

Resultaten eerste halfjaar 2025

Omzet groeit met 5%, EBITDA stijgt met 36%

Kortrijk, België, 16 juli 2025, 07:15 uur – Barco (Euronext: BAR; Reuters: BARBt.BR; Bloomberg: BAR BB) heeft vandaag de resultaten bekendgemaakt voor de periode van 6 maanden eindigend op 30 juni 2025.

Hoogtepunten eerste helft en tweede kwartaal 2025

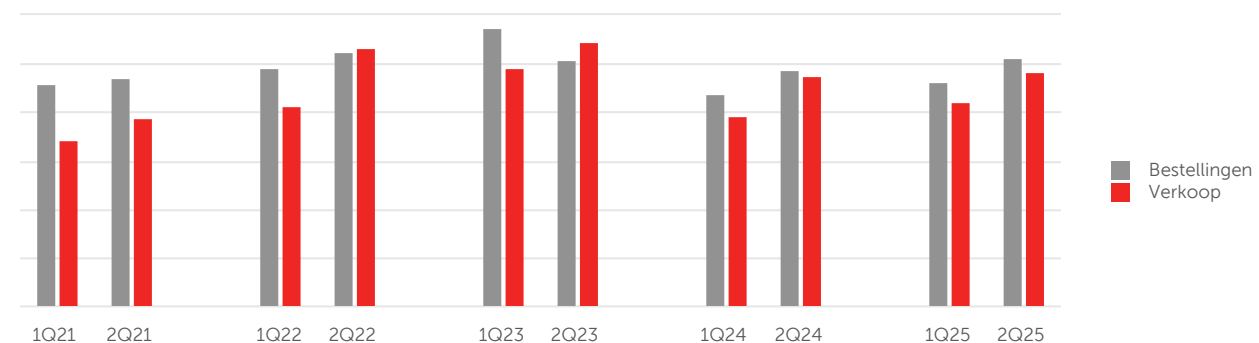
- Bestellingen 1H25 van 487,5 miljoen euro (+5% jaar-over-jaar), gedreven door herstel in EMEA (+27%)
- Gestage groei van bestellingen voor Healthcare, Cinema en HDR-lightsteering, die bijdroegen aan een solide orderboek van 548,4 miljoen euro, een stijging van 3% op jaarbasis
- Omzet 1H25 van 454,4 miljoen euro, een groei van 5% ten opzichte van 1H24, aangevoerd door een sterke prestatie van Entertainment
- Goede tractie voor nieuwe productintroducties en eerste leveringen van de Encore 3 Image Processing
- Brutowinst in 1H25 van 40,0% van de omzet, iets hoger dan in 1H24, gedreven door een verbeterde productmix die de impact van handelstarieven compenseerde
- EBITDA 1H25 van 48,0 miljoen euro, een stijging van 36% ten opzichte van 1H24; EBITDA marge van 10,6% (+ 2,5 procentpunten jaar-over-jaar)
- Vrije kasstroom 1H25 van 21,4 miljoen euro, tegenover 14,6 miljoen euro in 1H24
- Voltooiing van het aandeleninkoopprogramma van 60 miljoen euro op 14 juli 2025

Executive summary

Toplijn van de groep

in miljoenen euro's	1H25	1H24	1H23	1H22	Verschil vs 1H24
Bestellingen	487,5	463,3	541,1	509,2	+5%
Omzet	454,4	434,5	520,9	472,6	+5%

1H Kwartaal-over-kwartaal overzicht



Toplijn van de groep – groei in bestellingen en verkopen, gedreven door herstel in EMEA

De bestellingen bedroegen 487,5 miljoen euro en groeiden gestaag gedurende het semester, ondanks uitdagende geopolitieke marktomstandigheden en onzekerheden in het tariefbeleid. Dit is een stijging van 5% op jaarbasis, aangevoerd door een groei van 27% in EMEA. Entertainment en Healthcare kenden een sterke vraag en Meeting Experience verbeterde dankzij een herstel van de vraag naar ClickShare na de correcties op de voorraden in de distributiekkanalen vorig jaar. Met een positieve book-to-bill ratio in de eerste helft van 2025 groeide het orderboek tot 548,4 miljoen euro, een stijging van 3% op jaarbasis.

De omzet steeg met 5% tot 454,4 miljoen euro, aangevoerd door een groei van 10% in Entertainment, wat een afspiegeling is van sterke prestaties in beide business units en een goed algemeen momentum in EMEA. De groei van 5% in Healthcare werd gedreven door Surgical & Modality, en met name de portfolio chirurgische software. Enterprise daalde met 5%, met een opvallend contrast tussen het herstel van ClickShare en een daling van hardware voor Control Rooms. Er werd groei geregistreerd in zowel Noord- en Zuid-Amerika als EMEA, waarbij EMEA beter presteerde in Entertainment en Noord- en Zuid-Amerika in Healthcare.

Toplijn per divisie – sterke dynamiek in Entertainment, veelbelovende bestellingen voor Healthcare

In de divisie Healthcare stegen de bestellingen en de omzet met respectievelijk 15% en 5%, wat een gestage groei gedurende het semester weerspiegelt. Surgical & Modality zag een sterke vraag in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, wat tot uiting kwam in zowel bestellingen als omzet. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door zwakkere prestaties op de Aziatische markt, met name in China. De business unit blijft zich richten op software en workflowoplossingen met toegevoegde waarde. Diagnostic Imaging kende een trager eerste semester, maar zag een solide vraag en een groeiende orderportefeuille tegen het einde van het tweede kwartaal. Dit omvatte mooie nieuwe contracten voor de digitale pathologieportfolio en het nieuwe vlaggenschip beeldscherm OneLook, zowel in Noord- en Zuid-Amerika als in EMEA.

Enterprise rapporteerde een kleine daling in bestellingen en verkopen in het algemeen, maar met een sterk contrast tussen de twee business units. Meeting Experience presteerde goed met een dubbele groei in bestellingen en verkopen doordat de voorraden in de distributiekkanalen zich normaliseerden na de correcties van vorig jaar. ClickShare blijft marktleider in de agnostische markt voor wireless conference systemen, met een grotendeels stabiel marktaandeel in een krimpende markt. Ondertussen lanceerde Barco de ClickShare Hub, een modulair videoconference systeem. De ClickShare Hub, Barco's eerste oplossing ontwikkeld op het MDEP-platform, zal naar verwachting tegen het einde van 2025 beschikbaar zijn. Control Rooms ondervondt zware tegenwind in de eerste helft van 2025, aangezien onzekerheden op de Amerikaanse markt in verband met tarieven en het DOGE-programma zorgden voor tragere besluitvorming in overheidsgerelateerde projecten. Daarnaast ondervonden hardwaregerichte projecten, voornamelijk LED in het Midden-Oosten, toegenomen prijsconcurrentie. De Barco CTRL-softwareoplossing bleef groeien en is goed voor een steeds groter deel van de omzet.

Entertainment kende een enorme dynamiek in de eerste helft van 2025 en rapporteerde een omzetgroei met dubbele cijfers. De marktomstandigheden in Cinema zijn sinds de tweede helft van 2024 gestaag verbeterd, met een sterk filmaanbod en een duidelijke trend naar premium bioscoopervaringen. Barco zag een sterke heropleving van de investeringscyclus in Cinema, na een lange verstoring door de pandemie en de nasleep ervan. In het eerste kwartaal tekende Barco verschillende belangrijke raamcontracten voor lasercinemaprojectoren, wat de bestellingen voor laserprojectoren in de komende jaren zal ondersteunen. In het tweede kwartaal zette dit positieve momentum zich voort met de ondertekening van de eerste HDR-lightsteeringcontracten in alle drie de regio's. Dit wordt ondersteund door een indrukwekkend aanbod aan HDR-films. Ook Immersive Experience presteerde goed in alle regio's in het eerste semester, dankzij de vernieuwde productportfolio en door marktaandeelwinst in het middensegment van de markt. Het Encore 3 beeldverwerkingsplatform wordt geleverd sinds juni 2025 en droeg eveneens bij aan de groei, terwijl het een solide orderboek voor de tweede helft van het jaar behoudt

Brutowinst ondersteund door de productmix, gecompenseerd door de tariefimpact; EBITDA overschrijdt 10%

De brutowinst groeide nominaal tot 181,5 miljoen euro, ofwel 40,0% van de omzet, tegenover 39,7% in de eerste helft van 2024. Dankzij een gunstigere productmix, met meer software en diensten, verbeterde de gemiddelde productmarge gestaag. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door de kostenimpact van de verhoogde Amerikaanse tarieven. Hoewel Barco in principe is begonnen met het aanpassen van de prijzen om het netto-effect van de tariefverhogingen op de Amerikaanse markt op nieuwe bestellingen te weerspiegelen, hebben we in de eerste helft van 2025 wel een eenmalige kost gemaakt om de impact van de tarieven op een deel van het bestaande orderboek te absorberen, met name in Entertainment, waar daardoor een lagere brutowinstmarge werd gerapporteerd dan vorig jaar.

De EBITDA bedroeg 48,0 miljoen euro, een stijging ten opzichte van 35,2 miljoen euro een jaar geleden, wat neerkomt op een EBITDA marge van 10,6%, tegenover 8,1% in de eerste helft van 2024. Dit is het resultaat van omzetgroei, gecombineerd met een stabiele brutowinstmarge en lagere operationele kosten als percentage van de omzet. Zowel de EBITDA als de EBITDA marge groeiden in alle drie de divisies.

De vrije kasstroom bedroeg in de eerste helft van 2025 21,4 miljoen euro, tegenover 14,6 miljoen euro een jaar geleden. De investeringen in het eerste halfjaar bedroegen 14,0 miljoen euro, voornamelijk voor het geautomatiseerde magazijn in de fabriek in België en de financiering van Cinema-as-a-Service. De ROCE bedroeg 16% van de omzet.

De netto kaspositie bedroeg op 30 juni 2025 182,0 miljoen euro, een daling ten opzichte van 259,0 miljoen euro eind 2024. Dit weerspiegelt de positieve vrije kasstroom minus de dividenduitkering en het aandeleninkoopprogramma, dat op 14 juli 2025 werd afgerond.

Citaat van de CEO, An Steegen

In de eerste helft van 2025 realiseerde Barco een solide omzet- en EBITDA groei, gedreven door sterke prestaties in Entertainment, een gestage groei in Healthcare en een terugkeer naar genormaliseerde voorraadniveaus in de ClickShare distributiekkanalen. We waren verheugd om te zien dat onze nieuwe productintroducties en ingebouwde softwareoplossingen een wezenlijke bijdrage leverden aan de bestellingen en verkoop, inclusief de eerste bestellingen voor HDR-lightsteering cinemaprojectoren in alle drie de regio's.

We hebben ons een weg gebaad door een complexe omgeving die gekenmerkt werd door geopolitieke onzekerheid en de impact van nieuwe Amerikaanse tarieven. Ondanks deze uitdagingen hebben we het commerciële momentum behouden, ons orderboek versterkt en onze strategische prioriteiten verder uitgevoerd. Ik ben er trots op hoe onze teams met wendbaarheid en focus hebben gereageerd en ons goed hebben gepositioneerd voor de rest van het jaar.

Vooruitzichten voor het volledige jaar 2025

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

Geopolitieke instabiliteit, gecombineerd met een hoge volatiliteit in handelsbeleid en wisselkoersen, blijft de marktvraag en de visibiliteit beïnvloeden. Ervan uitgaande dat er geen grote ongunstige veranderingen in de macro-economische omstandigheden optreden, handhaaft het management zijn prognose voor omzetgroei en EBITDA margegroei voor heel 2025.

Geconsolideerde resultaten voor 1H25

Bestellingen & orderboek

Bestellingen

De bestellingen bedroegen 487,5 miljoen euro, een stijging van 5% ten opzichte van de eerste helft van vorig jaar, aangewakkerd door de sterke vraag in EMEA voor Entertainment en Healthcare.

in miljoen euro	1H25	2H24	1H24	2H23	1H23
Bestellingen	487,5	527,3	463,3	520,6	541,1

Orderboek

Het orderboek bedroeg aan het einde van het semester 548,4 miljoen euro, 15,1 miljoen euro hoger dan een jaar eerder. De groei van het orderboek werd voornamelijk gedreven door de Cinema en Healthcare activiteiten. Een groot deel van het orderboek is bestemd voor de business unit Cinema, waarvan de Cinema-as-a-Service bestellingen een steeds groter deel uitmaken. Gezamenlijk zullen ze naar verwachting de komende vijf jaar bijna 150 miljoen euro aan terugkerende inkomsten genereren.

in miljoen euro	30 Jun 2025	31 Dec 2024	30 Jun 2024	31 Dec 2023	30 Jun 2023
Orderboek	548,4	563,7	533,3	494,8	505,8

Bestellingen per divisie

in miljoen euro	1H25	1H24	1H23	Vershil
Healthcare	141,6	123,5	141,3	+15%
Enterprise	109,5	110,6	143,0	-1%
Entertainment	236,4	229,1	256,7	+3%
Groep	487,5	463,3	541,1	+5%

Bestellingen per regio

in miljoen euro	1H25	% van totaal	1H24	% van totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	212,1	44%	220,5	48%	-4%
EMEA	171,8	35%	135,5	29%	+27%
APAC	103,6	21%	107,2	23%	-3%

Omzet

De omzet in het eerste semester bedroeg 454,4 miljoen euro, een stijging van 5% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit werd gedreven door Entertainment en Healthcare, terwijl de omzet in Enterprise daalde als gevolg van de moeilijke marktomstandigheden voor Control Rooms. Per regio steeg de omzet het sterkst in Noord- en Zuid-Amerika, gevolgd door EMEA en een daling in APAC.

Omzet

in miljoen euro	1H25	2H24	1H24	2H23	1H23
Omzet	454,4	512,1	434,5	529,2	520,9

Omzet per divisie

in miljoen euro	1H25	1H24	1H23	Vershil
Healthcare	137,6	130,9	147,3	+5%
Enterprise	107,6	113,3	145,6	-5%
Entertainment	209,3	190,4	228,0	+10%
Groep	454,4	434,5	520,9	+5%
<i>Omzet bij constante valuta</i>				+5%

Verkoop per regio

in miljoen euro	1H25	% van totaal	1H24	% van totaal	Vershil (in nominale waarde)
Amerika	220,9	49%	201,0	46%	+10%
EMEA	147,3	32%	140,6	32%	+5%
APAC	86,1	19%	92,8	21%	-7%

Winstgevendheid

Brutowinst

De brutowinst steeg tot 181,5 miljoen euro, of 40,0% van de omzet, vergeleken met 39,7% in de eerste helft van 2024. Een algehele verbetering van de productmix met meer nieuwe producten, software en diensten werd gecompenseerd door de effecten van hogere Amerikaanse tarieven op het bestaande orderboek. Voor toekomstige bestellingen verhoogt Barco de prijzen om de impact van de tarieven te compenseren in de eindmarkten waar van toepassing.

Indirecte uitgaven

De totale indirecte uitgaven daalden nominaal naar 157,2 miljoen euro, ofwel 34,6% van de omzet, vergeleken met 162,0 miljoen of 37,3% in de eerste helft van vorig jaar. Dit is het gevolg van een strikte kostenbeheersing.

EBITDA

De EBITDA bedroeg 48,0 miljoen euro, een stijging ten opzichte van 35,2 miljoen euro in het eerste semester van vorig jaar, ofwel een stijging van 12,8 miljoen euro. De EBITDA marge bedroeg 10,6%, een stijging van 2,5 procentpunt ten opzichte van de EBITDA marge van 8,1% in het eerste semester van 2024.

Per divisie waren de omzet, EBITDA en EBITDA marge als volgt:

1H25 (in miljoen euro)	Verkoop	EBITDA	EBITDA %
Healthcare	137,6	17,2	12,5%
Enterprise	107,6	8,6	8,0%
Entertainment	209,3	22,2	10,6%
Groep	454,4	48,0	10,6%

De EBITDA per divisie voor de eerste helft van 2025 versus de eerste helft van 2024 (en de eerste helft van 2023) is als volgt:

in miljoen euro	1H25	1H24	1H23	Verschil vs 1H24
Healthcare	17,2	11,5	14,7	+50%
Enterprise	8,6	4,8	22,9	+79%
Entertainment	22,2	18,9	27,4	+17%
Groep	48,0	35,2	65,0	+36%

EBIT

De adjusted EBIT¹ bedroeg 25,7 miljoen euro, ofwel 5,7% van de omzet, vergeleken met 13,3 miljoen euro, ofwel 3,1% van de omzet in het eerste halfjaar van vorig jaar.

De herstructureringskosten bedroegen in de eerste helft van 2025 2,0 miljoen euro en waren het gevolg van diverse organisatorische efficiëntiemaatregelen.

Belastingen op het resultaat

In de eerste helft van 2025 bedroegen de belastingen 4,8 miljoen euro bij een effectief belastingtarief van 18%, vergeleken met 1,5 miljoen euro bij een vergelijkbaar effectief belastingtarief in de eerste helft van 2024.

Nettoresultaat

De nettowinst die aan de aandeelhouders kan worden toegerekend, bedroeg 23,3 miljoen euro of 5,1% van de omzet, vergeleken met 9,0 miljoen euro of 2,1% van de omzet in het eerste halfjaar van 2024.

De nettowinst per gewoon aandeel (EPS) bedroeg in het eerste halfjaar 0,27 euro, vergeleken met 0,10 euro een jaar eerder.

¹ Adjusted EBIT is EBIT exclusief herstructureringskosten en waardeverminderingen, zie de [woordenlijst](#) in het Jaarverslag.

Kasstroom & Balans

Vrije kasstroom

De vrije kasstroom voor de eerste helft van 2025 bedroeg 21,4 miljoen euro, tegenover 14,6 miljoen euro in de eerste helft van 2024. De netto operationele kasstroom was vrijwel gelijk aan de bruto operationele kasstroom, doordat lagere handelsvorderingen werden gecompenseerd door lagere voorschotten van klanten. We bleven ondertussen investeren in de productie-infrastructuur en Cinema-as-a-Service voortgezet, ter waarde van 14,0 miljoen euro.

in miljoen euro	1H25	1H24
Bruto operationele vrije kasstroom	45,0	29,9
Wijzigingen in handelsvorderingen	16,5	29,8
Wijzigingen in de inventaris	-2,9	-15,3
Wijzigingen in handelsschulden	5,6	9,3
Overige wijzigingen in het nettowerkkapitaal	-19,2	-14,2
Verandering in nettowerkkapitaal	0,1	9,7
Netto operationele vrije kasstroom	45,1	39,5
Rente-inkomsten/-uitgaven	2,9	2,2
Inkomstenbelasting	-12,7	-8,4
Vrije Kasstroom uit operationele activiteiten	35,3	33,4
Aankopen van materiële en immateriële FA	-14,0	-19,1
Opbrengsten uit verkopen van materiële en immateriële vaste activa	0,1	0,3
Vrije Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-13,9	-18,8
VRIJE CASHFLOW	21,4	14,6

Werkkapitaal

Het nettowerkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 12,2% in de eerste helft van 2025, grotendeels stabiel ten opzichte van 11,8% eind 2024 en aanzienlijk lager dan 17,2% een jaar geleden, voornamelijk als gevolg van lagere voorraden. Het aantal dagen klantenkrediet (DSO) bedroeg 64 dagen, in evenwicht met een DPO (aantal dagen leverancierskrediet) van 63 dagen.

in miljoen euro	1H25	FY24	1H24
Handelsvorderingen	173,7	201,5	180,5
DSO	64	63	68
Voorraad	204,4	208,7	247,7
Voorraad	2,2	2,1	1,8
Handelsschulden	-101,5	-98,9	-99,4
DPO	63	61	60
Overig werkkapitaal	-158,3	-199,9	-163,0
TOTAAL WERKKAPITAAL	118,2	111,4	165,9

Investeringsuitgaven

De kapitaaluitgaven bedroegen 14,0 miljoen euro, tegenover 19,1 miljoen euro een jaar geleden. Na de oplevering van de Chinese fabrieken vorig jaar, waren de kapitaaluitgaven van de eerste jaarhelft voornamelijk gekoppeld aan de opstartfase van het nieuwe geautomatiseerde magazijn in de productielocatie in Kortrijk. Daarnaast werden de kapitaaluitgaven gebruikt voor de financiering van Cinema-as-a-Service, in lijn met vorig jaar.

Rendement op geïnvesteerd kapitaal

De ROCE voor de laatste 12 maanden eindigend op 30 juni 2025 verbeterde naar 16%, vergeleken met 11% een jaar geleden.

Netto financiële kaspositie

De netto financiële kaspositie bedroeg 182,0 miljoen euro, vergeleken met 259,0 miljoen euro eind 2024 en 172,6 miljoen euro een jaar geleden. De inkomsten van de vrije kasstroom in de eerste helft van 2025 werden meer dan gecompenseerd door de uitgaven van dividenduitkering en het aandeleninkoopprogramma.

Update Sustainable Impact Journey

Barco's duurzaamheidsstrategie "Sustainable Impact Journey" is gebaseerd op drie pijlers: de aarde beschermen, mensen betrekken en de maatschappij versterken. Elke pijler wordt ondersteund door duidelijke KPI's en doelstellingen, die zijn vormgegeven op basis van de input van stakeholders via een dubbele materialiteitsbeoordeling. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste vorderingen in het eerste semester van 2025 belicht.

Protecting earth

Als onderdeel van Barco's programma om de ecologische voetafdruk van zijn oplossingenportfolio te verbeteren, heeft het een bedrijfsbrede eco-scoremethodologie geïntroduceerd en geïmplementeerd en de doelstelling voor 2025 vastgesteld op 75% omzet met een ecolabel². De berekeningsbasis voor omzet met een ecolabel is herzien en omvat nu ook software- en service-inkomsten, terwijl dit voorheen alleen product- en projectinkomsten omvatte.

% Inkomsten uit ECO-gelabelde producten	1H25	FY24	1H24	FY23
Groep	70%	68%	64 %	65 %

Het aandeel van de omzet uit producten met een ecolabel bedroeg in de eerste helft van 2025 70%, gebaseerd op een striktere methodologie met meer services en software. Positieve bijdragen kwamen van het nieuwe portfolio van I600- en QDX-projectoren en Encore 3-beeldverwerking in Immersive Experience, en de groei van Barco CTRL en Nexxis in de verkoopmix van respectievelijk Control Rooms en Surgical & Modality.

Engaging people

	1H25	2H24	1H24	2H23	1H23
Aantal werknemers (hoofden)	3.199	3.243	3.305	3.360	3.392

Aan het einde van de eerste helft van 2025 had Barco 3.199 mensen in dienst. De daling ten opzichte van eind 2024 was voornamelijk te wijten aan de optimalisatie van de productie-infrastructuur en de bijbehorende overhead. Daarnaast werden er in alle divisies kleinere tactische efficiëntiemaatregelen geïmplementeerd, wat bijdroeg aan een slankere en wendbaardere organisatie. Het aantal directe medewerkers bleef nagenoeg gelijk. Na een periode van hoog vrijwillig personeelsverloop in de jaren na de pandemie, is het personeelsverloop genormaliseerd en blijft het goed onder controle.

² Voor meer informatie over de eco-scoremethodologie van Barco, zie Barco's meest recente [duurzaamheidsverklaringen](#). De omzetberekening wordt uitgelegd in de verklarende [woordenlijst](#).

Empowering society

Barco blijft nauw samenwerken met zijn klanten en partners via zijn tweejaarlijkse Net Promoter Score (NPS)-enquête, die dient als een belangrijke indicator voor klanttevredenheid en -loyaliteit. Barco streeft naar voortdurende verbetering en streeft naar een NPS-doelstelling van 50.

	1H25	FY24	1H24	FY23
Net promoter score van klanten	56	54	52	48

In de eerste helft van 2025 behaalde Barco een sterke algemene NPS van 56, 2 punten hoger dan in boekjaar 2024, wat een weerspiegeling is van het aanhoudende vertrouwen in zijn producten en diensten. Diagnostic Imaging en Cinema leverden opvallende bijdragen, waarbij zowel eindgebruikers als partners de betrouwbaarheid en kwaliteit van Barco's oplossingen, evenals de sterke relatie met de salesteams, benadrukten. Control Rooms boekten ook solide vooruitgang, met name in EMEA, waar verbeterde initiatieven voor klantensucces de betrokkenheid en tevredenheid versterkten. Meeting Experience zag een bredere basis van feedback van eindgebruikers dankzij het open-channelmodel, wat Barco's toewijding aan het luisteren naar en reageren op de behoeften van klanten versterkte.

Resultaten per divisie voor de periode 1H25

HEALTHCARE divisie

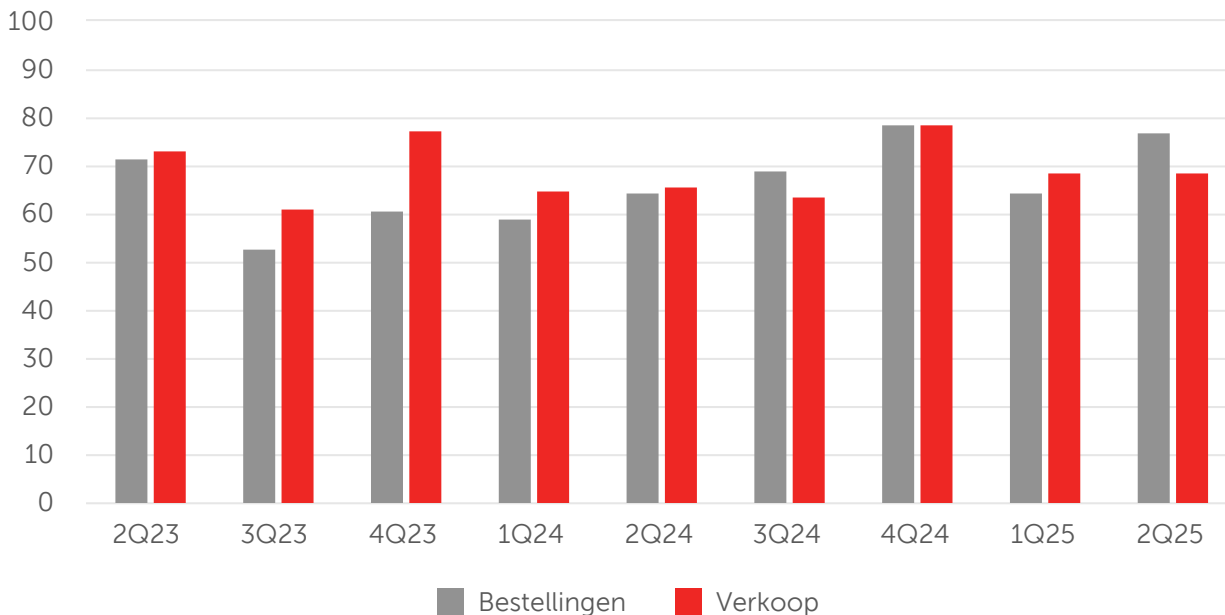
Performance 1H25 versus 2H24 en 1H24

in miljoen euro	1H25	2H24	1H24	Vershil vs 1H24
Bestellingen	141,6	148,1	123,5	+15%
Omzet	137,6	142,3	130,9	+5%
EBITDA	17,2	22,7	11,5	+50%
EBITDA marge	12,5%	16,0%	8,8%	+3.7 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Vershil 2Q25 vs 2Q24
Healthcare	69,0	68,6	78,6	63,8	66,0	+5%

Evolutie bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



In de divisie Healthcare stegen de bestellingen met 15%, vooral in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, terwijl de APAC-regio daalde als gevolg van de aanhoudend zwakke marktomstandigheden in China. De omzet steeg met 5%, dankzij een sterke conversie van bestellingen naar verkopen voor de chirurgische portfolio in Noord- en Zuid-Amerika.

De verkoop in Diagnostic Imaging begon het jaar langzaam in Noord- en Zuid-Amerika en EMEA, met name op de Britse markt, waar minder overheidsaanbestedingen plaatsvonden dan gebruikelijk. In de regio APAC presteerden de Zuid-Aziatische markten goed, terwijl de Chinese markt voor Healthcare zwak bleef vanwege lage overheidsinvesteringen. De instroom van bestellingen was sterk in alle regio's, wat resulteerde in een groei van het orderboek. Er is een gezonde dynamiek in het opkomende segment van digitale pathologie, met nieuwe bestellingen, en de succesvolle lancering van SlideRightQA, een AI-gestuurde workflowoplossing voor kwaliteitsbewaking die de productiviteit van pathologielaboratoria verhoogt. Meer in het algemeen richt de business unit zich op het uitbreiden van het displayportfolio met workflow- en softwareoplossingen, zoals ConnectCare, een slimme serviceoplossing die de displayprestaties verbetert, compliance waarborgt en de levensduur van assets verlengt, terwijl tegelijkertijd de handmatige taken worden beperkt en de *total cost of ownership* wordt verlaagd.

Surgical & Modality kende een sterke eerste helft van het jaar met een dubbele omzetgroei in zowel het orderboek als de omzet ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het orderboek en de omzet groeiden in EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, terwijl de regio APAC zwak was, met name in China, waar de overheidsuitgaven in Healthcare laag bleven. De business unit blijft zich richten op software en workflowoplossingen met toegevoegde waarde en uitbreidingen van haar portfolio van software voor operatiekwartieren.

De brutowinstmarge van de divisie verbeterde aanzienlijk in de eerste helft van 2025 ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit was grotendeels te danken aan een verbeterde productmix, met meer hoogwaardige en chirurgische software. De verbeterde brutowinst, gecombineerd met een lagere kostenbasis aan operationele uitgaven, resulteerde in een aanzienlijk hogere EBITDA van 17,2 miljoen euro (of 12,5% van de omzet), vergeleken met 11,5 miljoen euro (of 8,8% van de omzet) in de eerste helft van 2024.

ENTERPRISE divisie

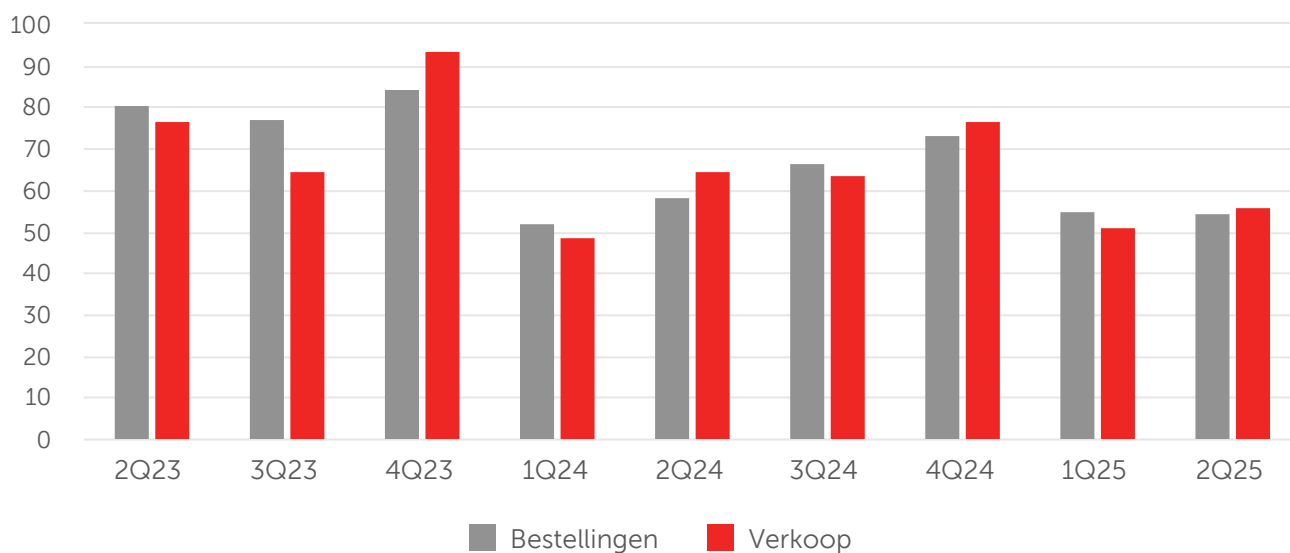
Performance 1H25 versus 2H24 en 1H24

in miljoen euro	1H25	2H24	1H24	Vershil vs 1H24
Bestellingen	109,5	140,0	110,6	-1%
Omzet	107,6	140,8	113,3	-5%
EBITDA	8,6	27,7	4,8	+79%
EBITDA marge	8,0%	19,7%	4,2%	+3.8 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Vershil 2Q25 vs 2Q24
Enterprise	56,1	51,4	77,1	63,8	64,6	-13%

Evolutie bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De bestellingen voor de divisie Enterprise waren in de eerste helft van het jaar 1% lager dan een jaar eerder, terwijl de omzet met 5% daalde. Er was een duidelijk contrast tussen de prestaties van de verschillende business units van de divisie.

Meeting Experience rapporteerde een dubbele groei in zowel bestellingen als verkoop, aangevoerd door EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, na de voorraadcorrecties van het voorgaande jaar. ClickShare behield zijn leidende positie in de markt voor agnostische wireless conference systemen en behield een grotendeels stabiel marktaandeel in een krimpende markt. Ondertussen heeft ClickShare de ClickShare Hub geïntroduceerd, een modulair videoconference systeem en Barco's eerste apparaat op basis van het MDEP-platform. De eerste leveringen worden verwacht vanaf eind 2025. Ons portfolio wireless conferencing blijft goed gepositioneerd dankzij sterke interoperabiliteit, het licentievrije model en de focus op beveiliging.

Control Rooms daarentegen ondervond aanzienlijke tegenwind in de eerste helft van 2025, met name op de Amerikaanse markt. De onzekerheid rond het tariefbeleid en het DOGE-programma vertraagde de besluitvorming en resulteerde in een tragere bestellingen en verkoopconversie in overheidsgerelateerde projecten. Ondanks deze uitdagingen zette het Barco CTRL-softwareplatform zijn groeitraject voort, met softwareverkoop die meer dan 35% van de omzet vertegenwoordigden, vergeleken met meer dan 30% van de omzet in 2024. Tegelijkertijd ondervonden hardwaregerichte projecten – met name LED-installaties in het Midden-Oosten – een hevigere prijsconcurrentie. Barco kondigde het LED Alliance-partnerschap aan, een strategische samenwerking met toonaangevende LED-fabrikanten om Barco's LED-beeldverwerkingsportfolio en marktbereik uit te breiden. Het combineert Barco's eigen expertise op het gebied van beeldverwerking en systeemintegratie met hoogwaardige LED-panelen van partners, wat op maat gemaakte, hoogwaardige visuele oplossingen voor diverse toepassingen mogelijk maakt.

Met meer ClickShare omzet in de productmix steeg de gemiddelde brutowinstmarge voor de Enterprise divisie ten opzichte van het jaar ervoor. De operationele uitgaven lagen ongeveer op hetzelfde niveau als vorig jaar. Dit resulteerde in een EBITDA van 8,6 miljoen euro, ofwel 8,0% van de omzet, vergeleken met een EBITDA van 4,8 miljoen euro, oftewel 4,2% van de omzet in de eerste helft van 2024.

ENTERTAINMENT divisie

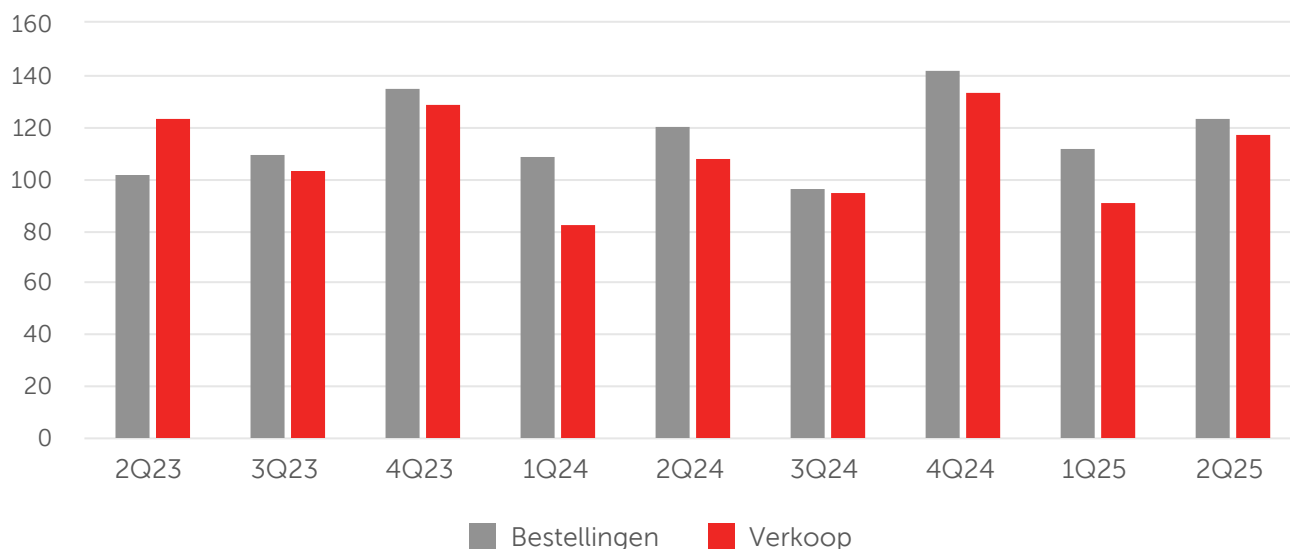
Performance 1H25 versus 2H24 en 1H24

in miljoen euro	1H25	2H24	1H24	Verandering ten opzichte van 1H24
Bestellingen	236,4	239,3	229,1	+3%
Omzet	209,3	228,9	190,4	+10%
EBITDA	22,2	35,2	18,9	+17%
EBITDA marge	10,6%	15,4%	9,9%	+0.7 pts

Omzet kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Verandering 2Q25 vs 2Q24
Entertainment	117,7	91,5	133,5	95,4	108,0	+9%

Evolutie bestellingen en omzet kwartaal-over-kwartaal



De divisie Entertainment kende een sterk eerste halfjaar van 2025. De bestellingen stegen met 3% ten opzichte van vorig jaar, met een solide groei in Noord- en Zuid-Amerika en een omzetstijging van 10% op jaarbasis, met groei in alle regio's.

In de eerste helft van 2025 was Cinema getuige van een aantrekkelijk filmaanbod en een duidelijke verschuiving naar premium bioscoopervaringen. De heropleving van investeringen in bioscopen, na de langdurige verstoring door de pandemie en de nasleep ervan, was duidelijk zichtbaar in verschillende belangrijke raamcontracten die Barco begin dit jaar sloot voor lasercinemaprojectoren. In een markt waar de laserconversie momenteel ongeveer 35-40% bedraagt en met een capture rate van meer dan 60% voor nieuwe installaties, heeft Barco al meer dan 45.000 laserprojectoren geïnstalleerd of toegezegd gekregen. Daarnaast tekende Barco in het tweede kwartaal zijn eerste HDR-lightsteeringcontracten in APAC, EMEA en Noord- en Zuid-Amerika, verder ondersteund door een indrukwekkend aanbod aan HDR-filmreleases. Deze HDR-contracten omvatten doorgaans een initiële CAPEX investering, gevolgd door terugkerende inkomstenstromen. Dit maakt Barco de onbetwiste leider en innovator in de transitie naar laser- en HDR-bioscooptechnologieën.

Immersive Experience rapporteerde een solide omzetgroei in het eerste semester, met goede prestaties van zowel het projector- als het beeldverwerkingsportfolio. Met de nieuwe I600-projector positioneert Barco zich goed in het middensegment van de markt, waaronder bijvoorbeeld pretparken, en in het eerste semester was Barco marktleider in het 1-DLP-segment. Ook de QDX flagship 3-DLP-projector wint aan populariteit na de lancering eind 2024 en vervangt geleidelijk zijn voorganger UDX. Het langverwachte Encore 3 image processing platform, met de eerste leveringen in juni, droeg ook bij aan de groei. Als native 4K image processing platform, met modulaire schaalbaarheid, ultralage latency en flexibiliteit, is het ontworpen voor hoogwaardige live-evenementen. Met zijn solide orderboek is Encore 3 goed gepositioneerd om verdere omzetgroei en margeverbetering te realiseren.

De brutowinstmarge van de divisie Entertainment was lager dan in de eerste helft van 2024, deels als gevolg van productmix- en volumedeals, en deels door de impact van hogere handelstarieven op het bestaande orderboek. De EBITDA marge van de divisie bedroeg in het eerste halfjaar 10,6%, tegenover 9,9% een jaar geleden, een verbetering die mede te danken was aan lagere operationele kosten.

Conference call

Barco zal op 16 juli 2025 om 9.00 uur CET (3.00 uur EST) een video call houden met investeerders, analisten en pers over de winstcijfers, om de resultaten van de eerste helft van 2025 te bespreken. Het management van Barco zal het gesprek leiden.

Een audiocast zal tegen het einde van de werkdag beschikbaar zijn op de website van het bedrijf, www.barco.com.

Voor meer informatie

Willem Fransoo, Directeur Investor Relations

+32 56 89 59 00 of willem.fransoo@barco.com

Financiële kalender 2025

Woensdag 15 oktober
Donderdag 23 oktober

Trading update 3Q25
Capital Markets Day

Meer informatie? Bezoek onze website <https://www.barco.com/en/about/investors>

Disclaimer

Dit persbericht kan toekomstgerichte verklaringen bevatten. Dergelijke verklaringen weerspiegelen de huidige opvattingen van het management met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en omvatten bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten wezenlijk verschillen van toekomstige resultaten, prestaties of verwezenlijkingen die door dergelijke toekomstgerichte verklaringen worden uitgedrukt of geïmpliceerd. Barco verstrekt de informatie in dit persbericht vanaf deze datum en neemt geen enkele verplichting op zich om toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht bij te werken in het licht van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. Barco wijst elke aansprakelijkheid af voor verklaringen van derden en neemt geen enkele verplichting op zich om onjuiste gegevens, informatie, conclusies of meningen gepubliceerd door derden te corrigeren met betrekking tot dit of enig ander persbericht van Barco.

Over Barco

Barco, met hoofdkantoor in Kortrijk (België), is een wereldwijd toonaangevend technologiebedrijf in visualisatie, netwerking en samenwerking. Dankzij zijn innovatieve oplossingen zorgt Barco voor vooruitgang in de gezondheidszorg, het bedrijfsleven en de entertainmentmarkt. Het succes van Barco wordt gedragen door meer dan 3.000 toegewijde 'visioneers', die gepassioneerd meewerken aan verandering door technologie.

Als beursgenoteerd bedrijf op Euronext (BAR), Reuters (BARBt.BR), en Bloomberg (BAR BB), behaalde Barco een omzet van 947 miljoen euro in 2024. Meer info op www.barco.com of op LinkedIn, YouTube, Instagram en Facebook.

Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2025

Bijlage I - Kwartaalresultaten

Bestellingen & orderboek

bestellingen jaar op jaar

in miljoen euro	2Q25	2Q24	Vershil 2Q25 vs 2Q24
Bestellingen	255,6	243,2	5%

Bestellingen kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Vershil 2Q25 vs 1Q25
Bestellingen	255,6	232,0	294,8	232,5	243,2	+10%

Orderboek

in miljoen euro	30 Jun 2025	31 Mar 2025	31 Dec 2024	30 Sep 2024	30 Jun 2024	31 Mar 2024
Orderboek	548,4	568,6	563,7	531,4	533,3	524,8

Omzet

Omzet jaar op jaar

in miljoen euro	2Q25	2Q24	Vershil 2Q25 vs 2Q24
Omzet	242,8	238,6	+2%

Omzet per divisie jaar op jaar

in miljoen euro	2Q25	2Q24	Vershil 2Q25 vs 2Q24
Healthcare	69,0	66,0	+5%
Enterprise	56,1	64,6	-13%
Entertainment	117,7	108,0	+9%
Groep	242,8	238,6	+2%

Omzet per divisie kwartaal-over-kwartaal

in miljoen euro	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Vershil 2Q25 vs 1Q25
Healthcare	69,0	68,6	78,6	63,8	66,0	+1%
Enterprise	56,1	51,4	77,1	63,8	64,6	+9%
Entertainment	117,7	91,5	133,5	95,4	108,0	+29%
Groep	242,8	211,6	289,1	223,0	238,6	+15%