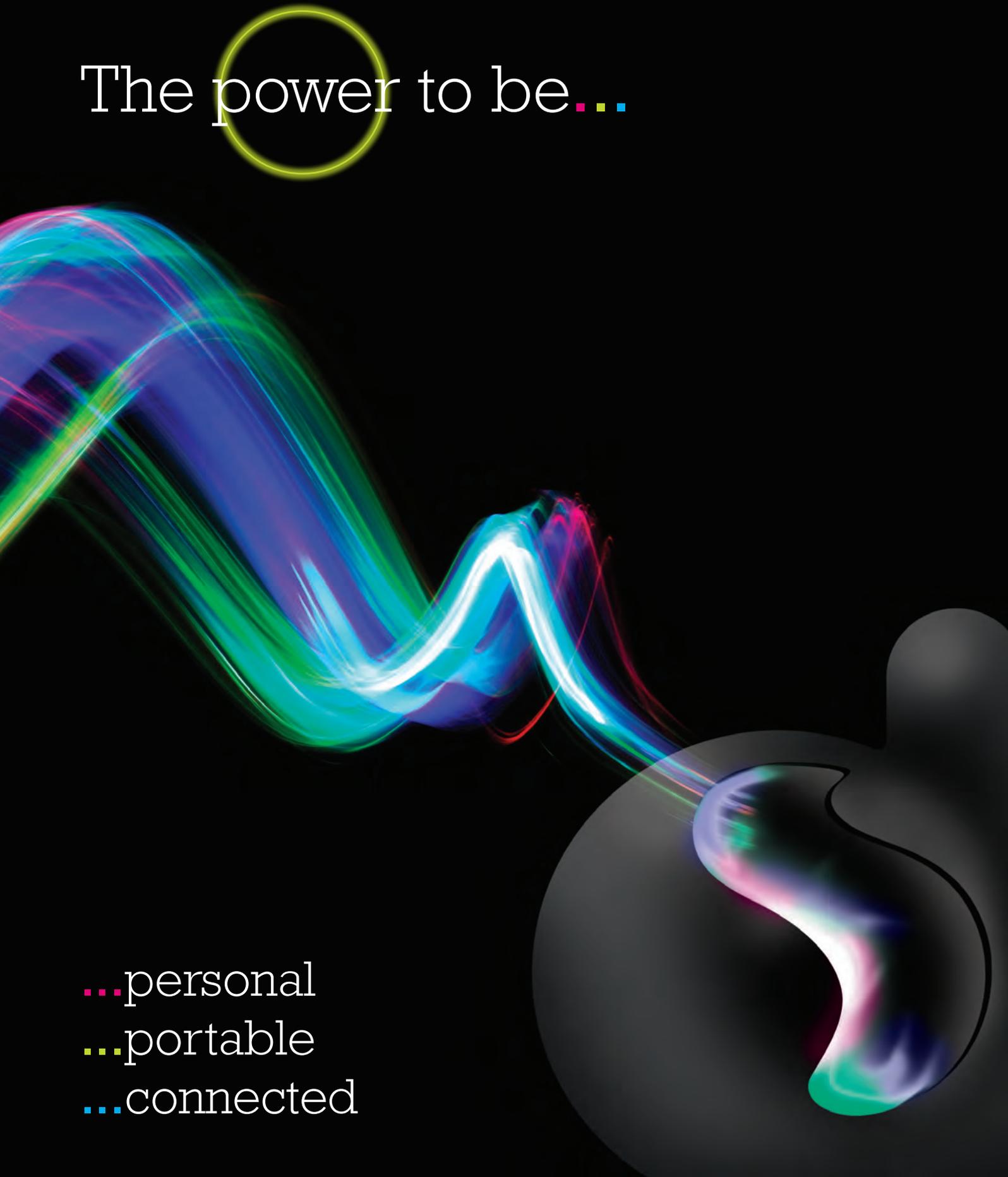


The power to be...

...personal
...portable
...connected



Abschnitt 1 | Überblick

- 02 Dialog auf einen Blick
- 03 Unsere Zielmärkte
- 06 Brief an die Aktionäre
- 07 Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2011

Abschnitt 2 | Geschäftsentwicklung

- 12 Geschäftsentwicklung und Strategie
- 13 Bericht des Chief Executive Officer
- 15 Produkttechnologie und Hauptkunden
- 20 Analyse der wirtschaftlichen Situation
- 25 Risikomanagement
- 26 Nachhaltigkeit

Abschnitt 3 | Management und Governance

- 30 Executive Management
- 32 Board of Directors
- 34 Bericht der Directors
- 36 Corporate Governance
- 38 Bericht über die Vergütung der Directors
- 41 Erklärung zu den Aufgaben der Directors
- 41 Bilanzzeit des CEO und des CFO

Abschnitt 4 | Konzernabschluss und Anhang

- 42 Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc
- 43 Konzernbilanz
- 44 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 45 Gesamterfolgsrechnung
- 46 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 47 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
- 48 Konzernanhang

Abschnitt 5 | Einzelabschluss und Anhang

- 98 Bilanz der Muttergesellschaft
- 99 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft
- 100 Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft
- 101 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Abschnitt 6 | Zusatzinformationen

- 102 Glossar
- 104 Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen
- 105 Konzernverzeichnis

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Geschäftsbericht ist eine nicht zertifizierte nicht geprüfte Übersetzung des englischen Geschäftsberichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.de erhältlich ist.



S04-05
...personal



S10-11
...portable



S16-17
...connected



The power to be...

Dialog Semiconductor entwickelt hoch integrierte Mixed-Signal-Schaltungen (ICs), die für den Einsatz in tragbaren, energieeffizienten Anwendungen für drahtlose Kommunikation im Nahbereich, Display, Beleuchtungen sowie für Anwendungen im Automobilssektor optimiert sind. Das Unternehmen bietet den Kunden einen flexiblen und dynamischen Produkt-Support, Weltklasse-Innovationen sowie die Gewissheit, einen etablierten Geschäftspartner an ihrer Seite zu haben.

Im Fokus der Geschäftstätigkeit steht das energieeffiziente Powermanagement von Systemen und nun auch die kürzlich erworbenen drahtlosen Nahbereichs- und VoIP-Technologien, für die Dialog umfassendes Know-how und jahrzehntelange Erfahrung in der schnellen Entwicklung integrierter Schaltungen für Handheld-Produkte inklusive Smartphones, Tablet PCs, digitale Schnurlostelefone sowie Anwendungen im Bereich Gaming mitbringt.

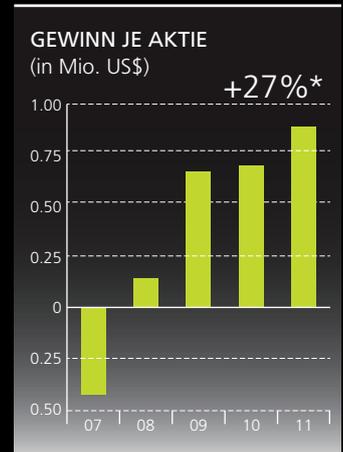
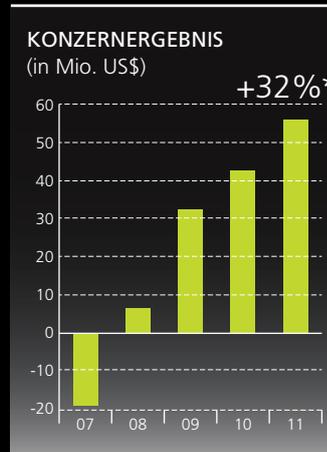
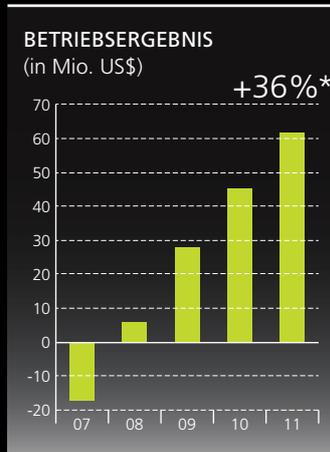
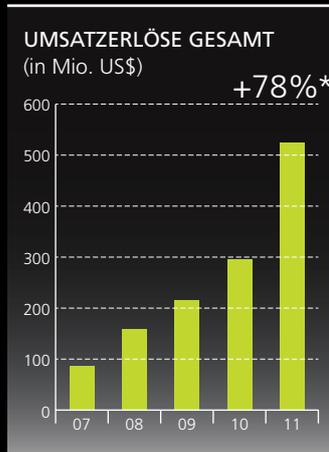
Dialogs Prozessor-Companionchips tragen wesentlich zur Leistungssteigerung von Handheld-Produkten im Sinne einer optimierten Akkulaufzeit und zum Multimedia-Erlebnis der Endabnehmer bei. Bei der Zusammenarbeit mit seinen Weltklassepartnern in der Produktion setzt Dialog auf das 'Fabless'-Geschäftsmodell.

Der Hauptsitz von Dialog Semiconductor plc befindet sich bei Stuttgart mit einer weltweiten Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Marketingorganisation. 2011 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von circa 527 Mio. US-Dollar und war eines der am schnellsten wachsenden börsennotierten Halbleiter-Unternehmen in Europa. Das Unternehmen beschäftigt ca. 650 Mitarbeiter und ist an der Börse in Frankfurt (FWB: DLG) innerhalb des TecDax gelistet.



Dialog auf einen Blick

HIGHLIGHTS



* Wachstum im Jahresvergleich 2010-2011

FINANZIELLE HIGHLIGHTS 2011 – EIN REKORDJAHR

- Umsatzerlöse von 527 Mio. US\$ für 2011 (+78% gegenüber 2010 (ohne SiTel +41%))
- Konzernergebnis für das Gesamtjahr 2011 in Höhe von 55,9 Mio. US\$ bzw. 10,6% des Umsatzes; fünftes profitables Jahr in Folge
- Bruttomarge von 39,5%
- Barmittelbestand zum Jahresende von 113,6 Mio. US\$
- Dialog bleibt zum 31. Dezember 2011 schuldenfrei
- Gewinn je Aktie nach IFRS für 2011 von 89 Cent (unverwässert) bzw. 84 Cent (verwässert)

BETRIEBLICHE HIGHLIGHTS 2011

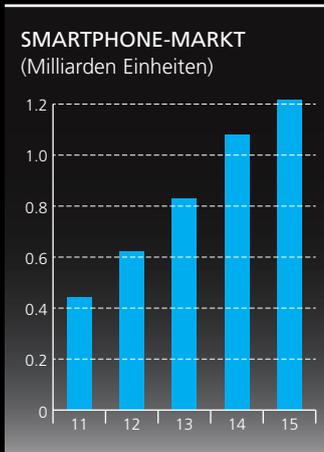
- Fortsetzung des Erfolgs mit Power-Management- und Audio-Technologien bei den führenden Trendsetter-Smartphone-Herstellern
- Herausbildung des Tablet-PC-Marktes als wichtiger Absatzmarkt für die Power-Management-ICs von Dialog - bei etablierter Führungsposition
- Übernahme von SiTel Semiconductor zu Anfang des Jahres mit dem Focus auf drahtlose Anwendungen für den Nahbereich
- Weitere Innovationen bei Standardprodukten (ASSP) und kundenspezifischen Produkten (ASIC):
 - ARM-Multicore-Unterstützung für neue Generation von System-Level-PMICs
 - Übergang zu BCD-Technologie, die eine höhere Integration von Hochvoltfunktionalitäten ermöglicht
 - neue Generation von energiesparenden Green VoIP ICs
 - neue energieeffiziente Audio-Codex mit Ergänzung um einen DSP-Prozessor zur Sprachverarbeitung
 - fortschrittliche Package-Technik wie z. B. Stapelung von Audio- und PMIC-Funktionalität in einem einzigen Gehäuse
- Bekanntgabe der Aufnahme von Freescale als jüngstes Mitglied in die Prozessorpartner-Programm-Initiative von Dialog

2011 hat Dialog die Umsatzschwelle von 500 Mio. US\$ überschritten. Der Kundenstamm konnte durch Gewinnung von Samsung als Kunde für Custom-PMICs ergänzt werden. Viele weitere Kunden konnten dank unserer erfolgreichen Prozessorpartner-Initiative und der damit verbundenen breiten Angebotspalette verschiedener Anwendungen gewonnen werden. Wir arbeiten mit führenden Anwendungsprozessor-Lieferanten zusammen, einschließlich Freescale mit seinem populären i.MX53-Prozessor. Außerdem haben wir unsere Technologie mit der Übernahme von SiTel auf die drahtlos Technologie im Nahbereich und die VoIP Technologie ausgeweitet. Damit haben wir führende Unternehmen als Kunden hinzugewonnen, darunter Microsoft im Bereich Spielekonsolen, Panasonic im Bereich schnurlose digitale Telefone und Home Security sowie GN Net-comm und Plantronics im Bereich professionelle Audio-Headsets.

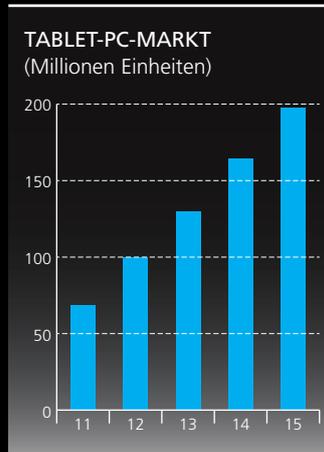
Q1

Übernahme von SiTel Semiconductor in den Niederlanden mit daraus folgender Erweiterung des Technologie-Portfolios von Dialog um die drahtlose Nahbereichs-Konnektivität

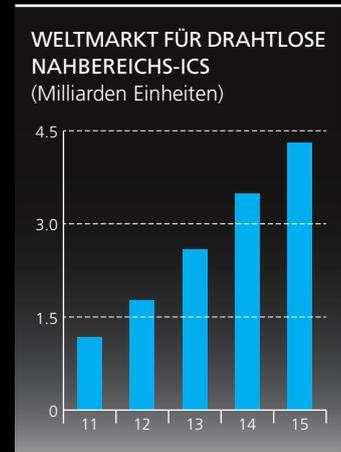
Unsere Zielmärkte



Quelle: Gartner/Dialog 2011



Quelle: Arete Research/Dialog Marketing 2011



Quelle: IMS research 2011

Durch stetige Innovationen im Bereich des Power-Managements und Erweiterung des IP-Portfolios legt Dialog die Messlatte für die PMIC-Integration immer höher. Nach nur drei Jahren bieten die PMICs von Dialog jetzt ungefähr eine fünffach höhere Funktionalität als frühere Generationen, was eine längere Batterielaufzeit für die mobilen Produkte unserer Kunden bedeutet.

Dialog ersetzt separate Power-Management-Komponenten durch hoch integrierte Einzelchip-Lösungen, die neben verbesserter Zuverlässigkeit und einfachem Design Vorteile bei Platzbedarf, Energieverbrauch und Kosten bieten. Durch innovative Package-Technologie kann Dialog mehrere Chip-Dies in einem einzigen Chip-Gehäuse liefern und seinen Kunden so Platz und Kosten sparen.

Dialog ist ein Halbleiterunternehmen mit einem Fabless- Geschäftsmodell und hat die kapitalintensive Produktion der Siliziumwafer, das Packaging sowie das Testen der ICs an führende asiatische Hersteller ausgelagert.

MOBILE SYSTEME

Unsere Power-Management-, Audio- und Display-Halbleiter-Lösungen für den mobilen Bereich sind auf die Anforderungen einer breiten Palette von mobilen Geräten wie Smartphones, Tablet-PCs, eBooks, MP3- und andere Media-Player ausgerichtet.

KONNEKTIVITÄT

Unser Portfolio an Produkten im Bereich der Konnektivität beinhaltet sowohl kundenspezifische als auch Standard-Produkte. Wir decken eine breite Palette von Anwendungen ab, wie schnurlose digitale und professionelle Headsets die auf Einzel-Chip-DECT-Lösungen basieren, Xbox-Spiele-Controller mit einer proprietären Technologie und jetzt auch drahtlose Sensornetze im Eigenheim in denen unsere extrem energieeffiziente SmartPulse™ DECT-Technologie zum Einsatz kommt. Außerdem bieten wir SOCs für die Konnektivität im Bereich der VoIP-Telefonie.

AUTOMOBIL/INDUSTRIE

Mit dem Einzug von Multimedia- und Mobilfunk-Technologien in Fahrzeuge verändert sich das Infotainment im Automobilbereich rapide. Zur Unterstützung der Intel-Prozessorserie Atom E6xx bietet Dialog einen Power-Management und Taktgeber Companion-Chip für die Infotainment-Systeme der nächsten Generation an.

Unsere Motorsteuerungs-ICs sind kundenspezifisch für eine Reihe von Automobilanwendungen konzipiert. Hier basiert derzeit unser Markterfolg auf einem fortschrittlichen System von Chip-Lösungen zur Steuerung von Scheibenwischermotoren.

Für den Industriebereich liefert Dialog Leistungselektronik-Lösungen für Beleuchtungen, wie z. B. elektronische Vorschaltgeräte für Leuchtstofflampen oder Hochdruckgasentladungslampen. Hinsichtlich künftiger Entwicklungen liegt der Fokus bei energieeffizienten LED basierten Beleuchtungslösungen im Bereich des Glühbirnenersatzes.

Q2

Beginn der Ersterienproduktion der PMOLED ICs für das Lenovo S800-Telefon mit transparentem, farbigem Display

Erweiterung der Geschäftsbeziehung zu Panasonic über schnurlose digitale Endgeräte hinaus auf die Lieferung von PMICs für die neuesten tragbaren Mediaplayer mit umfangreichen Funktionen

Markteinführung des DA9053 und DA9021, welche die wichtigsten mobilen Grafik- und Anwendungsprozessoren mit ARM-Multicore-Technik unterstützen

Q3

Dialogs Green VoIP-ICs kommen bei Gigaset in der neuesten Familie professioneller Telefone zum Einsatz.

Adlink Technology in Taiwan entscheidet sich für die Intel Atom Companion-PMICs von Dialog, die in seinen nanoX-TC Industrial PC-Modulen zum Einsatz kommen

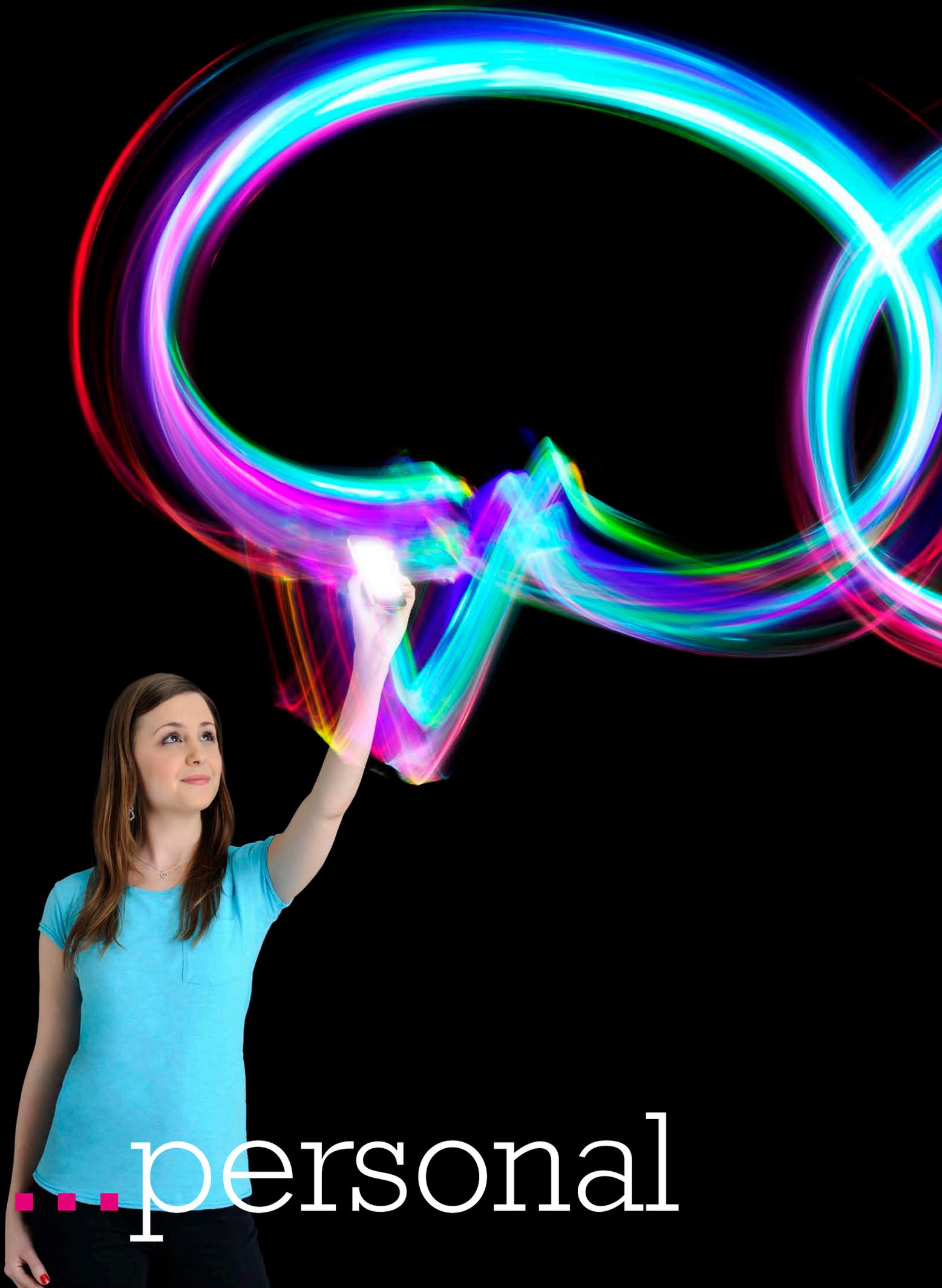
Markteinführung der drahtlosen, extrem energieeffizienten SmartPulse™ DECT-Sensormodule für persönliche medizinische und Hausautomatisierungsanwendungen

Panasonic als ersten Dialog-Kunden bekannt gegeben, der die SmartPulse™-Technologie für drahtlose Objektsicherheitssensoren nutzt

Q4

Bekanntgabe von Samsung als neuester Kunde, der eine auf der Stacked-Die-Package basierten Power-Management- und Audio-Lösung einsetzt. Diese kommt in, für China Mobile bestimmten, Android-basierten TD-SCDMA Smartphones zum Einsatz

Dialog erhält zum dritten Mal in Folge die begehrte Auszeichnung "Global Semiconductor European Semiconductor Company of the Year"



■ ■ ■ personal



„Dank der Ergänzung unseres Portfolios um drahtlose Nahbereichs-Technologien im vergangenen Jahr besteht die künftige Strategie von Dialog darin, neben dem Power Management auch Lösungen für die drahtlose Konnektivität mobiler Geräte anzubieten. Dies wird uns dabei helfen, das Umsatzwachstum weiter voranzutreiben und unsere Führungsposition in den jeweiligen Marktsegmenten dank des erweiterten Produktportfolios und der breiteren Kundenbasis zu behaupten.“

ANDREW AUSTIN
VICE PRESIDENT, SALES

DRAHTLOSE MOBILE GERÄTE MIT INTERNETANBINDUNG WERDEN ZUNEHMEND TEIL UNSERES ALLTAGES. SO IST ES HEUTE NICHTS UNGEWÖHNLICHES, DASS SOGAR INNERHALB VON FAMILIEN MITTELS MEHRERER SMARTPHONES UND TABLET-PC'S KOMMUNIZIERT WIRD, GANZ ABGESEHEN DAVON, DASS SIE ANDERE TRAGBARE GERÄTE FÜR SPIELE UND ZUR UNTERHALTUNG NUTZEN. IN ZUKUNFT WIRD SICH DIESER TREND NOCH VERSTÄRKEN, DA SICH PERSONAL AREA NETWORKS (PANS) MIT AUFKOMMEN VON GERÄTEN ZUR GESUNDHEITSÜBERWACHUNG UND FÜR DEN FITNESS-BEREICH WEITER ENTWICKELN WERDEN.

Die fortschrittlichen Power-Management-ICs von Dialog sind Kernstück dieser tragbaren Endgeräte und stellen sicher, dass deren Nutzer jederzeit und überall arbeiten, spielen und kommunizieren können, ohne bei der Batterielaufzeit Kompromisse eingehen zu müssen.

Brief an die Aktionäre

AUCH 2011 WAR WIEDER EIN GUTES JAHR FÜR DIALOG SEMICONDUCTOR PLC ANGESICHTS DES GEGENÜBER 2010 UM 78% HÖHEREN UMSATZES VON INSGESAMT 527 MILLIONEN US\$ UND DER ERFOLGREICHEN INTEGRATION VON SITEL SEMICONDUCTOR B.V.

Das Unternehmen setzt seine Strategie der Vertiefung und des Ausbaus der Beziehungen zu den bestehenden Kunden (durch den Verkauf komplexerer Lösungen für neue und bestehende Anwendungen) fort und strebt gleichzeitig eine Steigerung der Zahl der Neukunden an. Die Übernahme von SITel hat zweifelsohne dazu beigetragen, neue bedeutende Kunden wie Microsoft, Gigaset und Plantronics an Bord zu holen.

Ich denke, dass das Unternehmen auf einem guten und sicheren Weg ist, um das gesetzte Jahresumsatzziel von über einer 1 Milliarde US\$ zu erreichen. Wir arbeiten weiter darauf hin, sicherzustellen, dass die erforderliche Infrastruktur bereitsteht, um dieses anvisierte Umsatzvolumen durch weltweite Präsenz

mitzutragen. Gleichzeitig wollen wir das jetzige Niveau unserer Kennzahlen, die branchenweit zu den besten gehören, halten. Dies gilt nicht nur für den Bereich Qualitätskontrolle, sondern auch für die Finanz- und Ertragslage. Hier müssen wir die Profitabilität angesichts des hohen Wettbewerbsdrucks, der aus den Preiserwartungen der Volumenkunden resultiert, und der Lieferengpässe, sorgfältig steuern.

Wie im letzten Jahr bleibe ich trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes zuversichtlich, was die Wachstumsaussichten unseres Unternehmens für 2012 anbelangt, und bedanke mich für die Unterstützung und das Vertrauen, das Sie uns entgegengebracht haben.

GREG REYES
CHAIRMAN



GREG REYES
CHAIRMAN

Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2011

DIALOG GENIESST WEITER DAS VERTRAUEN DES EUROPÄISCHEN UND US-AMERIKANISCHEN MARKTES UND HAT ZAHLREICHE NEUE, LANGFRISTIG ORIENTIERTE INSTITUTIONELLE INVESTOREN ALS AKTIONÄRE GEWONNEN.

KURSENTWICKLUNG

Die folgenden Grafiken zeigen die Performance der Aktie des Unternehmens in den vergangenen zwölf Monaten sowie in den vergangenen fünf Jahren im Vergleich zu ausgewählten technischen Indizes, nämlich dem deutschen TecDAX-Index, in den Dialog im September 2009 aufgenommen wurde, und dem Philadelphia SE Semiconductor-Index (SOX).

Der Kurs der Dialog-Aktie startete mit 17,45 € in das Jahr 2011 und erreichte seinen Höchststand mit 19,85 € am 12. Januar. Am 9. August fiel er auf den Tiefststand von 9,82 €, erholte sich kurz danach aber wieder und bewegte sich in den restlichen Monaten des Jahres

zwischen 11 € und 15 €, und schloss am 30. Dezember mit 12,58 €.

Wie aus der nachfolgenden Grafik ersichtlich, folgte die Entwicklung des Dialog-Aktienkurses 2011 der des Gesamtmarktes - bei einem ähnlichen Verlauf von TecDAX und SOX. Trotz der schwierigen Marktbedingungen konnte Dialog, gemessen am TecDax, eine Wertentwicklung auf gleicher Höhe mit seiner Peer-Group* verzeichnen. In den drei letzten Jahren, 2009-2011, hat Dialog stets ein bemerkenswertes Wachstum erreicht und dabei den TecDAX um über 1.700% und den SOX um über 1.600% übertroffen. In diesen Jahren stieg der Aktienkurs um rund 1.900% und die Aktienliquidität um rund 98%.

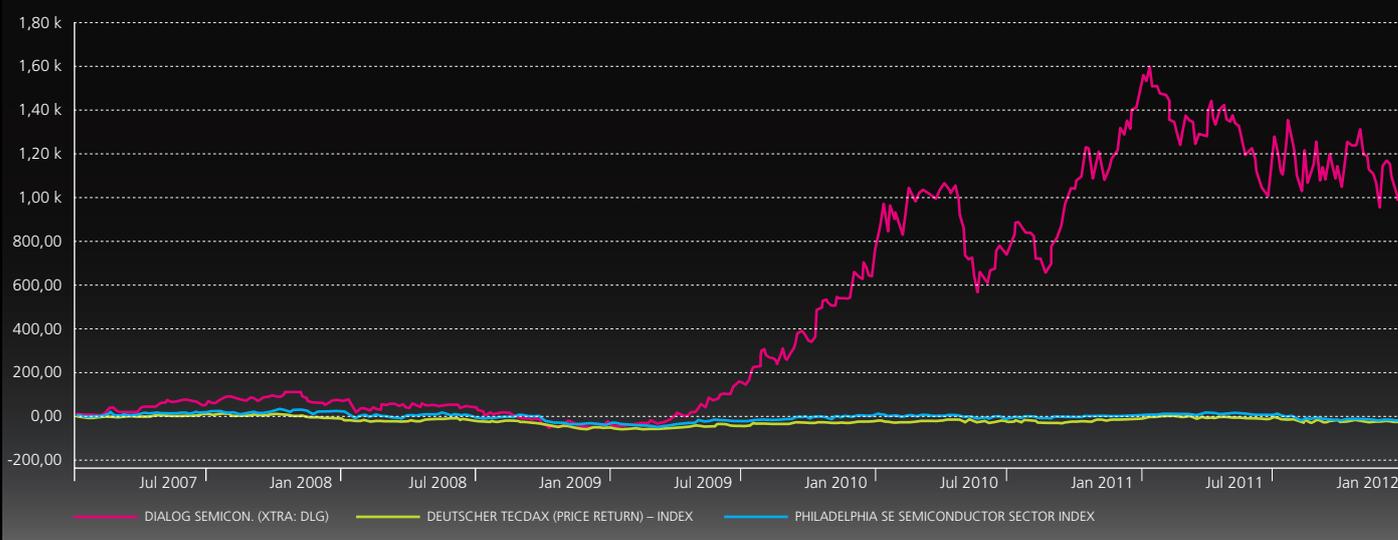
* Anmerkung: Unternehmen in der Index-Peer-Group sind: Wolfson Microelectronics plc, Texas Instruments Inc., STMicroelectronics NV, Skyworks Solutions Inc., Nordic Semiconductor ASA, Microsemi Corp., Micrel Inc., Melexis NV, MaxLinear, Inc., Maxim Integrated Products Inc., Linear Technology Corp., Intersil Corporation, Infineon Technologies, CSR plc, Cirrus Logic Inc., Broadcom Corp., Aus-triamicrosystems AG, Aixtron SE

ENTWICKLUNG DER AKTIENPERFORMANCE VON DIALOG SEMICONDUCTOR ÜBER DIE 12 MONATE VON 2011 (IN %)



Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2011 (Fortsetzung)

ENTWICKLUNG DER AKTIENPERFORMANCE VON DIALOG SEMICONDUCTOR 2007-2011 (in %)



FUNDAMENTALDATEN ZUR AKTIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

Anzahl der zum 31. Dezember 2011 ausstehenden und eingetragenen Aktien	65.068.930
Durchschnittliche gewichtete Anzahl der Aktien 2011 (unverwässert)	62.872.726
Durchschnittliche gewichtete Anzahl der Aktien 2011 (verwässert)	66.710.864
Typ	Stammaktien
Nennwert (in £)	0,1
Bloomberg-Symbol	DLG
Reuters-Symbol	DLGS.DE
ISIN	GB0059822006

KENNZAHLEN FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011 AUF BASIS DER GEWICHTETEN DURCHSCHNITTLICHEN ANZAHL DER AKTIEN (UNVERWÄSSERT)

Umsatzerlöse je Aktie (in US\$)	8,39
Betriebsergebnis je Aktie (in US\$)	0,98
Konzernergebnis je Aktie (in US\$)	0,89
Buchwert je Aktie zum 31. Dezember 2011 (in US\$)	4,18
Rechnungslegungsstandards	IAS/IFRS

MARKTDATEN 2011

Börsensegment Deutschland	Midcap, Prime All Share, Prime Technology, Technology All Share
Designated Sponsor	Close Brothers Seydler Cheuvreux (zum 1.1.2012)
Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2011 (in Millionen €)	819
Durchschnittlicher Tagesumsatz 2011	848.331 Aktien/Tag

HANDEL MIT DIALOG-AKTIEN

Dialog-Aktien werden in Deutschland im XETRA und am regulierten Markt in Frankfurt sowie an allen anderen deutschen Regionalbörsen auf dem offenen Markt gehandelt.

DIVIDENDENPOLITIK

Dialog Semiconductor ist in Branchen engagiert, die als weltweite Wachstumstreiber gelten, und liefert Produkte und Dienstleistungen an bedeutende Akteure in diesen Branchen. Das Board of Directors plant auch weiterhin alle Gewinne zu reinvestieren, um die Rahmenbedingungen für künftiges Wachstum zu schaffen. Es ist der Ansicht, dass diese Politik wie auch die laufenden strategischen Veränderungen im Interesse aller Aktionäre von Dialog sind.

INVESTOR RELATIONS

Dialog Semiconductor ist sich der Bedeutung einer klaren Kommunikation gegenüber Anlegern wie Analysten, insbesondere in den heutigen Zeiten allgemeiner Verunsicherung infolge der weltweiten Wirtschaftskrise, bewusst. So war das Managementteam auch im Jahr 2011 stets bestrebt, sicherzustellen, dass der Markt über die Auswirkungen des sich wandelnden makroökonomischen Umfeldes auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens informiert war. Dies gilt auch für die wichtigen und markanten Veränderungen in unserem Unternehmen. Die Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie wird heute von 13 unabhängigen Finanzanalysten europäischer und US-amerikanischer Banken verfolgt. 2011 haben wir Trading-Updates und Quartalsberichte herausgegeben, unsere alljährliche Analystenkonferenz abgehalten, waren bei mehreren Anlegerkonferenzen und internationalen Roadshows in Europa und den USA vertreten und haben zudem regelmäßigen Kontakt zu unseren Investoren und Analysten gehalten. Im September 2011 hielten wir unseren ersten Analystentag in London ab, um Anlegern und Investoren die Gelegenheit zu geben, mit unserem Managementteam zusammenzukommen, an Demonstrationen unserer neuesten Produkte teilzunehmen und sich aktuell über unsere strategische Ausrichtung und unsere technischen Innovationen zu informieren.

Die so bereitgestellten Informationen einschließlich Präsentationen, Pressemitteilungen und Geschäftsberichte des Unternehmens sowie die Empfehlungen der Analysten zu unserem Unternehmen können im Internet auf unserer Website unter: www.dialog-semiconductor.com/investor_relations_home.php heruntergeladen werden.

TECDAX INDEX

Dialog Semiconductor wurde 2009 in den TecDAX-Index aufgenommen. Der TecDAX bildet die 30 größten und am stärksten gehandelten Unternehmen aus verschiedenen Technologiesektoren des Prime-Standard-Segments - mit Ausnahme der im DAX gelisteten Unternehmen - ab. Der TecDax gehört zu den wichtigsten, führenden deutschen Aktienindizes. Die Aufnahme in den TecDax erfolgt über ein Ranking nach Streubesitz-Marktkapitalisierung und Orderbuchumsatz.

STREUBESITZ

Im Streubesitz befinden sich 63.801.608 bzw. 97,8% der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 1.267.322 Aktien, die im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust von Dialog Semiconductor Plc gehalten werden.

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2011 im Auftrag von Kunden gehalten wurden:

Chase Nominees	5.906.963	9,1%
Citigroup Global Markets	4.690.186	7,2%
BNP Paribas Securities Services	4.442.968	6,8%
State Street	4.241.936	6,5%
Société Générale	1.729.656	2,7%
CACEIS Bank	1.632.582	2,5%
Allianz Global Investors	1.616.645	2,5%

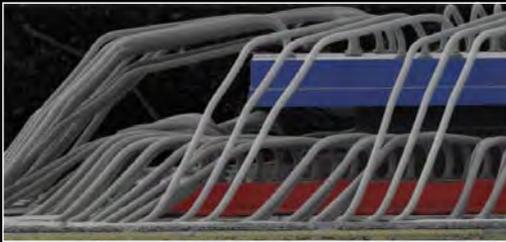
sowie 3.003.828 Aktien (4,6%), die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2011 von der X-Fab Semiconductor AG gehalten wurden.

OFFENLEGUNG DER BETEILIGUNGEN

Gemäß den britischen Transparenzbestimmungen (Disclosure and Transparency Rules) ist jede Person und jeder Fonds, der eine Beteiligung von drei Prozent oder mehr an einer Klasse der vom Unternehmen ausgegebenen Aktien mit Stimmberechtigung bei der Aktionärhauptversammlung direkt oder indirekt erwirbt, verpflichtet, das Unternehmen innerhalb von zwei Werktagen über diese Beteiligung zu unterrichten. Im Falle einer Beteiligung von über 3% muss der Aktionär das Unternehmen bei jeder Erhöhung oder Verringerung seiner Beteiligung um einen Prozentpunkt darüber in Kenntnis setzen.

Hinsichtlich der Stimmrechte, die an Aktien geknüpft sind, die von Investment-Managern (für Kunden), von Planverwaltern und ICVCs gehalten werden, besteht gemäß DTR 5.1.5 eine Offenlegungspflicht bei 5%, dann bei 10% und für jeden weiteren Prozentpunkt über 10%.

DIALOG IST DABEI, SEINE FÜHRUNGSSTELLUNG BEI POWER-MANAGEMENT- UND HIGH-QUALITY-AUDIO-ICS FÜR SMART-PHONES UND TABLET-PC'S AUSZUBAUEN, INDEM ES ALS ERSTES UNTERNEHMEN DAS HOCH KOMPLEXE, VOLL KONFIGURIERBARE SYSTEM-POWER-MANAGEMENT MIT ENERGIEEFFIZIENTEN KLASSE D AUDIO-CODECS IN EINEM EINZIGEN STACKED-CHIP-PACKAGE VEREINT, MITSAMT FORTSCHRITTLICHER DSP-SIGNALVERARBEITUNG ZUR VERBESSERUNG DER AUDIOQUALITÄT.



„Dialog ist auf dem Mixed-Signal-Markt bei der Nutzung der modernsten Package-Techniken führend. Dialog ist in der Lage, mehrere IC-Dies als Stack in einem einzigen Hochleistungs-Package kleinster Ausmaße unterzubringen und damit die ständig steigenden Anforderungen der Smartphones und Tablet-PCs der neuesten Generation zu erfüllen.“

GARY DUNCAN
VICE PRESIDENT, ENGINEERING

...portable



„Hersteller von Unterhaltungselektronik, die den Markt, tragbarer, vernetzter Mediengeräte abdecken, fertigen ihre Produkte auf der Basis von Standard-Anwendungsprozessor-Plattformen. Dialog ist führend beim Eingehen strategischer Partnerschaften mit den weltweit größten Anwendungsprozessor-Lieferanten; dabei werden Companion Power Management-ICs angeboten die es ihnen ermöglichen, ihren Kunden voll optimierte Systemlösungen anzubieten.“

MARK TYNDALL
VICE PRESIDENT, BUSINESS DEVELOPMENT
AND CORPORATE STRATEGY

Geschäftsentwicklung und Strategie

DIE IN 2011 ERZIELTEN REKORDERGEBNISSE, SOWOHL FINANZELL ALS AUCH OPERATIV, HABEN DIE RICHTIGKEIT UNSERER STRATEGIE ERNEUT BESTÄTIGT. WIR HABEN ERNEUT EIN HOHES WACHSTUM – ÜBER DER BRANCHE ALS AUCH ÜBER DER PEER GROUP – ERZIELT UND DAS JAHR MIT EINER SOLIDEN FINANZLAGE OHNE LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN ABGESCHLOSSEN.

Bei der Umsetzung seiner Strategie hat Dialog u. a. folgende wichtige Erfolge erzielt:

POSITIVER ERTRAGSEFFEKT AUS DER ÜBERNAHME VON SITEL SEMICONDUCTOR

Mit zusätzlichen Umsatzerlösen von 109 Mio. US\$ im Gesamtjahr dank der Ergänzung unseres Portfolios um drahtlose Nahbereichs-Technologien hat die Übernahme positiv zu Dialogs Ergebnis im ersten Quartal nach der Übernahme beigetragen. Nach einem beschleunigten Integrationsprogramm, u. a. mit Schaffung einer einheitlichen unternehmensweiten Organisationsstruktur für die wichtigsten Funktionen, werden die Produkte jetzt unter der Dialog-Marke von einem gemeinsamen Vertriebsteam verkauft.

VERTIEFUNG DER GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN MIT TRENDSETTERN UND FÜHRENDE UNTERNEHMEN DER BRANCHE

Dialog unterhält Geschäftsbeziehungen zu diversen Großkunden, von denen viele als Trendsetter und führende Unternehmen in ihren jeweiligen Sektoren gelten. 2011 hat Dialog seine auf diese Kunden fokussierten Anstrengungen fortgesetzt, mit dem Ziel, den Umfang maßgeschneiderter Halbleiterlösungen in Kundenplattformen zu steigern sowie die Anzahl der adressierten Plattformen zu erhöhen. Im Dezember 2011 hat Dialog seinen ersten Erfolg bei Samsung für eine Smartphone-Plattform bekanntgegeben, welche die Grundlage für eine Reihe von Telefonen bilden wird, die 2012 für den TD-SCDMA-Bereich in China auf den Markt gebracht werden sollen. Für das erste dieser Telefone hat die Produktion bereits begonnen, und die Auslieferung an China Mobile, den größten Mobilfunkbetreiber in China, ist angelaufen.



ERFOLGREICHER AUSBAU DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN NORDAMERIKA UND ASIEN

Dialog hat sein kürzlich im Silicon Valley eröffnetes Büro zur Unterstützung seines wachsenden US-Kundenstamms und seiner Anwendungsprozessor-Partner vergrößert und weiter zusätzliches technisches und Vertriebspersonal eingestellt, um die lokalen US-Kunden besser zu unterstützen. In Taiwan ist Christophe Chene neu zum Managementteam hinzugekommen, mit der Aufgabe, den Bekanntheitsgrad der Dialog-Marke in der Region Greater China weiter zu steigern und gleichzeitig eine breitere Ausgangsbasis für operative, Vertriebs- und Marketingfunktionen aufzubauen. In dieser Region bieten sich Dialog attraktive Wachstumschancen für Geschäfte sowohl bei kundenspezifischen als auch bei Standardprodukten.



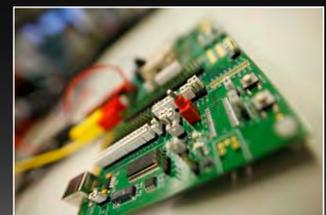
WEITERE KUNDEN BEI ALLEN NEUEN ANWENDUNGEN IM ZUGE UNSERER PROZESSORPARTNER-PROGRAMMINITIAIVE

Ein Schlüsselement des Erfolges von Dialog ist die aktive Zusammenarbeit mit Anbietern von Anwendungsprozessoren, für die wir Power-Management-Companion-Chips entwickeln. Auf diese Weise profitiert Dialog von deren Werbemaßnahmen und wird zu einem integrierten Bestandteil ihres Absatzmarktes. Dabei wird eine deutlich breitere Kundenbasis erreicht, ohne zusätzliche Investitionen in Vertrieb und Support tätigen zu müssen. 2011 hat Dialog die Beziehungen zu den größten Anbietern von Anwendungsprozessoren im Mobilsegment weiter gefestigt und ausgebaut und konnte u. a. zuletzt bekanntgeben, dass Freescale als Prozessorpartner in das Programm aufgenommen wurde.



AUSWEITUNG UNSERES KUNDENSTAMMS DURCH AUSSCHÖPFUNG UNSERES PORTFOLIOS AN STANDARDLÖSUNGEN

Dialog hat einige seiner Lösungen zunehmend angepasst, um den Ansprüchen gleich mehrerer Kunden zu genügen, und so die Angebotspalette mit mehr Standardprodukten angereichert. In 2011 haben wir neue Produkte auf den Markt gebracht, darunter die dritte Generation von konfigurierbaren System-Power-Management-ICs, neue Audio-Codecs, energieeffiziente, Green VoIP-ICs, eine neue Generation von Chips für drahtlose digitale Endgeräte sowie die SmartPulse™-Technologie für intelligente Sensornetze im Eigenheim.



OPTIMIERUNG DES FABLESS-GESCHÄFTSMODELLS UND FORTFÜHRUNG DER ENGEN BEZIEHUNGEN ZU UNSEREN PRODUKTIONSPARTNERN

Dialog hat am bestehenden Geschäftsmodell festgehalten. Diese beinhaltet die vollständige Auslagerung der Silizium-Wafer-Produktion und den Test an asiatische Chiphersteller und Testhäuser sowie die Lieferung von ASICs und ASSPs die auf etablierten CMOS- und BCD-basierten Prozesstechnologien basieren. In 2011, einem Jahr knapper Wafer-Kapazitäten, haben wir unseren Absatz auf nahezu 300 Millionen Chips gesteigert und wurden gleichzeitig von vielen Kunden für unsere Leistungsfähigkeit und den erbrachten Support gelobt.



Bericht des Chief Executive Officer

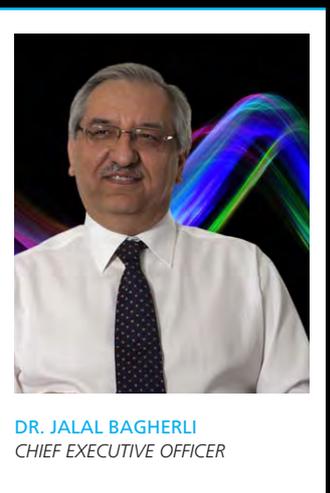
SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE,

da wir nun die erste Hälfte von 2012 angehen, ist es wert, einen Blick zurück auf Dialogs Fortschritte im letzten Jahr zu richten. Wie in unseren Finanzberichten gemeldet, hat Dialog 2011 wieder eine sehr gute Entwicklung gegenüber dem Vorjahr verzeichnet. Mit um 78% höheren Umsatzerlösen hat Dialog seine Wettbewerber weltweit übertroffen und dies vor dem Hintergrund eines Wachstums der gesamten Halbleiterbranche von 2%-3%. 2011 war das vierte Jahr in Folge mit profitablen und schnellem Wachstum. Unser Board, unser Managementteam und alle unsere Mitarbeiter haben mit ihrer Leistung zu diesem Erfolg beigetragen und können mit Recht stolz darauf sein. Das eindrucksvolle Wachstum des vergangenen Jahres wurde sowohl durch unser organisches Wachstum also auch durch die Übernahme von SiTel Semiconductor in Q1 2011 ermöglicht. Auf die Übernahmen werde ich im Folgenden noch näher eingehen.

Wie allgemein bekannt, wurde jedoch das Jahr 2011 auf makroökonomischer Ebene von weltweiten gesamtwirtschaftlichen und aus der Finanzkrise resultierenden Problemen beherrscht. Diese haben ihren Ursprung teils im Vorjahr und wurden durch die Naturkatastrophen in Japan und Thailand noch verstärkt. Die Auswirkungen all dessen auf die Halbleiterbranche waren unzureichende Investitionen in Produktionsanlagen und -abläufe, eine zeitweilige Verunsicherung hinsichtlich der Kapazitäten sowie eine Verknappung bestimmter wichtiger Rohmaterialien und Gehäuse-Komponenten. Die steigenden Kosten für Energie, Rohstoffe und Edelmetalle wie Gold in Verbindung mit der angespannten Situation in der Lieferkette belasteten die Herstellkosten unserer Produkte und verringerten so unsere Bruttomarge als

Prozentsatz des Umsatzes im Vergleich zu 2010. Mit Beginn des neuen Jahres ist daher die Steigerung der Bruttomarge ein Ziel, auf das unser Managementteam jetzt sein besonderes Augenmerk richtet. Dies kann durch Kostensenkungen und eine verbesserte Kapazitätsplanung erreicht werden sowie durch eine Positionierung des Unternehmens die es erlaubt Chancen aus einer in 2012 ausgewogeneren Angebots- und Nachfragesituation bei den Lieferanten zu nutzen.

Die Umsatzentwicklung von Dialog im vergangenen Jahr wurde bestimmt vom großen Erfolg unserer führenden Kunden auf dem weltweiten Markt für Smartphones und Tablet-PCs. Dieses Segment dürfte sich erwartungsgemäß noch mehrere Jahre lang weiter positiv entwickeln, da davon auszugehen ist, dass eine breitere Palette von Smartphones und Tablets von unterschiedlichen Anbietern auf den Markt gebracht werden wird. Entsprechend unserer Einschätzung, dass sich der Wachstumstrend bei den tragbaren, vernetzten Mediengeräten noch lange Jahre fortsetzen wird, haben wir das Unternehmen auf die Entwicklung der richtigen Technologien wie System-Power-Management, energieeffiziente Audio- und Display-Treiber sowie andere Technologien ausgerichtet, um von diesem anhaltenden Wachstum zu profitieren. Wir sind der Auffassung, dass es neben dem Boom bei Mediaplayern, Smartphones, Tablets und E-Books einen Durchbruch bei weiteren tragbaren Endgeräten wie Ultra-Books und persönlichen Handheld-Geräten für medizinische, Fitness- und Sportzwecke geben wird, die in den kommenden Jahren für weiteres Wachstum sorgen werden. Davon ausgehend glauben wir, dass sich für Dialog weitere Chancen ergeben werden, die es zu entwickeln oder zu erwerben gilt, um unseren schon führenden, steigenden Anteil am Mixed-Signal-Halbleiter-Markt im Bereich der mobilen Endgeräte zu halten.



DR. JALAL BAGHERLI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Bericht des Chief Executive Officer (Fortsetzung)



Die Testentwicklung findet in Nabern statt - mit Aufbau des gleichen Testumfeldes und der gleichen Handling-Schnittstellen wie bei den beauftragten Testhäusern in Asien.

Wir betrachten daher die Ergänzung unseres Technologieportfolios um die Nahbereichskonnektivität als entscheidend, denn damit können wir an künftigen Chancen im Zusammenhang mit neu auftretenden Standards und Anwendungen für die Übertragung von Daten über kurze Distanz, beispielsweise zwischen einem Smartphone und anderen Endgeräten oder intelligenten Sensornetzen, teilhaben.

Im Februar 2011 haben wir SiTel B.V., ein Fabless-Unternehmen mit Sitz in den Niederlanden, übernommen, das zum damaligen Zeitpunkt im Besitz eines britischen Private-Equity-Fonds war. Wir haben gemeinsam hart gearbeitet, um die Integration von SiTel in unser Unternehmen rasch und erfolgreich zu bewerkstelligen, und gleichzeitig die Kontinuität des operativen Supports für unsere Kunden zu gewährleisten. Mit der Übernahme von SiTel hat sich unser etablierter Kundenstamm um neue Kunden, darunter Panasonic, Gigaset, Microsoft und Plantronics, erweitert. Wir gehen davon aus, dass dies künftig zunehmend in Cross-Selling-Chancen für uns münden wird und wir unsere energieeffizienten Produkte auch bei den neu hinzugekommenen Kunden absetzen können.

Wir sind sehr zufrieden mit unserer ersten Akquisition, der Kompetenz der SiTel-Belegschaft und der Komplementarität unserer Aktivitäten. Dadurch waren wir in der Lage, mehrere neue Produkte, die sich vor der Übernahme bereits in der F&E-Pipeline befanden, voranzutreiben und fertigzustellen. Konkret handelt es sich dabei um eine neue Generation von Chips für drahtlose digitale Endgeräte, energieeffiziente VoIP-Produkte sowie die SmartPulse™-Technologie für intelligente Sensornetze im Eigenheim. Künftig wird die strategische Positionierung der F&E zunehmend auf

aufkommende drahtlose Nahbereichsstandards abzielen, zu denen energieeffiziente Bluetooth- und Wi-Fi-Direct-Standards gehören könnten.

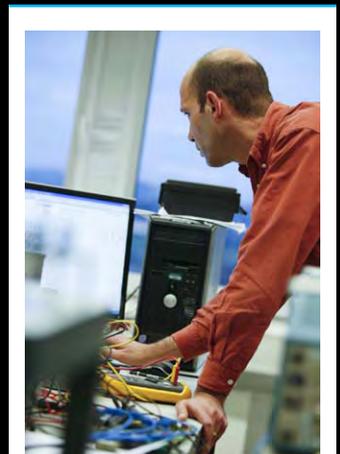
Für 2012 und darüber hinaus halten wir daran fest, unser Geschäft auszuweiten, um das mittelfristige Umsatzziel von 1 Milliarde US\$ mit einem vergrößerten Portfolio von energieeffizienten Mixed-Signal-Produkten für mobile Endgeräte anzugehen. Tragende Säule unserer Strategie ist dabei die Diversifizierung der Produktpalette und des Kundenstamms mit Fokussierung auf das regionale Wachstum in Asien.

Wachstum, wenn auch gewünscht, ist für sich alleine kein ausreichendes Ziel. Wir sind der Auffassung, dass wir auch unseren gesellschaftlichen Pflichten sowie unserer Verantwortung als „Good Corporate Citizens“ nachkommen müssen. Dies bedeutet, dass wir unsere Leitlinien und Vorgehensweisen mit einem verantwortungsvollen Blick auf Umwelt, Nachhaltigkeit und einen positiven gesellschaftlichen Beitrag abstimmen und diesen eine besondere Bedeutung beimessen werden.

Natürlich bleiben unsere Mitarbeiter und unser Managementteam die Schlüsselemente unseres Erfolges, und wir werden weiter in ihre Entwicklung und Weiterbildung wie auch in die Karriereentwicklung und Nachfolgeplanung investieren, um so die Zukunft unseres Unternehmens zu sichern.

Ich freue mich auf die Herausforderungen des Jahres 2012 und bleibe zuversichtlich hinsichtlich Dialogs Aussichten auf weiteres Wachstum und überragende Ergebnisse.

DR. JALAL BAGHERLI



Dialog hat Anwendungslabors an seinen weltweiten Standorten eingerichtet. Dies erleichtert die enge Zusammenarbeit seiner Feld-Anwendungsingenieure mit den Kunden in der kritischen Design-in-Phase der Dialog-Produkte.

Produkttechnologie und Hauptkunden



Teamwork und regelmäßige, offene Kommunikation sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur von Dialog.

FOKUS AUF WACHSTUMSSTARKE NEUE ANWENDUNGEN. DIALOG HAT SEINE POWER-MANAGEMENT-TECHNOLOGIE UM DIE DRAHTLOS NAHBEREICHS-TECHNOLOGIE ERGÄNZT UND IST DADURCH IN DER LAGE, VOLL OPTIMIERTE INTEGRIERTE MIXED-SIGNAL-PRODUKTE SOWOHL ALS STANDARD-VERSION (ASSP) WIE AUCH ALS CUSTOM-VERSION (ASIC) ANZUBIETEN.

UNSERE LÖSUNGEN

Unsere Lösungen zielen auf vier Hauptmärkte ab: (i) mobile elektronische Endgeräte, einschließlich Smartphones und Tablet-PCs, (ii) drahtlose Nahbereichs-Anwendungen wie schnurlose digitale Telefone, Computerspiele und Hausautomatisierung, (iii) VoIP-Anwendungen und (iv) Automobil- und Industrieelektronik. Die Nachfrage nach mit Lithium-Ionen-Batterien betriebenen mobilen Endgeräten, die immer mehr Funktionalitäten und verbesserte Displays aufweisen, in Verbindung mit der Erwartung stetig steigender Batterielaufzeiten ist ein wichtiger Antriebsfaktor für die Entwicklung unserer energieeffizienten Lösungen.

Mit der rasanten Ausbreitung sozialer Netzwerke und der darauf resultierenden zunehmenden Nutzung von Smartphones stellen Internet-Konnektivität, Foto- und Video-Streaming sowie High-Quality-Audio auf den mobilen Geräten enorme Anforderungen an das Energiemanagement wie auch an die Technologie zur Steuerung der Qualität der Bilder und der Displays. Unsere Kompetenz im Bereich der Entwicklung hoch integrierter Silizium-Halbleiterlösungen ermöglicht unseren Kunden die Konzipierung von Produkten mit hervorragenden Leistungseigenschaften, die marktführende Gesprächs- und Stand-by-Zeiten bieten.

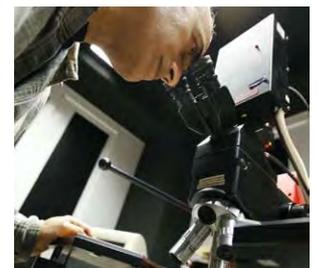
Da Nahbereichs-Konnektivität in unserer Gesellschaft immer stärker gefragt ist, liefert Dialog sowohl proprietäre als auch Standardlösungen für Anwendungen, die von schnurlosen Telefonen und Headsets bis zur neuesten SmartPulse™-Technologie zur Steuerung von Sensoren im Eigenheim reichen. Wir gehen davon aus, dass die persönliche Gesundheitsvorsorge und die Überwachung der eigenen Fitness in Zukunft die Übertragung von Daten über kurze Distanz auf das Smartphone zur Verarbeitung durch intelligente Apps erfordern wird, und passen derzeit unsere Technologie entsprechend an, um optimierte Lösungen für diese Märkte anbieten zu können.

Aufgrund der Bandbreiteneffizienz und geringen Kosten, die die VoIP-Technologie bei der Übertragung von Sprache und Daten über ein einziges Netz bietet, wechseln Unternehmen zunehmend von traditionellen Telefonanlagen mit Kupferleitung zu VoIP-Systemen. Dialog bietet eine energieeffiziente – Green VoIP-Lösung für diesen wachsenden Markt an und arbeitet dabei zusammen mit weltweit führenden VoIP-Telefonherstellern deren Kunden von Großunternehmen über mittelständische Unternehmen bis hin zum wachsenden Hotelmarkt für VoIP reichen.

Videobilder müssen heute im gesamten Fahrzeug übertragen, außerhalb des Fahrzeugs empfangen und mit extrem geringer Verzögerung überwacht werden können, damit der Nutzer in Echtzeit auf die Veränderungen der Außenumgebung reagieren kann. Vom Audio-System wird ebenfalls Hi-Fi-Qualität verlangt und natürlich auch bestmögliche Navigationsunterstützung. Unsere Power-Management- und Taktgeber-Companion-ICs für den Intel Atom-Prozessor sind die optimale Lösung für die Multimedia-Infotainment-Systeme der nächsten



Das oben abgebildete, 2011 von Gigaset auf den Markt gebrachte VoIP-Schreibtischtelefon IP PRO DE900 verbindet VoIP (entweder über Ethernet oder Wi-Fi) mit DECT und Bluetooth-Erweiterungen und basiert auf der führenden Green VoIP-Technologie von Dialog.



Dialog liefert ICs von höchster Qualität, deren Ausfallraten zu den niedrigsten der Branche gehören und die die strengen Anforderungen der Automobilindustrie erfüllen.

...connected





September 2011 – Dialog Semiconductor bringt SmartPulse™, die branchenweit ersten drahtlosen, intelligenten Sensoren auf Basis der extrem energieeffizienten DECT-Technologie, auf den Markt. Die Sensoren können für eine breite Palette von automatisierten Haushaltsanwendungen eingesetzt werden.

„Der Aufstieg von Smartphone und Tablet-PC hat einen echten Wandel in dem Sinne mit sich gebracht, dass viele Steuerfunktionen einfacher werden. Durch den Anschluss von SmartPulse™-Geräten an das Web können Verbraucher diverse Systeme im Haus nahtlos und zuverlässig von einem beliebigen Ort aus steuern... Die langjährige Erfahrung von Dialog im Bereich der Energieeffizienz und das hinzugekaufte Know-how im Bereich DECT- und IP-Kommunikation versetzen uns in die einzigartige Lage, diese neuen Verbraucheranwendungen anbieten zu können.“

DR. ASMUND TIELENS

VICE PRESIDENT UND GENERAL MANAGER
CONNECTIVITY, AUTOMOTIVE AND INDUSTRIAL GROUP

SMARTPULSE™ IST EINE KONNEKTIVITÄTSLÖSUNG FÜR DRAHTLOSE SENSORNETZE AUF BASIS DES EXTREM ENERGIEEFFIZIENTEN DECT-STANDARDS FÜR DEN EINSATZ BEI HAUSAUTOMATISIERUNGSANWENDUNGEN. EIN SMARTPULSE™-BASIERTER SENSOR KANN BIS ZU ZEHN JAHRE MIT EINER EINZIGEN AAA-BATTERIE FUNKTIONSFÄHIG BLEIBEN. ZU DEN ÜBER SMARTPULSE STEUERBAREN ANWENDUNGEN GEHÖREN DRAHTLOSE LICHTSCHALTER, RAUCH- ODER GASMELDER, SOLARMODULE, HAUSSICHERUNGSEINRICHTUNGEN ODER AUCH MEDIZINISCHE MESSGERÄTE DIE SENIOREN BEI SICH FÜHREN.

SmartPulse™ ist eine kostengünstige Lösung, die ganz einfach in Form eines sternförmigen Netzes konfiguriert werden kann. Mit einem bereits bestehenden Internet-Anschluss ist es einfach, die Sensoren über DECT-fähige Internet Access Devices (IADs), die in Europa sehr gängig sind, oder ein drahtloses digitales Telefon der neuesten Generation aus der Ferne mithilfe intelligenter Anwendungen auf Ihrem Smartphone oder Tablet-PC zu steuern.



Produkttechnologie und Hauptkunden (Fortsetzung)

Generation. Darüber hinaus nutzen Kunden aus dem Automobilbereich unsere Produkte in Komfort- und Sicherheitssystemen. Im Industriebereich kommen unsere Produkte in hoch integrierten Smart-Power-Managementsystemen wie z. B. intelligenten elektronischen Vorschaltgeräten für Leuchtstofflampen zum Einsatz.

DESIGN, ENTWICKLUNG UND HERSTELLUNG

Wir sind zu Recht bekannt für die Qualität und umfangreiche Funktionalität unserer integrierten Mixed-Signal-ICs, die nach unserer Meinung den höchsten Integrationsgrad in der gesamten Branche aufweisen.

Dennoch sind wir ständig bemüht, unser intellektuelles Kapital zu erweitern sowie unsere Design-Kompetenz und unser Technologie-Portfolio zu verbessern.

Im Laufe des Jahres 2011 haben wir 90,0 Mio. US\$, d. h. nahezu 17,1% unseres Umsatzes, in Forschung und Entwicklung investiert. Dank unserer Fähigkeit zur raschen Entwicklung von Mixed-Signal-ASICs und anwendungsspezifischen Standardprodukten („ASSP“) können wir schnell auf den Bedarf von Kunden für neue Lösungen reagieren, die nicht nur die Leistung steigern, sondern auch die Kosten senken. Unsere Strategie der Modifizierung und Wiederverwendung einer breiten Palette von analogen Spezialbausteinen beschleunigt den Designprozess. Darüber hinaus steigert der Einsatz branchenüblicher Designtools bei der Entwicklung unserer Produkte den Automatisierungsgrad und die Qualität der Produktverifizierung. Unser Streben nach kontinuierlicher Erweiterung unseres Know-hows hat in allen unseren Geschäftsbereichen zu einem steigenden Grad der Integration und Produktinnovation geführt.

POWER-MANAGEMENT UND AUDIO-ICS

Effektives Power-Management für mobile Geräte wie Tablet-PCs, die eine immer größere Zahl von Funktionen aufweisen, bringt neue Herausforderungen für das Systemdesign mit sich. Die neuen Anforderungen an das Power-Management resultieren aus folgenden Entwicklungen: der Einführung von Dual- oder Quad-ARM-Prozessoren, die in einer bestimmten Reihenfolge hoch- und heruntergefahren werden müssen oder in unterschiedlichen Sleepmodi arbeiten; höheren Spitzenströmen aufgrund kleinerer Geometrien; Lithium-Ionen-Batterien, die schneller, sicherer und von verschiedenen Quellen wie z.B. USB-Ports geladen werden können; dem veränderten chemischen Aufbau der Batterien sowie helleren, größeren Displays mit Touch-Funktion und Verwendung neuer organischer Substratmaterialien.

All diese Trends haben einen direkten Einfluss auf Power-Management-ICs. Wir sind daher ständig bestrebt, unsere Kern-Technologie weiterzuentwickeln und unser Know-how und Wissen zu erweitern, um unsere marktführende Stellung auszubauen. Aufbauend auf unserer langjährigen Erfahrung in der Entwicklung unterschiedlicher Power-Management-Designs für die weltweit führenden Mobiltelefonhersteller und Produzenten mobiler Unterhaltungselektronik optimieren wir alle Designaspekte,

einschließlich der elektrischen, thermischen und mechanischen (Gehäuse-)Anforderungen. Diese Designs bieten eine beispiellose Integration zahlreicher Power-Management- und analoger Funktionen auf dem Chip, darunter programmierbare Hochleistungs-LDOs (Low-Dropout-Spannungsregler), hocheffiziente DC-DC-Spannungswandler, intelligente Batterielade-ICs, Softwareprogrammierbare LED-Treiber, Sensor-ADCs, USB-Schnittstellen und Mehrkanal-Audiofunktionen. Durch Nutzung unserer Erfahrung im Bereich der Integration von Hochvolt- und Niederspannungsschaltkreisen auf CMOS – der am weitesten verbreiteten Halbleitertechnologie überhaupt – in Verbindung mit unserer Erfahrung in der Entwicklung und Integration von Hochleistungs-CODECs und weiteren analogen Funktionen sind wir in der Lage, eine ganze Palette einzigartiger Power-Management- und Audio-Lösungen bereitzustellen. Die Integration von über 40 verschiedenen Funktionen auf einem einzigen Chip bringt unseren Kunden erhebliche Vorteile bei Platzbedarf, Energieverbrauch und Kosten.

Durch kontinuierliche Innovation und Weiterentwicklung unseres Know-hows im Power-Management sind wir in der Lage, unseren Kunden Lösungen anzubieten, mit denen sie den Energieverbrauch ihrer mobilen Geräte typischerweise um 30% senken können.

2011 haben wir mit dem DA9053-PMIC eine neue Klasse eines Power-Management-Produkts auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um unseren System-Power-Management-IC der dritten Generation. Dieses Flaggschiff-Produkt von Dialog zielt auf High-End-Multicore-Anwendungen ab und unterstützt den ARM Cortex™-Prozessor. Ein zweites Mitglied der Familie - der DA9021 - ist für kostensensitive sparsame Anwendungen bestimmt.

DISPLAYTREIBER UND ICS FÜR VERWANDTE SYSTEME

2011 hat Dialog der Mobiltelefonbranche den SmartXtend™-IC zusammen mit OLED-Glasmodul von TDK (im Laufe von 2011 von Futaba übernommen) vorgestellt. Lenovo in China war der erste Kunde, der ein SmartXtend™ Telefon - das S800 - auf den Markt gebracht hat, das ein SmartXtend™-basiertes transparentes Display hat.

Dialog Semiconductor kooperiert mit Qualcomm zwecks exklusiver Lieferung von Treiber-ICs für die MEMS-basierte Mirasol™-Technologie dieses Unternehmens. 2011 konnten erste Design Wins für diese Technologie verzeichnet werden, hierbei handelt es sich um Anwendungen in E-Readers. Das Mirasol™-Farbdisplay von Qualcomm (breiter Sichtwinkel, Lesbarkeit unter Sonnenlicht bei sehr niedrigem Energieverbrauch und schneller Ansprechzeit) findet mehr und mehr Zuspruch, und Qualcomm investiert Meldungen zufolge rund 1 Mrd. US\$ in einen neuen Produktionsstandort zur Massenfertigung des Mirasol™-Displays.



Durch Testen und Überwachen der ICs bereits auf Wafer-Ebene stellt Dialog eine optimale Produktionsausbeute beim Endprodukt, dem Packaged-Chip, sicher.

SYSTEM-ICS FÜR AUTOMOBIL UND INDUSTRIE

Dialog liefert Motorsteuerungs-ASICs an einen führenden europäischen Automobilzulieferer, der seinerseits Dialog-basierte Komponenten für Scheibenwischemotoren an europäische Automobilhersteller im mittleren und oberen Segment liefert. Außerdem hat unser erstes Produkt für einen Kunden in Japan 2011 erfolgreich die Qualifizierung durchlaufen und wird in Kürze in Produktion gehen.

Diese ICs basieren auf dem Know-how von Dialog, das von Power-Management-Systemen über das Mixed-Signal-Design bis hin zu Hochvolt-Schaltkreisen und Embedded-Mikroprozessoren auf einem einzigen Chip reicht. Dabei erfolgt die Fertigung in einem nach Automotive-Anforderungen qualifizierten CMOS-Prozess (einschließlich des Flash-Speichers).

Für den Industriesektor entwickelt Dialog innovative Regel-ASICs sowohl für konventionelle Lichtquellen wie Leuchtstofflampen oder Hochdruck-Gasentladungslampen („HID“) als auch für die auf dem Vormarsch befindlichen LEDs. Diese ICs sorgen für die optimale Regelung und Einstellung von Lichtquellen und verlängern gleichzeitig ihre Lebensdauer. Durch intelligente Regelung mit Hilfe fortschrittlicher digitaler Signalverarbeitung tragen sie zur Minimierung des Stromverbrauchs bei.

PRODUKTION, ASSEMBLY UND TESTS

Wir lagern unsere Waferproduktion an ausgewählte Halbleiterfertigungsbetriebe aus, hauptsächlich in Singapur und Taiwan, die qualitativ hochwertige Produkte liefern und in der Lage sind, unsere strengen Qualifizierungsanforderungen und engen Terminvorgaben einzuhalten. 2011 haben wir in enger Zusammenarbeit mit TSMC neben dem CMOS-Prozess die Volumenproduktion unserer ersten nach dem BCD-Prozess gefertigten Produkte gestartet. Der BCD-Prozess ermöglicht die effiziente Integration von Hochvoltfunktionen in Einzelchip-Power-Management-ICs.

Das abschließende Assembly der Chips ist ausgelagert an eine Reihe qualifizierter Zulieferer in Asien. Unsere Testprogramme, die auf unseren eigenen Spezifikationen und denen der jeweiligen Kunden basieren, werden von unseren Ingenieuren parallel zum Design erstellt. Die Entwicklung der gesamten Testumgebung findet an unserem Standort in Nabern statt. Hierbei verwenden wir die gleichen Testgeräte und Handling-Schnittstellen, wie sie später bei unseren Lieferanten zum Einsatz kommen. Dies beschleunigt den Produktionsanlauf und den Produktionstransferprozess. Die gesamten Produktionstests und die Lagerung der Endprodukte sind an unsere Lieferanten in Asien ausgelagert. Auf diese Weise können die Endkunden direkt vom Produktionsstandort aus beliefert werden. Daneben haben wir einen speziellen Offshore-Support-Standort in Taiwan aufgebaut. Wir haben eigene Fertigungs- und Technikingenieure in der Nähe der Halbleiterfertigungsbetriebe und bei unseren Zulieferern für Assembly und Test in Asien. Da sie unmittelbar vor Ort sind, können sie potenziell mögliche technische Probleme schnell lösen und so Produktionsverzögerungen verhindern.

QUALITÄTSSICHERUNG UND UMWELTSCHUTZ

Bei all unseren Arbeitsabläufen verfolgen wir in puncto Qualitätssicherung einen kompromisslosen Ansatz mit dem ebenso kompromisslosen Ziel, Null-Fehler-Produkte zu liefern. Die aktive Mitarbeiterbeteiligung an der Fehlervermeidung hat uns die Anerkennung all unserer Schlüsselkunden eingebracht und es uns ermöglicht, deren Erwartungen an die ppm-Fehlerquote (parts per million) sogar zu übertreffen. Generelles Ziel unseres Qualitätsmanagementsystems ist es, allen unseren Kunden die Sicherheit zu geben, dass unsere Produkte und Dienstleistungen nicht nur die aktuellen Vertragsbedingungen, sondern auch ihre künftigen Anforderungen erfüllen. Wir sind bestrebt, die Auswirkungen unserer Aktivitäten auf die Umwelt zu minimieren, indem wir umweltverträgliche Produkte entwickeln und nach ISO 14001, der Norm für Umweltmanagementsysteme, arbeiten. Umweltbewusstsein und das Wissen über Umweltfragen werden im gesamten Unternehmen permanent gefördert, um sicherzustellen, dass sie zu einem selbstverständlichen Teil des Entscheidungsprozesses werden. Da wir von unseren Lieferanten die Einhaltung der gleichen Standards verlangen, gehen wir Partnerschaften lediglich mit Unternehmen ein, die nach den gleichen internationalen Qualitätsstandards zertifiziert sind. Nähere Informationen zu bestimmten Produkten finden Sie auf unserer Website unter www.dialogsemiconductor.com.

UNSERE WICHTIGSTEN KUNDEN

Viele unserer wichtigsten Kunden sind führende Hersteller von drahtlosen mobilen Geräten, Automobil- und Industrieanwendungen an die wir sowohl ASIC- als auch ASSP-Lösungen liefern. Zu den Abnehmern mit hohem Umsatzanteil gehören Apple, Gigaset, Panasonic, RIM (Research in Motion) und Bosch. Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen 2011 83% unserer Umsatzerlöse.

Angesichts der schnellen Weiterentwicklung der auf den Zielmärkten von Dialog verwendeten Technologien ist das Unternehmen bestrebt, langfristige Geschäftsbeziehungen zu seinen wichtigsten Kunden aufzubauen, und verfolgt eine Politik der partnerschaftlichen Zusammenarbeit sowohl bei Standardprodukten als auch bei kundenspezifischen Produkten. Die Kunden schätzen an Dialog die hohe Integration der Produkte, die Innovationskraft und das technische Know-how. Dialog seinerseits hat durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden die Möglichkeit, herausragende Produkte zusammen mit renommierten Branchenführern zu entwickeln und zu optimieren.



In der Produktfestlegungsphase arbeitet Dialog direkt mit seinen Kunden zusammen, um sicherzustellen, dass sich die geforderten Charakteristiken genau im zu liefernden Endprodukt wiederfinden.

Analyse der wirtschaftlichen Situation

„Unser Leitsätze bleiben die gleichen: robuste Plattformen, genaueste Kontrollen und nachhaltiges, profitables Wachstum.“

Jean-Michel Richard, CFO, Vice President Finance

Die folgenden Tabellen zeigen den Konzern-Abschluss von Dialog für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2011 und 2010

	Tausend US\$	2011 Umsatzerlöse %	Tausend US\$	2010 Umsatzerlöse %	Veränderung %
Umsatzerlöse					
Audio & Power Management	369.211	70,0	245.364	82,7	50,5
Display Systeme	1.715	0,3	1.866	0,6	(8,1)
Automobil & Industrie	45.878	8,7	50.326	17,0	(8,8)
Konnektivität	108.778	20,6	–	0,0	–
Überleitung	1.679	0,4	(959)	(0,3)	(275,1)
Umsatzerlöse	527.261	100,0	296.597	100,0	77,8
Umsatzkosten	(319.073)	(60,5)	(159.334)	(53,7)	100,3
Bruttoergebnis	208.188	39,5	137.263	46,3	51,7
Vertriebskosten	(32.370)	(6,1)	(17.391)	(5,9)	86,1
Allgemeine und Verwaltungskosten	(24.442)	(4,6)	(17.471)	(5,9)	39,9
Forschungs- und Entwicklungskosten	(90.046)	(17,1)	(56.465)	(19,0)	59,5
Sonstige betriebliche Erträge	303	0,1	–	0,0	–
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	–	0,0	(595)	(0,2)	–
Betriebsergebnis	61.633	11,7	45.341	15,3	35,9
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	376	0,1	1.130	0,4	(66,7)
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(235)	0,0	(120)	0,0	95,8
Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnung	(352)	(0,1)	(2.088)	(0,8)	(83,1)
Ergebnis vor Ertragsteuern	61.422	11,6	44.263	14,9	38,8
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(5.559)	(1,1)	(1.784)	(0,6)	211,6
Konzernergebnis	55.863	10,6	42.479	14,3	31,5

ERTRAGSLAGE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Umsatzerlöse im Segment Audio & Power Management beliefen sich für das Geschäftsjahr zum 2011 auf 369,2 Millionen US\$ im Vergleich zu 245,4 Millionen US\$ im Jahr 2010, was einem Anstieg von 50,5% entspricht. Der Anstieg in diesem Sektor ist im Wesentlichen auf den Erfolg unseres wachsenden Sortiments an hoch integrierten Power-Management-Lösungen für mobile Mediengeräte wie portable Mediaplayer, Smartphones und Tablet-PCs zurückzuführen.

Der operative Gewinn im Audio & Power Management Segment stieg 2011 auf 70,0 Millionen US\$ gegenüber 59,1 Millionen US\$ im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 18,4% (siehe Anmerkung 23 zum Konzernabschluss).

Die Umsatzerlöse im Segment Display-Systeme betragen für das Geschäftsjahr 2011 1,7 Millionen US\$ (2010: 1,9 Millionen US\$). Dieser Rückgang gegenüber 2010 ist im Wesentlichen auf die Reduzierung der von Kunden finanzierten F&E-Aktivitäten zurückzuführen,

die 2010 einen hohen Anteil zu den Umsatzerlösen beitrugen. Der operative Verlust in diesem Segment belief sich für das Geschäftsjahr 2011 auf 10,1 Millionen US\$ (2010: 11,2 Millionen US\$) (siehe Anmerkung 23 des Konzernabschlusses). Der Verlust spiegelt unsere Investitionen in die aufstrebenden Display-Technologien mit extrem hoher Energieeffizienz wie z. B. PMOLED wider.

Die Umsatzerlöse im Automobil- und Industriebereich betragen im Geschäftsjahr 2011 45,9 Millionen US\$ (2010: 50,3 Millionen US\$). Dies entspricht 8,7% der gesamten Umsatzerlöse (2010: 17,0%). Der operative Gewinn in diesem Segment belief sich für das Geschäftsjahr 2011 auf 9,8 Millionen US\$ (2010: 7,0 Millionen US\$) (siehe Anmerkung 23 des Konzernabschlusses). Der Umsatzrückgang von 8,8% im Jahresvergleich spiegelt den Umstand wider, dass wir 2010 von „Last-Time-Buy“-Umsätzen mit auslaufenden Produkten in Höhe von 6,4 Millionen US\$ profitiert hatten. Diese Produkte wurden als Folge unserer Mitteilung über die Einstellung eines älteren Produktionsprozesses eines unserer Wafer-Lieferanten verkauft.



Die Umsatzerlöse im Bereich Konnektivität beliefen sich auf 108,8 Millionen US\$. Sie standen im Zusammenhang mit der Übernahme des SiTel-Geschäfts im Geschäftsjahr 2011. Das Betriebsergebnis im Konnektivitätssegment betrug 4,9 Millionen US\$ (siehe Anmerkung 23 zum Konzernabschluss).

UMSATZERLÖSE

Die gesamten Umsatzerlöse betragen im Geschäftsjahr 2011 527,3 Millionen US\$ (2010: 296,6 Millionen US\$). Der Anstieg von 77,8% resultiert aus höheren Verkaufszahlen im Segment Audio & Power Management sowie den Erlösen im Segment Konnektivität, wie oben beschrieben.

UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich aus Materialkosten, Kosten für die ausgelagerte Produktion, Personalkosten einschließlich zurechenbarer Gemeinkosten sowie Abschreibungen auf Test- und sonstige Anlagen zusammen. Die Umsatzkosten sind im Geschäftsjahr 2011 – parallel zu den gestiegenen Umsatzerlösen – um 100,3% auf 319,1 Millionen US\$ (2010: 159,3 Millionen US\$) angestiegen. Das neu erworbene SiTel-Geschäft hatte einen Anteil von 63,5 Millionen US\$ an den Umsatzkosten des Konzerns. In Prozent vom Gesamtumsatz ausgedrückt erhöhten sich die Umsatzkosten im selben Zeitraum von 53,7% auf 60,5%. Die bereinigten* Umsatzkosten für 2011 betragen 316,0 Millionen US\$ (59,9% vom Umsatz) gegenüber 158,9 Millionen US\$ (53,6 % vom Umsatz) des Vorjahres.

BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ

Das Bruttoergebnis vom Umsatz betrug im Geschäftsjahr 2011 208,2 Millionen US\$ (2010: 137,3 Millionen US\$). Die Bruttomarge hat sich von 46,3% der Umsatzerlöse 2010 auf 39,5% der Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2011 verringert, was, wie oben beschrieben, auf die höheren Umsatzkosten in Prozent vom Umsatz und die Einführung neuer Produkte zurückzuführen ist.

VERTRIEBSKOSTEN

Die Vertriebskosten setzen sich in erster Linie aus Gehältern, Reisekosten, Verkaufsprovisionen und Kosten für Werbe- und Marketingaktivitäten zusammen. Die Vertriebskosten stiegen 2011 auf 32,4 Millionen US\$ (2010: 17,4 Millionen US\$), hauptsächlich aufgrund der Konsolidierung des neu erworbenen SiTel-Geschäfts, welches einen Anteil von 13,5 Millionen US\$ zu den Vertriebskosten (einschließlich Abschreibungsaufwendungen aus der Kaufpreisallokation) beigetragen hat. Der Anstieg steht im Einklang mit dem gestiegenen Produktionsvolumen und basiert auf den Investitionen des Unternehmens in die Schaffung von Mehrwert durch Verstärkung des Personals in strategischen Marketingfunktionen.

Parallel zum gestiegenen Umsatz haben sich die Vertriebskosten im Geschäftsjahr 2011 – von 5,9% im Vorjahr – auf 6,1% des Gesamtumsatzes erhöht.

Ohne Berücksichtigung des Effekts aus aktienbasierten Vergütungen sowie in 2011 angefallenen Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme von SiTel betragen

die bereinigten* Vertriebskosten 2011 25,9 Millionen US\$ (4,9% vom Umsatz) gegenüber 15,8 Millionen US\$ bzw. 5,3% im Geschäftsjahr 2010.

ALLGEMEINE UND VERWALTUNGSKOSTEN

Die allgemeinen und Verwaltungskosten setzen sich in erster Linie aus Personal- und sonstigen Kosten für Personal-, Finanz- und andere Managementabteilungen zusammen. 2011 sind die allgemeinen und Verwaltungskosten auf 24,4 Millionen US\$ (2010: 17,5 Millionen US\$) gestiegen. Dieser Anstieg geht im Wesentlichen auf die Konsolidierung des neu erworbenen SiTel-Geschäfts, das einen Anteil von 4,2 Millionen US\$ an den allgemeinen und Verwaltungskosten hatte, und die Kosten der SiTel-Transaktion in Höhe von 3,3 Millionen US\$ zurück. In Prozent vom Umsatz ausgedrückt beliefen sich die allgemeinen und Verwaltungskosten im Geschäftsjahr 2011 auf 4,6% (2010: 5,9%). Die bereinigten* allgemeinen und Verwaltungskosten betragen 2011 19,9 Millionen US\$ bzw. 3,8% vom Umsatz (2010: 12,2 Millionen US\$ bzw. 4,1% vom Umsatz).

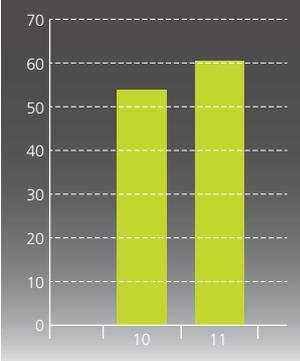
FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Forschungs- und Entwicklungskosten bestehen im Wesentlichen aus Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer anwendungsspezifischer integrierter Schaltkreise, sog. „ASICs“ oder „application specific integrated circuits“, und neuer Standardprodukte, sog. „ASSPs“ oder „application specific standard products“ anfallen. Die Forschungs- und Entwicklungskosten (bereinigt um Kundenzuschüsse) stiegen 2011 auf 90,0 Millionen US\$ (2010: 56,5 Millionen US\$). Der absolute Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten in US-Dollar ist im Wesentlichen auf eine größere Anzahl von Mitarbeitern im Forschungs- und Entwicklungsbereich im Rahmen unserer Wachstumsstrategie zurückzuführen. Der größte Teil der zusätzlichen Mitarbeiter im Forschungs- und Entwicklungsbereich stammt von unserer SiTel Akquisition, die einen Anteil von 21,0 Millionen US\$ an den Forschungs- und Entwicklungskosten hatte (einschließlich Abschreibungsaufwendungen aus der Kaufpreisallokation). Aufgrund der höheren Umsatzbasis 2011 sind die Kosten für Forschungs- und Entwicklung – als Prozentanteil vom Umsatz – von 19,0% (2010) auf 17,1% (2011) zurückgegangen.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE, AUFWENDUNGEN FÜR UMSTRUKTURIERUNGSMASSNAHMEN

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 0,3 Millionen US\$ im Geschäftsjahr 2011 bestehen aus einer unerwarteten Zahlung gegen Forderungen, die 2006 als Resultat der Insolvenz von BenQ Mobile abgeschrieben wurden. Weitere Informationen finden Sie in der Anmerkung 26 zum Konzernabschluss. Die 2010 erfassten Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 0,6 Millionen US\$ stehen im Zusammenhang mit der Schließung unseres Design-Zentrums in Heidelberg.

UMSATZKOSTEN IN % VOM UMSATZ GESCHÄFTSJAHR 2011



Analyse der wirtschaftlichen Situation (Fortsetzung)

BETRIEBSERGEBNIS

Für das Geschäftsjahr 2011 haben wir ein positives Betriebsergebnis von 61,6 Millionen US\$ (2010: 45,3 Millionen US\$) ausgewiesen. Die Verbesserung resultiert in erster Linie aus den höheren Umsatzerlösen und dem höheren Bruttoergebnis für 2011. Ab dem Tag der Übernahme gerechnet, hat das neu erworbene SiTel-Geschäft mit 12,6 Millionen US\$ zum Betriebsergebnis des Konzerns beigetragen. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus aktienbasierten Vergütungen und der 2011 angefallenen Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme von SiTel betrug das bereinigte* Betriebsergebnis für 2011 79,8 Millionen US\$ bzw. 15,1% vom Umsatz gegenüber 56,2 Millionen US\$ bzw. 18,9% im Vorjahr.

ZINSETRÄGE UND SONSTIGE FINANZERTRÄGE

Für das Geschäftsjahr 2011 beliefen sich die Zinserträge und sonstigen Finanzerträge aus den Investments des Unternehmens (hauptsächlich kurzfristige Einlagen) auf 0,4 Millionen US\$ gegenüber 1,1 Millionen US\$ im Vorjahr. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die geringeren liquiden Mittel und die gesunkenen Zinssätze zurückzuführen.

ZINSAUFWENDUNGEN UND SONSTIGE FINANZAUFWENDUNGEN

Zinsaufwendungen und sonstigen Finanzaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Factoring-Vereinbarung der Gruppe. Die Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen betragen 2011 0,2 Millionen US\$ (2010: 0,1 Millionen US\$).

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Im Geschäftsjahr 2011 wurde ein Aufwand für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 5,6 Millionen US\$ erfasst (2010: 1,8 Millionen US\$). Der Betrag für 2011 umfasst laufende Steueraufwendungen von 7,0 Millionen US\$ (2010: 5,3 Millionen US\$) und Erträge für latente Steuern von 1,4 Millionen US\$ (2010: 3,5 Millionen US\$). Der Aufwand für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag profitierte auch 2011 wieder von der Nutzung von Verlustvorträgen und wurde u.a. bestimmt durch die Mindestbesteuerung.

Über das Jahr wurden zuvor nicht angesetzte latente Steueransprüche bilanziert. Dies entsprach einem Beitrag von 14,6 Millionen US\$ (2010: 10,6 Millionen US\$) zum Nettogewinn des Unternehmens (weitere Informationen sind der Anmerkung 5 zum Konzernabschluss zu entnehmen).

KONZERNERGEBNIS (NETTOGEWINN)

Aus den oben genannten Gründen stieg das positive Konzernergebnis 2011 um 13,4 Millionen US\$ auf 55,9 Millionen US\$ bzw. 10,6% des Gesamtumsatzes (2010: 42,5 Millionen US\$ bzw. 14,3% des Gesamtumsatzes). Das Ergebnis je Aktie (unverwässert) betrug für das Geschäftsjahr 2011 0,89 US\$ (2010: 0,70 US\$) und das Ergebnis je Aktie (verwässert) 0,84 US\$ (2010: 0,66 US\$). Das bereinigte* Ergebnis je Aktie (verwässert) betrug für 2011 1,11 US\$ gegenüber 0,82 US\$ im Vorjahr.

FINANZLAGE CASHFLOWS

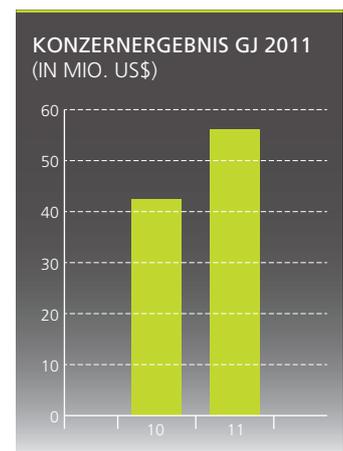
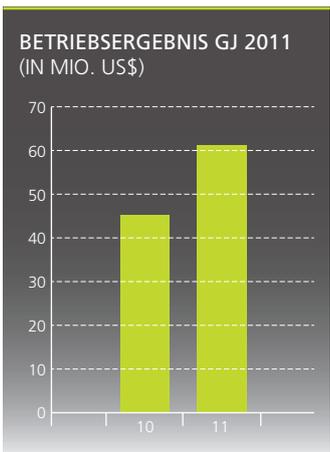
Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug 69,6 Millionen US\$ (2010: 52,0 Millionen US\$). Der Mittelzufluss im Geschäftsjahr 2011 war im Wesentlichen auf das positive operative Ergebnis (bereinigt um Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen) und den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen. Dieser Mittelzufluss wurde teilweise durch den Kauf von Vorratsvermögen und den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduziert. Der Mittelzufluss im Berichtsjahr 2010 resultierte aus dem positiven operativen Ergebnis (bereinigt um Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen) und dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und dem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Dieser Mittelzufluss wurde teilweise durch den Aufbau von Vorratsbeständen und die Zahlung von Steuerverbindlichkeiten verbraucht.

2011 belief sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit auf 116,1 Millionen US\$ (2010: Mittelabfluss von 15,5 Millionen US\$). Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit basiert in 2011 im Wesentlichen auf 84,2 Millionen US\$ Netto-Mittelabfluss im Zusammenhang mit der SiTel-Übernahme (2010: null), 21,2 Millionen US\$ für den Kauf von Werkzeugen (Masken), Laborausstattung, Probecards, Loadboards und anderer hoch entwickelter Testgerätschaften (2010: 9,8 Millionen US\$), 5,4 Millionen US\$ für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (2010: 5,9 Millionen US\$) sowie 5,2 Millionen US\$ für Zahlungen im Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten (2010: 2,8 Millionen US\$).

LIQUIDITÄT

Zum 31. Dezember 2011 wiesen wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 113,6 Millionen US\$ aus (zum 31. Dezember 2010: 158,2 Millionen US\$). Der Rückgang ist auf den Mittelabfluss im Zusammenhang mit der SiTel-Übernahme zurückzuführen. Das Working Capital (definiert als kurzfristige Vermögenswerte abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten) betrug 150,8 Millionen US\$ (zum 31. Dezember 2010: 169,2 Millionen US\$).

Soweit notwendig, können wir eine revolvingende Mehrwährungs-Kreditlinie mit 3 Jahren Laufzeit (2010-2013) im Volumen von 10 Millionen £ zu einem Zinssatz von LIBOR + 150 BP und eine revolvingende Kreditlinie mit ebenfalls 3 Jahren Laufzeit (2011-2014) über 35,0 Millionen US\$ zu einem Zinssatz von LIBOR + 140 BP in Anspruch nehmen. Zum 31. Dezember 2011 und 2010 waren diese Kreditlinien ungenutzt. Ferner unterhalten wir zwei Factoring-Vereinbarungen, die der Gesellschaft zusätzliche liquide Mittel in Höhe von bis zu 42,0 Millionen US\$ zur Verfügung stellen. Wir gehen daher davon aus, dass die vorhandenen Finanzierungsquellen ausreichen, um kurz- bis mittelfristig den Bedarf an Working Capital abzudecken.



Die Ergebnisse von Dialog Semiconductor für das Geschäftsjahr 2011 sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengestellt:

	2011				2010		
	IFRS in Tausend US\$	Aktioptionen in Tausend US\$	SiTel Übernahme in Tausend US\$	Bereinigt* in Tausend US\$	IFRS in Tausend US\$	Anpassung in Tausend US\$	Bereinigt* in Tausend US\$
Umsatzerlöse	527.261	–	–	527.261	296.597	–	296.597
Umsatzkosten	(319.073)	(499)	(2.552)	(316.022)	(159.334)	(460)	(158.874)
Bruttoergebnis	208.188	(499)	(2.552)	211.239	137.263	(460)	137.723
Vertriebskosten	(32.370)	(1.115)	(5.428)	(25.827)	(17.391)	(1.603)	(15.788)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(24.442)	(1.211)	(3.291)	(19.940)	(17.471)	(5.305)	(12.166)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(90.046)	(3.410)	(679)	(85.957)	(56.465)	(3.485)	(52.980)
Sonstige betriebliche Erträge	303	–	–	303	–	–	–
Aufwendungen für Umstrukturierungs- maßnahmen	–	–	–	–	(595)	–	(595)
Betriebsergebnis	61.633	(6.235)	(11.950)	79.818	45.341	(10.853)	56.194
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	376	–	–	376	1.130	–	1.130
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(235)	–	–	(235)	(120)	–	(120)
Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnung	(352)	–	–	(352)	(2.088)	–	(2.088)
Ergebnis vor Ertragsteuern	61.422	(6.235)	(11.950)	79.607	44.263	(10.853)	55.116
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(5.559)	–	–	(5.559)	(1.784)	–	(1.784)
Konzernergebnis	55.863	(6.235)	(11.950)	74.048	42.479	(10.853)	53.332
Ergebnis je Aktie (in US\$):							
Unverwässert	0,89	(0,10)	(0,19)	1,18	0,70	(0,18)	0,88
Verwässert	0,84	(0,09)	(0,18)	1,11	0,66	(0,17)	0,82

* Die bereinigten Ergebnisse basieren auf den Ergebnissen nach IFRS; bereinigt um die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen von 6,2 Millionen US\$ (2010: 10,9 Millionen US\$), die im Laufe von 2011 angefallenen Akquisitionskosten von 3,3 Millionen US\$ im Zusammenhang mit der Übernahme von SiTel Semiconductor („SiTel“), die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 6,4 Millionen US\$ im Zusammenhang mit der SiTel-Übernahme und den Abschreibungsaufwand von 2,2 Millionen US\$ im Zusammenhang mit zuvor aktivierten F&E-Kosten für Close-to-End-of-Life-Produkte von SiTel. Der Begriff „bereinigt“ ist in den IFRS nicht definiert. Eine Vergleichbarkeit mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben. Die bereinigten Zahlen dienen nicht als Ersatz für Angaben nach den IFRS und sind auch nicht aussagekräftiger als diese.

Analyse der wirtschaftlichen Situation (Fortsetzung)

BILANZ

	2011 in Tausend US\$	2010 in Tausend US\$	Veränderung in Tausend US\$	%
Aktiva				
Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente	113.590	158.200	(44.610)	(28,2)
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	117.685	58.263	59.422	102,0
Summe kurzfristige Vermögenswerte	231.275	216.463	14.812	6,8
Sachanlagen	28.404	14.249	14.155	99,3
Geschäfts- oder Firmenwert	27.358	–	27.358	–
Immaterielle Vermögensgegenstände	38.361	10.727	27.634	257,6
Sonstiges langfristige Vermögenswerte	1.684	1.111	573	51,6
Latente Steueransprüche	17.382	10.829	6.553	60,5
Summe langfristige Vermögenswerte	113.189	36.916	76.273	206,6
Summe Aktiva	344.464	253.379	91.085	35,9
Passiva				
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	80.440	47.218	33.222	70,4
Langfristige Verbindlichkeiten	909	889	20	2,2
Eigenkapital	263.115	205.272	57.843	28,2
Summe Passiva	344.464	253.379	91.085	35,9

Zum 31. Dezember 2011 betrug die Bilanzsumme 344,5 Millionen US\$ (zum 31. Dezember 2010: 253,4 Millionen US\$). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente haben sich zum 31. Dezember 2011 um 28,2% auf 113,6 Millionen US\$ (zum 31. Dezember 2010: 158,2 Millionen US\$) verringert. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf einen Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 116,1 Millionen US\$ zurückzuführen, der nur teilweise durch einen Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 69,6 Millionen US\$ und einen Mittelzufluss aus dem Verkauf von Aktien im Rahmen des Aktienoptionsprogramms in Höhe von 2,3 Millionen US\$ kompensiert wurde. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte sind um 102,0% auf 117,7 Millionen US\$ gestiegen (zum 31. Dezember 2010: 58,3 Millionen US\$), was auf höhere Vorratsbestände und Forderungsbestände aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen ist.

Die langfristigen Vermögenswerte sind 2011 um 206,6% auf 113,2 Millionen US\$ gestiegen. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf den im Zusammenhang mit der SiTel-Übernahme erfassten Geschäfts- oder Firmenwert zurückzuführen sowie auf die höheren Bestände an Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten wovon abermals 25,6 Millionen US\$ auf SiTel entfallen. 2011 wurden ebenfalls zusätzliche latente Steueransprüche in Höhe von netto 6,6 Millionen US\$, hauptsächlich im Zusammenhang mit Verlustvorträgen, angesetzt. Davon entfallen 2,1 Millionen US\$ auf SiTel.

Ausgehend von der für die nähere Zukunft erwarteten positiven Entwicklung hat das Management beschlossen, latente Steueransprüche in Höhe von 17,4 Millionen US\$ anzusetzen (2010: 10,8 Millionen US\$). Diese Einschätzung basierte auf dem Geschäftsplan für 2011 und darüber hinaus.

Die langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich zusammen aus Rückstellungen, Verpflichtungen für Finanzierungsleasing und Mietkaufverträge sowie dem beizulegenden Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten.

Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2011 auf 263,1 Millionen US\$ (205,3 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2010). Grund hierfür ist hauptsächlich das positive Konzernergebnis. Die Eigenkapitalquote betrug 76,4% (81,0% zum 31. Dezember 2010).

Risikomanagement

DER MARKT

Wir sind in einem stark wettbewerbsgeprägten und konjunkturabhängigen Marktumfeld tätig, das durch ständige Weiterentwicklung und technologische Verbesserungen geprägt ist. Daneben ist unser künftiger Erfolg davon abhängig, dass wir neue Markttrends frühzeitig erkennen und entsprechend reagieren, den Kundenwünschen entsprechende neue Designs rasch umsetzen und mit den technologischen Veränderungen in der Halbleiterindustrie im Allgemeinen Schritt halten. Aus diesem Grund investieren wir in Forschung und Entwicklung, um innovative Designs und Produkte kostengünstig und schnell zu entwickeln.

UMSATZERLÖSE UND PROFITABILITÄT

Seit 2008 verzeichnen wir profitables Wachstum, waren jedoch in den vorangegangenen sieben Geschäftsjahren nicht profitabel gewesen. Wir können daher nicht zusichern, dass wir in Zukunft profitabel sein werden. Wir zielen aber ständig darauf ab, die Profitabilität durch die Einführung neuer Produkte und die Gewinnung von Neukunden zu verbessern. Da der größte Teil der Umsatzerlöse weiterhin von einigen wenigen Kunden abhängt, kann der Verlust eines oder mehrerer dieser Kunden wesentliche Auswirkungen haben. Unser Ziel ist es, dieses Risiko durch die Gewinnung weiterer Neukunden zu streuen. Unser Ziel ist es, das Risiko von Auswirkungen einer Abschwächung des Mobilfunkmarkts auf Umsatzerlöse, Profitabilität und Wachstum durch die Gewinnung von Neukunden in anderen Sektoren zu verringern.

FREMDKOSTEN UND LIEFERANTENRISIKO

Seit 2007 haben wir die Produktion und die Tests in kostengünstigere Regionen, hauptsächlich Asien ausgelagert. Dort sind ausgezeichnete Kapazitäten vorhanden, so dass wir Kapazitätsengpässe vermeiden können die höhere Kosten und erhebliche Umsatzeinbußen zur Folge haben könnten. Die angespannte Situation, die in der Lieferkette unserer Branche über einen Großteil von 2011 zu verzeichnen war, und der steigende Bedarf aufgrund unseres schnellen Wachstums haben unsere Fähigkeit, Preisnachlässe bei unseren Lieferanten durchzusetzen, eingeschränkt. Jetzt, zu Beginn des ersten Quartals 2012, denken wir, dass sich die Situation dank der Investitionen, die die meisten unserer Lieferanten 2011 in zusätzliche Fertigungskapazitäten getätigt haben, stabilisieren wird, und wir gehen ab Ende des Quartals von einer allmählichen Verbesserung der Belieferungssituation aus. Wir bleiben zuversichtlich, dass wir unsere geplanten Umsatzerlöse mit der Kapazität, die wir uns bei unseren Lieferanten gesichert haben, auch weiterhin erreichen werden. Sollte einer unserer Lieferanten insolvent werden, könnte dies Produktionsunterbrechungen für das Unternehmen zur Folge haben.

Aus diesem Grund ist das Unternehmen bestrebt, seine Komponenten von mindestens zwei separaten Lieferanten und von unterschiedlichen Standorten zu beziehen. Darüber hinaus sichert sich das Unternehmen gegen Lieferanteninsolvenzen ab, indem es ein Risikomanagement-System unterhält, in dem Daten über die Bonität der Lieferanten gespeichert werden. Damit wird eine frühzeitige Erkennung der Lieferantenrisiken angestrebt.

GEISTIGES EIGENTUM

Wir sind bestrebt, unser geistiges Eigentum, durch Patente, Urheberrechte oder Marken, gegen unbefugten Zugriff Dritter zu schützen.

ZINSÄNDERUNGSRISIKO

Der Konzern vereinnahmt Zinsen aus Bankeinlagen und kurzfristigen Geldmarktanlagen bei Banken mit einem hohen Rating. Die Fristigkeiten von Anlagen lagen während des Geschäftsjahres zwischen einer Woche und drei Monaten. Dies variiert in Abhängigkeit der Zinssätze bei den unterschiedlichen Währungen und des Kapitalbedarfs des Konzerns. Der Konzern hat zum 31. Dezember 2011 keine langfristigen Verbindlichkeiten und hat auch keine Kreditlinien in Anspruch genommen (31. Dezember 2010: null). Wir verfolgen den Ansatz, unsere Zinserträge über einen Mix aus festen und variablen Zinssätzen zu steuern. Um dies realisieren zu können, investieren wir in hoch liquide Fonds mit einer passenden Anlagestrategie. Für operative Zwecke kurzfristig nicht benötigtes Kapital wird bei renommierten Finanzinstituten investiert.

WÄHRUNGSRISIKO

Die funktionale Währung und die Berichtswährung des Konzerns ist der US-Dollar. Die Umsatzerlöse und Ausgaben fallen größtenteils in dieser Währung an. Es bestehen allerdings Währungsrisiken aufgrund von Transaktionen oder Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in anderen Währungen als dem US-Dollar, hauptsächlich dem Euro und dem britischen Pfund. Transaktionswährungsrisiken ergeben sich aus Käufen oder Verkäufen in anderen Währungen als dem US-Dollar. Über Währungsterminkontrakte eliminieren wir das Risiko im Zusammenhang mit der Zahlung von Löhnen und Gehältern in anderen Währungen. Wir maximieren die Wirksamkeit unserer Hedge-Derivate, indem wir die Bedingungen des Absicherungsgeschäfts an die zugrunde liegende Verpflichtung anpassen (weitere Informationen hierzu sind der Anmerkung 24 zum Konzernabschluss auf Seiten 91 und 92 zu entnehmen).

KREDITRISIKO

Das Unternehmen unterliegt aufgrund seiner laufenden Geschäftstätigkeit und bestimmter seiner Finanzierungstätigkeiten einem Kreditrisiko. Durch Überwachung aller auf Kredit kaufenden Kunden und aller Forderungsbestände halten wir das Ausfallrisiko möglichst gering. Zur Finanzierung unseres Wachstums haben wir zwei Factoring-Vereinbarungen mit renommierten Finanzinstituten abgeschlossen. Aufgrund dieser Factoring-Vereinbarungen können wir über Barmittel von bis zu 42 Millionen US\$ verfügen (2010: 25 Millionen US\$). Da die Finanzinstitute alle Risiken im Zusammenhang mit der Beitreibung von Forderungen gegenüber bestimmten, ausgewählten Kunden übernehmen, bedeuten die Vereinbarungen eine Verringerung damit zusammenhängender Risiken.

RISIKO AUS KUNDENKONZENTRATION

Wir verweisen auf die Anmerkung 24 zum Konzernabschluss „Anfälligkeit für bestimmte signifikante Risikokonzentrationen“.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Wir überwachen unsere Liquidität vierteljährlich, mit dem Ziel, Zinsen auf kurzfristige Bankverbindlichkeiten oder Überziehungskredite zu vermeiden. Wir gestalten die Fälligkeit unserer aktuellen finanziellen Vermögenswerte im Konzern, um die jeweiligen Laufzeiten der Verbindlichkeiten zu 100% zu erfüllen.

Nachhaltigkeit



Mit einer Spende von 10.000 US\$ an den Schulbezirk Los Altos hat Dialog 2011 Energieeinsparprojekte unterstützt, bei denen die Schüler aktiv an der Projektumsetzung mitarbeiten. Mark Tyndall, Vice President Business Development and Corporate Strategy, bei der Übergabe des Schecks an Kimberly Attell, die Leiterin der Loyola School.

CORPORATE RESPONSIBILITY

Es ist die Überzeugung des Unternehmens, dass die sozialen Herausforderungen und die gesellschaftliche Verantwortung auf fairen Löhnen, gesunden und sicheren Arbeitsbedingungen, dem Respektieren der Menschenrechte, einem ehrlichen Miteinander und der Verantwortung für das Gemeinwesen basiert. Dialog setzt sich für den Einsatz des Electronics Industry Code of Conduct (EICC) Standard ein, um zu gewährleisten, dass die Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter und externe Zulieferer sicher sind und dass alle Arbeitnehmer respektvoll behandelt werden. Dieser Einsatz spiegelt sich im Verhaltenskodex von Dialog wider, der sämtliche Schlüsselbereiche aus dem EICC-Standard und anerkannter Standards wie die Standards der Internationalen Arbeitsorganisation, die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte, Social Accountability International (SAI) und des Ethical Trading Initiative (ETI) regelt. Darüber hinaus hält das Unternehmen den globalen Umweltstandard ISO 14001 ein und erwartet dies auch von seinen Zulieferern, um sicherzustellen, dass alle Produktionsprozesse aus ökologischer Sicht zu verantworten sind.

Zurzeit überprüfen wir unsere Geschäftsbereiche hinsichtlich Benchmarking und Aktualität unserer Richtlinien. Wir legen dabei Ziele fest bezüglich Verbesserungen in allen Bereichen des nachhaltigen Wirtschaftens unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Umwelt, die Lieferkette, die Mitarbeiterentwicklung, das Community Investment sowie die Corporate Governance. Dabei streben wir an, bei Nachhaltigkeit und Corporate Responsibility in unserer Branche führend zu sein.

UMWELTSCHUTZ

Die Umweltagenda von Dialog behandelt die mit dem Klimawandel in Zusammenhang gebrachten Umweltschutzaspekte (Luft-, Land- und Wasserqualität) sowie die Themen effektives Ressourcen-Management

und Nachhaltigkeit. Unser Engagement für die Umwelt ist belegt durch unsere Zertifizierung nach ISO 14001.

ROHSTOFFE

Wir betrachten die Knappheit der natürlichen Ressourcen als ernst zu nehmendes Problem und messen daher der Erhaltung der Rohstoffe wie beispielsweise der Metalle höchste Bedeutung bei. Dialog sucht ständig nach geeigneten Verfahren zur Verbesserung bestehender Technologien und alternativen Materialien, wie etwa Kupfer, die Edelmetalle ersetzen können ohne dabei Einbußen bei Qualität und Leistung hinnehmen zu müssen. Wir haben ebenfalls die rigorose Rückgewinnung von Edelmetallen wie Gold und Silber aus unserem Ausschuss und schadhafte Produkte eingeführt. So haben wir die Menge an zurückgewonnenem Gold um 300% und die Menge an zurückgewonnenem Silber um 200% gesteigert. Zudem reduzieren wir aktiv die Menge der in unseren Labors verwendeten Gefahrstoffe.

ENERGIE UND KLIMA

Dialog arbeitet systematisch daran, seine CO₂-Emissionen zu reduzieren, um die CO₂-Bilanz des Unternehmens zu verbessern. Die Organisation Carbon Disclosure Project hat Dialog Semiconductor Plc als eines von 10 Unternehmen eingestuft, welche die „Scope-2-Indirect CO₂ Emission Reduction“ erreicht haben. Dies konnte dank einer Verminderung der CO₂ Emissionen in Höhe von 26,3% erzielt werden, für 2014 wurde ein Ziel von 30% vorgegeben.

VERPACKUNG UND RECYCLING

Dialog verwendet ausschließlich umweltgerechte Verpackungsmaterialien und hat 2011 eine Lieferrichtlinie über „Holzfreie Verpackung“ eingeführt. Wir sind der Überzeugung, dass die Wiederverwendung und das Recycling von Verpackungsmaterialien und Abfallstoffen (einschließlich der in unseren Arbeitsbereichen verwendeten PET- und Glasflaschen) zur Effektivität unseres

Ressourcen-Managements und zur Nachhaltigkeit beitragen können. Unsere fünf Entwicklungsstandorte recyceln derzeit 91% der Verpackungsmaterialien und Abfallstoffe; für 2013 visieren wir 95% an.

MITVERPFLICHTUNG DER LIEFERANTEN

Da wir der Überzeugung sind, dass nachhaltige Entwicklung nur gewährleistet werden kann, wenn wir unsere wertvollen Ressourcen schützen, arbeiten wir ausschließlich mit Lieferanten zusammen, die ähnliche Umweltziele haben und auch nach dem ISO 14001-Standard zertifiziert sind. In Bezug auf unsere Lieferkette betonen wir ständig, dass Umweltaspekte ein selbstverständlicher Teil der Entscheidungsfindung sind und dass auch Zulieferer umweltfreundliche Technologien verwenden müssen, um:

- Emissionen, die zum Ozonabbau beitragen, und andere flüchtige organische Verbindungen (VOC) zu verringern bzw. zu vermeiden.
- ausschließlich umweltfreundliche Produkte zu entwickeln und herzustellen.
- gefährliche Substanzen sicher zu handhaben, zu reduzieren und zu entsorgen.
- Abwässer und Abfälle zu überwachen und zu kontrollieren.
- alle Arten von Verschwendung, einschließlich Wasser- und Energieverschwendung, zu verringern bzw. zu vermeiden.
- Abfall durch eine Maximierung der Produktausbeute zu reduzieren.
- sicherzustellen, dass alle umweltbezogenen Zulassungen vorliegen und aktualisiert werden.

Da wir ein Fabless-Halbleiterunternehmen sind, ist es wichtig, dass sich alle unsere Produktionspartner in gleicher Weise für den Umweltschutz engagieren. Unsere Hauptlieferanten haben sich alle zu unserem „Code of Conduct“ bekannt, in dem sich unser Engagement für den Electronics Industry Code of Conduct (EICC) widerspiegelt. Die Einhaltung wird über einen zweigleisigen Ansatz überwacht: Zum einen muss jeder Lieferant Selbstauskunft in einem Fragebogen geben, um die Einhaltung nachzuweisen und zu dokumentieren. Zum anderen führen wir regelmäßige Vor-Ort-Audits bei allen unseren Hauptlieferanten durch. Zudem haben 91% unserer Hauptlieferanten eigene dokumentierte Corporate Social Responsibility-Regeln. Wir streben an, diesen Prozentsatz bis Ende 2013 auf 100% zu steigern.

Wir arbeiten kontinuierlich gemeinsam mit unseren Lieferanten daran, Rückgewinnungsprozesse, Technologien für alternative Ressourcen und Methoden zur Reduktion von CO₂-Emissionen entlang der gesamten Lieferkette zu entwickeln. Wir bereiten derzeit eine Leitlinie vor hinsichtlich der Verwendung von Rohstoffen aus Krisengebieten (Conflict Minerals), die sich an unsere Lieferanten richtet.

SOZIALE VERANTWORTUNG

MITARBEITERENTWICKLUNG

Dialog möchte die besten Mitarbeiter gewinnen und an das Unternehmen binden. Dies soll durch umfassendes



Jalal Bagherli, der CEO von Dialog Semiconductor, auf einer Veranstaltung im Silicon Valley im Dezember 2011, bei der Entgegennahme des renommierten Global Semiconductor Award for the top European Semiconductor company. Dialog erhielt die Auszeichnung zum dritten Mal in Folge.

formelles On-the-Job-Training sowie Förderung durch Coaching und Mentoring sichergestellt werden. Die Mitarbeiter arbeiten in Teams, die herausfordern, motivieren, inspirieren und den Horizont erweitern – dies hilft dem Einzelnen zu lernen und sich auf seinem eigenen Gebiet weiter zu entwickeln. In einem solch innovativen Umfeld zu arbeiten bedeutet jeden Tag die Chance zu haben, weiter zu lernen. Parallel dazu verfolgt Dialog eine Reihe von spezifischen Lern- und Entwicklungsinitiativen, die darauf ausgerichtet sind, allen die Möglichkeit zur Entwicklung ihres vollen Potenzials zu geben.

Dialog verpflichtet sich der Weiterbildung und Entwicklung aller seiner Mitarbeiter auf allen Ebenen des Unternehmens. Unsere Vision ist es, ein positives Lernumfeld aufzubauen, das die Entwicklung des Einzelnen und das Wachstum des Unternehmens voll unterstützt. Wir haben eine globale, schriftlich niedergelegte Lern- und Entwicklungsstrategie, die das Fundament für die Entwicklung des Unternehmens und der beschäftigten Individuen bildet. Jeder Mitarbeiter im Unternehmen hat die Möglichkeit, an einer Reihe von karrierefördernden Schulungs- und Entwicklungsprogrammen teilzunehmen.

Neben der breiten Palette von Entwicklungsprogrammen, die den Mitarbeitern offenstehen, hat Dialog eine sogenannte Technical Ladder geschaffen, die Aufstiegschancen für diejenigen bietet, die aufgrund ihres technischen Know-hows von großem Nutzen für das Unternehmen sind und ihre Karriere an diesem Know-how ausrichten möchten, statt eine Management- und Führungsposition anzustreben. Mitarbeiter, die erfolgreich einen Platz auf der „Ladder“ errungen haben, verbringen ca. 20% ihrer Zeit mit Technical Ladder-Aktivitäten wie der Erkundung neuer Initiativen, Pflege der Kontakte zu Universitäten, Halten von Vorträgen bei Konferenzen sowie internen Kommunikations- und Schulungsaufgaben.

Nachhaltigkeit (Fortsetzung)



Dialog ist stolz auf seine Partnerschaft mit Advanced Sports Coaching, einer Vereinigung, die sich das Sport-Coaching in sicherer, angenehmer Umgebung im Südwesten Englands zum Ziel gesetzt hat. Dialog UK hat zudem einen neuen Trikotsatz für das Team der Unter-8-Jährigen gespendet.



Dialog hat in mehreren Zahlungen insgesamt 2.000 € zur Mitfinanzierung eines Filmwettbewerbs für junge Leute in Kirchheim gespendet, bei dem es darum geht, Kinder auf die Gefahren des Alkoholkonsums hinzuweisen.

Regelmäßige, unternehmensweite Informationstreffen unter der Leitung des CEO gewährleisten eine klare, durchgängige Kommunikation. Es werden alle Anstrengungen unternommen, die Mitarbeiter über alle Unternehmensangelegenheiten, die sie betreffen, umfassend zu informieren. Wir ermutigen die Mitarbeiter auf allen Ebenen zu Feedback und Vorschlägen für neue Ideen zur Verbesserung der Effizienz und Leistung des Unternehmens.

FÜRSORGEPLICHT (WELL-BEING)

An vielen seiner Standorte hat Dialog ein Wachstums- und Investitionsprogramm zur Erweiterung der Anlagen und Arbeitsbereiche umgesetzt. Wenn wir einen Standort erweitern oder modernisieren, werden die Anregungen und Vorschläge der Mitarbeiter mit einbezogen, um ein Umfeld zu schaffen, das nicht nur den geschäftlichen Erfordernissen des Unternehmens, sondern auch den Anforderungen an eine angenehme Arbeitsatmosphäre Rechnung trägt.

Dialog verpflichtet sich der Erhaltung der Gesundheit und des Wohlergehens (Well-being) seiner Mitarbeiter. Die Mitarbeiter und ihre Familien haben überall dort, wo die lokale Kultur und die lokalen Gegebenheiten es unterstützen, Anspruch auf beitragsfreie medizinische Versorgung. Darüber hinaus bietet Dialog an einigen Standorten eine ganze Reihe von Initiativen für das Wohlbefinden an, darunter kostenlose Vor-Ort-Grippeschutzimpfungen, Mit-dem-Fahrrad-zur-Arbeit-Regelungen oder ein Vor-Ort-Fitness-Studio.

Schließlich besteht ein wesentliches Element der Dialog-Mitarbeiterbindungspläne 2012 darin, weitere lokale Initiativen zu definieren und umzusetzen, die auf den bestehenden Gesundheitsfördermaßnahmen und Well-being-Programmen aufbauen und den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter gerecht sind.

„GIVING BACK“ – SOZIALES ENGAGEMENT

Dialog sieht sich in der Verpflichtung, als verantwortliches Mitglied der Gemeinschaft zu agieren, und hat 2011 die Höhe der vergebenen Spendengelder um 41% gesteigert. Gleichzeitig haben wir einen Plan mit einem Spendenziel von 1% des Vorsteuergewinns bis 2015 aufgestellt.

Im Lauf des Jahres 2011 hat Dialog seine Beziehungen zu renomierten Universitäten in Großbritannien und dem restlichen Europa erheblich verstärkt. Dadurch ebnet sich das Unternehmen nicht nur den Weg zu den klügsten Köpfen im akademischen Umfeld, sondern gibt der Community auch etwas zurück. 2011 hat Dialog drei Elektronik-Studenten an britischen Universitäten über die UK Electronic Skills Foundation, eine Organisation, die Schüler und Studenten für die Elektronikindustrie zu gewinnen sucht, finanziell unterstützt. Wir haben uns zur Förderung von drei weiteren Studenten für 2012 verpflichtet und werden das Programm in den kommenden Jahren mit jeweils drei weiteren Studenten fortführen.

Dialog hat außerdem ein Stipendienprogramm für technische Studiengänge an europäischen Universitäten, insbesondere an den Universitäten Karlsruhe und Aalen in Deutschland, ins Leben gerufen. 2011 haben wir an jeder dieser Universitäten einen Studenten mit einem kostenlosen Laptop, einem jährlichen Stipendium, einem bezahlten Praktikum und dem Angebot eines Ferienjobs sowie der Betreuung durch einen Fach-Mentor unterstützt. Für 2012 heißt unser Ziel, vier weitere Stipendiaten von anderen Universitäten in das Programm aufzunehmen.

In 2011 hat Dialog zudem ein Programm über die Vergabe von Preisen und Stipendien für diverse Ausbildungsgänge, darunter zwei „Einstiegsstipendien“ über je 1.000 £ an der Universität Edinburgh zur Unterstützung von Engineeringstudenten aus einkommensschwachen Familien und Geldpreise für die besten Second-Year-Arbeiten von je 800 £ am Imperial College London, umgesetzt.

Zu den sonstigen Aktivitäten, an denen das Unternehmen 2011 beteiligt war, gehörten die Berufsberatung für Studenten, Vorträge von Dialog-Ingenieuren im Rahmen des Universitätslehrplans, Präsentationen von Dialog-Ingenieuren und -Mitarbeitern an Schulen über die Elektronikbranche, ein Programm zur Vermittlung praktischer Arbeitserfahrung, Besichtigungen von Dialog-Standorten und die Teilnahme an Berufsberatungstagen an Schulen.

Darüber hinaus unterhalten wir ein unternehmensweites Programm für ehrenamtliche Tätigkeiten unserer Mitarbeiter und haben eine formelle Richtlinie über die Aufstockung – seitens des Unternehmens - aller Beiträge oder Gelder, die von Mitarbeitern für wohltätige Zwecke, die für sie und die Community wichtig sind, gespendet werden. Zu den Spendenempfängern 2011 gehörten: Children in Need (GB), Cancer Research (GB), Welcome Home Ministries Africa (von unseren Mitarbeitern in den Niederlanden unterstütztes Waisenhaus), The Red Cross Japan (Erdbeben-/Tsunami-Spendenaufruf), Japan Guide Dog Association, eine örtliche Wohltätigkeitsorganisation für geistig und physisch behinderte Kinder (Dettingen - Deutschland), Taiwan Fund for Children and Families (Waisen und bedürftige Kinder), UNICEF (Korea), National Kidney Foundation (Singapur), Kinderschutzkampagne gegen Alkoholmissbrauch (Kirchheim - Deutschland), ein örtliches Gemeindeblasorchester und ein örtlicher Jugendfußballverein (GB), die örtlichen Royal Air Force-Kadetten (GB), ORBIS Hongkong (Bekämpfung von vermeidbarer Erblindung), „Steirer helfen Steirern“ (Hilfe für Benachteiligte – Österreich) und die örtliche Feuerwehr (Swindon – GB).

GOVERNANCE

MENSCHENRECHTE UND CODE OF CONDUCT

Dialogs Philosophie ist es dass sich alle seine Lieferanten dazu bekennen, die Menschenrechte ihrer Arbeitnehmer zu wahren und sie mit Würde und Respekt zu behandeln. Die entsprechenden Anforderungen gehen auf die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte, die Social Accountability International und die Ethical Trading Initiative zurück. Alle Arbeiten müssen freiwillig geleistet werden, und die Mitarbeiter müssen ihr Beschäftigungsverhältnis unter Einhaltung der Kündigungsfrist verlassen können. Kinderarbeit ist in allen Produktionsstadien verboten. Die Arbeitszeit darf das in den lokalen Gesetzen festgelegte Maximum nicht überschreiten. Die Löhne müssen allen einschlägigen Gesetzen entsprechen. Dialog und seine Lieferanten müssen sicherstellen, dass die Arbeitnehmer nicht bedroht oder inhumaner oder brutaler Behandlung, Schikanen oder irgendeiner Form von rechtswidriger Diskriminierung ausgesetzt sind. Offene Kommunikation und direkte Interaktion zwischen Arbeitnehmern und Management werden ermutigt, auch in Ländern, in denen kein wirkungsvoller Rechtsschutz besteht. Zur Förderung dieser Philosophie sind mehrere neue Initiativen, darunter ein detaillierter Code of Conduct, an die Produktionspartner von Dialog weitergegeben worden, damit sie von ihnen geprüft und umgesetzt werden. Detaillierte Eigenaudits sind von allen unseren Lieferanten durchgeführt worden, um die Umsetzung des Code of Conduct zu verifizieren, und Dialog führt regelmäßig

Audits und Inspektionen vor Ort durch, um die fortwährende Einhaltung des Kodexes zu kontrollieren.

GESUNDHEIT UND SICHERHEIT

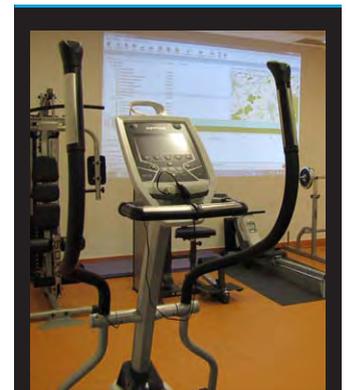
Dialog betrachtet ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld als wesentlich für das Arbeitsklima und die Produktion hochwertiger und innovativer Produkte. Daher verlangen wir von unseren Hauptlieferanten, dass auch sie sich zur Schaffung gesunder und sicherer Arbeitsbedingungen verpflichten. Wir erwarten von ihnen, dass sie angemessene Kontrollen, sichere Arbeitsabläufe, vorbeugende Wartung und allgemeine Schutzmaßnahmen im Arbeitsumfeld nachweisen. Wenn Gefahren durch diese Maßnahmen alleine nicht angemessen kontrolliert werden können, werden geeignete Schutzkleidung oder Schutzausrüstungen bereitgestellt. Richtlinien und Vorkehrungen für die eventuelle Evakuierung der Betriebsgebäude und -gelände von Dialog und seiner Lieferanten sind vorhanden bzw. getroffen.

ETHIK

Dialog ist der Auffassung, dass dauerhafter Erfolg auf dem Halbleitermarkt nur durch Anwendung und Wahrung hoher ethischer Standards im Umgang mit Kunden, Lieferanten und Arbeitnehmern erreicht werden kann.

Besonders wichtig ist der Schutz des geistigen Eigentums, denn geistiges Eigentum ist der Schlüssel zur Entwicklung innovativer Lösungen für komplexe Probleme. Jeglicher Technologie- oder Wissenstransfer erfolgt mit Berücksichtigung des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte. Ein effektiver Schutz bedeutet auch, dass die Produkte offen mit unseren Geschäftspartnern besprochen werden können. Die Offenlegung von Informationen über Geschäftsaktivitäten, Struktur, finanzielle Lage und Leistung des Unternehmens erfolgt stets gemäß den geltenden Bestimmungen und den allgemeinen branchenüblichen Regeln. Wir erwarten von allen Stakeholdern von Dialog die höchsten Integritätsstandards. Jede Zuwiderhandlung ist streng verboten und kann zu einer sofortigen Kündigung und rechtlichen Schritten führen.

Weder wir noch unsere Lieferanten bieten Dritten Anreize oder sonstige Dinge an, um uns unsachgemäße oder unzulässige Vorteile zu verschaffen. Wir nehmen derartige Anreize oder Dinge auch nicht an. Wir haben eine Whistleblower-Richtlinie eingeführt, durch die Vertraulichkeit und Schutz des Hinweisgebers gewährleistet werden, und ermutigen unsere Lieferanten, in gleicher Weise vorzugehen. Das Managementsystem von Dialog erfüllt die Vorgaben des EICC-Code. Es ist nach den internationalen Normen ISO 9001 und ISO 14001 als der formalen Umsetzung des EICC-Code zertifiziert und auf die Umsetzung und Förderung kontinuierlicher Verbesserungen sowie die Verringerung betriebsbedingter Risiken ausgerichtet. Um alle einschlägigen Gesetzen und Vorschriften wie auch die Kundenanforderungen zu erfüllen, wie im EICC-Code gefordert, stellen wir zudem sicher, dass alle unsere Hauptlieferanten mindestens nach dem gleichen Standard zertifiziert sind. Um die kontinuierliche Verbesserung unserer Managementsysteme zu gewährleisten, auditieren wir regelmäßig die internen und Lieferketten- Managementsysteme.



Zu Beginn des Jahres hat Dialog seinen eigenen Mitarbeiter-Fitness-Raum zur Förderung einer gesunden Lebensweise eröffnet.

Executive management



DR. JALAL BAGHERLI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



ANDREW AUSTIN
VICE PRESIDENT, SALES



MOHAMED DJADOUDI
VICE PRESIDENT,
GLOBAL MANUFACTURING
OPERATIONS AND QUALITY



GARY DUNCAN
VICE PRESIDENT,
ENGINEERING



CHRISTOPHE CHENE
VICE PRESIDENT, ASIA

DR. JALAL BAGHERLI

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Dr. Jalal Bagherli trat der Gesellschaft im September 2005 als CEO bei. Bevor er zu Dialog kam, war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation. Zuvor war er CEO von Alphamosaic. Dr. Bagherli hat umfangreiche Erfahrung in der Halbleiterindustrie mit einer Fülle von Know-how über die Märkte in Fernost, Europa und Nordamerika, die er in seinen vorhergehenden Fach- und Führungspositionen bei Texas Instruments und Raytheon Systems verfügt er über große Erfahrung in der Halbleiterbranche. Er ist außerdem Non-executive Director bei Lime Microsystems Ltd.

ANDREW AUSTIN

VICE PRESIDENT, SALES

Andrew Austin kam im April 2009 zu Dialog. Davor arbeitete er als Sales & Marketing-Berater mit den Schwerpunkten Halbleiter- und Sportindustrie. Durch seine frühere Tätigkeit bei Texas Instruments und Raytheon Systems verfügt er über große Erfahrung in der Halbleiterbranche. Er hat einen Abschluss in Elektrotechnik und Elektronik von der Hertford University.

MOHAMED DJADOUDI

VICE PRESIDENT, GLOBAL MANUFACTURING OPERATIONS AND QUALITY

Mohamed Djadoudi trat Dialog im März 2007 bei und ist für die Bereiche Produktionsbetreuung, Testprogrammentwicklung, Gehäuseentwicklung, Datenautomatisierung, Software-Support sowie für Offshore-Produktionsprozesse und Qualität verantwortlich. Er kann 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet Produktionsprozesse von Halbleitern aufweisen und war ursprünglich bei IBM in Frankreich und in den USA beschäftigt. Zuvor war er Senior Vice President und Chief Technology Officer der Unisem-Gruppe, ein Fertigungs- und Testunternehmen mit Sitz in Malaysia und China.

Darüber hinaus war er Vice President of Test Operations bei ASAT in Hongkong, bevor er als Technical Director einer der ersten Mitglieder des Management-Buy-Out-Teams von ASAT UK (Atlantis Technology UK) wurde. Mohamed Djadoudi hat einen Abschluss in Elektronik und Elektrotechnik von der Paris University of Technology.

GARY DUNCAN

VICE PRESIDENT, ENGINEERING

Gary Duncan trat 1987 in das Unternehmen ein und ist verantwortlich für Design und Entwicklung unserer Halbleiterprodukte. Bevor er zu Dialog kam, war er in verschiedenen leitenden Engineering- und Managementfunktionen bei Plessey und ES2 tätig.

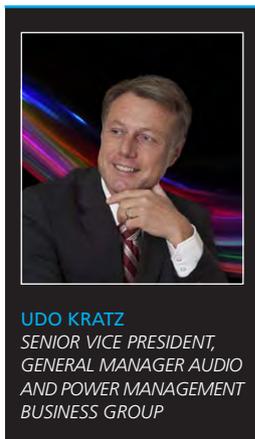
CHRISTOPHE CHENE

VICE PRESIDENT, ASIA

Christophe Chene kam 2011 als Vice President Asia zu Dialog. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche wobei er sich auf den Aufbau und die Organisation internationaler Unternehmen mit starkem Fokus auf Asien konzentrierte. Zuvor in Taiwan angesiedelt, bekleidete er dort bei Trident Microsystems die Position des Senior Vice President und General Manager der TV Business Unit sowie die Position des Senior Vice President of worldwide sales. Davor hatte Chene diverse internationale Executive- und Managementpositionen bei Texas Instruments, Sharp und Xilinx inne. Chene hat einen Elektronikingenieur-Abschluss des INSA Toulouse (Institut National des Sciences Appliquées de Toulouse).



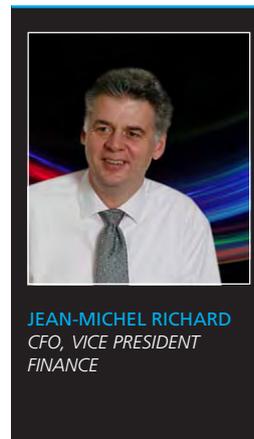
DR. ASMUND TIELENS
VICE PRESIDENT UND
GENERAL MANAGER
CONNECTIVITY, AUTOMOTIVE
AND INDUSTRIAL GROUP



UDO KRATZ
SENIOR VICE PRESIDENT,
GENERAL MANAGER AUDIO
AND POWER MANAGEMENT
BUSINESS GROUP



MARTIN POWELL
VICE PRESIDENT,
HUMAN RESOURCES



JEAN-MICHEL RICHARD
CFO, VICE PRESIDENT
FINANCE



MARK TYNDALL
VICE PRESIDENT, BUSINESS
DEVELOPMENT AND
CORPORATE STRATEGY

DR. ASMUND TIELENS

VICE PRESIDENT UND GENERAL MANAGER CONNECTIVITY, AUTOMOTIVE AND INDUSTRIAL GROUP

Asmund Tielens ist Vice President und General Manager der „Connectivity and Automotive and Industrial Business Group“ von Dialog. Er kam im Februar 2011 zu Dialog im Zuge der Übernahme von SiTel Semiconductor, dessen Gründer und CEO er war. Bevor Tielens zu Dialog kam, arbeitete er bei National Semiconductor und war dort als Direktor für die Produktlinien zuständig. Darüber hinaus war er bei PMC Sierra als Marketing-Direktor für ATM-Chips und bei Philips Semiconductor (heute NXP) als Marketingleiter, zunächst, für digitale TV-Schaltkreise und später für alle Custom-/ASIC-Produkte des Unternehmens tätig. Tielens hat einen Master-Abschluss in Physik (summa cum laude) der Universität Hamburg. Seinen Dokortitel hat er an der Universität Utrecht erworben.

UDO KRATZ

SENIOR VICE PRESIDENT, GENERAL MANAGER AUDIO AND POWER MANAGEMENT BUSINESS GROUP

Udo Kratz trat im Mai 2006 bei Dialog ein und ist für den Geschäftsbereich Audio and Power Management verantwortlich, der Produkte für den Mobilfunkmarkt und den Markt für tragbare Consumer-Elektronik-Produkte herstellt. Bevor Herr Kratz zu Dialog kam, hat er in über 20 Jahren umfangreiche Erfahrungen in der Halbleiterindustrie sammeln können. Er hatte verschiedene Führungspositionen inne, darunter im Bereich Marketing und Entwicklung bei der Robert Bosch GmbH, Sony Semiconductor und Infineon Technologies. Er hat ein Studium der Elektronik an der Fachhochschule Mannheim abgeschlossen.

MARTIN POWELL

VICE PRESIDENT, HUMAN RESOURCES

Martin Powell kam 2010 zu Dialog. Er ist für die Entwicklung und Umsetzung von Mitarbeiterstrategien zur Unterstützung

der geschäftlichen Ziele von Dialog sowie für personalbezogene Initiativen weltweit verantwortlich, darunter solche zur Förderung eines Umfelds, in dem die Teams von Dialog ihr Potenzial voll entfalten können. Zuvor war Martin Powell in leitenden Positionen sowie in der Führungsebene im Bereich HR bei Medtronic Inc, General Electric (GE) und der Dell Corporation tätig und war zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung von C-MAC MicroTechnology, eines führenden, durch Beteiligungskapital unterstützten Unternehmens auf dem Gebiet der High-Reliability Electronics. Im Laufe seines Berufslebens war er in Asien und Kontinentaleuropa, einschließlich Großbritannien tätig.

JEAN-MICHEL RICHARD

CFO, VICE PRESIDENT FINANCE

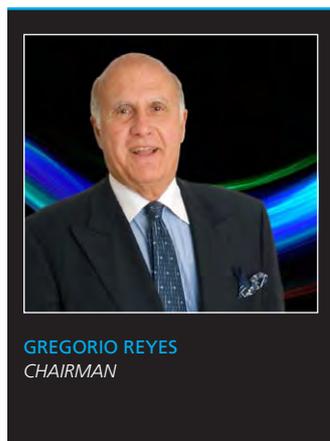
Jean-Michel Richard trat in das Unternehmen im September 2006 als CFO ein. Davor war er Finanzdirektor des Bereichs Global Manufacturing and Technology von ON Semiconductor in Phoenix, Arizona, und hatte davor leitende Positionen im Finanzwesen bei ON und Motorola in Europa und den USA bekleidet. Er hat einen Masterabschluss in Wirtschaft der Universität Genf.

MARK TYNDALL

VICE PRESIDENT, BUSINESS DEVELOPMENT AND CORPORATE STRATEGY

Mark Tyndall kam im September 2008 als Vice President, Business Development and Corporate Strategy zu Dialog Semiconductor. Davor war er Vice President, Business Development and Corporate Relations bei MIPS Technologies. Von 1999 bis 2006 war er Vice President, Business Development bei Infineon und fungierte auch als Board Director bei einer Reihe von Startup-Unternehmen, von denen einige in der Folge erfolgreich übernommen wurden. In noch früheren Jahren bekleidete Tyndall Managementpositionen im Marketingbereich bei Fujitsu Microelectronics und im Bereich Design bei Philips Semiconductors.

Board of Directors



GREGORIO REYES

CHAIRMAN

Gregorio Reyes wurde im Dezember 2003 Mitglied des Board of Directors. Der Schwerpunkt seiner Erfahrung liegt in den Bereichen Datenspeicherung und magnetische Aufzeichnung, Halbleiter und Telekommunikation. Von 1981 bis 1984 war er President und CEO von National Micronetics und von 1986 bis 1990 Chairman und CEO von American Semiconductor Equipment Technologies. Er war 1985 Mitbegründer von Sunward Technologies und war bis 1994 dessen Chairman und CEO. Derzeit ist er Non-Executive Chairman von LSI Logic und Non-Executive Director von Seagate Technology.

DR. JALAL BAGHERLI

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Bevor Jalal Bagherli im September 2005 als CEO bei Dialog eintrat, war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation und CEO von Alphamosaic. Dr. Bagherli hat große Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Texas Instruments und Sony gesammelt hat, und er hat beste Kenntnisse der Märkte in Fernost, Europa und Nordamerika. Er ist außerdem Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd.

CHRIS BURKE

NON-EXECUTIVE DIRECTOR

Chris Burke wurde im Juli 2006 Mitglied des Board. Er hat 30 Jahre Berufserfahrung im Bereich Telekommunikation und Informationstechnologie. Nach seinem Abschluss in Informatik 1982 arbeitete er 15 Jahre bei Nortel in der Forschung und Entwicklung. Darauf folgten leitende Positionen im Technologiebereich als Chief Technology Officer (CTO) bei Energis Communications (zum Zeitpunkt des IPO an der Londoner Börse) und dann als CTO bei Vodafone UK Ltd. Nach Vodafone investierte Chris Burke über seinen eigenen Investmentfonds in über 20 IT-Unternehmensbeteiligungen, gründete oder mitbegründete eine Reihe von Startup-Unternehmen und betreibt heute einen Strategie- und Technologie-Beratungsdienst für einige der größten IT-Hersteller der Branche wie auch für Privat- und Venture-Kapital-Anleger. Derzeit sitzt Chris Burke im Board von Kontron und Tranzeo Wireless (börsennotiert) sowie von Aicent, Pay Liquid, One Access, Navmii und Muzicall (nicht börsennotiert).

AIDAN HUGHES

NON-EXECUTIVE DIRECTOR, VORSITZENDER DES PRÜFUNGS-AUSSCHUSSES

Aidan Hughes wurde im Oktober 2004 Mitglied des Board. In den 1980er-Jahren absolvierte er bei Price Waterhouse die Ausbildung zum Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer), bevor er leitende Positionen im Rechnungswesen bei Lex Service Plc und Carlton Communications Plc übernahm. 1993 bis 2000 war er Finance Director bei der Sage Group plc und von Dezember 2001 bis August 2004 Director bei Communis Plc. Hughes ist Director und Investor von diversen nicht börsennotierten Technologieunternehmen in Großbritannien.



JOHN MCMONIGALL
NON-EXECUTIVE DIRECTOR



RUSS SHAW
NON-EXECUTIVE DIRECTOR
VORSITZENDER DES VERGÜTUNGS-
UND BESETZUNGS-AUSSCHUSSES



PETER TAN
NON-EXECUTIVE DIRECTOR



PETER WEBER
NON-EXECUTIVE DIRECTOR

JOHN MCMONIGALL

NON-EXECUTIVE DIRECTOR

John McMonigall wurde im März 1998 Mitglied des Board. 1990 trat er bei Apax Partners Worldwide LLP ein, wo er für Investitionen in Telekommunikation, Elektronik und Software verantwortlich war. Nachdem er Apax verlassen hat, blieb er Board-Mitglied in mehreren Unternehmen, darunter Autonomy Corporation, das 2011 erfolgreich verkauft wurde. Derzeit sitzt er im Board diverser nicht börsennotierter Unternehmen mit beschränkter Haftung.

RUSS SHAW

NON-EXECUTIVE DIRECTOR, VORSITZENDER DES VERGÜTUNGS- UND BESETZUNGS-AUSSCHUSSES

Russ Shaw wurde im Juli 2006 Mitglied des Board und ist derzeit Non-Executive Director bei Unwire A.p.S. und GAME Group plc. Er ist ebenfalls derzeitiger Chairman von the Marketing Group of Great Britain und Investor des Ariadne Capital's ACE Fund. Bis vor kurzem war Shaw Vice President und General Manager von Skype mit Zuständigkeit für die Mobil-Sparte sowie die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika. Davor war er bei Telefonica in der Funktion als Global Director of Innovation tätig. Vor Telefonica war er Innovation Director bei O2, wo er 2005 als Marketing Director eintrat. Er hat über zwanzig Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den Bereichen Telekommunikation und Financial Services und bringt umfangreiche Kenntnisse in das Unternehmen ein.

PETER TAN

NON-EXECUTIVE DIRECTOR

Peter Tan wurde im Juli 2006 Mitglied des Board. Er hat bei einer Vielzahl von Technologieunternehmen, darunter Apple Computer, Molex und Flextronics, leitende Managementpositionen bekleidet. In über 30 Jahren Tätigkeit in Fernost hat er sich Expertenwissen bei Produktions- und Technologieunternehmen von Weltrang erworben. Derzeit ist Peter Tan Managing Partner von JP Asia Capital, einem Private-Equity-Fonds in Singapur. Er ist ebenfalls Chairman von SMRT Road Holdings und Director von SMRT Corporation und Innotek.

PETER WEBER

NON-EXECUTIVE DIRECTOR

Peter Weber kam am 1. Februar 2006 zu Dialog. Er brachte 35 Jahre Erfahrung aus seiner Tätigkeit bei einer Vielzahl von Unternehmen der Halbleiterbranche, darunter Texas Instruments, Intel, Siliconix, the Temic-Gruppe und Netro Corporation, in das Unternehmen ein. Seit 1998 ist Peter Weber als Anleger- und Managementberater tätig; er sitzt im Board diverser europäischer und US-amerikanischer Unternehmen. Er hat einen Masterabschluss in Elektronik mit Spezialisierung auf Nachrichtentechnik.

Bericht der Directors

Die Directors von Dialog Semiconductor Plc („Dialog“ oder „das Unternehmen“) legen hiermit den Geschäftsbericht und den geprüften Jahresabschluss des Unternehmens zum 31. Dezember 2011 vor. Der Abschluss wurde nach den Vorschriften der IFRS für die Berichterstattung in Großbritannien erstellt und ist auf der Website des Unternehmens unter www.dialog-semiconductor.com verfügbar.

HAUPTAKTIVITÄTEN UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Dialog Semiconductor entwickelt hoch integrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen mobilen Geräten und drahtlosen Nahbereichs- Beleuchtungs-, Displayanwendungen konzipiert sind und für die Verwendung im Automobil. Das Unternehmen bietet seinen Kunden flexiblen und dynamischen Support, Innovationskraft auf Weltspitzenniveau und die Sicherheit eines etablierten Geschäftspartners.

Zentraler Kompetenzbereich und Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit ist das energieeffiziente System-Power-Management. Dadurch und dank der Ergänzung des Portfolios im vergangenen Jahr um die drahtlose Nahbereichs- und VoIP-Technologie bringt Dialog jahrzehntelange Erfahrung in die zügige Entwicklung von ICs für persönliche mobile Anwendungen, darunter Smartphones, Tablet-PCs, schnurlose digitale Telefone und Computerspiele, ein.

Die Prozessor-Companion-Chips für das Power-Management von Dialog tragen wesentlich zur Leistungssteigerung in puncto Batterielaufzeit und zur Steigerung des Multimedia-Erlebnisses der Nutzer bei. Dialog betreibt ein Fabless-Geschäftsmodell in Zusammenarbeit mit Produktionspartnern der Spitzenklasse.

Der Hauptsitz von Dialog Semiconductor Plc mit einer weltweiten Vertriebs-, F&E- und Marketingorganisation befindet sich in der Nähe von Stuttgart. 2011 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 527 Millionen US\$ und war eines der am schnellsten wachsenden börsennotierten Halbleiter-Unternehmen in Europa. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 635 Mitarbeiter und ist an der Frankfurter Börse (FWB: DLG) im TecDAX notiert.

Weitere Informationen zur Geschäftstätigkeit des Unternehmens sind im Bericht des Chairman auf Seite 13 und 14 und im Kapitel Geschäftsentwicklung auf Seite 12 zu finden.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG

Das erklärte Ziel des Konzerns ist es, in den Bereichen Mobilfunk und Automobil-Anwendungen der weltweit führende Lieferant von Mixed-Signal-Komponenten und Systemlösungen mit niedrigstem Energieverbrauch und höchster Qualität zu sein. Derzeit nutzt das Unternehmen sein Know-how, um sein Standalone-Audio-Portfolio zu erweitern, wobei es vom Erfolg seiner neu eingeführten, energieeffizienten High-Quality-Audio-ICs profitiert. Ein weiteres Ziel der Geschäftsentwicklung ist die Ergänzung des Portfolios um innovative, extrem energieeffiziente Display-Technologien wie PM-OLED.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG (F&E)

Der Konzern ist der Überzeugung, dass seine künftige Wettbewerbsposition davon abhängt, dass er in der Lage ist, auf die sich schnell verändernden Bedürfnisse seiner Kunden zu reagieren und neue Designs kostengünstig und schnell zu entwickeln. Daher werden die F&E-Aufwendungen in erster Linie für die Erforschung und Entwicklung neuer Produkte und die weitere Anpassung der bestehenden Produkte an die kundenspezifischen Bedürfnisse eingesetzt.

Bisher waren die F&E-Projekte stets die Antwort auf Anfragen von Schlüsselkunden, bei denen es um Unterstützung bei der Entwicklung von neuen Produkten oder die Entwicklung von anwendungsspezifischen Standardprodukten (ASSPs) ging. Das Unternehmen geht nicht davon aus, dass sich dieser Ansatz in naher Zukunft wesentlich ändern wird.

GOING CONCERN

Nach Prüfung des Budgets für 2012 und längerfristiger Planungen sind die Directors zu der Überzeugung gelangt, dass zum Zeitpunkt der Genehmigung des Jahresabschlusses die Anwendung des Grundsatzes der Unternehmensfortführung (Going Concern) bei der Erstellung des Jahresabschlusses des Unternehmens angemessen ist.

DIVIDENDEN

Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2011 keine Dividende auszuschütten (2010: null). Das Board of Directors plant auch weiterhin alle Gewinne in das Unternehmen reinvestieren und ist der Ansicht, dass diese Politik im Interesse aller Aktionäre ist.

ERWERB EIGENER AKTIEN

Das Unternehmen unterhält einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, der Aktien des Unternehmens für die Vergabe an Mitarbeiter im Rahmen des Aktienoptionsplans, des langfristigen Prämienplans und des Executive-Prämienplans des Unternehmens kauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trust hat, geht dieses in die Bilanz des Unternehmens und des Konzerns ein. Zum 31. Dezember 2011 hielt der Trust 1.267.322 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 126.732 £ 1,95% des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

AKTIENKAPITAL

Detaillierte Angaben zum Aktienkapital sind der Anmerkung 18 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

WESENTLICHER ANTEILSBESITZ

Detaillierte Angaben zum Anteilsbesitz sind auf Seite 9 dieses Geschäftsberichts zu finden.

DIRECTORS

Die Directors des Unternehmens sind auf Seite 32 und 33 dieses Geschäftsberichts aufgelistet - mit ihren Lebensläufen.

VERGÜTUNG UND BETEILIGUNGEN DER DIRECTORS

Angaben zur Vergütung und zu Aktienanteilen der Directors sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 38 bis 40 dieses Geschäftsberichts zu finden. Während des Geschäftsjahres 2011 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substantieller Bedeutung.

SCHADLOSHALTUNG DER DIRECTORS GEGENÜBER FORDERUNGEN DRITTER

Die Gesellschaft gewährt den Directors eine Entschädigung für den Fall von Klagen, die von Dritten gegen sie als Directors der Gesellschaft eingereicht werden. Dies erfolgt in dem vom Companies Act 2006 erlaubten Rahmen. Diese Regelung bleibt bis zum Zeitpunkt der Genehmigung des Berichts der Directors in Kraft.

WAHL UND NEUWAHL VON DIRECTORS

Gemäß der Satzung des Unternehmens muss sich ein Drittel der Directors bei der Hauptversammlung zur Neuwahl stellen. Die nächste Hauptversammlung wird am 24. April 2012 um 9:00 Uhr abgehalten.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Bericht zur Corporate Governance des Unternehmens ist auf Seite 36 und 37 dieses Geschäftsberichts zu finden.

BEZAHLUNG DER LIEFERANTEN

Es ist ein Grundsatz des Konzerns, Forderungen von Gläubigern gemäß den mit ihnen vereinbarten Konditionen sowie gemäß den vertraglichen und sonstigen rechtlichen Verpflichtungen zu begleichen. Mit Stand vom 31. Dezember 2011 betrug das durchschnittliche Zahlungsziel im Konzern 58 Tage (2010: 65 Tage).

FINANZINSTRUMENTE

Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die bestehenden Risiken sind auf Seite 25 erläutert.

SPENDEN AN POLITISCHE PARTEIEN UND GEMEINNÜTZIGE EINRICHTUNGEN

Im Berichtszeitraum hat der Konzern keine Spenden an politische Parteien geleistet. Wir haben gemeinnützige Spenden in Höhe von 23.813 US\$ für lokale Community-Projekte vergeben (2010: 16.875 US\$).

MITARBEITER-RICHTLINIEN

Es ist unser Grundsatz, unsere Mitarbeiter durch Fortbildungen und Karriereentwicklung zu fördern. Wir verfolgen einen offenen Management-Ansatz und bauen auf direkte Kommunikation bei mitarbeiterrelevanten Themen. Wir informieren unsere Mitarbeiter über die Ergebnissituation des Unternehmens. Damit und über erfolgsabhängige Boni und Aktienoptionen fördern wir das Engagement der Mitarbeiter für das Unternehmen.

BEHINDERTE MITARBEITER

Unsere Unternehmensgrundsätze sehen vor, dass wir Behinderte je nach Eignung und Fähigkeiten einstellen, fortbilden und ihnen Karrieremöglichkeiten bieten.

BERICHT ZU ANGABEN GEGENÜBER DEM ABSCHLUSSPRÜFER

Die Directors, die zum Zeitpunkt der Genehmigung des Berichts der Directors Mitglied des Board waren, sind auf Seite 32 und 33 genannt. Nach Befragung aller Directors und des Abschlussprüfers des Unternehmens bestätigt jeder der Directors:

- dass es nach seinem bestem Wissen und Gewissen keine für die Erstellung des Berichts relevanten Informationen gibt, die dem Abschlussprüfer des Unternehmens nicht bekannt sind, und
- dass sie alle angemessenen Schritte unternommen haben, um relevante Prüfungsinformationen in Erfahrung zu bringen und sicherzustellen, dass diese Informationen dem Abschlussprüfer des Unternehmens vorliegen.

ERKLÄRUNG IM RAHMEN DER TRANSPARENZBESTIMMUNGEN

Jeder der auf Seite 32 und 33 genannten Directors versichert nach bestem Wissen:

- dass der nach den Vorschriften der IFRS erstellte Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes vermittelt und
- dass im Bericht der Directors, in der Beurteilung der Geschäftsentwicklung und der Analyse der wirtschaftlichen Situation der Geschäftsverlauf, das Geschäftsergebnis und die Lage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unwägbarkeiten des Konzerns.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Einladung zur Hauptversammlung wird separat veröffentlicht und wird auf der Website des Unternehmens einsehbar sein. Sie wird am 24. April 2012 um 9:00 Uhr in Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA stattfinden.

ABSCHLUSSPRÜFER

Gemäß Section 384 des Companies Act 2006 soll bei der bevorstehenden Hauptversammlung ein Beschlussvorschlag zur erneuten Bestellung von Ernst & Young LLP zum Abschlussprüfer der Gesellschaft vorgelegt werden.

Im Auftrag des Board

DR. JALAL BAGHERLI
DIRECTOR

16. Februar 2012

Corporate Governance

GOVERNANCE STANDARDS

Dialog Semiconductor Plc verpflichtet sich zur Anwendung und Einhaltung hoher Governance-Standards. Dementsprechend hat Dialog (als ausländisches Unternehmen, das an der Frankfurter Börse notiert ist) seine eigenen Corporate Governance-Grundsätze erstellt und veröffentlicht, die sinngemäß den Regeln des Deutschen Corporate Governance-Kodexes entsprechen.

Die Corporate Governance-Grundsätze von Dialog sind auf der Unternehmenswebsite (www.dialogsemiconductor.com) veröffentlicht. Auf der Website ist auch eine vollständige Fassung des Code of Business Conduct and Ethics des Unternehmens zu finden. Darin werden die Erwartungen des Unternehmens hinsichtlich der ethischen Standards erläutert, die von allen Directors, leitenden Angestellten und Mitarbeitern einzuhalten sind, wenn sie im Namen des Unternehmens tätig werden.

Auf Corporate-Governance-Informationen zum vergangenen Geschäftsjahr wird nachfolgend näher eingegangen.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Hauptversammlung, auf welcher der Jahresabschluss und die Prüfungsberichte vorgelegt werden, bietet den Aktionären ein Forum, ihr Stimmrecht auszuüben. Directors, die von dem Board in einem bestimmten Jahr ernannt wurden, sind auf der Hauptversammlung durch die Aktionäre zu bestätigen.

Darüber hinaus muss jedes Jahr ein Drittel der Directors zurücktreten und kann sich zur Wiederwahl stellen. Änderungen der Satzung des Unternehmens bedürfen eines Aktionärsbeschlusses. Die Hauptversammlung ist außerdem das Forum, bei dem die Aktionäre die Directors zur Ausgabe neuer Aktien bevollmächtigen können.

Dialog hat keine Aktien mit Mehrstimmrechten, Vorzugsstimmrechten oder Höchststimmrechten ausgegeben.

BOARD OF DIRECTORS

Das Board ist für die Geschäftsstrategie von Dialog verantwortlich und ernennt einen Executive Director, der diese Strategie umsetzt. Es ist ebenfalls für die Überwachung der finanziellen Aspekte der Geschäftsaktivitäten verantwortlich. Das Board kommt fünfmal im Jahr zusammen. Es besteht gegenwärtig aus sieben Non-Executive Directors und einem Executive Director. Die Vergütung der einzelnen Directors ist im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 38 bis 40 im Detail angegeben. Die Vergütung des Executive Directors ist größtenteils leistungsbezogen und an eine Reihe von vom Board festgesetzten Zielen geknüpft.

PRÜFUNGSAUSSCHUSS UND VERGÜTUNGS- UND BESETZUNGSAUSSCHUSS

Dem Prüfungsausschuss von Dialog gehören die folgenden Directors an: Aidan Hughes (Vorsitzender), John McMonigall und Peter Tan. Der Prüfungsausschuss ist für die Überwachung der Jahresabschlüsse und die Überprüfung der Leistungen der externen Abschlussprüfer verantwortlich. Es prüft außerdem die Wirksamkeit des Prüfungsprozesses und (unter anderem) die Einhaltung der Rechnungslegungsstandards. In der Regel nehmen der Chief Executive Officer, der Chief Financial Officer, der Company Secretary sowie Vertreter des externen Abschlussprüfers an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil.

Vorsitzender des Vergütungs- und Besetzungsausschusses ist Russ Shaw; er wird unterstützt von Chris Burke und Peter Weber. Zu den Aufgaben dieses Ausschusses gehören unter anderem die Festsetzung – vorbehaltlich

der Genehmigung durch das Board – der Gehälter und Sondervergütungen der Senior Executives von Dialog sowie die Entscheidung über die Größe und Zusammensetzung des Board of Directors. Die Corporate Governance wird auf Board-Ebene überwacht, was die Bedeutung widerspiegelt, die ihr das Board beimisst.

Im Berichtsjahr kamen der Prüfungsausschuss sowie der Vergütungs- und Besetzungsausschuss häufig zusammen, um zu ihrem Zuständigkeitsbereich gehörende Themen zu behandeln. Die Sitzungen fanden in der Regel am selben Tag wie die Sitzungen des Board oder am Tag davor statt.

TRANSPARENZ

Nach den britischen Transparenzbestimmungen (Disclosure and Transparency Rules) müssen Aktionäre das Unternehmen im Falle eines Anteilsbesitzes von 3% oder mehr hierüber in Kenntnis setzen. Dialog muss dies dann der BaFin und der Börse melden. Nach § 15a des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes ist der Handel mit Aktien des Unternehmens durch Mitglieder des Board of Directors und deren Angehörige unverzüglich zu melden und zu veröffentlichen.

Unsere Aktien werden bei Clearstream Deutschland als rechtl. Eigentümer verwahrt. Nach unserem Wissensstand waren die Aktionäre mit einem signifikanten Eigentumsanteil (beneficial interest) an unserem Unternehmen (>3%) mit Stand vom 31. Dezember 2011 folgende:

der Dialog-Mitarbeiterbeteiligungs-Trust (1,95%); Robert Citrone and Discovery Capital Management LLC (5,61%), wie am 8. Dezember 2010 gemeldet; JP Morgan (4,86%), wie am 4. Mai 2010 gemeldet; X-FAB Semiconductor Foundries AG (4,62%), wie per E-Mail am 19. Januar 2012 gemeldet, die Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH (3,64%), wie am 2. Oktober 2009 gemeldet.

Um Insidergeschäfte und den Missbrauch kursrelevanter Informationen zu verhindern, hat das Unternehmen einen „Code of Dealing“ implementiert.

Das Board ist bestrebt, die Aktionäre über das gesamte Jahr über die Geschäftsentwicklung im Unternehmen auf dem Laufenden zu halten. Dementsprechend werden vierteljährlich Finanzberichte zusammen mit wichtigen Informationen betreffend die Hauptversammlung auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

ÜBERNAHMERICHTLINIE

Zum 31. Dezember 2011 bestand das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens aus Stammaktien als einziger Aktiengattung. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind der Anmerkung 18 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Bei einer Hauptversammlung des Unternehmens hat jeder persönlich anwesende stimmberechtigte Aktionär bei Abstimmungen per Handzeichen eine Stimme, und bei Abstimmungen mittels Stimmkarten hat jeder stimmberechtigte Aktionär, der persönlich anwesend oder durch einen Bevollmächtigten vertreten ist, eine Stimme je gehaltene Stammaktie. In der Einladung zur Hauptversammlung wird für die Beschlüsse, die dabei zu fassen sind, der letztmögliche Termin für die Ausübung der Stimmrechte, sei es per Stimmrechtsvertretung, persönlich oder durch einen Bevollmächtigten, angegeben. Alle Vertreterstimmen werden gezählt, und die Anzahl der Ja-Stimmen, der Nein-Stimmen oder der Enthaltungen, bezogen auf jeden Beschluss, werden bei der Hauptversammlung bekannt gegeben und danach auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

Die einzigen Beschränkungen, die für die Übertragung von Stammaktien des Unternehmens gelten, sind folgende:

- bestimmte Beschränkungen, die sich jeweils aus neuen Gesetzen oder Vorschriften (z. B. Gesetze gegen Insidergeschäfte) ergeben können;
- Mitarbeiter des Unternehmens dürfen während bestimmter Sperrfristen nicht mit den Aktien des Unternehmens handeln oder Optionsrechte ausüben (diese Sperrfristen beginnen in der Regel zwei Wochen vor Ende eines Quartals und enden 48 Stunden nach Veröffentlichung der Finanzergebnisse).

Nähere Angaben zu den Veränderungen des Aktienkapitals des Unternehmens sind in Anmerkung 18 zum Konzernabschluss zu entnehmen. Darüber hinaus hat das Unternehmen keine eigenen Aktien gekauft und hält keine eigenen Aktien im Bestand.

Dem Unternehmen sind keine Vereinbarungen zwischen Aktionären bekannt, die zu Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Wertpapieren und zu Stimmrechten führen könnten.

Dialog hat einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, in dem Dialog-Aktien zur Vergabe an Mitarbeiter gehalten werden, u. a. auch zur Abdeckung der Prämien, die im Rahmen der verschiedenen Mitarbeiter- und Executive-Aktienpläne vergeben werden. Der Treuhänder kann die Stimmrechte nach eigenem Ermessen ausüben. Wenn ein Angebot für die Aktien vorliegt, ist er nicht verpflichtet, es anzunehmen oder abzulehnen, sondern handelt im Interesse der Mitarbeiter und kann ihre Meinung zu dem Angebot einholen oder sonstige Maßnahmen ergreifen, die er im Hinblick auf das Angebot für angemessen erachtet.

Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen dem Unternehmen und seinen Directors oder Mitarbeitern, die eine Abfindung für den Fall des Verlustes ihrer Position bzw. ihres Arbeitsplatzes (ob durch Rücktritt, Stellenabbau oder aus anderen Gründen) infolge eines Übernahmeangebots vorsehen. Die zwischen dem Unternehmen und ihren Directors bestehenden Abfindungsvereinbarungen für den Fall des Verlustes ihrer Position sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 38 erläutert.

Die Satzung des Unternehmens kann nur durch einen besonderen Beschluss der Aktionärshauptversammlung geändert werden.

INTERNE KONTROLLEN

In Übereinstimmung mit der EU-Transparenz-Richtlinie (DTR 7.2.5) bestätigen das Board of Directors und der Prüfungsausschuss von Dialog, dass sie für die internen Kontrollprozesse des Unternehmens und die Überprüfung ihrer Wirksamkeit verantwortlich sind. Diese Prozesse sind darauf ausgerichtet, das Risiko der Nichterreichung der Geschäftsziele zu steuern und weniger es zu eliminieren. Daher leisten sie einen zwar angemessenen, aber nicht absoluten Schutz vor wesentlichen Falschdarstellungen oder Verlusten.

Im Unternehmen besteht ein kontinuierlich genutzter Prozess zur Ermittlung, Beurteilung und Steuerung der wesentlichen Risiken, denen es ausgesetzt ist. Dieser Prozess wird gemäß der EU-Transparenz-Richtlinie Überprüfungen unterzogen. Der Prozess war 2011 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2011 in der Anwendung.

Das Board und der Prüfungsausschuss des Unternehmens können bestätigen, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen wurden, um wesentliche Mängel oder Schwächen, die bei den Prozessüberprüfungen ermittelt wurden, abzustellen.

GESCHÄFTSGEBAREN UND GESCHÄFTSETHIK

Dialog ist bestrebt, alle Gesetze und Vorschriften, die das Geschäft des Unternehmens betreffen, einzuhalten. Ferner erwartet das Unternehmen von seinen Mitarbeitern und Directors Ehrlichkeit, Integrität und Fairness bei der Führung der Geschäfte. Der Code of Business Conduct and Ethics von Dialog ist auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

Dialog ist bestrebt, externen Interessen jenseits der Grenzen des Unternehmens Rechnung zu tragen. Hierunter fallen die Interessen von Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Anrainergemeinden, die von der Geschäftstätigkeit des Unternehmens betroffen sind, sowie Umweltschutzinteressen. Das Board befürwortet eine Kultur der Corporate Social Responsibility, die die oben genannten Aspekte berücksichtigt, und hat eine solche eingeführt.

ABSCHLUSSPRÜFUNG UND ABSCHLUSSPRÜFER

Der Konzernabschluss wurde von Ernst and Young („E&Y“), den Abschlussprüfern von Dialog, geprüft. E&Y wurde im Oktober 2006 im Rahmen einer Ausschreibung zum Abschlussprüfer bestellt.

Die in den vergangenen zwei Geschäftsjahren an E&Y gezahlte Vergütung ist in Anmerkung 3 und 30 des Konzernabschlusses auf Seite 65 und 101 im Einzelnen angegeben.

Bei der Hauptversammlung vom 21. April 2011 wurde der geprüfte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 zusammen mit dem Bericht des Abschlussprüfers und der Directors vorgelegt und bestätigt. Dabei wurde das Mandat von E&Y als unabhängiger Abschlussprüfer bis zur nächsten Hauptversammlung verlängert.

Angesichts der Übernahme von SiTel Semiconductor B.V. („SiTel“) am 10. Februar 2011 hat das Board darum ersucht, dass der Senior Statutory Auditor Kevin Harkin seine Dienstdauer von fünf auf sieben Jahre verlängert (bis zum Abschluss der Prüfung des Geschäftsberichts zum 31. Dezember 2012). Das Board ist der Auffassung, dass dies in den nächsten beiden Jahren, in denen SiTel in den Konzern integriert werden soll, eine größere Stabilität und Sicherheit für die Qualität der Abschlussprüfung im Konzern mit sich bringt. Nach gründlicher Überlegung sind Kevin Harkin und Ernst & Young LLP dem Ersuchen nachgekommen und haben mitgeteilt, dass sie zusätzliche Prüfungsverfahren vorsehen werden, um potenzielle Risiken aufgrund der großen Vertrautheit mit dem Unternehmen zu mindern, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnte.

ERKLÄRUNG DER KONFORMITÄT MIT DEM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE-KODEX

Dialog Semiconductor Plc hat seine eigenen Corporate Governance-Grundsätze erstellt und veröffentlicht, die sinngemäß den Regeln des Deutschen Corporate Governance-Kodex in seiner Fassung vom 14. Juni 2007 entsprechen, und hat somit im Wesentlichen die Empfehlungen der Regierungskommission zum Deutschen Corporate Governance-Kodex übernommen. Diese Erklärung ist im Internet unter www.dialog-semiconductor.com einsehbar.

GREGORIO REYES

CHAIRMAN

16. Februar 2012

Bericht über die Vergütung der Directors

VERGÜTUNG DER DIRECTORS

Das Board of Directors ist dafür verantwortlich, die Regeln für die Vergütung der Directors festzulegen. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss entscheidet über die Vergütung jedes einzelnen Executive Director.

Die Vergütungsregeln für die Executive Directors haben das vorrangige Ziel, zum einen hochkarätige Führungskräfte zu gewinnen und im Unternehmen zu halten, die die erforderliche Kompetenz und Erfahrung haben, um das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln, und zum anderen sie so zu entlohnen, dass ein Anreiz zur Steigerung des Shareholder Value besteht.

Die Messung der Leistung jedes Executive Director und die Festlegung seines jährlichen Vergütungspaketes obliegen dem Vergütungs- und Besetzungsausschuss.

Keiner der Directors ist an der Entscheidung über seine eigene Vergütung beteiligt. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss besteht aus Non-Executive Directors, und ihm obliegt u. a. die Anwendung der Vergütungsregeln des Board. Die derzeitigen Mitglieder des Vergütungs- und Besetzungsausschusses sind Russ Shaw (Vorsitzender), Chris Burke und Peter Weber. Das Unternehmen hat einen Executive Director, Dr. Jalal Bagherli, der am 12. September 2005 ernannt wurde. Die Vergütung des Executive Director setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

1. dem Gehalt - das die Erfahrung, die Verantwortung und den Marktwert von Dr. Bagherli als Führungskraft widerspiegelt;
2. dem Bonus - Als Teil seiner Vergütung erhält Dr. Bagherli Boni auf Basis von Zielen, die der Vergütungs- und Besetzungsausschuss hinsichtlich der Leistung des Konzerns festlegt, als Anreiz zur Erreichung von relevanten und anspruchsvollen Ergebniszielen; und
3. Aktienoptionen - Nähere Angaben hierzu sind Anmerkung 20 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

VERGÜTUNG DER NON-EXECUTIVE DIRECTORS

Die Non-Executive Directors erhalten für diese Aufgabe vierteljährlich eine Vergütung. Separat vergütet wird der Vorsitz in einem der Board-Ausschüsse, im Prüfungsausschuss sowie im Vergütungs- und Besetzungsausschuss.

Den Directors und dem Chairman werden angemessene Reiseaufwendungen im Zusammenhang mit der Teilnahme an Sitzungen des Board oder seiner Ausschüsse erstattet. Für die Non-Executive Directors gibt es keine vertraglich vereinbarten Abfindungszahlungen.

VERTRÄGE DER DIRECTORS

Der Dienstvertrag mit Dr. Jalal Bagherli als Executive Director vom 19. Juli 2005 ist unbefristet. Der Vertrag kann von beiden Vertragsparteien mit sechsmonatiger Frist (oder im Falle einer Unternehmensübernahme mit zwölfmonatiger Frist) gekündigt werden.

AKTIENKURSENTWICKLUNG

Nähere Angaben hierzu sind auf Seite 7 und 8 des Geschäftsberichts zu finden.

AKTIENOPTIONEN

Nähere Angaben hierzu sind in Anmerkung 20 zum Konzernabschluss auf Seite 81 bis 84.

AKTIENANSPRÜCHE DER DIRECTORS

Die Ansprüche der Directors („beneficial interests“ nach der Definition des Companies Act 2006) an 10-Pence-Stammaktien der Gesellschaft finden Sie in Anmerkung 20a zum Konzernabschluss (Seite 81).

PENSIONSVEREINBARUNGEN FÜR DIRECTORS

Das Unternehmen zahlt 9% des Grundgehalts des Executive Director in einen beitragsorientierten Pensionsplan ein. Es bestehen keine Pensionsvereinbarungen für die Non-Executive Directors.

AMTSZEITEN DER NON-EXECUTIVE DIRECTORS

Alle Non-Executive Directors werden vom Board of Directors für eine Amtszeit von bis zu drei Jahren ernannt, es sei denn, dass sich satzungsgemäß die Notwendigkeit ergibt, dass sie sich schon früher zu Neuwahl stellen müssen (laut Satzung muss sich ein Drittel der Non-Executive Directors bei jeder Hauptversammlung zur Neuwahl stellen).

Die Vergütung der Mitglieder des Board of Directors setzt sich wie folgt zusammen:

Name und position	Grundgehalt US\$	Bonus US\$	Pensionsbeiträge US\$	Sonstiges US\$	2011 Summe US\$	2010 Summe US\$	Beteiligungen der Directors zum 31. Dezember 2011	
							Aktien	Optionen
Dr. Jalal Bagherli <i>Executive Director und CEO</i>	474.545	325.519	42.289	26.390	868.743	879.479	270.676	1.012.352
Chris Burke <i>Non-Executive Director</i>	83.713	–	–	–	83.713	66.809	15.493	25.796
Aidan Hughes <i>Non-Executive Director und Chairman des Prüfungsausschusses</i>	96.023	–	–	–	96.023	79.627	25.000	46.461
John McMonigall <i>Non-Executive Director</i>	83.713	–	–	–	83.713	66.809	100.000	10.589
Gregorio Reyes <i>Non-Executive Chairman</i>	118.182	–	–	–	118.182	94.770	20.000	2.803
Russ Shaw <i>Non-Executive Director und Vorsitzender des Vergütungs- und Besetzungsausschusses</i>	96.023	–	–	–	96.023	79.627	19.891	42.293
Peter Tan <i>Non-Executive Director</i>	83.713	–	–	–	83.713	66.809	40.000	2.039
Peter Weber <i>Non-Executive Director</i>	83.713	–	–	–	83.713	66.809	33.000	2.039
	1.119.625	325.519	42.289	26.390	1.513.823	1.400.739	524.060	1.144.372

Bericht über die Vergütung der Directors Fortsetzung

DEM EXECUTIVE DIRECTOR GEWÄHRTE AKTIONSOPTIONEN

Zum 31. Dezember 2011 hielt der Executive Director Dr. Jalal Bagherli 1.012.352 Optionen auf Stammaktien, die ihn dazu berechtigen, die gleiche Anzahl von Dialog-Aktien zu erwerben.

Ausübungspreis	Datum der Ausgabe	Verfallsdatum	Erdienungszeitraum	31. Dezember 2010	gewährt	ausgeübt	31. Dezember 2011	Marktpreis der ausgeübten Optionen ¹⁾ €	Erlöse aus der Ausübung von Optionen €
1,52 €	13.05.2009	12.05.2016	1-44 Monate	75.712	–	(16.820)	58.892	14,32	215.296
0,10 £	21.02.2010	03.02.2015	12 Monate	799.290	–	(354.000)	445.290	14,15	4.969.566
0,10 £	18.02.2011	10.02.2021	sofort	–	508.170	–	508.170	–	–
				875.002	508.170	(370.820)	1.012.352		5.184.862

1) Der Marktpreis ist der gewichtete durchschnittliche Preis.

DEN NON-EXECUTIVE DIRECTORS GEWÄHRTE AKTIONSOPTIONEN

Jedem Non-Executive Director wurden zunächst 50.000 Optionen mit dem Recht, sie monatlich in 48 gleichen Tranchen auszuüben, gewährt. Bei jeder Hauptversammlung (endend mit der Hauptversammlung 2009) erhielten die Non-Executive Directors weitere 20.000 Optionen mit einer Sperrfrist von 12 Monaten. Die Optionen sind zum Marktpreis am Tag der Ausgabe ausübbar. Die Non-Executive Directors unterliegen hinsichtlich ihrer Vergütung keinen Leistungskriterien. Daher hängen die den Non-Executive Directors gewährten Aktienoptionen nicht von der Erreichung von Leistungszielen ab. Bei der Hauptversammlung 2010 stimmten die Aktionäre gegen die Fortführung dieses Aktienoptionsplans.

Bei der Hauptversammlung 2011 beschlossen die Aktionäre, dass ein Drittel der Vergütung der Non-Executive Directors durch Aktien des Unternehmens beglichen werden soll. Diese Aktien werden über Optionen (mit einem Ausübungswert von 0,15 €) ausgegeben. Die Ausübung dieser Optionen ist - vorbehaltlich gewisser Ausnahmen - daran geknüpft, dass der jeweilige Director bis unmittelbar vor der dritten Hauptversammlung, gerechnet ab der Ausgabe, noch Mitglied des Board ist.

Die Ausgabe der Aktienoptionen an die Non-Executive Directors gestaltet sich wie folgt:

Director	Ausübungspreis €	Datum der Ausgabe	Verfallsdatum	Erdienungszeitraum	31. Dezember 2010	verfallen	gewährt	ausgeübt	31. Dezember 2011	Marktpreis der ausgeübten Optionen ¹⁾ €	Erlöse aus der Ausübung von Optionen €
Chris Burke	1,40	12.07.2006	11.07.2013	48 Monate	5.210	–	–	–	5.210	–	–
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	18.547	–	–	–	18.547	–	–
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.039	–	2.039	–	–
Aidan Hughes	1,27	19.06.2006	18.06.2013	48 Monate	4.168	–	–	–	4.168	–	–
	1,35	30.04.2008	29.04.2015	12 Monate	20.000	–	–	–	20.000	–	–
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	20.000	–	–	–	20.000	–	–
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.293	–	2.293	–	–
John McMonigall	1,27	19.06.2006	18.06.2013	48 Monate	5.210	–	–	–	5.210	–	–
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	3.340	–	–	–	3.340	–	–
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.039	–	2.039	–	–
Gregorio Reyes	1,27	19.06.2006	18.06.2013	48 Monate	6.252	–	–	(6.252)	–	15,03	86.049
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	17.088	–	–	(17.088)	–	15,03	236.898
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.803	–	2.803	–	–
Russ Shaw	1,40	12.07.2006	11.07.2013	48 Monate	5.210	–	–	(5.210)	–	12,75	59.134
	1,80	10.05.2007	09.05.2014	12 Monate	20.000	–	–	(20.000)	–	12,75	219.000
	1,35	30.04.2008	29.04.2015	12 Monate	20.000	–	–	–	20.000	–	–
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	20.000	–	–	–	20.000	–	–
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.293	–	2.293	–	–
Peter Tan	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.039	–	2.039	–	–
Peter Weber	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	–	–	2.039	–	2.039	–	–
Summe					165.025	–	15.545	(48.550)	132.020		601.081

1) Der Marktpreis ist der gewichtete durchschnittliche Preis.

Genehmigt vom Board of Directors und in seinem Namen unterzeichnet von:

TIM ANDERSON
SECRETARY
16. Februar 2012

Erklärung zu den Aufgaben der Directors

Laut den einschlägigen Gesetzen und Vorschriften sind die Directors für die Erstellung des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses der Muttergesellschaft für 2011 nach den IFRS verantwortlich. Das Gesellschaftsrecht schreibt vor, dass die Directors für jedes Geschäftsjahr einen Konzern- und einen Einzelabschluss vorzulegen haben. Nach Gesetz sind die Directors verpflichtet, den Konzernabschluss nach den IFRS, wie in der EU übernommen, zu erstellen, und haben sich dafür entschieden, den Einzelabschluss der Muttergesellschaft auf der gleichen Basis zu erstellen.

Nach Gesetz und den in der EU übernommenen IFRS müssen der Konzern- und der Einzelabschluss die finanzielle Lage des Konzerns und der Muttergesellschaft sowie die Ergebnisse für den Berichtszeitraum ordnungsgemäß wiedergeben. Der Companies Act 2006 sieht bezüglich solcher Abschlüsse vor, dass Vorgaben im entsprechenden Teil des Gesetzes, wonach der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln muss, damit gleich zu setzen ist, dass er die Lage des Unternehmens ordnungsgemäß wiedergeben muss. Bei der Erstellung des Konzern- und der Einzelabschlusses müssen die Directors:

- geeignete Rechnungslegungsregeln wählen und durchgängig anwenden,
- angemessene und umsichtige Beurteilungen und Schätzungen vornehmen,
- erklären, ob die Abschlüsse nach den IFRS, wie in der EU übernommen, erstellt worden sind, und

- die Abschlüsse auf Basis des Fortführungsprinzips („Going-Concern“) erstellen, es sei denn, es ist unangemessen, anzunehmen, dass der Konzern und die Muttergesellschaft ihre Geschäftstätigkeit fortsetzen werden.

Die Directors sind für eine ordnungsgemäße Buchführung verantwortlich, aus der sich stets mit angemessener Genauigkeit die finanzielle Lage der Muttergesellschaft ermitteln lässt und die es ihnen ermöglicht, zu gewährleisten, dass die Abschlüsse den Bestimmungen des Companies Act 2006 entsprechen.

Generell sind sie dafür verantwortlich, alle Schritte zu unternehmen, die zumutbarerweise in ihrer Macht stehen, um die Vermögenswerte des Konzerns zu schützen sowie Betrug und sonstige Unregelmäßigkeiten zu verhindern und aufzudecken.

Nach den einschlägigen Gesetzen und Vorschriften sind die Directors ebenfalls für die Erstellung eines Berichts der Directors und eines Berichts über die Vergütung der Directors verantwortlich, die den Vorgaben dieser Gesetze und Vorschriften entsprechen müssen.

Die Directors sind für die Aktualisierung und Vollständigkeit der Unternehmens- und Finanzinformationen auf der Website des Unternehmens verantwortlich. Die britische Gesetzgebung, die die Erstellung und Verbreitung von Jahresabschlüssen regelt, kann sich von der diesbezüglichen Gesetzgebung anderer Rechtssysteme unterscheiden.

Bilanzzeit des CEO und des CFO

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

DR. JALAL BAGHERLI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
16. Februar 2012

JEAN-MICHEL RICHARD
CFO, VICE PRESIDENT FINANCE

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc zum 31. Dezember 2011 – bestehend aus Konzern-Bilanz und Bilanz der Muttergesellschaft, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung von Konzern und Muttergesellschaft, Eigenkapitalveränderungsrechnung von Konzern und Muttergesellschaft sowie die entsprechenden Anhangangaben 1 bis 33 – geprüft. Die zu ihrer Erstellung angewandten Rechnungslegungsgrundsätze für die Berichterstattung sind das geltende Recht und die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und bezüglich des Abschlusses der Muttergesellschaft, die Vorschriften des Companies Act 2006.

Dieser Bericht wird in Übereinstimmung mit Kapitel 3 aus Teil 16 des Companies Act 2006 ausschließlich für die Mitglieder der Gesellschaft als Gesellschaftsorgan erstellt. Wir haben unsere Prüfungstätigkeit so durchgeführt, dass wir den Mitgliedern der Gesellschaft die Sachverhalte darlegen können, zu deren Angabe wir in einem Bestätigungsbericht des Abschlussprüfers und für keine anderen Zwecke verpflichtet sind. Im größtmöglichen vom Gesetzgeber zugelassenen Umfang anerkennen und übernehmen wir keine Verantwortung für unsere Prüfungstätigkeit, für diesen Bericht oder die von uns gebildeten Urteile, außer gegenüber der Gesellschaft und den Mitgliedern der Gesellschaft als Gesellschaftsorgan.

AUFGABEN DER DIRECTORS UND DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wie in der Erklärung zu den Aufgaben der Directors auf Seite 38 näher dargelegt, liegt die Erstellung des Abschlusses und die Vergewisserung, dass der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt, in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter. Unsere Aufgabe ist es, den Abschluss in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht und den International Standards on Auditing (Großbritannien und Irland) zu prüfen. Nach diesen Standards haben wir die Berufspflichten für Abschlussprüfer des Auditing Practices Board (APB) einzuhalten.

UMFANG DER ABSCHLUSSPRÜFUNG

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die im Abschluss enthaltenen Wertansätze und Angaben, sodass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Abschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist, unabhängig davon, ob diese durch betrügerische Handlungen oder Fehler verursacht wurden. Dies umfasst eine Beurteilung der Frage, ob die Rechnungslegungsmethoden des Konzerns und der Muttergesellschaft unter den gegebenen Umständen angemessen sind und ob sie stetig angewandt und hinreichend angegeben wurden, sowie der Plausibilität der durch die Directors vorgenommenen wesentlichen Schätzungen und eine Würdigung der Gesamtdarstellung des Abschlusses.

PRÜFUNGSURTEIL ZUM ABSCHLUSS

Nach unserer Beurteilung:

- vermittelt der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und der Geschäftslage des Konzerns und der Muttergesellschaft zum 31. Dezember 2011 und des Periodenergebnisses des Konzerns im entsprechenden Geschäftsjahr,
- wurde der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ordnungsgemäß erstellt,

- wurde der Abschluss der Muttergesellschaft unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und gemäß den Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß erstellt und
- wurde der Abschluss unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 und, hinsichtlich des Konzernabschlusses, von Artikel 4 der IAS-Verordnung ordnungsgemäß erstellt.

PRÜFUNGSURTEIL HINSICHTLICH ANDERER SACHVERHALTE ENTSPRECHEND COMPANIES ACT 2006

Nach unserer Beurteilung

- wurde der zu prüfende Teil des Berichts über die Vergütung der Directors unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß erstellt,
- stehen die Angaben im Lagebericht der Directors für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss erstellt wird, mit dem Abschluss in Einklang und
- stehen die Angaben in der Corporate-Governance-Erklärung (siehe Seite 33–34) und unter der Webadresse (www.dialog-semiconductor.com) hinsichtlich des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems in Verbindung mit den Rechnungslegungsprozessen und über die Beteiligungsstruktur mit dem Abschluss in Einklang.

BERICHTSPFLICHTIGE UNREGELMÄSSIGKEITEN

Es gibt keine berichtspflichtigen Unregelmäßigkeiten hinsichtlich Folgendem:

Gemäß Companies Act 2006 ist unsere Berichterstattung erforderlich, wenn nach unserer Überzeugung:

- die Muttergesellschaft die Bücher nicht ordnungsgemäß führt oder wenn wir von den von uns nicht besuchten Niederlassungen keine für unsere Prüfung angemessenen Unterlagen erhalten, oder
- der Abschluss der Muttergesellschaft und der zu prüfende Teil des Berichts über die Vergütung der Directors nicht mit der Buchführung und den Unterlagen übereinstimmen, oder
- bestimmte gesetzlich vorgeschriebene Angaben im Bericht über die Vergütung der Directors nicht gemacht werden, oder
- wenn wir nicht alle für unsere Prüfung erforderlichen Informationen und Erläuterungen erhalten haben, oder
- die Gesellschaft nicht über eine Corporate-Governance-Erklärung verfügt.

KEVIN HARKIN

(SENIOR STATUTORY AUDITOR)

für und im Auftrag von Ernst & Young LLP, gesetzlicher Abschlussprüfer Reading

16. Februar 2012

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2011

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	6	113.590	158.200
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	7	46.729	12.556
Vorräte	8	62.637	40.733
Ertragsteuererstattungsansprüche	5	58	60
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	25	836
Sonstige Vermögensgegenstände	10	8.236	4.078
Umlaufvermögen		231.275	216.463
Sachanlagen	11	28.404	14.249
Geschäfts- oder Firmenwert	4, 12	27.358	–
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	12	38.361	10.727
Ausleihungen		1.445	741
Ertragsteuererstattungsansprüche	5	239	370
Aktive latente Steuern	5	17.382	10.829
Anlagevermögen		113.189	36.916
Summe Aktiva		344.464	253.379
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	13	50.457	28.413
Andere Finanzverbindlichkeiten	14	7.213	845
Rückstellungen	15	1.040	877
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		5.178	1.208
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	16	16.552	15.875
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		80.440	47.218
Rückstellungen	15	536	428
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	17	373	461
Langfristige Verbindlichkeiten		909	889
Gezeichnetes Kapital		12.380	12.380
Kapitalrücklage		203.911	202.416
Gewinnrücklagen		58.233	(3.961)
Sonstige Rücklagen		(8.251)	(1.648)
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(3.158)	(3.915)
Eigenkapital	18	263.115	205.272
Summe Passiva		344.464	253.379

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 16. Februar 2012 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr 2011

	Anmerkung	2011 000US\$	2010 000US\$
Umsatzerlöse	3, 23, 26	527.261	296.597
Umsatzkosten		(319.073)	(159.334)
Bruttoergebnis vom Umsatz		208.188	137.263
Vertriebskosten		(32.370)	(17.391)
Allgemeine und Verwaltungskosten		(24.442)	(17.471)
Forschungs- und Entwicklungskosten	23	(90.046)	(56.465)
Sonstige betriebliche Erträge	3, 26	303	–
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen		–	(595)
Betriebsergebnis	3	61.633	45.341
Zinserträge	3	376	1.130
Zinsaufwendungen	3	(235)	(120)
Währungsergebnis		(352)	(2.088)
Ergebnis vor Ertragsteuern		61.422	44.263
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	(5.559)	(1.784)
Konzernergebnis		55.863	42.479
		2011	2010
Ergebnis je Aktie in US \$			
Unverwässert		0,89	0,70
Verwässert		0,84	0,66
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	2		
Unverwässert		62.873	60.313
Verwässert		66.711	64.841

Gesamterfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr 2011

	2011 000US\$	2010 000US\$
Konzernergebnis	55.863	42.479
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	(92)	188
Cash Flow Sicherungsgeschäfte	(6.825)	441
Auf übriges comprehensive income entfallende Steuern	314	(175)
Übriges comprehensive income (loss)	(6.603)	454
Comprehensive income, gesamt	49.260	42.933

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr 2011

	Anmerkung	2011 000US\$	2010 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Konzernergebnis		55.863	42.479
Überleitung vom Konzernergebnis auf den Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Zinsergebnis	3	(141)	(1.010)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	5.559	1.784
Abschreibungen auf Vorräte		3.660	1.121
Abschreibungen auf Sachanlagen	11	8.801	4.880
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	12	16.030	2.678
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen und andere Finanzanlagen		1.106	240
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	20	6.329	4.227
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere Forderungen und Factoring	7	(21.451)	4.930
Vorräte		(10.716)	(15.661)
Rechnungsabgrenzungsposten		(967)	(1.475)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		11.958	11.157
Rückstellungen		(334)	(665)
Sonstige Aktiva und Passiva		(3.336)	3.641
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		72.361	58.326
Gezahlte Zinsen		(109)	(3)
Erhaltene Zinsen		381	1.005
Gezahlte Steuern		(3.078)	(7.378)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		69.555	51.950
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Umgliederung aus verfügbaren Zahlungsmitteln	24	–	3.000
Erwerb von Sachanlagen	11	(21.161)	(9.768)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	12	(5.414)	(5.883)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten	12	(5.165)	(2.823)
Erwerb von SiTel Semiconductor B.V.	4	(84.166)	–
Erwerb von Finanzanlagen		(157)	–
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		(116.063)	(15.474)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung		–	(36)
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		–	(2.844)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		2.254	4.013
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit		2.254	1.133
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit		(44.254)	37.609
Einfluss von Wechselkursänderungen		(356)	443
Veränderung der Zahlungsmittel		(44.610)	38.052
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode		158.200	120.148
Zahlungsmittel am Ende der Periode	6	113.590	158.200

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Für das Geschäftsjahr 2011

	Sonstige Rücklagen						
	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinnrücklagen 000US\$	Währungs- differenzen 000US\$	Hedges 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	Gesamt 000US\$
Stand zum 1. Januar 2010	11.825	283.733	(135.667)	(1.730)	(372)	(810)	156.979
Comprehensive Income, gesamt	–	–	42.479	13	441	–	42.933
Verminderung der Kapitalrücklage	–	(85.000)	85.000	–	–	–	–
Kapitalerhöhung - für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	555	414	–	–	–	(969)	–
Kosten der Kapitalerhöhung - für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(36)	–	–	–	–	(36)
Erwerb von Aktien für den Mitarbeiter Aktienoptionsplan	–	–	–	–	–	(2.844)	(2.844)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	3.305	–	–	–	708	4.013
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	4.227	–	–	–	4.227
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	555	(81.317)	131.706	13	441	(3.105)	48.293
Stand zum 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	12.380	202.416	(3.961)	(1.717)	69	(3.915)	205.272
Comprehensive Income, gesamt	–	–	55.863	(162)	(6.441)	–	49.260
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	1.495	–	–	–	757	2.252
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	6.331	–	–	–	6.331
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	1.495	62.194	(162)	(6.441)	757	57.843
Stand zum 31. Dezember 2011	12.380	203.911	58.233	(1.879)	(6.372)	(3.158)	263.115

Für weitere Information verweisen wir auf Anmerkung 18.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

1. ALLGEMEIN

Der Konzernabschluss der Dialog Semiconductor Plc („Dialog oder der Konzern“) für das am 31. Dezember 2011 zu Ende gegangene Geschäftsjahr wurde am 16. Februar 2012 durch den Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Dialog Semiconductor Plc ist im Vereinigten Königreich eingetragen, die Aktien werden öffentlich gehandelt. Bzgl. der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wird auf Anmerkung 23 verwiesen.

NAME UND SITZ DER GESELLSCHAFT

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Vereinigtes Königreich

DEUTSCHE ÜBERSETZUNG DES ENGLISCHEN GESCHÄFTSBERICHTS

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2011 und die erläuternden Anhangangaben sind eine nicht zertifizierte und nicht geprüfte Übersetzung des englischen Berichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.de erhältlich ist.

AUFSTELLUNGSGRUNDSÄTZE

Mit Ausnahme der als „zur Veräußerung verfügbar“ behandelten und der derivativen finanziellen Vermögenswerte, die zu Marktwerten am Bilanzstichtag bewertet werden, werden Vermögenswerte und Schulden auf Basis historischer Kosten ausgewiesen. Alle Angaben werden, soweit nicht anders angegeben, entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend (US\$000) auf- oder abgerundet.

ERKLÄRUNG ZUR ÜBEREINSTIMMUNG MIT IFRS

Dieser Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den anzuwendenden Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Basierend auf diesen IFRS hat die Geschäftsführung die in Anmerkung 2 genannten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze angewandt.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN UND DER ANGABEPFLICHTEN

Die angewandten Rechnungslegungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Rechnungslegungsmethoden, mit Ausnahme der folgenden Standards und Interpretationen, die im Geschäftsjahr geändert, überarbeitet oder neu veröffentlicht wurden.

IAS 24 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN (ÜBERARBEITET)

Der überarbeitete Standard IAS 24 wurde im November 2009 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die Änderungen sehen Teilausnahmen von den Angabepflichten für regierungsverbundene Unternehmen vor und verdeutlichen die Definition von nahe stehenden Unternehmen und Personen. Der überarbeitete Standard hatte keine Auswirkungen auf die Angaben über Geschäftsvorfälle zwischen nahe stehenden Unternehmen und Personen.

VERBESSERUNGEN DER IFRS – EINE ZUSAMMENSTELLUNG VON ÄNDERUNGEN DER INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (ANNUAL IMPROVEMENTS PROJECT)

Im Mai 2010 hat das IASB eine Zusammenstellung von Änderungen einzelner IFRS veröffentlicht („Verbesserungen der IFRS“). Diese Veröffentlichung enthält Überarbeitungen einzelner bestehender IFRS. Die Änderungen werden sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Dialog auswirken, die Angaben über die Finanzinstrumente wurden jedoch entsprechend angepasst.

Keine der nachfolgend aufgeführten geänderten oder neuen Interpretationen führte zu Änderungen der Rechnungslegungsmethoden, und es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Dialog, da sie derzeit auf die Dialog nicht anwendbar sind:

Interpretation	Titel	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IFRIC 14	Änderung von IFRIC 14 Vorauszahlungen auf Mindestdotierungsverpflichtungen	1. Januar 2011
IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	1. Juli 2010

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG) NEU VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT ANGEWENDETE RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS (STANDARDS UND INTERPRETATION SIND, SOFERN NICHT ANDERS VERMERKT, VON DER EU IN GEMEINSCHAFTSRECHT ÜBERNOMMEN)

IFRS 7 FINANZINSTRUMENTE: ANGABEVORSCHRIFTEN (GEÄNDERT)

Die Änderungen wurden im Oktober 2010 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Durch die Änderungen soll den Abschlussadressaten ein besseres Verständnis derjenigen Geschäftsvorfälle vermittelt werden, die eine Übertragung von finanziellen Vermögenswerten beinhalten. Dies beinhaltet eine größere Transparenz in Bezug auf Risiken von Geschäftsvorfällen, bei denen ein finanzieller Vermögenswert übertragen wird, das übertragende Unternehmen jedoch weiterhin zu einem gewissen Grad in den Vermögenswert involviert bleibt (z. B. Verbriefungen). Ferner werden zusätzliche Angaben verlangt, wenn Übertragungsaktivitäten in außergewöhnlichem Umfang zeitlich nahe am Ende einer Berichtsperiode durchgeführt wurden.

IFRS 7 FINANZINSTRUMENTE: ANGABEN (GEÄNDERT)/IAS 32 FINANZINSTRUMENTE: DARSTELLUNG (GEÄNDERT)

Im Dezember 2011 hat das IASB Änderungen zu IFRS 7 / IAS 32 veröffentlicht. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die geänderten Standards enthalten Angabevorschriften zur Beurteilung der Auswirkungen oder der potenziellen Auswirkungen der Verrechnung von Vereinbarungen auf die Vermögenslage eines Unternehmens. Die neuen Angabeverpflichtungen führen auch zu einer größeren Transparenz im Hinblick darauf, wie Unternehmen Kreditrisiken mindern. Dies umfasst auch Angaben über geleistete oder erhaltene Sicherheiten. Die geänderten Standards wurden von der EU noch nicht übernommen.

IFRS 9 FINANZINSTRUMENTE

Der neue IFRS 9 wurde im November 2009 veröffentlicht. Der neue Standard für Finanzinstrumente regelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten. IFRS 9 gibt in einen einzigen Ansatz zur Bestimmung dessen vor, ob ein Finanzinstrument zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird und ersetzt damit viele verschiedene Regeln in IAS 39. Die Kategorisierung basiert zum einen auf dem Geschäftsmodell des Unternehmens, zum anderen auf charakteristischen Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des jeweiligen finanziellen Vermögenswerts. Der neue Standard sieht auch nur noch eine Methode der Werthaltigkeitsprüfung vor, womit die vielen verschiedenen Methoden des IAS 39 ersetzt werden. Der überarbeitete Standard wurde von der EU noch nicht übernommen.

Im Oktober 2010 wurden Ergänzungen zu IFRS 9 *Finanzinstrumente* veröffentlicht. Die Ergänzungen betreffen die Bilanzierung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Vorschriften widmen sich dem Problem der Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung, die entsteht, wenn ein Emittent sich entscheidet, seine eigenen Schulden zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Dies wird auch als das Problem des eigenen Kreditrisikos bezeichnet. Das IASB hat sich entschieden, für die meisten Arten von Verbindlichkeiten die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten beizubehalten, um die Änderungen auf den Umfang zu beschränken, der zur Berücksichtigung der eigenen Kreditprobleme erforderlich ist. Nach den neuen Regelungen stellt ein Unternehmen, das sich entschließt, eine Schuld zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, den Teil der Veränderungen im beizulegenden Zeitwert, der sich aus Veränderungen des eigenen Kreditrisikos des Unternehmens ergeben, im sonstigen Ergebnis und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung dar. Der überarbeitete Standard wurde von der EU noch nicht übernommen.

Der neue IFRS 9 ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen (entsprechend der Änderung vom Dezember 2011). Die Auswirkungen werden zu einem künftigen Zeitpunkt, wenn das Projekt abgeschlossen ist, weiter analysiert werden.

IFRS 10 KONZERNABSCHLÜSSE, IFRS 11 GEMEINSAME VEREINBARUNGEN, IFRS 12 - ANGABEN ZU BETEILIGUNGEN AN ANDEREN UNTERNEHMEN, IAS 27 (ÜBERARBEITET) – KONZERN- UND EINZELABSCHLÜSSE NACH IFRS, IAS 28 (ÜBERARBEITET) – ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN UND JOINT VENTURES

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat im Mai 2011 seine Verbesserungen der Rechnungslegungsvorschriften im Bereich bilanzunwirksame Sachverhalte und gemeinsame Vereinbarungen durch die Veröffentlichung von IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen und IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen abgeschlossen. Die neuen und überarbeiteten Standards sind erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am 1. Januar 2013 beginnen:

- IFRS 10 stützt sich auf bislang bestehende Regelungen und definiert das Prinzip der Beherrschung als Grundlage dafür, ob ein Unternehmen in den Konzernabschluss des Mutterunternehmens einzubeziehen ist. Der Standard enthält zusätzliche Erläuterungen, welche die Unternehmen bei der Ermittlung der Beherrschung in Fällen unterstützen, in denen die schwierig zu beurteilen ist. Der Konzern geht davon aus, dass dieser neue Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss hat.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

- IFRS 11 enthält einen realistischeren Ansatz für gemeinsame Vereinbarungen, indem er den Schwerpunkt auf die Beurteilung der Rechte und Verpflichtungen und nicht auf die Rechtsform legt (wie das gegenwärtig der Fall ist). Der Standard behandelt Inkonsistenzen bei der Darstellung gemeinsamer Vereinbarungen und verlangt eine bestimmte Methode für die Bilanzierung von Beteiligungen an gemeinschaftlich geführten Unternehmen. Der Konzern geht davon aus, dass dieser neue Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss hat, da er keine gemeinsamen Vereinbarungen hat.
- IFRS 12 ist ein neuer umfassender Standard über die Angabepflichten für alle Formen von Beteiligungen an anderen Unternehmen; hierzu zählen gemeinsame Vereinbarungen, assoziierte Unternehmen sowie nicht konsolidierte strukturierte Einheiten (Zweckgesellschaften). Der Konzern geht davon aus, dass dieser Standard zu zusätzlichen Angaben führen wird.
- IAS 27 (überarbeitet) enthält nun die Bestimmungen zu Einzelabschlüssen, die noch vorhanden sind, nachdem die Beherrschungsvorschriften des IAS 27 in IFRS 10 aufgenommen wurden.
- IAS 28 (überarbeitet) enthält nun die Vorschriften, gemäß denen Joint Ventures sowie assoziierte Unternehmen nach der Veröffentlichung von IFRS 11 gemäß der Equity-Methode zu bilanzieren sind.

IFRS 13 BEMESSUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTS

Der neue IFRS 13 wurde im Mai 2011 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Vorschriften des IFRS 13 enthalten keine Ausweitung der Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert sondern Erläuterungen darüber, wie diese Bilanzierung dort anzuwenden ist, wo eine Anwendung bereits im Rahmen anderer IFRS verpflichtend vorgeschrieben ist oder auf freiwilliger Basis erfolgen kann. Die Auswirkungen werden in der Zukunft weiter geprüft werden, der Konzern geht jedoch davon aus, dass dieser neue Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss hat.

IAS 1 – DARSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

Diese Änderungen an IAS 1 wurden im Juni 2011 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen. Die Änderungen schreiben Unternehmen vor, Posten des sonstigen Gesamtergebnisses bei der Erstellung von IFRS-Abschlüssen danach zu gruppieren, ob sie möglicherweise durch die Gewinn- und Verlustrechnung recycelt werden können. Die Änderungen behalten auch die bestehende Regelung bei, nach denen Posten des sonstigen Gesamtergebnisses und der Gewinn- und Verlustrechnung entweder in einer Aufstellung oder in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden. Der Konzern geht davon aus, dass diese Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss hat.

IAS 12 ERTRAGSTEUERN (GEÄNDERT)

Im Dezember 2010 hat das IASB eine Änderung an IAS 12 *Ertragsteuern* veröffentlicht. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen. Gemäß IAS 12 hängt die Berechnung einer Steuerlatenz im Zusammenhang mit einem Vermögenswert davon ab, ob der Buchwert des Vermögenswertes durch Nutzung oder durch Veräußerung realisiert wird. Bei Anwendung des Zeitwertmodells gemäß IAS 40 *Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien* kann die Unterscheidung, ob der Buchwert durch Nutzung oder Verkauf realisiert wird, schwierig sein und von subjektiven Einschätzungen abhängen. Die Änderung bietet eine praktische Lösung für das Problem dieser Abgrenzung, und zwar durch die Einführung einer widerlegbaren Vermutung, nach der die Realisierung des Buchwerts im Normalfall durch Veräußerung erfolgt. Als Konsequenz der Änderungen gilt SIC 21 *Ertragsteuern – Realisierung von neubewerteten, nicht planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten* nicht mehr für zum beizulegenden Zeitwert bewertete als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien. Die übrigen Leitlinien, die zuvor in SIC-21 enthalten waren, wurden in IAS 12 integriert und SIC 21 demzufolge zurückgezogen. Die geänderten Standards wurden von der EU noch nicht übernommen.

Die Auswirkungen dieser Änderungen werden noch untersucht, und können im Moment noch nicht quantifiziert werden.

IAS 19 LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER (GEÄNDERT)

Im Dezember 2010 hat das IASB Änderungen an IAS 19 *Leistungen an Arbeitnehmer* veröffentlicht. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Änderungen beziehen sich in erster Linie auf Folgendes:

- Eliminierung der als „Korridormethode“ bekannten Option zur Aufschiebung der Erfassung von Gewinnen und Verlusten, um die Vergleichbarkeit und Genauigkeit der Darstellung zu erhöhen.
- Vereinheitlichung der Darstellung von Änderungen der Vermögenswerte und Schulden aus leistungsorientierten Plänen; hierzu gehört die Vorschrift, nach der Neubewertungen im sonstigen Ergebnis darzustellen sind, um diese Änderungen von den Änderungen zu unterscheiden, die von vielen als Ergebnis des Tagesgeschäfts wahrgenommen werden.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

- Ausweitung der Angabepflichten für leistungsorientierte Pläne, um bessere Informationen über die Merkmale leistungsorientierter Pläne sowie der Risiken zu ermöglichen, denen die Unternehmen durch ihre Teilnahme an diesen Plänen ausgesetzt sind.

Da der Konzern keine leistungsorientierten Pläne hat, geht der Konzern nicht davon aus, dass die Änderungen sich wesentlich auf den Konzernabschluss auswirken.

IAS 32 FINANZINSTRUMENTE: DARSTELLUNG (GEÄNDERT)

Die Änderungen des IAS 32 wurden im Oktober 2009 veröffentlicht und sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Die Änderungen betreffen die Bilanzierung von Bezugsrechten, Optionen und Optionsscheinen auf den Erwerb einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung des Emittenten denominated sind. Bisher wurden solche Fälle als derivative Verbindlichkeiten bilanziert. Vorbehaltlich der Erfüllung einiger Bedingungen sind solche Bezugsrechte nach der Neuregelung als Eigenkapital zu klassifizieren. Die Währung, auf die der Ausübungspreis lautet ist, dabei unbeachtlich.

Ferner wurden die folgenden Interpretationen und Änderungen von Interpretationen veröffentlicht:

Interpretation	Titel	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IFRIC 14	Änderung von IFRIC 14 Vorauszahlungen auf Mindestdotierungsverpflichtungen	1. Januar 2011
IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	1. Juli 2010
IFRIC 20	Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebes im Tagebau Die Interpretation wurde von der EU noch nicht übernommen.	1. Januar 2013

Der Konzern beabsichtigt keine vorzeitige Anwendung der oben aufgeführten geänderten oder überarbeiteten Standards und Interpretationen.

GRUNDSÄTZE DER KONSOLIDIERUNG UND ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 enthält die Dialog Semiconductor Plc sowie alle Tochterunternehmen der Gesellschaft:

Name	Sitz	Anteil am Kapital
Dialog Semiconductor GmbH	Kirchheim/Teck, Germany	100%
Dialog Semiconductor B.V.	's-Hertogenbosch, The Netherlands	100%
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Swindon, UK	100%
Dialog Semiconductor Inc.	Wilmington, Delaware, USA	100%
Dialog Semiconductor KK	Tokyo, Japan	100%

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen und Dividenden werden in voller Höhe eliminiert.

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird, wenn die Veränderung nach dem 1. Januar 2010 stattgefunden hat, als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Vor 2010 gab es keine Veränderungen bei Beteiligungshöhen. Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwerts der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwerts der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

Die oben genannten Anforderungen wurden prospektiv angewandt.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallenen Kosten werden als Aufwand erfasst und als Verwaltungskosten ausgewiesen.

Erwirbt der Konzern ein Unternehmen, beurteilt er die geeignete Klassifizierung und Designation der finanziellen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und am Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen. Dies beinhaltet auch eine Trennung der in Basisverträgen eingebetteten Derivate.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gesamtgegenleistung und des Betrags des Anteils ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden des Konzerns bemessen. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die vom Unternehmenszusammenschluss erwartungsgemäß profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden. Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde und ein Geschäftsbereich dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

FREMDWÄHRUNG

Die funktionale Währung der konsolidierten Gesellschaften ist im Allgemeinen die Währung in der hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaftet und aufgewendet werden. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Demgemäß werden die Vermögensgegenstände und Schulden von Gesellschaften, deren funktionale Währung eine andere als der US\$ ist, durch Umrechnung in die Berichtswährung (den US\$) mit dem jeweiligen Stichtagskurs in die Konsolidierung einbezogen. Eigenkapitalkonten werden zu historischen Kursen umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnungen sowie die Kapitalflussrechnungen werden mit Durchschnittskursen ausgewiesen. Gewinne und Verluste aus diesen Umrechnungen werden als separater Bestandteil im Eigenkapital (innerhalb der sonstigen Rücklagen) ausgewiesen.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind monetäre Posten, die Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb sind und Währungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, soweit sie zur Sicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb eingesetzt werden. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang im Periodenergebnis erfasst. Aus den Währungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht-monetäre Posten die zu Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit den entsprechenden historischen Kursen am Tag der Transaktion bewertet. Nicht-monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig ist. Wechselkursgewinne und -verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden zu jedem Bilanzstichtag in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert erfasst.

Die wichtigsten, bei der Erstellung des Konzernabschlusses verwendeten Umrechnungskurse waren:

Währung	Wechselkurs zum		Jahresdurchschnittskurse	
	31. Dezember 2011 US\$1 =	31. Dezember 2010 US\$1 =	2011 US\$1 =	2010 US\$1 =
Großbritannien	0,65	0,64	0,62	0,65
Japan	77,37	81,29	79,71	87,69
Euro	0,77	0,75	0,72	0,76

FINANZINSTRUMENTE

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Finanzielle Vermögenswerte umfassen insbesondere flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige gegebene Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, derivative und nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitpunkt bewertet werden und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Verbindlichkeiten begründen regelmäßig einen Rückgabeanspruch in Zahlungsmitteln oder einen anderen finanziellen Vermögenswert. Dies sind insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und auch beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen, oder als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen klassifiziert. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen, als solchen, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Zuordnung der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern diese zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Erfüllungstag, d.h. am Tag, an dem der Konzern den Vermögenswert erhält, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder konventionell festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte sowie finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung oder des Rückkaufs in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsgeschäften gemäß IAS 39 designiert sind. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei Änderungen des beizulegenden Zeitwerts in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst werden.

In Basisverträge eingebettete Derivate werde separat bilanziert und zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wenn ihre wirtschaftlichen Merkmale und Risiken nicht eng mit denen der Basisverträge verbunden sind und die Basisverträge nicht zu Handelszwecken gehaltenen oder nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert werden. Diese eingebetteten Derivate werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei Änderungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam erfasst werden. Eine Neubeurteilung erfolgt nur bei einer Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme kommt, die sich sonst aus dem Vertrag ergeben hätten.

Der Konzern hatte während der Geschäftsjahre 2011 und 2010 keine erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

BIS ZUR ENDFÄLLIGKEIT GEHALTENE FINANZINVESTITIONEN

Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder ermittelbaren Zahlungsbeträgen und festen Fälligkeitsterminen werden als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen klassifiziert, wenn der Konzern die Absicht hat und in der Lage ist, diese bis zur Fälligkeit zu halten. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Bei der Effektivzinsmethode werden alle bei der Anschaffung angefallenen Auf- und Abschläge berücksichtigt und Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Bestandteil des effektiven Zinssatzes sind, einbezogen.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind, ferner durch Abschreibungen. Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen daraufhin untersucht, ob objektive substanzielle Hinweise auf eine Wertminderung gem. IAS 39.59 hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand der sich dadurch ergibt, dass der beizulegende Zeitwert unter dem Buchwert liegt, wird ergebniswirksam erfasst. Der Konzern verwendet keine Wertberichtigungskonten zur Erfassung der Wertminderung, vielmehr wird die Wertminderung direkt gegen den Buchwert des finanziellen Vermögenswertes erfasst.

Wertaufholungen in späteren Perioden werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments nach objektiver Betrachtung aus einem Ereignis resultiert, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung eingetreten ist. Der Buchwert darf dabei den Betrag der fortgeführten Anschaffungskosten am Tag der Wertaufholung nicht übersteigen. Der beizulegende Zeitwert, der die Grundlage für die Ermittlung eines eventuellen Wertberichtigungsbedarfs ist, ist gleichzusetzen mit dem Barwert der erwarteten künftigen Zahlungsflüsse, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes.

Der Konzern hatte während der Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2011 und 2010 keine bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen.

KREDITE UND FORDERUNGEN

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind, wie z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Kredite und Forderungen werden zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und sind unverzinst. Zum 31. Dezember 2011 sowie zum 31. Dezember 2010 werden unter Kredite und Forderungen hauptsächlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber den Kunden des Konzerns ausgewiesen. Der Konzern weist auch Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (ausgenommen Anlagen die als Sicherungsgeschäfte klassifiziert sind) innerhalb der Kategorie Kredite und Forderungen aus. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinismethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn Kredite und Forderungen ausgebucht werden oder wertgemindert sind. Die mittels der Effektivzinismethode berechneten Zinsen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Für zweifelhafte Forderungen wird in Höhe des wahrscheinlichen Ausfallrisikos eine Wertberichtigung gebildet, die laufend überprüft wird. Eine Forderung wird vom Management dann als zweifelhaft beurteilt, wenn es nicht wahrscheinlich erscheint, den gesamten Forderungsbetrag gem. der Verkaufsbedingungen zu erhalten. Bei dieser Beurteilung werden alle zur Verfügung stehenden Informationen über die Zahlungsfähigkeit des Kunden ausgewertet. Wenn der Wert einer Forderung als beeinträchtigt eingestuft wird, richtet sich die Höhe der Wertberichtigung nach dem Barwert zukünftiger Zahlungsflüsse, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Wertberichtigungsbetrag wird aufwandswirksam erfasst.

Der Rückgang einer Wertberichtigung in einer späteren Periode wird dann erfolgswirksam erfasst, wenn der Rückgang nach objektiver Betrachtung aus einem Ereignis resultiert, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung eingetreten ist.

Abschreibungen auf Forderungen werden aufwandswirksam der Wertberichtigung zugeführt. Die Forderung wird gegen die Wertberichtigung ausgebucht, wenn alle Möglichkeiten zur Eintreibung des ausstehenden Betrages ausgeschöpft sind und die Wahrscheinlichkeit als gering eingestuft wird, dass der ausstehende Betrag doch noch zu realisieren ist. Beträge, die dem Konzern aus wertberichtigten oder ausgebuchten Forderungen zufließen, werden ertragswirksam in der Periode vereinnahmt, in der der Zufluss stattfindet. Der Ausweis erfolgt in den sonstigen betrieblichen Erträgen. Wertaufholungen werden erfolgswirksam erfasst. Der Konzern hat keine Kreditrisiken aus nicht bilanzierten Finanzierungsgeschäften im Zusammenhang mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Forderungen aus nicht abgerechneten Leistungen im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen gem. IAS 11 werden in der Bilanz unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und anderen Forderungen ausgewiesen und im Anhang erläutert.

ZUR VERÄUßERUNG VERFÜGBARE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind und die nicht in eine der Kategorien „Kredite und Forderungen“, „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“ oder „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ eingestuft sind.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Nach der erstmaligen Erfassung werden zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden, unter Berücksichtigung des Steuereffekts, bis zu deren Realisierung als Bestandteil der sonstigen Rücklagen im Eigenkapital ausgewiesen. Dauerhafte Wertminderungen werden aufwandswirksam erfasst.

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen daraufhin untersucht, ob objektive substanzielle Hinweise auf eine Wertminderung gem. IAS 39.59 hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, wird erfolgswirksam erfasst. Der Konzern verwendet keine Wertberichtigungskonten zur Erfassung der Wertminderung, vielmehr wird die Wertminderung direkt gegen den Buchwert des finanziellen Vermögenswertes erfasst. Wenn die Wertminderung Verluste betrifft, die zuvor im Eigenkapital erfasst wurden, werden diese erfolgswirksam vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt. Ergebniswirksam erfasste Wertberichtigungen für gehaltene Eigenkapitalinstrumente die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden im Falle einer Wertaufholung nicht ergebniswirksam rückgängig gemacht. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments nach objektiver Betrachtung aus einem Ereignis resultiert, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung eingetreten ist.

Der beizulegende Zeitwert von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Zahlungsflüssen sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle. Wenn der beizulegende Zeitwert eines Eigenkapitalinstruments, für das kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt, nicht verlässlich ermittelt werden kann, wird dieses zu Anschaffungskosten (abzüglich evtl. notwendiger Wertberichtigungen) bewertet.

Der Konzern hatte während der Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2011 und 2010 keine als zur Veräußerung verfügbare klassifizierten finanziellen Vermögenswerte.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Zahlungsflüssen aus dem Vermögenswert erloschen sind
- Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Zahlungsflüssen übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung dieser Zahlungsflüsse an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen gem. IAS 39.19 erfüllt („pass-through-arrangement“); oder
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Zahlungsflüssen aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) zwar im Wesentlichen nicht alle Chancen und Risiken übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Zahlungsflüsse aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen aber keine Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, überträgt noch zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Unter finanziellen Verbindlichkeiten werden insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Banken, derivative finanzielle Verbindlichkeiten und andere Verbindlichkeiten ausgewiesen.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN DIE ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTET WERDEN

Nach der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der direkt verbundenen Transaktionskosten werden finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

In 2011 und 2010 hat der Konzern keine finanziellen Verbindlichkeiten als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitpunkt bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ klassifiziert.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERBINDLICHKEITEN

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND SICHERUNGSGESCHÄFTE

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente, wie beispielsweise Terminkontrakte, hauptsächlich, um sich gegen die aus dem operativen Geschäft ergebenden Währungsrisiken abzusichern. Neben diesen derivativen Finanzinstrumenten bestimmte die Gesellschaft zur Absicherung weiterer Währungsrisiken einzelne Geldanlagen als Sicherungsinstrument. Diese derivativen Finanzinstrumente und Geldanlagen werden im Falle der Finanzinstrumente zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bzw. im Falle der Geldanlagen zum Zeitpunkt der Bestimmung der Geldanlagen als Sicherungsinstrument zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten und Geldanlagen, die nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehung erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten die an einem Markt notiert sind, ist gleich dem positiven oder negativen Marktwert. Der beizulegende Zeitwert von Devisenterminkontrakten wird unter Bezugnahme auf die aktuellen Devisenterminkurse für Kontrakte mit ähnlichen Fälligkeitsstrukturen ermittelt. Der beizulegende Zeitwert der Geldanlagen basiert auf den Fremdwährungsumrechnungskursen am Bilanzstichtag.

Wenn die in IAS 39 genannten Anforderungen an Sicherungsgeschäfte erfüllt sind, wird die Sicherungsbeziehung ab dem Tag des Vertragsabschlusses bzw. bei Geldanlagen ab dem Tag der Bestimmung als Sicherungsinstrument entweder als Absicherung des beizulegenden Zeitwerts (Fair Value Hedge) oder als Absicherung von Zahlungsströmen (Cash Flow Hedge) formal festgelegt und dokumentiert.

In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 hat der Konzern keine Sicherungsinstrumente zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts besessen.

Eine Absicherung von Zahlungsströmen liegt vor, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Schwankungen der Zahlungsströme handelt, das dem mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Schuld oder einer höchstwahrscheinlich eintretenden Transaktion verbundenen Risiko oder dem Währungsrisiko einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung zuzuordnen ist. Bei einer Absicherung des Währungsrisikos einer nicht in der Bilanz angesetzten festen Verpflichtung nimmt der Konzern das Wahlrecht in Anspruch, dies als Absicherung von Zahlungsströmen zu bilanzieren. Die Dokumentation der Sicherungsbeziehung enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung wie der Konzern die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen der Zahlungsflüsse des gesicherten Grundgeschäfts ermittelt. Derartige Sicherungsgeschäfte werden hinsichtlich der Erreichung einer Kompensation der Risiken aus Änderungen der Zahlungsflüsse als in hohem Maße wirksam eingeschätzt. Sie werden fortlaufend dahingehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hoch wirksam waren.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Bei der Absicherung der Zahlungsflüsse werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des effektiven Teils des Sicherungsinstruments direkt im Eigenkapital erfasst (abzüglich des Steuereffekts) während der ineffektive Teil sofort aufwandswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, z.B. wenn die Aufwendungen aus den erwarteten oder festen Verpflichtungen gebucht werden. Wird der Eintritt der vorgesehenen Transaktion oder der festen Verpflichtung nicht länger erwartet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Wenn das Sicherungsinstrument nicht oder nicht mehr die Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllt, wird das derivative Finanzinstrument als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, bzw. wird die Geldanlage unter den Krediten und Forderungen ausgewiesen. Beträge die zuvor im Eigenkapital erfasst wurden, werden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird, ohne dass ein Ersatz oder ein Überrollen des Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument erfolgt, oder wenn die Sicherungsbeziehung widerrufen wird, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge solange im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

ZAHLUNGSMITTEL

Die Zahlungsmittel umfassen hochliquide Anlagen mit Ursprungslaufzeiten bis zu drei Monaten die nur einem nicht signifikanten Wertschwankungsrisiko unterliegen. Unter den Zahlungsmitteln werden auch die als Sicherungsinstrumente bestimmten Geldanlagen ausgewiesen.

VORRÄTE

Vorräte enthalten zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände (Fertigerzeugnisse), in der Produktion befindliche Gegenstände (Unfertige Erzeugnisse) sowie Gegenstände, die im Produktionsprozess verbraucht werden (Rohstoffe). Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Die Herstellungskosten umfassen Material- und Fertigungseinzelkosten sowie direkt und indirekt zurechenbare Gemeinkosten und werden nach der FIFO-Methode („first-in-first-out“) angesetzt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten.

SACHANLAGEN

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Diese Kosten umfassen auch die Kosten für den Ersatz eines Teils eines Gegenstandes zum Zeitpunkt des Anfalls der Kosten, wenn die Ansatzkriterien erfüllt sind. Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände wie folgt verteilt:

Anlagegegenstand	Nutzungsdauer
Testanlagen	3 bis 8 Jahre
Mietereinbauten	Nutzungsdauer bzw. Mietvertragslaufzeit (falls kürzer)
Büromöbel und sonstige Einrichtungen	18 Monate bis 13 Jahre

Die Restwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw., Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten (insbesondere kundenbasierte immaterielle Vermögenswerte und Technologie) entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, falls vorhanden, angesetzt. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode oder der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände wie folgt verteilt:

Immaterieller Vermögensgegenstand	Nutzungsdauer
Kundenbeziehungen und Bestellungen	1,5 Jahre
Marke / Grundlagentechnologie	2 bis 4,5 Jahre
Bestimmte Software	10 Jahre
Andere immaterielle Vermögenswerte	3 bis 5 Jahre

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Umsatzkosten, den Vertriebskosten den Forschungs- und Entwicklungskosten oder den Verwaltungskosten ausgewiesen.

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten angesetzt. Sie werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer von 12 bis 60 Monaten abgeschrieben. Die Herstellungskosten eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswertes umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die zur Schaffung, Herstellung und Vorbereitung des Vermögenswertes erforderlich sind, damit er für den vom Management beabsichtigten Gebrauch betriebsbereit ist. Z.B. Kosten für Materialien und Dienstleistungen, die bei der Erzeugung des immateriellen Vermögenswertes genutzt oder verbraucht werden, Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer oder Registrierungsgebühren eines Rechtsanspruchs. Weitere Informationen hierzu werden weiter unten im Abschnitt „Forschungs- und Entwicklungskosten“ gegeben.

Die Patente wurden, abhängig vom Land, von der zuständigen staatlichen Institution für einen bestimmten Zeitraum erteilt. Es besteht eine Verlängerungsoption am Ende dieses Zeitraums. In den meisten Fällen beträgt die maximale Lebenszeit eines Patents 20 Jahre. Sie werden über die kürzere erwartete Nutzungsdauer, i.d.R. 10 Jahre, abgeschrieben. Die Anschaffungskosten basieren auf den Kosten der Patentregistrierung.

WERTMINDERUNG VON NICHT-MONETÄREN VERMÖGENSWERTEN

Gemäß IAS 36 wird an jedem Bilanzstichtag eingeschätzt, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass nicht-monetäre Vermögenswerte, wie Sachanlagen, oder erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, wertgemindert sein könnten. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, muss der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt werden. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und des Nutzungswert eines Vermögensgegenstandes. Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes höher ist als der erzielbare Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und er wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Zahlungsflüsse unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der speziellen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Für Vermögenswerte wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrages vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwandes eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswertes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswertes einräumt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Wenn der Konzern Leasingnehmer ist, führen Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Konzern übertragen werden, zur Aktivierung des Leasinggegenstandes zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. Leasingzahlungen werden derart in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht. Finanzaufwendungen werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Leasinggegenstände werden über die Nutzungsdauer des Gegenstands abgeschrieben. Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses jedoch nicht hinreichend sicher, wird der Leasinggegenstand über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating - Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

UMSATZREALISIERUNG

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann, unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung oder zu beanspruchender Gegenleistung unter Berücksichtigung vertraglich festgelegter Zahlungsbedingungen bewertet, wobei Steuern oder andere Abgaben unberücksichtigt bleiben. Der Konzern hat seine Geschäftsbeziehungen analysiert, um festzustellen, ob er als Auftraggeber oder Vermittler handelt. Der Konzern ist zu dem Schluss gekommen, dass er bei allen Umsatztransaktionen als Auftraggeber handelt. Die Ertragsrealisierung setzt darüber hinaus die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus:

VERKAUF VON WAREN UND ERZEUGNISSEN

Die Umsatzerlöse des Konzerns aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen resultieren aus dem Verkauf seiner Produkte, applikationsspezifische integrierte Schaltkreise („ASIC“) sowie applikationsspezifische Standard Produkte („ASSP“), an Endkunden. Die Produkte werden gemäß den technischen Anforderungen des Kunden produziert und vor der Auslieferung einem Endtest unterzogen.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Produkten werden bei Eigentumsübergang realisiert, d.h. wenn die maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind, wenn das Entgelt vertraglich festgesetzt oder bestimmbar ist und die Erfüllung der damit verbundenen Forderungen wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse werden netto, d. h. ohne Umsatzsteuern und ohne Erlösschmälerungen wie z. B. Rabatte, ausgewiesen.

Der Konzern ist gegen Produkthaftungsrisiken versichert und bildet eine Rückstellung für Gewährleistungsansprüche. Diese Rückstellung wird über die Umsatzkosten als ein Prozentsatz der Umsatzerlöse gebildet, die Höhe basiert auf Erfahrungswerten und deckt gem. der Einschätzung des Managements die Kosten die aus Gewährleistungsansprüchen zu erwarten sind.

Warenrücknahmen werden ausschließlich aus Qualitätsgründen innerhalb der Garantiezeit erlaubt. Jeder potentielle Garantieanspruch wird vom Konzern daraufhin überprüft, ob der Konzern den Schaden zu vertreten hat. Schäden müssen i.d.R. innerhalb einer kurzen Zeitspanne nach dem Versand gemeldet werden.

FORSCHUNG- UND ENTWICKLUNG

Umsatzerlöse aus weiterberechenbaren Forschungs- und Entwicklungsleistungen, die die Entwicklung neuer kundenspezifischer Technologien beinhalten, werden entsprechend dem Leistungsfortschritt erfasst, wenn eine zuverlässige Schätzung des Ergebnisses eines Entwicklungsauftrages verlässlich bestimmt werden kann. Das Ergebnis des Auftrages kann verlässlich bestimmt werden wenn eine zuverlässige Schätzung der gesamten Auftragslöse und des Grades der Fertigstellung möglich ist und wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Auftrag dem Konzern zufließt. Sofern diese Bedingungen nicht erfüllt sind, ist die Vorgehensweise des Konzerns die, dass Auftragslöse nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten, die wahrscheinlich einbringbar sind, erfasst werden. Der Fertigstellungsgrad eines Auftrages bestimmt sich nach dem Verhältnis der bis zum Stichtag angefallenen Auftragskosten zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragskosten. Die Methode der Gewinnrealisierung nach dem Leistungsfortschritt basiert auf der Einschätzung der gesamten Auftragslöse und der Kosten sowie der Methode nach der der Fertigstellungsgrad des Projekts ermittelt wird. Ein erwarteter Verlust aus einem Entwicklungsauftrag ist als Aufwand zu erfassen, sobald dieser

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Zuwendungen werden mit den entsprechenden Aufwendungen saldiert. Der Konzern hat keine Zuwendungen für einen Vermögenswert erhalten.

UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich aus den Kosten der ausgelagerten Fertigungsprozesse, des Assembly und Test, Personalkosten einschließlich zurechenbarer Gemeinkosten, sowie Abschreibungen auf Anlagen zusammen. Rückstellungen für Gewährleistungen werden bei Umsatzrealisierung über die Umsatzkosten gebildet.

VERTRIEBSKOSTEN

Die Vertriebskosten setzen sich in erster Linie aus Gehältern, Reisekosten, Verkaufsprovisionen, Abschreibungen von Forderungen und Kosten im Zusammenhang mit Werbe- und Marketingaktivitäten zusammen.

ALLGEMEINE UND VERWALTUNGSKOSTEN

Die Allgemeinen und Verwaltungskosten setzen sich in erster Linie aus Gehältern sowie Kosten für die Unterstützung der Finanz-, Personal-, ERP Systeme und anderer Managementabteilungen zusammen, soweit diese nicht auf die Entwicklungs-, Produktions- und Verkaufsfunktionen umgelegt werden können.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Kosten, die als Forschungskosten identifiziert werden, werden sofort als Aufwand erfasst, während Entwicklungskosten als immaterielle Vermögenswerte aktiviert und abgeschrieben werden, wenn der Konzern sämtliche nachfolgend aufgeführten Nachweise erbringen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, damit er zur Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen wird;
- seine Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen, zu nutzen oder zu verkaufen;
- seine Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- wie der immaterielle Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird. Nachgewiesen werden kann vom Konzern u.a. die Existenz eines Marktes für die Produkte des immateriellen Vermögenswertes oder den immateriellen Vermögenswert an sich oder, falls er intern genutzt werden soll, der Nutzen des immateriellen Vermögenswertes;
- die Verfügbarkeit adäquater technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert nutzen oder verkaufen zu können; und
- seine Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

ZINSERTRÄGE / ZINSAUFWENDUNGEN

Zinserträge werden mit ihrem Anfall vereinnahmt, sie beinhalten Zinsen aus Wertpapieren, Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Zinserträge und Zinsaufwendungen enthalten ferner Verteilungen von Auf- und Abgeldern. Zinsaufwendungen werden in der Regel gebucht wenn sie anfallen.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Der Konzern aktiviert Fremdkapitalkosten für sämtliche qualifizierten Vermögenswerte, bei denen der Bau am oder nach dem 1. Januar 2009 aufgenommen wurde.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

WÄHRUNGSERGEBNIS

Das Währungsergebnis besteht aus Fremdwährungsgewinnen bzw. -verlusten, die aus realisierten Fremdwährungstransaktionen sowie aus der Stichtagsbewertung von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten stammen. Nach Ansicht des Konzerns resultieren diese Währungsgewinne und -verluste aus den Finanzierungsaktivitäten, daher erfolgt der Ausweis im Finanzergebnis.

LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER – BEITRAGSORIENTIERTE PENSIONSPLÄNE

Verpflichtungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen sowie Beiträge für staatliche Altersversorgungspläne werden aufwandswirksam gebucht wenn sie anfallen.

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten.

Latente Steuern vom Einkommen und Ertrag werden nach der sog. Liability-Methode“ bilanziert. Aktive und passive latente Steuern werden für die zukünftigen Steuerauswirkungen angesetzt, die sich aus den Unterschieden zwischen den Bilanzbeträgen von Aktiva und Passiva und deren jeweiligen Steuerbilanzwerten ergeben. Aktive latente Steuern werden auch angesetzt für steuerliche Verlustvorträge die zukünftig genutzt werden können.

Aktive und passive latente Steuern werden mit den Steuersätzen berechnet, die nach dem jeweiligen Steuerrecht auf das steuerpflichtige Einkommen des Jahres anzuwenden sind, in dem sich diese temporären Differenzen erwartungsgemäß umkehren (gemäß den Steuersätzen die zum Abschlussstichtag gültig oder angekündigt sind). Die Auswirkungen von Steuersatzänderungen auf aktive und passive latente Steuern werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der die Gesetzesänderung verabschiedet wird.

Latente Steueransprüche werden in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht. Latente Steueransprüche die in der Vergangenheit wertberichtigt wurden, werden brutto ausgewiesen, abzüglich der auf sie entfallenden Wertberichtigung. Wenn es wahrscheinlich wird, dass zu versteuernde Gewinne zur Verfügung stehen werden, mit denen nicht genutzte Verlustvorträge verrechnet werden können, wird angenommen, dass Verluste die zuerst entstanden sind, zuerst genutzt werden, entsprechend wird deren Wertberichtigung zuerst aufgelöst.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die erfolgsneutral erfasst werden, werden ebenfalls erfolgsneutral verbucht. Latente Steuern werden dabei entsprechend des ihnen zugrunde liegenden Geschäftsvorfalles entweder im other comprehensive income oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

UMSATZSTEUER

Erträge, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Eine Ausnahme bilden folgende Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Anschaffungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde zu erstatten oder an diese abzuführen ist, wird in der Bilanz unter den Forderungen bzw. Verbindlichkeiten ausgewiesen.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNG

Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Teil des Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

AKTIENOPTIONEN

Der Konzern hat einen Aktienoptionsplan eingeführt, nach dem Mitarbeitern und Directors Optionen zum Erwerb von Dialog Aktien gewährt werden können.

Der Marktwert der Aktienoptionen wird als Personalaufwand bei gleichzeitiger Erhöhung des Eigenkapitals bilanziert. Der Marktwert wird am Tag der Gewährung der Optionen bestimmt und über den Zeitraum, in dem die Optionen ausübbar werden, verteilt.

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgt nach dem Black-Scholes Optionspreismodell unter Berücksichtigung der Gewährungsbedingungen. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt. Der Konzern wendet IFRS 2 auf alle Optionen an, die nach dem 7. November 2002 gewährt wurden und die am 1. Januar 2005 noch nicht erdient waren.

LANGFRISTIGER SONDERVERGÜTUNGSPLAN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN SCHLÜSSELPOSITIONEN

Der Konzern hat einen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (Long Term Incentive Plan „LTIP“) aufgelegt. Der Plan dient dazu Führungskräfte prozentual an der für die Aktionäre geschaffenen Wertsteigerung zu beteiligen, sofern diese Wertsteigerung über jährlichen für einen Vierjahreszeitraum festgelegten Schwellen liegt.

LTIP-Teilnehmern wird aus einer Gesamtmenge eine bestimmte Zahl an Anteilen am LTIP Programm zugeteilt. Die zugeteilten LTIP Anteile ermöglichen es den Führungskräften in Abhängigkeit von dem für die Aktionäre erbrachten Wert, der – wie oben beschrieben – über einer bestimmten, jährlichen Schwelle liegen muss, Unternehmensaktien zu erhalten. Wenn der Schwellenwert nicht erreicht wird, werden keine Anteile in Aktien des Unternehmens umgewandelt.

Der Marktwert der Anteile wird als Personalaufwand bei gleichzeitiger Erhöhung des Eigenkapitals bilanziert und über den Erdienungszeitraum verteilt. Die Berechnung des Marktwertes begebener Anteile erfolgt nach dem Monte Carlo Modell unter Berücksichtigung der Gewährungsbedingungen. Der Marktwert wird über den Erdienungszeitraum, in dem die Führungskräfte ohne weitere Bedingung zum Erwerb der Sondervergütung berechtigt werden, verteilt.

MITARBEITER TRUST – EIGENE ANTEILE

Zur Verwaltung der Mitarbeiter Aktien hat der Konzern einen Trust eingesetzt. Der Trust der vom Konzern finanziert wird, wird eigenständig verwaltet. Das Vermögen und die Schulden sowie die Aufwendungen und Erträge des Trusts werden in den Konzernabschluss einbezogen. Die vom Trust gehaltenen Aktien werden zu Anschaffungskosten bilanziert und werden unter „Aktien für Mitarbeiter - Aktienoptionsplan“ in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals ausgewiesen.

ERGEBNIS JE AKTIE

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden, geteilt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Die nachfolgende Tabelle enthält die Anzahl ausstehender Aktien (verwässert und unverwässert):

	2011 000	2010 000
Anzahl ausstehende Aktien (unverwässert)	62.873	60.313
Verwässerungseffekt durch ausstehende Aktienoptionen	3.838	4.528
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert)	66.711	64.841

SCHÄTZUNGEN

Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen oder -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen.

Solche Schätzungen haben beispielsweise einen Einfluss auf die Beurteilung der folgenden Sachverhalte:

WERTMINDERUNGEN VON NICHT-FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird das Anlagevermögen auf seine Werthaltigkeit hin überprüft. Für diese Analyse muss der Nutzungswert und der beizulegende Zeitwert, abzüglich der Verkaufskosten der Anlagegegenstände ermittelt werden. Um den Nutzungswert zu bestimmen muss das Management den Barwert der erwarteten künftigen Zahlungsflüsse aus einem Vermögenswert schätzen. Für die Berechnung des Barwertes der Zahlungsflüsse muss ferner ein Abzinsungssatz geschätzt werden. Der Buchwert des Anlagevermögens sowie der zur Veräußerung gehaltenen Anlagegegenstände beträgt zum 31. Dezember 2011 156.760.000 US\$ (2010: 65.709.000 US\$).

SCHÄTZUNG DER NUTZUNGSDAUER

Wir gehen davon aus, dass unsere Schätzung der Nutzungsdauer bestimmter Anlagegüter, die Annahmen zum makroökonomischem Umfeld, die Erwartungen hinsichtlich der Entwicklungen in unserem Geschäftsumfeld sowie die Annahmen bzgl. der zukünftigen Kapitalflüsse angemessen sind. Veränderungen dieser Faktoren könnten aber dazu führen, dass Wertminderungen oder – mit Ausnahme beim Goodwill – Wertaufholungen notwendig werden.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Gemäß den Vorschriften zur Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen verteilen wir den Kaufpreis für ein erworbenes Unternehmen auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie die übernommenen Schulden auf Basis der beizulegenden Zeitwerte. Hierfür holen wir Gutachten von unabhängigen Gutachtern ein auf deren Basis das Management die Zeitwerte bestimmt. Bei dieser Bewertung müssen umfangreiche Schätzungen und Beurteilungen vorgenommen werden, dies trifft insbesondere auf die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten zu.

Bei der Eischätzung von Marktwerten trifft das Management Annahmen, die als wahrscheinlich angesehen werden. Diese Annahmen basieren auf Erfahrungswerten und Informationen die vom Management des erworbenen Unternehmens gegeben wurden, sie unterliegen damit gewissen Unsicherheiten. Kritische Annahmen bei der Bewertung von erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Schulden sind u.a. die zukünftig zu erwartenden Zahlungsflüsse aus dem Verkauf von Produkten und erbrachten technischen Dienstleistungen, die Markenbekanntheit sowie der Abzinsungssatz. Unerwartete Ereignisse und Umstände können auftreten die die Genauigkeit und Gültigkeit solcher Annahmen und Schätzungen oder der aktuellen Ergebnisse beeinflussen. Die Marktwerte die in Anmerkung 4 (Unternehmenszusammenschluss) ausgewiesen werden, unterliegen diesen Schätzungen.

AKTIVE LATENTE STEUERN

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein, um Verlustvorräte tatsächlich nutzen zu können.

2. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN (FORTSETZUNG)

Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum 31. Dezember 2011 wurden aktive latente Steuern in Höhe von netto 17.382.000 US\$ angesetzt (2010: 10.829.000 US\$). Die wertberichtigten aktiven latenten Steuern betragen zum 31. Dezember 2011 Null und zum 31. Dezember 2010 2.079.000 US\$.

Weitere Einzelheiten sind in Anmerkung 5 dargestellt.

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

- **Aktioptionen**
Aktienbasierte Vergütungen werden berechnet auf Basis des beizulegenden Zeitwerts am Gewährungstag. Hierbei bedient sich der Konzern des Black-Scholes Optionspreismodells. Dieses Modell verlangt verschiedene Schätzungen wie Zinssätze, Volatilitäten, Marktbedingungen, die erwartete Dividende, die erwartete Laufzeit und Fluktuationen. Die Unsicherheiten hierbei sind sehr groß. In 2011 betrug der Aufwand im Zusammenhang mit Aktioptionen 5.279.000 US\$ (2010: 2.823.000 US\$). Weitere Angaben werden in Anmerkung 20a und 20c gemacht.
- **Langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)**
Der Marktwert der Anteile wird als Personalaufwand bei gleichzeitiger Erhöhung des Eigenkapitals bilanziert. Die Berechnung des Marktwertes begebener Anteile am Gewährungstag erfolgt nach dem Monte Carlo Modell. Das Modell verlangt Daten wie den Aktienpreis, Zinssätze, die Volatilität der Unternehmensaktie, die erwartete Dividende und die erwartete Laufzeit. Die Unsicherheiten hierbei sind sehr groß. In 2011 betrug der Aufwand für den LTIP 1.050.000 US\$ (2010: 1.404.000 US\$). Weitere Informationen zum LTIP werden in Anmerkung 20b und 20c gegeben.

KUNDENSPEZIFISCHE ENTWICKLUNGSLEISTUNGEN

Bei der Berechnung von Umsatzerlösen und Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen sind Schätzungen des Managements erforderlich. So muss eine verlässliche Ermittlung des Fertigstellungsgrades des zu beurteilenden Projekts vorgenommen werden. Außerdem müssen die Projekterlöse und Projektkosten geschätzt werden. Außer der Anzahlung eines Kunden bestanden zum 31. Dezember 2011 keine Forderungen aus Fertigungsaufträgen (2010: Null).

SELBSTENTWICKELTE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Entwicklungskosten werden entsprechend der oben dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i.d.R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat. Bei der Ermittlung des voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen der selbstentwickelten immateriellen Vermögenswerte trifft das Management Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Zahlungsflüsse aus den Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Eintretens von erwarteten zukünftigen Zahlungsflüssen die die Vermögenswerte generieren. Nach bestmöglicher Schätzung betrug der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten zum 31. Dezember 2011 16.041.000 US\$ (2010: 3.235.000 US\$).

Die tatsächlichen Werte können von diesen Schätzungen abweichen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

3. ERGÄNZENDE ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

A) OPERATIVE AUFWENDUNGEN UND UMSATZERLÖSE

Im operativen Ergebnis vor Ertragsteuern sind folgende Aufwendungen und Erträge enthalten:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfung	(371)	(226)
für andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	(67)	(86)
für andere Leistungen	(69)	(238)
	(507)	(550)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(8.801)	(4.880)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		
davon in Umsatzkosten enthalten	(2.120)	(1.395)
davon in Vertriebskosten enthalten	(5.810)	(75)
davon in Allgemeine und Verwaltungskosten enthalten	(300)	(156)
davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	(7.800)	(1.052)
	(16.030)	(2.678)
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	(68.585)	(43.634)
Sozialversicherung	(6.976)	(10.259)
Aktienbasierte Vergütung	(6.331)	(4.227)
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne ¹⁾	(5.685)	(3.000)
	(87.577)	(61.120)
Enthalten in den Umsatzerlösen		
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	524.114	293.727
Umsatzerlöse aus Kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	1.362	2.870
Enthalten in Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Gütern, periodenfremde Erträge aus der BenQ Zahlung (vgl. Anmerkung 26)	1.785	–
Enthalten in den Umsatzkosten:		
Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	(1.362)	(2.870)
Vorratsverbrauch der als Aufwand erfasst wurde	(286.396)	(140.733)
Abschreibungen auf Vorräte	(3.660)	(1.121)
Enthalten in den sonstigen betrieblichen Erträgen		
Erträge aus dem Eingang abgeschriebener Forderungen	303	106

[1] Die Altersvorsorgeaufwendungen für beitragsorientierte Pläne enthalten Kosten der staatlichen Altersversorgung in Deutschland in Höhe von 1.999.000 US\$ (2010: 1.640.000 US\$).

3. ERGÄNZENDE ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FORTSETZUNG

B) VERGÜTUNG DER DIRECTORS

	2011 000US\$	2010 000US\$
Gesamte Vergütung für qualifizierte Dienstleistungen	1.514	1.401
	2011 Anzahl	2010 Anzahl
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen für qualifizierte Dienstleistungen erhalten haben	8	1
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen ausgeübt haben	3	8
	2011 000US\$	2010 000US\$
In Bezug auf den höchstbezahlten Director:		
Gesamte Vergütung	869	879
davon Pensionszahlungen für das Jahr	42	30

Durch den am höchsten bezahlten Director wurden während des Jahres 370.820 (2010: 293.342) Aktienoptionen ausgeübt.

C) ZINSERTRÄGE UND -AUFWENDUNGEN

Die Zinserträge und –aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Zinserträge	376	1.130
Zinsaufwendungen	(235)	(120)
	141	1.010
Davon: aus Finanzinstrumenten gem. den Kategorien nach IAS 39		
Kredite und Forderungen	239	1.115
Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	(98)	(105)
	141	1.010

D) MITARBEITER

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter des Konzerns (inklusive des Executive Directors) während des Jahres stellte sich nach Kategorien aufgeteilt wie folgt dar:

	2011	2010
Forschung und Entwicklung	367	234
Produktion	69	52
Verkauf und Marketing	76	45
Verwaltung	41	25
IT	20	13
	573	369

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

4. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS

UNTERNEHMENSERWERB IN 2011

Am 10. Februar 2011 hat die Dialog Semiconductor Plc 100% der Stimmrechte an der SiTel Semiconductor B.V., einer nicht öffentlich notierten Gesellschaft mit Sitz in den Niederlanden, übernommen. SiTel ist ein führender Anbieter drahtloser Nahbereichs-, digitaler Kommunikations- und VoIP-Technologie. Mit dem Erwerb von SiTel wird Dialog sein Produktportfolio um die Produktpalette rund um die drahtlose, Nahbereichs- und VoIP basierende Technologie mit Internet Konnektivität erweitern. Dialog wird hierdurch die Möglichkeit eröffnet, neue Produkte für diesen hinzugekommenen Markt zu entwickeln. Ebenso besteht die Aussicht, dass Dialog seine Powermanagement-Technologie auch an SiTels Kunden verkaufen kann. Der Erwerb von SiTel wird ganz erheblich dazu beitragen, dass Dialog seinen Anteil am schnell wachsenden Markt für drahtlose Mobiltechnologie weiter ausbauen kann.

ERWORBENE VERMÖGENSWERTE UND ÜBERNOMMENE SCHULDEN

	Angesetzter Marktwert der Akquisition 000US\$
Vermögenswerte	
Zahlungsmittel	5.052
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	12.722
Vorräte	14.849
Sonstige Vermögensgegenstände	1.798
Sachanlagen	2.886
Immaterielle Vermögensgegenstände ¹⁾	32.975
Ertragsteuererstattungsansprüche	788
Aktive latente Steuern	4.776
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	411
Summe Vermögenswerte	76.257
Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(10.106)
Rückstellungen	(606)
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(40)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(3.645)
Summe Schulden	(14.397)
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zu Marktpreisen	61.860
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	27.358
Gesamte Gegenleistung	89.218

[1] Für weitere Information verweisen wir auf Anmerkung 12.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf 12.722.000 US\$. Keine der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen war wertgemindert und die gesamten vertraglich festgelegten Beträge sind voraussichtlich einbringlich.

4. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS FORTSETZUNG

Der Geschäfts- oder Firmenwert von 27.358.000 US\$ umfasst den Wert der erwarteten Synergien, welche aus der Akquisition hervorgehen. Darüber hinaus erhoffen wir uns weitere Vorteile durch die Öffnung zusätzlicher Märkte, einer Internationalisierung, der Eröffnung gegenseitiger Verkaufsmöglichkeiten sowie einer Kundendiversifikation. Es war uns nicht möglich, den Goodwill den Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die aus den vier operativen Segmenten bestehen, zuzuordnen. Die zur Bestimmung der Synergien und der anderen oben genannten Effekte notwendigen Informationen lagen uns aufgrund des volatilen Geschäftsumfeldes und aufgrund der engen Zeitvorgaben zum Jahresende 2011 noch nicht vor. Zum 31. Dezember 2011 haben wir den Geschäfts- und Firmenwert daher nicht auf Werthaltigkeit hin überprüft. Es lagen uns zum Jahresende aber auch keine Anzeichen für eine Wertminderung vor.

Der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert ist erwartungsgemäß nicht bei der steuerlichen Gewinnermittlung abzugsfähig.

SiTel hat seit dem Erwerbszeitpunkt 108.780.000 US\$ zu den Umsatzerlösen und 8.997.000 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten die Umsatzerlöse 120.197.000 US\$ und das Nettoergebnis 6.550.000 US\$ betragen.

GEGENLEISTUNG

Die gesamte Gegenleistung betrug 89.218.000 US\$.

ANALYSE DER ZAHLUNGSMITTELFÜSSE AUFGRUND DES UNTERNEHMENSERWERBS

	US\$000
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten)	(3.291)
Gesamte Zahlungen für die Akquisition (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	(89.218)
Mit der Tochtergesellschaft erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	5.052
Zahlungsmittelflüsse (netto) aufgrund des Unternehmenserwerbs	(87.457)

Die Transaktionskosten in Höhe von 3.291.000 US\$ wurden als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

5. STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Der Ertrag (Aufwand) aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ergibt sich wie folgt:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Deutschland	60.673	52.470
Ausland	749	(8.207)
	61.422	44.263

Der Steuerertrag (Steueraufwand) beinhaltet die folgenden Bestandteile:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Laufende Steuern:		
Deutschland	(6.682)	(4.880)
Ausland	(273)	(372)
Latente Steuern:		
Deutschland	4.282	3.036
Ausland	(2.886)	432
Steueraufwand	(5.559)	(1.784)

	2011 000US\$	2010 000US\$
Laufende Steuern:		
Laufender Ertragsteueraufwand	(6.876)	(5.252)
Anpassungen aufgrund laufender Ertragsteuern vorheriger Jahre	(79)	–
Latente Steuern:		
Aufgrund der Entstehung und der Umkehr von temporären Differenzen	(13.211)	(7.082)
Aufgrund der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs	14.607	10.550
Steueraufwand	(5.559)	(1.784)

Obwohl Dialog eine englische Gesellschaft ist, ist die Haupttätigkeit des Konzerns in Deutschland angesiedelt, und alle operativen Tochtergesellschaften des Konzerns sind im Besitz der deutschen Gesellschaft. Dementsprechend basieren die folgenden Angaben auf deutschem Körperschaftsteuerrecht.

Der Körperschaftsteuersatz für die deutsche Tochtergesellschaft beträgt 15%. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlages von 5,5% beträgt die gesamte Körperschaftsteuer 15,825%. Damit ergibt sich nach Hinzurechnung des Gewerbesteuersatzes von 12,551% ein kombinierter Ertragsteuersatz von 28,376%.

5. STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG FORTSETZUNG

Eine Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag unter Anwendung des zusammengefassten Ertragsteuersatzes von 28,376% (2010: 28,376%) stellt sich wie folgt dar:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Erwarteter Steueraufwand	(17.429)	(12.560)
Besteuerungsunterschiede	158	(69)
Steuerlich nicht abzugsfähiger Teil des Optionsaufwandes	(1.668)	(1.216)
Steuerermäßigungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	(398)	13.564
Steuerfreie Erträge (nicht abzugsfähige Aufwendungen)	(2.703)	(746)
Ertrag aus der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs sowie erstmaliger Ansatz von latenten Steuern die in früheren Jahren entstanden sind	14.607	10.550
Nicht angesetzte aktive latente Steuern durch die der laufende Steueraufwand reduziert wird	1.295	3.308
Verluste des Jahres auf die keine aktiven latenten Steuern angesetzt werden	–	(14.482)
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	144	134
Besteuerungsunterschied im Zusammenhang mit abweichender funktionaler Währung	462	(276)
Sonstige	(27)	9
Ausgewiesener Steueraufwand	(5.559)	(1.784)

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Temporäre Differenzen bei immateriellen Vermögenswerten	(3.432)	(545)
Sonstige temporäre Differenzen	361	279
Steuer Guthaben	1.105	1.156
Steuerliche Verlustvorträge	19.348	12.018
Latente Steuern, gesamt	17.382	12.908
Wertberichtigte latente Steuern¹⁾	–	2.079
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	17.382	10.829

[1] Diese wurden im Geschäftsjahr 2005 wertberichtigt. In 2011 wurde die Wertberichtigung in Höhe von 2.079.000 US\$ (2010: 10.550.000 US\$) wieder zugeschrieben

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

5. STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG FORTSETZUNG

Die Verlustvorträge, temporären Differenzen und die latenten Steuern (netto) setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember 2011				31. Dezember 2010			
	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Steuer­gutschriften 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Steuer­gutschriften 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$
Deutschland	67.161	(4.673)	–	13.726	106.825	(3.203)	–	11.473
Großbritannien	51.387	25.588	4.420	1.105	33.419	46.975	4.280	1.156
Niederlande	17.184	(8.772)	–	2.103	–	–	–	–
USA ¹⁾	4.290	–	–	–	4.317	–	–	–
Sonstige	20	1.061	–	448	33	661	–	279
Gesamt	140.042	13.204	4.420	17.382	144.594	44.433	4.280	12.908²⁾

[1] Beinhaltet einen Betrag in Höhe von 2.910.000 US\$ (2010: 3.126.000 US\$) für State Tax Verlustvorträge

[2] Der Betrag besteht aus 10.829.000 US\$ angesetzten latenten Steuern und 2.079.000 US\$ latenten Steuern, welche in 2005 wertberichtigt wurden

Der Betrag in der Bilanz für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Steuer angesetzt wurden, ist 95.382.000 US\$ (2010: 155.434.000 US\$).

Bei der Bewertung der aktiven latenten Steuern muss das Management beurteilen, ob es wahrscheinlich ist, dass Teile oder der Gesamtbetrag der aktiven latenten Steuern nicht realisierbar sein könnten. Die Realisierbarkeit hängt davon ab, ob der Konzern innerhalb des Zeitraums, in dem temporäre Differenzen zu Steuerentlastungen führen, ausreichend zu versteuerndes Einkommen generieren kann. Bei dieser Beurteilung berücksichtigt das Management die zeitliche Umkehrung von passiven latenten Steuern, das künftige zu versteuernde Einkommen, Steuerplanungsstrategien sowie andere positive und negative Gegebenheiten.

Die Gruppe hat in 2011 das vierte Jahr in Folge ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Basierend auf dem erwarteten positiven Ergebnis der nahen Zukunft hat das Management beschlossen, aktive latente Steuern in Höhe von 17.382.000 US\$ anzusetzen (2010: 10.829.000 US\$). Diese Beurteilung erfolgte auf der Grundlage des Geschäftsplans für 2012 und darüber hinaus.

Die Nutzung weiterer steuerlicher Verlustvorträge und temporärer Differenzen hängt von der Erzielung eines positiven Ergebnisses in den Geschäftsjahren, die nach dem momentanen Geschäftsplan des Unternehmens liegen. Daher ist die Nutzung ungewiss und in der Folge wurden daher keine weiteren latenten Steuern für diese steuerlichen Verlustvorträge und temporären Differenzen angesetzt.

Die Verlustvorträge in den USA verfallen in den Jahren 2012 bis 2024, die anderen Verlustvorträge sind unbegrenzt vortragsfähig.

Die nicht angesetzten latenten Steuern enthalten einen Betrag in Höhe von 1.105.000 US\$ (2009: 1.156.000 US\$) (die Veränderung resultiert aus Währungsumrechnungsdifferenzen sowie der Änderung des Körperschaftsteuersatzes im Vereinigten Königreich) für Steuererstattungsansprüche in Vereinigten Königreich. Diese Ansprüche kann die betreffende Gesellschaft mit möglichen zukünftigen Steuerverbindlichkeiten die im Zusammenhang mit ausländischen Dividendenerträgen entstehen verrechnen.

Die in der Bilanz unter Ertragsteuererstattungsansprüche ausgewiesene Forderung enthält einen Auszahlungsanspruch der deutschen Gesellschaft auf ein Körperschaftsteuerguthaben. Die gesamte Forderung beträgt 414.000 €, die in 10 gleichen Beträgen zwischen 2008 und 2017 ausgezahlt werden. Der Betrag der innerhalb des Anlagevermögens ausgewiesen wird, ist der abgezinst Teil des Anspruchs der nach 2012 zur Auszahlung ansteht. Der Betrag der in 2012 ausgezahlt wird, wird innerhalb des Umlaufvermögens ausgewiesen.

6. ZAHLUNGSMITTEL UND KURZFRISTIGE EINLAGEN

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Guthaben bei Kreditinstituten	91.010	80.398
Kurzfristige Einlagen	20.381	70.172
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	2.199	7.630
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	113.590	158.200

Kurzfristige Einlagen erfolgen für unterschiedliche Zeiträume, die in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf des Konzerns zwischen einem Tag und drei Monaten betragen. Bei den Anlagen die unter „Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen“ ausgewiesen werden handelt es sich um Anlagen die als Sicherungsinstrumente bestimmt wurden und der Absicherung von Zahlungsströmen für feste Verpflichtungen und erwartete Transaktionen in Euro, Pound Sterling und japanische Yen dienen.

7. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.929	8.424
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	7.800	4.132
	46.729	12.556

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinst und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen.

Wie in Anmerkung 24 näher erläutert wird, ist der Konzern in 2007 eine selektive Factoringvereinbarung eingegangen. Der Betrag der als „Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung“ ausgewiesen ist, repräsentiert einen Sicherheitseinbehalt der Factoringbank in Höhe von 15% auf den Kaufpreis verkaufter Forderungen. Dieser Sicherheitseinbehalt wird von der Factoringbank ausgezahlt, wenn sie die Kundenzahlung in voller Höhe erhalten hat, spätestens aber 120 Tage nach Fälligkeit der Forderung oder wenn der Delkrederfall eingetreten ist. Die Beträge sind unverzinslich und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die Wertberichtigungen vorgenommen wurden, betragen zum 31. Dezember 2011 1.180.000 US\$ und zum 31. Dezember 2010 1.410.000 US\$. Die hierauf entfallenden Wertberichtigungen betragen 1.180.000 US\$ bzw. 1.410.000 US\$.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

7. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN FORTSETZUNG

Die Entwicklung der Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	1.410	1.406
Auflösungen	(303)	(106)
Währungsänderungen	73	110
Wertberichtigungen zum Jahresende	1.180	1.410

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2011 stellt sich wie folgt dar:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Forderungen die weder überfällig noch wertgemindert sind	35.969	7.310
Forderungen die überfällig aber nicht wertgemindert sind	–	–
weniger als 30 Tage	2.780	1.114
30 bis 59 Tage	171	–
60 bis 89 Tage	–	–
90 bis 130 Tage	9	–
Gesamt	38.929	8.424

8. VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Rohstoffe	4.031	8.298
Unfertige Erzeugnisse	22.496	7.238
Fertige Erzeugnisse	36.110	25.197
	62.637	40.733

9. SONSTIGE FINANZIELLE WERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	–	395
Sicherungsgeschäfte	25	441
	25	836

Die Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte beinhalten Vorauszahlungen auf Sicherungsgeschäfte mit einem negativen Marktwert. Die Anzahlungen sind mit 1% unter dem Basiszinssatz verzinst und werden bei Fälligkeit des Sicherungsgeschäfts verrechnet.

Die Sicherungsinstrumente beinhalten den beizulegenden Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten, die der Absicherung von Zahlungsflüssen dienen. Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Tätigkeit Währungsrisiken ausgesetzt. Diese Risiken werden durch den Einsatz von Devisentermingeschäften verringert.

Bezüglich des Einsatzes von Derivaten hat der Konzern klare Richtlinien, deren Einhaltung einer laufenden Kontrolle unterliegt. Weitere Informationen zur Absicherungsstrategie des Konzerns werden in Anmerkung 24 gegeben.

10. SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	5.400	2.650
Sonstige Steuerforderungen	1.448	1.014
Übrigen Forderungen	1.388	414
	8.236	4.078

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

11. SACHANLAGEN

Eine Zusammenfassung der Veränderungen bei den Sachanlagen zeigt die folgende Aufstellung:

	Testanlagen 000US\$	Mietereinbauten 000US\$	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 000US\$	Anzahlungen und Anlagen im Bau 000US\$	Sachanlagen 000US\$
Anschaffungskosten					
am 1. Januar 2010	74.189	1.694	21.322	349	97.554
Währungsänderungen	3	(11)	(17)	(1)	(26)
Zugänge	3.538	834	4.983	233	9.588
Umbuchungen	215	–	156	(371)	–
Abgänge	(13)	(30)	(2.667)	–	(2.710)
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	77.932	2.487	23.777	210	104.406
Zugang der beizulegenden Zeitwerte aus der Akquisition von SiTel	1.711	757	418	–	2.886
Währungsänderungen	(8)	(47)	(89)	(3)	(147)
Zugänge	7.290	4.467	8.844	301	20.902
Umbuchungen	–	207	34	(241)	–
Abgänge	(1.193)	(254)	(8.323)	–	(9.770)
am 31. Dezember 2011	85.732	7.617	24.661	267	118.277
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
am 1. Januar 2010	(69.813)	(392)	(17.542)	–	(87.747)
Währungsänderungen	(3)	(4)	7	–	–
Abschreibungen des Jahres	(2.192)	(178)	(2.510)	–	(4.880)
Abgänge	11	3	2.456	–	2.470
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	(71.997)	(571)	(17.589)	–	(90.157)
Währungsänderungen	8	37	65	–	110
Abschreibungen des Jahres	(3.846)	(983)	(3.972)	–	(8.801)
Abgänge	1.151	107	7.717	–	8.975
am 31. Dezember 2011	(74.684)	(1.410)	(13.779)	–	(89.873)
Buchwerte					
am 1. Januar 2010	4.376	1.302	3.780	349	9.807
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	5.935	1.916	6.188	210	14.249
am 31. Dezember 2011	11.048	6.207	10.882	267	28.404

FINANCE LEASES

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2011 606.000 US\$ (2010: 956.000 US\$). Im Laufe des Geschäftsjahres gab es keine Zugänge (2010: 299.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 457.000 US\$ (2010: 880.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen betrug 431.000 US\$ (2010: 794.000 US\$).

12. GESCHÄFTS- ODER FIRKENWERT UND SONSTIGE IMMATERIELE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Eine Zusammenfassung der Veränderungen bei den immateriellen Vermögensgegenständen zeigt die folgende Aufstellung:

	Goodwill	Sonstige immaterielle Vermögenswerte				
		Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen	Erworben Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	Patente	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	Immaterielle Vermögensgegenstände
	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$
Anschaffungskosten						
am 1. Januar 2010	–	–	16.263	768	3.127	20.158
Währungsänderungen	–	–	(6)	2	1	(3)
Zugänge	–	–	5.068	541	2.823	8.432
Abgänge	–	–	(176)	(2)	–	(178)
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	21.149	1.309	5.951	28.409
Zugang der beizulegenden Zeitwerte aus der Akquisition von SiTel	27.358	14.100	525	3.696	14.654	32.975
Währungsänderungen	–	–	(58)	–	(30)	(88)
Zugänge	–	–	5.175	759	5.165	11.099
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(554)	(10)	(210)	(774)
am 31. Dezember 2011	27.358	14.100	26.237	5.754	25.530	71.621
Abschreibungen und Wertberichtigungen						
am 1. Januar 2010	–	–	(13.259)	(72)	(1.822)	(15.153)
Währungsänderungen	–	–	3	(2)	(1)	–
Abschreibungen des Jahres	–	–	(1.676)	(109)	(893)	(2.678)
Wertberichtigungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	149	–	–	149
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	(14.783)	(183)	(2.716)	(17.682)
Währungsänderungen	–	–	48	–	30	78
Abschreibungen des Jahres	–	(5.428)	(2.650)	(939)	(7.013)	(16.030)
Wertberichtigungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	158	6	210	374
am 31. Dezember 2011	–	(5.428)	(17.227)	(1.116)	(9.489)	(33.260)
Buchwerte						
am 1. Januar 2010	–	–	3.004	696	1.305	5.005
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	6.366	1.126	3.235	10.727
am 31. Dezember 2011	27.358	8.672	9.010	4.638	16.041	38.361

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

12. GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERT UND SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE FORTSETZUNG

Ein wesentlicher Zugang in 2010 betraf den Ankauf der Power-Management-Technologie von der Diodes-Zetex GmbH durch einen Asset-Deal. Bestandteil dieser Transaktion war der Erwerb von geistigen Eigentumsrechten. Die durchschnittliche Nutzungsdauer der erworbenen immateriellen Anlagegüter beträgt vier Jahre. Schwerpunkt der Anschaffungen in 2011 war die Akquisition von SiTel Semiconductor B.V. Im Zusammenhang mit der Akquisition hat die Gesellschaft einen Geschäfts- oder Firmenwert, selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, Patente und kundenbezogene immaterielle Vermögensgegenstände wie Kundenstamm und Auftragsbestand erworben.

MIETKAUF

Der Buchwert von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Mietkaufverpflichtungen gehalten werden, beträgt zum 31. Dezember 2011 851.000 US\$ (31. Dezember 2010: 195.000 US\$). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen 668.000US\$ (2010: Null). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 662.000 US\$ (2010: 67.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 602.000 US\$ (2010: 63.000 US\$).

13. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.567	24.984
Sonstige Verbindlichkeiten	3.890	3.429
	50.457	28.413

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten Verbindlichkeiten:

- Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel Fälligkeiten von 30-60 Tagen.
- Die sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben Fälligkeit von weniger als drei Monaten.

14. ANDERE FINANZVERBINDLICHKEITEN

Andere Finanzverbindlichkeiten bestehen aus:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	661	396
Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten	6.552	449
	7.213	845

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Tätigkeit Währungsrisiken ausgesetzt. Diese Risiken werden durch den Einsatz von Devisentermingeschäften verringert.

15. RÜCKSTELLUNGEN

Der Konzern gewährt verschiedene Arten von vertraglich vereinbarten Produktgarantien, die üblicherweise die Funktion eines Produkts für eine bestimmte Dauer garantieren. Die Höhe der Rückstellungen ergibt sich aus Erfahrungswerten. Die Rückstellung für Rückbaumaßnahmen betrifft Verpflichtungen der Gesellschaft zum Rückbau von Bürogebäuden am Ende der Mietzeit. Die Veränderungen der Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Stand zum 1. Januar 2011 000US\$	Währungs- änderungen 000US\$	Aufzinsung 000US\$	Zuführungen 000US\$	Inanspruchnahmen 000US\$	Auflösungen 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2011 000US\$
Produktgarantien	437	–	–	573	(437)	–	573
Rückbaumaßnahmen	110	–	–	–	(61)	(33)	16
Schwebende Rechtsansprüche	311	(10)	–	–	–	–	301
Sonstige	19	–	–	150	(19)	–	150
Gesamt kurzfristig	877	(10)	–	723	(517)	(33)	1.040
Rückbaumaßnahmen	428	(6)	32	82	–	–	536
Gesamt langfristig	428	(6)	32	82	–	–	536
Gesamt	1.305	(16)	32	805	(517)	(33)	1.576

16. SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben	12.206	12.400
Im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen enthaltene Anzahlungen	721	742
Sonstige	3.625	2.733
	16.552	15.875

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten:

- Die Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben haben eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Monaten (2010: drei Monate).
- Die sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben in der Regel Fälligkeiten von 30 Tagen.

17. SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten Verpflichtungen aus Mietkauf- und Finanzierungsleasingvereinbarungen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

18. EIGENKAPITAL

KAPITALERHÖHUNG

Am 4. Februar 2010 wurden von der Gesellschaft 3.500.000 neue Stammaktien zu 0,10 £ je Aktie zur Übertragung an den Mitarbeiter Aktien Trust („Trust“) zu einem Preis von 0,20 € ausgegeben. Diese Aktien sind vorgesehen zur Ausgabe an Mitarbeiter im Rahmen der Ausübung von gewährten Aktienoptionsrechten.

GEZEICHNETES KAPITAL

Dialog hatte zum 31. Dezember 2011 ein genehmigtes Kapital von 104.311.860 (2010: 104.311.860) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,10 £ je Aktie. Ausgegeben und im Umlauf waren 65.068.930 Stammaktien (2010: 65.068.930).

	Anzahl der Aktien	000US\$
Zum 1. Januar 2010	61.568.930	11.825
Ausgegeben am 4. Februar 2010	3.500.000	555
Zum 31. Dezember 2010 / 2011	65.068.930	12.380

Die Aktien von Dialog waren ursprünglich in der Form von Inhaberaktien ausgegeben.

KAPITALRÜCKLAGE

In dieser Position wird das Agio ausgewiesen, das in Verbindung mit der Ausgabe von Aktien eingezahlt wurde.

GEWINNRÜCKLAGEN

Hier weist der Konzern Verluste sowie nicht ausgeschüttete Gewinne der Konzerngesellschaften aus.

Zur Verringerung des Bilanzverlustes der Dialog Semiconductor Plc beschloss das Board of Directors am 5. Mai 2010 die Kapitalrücklage der Gesellschaft um einen Betrag in Höhe von 85 Millionen US\$ mit Wirkung zum 2. Juni 2010 zu vermindern und mit dem bestehenden Verlustvortrag zu verrechnen. Die Reduzierung der Kapitalrücklage wurde am 2. Juni 2010 beim Companies House im Vereinigten Königreich eingetragen. Der Betrag wurde anschließend mit den Gewinnrücklagen saldiert.

SONSTIGE RÜCKLAGEN

RÜCKLAGE FÜR FREMDWÄHRUNGSDIFFERENZEN

Die Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen dient der Erfassung von Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen deren funktionale Währung nicht der US\$ ist. Zum 31. Dezember 2011 betrug der negative Stand der Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen 1.879.000 US\$ (31. Dezember 2010: 1.717.000 US\$).

RÜCKLAGE FÜR CASH FLOW HEDGES

In dieser Rücklage werden Gewinne oder Verluste von dem Teil eines Sicherungsinstruments ausgewiesen, der als eine effektive Absicherung von Zahlungsflüssen bestimmt wurde. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Stand der Rücklage für Cash Flow Hedges -6.372.000 US\$ (31. Dezember 2010: 69.000 US\$).

18. EIGENKAPITAL FORTSETZUNG

Die in den einzelnen Komponenten der sonstigen Rücklagen enthaltenen Steuereffekte in den Geschäftsjahren 2011 und 2010 ergeben sich wie folgt:

	2011			2010		
	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$
Währungsdifferenzen	(92)	(70)	(162)	188	(175)	13
Hedging	(6.825)	384	(6.441)	441	–	441
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (loss)	(6.917)	314	(6.603)	629	(175)	454

AKTIEN FÜR MITARBEITER-AKTIOPTIONSPLAN

Die Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan beinhalten die Anschaffungskosten der Aktien die vom Mitarbeiter-Aktien Trust (der „Trust“) gehalten werden. Wir verweisen auf Anmerkung 20. Zum 31. Dezember 2011 hielt der Trust 1.267.322 Aktien (31. Dezember 2010: 3.995.031 Aktien). Rechtlich sind diese Aktien ausgegeben und im Umlauf; aus bilanzieller Betrachtung werden die Aktien jedoch als nicht ausgegeben und nicht im Umlauf befindlich behandelt und dementsprechend im Eigenkapital in der Position „Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan“ gekürzt.

19. ALTERSVERSORGUNG

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betragen 3.686.000 US\$ (2010: 1.360.000 US\$). Zum 31. Dezember 2011 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 78.000 US\$ (2010: 52.000 US\$) innerhalb der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Pensionskosten enthalten auch Zahlungen im Rahmen der staatlichen Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 1.999.000 US\$ (2010: 1.640.000 US\$).

20. AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNG

A) AKTIENOPTIONSPLAN

Am 7. August 1998 hat der Konzern einen Aktienoptionsplan („Plan“) eingeführt, nach dem Mitarbeitern und Executive Directors zu bestimmten Zeitpunkten, gemäß der Vorgabe des Board of Directors, Optionen zum Erwerb von bis zu 3.840.990 Stammaktien aus dem genehmigten Kapital gewährt werden können. Am 16. Mai 2002 haben die Aktionäre des Konzerns beschlossen, die maximale Anzahl der Optionen, die gewährt werden können, auf 15% der von Dialog ausgegebenen Aktien (nach Ausgabe dieser 15%) zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2011 entsprachen diese 15% der ausgegebenen Aktien 11.482.752 Aktien.

Vorbehaltlich einer abweichenden Entscheidung des Boards werden Aktienoptionen, die an Mitarbeiter ausgegeben werden, mit einem Ausübungspreis begeben, der nicht unter dem Marktwert der Aktie am Tag der Gewährung liegt. Die Optionen werden ohne weitere Ausübungsbedingungen über eine bestimmte Zeit erdient in der der Mitarbeiter im Unternehmen verbleibt. Optionen, die bis zum 31. Oktober 2006 ausgegeben wurden, haben Laufzeiten von zehn Jahren und werden über Zeiträume von ein bis fünf Jahren ab dem Tag der Gewährung erdient. Mit Beschluss vom 19. Juni 2006 wurde der Aktienoptionsplan geändert. Danach haben Aktienoptionen nun eine Laufzeit von 7 Jahren und werden in monatlichen Tranchen über einen Zeitraum von einem bis 48 Monaten erdient. Während der ersten zwölf Monate nach dem Gewährungstag dürfen die Optionen nicht ausgeübt werden. Der Aktienoptionsplan wurde durch das Board in 2008 verlängert und wird am 6. August 2018 auslaufen.

Auf der Hauptversammlung 2006 haben Dialogs Aktionäre einem Aktienoptionsplan für Non-Executive Directors zugestimmt. Danach werden jedem Non-Executive Director einmalig 50.000 Optionen gewährt, die über 4 Jahre erdient werden müssen. Nach dieser einmaligen Gewährung erhält jeder Non-Executive Director jährlich, nach der jeweiligen Hauptversammlung, weitere 20.000 Optionen die über 12 Monate erdient werden. Die Optionen werden mit einem Optionspreis gewährt, der dem Marktpreis am Tag der Gewährung entspricht. Auf der Hauptversammlung in 2010 haben die Aktionäre gegen eine Weiterführung dieses Aktienoptionsplans gestimmt. In der Folge wurden daher in 2010 keine Aktienoptionen an Non-Executive Directors gewährt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

20. AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNG FORTSETZUNG

Auf der Hauptversammlung 2011 haben die Aktionäre der Anpassung der Vergütungsstruktur für Non-Executive Directors zugestimmt. Gemäß der neuen Struktur werden 2/3 der Vergütung in bar ausbezahlt, 1/3 der Vergütung des Chairman und der Non-Executive Directors werden mit Anteilen am Unternehmen beglichen. Die Anzahl der Aktien wird unter Anwendung des Durchschnittskurses über die letzten 30 Tage vor der Gewährung ermittelt. Die Aktien werden entweder als bedingte Aktien oder Optionen (der Ausübungspreis wurde auf 15 Eurocent festgelegt) gewährt. Jeder Berechtigte darf die Anteile veräußern oder die Optionen ausüben, jedoch nicht vor dem dritten Jahrestag der Gewährung, vorausgesetzt, sie sind bis dahin noch im Amt (abgesehen von außergewöhnlichen Umständen wie Änderung der Eigentümerstruktur).

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgt in 2011 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt. Der Konzern besitzt keine anwendbaren historischen Daten für die Entwicklung seines Aktienkurses, insbesondere aufgrund wesentlicher ungewöhnlicher Umstände auf den Aktienmärkten in den vergangenen Jahren. Ferner kann eine implizierte Volatilität nicht ermittelt werden, da keine Optionen des Konzerns an der Börse gehandelt werden. Der Konzern hat daher für die Ermittlung der erwarteten Volatilität neben der eigenen Volatilität auch die historischen Entwicklungen anderer in seinem Marktsegment tätigen Unternehmen herangezogen.

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2011 und 2010 gewährten Optionen verwendet:

	2011	2010
Erwartete Dividende	0%	0%
Erwartete Volatilität	39% - 46%	41% - 49%
Risikofreier Zinssatz	4,0%	2,3%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	2,0 - 6,0	2,0 - 6,0
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs im Berichtsjahr (in €)	14,36	10,87
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs für Optionsgewährungen (in €)	13,71	9,06
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	13,55	9,06
Gewichteter Marktwert (in €)	4,80	3,39

B) LANGFRISTIGER SONDERVERGÜTUNGSPLAN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN SCHLÜSSELPOSITIONEN (LTIP)

Auf der jährlichen Hauptversammlung im April 2008 wurde der Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP) genehmigt. Die zugeteilten LTIP Anteile ermöglichen es den Führungskräften über einen Vierjahreszeitraum (ursprünglich drei Jahre, dies wurde auf der Hauptversammlung im April 2009 um ein Jahr verlängert) in Abhängigkeit von dem für die Aktionäre erbrachten Wert, der über einer bestimmten, jährlichen Schwelle liegen muss, Unternehmensaktien zu erhalten. Der erbrachte Wert wird den LTIP Teilnehmern in Form von kostenlosen Optionen die über einen Zeitraum von fünf Jahren nach dem Gewährungstag ausgeübt werden können zugeteilt. Die ersten LTIP Anteile erhielten die Teilnehmer am 8. Mai 2008.

In 2010 wurden weitere Anteile an ausgewählte neue und bestehende Mitglieder des Executive Managements gewährt. Diese Gewährungen sind unter der Bezeichnung „Second Award“ in der unten stehenden Tabelle dargestellt. In 2011 wurden keine weiteren Anteile gewährt.

20. AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNG FORTSETZUNG

Der Marktwert der LTIP Anteile, bei denen die Anzahl der kostenlosen Optionen, die einem Teilnehmer gewährt werden, abhängt von dem für die Aktionäre erbrachten Wert, wird mit Hilfe eines Monte Carlo Simulationsmodells berechnet. Jede Gewährung setzt sich aus mehreren Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten zusammen, daher wird jede Tranche gem. IFRS 2 für sich bewertet.

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung herangezogen:

Annahmen	First award				Second award	
	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Verlängerung LTIP	Tranche 1	Tranche 2
Aktienpreis am Gewährungstag	1,40 €	1,40 €	1,40 €	4,08 €	10,51 €	10,51€
Ausübungspreis	0,10 £	0,10 £	0,10 £	0,10 £	0,10 £	0,10 £
Erwartete Laufzeit (Jahre)	0,64	1,64	2,64	2,35	0,54	1,54
Erwartete Volatilität	40%	40%	40%	42%	42%	42%
Risikofreier Zinssatz	4,8202%	4,8202%	4,8202%	1,4900%	0,4820%	0,7040%

Bei der erwarteten Volatilität wurden die gleichen Annahmen getroffen wie bei in 2011 gewährten Aktienoptionen.

BEWERTUNGSTAG 31. JANUAR 2010

Der für die Bewertung am 31. Januar 2010 herangezogene Kurs (durchschnittlicher Aktienkurs über die letzten 30 Tage) war 9,8942 €. Da dieser Kurs über der für Januar 2010 maßgeblichen Schwelle von 1,82€ (Vorjahresschwelle von 1,62€ + 12,5%) lag, wurden am 4. Februar 2010 3.055.064 kostenlose Optionen gewährt, von denen 25% ab dem 22. Februar 2010 ausübbar wurden. Die weiteren 75% können ab 21. Februar 2011 über einen Zeitraum von 4 Jahren ausgeübt werden.

BEWERTUNGSTAG DATE 31. JANUAR 2011

Der für die Bewertung am 31. Januar 2011 herangezogene Kurs (durchschnittlicher Aktienkurs über die letzten 30 Tage) war 17,6632 €. Da dieser Kurs über der für Januar 2011 maßgeblichen Schwelle von 11,1310 € (Vorjahresschwelle von 9,8942 € + 12,5%) lag, wurden am 18. Februar 2011 1.575.327 kostenlose Optionen gewährt, die für fünf Jahre ab dem 18. Februar 2011 ausübbar sind.

C) ENTWICKLUNG DER AKTIENOPTIONSPLÄNE

Die Entwicklung der Aktienoptionspläne (inklusive der Aktienoptionen, welche unter dem langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte gewährt wurden) für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 ergibt sich wie folgt:

	2011		2010	
	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	6.098.193	2,88	4.803.342	2,27
Gewährt	2.975.730	6,45	3.979.392	2,49
Ausgeübt	(2.727.709)	0,60	(2.364.603)	1,13
Verwirkt	(185.635)	7,35	(319.938)	1,80
Summe am Jahresende	6.160.579	5,48	6.098.193	2,88
Davon ausübbar	3.532.169	1,90	1.644.626	1,89

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug in 2011 14,04 € (2010: 13,61 €).

Im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen bestanden zum 31. Dezember 2011 Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in Höhe von 135.000 US\$ (2010: 920.000 US\$).

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

20. AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNG FORTSETZUNG

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2011 ausstehenden und ausübaren Bezugsrechte:

Ausübungspreise	Ausstehende Bezugsrechte			Ausübare Bezugsrechte	
	Anzahl ausstehender Bezugsrechte zum 31. Dezember 2011	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2011	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,11 (2,99)	3.247.740	6,2	0,67	2.878.827	0,61
€3,00 (8,00)	745.949	4,4	6,23	387.356	5,75
€8,00 (15,50)	2.166.890	6,0	12,42	265.986	10,32
€0,11 (15,50)	6.160.579	3,8	5,48	3.532.169	1,90

D) MITARBEITER-AKTIE-TRUST

Zur Verwaltung der Mitarbeiter-Aktien hat der Konzern einen Trust („Trust“) eingesetzt. Der Trust erwirbt Dialog-Aktien, um damit den Mitarbeiter-Aktienoptions-Plan bedienen zu können. Zum 31. Dezember 2011 hat der Trust 1.267.322 Aktien gehalten (2010: 3.995.031).

21. WEITERE INFORMATIONEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						Marktwerte zum 31. Dezember 2011 000US\$
	Buchwerte zum 31. Dezember 2011 000US\$	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US\$	Anschaffungskosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$		
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	111.391	111.391	–	–	–	111.391
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	n/a	2.199	–	–	2.199	–	2.199
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	46.729	46.729	–	–	–	46.729
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte							
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	n/a	25	–	–	25	–	25
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	46.567	46.567	–	–	–	46.567
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	3.890	3.890	–	–	–	3.890
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	1.034	1.034	–	–	–	1.034
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	6.552	–	–	6.552	–	6.552
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)		158.120	158.120	–	–	–	158.120
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		2.199	–	–	2.199	–	2.199
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - mit Sicherungsbeziehung		(6.527)	–	–	(6.527)	–	(6.527)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)		(51.491)	(51.491)	–	–	–	(51.491)

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

21. WEITERE INFORMATIONEN ZU FINANZINSTRUMENTEN FORTSETZUNG

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						Marktwerte zum 31. Dezember 2010 000US\$
	Buchwerte zum 31. Dezember 2010 000US\$	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US\$	Anschaffungskosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$		
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	150.570	150.570	–	–	–	150.570
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	n/a	7.630	–	–	7.630	–	7.630
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	12.556	12.556	–	–	–	12.556
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte							
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	395	395	–	–	–	395
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	n/a	441	–	–	441	–	441
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen							
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	24.984	24.984	–	–	–	24.984
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	857	857	–	–	–	857
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	449	–	–	449	–	449
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)		163.521	163.521	–	–	–	163.521
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		7.630	–	–	7.630	–	7.630
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Afs)		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - mit Sicherungsbeziehung		(8)	–	–	(8)	–	(8)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FIAC)		(29.270)	(29.270)	–	–	–	(29.270)

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten wurden erhältliche Marktinformationen herangezogen (Ebene 2). Die Buchwerte von Krediten und Forderungen entsprechen wegen deren kurzen Laufzeiten den beizulegenden Zeitwerten.

22. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

OPERATING LEASE, SOFTWARE UND VERPFLICHTUNGEN AUS SERVICEVERTRÄGEN

Der Konzern nutzt sämtliche Büroräume, verschiedene EDV- und Testanlagen sowie Fahrzeuge in Form von Operating Leases. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen aus nicht kündbaren Miet- und Leasingverträgen und die sonstigen Verpflichtungen betragen zum 31. Dezember 2011:

	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen
	2011 000US\$	2011 000US\$	2010 000US\$	2010 000US\$
Innerhalb eines Jahres	7.682	3.034	5.724	2.689
Zwischen 1 und 2 Jahren	7.078	1.528	4.388	2.567
Zwischen 2 und 3 Jahren	4.565	188	3.453	1.019
Zwischen 3 und 4 Jahren	2.490	–	2.750	130
Zwischen 4 und 5 Jahren	2.332	–	2.052	–
Danach	8.266	–	11.934	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	32.413	4.750	30.301	6.405

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betragen in 2011 9.219.361 US\$ (2010: 5.313.000 US\$).

FINANCE LEASE, MIETKAUF UND SOFTWARE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzern hat Finanzierungs-Leasingverträge und Mietkaufverträge für Testanlagen und IT Equipment sowie Softwarenutzungsverträge abgeschlossen. Die Verlängerungsoptionen können nur durch die entsprechenden Gesellschaften, welche Leasingnehmer sind, ausgeübt werden. Die künftigen Mindestzahlungen aus Finanzierungs- Leasingverhältnissen, Mietkauf- und Softwareverträgen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

	Mindestzahlungen	
	2011 000US\$	2010 000US\$
Innerhalb eines Jahres	700	445
Zwischen 1 und 2 Jahren	418	397
Zwischen 2 und 3 Jahren	–	105
Summe der künftigen Mindestzahlungen	1.118	947
Abzüglich des Zinsanteils	(84)	(90)
Barwert der Mindestzahlungen	1.034	857

VERPFLICHTUNG ZUM ERWERB VON ANLAGEVERMÖGEN

Am 31. Dezember 2011 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 2.264.000 US\$ (2009: 2.485.000 US\$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 2.501.000 US\$ (2010: 3.110.000 US\$).

Zusätzlich besteht eine Eventualverbindlichkeit in Höhe von 400.000 US\$ im Zusammenhang mit dem Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen. Diese Verbindlichkeit ist ungewiss und hängt davon ab, ob bestimmter Absatzmengen die im Zusammenhang mit der erworbenen Technologie stehen erreicht werden. Wir gehen davon aus, die Absatzmengen in 2012 zu erreichen.

23. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Nach den Bestimmungen in IFRS 8 werden die berichtspflichtigen Geschäftssegmente basierend auf dem „Management Approach“ eingeteilt. Der Management Approach unterstellt, dass die interne Organisations- und Entscheidungsstruktur und die Berichterstattung an den Hauptentscheidungsträger -als solcher wird das Board of Management betrachtet- auch für die externe Segmentberichterstattung relevant ist.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

23. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG FORSTETZUNG

Es werden drei Geschäftssegmente dargestellt. Die Segmente unterscheiden sich durch die Art der Produkte und werden jeweils unabhängig voneinander von Business Unit Managern geleitet. Die Business Unit Manager sind direkt dem CEO unterstellt und sind verantwortlich für ihr Segment. Nach der Änderung in IFRS 8.23 berichtet die Gruppe nicht länger Vermögenswerte und Schulden der Geschäftssegmente, da lediglich die Vorräte dem Hauptentscheidungsträger berichtet werden. Die Vergleichszahlen des Vorjahres wurden entsprechend angepasst.

A) GESCHÄFTSSEGMENTE

Die Geschäftssegmente des Konzerns sind:

AUDIO UND POWER MANAGEMENT

Dieses Geschäftssegment beinhaltet unsere Power Management und Audio Chips, welche eigens für die Bedürfnisse des Marktes für Wireless Systeme entwickelt wurden.

DISPLAY SYSTEME

Unsere Produkte in diesem Segment umfassen eine Bandbreite von fortschrittlichen Treibertechologien für energiesparende Displayanwendungen – von PMOLEDs über Electronic Paper zu MEMS Displays.

AUTOMOBIL/INDUSTRIAL

Im Automobil und Industrie Segment werden unsere Produkte im Bereich Sicherheit, Management und Kontrolle von elektronischen Systemen in Fahrzeugen sowie für Industrieanwendungen eingesetzt.

CONNECTIVITY

Das Connectivity Segment umfasst das operative Segment unserer neu erworbenen Tochtergesellschaft SiTel Semiconductor B.V. (SiTel). SiTel wurde am 10. Februar 2011 erworben, folglich werden die Ergebnisse ab diesem Tag konsolidiert. Die Aktivitäten dieses Segments beinhalten "short-range wireless", „digital cordless“ sowie VoIP Technologien.

	2011						2010				
	Audio & Power Management 000US\$	Display Systeme ^{3) 4)} 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Überleitung 000US\$	Gesamt 000US\$	Audio & Power Management 000US\$	Display Systeme ^{3) 4)} 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Überleitung 000US\$	Gesamt 000US\$
Umsatzerlöse ¹⁾	369.211	1.715	45.878	108.778	1.679 ⁵⁾	527.261	245.364	1.866	50.326	(959)	296.597
Forschungs und Entwicklungs- kosten	56.763	5.302	4.527	20.012	3.442	90.046	40.711	5.121	8.510	2.123	56.465
Betriebs- ergebnis ²⁾	69.960	(10.146)	9.844	4.853	(12.878)	61.633	59.078	(11.205)	6.987	(9.519)	45.341
Abschreibungen	16.915	1.556	1.353	5.007	–	24.831	4.878	1.227	1.453	–	7.558
Wertberich- tigungen von Vorräten und Verluste aus Anlagenab- gängen	3.876	156	661	73	–	4.766	4.880	1.229	1.455	2	7.560
Investitionen	21.907	2.015	1.752	6.484	–	32.158	11.629	2.926	3.465	–	18.020
	Zum 31.12.2011						Zum 31.12.2010				
Segment- vorräte	45.505	296	5.957	10.879	–	62.637	33.659	500	6.574	–	40.733

[1] Alle Umsatzerlöse resultieren aus Umsätzen mit externen Kunden

[2] Einzelne Gemeinkosten werden auf Basis der Umsatzerlöse sowie der Mitarbeiterzahlen verteilt

[3] Umsatzerlöse resultieren teilweise aus fremdfinanzierten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

[4] Der Verlust spiegelt die Investitionen in die aufkommende Display Technology wieder

[5] Der Umsatz in der Überleitungsspalte beinhaltet im Wesentlichen Zahlungseingänge im Zusammenhang mit der Insolvenz von BenQ Mobile in 2006.

23. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG FORSTETZUNG

Der Umsatz in der Überleitungsspalte beinhalten mit 1.785.000 US\$ (2010: Null) im Wesentlichen Zahlungseingänge im Zusammenhang mit der Insolvenz von BenQ Mobile in 2006 sowie Skontoaufwendungen in Höhe von 107.000 US\$ (2010: 959.000 US\$). Die Forschungs- und Entwicklungskosten in der Spalte „Überleitung“ beinhalten Aufwendungen für Aktienoptionen und die Kosten des langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP) in Höhe von 3.442.000 US\$ (2010: 2.123.000 US\$).

Das ausgewiesene Betriebsergebnis der Spalte „Überleitung“ in Höhe von -12.878.000 US\$ für das Geschäftsjahr 2011 (2010: -9.519.000 US\$) besteht aus den Aufwendungen für Aktienoptionen, Bonuszahlungen, die Kosten des in 2008 eingeführten langfristigen Sondervergütungsplans für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP), Skontoaufwendungen und Aufwendungen für die Holdinggesellschaft. Zusätzlich beinhaltete der Betrag in 2011 die Zahlung von BenQ in Höhe von 2.100.000 US\$.

Unter den Investitionen werden Zugänge zum materiellen und immateriellen Anlagevermögen ausgewiesen.

In 2011 und 2010 hatte der Konzern keine Umsatzerlöse, sonstige Erträge, Aufwendungen, Forderungen, Verbindlichkeiten oder sonstige Verpflichtungen, die aus Transaktionen zwischen den Segmenten stammen.

Es gibt keine Bewertungsunterschiede hinsichtlich der den Segmenten zugeordneten Ergebnisse, Vermögensgegenständen sowie Verbindlichkeiten und den Ergebnissen, Vermögensgegenständen und Schulden der Gesellschaften.

B) GEOGRAFISCHE SEGMENTE – UMSÄTZE NACH DEM BESTIMMUNGSLANDPRINZIP

	2011 000US\$	2010 000US\$
Umsatzerlöse		
Ungarn	29.159	38.171
Großbritannien	3.499	518
Übriges Europa	54.240	24.328
China	336.910	182.300
Übriges Asien	83.941	26.472
Übrige Länder	19.512	24.808
Summe Umsatzerlöse	527.261	296.597
Investitionen		
Deutschland	25.371	15.122
Japan	785	147
Großbritannien	3.034	2.615
Niederlande	2.612	–
Sonstige	356	136
Summe Investitionen	32.158	18.020

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

23. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG FORTSETZUNG

	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Aktiva		
Deutschland	236.561	245.828
Japan	2.925	1.455
Großbritannien	8.052	5.503
Niederlande	93.763	–
Sonstige	3.163	593
Summe Aktiva	344.464	253.379

Die Umsatzerlöse werden nach dem Bestimmungslandprinzip zugeordnet. Die Investitionen und das Segmentvermögen werden nach dem Einsatzort der Vermögenswerte zugeordnet.

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

GESCHÄFTS- UND KREDITRISIKEN - RISIKOKONZENTRATION

Die zukünftige Ertragslage des Konzerns wird von verschiedenen Risikofaktoren und Unsicherheiten beeinflusst. Faktoren, die die Ertragslage des Konzerns im Vergleich zu den historischen Ergebnissen wesentlich negativ beeinflussen können, umfassen u.a. die sehr konjunkturzyklische Halbleiter- und Mobilfunkindustrie, die Abhängigkeit von Schlüsselkunden und die Knappheit von Rohmaterialien wie Silizium sub-micron Wafer.

Die Produkte des Konzerns kommen im Allgemeinen in der Mobilfunk- und Automobilindustrie zum Einsatz. Der Konzern erzielt einen wesentlichen Teil der Umsatzerlöse im Bereich mobile Kommunikation. Die Umsatzerlöse in diesem Bereich betragen in 2011 70% (2010: 83%).

Die Umsatzerlöse des Konzerns gliedern sich nach geographischen Regionen und Einzelkunden. Veränderungen der Wechselkurse beeinflussen das Geschäftsergebnis des Konzerns. Die Verkäufe des Konzerns sowie die Einkäufe von Rohstoffen und Produktionsleistungen werden hauptsächlich in US\$ abgerechnet. Daneben hat der Konzern Wechselkursrisiken in Bezug auf die Investitionen in seine ausländischen Tochtergesellschaften und Betriebsstätten in Großbritannien, Japan, Taiwan, Hongkong, Korea und Singapur. Wechselkursschwankungen in diesen Ländern können die Ertragslage des Konzerns wesentlich beeinflussen.

Der größte Teil der Umsatzerlöse hängt von einigen wenigen Kunden ab; der Verlust eines oder mehrerer dieser Kunden könnte zu einem wesentlichen Rückgang der Umsatzerlöse führen.

In 2011 entfielen auf einen Einzelkunden mehr als 10% der Umsätze. Der gesamte mit diesen Kunden erzielte Umsatz betrug in 2011 321.367.000 US\$. Die Forderungen an diesen Kunden betragen zum 31. Dezember 2011 28.311.000 US\$. Dieser Kunde gehört zum Audio und Power Management Segment.

In 2010 entfielen auf drei Einzelkunden jeweils mehr als 10% der Umsätze. Die gesamten mit diesen Kunden erzielten Umsätze betragen in 2010 222.550.000 US\$. Die Forderungen an diese drei Kunden betragen zum 31. Dezember 2010 7.051.000 US\$. Die drei Kunden gehören zum Audio und Power Management Segment (für weitere Information siehe bitte Abschnitt– Unsere wichtigsten Kunden).

Der Konzern führt laufende Bewertungen der Kreditwürdigkeit seiner Kunden durch.

ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente, ohne die derivativen Finanzinstrumente, umfassen Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen. Der Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Konzern verfügt über weitere Finanzinstrumente, hauptsächlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren.

Der Konzern hält derivative Finanzinstrumente in Form von Devisentermingeschäften zur Absicherung von Währungsrisiken die aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns resultieren.

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

Der Konzern betreibt grundsätzlich keinen Handel mit Derivaten und hat auch in den Jahren 2011 und 2010 keinen Handel mit Derivaten betrieben.

Der Konzern ist einem Markt-, Kredit- und Liquiditätsrisiko ausgesetzt. Diese Risiken entstehen aus der normalen Geschäftstätigkeit heraus. Maßnahmen zur Verringerung der genannten Risiken werden durch das Board of Directors überprüft und genehmigt. Die Risiken werden im Folgenden erläutert:

MARKTRISIKO

Marktrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken. Zum Marktrisiko zählen die drei folgenden Risikotypen: Zinsrisiko, Währungsrisiko und sonstige Preisrisiken, wie beispielsweise das Aktienkursrisiko. Dem Marktrisiko ausgesetzte Finanzinstrumente umfassen u.a. verzinsliche Darlehen, Einlagen, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und derivative Finanzinstrumente.

ZINSRISIKO

Der Konzern vereinnahmt Zinsen aus Einlagen sowie kurzfristigen Geldmarktanlagen, die bei erstklassigen Finanzinstituten getätigt werden. Während des Geschäftsjahres wurden ferner Anlagen mit Fälligkeiten die zwischen einer Woche und bis zu einem Monat lagen, gehalten. Dies ist abhängig von dem bei der jeweiligen Währung gewährten Zinssatz sowie dem Liquiditätsbedarf des Konzerns.

Dem Konzern entstehen Zinsaufwendungen aus erhaltenen Zahlungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung, die weiter unten erläutert wird.

Der Konzern hat zum 31.12.2011 keine langfristigen Verbindlichkeiten und hat auch keine kurzfristigen Kreditlinien in Anspruch genommen (2010: Null).

Der Konzern steuert seinen Zinsertrag durch eine Kombination aus festverzinslichen und variabel verzinslichen Anlagen. Zur Erreichung dieser Zielsetzung investiert der Konzern in hoch liquide Anlagen die eine entsprechende Investitionsstrategie haben. Sobald der operative Kapitalbedarf gedeckt ist, wird kurzfristig nicht benötigtes Kapital in variabel verzinsliche Wertpapiere angelegt. Nur kurzfristige Anlagen haben feste Zinssätze.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern sowie des Eigenkapitals gegenüber einer nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

	Erhöhung / Verminderung in Basis Punkten	Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$
2011	34 (34)	129 (129)	129 (129)
2010	65 (65)	881 (881)	881 (881)

WÄHRUNGSRISIKO

Die wichtigste funktionale Währung des Konzerns und die Berichtswährung des Konzernabschlusses ist der US\$. Daher entstehen Währungsrisiken aus Transaktionen sowie ausgewiesenen Vermögenswerten und Schulden, deren Währung nicht der US\$ ist. Die Währungen, die im Konzern zu einem Währungsrisiko führen sind hauptsächlich der Euro sowie das Pound Sterling. Der überwiegende Teil der Umsatzerlöse sowie des Materialaufwandes wird in US Dollar abgerechnet. Dagegen entstehen die anderen Kosten überwiegend in Euro oder Pound Sterling. Der Konzern unterliegt außerdem Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen; diese Risiken resultieren aus Käufen und Verkäufen einer operativen Einheit in einer anderen Währung als der funktionalen Währung dieser Einheit. In 2011 und 2010 wurden fast alle Umsatzerlöse in US\$ abgerechnet.

Der Konzern setzt Devisenterminkontrakte und Geldanlagen ein (im Folgenden als „Sicherungsinstrumente“ bezeichnet), um das Kursänderungsrisiko aus wiederkehrenden zu erwartenden Zahlungen, wie Löhne und Gehälter sowie Büromieten in anderen Währungen als dem US\$, zu eliminieren. Die Sicherungsinstrumente müssen auf die gleiche Währung wie das gesicherte Grundgeschäft lauten.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

Die Richtlinien des Konzerns sehen vor, dass Devisenterminkontrakte erst dann abgeschlossen werden dürfen bzw. eine Geldanlage erst dann als nichtderivatives Sicherungsinstrument klassifiziert werden darf, wenn eine feste Verpflichtung begründet wurde. Zur Optimierung der Effektivität eines Die nachstehende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte, ohne Wertpapiere und Schulden) und des Eigenkapitals (aufgrund der Änderungen von beizulegenden Zeitwerten der Geldanlagen die als Sicherungsinstrument bestimmt wurden) gegenüber einer nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US\$. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

Sicherungsinstrumenten werden die Konditionen des Sicherungsinstruments entsprechend den Konditionen des gesicherten Grundgeschäfts ausgehandelt.

	Erhöhung / Rückgang gegenüber dem US\$	Kredite und Forderungen (LaR) ¹⁾		Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) ¹⁾	
		Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$	Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$
2011					
Euro	3%	300	374	(33)	(33)
GBP	0,5%	8	8	(5)	(5)
Euro	(3%)	(300)	(374)	33	33
GBP	(0,5%)	(8)	(8)	5	5
2010					
Euro	7%	514	913	(145)	(145)
GBP	4%	4	4	(36)	(36)
Euro	(7%)	(514)	(913)	145	145
GBP	(4%)	(4)	(4)	36	36

[1] Kategorie entsprechend IAS 39

Eine separate Risikoanalyse der Wertpapiere der Gruppe wurde auf Basis der inhärenten historischen Volatilität vorgenommen (siehe weiter unten).

KREDITRISIKO

Der Konzern ist Kreditrisiken ausgesetzt, die aus seinem operativen Geschäft sowie bestimmten Finanzierungsaktivitäten resultieren. Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit bekannten kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Bzgl. der Risikokonzentrationen, siehe oben „Geschäfts- und Kreditrisiken - Risikokonzentrationen“.

Mit dem Ziel der Wachstumsfinanzierung ist der Konzern je eine Factoringvereinbarung mit angesehenen Kreditinstituten eingegangen. Der maximale Betrag, den der Konzern über diese Vereinbarung erhalten kann beträgt 42 Millionen US\$ (2010: 25 Millionen US\$). Der Anstieg ist auf den Abschluss der Factoringvereinbarung der in 2011 erworbenen Dialog B.V. zurückzuführen. Durch die Vereinbarung, welche den Ankauf von Forderungen ausgewählter Kunden enthält, wird das Ausfallrisiko des Konzerns erheblich verringert, da das Kreditinstitut das gesamte mit den finanzierten Forderungen verbundene Kreditrisiko übernimmt.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Verfügung beschränkte Zahlungsmittel, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Der Konzern überprüft das Risiko eines Liquiditätsengpasses mit Hilfe vierteljährlich erstellter Planungen der Kapitalflüsse. In diese Planungen werden Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte (z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, und sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie erwartete Zahlungsflüsse aus der Geschäftstätigkeit mit einbezogen. Das Ziel des Konzerns ist es, die Inanspruchnahme von kurzfristigen Bankdarlehen oder von Überziehungskrediten zu vermeiden und so den Zinsaufwand zu minimieren.

Zum 31. Dezember 2011 hält der Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 113.590.000 US\$ (2010: 158.200.000 US\$).

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht innerhalb der Fälligkeiten zwischen den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten herzustellen. Zum 31. Dezember 2011 weisen die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

	Unter 3 Monaten 000US\$	3 bis 12 Monate 000US\$	1 bis 5 Jahre 000US\$	Gesamt 000US\$
Geschäftsjahr 2011				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.567	–	–	46.567
Sonstige Verbindlichkeiten	3.890	–	–	3.890
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.213	–	373	7.586
	57.670	–	373	58.043
Geschäftsjahr 2010				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24.984	–	–	24.984
Sonstige Verbindlichkeiten	3.429	–	–	3.429
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	248	597	461	1.306
	28.661	597	461	29.719

Zum 31. Dezember 2011 hatte der Konzern ungenutzte kurzfristige Kreditlinien in Höhe von 5,0 Millionen US\$ (2010: 5,0 Millionen US\$) sowie eine revolvingende Mehrwährungs-Kreditlinie mit einem Volumen von 10 Millionen £ (2010: 10 Millionen £). Diese Kreditlinien waren zum 31. Dezember 2011 ungenutzt (2010: null).

KAPITALSTEUERUNG

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es sicherzustellen, dass er zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und seiner Wachstumsstrategie eine gute Eigenkapitalquote aufrechterhält. Die Gruppe sieht dabei das gesamte Eigenkapital als Kapital an.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor, unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann Dialog neue Anteile ausgeben. In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren vorgenommen.

Die Gesellschaft überwacht ihr Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote (Gesamtes Eigenkapital dividiert durch die Summe der Aktiva). Zum 31. Dezember 2011 betrug die Eigenkapitalquote 76,4% (2010: 81,1%). Der Konzern versucht sofern möglich das geplante Wachstum über Eigenkapital und weniger über langfristige Verbindlichkeiten zu finanzieren. Daher ist eine gute Eigenkapitalquote ein wichtiges Ziel des Konzerns, das aber unter Leverage Gesichtspunkten überprüft wird, sobald nachhaltige Gewinne erzielt wurden.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

SICHERUNGSGESCHÄFTE

Zum 31. Dezember 2011 waren Geldanlagen als Sicherungsinstrumente bestimmt mit dem Zweck der Absicherung fester Verpflichtungen in Euro. Zum 31. Dezember 2010 wurden Geldanlagen zur Absicherung fester Verpflichtungen und künftiger Transaktionen in Euro, Pound Sterling und Japanische Yen.

Solche Sicherungsinstrumente werden zur Absicherung des Währungsrisikos vertraglich festgelegter Zahlungsflüsse, im Wesentlichen Löhne und Gehälter und Mietzahlungen, eingesetzt, mit dem Ziel das Währungsrisiko zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Geldanlagen und Devisentermingeschäfte, die den Buchwerten entsprechen, betragen:

	Zum 31. Dezember 2011		Zum 31. Dezember 2010	
	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$
Beizulegender Zeitwert				
Währungskäufe	25	6.552	441	449
Geldanlagen	2.199	–	7.630	–

Die wesentlichen Konditionen für die Geldanlagen wurden entsprechend den Konditionen der zugrunde liegenden Verpflichtungen ausgehandelt.

Die Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von erwarteten künftigen Zahlungsflüssen in den Monaten Januar 2012 bis Dezember 2012 und Januar 2011 bis Dezember 2011 wurden als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2011 ein nicht realisierter Verlust in Höhe von 6.372.000 US\$ (2010: Gewinn von 69.000 US\$) aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen. Während des Geschäftsjahres 2011 wurden unrealisierte Verluste von 3.768.000 US\$ (2010: Verluste von 2.390.000 US\$) im Eigenkapital erfasst während Gewinn von 3.058.000 US\$ (2010: Verlust von 2.831.000 US\$) vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurden. Die Zahlungsflüsse der Sicherungsgeschäfte treten in den Monaten auf, in denen die Ergebniswirkung der gesicherten Transaktionen die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflussen.

Die folgenden Tabellen zeigen die vertraglichen Fälligkeiten der gesicherten Zahlungen, d.h. wann die gesicherten Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden.

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

Sicherungsgeschäfte für Euro-Verpflichtungen:

Fälligkeit	Nominalwert 000€ Derivate	Kaufkurs	Nominalwert 000€ Geldanlagen	Kassakurs
2011				
Januar 2012	9.000	1,3622	–	–
Februar 2012	5.000	1,3823	–	–
März 2012	9.400	1,3505	–	–
April 2012	5.000	1,3915	–	–
Mai 2012	5.000	1,3907	–	–
Juni 2012	5.000	1,3901	–	–
Juli 2012	5.000	1,3768	–	–
August 2012	5.000	1,3994	1.700	1,4293
September 2012	5.000	1,3985	–	–
Oktober 2012	5.000	1,3654	–	–
November 2012	5.000	1,3654	–	–
Dezember 2012	5.000	1,3654	–	–
2010				
Januar 2011	3.000	1,3443	1.667	1,3409
Februar 2011	1.600	1,3500	1.667	1,3409
März 2011	1.600	1,3497	1.667	1,3409
April 2011	3.100	1,3097	700	1,2124
Mai 2011	3.300	1,3106	–	–
Juni 2011	3.300	1,3104	–	–
Juli 2011	3.000	1,3300	–	–
August 2011	3.000	1,3297	–	–
September 2011	3.000	1,3293	–	–
Oktober 2011	3.000	1,3289	–	–
November 2011	–	–	–	–
Dezember 2011	–	–	–	–

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2011

24. ZIELSETZUNG UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS FORTSETZUNG

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Britischen Pfund:

Fälligkeit	Nominalwert 000£	Kaufkurs
	Derivate	
2011		
Januar 2012	1.900	1,5951
Februar 2012	1.900	1,5945
März 2012	2.600	1,5897
April 2012	1.900	1,5944
Mai 2012	1.900	1,5947
Juni 2012	1.900	1,5908
Juli 2012	1.900	1,6005
August 2012	1.900	1,6005
September 2012	1.900	1,6001
Oktober 2012	1.900	1,5827
November 2012	1.900	1,5827
Dezember 2012	1.900	1,5827
2010		
Januar 2011	1.550	1,5435
Februar 2011	2.050	1,5513
März 2011	2.350	1,5606
April 2011	1.450	1,5770
Mai 2011	1.750	1,5769
Juni 2011	1.750	1,5766
Juli 2011	1.600	1,5775
August 2011	1.700	1,5770
September 2011	1.700	1,5764
Oktober 2011	1.500	1,5759
November 2011	1.700	1,5754
Dezember 2011	–	–

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in japanischen Yen:

Fälligkeit	Nominalwert 000¥	Kaufkurs
	Derivate	
2011		
Januar 2012	60.000	0,0129
Februar 2012	64.000	0,0129
März 2012	75.000	0,0129

25. BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN

Angaben zu den Beziehungen der Muttergesellschaft, Dialog Semiconductor Plc und ihrer Tochtergesellschaften werden in Anmerkung 2 gemacht.

Nahestehende Personen des Konzerns sind die sieben (2010: sieben) Non-Executive Mitglieder des Board of Directors sowie zehn (2010: zehn) Mitglieder des Executive Management. Die nahestehenden Personen werden im Kapitel „Management und Governance“ aufgelistet. Weitere, des Konzerns nahestehende Personen, gibt es nicht.

Alle Transaktionen mit nahe stehenden Personen wurden zu marktüblichen Konditionen durchgeführt.

VERGÜTUNG DER PERSONEN IN SCHLÜSSELPOSITIONEN DES KONZERNS

Die Mitglieder des Executive Managements werden im Kapitel „Management und Governance“ auf Seite 29 genannt. Die Vergütungen des Executive Managements setzten sich wie folgt zusammen:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Kurzfristig fällige Leistungen	4.129	4.319
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹⁾	170	165
Aktienbasierte Vergütungen	1.180	1.439
	5.479	5.923

[1] Der Betrag beinhaltet Zahlungen im Rahmen von beitragsorientierten Pensionsplänen.

VERGÜTUNGEN DER MITGLIEDER NON-EXECUTIVE DIRECTORS

Die Vergütungen der Non-executive Directors betragen 645.080 US\$ (2010: 521.000 US\$). Am 31. Dezember 2011 bestanden Verbindlichkeiten aus ausstehenden Vergütungen an Directors in Höhe von 67.000 US\$ (2010: 23.000 US\$). Weitere Informationen zu diesen Vergütungen werden im Kapitel „Management und Governance“ auf den Seiten 36 bis 37 gegeben.

WEITERE BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN

In 2011 und 2010 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen. Keine der nahestehenden Personen hatte einen wesentlichen Einfluss auf Hauptkunden oder -lieferanten der Gruppe.

26. BENQ ZAHLUNG

Im zweiten Quartal 2011 erhielt die Gesellschaft eine unerwartete Zahlung in Höhe von 2,1 Mio. US\$. Da die Zuordnung der Zahlung vom Sender nicht bestätigt wurde, ist eine Zuordnung der Zahlung, zu den in 2006 abgeschriebene Forderungen sowie in Folge der Insolvenz von BenQ Mobile in 2006 nicht realisierten Umsatzerlöse, erst im dritten Quartal 2011 erfolgt. Der Betrag entspricht 30% der ursprünglichen Ansprüche an BenQ Mobile 1,8 Mio. US\$ dieses Betrages wurden als Umsatzerlöse erfasst, während 0,3 Mio. US\$ unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wurden. Bei den Umsatzerlösen handelt es sich um periodenfremde Umsatzerlöse. Da eines der IFRS Kriterien für die Umsatzrealisierung in 2006 nicht erfüllt war, wurde dieser Umsatz in 2006 nicht erfasst. Der Betrag, welcher als sonstiger betrieblicher Ertrag ausgewiesen wurde, war vor der Insolvenz als Umsatz erfasst worden, jedoch wurden die zugrunde liegenden Forderungen in 2006 gegen sonstige betriebliche Aufwendungen abgeschrieben.

27. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Einzelabschluss

Die folgenden Seiten enthalten Informationen zum Einzelabschluss der Dialog Semiconductor Plc, der Muttergesellschaft des Konzerns

Bilanz der Muttergesellschaft

Zum 31. Dezember 2011

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2011 000US\$	Zum 31. Dezember 2010 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		27.429	80.307
Forderungen an verbundene Unternehmen		14.599	30.580
Rechnungsabgrenzungsposten		371	91
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		–	507
Sonstige Vermögensgegenstände		180	195
Umlaufvermögen		42.579	111.680
Anteile an verbundenen Unternehmen	28	161.855	97.521
Anlagevermögen		161.855	97.521
Summe Aktive		204.434	209.201
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		684	1.119
Sonstige Verbindlichkeiten		367	124
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		1.051	1.243
Gezeichnetes Kapital		12.380	12.380
Kapitalrücklage		203.911	202.416
Gewinnrücklagen		(9.519)	(2.992)
Sonstige Rücklagen		(231)	69
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(3.158)	(3.915)
Eigenkapital	31	203.383	207.958
Summe Passiva		204.434	209.201

ERGEBNIS DES GESCHÄFTSJAHRES

Gem. Section 408 of the Companies Act 2006 wird für die Muttergesellschaft keine Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt. Der Jahresfehlbetrag der Muttergesellschaft betrug in 2011 6.629.000 US\$ (2010: Verlust 7.030.000 US\$).

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 16. Februar 2012 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli

Director

Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2011

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinn-Rücklagen 000US\$	Sonstige Rücklagen		Gesamt 000US\$
				Hedges 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	
Stand zum 1. Januar 2010	11.825	283.733	(80.972)	(372)	(810)	213.404
Comprehensive Loss, gesamt	–	–	(7.030)	441	–	(6.589)
Verminderung der Kapitalrücklage	–	(85.000)	85.000	–	–	–
Kapitalerhöhung - für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	555	414	–	–	(969)	–
Kosten der Kapitalerhöhung - für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(36)	–	–	–	(36)
Erwerb von Aktien für den Mitarbeiter Aktienoptionsplan	–	–	–	–	(2.844)	(2.844)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	3.305	–	–	708	4.013
Aufwand für Mitarbeiter- Aktienoptionen	–	–	10	–	–	10
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	555	(81.317)	77.980	441	(3.105)	(5.446)
Stand zum 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	12.380	202.416	(2.992)	69	(3.915)	207.958
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	(6.629)	(300)	–	(6.929)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	1.495	–	–	757	2.252
Aufwand für Mitarbeiter- Aktienoptionen	–	–	102	–	–	102
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	1.495	(6.527)	(300)	757	(4.575)
Stand zum 31. Dezember 2011	12.380	203.911	(9.519)	(231)	(3.158)	203.383

Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2011

	2011 000US\$	2010 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	(6.629)	(7.030)
Überleitung vom Jahresergebnis auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Zinsergebnis	(940)	(1.567)
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktioptionen	102	8
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(435)	346
Sonstige Aktiva und Passiva	447	(402)
Mittelabfluss aus dem operativen Geschäft	(7.455)	(8.645)
Erhaltene Zinsen	258	898
Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	(7.197)	(7.747)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Erwerb von SiTel Semiconductor B.V.	(89.218)	–
Von Konzerngesellschaften zurückgezahlten Darlehen	41.577	14.547
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	(47.641)	14.547
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung	–	(36)
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktioptionsplan	–	(2.844)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktioptionsplan	2.254	4.013
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	2.254	1.133
Einfluss von Wechselkursänderungen	(294)	450
Veränderung der Zahlungsmittel	(52.878)	8.383
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	80.307	71.924
Zahlungsmittel am Ende der Periode	27.429	80.307

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2011

28. ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Hier werden die Anteile der Muttergesellschaft an der Dialog Semiconductor GmbH und Dialog Semiconductor BV ausgewiesen. Die Investitionen in Tochtergesellschaften werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigungen bilanziert.

Das Eigenkapital und die Jahresergebnisse dieser Gesellschaft betragen:

	2011 000US\$	2010 000US\$
Eigenkapital	147.048	70.583
Jahresüberschuss	65.145	48.455

Basierend auf vorläufigen ungeprüften Ergebnissen.

29. LATENTE STEUERN

Die Nutzbarkeit der steuerlichen Verlustvorträge und temporären Differenzen der Holdinggesellschaft hängt davon ab, ob in Perioden welche nach dem momentanen Businessplan des Unternehmens liegen, positive Ergebnisse erzielt werden. Daher ist die Nutzbarkeit ungewiss und es wurden in der Folge keine aktiven latenten Steuern für diese Verlustvorträge und temporären Differenzen angesetzt.

Weitere Informationen werden in Anmerkung 5 zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 gegeben.

30. VERGÜTUNG DER WIRTSCHAFTSPRÜFER

	2011 000US\$	2010 000US\$
Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfung	310	185
für andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	67	78
für andere Leistungen	69	230
	446	493

31. EIGENKAPITAL UND AKTIENOPTIONEN

Angaben zum Eigenkapital und zum Aktienoptionsprogramm der Muttergesellschaft werden in Anmerkungen 18 und 20 zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 gemacht. Aufgrund der Verlustverträge kann die Gesellschaft keine Dividendenzahlungen vornehmen und plant dies auch nicht in naher Zukunft.

32. PERSONALZAHLEN UND -KOSTEN

Die Muttergesellschaft hat keine eigenen Mitarbeiter.

33. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Glossar

TECHNISCHES GLOSSAR

Analog Ein Signal in einem elektronischen Schaltkreis, das jeden beliebigen Wert in einem kontinuierlichen Wertebereich statt nur einiger diskreter Werte annehmen kann.

ASIC (Application Specific Integrated Circuit) Ein individuell für eine spezifische Anwendung konzipierter integrierter Schaltkreis.

ASSP (Application Specific Standard Product) Ein anwendungsspezifisches Standardprodukt, das für eine spezielle Anwendung bestimmt ist und an mehr als einen Kunden verkauft wird.

Audio-CODEC Schnittstelle zwischen analogen Signalen (wie z. B. der menschlichen Stimme) und der digitalen Datenverarbeitung in einem Mobiltelefon; ist entscheidend für die Klangqualität.

CAD (Computer Aided Design) Bezieht sich meist auf ein Software-Tool, das für die Entwicklung elektronischer Hard- oder Software eingesetzt wird.

CDMA (Code Division Multiple Access) Eine Alternative zur GSM-Technologie für mobile drahtlose Netze.

Chips Ein integrierter elektronischer Schaltkreis

CMOS (Complimentary Metal Oxide Semiconductor) Das heutzutage am meisten verwendete Verfahren zur Halbleiterproduktion.

DC-DC Ein DC-DC-Konverter ist ein Gerät, das eine Gleichstrom-Eingangsspannung aufnimmt und eine Gleichstrom-Ausgangsspannung erzeugt. Die Ausgangsspannung hat normalerweise ein anderes Niveau als die Eingangsspannung, und das Gerät beinhaltet oft eine Power-Bus-Regelung.

Digital Ein Signal, das nur klar unterscheidbare, diskrete Werte annehmen kann (üblicherweise Spannung).

Fabless Ein Unternehmen, das Halbleiter entwickelt und liefert, ohne sie selbst herzustellen. Der Herstellungsprozess ist ausgelagert (Outsourcing).

Foundry Fertigungsstätte, in der Wafer produziert werden.

HiFi (High-Fidelity) Wiedergabe von Klängen und Tönen mit geringer oder ganz ohne Verzerrung

IC (Integrated Circuit) Eine in einem einzigen Schaltkreis integrierte Vielzahl von Bauelementen.

Imaging Die Erfassung und Verarbeitung von Bildern mit Hilfe eines Bildsensors zur Verwendung in einem elektronischen Gerät, die zur Betrachtung durch den Nutzer auf ein Display geschickt werden.

LCD (Liquid Crystal Display – Flüssigkeitskristallanzeige) Eine Display-Technologie, die Bestandteil von vielen portablen Elektronikprodukten ist, wie z. B. Personal Organismen, Mobiltelefonen und Notebooks.

LDO (Low Dropout voltage regulators) Low-Dropout-Spannungsregler werden in batteriebetriebenen Systemen verwendet, bei denen die Ausgangsspannung normalerweise niedriger als die Eingangsspannung ist.

LED (Light Emitting Diode – Leuchtdiode) Ein Halbleiter-Bauelement, das leuchtet, wenn es unter Spannung gesetzt wird. LEDs werden häufig für die Hintergrundbeleuchtung von LCD-Displays eingesetzt.

Mixed Signal Eine Kombination von analogen und digitalen Signalen, die auf dem gleichen Chip erzeugt, geregelt oder verändert werden.

MP3 (MPEG-1 Audio Layer-3) Ein Standardtechnologieformat zur Komprimierung von Tonsequenzen in sehr kleine Dateien – mit Erhaltung der ursprünglichen Tonqualität.

OEM (Original Equipment Manufacturer – Originalgerätehersteller) Ein Hersteller von Produkten und Komponenten, die in Produkten verwendet werden, die von einem anderen Unternehmen verkauft werden.

OLED (Organic Light-Emitting Diode) Eine organische Leuchtdiode ist ein dünnfilmiges, leuchtendes Bauelement aus organischen, halbleitenden Materialien.

Passive Matrix OLED oder PMOLED Ein OLED-Display, das über Spalten- und Zeilentreiber verfügt (X-Y-Koordinaten). An jedem Schnittpunkt der Matrix befindet sich ein Bildelement (Pixel), das durch Anlegen einer Spannung an die jeweilige Zeile und Spalte angesteuert wird und aufleuchtet.

Power Management Das Management des Energiebedarfs unterschiedlicher Systemkomponenten, das bei Hand-held-Geräten und portabler Elektronikausrüstung besonders wichtig ist.

PMIC Power Management IC.

Halbleiter Basismaterial auf halbem Wege zwischen einem Leiter und einem Nichtleiter, das durch das Einbringen von Fremdatomen physikalisch verändert werden kann. Halbleiter sind die Basis der modernen Elektronik.

Silizium Halbmetallisches Element, das zur Waferherstellung verwendet wird und das das meist verwendete Halbleitermaterial ist. Es findet sich in etwa 95 % aller heute hergestellten Chips.

Smartphone Ein Smartphone vereint den Leistungsumfang eines Mobiltelefons mit zusätzlichen fortschrittlichen Funktionen wie z. B. PC-ähnliche Funktionalitäten. Ein Smartphone läuft mit einer kompletten Betriebssystem-Software, die eine standardisierte Schnittstelle und eine Plattform für Anwendungsentwickler bietet.

Smart Mirror™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die die Konzipierung von Schaltkreisen vereinfacht und in Power Management-Schaltkreisen einen extrem niedrigen Stromverbrauch ermöglicht.

SMARTPULSE™ Eine Konnektivätslösung für drahtlose Sensornetze auf Basis des extrem energieeffizienten DECT-Standards für den Einsatz bei Hausautomatisierungsanwendungen

SmartXtend™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die die Lebensdauer von hochauflösenden Passive-Matrix-OLED-Displays erhöht und gleichzeitig deren Energieverbrauch senkt.

Tablet-PC Als Tablet-PC wird ein flacher mobiler Computer bezeichnet, der entweder über einen Touchscreen oder einen Stift bedient wird.

TAM (Total addressable market) TAM misst den potenziellen Markt für Ihr Produkt – und nur für Ihr Produkt – unter der Annahme, dass Sie 100% der Kunden erreichen können.

USB (Universal Serial Bus) Ein universeller Schnittstellenstandard für die Verbindung verschiedener elektronischer Geräte.

Wafer Aus einem gezogenen Silizium-Einkristall gesägte und polierte Scheiben mit 4, 5, 6 oder 8 Zoll Durchmesser, die das Ausgangsmaterial für die Chipherstellung bilden.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES GLOSSAR

Aktionsoptionspläne sind alle Vereinbarungen eines Unternehmens über die Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter. Aktionsoptionspläne stellen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Möglichkeit dar, Aktien als zusätzliche Vergütung auf Basis der künftigen Aktienkursentwicklung zu erhalten. Ziel von Aktionsoptionsplänen ist es, die Mitarbeiter zur langfristigen Steigerung des Shareholder Value zu motivieren.

Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen sind die Kosten im Zusammenhang mit der Stilllegung oder Veräußerung von Standorten wie z. B. Abfindungszahlungen an Mitarbeiter.

Bruttoergebnis ist die Differenz zwischen Umsatzerlösen und den Umsatzkosten, wie in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

CAGR (Compound Annual Growth Rate) Eine wesentliche Kennziffer zur Betrachtung von Marktentwicklungen. Sie stellt in der Wirtschaft das durchschnittliche jährliche Wachstum einer zu betrachtenden Größe dar.

Cashflow Vorrangiges Ziel der Kapitalflussrechnung ist die Bereitstellung von relevanten Informationen über die Zahlungseingänge und Auszahlungen eines Unternehmens während einer bestimmten Periode. Sie trägt dazu bei, die Fähigkeit des Unternehmens zur Generierung künftiger positiver Netto-Cashflows zu beurteilen. Die Kapitalflussrechnung soll die Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während der Periode erfassen, mit Klassifizierung der Zahlungseingänge und Auszahlungen je nachdem, ob sie aus laufender Geschäftstätigkeit, aus Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit stammen.

Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit beinhalten alle Transaktionen und sonstigen Vorgänge, die nicht als Investitions- oder Finanzierungstätigkeit definiert sind. Unter laufender Geschäftstätigkeit sind generell die Produktion und Lieferung von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen zu verstehen. Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit sind generell solche in Verbindung mit Transaktionen und sonstigen Vorgängen, die in die Ermittlung des Periodenergebnisses eingehen.

Comprehensive Income Die Angabe des Comprehensive Income liefert ein Maß für die Veränderungen des Eigenkapitals eines Unternehmens, die sich aus erfassten Transaktionen und sonstigen wirtschaftlichen Vorgängen der Periode ergeben, ausgenommen Transaktionen mit den Eigentümern wie Kapitalerhöhungen oder Dividendenausschüttungen. Ein Beispiel für Posten, die sich auf das Comprehensive Income auswirken, sind Anpassungen aufgrund von Fremdwährungsumrechnungen bei der Umrechnung des Jahresabschlusses eines Unternehmens von einer Fremdwährung in die Berichtswährung.

Corporate Governance bezeichnet den Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens. Die Corporate Governance Struktur legt die Verteilung der Rechte und Kompetenzen auf die unterschiedlichen Akteure des Unternehmens, wie den Vorstand, die Führungskräfte, die Aktionäre und andere Stakeholder, fest und gibt Regeln und Verfahrensweisen für die Entscheidungsfindung in Unternehmensangelegenheiten vor. Auf diese Weise stellt sie einen Rahmen für die Festlegung der Unternehmensziele und die Mittel für deren Erreichung und die Überwachung der Leistung des Unternehmens bereit. Corporate Governance wird im internationalen Sprachgebrauch als eine verantwortliche, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -überwachung verstanden.

Derivative Finanzinstrumente sind Finanzinstrumente, deren Wert sich im Wesentlichen vom Preis und den Preisschwankungen/-erwartungen eines zugrunde liegenden Basiswerts (z. B. Aktien, Devisen, Zinspapiere) ableitet.

Dividenden sind Zahlungen eines Unternehmens an seine Aktionäre. Wenn ein Unternehmen einen Gewinn erwirtschaftet, gibt es dafür zwei Verwendungsmöglichkeiten: Er kann entweder in das Unternehmen reinvestiert (sogenannte einbehaltene Gewinne) oder an die Aktionäre der Gesellschaft als Dividende ausgezahlt werden.

DTR steht für die britischen Disclosure and Transparency Rules (Transparenzbestimmungen) als Umsetzung der EU-Transparenz-Richtlinie.

Eigenkapital Das Eigenkapital ist das von den Aktionären eingesetzte bilanzielle Kapital. Als Eigenkapital weisen Kapitalgesellschaften das gezeichnete Kapital, Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen und das sonstige Gesamtergebnis (Other Comprehensive Income) aus.

EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) Der Zinssatz für Termingelder in Euro im Interbankengeschäft in der Eurozone zwischen erstklassigen Banken.

HV Hauptversammlung

IFRS (International Financial Reporting Standards) Internationale Rechnungslegungsstandards, die alle börsennotierten Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedsstaat generell für die Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2005 gemäß der im Juli 2002 verabschiedeten Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates anwenden müssen.

Latente Steuern Latente Steueransprüche oder -schulden sind Posten, die sich aus zeitlichen Ansatzdifferenzen zwischen der Steuer- und Handelsbilanz ergeben und sich zukünftig steuerbe- oder entlastend auswirken.

Prime Standard Die Segmentierung der Frankfurter Wertpapierbörse gliedert den Aktienmarkt in einen General Standard mit den gesetzlichen Mindestanforderungen des amtlichen Marktes oder geregelten Marktes und in das Segment Prime Standard mit einheitlichen Zulassungsfolgepflichten. Der Prime Standard ist auf Unternehmen ausgerichtet, die sich mit Blick auf internationale Investoren positionieren wollen. Diese Unternehmen müssen über das Maß des General Standard hinaus hohe internationale Transparenzkriterien erfüllen.

Streubesitz bezeichnet den Teil des Aktienkapitals eines Emittenten, der an den öffentlichen Börsen von Anlegern erworben werden kann.

Die **Summe der Aktiva** umfasst alle kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerte. Die Summe der Aktiva deckt sich mit der Summe der Schulden plus Eigenkapital.

Wertminderung ist gegeben, wenn der Buchwert eines langfristigen Vermögenswertes höher ist als sein erzielbarer Betrag.

Wertpapiere Festverzinsliche Wertpapiere verbriefen eine Gläubiger-Schuldner-Beziehung mit einem anderen Unternehmen. Dazu zählen Staatsanleihen, Industriefinanzen, Commercial Paper und alle verbrieften Schuldtitel. Available-for-sale-Wertpapiere sind Schuldtitel, die nicht als Held-to-maturity- oder Trading-Wertpapiere ausgewiesen werden.

Working Capital ist der Überschuss zwischen kurzfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Verbindlichkeiten und steht für den relativ liquiden Anteil des gesamten Kapitals des Unternehmens, der ein Polster oder einen Puffer für die Erfüllung der Verpflichtungen aus dem normalen Geschäftszyklus des Unternehmens bildet.

Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen

PUBLIC RELATIONS

FTI Consulting
Holborn Gate
26 Southampton Buildings
London EC4R 9HA
GB

FTI Consulting
Park Tower
Bockenheimer Anlage 44
60322 Frankfurt am Main
Deutschland

GESCHÄFTSSITZ

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
GB

Website: www.dialog-semiconductor.com

RECHTSBERATER

Reynolds Porter Chamberlain LLP
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
GB

REGISTRIERUNGSNUMMER

3505161

ABSCHUSSPRÜFER

Ernst & Young LLP
Apax Plaza
Reading
Berkshire RG1 1YE
GB

FINANZKALENDER

Hauptversammlung	24. April 2012
Q1 2012 Ergebnisse	2. Mai 2012
Q2 2012 Ergebnisse	24. Juli 2012
Q3 2012 Ergebnisse	31. Oktober 2012
Vorläufige Ergebnisse für 2012	Februar 2013

HAUPTBANK

Deutsche Bank AG
Global Banking
Am Hafenmarkt
73728 Esslingen
Deutschland

DESIGNATED SPONSOR

Close Brothers Seydler
Schillerstraße 27-29
60313 Frankfurt
Deutschland

AKTIEN

Informationen zu den Aktien des Unternehmens und zu wesentlichen Beteiligungen sind auf Seite 9 zu finden.

Konzernverzeichnis

DEUTSCHLAND

DIALOG SEMICONDUCTOR GMBH
 Neue Straße 95
 D-73230 Kirchheim/Teck-Nabern
 Deutschland
 Tel.: (+49) 7021 805-0
 Fax: (+49) 7021 805-100
 E-Mail: dialog.nabern@diasemi.com

GROSSBRITANNIEN

DIALOG SEMICONDUCTOR (UK) LTD
 Delta 200
 Delta Business Park
 Welton Road
 Swindon
 Wiltshire SN5 7XB
 GB
 Tel.: (+44) 1793 757700
 Fax: (+44) 1793 757800
 E-Mail: dialog.swindon@diasemi.com

NIEDERLANDE

DIALOG SEMICONDUCTOR B.V.
 Het Zuiderkruis 53
 5215 MV 's-Hertogenbosch
 The Netherlands
 Phone: +31(0)73 640 88 22
 Fax: +31(0)73 640 88 23
 E-mail: dialog.nl@diasemi.com

NORDAMERIKA

DIALOG NORTH AMERICA
 2560 Mission College Boulevard
 Santa Clara, California 95054
 USA
 Tel.: (+1) 408 727 3200
 Fax: (+1) 408 727 3205
 E-Mail: NA_sales_enquiries@diasemi.com

JAPAN

DIALOG SEMICONDUCTOR K.K.
 Kamiyacho MT Bldg 16F
 4-3-20, Toranomom, Minato-ku
 Tokyo, 105-0073
 Japan
 Tel.: (+81) 3 5425 4567
 Fax: (+81) 3 5425 4568
 E-Mail: dialog.tokyo@diasemi.com

TAIWAN & GREATER CHINA

*DIALOG SEMICONDUCTOR GMBH
 TAIWAN BRANCH*
 Chu-Nan 3rd Factory No. 118
 Chung-Hua Road
 Chu-Nan, Miao-Li 350
 Taiwan R.O.C.
 Tel.: (+852) 9055 3888
 Tel.: (+886) 22542 1579
 E-Mail: dialog.taiwan@diasemi.com

SINGAPUR

*DIALOG SEMICONDUCTOR GMBH
 SINGAPORE BRANCH*
 10 Ang Mo Kio . Street 65.
 Unit # 03-11A Techpoint
 Singapore 569059
 Phone: +65 64849929
 Fax: +65 64843455
 E-mail: dialog.singapore@diasemi.com

KOREA

*DIALOG SEMICONDUCTOR (UK) LTD
 KOREA BRANCH*
 #501, Dongsung B/D,
 158-9, Samsung-Dong,
 Kangnam-Ku, Seoul
 Korea, 135-830
 Tel.: (+82) 2 569 2301
 Fax: (+82) 2 569 2302
 E-Mail: dialog.korea@diasemi.com



Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katherine's Way
London E1W 1AA
GB

www.dialog-semiconductor.com

