

RESULTATEN VOOR HET VOLLEDIGE JAAR

32% omzetgroei met aanzienlijke verbetering van de winstgevendheid, een goede uitgangspositie voor winstgevende groei op langere termijn voor Barco

Kortrijk, België, 9 februari 2023, 7.30 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 2022.

Financiële hoogtepunten boekjaar 2022¹

- **Bestellingen** € 1.058,4 miljoen, +8% ten opzichte van 2021
- **Omzet** € 1.058,3 miljoen, +32% ten opzichte van 2021 (+24% zonder wisselkoerseffecten)
- **Orderboek** aan het einde van het jaar € 496,5 miljoen, € 9,5 miljoen hoger ten opzichte van einde van het jaar 2021
- **EBITDA** € 126,5 miljoen of 12,0% van de omzet tegenover € 58,5 miljoen in 2021
- **Adjusted EBIT** € 90,1 miljoen, in vergelijking met € 19,4 miljoen in 2021
- **Vrije kasstroom** € 13,1 miljoen tegenover € 78,0 miljoen in 2021
- **Nettowinst** € 75,2 miljoen tegenover € 8,9 miljoen in 2021
- Voorstel om het **brutodividend te verhogen naar 0,44 euro** per aandeel ten opzichte van 0,40 euro vorig jaar

Executive summary

Toplijn van de groep – sterke toename van omzet en bestellingen in alle divisies

Het aantal bestellingen voor 2022 lag met 1.058,4 miljoen euro 8% hoger dan in 2021. Dit resultaat kwam er onder impuls van een stevig herstel van de vraag in alle divisies.

De omzet voor het jaar steeg met 32% tot 1.058,3 miljoen euro, en bereikte zo bijna het niveau van voor de pandemie in 2019. Met uitzondering van China boekten alle regio's een omzet op het niveau van 2019. We verwachten dat de Chinese activiteit zal aantrekken vanaf het tweede kwartaal 2023.

¹ Alle definities voor alternatieve prestatie maatstaven (APM's) zijn beschikbaar in de verklarende woordenlijst die beschikbaar is op de investor portal van Barco (<http://www.barco.com/en/about-barco/investors>)

Jaar op jaar lieten alle divisies een double-digit omzetgroei optekenen. De gestage verbetering op het vlak van toelevering de tweede helft van 2022, liet een snellere uitlevering uit het orderboek toe. Het orderboek dat op jaareinde nog steeds een recordniveau haalde, bedroeg eind december 2022 496,5 miljoen euro; dit is meer dan 50% boven het niveau van eind 2019.

Omzetprestaties per divisie – herstel bevestigd in alle divisies en business units

In Healthcare bleef het aantal bestellingen aanhouden gedurende het hele jaar 2022. Dit weerspiegelt de herneming van de vraag, zowel in de markten Diagnostische Beeldvorming als Surgical & Modality, en dit in alle regio's, met inbegrip van China. De business unit Diagnostic Imaging haalde voordeel uit verdere investeringen van klanten in vervangende displays voor radiologie en de herneming van de verkoop van displays voor mammografie, die tijdens de pandemie op een lager pitje stond. De business unit Surgical & Modality realiseerde een bijzonder forse groei in Noord- en Zuid-Amerika en in China, dankzij grote projecten in Modality en digitale operatiekamers.

Enterprise kende een gestaag herstel van de pandemie, met een aanzienlijke omzetgroei in beide segmenten. De omzet van Meeting Experience versnelde in alle regio's, eerst in EMEA, gevolgd door Noord- en Zuid-Amerika en Azië. Deze groei werd ondersteund door de terug-naar-kantoor golf, de toenemende trend naar video-ondersteunde hybride meetings en de groeiende erkenning van ClickShare's Bring Your Own Meeting waardepropositie. Large Video Walls realiseerde een double-digit omzetgroei in alle regio's onder impuls van de installatie van controlekamers.

De divisie Entertainment boekte bemoedigende resultaten in 2022. Tijdens de eerste helft van het jaar had de divisie te kampen met tekorten aan componenten. Vanaf het midden van het jaar verbeterde de situatie geleidelijk aan, waardoor leveringen uit het hoge orderboek konden worden opgevoerd. Hoewel de omzet voor Cinema in 2022 nog niet het niveau van vóór de pandemie bereikte, sloot deze business unit het jaar af met een orderboek dat dubbel zo hoog was als eind 2019. Voor Cinema leidde de solide vraag naar de volledig laser-gebaseerde portfolio van Barco tot groei in alle regio's behalve Azië, waar de lockdowns in China een impact hadden op de activiteiten. De toplijn van de business unit Immersive experience haalde een recordhoogte, met een uitgesproken sterke opmars van de fixed-install-markt, en dit als gevolg van een grotere vraag van musea, projectiemapping en themaparken.

Winstgevendheid en vrije kasstroom – significante verbetering van de EBITDA marge

De brutowinstmarge verbeterde kwartaal-over-kwartaal gedurende het hele jaar 2022 tot een gemiddeld niveau van 39,0%, d.i. een stijging met 3,3 procentpunten jaar op jaar. Deze heropleving van de brutowinstmarge tot nagenoeg het niveau van 2019 is toe te schrijven aan brutowinst acties, een gunstigere productmix die het meest uitgesproken was in de Enterprise-divisie en een minder verstoorde toeleveringsketen tijdens de tweede helft van het jaar.

De EBITDA-marge bereikte 12,0% voor het volledige jaar, een stijging met 4,7 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Zowel het herstel van de brutomarge als het operationele hefboomwerking-effect op de toplijn-groei droegen bij tot dit resultaat. Aangezien de verstoringen van de toeleveringsketen grotendeels opgelost waren, maakte de EBITDA-marge

een sprong van 9,8% in de eerste helft van het jaar naar 13,7% in de tweede jaarhelft, waardoor de marge weer aansloot bij het niveau van 2019. Elke business unit leverde een positieve bijdrage aan de EBTIDA-marge, behalve Large Video Walls waar de winstgevendheid achterbleef. Het management is van plan in 2023 een strategische review van deze business unit uit te voeren, met focus op rendabele producten en markten.

De vrije kasstroom voor 2022 bedroeg 13,1 miljoen euro, tegenover 78,0 miljoen euro in 2021. Deze daling is volledig te wijten aan een stijging van het werkkapitaal. Na de recordomzet in het vierde kwartaal eindigden we het jaar met hogere handelsvorderingen. Bovendien bleven de voorraadniveaus van voornamelijk componenten hoog als gevolg van volume-aankopen en het aanleggen van veiligheidsvoorraden voor kritieke componenten. We verwachten dat het werkkapitaal in 2023 zal terugkeren naar een genormaliseerd niveau.

Citaat van de CEO's , An Steegen en Charles Beauduin

An Steegen en Charles Beauduin: "2022 was een overgangsjaar voor Barco. We slaagden erin om onze activiteiten opnieuw te laten aanknopen met succes. Gedurende het hele jaar bleef onze groei versnellen, en we zijn klaar om onze groeiambities voort te zetten.

We waren blij met de vernieuwde dynamiek in onze teams, met meer verantwoordelijkheid en klantgerichtheid. De toeleveringsketen was een uitdaging, maar de creativiteit en het doorzettingsvermogen van onze teams maakten van 2022 een succesvol jaar.

2022 was een overgangsjaar voor Barco. We slaagden erin om onze activiteiten opnieuw te laten aanknopen met succes, en zijn klaar om onze groeiambities voort te zetten.

We starten 2023 met grote inzet om onze strategische groeiplannen op lange termijn te realiseren. Naast het optimaliseren van onze operationele efficiëntie en productie-footprint willen we ons marktpotentieel uitbreiden, met groei in zowel onze kern- als aangrenzende markten. Verder zijn we van plan ons meer dan ooit te richten op innovaties van wereldklasse met onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie."

Vooruitzichten voor het boekjaar 2023

De volgende stellingen zijn toekomstgerichte verklaringen en gemaakt op een vergelijkbare basis. De werkelijke resultaten kunnen aanzienlijk verschillen.

Uitgaand van stabiliserende macro-economische omstandigheden bevestigt het management zijn verwachting voor omzetgroei tussen 10 en 15% voor 2023 ten opzichte van het voorgaande jaar.

De EBITDA-marge voor het volledige jaar zal naar verwachting verder verbeteren tot meer dan 14% voor het volledige jaar 2023, door het operating leverage-effect op de hogere omzet en een

stijging van de brutomarge als gevolg van de verdere afname van de verstoringen in de toeleveringsketen.

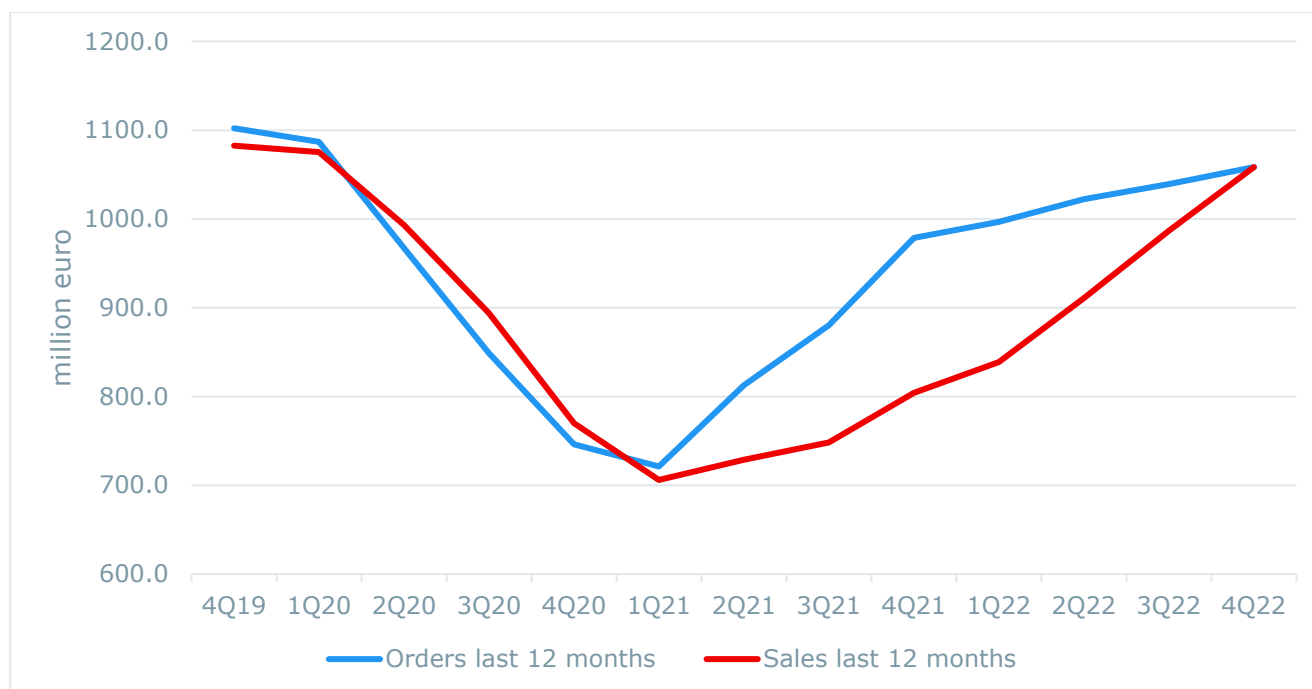
Dividend

De Raad van Bestuur van Barco zal aan de algemene vergadering voorstellen om een dividend van 0,44 euro (bruto) per aandeel uit te keren, een stijging van 10% in vergelijking met het dividend van 0,40 euro van vorig jaar.



Deel 1: update voor het vierde kwartaal van 2022

In het vierde kwartaal van 2022 werd een recordbedrag aan bestellingen binnengehaald van 307,2 miljoen euro, 7% meer dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar en 27% meer dan in het derde kwartaal van 2022. Het orderboek liep op tot 496,5 miljoen euro, een historisch record op jaareinde. Vooral de Entertainment-divisie vertoonde een aanzienlijke toename van de marktvraag in het vierde kwartaal, met bestellingen ter waarde van 147,2 miljoen euro, een stijging van 43% ten opzichte van het vorige kwartaal. Cinema kende een bijzonder opmerkelijk vierde kwartaal, met bijna een verdubbeling van het aantal bestellingen in vergelijking met het derde kwartaal.



Gezien de verstoringen van de toeleveringsketen in de tweede jaarhelft een aanzienlijke verbetering kenden, waren we in staat om uit te leveren op de orderboeken die op het einde van het tweede en derde kwartaal op recordhoogte stonden. Deze verhoogde conversie van bestellingen naar omzet resulteerde voor het vierde kwartaal van 2022 in een toplijn van 323,4 miljoen euro; dit is het hoogste verkoopcijfer voor één kwartaal ooit voor Barco en een stijging met 29% jaar op jaar. Alle regio's en divisies droegen bij tot de omzetgroei, met de sterkste kwartaalgroei ten opzichte van vorig jaar in Healthcare.

Bestellingen en orderboek

Bestellingen jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q22	4Q21	4Q20	4Q19	Vershil 4Q22 t.o.v. 4Q21
Bestellingen	307,2	288,1	189,7	292,7	+7%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	Vershil 4Q22 t.o.v. 3Q22
Bestellingen	307,2	242,0	262,3	246,9	+27%

Orderboek

(in miljoen euro)	31 dec 2022	30 sep 2022	30 jun 2022	31 maa 2022	31 dec 2021
Orderboek	496,5	527,6	537,7	530,4	487,0

Omzet

Omzet jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q22	4Q21	4Q20	4Q19	Vershil 4Q22 t.o.v. 4Q21
Omzet	323,4	251,6	195,4	319,2	+29%

Omzet per divisie jaar op jaar

(in miljoen euro)	4Q22	4Q21	4Q20	4Q19	Vershil 4Q22 t.o.v. 4Q21
Healthcare	94,4	67,7	64,3	71,7	+39%
Enterprise	94,5	77,2	53,9	107,1	+22%
Entertainment	134,6	106,7	77,3	140,4	+26%
Groep	323,4	251,6	195,4	319,2	+29%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

(in miljoen euro)	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	Vershil 4Q22 vs 3Q22
Healthcare	94,4	83,4	86,2	77,7	+13%
Enterprise	94,5	74,0	87,3	61,4	+28%
Entertainment	134,6	104,8	92,8	67,1	+28%
Groep	323,4	262,2	266,4	206,3	+23%

Deel 2: geconsolideerde resultaten voor het boekjaar 2022**2.A. Update van financiële resultaten****Bestellingen en orderboek****Bestellingen**

De bestellingen bedroegen 1.058,4 miljoen euro, een toename met 8% tegenover 978,8 miljoen euro een jaar geleden. Alle regio's droegen bij tot die stijging, behalve APAC, waar de lockdowns in China een aanzienlijke impact hadden op de marktvraag.

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Bestellingen	1.058,4	978,8	746,0	1.102,2	+8%

Orderboek

Op het einde van het jaar bedroeg het orderboek 496,5 miljoen euro, tegenover 487,0 miljoen euro op het einde van boekjaar FY21, een stijging van 2% ten opzichte van vorig jaar. Na een periode van tekorten aan componenten kunnen we nu dit orderboek afwerken en geleidelijk de levertijden verkorten. De book-to-bill verhouding voor het volledige jaar 2022 benaderde 1.

<i>(in miljoen euro)</i>	31 dec 2022	31 dec 2021	31 dec 2020	31 dec 2019	Vershil t.o.v. FY21
Orderboek	496,5	487,0	281,5	322,3	+2%

Bestellingen per divisie

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Healthcare	319,7	329,8	262,1	260,2	-3%
Enterprise	281,3	262,4	215,2	350,9	+7%
Entertainment	457,4	386,6	268,7	491,0	+18%
Groep	1.058,4	978,8	746,0	1.102,2	+8%

Bestellingen opsplitsing per regio

	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21 <i>(in nominale waarde)</i>
Amerika	43%	37%	39%	41%	+24%
EMEA	37%	37%	35%	36%	+8%
APAC	20%	26%	26%	23%	-15%
Groep	100%	100%	100%	100%	+8%

Omzet

De omzet voor het jaar 2022 steeg met 32% ten opzichte van 2021, en profiteerde daarbij van het gunstige wisselkoerseffect. Zonder wisselkoerseffecten zou de omzetgroei 24% bedragen hebben. De omzetgroei was te danken aan een betere conversie van bestellingen naar omzet, vooral in de tweede helft van het jaar. De toplijn steeg in alle divisies en business units en in de drie regio's. In Azië bereikte de omzet een double-digit groei, ondanks de lockdowns in China die het hele jaar 2022 aanhielden.

Omzet

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Omzet	1.058,3	804,3	770,1	1.082,6	+32%
Omzet zonder wisselkoerseffecten	996,3				+24%

Omzet per divisie

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Healthcare	341,7	261,5	261,9	268,8	+31%
Enterprise	317,2	233,1	216,8	358,7	+36%
Entertainment	399,3	309,7	291,4	455,1	+29%
Groep	1.058,3	804,3	770,1	1.082,6	+32%

Omzet per regio

	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21 (in nominale waarde)
Amerika	41%	37%	39%	39%	+45%
EMEA	38%	38%	36%	37%	+33%
APAC	21%	25%	25%	24%	+10%
Groep	100%	100%	100%	100%	+32%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinstmarge bedroeg 39,0%, een toename met 3,3 procentpunten tegenover 35,7% vorig jaar. Bovenop de gunstige productmix, stabiliseerden de hogere transport- en broker kosten als gevolg van de tekorten aan componenten in de tweede helft van het jaar. Diverse margeverhogende acties werden uitgevoerd om de kosteninflatie, vooral in verband met arbeid, transport en hogere componentenprijzen, te compenseren..

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte kosten stegen met 21% tot 320,9 miljoen euro tegenover 265,4 miljoen euro voor 2021, deels de omzetgroei en stijging in personeel, maar ook als gevolg van de aanzienlijke impact van de algemene inflatie. Die bereikte vooral in Noord- en Zuid-Amerika en Europa een decennialang ongezien piekniveau.

Als percentage van de omzet bedroegen de indirecte kosten 30,3% in 2022 in vergelijking met 33,0% in 2021.

- De R&D-kosten stegen tot 120,5 miljoen euro, tegenover 101,3 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 11,4% van de omzet, ten opzichte van 12,6% het jaar voordien.
- De verkoop- en marketingkosten stegen licht tot 142,7 miljoen euro, in vergelijking met 116,2 miljoen euro in 2021. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,5% van de omzet, in vergelijking met 14,5% in 2021.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 57,7 miljoen euro, in vergelijking met 47,9 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen ze 5,5%, tegenover 6,0% in 2021.

De overige operationele kosten bedroegen 1,7 miljoen euro.

EBITDA en adjusted EBIT

De stijging van de indirecte kosten werd gecompenseerd door de aanzienlijke stijging van de brutowinst. Dit resulteerde in een EBITDA-niveau van 126,5 miljoen euro, meer dan het dubbele van de EBITDA van 2021 die 58,5 miljoen euro bedroeg. De EBITDA-marge groeide tot 12,0%, tegenover 7,3% in 2021.

Alle drie divisies lieten een winstgevende groei optekenen:

- De EBITDA-marge van Healthcare steeg tot 11,2%, dankzij het operating leverage-effect op de toplijn-groei. Het winstgevendheidsniveau van Healthcare is nog steeds 2,1 procentpunten lager dan in 2019, als gevolg van product mix en tijdelijk hogere uitgaven in verband met het opstarten van de nieuwe fabriek.
- De EBITDA-marge van Enterprise bedroeg 19,1%, meer dan 3 keer de marge van 2021 (6,3%). Het benadert hiermee het niveau van 2019. Dit resultaat kwam er onder impuls van het operationeel leverage-effect en een gunstigere productmix voor Meeting Experience, naast toplijn-groei en kostenbeheersing bij Large Videowall Experience.

- De EBITDA marge van Entertainment bleef met 6,9% stabiel tegenover 2021. Ernstige verstoringen in de toeleveringsketen hinderden de conversie van bestellingen naar omzet in het eerste halfjaar, wat resulteerde in een negatieve EBITDA-marge van -1,7% in de eerste helft van het jaar. Naarmate deze verstoringen grotendeels werden opgelost en de productiecapaciteit werd opgevoerd, boog Entertainment dit om naar een positieve EBITDA-marge van 12,6% in het tweede halfjaar.

FY22 <i>(in miljoen euro)</i>	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	341,7	38,4	11,2%
Enterprise	317,2	60,7	19,1%
Entertainment	399,3	27,5	6,9%
Groep	1.058,3	126,5	12,0%

De EBITDA per divisie voor 2022 ten opzichte van 2021-2019 is als volgt:

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Healthcare	38,4	22,4	35,0	35,7	+71%
Enterprise	60,7	14,6	18,2	74,0	+316%
Entertainment	27,5	21,5	0,3	43,3	+28%
Groep	126,5	58,5	53,6	153,0	+116%

De adjusted EBIT² bedroeg 90,1 miljoen euro of 8,5% van de omzet in vergelijking met 19,4 miljoen euro of 2,4% van de omzet voor 2021.

Als gevolg van reorganisaties en teamsynergieën in de Enterprise-divisie boekte Barco 2,5 miljoen euro aan herstructureringskosten. Hierdoor bedroeg de EBIT in 2022 87,6 miljoen euro, in vergelijking met 13,0 miljoen euro in 2021.

Belastingen op het resultaat

De belastingen in 2022 bedroegen 15,9 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 2,1 miljoen euro in 2021 voor hetzelfde effectieve belastingtarief.

Nettoresultaat

Het nettoresultaat toerekenbaar aan de aandeelhouders over het volledige jaar bedroeg 75,2 miljoen euro, in vergelijking met 8,9 miljoen euro een jaar geleden.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) bedroeg 0,84 euro, tegenover 0,10 euro in 2021. Na verwateringseffect bedroeg de winst per aandeel 0,83 euro, tegenover 0,10 in 2021.

² 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 2022 bedroeg 13,1 miljoen euro. Tegenover een aanzienlijke toename van de bruto operationele vrije kasstroom, stond een stijging van het werkkapitaal, als gevolg van hogere voorraadniveaus en hogere handelsvorderingen. De hogere handelsvorderingen houden verband met de piekomet in het vierde kwartaal. De hogere voorraden omvatten de proactieve inkoop van voorraden, als reactie op de problemen met de toeleveringsketen en de inflatie.

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19
Bruto operationele vrije kasstroom	127,0	50,5	43,9	139,8
<i>Wijzigingen van de handelsvorderingen</i>	-35,6	-4,9	41,4	-32,2
<i>Wijziging van de voorraden</i>	-70,2	4,4	-12,3	-33,0
<i>Wijziging van de handelsschulden</i>	7,4	42,8	-59,9	23,4
<i>Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal</i>	2,8	13,2	-24,0	15,6
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-95,5	55,5	-54,8	-26,1
Vrije operationele kasstroom, netto	31,5	106,1	-10,8	113,7
<i>Interestopbrengsten/-kosten</i>	0,8	-1,1	-0,1	5,8
<i>Belastingen</i>	-6,0	-8,4	-10,4	-13,1
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	26,3	96,6	-21,4	106,4
<i>Aankopen van materiële en immateriële vaste activa</i>	-21,2	-18,8	-15,0	-20,2
<i>Inkomsten uit de verkoop van materiële en immateriële vaste activa</i>	8,0	0,2	0,5	2,4
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-13,2	-18,6	-14,5	-17,8
VRIJE KASSTROOM	13,1	78,0	-35,9	88,7

Werkkapitaal

Het netto werkkapitaal steeg tot 14,3% van de omzet, in vergelijking met 5,8% van de omzet in 2021.

De stijging van het werkkapitaal werd voornamelijk veroorzaakt door een toename van de voorraadniveaus. Vanwege de tekorten aan componenten werden veiligheidsbuffers aangelegd voor een aantal schaarse onderdelen. In afwachting van komende prijsverhogingen werden bijkomend componenten aangekocht. De hoge omzetcijfers in het laatste kwartaal hielpen om de voorraden af te bouwen, maar de voorraadniveaus bleven aan het eind van het jaar hoger dan normaal. Naast de toename van de voorraden droegen hogere handelsvorderingen bij tot de stijging van het werkkapitaal, voornamelijk als gevolg van de zeer hoge stevige omzet in december, waarvan de betalingen in 2023 zullen binnenkomen.

<i>(in miljoen euro)</i>	FY22	FY21	FY20	FY19
Handelsvorderingen	194,6	157,0	146,1	195,4
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	54	56	67	55
Voorraden	245,7	175,5	175,4	169,0
Voorraadrotatie	2,1	2,4	2,3	3,2
Handelsschulden	-121,9	-114,0	-70,3	-128,9
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	68	80	53	71
Overig werkkapitaal	-168,0	-171,7	-170,6	-205,2
TOTAAL WERKKAPITAAL	150,4	46,8	80,6	30,2

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 21,2 miljoen euro, iets hoger dan 18,8 miljoen euro in 2021. Deze investeringsuitgaven waren onder andere gelinkt aan het uitbreiden van de productie-footprint in China, de vernieuwing van het Experience Centre en de eerste Cinema-as-a-Service contracten.

ROCE

De ROCE voor het jaar 2022 bedroeg 16%, vergeleken met 4% vorig jaar.

Kaspositie

De netto financiële kaspositie, inclusief de nettokaspositie in Cinionic, bedroeg 264,0 miljoen euro, tegenover 309,8 miljoen euro eind 2021.

De daling ten opzichte van vorig jaar is toe te schrijven aan de lagere vrije kasstroom als gevolg van toegenomen werkkapitaal, een aantal minderheidsparticipaties en de verhoging van het belang van Barco in Cinionic van 55% naar 80%.

2.B. Update Planeet - Mensen - Gemeenschappen

Het duurzaamheidsprogramma van Barco berust op 3 pijlers: de planeet, onze mensen en de gemeenschappen waarin en waarmee we werken.

Voor elk van deze drie duurzaamheids pijlers heeft het bedrijf een algemene ambitieverklaring en verschillende focusdomeinen gedefinieerd. In dit hoofdstuk schetsen we enkele hoogtepunten van de vooruitgang die we in 2022 binnen elk van deze pijlers hebben geboekt. Voor een meer uitgebreid duurzaamheidshoofdstuk verwijzen we naar ons rapport over Planeet – Mensen – Gemeenschappen.

Planeet

In de pijler Planeet heeft Barco zich tot doel gesteld om zijn ecologische voetafdruk en die van zijn klanten te verkleinen.

	FY22	FY21	FY20	Vershil t.o.v. 2021
Reductie van broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten (tegenover 2015)	-51%	-33%	-34%	-18 pts
% Inkomsten uit producten met een ECO-label	50%	31%	26%	+19 pts

De vermindering van Barco's ecologische voetafdruk vertoonde een aanzienlijke vooruitgang in 2022, waarbij de uitstoot van broeikasgassen door onze eigen activiteiten met 51% daalde ten opzichte van het basisniveau van 2015. Dit was te danken aan een logistieke modal shift van lucht- naar zeetransport, terwijl op infrastructuurniveau de tijdelijke bijkomende ventilatievereisten, gelinkt aan covid-19, konden worden opgeheven.

Om de voetafdruk en de milieuvriendelijkheid van zijn oplossingen te verbeteren, heeft Barco vanaf 2020 een bedrijfsbrede ecoscoring-methodologie (met ECO-label) uitgerold. Het streefcijfer voor 2023 is vastgesteld op 70% inkomsten uit producten met een ECO-label.³ In 2022 was 50% van de inkomsten afkomstig van producten met een Barco ECO-label, tegenover 31% voor 2021. Dit kwam er onder impuls van een toenemend aanbod van productreleases met een ECO-label. Healthcare maakte vooral een stap vooruit met nieuwe releases op het vlak van Modality. In de Enterprise-divisie beschikken het volledige ClickShare-assortiment en het nieuwste LED-portfolio nu over een ECO-label. Entertainment wordt voortgedreven door de toename van het aantal geleverde Series 4-laserprojectoren in de tweede helft van het jaar.

³ Voor meer informatie over Barco's ecoscoring-methodologie, raadpleeg Barco's recentste jaarverslag op <https://ir.barco.com/2022/uploads/files/PDF/Barco-IR2022-PPC.pdf>

Mensen

Barco investeert in duurzame inzetbaarheid door de juiste omstandigheden te bieden, zodat onze medewerkers een motiverende, verrijkende en gezonde carrière bij Barco kunnen uitbouwen.

	2022	2021	Vershil t.o.v. 2021
Aantal medewerkers aan het einde van het jaar (in hoofden)	3.302	3.141	+5%
Employee Net Promotor Score	16	/	Niet van toepassing

Naarmate de activiteiten toenamen, groeide het aantal werknemers in 2022 tot 3.302, een nettostijging van 161 werknemers jaar op jaar. Diversiteit en inclusie zijn belangrijke elementen in onze recruiteringsstrategie en in 2022 heeft dit geleid tot een meer divers personeelsbestand op elk van de drie diversiteitsdimensies: leeftijd, nationaliteit en geslacht.

In 2022 lanceerde Barco een uitgebreidere personeelsenquête, inclusief een specifieke E-NPS (Employee Net Promotor Score) vraag. Door de wijziging in methodologie kan deze score niet worden vergeleken met vorige enquêtes. De E-NPS-enquête resulteerde in een score van 16, wat in de categorie "goede betrokkenheid" valt. Met de inzichten van deze meer granulaire enquête en onze voortdurende focus en acties op het vlak van personeelsbetrokkenheid, is het onze doelstelling om deze score boven 30 te brengen, in de categorie "great engagement".

Gemeenschappen

Barco wil een actieve rol spelen in de gemeenschappen waarin het actief is door de hoogste ethische en kwaliteitsnormen na te leven en dit ook aan te houden ten aanzien van zakenpartners. Barco behoudt in die context ook een sterke focus op de klantenervaring. Elk kwartaal vraagt de onderneming feedback op bij haar eindklanten en partners aan de hand van de relationele Net Promotor Score (NPS) als de standaard maatstaf voor klantenervaring.

	2022	2021	2020	Vershil
Net Promotor Score van klanten	44	47	47	-3

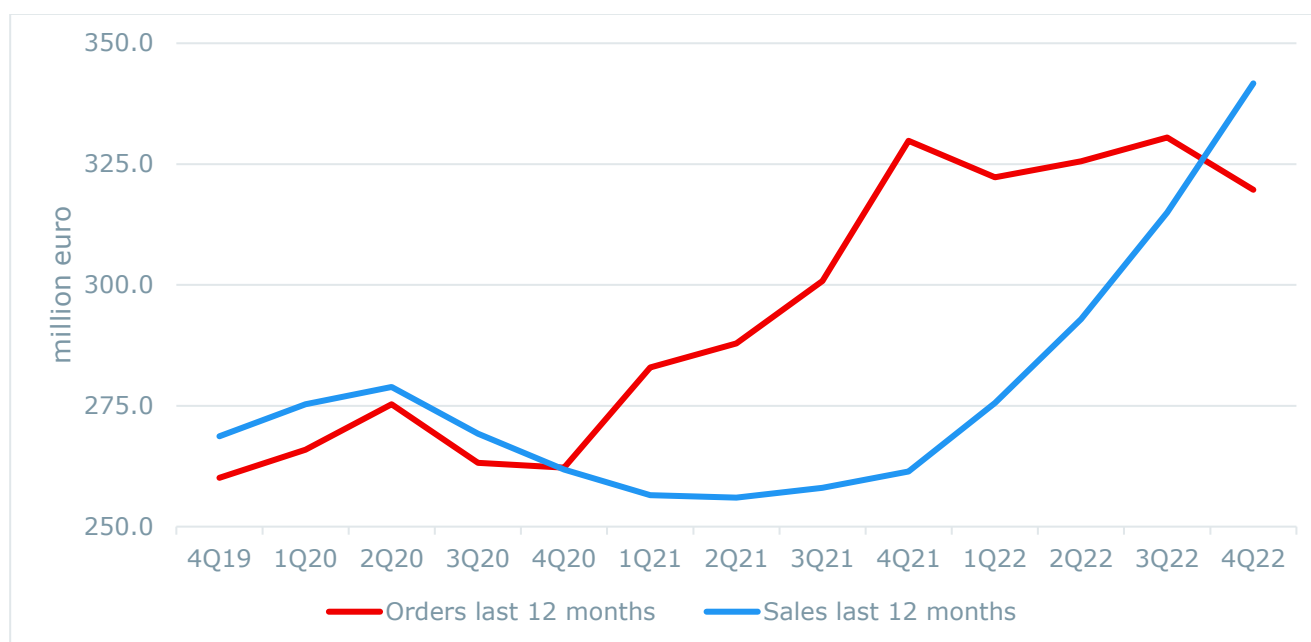
In 2022 behaalde Barco een NPS-score van 44, een daling van 3 procentpunten ten opzichte van het voorgaande jaar. Dit heeft vooral te maken met de componententekorten waarmee Barco het hele jaar door werd geconfronteerd, met langere levertijden tot gevolg en met een impact op de service na verkoop. In Europa en China bleven de NPS-scores grotendeels gelijk in vergelijking met vorig jaar, terwijl Noord- en Zuid-Amerika en de rest van Azië een daling vertoonden. Een score boven de 50 wordt als uitstekend beschouwd, en dat is ook waar we met de onderneming naartoe willen.

Deel 3: resultaten van de divisies voor het boekjaar 2022

HEALTHCARE-divisie

(in miljoen euro)	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Bestellingen	319,7	329,8	262,1	260,2	-3%
Omzet	341,7	261,5	261,9	268,8	+31%
EBITDA	38,4	22,4	35,0	35,7	+71%
EBITDA-marge	11,2%	8,6%	13,4%	13,3%	

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2019-2022



De Healthcare-divisie boekte opnieuw een solide toename van de bestellingen na een sterk bestellingsniveau in 2021. Hoewel de vraag naar onze Healthcare-producten opmerkelijk veerkrachtig was tijdens de pandemie in 2020 en 2021, zagen we in 2022 een geleidelijke hervatting van de investeringen in Diagnostic Imaging en Surgical en Modality.

De omzet van de Healthcare-divisie bereikte in 2022 een recordhoogte, deels door leveringen op het hoge orderboek dat in het voorgaande jaar was opgebouwd.

Voor het Diagnostic Imaging-segment stegen de bestellingen ten opzichte van vorig jaar en de business unit realiseerde een double-digit omzetgroei in alle regio's. De verkoop in Noord- en Zuid-Amerika was bijzonder solide, met hoge volumes en een grotere mix van hoogwaardige producten. Na een vertraging tijdens de pandemie – toen veel doktersconsultaties werden uitgesteld – hernam de mammografie verkoop. Het segment groeide verder met de eerste stand-alone medisch gekeurde digitale pathologiedisplay in de wereld. Het Diagnostic Imaging-segment was goed voor ongeveer 46% van de omzet van de divisie, tegenover 50% vorig jaar.

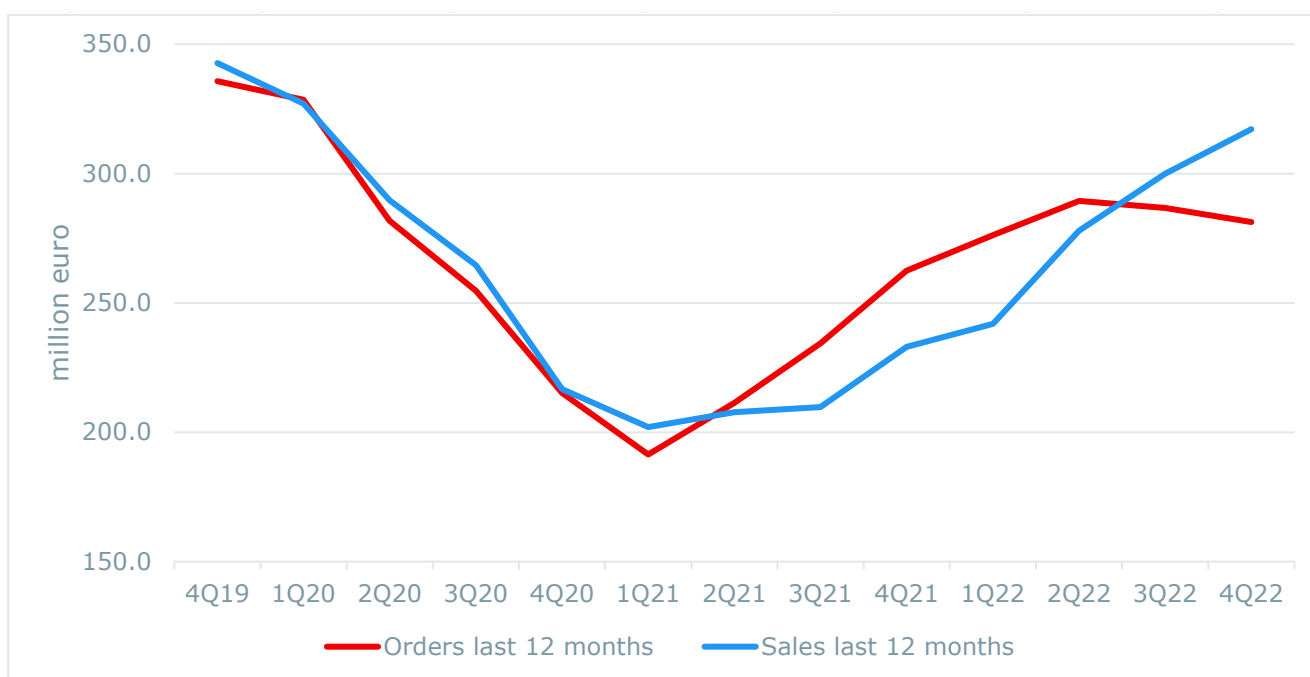
Bij Surgical en Modality lagen de bestellingen iets lager dan het hoge bestellingniveau van vorig jaar, vooral in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika. Anderzijds zorgde Azië, vooral China, voor een forse stijging van het orderboek. De omzet bereikte een recordhoogte, met een double-digit groei in alle regio's. De omzet was bijzonder hoog in Noord- en Zuid-Amerika en Azië, met de sterkste groei in China. De prestaties van het segment werden gedreven door hogere volumes in verschillende grote modaliteitsprojecten. Bovendien wonnen Barco's digitale operatiekameroplossingen aan momentum, een bewijs dat digitale oplossingen in de markt van operatiekamerinfrastructuur in de lift zitten. Het Surgical en Modality-segment was goed voor ongeveer 54% van de omzet van de divisie, tegenover 50% vorig jaar.

De EBITDA-marge voor de divisie steeg van 8,6% vorig jaar naar 11,2%. Dit ligt nog steeds onder het niveau van 2019, en is een weerspiegeling van de productmix, investeringen in roadmaps en go-to-market van producten, alsook tijdelijke overdracht- en aanloopkosten gelinkt aan de nieuwe fabriek.

ENTERPRISE-divisie

(in miljoen euro)	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Bestellingen	281,3	262,4	215,2	350,9	+7%
Omzet	317,2	233,1	216,8	358,7	+36%
EBITDA	60,7	14,6	18,2	74,0	+316%
EBITDA-marge	19,1%	6,3%	8,4%	20,6%	

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2019-2022



In de Enterprise-divisie stegen de bestellingen met meer dan 7% en de omzet met 36% jaar op jaar. Naarmate de coronamaatregelen werden versoepeld, nam ook het activiteitsniveau toe, en dit vanaf het tweede kwartaal. Wat de verkoopmix betreft, was de Meeting Experience business unit in 2022 goed voor ongeveer 58% van de omzet van Enterprise, terwijl Large Video Walls goed was voor de overige 42% van de omzet. In 2021 was elke business unit goed voor de helft van de omzet.

Meeting Experience zag het succes toenemen van draadloze conferentie-oplossingen, aangezien hybride vergaderingen het 'nieuwe normaal' zijn geworden. Vanuit een regionaal perspectief was de omzet in 2022 vooral sterk in EMEA, waar de trend van de terugkeer naar kantoor eerder begon dan in andere regio's. Later in het jaar nam deze trend ook toe in Noord- en Zuid-Amerika en Azië. ClickShare is nu wereldwijd in meer dan 1,1 miljoen vergaderruimten geïnstalleerd. ClickShare Conference was goed voor meer dan 60% van het ClickShare-volume voor het volledige jaar. De geïnstalleerde eenheden van ClickShare Conference verdubbelden in 2022 ten opzichte van het voorgaande jaar, met meer dan 150.000 verzonden en geïnstalleerde eenheden sinds de lancering in 2020. In 2022 versterkte Barco zijn gemeenschap van toonaangevende

spelers in het ecosysteem voor vergaderzalen in de hele wereld. Dit maakt ClickShare tot de meest compatibele oplossing voor hybride vergaderingen.

weConnect, het groei-initiatief van de divisie rond virtuele conferentiesystemen, leverde een groeiend aantal nieuwe klantenreferenties op in verschillende regio's en een groeiende verkoopsfunnel van nieuwe opportuniteiten.

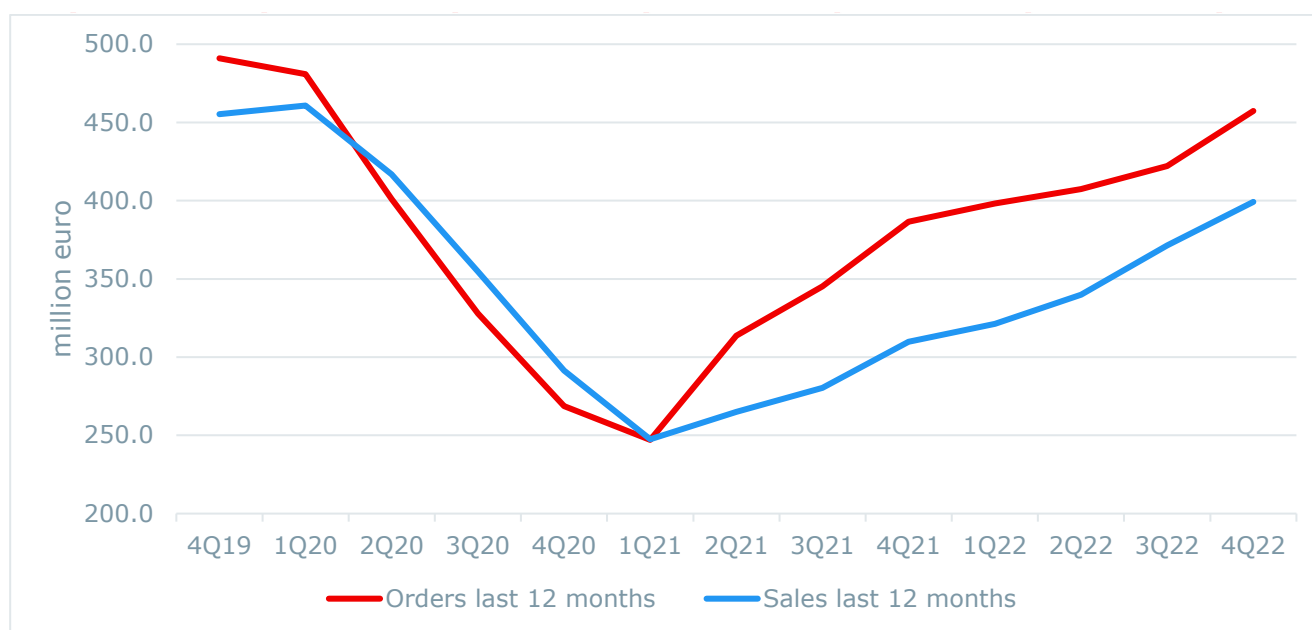
De omzet van het Large Videowall-segment herstelde bijna tot het niveau van 2019, dankzij de bijdrage van een bijzonder sterk vierde kwartaal. De regio Noord- en Zuid-Amerika presteerde goed met grotere projecten in nuts- en overheidstoepassingen. In EMEA kwam de groei er onder impuls van grote installaties in het Midden-Oosten en de Benelux. APAC was gemengd: in veel Aziatische landen was er een aanzienlijke toename, maar de verkoop in China was lager. Gezien de achterblijvende winstgevendheid bij Large Video Walls, is het management van plan in 2023 een strategische review van deze business unit uit te voeren, met de focus op winstgevende producten en markten.

De divisie realiseerde een EBITDA-marge van 19,1%, tegenover 6,3% vorig jaar. Dit was te danken aan het operating leverage-effect en een gunstige productmix, wat resulteerde in een aanzienlijk hogere gemiddelde brutomarge.

ENTERTAINMENT-divisie

(in miljoen euro)	FY22	FY21	FY20	FY19	Vershil t.o.v. FY21
Bestellingen	457,4	386,6	268,7	491,0	+18%
Omzet	399,3	309,7	291,4	455,1	+29%
EBITDA	27,5	21,5	0,3	43,3	+28%
EBITDA-marge	6,9%	6,9%	0,1%	9,5%	

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2019-2022



De Entertainment-divisie boekte een stijging met 18% van de bestellingen en een omzetstijging met 29% ten opzichte van 2021. De stijging van de bestellingen en de omzet weerspiegelen de hervatting van de activiteit in Cinema, en de sterke vraag naar vaste installaties (musea, themaparken) en projectiemapping in de business unit Immersive Experience.

De omzet van Cinema groeide fors in Europa en Noord- en Zuid-Amerika, maar daalde in Azië als gevolg van de aanhoudende lockdowns in China. Gedurende het hele jaar steeg de omzet gestaag kwartaal-over-kwartaal, met een opmerkelijke groei in het vierde kwartaal. Ook in het laatste kwartaal werden bijzonder veel bestellingen genoteerd, wat leidde tot een historisch hoog orderboek aan het einde van het jaar. Laserprojectie is nu de norm geworden in de bioscoopwereld. Barco heeft ingespeeld op de maturiteit van deze technologie met zijn leiderspositie en volledig laser-gebaseerde portfolio. De vraag werd deels gedreven door terugkerende bezoekers in bioscopen, maar evenzeer door het waardevoorstel voor de total cost of ownership van laserprojectoren, die meer dan 50% minder energie verbruiken en waarvoor geen lampen moeten worden vervangen tijdens hun levensduur. Dit is een duidelijke stimulans om de eerste generatie lampgebaseerde projectoren te vervangen door laserprojectoren. De verdere uitrol van Cinema-as-a-Service was een groeiend succes in 2022, en biedt bioscoopuitbaters een alles-in-één-aanbod, inclusief service en ondersteuning gedurende de

levensduur van de projector. Cinema was goed voor ongeveer 48% van de omzet van de divisie in 2022, tegenover 50% vorig jaar.

Net als in Cinema nam de omzet in de business unit Immersive Experience kwartaal-over-kwartaal geleidelijk aan toe, met een recordomzet in het vierde kwartaal. Op regionaal vlak werd in alle regio's een aanzienlijke groei gerealiseerd, met de laagste maar toch nog double-digit groei in Azië, belemmerd door de covid-19 regelgeving in China. De activiteit herstelde zich in alle productsegmenten. Dit was het meest uitgesproken in de vaste AV-installaties, met een solide vraag naar installaties in digitale musea, immersieve digitale kunstervaringen en projectiemapping. Het segment rental en staging profiteerde van de terugkeer van evenementen, vooral in Europa, het Midden-Oosten en Noord- en Zuid-Amerika. De simulatieactiviteit groeide met een aanzienlijk aantal nieuwe projecten van referentiekanten, zowel in auto- als vliegtuigsimulators. Immersive Experience was goed voor ongeveer 52% van de omzet van de divisie in 2022, tegenover 50% vorig jaar.

De EBITDA-marge voor Entertainment bedroeg 6,9% voor het volledige jaar, evenveel als vorig jaar. Dit is het gevolg van de aanzienlijke impact van de hogere kosten voor componenten en transport. Deze impact was het grootst in de eerste helft van het jaar, wat resulteerde in een negatieve EBITDA van -1,7%. In de tweede helft – toen de problemen met de toeleveringsketen grotendeels achter de rug waren – maakte de EBITDA een sprong naar 12,6%.

Deel 4: geconsolideerde resultaten voor de periode 2H22

Financiële hoogtepunten

- De bestellingen voor het halfjaar bedroegen 549,2 miljoen euro, een stijging met 7% in vergelijking met 513,2 miljoen euro een jaar voordien
- De omzet bedroeg 585,7 miljoen euro, in vergelijking met 438,3 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2021, d.i. een stijging met 34%
- De brutowinstmarge bedroeg 39,9%, in vergelijking met 35,0% in de tweede helft van 2021
- De EBITDA bedroeg 80,3 miljoen euro, in vergelijking met 31,0 miljoen euro in de tweede helft van 2021. De EBITDA-marge bedroeg 13,7%, tegenover 7,1% in de tweede helft van 2021

Bestellingen en orderboek

De bestellingen voor 2H22 stegen met 7% in vergelijking met 2H21. Aan de basis daarvan lag de sterke vraag in alle divisies en regio's, maar met bijzonder stevige bestellingniveaus in de Entertainment-divisie, vooral in Cinema.

Orderboek

(in miljoen euro)	31 dec 2022	30 jun 2022	31 dec 2021	30 jun 2021	31 dec 2020	30 jun 2020
Orderboek	496,5	537,7	487,0	391,4	281,5	317,2

Bestellingen

(in miljoen euro)	2H22	1H22	2H21	1H21	2H20	1H20
Bestellingen	549,2	509,2	513,2	465,6	347,3	398,7

Bestellingen per divisie

(in miljoen euro)	2H22	2H21	2H20	2H19	Vershil t.o.v. 2H21
Healthcare	155,4	161,2	119,2	132,5	-3,6%
Enterprise	143,6	151,7	100,7	176,1	-5,3%
Entertainment	250,2	200,3	127,4	259,7	+24,9%
Groep	549,2	513,2	347,3	568,3	+7,0%

Bestellingen per regio

	2H22	2H21	2H20	2H19	Verskil t.o.v. 2H21 (in nominale waarde)
Amerika	43%	38%	36%	42%	+19%
EMEA	37%	40%	34%	36%	-1%
APAC	20%	22%	30%	22%	0%

Omzet

De omzet in het tweede halfjaar van 2022 was 34% hoger dan in het tweede halfjaar van 2021, met solide stijgingen jaar op jaar in de divisies en alle business units.

Omzet

(in miljoen euro)	2H22	1H22	2H21	1H21	2H20	1H20	2H19
Omzet	585,7	472,6	438,3	366,0	362,9	407,2	586,1

Omzet per divisie

(in miljoen euro)	2H22	2H21	2H20	2H19	Verskil t.o.v. 2H21
Healthcare	177,8	129,1	123,6	140,8	+38%
Enterprise	168,5	129,2	103,9	184,8	+30%
Entertainment	239,3	179,9	135,3	260,6	+33%
Groep	585,7	438,3	362,9	586,1	+34%

Omzet per regio

	2H22	2H21	2H20	2H19	Verskil t.o.v. 2H21 (in nominale waarde)
Amerika	42%	38%	35%	39%	+49%
EMEA	38%	39%	37%	36%	+33%
APAC	20%	24%	28%	25%	+10%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 233,8 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2022, in vergelijking met 178,9 miljoen euro in het eerste halfjaar en 153,2 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2021. De brutowinstmarge bedroeg 39,9% voor de tweede helft van 2022, tegenover 37,9% in de eerste helft van het jaar en 35,0% in de tweede helft van 2021. De brutowinstmarge verbeterde dankzij lagere transport- en brokerskosten, diverse marge-acties en een gunstigere productmix.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte uitgaven bedroegen 171,1 miljoen euro of 29,2% van de omzet, in vergelijking met 139,9 miljoen euro of 31,9% van de omzet voor het tweede halfjaar van vorig jaar. Nominaal betekent dit een stijging van 22%, terwijl de omzet met 34% toenam. Dit wijst op een algemene goede kostenbeheersing, om om te gaan met inflatie effecten en om inflatie-gerelateerde verhogingen te compenseren met omzetgroei.

- De R&D-kosten bedroegen 64,7 miljoen euro, tegenover 53,5 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 11,0% van de omzet, in vergelijking met 12,2% voor het tweede halfjaar van 2021.
- De verkoop- en marketingkosten stegen in absolute cijfers tot 77,5 miljoen euro, in vergelijking met 62,1 miljoen euro in het tweede halfjaar van 2021. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,2% van de omzet in het tweede halfjaar van 2022, in vergelijking met 14,2% in het tweede halfjaar van 2021.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 29,0 miljoen euro, of 5,0% van de omzet, tegenover 24,3 miljoen euro, of 5,6% van de omzet in het tweede halfjaar van 2021.

De overige bedrijfsresultaten bedroegen 0,7 miljoen euro, in vergelijking met -2,2 miljoen euro in hetzelfde halfjaar vorig jaar.

EBITDA en adjusted EBIT

De EBITDA bedroeg 80,3 miljoen euro, in vergelijking met 31,0 miljoen euro in het tweede halfjaar van vorig jaar. Dit was het gevolg van de omzetgroei, een betere brutowinst en controle over de operationele kosten.

De EBITDA-marge bedroeg 13,7% in het tweede halfjaar, tegenover 7,1% in de tweede helft van 2021.

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

2H22 <i>(in miljoen euro)</i>	Omzet	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	177,8	16,8	9,4%
Enterprise	168,5	33,4	19,8%
Entertainment	239,3	30,2	12,6%
Groep	585,7	80,3	13,7%

De EBITDA per divisie voor 2H22 ten opzichte van 2H21 is als volgt:

<i>(in miljoen euro)</i>	2H22	2H21	2H20	2H19	Vershil t.o.v. 2H21
Healthcare	16,8	6,6	12,9	19,0	+156%
Enterprise	33,4	9,0	4,5	38,6	+270%
Entertainment	30,2	15,5	-4,6	27,8	+96%
Groep	80,3	31,0	12,9	85,4	+159%

De adjusted EBIT bedroeg 63,4 miljoen euro of 10,8% van de omzet, in vergelijking met 11,1 miljoen euro of 2,5% van de omzet in dezelfde periode vorig jaar.

Nettoresultaat

De nettowinst toewijsbaar aan de aandeelhouders voor het tweede halfjaar bedroeg 52,9 miljoen euro of 9,0% van de omzet, in vergelijking met 6,4 miljoen euro of 1,5% van de omzet in het tweede halfjaar van 2021.

Conference call

Op 9 februari 2023 om 9.00 u CET (3.00 u EST) organiseert Barco een video call met investeerders en analisten om de resultaten van 2022 te bespreken. Barco's CEO, CFO en IRO zullen de vergadering voorzitten.

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

Bijkomende informatie

Verslag van de commissaris

De commissaris, PwC Bedrijfsrevisoren BV, vertegenwoordigd door Peter Opsomer, heeft een goedkeurende verklaring afgegeven met betrekking tot de geconsolideerde jaarrekening, en heeft tevens bevestigd dat de boekhoudkundige informatie opgenomen in het bijgevoegd persbericht, zonder materiële afwijkingen overeenstemt met het ontwerp van de geconsolideerde jaarrekening op basis waarvan het is opgemaakt.

Voor meer informatie

Willem Fransoo, Director Investor Relations
+32 56 26 23 22 of willem.fransoo@barco.com

Financiële kalender 2023

Woensdag 19 april

Donderdag 27 april

Woensdag 19 juli

Woensdag 18 oktober

Trading update 1Q23

Jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders

Aankondiging van de resultaten 1H23

Trading update 3Q23

Meer informatie? Bezoek onze webpagina <https://www.barco.com/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 is een wereldwijde onderneming met hoofdkantoor in Kortrijk. Onze visualisatie- en samenwerkingstechnologie helpt professionals om innovatie te versnellen in de gezondheidszorg, de entertainment- en enterprisemarkten. We tellen meer dan 3.000 visioneers, wiens passie voor technologie is vastgelegd in meer dan 500 unieke patenten.

Barco is een beursgenoteerde onderneming (Euronext: BAR; Reuters: BARbt.BR; Bloomberg: BAR BB) en realiseerde in 2022 een omzet van 1.058 miljoen euro.

Meer weten? www.barco.com of [Twitter](https://twitter.com/Barco) (@Barco), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/barco) (Barco), [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UC8wv1t1m1t1m1t1m1t1m1t1m) (BarcoTV) of [Facebook](https://www.facebook.com/Barco) (Barco).

Barco. Visioneering a bright tomorrow.

© Copyright 2023 by Barco