

## Barco: healthcare onder de loep

**Medio november** kregen we de gelegenheid een bezoek te brengen aan de professionele beurs Medica 15 te Düsseldorf op uitnodiging van Barco, waar het aanwezig was met 2 standen. Dit is een goede gelegenheid om ons licht te laten schijnen op het segment healthcare.

De basis van het segment healthcare wordt gevormd door de schermen voor medische beeldvorming die tot in 2009 onder medical imaging gegroepeerd werden. In 2010 werden ze even samengevoegd onder het segment monitoring, control & medical, maar vanaf 2011 ontstond het segment healthcare. In de jaren 2007/09 bedroeg de omzet ongeveer 120 miljoen euro, maar door de overname van het Italiaanse FIMI in 2009, de overname van JAOTech in 2011 en de lancering van Nexxis (intern ontwikkeld) evolueerde het omzetcijfer richting 200 miljoen euro. In 2014 was healthcare goed voor 18 % van Barco's groepsomzet, evenals 18 % van de EBITDA van de groep.

In 2014 was diagnostische beeldvorming goed voor 90% (168 miljoen euro) van de segmentomzet, toepassingen voor de operatiekwartieren vertegenwoordigden 7% (13 miljoen euro) van de segmentomzet, interactieve patiëntenschermen stonden voor de resterende 3% (5,7 miljoen euro). In juni 2015 werd diagnostische beeldvorming nog versterkt door de overname van het Amerikaanse ADVAN, goed voor een omzet van afgerond 20 miljoen euro op jaarbasis.

**Diagnostische beeldvorming** Bij diagnostische beeldvorming gaat het om op maat gemaakte beeldschermoplossingen die in diverse medische toepassingen gebruikt worden. We denken hierbij aan radiologie, mammografie, tandartspraktijken, operatiekwartieren enzoverder. In dit domein beschikt Barco over een heel sterke marktpositie wereldwijd. De strategische focus voor de nabije toekomst is een toename van de penetratie in groeiemarkten en meer bepaald in China, bijvoorbeeld via het uitbouwen van een distributienetwerk en gebruik makend van lokale productie.

**Operatiekwartieren** De (digitale) toepassingen voor operatiekwartieren worden on-

derverdeeld in beeldschermen (met hoge 4K-resolutie) en in IP-geconnecteerde systemen (Nexxis), elk goed voor ongeveer de helft van dit subsegment. 40% van de omzet wordt in de geografische zone EMEA (Europa, Midden-Oosten en Afrika) gerealiseerd, 40% in Noord-Amerika en de resterende 20% in Azië. Dit domein kan een van de belangrijke groeipolen worden van Barco Healthcare en deels van Barco zelf.

Op Medica kregen we de kans om de standen van 3 bedrijven die Barco-producten in hun aanbod integreren, te bezoeken, met name Alvo Medical (Pools familiebedrijf), de Japanse multinational Olympus en Karl Storz (Duits familiebedrijf). Van de verantwoordelijken van elk van deze bedrijven kregen we te horen dat ze heel enthousiast zijn over de producten en oplossingen van Barco. Olympus en Karl Storz stelden zelf dat ze het



jammer vonden dat ze geen exclusiviteit hadden bekomen. Vooral de 4K-schermen spreken tot de verbeelding van de gebruikers, meer zelfs dan 3D-schermen. We moeten wel toegeven dat Olympus praktisch geen enkel Barco-scherm op zijn stand had, maar wel de Nexxis-toepassing. Uit gesprekken met de Barco-verantwoordelijken leerden we dat Barco vandaag heel succesvol is in zijn kernmarkten België, Nederland en Duitsland. Bij de installatie van nieuwe operatiekwartieren in deze 3 landen kan Barco een marktaandeel van meer dan 75% claimen (in feite meer begrepen we tussen de lijnen). Ondertussen werden ook de eerste projecten in de VS en in Azië binnen gehaald.

**Patiëntenschermen** De activiteit in interactieve patiëntenschermen verwierf Barco door de overname van het Britse JAOTech in 2012, deze was ook aanwezig op Medica met een eigen stand. Tot dusver is deze

acquisitie nog niet echt een succes gebleken. Het bleek dat de toepassing te duur was en niet kwalitatief genoeg. Tevens werd gedacht dat Barco de integratie van deze toepassing zelf zou kunnen uitvoeren, maar dit bleek in de praktijk minder haalbaar. In de voorbije maanden werd dan ook gewerkt aan een redesign en aan de positionering van het systeem en werd besloten om partners te zoeken voor de integratie. Een van die partners is het Britse Hospedia waarvoor Barco 15.000 terminals leverde in het kader van een vernieuwingsprogramma bij 21 Britse ziekenhuizen.

Op de stand kregen we een demonstratie van 2 soorten terminals. Enerzijds een terminal die gebruikt kan worden bij metingen (bloeddruk, hartslag en temperatuur) door de verpleegster, anderzijds een terminal voor de patiënt en verpleegster voor allerlei Internet- en mediatietoepassingen en voor de patiëntopvolging.

We hebben nog steeds een conservatief koersdoel van 66 euro. We wijzen er ook nog op dat Barco een cash positie heeft van iets minder dan 200 miljoen euro, goed voor ongeveer 25% van de huidige beurswaarde. Mocht dit bedrag aan het werk gezet kunnen worden, bijvoorbeeld via een overname, dan zal ons koersdoel zeker opwaarts aangepast worden.



GERT DE MESURE  
 REDACTIE 25 NOVEMBER 2015  
 KOERS 59,60 EURO  
[WWW.BARCO.BE](http://WWW.BARCO.BE)

