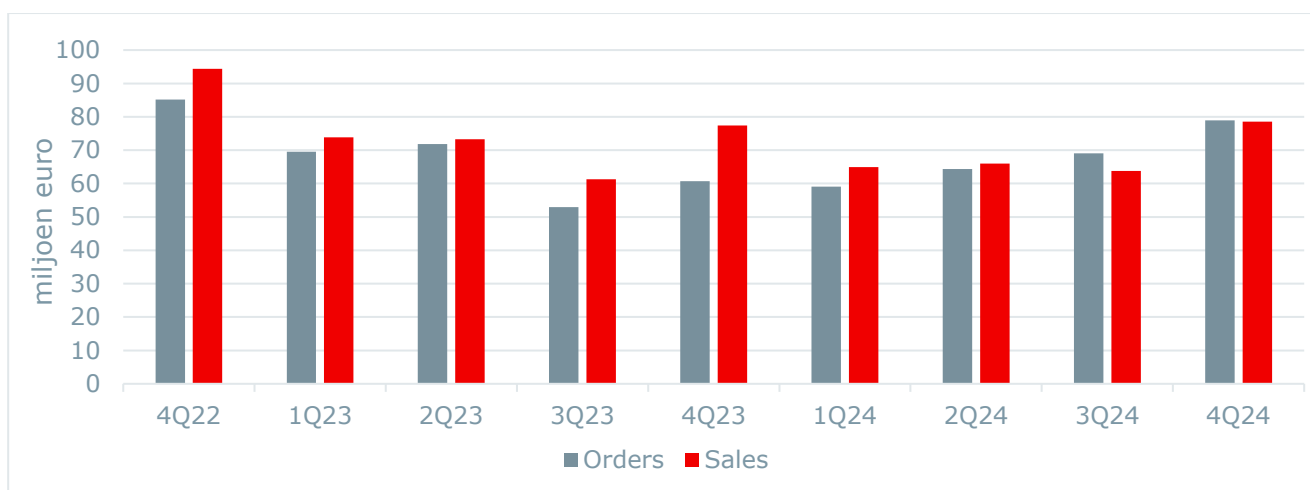
In 2024 behaalde Barco een NPS-score van 54, een stijging met 6 punten ten opzichte van het voorgaande jaar. Productkwaliteit en betrouwbaarheid dragen in belangrijke mate bij aan de NPS. In alle divisies waren er minder klachten en kon er een aanzienlijke verbetering worden vastgesteld in de waardering van de service na verkoop en in de snelheid waarmee dossiers werden opgelost. Specifiek voor ClickShare werd de ondersteuning voor eindklanten aan het begin van het jaar geïnsourced, terwijl deze functie daarvoor werd uitgevoerd door partners en wederverkopers. Dit heeft geleid tot een duidelijke verbetering van de NPS van eindklanten voor ClickShare.

Deel 2: resultaten van de divisies voor het boekjaar 2024

HEALTHCARE-divisie

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23
Bestellingen	271,5	254,9	319,7	329,8	+7%
Omzet	273,2	285,9	341,7	261,5	-4%
Brutowinst	105,5	102,9	116,4	87,2	+2%
Brutowinstmarge	38,6%	36,0%	34,1%	33,3%	+2,6ppts
EBITDA	34,2	27,8	38,4	22,4	+23%
EBITDA-marge	12,5%	9,7%	11,2%	8,6%	+2,8ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2022-2024



Healthcare liet voor 2024 7% meer bestellingen en 4% minder omzet noteren dan in 2023. De bestellingen stegen het hele jaar door kwartaal-over-kwartaal, naarmate de voorraadniveaus bij klanten terug normaliseerden. Op het vlak van omzet was Noord- en Zuid-Amerika de sterkst presterende regio met een hoge single-digit groei, terwijl EMEA en APAC een daling kenden. Dankzij de lancering van nieuwe producten trok de omzet in het tweede halfjaar aan met een groei van 3% jaar op jaar. Diagnostic Imaging was goed voor 53% van de omzet van de divisie en Surgical & Modality voor 47%, terwijl elke business unit vorig jaar bijdroeg aan ongeveer de helft van de inkomsten van de divisie.

In Diagnostic Imaging lag de omzet hoger dan vorig jaar, met een veel sterkere tweede dan eerste helft. De groei voor het jaar werd aangedreven door de regio Noord- en Zuid-Amerika, veruit de belangrijkste markt, als gevolg van een gezonde vraag naar en investering in premium diagnostische display-oplossingen. EMEA en APAC kenden een daling ten opzichte van vorig jaar, en hadden te kampen met tragere aanbestedingsprocedures en vertragingen, deels gekoppeld aan de macro-economische omstandigheden. Diagnostic Imaging kende in de loop van het jaar verschillende succesvolle productlanceringen. De 8MP radiologieportefeuille voor thuisgebruik

werd ongeveer halverwege het jaar gelanceerd. Deze portefeuille speelt in op een sterke markttrend en levert compliance en eenvoudige samenwerking voor professionals in de gezondheidszorg die van thuis uit werken, wat mogelijk gemaakt wordt via de QAWeb software. OneLook werd met succes gelanceerd in oktober en is het nieuwe vlaggenschip van het mammografieportfolio, met een toonaangevende beeldkwaliteit en geavanceerde functionaliteiten voor samenwerkingssoftware.

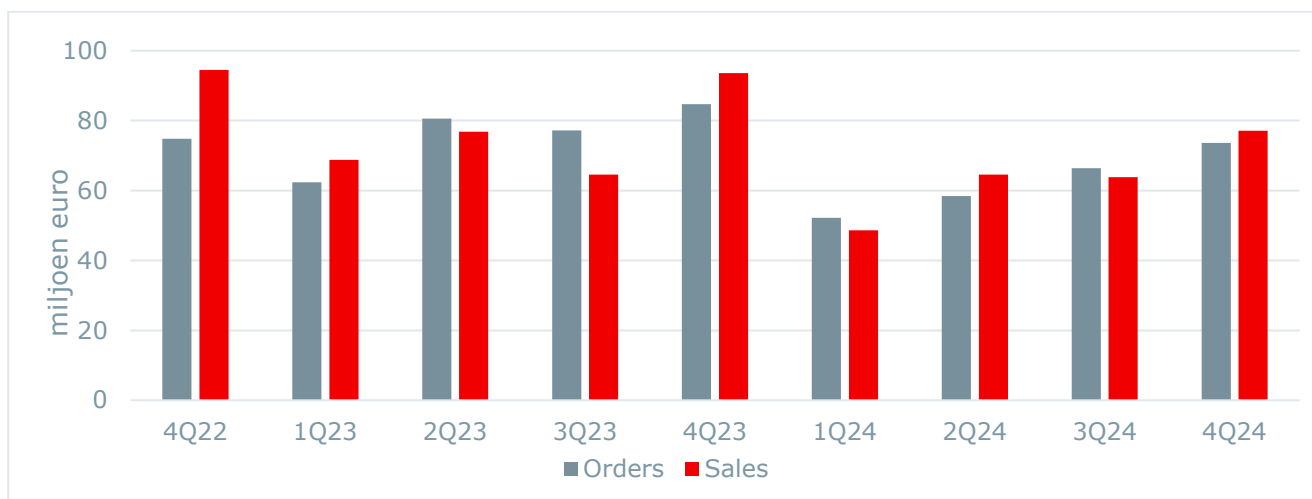
Surgical & Modality knoopte terug aan met groei in het vierde kwartaal. In de eerste helft van het jaar bleven grote klanten hun voorraadniveaus verder afbouwen. Vanaf halverwege het jaar was er een sterke toename van nieuwe bestellingen, met name voor het Nexxis-platform voor chirurgische connectiviteit, aangevoerd door de regio Noord- en Zuid-Amerika. Chirurgische producten presteerden beter dan modality producten die meer kostengedreven concurrentie ondervonden. Dit wordt opgevangen door onze wereldwijde productie-footprint. Het aandeel van inkomsten gerelateerd aan software steeg aanzienlijk.

De brutowinstmarge voor Healthcare steeg tot 38,6%, tegenover 36,0% een jaar eerder. Dit was te danken aan een gunstige productmix, waaronder meer nieuwe producten en meer (ingebouwde) software. De operationele uitgaven werden op hetzelfde niveau gehouden als vorig jaar, waardoor de inflatie meer dan gecompenseerd werd. Dit resulteerde in een EBITDA-marge die met 2,8 procentpunten steeg, van 9,7% naar 12,5%.

ENTERPRISE-divisie

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY23
Bestellingen	250,6	304,9	281,3	262,4	-18%
Omzet	254,1	303,8	317,2	233,1	-16%
Brutowinst	127,0	162,9	172,4	108,6	-22%
Brutowinstmarge	50,0%	53,6%	54,3%	46,6%	-3,6ppts
EBITDA	32,4	56,9	60,7	14,6	-43%
EBITDA-marge	12,8%	18,7%	19,1%	6,3%	-5,9ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2022-2024



De bestellingen voor Enterprise liepen met 18% terug, en kenden een geleidelijke verbetering kwartaal-over-kwartaal gedurende het jaar. De omzet kende een daling met 16% jaar op jaar. Regionaal gezien lieten Noord- en Zuid-Amerika groei optekenen, terwijl zowel EMEA als APAC een double-digit daling vertoonden. De omzet van Control Rooms lag rond het niveau van vorig jaar, terwijl die van Meeting Experience daalde. Dit resulteerde in een opsplitsing van de omzet voor de divisie van 53% voor Meeting Experience en 47% voor Control Rooms, tegenover respectievelijk 60% en 40% vorig jaar.

De omzet van Meeting Experience werd in het eerste halfjaar sterk beïnvloed door voorraadverminderingen bij onze partners in de verkoopkanalen, die tegen het einde van 2023 overtollige voorraden hadden opgebouwd als reactie op veranderende partnervoorwaarden. De totale vraag bleef zwakker dan verwacht, met een lagere verkoop dan vorig jaar, hoewel deze in de tweede helft verbeterde. Bij de agnostische systemen wist ClickShare zijn marktaandeel te behouden door zijn sterke punten op het vlak van flexibiliteit, beveiliging en gebruikerservaring. Er was toenemende kostengedreven concurrentie van vaste vergadersystemen, vooral in EMEA. In Noord- en Zuid-Amerika zijn beveiliging en vereisten met betrekking tot het land van herkomst nog belangrijker geworden, en in die regio liet ClickShare in de tweede helft van het jaar groei optekenen. Wereldwijd werd ongeveer 60% van het verkoopvolume gedreven door

P 16 / 26

ClickShare Conference, ongeveer 10% door de nieuwe ClickShare Bar en de resterende 30% door het draadloze presentatiesysteem ClickShare Present. Sinds zijn lancering werd ClickShare in meer dan 1,35 miljoen vergaderruimtes geïnstalleerd.

De omzet voor Control Rooms lag rond het niveau van vorig jaar, met een opmerkelijke groei in Noord- en Zuid-Amerika. De omzet in APAC ging erop achteruit omdat Barco zijn activiteiten in verschillende landen van die regio heeft stopgezet. Sinds de strategische herziening van midden 2023 focust Control Rooms op de Barco CTRL softwareoplossing. Die oplossing biedt veiligheid, schaalbaarheid en flexibiliteit aan zijn belangrijkste markten in nutsvoorzieningen, energie, overheid en transport. Doorheen het jaar hebben frequente software-updates voor Barco CTRL het aanbod verbeterd en de functionaliteiten uitgebreid. Meer dan 30% van de omzet was gerelateerd aan software, tegenover meer dan 20% vorig jaar, een trend waarvan wordt verwacht dat die de komende jaren nog zal voortduren. Ondertussen behield Control Rooms een relevante en up-to-date hardware portfolio in de drie toonaangevende technologieën LED, LCD en RPC.

Enterprise rapporteerde een EBITDA-marge van 12,8% voor het jaar, tegenover 18,7% vorig jaar. Er werd een significante verbetering vastgesteld, van 4,2% in de eerste jaarhelft tot 19,7% in de tweede jaarhelft. De zwakkere eerste helft kreeg te maken met lagere Meeting Experience volumes en werd gehinderd door overtollige voorraadniveaus in de kanalen. Dankzij de toename van software in de productmix kon Control Rooms zijn EBITDA-marge verhogen en een wezenlijke bijdrage leveren aan de EBITDA-marge van de divisie, na een aantal jaren van lage winstgevendheid.

ENTERTAINMENT-divisie

(in miljoen euro)	FY24	FY23	FY22	FY21	Verskil t.o.v. FY23
Bestellingen	468,5	501,8	457,4	386,6	-7%
Omzet	419,3	460,5	399,3	309,7	-9%
Brutowinst	152,8	172,6	124,1	91,7	-11%
Brutowinstmarge	36,4%	37,5%	31,1%	29,6%	-1,1ppts
EBITDA	54,1	57,7	27,5	21,5	-6%
EBITDA-marge	12,9%	12,5%	6,9%	6,9%	+0,4ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2022-2024

In 2024 rapporteerde Entertainment 7% minder bestellingen en 9% minder omzet dan in 2023. Er was een significante verbetering in het tweede halfjaar, met bestellingen en verkopen die rond het niveau van vorig jaar uitkwamen. De book-to-billverhouding was positief, met als gevolg een verdere versterking van het orderboek, vooral voor Cinema. Regionaal gezien liet Noord- en Zuid-Amerika een omzetgroei optekenen, APAC een single-digit daling en EMEA, dat te maken had met moeilijke marktomstandigheden, een double-digit daling. Binnen de divisie genereerde Cinema 59% van de omzet tegenover 41% voor Immersive Experience, terwijl hun bijdrage aan de omzet van de divisie vorig jaar respectievelijk 54% en 46% bedroeg.

De omzet van Cinema was in lijn met vorig jaar. Het jaar kwam traag op gang, met een lagere vraag als gevolg van een zwak filmaanbod, na een lange staking van de Hollywood scenaristen in 2023. Vanaf de tweede helft van het jaar verbeterden de marktomstandigheden geleidelijk, en bioscoopexploitanten over de hele wereld hervatten hun investeringen in laserprojectietechnologie. Dit vertaalde zich in operationele kostenbesparingen en een superieure beeldkwaliteit voor de bioscoopbezoekers. Het resultaat volgde met een sterk vierde kwartaal, vooral in Noord- en Zuid-Amerika. Vanaf oktober werd het pilootprogramma voor HDR

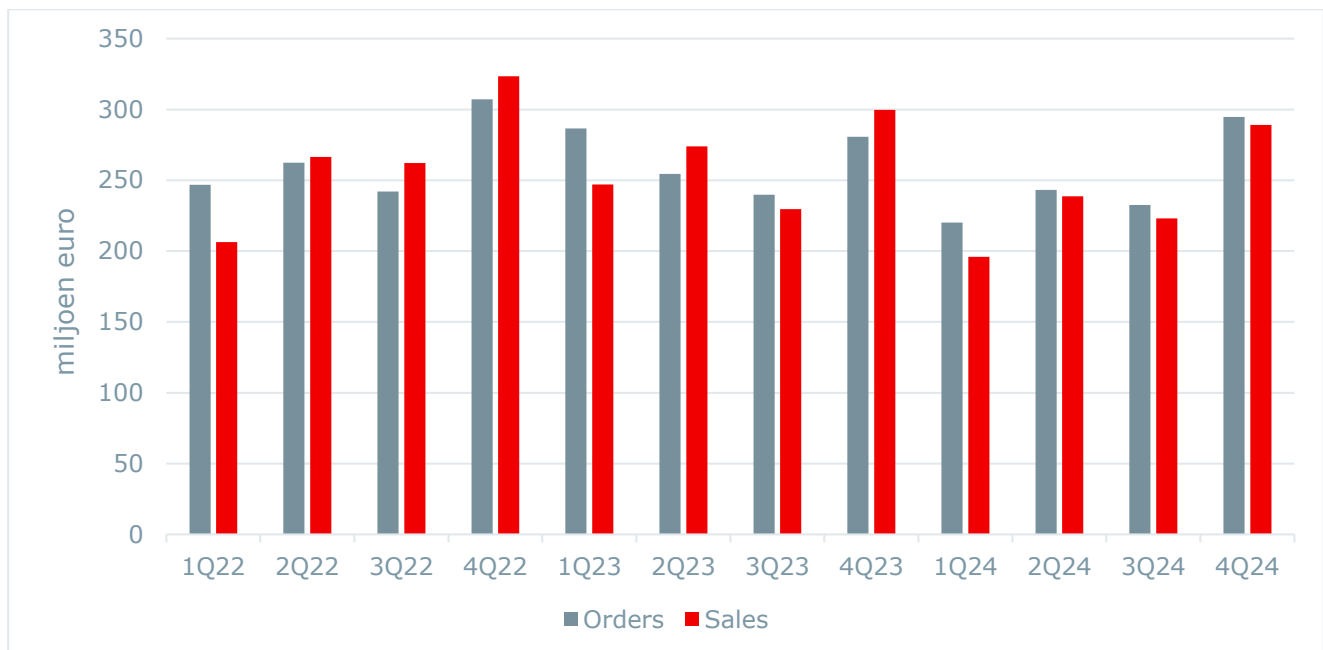
Lightsteering uitgerold op geselecteerde locaties in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Dit programma werd positief onthaald door partners en klanten.

Immersive Experience introduceerde een aantal belangrijke nieuwe producten in de tweede helft van het jaar: de I600 projector voor het middensegment, de high-end QDX-projector en de F-400 simulatieprojector, gevolgd door de Encore 3 beeldverwerkingssoftware. Het aantal bestellingen was in lijn met vorig jaar en omvatte pre-orders voor de nieuwe producten. De omzet daalde door zwakke macro-economische omstandigheden en uitgestelde investeringen, en werd beïnvloed door klanten die wachtten op de nieuwe productlancerings, vooral in de verhuurmarkt.

De brutowinstmarge van de divisie daalde met 1,1 procentpunt tot 36,4%, onder invloed van de ongunstige productmix in Immersive Experience. Door gerichte kostenbeheersing bleven de operationele uitgaven stabiel jaar op jaar, wat resulteerde in een EBITDA-marge voor de divisie die steeg naar 12,9%, ten opzichte van 12,5% vorig jaar.

Deel 3: Update voor het vierde kwartaal van 2024

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2022-2024



Bestellingen en orderboek

Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q24	4Q23	4Q22	4Q21	Verskil 4Q24 t.o.v. 4Q23
Bestellingen	294,8	280,7	307,2	288,1	+5%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Verskil 4Q24 t.o.v. 3Q24
Bestellingen	294,8	232,5	243,2	220,1	+27%

Orderboek

(in miljoen euro)	31 dec 2024	30 sep 2024	30 jun 2024	31 maa 2024	31 dec 2023
Orderboek	563,7	531,4	533,3	524,8	494,8

Omzet

Omzet jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q24	4Q23	4Q22	4Q21	Vershil 4Q24 t.o.v. 4Q23
Omzet	289,1	299,6	323,4	251,6	-4%

Omzet per divisie jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q24	4Q23	4Q22	4Q21	Vershil 4Q24 t.o.v. 4Q23
Healthcare	78,6	77,4	94,4	67,7	+2%
Enterprise	77,1	93,6	94,5	77,2	-18%
Entertainment	133,5	128,7	134,6	106,7	+4%
Groep	289,1	299,6	323,4	251,6	-4%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Vershil 4Q24 vs 3Q24
Healthcare	78,6	63,8	66,0	64,9	+23%
Enterprise	77,1	63,8	64,6	48,6	+21%
Entertainment	133,5	95,4	108,0	82,4	+40%
Groep	289,1	223,0	238,6	195,9	+30%

Deel 4: geconsolideerde resultaten voor de periode 2H24

Bestellingen en orderboek

Orderboek

(in miljoen euro)	31 dec 2024	30 jun 2024	31 dec 2023	30 jun 2023	31 dec 2022	30 jun 2022
Orderboek	563,7	533,3	494,8	505,8	496,5	537,7

Bestellingen

(in miljoen euro)	2H24	1H24	2H23	1H23	2H22	1H22
Bestellingen	527,3	463,3	520,6	541,1	549,2	509,2

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	2H24	2H23	2H22	2H21	Vershil t.o.v. 2H23
Healthcare	148,1	113,6	155,4	161,2	+30%
Enterprise	140,0	161,9	143,6	151,7	-14%
Entertainment	239,3	245,1	250,2	200,3	-2%
Groep	527,3	520,6	549,2	513,2	+1%

Bestellingen per regio

	2H24	2H23	2H22	2H21	Vershil t.o.v. 2H23 (in nominale waarde)
Noord- en Zuid-Amerika	56%	48%	43%	38%	+17%
EMEA	30%	38%	37%	40%	-20%
APAC	14%	14%	20%	22%	+5%

Omzet

Omzet

(in miljoen euro)	2H24	1H24	2H23	1H23	2H22	1H22	2H21
Omzet	512,1	434,5	529,2	520,9	585,7	472,6	438,3

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	2H24	2H23	2H22	2H21	Vershil t.o.v. 2H23
Healthcare	142,3	138,6	177,8	129,1	+3%
Enterprise	140,8	158,2	168,5	129,2	-11%
Entertainment	228,9	232,4	239,3	179,9	-2%
Groep	512,1	529,2	585,7	438,3	-3%

Omzet per regio

	2H24	2H23	2H22	2H21	Vershil t.o.v. 2H23 (in nominale waarde)
Amerika	48%	41%	42%	38%	+14%
EMEA	32%	40%	38%	39%	-22%
APAC	20%	19%	20%	24%	-2%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 212,8 miljoen euro voor het tweede halfjaar van 2024, in vergelijking met 172,6 miljoen euro voor de eerste helft en 225,5 miljoen euro voor het tweede halfjaar van 2023.

De brutowinstmarge bedroeg 41,6% tegenover 39,7% voor het eerste halfjaar en 42,6% voor het tweede halfjaar van 2023. De brutowinstmarge verbeterde jaar op jaar voor Healthcare, dankzij nieuwe producten en meer (ingebouwde) software. In Entertainment en Enterprise daalde de brutowinstmarge door een ongunstige productmix.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte uitgaven daalden zowel nominaal als in verhouding tot de omzet, en bedroegen 163,4 miljoen euro of 31,9% van de omzet, in vergelijking met 171,6 miljoen euro of 32,4% van de omzet voor het tweede halfjaar van vorig jaar. Dit weerspiegelt de bedrijfsbrede focus op kostenbeheersing als reactie op een lager dan verwachte omzet en het absorberen van inflatoire kostendruk.

- De R&D-kosten bedroegen 64,4 miljoen euro, tegenover 68,6 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 12,6% van de omzet, in vergelijking met 13,0% voor het tweede halfjaar van 2023.
- De verkoop- en marketingkosten daalden tot 70,2 miljoen euro, in vergelijking met 72,1 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2023. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,7% van de omzet in het tweede halfjaar van 2024, in vergelijking met 13,6% in het tweede halfjaar van 2023.

- De algemene en administratiekosten bedroegen 28,7 miljoen euro, of 5,6% van de omzet, in vergelijking met 31,0 miljoen euro of 5,8% van de omzet in het tweede halfjaar van 2023.

De overige bedrijfsopbrengsten bedroegen 14,4 miljoen euro tegenover 0,8 miljoen euro in hetzelfde halfjaar van 2023, een stijging die te danken is aan de sale-leaseback van een gebouw in Amerika en het resultaat van de joint venture CFG Barco.

EBITDA en adjusted EBIT

De EBITDA bedroeg 85,7 miljoen euro tegenover 77,5 miljoen euro in het tweede halfjaar van vorig jaar, gedeeltelijk dankzij de stijging van de overige bedrijfsresultaten. De EBITDA-marge bedroeg 16,7% in het tweede halfjaar, tegenover 14,6% in de tweede helft van 2023.

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

2H24 (in miljoen euro)	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	142,3	22,7	16%
Enterprise	140,8	27,7	19,7%
Entertainment	228,9	35,2	15,4%
Groep	512,1	85,7	16,7%

De EBITDA per divisie voor 2H24 ten opzichte van 2H23 is als volgt:

(in miljoen euro)	2H24	2H23	2H22	2H21	Verskil t.o.v. 2H23
Healthcare	22,7	13,1	16,8	6,6	+73%
Enterprise	27,7	34,0	33,4	9,0	-19%
Entertainment	35,2	30,4	30,2	15,5	+16%
Groep	85,7	77,5	80,3	31,0	+11%

De adjusted EBIT bedroeg 63,7 miljoen euro of 12,4% van de omzet, in vergelijking met 54,7 miljoen euro of 10,3% van de omzet in dezelfde periode vorig jaar.

Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders voor het tweede halfjaar bedroeg 54,0 miljoen euro of 10,5% van de omzet, in vergelijking met 46,9 miljoen euro of 8,9% van de omzet in het tweede halfjaar van 2023.

Conference call

Op 11 februari 2025 om 9.00 u CET (3.00 u EST) organiseert Barco een video call met investeerders en analisten om de resultaten van 2024 te bespreken. De CEO, CFO en IRO van Barco zullen de video call organiseren.

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

Bijkomende informatie

Verslag van de commissaris

De wettelijke auditor, PwC Bedrijfsrevisoren BV vertegenwoordigd door Lien Winne, handelend namens Lien Winne BV, heeft op 10 februari 2025 een goedkeurend verslag uitgebracht over de geconsolideerde jaarrekening van de onderneming per en voor het jaar 2024 eindigend op 31 december 2024, en heeft bevestigd dat de in het bijgevoegde ontwerp van persbericht gerapporteerde boekhoudkundige gegevens in alle materiële opzichten consistent zijn met de rekeningen waaruit ze zijn afgeleid.

De wettelijke auditor, PwC Bedrijfsrevisoren BV vertegenwoordigd door Lien Winne, handelend namens Lien Winne BV, heeft een goedkeurend limited assurance verslag uitgebracht over de geconsolideerde duurzaamheidsverklaring, en heeft bevestigd dat de in het persbericht gerapporteerde duurzaamheidsgegevens in alle materiële opzichten consistent zijn met de geconsolideerde duurzaamheidsverklaring waaruit ze zijn afgeleid.

Voor meer informatie

Willem Fransoo, Director Investor Relations
+32 56 89 59 00 of willem.fransoo@barco.com

Financiële kalender 2025

Woensdag 16 april
Donderdag 24 april

Woensdag 16 juli
Woensdag 15 oktober
Donderdag 23 oktober

Trading update 1Q25
Jaarlijkse algemene vergadering van
aandeelhouders
Aankondiging van de resultaten 1H25
Trading update 3Q25
Capital Markets Day 2025

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

Disclaimer

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

Over Barco

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

Barco is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB), en realiseerde een omzet van 947 miljoen euro in 2024.

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

Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2025