

Datum: 07 februari 2014
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 levert EBITDA-marge van 13,2% en breidt verder uit naast Digitale Cinema

Barco stelt voor om het dividend te verhogen en eigen aandelen in te kopen

Kortrijk, België, 7 februari 2014 – Barco (Nyse/Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) maakte vandaag de resultaten bekend voor de jaarhelft en het jaar dat afgesloten werd op 31 december 2013.

Financiële hoogtepunten van het boekjaar 2013:

- Barco boekte bestellingen in 2013 voor 1.150,5 miljoen euro, een stijging met 1,5% in vergelijking met 1.133,8 miljoen euro in 2012.
- Barco realiseerde een omzet van 1.158,0 miljoen euro, wat vergelijkbaar is met het cijfer van vorig jaar dat 1.156,0 miljoen euro bedroeg. Bij constante wisselkoersen steeg de omzet met 31 miljoen euro of 3% in vergelijking met 2012.
- De brutowinst steeg tot 386,5 miljoen euro en de brutowinstmarge bedroeg 33,4%. In 2012 werd een brutowinst van 375,6 miljoen euro opgetekend en was de brutowinstmarge 32,5%.
- EBITDA¹ bedroeg 153,2 miljoen euro met een EBITDA-marge van 13,2%, vergeleken met 159,5 miljoen euro en een EBITDA-marge van 13,8% in 2012. Bij constante wisselkoersen bedroeg de EBITDA 159 miljoen euro met een marge van 13,4%.
- De EBIT² bedroeg 79,0 miljoen euro, vergeleken met 100,2 miljoen euro in 2012. De EBIT-marge bedroeg 6,8% in vergelijking met 8,7% in 2012. De afname van de EBIT in 2013 is te wijten aan gestegen afschrijvingen van geactiveerde ontwikkelingskosten en immateriële activa gerelateerd aan overnames.
- De nettowinst bedroeg 59,4 miljoen euro. In 2012 bedroeg deze 94,2 miljoen euro. De nettowinst daalde verder tov EBIT door een hogere belastingsvoet en herstructureringskost.
- In 2013 bedroeg de vrije kasstroom 70,2 miljoen euro in vergelijking met 121,6 miljoen euro in 2012.
- Eind 2013 bedroeg de nettocashpositie 104,4 miljoen euro vergeleken met 111,2 miljoen euro op 31 december 2012.

¹ De EBITDA aangehaald in dit persbericht is altijd de EBITDA voor herstructurering.

² De EBIT aangehaald in dit persbericht is altijd de EBIT voor herstructurering.

Quote van de CEO

“Het was onze strategische doelstelling om uit te breiden naar andere markten naast Digitale Cinema,” deelt Eric Van Zele, President en CEO, mee. “Terwijl wij onze marktleiderpositie voor Digital Cinema versterkten, hebben we het bedrijf klaargestoomd om het corporate AV-segment aan te boren. In dit kader heeft de toevoeging van projectiondesign® bijgedragen tot een winstgevende groei van 9% voor de Projection groep.”

“Wij stelden ook een versnelling van bestellingen in de nieuwe marktsegmenten vast, met name Digital Surgery, Patient Care en ClickShare. Deze dynamiek illustreert dat we vooruitgang boeken met onze bedrijfsstrategie om uit te breken naar nieuwe markten en naar het middensegment van bestaande markten. Advanced Visualization daarentegen ondervond concurrentientiële druk in het middensegment en de vraag naar control room toepassingen bleef zwak. Na de introductie van nieuwe toepassingen voor het middensegment, begonnen de bestellingen wel opnieuw aan te trekken tijdens het vierde kwartaal.”

“Algemeen gezien zijn we goed voorbereid om onze marktposities in 2014 te verstevigen.”

“Een verdere focus op operationele performantie zorgde ervoor dat Barco winstgevend bleef en een sterke kasstroom genereerde terwijl twee strategische overnames geabsorbeerd werden,” meldde Eric Van Zele, President en CEO van Barco. “De EBITDA voor het jaar 2013 lag in lijn met 2012, wat een weergave is van een stijgende brutowinstmarge en een algemene scherpere kostendiscipline die de stijging van de werkingskosten gerelateerd aan de overnames compenseerde. Door de ongunstige effecten van de wisselkoersen behaalden wij onze doelstelling niet om opnieuw een jaar van winstgevende groei af te sluiten. Bij constante wisselkoersen steeg het verkoopcijfer met 3% of 31 miljoen euro en benaderde onze EBITDA de 160 miljoen euro.”

“Voor wat betreft de winstgevendheid wogen de strategische overnames door op de EBIT en de nettowinst in 2013. Afzonderlijk daarvan resulteerden de aanpassingen die wij doorvoerden in de operationele winstgevendheid in de divisies Healthcare en Defense & Aerospace in een EBITDA-marge van 13,7% voor de tweede jaarhelft. Op korte termijn plannen wij enerzijds een aantal kostenbesparende maatregelen verder uit te voeren en ook verder te werken aan de prijscompetitiviteit van onze producten.

Wij plukken nu de vruchten van een uitstekende operationele performantie en boeken nu resultaat met onze groei-initiatieven. We zijn ervan overtuigd dat we op die manier Barco op koers kunnen houden om duurzame winstgevende groei te blijven boeken.”

Dividend en inkoop eigen aandelen

De raad van bestuur zal de algemene vergadering voorstellen om het dividend van 1,40 euro per aandeel in 2013 te verhogen tot 1,50 euro per aandeel in 2014. Het blijft Barco's doelstelling om een consistente groei van het dividend voor de aandeelhouders te creëren.

De raad van bestuur zal tevens een voorstel indienen tot toelating om binnen de wettelijke grenzen eigen aandelen in te kopen.

GECONSOLIDEERDE RESULTATEN VOOR HET BOEKJAAR 2013

Opmerking vooraf

De resultaten van de China Joint Venture en projectiondesign® werden per 1 januari 2013 volledig geconsolideerd. De resultaten van Awind werden per 1 april 2013 geconsolideerd.

INKOMENDE BESTELLINGEN & ORDERBOEK

In 2013 bedroegen de inkomende bestellingen 1.150,5 miljoen euro, een stijging met 1,5%. Healthcare en Defense & Aerospace boekten een forse vooruitgang terwijl Projection en Advanced Visualization ongeveer status quo bleven. Geografisch werd de sterke groei in de APAC-regio tenietgedaan door een zwakkere verkoop in de EMEALA-regio³ en in mindere mate Noord-Amerika.

Inkomende bestellingen waren in lijn met de omzet in 2013. De correlatie tussen beide was echter verschillend in de twee semesters: In het eerste semester kwam omzet 38 miljoen euro uit boven orders ; In het tweede semester keerde de trend en bestellingen liepen 34 miljoen voorop op omzet. Ter vergelijking, in het tweede semester van vorig jaar liepen orders 34 miljoen achter op omzet.

Het orderboek steeg in het tweede semester tot 460,9 miljoen euro, na een dip in het eerste semester, en keerde terug naar een vergelijkbaar niveau met eind vorig jaar.

<i>(in miljoen euro)</i>	2H13	1H13	2H12	1H12	2H11
Orderboek	460,9	440,0	461,2	501,5	479,9

Inkomende bestellingen per regio

	NA	EMEALA	APAC
2012	34%	44%	22%
2013	32%	41%	27%
Vershil	(3,5%)	(5,8%)	23,2%

OMZET

Het verkoopcijfer van 1.158,0 miljoen euro toont een groei in Projection en de Ventures, tenietgedaan door dalingen in de andere divisies. De omzet groeide sterk in de APAC-regio, en compenseerde een daling in Noord-Amerika. Voor de EMEALA-regio bleef de omzet gelijk.

Omzet per regio

	NA	EMEALA	APAC
2012	34%	42%	24%
2013	31%	42%	27%
Vershil	(7,6%)	(0,3%)	12,1%

³ De EMEALA-regio omvat Europa, het Midden-Oosten, Afrika en Latijns-Amerika.

WINSTGEVENDHEID

Brutowinst

De brutowinstmarge steeg verder tot 33,4% tegenover 32,5% in 2012. De brutowinst steeg met 2,9% tot 386,5 miljoen euro van 375,6 miljoen euro.

Werkingskosten

De totale indirecte kosten vertegenwoordigen 27% van de verkoop en stegen met 10,2% van 24% van de verkoop in 2012 en 2011. Deze stijging is grotendeels te wijten aan de toevoeging van projectiondesign® en Awind met een zwaardere indirecte kostenstructuur en versterkt door de afschrijvingen op immateriële activa die er verband mee hielden.

De cash kosten voor Research & Development stegen met 10,2 miljoen euro tot 107,5 miljoen euro. Deze stijging is het resultaat van de ontwikkeling van nieuwe producten in de divisie Advanced Visualization, de toevoeging van projectiondesign® en afschrijvingen op technologie verworven van projectiondesign® en Awind. Uitgedrukt als percentage van de verkoop komt dit overeen met een stijging van de kosten voor Research & Development van 8,4% in 2012 tot 9,3% in 2013.

De kosten voor Sales & Marketing stegen van 142,2 miljoen euro in 2012 tot 160,7 miljoen euro, een stijging van 18,5 miljoen euro. Dit is grotendeels te wijten aan bovenstaande overnames. Uitgedrukt als percentage van de verkoop komt dit overeen met een stijging van 12,3% in 2012 tot 13,9% in 2013. De Algemene & Administratiekosten bedroegen 55,7 miljoen euro in vergelijking met 52,2 miljoen euro in 2012. Uitgedrukt in percentage van de verkoop is dit 4,8% versus 4,5% het jaar ervoor.

Andere bedrijfsresultaten bedroegen 4,4 miljoen euro. In 2012 was dit 3,0 miljoen euro.

EBITDA & EBIT

De EBITDA bedroeg 153,2 miljoen euro, een daling van 6,2 miljoen euro in vergelijking met 159,5 miljoen euro in 2012. De EBITDA-marge bedroeg 13,2% versus 13,8% in 2012. De EBITDA-marge verbeterde in de tweede helft van 2013 naar 13,7% terwijl dit in de eerste jaarthelft 12,8% was. Barco's operationele winstmarge bleef gezond, zeker wanneer in beschouwing wordt genomen dat de onderneming aanzienlijke groei-investeringen deed, waaronder overnames, en er daarom extra kosten werden geboekt.

2013	Verkoop	EBITDA	EBITDA %
Projection	522,5	83,4	16,0%
Healthcare	195,7	26,3	13,4%
Advanced Visualization	192,5	13,3	6,9%
Defense & Aerospace	149,7	20,2	13,5%
Ventures	101,0	9,9	9,8%
Intra-groep eliminaties	(3,5)		
Groep	1.158,0	153,2	13,2 %

Persbericht

De EBIT voor herstructurering bedroeg 79,0 miljoen euro of 6,8% vergeleken met 100,2 miljoen euro of 8,7% in 2012.

De afname van de EBIT in vergelijking met de EBITDA is te wijten aan toegenomen afschrijvingen, en wel als volgt:

- Hogere afschrijving van geactiveerde ontwikkelingskosten ten belope van 7 miljoen euro
- Hogere afschrijving van immateriële activa geboekt in verband met de recente overnames in overeenstemming met de IFRS-richtlijnen (Knowhow/Technologie, Customer lists en Trade names) ten belope van 5,8 miljoen euro.

Ten gevolge hiervan nam het verschil tussen de EBITDA marge en de EBIT marge tegenover de verkoop toe van 5,1 procentpunten in 2012 tot 6,4 procentpunten in 2013.

De onderneming zal verdere afschrijvingen (Knowhow/Technologie, Customer lists en Trade names) boeken in 2014. Trade names (1,2 miljoen euro) en kosten die verband houden met de inventory step-up & retention bonus (3,8 miljoen euro) werden volledig afgeschreven en geboekt in 2013.

Inkomstenbelasting

In 2013 bedroeg de inkomstenbelasting 8,1 miljoen euro, voor een belastingsvoet van 12,0% in vergelijking met 5,0 miljoen euro in 2012, of een belastingsvoet van 5,0%.

Nettowinst

De nettowinst voor het jaar bedroeg 59,4 miljoen euro, met daarin inbegrepen 9,4 miljoen euro aan kosten, bestaande uit een eenmalige herstructureringskost en een waardevermindering. Deze kosten werden geboekt voor herstructureringen voor voornamelijk de Defense & Aerospace en Advanced Visualization divisies. Deze eenmalige kosten in combinatie met een hogere belastingsvoet resulteerden in een daling van de nettowinst toekenbaar aan de aandeelhouders, in vergelijking met 2012.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) voor het jaar bedroeg 4,86 euro, een daling ten opzichte van de 7,84 euro in 2012. Na verwateringseffect bedroeg de nettowinst per aandeel 4,71 euro in vergelijking met 7,50 euro in 2012.

KASSTROOM & BALANS

Eind december 2013 had Barco een nettocashpositie van 104,4 miljoen euro, in vergelijking met 24,2 miljoen euro op 30 juni 2013 en 111,2 miljoen euro op 31 december 2012.

In 2013 bedroeg de vrije kasstroom 70,2 miljoen euro, vergeleken met 121,6 miljoen euro in 2012. Dit is het resultaat van een negatieve kasstroom van 11,6 miljoen euro in het eerste semester, gecompenseerd door een positieve kasstroom van 81,8 miljoen euro in het tweede semester.

Barco genereerde een brutobedrijfskasstroom van 140,9 miljoen euro en realiseerde een daling van het werkkapitaal van 34,9 miljoen euro. Voornamelijk handelsschulden en voorraden, waarmee een netto werkkapitaalsaldo behaald werd van 4,7% van de omzet, versus 8,2% eind 2012.⁴

⁴ Barco verwierf geen eigen aandelen in 2013. Het bedrijf bezit nu 715.206 eigen aandelen of 5,51% voor verwatering.

Persbericht

In de loop van 2013 was het verschil in handelsvorderingen 25,8 miljoen euro positief, terwijl het verschil in voorraden 29,3 miljoen euro bedroeg, tenietgedaan door een negatief verschil in handelsschulden ten bedrage van 29,9 miljoen euro. Andere verschillen in werkkapitaal ten bedrage van 6,9 miljoen euro omvatten voorschotten op projecten van klanten en een stijging in andere passiva.

Eind 2013 bedroegen de handelsvorderingen 177,5 miljoen euro, een daling van 5,6 miljoen ten opzichte van 31 december 2012. De DSO bedroeg 52 dagen, in vergelijking met 57 dagen per 30 juni 2013 en 48 dagen per 31 december 2012.

Met 211,6 miljoen euro lag de inventaris 12,1 miljoen euro lager dan op 31 december 2012 en 39,8 miljoen euro lager dan eind juni 2013. De voorraadrotatie stond op 3,2 vergeleken met 3,0 eind juni 2013 en 3,1 eind december 2012.

De handelsschulden bedroegen eind december 2013 114,1 miljoen euro. Eind juni 2013 bedroegen deze 118,4 miljoen euro en eind december 2012 liepen ze op tot 127,5 miljoen euro.

De investeringsuitgaven voor 2013, zonder de geactiveerde ontwikkelingskosten, bedroegen 22,9 miljoen euro in vergelijking met 24,9 miljoen euro het jaar daarvoor.

De ROCE (na belasting) stond op 15% vergeleken met 16% op 30 juni 2013 en 24% op 31 december 2012. De daling is een gevolg van de impact van de overnames op de goodwill en immateriële activa en een hogere effectieve belastingsvoet van 12,0% in vergelijking met 5,0% in 2012.

De goodwill steeg van 68,8 miljoen euro op 31 december 2012 tot 145,7 miljoen euro op 31 december 2013. De stijging in goodwill werd aangedreven door de overnames van projectiondesign® en Awind.

Andere immateriële activa stegen van 25,0 miljoen euro op 31 december 2012 tot 55,2 miljoen euro terwijl de langlopende verplichtingen stegen van 25,9 miljoen euro op 31 december 2012 tot 67,5 miljoen euro. De andere immateriële activa stegen door reële waarde aanpassingen (volgens IFRS) op de overnames en door de investeringen in het nieuwe ERP pakket SAP (andere immateriële activa worden samengesteld). De langlopende verplichtingen stegen door een financiële leasing als gevolg van de overname van projectiondesign® en een activering van Barco's kredietfaciliteit bij de Europese Investeringsbank.

RESULTATEN VAN DE DIVISIES VOOR HET BOEKJAAR 2013

Divisie Projection

De verkoop en de inkomende bestellingen binnen de divisie Projection bleven verder verschuiven ten gunste van Professional AV als gevolg van de toevoeging van projectiondesign® tijdens het boekjaar 2013. Op jaarbasis tekende Professional AV voor 30% van de omzet ten opzichte van 25% een jaar eerder en evolueerden de inkomende bestellingen richting 35% ten opzichte van 25% het jaar ervoor.

Binnen Digital Cinema behaalde Barco een capture rate van 50% en vergrootte verder het marktaandeel met program wins en roll-outs in Latijns-Amerika, China en India. Met meer dan 40.000 digitale cinema projectoren geleverd in de laatste 6 jaar is Barco wereldwijd marktleider en is het bedrijf goed geplaatst om op basis van deze installed base toekomstige omzet te realiseren met oa onderhoudscontracten en upgrade- en vervangingsprogramma's.

In het Professional AV-segment, ging Barco verder met de integratie van projectiondesign® en de onderneming ligt op koers om de winstgevendheid van projectiondesign® te aligneren met Barco's financiële doelstellingen voor de Projection divisie, onder meer door de productie- en toeleveringsoperaties en de sales en marketing resources te optimaliseren. Barco posteerde zich ook goed voor toekomstige groei in de midsegment en corporate projectie segmenten: het breidde zijn wereldwijde verdelersnetwerk verder uit en 11 nieuwe projectoren werden gelanceerd tijdens het tweede semester.

Projection	2013	2012	Vershil %
Bestellingen	494,4	490,4	0,8%
Verkoop	522,5	479,7	8,9%
EBITDA	83,4	87,3	(4,4%)
EBITDA-marge	16,0%	18,2%	

- De bestellingen lagen in lijn met 2012 en vertoonden een groei voor de Professional AV-markt, tenietgedaan door een vermindering met ongeveer 10% voor Digital Cinema. De inkomende bestellingen bleven ongeveer gelijk in de EMEALA-regio, namen af in Noord-Amerika en stegen in de APAC-regio.
- De verkoop voor Digital Cinema bleef gelijk in vergelijking met 2012 , en dat in een afzwakkende markt terwijl Professional AV een sterk stijgend verkoopcijfer boekte – vooral in het Corporate AV-segment. Dit is voornamelijk het gevolg van de toevoeging van projectiondesign®. De verkoop in de EMEALA- en APAC-regio steeg, maar werd afgezwakt door een zachtere verkoop in Noord-Amerika.
- De EBITDA-marge, hoewel nog altijd 16%, was lager dan in 2012, mede door de toevoeging van projectiondesign®. Tijdens de tweede jaarhelft van 2013 boekte projectiondesign® goede vooruitgang om de winstgevendheid te verbeteren, hetgeen deels werd tenietgedaan door stijgende uitgaven voor R&D en Sales & marketing om de Corporate AV-markt te ondersteunen.

Divisie Healthcare

Barco begon de vruchten te plukken van de strategische investeringen in nieuwe marktsegmenten, o.a. digital surgery, patient care en dentistry. Tijdens het tweede semester stegen de inkomende bestellingen met 21,0% in vergelijking met de tweede jaarhelft van 2012 terwijl de brutowinstmarge verbeterde. De EBITDA-marge voor de tweede jaarhelft was op niveau van de strategische doelstelling van Barco.

De divisie verdedigde haar marktleiderspositie in diagnostic imaging en modality, ondanks een iets verminderde vraag in de EMEALA-regio tijdens het tweede en derde kwartaal.

Healthcare	2013	2012	Vershil %
Bestellingen	217,5	197,3	10,2%
Verkoop	195,7	206,5	(5,2%)
EBITDA	26,3	23,8	10,7%
EBITDA-marge	13,5%	11,5%	

- De inkomende bestellingen namen toe tijdens het vierde kwartaal met sterke bijdrages van zowel de traditionele als de nieuwe marktsegmenten. Noord-Amerika zorgde voor het grootste deel van de groei terwijl de andere regio's een gelijke prestatie leverden op het vlak van de inkomende bestellingen.
- De omzet daalde licht door een zwakkere vraag in het tweede en derde kwartaal. De prestaties op de traditionele diagnostic en modality markten waren iets zwakker dan in 2012 terwijl de nieuwe segmenten verkoop begonnen te genereren.
- De EBITDA steeg door een hogere brutowinstmarge, een gevolg van kostenbesparende programma's en een verbeterde diversificatie van de producten.

Divisie Advanced Visualization

De divisie Advanced Visualization boekte een lager verkoopcijfer voor 2013. De ontwikkeling van toepassingen voor het middensegment nam meer tijd in beslag dan voorzien, control room projecten werden uitgesteld en de vraag van de Europese klanten was zwak. Met de introductie van toepassingen voor het middensegment in het tweede semester, stegen de inkomende bestellingen naar het einde van het jaar toe. Als gevolg van een lager verkoopcijfer en hogere R&D uitgaven, daalde de EBITDA jaar op jaar.

Cost down programma's voor de videowall cubes & LCD-toepassingen worden verder gecombineerd met een programma om de werkingskosten te reduceren. Dit zou moeten resulteren in betere winstmarges vanaf 2014.

Het verkoopcijfer voor ClickShare steeg elk kwartaal gestaag. Sinds ClickShare gelanceerd werd - in het vierde kwartaal van 2012 - zijn er meer dan 12.500 units verkocht en is ClickShare nu gecertificeerd om in meer dan 60 landen te verkopen. Nieuwe partners en kanalen worden nog steeds toegevoegd aan het netwerk.

Persbericht

Advanced Visualization	2013	2012	Vershil %
Bestellingen	203,0	207,2	(2,0%)
Verkoop	192,5	205,2	(6,2%)
EBITDA	13,3	23,9	(44,4%)
EBITDA-marge	6,9%	11,6%	

- De inkomende bestellingen daalden licht in vergelijking met 2012, wat een weergave is van een verzwakte vraag voor Control Rooms, voornamelijk in bepaalde delen van de Europese en Noord-Amerikaanse regio. Dit werd deels gecompenseerd door een groei voor collaboration solutions.
- Het verkoopcijfer daalde in vergelijking met 2012 door vertragingen voor control room projecten in Europa en het Midden-Oosten. Dit werd deels gecompenseerd door een stijgende bijdrage van het collaboration segment.
- De brutowinstmarge bleef redelijk stabiel terwijl een lager verkoopcijfer in combinatie met hogere uitgaven voor networked en collaboration solutions en sales and marketing de EBITDA deden dalen in zowel absolute cijfers als uitgedrukt als percentage van de omzet.

Divisie Defense & Aerospace

De groei voor avionics in 2013 werd overschaduwed door de lagere uitgaven voor defensie wereldwijd. Dit leidde tot vertragingen en annulaties voor projecten. De vraag bij defensieklanten steeg echter tijdens het tweede semester met nieuwe en uitgestelde opdrachten die binnen begonnen te lopen. Barco ondertekende nieuwe raamcontracten, zag de inkomende bestellingen toenemen en sloot het jaar af met een book-to-bill ratio van 1,05.

Defense & Aerospace	2013	2012	Vershil %
Bestellingen	157,1	135,1	16,3%
Verkoop	149,7	167,3	(10,5%)
EBITDA	20,2	17,6	15,0%
EBITDA-marge	13,5%	10,5%	

- Globaal werden in het tweede semester veel inkomende bestellingen opgetekend, met wins voor zowel Defense als Avionics in alle drie de regio's.
- Het verkoopcijfer daalde en geeft een groei weer in de APAC-regio die werd tenietgedaan door dalingen in de EMEA- en Noord-Amerikaanse regio.
- De winstgevendheid steeg door beter te focussen op producten met een hogere marge en key accounts, strikte controle op de operationele uitgaven en kostenreducerende stappen die werden gezet tijdens het tweede kwartaal. Als gevolg daarvan boekte de divisie goede vooruitgang tijdens de tweede jaarhelft om de EBITDA-marge te laten stijgen tot de vooropgestelde 15%.

Ventures

De verkoop bleef jaar op jaar gelijk terwijl de winstgevendheid steeg dankzij duurzame winstgevendheid in LiveDots en een ommekeer voor High End Systems.

Ventures	2013	2012	Verschil %
Bestellingen	81,0	106,9	(24,2%)
Verkoop	101,0	98,3	2,8%
EBITDA	9,9	7,0	42,0%
EBITDA-marge	9,8%	7,1%	

GECONSOLIDEERDE RESULTATEN VOOR DE TWEEDE JAARHELFT VAN 2013

Financiële hoogtepunten van de tweede jaarhalf van 2013:

- De inkomende bestellingen voor het semester bedroegen 593,9 miljoen euro, een stijging van 0,5% in vergelijking met 590,9 miljoen euro een jaar eerder.
- De verkoop van 560,1 miljoen euro betekende een daling van 10,4% in vergelijking met 625,0 miljoen euro in de tweede jaarhalf van 2012.
- De brutowinst bedroeg 190,6 miljoen euro en de brutowinstmarge 34,0%. Een jaar eerder bedroeg de brutowinst 202,5 miljoen euro en was de brutowinstmarge 32,4%.
- De EBITDA bedroeg 76,5 miljoen euro met een EBITDA-marge van 13,7% in vergelijking met 87,8 miljoen euro met een EBITDA-marge van 14,0% in de tweede jaarhalf van 2012.
- De EBIT bedroeg 37,3 miljoen euro versus 56,7 miljoen euro in de tweede jaarhalf van 2012. De EBIT-marge bedroeg 6,7% in vergelijking met 9,1% in de tweede jaarhalf van 2012.
- De nettowinst voor het semester bedroeg 27,7 miljoen euro of 4,9% van de verkoop in vergelijking met 50,7 miljoen euro of 8,1% van de verkoop voor dezelfde periode een jaar eerder.
- De vrije kasstroom op het einde van het semester bedroeg 81,8 miljoen euro in vergelijking met 92,5 miljoen euro in 2012.

VERKOOP & INKOMENDE BESTELLINGEN

De inkomende bestellingen in de tweede jaarhalf van 2013 bedroegen 593,9 miljoen euro, een stijging van 0,5% in vergelijking met dezelfde periode een jaar eerder. De EMEALA-regio genereerde 42% van de inkomende bestellingen ondanks de zwakke vraag in West-Europa. Noord-Amerika tekende 33% op en de Asia Pacific regio 25%. De APAC-regio vertoonde goede groeicijfers die de dalingen in de EMEALA-regio en Noord-Amerika compenseren.

Na een groei met dubbele cijfers tijdens de eerste jaarhalf, bedroeg het verkoopcijfer in het tweede semester 560,1 miljoen euro, een daling van 10,4% jaar op jaar. De daling werd veroorzaakt door de verwachte vertraging voor Digital Cinema terwijl de verkoop in nieuwe middensegmenten niet genoeg genereerde om de daling volledig te compenseren.

De verkoop in de EMEALA-regio vertegenwoordigde 40% van de geconsolideerde verkoop terwijl Noord-Amerika 35% en de APAC-regio 25% bijdroeg. In vergelijking met de tweede jaarhalf van 2012 bleef de verkoop ongeveer op hetzelfde niveau in de APAC-regio en daalde hij in de EMEALA-regio en Noord-Amerika.

WINSTGEVENDHEID

Brutowinst

De brutowinst daalde jaar op jaar van 202,5 miljoen euro tot 190,6 miljoen euro. De brutowinstmarge was 34,0% in vergelijking met 32,4% in de tweede jaarhelft van 2012.

EBITDA & EBIT

De EBITDA bedroeg 76,5 miljoen euro in vergelijking met 87,7 miljoen euro het jaar daarvoor. De EBIT voor een afschrijving van goodwill bedroeg 37,3 miljoen euro in vergelijking met 56,7 miljoen in de tweede jaarhelft van 2012. In de tweede jaarhelft van 2013 bedroeg de EBIT-marge 6,7%.

De totale kosten voor Research & Development stegen jaar op jaar van 44,6 miljoen euro tot 49,2 miljoen euro. Uitgedrukt als percentage van de verkoop stegen de kosten voor Research & Development van 7,1% tot 8,8%.

De kosten voor Sales & Marketing stegen van 73,3 miljoen euro of 11,7% van de verkoop tot 78,5 miljoen euro of 14,0% van de verkoop.

In absolute cijfers viel er voor de Algemene en Administratiekosten jaar op jaar een lichte stijging te noteren, van 26,6 miljoen euro tot 28,7 miljoen euro. Uitgedrukt als percentage van de verkoop is dit een stijging van 4,3% tot 5,1%.

Andere bedrijfsinkomsten bedroegen 3,1 miljoen euro positief. Voor dezelfde periode een jaar eerder was dit een negatieve 1,3 miljoen euro.

Nettowinst

De nettowinst voor de tweede jaarhelft van 2013 daalde tot 27,7 miljoen euro van 50,7 miljoen euro voor de tweede jaarhelft van 2012. De nettomarge voor de tweede jaarhelft van 2013 bedroeg 4,9%, een daling ten opzichte van de 8,1% een jaar eerder.

De nettowinst per aandeel bedroeg 2,32 euro in vergelijking met 4,22 euro in de tweede jaarhelft van 2012.

VOORUITZICHTEN VOOR 2014

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

Voor 2014 gaat Barco ervan uit dat het macro-economisch klimaat moeilijk blijft en dat de wisselkoersen een aanzienlijke impact kunnen blijven hebben op de gerapporteerde resultaten.

Toch rekent het bedrijf op een stijging in de verkoopcijfers, zij het low single-digit. Een hogere winstgevendheid wordt verwacht als resultaat van de strategische groei-initiatieven, van kostenreducties en van een verscherpte bewaking op de uitgaven.

Terwijl er verder wordt gewerkt aan de strategische objectieven, plant het bedrijf een versterking van zijn concurrentiepositie door middel van een verdere focus op operational excellence en wil het tot beslissingen komen mbt Barco's portfolio van venturebedrijven. Het management is ook van plan om zijn financiële middelen in te zetten om de groei-initiatieven in Barco's kernactiviteiten te ondersteunen.

De raad van bestuur zal aan de algemene vergadering voorstellen om het mandaat van Eric Van Zele te verlengen teneinde de continuïteit in strategie te verzekeren en verder te bouwen op het sterke trackrecord van Barco's huidig executive team.

Opmerking over Barco's organisatiestructuur voor 2014

Per 1 januari 2014 versterkte Barco de focus op de markten door de producten en oplossingen doorheen alle afdelingen te promoten en door crossselling te stimuleren in heel het bedrijf. Om de marktfocus te benadrukken, kregen de divisie Projection en de divisie Advanced Visualization een nieuwe naam en werd de venture High End Systems geïntegreerd in de core:

- De divisie Projection heet nu Entertainment & Corporate en zal High End Systems integreren.
- De divisie Advanced Visualization heet nu Industrial & Government.

CONFERENCE CALL

Op 7 februari 2014, om 9.00 uur CET (3.00 uur EST), organiseert Barco een conference call met de investeerders en analisten om de resultaten voor het boekjaar 2013 te bespreken. Eric Van Zele, CEO, Carl Peeters, CFO en Carl Vanden Bussche, IRO, zullen de vergadering voorzitten.

Tegen 12.30 uur CET (6.30 uur EST) zal een audio-opname van deze conference call beschikbaar zijn op www.barco.com.

BIJKOMENDE INFORMATIE

Verslag van de commissaris

Ernst & Young, de commissaris, heeft bevestigd dat zijn auditprocedures van de geconsolideerde jaarrekening, van Barco NV Consolidated en de dochterondernemingen, opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals toegepast in de Europese Unie en de wettelijke en statutaire bepalingen toepasbaar in België, ten gronde afgewerkt zijn. Ernst & Young bevestigde dat de financiële informatie in dit persbericht geen commentaar van de commissaris behoeft en in overeenstemming is met de geconsolideerde jaarrekening van de Groep. Het volledige auditrapport dat verband houdt met de audit van de geconsolideerde jaarrekening zal deel uitmaken van het jaarverslag van 2013 dat zal worden gepubliceerd op het Internet (www.barco.com).

Financiële kalender

- Aankondiging van de resultaten 2H13 en FY13 – (vrijdag 7 februari 2014)
- Trading update 1Q14 – (donderdag 24 april 2014)
- Buitengewone Algemene Vergadering van de aandeelhouders (donderdag 24 april 2014)
- Jaarlijkse Algemene Vergadering van de aandeelhouders (donderdag 24 april 2014)
- Ex-Dividend trading datum – (donderdag 8 mei 2014)
- Registratiedatum voor Dividend – (maandag 12 mei 2014)
- Betalingsdatum voor Dividend – (dinsdag 13 mei 2014)
- Aankondiging van de resultaten 1H14 (woensdag 23 juli 2014)
- Trading update 3Q14 – (woensdag 22 oktober 2014)

Persbericht

Over Barco

Barco, een wereldwijd technologiebedrijf, ontwerpt en ontwikkelt visualisatieproducten voor verschillende professionele markten. Barco beschikt over eigen faciliteiten voor Sales & Marketing, Customer Support, R&D en Productie in Europa, Noord-Amerika en de regio Asia Pacific. Barco (NYSE Euronext Brussel: BAR) is actief in meer dan 90 landen en telt wereldwijd 4.000 werknemers. Barco realiseerde in 2013 een omzet van 1,158 miljard euro.

Meer informatie en het jaarverslag 2013 vindt u op www.barco.com.

© Copyright 2014 by Barco

Bijlage 1: FINANCIËLE TABELLEN

<u>Income Statement</u>		
	2013 full year	2012 full year
<i>(in thousands of euros)</i>		
Net sales	1,158,015	1,155,984
Cost of goods sold	-771,519	-780,351
Gross profit	386,496	375,633
Research and development expenses	-95,476	-84,124
Sales and marketing expenses	-160,670	-142,157
General and administration expenses	-55,689	-52,155
Other operating income (expense) - net	4,362	3,040
EBIT before restructuring and goodwill impairment	79,024	100,238
Restructuring and goodwill impairment costs	-9,428	-2,671
EBIT after restructuring and goodwill impairment	69,596	97,567
Interest income	1,394	2,826
Interest expense	-3,556	-1,738
Income before taxes	67,434	98,656
Income taxes	-8,092	-4,962
Result after taxes	59,342	93,694
Share in the result of joint ventures and associates	61	547
Net income	59,403	94,241
Net income attributable to non-controlling interest	2,284	0
Net income attributable to the equity holder of the parent	57,119	94,241
Earnings per share <i>(in euros)</i>	4.86	7.84
Diluted earnings per share <i>(in euros)</i>	4.71	7.50
<u>Selected Financial Ratios</u>		
	2013 full year	2012 full year
EBITDA before restructuring and goodwill impairment on sales	13.2%	13.8%
EBITDA minus capitalized development cost on sales	7.9%	8.9%
Total debt to equity	9.6%	3.4%

Persbericht

Balance sheet		
	31 Dec 2013	31 Dec 2012
<i>(in thousands of euro)</i>		
ASSETS		
Goodwill	145,705	68,809
Capitalized development cost	93,248	81,978
Other intangible assets	55,169	25,093
Land and buildings	27,017	28,744
Other tangible assets	40,120	30,661
Investments	11,824	44,445
Deferred tax assets	62,333	61,948
Other non-current assets	14,286	18,041
Non-current assets	449,702	359,719
Inventory	211,575	223,677
Trade debtors	177,467	183,082
Other amounts receivable	44,102	29,053
Cash and cash equivalents	156,545	122,139
Prepaid expenses and accrued income	8,431	4,209
Current assets	598,120	562,160
Total Assets	1,047,822	921,879
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to equityholders of the parent	574,943	538,050
Non-controlling interest	4,423	0
Equity	579,366	538,050
Long-term debts	40,410	12,695
Deferred tax liabilities	11,721	3,089
Other long-term liabilities	15,322	10,161
Non-current liabilities	67,453	25,945
Current portion of long-term debts	3,582	4,105
Short-term debts	11,657	1,302
Trade payables	114,133	127,528
Advances received on contracts in progress	93,562	73,587
Tax payables	30,124	25,012
Employee benefit liabilities	57,248	57,958
Other current liabilities	12,115	8,241
Accrued charges and deferred income	31,778	20,763
Provisions	46,804	39,388
Current liabilities	401,003	357,884
Total Equity and Liabilities	1,047,822	921,879

Persbericht

<u>Cash flow statement</u>		
	2013 full year	2012 full year
<i>(in thousands of euros)</i>		
Cash flow from operating activities		
EBIT after restructuring and goodwill impairment	69,596	97,567
Impairment of capitalized development costs and goodwill	858	3,644
Restructuring provision (personnel)	-2,890	0
Unrealized foreign currency translation gain on Kladno liquidation	0	-3,735
Amortization capitalized development cost	49,145	42,138
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	24,207	16,126
Loss on tangible fixed assets	10	-24
Share options recognized as cost	1,337	782
Share of profit/(loss) of joint ventures and associates	61	547
Gross operating cash flow	142,323	157,046
Changes in trade receivables	25,775	8,267
Changes in inventory	29,282	10,460
Changes in trade payables	-29,889	10,567
Other changes in net working capital	9,746	19,015
Change in net working capital	34,915	48,310
Net operating cash flow	177,238	205,356
Interest received	1,394	2,826
Interest paid	-3,556	-1,738
Income taxes	-18,886	-4,200
Cash flow from operating activities	156,190	202,245
Cash flow from investing activities		
Expenditure on product development	-62,072	-56,296
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-22,869	-24,853
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	260	1,264
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-51,686	-27,994
Disposal of group companies, net of disposed cash	0	0
Other investing activities	-3,060	-33,358
Interest in joint ventures	0	-1,253
Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)	-139,428	-142,491
Cash flow from financing activities		
Dividends paid	-16,856	-13,153
Share issue	7,713	1,144
Acquisition of own shares	1,390	0
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	17,860	-3,603
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	12,646	-666
Cash flow from financing activities	22,753	-16,278
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	39,515	43,476
Cash and cash equivalents at beginning of period	122,139	79,164
Cash and cash equivalents (CTA)	-5,109	-502
Change in consolidation method	0	0
Cash and cash equivalents at end of period	156,545	122,139

Persbericht

<u>Results per division</u>		
<i>(in thousands of euros)</i>	2013 full year	2012 full year
Sales		
Projection	522,492	479,711
Healthcare	195,708	206,455
Advanced Visualization	192,540	227,682
Defense & Aerospace	149,716	130,682
Ventures	101,033	112,173
Intra-group eliminations	-3,473	-719
Group	1,158,015	1,155,984
EBITDA before restructuring and goodwill impairment		
Projection	83,450	87,278
Healthcare	26,348	23,809
Advanced Visualization	13,338	26,392
Defense & Aerospace	20,193	12,757
Ventures	9,905	9,240
Group	153,234	159,476

Statement of comprehensive income

[In thousands of euro]	2013	2012	2011
Net income	59,403	94,241	75,850
<i>Other comprehensive income to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:</i>			
Exchange differences on translation of foreign operations	-14,411	-6,683	-1,787
Net gain/(loss) on cash flow hedges	596	361	-550
Income tax	-72	-18	-
Net gain/(loss) on cash flow hedges, net of tax	524	343	-550
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax	-13,887	-6,340	-2,337
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax, attributable to equity holders of the parent	-13,810	-6,340	-2,337
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax, non-controlling interest	-77	-	-
Total comprehensive income for the period, net of tax, attributable to equity holder of the parent	45,594	87,901	73,513
Total comprehensive income for the period, net of tax, non-controlling interest	-77	-	-