

Geïntegreerd jaarverslag 2023

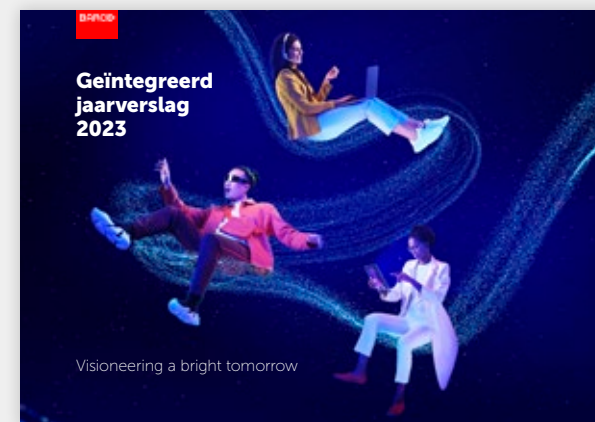


Visioneering a bright tomorrow

Inhoudstafel

01. Barco in het kort	3
Interview met onze CEO's	4
Kerncijfers	9
Hoogtepunten	10
02. Ons bedrijf	12
Inleiding tot Barco	13
Onze organisatie	14
Leiderschap	16
Cultuur en ethiek	18
03. Onze visie	20
Visioneering a bright tomorrow	21
De toekomst van visualisatie	22
Een bright tomorrow: duurzame visualisatie	24
Onze visioneers: stap voor stap bouwen aan een cultuur van diversiteit en inclusie	26
Hoe digitale transformatie zorgt voor een 'bright tomorrow'	28
04. Hoe we waarde creëren	30
Waardecreatiemodel	31

05. Onze strategie vormgeven	38
Relevant blijven in de huidige, snel veranderende wereld	39
Onze strategie vormgeven	43
Materialiteit	44
Risico's	45
06. Innovatie en technologie	46
07. Onze markten	55
Drie gezonde markten, drie divisies	56
Klantbetrokkenheid	57
Healthcare	58
Enterprise	61
Entertainment	64
08. Onze resultaten	67
Groepsresultaten	68
Resultaten van de Healthcare-divisie	79
Resultaten van de Enterprise-divisie	81
Resultaten van de Entertainment-divisie	83



Dit is het kernrapport van Barco's geïntegreerd jaarverslag 2023. De andere delen zijn beschikbaar via het downloadcenter op ir.barco.com/2023.

KERN

MEER

- [Rapport over governance & risico's](#)
- [Rapport over planeet - mensen - gemeenschappen](#)
- [Financieel rapport](#)

BIJLAGE

- [Geïntegreerd Datapakket](#)
- [Verklarende woordenlijst](#)
- [Index van de GRI-inhoud](#)
- [Controleverslag](#)

Alle definities voor alternatieve prestatie maatstaven (APM's) die in dit verslag zijn gebruikt, zijn beschikbaar in de [verklarende woordenlijst](#) op Barco's investor portal en in bijlage van dit Geïntegreerde verslag.

Dit financiële rapport in pdf-formaat is slechts een variant van het ESEF (Electronic Single Format)-rapport. Het ESEF-rapport is de officiële versie.

Visioneering a bright tomorrow #wearevisioneers

'Visioneering a bright tomorrow', de Barco-purpose die we in 2022 lanceerden, onderstreept onze overtuiging dat buitengewone engineering start met een duidelijke visie: **een visie van een betere, slimmere en gezondere wereld**. We denken permanent na over hoe we het leven van onze klanten, medewerkers en de wereld rond ons kunnen verbeteren – niet enkel vandaag maar ook binnen 10 of zelfs binnen 20 jaar.

Het concept van **geïntegreerde rapportering** sluit perfect aan bij die visie. Jaar na jaar proberen we meer transparante resultaten en eerlijke inzichten te delen over hoe we **lange-termijnwaarde creëren** voor het hele Barco-ecosysteem. In dit rapport, bijvoorbeeld, bundelen we een nieuwe reeks interviews met visioneers. Elk gesprek illustreert hoe onze visie aansluit bij de langetermijnwaarde die Barco voor ogen heeft. Daarnaast maken we dit jaar ook de balans op van 5 jaar intensieve duurzaamheidsinspanningen: u leest alles over de successen maar evengoed de uitdagingen op ons pad.

Door ons verhaal open en transparant te delen met onze investeerders, medewerkers en alle andere stakeholders winnen we hun vertrouwen. En dat hebben we hard nodig om onze purpose 'Visioneering a bright tomorrow' te realiseren.



Interview met onze CEO's

"In 2023 boekten we mooie vooruitgang in het uitvoeren van onze strategie. Ik ben er zeker van dat we daar de vruchten van plukken. Maar zakendoen is natuurlijk geen kortetermijnoefening", aldus Charles Beauduin in zijn terugblik op 2023. An Steegen bevestigt: "De markt was uitdagender dan verwacht. Maar onze innovatie-inspanningen komen op kruissnelheid en we zijn actief in de juiste markten om de volgende jaren verder te groeien."

Terugblik: successen en tegenwind in 2023

Beginnen we met het goede nieuws? Loont de businesstransformatie die jullie in gang hebben gezet?

An Steegen: "2023 was een goed jaar voor sommige van onze business units. Entertainment, bijvoorbeeld, en dan vooral **Barco Cinema, deed het uitstekend**. Dat is een hele prestatie in het licht van de zwakke Chinese markt. We wonnen ook behoorlijk wat marktaandeel in onze meeting room business."

Charles Beauduin: "De transformatie naar een meer gefocuste, strakke organisatie loopt nog. We bleven onze **organisatie vereenvoudigen** in 2023 door nog meer functies in de business units onder te brengen. Dat zorgt voor meer efficiëntie en accountability. Binnen die strategie past ook de beslissing om 100% van de Cinionic-aandelen weer in eigen handen te nemen. In 2023 begonnen we echt de **voordelen** te voelen van onze **reorganisatie**."

Daarnaast hebben we grote stappen gezet met de **focused factories**. De nieuwe healthcare-fabriek in Suzhou draait



ondertussen en de projectorenfabriek in Wuxi is bijna klaar. Binnenkort pakken we de Europese productievestigingen aan: de fabriek in het Italiaanse Saronno verhuist naar een greenfieldlocatie in de buurt en we gaan investeren in onze productie- en logistieke site in België.”

Toch was het moeilijker dan verwacht om de groei te halen die jullie hadden vooropgesteld?

An: “Dat klopt. Eind 2022 zagen we duidelijke tekenen van herstel en vertrouwen. En in het eerste kwartaal van 2023 steeg onze omzet ook significant. Daarna stakte de groei, vooral omdat de Chinese economie niet zo snel van de pandemie herstelde als verwacht. Bovendien hadden klanten in 2022 veel stock opgeslagen uit vrees voor nog meer verstoringen in de voorraadketen. Dat hadden we verkeerd ingeschat.”

Blijft Barco vasthouden aan zijn China-strategie?

Charles: “We hadden het trage herstel van de Chinese economie inderdaad niet zien aankomen. Wij waren trouwens niet de enigen die die inschattingfout maakten: de hele financiële markt wereldwijd was verrast. Zelfs de Chinese overheid had de impact van drie jaar covid-beperkingen onderschat. Door de schuldenlast en de haperende vastgoedmarkt bleven investeringen er uit. Veel van onze markten leden daaronder: shoppingcenters, bioscopen, pretparken en zelfs ziekenhuizen. Maar we **blijven geloven in de sterktes en het potentieel van deze belangrijke economie.**”

In 2022 vertelde An dat versnelde innovatie Barco's grootste groei-opportunititeit is. Hebben jullie op dat vlak vooruitgang geboekt?

An: “Een technologiebedrijf als Barco moet focussen op innovatie. Dat is de enige manier om ons te onderscheiden. We werken hard aan die innovatieskills en we zijn er vorig jaar ook in geslaagd om die aan te scherpen. De eerste resultaten van die inspanningen lanceerden we eind 2023 en er zijn nog **veel nieuwe oplossingen** zo goed als klaar. Ik zie bovendien een

duidelijke transitie naar **meer software in onze portefeuille**. ClickShare is daar een mooi voorbeeld van. Ook ons team Large Video Walls verlegt zijn focus volledig naar software. Eigenlijk wordt software in elke divisie steeds belangrijker.”

Klaarstomen voor 2024

Er komen dus heel wat lanceringen van nieuwe producten en oplossingen in 2024?

An: “Absoluut. Ongeveer **11% van onze omzet** blijven we investeren in **onderzoek en ontwikkeling** en we zullen het hele jaar door nieuwe oplossingen introduceren. Dat worden zowel nieuwe versies van vertrouwde producten als grensverleggende nieuwe oplossingen, waaronder een reeks producten voor gerelateerde markten. Tegen dat dit rapport is gepubliceerd, zal de markt al met een paar nieuwkomers hebben kennigemaakt. Maar er komt nog veel meer. Ik denk bijvoorbeeld aan de revolutionaire HDR Lightsteering-technologie voor cinema's. We stelden die in 2023 bij verschillende gelegenheden voor aan professionals, waaronder regisseurs en studio's, en de reacties waren ontzettend positief.”

Even terug naar jullie globale marktpositie. Behoudt Barco zijn focus op China?

Charles: “Zoals ik al zei: we houden vast aan onze strategie. China is nog steeds een enorme economie die in technologie op veel vlakken de toon zet. Denk maar aan robotica. Ze hebben fantastische ingenieurs en de ondernemingszin is er groot. Ik ben trots dat Barco er actief is met een heel lokale strategie. Niet enkel met productiefaciliteiten maar ook met sales en R&D.

Ook buiten China zijn er veel kansen. Azië is een duidelijke groeiemarkt. We willen onze focus dan ook verbreden naar **heel het Aziatische continent**. Visualisatie en beelden passen nog beter bij de Aziatische dan bij de Westerse cultuur.

Een techbedrijf als Barco moet focussen op innovatie. Dat is de enige manier om ons te onderscheiden. In 2023 zijn we erin geslaagd om onze innovatieskills te versterken.

An Steegen



Ons marktpotentieel is er dus zeer groot. Ondertussen blijven Amerika en EMEA natuurlijk ons belangrijkste actierein. We zijn er al decennia actief en zetten de toon in veel van de markten die we bedienen.”

Het bredere plaatje

Wat zijn de grootste opportuniteiten voor Barco in de toekomst?

Charles: “De roep naar steeds betere kwaliteit beantwoorden. De lat ligt alsmáar hoger, op elk gebied. Bekijk eens een film uit 2013. Die beeldkwaliteit is behoorlijk laag, toch? En dat is nog maar 10 jaar geleden. We moeten de helderheid, het contrast en de kleuren blijven verbeteren. Maar betere kwaliteit betekent evengoed intelligentie injecteren in onze oplossingen. En zorgen dat ze duurzaam zijn.”

An: “Visualisatie is momenteel sterk aan het veranderen. Schermen waren lange tijd statisch en werkten in één richting, maar vandaag is er meer en meer tweerichtingsverkeer: gebruikers gaan via touch of oogbewegingen in interactie met schermen. Op lange termijn verwachten we dat visualisatie alomtegenwoordig wordt: beelden worden levensecht en vloeien naadloos over in de echte wereld. Software zal daarbij steeds belangrijker worden. Vandaar onze focus op software. Daarnaast is ook AI een belangrijkste pijler van onze innovatieroadmap, net als ‘big data’. De wereld heeft nood aan slimme **visualisatie-oplossingen die helpen om de overvloed aan beschikbare data te vertalen naar waardevolle inzichten.** Allemaal zeer boeiende materie!”

Charles raakte net even een andere belangrijke trend aan: duurzaamheid. Ondernemingen zetten zich schrap voor de nieuwe ESG-wetgeving. Is Barco daar klaar voor?

An: “We zijn een voorloper in onze markt. Barco berekent al jaren zijn CO₂-uitstoot en de voetafdruk van zijn producten. In

2016 kozen we 2023 als targetjaar voor een hele reeks ambities rond emissiereducties. We hebben ze quasi allemaal gehaald of zelfs overtroffen. Daar ben ik blij om. Onze operaties en onze producten zijn steeds energie-efficiënter en we besteden aandacht aan duurzame verpakking, circulariteit en modulariteit. In 2023 lanceerden we zelfs een van de eerste CO₂-neutrale draadloze systemen voor videoconferencing: ClickShare CX-50 2e generatie. We hebben een fantastisch team dat keihard werkt aan **continue verbetering**. Op basis van de dubbele materialiteitsoefening die we nu aan het afronden zijn, zullen we nog een versnelling hoger schakelen in duurzaamheid.”

Samengevat: hoe ziet de toekomst van Barco eruit?

Charles: “We blijven op het pad dat we hebben uitgestippeld. Barco creëert **waarde op lange termijn**. En we geloven rotsvast dat we goed bezig zijn: we hebben het juiste team, de juiste technologie en onze business biedt visualisatie-oplossingen die veel verschillende noden inlossen, van hybride vergaderzalen en entertainment tot alsmáar slimmere gezondheidszorg.”

Fors gewaardeerde steun

Charles verwijst terloops nog even naar de gezondheidsproblemen waardoor hij in 2023 een paar maanden quasi op non-actief stond: “Als ik terugkijk op 2023 is er één ding waar ik bijzonder trots op ben: dat Barco, ondanks mijn afwezigheid, verder bleef bouwen aan onze strategie. Ik ben iedereen ontzettend dankbaar voor alle steun die ik de voorbije maanden kreeg en die ik blijf krijgen nu ik weer aan boord ben.”

Dat geldt voor iedereen bij Barco. Van harte bedankt aan het Barco-team, onze partners, investeerders en uiteraard ook onze klanten om samen met ons te werken aan onze purpose ‘to visioneer a bright tomorrow’.

Visualisatie en beelden passen nog beter bij de Aziatische dan bij de Westerse cultuur. Ons marktpotentieel in Azië is dus zeer groot.

Charles Beauduin



Een woord van onze voorzitter Frank Donck

Barco bleef veerkrachtig in 2023, ondanks alle globale uitdagingen. Zo boekten we mooie vooruitgang in het uitvoeren van de strategie die co-CEO's An Steegen en Charles Beauduin voor Barco hebben uitgestippeld. Toch kregen we ook te maken met onverwachte marktomstandigheden, zoals in China. De transformaties die we net voor 2023 hadden ingezet, zoals onze focused factories en onze vereenvoudigde organisatie, maken van Barco een flexibelere, efficiëntere organisatie. Ik wil het hele Barco-team van harte bedanken om daaraan bij te dragen.

Als ik vooruitkijk naar 2024, dan verwacht ik veel van onze innovatie-inspanningen. Er staat een indrukwekkende selectie nieuwe producten en oplossingen klaar, we willen onze positie in bestaande markten verstevigen en we proberen in nieuwe markten voet aan de grond te krijgen. Zo stomen we Barco klaar voor meer groei, in de toekomst.

Dit jaarverslag is een reis door de wereld van Barco. U ontdekt er hoe innovatie bij ons een hoofdrol speelt. Hoe we allemaal samen hard werken aan de toekomst van visualisatie en hoe we de toon zetten in de markten waar we aanwezig zijn. In 2024 krijgen we vast nog te maken met onzekere marktomstandigheden maar Barco is klaar voor een nieuw hoofdstuk in zijn businesstransformatie.

In 2024 verwacht ik veel van
onze innovatie-inspanningen.

Frank Donck





De toekomst van Barco: 3 'brandende vragen' die elke stakeholder zich stelt

1. Hoe ziet de innovatie-pipeline van Barco eruit?

Barco investeert meer dan ooit in **Onderzoek & Ontwikkeling** (O&O) en in een innovatie-pipeline – uiteraard op een gedisciplineerde manier. O&O is geconcentreerd in de business units, dicht bij de klant. Daarnaast is er Barco Labs, dat focust op fundamenteel onderzoek en baanbrekende innovatie-ideeën. Deze aanpak werpt vruchten af. In 2024 en 2025 zal elke business unit een **groot aantal nieuwe producten introduceren**, met steeds meer aandacht voor (embedded) software.

» [Lees meer](#)

2. Is de globale voorraadketen genormaliseerd?

In 2023 normaliseerde de **aanvoer van grondstoffen** voor onze producten: er waren nauwelijks of geen tekorten meer. Ook de energie- en logistieke kosten daalden. Daartegenover staat dat er in vele delen van de supply chain **meer voorraad was dan normaal**. Heel wat klanten en ketenpartners hadden hun stock van afgewerkte producten verhoogd, omdat ze vreesden voor tekorten in de nasleep van de pandemie. Het zal **een tijd duren voor die voorraden zijn weggewerkt**. Dat had in 2023 best wat impact op de vraag in onze markten. We houden er rekening mee dat we hier in sommige markten ook in 2024 nog nadeel van zullen ondervinden.

» [Lees meer](#)

3. Hoe staat het met Barco in China?

China blijft een belangrijke wereldmarkt maar had in 2023 moeite om te herstellen van de covid-19-pandemie. Dat drukte de vraag. In de healthcare-markten kwam daar nog het anti-corruptiebeleid van de overheid bij. Barco heeft er expliciet voor gekozen om zijn aanwezigheid in China te versterken, onder meer door de **focused factories-strategie**. De healthcare-fabriek in Suzhou ging open en de entertainment-plant in Wuxi is klaar. Deze state-of-the-art, fors geautomatiseerde productievestigingen zetten ons in positie om zowel de lokale Chinese als de globale markten te bedienen.

» [Lees meer](#)

Kerncijfers

Ecoscore

65%

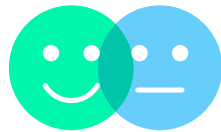


% omzet van producten met
het [Barco ECO-label](#)

Klanten-NPS

(Net Promoter Score)

48



Barco's maatstaf voor klantervaring,
gemeten per kwartaal (topkwartiel sector)

Medewerkers

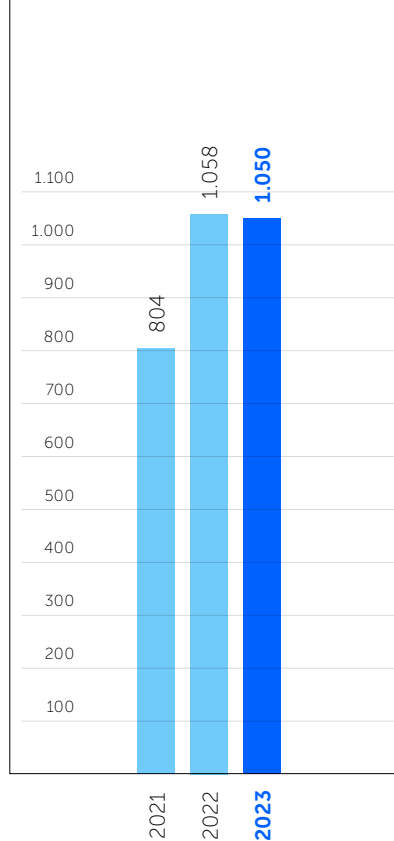
Gerapporteerd in hoofden, exclusief tijdelijke medewerkers



(Database Corporate Associates op 31/12/2023)

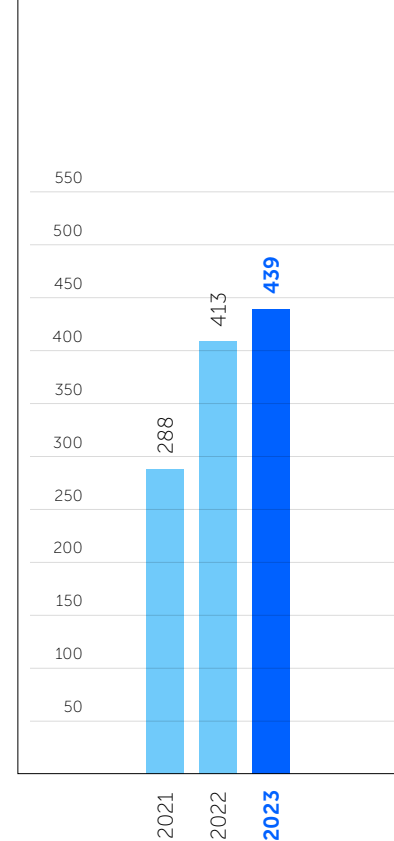
Omzet

In miljoen euro



Brutowinst

In miljoen euro

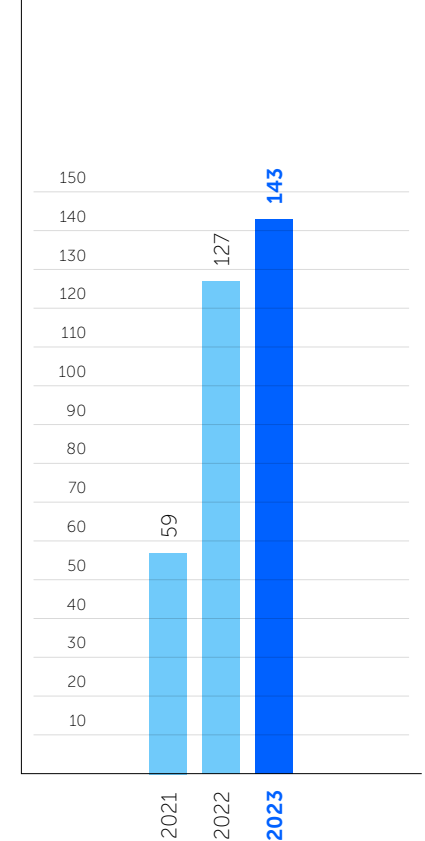


Brutowinstmarge

35,7%
39,0%
41,8%

EBITDA

In miljoen euro



EBITDA-marge

7,3%
12,0%
13,6%

Hoogtepunten



JANUARI

Duurzamere vergaderingen dankzij de eerste CO₂-neutrale ClickShare

De CX-50 2^{de} generatie bewijst nog maar eens dat Barco de toon zet in de markt voor samenwerking en conferencing. De nieuwe ClickShare is volledig CO₂-neutraal – voor nog duurzamere en inclusievere hybride vergaderingen.

» [Lees meer](#)

FEBRUARI

Mijlpaal: EU MDR-certificaat & CE-label voor onze medische beeldschermen

Nog een primeur: Barco wordt een van de eerste producenten van diagnostische displays wiens volledige portefeuille compliant is met de nieuwe Europese wetgeving.

» [Lees meer](#)



MAART

Simpelere workflows en buitengewone security in controlekamers, dankzij Barco CTRL

Meer software in onze portefeuille? Absoluut! Met de gloednieuwe Barco CTRL connecteren operatoren veilig met hun bronnen, van overal, en gaan ze vlot in interactie met de content.

» [Lees meer](#)

MAART

Kan 5G-connectiviteit het personeelstekort in digitale operatiezalen oplossen?

Samen met mobiele provider Orange onderzoeken we hoe 5G-mobiele connectiviteit remote kennisdeling kan verbeteren in chirurgische omgevingen.

» [Lees meer](#)



MEI

Philips Supplier Award for Sustainability beloont onze duurzaamheidsinspanningen

Philips complimenteerde ons voor onze strategische benadering van duurzaamheid sinds 2015 en prijst ons voor onze pro-activiteit in het voorzien van duurzaamheidsdocumentatie.

» [Lees meer](#)

JUNI

Nieuwe Nio-displays herdefiniëren de standaard van diagnostische beeldvorming

Eenvoud, functionaliteit, een strak design en een A++ ecoscore: de 3 nieuwe Nio- diagnostische schermen blijven gegarandeerd nog vele jaren toppers in hun markt.

» [Lees meer](#)



JUNI

Klein in omvang, groot in beeldvorming en energie-efficiëntie: de nieuwe G50

Het nieuwste lid van de G-familie valt op door zijn taille, gewicht en energie-efficiëntie (18 Lm/W), maar gooit ook hoge ogen door zijn buitengewone performance – tegen een betaalbare prijs.

» [Lees meer](#)

SEPTEMBER

De thuisbioscoop heruitgevonden, met het Nerthus-projectieplatform

High-end thuisbioscopen willen Barco! Onze flagship-projector, de Series 4 Nerthus, garandeert verbluffend contrast, lumen en kleuren – voor een meeslepende kijkervaring.

» [Lees meer](#)



OKTOBER

Meer realistische trainingen? De nieuwe F400-4K-simulatieprojector vinkt alle vakjes af

De nieuwe F400-4K werd speciaal ontworpen voor veeleisende training- en simulatietoepassingen. De troeven: kracht, snelheid en precisie.

» [Lees meer](#)

NOVEMBER

Barco UniSee II verbetert je zicht – nog maar eens!

Levendige kleuren, diepzwart en buitengewoon contrast: dat is de Barco UniSee II. Trouwens, ook de ergonomische aspecten zijn verder verfijnd.

» [Lees meer](#)



NOVEMBER

Meer inzicht in dicht borstweefsel dankzij nieuwe, AI-gestuurde DL Precise™

De DL Precise™-workflowtool helpt radiologen om laesie te segmenteren, meten en visualiseren, zelfs in dicht borstweefsel. Zo helpen we om borstkanker sneller te detecteren.

» [Lees meer](#)

NOVEMBER

Nog meer commitment voor cinema: Cinionic wordt Barco

Barco kocht 100% van de Cinionic-aandelen. Zo benaderen we de cinemawereld nog efficiënter en flexibeler.

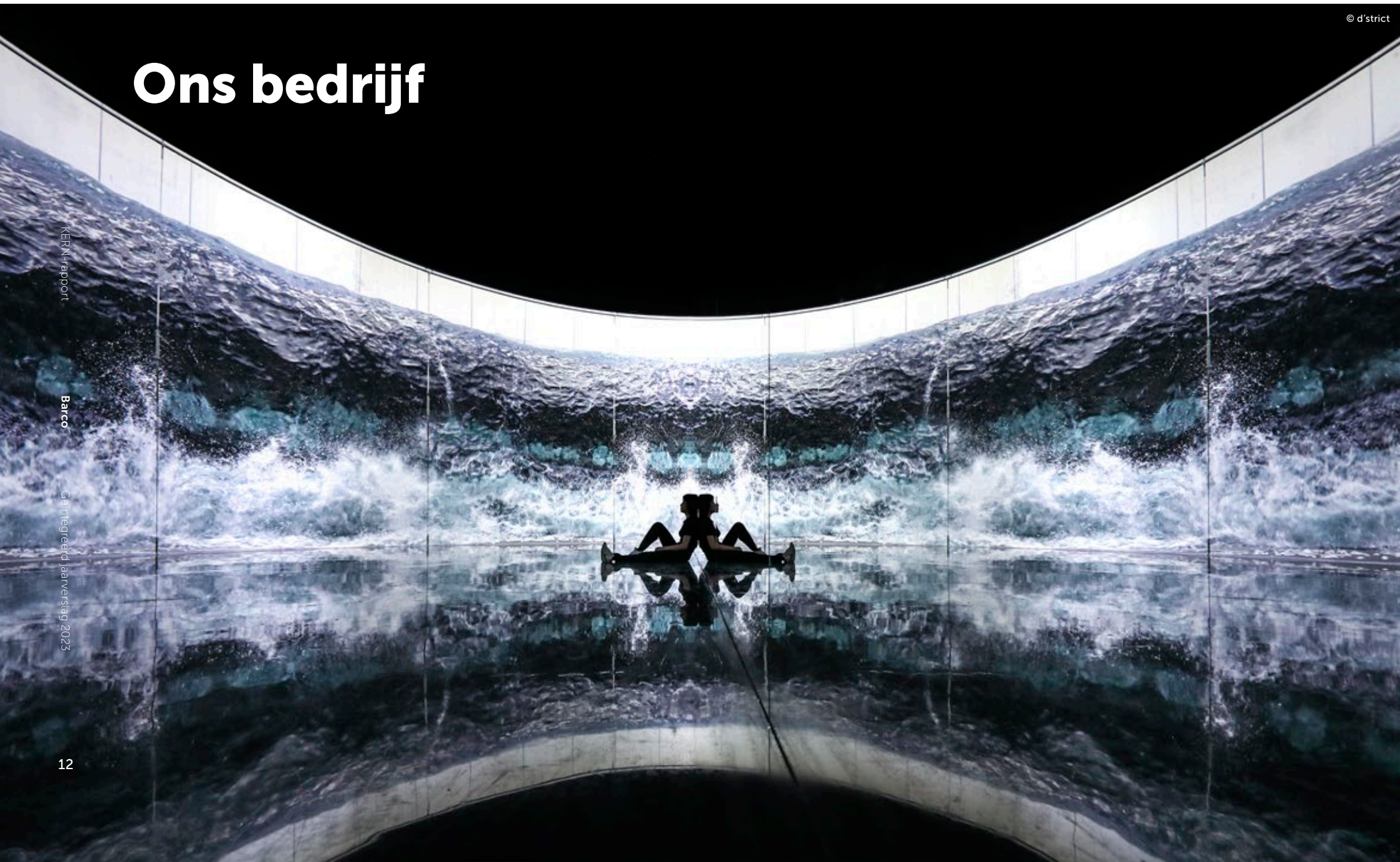
» [Lees meer](#)

Ons bedrijf

KERN-rapport

Barco

Geïntegreerd jaarverslag 2023



Inleiding tot Barco

Over Barco

Barco. Visioneering a bright tomorrow.

Barco is een wereldwijde onderneming met hoofdkantoor in Kortrijk (België). Onze **visualisatie- en samenwerkingstechnologie** helpt professionals om sneller te innoveren in de healthcare-, entertainment- en enterprisemarkten. Ons team telt meer dan 3.300 visioneers, wiens passie voor technologie is vastgelegd in meer dan 900 unieke patenten. Barco is genoteerd op de Brusselse beurs.

Onze purpose: visioneering a bright tomorrow

Bij Barco geloven we dat uitstekende engineering start met een heldere visie. Een visie van **een betere, slimmere en gezondere wereld**.

Met technologie helpen we de knapste koppen in de healthcare-, entertainment- en enterprisemarkten om met gemak een mooie toekomst te creëren.

Zo beroeren we de harten en geesten van mensen. Helpen we iedereen om beter samen te werken. En tillen we de levenskwaliteit naar een nieuw niveau.

» [Lees hoe we aan een 'bright tomorrow' werken](#)



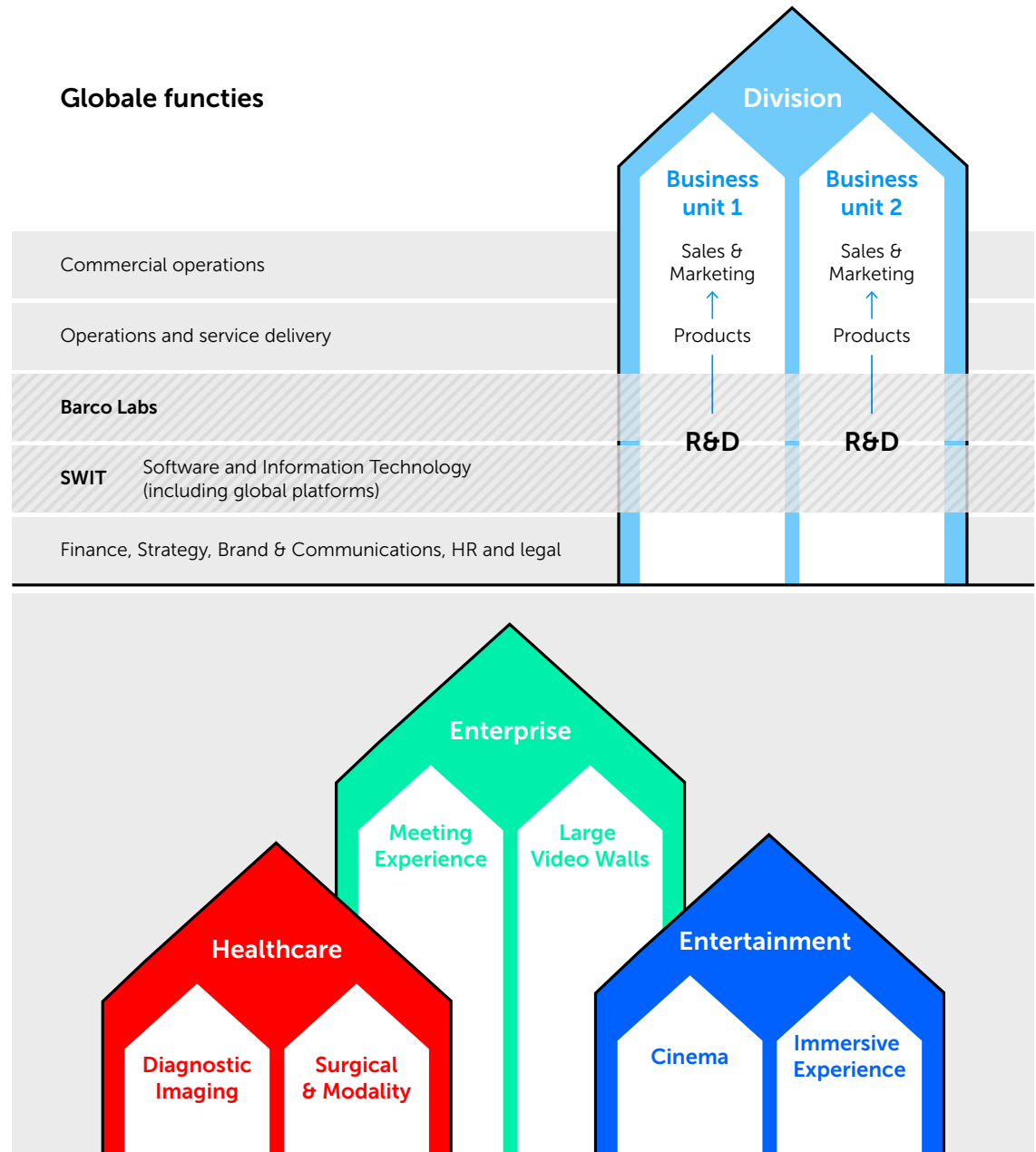
Onze organisatie

Een gefocuste organisatiestructuur

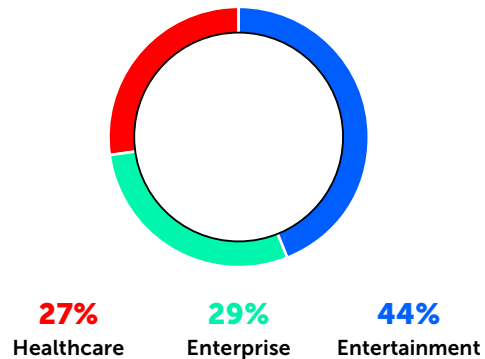
Sinds 2022 heeft Barco een gefocuste organisatiestructuur met **zes wereldwijde business units**. Elke business unit is verantwoordelijk voor marketing en communicatie, sales, productbeheer en onderzoek en ontwikkeling. Meer algemene functies zoals services, salesondersteuning, operations, digitalisering, finance, hr, legal en Barco Labs worden op globaal niveau beheerd. In 2023 optimaliseerden we de organisatiestructuur, in lijn met die visie.

We bleven onze organisatie verder vereenvoudigen in 2023, onder meer door nog meer functies in de business units onder te brengen. Dat zorgt voor meer efficiëntie en accountability.

Charles Beauduin
CEO

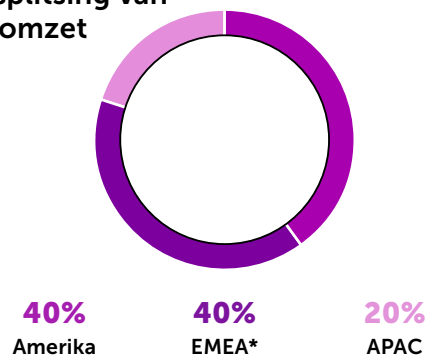


Omzet per divisie*



* Verdeling gebaseerd op omzet 2023

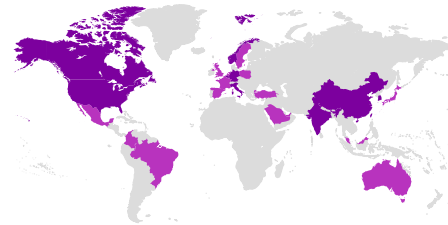
Geografische opsplitsing van de omzet



* EMEA: Europa, Midden-Oosten & Afrika

Geografische aanwezigheid

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



Amerika

- Brazilië
- **Canada**
- Colombia
- Mexico
- **VS**

Asia-Pacific

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

Europa, Midden Oosten & Afrika

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

- Vestigingen
- O&O- en/of productiefaciliteiten

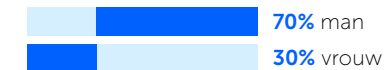
De mensen van Barco

Onze medewerkers zijn de motor van ons succes. Een team van meer dan 3.300 mensen verspreid over de hele wereld, werken allemaal samen aan onze missie 'Visioneering a bright tomorrow'

Aantal medewerkers



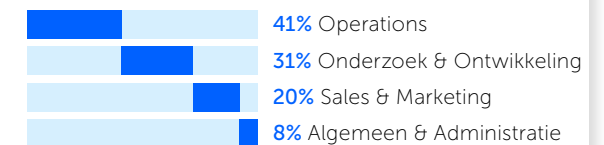
Geslacht



Geografische opsplitsing



Per functionele groep



Gerapporteerd in hoofden (niet voltijdse medewerkers). Definities van de indicatoren vindt u in de woordenlijst. Zie [nota 4 in het financiële stuk](#) voor meer informatie over de evolutie in het aantal medewerkers.

Leiderschap

De opdracht van ons leiderschapsteam en de Raad van Bestuur is tweëerlei: ze beschermen ons bedrijf en ze zorgen ervoor dat Barco waarde kan creëren voor de brede maatschappij.

Terwijl de Raad van Bestuur onze strategische richting bepaalt, stuurt en opvolgt, is ons Core Leadership Team (CLT) verantwoordelijk voor de uitvoering van de groepsstrategie en het groepsbeleid. Zij waken er ook over dat we onze doelstellingen en resultaten halen. Op die manier dragen alle bestuursorganen bij tot waardecreatie bij Barco.

Raad van Bestuur

De samenstelling van de Raad van Bestuur voldoet aan de vereisten rond genderdiversiteit. Alle bestuurders bekleeden of bekleedden hoge functies in vooraanstaande internationale bedrijven of organisaties. In 2023 verwelkomde de Raad van Bestuur Lord James Sassoon.



Frank Donck
Voorzitter



An Steegen
CEO



Charles Beauduin
CEO



Bestuurders met 5 jaar
anciënniteit bij Barco



Ashok K. Jain



Hilde Laga



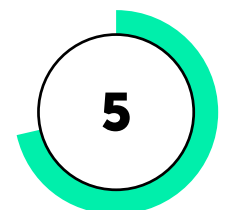
Vrouwelijke leden van de
Raad van Bestuur



Lieve Creten



James Sassoon



Onafhankelijke
bestuurders

Ons Core Leadership Team

Het CLT, dat opereert onder het voorzitterschap van de CEO's, bestaat uit sleutelfiguren uit verschillende functies, segmenten en regio's.

In 2023 kwamen er drie nieuwe leden bij: Philippe Verlinde, Dirk Feynants en Ta Loong Gan. CDIO Tom Sys trok naar de business unit Large Video Walls.



An Steegen
CEO



Charles Beauduin
CEO



Wim Buyens
Cinionic



Gerwin Damberg
Cinema & Acting CTO



Ann Desender
Chief Financial Officer



Dirk Feynants
Diagnostic Imaging



Johan Fornier
Surgical & Modality



Stijn Henderickx
Meeting & Learning
Experience



Anthony Huyghebaert
Chief HR Officer



Rob Jonckheere
Global Operations



Ta Loong Gan
Immersive Experience



Tom Sys
Large Video Wall
Experience



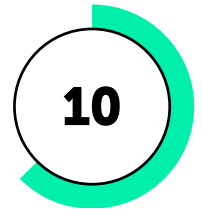
Kurt Verheggen
General Counsel



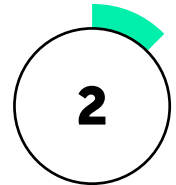
Philippe Verlinde
Chief Digital &
Information Officer



Kenneth Wang
MD Barco China



CLT-leden met 5 jaar
anciënniteit bij Barco



Vrouwelijke leden
van het CLT



Niet-Belgische
CLT-leden

Cultuur en ethiek

Iedere organisatie heeft een cultuur – impliciet of expliciet. De cultuur is de persoonlijkheid: een reeks ongeschreven regels voor hoe de organisatie zich gedraagt, die op veel verschillende manieren tot leven komen. Onze bedrijfscultuur definieert de culturele kenmerken die we moeten omarmen om toonaangevend te blijven in onze dynamische markten.

Barco-cultuur: hoe we ons DNA uitdragen

Een bedrijfscultuur is overall. Ze komt tot leven in hoe we ons gedragen tegenover onze klanten en hoe we met hen praten en naar hen luisteren. Ze wordt zichtbaar in de manier waarop we onze processen vormgeven: kijken we vanuit ons perspectief of vanuit het perspectief van wie ermee te maken krijgt? Cultuur geeft ons richting bij het samenstellen van onze teams en bepaalt hoe wij met onze collega's omgaan. Cultuur uit zich zelfs in de manier waarop we elkaar 's morgens begroeten. En bovenal bepaalt ze hoe we onze strategie uitvoeren. Cultuur is hoe wij ons DNA uitdragen.

» [Lees meer over onze bedrijfscultuur](#)

Het belang van ethiek en compliance

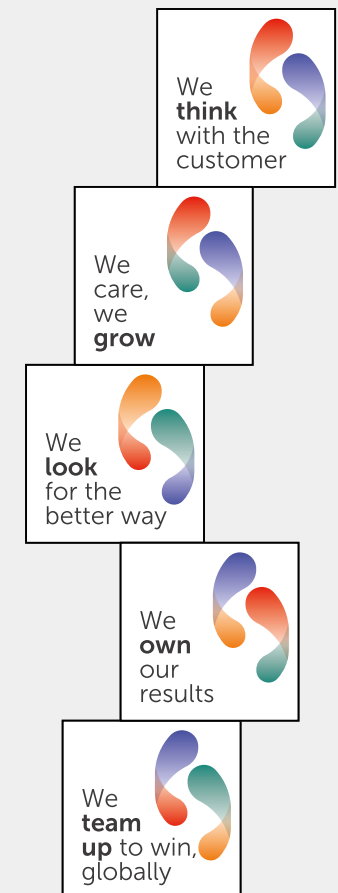
De reputatie en het langetermijnsucces van Barco zijn afhankelijk van het gedrag van zowel de werknemers als de zakelijke partners. Daarom hechten we groot belang aan ethiek en compliance: we investeren fors in een bedrijfscultuur waarin ethisch gedrag en compliance met zowel ons beleid als de geldende regelgeving centraal staan.

We look for the better way

In 2023 stond de waarde 'innovatie en voortdurende verbetering' centraal. In dat kader organiseerden we bijvoorbeeld workshops om de skills van onze mensen te verbeteren. Daarnaast zochten we naar manieren om onze waardenset te vereenvoudigen. Zo bewijzen we nogmaals dat we in alles wat we doen 'op zoek gaan naar de betere manier'.

» [Lees meer in het hoofdstuk 'Mensen' van ons PPC-rapport](#)

De 5 bouwstenen die de Barco-cultuur samenvatten



Planeet, mensen en gemeenschappen

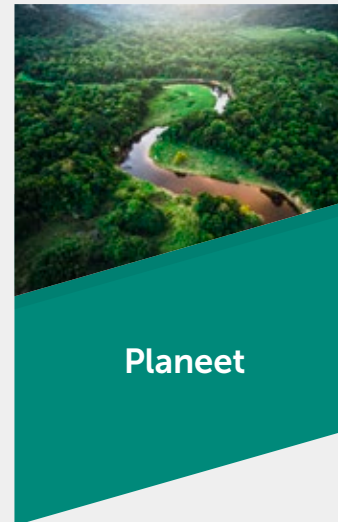
Bij Barco geloven we rotsvast dat duurzame business goede business is – en vice versa. Daarom zetten we ons in voor een duurzame toekomst. Onze duurzaamheidsstrategie ('Go for Sustainable Impact') is al jaren een fundamentele pijler van onze bedrijfsstrategie en we versnellen onze inspanningen voortdurend.

Duurzaamheid houdt bij Barco niet alleen in dat we de toekomst van onze planeet veiligstellen, maar ook dat we onze verantwoordelijkheid opnemen tegenover onze medewerkers en tegenover de gemeenschappen waar we actief zijn. Voor elk van onze drie duurzaamheidspijlers – **planeet, mensen en gemeenschappen** – formuleerden we een algemene ambitie en doelstellingen op middellange en korte termijn. Zij vormen de leidraad en motiveren ons om duurzaamheid in de hele organisatie te integreren.

De stappen die we de laatste jaren hebben gezet, zorgen voor een solide basis. We blijven op deze weg verdergaan. Zo verbeteren we onze positieve impact en bouwen we aan een echte mooie toekomst voor ons ecosysteem en de hele wereld.

Dries Vanneste
Sustainability Manager

Onze ambities en doelstellingen zijn gekoppeld aan de duurzaamheidsdomeinen die het belangrijkste zijn voor onze stakeholders en waar we de grootste impact kunnen realiseren: [onze materiële topics](#).



Planeet

Wij reduceren de **ecologische voetafdruk** van onze klanten en we blijven onze eigen voetafdruk verder verkleinen.



Mensen

We investeren in **duurzame inzetbaarheid** door onze medewerkers de juiste omstandigheden te bieden voor een motiverende, verrijkende en gezonde carrière bij Barco. We stimuleren onze mensen om te blijven leren en zichzelf te blijven ontwikkelen en creëren voor hen een gezonde werkomgeving (zowel fysiek als mentaal). We bouwen een inclusieve werkplek en omarmen de diversiteit van onze mensen, omdat dit onze innovatiecapaciteit versterkt.



Gemeenschappen

We spelen een **actieve rol in de gemeenschappen** waarin we werken. Daarom houden we ons aan de hoogste ethische en kwaliteitssnormen, en verwachten we dat onze zakelijke partners hetzelfde doen. Wij streven er steeds naar om toegevoegde waarde te bieden aan onze klanten via onze oplossingen, diensten en capaciteiten. Bovendien helpen we ervoor te zorgen dat meer mensen kunnen deelnemen aan en genieten van Barco's innovaties.

Onze visie



Visioneering a bright tomorrow

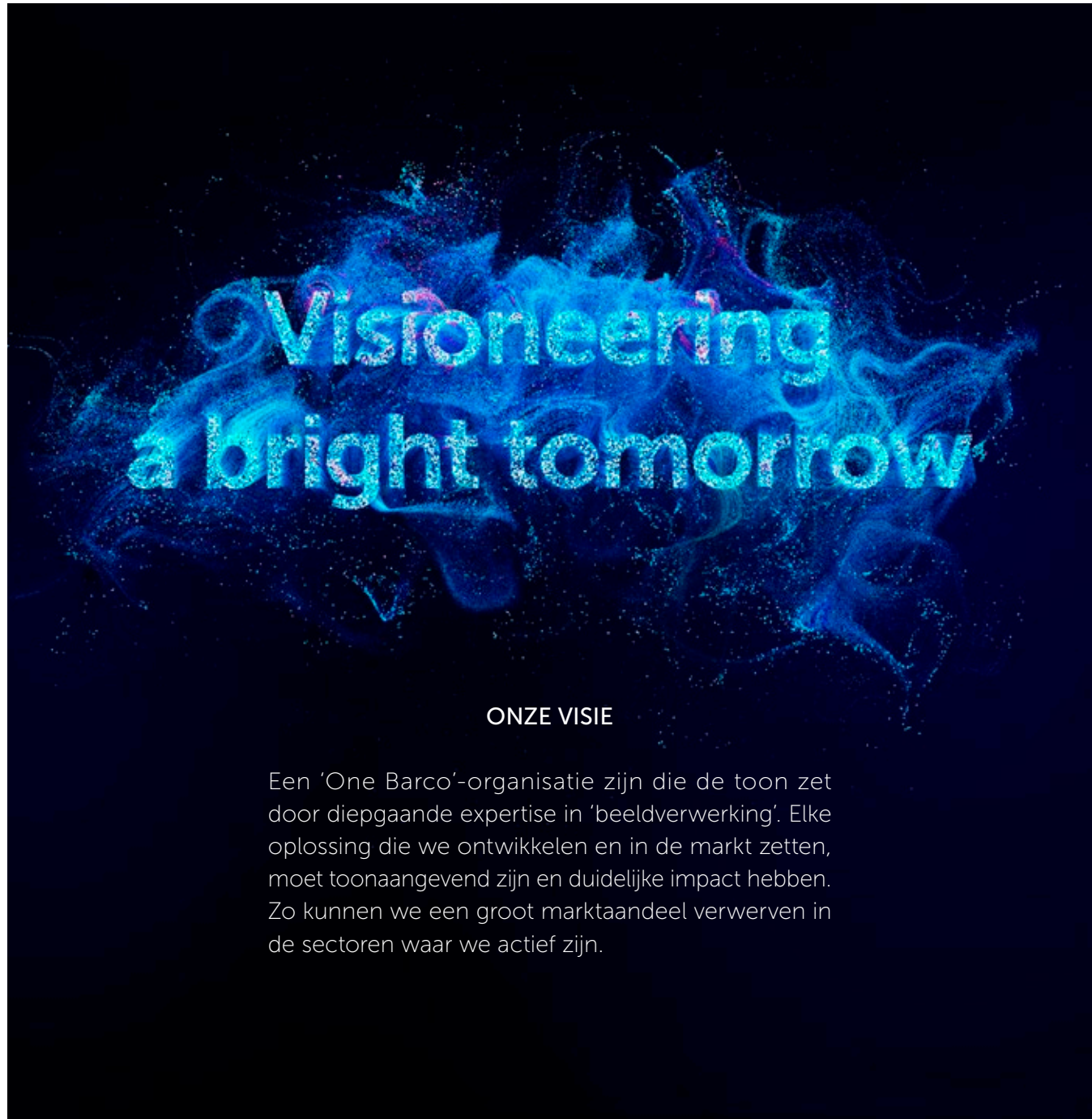
Barco's 'Visioneering a bright tomorrow' purpose is het resultaat van vele grondige gesprekken met ons brede ecosysteem. Van medewerkers, het management en businesspartners tot klanten: we gingen bij diverse doelgroepen te rade om onze purpose vorm te geven. We polsten welke purpose het beste bij Barco past en vroegen feedback op onze voorstellen.

Iedereen was het erover eens: 'visioneering a bright tomorrow' sluit perfect aan bij Barco's missie en toekomst. Natuurlijk zijn we altijd al innovatief geweest. Maar de nieuwe purpose focust expliciet op visioneering. Ze stimuleert ons om nog meer out of the box te denken, niet enkel als het gaat over onze visualisatie-technologie, maar ook over onze processen, het hr-beleid en onze aanpak van thema's zoals duurzaamheid.

We praatten met acht Barco-visioneers over hoe we allemaal aan die 'bright tomorrow' werken.

Visioneering – een mix van 'vision' en 'engineering' – verwijst naar onze roots in engineering en naar onze expertise in visualisatie. Maar het weerspiegelt ook de manier waarop we innoveren: we zoeken altijd naar de betere manier. Met 'a bright tomorrow' refereren we naar de waarde die we creëren voor onze markten, teams en gemeenschappen.

Eva Careel
Brand and content manager



ONZE VISIE

Een 'One Barco'-organisatie zijn die de toon zet door diepgaande expertise in 'beeldverwerking'. Elke oplossing die we ontwikkelen en in de markt zetten, moet toonaangevend zijn en duidelijke impact hebben. Zo kunnen we een groot marktaandeel verwerven in de sectoren waar we actief zijn.

De toekomst van visualisatie

Beweginggestuurde interfaces, multitouchschermen, interactieve digital signage, holografische displays, en zelfs AI: zijn de technologische snuffjes die we zien in sciencefictionfilms zoals Star Wars, Star Trek, en The Matrix echt de toekomst van visualisatie? En wat is daarin de rol van Barco? We vroegen het aan Peru Dharani, Senior VP Research, en Guillaume Segaeert, Design and Innovation Engineer.

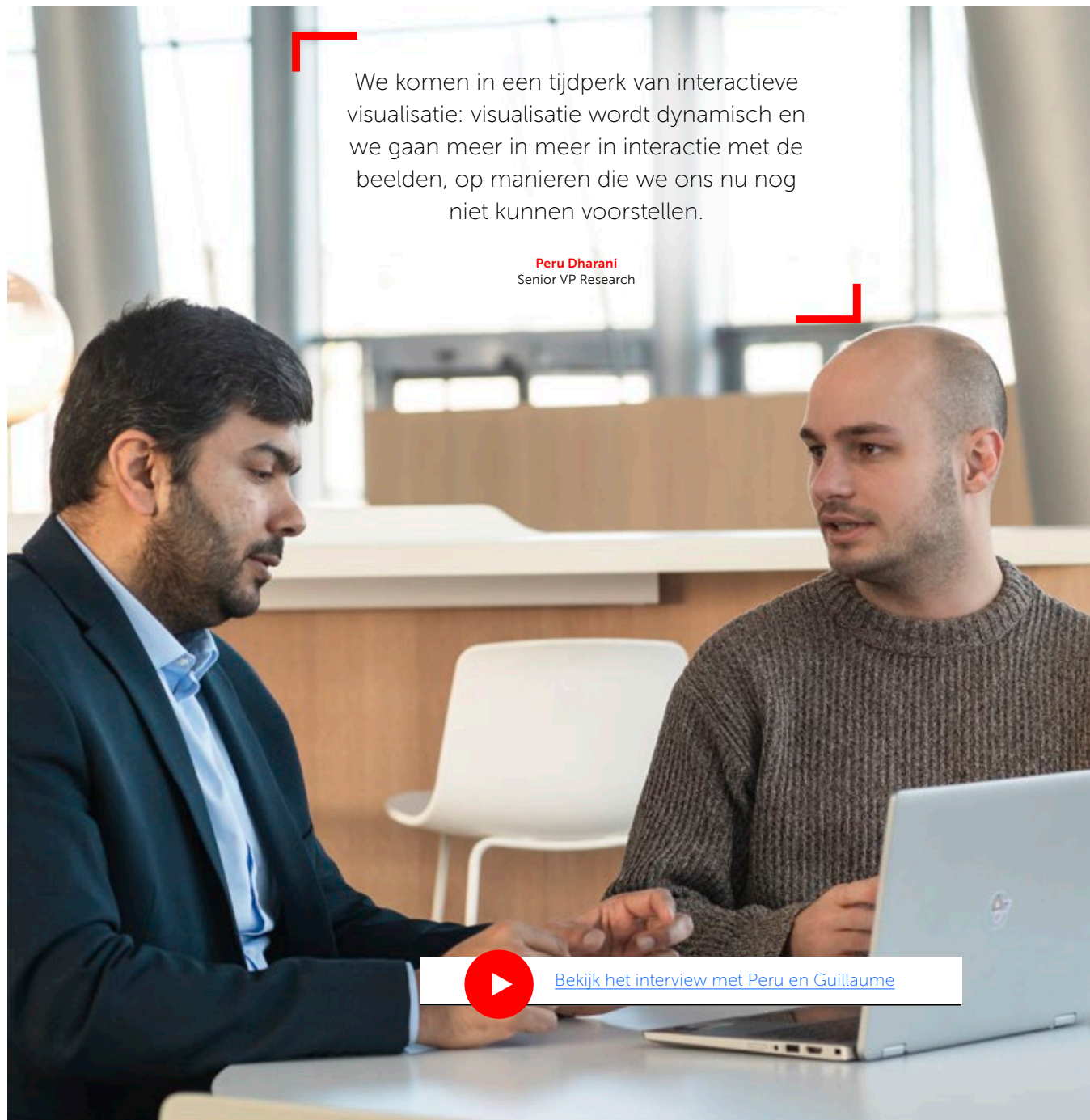
Elke keer we met Peru aan tafel zitten, herhaalt hij het: "Dit zijn ongelooflijk boeiende tijden om met technologie en visualisatie bezig te zijn." Als hoofd van BarcoLabs werkt Peru samen met een groeiende groep visioneers zoals Guillaume aan baanbrekende oplossingen. Geen technologie voor de technologie, maar relevante oplossingen die waarde toevoegen aan het leven van onze klanten.

Hoe ziet de toekomst van visualisatie eruit?

Als we terugkijken op 90 jaar Barco-visualisatie, zien we een indrukwekkend aantal nieuwe technologieën. "En toch is het concept van visualisatie nauwelijks veranderd", aldus Peru. "We gebruiken al decennialang projectoren en schermen om daar statische informatie op te zetten. Dat zal binnenkort veranderen. We komen in een interactief tijdperk: visualisatie wordt dynamisch."

We komen in een tijdperk van interactieve visualisatie: visualisatie wordt dynamisch en we gaan meer in meer in interactie met de beelden, op manieren die we ons nu nog niet kunnen voorstellen.

Peru Dharani
Senior VP Research



[Bekijk het interview met Peru en Guillaume](#)

Wat betekent dat voor Barco?

Peru: "We bekijken bijvoorbeeld de mogelijkheden van **transparante displays**. Zij zijn perfect voor augmented reality-beelden die mensen verbinden. De AR-ervaringen zoals we die vandaag kennen, zijn nog individueel. In de toekomst gaan we die ervaringen delen. Via transparante displays, bijvoorbeeld. In een volgende stap willen we evolueren naar wat we 'ubiquitous visualisatie' noemen: **visualisatie die overal opduikt en naadloos in elkaar vloeit met de echte wereld**. Mensen zullen met die beelden in interactie gaan op manieren die we ons nu nog niet kunnen voorstellen."

Wat worden de belangrijkste nieuwigheden op korte termijn?

Het volume aan data dat wordt gecreëerd, bewaard, gekopieerd en geconsumeerd is de voorbije jaren exponentieel gestegen. Volgens BI-platform Statistica zal de hoeveelheid data wereldwijd tegen 2025 oplopen tot 175 zettabytes (= meer dan een triljoen gigabytes). We zullen massaal veel computing power, slimme visualisatie-oplossingen en intelligente software nodig hebben om al die data te verzamelen, op te slaan, te verwerken, te verspreiden en op te halen.

Maar dat is niet alles. De hamvraag is: **hoe kunnen we die data optimaal inzetten**. "Als je er geen inzichten uit kan distilleren,

is big data gewoon een lawine van bits and bytes", aldus Peru. Barco kan helpen: wij hebben de expertise om een technologieplatform te ontwikkelen dat big data visualiseert en vertaalt naar kennis.

Kan de beeldkwaliteit blijven verbeteren?

"Bij Barco blijven we de lat steeds hoger leggen: **beelden moeten zo levensecht mogelijk zijn**", aldus Guillaume. "Op dat vlak zetten we al decennialang de standaard in markten zoals healthcare en simulatie, maar ook in events en cinema. Door onze kennis van beeldverwerking, projectie, en optics staan wij in polepositie in deze tijden waarin beeldkwaliteit superbelangrijk is."

De nood aan betere beeldkwaliteit zal blijven toenemen. En Barco wil de verwachtingen blijven overtreffen. Daarom houden we meer en meer rekening met nieuwe parameters. Aan de hand van kleuraccuraatheid, geluidsgedrag, en zelfs perceptiemodellen kunnen we voorspellen hoe het menselijk oog een beeld zal interpreteren – en hoe de kwaliteit wordt ervaren.

Hoe ver staat Barco op het vlak van AI?

Geen gesprek over de toekomst zonder dat AI aan bod komt. We kunnen ons niet inbeelden wat AI allemaal teweeg zal

brengen, aldus Peru: "Meer dan 100 jaar geleden introduceerde Edison de gloeilamp. Op dat moment besepte niemand hoe die lamp onze levens zou veranderen. Vandaag is zo'n gloeilamp de normaalste zaak ter wereld. Met AI wordt het net zo. We zitten in een gloeilampmoment."

Dat beseffen we misschien al een beetje. De wereld gaat in sneltempo overstap voor **AI**. Ook Barco omarmt de technologie. We integreren niet enkel AI-intelligentie in onze oplossingen maar ontwikkelen ook de krachtige GPU's die nodig zijn om de gigantische datasets waar AI-algoritmes mee gepaard gaan, te beheren.

Kunnen we visualisatie-oplossingen echt duurzaam maken?

De roep naar duurzaamheid wordt steeds luider. Barco zet duurzaamheid al jaren geleden op zijn roadmap en blijft zijn inspanningen opdrijven. We maken onze operaties en oplossingen trouwens niet enkel duurzamer, maar sommige Barco producten zijn ook **deel van de duurzaamheidsoplossing**. ClickShare is zo'n voorbeeld.

Guillaume: "Ook hier speelt innovatie een cruciale rol. Barco levert meer en meer modulaire, energie-efficiënte en circulaire oplossingen. In de toekomst kunnen we misschien nog met disruptievere oplossingen komen. Stel dat we honderden projectoren in een immersieve ruimte zouden kunnen vervangen door één enkele unit. Dat zou een gigantische impact hebben op elke stap van de waardeketen."

We zetten al decennialang de standaard. Door onze kennis van beeldverwerking, projectie en optics staat Barco in polepositie in deze tijden waarin beeldkwaliteit superbelangrijk is.

Guillaume Segaert
Design & innovation engineer

A bright tomorrow: duurzame visualisatie

Van Europa tot de VS en China: overal schakelen landen in een hogere versnelling om hun CO₂-uitstoot te reduceren en duurzaamheid hoog op de agenda te zetten. Bij Barco zetten we ambitieuze targets, rapporteren we transparent over onze duurzaamheidsresultaten en werken we nauw samen met ons bredere ecosysteem om impact te maken.

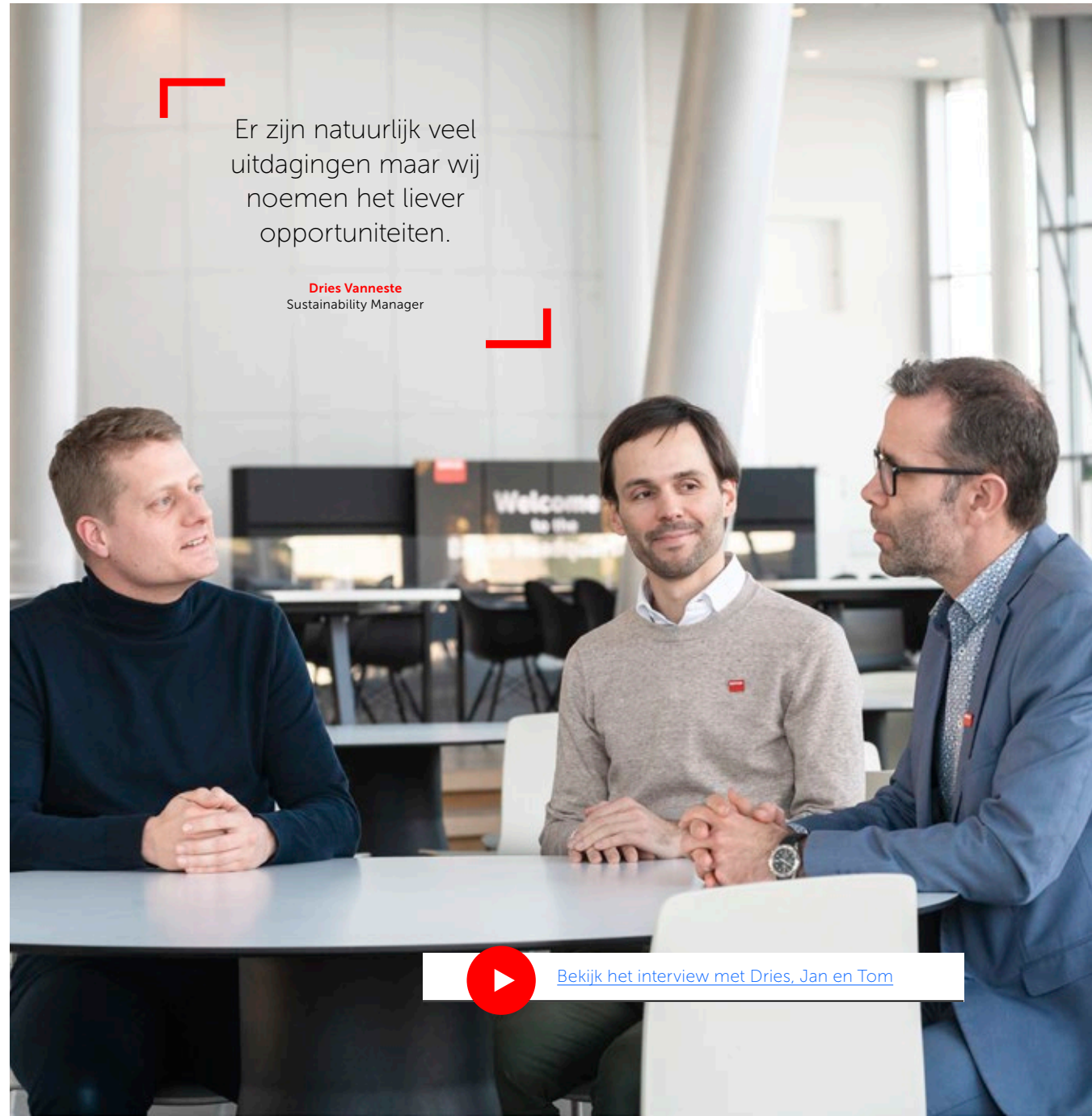
"Bedrijven denken na over hun positionering op het vlak van duurzaamheid. En ja, er zijn natuurlijk veel uitdagingen maar wij noemen het liever opportuniteiten." Aan het woord is Dries Vanneste, onze nieuwe Sustainability Manager. Dries werkt nauw samen met experts zoals Jan Daem, Product Compliance Manager, en Tom Bert, VP Product, cinema, om duurzaamheid bij Barco naar een steeds hoger niveau te tillen.

Producten duurzamer maken doe je niet in één slag. Je verbetert de producten stap voor stap, beetje bij beetje.

Jan Daem
Product Compliance Manager

Er zijn natuurlijk veel uitdagingen maar wij noemen het liever opportuniteiten.

Dries Vanneste
Sustainability Manager



[Bekijk het interview met Dries, Jan en Tom](#)

Vier key inzichten uit de rondetafeldiscussie over duurzame visualisatie

1. Productduurzaamheid is werk in uitvoering

Als producent van high-end visualisatie-oplossingen zet Barco duurzaamheid al jaren hoog op de agenda. Om de ecologische voetafdruk van onze producten te meten, ontwikkelden we de [ecoscoreingtool](#), die rekening houdt met energieverbruik, materiaalgebruik, verpakking, logistiek en het levenseinde van het product.

“Onze **ecoscoreingtool** is uniek,” legt Jan uit, “omdat hij rekening houdt met de volledige levenscyclus van onze producten en echt gebruikt wordt bij elk nieuw product dat we ontwikkelen. De tool helpt onze klanten om duurzame keuzes te maken.” In 2023 kwam 65% van onze omzet van producten met het [Barco ECO-label](#). “We werken hard om dat percentage te verhogen. Producten duurzamer maken doe je natuurlijk niet in één slag. Het is work in progress.”

2. Denk in ecosystemen, niet in producten

Tom onderstreept dat producten maar een deeltje van de puzzel zijn: “Visualisatieproducten waren tot voor kort vooral op zichzelf staande oplossingen. Vandaag zijn ze geconnecteerd en worden ze aangestuurd door software. Zo communiceren ze met hun omgeving. En toch zien we hoe veel producten nog altijd apart worden beheerd.

In de toekomst verwacht ik meer **integratie en automatisatie**, zodat visualisatiesystemen de energie in de kamer en zelfs in het hele gebouw slim kunnen inzetten. Dat wordt pas echt een driver voor duurzaamheid.”

3. Duurzaamheid is een groepsinspanning

Om de AV-wereld sneller te verduurzamen, neemt Barco actief deel aan [externe initiatieven die duurzaamheid promoten](#), zoals het Science Based Targets initiatief. We spelen ook een actieve rol in sectororganisaties zoals AVIXA, waar we meewerken aan een gezamenlijk platform om normen te definiëren en objectieve meetcriteria te bepalen.

“Partnerships doorheen de waardeketen worden steeds belangrijker om duurzaamheidsinspanningen en -targets te verbeteren”, aldus Dries. Bovendien roepen klanten en eindgebruikers steeds meer onze hulp in om hun duurzaamheidsprestaties te meten en over hun inspanningen te communiceren.”

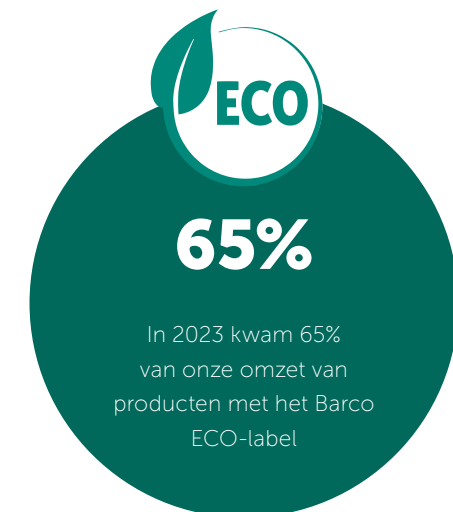
4. Vergeet social en governance niet

Duurzaamheid wordt vaak gelinkt aan initiatieven rond milieu en klimaat, maar ook sociale en governance topics zijn belangrijk. Dries: “Barco heeft een **duidelijke sociale pijler**. Topics zoals [diversiteit en inclusie](#) en talent- en loopbaanontwikkeling zijn voor ons heel belangrijk. Daarnaast merken we ook meer en meer aandacht voor **due diligence doorheen de keten van activiteiten**. Daarom ontwikkelden we een **duurzaamheidsprogramma voor leveranciers**. Sociale en governancetopics zijn net zo belangrijk voor die mooie toekomst die Barco vorm wil geven.”

Naar een circulair businessmodel

Jan verwacht dat de focus op duurzaamheid een grote impact zal hebben op businessmodellen. Businessmodellen zullen circulair worden, meent hij: makers zullen hun product niet langer verkopen maar verhuren of in leasing geven aan de klant. Zo

kunnen bedrijven zoals Barco de middelen die ze in hun producten gebruiken, terugwinnen of recyclen. Met als voordeel een kleinere ecologische voetafdruk en veel minder afval.

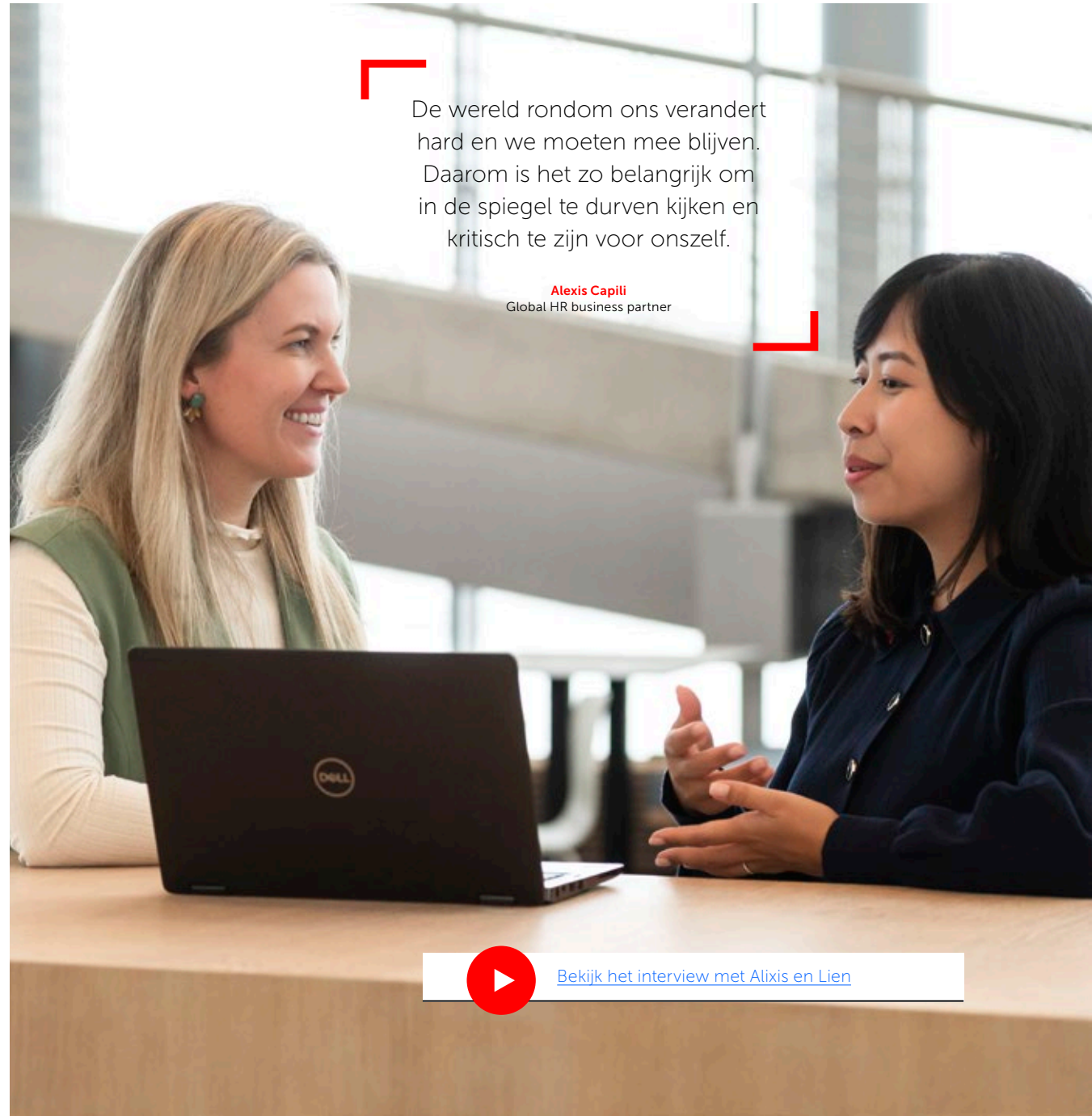


Onze visioneers: stap voor stap bouwen aan een cultuur van diversiteit en inclusie

Barco heeft een aantal heldere culturele waarden. Maar hoe zorgen we ervoor dat die relevant en authentiek blijven? Om onze sterktes als globale en diverse organisatie ten volle te benutten, moeten we blijven bouwen aan onze cultuur van diversiteit en inclusie. Alexis Capili, Global HR business partner, en Lien Meuleman, Global HR director talent, leadership and organizational development, leggen uit.

Om te beginnen: wat is een bedrijfscultuur eigenlijk? Voor Alexis en Lien is het iets helemaal anders dan een bedrijfsstrategie: **een bedrijfscultuur krijgt vorm door alledaagse interacties en beslissingen**. Lien legt uit: "Kun je bijvoorbeeld het kantoor van de CEO binnenstappen en zeggen 'Hallo An, ik heb een voorstel'? Dit soort kleine afspraken hebben een grote impact."

Om tot een uniforme cultuur te komen, is er een collectieve inspanning nodig. "Een bedrijfscultuur is net zo belangrijk als een corporate strategie. Maar het is misschien nog moeilijker om die cultuur uit te bouwen. Een cultuur kan je niet zomaar opleggen. In succesvolle bedrijven zijn strategie en cultuur trouwens gealigneerd en evolueren ze in dezelfde richting."



De wereld rondom ons verandert hard en we moeten mee blijven. Daarom is het zo belangrijk om in de spiegel te durven kijken en kritisch te zijn voor onszelf.

Alexis Capili
Global HR business partner



[Bekijk het interview met Alexis en Lien](#)

Als je globale markten wil bedienen, moet je die diversiteit ook weer spiegelen in je eigen organisatie.

Lien Meuleman

Global HR director talent, leadership and organizational development

Altijd evolueren en opfrissen

Voor Barco is het cruciaal om de authenticiteit en relevantie van de culturele waarden te bewaren. "De wereld rond ons verandert hard en wij moeten mee blijven", vertelt Alexis. "Daarom moeten we in de spiegel durven kijken en kritisch zijn."

Vandaar het update-traject dat Barco in 2022 lanceerde. "We beslisten om onze cultuur te verjongen, om **de Barco-waarden en -gedrag te vereenvoudigen en duidelijker te maken**. Om dat te doen, moeten we top-down en bottom-up benaderingen in evenwicht brengen. Dat doen we door collega's van alle Barco-regio's, culturen en anciënniteit bij dit traject te betrekken. Alleen zo kunnen we aan een gezamenlijk verhaal werken."

Diversiteit en inclusie stimuleren innovatie

Een onderneming die relevant wil blijven, kan niet omheen het thema diversiteit en inclusie. Barco vond het thema altijd al belangrijk, maar wil vandaag nog een tandje bij steken. En dat heeft alles te maken met onze vernieuwde focus op innovatie.

Lien: "Om innovatief te zijn, heb je een open geest en uiteenlopende perspectieven nodig. Wie diverse horizonten durft verkennen, zal betere beslissingen nemen. In 2022 veranderde Barco zijn organisatiestructuur. Door de end-to-end business units werken we plots veel nauwer samen met collega's van over de hele wereld. Als je globale markten wil bedienen, dan moet je die **diversiteit ook intern weerspiegelen**."

Managementondersteuning

Maar hoe doe je dat, diversiteit en inclusie aanscherpen in een organisatie zoals Barco? Eén ding is zeker: je gaat niet over één nacht ijs. "In 2022 lanceerden we een driejarenplan met een reeks goed afgebakende initiatieven om divers en inclusief denken te stimuleren", legt Lien uit. "Daarnaast definieerden we twee heel belangrijke pijlers: **awareness verhogen en het management actief bij de oefening betrekken**."

Om dat laatste te doen, organiseert het hr-team opleidingssessies voor het management rond onderwerpen zoals onbewuste bias en micro-agressies. "Het helpt managers en andere collega's om de daad bij het woord te voegen. We willen die opleidingen in de toekomst trouwens aan alle medewerkers aanbieden."

Het zit in kleine dingen

Alexis en Lien zien hoe kleine initiatieven vaak de grootste impact hebben. "Medewerkers die duidelijk inclusiviteit en diversiteit omarmen, **moeten we belonen**. En omgekeerd moeten we collega's er ook durven op wijzen als hun gedrag in strijd is met onze waarden."

"We willen dat alle Barco-medewerkers in een inclusieve omgeving kunnen werken waar ze voor hun mening durven uitkomen en impact hebben. Daarom blijven we onze collega's inspireren met verhalen uit de organisatie", besluit Alexis. "Er is nog een hele weg te gaan maar samen geraken we er zeker. Stap voor stap."

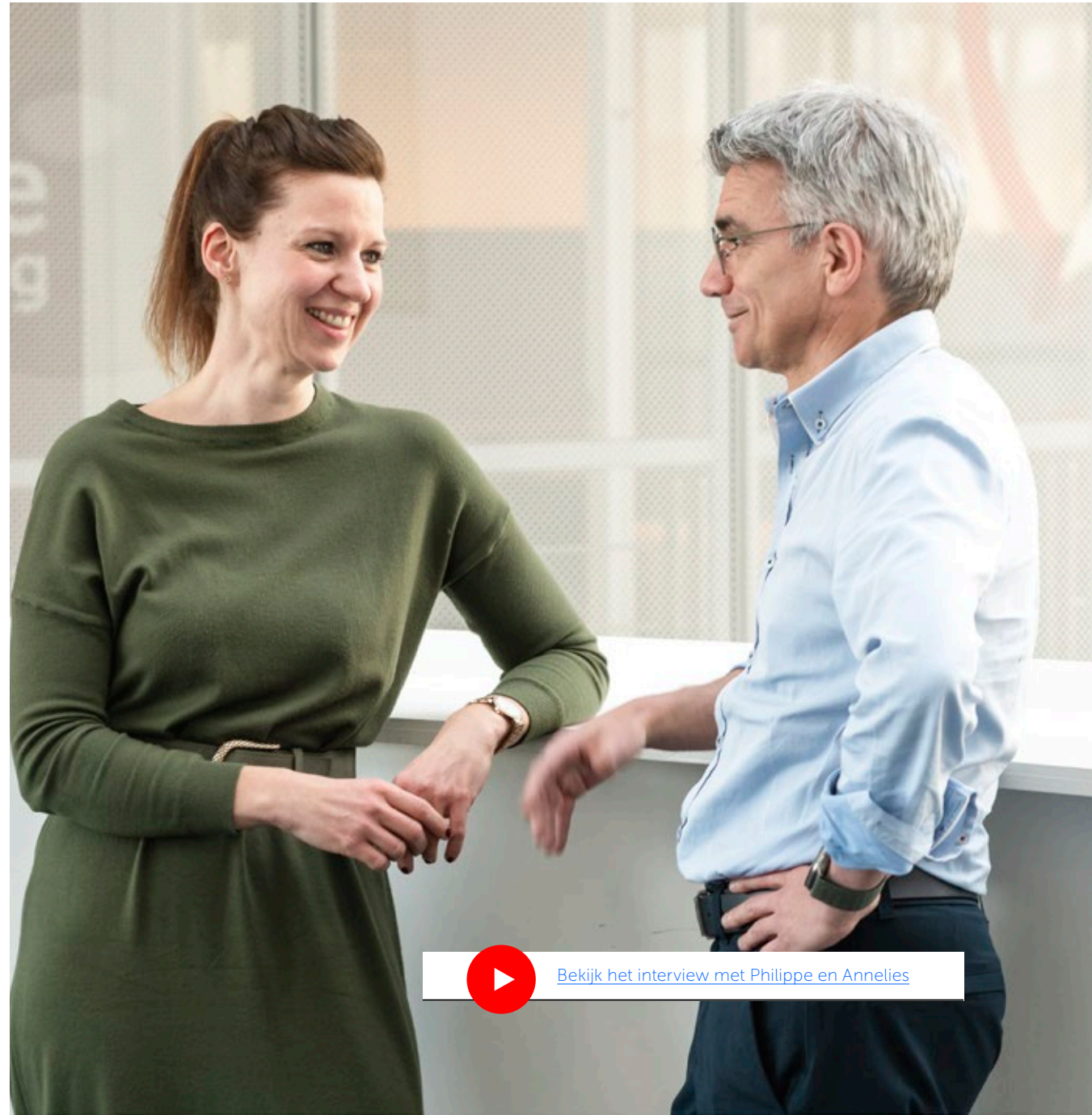
Hoe digitale transformatie zorgt voor een 'bright tomorrow'

De sleutel om vlot in te spelen op snel veranderende markten en klantennoden? Doorgedreven digitalisering! Bij Barco traptten we onze digitale transformatie een tijd geleden af. Zijn we al op kruissnelheid? We vroegen het aan Philippe Verlinde, Chief Digital and Transformation Officer, en Annelies Traen, Sales Processes and Tools Manager.

"Op een schaal van 1 tot 10, geef ik ons een 7", antwoordt Philippe als we hem een score vragen voor Barco's digitale transformatie. "De fundamenten zijn er, maar er is nog veel werk. De gebruikersacceptatie, bijvoorbeeld, blijft een uitdaging." "Maar het gaat wel de goede kant uit", vult Annelies aan. "Mede dankzij de change ambassadeurs, die mooie resultaten boeken."

Dankzij digitale transformatie verbeteren we de interne efficiëntie en de klantervaring. Digitalisering maakt ook nieuwe businessmodellen mogelijk.

Philippe Verlinde
Chief Digital and Transformation Officer



[Bekijk het interview met Philippe en Annelies](#)

Digitale transformatie bij Barco

Barco trapt zijn eigen digitale transformatie een zestal jaar geleden af. "Het begon met **productplatformen**", legt Philippe uit. "Klanten die een Barco-oplossing installeerden, werden uitgenodigd om zich te registreren. Dankzij die registratie konden we klantgegevens structureren. Sinds een drietal jaar linken we ook meer en meer IT-systemen aan onze product software. Dat is een essentiële stap richting een betere klantervaring."

"De manier waarop we Salesforce implementeerden, illustreert perfect de kracht van digitale transformatie", gaat Annelies verder. "Barco ontwikkelt altijd een **minimum viable product** en verzamelt dan meteen feedback van key users. Door die feedbackrondes in te bouwen in het ontwerp- of implementatieproces kunnen we focussen op wat gebruikers echt willen en nodig hebben. Dus toen we Salesforce introduceerden, verzamelden we na een paar maanden al reacties en konden we op tijd de nodige aanpassingen doorvoeren."

De trein van digitale
transformatie mag je als bedrijf
echt niet missen.

Annelies Traen
Sales Processes and Tools Manager

Security by design

Wat met de **cybersecurity-risico's** van digitalisering en geconnecteerde systemen? Philippe: "Daar houden wij al in het prille begin van een digitaliseringsproject rekening mee. '**Security by design**', noemen we die aanpak. Hoe meer systemen je connecteert, hoe meer tests er nodig zijn, vanuit verschillende hoeken: van de producten tot de cloud waarin je werkt. Daarom voeren wij in de meeste projecten penetratietests uit."

Drie trends in digitale transformatie

Net als Barco zitten heel veel bedrijven momenteel middenin een digitale transformatie. "En die trein mag je als bedrijf echt niet missen", onderstreept Annelies. Samen met Philippe zorgt ze ervoor dat Barco de lat alsmat hoger legt, met deze drie trends in het achterhoofd:

- **Cloud-first:** "We connecteren niet enkel producten maar ook IT-systemen in de cloud. Dat brengt veel voordelen, maar evengoed wat bezorgdheden. De groeiende complexiteit van cybersecurity, bijvoorbeeld, is best een uitdaging", legt Philippe uit.
- Het **toenemende belang van data**. Philippe: "Bij Barco hebben we toegang tot meer data dan ooit. Zo worden we een echt [datagedreven bedrijf](#)."
- **AI en machine learning.** "AI helpt ons bijvoorbeeld om processen te automatiseren. We bekijken nog hoe we AI en machine learning maximaal in ons huidige landschap kunnen inzetten maar er is geen twijfel dat ze cruciaal zullen zijn voor onze toekomst", besluit Annelies.

De drie niveaus – en drivers – van digitale transformatie

Digitale transformatie is een breed onderwerp. Philippe en Annelies vatten de scope samen in drie niveaus:

1. De interne efficiëntie opdrijven

Digitale transformatie verbetert onze manier van werken. Werknemers krijgen meer tijd voor taken die **langetermijnwaarde** creëren, zoals innovatie, vertelt Philippe: "Neem nu de goedkeuringsprocedures. Dankzij digitalisering kunnen we veel sneller documenten of processen laten goedkeuren door verschillende mensen tegelijkertijd. Iedere stakeholder krijgt op hetzelfde moment een uitnodiging om zijn approval te geven."

Door die efficiëntieverhoging **bespaart** Barco dan weer **kosten**. "En dat is natuurlijk vaak een reden om een digitale transformatie in gang te zetten", geeft Philippe toe.

2. De klantervaring verbeteren

Digitalisering betekent dat je je klanten selfservicemogelijkheden kan aanbieden. Via een gebruiksvriendelijke portal kunnen ze bijvoorbeeld zelf hun orders opvolgen of offertes opladen. Bovendien kan je ook klantgegevens verzamelen om het gedrag en de noden van je klanten beter te begrijpen en zo gepersonaliseerde klantenervaringen aan te bieden.

"**Betere productkwaliteit** is een belangrijke drijfveer voor digitale transformatie", voegt Annelies toe. Ook hier helpen data om inzichten te krijgen, als startpunt voor verbeteringen.

3. Nieuwe businessmogelijkheden mogelijk maken

Door nieuwe technologieën verandert ook onze manier van zakendoen. "Met nieuwe businessmodellen kunnen we nieuwe markten aanboren", aldus Philippe. Hij geeft wel toe dat Barco op dat vlak nog wel een weg te gaan heeft.

Hoe we waarde creëren

© d'strict

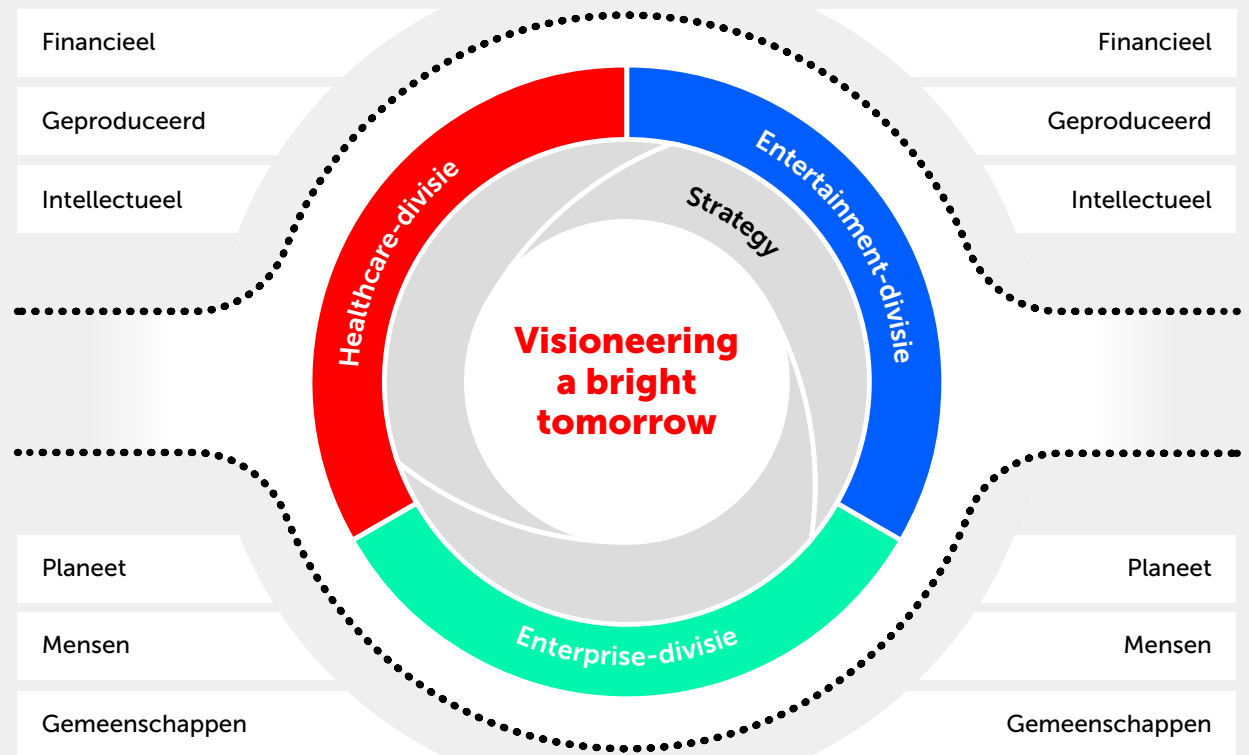
Waardecreatiemodel

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

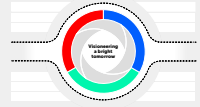
Met andere woorden: bij Barco denken we permanent hoe we waarde kunnen creëren voor al onze stakeholders op korte, middellange en lange termijn. Ons waardecreatiemodel visualiseert die benadering. Het model rechts zet de missie van onze onderneming centraal en linkt ze aan onze strategie en de markten waarin we actief zijn. De horizontale lagen staan voor de zes kapitalen waarin we de respectievelijke KPI's groeperen.*

» [Bekijk het volledige waardecreatiemodel op onze website](#)

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



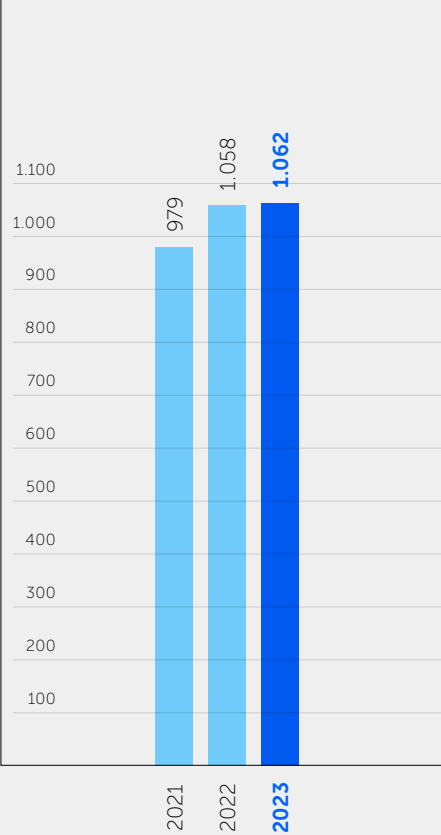
* Deze 6 kapitalen zijn voorraden van waarde die als input gelden voor de waardecreatie van een organisatie - zie achtergronddocument van de International Integrated Reporting Council (IIRC). De kapitalen en onderliggende KPI's zijn in het jaarverslag van 2023 dezelfde als in 2022 en zijn in lijn met de aanbevelingen van IIRC. We rapporteren in het waardecreatiemodel enkel over de KPI's die van materieel belang zijn en waarde creëren voor Barco



Financieel

Bestellingen

In miljoen euro

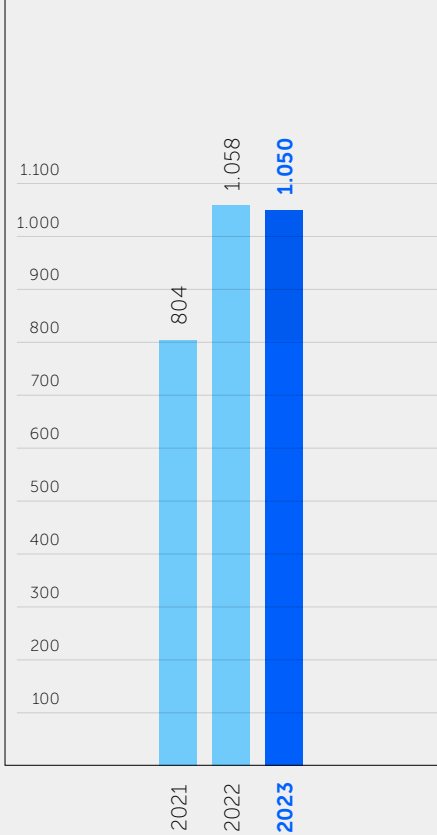


+31%
+8%
+0%

% groei

Omzet

In miljoen euro

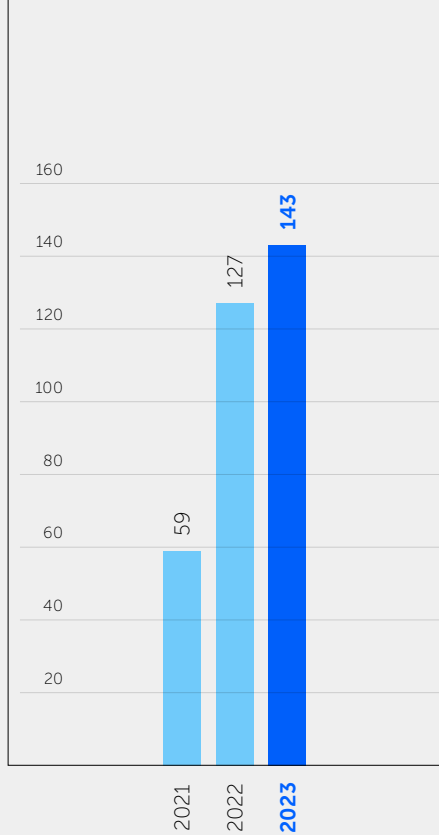


+4%
+32%
-1%

% groei

EBITDA

In miljoen euro

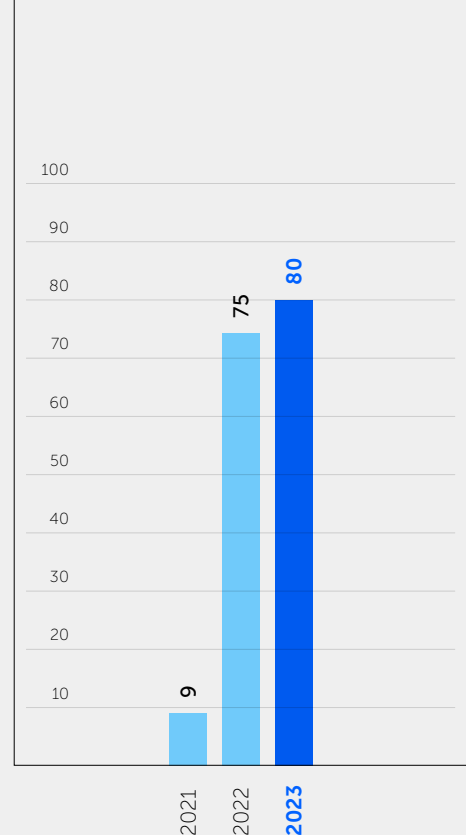


7,3%
12,0%
13,6%

EBITDA-marge

Nettowinst

In miljoen euro

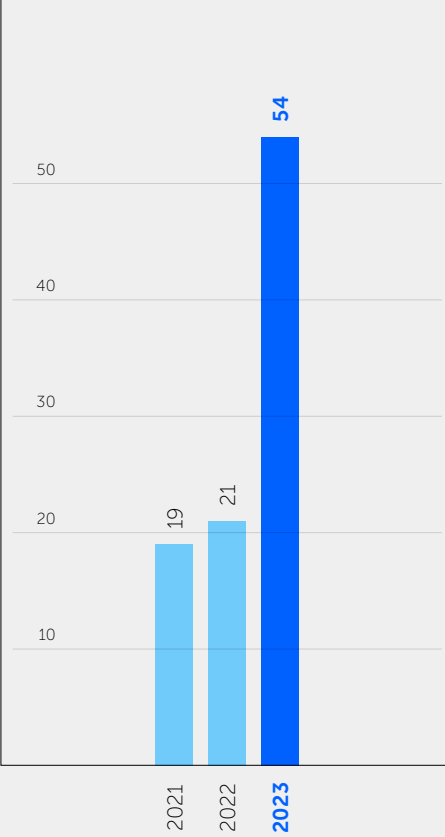




Geproduceerd

Capex

In miljoen euro

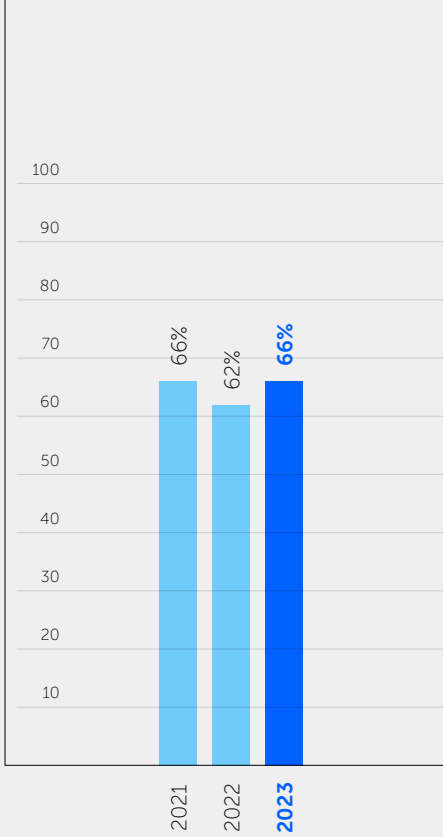


2%
2%
5%

in % omzet

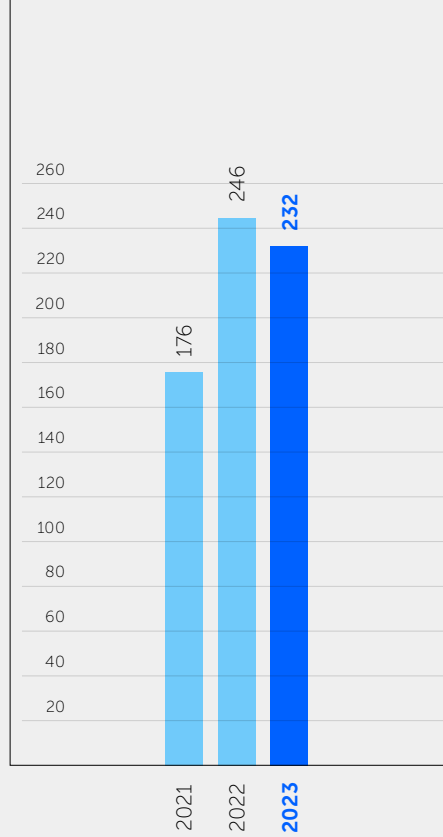
Eigen fabricatie

(als deel van de hardware omzet)



Voorraadwaarde

In miljoen euro

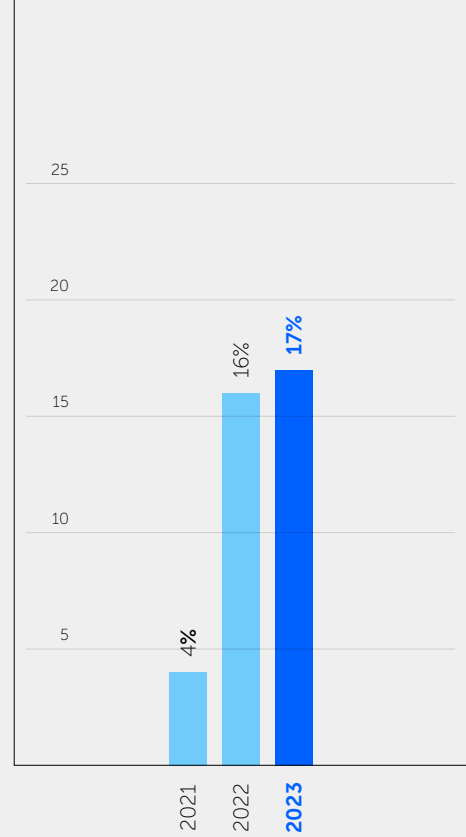


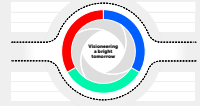
2,4
2,1
2,1

Voorraadrotatie

ROCE

%

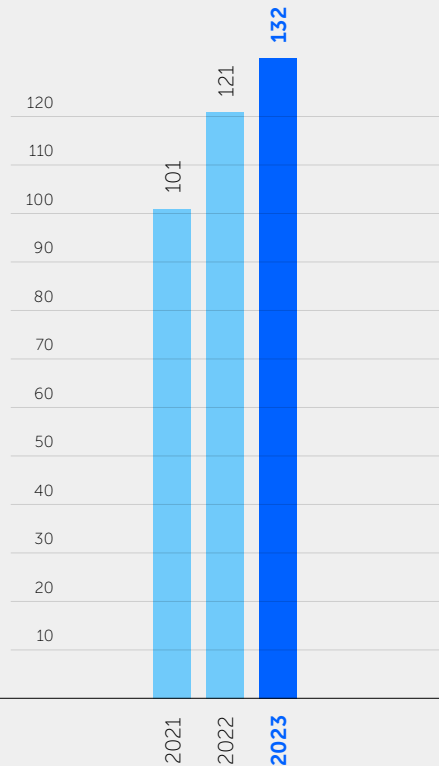




Intellectueel

O&O investering

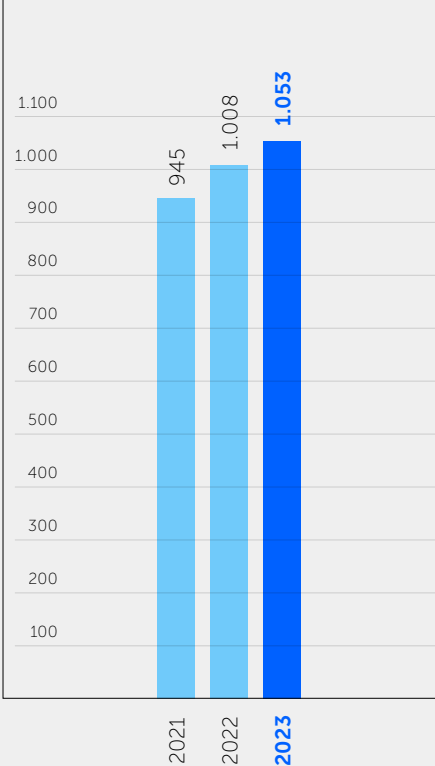
In miljoen euro



13%
11%
13%

in % omzet

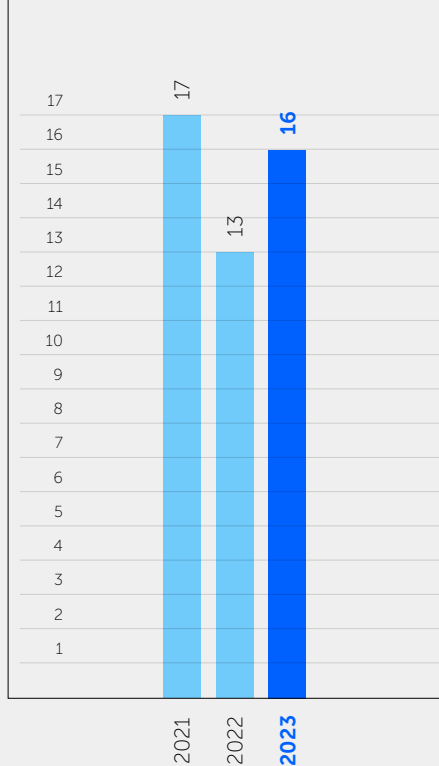
Medewerkers in O&O



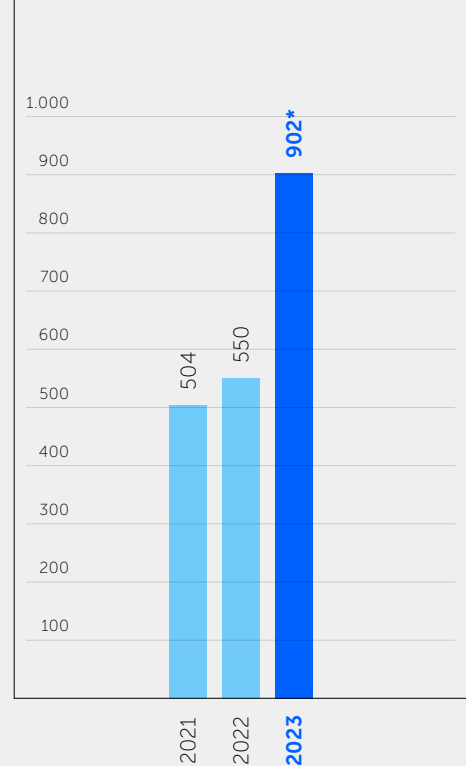
30%
31%
31%

% van het totaal aantal
medewerkers

nieuwe patentaanvragen



patenten bij einde jaar



* Verandering in scope van de meetmethodologie – zie [Lexicon](#)

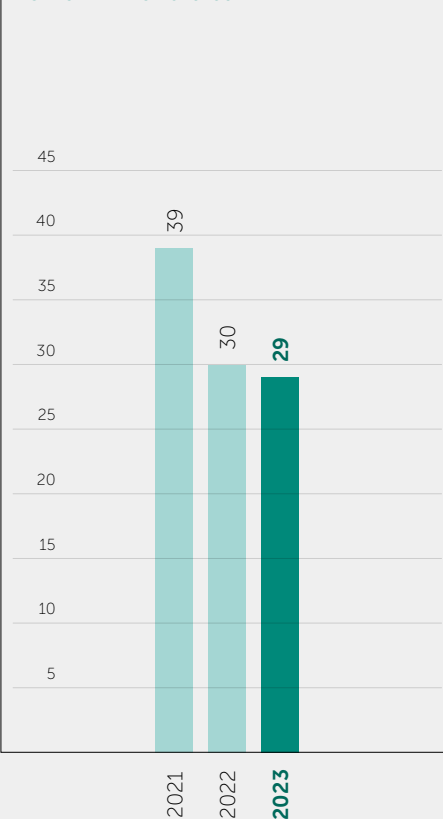


Planeet

Totaal energieverbruik

MWh/mio € inkomsten

DOELSTELLING 2023: 38



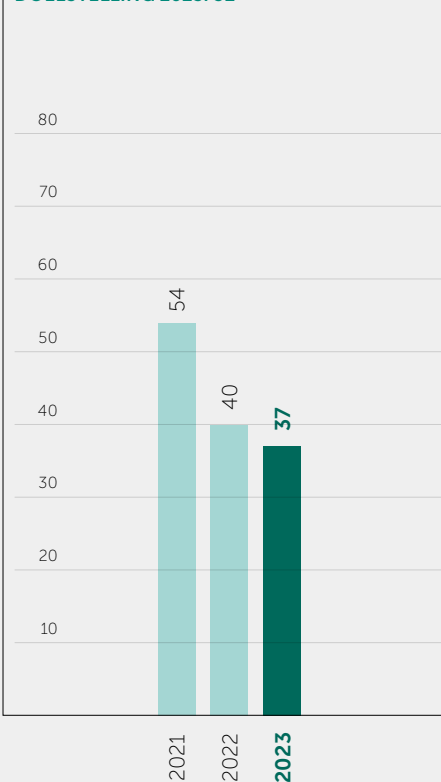
52%
57%
61%

% hernieuwbaar

Broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten

Ton CO₂e/mio € inkomsten

DOELSTELLING 2023: 52



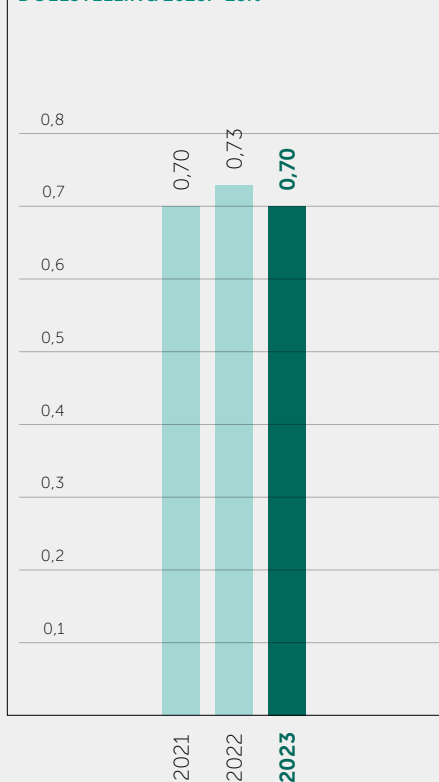
-33%
-51%
-54%

% daling t.o.v. 2015

Energie-voetafdruk van verkochte producten

Relatieve daling t.o.v. 2015

DOELSTELLING 2023: -25%

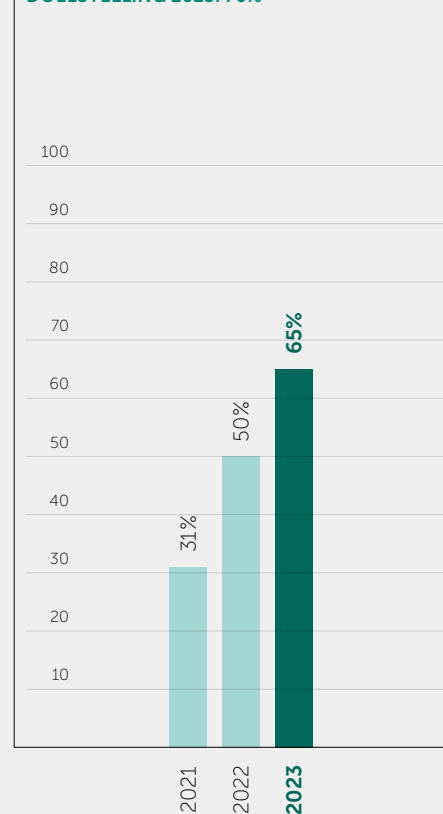


-30%
-27%
-30%

% daling t.o.v. 2015

% omzet* uit producten met ECO-label

DOELSTELLING 2023: 70%



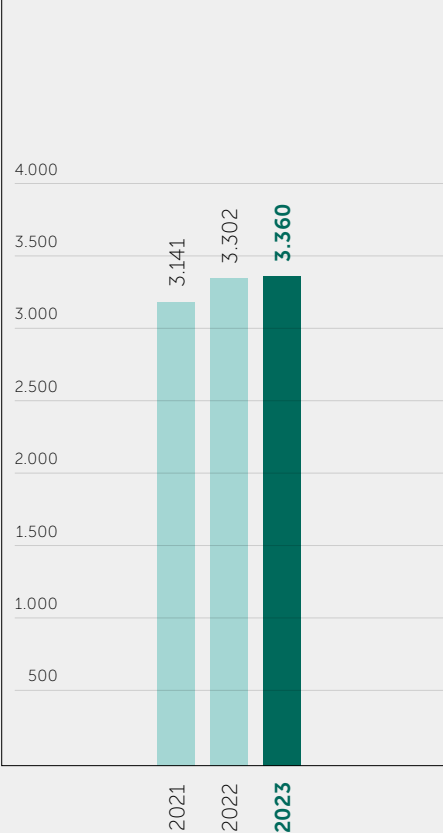
* Inkomsten uit producten en projecten zoals vermeld in [Toelichting 3 van het Financiële hoofdstuk](#) van ons geïntegreerd jaarverslag.



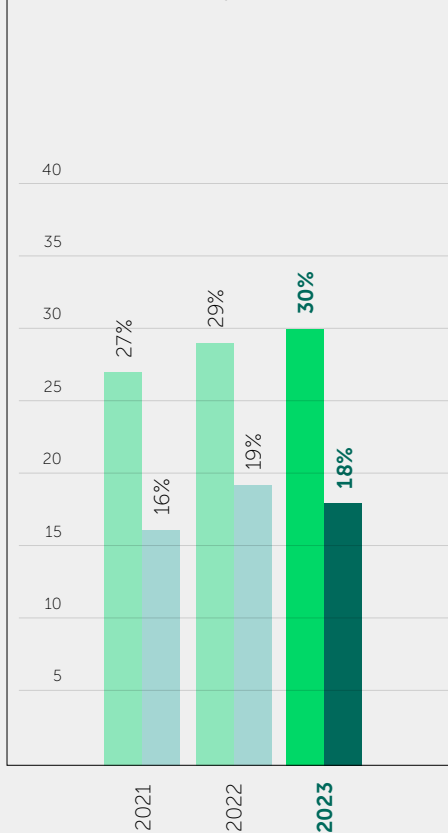
Mensen

Totaal aantal medewerkers

hoofden

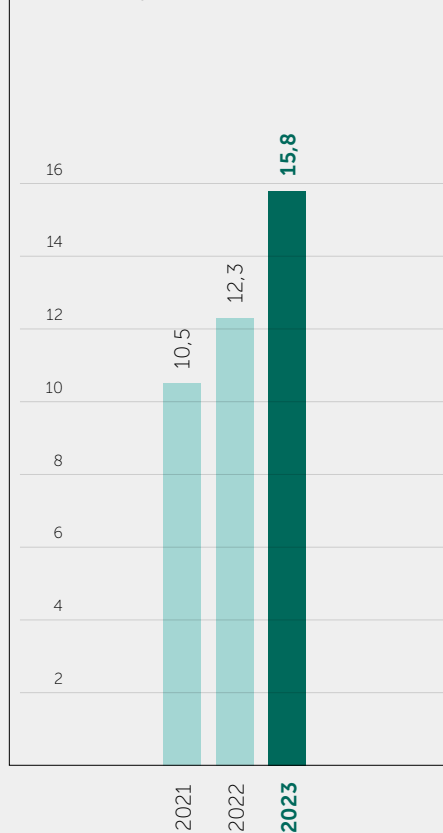


% vrouwen algemeen & senior management

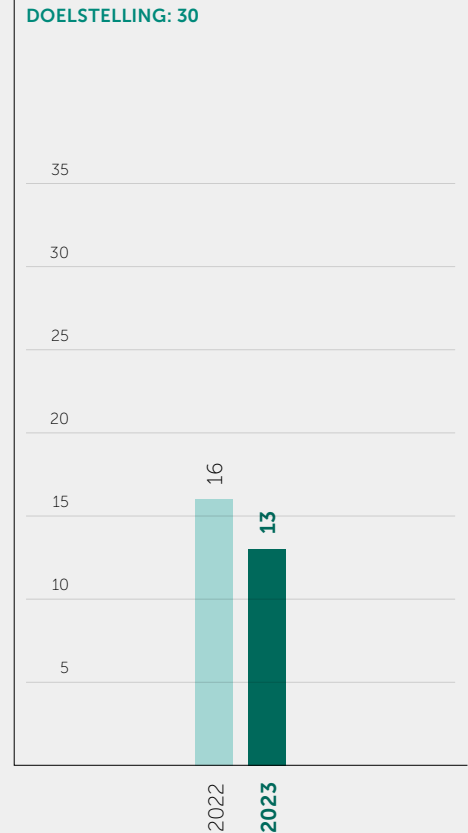


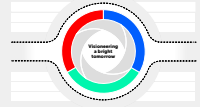
algemeen
senior management

Gemiddeld aantal uren opleiding per medewerker



Net Promoter Score van medewerkers

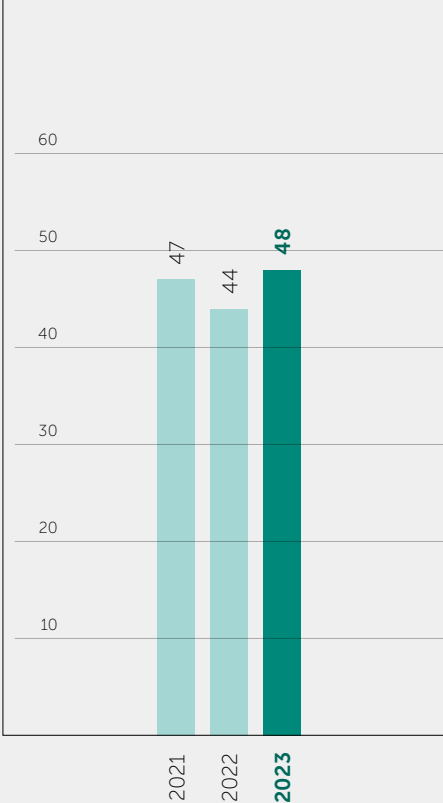




Gemeenschappen

Net Promoter Score van klanten

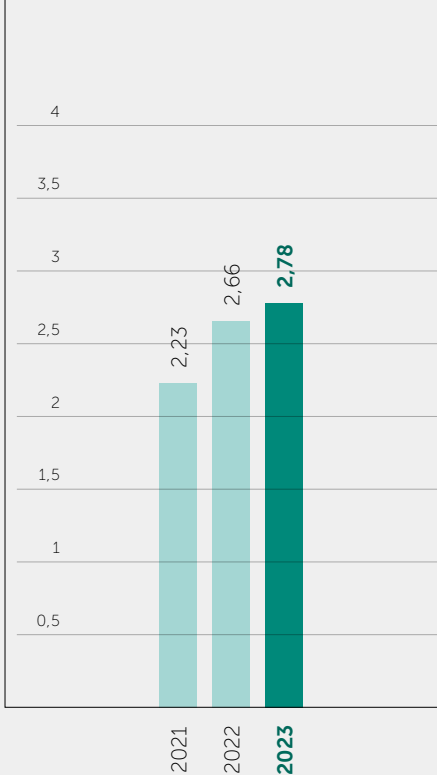
Relatie NPS



Gemiddelde cyberveiligheidsmaturiteitsscore

NIST CSF

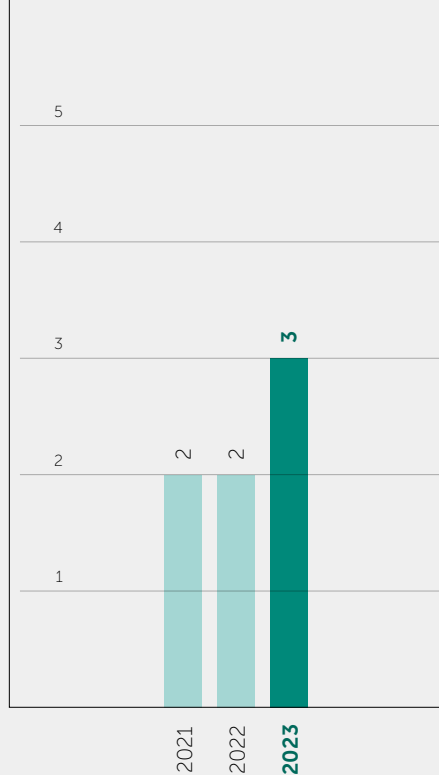
DOELSTELLING 2025: 3,4



ISO 27001 certificaat (veiligheid)

productlijnen die onder de scope vallen

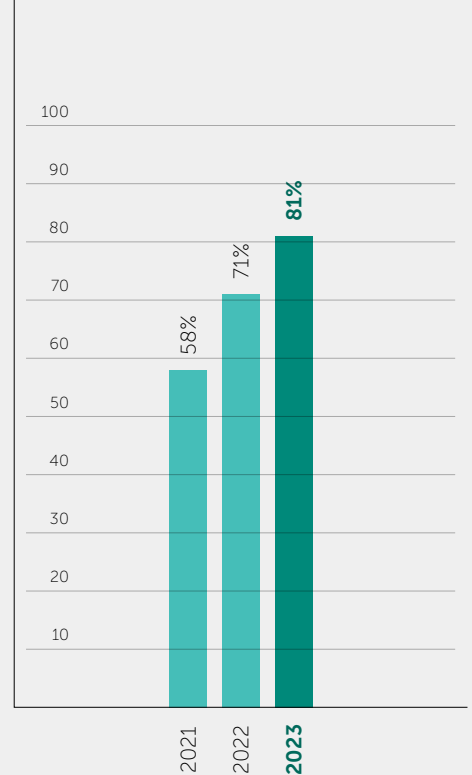
DOELSTELLING: + 1 JAARLIJKS



Suppliers met een score voor duurzaamheidsprestaties

% van productiekosten

DOELSTELLING 2023: 70%



Onze strategie vormgeven

Relevant blijven in de huidige, snel veranderende wereld

Bij Barco is de bedrijfsstrategie een richtingwijzer: ze definieert welke richting we moeten uitgaan om de toon te zetten in onze markten. De markten zijn vandaag disruptief en volatiel en technologie verandert aan sneltreinvaart. Daarom blijven we onze strategie verfijnen, bekijken we ze door verschillende lenzen en houden we rekening met evoluties en trends – terwijl we, uiteraard, blijven vasthouden aan ons strategisch principe: 'In de hightechsector zet Barco de standaard in visualisatie'.

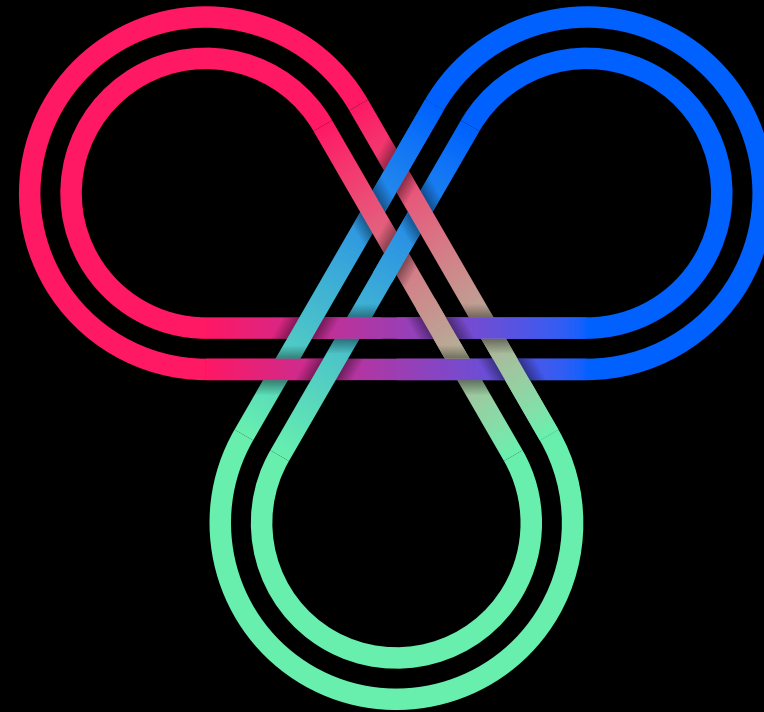
Onze strategie helpt ons om relevant te blijven in de huidige, snel veranderende wereld.

Drie strategische levers

De Barco-strategie omvat **drie hefbomen**: 'winstgevend, efficiënt groeien', 'innoveren met impact' en 'kiezen voor duurzame impact'. Dit zijn de prioriteiten waarop we willen focussen om relevant te blijven en succes te boeken op korte, middellange en lange termijn. Ze helpen ons om onze businessactiviteiten te prioriteren.

**Winstgevend
en efficiënt
groeien**

**Innoveren
met
impact**



**Kiezen voor
duurzame
impact**



Lever 1: Winstgevend en efficiënt groeien

Barco is al decennialang een wereldwijde technologieleider. We zijn actief in markten met een stevige basis, waar we essentiële oplossingen aanbieden. Om onze **kansen in de markt optimaal te benutten** en onze leiderspositie verder te versterken, zetten we volop in op onze sterktes.

Om dat doel te bereiken, hebben wij een aantal strategische doelstellingen op korte en middellange termijn vastgelegd:

- onze organisatie verder verfijnen in 6 business units (BU's) om accountability, ondernemingszin en klantenbinding te versterken;
- onze operationele efficiëntie vergroten door digitale transformatie en standaardisatie;
- ons marktpotentieel benutten door onze geografische dekking uit te breiden, met focus op China, en gerelateerde markten te verkennen.

Beoordeling

Algemeen scoren we tussen 2 en 3 op 4 voor de hefboom 'Winstgevend en efficiënt groeien'. In 2023 bleven we onze organisatie vereenvoudigen, om de efficiëntie verder te verhogen, en namen we belangrijke stappen in ons digitaal transformatietraject. De Chinese markt was zwak, maar we versterkten er wel onze productiefootprint. Onze twee Chinese sites zijn klaar om volop te produceren als het herstel zich inzet. We namen een aantal initiatieven rond nieuwe marktsegmenten en lanceerden een paar nieuwe producten, en er is nog veel potentieel.

Focusgebieden	Status	Verwezenlijkingen in 2023
Reorganisatie voor meer klantenfocus, accountability en ondernemingszin		<ul style="list-style-type: none"> • Onze organisatie verder vereenvoudigen door marketing te integreren in de business units • De business unit-teams zijn nu volledig geïntegreerd: verkoop, marketing, productontwikkeling en O&O focussen allemaal op de eindmarkten en staan in nauw contact met de klant • Volledige overname van de Cinionic-activiteiten en integratie in Barco Cinema, wat voor meer efficiëntie zorgt. • Het Randstad Employer Brand onderzoek roept Barco uit tot best presterende hightechbedrijf
Commerciële en operationele efficiëntie door digitale transformatie		<ul style="list-style-type: none"> • ERP en alle belangrijke IT-applicaties worden verder geïntegreerd in 1 platform • Automatisering en integratie van de hr- en IT-diensten en communicatie via de Barco Assist- en BarcoHub-platformen • Uitbreiding van systeem voor klantenbeheer (CRM) met verbeterde klanten- en partnerportals
Opportunities in China grijpen om te groeien		<ul style="list-style-type: none"> • Healthcare-fabriek in Suzhou quasi afgerond; alle producten uit Europese fabrieken bijna overgebracht; • Bouw van de nieuwe Entertainment-fabriek in Wuxi op schema, met focus op verdere automatisering in productie en logistiek
Nieuwe marktsegmenten ontwikkelen en uitbreiden in healthcare, control rooms en immersive entertainment		<ul style="list-style-type: none"> • Software speelt steeds grotere rol bij Immersive Experience: lancering van de nieuw Pulse Mobile App en extra features in de Insights Management Suite • Standvastige groei in simulatie, incl. nieuwe producten binnen de F-400-serie • AI-aangedreven diagnostische beeldvorming met DL Precise als deel van de Intuitive Workflow Tools • G-50 klaar om de markt van themed entertainment door elkaar te schudden

Gelinkt aan deze hoogmateriële onderwerpen:

Klantbetrokkenheid // Productkwaliteit, -veiligheid en -beveiliging // Informatieveiligheid en databescherming // Financiële veerkracht // Duurzame, winstgevende groei // Productbeheer



Lever 2: Innoveren met impact

Om een technologieleider te blijven, versnelt Barco zijn innovatie- en technologiecapaciteiten. Toch houden we vast aan ons vertrouwde motto: innovatie bij Barco is innovatie met impact, dat wil zeggen innovatie die toegevoegde waarde biedt aan al onze stakeholders, inclusief de gemeenschappen waar we actief zijn.

Innoveren met impact is meer dan louter technologische innovatie. Het omvat

- onze productportefeuille verbeteren en uitbreiden;
- de efficiëntie van onze activiteiten opdrijven met focused factories en een sterkere supplychain;
- constant zoeken naar nieuwe manieren om onze producten, activiteiten en klanten te verduurzamen;
- nieuwe bedrijfsmodellen creëren om onze downstream waardeketen te versterken.

Beoordeling

Algemeen scoren we tussen 2 en 3 op 4 op de verschillende deelgebieden in de lever 'Innoveren met impact'. We boeken mooie vooruitgang met onze focused factories-strategie in 2023, die de efficiëntie en veerkracht van onze supply- en productieketen verhoogt. Onze innovatieprocessen en de governance van innovatie werden verder versterkt en versneld: O&O staat nu dichterbij de klant in de business units en het overkoepelende O&O-team focust op langetermijninnovatie. Er staan heel wat nieuwe producten klaar voor lancering in 2024.

» [Lees meer over onze innovatiestrategie in het hoofdstuk 'Innovatie en technologie' van dit CORE-rapport](#)

Gelinkt aan deze hoogmateriële onderwerpen:

Productkwaliteit, -veiligheid en -beveiliging //
Innovatiebeheer // Productbeheer

Focusgebieden	Status	Verwezenlijkingen in 2023
Focused factories		<ul style="list-style-type: none"> • Uitrol van focused factories, met fabrieken specifiek voor een bepaalde markt • Suzhou Healthcare-fabriek volledig operationeel, bouw van Wuxi-fabriek quasi klaar, in 2024 worden de producten overgebracht • Voorbereiding van verdere investeringen in de fabrieken in Saronno (Italië) en Kortrijk (België)
Downstream waardeketen versterken door OpEx-businessmodellen en channelbeheer		<ul style="list-style-type: none"> • Meer meerjarencontracten voor Cinema-as-a-Service, die Entertainment recurrente inkomsten opleveren • Nieuwe AV-partnerships met nieuwe en verlengde distributieovereenkomsten
De supplychain versterken: door redesign en de interne productie van kritische componenten worden we onafhankelijker		<ul style="list-style-type: none"> • Minder afhankelijkheid van kritische componenten (semiconductoren en andere): bij ontwerp en redesign van producten bouwen we meer flexibiliteit in om de componenten tijdens de levenscyclus aan te passen • Productie van kritische onderdelen insourcen
De investeringen in O&O herbalanceren		<ul style="list-style-type: none"> • 12,6% van omzet ging naar O&O in 2023, met meer focus op baanbrekende innovaties • Versterkt patentbeheer met 17 nieuwe patentaanvragen en 902 patenten eind 2023 (let wel: nieuwe meetmethode in 2023 - zie woordenlijst) • Licenties van patenten bij externe partners zorgen voor extra inkomsten
Gerelateerde en nieuwe oplossingen lanceren gebaseerd op kerntechnologieën		<ul style="list-style-type: none"> • Lancering van Barco CTRL software voor control rooms, met toonaangevende 'Security by design' • Pilotprojecten met HDR Lightsteering en voorstelling aan sectorprofessionals en de cinemagemeenschap • Nieuwe standaard voor diagnostische beeldvorming, met nieuwe series Nio- displays • Uitbreider aanbod van Cinema: gloednieuw flagship Nerthus-platform voor high-end thuisbioscopen
ROI van innovatie verbeteren door entrepreneurship te combineren met financiële discipline		<ul style="list-style-type: none"> • R&D-beheer geconsolideerd in de business units, vlakbij de klant • Barco Labs beheert de overkoepelende O&O-projecten en thema's • Versterkte governance van innovatie, onder CEO An Steegen, met frequente innovatieboards en een duidelijk 'durven falen'-principe



Lever 3: Kiezen voor duurzame impact

Barco is en blijft een voorloper op het vlak van duurzaamheid in de techsector. Toen we beslisten hoe we onze bedrijfsstrategie zouden uitvoeren, kozen we ervoor om met respect te werken voor de planeet, onze mensen en de lokale gemeenschappen. Jaar na jaar is dat engagement dieper ingebed in het DNA van onze onderneming.

Om onze voorsprong te behouden, blijven we

- de governance en organisatie van duurzaamheid verfijnen en versterken;
- onze duurzaamheidsstrategie versterken;
- de duurzaamheidsprestaties van onze activiteiten en producten verbeteren.

Beoordeling

Algemeen scoort Barco 3 op 4 op deze lever. Onze onderneming prijkt tussen de best presterende bedrijven in zijn sector op het vlak van duurzaamheid. Externe ratingbureaus bevestigen die pioniersrol. In 2023 bleven we de governance en organisatie van duurzaamheid aanscherpen en versterkten we onze duurzaamheidsstrategie. In alles wat we doen bij Barco, denken we na hoe we onze duurzaamheidsprestaties kunnen verbeteren.

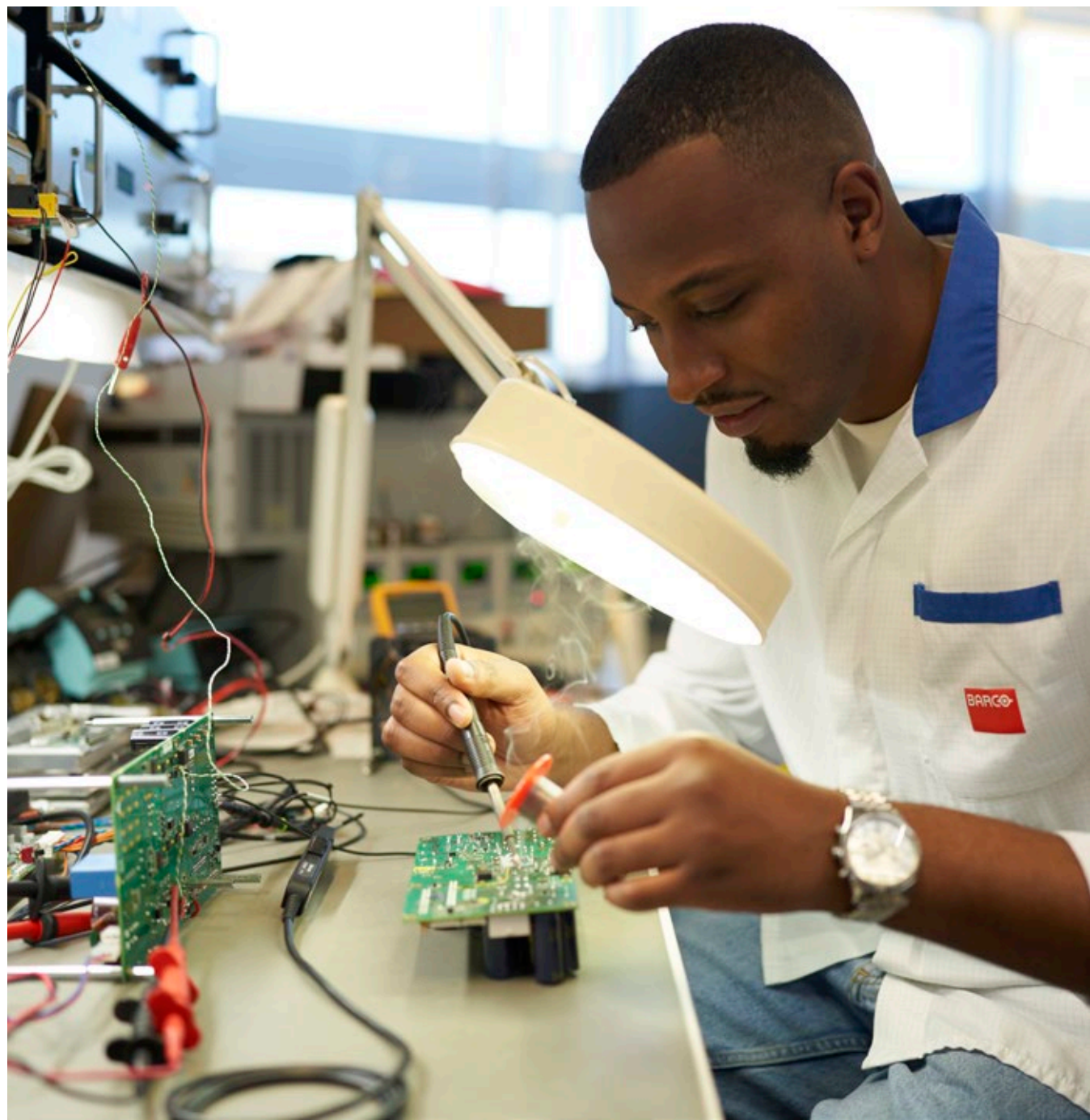
Focusgebieden	Status	Verwezenlijkingen in 2023
Governance en organisatie optimaliseren		<ul style="list-style-type: none"> • Sterk ESG-governance, onder CEO An Steegen als voorzitter van het executive sustainability steerco, met workstream leads voor alle hoogmateriële topics
Duurzaamheidsstrategie versterken		<ul style="list-style-type: none"> • ClickShare Conference CX-50 2de generatie is een van de eerste koolstofneutrale draadloze conferencingsystemen op de markt • Barco's windturbineproject wordt vergund – laatste rechte lijn naar installatie (afwachten op uitspraak hoger beroep) • Verdere elektrificatie van onze bedrijfswagens (+50% van de vloot) en verdubbeling van aantal laadpunten op hoofdkantoor (206) • Shift van lucht- naar zeetransport (47% van de totale transportafstand)
Duurzaamheidsprestaties verbeteren op het vlak van planeet, mensen en gemeenschappen		<ul style="list-style-type: none"> • Belangrijke vooruitgang in voornaamste duurzaamheidstargets in 2023: <ul style="list-style-type: none"> - CO₂-emissies van eigen activiteiten -54% versus 2015 - 65% van totale omzet en 90% van nieuwe producten met Barco-ECO-label • Bevestiging van verhoogde transparantie en betere prestaties: <ul style="list-style-type: none"> - Barco opgenomen in de BEL ESG Stock Market Index – erkenning voor duurzaamheidsinspanningen - ESG-ratings en externe evaluaties consistent in de top 20% van sector Electronics - Philips Supplier Award prijst duurzaamheidsinspanningen - Erkenning tijdens de NAB Show Excellence in Sustainability Awards

Gelinkt aan deze hoogmateriële onderwerpen:
Duurzame, winstgevende groei // Financiële veerkracht

Onze strategie vormgeven

Verandering is de enige constante in de wereld vandaag. Van de pandemie, economische onzekerheid en geopolitieke spanningen tot de klimaatcrisis: ze hebben allemaal invloed op de business van Barco. Hoe hard we ook geloven in onze strategie, we weten dat een strategie flexibel en veerkrachtig moet zijn.

Om ervoor te zorgen dat onze strategie **verankerd blijft in de realiteit van onze business** en de snel veranderende wereld rond ons, blijven we die steeds in vraag stellen, verfijnen en zelfs herwerken. Van ons leadership team tot de business units: iedereen houdt de vinger aan de pols van relevante markt-trends, volgt de evoluties in onze materiële topics en monitort nauwgezet de risico's die onze business kunnen beïnvloeden.



Materialiteit

Om op de hoogte te blijven van nieuwe risico's en kansen moeten we onze materiële topics voortdurend opvolgen. In 2020 lanceerde Barco zijn eerste materialiteitsbeoordeling om te begrijpen welke topics het belangrijkst zijn voor hun bedrijf en hun stakeholders. Tot eind 2023 focusten we op de topics die onze stakeholders 'materieel' noemden in dat assessment. Ondertussen voerden we een dubbele materialiteitsbeoordeling uit.

Onze materialiteitsmatrix koppelen aan de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen (SDG's) van de VN

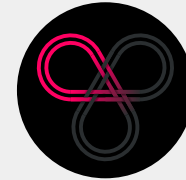
In deze tabel linken we de hoogmateriële topics aan de zes SDG's die het best aansluiten bij onze materialiteitsmatrix en onze eigen bedrijfsstrategie.

Een nieuwe stap in onze duurzaamheidsinspanningen: dubbele materialiteit

In 2023 voerden we een **dubbele materialiteitsbeoordeling** uit in lijn met de nakende Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Op basis van input van zowel interne als externe strategische stakeholders identificeerden en prioriteerden we

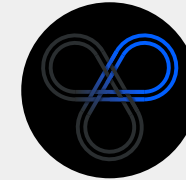
- de potentiële en werkelijke **positieve en negatieve effecten van Barco** op mens en milieu (inside-out).
- de risico's en opportuniteiten die **financiële gevolgen** (kunnen) hebben voor Barco (outside-in).

We delen de eerste resultaten van deze dubbele materialiteitsbeoordeling in ons PPC-rapport. In 2024 zullen we de inzichten integreren in Barco's waardecreatiemodel (6 kapitalen) en gebruiken als basis voor onze vernieuwde duurzaamheidsstrategie. Die strategie zal uitgebreid aan bod komen in het geïntegreerde jaar rapport van 2024.



Winstgevend en efficiënt groeien

1. Klantenervaring
2. Productkwaliteit en -veiligheid
3. Duurzaam levenscyclusbeheer van producten



Innoveren met impact

1. Innovatie, technologie en productportfolio
2. Duurzaam levenscyclusbeheer van producten
3. Productkwaliteit en -veiligheid



Kiezen voor duurzame impact

1. Talent- en loopbaanontwikkeling
2. Diversiteit & Inclusie
3. Klimaatverandering & Energie
4. Duurzaam levenscyclusbeheer van producten
5. Circulaire economie en afval



MATERIËLE TOPICS

SDG'S VAN DE VN

- » [Op de Barco-website vindt u meer informatie over onze materialiteitsbeoordeling, de SDG's en onze stakeholdersbetrokkenheid](#)
- » [Ontdek onze aanpak en de resultaten van onze dubbele materialiteitsbeoordeling](#)

Risico's

In de context van zijn bedrijfsactiviteiten wordt Barco blootgesteld aan een brede waaier risico's die ertoe kunnen leiden dat we onze doelstellingen niet bereiken of onze strategie niet met succes kunnen uitvoeren. We willen op die risico's anticiperen en ze ook identificeren, prioriteren, beheren en monitoren. Daarom hanteren we een robuust systeem voor risicomanagement en -controle dat de Raad van Bestuur actief ondersteunt.







Risicobeheerproces

Risicobeheer is grondig ingebed in de Barco-processen, op elk niveau. Voor elk belangrijk beheer-, verzekerings- of ondersteunend proces hebben we een systematische risico-beheeraanpak die bestaat uit vijf stappen: identificatie, analyse, evaluatie, response en monitoring.

2023: toprisico's

Tijdens het vierde kwartaal van elk jaar voert Barco een bedrijfsbrede risicobeoordeling en een compliance-gapanalyse uit. In 2023 herzagen we het risico-universum en splitsten we het op in 4 domeinen: corporate risico's en Environment, Social and Governance (ESG)-risico's.

» [Lees meer over risicobeheer bij Barco](#)

	Risico	Trend	Strategische hefboom
1	Innovatie, nieuwe technologieën en productportefeuille	 1 » 1	<ul style="list-style-type: none"> Innoveren met impact Winstgevende en efficiënte groei benutten
2	Klantenervaring	 nieuw: 2	<ul style="list-style-type: none"> Innoveren met impact Winstgevende en efficiënte groei benutten
3	Productkwaliteit en veiligheid	 4 » 3	<ul style="list-style-type: none"> Innoveren met impact Winstgevende en efficiënte groei benutten
4	Talent- en loopbaanontwikkeling	 3 » 4	<ul style="list-style-type: none"> Winstgevende en efficiënte groei benutten Kiezen voor duurzame impact
5	Macro-economisch en geopolitiek risico	 5 » 5	<ul style="list-style-type: none"> Winstgevende en efficiënte groei benutten
6	Verantwoordelijke en veerkrachtige supply chains	 2 » 6	<ul style="list-style-type: none"> Winstgevende en efficiënte groei benutten Kiezen voor duurzame impact

Innovatie en technologie



Visioneering a bright tomorrow

Innovatie zit in ons bloed bij Barco. Altijd al geweest: sinds ons bedrijf in 1934 werd opgericht, zijn we pioniers. Vele decennia lang lag onze focus op displays en hardware voor visualisatie. Vandaag innoveren we de volledige visuele keten. Van het capteren tot het visualiseren van beelden: Barco levert alle expertise en oplossingen die nodig zijn om het beeld op het scherm te brengen.

Innovatie is natuurlijk een reis die nooit stopt. De markt verandert razendsnel en elke dag duiken nieuwe technologietrends op. Daarom investeren we consistent meer dan 11% van onze omzet in O&O. De voorbije jaren versterken, **stroomlijnen** en versnellen we zelfs **onze innovatie-inspanningen**, met meer focus op baanbrekende, disruptieve oplossingen voor onze kernmarkten, gerelateerde markten en zelfs volledig nieuwe domeinen.

En toch, hoewel we allemaal begeistert zijn door technologie verliezen we nooit onze purpose uit het oog 'to visioneer a bright tomorrow'. Om er zeker van te zijn dat elke Barco-oplossing waarde creëert voor onze klanten en de maatschappij in het algemeen, verrijken we onze innovatieroadmap met feedback van ons ecosysteem en markttrends. **Vijf duidelijke pijlers** geven ons richting bij elke technologie- en innovatie-inspanning.



Het Barco-kwaliteitslabel

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

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

Onze innovatieaanpak

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

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

Disruptief zijn, betekent altijd dat je op een bepaald moment een sprong in het diepe moet maken. Dat is de essentie van echte innovatie.

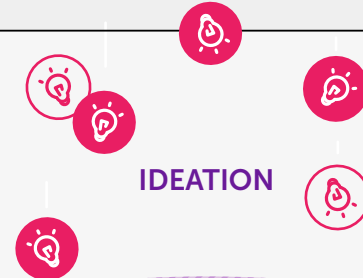
Peru Dharani
Senior VP Research

Blijvende inspanningen voor beter patentbeheer

De voorbije jaren versterkte Barco het beheer van zijn intellectuele eigendomsrechten (IP) en kreeg de strategie een nieuwe focus. Alle Barco-medewerkers krijgen opleidingen over het belang van intellectueel eigendom en de O&O-teams integreerden IP volledig in hun innovatieprocessen. Vroeg in het ontwerpproces van nieuwe producten checken we of de oplossing gepatenteerd kan worden. We vragen meer patenten aan en we voeren professionele controles uit op inbreuken.

Ons innovatieproces

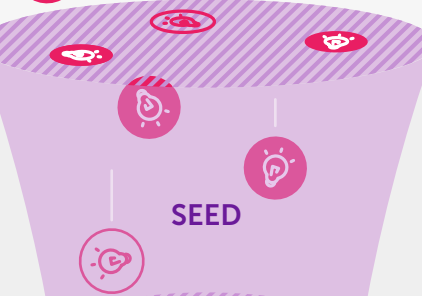
1. FUNNEL ENTRY GATE



Baanbrekende innovatie die zich onderscheidt, op businessunit-niveau

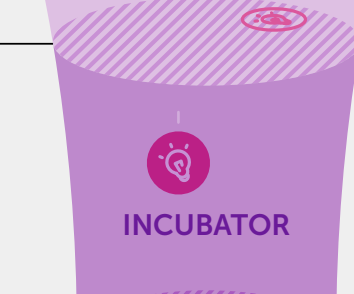
Baanbrekend idee niet gerelateerd aan een businessunit

2. SEED FUNDING GATE



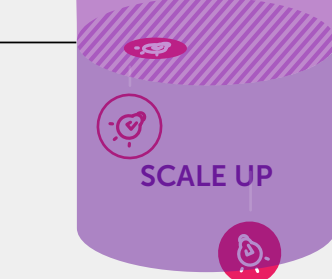
3. PROOF OF CONCEPT

Idee is haalbaar, met een beloftevolle businesscase



4. BREAK-EVEN GATE

Proof of concept wordt een rendabel product/oplossing



Centrale organisatie / BarcoLabs

Business unit

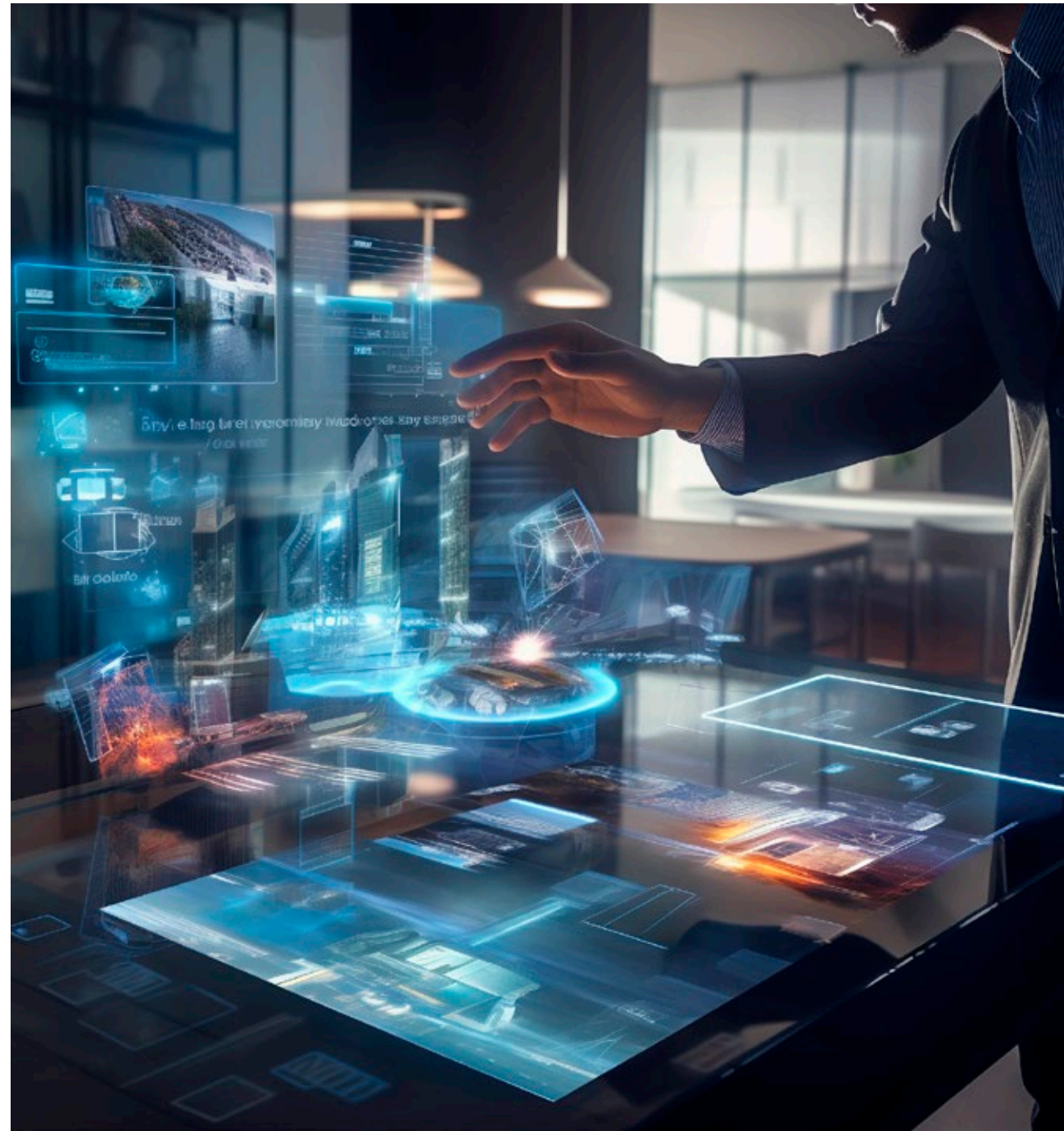
Vijf cruciale pijlers van onze innovatieroadmap

Innovatie gebeurt niet in een vacuüm. Het is cruciaal om eerst en vooral de wereld rondom je te begrijpen, zowel bij klanten als daarbuiten. Bij Barco houden we de vinger aan de pols, zodat we op tijd veranderingen in markten en technologieën spotten. Deze vijf technologische thema's inspireren en beïnvloeden onze innovatieroadmap.

TREND #1

Het veranderende paradigma van visualisatie

Decennialang was visualisatie statisch en eenrichtingsverkeer: kijkers bepaalden wat er op het scherm kwam. Dat verandert nu. We komen in een tijdperk van **dynamische, bidirectionele visualisatie**, waarin kijkers en schermen met elkaar **in interactie gaan**. Op langere termijn verwachten we dat visualisatie een **symbiotische ervaring** wordt. Elk oppervlak kan een scherm worden en schermen zullen dus overal opduiken. De gebruikersinterface zal de fysieke grenzen van de apparaten die we vandaag kennen overschrijden en **digitale en fysieke werelden zullen blenden**.



TREND #2**Een explosie van data**

Van analoge, digitale en geconnecteerde data naar AI en deep tech: het passeerde allemaal de revue in de 90-jarige geschiedenis van Barco. Elke stap bracht meer data mee. Vandaag dreigt de **hoeveelheid digitale data te exploderen**. Worden we bedolven onder een digitale lawine? Data is uiteraard cruciaal voor elke organisatie, maar bedrijven worstelen om de gegevens te verzamelen, op te slaan en om te zetten naar bruikbare kennis. Een **slim visualisatieplatform** kan helpen om de massa's data onder controle te krijgen en betekenisvol te maken.

» [Ontdek hoe Barco CTRL software volledige controle geeft over informatiestromen](#)



Data: een onmisbare tool om topproducten en -oplossingen te leveren

Ervaring, expertise en een onstilbare honger naar innovatie maakten van Barco een technologieleider. Maar we zetten steeds vaker nog een extra troef in: data. Data helpt ons om onze O&O-processen te stroomlijnen, onze oplossingen te verfijnen en een buitengewone klantervaring aan te bieden. Mathieu Dobbeleir en Jan van Houtte, hoofd van respectievelijk de Large Video Walls- en de ClickShare productteams, leggen uit.

Massa's data verzamelen uit verschillende bronnen

Jan: "De ClickShare-base units en laptops van ClickShare-gebruikers zijn steeds vaker aangesloten op netwerken. Zo verzamelen we data die ons veel leren over hoe mensen met onze producten omgaan."

Ook de registratieprocedure en de beoordelingen die ClickShare-gebruikers achterlaten, helpen Jan en zijn team – uiteraard volledig GDPR-conform – om inzichten te verzamelen. Jan: "Omdat we onze oplossingen via distributeurs en resellers leveren, hebben we niet altijd een band met de eindgebruikers. Door het registratieproces krijgen we wel zicht op de levenscyclus van onze presentatie- en conferencingssystemen. Die inzichten en de feedback die ClickShare-gebruikers ons geven, helpen ons om de prestaties van onze producten te analyseren en te verbeteren en om te beslissen welke features of designs prioritair zijn."

Meer dan zomaar een registratieprocedure

De Barco-oplossingen voor control rooms

zijn niet cloudgebaseerd. Dat betekent dat Mathieu en zijn team minder toegang hebben tot data. Het registratieproces is er gelukkig wel. "Bovendien zien onze klanten technische details zoals de snelheid van ventilatoren, de temperatuur van kritische componenten, CPU-loads en/of foutmeldingen. Zo kunnen zij pannes en downtime voorkomen."

Een datagedreven aanpak helpt ons om onze producten en diensten te optimaliseren, zodat we klantennoden nog beter inlossen.

Jan van Houtte
Head of Product voor ClickShare

Producten en diensten die echte noden inlossen

Om al die data te verzamelen en ermee aan de slag te gaan, gebruiken de engineeringteams een productmanagementtool. De tool centraliseert zowel gestructureerde als ongestructureerde data, uit een veelheid aan bronnen, waaronder klantfeedback of e-mails van sales. Op basis van die input suggereert het systeem hoe productideeën te organiseren, ontwerpbeslissingen te nemen (bv. welke functies of verbeteringen zijn prio?), roadmaps uit te stippelen, vooruitgang op te volgen, enz.

"Met andere woorden: de datagedreven aanpak is zonder twijfel een win-win", besluit Jan.

TREND #3**Real-time compute en AI**

Geavanceerde toepassingen, high-res content (3D, 8K, HDR, ...) en AI: allemaal hebben ze ontzettend veel real-time rekenkracht nodig. Dus stijgt de vraag naar nieuwe platformen die de enorme datavolumes accuraat en razendsnel kunnen verwerken en visualiseren. Als expert in beeldverwerking ontwerpt Barco systemen die real-time beeldinvoer mogelijk maken met HDR-kwaliteit. Onze geavanceerde platformen combineren **Graphics Processing Units (GPU's)** en **Central Processing Units (CPU's)**. Zo kunnen ze **gigantische workloads** ondersteunen: van complexe berekeningen tot het efficiënt renderen van high-res beelden en animaties.

» [Lees hoe AI-technologie radiologen helpt om 'door dense borstweefsel te kijken'](#)



Hoe we onze diagnostische oplossingen verrijken met AI

Geen stand op de RSNA-radiologiebeurs in 2023 of je vond er AI-oplossingen. Ook bij Barco. Wij kondigden er ons partnership aan met het Amerikaanse DeepLook Medical, dat een robuuste AI-tool op de markt bracht om dense borstweefsel te onderzoeken. Inge Haesaerts, VP Product & Solutions Diagnostic Imaging, legt uit.

Unieke visualisatie, gebaseerd op AI

DeepLook Medical is het brein achter DL Precise™, een AI-visualisatietool die gebaseerd is op een algoritme dat vormen herkent. "De software is in staat om 'door' dicht borstweefsel heen te kijken", zegt Inge. "Dat is uniek. In een traditioneel mammogram zien zowel dense borstweefsel als kanker eruit als een witte vlek. Daardoor hebben radiologen meer moeite om kanker te detecteren bij vrouwen met dense borsten."

Hoe werkt het?

Inge legt uit hoe DL Precise™ precies werkt: "Zien radiologen op het beeld een regio waar ze willen op inzoomen, dan klikken ze en krijgen ze meer detail te zien. De tool zal die gebieden dan segmenteren, verrijken met een gekleurde density map en de morfologie van de verdachte zones berekenen. Omdat kankermassa's een hogere dichtheid hebben dan dicht borstweefsel, krijgen ze een andere kleur op het beeld. Zo zijn ze gemakkelijk te herkennen."

Beslissingen ondersteunen

De tool past perfect in Barco's portfolio van diagnostische displays en workflowtools. Inge: "Net zoals SpotView de helderheid en het contrast in beelden verbetert, visualiseert DL Precise™ verborgen gegevens in dicht borstweefsel. Zo ondersteunt de AI-tool radiologen in hun beslissingen. De AI-oplossingen van onze partners gaan een stap verder en helpen bij de interpretatie van onderzoeken. Wij houden het bij onze kernbusiness: visualisatie."

DL Precise™ helpt radiologen om betere resultaten te boeken, terwijl het ook de workflow verbetert. Het is dus een perfecte aanvulling op onze bestaande diagnostische oplossingen.

Inge Haesaerts
VP Product & Solutions Diagnostic Imaging

Plug-in toepassing

Barco biedt DL Precise™ aan als een plug-in-applicatie in een licentiemodel. Ons QAWeb Enterprise-platform verzekert een vlotte implementatie op het werkstation van de radioloog. DL Precise™ is gepatenteerd, kreeg FDA-clearance en is vandaag al beschikbaar in de VS. Inge kijkt vol verwachting uit naar de certificatie in andere regio's.

TREND #4**De lat voor beeldkwaliteit ligt alsmaar hoger**

'De beeldkwaliteit verbeteren' blijft een belangrijk streefdoel in elke Barco-business unit. Hoewel we de healthcare-, entertainment- en enterprisemarkten al decennia oplossingen bieden met uitzonderlijke beeldkwaliteit, blijven we de standaard verhogen. Naast traditionele parameters zoals contrast, kleuraccuraatheid en helderheid, houden we ook rekening met geluidsgedrag en perceptiemodellen om te begrijpen hoe mensen onze beelden ervaren. Op basis van die inzichten blijven we de beeldkwaliteit van onze oplossingen verbeteren en nieuwe diensten ontwikkelen.

» [Hoe onze digitale pathologieschermen zorgen voor het ultieme vertrouwen, van slide tot oog](#)



HDR Lightsteering: "Zo ziet de cinema van de toekomst eruit!"

De lat steeds hoger leggen op het vlak van beeldkwaliteit? Daar weet Barco Cinema alles over. Het team lanceert binnenkort de HDR Lightsteering-technologie die in 2022 en 2023 hoge ogen gooide tijdens filmfestivals en showcases. Hoe kan deze revolutionaire technologie zo'n buitengewoon realistische beelden creëren? Anders Ballestadt, Innovation Strategy Director voor Barco Cinema, verkapt het geheim.

Cinemaprojectie opnieuw uitvinden

Anders richtte in 2012 MTT Innovation op, samen met Gerwin Damberg, onze EVP Cinema. Samen stonden ze er aan de wieg van de revolutionaire HDR Lightsteering-technologie.

"Conventionele projectoren creëren beelden door de lichtbron te blokkeren. HDR Lightsteering herverdeelt de lichtbron en richt het op de meest geschikte delen van de content", legt Anders uit. "Op die manier wordt 100% van het licht gebruikt. Dat leidt tot 6 keer helderdere highlights dan wat momenteel mogelijk is, en veel diepere zwartniveaus. Zo krijg je scherpere, meer realistische beelden dan 3D."

De cinemawereld is unaniem: elke bioscoopuitbater, regisseur en creative die HDR Lightsteering aan het werk zagen, staat versteld en geeft toe dat ze nog nooit zo'n goede beeldkwaliteit zagen op een groot scherm.

Doel: elke bioscoop wereldwijd

Barco zal HDR Lightsteering wereldwijd lanceren in 2024, met premiumbioscopen als eerste doelgroep. Anders: "De technologie past binnen de trend van premiumcinema, maar kan in elke bioscoop worden toegepast." Ondertussen werkt Anders nauw samen met studio's en creatives om aan te tonen hoe revolutionair de technologie is en hoe HDR Lightsteering de productie van content zal verbeteren. "Cinema-uitbaters, studio's en bioscoopbezoekers: iedereen zal hier wel bij varen."

Uiteindelijk kan HDR Lightsteering in elke bioscoop worden toegepast. De toekomst van cinema is HDR.

Anders Ballestadt
Innovation Strategy Director, Cinema

Dit versterkt de emoties

Tom Bert, VP Product Cinema, sluit zich hierbij aan in een recente post op LinkedIn: "Een filmregisseur die zegt 'dit versterkt de emoties in mijn film': dat is het allerbeste compliment dat je onze HDR Lightsteering-technologie kan geven."

TREND #5**Duurzaamheid en impact**

Barco houdt al rekening met duurzaamheid bij het prille begin van elk **innovatie- en ontwerpproces**. Nog voor onze O&O-teams een prototype ontwerpen, schatten ze de impact in van de materialen, het energieverbruik, de verpakking, het transport, enz. Zo kunnen ze het ontwerp, indien nodig, nog aanpassen. Duurzaamheid gaat trouwens niet enkel over het reduceren van onze negatieve impact, maar maakt ook deel uit van onze waardepropositie. Laserprojectoren verbruiken bijvoorbeeld 50% minder energie dan klassieke lampprojectoren. En ClickShare faciliteert hybride vergaderingen, waardoor er minder zakenreizen nodig zijn.

» [Een duurzame laserprojector voor de bioscoop?](#)
[Zoek niet verder!](#)



< 10 LUMEN/W
0.15W in
standby modus

ENERGIE-
EFFICIËNTIE

Geen consumables
(wasbare luchtfilters
of lampen)

MATERIAAL-
GEBRUIK

Modulair design
voor makkelijk
onderhoud

OPTIMALISATIE
EINDE
LEVENSDUUR

Compacte
onderdelen
en modules

VERPAKKING
& LOGISTIEK

Onze productiecapaciteiten innoveren

In 2022 schoot Barco's ambitieuze focused factories-programma uit de startblokken. Het doel: onze productieprocessen optimaliseren. Het budget: 80 miljoen euro investeringen, tussen 2023 en 2026. In 2023 boekten we alvast indrukwekkende vooruitgang. Maar dat is nog maar het begin.

In de eerste stap **centraliseerden we de productie- en herstelactiviteiten** van onze Healthcare-divisie in Suzhou (China) en Saronno (Italië). Rob Jonckheere, EVP Global Operations, maakt de status op: "De overgang verliep vlot. De meeste activiteiten zijn overgedragen en tegen april 2024 zullen we in Kortrijk geen medische producten meer maken of herstellen. Daarnaast kwam de productie van onze beeldverwerkingsapparatuur naar de campus in Kortrijk, waar we nu ook Xcite produceren, onze creatieve schermoplossingen. Intussen is onze nieuwe, fors geautomatiseerde fabriek in Wuxi bijna klaar voor de productie van projectoren."

Meer dan basismontage

Naast het verhuizen en insourcen van productieactiviteiten wil Barco ook zijn productie-, test-, uitlijn- en intra-logistieke processen volop **automatiseren** om zo de kwaliteit, efficiëntie en waarde te verhogen. "In Suzhou komt tegen Q2 2024 een volledig geautomatiseerde glasverlijmingslijn voor Healthcare", aldus Rob. "In Wuxi installeren we volledig geautomatiseerde werkcellen die via mobiele robots en automatische voertuigen verbonden zijn met een geautomatiseerd magazijn. En in onze productie-eenheid in Kortrijk gebruiken we automatische, lasergestuurde assemblagecellen. Zij zorgen voor een niveau van accuraatheid en kwaliteit dat we manueel gewoon niet kunnen bereiken. Voor bepaalde componenten is dat van onschatbare waarde."

In een volgende stap focussen Rob en zijn team op **Europa**: "We plannen een nieuwe productiesite voor Healthcare in Saronno

Door meer insourcing en automatisering verhogen we de efficiëntie en zorgen we voor consistente kwaliteit. Bovendien kunnen sommige complexe componenten gewoonweg niet handmatig gemaakt worden.

Rob Jonckheere
EVP Global Operations

en willen alle activiteiten van Kuurne op de campus in Kortrijk integreren."

En dat is nog maar het begin

De eerste **positieve resultaten**? Dankzij automatisering kunnen we componenten met de grootste precisie laseren. Door activiteiten te insourcen, lopen we minder supplychain-risico's, produceren we efficiënter en creëren we meer waarde. Bovendien hebben we minder onderdeeltekorten en dalen onze logistieke kosten. In de toekomst verwachten we nog meer voordelen van onze value engineering-inspanningen.

In de kantlijn onderstreept Rob dat er voor elke fabriek in China een **spiegelfabriek** buiten China is. Zo kan Barco inspelen op specifieke klantvragen en eventuele geopolitieke uitdagingen, zonder de voordelen van een focused factory te verliezen.

En hoe zit het met de mensen? Bij elke verandering zetten Rob en zijn collega's een programma op om de **impact op de werknemers te minimaliseren**, benadrukt hij: "Verandering is altijd lastig. Daarom communiceren we open over onze plannen en voorzien we ondersteuning en opleidingen, zodat iedereen zich gesteund voelt bij de overstap naar een nieuwe rol."

Snel opfrissen: vijf voordelen van focused factories

Wat?

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

Vijf voordelen

1. Simpelere Barco-organisatie en productieprocessen
2. Snellere besluitvorming en efficiëntie
3. Betere productkwaliteit
4. Product- en procesinnovatie
5. Een stap hoger in de waardeketen en minder supplychain-risico's

De implementatie van onze focused factory-strategie zal onze concurrentiepositie verbeteren en supply chain-risico's verminderen.

Rob Jonckheere
EVP Global Operations

Onze markten



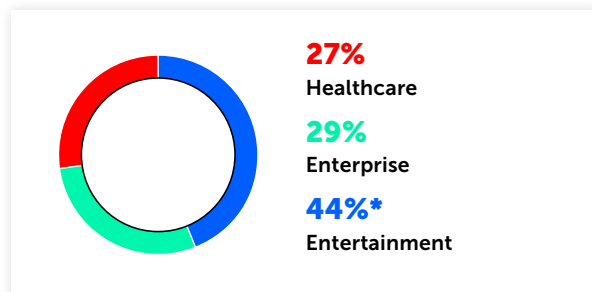
Drie gezonde markten, drie divisies

Bij Barco komt 'visoneering een bright tomorrow', onze purpose, op veel verschillende manieren tot uiting. Via onze toonaangevende technologie, bijvoorbeeld. Dankzij onze visualisatie-expertise helpen we onze klanten om een zichtbare impact te maken, ervaringen te creëren, inzichten te genereren en verbondenheid te verzekeren in drie gezonde markten: Healthcare, Entertainment en Enterprise.

Onze aanwezigheid in deze drie markten gaat vele jaren terug. Dankzij onze diepgewortelde expertise en ervaring staan we in polepositie in elk van deze markten. We werken hard om onze leiderspositie te blijven handhaven en te versterken. Dat doen we door innovatieve, hoogkwalitatieve en ook steeds meer echt duurzame oplossingen aan te bieden die waarde creëren en de verwachtingen van onze klanten en eindgebruikers inlossen – of liever, overtreffen.

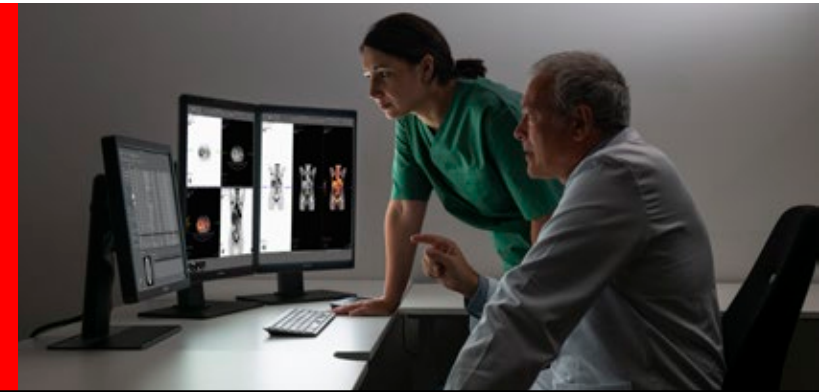
Drie divisies, zes business units

We bedienen onze markten via drie divisies, die allemaal zijn opgesplitst in twee business units. Elke business unit voert zijn eigen strategische prioriteiten uit.



* Verdeling gebaseerd op omzet 2023

Healthcare



Enterprise



Entertainment

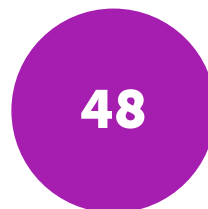


Klantbetrokkenheid

In elke markt, elke divisie en elke business unit, van België en de VS tot China, gaat Barco tot het uiterste om de noden van zijn klanten in te lossen. En toch beseffen we dat de eisen van onze klanten veranderen. Het is daarom belangrijker dan ooit dat we met hen in gesprek gaan, ideeën uitwisselen en hen centraal zetten in alles wat we doen.

Klanttevredenheid naar het volgende niveau

De sleutel tot een buitengewone klantervaring? De klant begrijpen. Hoe beter we verbonden zijn met het leven en de ecosystemen van onze klanten, hoe beter we weten wat ze willen en nodig hebben. Daarom grijpen onze medewerkers elke kans om de band met onze klanten aan te halen, inzichten te delen en trends te bespreken – om zo de klanttevredenheid naar het volgende niveau te tillen.



Net Promotor Score (NPS) 2023

Klantinzichten met impact

Inzicht krijgen in de klant, gaat niet enkel over feedback verzamelen. Het betekent ook actief antwoorden op klanten, waardevolle veranderingen doorvoeren en klantinzichten integreren in onze dagelijkse activiteiten. In 2023 focusten we op 'Transformatie sturen voor de klant'. Door nieuwe outside-in-luisterperspectieven te integreren in verschillende stadia van de klantenreis, krijgen we een real-time, 360° zicht op hoe de klant onze oplossingen en services ervaart. Op die manier kunnen we feedback makkelijk linken aan de juiste eigenaars, snel actie nemen en verbeterpunten identificeren.

Hoogste klantenaanbevelingscore ooit

In 2023 behaalde Barco de hoogste jaarlijkse Net Promotor Score (NPS) ooit, mede dankzij onze verbeterde aftersales-support en supply chain. Klanten prezen ook onze service- en productkwaliteit en onze medewerkers krijgen pluimen voor hun vriendelijkheid en behulpzaamheid, hun kennis en hun professionaliteit.



Healthcare

Enabling better healthcare outcomes for more people

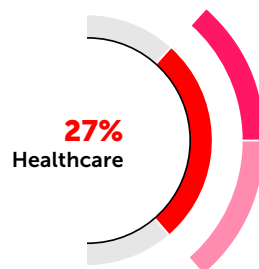
Barco verbindt gezondheidswerkers bijna overal waar ze met patiënten in contact komen. Op de dienst beeldvorming en radiologie, tijdens consultaties bij specialisten en in het operatiekwartier: onze oplossingen en diensten helpen medische dienstverleners om betere gezondheidszorgen te verlenen en efficiënter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

De divisie Healthcare bestaat uit twee business units: **Diagnostic Imaging** en **Surgical & Modality**.

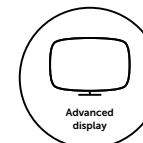
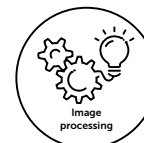


Barco Healthcare in vogelvlucht

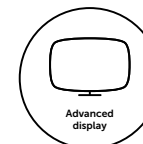
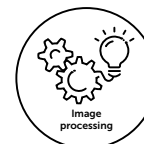
- +30 jaar ervaring, **erkende markt- en technologieleider**
- Vertrouwd merk dat oplossingen en diensten van **top-kwaliteit** aanbiedt waar gezondheidswerkers op kunnen rekenen
- Focus op **klinische resultaten**, eerder dan features en specs
- Grote installed base: **+800k installaties** sinds de start



50%
Diagnostic
Imaging



50%
Surgical &
Modality



Healthcare-divisie - Diagnostic Imaging

“De toekomst is veelbelovend.”

Dirk Feyants kwam midden 2023 aan het roer van de business unit Diagnostic Imaging. Zijn eerste jaar aan boord was best pittig: de markt was uitdagender dan in het topjaar 2022. Maar Dirk en zijn team zijn vooral enthousiast over de kansen die in het verschiet liggen.

Volledig afgestemd op markttrends

“De uitdagingen waarmee we in 2023 werden geconfronteerd, waren tijdelijke tegenslagen”, onderstreept Dirk. Hij kijkt liever vooruit: “De toekomst ziet er goed uit, want onze oplossingen sluiten perfect aan bij de huidige markttrends:

1. **Pathologie wordt digitaal**, en wij hebben alles in huis om een flink stuk van die nieuwe markt in te nemen. Barco's pathologiescherm was het eerste dat clearance kreeg en we hebben sterke partnerships.
2. Nu **remote radiologie** ingeburgerd raakt, willen veel radiologen diagnostische schermen van hoge kwaliteit, die uitstekende beeldkwaliteit, performance en veiligheid combineren met features voor vlotte samenwerking.
3. **Onze bevolking wordt ouder**, terwijl het aantal radiologen daalt. Om de druk op de radiologen te verminderen, kopen ziekenhuizen displays die de productiviteit in de hand werken en workflows optimaliseren.
4. **De ziekenhuismarkt consolideert**. Omdat grote groepen op zoek zijn naar schaalvoordeel, kiezen ze standaardtools en medische toestellen van hoge kwaliteit, met een lage total cost of ownership. En ze verwachten uitstekende dienstverlening.

5. **De lat voor kwalitatieve gezondheidszorg ligt hoog**, in de hele wereld. In lijn met die trend verwachten we dat de vraag naar onze kwalitatieve oplossingen en quality assurance tools verder zal toenemen.

“De nieuwe oplossingen die we in 2024 zullen lanceren, lossen alle die noden perfect in. Los daarvan zijn er natuurlijk nog veel mogelijkheden om te innoveren. 3D holografie, bijvoorbeeld, staat op onze radar. 2024 wordt een cruciaal jaar”, besluit Dirk.

We lanceren een aantal indrukwekkende innovaties in 2024. Als we die combineren met onze bestaande oplossingen en met onze expertise, hebben we een antwoord op elke trend in de healthcare-markt.



Dirk Feyants
EVP Diagnostic Imaging

Diagnostic Imaging biedt een uitgebreid assortiment uiterst nauwkeurige medische displaysystemen voor disciplines als radiologie, mammografie, tandheelkunde, pathologie en clinical review imaging, plus een volledig pakket ondersteunende diensten.



Productiviteit en kwaliteit verbeteren met AI

AI veroverd de healthcare-sector in hoog tempo. Naast efficiëntiewinst – wat de sector broodnodig heeft – belooft de technologie ook betere resultaten. De DL Precise™-tool die we in 2023 aan onze reeks workflowtools toevoegden, is een eerste staaltje van wat AI kan brengen. “Om ons aanbod te versterken, bouwen we een AI-ecosysteem uit met zowel bestaande OEM's en partners als kleine, innovatieve nieuwe spelers”, aldus Dirk.

» [Lees meer](#)

Healthcare-divisie - Surgical & Modality

“Het tempo van digitale transformatie is verbluffend – en wij zijn er klaar voor”

Ons Surgical & Modality-team trekt al vele jaren de kaart van digitale operatiekwartieren. EVP Johan Fornier ziet tot zijn grote vreugde hoe de digitalisering nu versnelt. “Het tempo van digitale transformatie in de gezondheidszorg is verbluffend en zal alleen maar toenemen. Dat is fantastisch nieuws voor onze business.”

“Onze omzet in 2023 lag lager dan in het recordjaar 2022”, geeft Johan toe. “Dat we het minder goed deden, is vooral te wijten aan eenmalige gebeurtenissen. De uitstaande voorraden, bijvoorbeeld, waardoor minder nieuwe platformen nodig waren.” Net als de collega’s van Diagnostic Imaging staan Johan en zijn team liever niet te lang stil bij het verleden. De toekomst ziet er goed uit.

Gezocht: verbeterde visualisatie en connectiviteit

Hij legt uit: “In digitale operatiekamers zie je steeds vaker een combinatie van state-of-the-art beeldvormingstechnologie, software en **complexe nieuwe toepassingen**, zoals chirurgische navigatie en robotchirurgie. Die slimme, geïntegreerde digitale oplossingen kunnen niet zonder buitengewone visualisatie en connectiviteit. En dat is exact wat wij aanbieden.”

Daarnaast zet het Surgical-team zich schrap voor de explosie van AI. Johan legt uit: “AI kan chirurgen bijvoorbeeld in real time begeleiden tijdens operaties. Die evolutie zal zeker de productiviteit en de kwaliteit van de gezondheidszorgen verhogen. Zo ver zijn we nu nog niet. AI laat nog wat op zich wachten in onze niche, maar ik verwacht snel verandering.

In operatiezalen worden steeds meer slimme, geconnecteerde oplossingen gebruikt. Daar is buitengewone visualisatie en connectiviteit voor nodig. En dat is exact wat wij aanbieden.



Johan Fornier
EVP Surgical & Modality

Daarom stomen we onze Nexxis-portfolio nu al klaar al **voor de golf van AI-toepassingen** die op ons afkomt.”

Ook de **remote samenwerking** tussen chirurgen biedt potentieel, onderstreept Johan: “Chirurgen overleggen tijdens een operatie graag met collega’s. Of ze willen hun ingreep demonstreren aan studenten of een ander publiek buiten de operatiezaal. Met NexxisLive kunnen we op die trend inspelen.”

Een gezonde portie duurzaamheid

Tot slot zoomt Johan in op de vooruitgang die zijn team boekt op het vlak van **duurzaamheid**: “Het is niet makkelijk om buitengewone beeldkwaliteit en bescherming te verzoenen met duurzaamheid. Toch hebben we grote stappen vooruitgezet. De Philips Supplier Award die we in 2023 ontvingen, was op dat vlak een echte opsteker voor het team.”

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



Robotchirurgie, met de hulp van Barco-technologie

Chirurgen verwelkomen robots in de operatiekamer, want de voordelen zijn enorm: betere visualisatie, meer precisie en comfort én betere gezondheidszorgen. “Technologieën zoals chirurgische robots, navigatie en AI verschuiven het video-ecosysteem in operatiekamers, van content genereren naar output. Dankzij onze expertise kunnen we bijdragen aan dit soort innovaties”, zegt Johan.

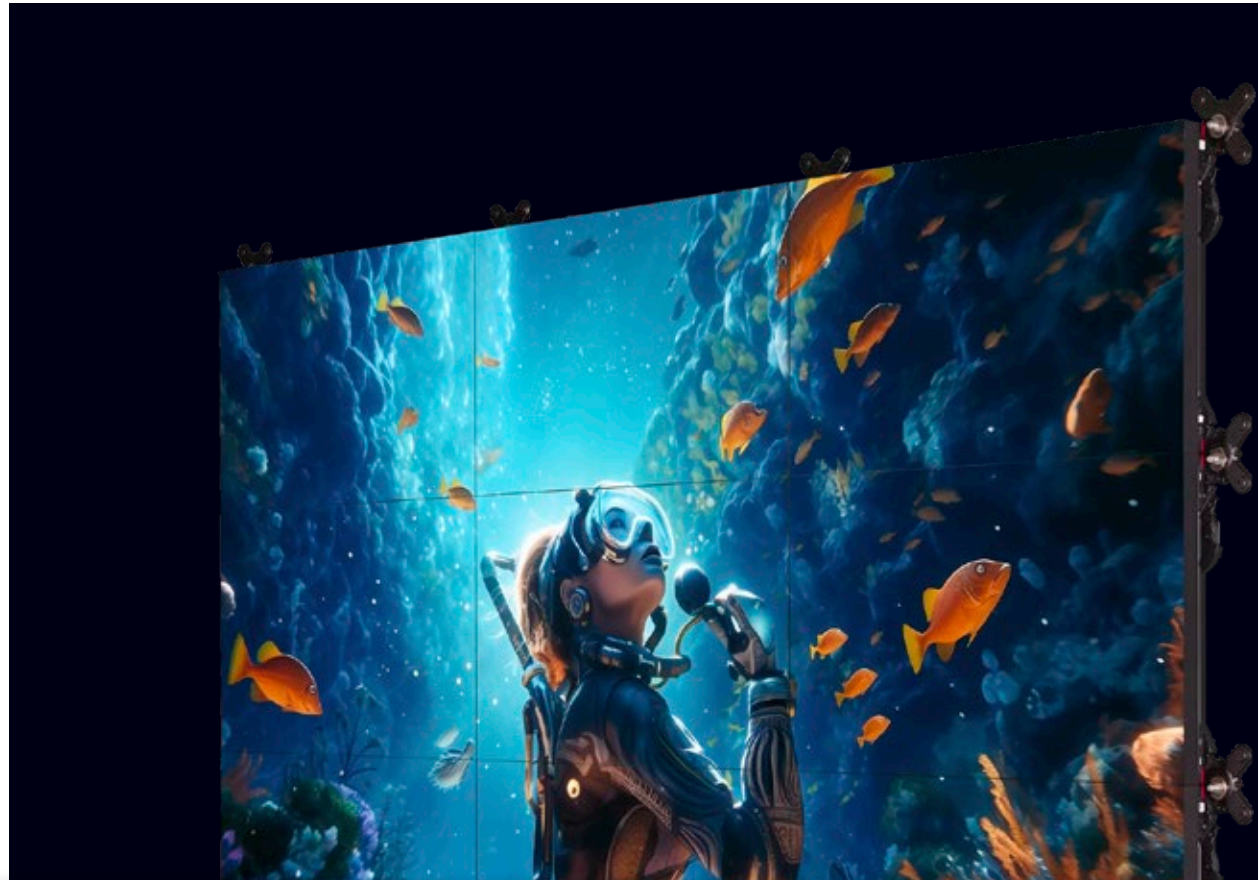
» [Lees onze contentreeks over robotchirurgie](#)

Enterprise

Engaging you to unleash the power of knowledge and emotions

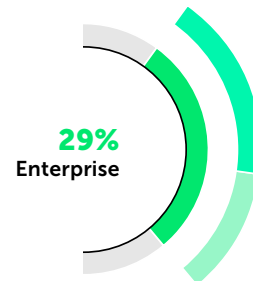
Elke Barco Enterprise-oplossing is ontwikkeld om mensen beter te laten samenwerken, door hen interactieve ervaringen aan te bieden. Van boardrooms en werkplekken tot controlekamers: overal helpen onze oplossingen om de kracht van gedeelde kennis, inzichten en emoties te ontketenen. Dat leidt tot slimmere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

De divisie Enterprise bestaat uit twee business units: **Meeting Experience** en **Large Video Walls**.

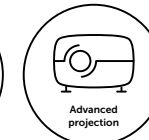
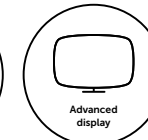
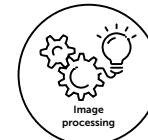


Barco Enterprise in vogelvlucht

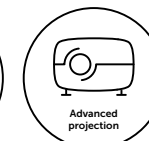
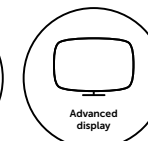
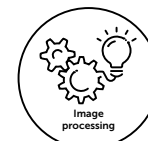
- **Markt- en technologieleider** in draadloze presentaties en conferencing
- **Decennialange ervaring** in de markt van controlekamers, met steeds meer focus op software en workflowoplossingen
- **Brede portfolio:** oplossingen voor elke meetingruimte en control room
- Grote installed base: **1,2 mln. ClickShare-installaties in vergaderzalen, 15+k controlekamers**



60% Meeting Experience



40% Large Video Walls



Enterprise-divisie - Meeting Experience

“Ons hoofddoel: mensen en technologie optimaal met elkaar verbinden”

Op het moment dat u dit jaarverslag leest, heeft de business unit Meeting Experience (MX) zijn eerste nieuwkomer van 2024 al gelanceerd: de ClickShare Bar. En dat is nog maar het begin, zegt EVP Stijn Henderickx. “ClickShare is een geweldige oplossing waarop we zullen blijven bouwen om mensen en technologie echt met elkaar te verbinden.”

In 2023 beseften bedrijven voor het eerst dat werknemers nooit meer fulltime naar kantoor zouden terugkeren. “Dat had natuurlijk invloed op onze resultaten”, geeft Stijn toe. “Toch groeide het marktaandeel van ClickShare nog en onze toekomst ziet er mooi uit. Bedrijven die hun werkplekken willen transformeren, roepen onze hulp in om goede hybride meetings te faciliteren.”

Veelzijdigheid, flexibiliteit en veiligheid

“ClickShare verstevigde zijn positie als leider in draadloze samenwerking en het is de meest veelzijdige oplossing in de Bring Your Own Device-markt”, gaat Stijn verder. “Dankzij ClickShare kunnen alle deelnemers aan een vergadering, of ze nu medewerker of externe zijn, hun eigen apparaat gebruiken en met de grootst mogelijke flexibiliteit en veiligheid verbinding maken.”

Out-of-the-box denken

Stijn en zijn team blijven ondertussen voortbouwen aan het succes van ClickShare. Maar ze denken ook **verder dan draadloze presentatie en conferencing**: “Onze purpose en ons doel overstijgen de ClickShare-portfolio. Wij willen mensen en technologie op de best mogelijke manier verbinden.

We blijven onze ClickShare-oplossingen verbeteren, maar kijken ook verder dan draadloze presentatie en conferencing. We denken out of the box: elke oplossing die mensen en technologie op de best mogelijke manier verbindt, kan interessant zijn.



Stijn Henderickx
EVP Meeting Experience

Daarom denken we out of the box. Elke oplossing die voor een buitengewone vergaderervaring kan zorgen, kan een nieuwe Meeting Experience-oplossing worden.

De markt apprecieert die strategie en we zijn trots op onze eerste realisaties op dat vlak. Gebruikers van de [ClickShare Conference CX-50 2^{de} generatie](#), bijvoorbeeld, kunnen automatisch switchen van de vaste oplossing in een vergaderzaal naar hun eigen device. Binnen een paar seconden. De nieuwe [ClickShare video bar](#) is nog zo'n voorbeeld. Het integreert audio- en videomogelijkheden in één krachtig device. En dat is nog maar het begin. Onze business unit is bezig met topinnovatie, met een supergemotiveerd team. Het is fantastisch om te zien dat onze inspanningen renderen.”

De **Meeting Experience**-business unit speelde een revolutionaire rol in de ontwikkeling van geconnecteerde kantoren en vergaderzalen. Dankzij de draadloze ClickShare-tool voor videoconferencing en presentaties zijn alle deelnemers van hybride meetings, zowel in de kamer als op afstand, bij de meeting betrokken. Het team blijft innovatieve oplossingen ontwikkelen om mensen en technologie te verbinden.



Koploper op weg naar groene toekomst

Als het over duurzaamheid gaat, dan zet het MX-team graag de toon. ClickShare CX-50 2e generatie is een van de eerste CO₂-neutrale draadloze conferencingsystemen op de markt: Barco reduceerde de CO₂-uitstoot tijdens de volledige levenscyclus drastisch (energie- en materiaalgebruik, verpakking & logistiek en einde levensduur) en de resterende hoeveelheid CO₂ wordt gecompenseerd. Een klimaatactie om u tegen te zeggen.

» [Lees meer](#)

Enterprise-divisie - Large Video Walls

“Focus op software om de control room van de toekomst vorm te geven”

Barco bouwt al een aantal jaren meer softwareoplossingen. 2023 was in dat opzicht een mijlpaal voor de business unit Large Video Walls. De gloednieuwe bedrijfsstrategie impliceert een grondige transformatie van de activiteiten met als focus workflowoplossingen voor operatoren. EVP Tom Sys legt uit.

“Onze business unit had het de voorbije jaren moeilijk om duurzame winstgevendheid te garanderen. Daarom lanceerden we in 2023 een strategische evaluatie”, vertelt Tom. “Op basis van de resultaten besloten we om ons op control rooms te concentreren. Daar hebben we tenslotte 30 jaar ervaring en expertise in. Daarnaast leerden we dat een betere operatorworkflow vandaag superbelangrijk is voor de markt. Softwareoplossingen zullen dus alsmaar aan belang winnen in onze portfolio.”

Focus op control rooms de operator workflow

2023 was een transformatiejaar dat op drie assen was gestoeld:

1. **Focus op controlekamers**, met een portfolio die de marktnoden inlost en de winstgevendheid verhoogt in de verticale markten waar het team op focust.
2. **De O&O-investeringen heroriënteren** richting software en workflowoplossingen. Ondertussen blijft het team de rear-projection-, lcd- en led-portefeuilles optimaliseren en updaten.
3. **De organisatie toekomstbestendig maken** door die te aligneren met geïntegreerde sales- en marketingactiviteiten en een servicemodel dat focust op software en workflows.

Barco CTRL: het gouden toegangsticket

“Het [CTRL softwareplatform](#) dat we in 2023 lanceerden is een gamechanger in de markt van controlekamers”, gaat Tom verder. “Het vereenvoudigt de workflows, de implementatie en het onderhoud en zorgt voor een veilige connectie met elke bron, op elke locatie.”

De eerste feedback is bijzonder positief en dat geeft ons energie. Transformaties zijn nooit makkelijk. Ze vereisen een nieuwe mindset en andere vaardigheden. Ik ben ontzettend trots met het parcours dat we hebben afgelegd. Op basis van Barco CTRL zullen we meer oplossingen ontwikkelen om de workflow van de operatoren verder te verbeteren, samen met een groeiend ecosysteem van partners.”

De positieve feedback op Barco CTRL is een opsteker voor ons harde werk en bevestigt dat we op de juiste weg zijn. We zijn klaar om nog veel meer kansen te grijpen en de workflows van operatoren fors te verbeteren.



Tom Sys
EVP Large Video Walls

Large Video Walls levert een pakket oplossingen die operatoren in control rooms helpen om beter te visualiseren, vlotter te delen en sneller op te lossen – zodat ze goed geïnformeerde beslissingen kunnen nemen: videowalls, videowallcontrollers, controlekamerssoftware en een volledig pakket ondersteunende diensten. Software neemt een steeds grotere plaats in het aanbod.



Wat is een operator-gerichte oplossing?

In 2023 polste Barco bij meer dan 1.000 control-room-medewerkers wereldwijd naar hun werkomstandigheden en behoeften. De bevindingen vatten we samen in ‘Barco’s Global Room Report’. Het rapport toont aan dat operatoren:

1. worstelen met de **overload aan gegevens** uit verschillende bronnen;
2. zich **zorgen maken over cybersecurity**;
3. op zoek zijn naar manieren om **op afstand samen te werken** en altijd en overal data te delen.

Op basis van die inzichten, krijgt ons nieuwe aanbod voor operatoren vorm.

» [Duik in de bevindingen van het rapport](#)

Entertainment

No Barco, no show

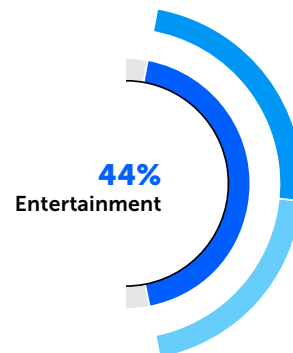
Bij Barco Entertainment brengen we ervaringen tot leven. Omdat we geloven dat beelden helpen om grote ideeën kracht bij te zetten, voor iedereen, overal op de planeet. Dit geloof wakkert onze passie aan om permanent de beste, meest innovatieve, betrouwbaarste oplossingen voor immersieve ervaringen en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

De Entertainment-divisie omvat twee business units: **Cinema en Immersive Experience**.

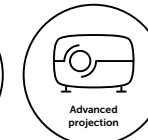
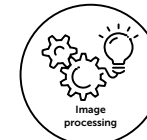


Barco Entertainment in vogelvlucht

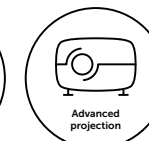
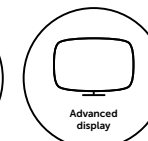
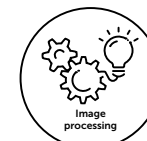
- Meest volledige gamma lasergebaseerde projectie- en beeldverwerkingsoplossingen in de sector
- Stabiele marktpositie, erkende markt- en technologieleider
- Sterke reputatie voor productkwaliteit, betrouwbaarheid en merk
- Grote installed base: +100k cinemaprojectoren en +10k high-end projectoren voor entertainment



54%
Cinema



46%
Immersive Experience



Entertainment-divisie - Cinema

“Cinema leeft, evolueert en Barco zit aan het stuur van de verandering.”

“Sinds het begin van de cinema in 1895 voorspellen critici om de paar jaar dat het medium ten dode is opgeschreven. Ze kregen nog nooit gelijk”, begint EVP Gerwin Damberg. “2023 toonde nog maar eens dat cinema springlevend is. Natuurlijk zijn er evoluties, maar Barco stuurt de veranderingen aan.” Gerwin vertelt hoe de markt na drie lastige jaren weer opveerde en hoe Barco Cinema zijn marktpositie nog wil verstevigen.

Een vereenvoudigde organisatie, kortere beslissingslijnen en een sterkere band met de cinemagemeenschap: Barco werkt keihard om de business weer in bloedvorm te krijgen na de pandemie. Met succes. In 2023 zetten ze een mooie top- en bottomline-groei neer en de box office groeide wereldwijd (met uitzondering van China).

Retrofit, nieuwe oplossingen en financiering

Gerwin hoopt dat het momentum zal aanhouden: “Als de box office groeit, zoeken bioscoopuitbaters nieuwe manieren om de bioscoopervaring te verbeteren. Wij staan klaar met retrofit laserprojectoren of nieuwe laseroplossingen. Bovendien vertrouwen klanten steeds meer op ons Cinema-as-a-Service-programma, waarbij we full-service financieringsoplossingen bieden. Dit businessmodel wint duidelijk aan populariteit én is winstgevend.”

Het hart van de filmwereld veroveren

De volgende jaren wil Barco Cinema ook gerelateerde markten aanboren. “Met softwareoplossingen zoals remote servicing of predictive maintenance, kunnen we het leven van bioscoopuitbaters makkelijker maken. We kunnen ook helpen bij de distributie van film, bij postproductie en bij contentcreatie.”

Om de harten van de cinemawereld te veroveren, streek Barco Cinema in Hollywood neer in 2023, waar ze onder meer showcases en opleidingen organiseerden. “Wij kunnen de cinema van de toekomst vormgeven, met HDR Lightsteering, bijvoorbeeld”, zegt Gerwin. “We krijgen ontzettend enthousiaste reacties op ons aanbod.”

Efficiëntie en flexibiliteit

Om elke kans in de cinema-wereld te kunnen grijpen, kwam Cinionic in het begin van 2024 weer onder de vleugels van Barco terecht. Gerwin: “Het was destijds een goede beslissing om Cinionic op te richten en het team heeft schitterend werk geleverd. Maar de markt evolueert. Door de krachten weer te bundelen, winnen we aan flexibiliteit en efficiëntie en komen we dichterbij onze klanten.”

Barco helpt bioscoopuitbaters om een fantastische filmervaring aan te bieden. Maar we kunnen ook de workflows in de projectieruimte vereenvoudigen of producers, contentcreators of coloristen helpen om meeslepende verhalen te vertellen.



Gerwin Damberg
EVP Cinema

Barco **Cinema** biedt het compleetste gamma cinematechnologie in de sector: van hoogtechnologische laser- en HDR-projectoren tot mediaservers voor managed services. Eind 2023 integreerde Barco de Cinionic-business, die jarenlang de cinemaoplossingen van Barco had verkocht in de globale markten buiten China. Door de overname wil Barco zijn salesprocessen efficiënter maken en de band met de klant strakker aanhalen.



Grote namen kiezen Barco Residential

Van de bekendste regisseurs en acteurs tot de grootste sportmannen ter wereld: ze kiezen allemaal de high-end projectoren van Barco Residential voor hun thuisbioscopen, mediaruimtes of buiten-cinema. “In 2023 stelden we een superteam samen en investeerden we fors in marketing om onze naambekendheid te vergroten. Barco-projectoren staan echt bekend als de allerbeste visualisatieoplossing voor exclusieve residentiële omgevingen”, vertelt Gerwin.

» [Ontdek Barco Residential](#)

Entertainment-divisie - Immersive Experience

“Projectieoplossingen voor elk scherm”

“Het beste moet nog komen”, dacht Ta Loong Gantoen toen hij in 2023 EVP werd van de business-unit Immersive Experience. Hij zag een boeiende business met heel veel toekomstpotentieel. En ondanks de moeilijke marktomstandigheden, vooral in China, zette zijn team in 2023 mooie resultaten neer. Ta Loong is trots en heeft hoge verwachtingen voor de toekomst.

“Projectie wordt vaak gezien als een conventionele business. Maar niets is minder waar”, begint Ta Loong. “De mogelijkheden zijn enorm. Led-technologie kan bijvoorbeeld nooit dezelfde immersive ervaring bieden als projectie én is veel minder duurzaam. Vandaar onze missie: onze high- en mid-end projectieoplossingen moeten de weg vinden naar elk scherm. Van operahuizen, pretparken, musea en gebedshuizen tot bedrijven: er is ook buiten onze traditionele verhuur- en eventmarkten ontzettend veel potentieel.”

Zet je schrap voor 2024!

Die benadering leidde tot een recordomzet in 2023, ondanks de zwakke Chinese economie. Ta Loong verwacht verdere groei in 2024 en het team heeft nieuwe, innovatieve producten klaar om die groei de hoogte in te duwen: “We hebben de afgelopen jaren hard gewerkt aan onze bestaande portfolio en ontwikkelden een aantal mooie nieuwe soft- en hardwareoplossingen.”



Projectie conventioneel? Allesbehalve! Het potentieel is gigantisch, in de meest diverse markten. Kijk maar hoe D'strict met onze projectoren van elke tentoonstelling een adembenemende ervaring maakt.



Ta Loong Gan
EVP Immersive Experience



Salestransformatie

Om hun voorsprong in de markt te behouden, nam het Immersive Experience-team zijn salesprocessen onder de loep. “We versterken onze commerciële uitmuntendheid en services en herzien onze go-to-market-strategie”, legt Ta Loong uit. “Zo kijken we naar systeemintegratoren om onze positie in simulatie, pretparken, enz. te versterken. En door te verkopen via key- en klantenaccounts komen we dichterbij onze eindgebruikers. Dat is de beste manier om hun pijnpunten te begrijpen, zodat we hen de beste immersive ervaringen kunnen aanbieden.”

Onze business unit **Immersive Experience** levert oplossingen die de noden inlossen van grote zalen, live-events, projection mapping, thematisch entertainment (zoals musea en pretparken) en simulatietoepassingen: van projectie en beeldverwerking tot een modulaire support- en serviceoplossing.



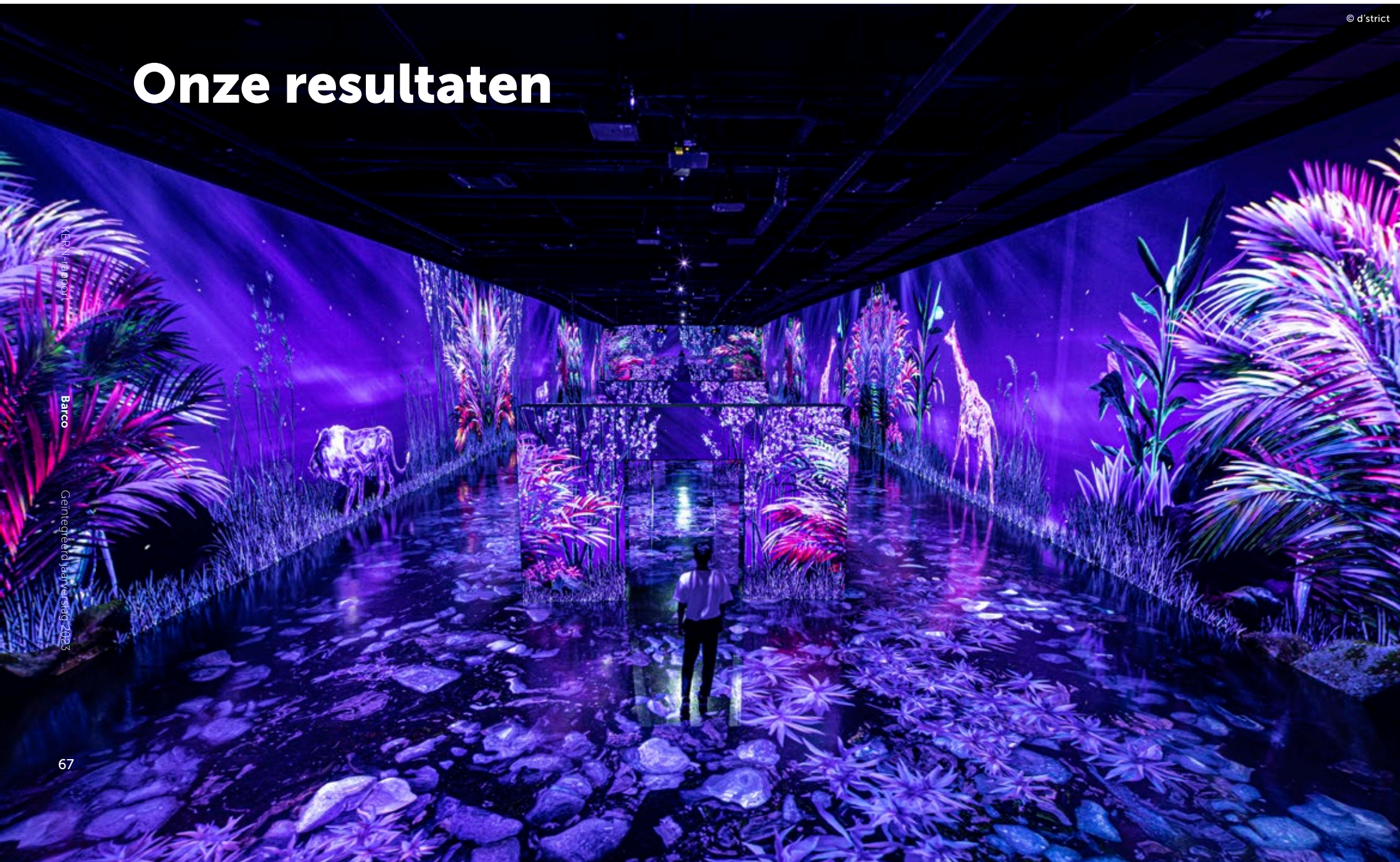
Zo verbazen en inspireren we het publiek in de musea van D'strict

Ta Loong Gon is bijzonder trots op de recente samenwerking met het Koreaanse digitale designbedrijf D'strict. D'strict koos Barco als de enige projectorleverancier voor alle immersive projecten in de volgende vier jaar.

“De D'strict ARTE MUSEUMS die in 2023 in Korea de deuren openden, tonen perfect hoe projectie de museumervaring kan optillen om het publiek te fascineren”, zegt Ta Loong Gan.

» [Lees het verhaal](#)

Onze resultaten

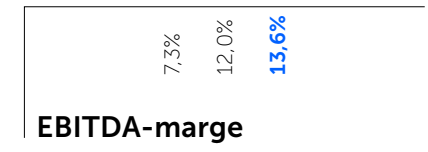
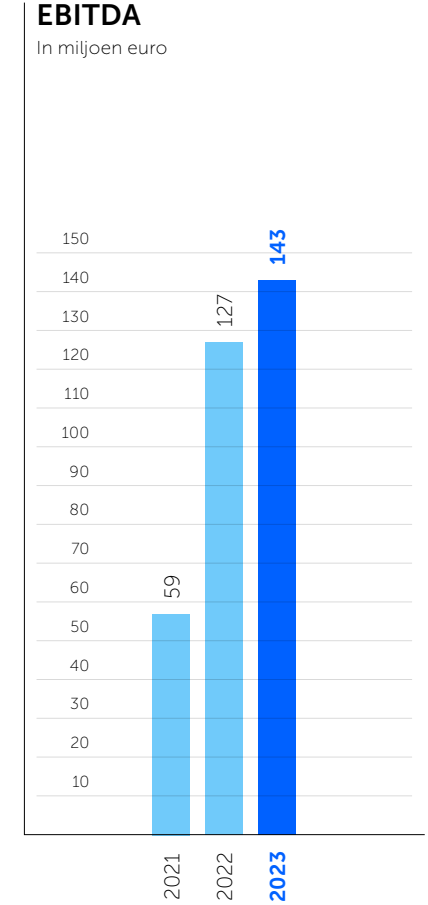
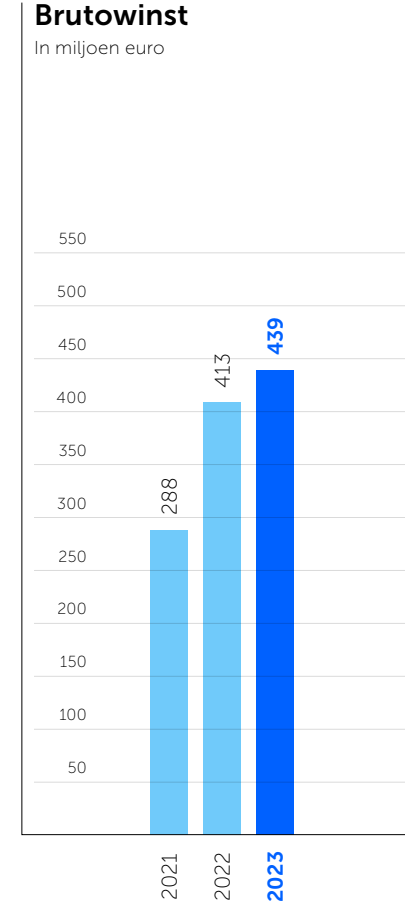
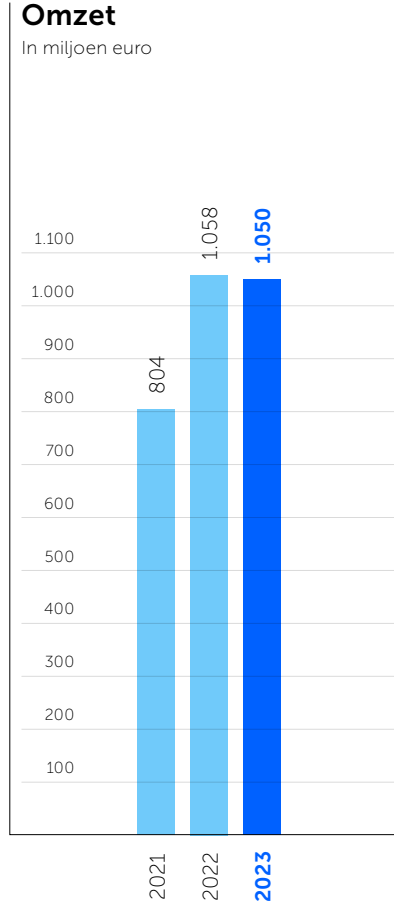
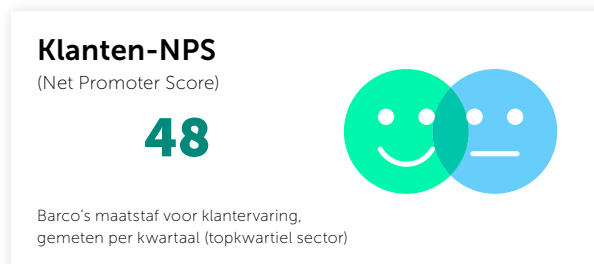
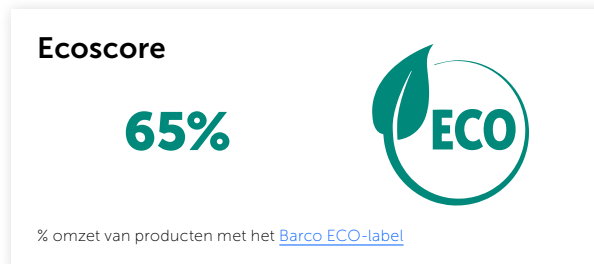
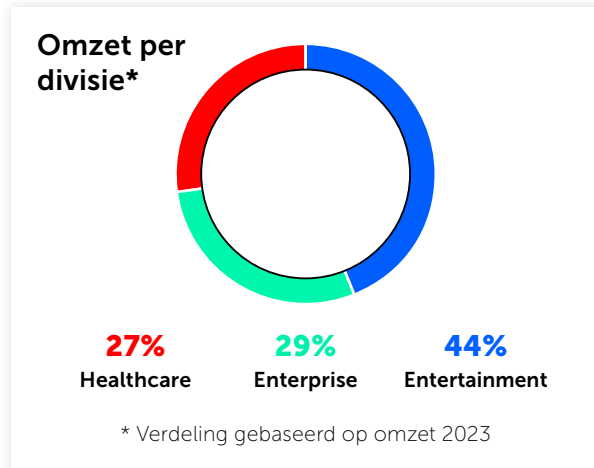


KERN-rapport

Barco

Geïntegreerd jaarverslag 2023

Groepsresultaten



Commentaren bij de groepsresultaten

Solid profitability improvement with stable topline

Financiële hoogtepunten boekjaar 2023¹

- **Bestellingen** € 1.061,6 miljoen, in lijn met 2022
- **Omzet** € 1.050,1 miljoen, -1% ten opzichte van omzet in 2022 (+1% zonder wisselkoerseffecten)
- **Orderboek** aan het einde van het jaar € 494,8 miljoen, in lijn met vorig jaar

- **EBITDA** € 142,5 miljoen, 13% meer tegenover € 126,5 miljoen in 2022, voor een EBITDA-marge van 13,6%
- **Adjusted EBIT** € 102,1 miljoen, in vergelijking met € 90,1 miljoen in 2022
- **Vrije kasstroom** € 38,0 miljoen tegenover € 13,1 miljoen in 2022
- **Nettowinst** € 80,2 miljoen tegenover € 75,2 miljoen in 2022

- Voorstel om het **brutodividend** te verhogen naar **€ 0,48 euro** per aandeel ten opzichte van € 0,44 vorig jaar

Groepsomzet – bestellingen en omzet in lijn met vorig jaar

Het aantal bestellingen voor 2023 lag met 1.061,6 miljoen euro iets hoger dan in 2022. Dit resultaat werd gedreven door Entertainment, waar de vraag naar laserprojectoren voor Cinema en andere toepassingen sterk toenam, gevolgd door Enterprise. Healthcare kende een daling, vooral in Noord- en Zuid-Amerika.

De omzet bedroeg 1.050,1 miljoen euro, en is daarmee in lijn met vorig jaar. De double-digit groei in Entertainment, hoofdzakelijk onder impuls van Cinema, werd gecounterd door een lichte daling in Enterprise en een meer uitgesproken daling in Healthcare. Terwijl de omzet met 4% toenam in EMEA, daalde die met 4% jaar op jaar in Noord- en Zuid-Amerika. EMEA en Noord- en Zuid-Amerika droegen procentueel evenveel bij aan de omzet in 2023. Binnen de APAC-regio was er een duidelijk contrast tussen de lagere omzet in China en de double-digit groei in de andere landen, wat zich weerspiegelde in een nettodaling met 4%.

De book-to-billverhouding bedroeg meer dan 1. Dit resulteerde in een sterk orderboek eind december 2023 van 494,8 miljoen euro, met een belangrijke jaar-op-jaar toename voor de Entertainment-divisie.

1 Alle definitie voor alternatieve prestatie maatstaven (APM's) zijn beschikbaar in de verklarende woordenlijst die beschikbaar is op [Barco's investor portal](#)

Omzet per divisie – sterke omzet in Entertainment, Healthcare achterop

In Healthcare namen zowel de bestellingen als de omzet met double-digit cijfers af tegenover 2022. De omzet voor Diagnostic Imaging en Surgical & Modality werden geïmpac-teerd door hoge voorraden bij klanten. Dit volgde op een toename van de klantenbestellingen eind 2022, anticiperend op mogelijke componenten tekorten. Dit was vooral het geval in Noord- en Zuid-Amerika en voor sommige klanten zal dit voortduren tot in de eerste helft van 2024. Ook de zwakke vraag in APAC beïnvloedde de omzet van Healthcare. Dit was het gevolg van hogere voorraden bij klanten en door de Chinese overheid opgezette anti-omkopingsacties, gericht op healthcare bedrijven.

Enterprise kende een sterke vraag voor zowel haar Meeting Experience en Large Video Walls oplossingen, met 8% meer bestellingen jaar op jaar. De omzet voor de divisie kende een daling met 4%. Meeting Experience evenaarde bijna het sterke resultaat van vorig jaar door marktaandeel te winnen in een zwakke corporate markt. De bestellingen en omzet voor Large Video Walls namen toe naar het einde van het jaar. De business unit voerde haar nieuwe strategie uit met de nadruk op Control Rooms-installaties die steeds meer software-gedreven zijn.

Entertainment bouwde verder op het sterke momentum dat begon in de tweede helft van 2022, toen de verstoringen in de toelevering grotendeels afgelopen waren. De omzet steeg met 15% jaar op jaar, met een sterke bijdrage van Cinema. De vernieuwingsgolf van laserprojectoren is volop aan de gang. Bioscopen investeren wereldwijd in superieure beeldkwaliteit en verlagen tegelijk hun totale cost of ownership. Ook Immersive Experience groeide verder onder impuls van simulatie, image processing, en projectoren voor vaste installaties, wat resulteerde in een recordomzet voor deze business unit..

Winstgevendheid en vrije kasstroom – aanzienlijke verbetering van brutomarge en EBITDA

In 2023 verbeterde de brutowinstmarge met 2,8 procentpunten jaar-op-jaar, en bereikte een historisch record van 41,8% dankzij een gunstige productmix met meer (embedded) software in alle productlijnen. De grootste toename van de brutowinstmarge werd behaald in Entertainment: de verstoringen in de toelevering die de activiteiten in 2022 bemoeilijkten waren daar niet langer aanwezig.

De EBITDA-marge bereikte 13,6% voor het volledige jaar, een stijging met 1,6 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Dit weerspiegelt de sterke verbetering van de brutowinstmarge in combinatie met een strikte kostenbeheersing, en dit in een macro-economische omgeving waar de inflatie hoger bleef dan de historische niveaus van de afgelopen decennia. De EBITDA-marge kende doorheen het jaar een geleidelijke verbetering, van 12,5% in de eerste jaarhelft tot 14,6% in de tweede jaarhelft.

De vrije kasstroom voor 2023 bedroeg 38,0 miljoen euro, tegenover 13,1 miljoen euro in 2022. De gerealiseerde netto operationele vrije kasstroom bedroeg 100,8 miljoen euro versus 31,5 miljoen euro in 2022. In lijn met de uitvoering van onze strategie zijn de investeringsuitgaven verdubbeld ten opzichte van vorig jaar, met inbegrip van investeringen in de nieuwe fabrieken en in het Cinema-as-a-Service-model. De voorraden begonnen af te nemen, maar blijven een focuspunt voor 2024.



Marges verbeteren terwijl we de strategie uitrollen

Op het vlak van topline was 2023 een uitdagend jaar. Het herstel van de de pandemie in China verliep trager dan verwacht, en de Healthcare-markten bleven onder de verwachtingen, deels door hoger dan normale voorraden bij de klanten. Anderzijds presteerde de Entertainment-divisie zeer sterk, en won Meeting Experience marktaandeel.

Ondertussen heeft Barco belangrijke stappen gezet in de uitvoering van de strategie: er werden nieuwe fabrieken geopend, er werd een vereenvoudigde organisatie neergezet en de investeringen in innovatie werden voortgezet. Barco plukt de vruchten van deze inspanningen, zoals wordt aangetoond door de aanzienlijke verbeteringen in de brutowinst en de EBITDA-marge.

In 2024 zal Barco zich blijven richten op innovatie met onze baanbrekende visualisatie- en samenwerkingstechnologieën, en het bedrijf kijkt uit naar tal van nieuwe product introducties.

Vooruitzichten voor het boekjaar 2024

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

Hoewel voor 2024 de macro-economische en marktomstandigheden onzeker blijven, gaan we uit van een terugkeer naar genormaliseerde voorraadniveaus bij onze klanten, en plannen we tal van nieuwe product introducties in de loop van het jaar.

Het management verwacht een omzet voor het jaar die in lijn ligt met 2023, met een geleidelijke jaar-op-jaar stijging vanaf het tweede kwartaal. Vanaf 2025 verwachten we omzetgroei op jaarbasis te hervatten.

De EBITDA-marge wordt verwacht verder te verbeteren en over het hele jaar 2024 boven de 14% uit te komen.

Dividend

De Raad van Bestuur van Barco zal aan de algemene vergadering voorstellen om een dividend van 0,48 euro (bruto) per aandeel uit te keren, een stijging met 0,04 euro in vergelijking met het dividend van 0,44 euro van vorig jaar.

Geconsolideerde resultaten voor boekjaar 2023

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 1.061,6 miljoen euro, vlak tegenover 1.058,4 miljoen euro een jaar geleden. De regio Noord- en Zuid-Amerika kende een toename die werd gecompenseerd door een daling in APAC als gevolg van de lagere vraag in China. Alle business units van Enterprise en Entertainment zagen een toename in bestellingen, terwijl Healthcare daalde.

Orderboek

Het orderboek aan het einde van het jaar bedroeg 494,8 miljoen euro, nagenoeg op hetzelfde niveau als aan het einde van 2022 (496,5 miljoen euro). Het orderboek voor Entertainment nam toe; dat van Healthcare daalde, terwijl het orderboek voor Enterprise stabiel bleef tegenover vorig jaar. De book-to-bill-verhouding voor het volledige jaar 2023 bedroeg meer dan 1.

Bestellingen

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	1.061,6	1.058,4	978,8	+0%

Orderboek

In miljoen euro	31 dec 2023	31 dec 2022	31 dec 2021	Vershil t.o.v. FY22
Orderboek	494,8	496,5	487,0	-0%

Bestellingen per divisie

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
● Healthcare	254,9	319,7	329,8	-20%
● Enterprise	304,9	281,3	262,4	+8%
● Entertainment	501,8	457,4	386,6	+10%
Groep	1.061,6	1.058,4	978,8	+0%

Bestellingen per regio

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Amerika	46%	43%	37%	+3%
EMEA	36%	37%	37%	-1%
APAC	18%	20%	26%	-2%
Globaal	100%	100%	100%	

Omzet

De omzet voor het jaar 2023 daalde met 1% ten opzichte van 2022, met een lichte tegenwind van de wisselkoers. Bij constante wisselkoersen was de omzet 1% hoger dan in 2022. De Entertainment-divisie kende een sterke groei gedreven door vernieuwingsprojecten in laserprojectoren in Cinema. Dit werd gecounterd door een sterke daling in Healthcare, voornamelijk in Surgical & Modality en een bescheiden daling in Enterprise. Op regionaal vlak nam de bijdrage van EMEA aan de topline van de groep toe, terwijl het aandeel van Noord- en Zuid-Amerika afnam, vooral door Healthcare. Ook was het aandeel van APAC kleiner door een lagere omzet in China voor Entertainment en Healthcare.

Omzet

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Omzet	1.050,1	1.058,3	804,3	-1%
<i>Omzet zonder wisselkoerseffecten</i>	1.067,8			+1%

Omzet per divisie

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
● Healthcare	285,9	341,7	261,5	-16%
● Enterprise	303,8	317,2	233,1	-4%
● Entertainment	460,5	399,3	309,7	+15%
Groep	1.050,1	1.058,3	804,3	-1%

Omzet per regio

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Amerika	40%	41%	37%	-1%
EMEA	40%	38%	38%	+2%
APAC	20%	21%	25%	-1%
Wereldwijd	100%	100%	100%	

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst bedroeg 438,5 miljoen euro, een stijging ten opzichte van 412,8 miljoen euro vorig jaar. De brutowinstmarge steeg met 2,8 procentpunt tot 41,8% ten opzichte van 39,0% vorig jaar, met de grootste stijging voor de business units in Entertainment. Deze belangrijke stijging van de brutowinstmarge weerspiegelt zowel een gunstigere productmix, met een grotere hoeveelheid (embedded) software in alle productlijnen, als de afwezigheid van de uitzonderlijk hoge kosten voor brokers en logistiek in 2022 door de verstoringen in de toelevering.

Indirecte kosten en overige bedrijfsresultaten

De totale indirecte kosten stegen met 5% tot 338,1 miljoen euro, in vergelijking met 320,9 miljoen euro in 2022. De kostenstijging werd veroorzaakt door aanhoudend hoge inflatieniveaus die gedeeltelijk werden gecompenseerd door kostenbeheersing in alle indirecte kostencategorieën, terwijl verder werd geïnvesteerd in visualisatie- en samenwerkings-technologie, product roadmap en go-to-market-investeringen in Entertainment.

De indirecte kosten als percentage van de omzet bedroegen 32,2% in 2023 in vergelijking met 30,3% in 2022.

- De R&D-kosten stegen tot 132,3 miljoen euro, tegenover 120,5 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen de R&D-kosten 12,6% van de omzet, ten opzichte van 11,4% het jaar voordien.
- De verkoop- en marketingkosten stegen licht tot 145,9 miljoen euro, in vergelijking met 142,7 miljoen euro in 2022. Als percentage van de omzet bedroegen de verkoop- en marketingkosten 13,9% van de omzet, in vergelijking met 13,5% in 2022.
- De algemene en administratiekosten bedroegen 59,9 miljoen euro, in vergelijking met 57,7 miljoen euro vorig jaar. Als percentage van de omzet bedroegen ze 5,7%, tegenover 5,5% in 2022.

De overige bedrijfsopbrengsten bedroegen 1,7 miljoen euro tegenover 1,7 miljoen euro bedrijfskosten in 2022.

EBITDA & adjusted EBIT

De aanzienlijke stijging van de brutowinst, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door hogere indirecte kosten, resulteerde in een EBITDA van 142,5 miljoen euro, 13% hoger dan de EBITDA van 126,5 miljoen euro voor 2022. De EBITDA-marge groeide tot 13,6%, tegenover 12,0% in 2022.

De EBITDA-marge per divisie was als volgt:

- De EBITDA-marge van Healthcare bedroeg 9,7%, tegenover 11,2% een jaar voordien. Een hogere brutowinstmarge als gevolg van een meer gunstige software-gedreven productmix werd gecompenseerd door de operationele hefboomwerking op de lagere omzet, voornamelijk in Surgical & Modality.
- De EBITDA-marge in Enterprise bedroeg 18,7%, tegenover een marge van 19,1% in 2022. De EBITDA-marge nam in aanzienlijke mate toe tijdens de tweede helft van het jaar als gevolg van hogere brutowinstmarges in beide business units en lagere indirecte kosten na de herstructurering in Large Video Walls.
- De EBITDA-marge van Entertainment bedroeg 12,5% tegenover 6,9% in 2022, een overschrijding van het niveau van 2019. De brutowinstmarges stegen, omdat de divisie niet langer hinder ondervond van de verstoringen in de toelevering waar ze in 2022 mee te maken had. Het operationele leverage-effect op de hogere toplijn droeg ook bij aan de stijging van de EBITDA-marge.

De adjusted EBIT² bedroeg 102,1 miljoen euro of 9,7% van de omzet in vergelijking met 90,1 miljoen euro of 8,5% van de omzet voor 2022.

² De adjusted EBIT is de EBIT zonder herstructureringskosten en bijzondere waardeverminderingen, zie [de begrippenlijst](#) in het jaarverslag.

In miljoen euro	Omzet	EBITDA	EBITDA %
● Healthcare	285,9	27,8	9,7%
● Enterprise	303,8	56,9	18,7%
● Entertainment	460,5	57,7	12,5%
Groep	1.050,1	142,5	13,6%

EBITDA per divisie t.o.v. vorige jaren

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
● Healthcare	27,8	38,4	22,4	-28%
● Enterprise	56,9	60,7	14,6	-6%
● Entertainment	57,7	27,5	21,5	+110%
Groep	142,5	126,5	58,5	+13%

Barco boekte in totaal 10,8 miljoen euro aan herstructurerings- en waardeverminderingkosten voor het volledige jaar tegenover 2,5 miljoen euro het jaar ervoor, waaronder 9,5 miljoen euro ontslagvergoedingen en 1,3 miljoen euro waardeverminderingen op voorraden. De ontslag-vergoedingen hielden verband met de herstructurering in Large Video Walls, alsook met verschillende andere organisatorische kostenbesparingen. Hierdoor bedroeg de EBIT in 2023 91,3 miljoen euro, in vergelijking met 87,6 miljoen euro in 2022. Een opmerkelijke gebeurtenis na balansdatum was de sluiting van de productievestiging in Changping die werd aangekondigd in januari 2024. De activiteiten van die vestiging worden overgebracht naar de nieuwe fabriek in Wuxi, wat gepaard zal gaan met 1,5 miljoen euro verwachte kosten van ontslagvergoedingen in 2024.

Belastingen op het resultaat

De belastingen in 2023 bedroegen 17,3 miljoen euro voor een effectief belastingtarief van 18%, in vergelijking met 15,9 miljoen euro in 2022 voor hetzelfde effectieve belastingtarief.

Nettoresultaat

Het nettoresultaat toerekenbaar aan de aandeelhouders over het volledige jaar bedroeg 80,2 miljoen euro, in vergelijking met 75,2 miljoen euro een jaar geleden.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) bedroeg 0,89 euro, tegenover 0,84 euro in 2022. Na verwateringseffect bedroeg de winst per aandeel 0,88 euro, in vergelijking met 0,83 euro in 2022.

Kasstroom en balans**Vrije kasstroom en werkkapitaal**

De vrije kasstroom voor 2023 bedroeg 38,0 miljoen euro, een stijging tegenover 13,1 miljoen euro vorig jaar. De netto operationele vrije kasstroom bedroeg 100,8 miljoen euro versus 31,5 miljoen euro in 2022. De hogere bruto operationele vrije kasstroom werd gecompenseerd door hogere handelsvorderingen gekoppeld aan een hoge omzet aan het einde

van het jaar, en door lagere handelsschulden gekoppeld aan minder aankopen van componenten tijdens het jaar. De vrije kasstroom werd wel gunstig beïnvloed door een daling van de voorraden. De investeringsuitgaven zijn meer dan verdubbeld als gevolg van investeringen in de nieuwe fabrieken en in het Cinema-as-a-Service-model.

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21
Bruto operationele kasstroom	138,3	127,0	50,5
Wijzigingen van de handelsvorderingen	-18,3	-35,6	-4,9
Wijzigingen van de voorraden	9,6	-70,2	4,4
Wijzigingen van de handelsschulden	-30,3	7,4	42,8
Overige wijzigingen van het nettowerkkapitaal	1,6	2,8	13,2
Wijziging van het nettowerkkapitaal	-37,5	-95,5	55,5
Vrije operationele kasstroom	100,8	31,5	106,1
Interestopbrengsten/-kosten	4,7	0,8	-1,1
Belastingen	-13,3	-6,0	-8,4
Vrije kasstromen uit bedrijfsactiviteiten	92,2	26,3	96,6
Aankopen van materiële en immateriële vaste activa	-54,4	-21,2	-18,8
Inkomsten uit verkoop van materiële en immateriële vaste activa	0,2	8,0	0,2
Vrije kasstromen uit investeringsactiviteiten	-54,2	-13,2	-18,6
Vrije kasstroom	38,0	13,1	78,0

Werkkapitaal

Het nettowerkkapitaal bedroeg 16,6% van de omzet, tegenover 14,3% van de omzet in 2022, en tegenover 18,3% van de omzet halverwege 2023. Hogere handelsvorderingen droegen bij aan de stijging van het werkkapitaal, voornamelijk als gevolg van de sterke omzet aan het einde van het jaar, waarvoor in 2024 de betalingen zullen binnenkomen. De voorraden bleven het hele jaar door op een hoog niveau, maar begonnen in de loop van de tweede helft van het jaar af te nemen. De handels-schulden daalden jaar op jaar in lijn met lagere aankopen van componenten naar het einde van jaar toe, en als antwoord op de hoge voorraden en lagere omzet.

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21
Handelsvorderingen	208,6	194,6	157,0
DSO (aantal dagen klantenkrediet)	63	54	56
Vorraden	231,5	245,7	175,5
Voorraadrotatie	2,1	2,1	2,4
Handelsschulden	-89,4	-121,9	-114,0
DPO (aantal dagen leverancierskrediet)	50	68	80
Overig werkkapitaal	-176,0	-168,0	-171,7
Totaal werkkapitaal	174,8	150,4	46,8

Investeringsuitgaven

De investeringsuitgaven bedroegen 54,4 miljoen euro, wat aanzienlijk hoger is dan de 21,2 miljoen euro in 2022. Dit is het gevolg van investeringen in de productie-footprint en de financiering van het Cinema-as-a-Service bedrijfsmodel.

ROCE

De ROCE voor het jaar 2023 bedroeg 17%, vergeleken met 16% vorig jaar.

Kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 241,1 miljoen euro op het einde van het jaar, tegenover 264,0 miljoen euro op het einde van 2022. De belangrijkste elementen die bijdroegen aan deze wijziging waren de inkomende kasstromen uit de vrije kasstroom en de inkomsten uit de verkoop van minderheidsparticipaties, gecompenseerd door uitgaande kasstromen voor de dividendbetalingen en het programma voor inkoop van eigen aandelen, en de impact van valutaomrekeningsverschillen.

Update Planeet - Mensen - Gemeenschappen

Het duurzaamheidsprogramma van Barco is gebaseerd op 3 pijlers: de planeet, onze mensen en de gemeenschappen waarin en waarmee we werken. In dit hoofdstuk schetsen we enkele hoogtepunten van de vooruitgang die we in 2023 hebben geboekt binnen elk van deze pijlers. 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.

	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Reductie van broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten (tgv. 2015)	-54%	-51%	-33%	-3 ppts
% omzet uit producten met een ECO-label	65%	50%	31%	+15 ppts

De broeikasgasemissies van onze eigen activiteiten daalde licht ten opzichte van vorig jaar, een vermindering met 54% ten opzichte van het basisniveau van 2015, en overtrof de beoogde vermindering van 35%. Een modal shift van lucht- naar zee-transport voor Diagnostic Imaging en Immersive Experience zorgde voor een verdere afname van de logistieke voetafdruk. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door meer zakenreizen van werknemers.

Om de voetafdruk te verkleinen en de milieuvriendelijkheid van zijn oplossingen te verbeteren, heeft Barco een bedrijfsbrede ecoscoring-methodologie (met ECO-label) uitgerold. Het streefcijfer voor 2023 werd vastgesteld op 70% inkomsten

uit producten met een ECO-label.³ In 2023 was er een stevige toename in alle business units, wat resulteerde in 65% inkomsten uit producten met een ECO-label. Er was een belangrijke toename voor Meeting Experience, met de koolstofneutrale ClickShare CX-50 van de volgende generatie, en voor Large Video Walls, waarvan het volledige LED-portfolio over een A-label beschikt. Het grotere aandeel van producten met ECO-label droeg bij aan een aanzienlijke daling van Barco's totale broeikasgasemissies en die van onze klanten. Verdere vooruitgang ten opzichte van deze doelstelling zal komen van nieuwe productintroductions, waarvan meer dan 90% een ECO-label hadden in 2023.

³ Meer informatie over onze ecoscoringmethodologie vindt u op [de Barco website](#).

Mensen

Barco wil duurzame inzetbaarheid van zijn medewerkers bevorderen door een werkomgeving te creëren die de werknemers motiveert en hen een bevredigende loopbaan biedt.

Met een aanzienlijk gedaald vrijwillig verlooppercentage en bijkomende aanwervingen groeide het aantal medewerkers in 2023 tot 3.360, een netto toename van 58 werknemers jaar op jaar. Diversiteit en inclusie zijn sleutelementen in ons rekruteringsproces en net als in 2022 boekte Barco in 2023 vooruitgang op de drie dimensies van diversiteit: leeftijd, nationaliteit en geslacht.

Sinds 2022 neemt Barco een specifieke gestandaardiseerde E-NPS (Employee Net Promotor Score) vraag op in zijn jaarlijkse personeelsenquête. De E-NPS-enquête voor 2023 resulteerde in een score van 13, dicht bij de score van 2022, en die valt onder de categorie 'goede betrokkenheid' (0-30) voor beide jaren. Op basis van de resultaten van de personeelsenquête zullen de bestaande actieplannen worden bijgewerkt, en zullen nieuwe acties worden vastgelegd voor 2024. Onze langetermijndoelstelling blijft om deze score boven de 30, 'uitstekende betrokkenheid', te brengen.

	FY23	FY22	Vershil t.o.v. FY22
Aantal medewerkers aan het einde van het jaar (in hoofden)	3.360	3.302	+2%
Medewerker Net Promotor Score (eNPS)	13	16	-3

Gemeenschappen

Barco wil een actieve rol spelen in de gemeenschappen waarin het actief is, en onze medewerkers blijven focussen op een klantenervaring met toegevoegde waarde. Naast het verzamelen van continue feedback op verschillende momenten tijdens het klantentrajec, vraagt de onderneming halfjaarlijks feedback op bij haar eindklanten en partners aan de hand van de relationele Net Promotor Score (NPS), een standaard maatstaf voor klantenervaring.

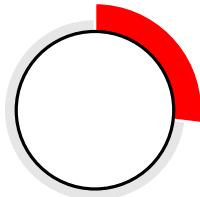
In 2023 behaalde Barco een NPS-score van 48, een stijging met 4 punten ten opzichte van het voorgaande jaar. Aangezien de verstoringen in de toelevering aanzienlijk verbeterd zijn in 2023, heeft dit gezorgd voor kortere doorlooptijden en minder vertragingen, en een algemeen betere waardering van Barco's dienst na verkoop door onze partners en klanten. Ook de product-kwaliteit levert een cruciale bijdrage tot deze score. Op regionaal vlak gingen alle regio's erop vooruit. Een score boven de 50 wordt als uitstekend beschouwd, en dat is ook waar we met de onderneming naartoe willen.

	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. 2022
Klanten Net Promotor Score (NPS)	48	44	47	+4

Resultaten van de Healthcare-divisie

Divisie in de groep

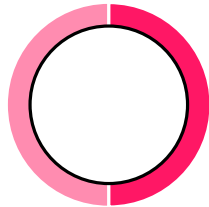
27%
Healthcare



Distributie op basis van omzet

50%
Diagnostic Imaging

50%
Surgical & Modality



Ecoscoring

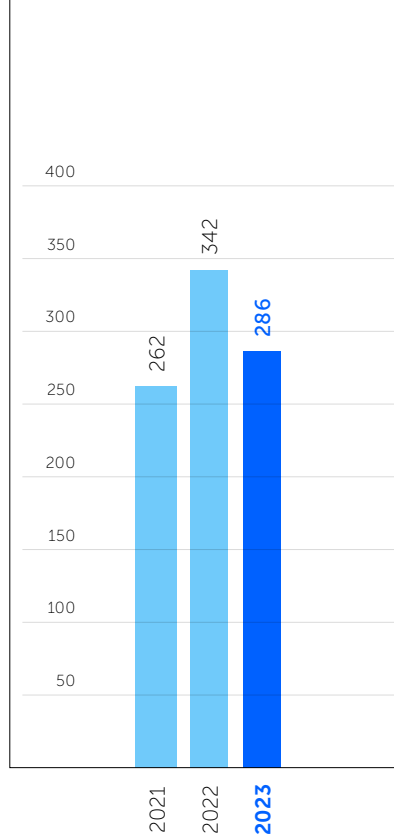
54%



% omzet van producten met het [Barco ECO-label](#)

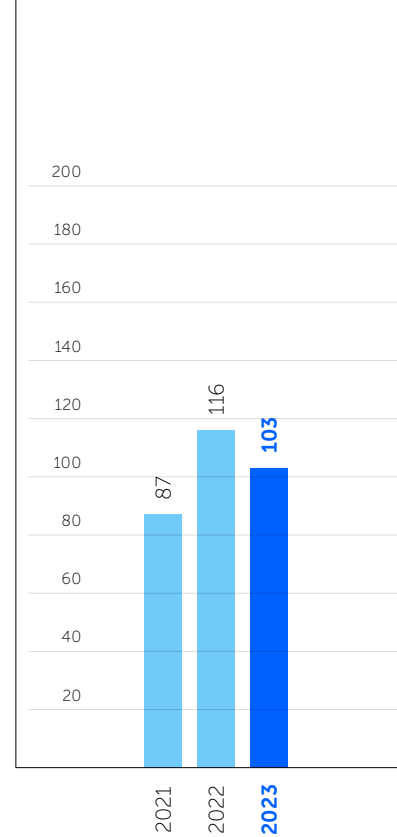
Omzet

In miljoen euro



Brutowinst

In miljoen euro

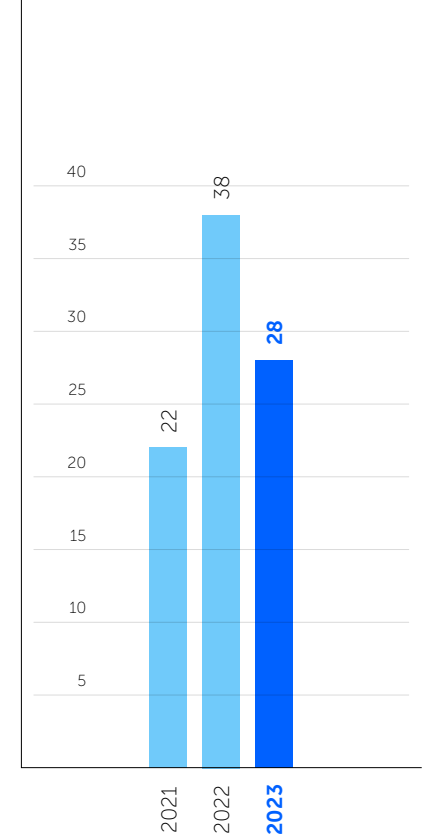


Brutowinstmarge

33,3%
34,1%
36,0%

EBITDA

in miljoen euro



EBITDA-marge

8,6%
11,2%
9,7%

De bestellingen en de omzet voor Healthcare daalden met respectievelijk 20% en 16% ten opzichte van vorig jaar. Er waren belangrijke regionale verschillen, met groei in EMEA en double-digit dalingen in Noord- en Zuid-Amerika. Diagnostic Imaging en Surgical & Modality waren elk goed voor ongeveer 50% van de omzet van de divisie, terwijl het eerste segment vorig jaar goed was voor 46% en het tweede voor 54%.

In het segment **Diagnostic Imaging** bleven de markomstandigheden gezond, hoewel de omzet beïnvloed werd door hoger dan normale voorraden bij onze distributiekanaal en klanten, na een inhaalvraag tegen het einde van 2022, toen klanten meer bestelden dan gewoonlijk om een mogelijk tekort aan componenten op te vangen. In EMEA zorgden radiologie en pathologie voor groei met onder meer belangrijke nieuwe contracten in het Verenigd Koninkrijk. Noord- en Zuid-Amerika behaalden minder sterke resultaten dan vorig jaar als gevolg

van hoge voorraden bij onze distributiekanaal. In APAC had China te maken met lagere investeringen van lokale overheden die de vraag afremden, en met anti-omkopingsacties gericht op de gezondheidszorg-markten die van start gingen in de tweede helft van 2023 en nog voortduren in 2024. In de rest van de APAC-regio, daarentegen, was er sprake van groei.

Surgical & Modality leed onder een tijdsverschil tussen het uitfaseren van een ongewoon groot contract dat eind 2022 afliep en de gefaseerde invoering van bestellingen gelinkt aan bevestigde nieuwe contracten voor nieuwe platforms, die starten vanaf eind 2023. Bestellingen voor deze nieuwe contracten werden in de loop van het jaar uitgesteld, omdat klanten hun voorraden aan het afbouwen waren. Dit had vooral gevolgen voor de regio Noord- en Zuid-Amerika. EMEA groeide onder impuls van goede resultaten met het Nexxis-product. De verkoop in APAC daalde, omdat China gehinderd werd

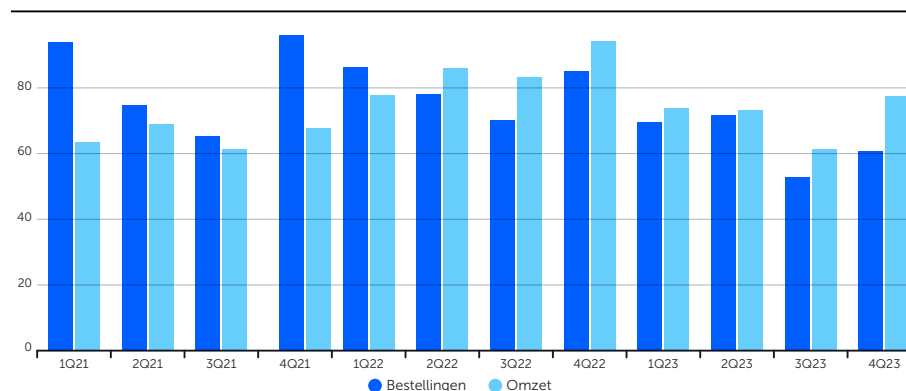
door lage overheidsuitgaven, anti-omkopingsacties en hoge voorraadniveaus. In het algemeen presteerden Surgical producten beter dan Modality producten. Ook steeg het aandeel van softwaregerelateerde omzet aanzienlijk.

De brutowinstmarge voor Healthcare steeg tot 36,0%, tegenover 34,1% een jaar eerder. Dit percentage weerspiegelt een gunstige productmix met proportioneel meer (embedded) softwareproducten, maar wordt gedeeltelijk gecompenseerd door tijdelijke overdrachts- en aanloopkosten geassocieerd met de opstart van de nieuwe fabriek. Hoewel de indirecte uitgaven minder stegen dan de algemene inflatie, resulteerde het negatieve operationele hefboomeffect op de lagere omzet in een EBITDA-marge van 9,7%, een daling met 1,5 procentpunten ten opzichte van vorig jaar.

Healthcare-divisie

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. 2022
Bestellingen	254,9	319,7	329,8	-20%
Omzet	285,9	341,7	261,5	-16%
Brutowinst	102,9	116,4	87,2	-12%
Brutowinstmarge	36,0%	34,1%	33,3%	+2,0 ppts
EBITDA	27,8	38,4	22,4	-28%
EBITDA-marge	9,7%	11,2%	8,6%	-1,5 ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



Resultaten van de Enterprise-divisie

Divisie in de groep

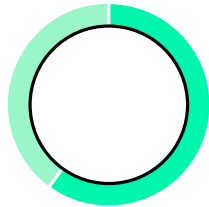
29%
Enterprise



Distributie op basis van omzet

60%
Meeting Experience

40%
Large Video Walls



Ecoscoring

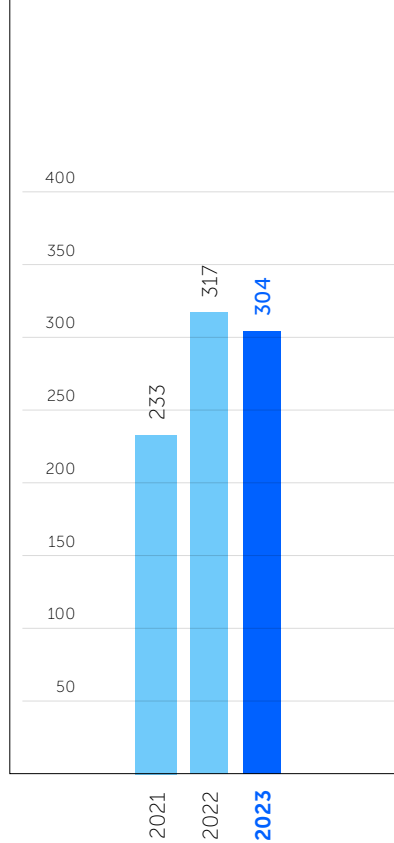
92%



% omzet van producten met het [Barco ECO-label](#)

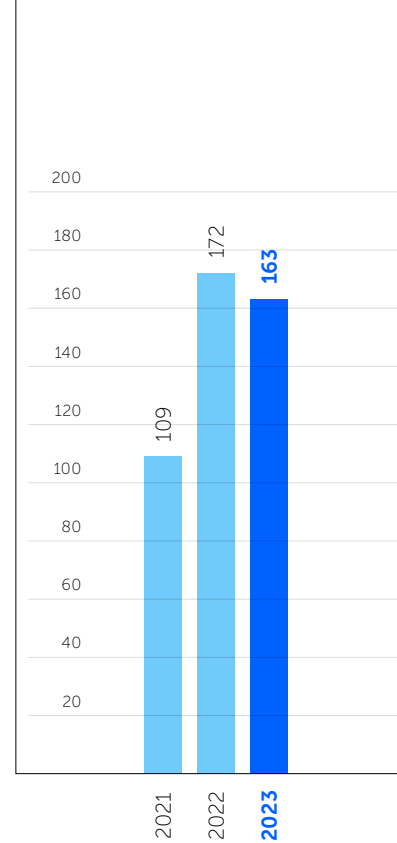
Omzet

In miljoen euro



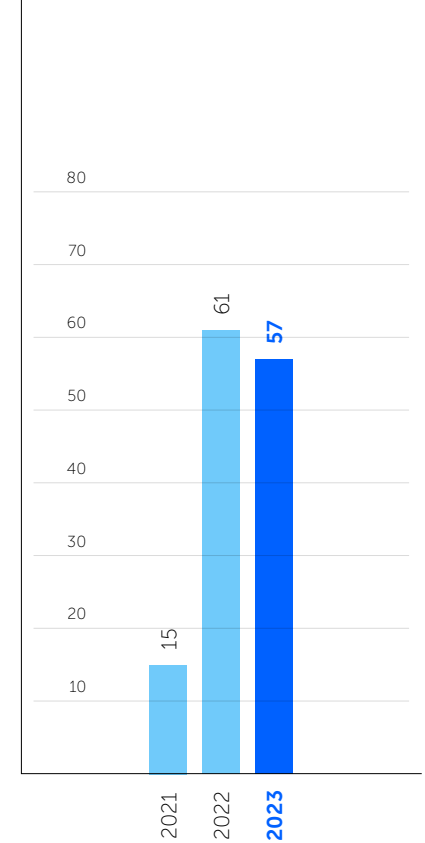
Brutowinst

In miljoen euro



EBITDA

in miljoen euro



Brutowinstmarge

46,6%

54,3%

53,6%

EBITDA-marge

6,3%

19,1%

18,7%

In de Enterprise-divisie stegen de bestellingen met 8% jaar op jaar. Hoewel beide business units zorgden voor groei, was die meer uitgesproken in Large Video Walls. De omzet was iets lager dan vorig jaar in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, maar steeg dan weer in APAC.

Meeting Experience behaalde een omzet in lijn met die van het jaar ervoor, ondanks de moeilijke marktomstandigheden vanaf het tweede kwartaal van 2023. Heel wat bedrijven stelden immers hun investeringen uit terwijl zij hun behoeften aan flexibele kantoor- en vergaderruimten herbekeken. Ondanks deze omstandigheden won ClickShare marktaandeel ten opzichte van concurrenten. Vanuit een regionaal perspectief daalde de omzet in Noord- en Zuid-Amerika, liet APAC een aanzienlijke groei zien, terwijl de omzet in EMEA jaar op jaar vrijwel constant bleef. De inkoopvolumes overtroffen de verkoopvolumes voor deze regio, als gevolg van specifieke

wijzigingen in partnerprogramma's. ClickShare is nu wereldwijd in meer dan 1,2 miljoen vergaderruimten geïnstalleerd. ClickShare Conference was goed voor iets minder dan 65% van ClickShare's volume voor het volledige jaar, en zelfs nog meer in waarde. Sinds de lancering in 2020 zijn reeds 240.000 eenheden ClickShare Conference geïnstalleerd. Meeting Experience was goed voor ongeveer 60% van de omzet van Enterprise in 2023, tegenover 58% in 2022.

Voor het segment **Large Video Walls** waren de bestellingen hoger in alle regio's en het hoogst in EMEA. De omzet startte matig in het begin van het jaar, maar versnelde in de tweede helft van het jaar en bereikte een kwartaalrecord in het vierde kwartaal. De omzet van het Barco CTRL-softwareplatform, dat klanten een schaalbare en geïntegreerde oplossing biedt met de beste beveiligingsfuncties op de markt, kende een sterke start na zijn lancering in het tweede kwartaal. De

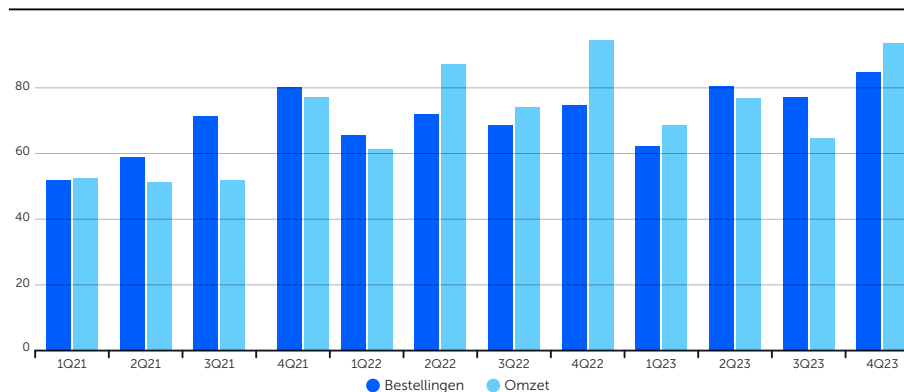
hardwareportefeuille is volledig up-to-date, met de UniSee II upgrade die in het derde kwartaal werd gelanceerd. Large Video Walls voert zijn nieuwe strategie uit en het aandeel van software in de productmix nam gedurende het jaar toe. De komende jaren wordt er een verdere verschuiving verwacht.

Enterprise realiseerde een EBITDA-marge van 18,7%, die vrijwel in lijn is met vorig jaar, en met een aanzienlijke stijging van 5,8 procentpunten van de eerste naar de tweede helft van het jaar. Dit was te danken aan een stijging van de Meeting Experience-marge en de kosten- en margeverbeteringen als gevolg van de herstructurering van het segment Large Video Walls. Een EBITDA-verlies in de eerste jaarhelft werd gevolgd door een positieve EBITDA in de tweede helft van het jaar, met een nagenoeg break-even resultaat voor het volledige jaar.

Enterprise-divisie

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. 2022
Bestellingen	304,9	281,3	262,4	+8%
Omzet	303,8	317,2	233,1	-4%
Brutowinst	162,9	172,4	108,6	-5%
Brutowinstmarge	53,6%	54,3%	46,6%	-0,7 ppts
EBITDA	56,9	60,7	14,6	-6%
EBITDA-marge	18,7%	19,1%	6,3%	-0,4ppts

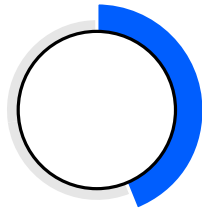
Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



Resultaten van de Entertainment-divisie

Divisie in de groep

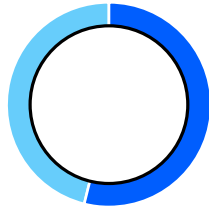
44%
Entertainment



Distributie op basis van omzet

54%
Cinema

46%
Immersive Experience



Ecoscoring

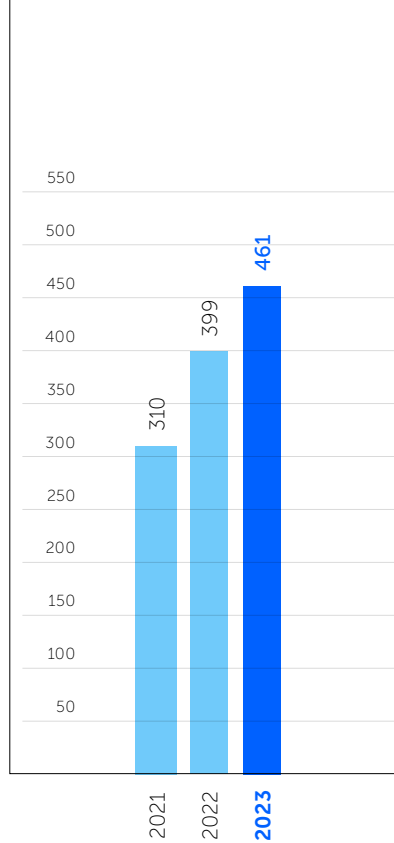
55%



% omzet van producten met het [Barco ECO-label](#)

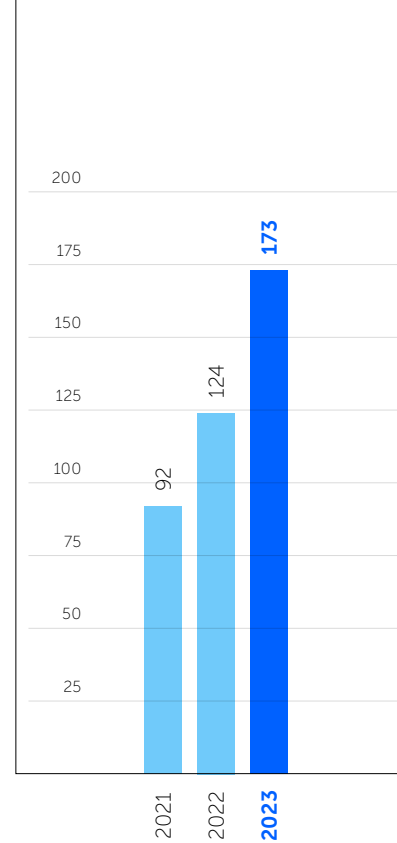
Omzet

In miljoen euro



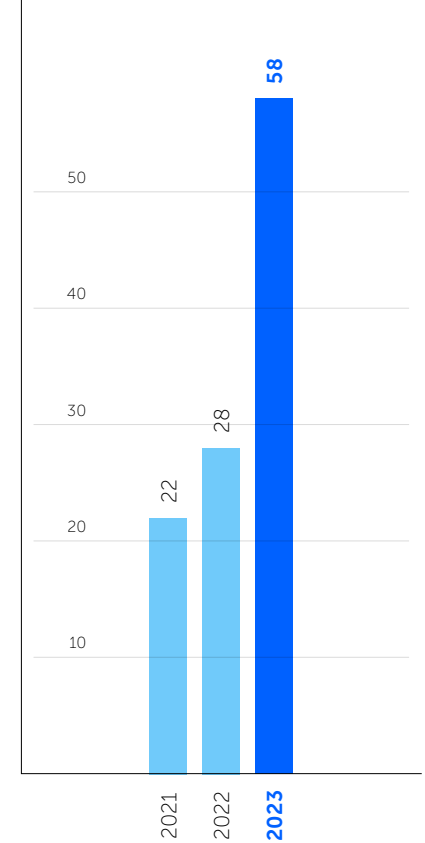
Brutowinst

In miljoen euro

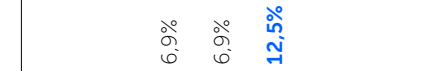


EBITDA

in miljoen euro



Brutowinstmarge



EBITDA-marge

De Entertainment-divisie liet een stijging optekenen met 10% van de bestellingen en een omzetstijging met 15% ten opzichte van vorig jaar. De book-to-billverhouding was voor het 3e jaar op rij positief, met als gevolg een verdere versterking van het orderboek, vooral voor Cinema.

Cinema bouwde voort op de sterke dynamiek die in de tweede helft van 2022 was ingezet, met een double-digit omzetgroei in alle regio's. De wereldwijde vraag voor Cinema werd gestimuleerd door de vervanging van lamp-gebaseerde cinemaprojectoren met Barco's lasertechnologie. Deze technologie biedt kijkers een superieure beeldkwaliteit en verlaagt de total cost of ownership voor bioscoopexploitanten. De uitrol van Cinema-as-a-Service werd in 2023 voortgezet, waardoor de bijdrage van terugkerende inkomsten aan de verkoopmix, toenam. Cinema was goed voor ongeveer 54% van de omzet van de divisie in 2023, tegenover 48% vorig jaar. Tegen het

einde van 2023 werden de verkoop- en marketingactiviteiten van Cinionic volledig geïntegreerd in de business unit Cinema. Dit zal in de toekomst voor bijkomende operationele efficiëntie zorgen.

Immersive Experience realiseerde een solide omzetgroei, vooral in de eerste helft van het jaar, wat voor het tweede jaar op rij leidde tot een recordomzet. In alle regio's, behalve APAC, groeide de verkoop stevig tegenover een hoge vergelijkingsbasis, met het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië als best presterende gebieden. China droeg niet bij aan de groei, omdat de vraag nog niet hersteld was na de pandemie, door een trage vastgoedmarkt, en door verlaagde investeringen van lokale overheden in entertainment projecten. Het segment Simulation liet in alle regio's de grootste groei zien voor zowel vlieg- als rijssimulatoren, gevolgd door beeldverwerking en projectoren voor vaste installaties in musea, digitale

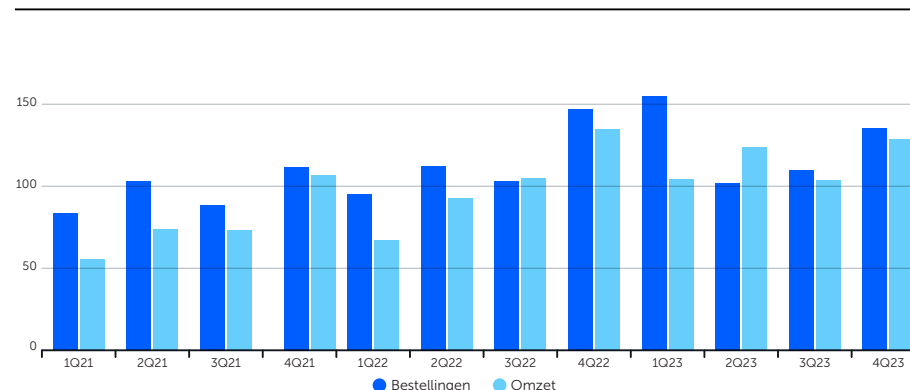
kunstervaringen, attracties en bedrijfstoepassingen. De omzet met betrekking tot de verhuurmarkt voor live evenementen was zwakker, omdat sommige klanten de nieuwe productlanceringen in 2024 afwachtten. Immersive Experience was goed voor ongeveer 46% van de omzet van de divisie in 2023, tegenover 52% vorig jaar.

Doordat de problemen in de toelevering zijn opgelost en dankzij een gunstigere productmix, met meer inkomsten uit (embedded) software en diensten, groeide de brutowinstmarge voor Entertainment naar een historisch record van 37,5%, een stijging met 6,4 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Het operationele leverage-effect op de double-digit omzetgroei resulteerde in een forse stijging van de EBITDA-marge voor de divisie: van 6,9% in 2022 tot 12,5% in 2023.

Entertainment-divisie

In miljoen euro	FY23	FY22	FY21	Vershil t.o.v. FY22
Bestellingen	501,8	457,4	386,6	+10%
Omzet	460,5	399,3	309,7	+15%
Brutowinst	172,6	124,1	91,7	+39%
Brutowinstmarge	37,5%	31,1%	29,6%	+6,4 ppts
EBITDA	57,7	27,5	21,5	+110%
EBITDA-marge	12,5%	6,9%	6,9%	+5,6ppts

Bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal 2021-2023



Management groep

Beneluxpark 21
8500 Kortrijk – België
Tel.: +32 (0)56 23 32 11

Maatschappelijke zetel

President Kennedypark 35
8500 Kortrijk – België
Tel.: +32 (0)56 23 32 11
BTW BE 0473.191.041 | RPR Gent, afdeling Kortrijk

Beursnotering

Euronext Brussels

Financiële informatie

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

Willem Fransoo
Director Investor Relations
Tel.: +32 (0)56 26 23 22
E-mail: willem.fransoo@barco.com

Copyright © 2024 Barco NV

Alle rechten voorbehouden

Realisatie

Barco Corporate Marketing & Investor Relations Office
Focus Advertising

Barco

Beneluxpark 21
8500 Kortrijk – België