

## Barco: Beleggers te voortvarend?

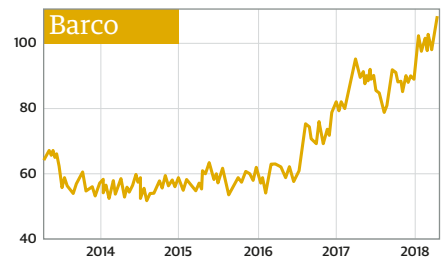
OOK BARCO HOUDT ZICH aan een beperkte trading update. Het geeft een overzicht van de omzet verdeeld over de segmenten, van de inkomende bestellingen en van het orderboek. De cijfers zijn niet echt bijzonder met een daling van 3% van de inkomende bestellingen, een orderboek dat 2,2% daalt en een omzet die licht (-0,4%) achteruit gaat. Er moet wel bij gezegd worden dat bij gelijke wisselkoersen de omzet 7% (!) gestegen zou zijn. Bij de segmenten zien we wel grotere bewegingen zoals een omzetsdaling van 10% in entertainment (omvat digitale cinema), een stevige omzettoename van 15,2% bij enterprise (omvat ClickShare en de controlekamers) en een lichte

omzetstijging van 2,5% in healthcare. De onderliggende trend bij de 3 segmenten ligt in het verlengde van wat in 2017 opgetekend werd, maar is iets meer uitgesproken: een grotere daling bij entertainment, meer groei bij enterprise en iets lagere groei bij healthcare. Door dat meer uitgesproken karakter bij enterprise verhogen we ons koersdoel van 93 naar 96 euro, traditioneel is dit zonder rekening te houden met groei na het lopende jaar. We merken wel dat sommige beurshuizen met iets agressievere koersdoelen naar buiten komen, zelfs na deze trading update. We zien ook dat de gemiddelde analistenschattings voor de winst per aandeel voor 2019 in de voorbije 3

(in miljoen euro)	17KW1	18KW1	% 17/18
Inkomende bestellingen	284,5	276,0	-3,0 %
Orderboek	354,8	347,0	-2,2 %
Omzet	246,2	245,2	-0,4 %
Entertainment	122,6	110,3	-10,0 %
Enterprise	64,6	74,4	15,2 %
Healthcare	59,1	60,6	2,5 %

maanden gestegen is van 5,75 naar 6,36 euro. We vrezen dat de markt iets te voorbarig is en we zouden dus niet achter de koers aanhollen.

Gert De Mesure  
Redactie 21 april 2018  
Koers 108 euro  
[www.barco.be](http://www.barco.be)



## Van de Velde: Stijlbreek en omzetwaarschuwing

MINDER DAN 2 MAAND na de analistenvergadering waarbij enkele objectieven voor 2018 werden bekend gemaakt, moet het management deze al inslikken. Zo zal de omzet in 2018 eerder stabiel blijven tot licht dalen. De lancering van de nieuwe lijn in badmode Marie Jo Swim en de omzetgroei in de nieuwe kanalen zijn niet voldoende om de trage start van de verkoop in de traditionele kanalen te compenseren.

Een mindere omzetgroei gecombineerd met de hoog blijvende investeringen in marketing, IT-systemen, de bevoorradingsketen en in personeel met meer digitale vaardigheden, zal ervoor zorgen dat de winstontwikkeling serieuze druk te verwerken zal krijgen. Tot dusver de commentaren uit de trading update.

Dat de omzet via de traditionele kanalen tegenvalt, verbaast ons niet onmiddellijk. Bij de analistenvergadering eind februari werd immers weinig of geen aandacht besteed aan die traditionele kanalen. Over de eigen winkels werd ook met geen woord gerept.

### Spots op digitaal

DE VOORBIJE JAREN GING er misschien teveel aandacht naar die eigen winkels,

vooral dan naar de Amerikaanse, waar het overgenomen Intimacy in het sukkelstraatje bleef ondanks verwoede inspanningen en ingrepen. Op onze vragen over de geografische verkoopprestaties werd ontwijkend geantwoord. De analistenvergadering stond volledig in het teken van IT-systemen, van digitale initiatieven en van nieuwe vaardigheden. We zeggen niet dat deze zaken niet nodig zijn, ze waren in het verleden misschien onderbelicht, maar het management zou toch zeker voldoende aandacht moeten blijven besteden aan hetgeen opgebouwd is geweest in de voorbije jaren.

### Overgangperiode

FEIT IS DAT WE een overgangperiode tegemoet gaan in de welke veel geïnvesteerd wordt en de resultaten niet onmiddellijk zichtbaar zullen zijn. We gaan er wel niet van uit dat het management 'met opzet' slechte resultaten zou presenteren, zoals in een krant gesuggereerd werd, met de bedoeling het bedrijf goedkoop van de beurs te halen.

Wel is het zo dat de raad van bestuur een nieuwe CEO met een totaal ander profiel heeft binnen gehaald die verder moet bou-

wen op hetgeen in de voorbije jaren gerealiseerd is. Hij moet het bedrijf klaarmaken voor verdere groei in een sterk wijzigende omgeving. Dat dit met extra kosten gepaard zal gaan, mag niet verbazen. Dat het ook gepaard gaat met een dip in de omzet, was wel niet voorzien.

We verlagen ons koersdoel van 44 euro van eind februari 2018 naar 38,5 euro vandaag. We zouden de bestaande posities behouden en zijn niet gehaast om (bij) te kopen. We willen eerst de eerste positieve effecten zien van de verschillende initiatieven die genomen worden.

Gert De Mesure  
Redactie 21 april 2018  
Koers Van de Velde 34,05 euro  
[www.vandavelde.eu/nl](http://www.vandavelde.eu/nl)

