

Datum: 7 februari 2013
Voor onmiddellijke publicatie

Naam: Carl Vanden Bussche
Functie: Director Investor Relations
Tel: +32 56 26 23 22
E-mail: carl.vandenbussche@barco.com

Gereguleerde informatie

Barco realiseert een groei van 11 % en boekt een EBIT van 100 miljoen euro

Kortrijk, België, 7 februari 2013 - Barco (Nyse/Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) maakte vandaag zijn resultaten bekend voor de jaarhelft en het jaar die op 31 december 2012 afgesloten werden.

Financiële hoogtepunten van het boekjaar 2012:

- In 2012 bedroegen de bestellingen 1.133,8 miljoen euro, een stijging met 4,7% of 50,9 miljoen euro in vergelijking met 1.082,9 miljoen euro in 2011 en versterkt met een stijging van de orders uit de tweede jaarhelft van 2012 met 12,9%.
- Eind 2012 bedroeg het orderboek 461,2 miljoen euro, een daling met 3,9% in vergelijking met eind 2011.
- De verkoop groeide met 11,0% tot 1.156,0 miljoen euro, dat is 114,7 miljoen euro meer dan de 1.041,2 miljoen euro in 2011. De verkoop voor de tweede jaarhelft van 2012 steeg met 625,0 miljoen euro, een stijging van 13,4% tegenover de tweede jaarhelft van 2011.
- De brutowinst steeg met 20,0% tot 375,6 miljoen euro, ofwel 62,7 miljoen euro meer dan de 312,9 miljoen euro in 2011. De brutowinstmarge steeg van 30,1 % in 2011 tot 32,5% in 2012.
- De EBITDA bedroeg 159,5 miljoen euro of 13,8% van de verkoop, vergeleken met 130,2 miljoen euro of 12,5% van de verkoop in 2011, vermeerderd met een EBITDA van 87,8 miljoen euro in de tweede jaarhelft van 2012, hetzij 14,0% van de verkoop.
- De EBIT voor afschrijving van goodwill bedroeg 100,2 miljoen euro, vergeleken met 78,4 miljoen euro in 2011. De EBIT-marge bedroeg 8,7% in vergelijking met 7,5% in 2011.
- De nettowinst voor 2012 bedroeg 94,2 miljoen euro, een stijging van 24,3% in vergelijking met 75,9 miljoen euro in 2011.
- De nettowinst per aandeel bedroeg 7,84 euro in vergelijking met 6,32 euro in 2011, wat jaar op jaar een stijging betekent van 24,0%.
- In 2012 bedroeg de vrije kasstroom 121,6 miljoen euro in vergelijking met 81,2 miljoen euro in 2011, gedreven door een sterke generatie van vrije kasstroom voor de tweede jaarhelft van 2012 van 92,5 miljoen euro.

"Drie jaar geleden werkte Barco een strategie uit om zijn positie in de middensegmenten en in de opkomende geografische markten te vergroten en om zijn uitmuntendheid op operationeel vlak binnen de hele organisatie tot een gevestigde waarde te maken. De resultaten voor 2012 bewijzen het succes van deze strategie en bevestigen onze reputatie als organisatie met een consistente rendabele groei," aldus Eric Van Zele, voorzitter en CEO.

"Voor het derde jaar op rij steeg de verkoop met meer dan 10%, het resultaat van groei in elke divisie. Door een efficiënt beheer van het werkkapitaal en een sterke focus op de verbetering van de operationele efficiëntie realiseerde Barco een record-EBIT van 100,2 miljoen euro, genereerde het een vrije kasstroom van 121,6 miljoen euro en bereikte het voor het eerst een rendement op tewerkgesteld kapitaal van 24%. Snellere cycli in Barco's Control Rooms & Simulation en Defense & Aerospace divisies resulteerden de afsluiting van het jaar met een lager orderboekondanks een toegenomen aantal bestellingen in de tweede jaarhelft van 2012," voegde dhr. Van Zele toe.

"Daarnaast boekten we aanzienlijke vooruitgang bij het uitbreiden van ons marktbereik in de opkomende geografische markten en het succesvol aanboren van de middensegmenten", aldus dhr. Van Zele. "We breidden onze productportfolio's uit, zowel door interne productontwikkeling als door de aankoop van JAOtech en projectiondesign®. Deze laatste bevestigt de sterke positie van Barco als sterke leider in technologie en design in de groeiende markt voor projectiesystemen voor mid venues. Tegelijkertijd investeerden we ook in netwerk- en samenwerkings- oplossingen, waaronder de aankoop van IP Video Systems, waarmee we ons technologisch leiderschap versterkten en innovatieve oplossingen op de markt brachten."

"Onze strategische, operationele en financiële verwezenlijkingen in 2012 plaatsen Barco in een solide positie om ook de komende jaren een rendabele groei te verwezenlijken. We starten 2013 als een grotere, efficiëntere en veerkrachtigere organisatie met een kassaldo van 111 miljoen euro dat ons voldoende middelen biedt om te blijven investeren in de versterking van onze wereldwijde marktpositie.", besloot dhr. Van Zele.

De raad van bestuur zal de algemene vergadering voorstellen om het dividend van 1,10 euro per aandeel in 2012 te verhogen tot 1,40 euro per aandeel in 2013. De komende jaren heeft Barco als doel een consistente groei van het dividend voor de aandeelhouders te creëren.

Barco's raad van bestuur heeft het management gemachtigd om verder te gaan met het uitkopen van de minderheidsaandeelhouders van projectiondesign® teneinde 100% van de aandelen van het bedrijf te verwerven.

GECONSOLIDEERDE RESULTATEN VOOR HET BOEKJAAR 2012

Verkoop en inkomende bestellingen

De verkoop steeg met 11,0% tot 1.156,0 miljoen euro, in vergelijking met 1.041,2 miljoen in 2011. Deze cijfers zijn te danken aan een stijging van de verkoop van elke divisie.

De verkoop in Europa, het Midden-Oosten, Afrika en Latijns-Amerika (EMEALA-regio) vertegenwoordigde 41,9% van de geconsolideerde verkoop, terwijl Noord-Amerika en Azië-Pacific (APAC-regio) goed waren voor respectievelijk 33,8% en 24,2% van de verkoop. In vergelijking met de resultaten van 2011 steeg de omzet voor de EMEALA-regio, Noord-Amerika en de APAC-regio met respectievelijk 6,5%, 11,2 %, en 14,6%.

In 2012 bedroegen de inkomende bestellingen 1.133,8 miljoen euro, een stijging met 4,7% in vergelijking met 1.082,9 miljoen euro in 2011. De inkomende bestellingen voor de tweede helft van 2012 bedroegen 590,0 miljoen euro, een stijging van 67,4 miljoen euro, hetzij 12,9% tegenover de tweede helft van 2011. De divisie Entertainment en de ventures realiseerden een groei over het volledige jaar, terwijl de resultaten voor de divisie Defense & Aerospace quasi gelijk bleven tegenover 2011. Zowel de divisie Healthcare als Control Rooms & Simulation noteerden een lichte daling van de bestellingen.

Op geografisch vlak werd in Latijns-Amerika en Zuidoost-Azië de sterkste groei genoteerd. De EMEALA-regio kende in vergelijking met 2011 een groei van 12,1%, Noord-Amerika kende een groei van 4,5% terwijl de APAC-regio een daling van 7,1% kende. Als we per regio kijken, was de EMEALA-regio goed voor 43,8% van het totale aantal bestellingen, Noord-Amerika voor 33,8% en Azië-Pacific voor 22,5%.

Trends met betrekking tot het orderboek

Terwijl het aantal bestellingen in 2012 steeg, daalde het orderboek tegen het einde van 2012 in vergelijking met het einde van de eerste helft van 2012 en het einde van 2011. Aan de basis hiervan ligt een verhoogde efficiëntie van de verwerking van de bestelling en van de stipte leveringen.

(in miljoen euro)	2H12	1H12	2H11	1H11
Orderboek	461,2	501,5	479,9	479,9

Brutowinst

De brutowinst steeg met 20% tot 375,6 miljoen euro of 32,5% van de verkoop. In 2011 bedroeg de brutowinst 312,9 miljoen euro, hetzij 30,1% van de verkoop.

EBITDA en EBIT

De EBITDA bedroeg 159,5 miljoen euro of 13,8% van de verkoop, vergeleken met 130,2 miljoen euro of 12,5% van de verkoop in het voorgaande jaar.

BJ12	Verkoop	EBITDA	EBITDA %
Entertainment	479,7	87,3	18,2%
Healthcare	206,5	23,8	11,5%
Control Rooms & Simulation	227,7	26,4	11,6%
Defense & Aerospace	130,7	12,8	9,8%
Ventures	112,2	9,2	8,2%
BGS/Elim	(0,6)		
Groep	1.156,0	159,5	13,8 %

De EBIT voor afschrijving van goodwill bedroeg 100,2 miljoen euro vergeleken met 78,4 miljoen euro in 2011. In 2012 boekte het bedrijf een niet-contante afschrijving van goodwill van 2,7 miljoen euro. Dit had in het bijzonder te maken met dZine, een van Barco's venture bedrijven.

In 2012 bedroeg de EBIT-marge 8,7% in vergelijking met 7,5% in 2011. Gunstige wisselkoersen hadden een positieve impact op de EBIT van 10,6 miljoen euro in vergelijking met het jaar daarvoor. Die upside werd grotendeels gecompenseerd door een vermindering van andere inkomsten ten bedrage van 9,8 miljoen euro. Het bedrijfsresultaat in 2012 bedroeg 3,0 miljoen euro tegenover 12,8 miljoen euro in 2011.

De kosten voor Research & Development stegen van 74,7 miljoen euro in 2011 tot 84,1 miljoen euro in 2012. Uitgedrukt als percentage van de verkoop bleven de kosten met 7,3% quasi ongewijzigd in vergelijking met 7,2% het jaar daarvoor. De kosten voor Sales & Marketing stegen van 122,5 miljoen euro tot 142,2 miljoen euro. Uitgedrukt als percentage van de verkoop komt dit overeen met een stijging van 11,8% in 2011 tot 12,3% in 2012. De Algemene en Administratiekosten bedroegen 52,2 miljoen euro in vergelijking met 50,2 miljoen euro in het voorgaande jaar. Uitgedrukt als percentage van de verkoop betekent dit een daling van 4,8% naar 4,5%.

Inkomstenbelasting

In 2012 bedroeg de inkomstenbelasting 4,9 miljoen euro in vergelijking met een belastingkrediet van 10,4 miljoen euro in 2011.

Nettowinst

De nettowinst steeg van 75,9 miljoen euro in 2011 tot 94,2 miljoen euro in 2012. De nettowinstmarge voor 2012 bedroeg 8,2% in vergelijking met 7,3% in het voorgaande jaar.

De nettowinst per aandeel steeg van 6,32 euro in 2011 tot 7,84 euro in 2012.

Na verwateringseffect bedroeg de nettowinst per aandeel 7,50 euro in vergelijking met 6,21 euro in 2011.

Vrije kasstroom

In 2012 bedroeg de vrije kasstroom 121,6 miljoen euro, vergeleken met 81,2 miljoen euro in 2011. Voor elke divisie, behalve voor de ventures, was er een positieve vrije kasstroom over het hele jaar in alle divisies.

BALANS

Eind december 2012 had Barco een nettocashpositie van 111,2 miljoen euro, in vergelijking met 61,6 miljoen euro op 31 december 2011. Op 31 december 2012 bedroegen de handelsvorderingen 183,1 miljoen euro. Dat is 4,0 miljoen minder dan eind 2011. Dankzij de verbeteringen in alle divisies, werd de DSO verminderd tot 48 dagen, in vergelijking met 56 dagen eind 2011. Met 233,7 miljoen euro was de voorraad in 2012 quasi gelijk aan die in 2011, wat resulteerde in een aanzienlijke stijging van de stockrotatie van 2,7 eind 2011 tot 3,1 eind 2012.

De handelsschulden stegen van 110,8 miljoen euro eind 2011 tot 127,5 miljoen euro eind 2012. Eind 2012 bedroeg de DPO 57 dagen, in vergelijking met 54 dagen eind 2011.

De investeringsuitgaven voor 2012, zonder de geactiveerde ontwikkelingskosten, bedroegen 24,9 miljoen euro in vergelijking met 20,3 miljoen euro het jaar daarvoor.

Het rendement op tewerkgesteld kapitaal bedroeg 24% in vergelijking met 20% in 2011.

RESULTATEN VAN DE DIVISIES VOOR HET BOEKJAAR 2012

Divisie Entertainment

2012 was het vierde jaar op rij waarin de divisie Entertainment een robuuste groei realiseerde.

In 2012 veroverde Barco een plaats op de wereldwijde markt van Digital Cinema en boekte het zijn eerste successen in Latijns-Amerika en China. Barco leverde ook de eerste producten in het kader van zijn overeenkomst met IMAX Corporation. Daarnaast lanceerde Barco het concept "cinema of the future" en gaf het zijn strategie om de middensegmenten aan te boren een duw in de rug door de introductie van de eerste DCI-compatibele projector voor kleinere schermen. Tot slot bleef Barco ook Auro 11.1-installaties op de markt brengen en tekende het een overeenkomst met DreamWorks om een immersieve 3D audio-ervaring in alle cinema's over de hele wereld te brengen.

In de professionele AV-segmenten breidde Barco zijn wereldwijde distributiekkanalen uit via nieuwe samenwerkingsovereenkomsten, introduceerde het nieuwe producten voor de Rental & Staging-markt en de markt voor grote ontmoetingsplaatsen alsook kostenefficiënte producten voor de middensegmenten. Barco breidde zijn productportfolio voor deze middensegmenten uit via een samenwerking met projectiondesign® op het einde van het jaar.

De globale inkomende bestellingen waren goed voor 490,4 miljoen euro, een stijging van 6,4% of 29,7 miljoen euro in vergelijking met 460,7 miljoen euro in 2011. Deze stijging is vooral te danken aan de forse groei in de tweede jaarhelft van 2012 in het algemeen en van de professionele AV-markt, zowel in de EMEALA- als in de APAC-regio in het bijzonder. De inkomende bestellingen voor digital cinema bleven quasi gelijk in vergelijking met 2011, met een lichte stijging in Latijns-Amerika.

De verkoop steeg met 11,0% tot 479,7 miljoen euro in 2012 in vergelijking met 432,1 miljoen euro in 2011. Dit is het resultaat van een toenemende groei van de professionele AV-markt en een groei van de Digital Cinema-markt tussen de 1 en 9%. In 2012 was het aandeel van de professionele AV-markt goed voor bijna 25% van de verkoop van de divisie Entertainment, in vergelijking met 20% in 2011. Deze groei werd vooral gerealiseerd in Latijns-Amerika en de APAC-regio.

De EBITDA voor de divisie Entertainment bedroeg 87,3 miljoen euro, hetzij 18,2% van de verkoop in vergelijking met 14,8% of 63,8 miljoen euro in 2011, hetzij een stijging met 36,6%.

Divisie Healthcare

In 2012 zette de divisie Healthcare de strategie om haar doelmarkt te vergroten, kracht bij door nieuwe Healthcare-segmenten aan te boren die digitale visualisatietechnologieën gebruiken, nl. Digital Operating Room en Patient Care. Hierdoor versterkte ze tegelijkertijd ook haar leiderspositie op het vlak van Diagnostic Imaging. Daarnaast behield de divisie haar leiderspositie op het vlak van Diagnostic Imaging en realiseerde ze voor het eerst een verkoop van meer dan 200 miljoen euro.

Voor het segment Digital Operating Room zette Barco de ontwikkeling van zijn technologisch baanbrekende netwerkoplossingen verder door de integratie van transcoding- en

recordingoplossingen voor IP-videosystemen. Bovendien voltooide het bedrijf zijn eerste installaties voor Digital Operating Rooms dankzij nieuwe samenwerkingsovereenkomsten met belangrijke gebruikers van deze Digital Operating Rooms.

Met betrekking tot Patient Care zette de divisie een wereldwijde verkoop- en dienstenorganisatie op, bouwde ze enkele sterke projecten uit en ontwikkelde ze nieuwe producten die in 2013 gelanceerd zullen worden en het bestaande aanbod zullen vervolledigen.

De inkomende bestellingen bedroegen 197,3 miljoen euro in 2012, een daling van 4,7% in vergelijking met 207,1 miljoen euro in 2011 toen de divisie een sterke stijging van het aantal bestellingen noteerde dankzij een aantal grote meerjarencontracten. Rekening houdend met de meerjarencontracten in beide periodes, nam het aantal bestellingen in 2012 toe in vergelijking met het jaar daarvoor.

De verkoop steeg met 7,2% tot 206,5 miljoen euro in vergelijking met 192,5 miljoen euro in 2011. De stijging deed zich voornamelijk voor op de traditionele Diagnostic Imaging-markt. De stijging van de verkoop was te danken aan de uitstekende resultaten in Latijns-Amerika, Noord-Amerika en de APAC-regio.

De EBITDA voor 2012 bedroeg 23,8 miljoen euro of 11,5% van de verkoop in vergelijking met 33,1 miljoen euro of 17,2% van de verkoop in 2011. Deze daling van 9,3 miljoen euro is vooral toe te schrijven aan de strategische investeringen in Research & Development en Sales & Marketing om de introductie van de divisie in de markt van Digital Operating Rooms en Patient Care te ondersteunen.

Divisie Control Rooms & Simulation

Het nieuwe team van leidinggevend en een sterke focus op een stijging van de rentabiliteit wierpen in 2012 hun vruchten af. Dit resulteerde in een EBITDA-marge van 11,6% over het hele jaar en een EBITDA-marge van 13,9% in de tweede jaarhelft. Dankzij de vernieuwde toeleveringsketen en een gestroomlijnde operationele structuur beschikt de divisie nu over een flexibelere en efficiënte infrastructuur die een winstgevende groei mogelijk maakt.

Door meer geïntegreerde oplossingen aan te bieden waarin netwerk- en samenwerkingsooplossingen gecombineerd worden, alsook door diensten aan te bieden via een uitgebreid netwerk van partners, richt de divisie zich op een uitbreiding van het bestaande klantenbestand en op een verdere aanboring van de middensegmenten.

De inkomende bestellingen daalden met 3,2% tot 213,3 miljoen euro in 2012, vergeleken met 219,6 miljoen euro in 2011. De sterke prestaties in de APAC-regio op het vlak van Control Rooms werd gedeeltelijk overschaduwd door vertragingen bij het afsluiten van bepaalde contracten.

De verkoop steeg met 6,2% tot 227,7 miljoen euro in 2012, vergeleken met 214,4 miljoen euro in 2011, het resultaat van een groei bij Control Rooms. Geografisch bekeken werd vooral in de APAC-regio en in Noord-Amerika een sterke groei gerealiseerd, terwijl de verkoop in de EMEALA-regio daalde.

De EBITDA voor 2012 bedroeg 26,4 miljoen euro met een EBITDA-marge van 11,6%, een aanzienlijke verbetering in vergelijking met de marge van 16,2 miljoen euro of 7,5% gerapporteerd in 2011.

Divisie Defense & Aerospace

De sterke resultaten van Aerospace werden overschaduwd door de zwakkere resultaten van Defense. Dankzij producten die beantwoorden aan de noden van belangrijke partners en een contract voor de recent gelanceerde cockpitdisplays bevindt Aerospace zich in een bijzonder gunstige positie in een groeiende markt van vliegtuigelektronica.

In een wereldwijd klimaat van budgetbeperkingen deed Defense het redelijk goed, voornamelijk door de focus op belangrijke klanten. Barco sloot met een aantal belangrijke klanten contracten af voor de nieuwe oplossingen met betrekking tot netwerkvisualisatie en compacte, krachtige displays die in 2012 gelanceerd werden. Het management blijft de nadruk leggen op een verdere stroomlijning van het productgamma en de operationele structuur om de EBITDA-marge van de divisie te kunnen herstellen.

De globale inkomende bestellingen voor de divisie Defense & Aerospace bedroegen 107,4 miljoen euro. Dat is 0,8 miljoen euro meer dan de 106,6 miljoen euro in 2011. Opnieuw was Aerospace binnen deze divisie de afdeling die de beste resultaten boekte, vooral in de EMEALA-regio.

De globale verkoop steeg met 12,9% van 115,8 miljoen euro tot 130,7 miljoen euro, het resultaat van winst bij Aerospace en de groei binnen alle regio's, behalve de EMEALA-regio, waar de resultaten in vergelijking met het voorgaande jaar quasi gelijk bleven.

De EBITDA voor 2012 bedroeg 12,8 miljoen euro of 9,8% van de verkoop in vergelijking met de marge van 11,7 miljoen euro of 10,1% van de verkoop in 2011.

Ventures

Haast alle ventures van Barco realiseerden een sterke opbrengstgroei en bewezen dat ze opnieuw winstgevend konden zijn. Zowel LiveDots als ClickShare presteerden bijzonder goed, terwijl High End Systems onder niveau bleef presteren doorheen het jaar maar een come-back realiseerde in het vierde kwartaal.

De bestellingen bedroegen 128,3 miljoen euro, een stijging van 41,1% in vergelijking met 90,9 miljoen euro in 2011. Zowel EMEALA als Noord-Amerika presteerden goed. APAC daarentegen noteerde een lager aantal bestellingen.

De globale verkoop steeg met 27,2% van 88,2 miljoen euro tot 112,2 miljoen euro. De belangrijkste drijfveren hiervoor waren LiveDots en ClickShare alsook de winst in EMEA en in Noord-Amerika.

De EBITDA voor 2012 bedroeg 9,2 miljoen euro, of 8,2 % van de verkoop in vergelijking met 5,5 miljoen euro of 6,2% van de verkoop in 2011.

Opmerking aangaande Barco's nieuwe organisatiestructuur

Met ingang van 1 januari 2013 Barco deelde Barco bepaalde divisies opnieuw in om zo de doelmarkten efficiënter te benaderen en gaf Barco de divisies Entertainment, Control Rooms & Simulation een andere naam. De divisie Entertainment heet nu Projection en de divisie Control Rooms heet voortaan Advanced Visualization Systems & Collaboration. Voor alle details over de nieuwe indeling van de divisies, zie bijlage 2.

GECONSOLIDEERDE RESULTATEN VOOR DE TWEEDE JAARHEFT VAN 2012

Zeer sterke prestaties over de hele lijn in de tweede jaarheft 2012

Financiële hoogtepunten van de tweede jaarheft van 2012:

- De inkomende bestellingen voor dit semester bedroegen 590,9 miljoen euro, een stijging van 12,9% in vergelijking met 523,5 miljoen euro in het voorgaande jaar.
- De verkoop van 625,0 miljoen euro betekende een stijging van 13,4% in vergelijking met 551,1 miljoen euro in de tweede jaarheft van 2011.
- Eind december 2012 bedroeg het orderboek van Barco 461,2 miljoen euro. Eind december 2011 was dat 479,9 miljoen euro.
- De brutowinst steeg met 22,0% tot 202,5 miljoen euro in vergelijking met 166,0 miljoen euro vorig jaar. De brutowinstmarge bedroeg 32,4%. In de tweede jaarheft van 2011 was dat 30,1%.
- De EBITDA bedroeg 87,8 miljoen euro met een EBITDA-marge van 14,0 % in vergelijking met 70,1 miljoen euro en een EBITDA-marge van 12,7% in de tweede jaarheft van 2011.
- De EBIT bedroeg 56,7 miljoen euro in vergelijking met 43,2 miljoen euro in de tweede jaarheft van 2011. De EBIT-marge bedroeg 9,1% in vergelijking met 7,8% in de tweede jaarheft van 2011.
- De nettowinst voor dit semester bedroeg 50,7 miljoen euro of 8,1% van de verkoop, vergeleken met 41,9 miljoen euro of 7,6% van de verkoop voor dezelfde periode als het jaar daarvoor.
- De nettowinst per aandeel bedroeg 4,22 euro in vergelijking met 3,48 euro in de tweede jaarheft van 2011.
- Op het einde van het semester bedroeg de vrije kasstroom 92,5 miljoen euro in vergelijking met 94,0 miljoen euro in 2011.

Verkoop en inkomende bestellingen

De verkoop voor dit semester bedroeg 625,0 miljoen euro, een stijging van 13,4% in vergelijking met het jaar daarvoor en het resultaat van een groei van de divisie Entertainment en van de ventures van meer dan 10%.

De verkoop in de EMEALA-regio was goed voor 40,4% van de geconsolideerde verkoop. In Noord-Amerika was dat 34,7% en in APAC 24,9%. In vergelijking met de tweede jaarheft van 2011 steeg de verkoop in alle regio's.

De inkomende bestellingen in de tweede jaarheft van 2012 bedroegen 590,9 miljoen euro, een stijging van 12,9% in vergelijking met dezelfde periode het jaar voordien. De EMEALA-regio genereerde 45,5% van alle inkomende bestellingen, ondanks de zwakte in West-Europa. Noord-Amerika haalde 35,0 % en Azië-Pacific 19,5%. De drie regio's kenden een groei in vergelijking met de tweede jaarheft van 2011, met een sterke groei in EMEALA, gedreven door

sterke prestaties in Latijns-Amerika, groei in Noord-Amerika en een iets tragere groei in de APAC-regio.

Op het einde van het tweede semester van 2012 bedroeg het orderboek 461,2 miljoen euro. Dat is 3,9% lager dan op het einde van de tweede jaarhelft van 2011.

Brutowinst

De brutowinstmarge steeg in vergelijking met het voorgaande jaar met 22,0% tot 202,5 miljoen euro. De brutowinstmarge bedroeg 32,4% in vergelijking met 30,1% in de tweede jaarhelft van 2011.

EBITDA en EBIT

De EBITDA bedroeg 87,7 miljoen euro in vergelijking met 70,1 miljoen euro het jaar daarvoor. De EBIT voor een afschrijving van goodwill bedroeg 56,7 miljoen euro, in vergelijking met 43,2 miljoen euro in de tweede jaarhelft van 2011. In de tweede jaarhelft van 2012 bedroeg de EBIT-marge 9,1%.

De totale kosten voor Research & Development stegen van 40,3 miljoen euro in 2011 tot 44,6 miljoen euro in 2012. Uitgedrukt als percentage van de verkoop, daalde het aandeel van de kosten voor Research & Development van 7,3% naar 7,1% van de verkoop. De kosten voor Sales & Marketing stegen van 64,4 miljoen euro tot 73,3 miljoen euro. Uitgedrukt als percentage van de verkoop bleef het aandeel van de kosten voor S & M met 11,7% van de verkoop quasi gelijk. De Algemene kosten en de Administratiekosten stegen lichtjes in vergelijking met het jaar daarvoor. Uitgedrukt als percentage van de verkoop daalden ze echter van 4,7% naar 4,3% van de verkoop.

Het overige bedrijfsinkomen daalde met 1,4 miljoen euro in vergelijking met 7,8 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

Nettowinst

De nettowinst in de tweede jaarhelft van 2012 steeg tot 50,7 miljoen euro in vergelijking met 41,9 miljoen euro in de tweede jaarhelft van 2011. De nettomarge in de tweede jaarhelft van 2012 steeg van 7,6% tot 8,1% in vergelijking met het jaar daarvoor.

De nettowinst per aandeel bedroeg 4,22 euro in vergelijking met 3,48 euro in de tweede jaarhelft van 2011.

VOORUITZICHTEN VOOR 2013

De volgende stellingen geven een vooruitblik op de toekomst. De effectieve resultaten kunnen aanzienlijk verschillen.

Gegeven het onzekere macro-economische klimaat en rekening houdende met een uiteindelijke vertraging in de digitale cinema markt verwacht het management dat Barco winstgevend kan blijven groeien zij het aan een trager tempo dan in 2012.

In 2013 wil Barco zijn strategisch plan verder uitwerken waarbij de focus op de volgende aspecten wordt gelegd:

- Groei-initiatieven in het segment van de mid venue projectoren die, versterkt met de acquisitie van projectiondesign® de toekomstige dalingen in het digitale cinema segment kunnen compenseren;
- De introductie van nieuwe en vernieuwende oplossingen rond netwerking en collaboratie, die het aanbod van Barco bij bestaande en nieuwe klanten versterken;
- Het marktbereik uitbreiden door een grotere operationele aanwezigheid in India en China en door aanvullende verkoops- en servicecapaciteiten in de groeiregio's;
- Winstgevende groei in de drie kerndivisies, met een geleidelijke beweging van Defense & Aerospace naar een meer US-gericht business model; en,
- Versterking van onze globale competitiviteit door een voortgezette en intense focus op operationele excellentie.

Terwijl het management werkt aan deze strategische prioriteiten zal het ook verdere beslissingen nemen omtrent het portfolio van de ventures en wil het de financiële middelen aanwenden voor de acquisitie van complementaire technologie om de positionering van het bedrijf in het middensegment te versterken.

CONFERENCE CALL

Op 7 februari 2013 om 9 u. CET (3 u. EST) organiseert Barco een conference call met zijn investeerders en analisten om de resultaten voor het boekjaar 2012 te bespreken. Eric Van Zele, CEO, Carl Peeters, CFO, en Carl Vanden Bussche, IRO, zullen de vergadering voorzitten.

Tegen 12u30 CET (6u30 EST) zal een audio-opname van deze conference call beschikbaar zijn op www.barco.com.

OVER BARCO

Barco, een mondiaal technologiebedrijf, ontwerpt en ontwikkelt visualisatieproducten voor diverse geselecteerde professionele markten. Barco beschikt over eigen vestigingen voor verkoop en marketing, klantenondersteuning, O&O en fabricatie in Europa, Noord-Amerika en Zuidoost-Azië. Barco (NYSE Euronext Brussels: BAR) is actief in meer dan 90 landen met circa 3.750 medewerkers wereldwijd.

Bijlage 1 : FINANCIËLE TABELLEN

Resultatenrekening (in duizenden euro)	2012	2011
Omzet	1.155.984	1.041.244
Kostprijs van verkochte goederen	-780.351	-728.313
Bruto resultaat	375.633	312.932
Kosten van onderzoek en ontwikkeling	-84.124	-74.650
Verkoop- en marketingkosten	-142.157	-122.493
Algemene en administratiekosten	-52.155	-50.221
Andere bedrijfsopbrengsten (kosten) - netto	3.040	12.792
Bedrijfsresultaat voor waardevermindering goodwill (EBIT)	100.238	78.359
Waardevermindering goodwill	-2.671	-10.000
Bedrijfsresultaat na waardevermindering goodwill (EBIT)	97.567	68.359
Interestopbrengsten	2.826	912
Interestkosten	-1.738	-3.442
Resultaat vóór belastingen	98.656	65.829
Belastingen op het resultaat	-4.962	10.407
Resultaat na belastingen	93.694	76.236
Deel in het resultaat van joint ventures en partners	547	-386
Netto resultaat toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moedermaatschappij	94.241	75.850
Netto resultaat per aandeel (in euro)	7,84	6,32
Netto resultaat per aandeel na verwateringseffect (in euro)	7,50	5,91

Geselecteerde financiële ratio's	2012	2011
EBITDA op omzet	13,8%	12,5%
EBITDA vóór geactiveerde ontwikkelingskosten op omzet	8,9%	8,0%
EBIT voor waardevermindering goodwill op omzet	8,7%	7,5%
Financiële schuld/eigen vermogen	3,4%	5,9%

Balans (in duizenden euro)	31 dec 2012	31 dec 2011
ACTIVA		
Goodwill	68.809	43.921
Geactiveerde ontwikkelingskosten	81.978	69.020
Overige immateriële vaste activa	25.093	14.565
Terreinen en gebouwen	28.744	30.569
Overige materiële vaste activa	30.661	27.479
Investerings	44.445	9.300
Uitgestelde belastingvorderingen	61.948	56.763
Overige vaste activa	18.041	19.134
Vaste activa	359.719	270.751
Voorraden	223.677	233.928
Handelsvorderingen	183.082	187.114
Overige vorderingen	29.053	35.197
Liquide middelen	122.139	79.165
Over te dragen kosten en verkregen opbrengsten	4.209	8.412
Vlottende activa	562.160	543.816
Totale activa	921.879	814.567

PASSIVA		
Eigen vermogen toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moedermaatschappij	538.050	460.703
Belangen van derden	0	0
Eigen Vermogen	538.050	460.703
Financiële verplichtingen op meer dan een jaar	12.695	19.014
Uitgestelde belastingverplichtingen	3.089	5.005
Overige verplichtingen op meer dan een jaar	10.161	8.117
Schulden op lange termijn	25.945	32.136
Verplichtingen op meer dan een jaar die binnen het jaar vervallen	4.105	1.691
Verplichtingen op minder dan een jaar	1.302	6.593
Handelsschulden	127.528	110.791
Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen in uitvoering	73.587	55.748
Belastingsverplichtingen	25.012	21.556
Verplichtingen met betrekking tot het personeel	57.958	51.741
Overige verplichtingen op korte termijn	8.241	8.045
Toe te rekenen kosten en over te dragen opbrengsten	20.763	23.488
Voorzieningen	39.388	42.075
Schulden op korte termijn	357.884	321.728
Totale passiva	921.879	814.567

Kasstroomoverzicht (in duizenden euro)	2012	2011
Kasstromen ontstaan uit operationele activiteiten		
Bedrijfsresultaat na impairment (EBIT)	97.567	68.359
Waardeverminderingen op goodwill en geactiveerde ontwikkelingskosten	3.644	11.328
Herstructureringskosten (personeel)	0	-3.351
Niet gerealiseerd cumulatief omrekeningsverschil op Klado liquidatie	-3.735	0
Amortisatie gekapitaliseerde ontwikkelingskost	42.138	36.448
Afschrijving van materiële en immateriële vaste activa	16.126	14.088
Verlies op materiële vaste activa	-24	-85
Aandelenopties opgenomen als kost	782	676
Aandeel in winst/(verlies) van de joint venture	547	-386
Bruto operationele kasstromen	157.046	127.076
Wijziging van de handelsvorderingen	8.267	12.462
Wijziging van de voorraad	10.460	-2.483
Wijziging van de handelsschulden	10.567	-14.693
Andere wijzigingen in netto werkkapitaal	19.015	35.923
Wijziging in netto werkkapitaal	48.310	31.208
Netto operationele kasstromen	205.356	158.284
Interestopbrengsten	2.826	912
Interestuitgaven	-1.738	-3.442
Belastingen	-4.200	-10.718
Kasstromen ontstaan uit operationele activiteiten	202.245	145.037
Kasstromen ontstaan uit investeringsactiviteiten		
Uitgaven in productontwikkeling	-56.296	-46.454
Aankopen van materiële en immateriële vaste activa	-24.853	-20.302
Opbrengsten uit verkoop van materiële en immateriële vaste activa	1.264	3.245
Verwerving van ondernemingen, na aftrek van verworven liquide middelen	-27.994	-9.316
Verkoop van ondernemingen, na aftrek van verkochte liquide middelen	0	-1.460
Andere investeringsactiviteiten	-33.358	-8.000

Persbericht

Belang in een joint-venture	-1.253	-974
Kasstromen ontstaan uit investeringsactiviteiten	-142.491	-83.261
Kasstromen ontstaan uit financiële activiteiten		
Betaalde dividenden	-13.153	-12.670
Uitgifte aandelen	1.144	3.593
Terugbetalingen van langetermijnschulden	-3.603	-1.255
Terugbetalingen van kortetermijnschulden	-666	-18.399
Kasstromen ontstaan uit financiële activiteiten	-16.278	-28.730
Netto daling/stijging van de liquide middelen	43.476	33.046
Liquide middelen aan het begin van de periode	79.164	46.042
Omrekeningsverschil op liquide middelen	-502	0
Wijziging in consolidatiemethode	0	77
Liquide middelen aan het einde van de periode	122.139	79.164

Resultaten per divisie (in duizenden euro)	2012	2011
Omzet		
Entertainment	479.711	432.084
Healtcare	206.455	192.511
Control Rooms & Simulation	227.682	214.361
Defense & Aerospace	130.682	115.770
Ventures	112.173	88.221
Eliminaties	-719	-1.702
Groep	1.155.984	1.041.244
EBITDA		
Entertainment	87.278	63.824
Healtcare	23.809	33.110
Control Rooms & Simulation	26.392	16.180
Defense & Aerospace	12.757	11.651
Ventures	9.240	5.459
Groep	159.476	130.223

Bijlage 2 : BARCO'S NIEUWE ORGANISATIESTRUCTUUR

Met ingang van 1 januari 2013 voerde Barco enkele wijzigingen door in de organisatorische structuur, met uitzondering van de Healthcare divisie. Vanaf het eerste kwartaal van 2013 zal Barco de resultaten bekendmaken volgens de nieuwe structuur met volgende divisies:

- **Projection**

Alle Barco projectie-activiteiten worden gebundeld onder de "Projection" divisie en zal daarbij ook projectdesign® volledig integreren. In die zin wordt Barco's vroegere Entertainment divisie geherpositioneerd om ook meer focus op groei in andere segmenten te ontwikkelen zoals in corporate AV en mid venue projectie.

- **Advanced Visualization**

Om zijn "systeem business" model beter te ondersteunen en de collaboratie technologie als een drijfveer voor waardecreatie te onderkennen doopte Barco de divisie Control Rooms & Simulation om tot "Advanced Visualization". ClickShare en dZine, twee vroegere ventures, werden aan deze divisie toegevoegd en de afdeling Training verhuisde naar de divisie Defense & Aerospace.

De divisie Advanced Visualization zal zich niet enkel op de klassieke doelmarkten richten, zoals Utilities, Security & Surveillance en Research & Design maar ook op de corporate AV markt.

- **Healthcare**

De structuur van de divisie Healthcare blijft ongewijzigd.

- **Defense & Aerospace**

Om de producten beter af te stemmen op de doelmarkt, werd de afdeling Training, die oplossingen op de markt brengt voor gebruik bij oa opleiding voor commerciële en militaire luchtvaartverhuisd naar de divisie Defense & Aerospace vanuit de voorgaande divisie Control Rooms & Simulation. Barco houdt vast aan zijn strategische focus op de nichemarkten binnen de defensie- en luchtvaartindustrie.

- **Ventures**

ClickShare en dZine werden opgenomen in de nieuwe divisie Advanced Visualization terwijl LiveDots, Orthogon, Silex en High End Systems binnen de structuur van de ventures blijven.