dialog SEMICONDUCTOR

Geschäftsbericht und Jahresabschluss | 2013

The power to be...

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

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.

Abschnitt 1 | Überblick
01 Wer wir sind
02 Performance-Highlights
03 Brief an die Aktionäre

Abschnitt 2 | Strategischer Bericht
04 Bericht des Chief Executive Officer
06 Einleitung
07 Das Geschäftsmodell von Dialog
10 Unsere Märkte
13 Unsere Mitarbeiter
14 Unsere Strategie
17 Unsere Strategie in der Umsetzung
24 Unsere Performance im Jahr 2013
26 Operativer Lagebericht
32 Finanzieller Lagebericht
40 Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit
44 Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Abschnitt 3 | Management
48 Führungsgremium – Board of Directors
50 Führungsgremium – Managementteam
52 Bericht der Directors

Abschnitt 4 | Corporate Governance
55 Bericht zur Corporate Governance
65 Bericht über die Vergütung der Directors
75 Jahresvergütungsbericht
82 Erklärung zu den Aufgaben der Directors
82 Bilanzeid

Abschnitt 5 | Konzernabschluss und Anhang
83 Bericht der unabhängigen Abschlussprüfer an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc
85 Konzernbilanz
86 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
87 Konzern-Gesamterfolgsrechnung
88 Konzern-Kapitalflussrechnung
89 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
90 Konzernanhang

Abschnitt 6 | Einzelabschluss und Anhang
150 Bilanz der Muttergesellschaft
151 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft
152 Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft
153 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Abschnitt 7 | Zusatzinformationen
154 Glossar
156 Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen
157 Konzernverzeichnis

Wer wir sind

Dialog Semiconductor entwickelt und vermarktet hoch integrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen Mobilgeräten, energiesparenden drahtlosen Nahbereichs-, Festkörper-Beleuchtungs-LED- sowie Automobil-Anwendungen konzipiert sind. Das Unternehmen bietet den Kunden Innovationen auf Weltspitzenniveau, einen flexiblen und dynamischen Produkt-Support sowie die Sicherheit, einen etablierten Geschäftspartner an ihrer Seite zu haben.

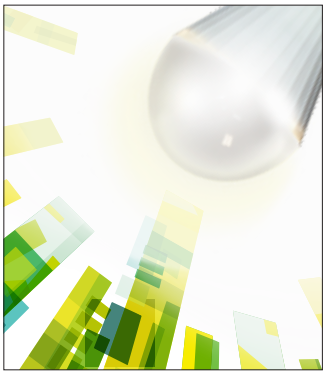
Dialog bringt jahrzehntelange Erfahrung in die rasche Entwicklung integrierter Lösungen für Mobilgeräte für den persönlichen Gebrauch, wie Smartphones, Tablets, Ultrabooks™ und drahtlose digitale Telefone ein, wobei der zentrale Kompetenzbereich und Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf das energieeffiziente System-Power-Management und ein Technologieportfolio gerichtet ist, zu dem auch Audio, drahtlose Nahbereichskommunikation, AC/DC-Energieumwandlung und Multi-Touch gehören.

Die Prozessor-Companionchips von Dialog steigern die Leistung von Handheld-Produkten, indem sie die Akkulaufzeit verlängern, ein schnelleres Aufladen ermöglichen und so die Multimedia-Erfahrung der Verbraucher verbessern. Dialog betreibt ein Fabless-Geschäftsmodell in Zusammenarbeit mit Produktionspartnern der Spitzenklasse.

Der Hauptsitz von Dialog Semiconductor Plc mit einer weltweiten F&E-, Marketing- und Vertriebsorganisation befindet sich in London. 2013 erzielten wir einen Umsatz von 903 Mio. US$ und waren weiterhin eines der am schnellsten wachsenden börsennotierten Halbleiter-Unternehmen in Europa. Wir beschäftigen derzeit ca. 1.100 Mitarbeiter weltweit.

Das Unternehmen ist an der Frankfurter Börse (FWB: DLG) (Regulierter Markt, Prime Standard, ISIN GB0059822006) im TecDAX notiert. Es verfügt zudem über Wandelanleihen, die am Euro MTF Markt an der Luxemburger Börse notiert sind (ISIN XS0757015606).

Hauptprodukte



Siehe Abschnitt: Unsere Strategie in der Umsetzung
Feel the pressure…16-17

Siehe Abschnitt: Unsere Strategie in der Umsetzung
Intelligent rapid charging…18-19

Siehe Abschnitt: Unsere Strategie in der Umsetzung
Wear your life…20-21

Siehe Abschnitt: Unsere Strategie in der Umsetzung
Lighting the way to successful acquisitions…22-23

Performance-Highlights

2013 – Erreichung unserer Ziele

2013 brachte Dialog Aufsehen erregende Innovationen auf den Markt und verbesserte die Performance (bereinigt) seines Geschäfts. Wir legten den Grundstein für Diversifizierungen und erzielten hinsichtlich unserer vier tragenden strategischen Säulen gute Fortschritte.

Vier strategische Säulen

Ziel von Dialog ist es, seine Position als führender Anbieter von hoch integrierten Power-Management-Lösungen sowie Audio-, AC/DC- und drahtlosen Nahbereichstechnologien aufrecht zu erhalten und auf dieser aufzubauen. Unser Ansatz zur Erreichung dieser Ziele basiert auf vier tragenden strategischen Säulen, die nachstehend dargelegt werden. Im Jahr 2013 hat Dialog hinsichtlich all dieser Säulen gute Fortschritte erzielt. Nähere Angaben hierzu finden Sie unter „Unsere Strategie in der Umsetzung" ab Seite 17.

Strategische Säule	Zielerreichung 2013
Diversifizierung des Produktportfolios	Entwicklung des SmartWave™ Multi-Touch Integrated Circuit (MTIC™), dem weltweit ersten Chip, der die Nutzung von FlatFrogs Touch-Technologie in Verbrauchergeräten mit hohen Stückzahlen ermöglicht. Eine Reihe von ODMs prüft derzeit Produktdesigns, die diese Technologie verwenden.
Erweiterung des weltweiten Kundenstamms	Erhöhter Fokus auf in Asien ansässige Kunden außerhalb unserer bestehenden Tier-1-Kunden. Die Akquisition von iWatt Inc. im 3. Quartal 2013 brachte uns neue Kunden wie Nokia, htc, Motorola, Osram, GE, Philips und IKEA.
Kontinuierliche Innovation	Entwicklung von SmartBond™ – dem kleinsten Bluetooth®-Smart-Chip mit dem niedrigsten Energieverbrauch, der die Akkulaufzeit eines app-fähigen Smartphone-Zubehörs oder Computerperipheriegeräts im Vergleich zu Wettbewerbslösungen auf dem Markt verdoppelt. Er wurde entwickelt, um Tastaturen, Mäuse und Fernbedienungen drahtlos mit Tablets, Laptops oder Smart-TVs zu verbinden und ermöglicht es den Verbrauchern, innovative neue Apps auf ihren Smartphones und Tablets zu verwenden wenn diese mit Uhren, Armbändern und Smart Tags verbunden werden.
Akquisition und strategische Kooperation	Akquisition von iWatt Inc., einem führenden Anbieter von integrierten Schaltkreisen (ICs) für digitales Power Management. Die Akquisition untermauert die führende Position von Dialog im Bereich Power Management für Tablets und Smartphones und diversifiziert das Produktportfolio von Dialog, indem es zwei Produktfamilien mit hohem Wachstumspotenzial hinzufügt: ICs für AC/DC-Ladegerät-Adapter und eine breite Palette an LED solid-state lighting ICs.

Wichtige Finanzkennzahlen

Dialog ist ein Wachstumsunternehmen und verfügt über eine nachweisliche Erfolgsbilanz bei der Erzielung rentablen Wachstums, das wiederum die Grundlage für die Schaffung von Shareholder Value bildet. Im Jahr 2013 hat Dialog alle für das Geschäft wichtigen Leistungskennzahlen erreicht. Um den tatsächlichen Geschäftsverlauf 2013 besser zu zeigen, erfolgt die Darstellung der Kennzahlen auf einer bereinigten Basis, wobei Auswirkung rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen, darunter Buchungen im Zusammenhang mit der Akquisition von iWatt im Juli 2013, eliminiert wurden. Eine vollständige Überleitungstabelle finden Sie im finanziellen Lagebericht auf Seite 33.

+18%
Umsatzsteigerung*
(2012: 774 Mio. US$)

40,4%
Bruttomarge*
(2012: 38,0%)

+30%
EBIT-Steigerung*
(2012: 107,5 Mio. US$

1,49 US$
Unverwässertes Ergebnis je Aktie*
(2012: 1,24 US$)

*bereinigt

Eine detailliertere Darstellung unserer Performance im Vergleich zu diesen wichtigen Finanzkennzahlen sowie weiteren Leistungskriterien finden Sie unter „Unsere Performance im Jahr 2013" auf Seite 24.

Brief an die Aktionäre

> Die Umsatzsteigerung des Unternehmens war außergewöhnlich und die Gewinnsteigerung (bereinigt) fiel ähnlich beeindruckend aus.

Rich Beyer, Chairman

Dies ist mein erster Brief an die Aktionäre seit meiner Bestellung zum Chairman im Juli 2013. Ich freue mich, feststellen zu können, dass Dialog seine deutlich über dem Branchendurchschnitt liegende Performance auch im Jahr 2013 fortsetzen konnte. Die Umsatzsteigerung des Unternehmens war außergewöhnlich und die Gewinnsteigerung (bereinigt) fiel ähnlich beeindruckend aus. Wir konnten unsere Umsatzerlöse (bereinigt) um 18% steigern, wohingegen die Halbleiterbranche um weniger als 5% wuchs.

Die Umsetzung der strategischen Initiativen durch das Dialog-Team 2013 zeigte erneut das hohe Maß an Kompetenz und Engagement des Managementteams sowie der gesamten Belegschaft von Dialog. Der hohe Grad an Konzentration und die konsistente Umsetzung zeichnet sich in den Ergebnissen ab, die wir hinsichtlich der vier Säulen unserer Strategie erzielt haben:

- Diversifizierung unseres Produktportfolios
- Erweiterung unseres globalen Kundenstamms
- Kontinuierliche Innovation
- Akquisitionen und strategische Kooperationen

Der diesjährige Geschäftsbericht trägt den veränderten Offenlegungsvorschriften Rechnung.

Nach diesen überarbeiteten Bestimmungen müssen Geschäftsberichte die für die Aktionäre zur Bewertung der Performance, des Geschäftsmodells und der Strategie erforderlichen Angaben enthalten. Im Einklang mit den Standards zur Good Corporate Governance haben wir sichergestellt, dass der Geschäftsbericht „angemessen, ausgewogen und verständlich“ ist.

Dialog ist konsequent darum bemüht, sicherzustellen, dass unsere Geschäftsberichte unsere Performance und unsere Geschäftsaussichten für unsere Aktionäre in klarer und verständlicher Weise wiedergeben. Als zusätzliche Hilfe für unsere Aktionäre haben wir diesem Geschäftsbericht eine geringfügig andere Struktur gegeben sowie zusätzliche Detailinformationen und Angaben bereitgestellt.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei Greg Reyes bedanken, der 2013 von seinem Amt als Chairman zurückgetreten ist und der in der Jahreshauptversammlung 2014 auch sein Amt als Director zur Verfügung stellen wird. Er war 2003 Mitglied des Board geworden und hatte diesem seit 2006 als Chairman von Dialog vorgestanden. Das Unternehmen hat unter seiner Führung eine außergewöhnliche Performance und erheblichen Shareholder Value erzielt.

Lassen Sie mich abschließend anmerken, dass das Board von Dialog mit der Performance des Unternehmens in 2013 zufrieden ist und erwartungsvoll auf das Jahr 2014 und die Zeit danach blickt. Wir danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Rich Beyer
Chairman

Bericht des Chief Executive Officer

> Im Jahr 2013 hat Dialog im Jahresvergleich eine Umsatzsteigerung (bereinigt) von 18% erzielt und damit seine Erfolgsbilanz im Hinblick auf ein rentables Wachstum im siebten Jahr in Folge fortgesetzt.

Jalal Bagherli, CEO

Sehr geehrte Aktionäre,

Im Jahr 2013 haben wir hinsichtlich der tragenden Säulen unserer Strategie gute Fortschritte erzielt und den Grundstein für ein diversifizierteres Geschäft gelegt, von dem wir glauben, dass es mittelfristig höhere Renditen für unsere Aktionäre erbringen wird. Kundenkonzentration ist ein Merkmal unserer Geschäftstätigkeit und wir erkennen, dass die Erweiterung unseres Kundenstamms ein wichtiges strategisches Ziel darstellt (siehe den Abschnitt über unsere Kunden auf Seite 27 und zusätzliche Angaben in Anmerkung 27).

Im Jahr 2013 hat Dialog im Jahresvergleich eine Umsatzsteigerung (bereinigt) von 18% erzielt und damit seine Erfolgsbilanz im Hinblick auf ein rentables Wachstum im siebten Jahr in Folge fortgesetzt. Dieses Ergebnis lag weit über dem Durchschnitt der Halbleiterbranche, die 2013 laut Gartner ein Umsatzwachstum von 4,5% erzielte. Wir gehen davon aus, dass wir mittelfristig in der Lage sein werden, die Performance der Branche auch weiterhin zu übertreffen.

Das Unternehmen hat seit dem 4. Quartal 2007 in jedem Quartal ein positives EBIT sowie einen Nettoüberschuss erzielt, eine Leistung, auf die wir sehr stolz sind.

Dieses Wachstum ist das Ergebnis einer fokussierten Umsetzung im Entwicklungsbereich, der Bereitstellung wettbewerbsfähiger und differenzierter Produkte sowie der Positionierung des Unternehmens auf Märkten für mobile und vernetzte persönliche Geräte, die sowohl hohe Volumen als auch hohes Wachstum verzeichnen.

Markttrends

Auf unseren Märkten entwickelten sich 2013 eine Reihe von Trends:

- Der Zeitraum für die Einführung neuer Produkte für Mobil- und Verbrauchermärkte verlagerte sich im Vergleich zu den Vorjahren weiter auf die zweite Jahreshälfte, was zu ausgeprägteren gewichteten Umsatzerlösen im 2. Halbjahr führte. Dieser Trend wird nur teilweise durch den wachsenden Einfluss des Chinesischen Neujahrsfests im 1. Quartal des Jahres abgemildert.

- Während der Smartphone-Markt im mittleren und oberen Marktsegment insbesondere in den westlichen Ländern nahezu gesättigt ist, birgt das untere Marktsegment erhebliches Wachstumspotenzial, insbesondere in Asien und den Schwellenländern. Wir glauben, dass sich dieser Markt mittelfristig auf das mittlere Marktsegment verlagern wird, da Merkmalsdifferenzierung und steigende Einkommen weiterhin rasch fortschreiten und für erwartete Marktsegmentierungen sorgen.

- Der Tablet-Markt wächst weiter auf Kosten des klassischen PC- und Notebook-Segments, wo lediglich die Untersegmente Ultrabook™ und „All-in-one"-PC Wachstum verzeichnen. Das untere und mittlere Segment des Tablet-Markts wird von einer Reihe hochgradig fragmentierter kostengünstiger Anbieter von Produkten auf Android-Basis bestimmt, die darauf lauern, den Absatz ihrer Nischenangebote zu steigern. Dialog ist durch maßgeschneiderte Lösungen für das mittlere und obere Marktsegment gut positioniert und wir beginnen, das untere bis mittlere Marktsegment mithilfe von Standardprodukten unserer Partner in Asien zu bedienen.

- Das „Internet der Dinge", wie es sich in Wearable-Computing-Produkten manifestiert, macht sich zunehmend bemerkbar. Smartphones sind zu einem allgegenwärtigen Teil unseres Lebens geworden und wir halten Geräte mit hoher Rechenleistung, niedrigem Energieverbrauch und einfacher Konnektivität zur Steuerung und Überwachung unseres persönlichen Umfelds in der Hand. Dies ist ein Markt, auf dem Dialog zahlreiche Technologien zum Tragen bringen kann.

Diversifizierung durch F&E-Innovationen, Partnerschaften und Akquisitionen

Wir haben aktiv Kapazitäten des Managements und Ressourcen in unsere Diversifizierungsstrategien investiert, um den Aufbau eines ausgeglichenen und vielfältigen Portfolios aus Mixed-Signal-Produkten und Technologien zu ermöglichen, welche die Dynamik von Dialog in den kommenden fünf bis zehn Jahren erfolgreich aufrecht erhalten werden. Im Jahr 2013 haben wir unsere Investitionen in F&E gestärkt, um unser künftiges Umsatzwachstum zu untermauern. Als Ergebnis dieser Investitionen brachten wir eine Reihe Aufsehen erregender Innovationen auf den Markt.

Low Energy Bluetooth (LE BT)

Unserem aus der Übernahme von SiTel BV stammenden Know-how bezüglich Nahbereichskonnektivität verdanken wir das kleinste Bluetooth Smart-System-on-Chip mit dem weltweit niedrigsten Stromverbrauch, welcher Dreh- und Angelpunkt für den Einstieg von Dialog auf den Wearable-Computing-Markt ist. Das energiesparende SmartBond™ von Dialog liefert den kleinsten Formfaktor und verdoppelt die Akkulaufzeit energiesparender Bluetooth-Zubehör- und -Peripheriegeräte für Smartphones und Tablets gegenüber der am ehesten vergleichbaren Lösung eines Wettbewerbers. Bluetooth mit niedrigem Stromverbrauch ist der bevorzugte Standard zur Verlängerung der Akkulaufzeit, wenn am Körper tragbare Peripheriegeräte wie Uhren, Armbänder und Smart-Tags an Smartphones, Tablets und anderen persönlichen Internet-Schnittstellen angeschlossen werden. Die Anwendungen für diese Technologie reichen von der Überwachung der Vitalparameter und des Fitnessniveaus bis zur Auffindung verlorener Schlüssel und vielem mehr.

Sub-PMICs für Power Management bei hohen Spannungen und Stromstärken
Diese Produkte sind für die speziellen Anforderungen künftiger mobiler Plattformen bestimmt. Infolge des zunehmenden Einbaus von Multi-Core-Prozessoren, LTE-Modems und größeren Bildschirmen in Smartphones und Tablets, erhöhen sich die Anforderungen bzgl. der Spitzenströme und höherer Spannungen bei mehrzelligen Akkus, wodurch die neuen Generationen von Sub-PMICs, die parallel zum Haupt-PMIC arbeiten, immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Wir setzen unsere Innovationen durch Kooperationen mit Partnern fort. Hierzu gehören:

- Partnerschaft mit Intel für eine hoch integrierte PMIC-Lösung für den Bail-Trail-Prozessor von Intel, der für Ultrabooks™ und Tablets mit Windows 8 und Android bestimmt ist. Wir haben den ersten Kunden Muster unseres Produkts **DA6021** vorgelegt und erwarten die Einführung im Laufe des Jahres 2014.

- Zusammenarbeit mit FlatFrog, einem innovativen Start-up-Unternehmen in Schweden, die unseren zukünftigen Einstieg in **Multi-Touch-Controller** für „All-in-one"-PCs und Ultrabooks™ ermöglicht. Das Produkt **DA8901** von Dialog ermöglicht es der Planar Scatter Detection Touch-Technologie von FlatFrog, mehrere Berührungen, Gesten und Belastungen von behandschuhten Händen, Eingabestiften und anderen Gegenständen festzustellen und zu verfolgen. Es ermöglicht dem Benutzer eine natürlichere True-Touch-Erfahrung, die die neuesten kapazitiven Lösungen übertrifft, und das zu einem Bruchteil der Kosten.

- Beziehung mit Arctic Sand, einem Start-up-Unternehmen in Massachusetts, USA, das über eine spezielle Technologie verfügt, die wir nutzen, um eine branchenweit führende hohe Umwandlungseffizienz bei Power-Management-Produkten für spezielle Anwendungen wie beispielsweise **Ladegeräte für mehrzellige Akkus** zu erzielen.

Asien ist ein geografischer Schwerpunkt, wo wir mit unseren Produkten eine Reihe bestehender und neuer Tier-1-Kunden an uns binden konnten. So konnten wir während des Jahres beispielsweise bei Samsung Aufträge bei weiteren Smartphone-Plattformen gewinnen und so unsere Geschäftsbeziehung stärken; Umsatzerlöse hieraus werden für 2014 erwartet.

Wir gaben zudem die erste der avisierten Partnerschaften bekannt, die wir mit mehreren Halbleiterlieferanten in Asien anstreben, um von deren lokalem Marktwissen zu profitieren. Unsere Zusammenarbeit mit Richtek in Taiwan ermöglicht uns den Einstieg in einen hochgradig fragmentierten Markt auf dem chinesischen Festland für unsere Power-Management-Produkte für den Einsatz in Tablets. Wir gehen davon aus, dass sich der chinesische Markt für Dialog zu einer Wachstumsregion entwickeln wird.

Akquisition von iWatt

Nach einer umfangreichen Bewertung der vorhandenen Übernahmeziele, erwarben wir im Juli 2013 das in Kalifornien ansässige Unternehmen iWatt. Dabei handelte es sich um ein erfolgreiches Start-up-Unternehmen mit zahlreichen patentierten Technologien im Bereich digitale Leistungssteuerung (Digital Power Management and Control) für den Markt der Energieumwandlung. iWatt kann erhebliche Umsatzerlöse mit wichtigen Kunden in aller Welt vorweisen.

iWatt bringt bei Dialog zwei neue Produktlinien im Bereich der Energieumwandlung ein, beide mit sehr großen potenziellen Märkten (TAM). Die erste Produktlinie umfasst eine Reihe von AC/DC-Wandladegeräten und -adaptern, die für alle mobilen Geräte wie Smartphones und Tablets sowie für Haushaltsgeräte und im Industrie- und Kommunikationsbereich verwendet werden. Die zweite Produktlinie umfasst LED-Treiber für Festkörper-Beleuchtungsprodukte, einem Segment mit hohem Wachstumspotenzial für die Halbleiterindustrie, teilweise angekurbelt durch weltweite strenge staatliche Vorschriften zur Abschaffung von Glühlampen zugunsten energieeffizienter LED-Beleuchtungsalternativen.

Wir glauben, dass wir dank dieses Unternehmens (jetzt unsere Power Conversion Business Group), das jetzt durch die Ressourcen von Dialog gestützt wird, von zahlreichen Wachstums-synergien bei unseren Produkten und unserem Kundenstamm profitieren können. Beispielsweise auf dem Mobilmarkt ermöglicht uns der Besitz von AC/DC-Ladetechnologie sowie des PMIC in einem Telefon neue End-to-End-Lösungen für die schnelle Aufladung von Smartphones und Tablets zu entwickeln. Diese Lösungen bringen einen greifbaren Verbrauchernutzen, den viele Tier-1-Mobilkunden auf den Markt bringen wollen. Ein weiteres Beispiel ist die Kombination von drahtloser Nahbereichskonnektivität mit Festkörperbeleuchtung, die Möglichkeit, den Betrieb und das Dimmen von LED-Lampen von einem Smartphone aus zu steuern, was erneut einzigartige Vorteile durch ein Unternehmen in diesem Bereich mit sich bringt.

Mit der Akquisition von iWatt konnten wir unsere Liste von Kunden im Mobilbereich erheblich erweitern, sowohl um Tier-1 als auch um Tier-2-Kunden. Sie umfasst nun Nokia, Motorola, Lenovo und HTC, was uns in die Lage versetzt, Produkte aus dem Gesamtproduktportfolio von Dialog an einen breiteren Kundenstamm zu vertreiben.

Rund um das Unternehmen

Die Belegschaft des Unternehmens wuchs durch Programme zur Anwerbung von Spitzenkräften sowie dank der 185 Mitarbeiter, die infolge der Akquisition von iWatt zu uns stießen, auf derzeit über 1.100 Personen. Wir gehen davon aus, dass sich unsere Mitarbeiterzahl im Jahr 2014 durch Neueinstellungen in aller Welt weiter erhöhen wird. 2013 haben wir in Livorno (Norditalien) und Istanbul zwei neue Design-Zentren eröffnet, um unsere technischen Grundlagen für die Zukunft weiter auszubauen. Ungeachtet der Wahrung bzw. des Ausbaus der starken Präsenz in Europa, verfügt Dialog jetzt über eine wesentlich breitere Basis in der Region Greater China (fünf Standorte), Hongkong, Taiwan, Korea und Japan sowie in Nordamerika.

Wir sind sehr stolz auf unsere Leistungen und konnten eine außergewöhnliche finanzielle Performance vorlegen. Zusätzlich zu den Rekord-Umsatzerlösen von 2013, konnten wir unsere Versprechen hinsichtlich der Erhöhung der bereinigten Bruttomarge (+2,4 Prozentpunkte mehr als 2012) und der Steigerung des bereinigten operativen Ergebnisses (+1,5 Prozentpunkte mehr als 2012) einlösen. Die wichtigsten an dieser Stelle hervorgehobenen Leistungen sind nur ein Teil dessen, was das Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten erreicht hat. Diese Leistungen sind in hohem Maße unseren talentierten Mitarbeitern zu verdanken, denen ich an dieser Stelle für ihren engagierten Einsatz im Jahr 2013 danken möchte.

Angesichts der Vielfalt der entwickelten Technologien, der Zahl an talentierten Mitarbeitern, den langfristigen Trends auf dem Mobilsektor und der Nachfrage auf dem Beleuchtungsmarkt, betrachten wir unsere Wachstumsaussichten als sehr stark und sehen zahlreiche weitere Geschäftschancen vor uns. Wir sind weiterhin bestrebt, unsere über dem Branchendurchschnitt liegende Erfolgsbilanz aufrecht zu erhalten, steigende Rentabilität und einen stabilen Cashflow zu erzielen und ein pulsierendes, globales und diversifiziertes Mixed-Signal-Geschäft aufzubauen.

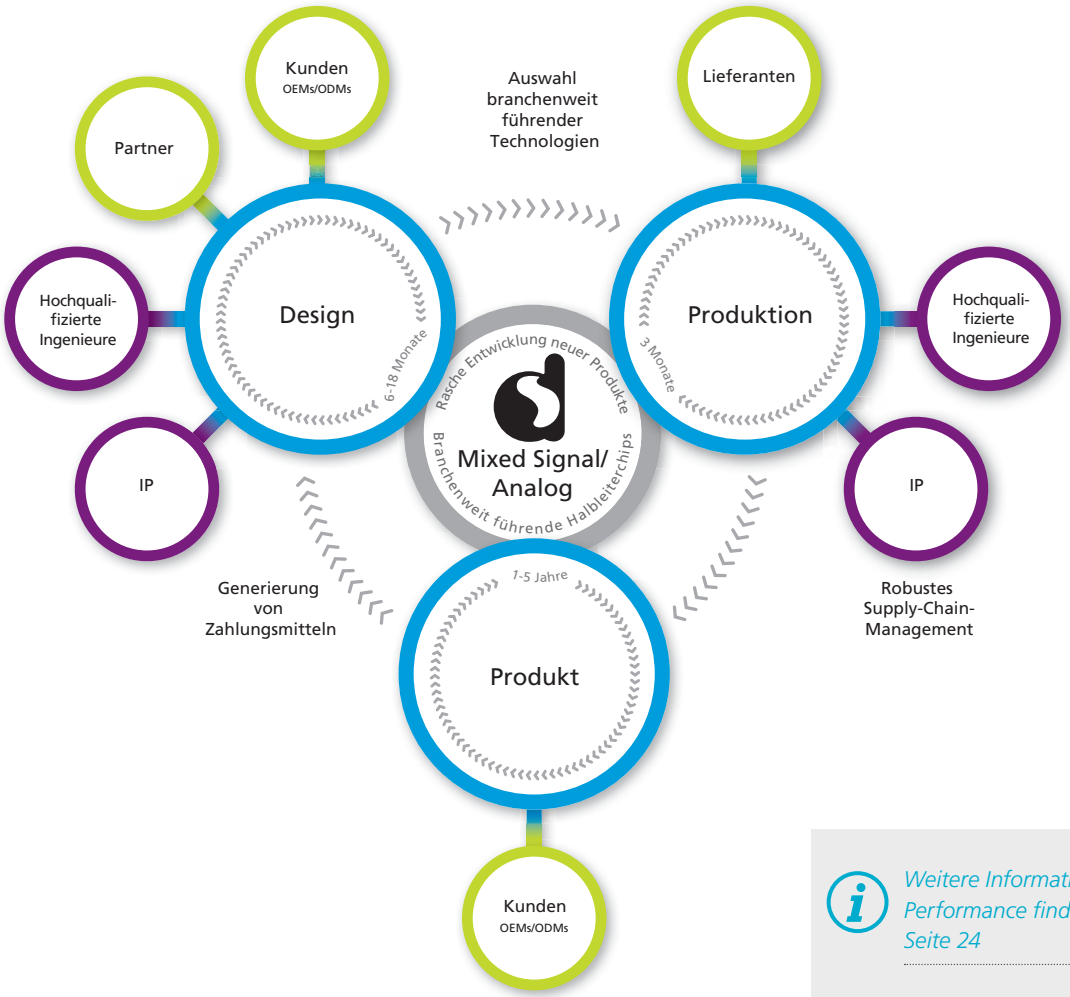
Jalal Bagherli
CEO

Einleitung

Der Geschäftsbericht von Dialog für das Jahr 2013 unterscheidet sich hinsichtlich seiner Struktur von den vorangegangenen Jahren. Der Geschäftsbericht muss einen „Strategischen Bericht" enthalten, der einen angemessenen Überblick des Geschäftsverlaufs des Unternehmens während der betreffenden Periode sowie der Fortschritte im Hinblick auf finanzielle und nicht-finanzielle Leistungskennzahlen vermittelt und Einzelheiten zu den wichtigsten Risiken und Unsicherheiten darlegt, denen das Unternehmen ausgesetzt ist.

Dieser Bericht enthält auf den folgenden Seiten Informationen, die dazu bestimmt sind, das Geschäftsmodell und die Strategie sowie die Umsetzung der Unternehmensstrategie in 2013 und die Geschäftsaussichten für das kommende Jahr zu erläutern. Er legt auch das Engagement von Dialog im Hinblick auf Unternehmensverantwortung und nachhaltige Geschäftspraktiken sowie die wichtigsten Risiken und Unsicherheiten dar, denen das Unternehmen ausgesetzt ist.

Das Geschäftsmodell von Dialog



Weitere Informationen zu unserer Performance finden Sie auf Seite 24

Dialog konzentriert und spezialisiert sich auf analoge und Mixed-Signal-Halbleiter für persönliche und portable Geräte und Anwendungen auf den Konsumproduktmärkten mit dem höchsten Wachstumspotenzial. Wir setzen erstklassige Power-Management- und Power-Efficiency-Technologien ein, um unsere Position als führender Anbieter von hoch integrierten Power-Management-Lösungen sowie Audio-, AC/DC- und drahtlosen Nahbereichs-Technologien zu festigen und auf diese aufzubauen. Wir entwickeln und produzieren energieeffiziente Halbleiterchips für eine Reihe von Handheld-Produkten und entsprechenden Anwendungen auf dem Endverbrauchermarkt sowie für Automobil- und Industrieanwendungen.

Im Mittelpunkt unseres Geschäftsmodells stehen Innovation und unsere hoch qualifizierten Ingenieure, ihr Know-how und unser geistiges Eigentum (IP) sind unsere wichtigsten Erfolgsfaktoren. Wir haben weitestgehend ein Fabless-Geschäftsmodell implementiert. Dies bedeutet, dass wir den überwiegenden Teil unserer Produktion ausgelagert haben, was es uns ermöglicht, mit niedriger Kapitalbindung flexibel zu bleiben und gleichzeitig einige wichtige Produktions- und Packagingkompetenzen im Unternehmen zu belassen. Zu unseren Kunden gehören einige der wichtigsten Unternehmen der Unterhaltungselektronikbranche.

Unser Geschäftsmodell ist auf die Anforderungen unserer Kunden auf den Verbrauchermärkten ausgerichtet, auf denen wir tätig sind. Wir bieten rasche Entwicklung von hoch integrierten Halbleitern und verwenden erstklassige Produktions- und Packagingtechnologien für steile Produktionsanläufe neuer Produkte.

Unser Geschäftsmodell umfasst drei Dimensionen:

1 Design und Innovation
2 Produktionspartnerschaften
3 Produktführerschaft

Das Geschäftsmodell von Dialog Fortsetzung

1. Design und Innovation

Der Innovationsgrad, den wir in das Design eines Chips einbringen, erfordert erhebliche Investitionen in F&E. Unsere technischen Kernkompetenzen liegen auf dem Gebiet von Mixed-Signal/Analog-Technologien, die auf das Design von Power-Management- und Power-Efficiency-Halbleitern angewandt werden. Unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit, operative Flexibilität und die Qualität unserer Produkte stellen für unsere Kunden wichtige Wertschöpfungsquellen dar.

Die Produktentwicklungszeiten für unsere Kunden, insbesondere diejenigen im Bereich der Unterhaltungselektronik, sind aufgrund der sich schnell verändernden Verbraucheranforderungen und des Wettbewerbs auf diesem pulsierenden Markt kurz. Dialog verfügt über mehrere Jahrzehnte Erfahrung in der raschen Entwicklung integrierter Schaltkreise (Integrated Circuits – IC). In dieser Zeit haben wir beträchtliches IP auf diesem Gebiet angehäuft.

Die Entwicklung unserer kundenspezifischen Lösungen (ASICs) ist gut in den Entwicklungszyklus unserer Kunden eingebettet. Wir arbeiten mit unseren größten Kunden als „erweitertes F&E-Team" zusammen und sorgen mit der Umsetzungsgeschwindigkeit eines Start-up-Unternehmens für eine Abhebung vom Wettbewerb.

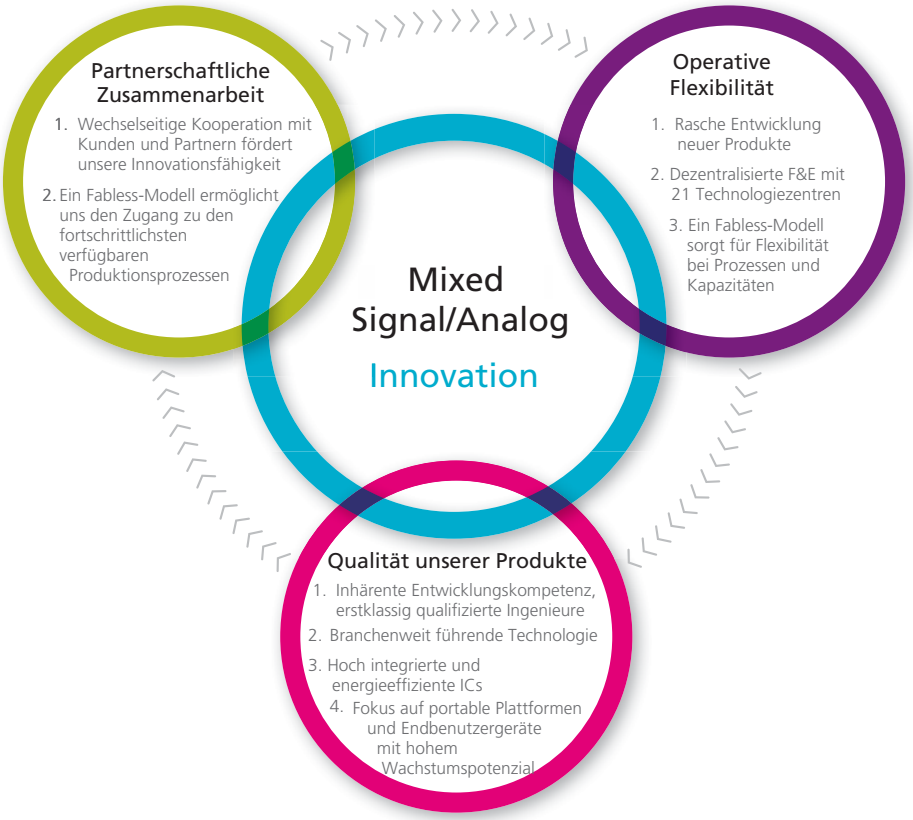
Zusätzlich zu kürzeren Entwicklungszeiten, hilft uns unser integrierter Entwicklungsansatz, die Größe und Anzahl der Komponenten zu verringern, was es wiederum unseren Kunden erleichtert, die Gesamtkosten ihrer Produkte bei gleichzeitiger maximaler Leistungsfähigkeit zu senken.

Wir investieren kontinuierlich in unser Humankapital indem wir die besten Talente rekrutieren, die wir finden können, und unterstützen sie bei ihrer Entwicklung, um unsere Innovationskraft zu erhalten und branchenweit herausragende Lösungen zu erarbeiten. Bei Forschung und Entwicklung verfolgen wir einen dezentralisierten Ansatz mit Teams verteilt über 14 Länder. Auf einem hart umkämpften Markt für talentierte Mitarbeiter glauben wir, dass diese flexible Vorgehensweise von Vorteil ist und es uns ermöglicht, Talente dort vor Ort anzuwerben.

Dialog verfügt über eines der größten F&E-Entwicklungsteams weltweit, welches sich auf das Know-how auf dem Gebiet Power Management und Mixed Signal für mobile und vernetzte Verbraucheranwendungen konzentriert. Die Anzahl und die Ausrichtung unserer Talente im Engineering-Bereich, sind nach unserer Auffassung zu einem Wettbewerbsvorteil geworden, den unsere Konkurrenten nur schwer aufholen können.

Mehr Informationen über unsere Mitarbeiter finden Sie auf Seite 13

Wertschöpfungsmodell



2. Produktionspartnerschaften

Während wir die Entwicklung und Produktionsplanung sämtlicher Halbleiterchips unternehmensintern durchführen, lagern wir ihre Produktion an den geeignetsten Wafer-Lieferanten aus. Dieses serviceorientierte Fabless-Geschäftsmodell gibt uns die Flexibilität, modernste Produktionsprozesse anzuwenden und die Marktnachfrage zu bedienen, dabei jedoch unsere Kosten für Sachanlagen niedrig zu halten und unser fundiertes Know-how im Hinblick auf fortschrittliche Prozesse, Test- und Packagingentwicklung durch unsere eigenen Teams aufrechtzuerhalten. Diese Kompetenzbereiche sind von grundlegender Bedeutung, um unseren Wettbewerbsvorsprung zu halten und die Entwicklung flacher und leichter Produkte – Merkmale, die Verbraucher bei portablen Geräten sehr schätzen – durch unsere Kunden zu unterstützen.

Unsere Wafer- und Packaging Partner sind führende Unternehmen auf ihrem Gebiet und im Laufe der Zeit haben wir eine starke Zusammenarbeit mit diesen aufgebaut. Einige unserer Teams werden an Fertigungsstandorten unserer Wafer-Lieferanten eingesetzt, um den Verbesserungsprozess der Qualität sichernden Maßnahmen kontinuierlich auszubauen, was uns in die Lage versetzt, höhere Fertigungsausbeuten zu erzielen und Qualitätseinbußen zu verringern.

Dialog hat ein robustes Supply-Chain-Management entwickelt, welches darauf ausgerichtet ist, steile Produktionsanläufe bei Neuprodukten sicherzustellen. Dies ist besonders geeignet für Produkteinführungen mit hohen Stückzahlen in der Unterhaltungselektronik, vor allem für Kunden, die mehrere Produkte gleichzeitig und weltweit auf den Markt bringen.

3. Produktführerschaft

Unsere führenden Kunden sind auf allen unseren Märkten vertreten, sie schätzen die Qualität und Leistungsfähigkeit unserer Produkte – die sich aus unserer inhärenten Entwicklungskompetenz, unserer führenden Technologie und unserer Innovationskraft ergeben – sowie unserer Ausrichtung auf portable Plattformen und Endverbrauchergeräte mit hohem Wachstumspotenzial. Ein Geschäftsmodell, das auf einer hohen Tier-1-Kunden-durchdringung basiert, führt zu hohem Geschäftsvolumen und stärkt die Fähigkeit zur Generierung von Zahlungsmitteln. Beispiele für eine Reihe marktführender innovativer Produkte, die 2013 auf den Markt gebracht wurden, finden Sie im Abschnitt „Unsere Strategie“ auf Seite 14.

Nachhaltigkeit unterstützt unsere Wachstumsziele

Der Fokus und die Fachkompetenz von Dialog bei Power-Management und Power-Efficiency-Halbleitern tragen zu verbesserter Energieeffizienz und niedrigerem Energieverbrauch bei einer Reihe von Handheld-Produkten und Anwendungen auf dem Endverbraucher-Markt bei.

Unternehmerische Verantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für das Geschäftsmodell von Dialog und stellen einen Bestandteil der Strategie von Dialog zur Erzielung von langfristigem rentablem Wachstum dar. Unser Engagement im Hinblick auf umweltfreundliche, nachhaltige Geschäftspraktiken wird durch unseren Einsatz für eine weitere Reduzierung der CO_2-Emissionen und eine Minimierung der CO_2-Bilanz unseres Unternehmens untermauert. Wir haben in unseren wichtigsten Design-Zentren 2013 eine Reduzierung der CO2-Emissionen um 40% erreicht, verglichen mit der Reduzierung um 34% in 2012. Das verringerte Emissionsvolumen beläuft sich auf 618 Tonnen in 2013.

Zusätzlich zu unserer Verpflichtung, umweltfreundliche Geschäftspraktiken anzuwenden, stellt die Verpflichtung zu Good Corporate Governance einen weiteren wichtigen Aspekt der Unternehmensverantwortung dar. Dieser Aspekt beinhaltet die Verantwortung für das Wohlergehen und die Entwicklung der Mitarbeiter des Unternehmens und insbesondere eine intensivierte Verfolgung des Diversity Ansatzes innerhalb unserer Organisation.

Weitere Informationen zur Verpflichtung von Dialog zu Nachhaltigkeit und Diversity finden Sie auf Seite 40 und im jährlichen Nachhaltigkeitsbericht des Unternehmens, der auf der Website des Unternehmens verfügbar ist. Einzelheiten zu den Richtlinien und Praktiken von Dialog im Zusammenhang mit Corporate Governance finden sich auch auf den Seiten 50 bis 64 dieses Dokuments.

Einklang der Interessen

Dialog hat sich der fortlaufenden Entwicklung marktführender innovativer Produkte, von denen wir glauben, dass sie im Gegenzug Shareholder Value schaffen können, verpflichtet. Dies erreichen wir, indem wir uns anspruchsvolle Leistungsziele setzen, die im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre stehen, und dann unsere Führungskräfte durch angemessene Anreize zur Erreichung dieser Ziele motivieren. Nähere Angaben zur Vergütungspolitik von Dialog finden Sie im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 65.

> „Dialog verfügt über eines der größten F&E-Entwicklungsteams weltweit, welches sich auf Know-how auf dem Gebiet Power Management und Mixed Signal für mobile und vernetzte Verbraucheranwendungen konzentriert.“

Unsere Märkte

Es wird davon ausgegangen, dass der weltweite Energieverbrauch weiter schnell steigen wird. Der World Energy Outlook 2012 und die Electricity Information 2012 der International Energy Agency (IEA) der OECD schätzen, dass die gesamte weltweite Nachfrage nach Primärenergie im Zeitraum von 2000 bis 2010 um 26% gestiegen ist und bis 2020 voraussichtlich um 20% zunehmen wird. Nach den derzeitigen Prognosen wird zwischen 2012 und 2035 von einer Zunahme um 47% ausgegangen.

Regulierungsbehörden wie die Environmental Protection Agency (EPA) und die International Energy Agency (IEA) haben eine Reihe von Initiativen auf den Weg gebracht, um einen effizienteren Energieverbrauch zu fördern. Vor diesem Hintergrund wird eine steigende Nachfrage nach verbessertem Power Management und energieeffizienteren Produkten erwartet.

Der Hauptfokus von Dialog Semiconductor liegt auf Verbraucherelektronik, insbesondere auf mobilen und portablen Anwendungen. Wir standen im Mittelpunkt der Revolution bei mobilen Computern und haben kontinuierlich unseren Beitrag zu einem besseren Konsumentenerlebnis geleistet, indem wir unseren Kunden die Herstellung leichterer und dünnerer portabler Anwendungen mit höherer Energieeffizienz und längerer Akkulaufzeit ermöglichten. Im Zeitraum zwischen 2012 und 2015 werden die Stückzahlen bei Smartphones und Tablets schätzungsweise um 26% CAGR bzw. 41% CAGR steigen. Die Einführung leistungsfähigerer Telekommunikationsnetzwerke wie 4G, das Entstehen eines unteren Marktsegments bei Smartphones und die rasche Verbreitung von Tablets sind wichtige Voraussetzungen für ein derart starkes Wachstum. Smartphones und Tablets sind mittlerweile zu einem allgegenwärtigen Bestandteil unseres Lebens geworden, und ermöglichen es uns auch unterwegs stets Online zu bleiben und Geräte mit hoher Rechenleistung in der Hand zu halten.

Bluetooth und Bluetooth Smart werden nun als Standardtechnologie in Smartphones und Tablets angeboten. Bluetooth Smart (Bluetooth mit geringem Stromverbrauch) wurde speziell für akkubetriebene drahtlose Geräte mit niedriger Bitrate und niedrigem Stromverbrauch entwickelt. Dadurch eignet es sich bestens für den Einsatz im Bereich der persönlichen Konnektivität. Vom Kundenstandpunkt aus müssen persönliche Kommunikationsgeräte drei Hauptkriterien erfüllen. Erstens müssen diese Geräte quasi „ewig" durchhalten, was eine lange Akkulaufzeit erforderlich macht. Verbraucheruntersuchungen zeigen immer wieder, dass die Akkulaufzeit die Hauptursache für Unzufriedenheit bei Kunden ist, die akkubetriebene portable Produkte nutzen. Zweitens: Diese Geräte müssen unauffällig sein. Die Verbraucher werden Geräte bevorzugen, die sie mit Freude mitführen oder gar das Mitführen nicht mehr wahrnehmen, solange dies nicht gewünscht ist. Drittens: Die Verbraucher wollen Geräte, die einfach zu bedienen sind. Neue Arten von Anwendungen kommen aus zahlreichen Branchen auf den Markt und wir erleben derzeit die Entstehung spannender neuer Anwendungsbereiche wie beispielsweise Wearable-Computing-Produkte.

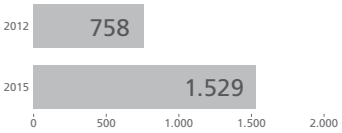
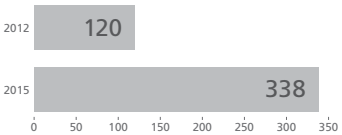
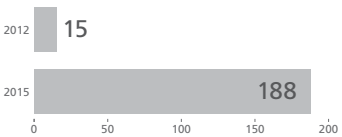
Der Einfluss der Unterhaltungselektronik auf die Entwicklung klassischer Computerprodukte ist allgegenwärtig. Der Markt entwickelt sich weiter in Richtung konvergierender Merkmale der nächsten Generation von Computergeräten, wie „All-in-One"-PCs, Hybridgeräte, Ultrabooks™ und Unterhaltungselektronik. Ein besonderes Beispiel für diesen Einfluss ist die zunehmende Präsenz von Multi-Touch-Bildschirmen bei der nächsten Generation von Computergeräten. 2013 haben wir unseren ersten Multi-Touch-Halbleiter (IC) SmartWave™ auf den Markt gebracht, der den Einsatz einer neuen Touch-Screen-Technologie ermöglicht, die von FlatFrog, einem von Intel finanziell unterstützten schwedischen Start-up-Unternehmen für Verbrauchergeräte mit hohen Stückzahlen, entwickelt wurde.

Die Verbrauchernachfrage nach energieeffizienteren Kommunikationsplattformen bleibt sehr hoch. Die Rechenleistung der neuesten, auf dem Markt erhältlichen Geräte steigt ständig und die Verbraucher wollen sie nutzen, jedoch gleichzeitig so wenig Strom wie möglich verbrauchen. Dialog ist gut positioniert, um dies zu ermöglichen. Unsere technische Kernkompetenz im Bereich Mixed Signal/ Analog, Power Management und Power Efficiency Integrated Circuits (ICs) wird auch künftig auf allen unseren Märkten eine entscheidende Rolle spielen und die Verbraucher in die Lage versetzen, die Rechenleistung optimal auszuschöpfen. 2013 erhielten wir durch die Übernahme von iWatt Inc., einem führenden Anbieter Digital Power Management Integrated Circuits (ICs) Zugang zu zwei neuen Märkten:

- LED solid-state lighting („SSL"): Darunter ist eine Art von Lichterzeugung zu verstehen, die auf Einsatz von Leuchtdioden (LED) basiert. Die Akzeptanz hat aufgrund regulatorischer Vorschriften und Anreize sowie reduzierter Kosten, welche aus den Verbesserungen bei Technologie und Fertigungsausbeute resultieren, zugenommen. Laut McKinsey wird ein Anstieg der Lieferungen von LED SSL von 272 Millionen Stück im Jahr 2011 auf 1,9 Mrd. Stück im Jahr 2015 erwartet. LED SSL verfügt über zahlreiche Vorteile gegenüber konventionellen Lichtquellen, darunter niedriger Energieverbrauch, längere Lebensdauer und minimale Umweltauswirkungen. Herausforderungen im Zusammenhang mit der LED-Akzeptanz, wie das Flimmern und die Kompatibilität mit der bereits installierten und bestehenden Infrastruktur sowie das Dimmen, erfordern leistungsfähige Lösungen mit kleineren Formfaktoren.

- AC/DC-Energieumwandlung: Bei der überwiegenden Mehrheit der elektronischen Geräte, die weltweit an eine Stromsteckdose angeschlossen werden, ist eine Umwandlung von Hochspannungswechselstrom in Niederspannungsgleichstrom erforderlich. Nachhaltiges Wachstum bei portablen Geräten, wie Smartphones, Tablets und Ultrabooks™ kurbelt die Nachfrage nach einer neuen Generation intelligenter AC/ DC-Ladegeräte an, die energiesparender sind, eine schnellere Ladezeit ermöglichen und in einem kleineren Formfaktor erhältlich sind.

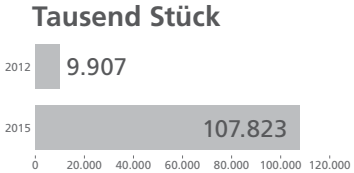
Regierungen legen weltweit Wert auf Verbesserung der Energieeffizienz und implementieren Richtlinien und Subventionen, um den Übergang auf effizientere Beleuchtungsarten, darunter LEDs, voranzutreiben, indem sie die Abschaffung von Glühlampen innerhalb bestimmter Fristen vorschreiben.

Produkt/Gerät	Millionen Stück	Markttrends
	Mobiltelefone  Quelle: Dialog-Gartner September 2013	• Multicore- und LTE-Plattformen • Einzug von Smartphones im unteren Marktsegment – 26% CAGR 2012-2015
	Tablets  Quelle: Dialog-Gartner September 2013	• Rasche Verbreitung von Tablets – 41% CAGR 2012-2015
	Notebooks  Quelle: Dialog-Gartner September 2013	• Die Ultrabook™-Chance – 132% CAGR 2012-2015 – 40% des Notebook-Markts bis 2015

Unsere Märkte Fortsetzung

Absatzpotenzial von 350 Mio. Bluetooth-Smart-ICs (IHS Inc. Prognose 2013) und mehr bis Ende 2016

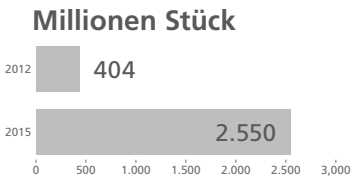
Absatzpotential von Bluetooth-Smart ICs



Quelle: Dialog-Gartner September 2013

Einschließlich PC-Peripheriegeräte, Home Entertainment, Sport und Fitness, Umgebungssensoren, Uhren, Gesundheit und Wellness sowie andere.

SSL LED-Treiber



Quelle: Dialog-Gartner September 2013

Dank der Nachfrage nach höherer Leistung, höherer Energieeffizienz und geringerer Größe auf allen Märkten, die wir bedienen, ist Dialog für anhaltendes Wachstum positioniert. Wir stellen unseren Kunden Lösungen zur Verfügung, die zur Maximierung der Leistung ihrer Produkte bei gleichzeitiger Minimierung von Gewicht und Größe beitragen. Dank unserer kürzlich akquirierten iWatt Group sind wir jetzt in der Lage, aus dem Übergang zu effizienteren Lichterzeugung und der schrittweisen Ablösung weniger effizienter und nachhaltiger Beleuchtungskonzepte Nutzen zu ziehen.

Unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter stehen im Mittelpunkt unseres Erfolgs

Innovation steht im Mittelpunkt unseres Geschäfts und die Anwerbung, Entwicklung und Motivation unserer talentierten Mitarbeiter ist entscheidend für die Untermauerung unserer kreativen und innovativen Fähigkeiten. Dialog engagiert sich für den Erhalt und die Förderung einer positiven Lernkultur, welche die Entwicklung des Einzelnen unterstützt und sicherstellt, dass unsere Teams optimale Leistung bringen.

Ende des Jahres beschäftigten wir weltweit 1.100 Mitarbeiter; eine Zunahme um 36% gegenüber dem Vorjahr. Im Juli 2013 konnten wir nach der Akquisition von iWatt Inc. ca. 180 neue Mitarbeiter bei Dialog begrüßen. Ohne sie stieg die Anzahl unserer Mitarbeiter um 15%.

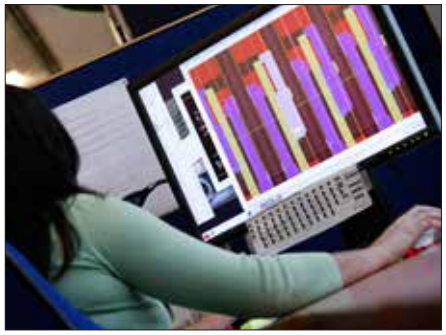
Wir sind nun an 21 Standorten in 14 Ländern tätig und unsere global wachsende Belegschaft ist auch vielfältiger geworden. Sie umfasst jetzt 50 Nationalitäten. Dialog nimmt Gleichheit und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter sehr ernst. Wir setzen uns für die Schaffung eines auf Integration ausgerichteten Arbeitsumfelds ein, das die besten Talente anzieht und bindet und somit das Geschäftswachstum unterstützt. Frauen machen derzeit 15% der gesamten Belegschaft von 1.100 Mitarbeitern aus und das Unternehmen unterstützt aktiv verschiedene Ausbildungsinitiativen in den MINT-Bereichen (Mathematik, Ingenieurwissenschaften, Naturwissenschaften und Technik).

Derzeit sind keine Frauen in unserem Board und unserem Senior-Management-Team vertreten.

Ein hoher Anteil unserer Mitarbeiter sind Ingenieure. Zum 31. Dezember 2013 verfügten 75% unserer Mitarbeiter über einen akademischen Abschluss im Ingenieurwesen. Im Allgemeinen verfügen mehr als 50% unserer Ingenieure über einen Master-Abschluss oder einen Doktorgrad.

Wir rekrutieren weiterhin weltweit die talentiertesten Mitarbeiter an den identifizierten Hot-Spots für talentierte Ingenieure und richten unser Unternehmen danach aus. 2013 haben wir unsere Präsenz in Asien ausgebaut und unsere neuesten Designzentren in Italien und in der Türkei erweitert.

Unsere Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle bei den Bemühungen des Unternehmens im Hinblick auf Governance und Nachhaltigkeit und engagieren sich aktiv in den Arbeitsgemeinschaften, in denen sie tätig sind. Nähere Angaben finden Sie auf den Seiten 40 bis 43.



> Mehr als 50% unserer Ingenieure verfügen über einen Master-Abschluss oder einen Doktorgrad.

Wichtige demografische Kennzahlen

1.100[1]
Anzahl der Mitarbeiter
(2012: 806)

50
Anzahl der Nationalitäten
(2012: 51)

15%[2]
Frauen
(2012: 15%)

825
Ingenieure
(2012: 606)

5,2%[3]
Personalfluktuationsraten
(2012: 5,6%)

Hinweise:
1 Gibt die Anzahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2013 an
2 Als Prozentsatz der Gesamtanzahl der Mitarbeiter
3 Anzahl ausscheidender Mitarbeiter geteilt durch durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter während der Berichtsperiode

Unsere Strategie

Ziel von Dialog ist es, führender Anbieter von analogen und Mixed-Signal-Halbleitern für persönliche und portable Geräte und Anwendungen auf den am schnellsten wachsenden Märkten für Verbraucherprodukte zu werden. Unser Ehrgeiz besteht darin, Innovationen auf den Markt zu bringen und es unseren Kunden zu ermöglichen, ein besseres Konsumentenerlebnis anbieten zu können. Unser Ziel ist es, dies mit erstklassigen Power-Management- und Power-Efficiency-Technologien zu erreichen, die unsere Position als führender Anbieter von hoch integrierten innovativen Technologien in den Bereichen Power-Management, Audio, AC/DC und drahtlose Nahbereichsnetze stützt und ausbaut. Unser Ansatz zur Erreichung dieser Ziele basiert auf vier tragenden strategischen Säulen.

01. Diversifizierung: Ausbau unseres Portfolios hoch integrierter Mixed-Signal-Produkte mit geringerem Stromverbrauch für portable Plattformen

2013 entwickelte Dialog den SmartWave™ Multi-Touch Integrated Circuit (MTIC™), den ersten Chip weltweit, der die Nutzung von Touch-Technologie von FlatFrog in Verbrauchergeräten mit hohen Stückzahlen ermöglicht. Der führende ODM Wistron wurde als erster Kunde für SmartWave™ MTIC™ von Dialog bekannt gegeben.

Weitere Informationen: siehe Seiten 16-17
Feel the pressure…

02. Kunden: Erweiterung unseres weltweiten Kundenstamms

Erhöhter Fokus auf in Asien ansässige Kunden außerhalb unserer bestehenden Tier-1-Kundenbasis. Die Akquisition von iWatt Inc. im 3. Quartal 2013 erweiterte unseren Kundenstamm mit neuen Kunden wie Nokia, htc, Motorola, Osram, GE, Philips und IKEA.

Das Green VoIP-Chipset von Dialog ermöglicht den Kunden von Avantec eine Halbierung des Stromverbrauchs von Telefonen in Hotelzimmern und verbessert die Tonqualität.

Weitere Informationen: siehe Seiten 18-19
Intelligent rapid charging…

03. Innovation: Fortlaufende Innovation zur Ankurbelung der Wertschöpfung

2013 entwickelte und vermarktete Dialog erstmals SmartBond™ – den kleinsten Bluetooth®-Smart-Chip mit dem niedrigsten Energieverbrauch, der die Akkulaufzeit eines App-fähigen Smartphone oder Computerperipheriegeräts im Vergleich zu Wettbewerbslösungen auf dem Markt verdoppelt. Er wurde entwickelt, um Tastaturen, Mäuse und Fernbedienungen drahtlos mit Tablets, Laptops oder Smart-TVs zu verbinden und ermöglicht es den Konsumenten, innovative neue Apps auf ihren Smartphones und Tablets zu nutzen – verbunden mit Uhren, Armbändern und Smart Tags.

Weitere Informationen: siehe Seiten 20-21
Wear your life…

04. Akquisitionen: Akquisitionen und strategische Kooperation, um den Zugang zu innovativen Technologien voranzutreiben

Dialog akquirierte in 2013 die iWatt Inc., einen führenden Anbieter von integrierten Schaltkreisen (ICs) für digitales Power Management. Die Akquisition verbesserte die führende Position von Dialog im Bereich Power Management für Tablets und Smartphones und diversifiziert das Produktportfolio von Dialog, indem es zwei Produktfamilien mit hohem Wachstumspotenzial hinzufügt: ICs für AC/DC-Ladegerät-Adapter und eine breite Palette an ICs für LED solid-state lighting („SSL").

Weitere Informationen: siehe Seiten 22-23
Lighting the way to successful acquisitions…

Strategie: Ausbau der Wertschöpfung in unseren wichtigsten Geschäftssegmenten im Jahr 2013 und danach

Mobile Systems

Erfolgsfaktoren	Fortschritt 2013	Zukünftige Ausrichtung
• Steigende Rechenleistung von Smartphones und Tablets • Steigende Beanspruchung der Batterie durch zusätzliche Funktionen und Peripheriegeräte • Starkes Wachstum im mittleren bis unteren Marktsegment für Smartphones • Schnelle Annahme von Tablets und Ultraslims	• Ausbau unserer Geschäftsbeziehung mit Samsung, Auftragserteilung für dritte und vierte Plattform mit Übernahme unseres Power-Management-IC mit integrierter Audio-Funktion • Markteinführung unserer ersten Palette von Sub-PMICs für Design-Skalierbarkeit von Multicore-Prozessoren und Optimierung des übergeordneten Energiemanagements • Ausbau der Zusammenarbeit mit Intel bei der Entwicklung eines Einzelchip-Powermanagement-IC für Tablets; Bay Trail • Ankündigung der Partnerschaft mit Richtek für den Smartphone- und Tablet-Markt in China	• Anhaltender Fokus auf Energieeffizienz und Integration sowie wachsenden digitalen Inhalt • PMIC für mehrzellige Akkus (Tablets, Notebooks und Ultraslims) • Schnelle und intelligente Aufladung • Power-Management für das „Internet der Dinge“

Connectivity

Erfolgsfaktoren	Fortschritt 2013	Zukünftige Ausrichtung
• Rasche Marktakzeptanz von Bluetooth Smart™ nach der Aufnahme in Smartphone-Plattformen durch Apple und Google • Zunehmender Trend zur Verwendung des bewährten DECT-Standards bei neuen Anwendungen wie Smart-Home und Audio mit niedriger Latenz • Marktsättigung bei DECT-Handsets mit beginnendem Rückgang der Volumen	• Markteinführung des ersten Bluetooth-Smart IC-SmartBond™ mit Ankündigung von Murata als Leitkunde • Everspring wählte Dialog für seine Smart-Home-Lösung DECT ULE aus • Neuauftrag von Avantec für deren VoIP-Hotel-Telefone	• Markteinstieg mit SmartBond™. Bekanntgabe weiterer SmartBond-Kunden im Jahr 2014 erwartet • Weitere Investitionen in die SmartBond™-Plattform: Produkt-Roadmap und Anwendungsreferenzdesigns • Fokus auf Wachstumssegmente auf dem DECT-Markt, wie ULE und Audioanwendungen

Power Conversion

Erfolgsfaktoren	Fortschritt 2013	Zukünftige Ausrichtung
• LED solid-state lighting („SSL”) bleibt ein Segment mit hohem Wachstumspotenzial für die Halbleiterindustrie, teilweise angekurbelt durch strenge staatliche Vorschriften zur schrittweisen Abschaffung von Glühbirnen zugunsten energieeffizienterer LED-basierter Lösungen. • Höhere Halbleiter-Wertschöpfung im Ladegerät infolge neuer „Schnelllade”-Standards, die mehr Halbleiter-„Intelligenz” im Stromadapter erforderlich machen, um mit dem Power-Management-IC im Endgerät zu kommunizieren • Die neuen regulatorischen Richtlinien für Stromadapter werden strenger und schreiben höhere Betriebseffizienz, niedrigeren Stromverbrauch im Standby-Betrieb und einen höheren Wirkungsgrad vor.	• Zusammenarbeit mit Qualcomm Technologies und Mediatek bei der Entwicklung von AC/DC-Umwandlungs-ICs, die mit den Schnellladeprotokollen von Quick Charge 2.0 und Mediatek’s Pump Express™ übereinstimmen. Dies versetzt Dialog in die Lage, Lade- und Endgerät zu steuern, um vollständige End-to-End-Lösungen für Schnellaufladung zu erzielen • LED-Treiberlösungen für die kommerzielle Nutzung der LED-Technologie, die den ersten, für kommerzielle Beleuchtung optimierten Treiber mit einer eingebauten 0-10 V-Schnittstelle und 30-40% Kosteneinsparungen gegenüber Wettbewerbslösungen bieten. • Markteinführung der smarteXite™ SSL LED-Treiberplattform mit dem ersten Nachrüst-LED-Lampentreiber zur Unterstützung der nächsten Generation von LEDOTRON™, dem digitalen Standard-Dimming-Protokoll auf Industriestandard und optimiert für energieeffiziente drahtlose Bluetooth-Steuerung	• Erweiterung unserer LED-Treiberlösungen für den allgemeinen Nachrüstungsmarkt für SSL-Birnen • Erweiterung unseres Fokus auf den kommerziellen Einsatz von LED solid-state lighting („SSL”) • Intelligente Quick Charge 2.0-konforme Smartphone- und Tablet-Adapter-Lösungen

„Erweiterung unseres gesamten Zielmarktes für eine kostengünstige Touch-Erfahrung mit Spitzenleistung.“

Unsere Strategie in der Umsetzung

Feel the pressure...

Durch die Übernahme der Wistron SmartWave™-befähigten Touch-Technologie haben wir unser Portfolio erweitert.

Unsere Zusammenarbeit mit dem schwedischen Unternehmen FlatFrog bei Touch-Displays gipfelte in der Einführung unseres ersten Multi-Touch-IC (MTIC).

Die Touch-Technologie hat die Art und Weise, in der wir mit unseren Computergeräten interagieren, revolutioniert und ist zur bevorzugten Nutzerschnittstelle geworden. Die meisten Studien kommen zu dem Schluss, dass Touch-Technologie eine hervorragende Schnittstelle ist, die leicht erlernbar, bedienerfreundlich und intuitiver als Tastatur oder Maus ist.

Touch-Technologien unterliegen ständigen Innovationen und entwickeln sich von Verbraucheranwendungen hin zum generellen IT-Arbeitsplatz. Die Nachfrage nach Touch-Anwendungen wird von fortschrittlichen touch-fähigen Betriebssystemen angekurbelt, die auf leistungsstarken und flinken Geräten vorinstalliert sind.

Das Wachstum auf dem Touchscreen-Markt wird von der zunehmenden Penetration auf Märkten jenseits von Smartphone und Tablet vorangetrieben. Die Nutzung von Touchscreens nimmt bei einer Reihe von Produkten wie 2-in-1-PCs, Ultrabook™ und All-in-One-PCs drastisch zu.

Im Jahr 2012 begannen wir unsere Zusammenarbeit mit dem schwedischen Multi-Touch-Pionier, FlatFrog, die in der Markteinführung unseres ersten Multi-Touch-ICs in 2013 gipfelte. FlatFrog hat eine neue Touch-Technik unter der Bezeichnung Plannar Scatter Detention (PSD) entwickelt, die zwischen den Kanten des Displays ins Glas injiziertes Infrarotlicht nutzt, und mehrere Berührungen, Gesten und Belastungen von behandschuhten Händen und anderen Gegenständen feststellen und verfolgen kann. Es handelt sich dabei um die erste Multi-Touch-Display-Technologie mit Berührungserfassung, die in unterschiedlicher Weise genutzt werden kann, um den Benutzern eine bessere Interaktion mit Inhalten von Multi-Touch-Schnittstellen zu ermöglichen.

PSD funktioniert mit Linsen mit Glas- oder Plastikabdeckung, die teure ITO-Beschichtungen überflüssig machen. Sie verwendet kostengünstige elektrische Standardkomponenten und effiziente Montageprozesse, die dem Benutzer eine erstklassige True-Touch-Erfahrung bieten, die die neuesten kapazitiven Lösungen übertrifft und zudem kostengünstiger ist.

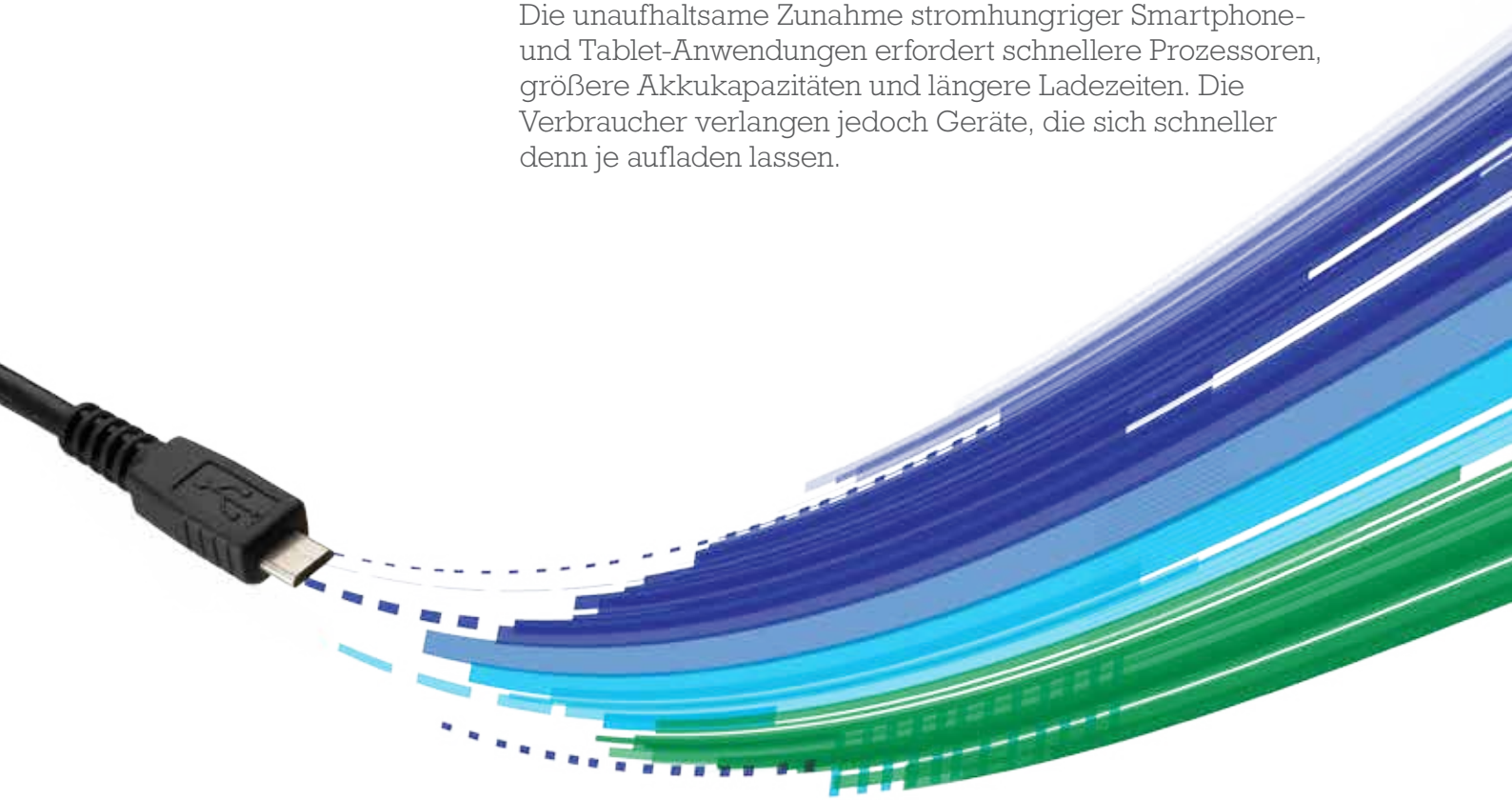
Unsere Zusammenarbeit mit FlatFrog führte zur Markteinführung von SmartWave™, dem ersten Multi-Touch-IC von Dialog (DA8901). SmartWave™ ist optimiert für Displays zwischen 11 und 36 Inches, die FlatFrog PSD Touch verwenden, und ist geeignet für die Nutzung in einer umfassenden Produktpalette, von Notebooks, Tablets, 2-in-1-PCs und Ultrabooks™ bis hin zu stationären und portablen All-in-One-PCs und Monitoren. Zusätzlich zur Optimierung für Microsoft Windows 8.1, ist SmartWave™ auch in der Lage, Google Android-basierte touch-fähige Betriebssysteme zu unterstützen.

Drei Monate nach der Markteinführung von SmartWave™, gaben wir unseren ersten Kundenauftrag von Wistron, einem führenden ODM aus Taiwan bekannt. Wistron entwickelte ein berührungsempfindliches 23-Inch- SmartWave™-Touchmodul, das als direkter Eins-zu-Eins-Ersatz für die aktuellen projektierten kapazitiven Touch-Module verwendet werden kann, und den OEMs eine risikoarme und kostengünstige Multi-Touch-Technologie mit kurzer Entwicklungszeit bietet, die keine Produktanpassungen erforderlich macht.

Unsere Strategie in der Umsetzung Fortsetzung

Intelligent rapid charging...

Die unaufhaltsame Zunahme stromhungriger Smartphone- und Tablet-Anwendungen erfordert schnellere Prozessoren, größere Akkukapazitäten und längere Ladezeiten. Die Verbraucher verlangen jedoch Geräte, die sich schneller denn je aufladen lassen.

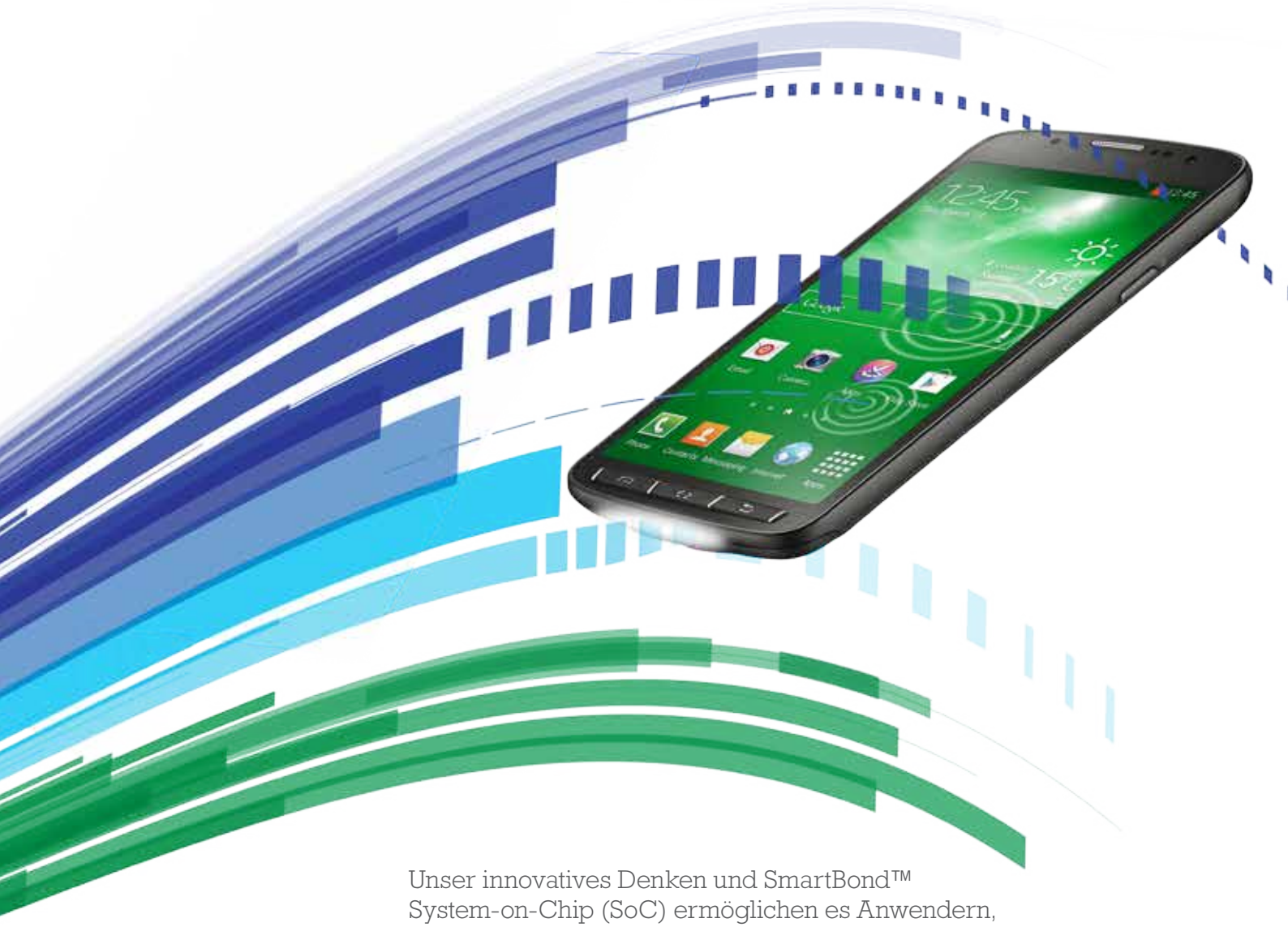


Auf der Grundlage unserer bestehenden Marktführerschaft bei AC/DC-Adapter-ICs für Smartphones und Tablets ist Dialog dank der Übernahme von iWatt hervorragend positioniert, um basierend auf unserer intelligenten digitalen Technologie vom Schnellladetrend zu profitieren, wohingegen der Rest der Branche noch auf Analogtechnik setzt.

Branchenführende Unternehmen wie Qualcomm® und MediaTek haben eigene Kommunikationsstandards für Schnellaufladung entwickelt – die Akkuauflade-Technologie Quick Charge 2.0 von Qualcomm und das Pump Express™-Protokoll von MediaTek, die um bis zu 75% schnellere Aufladezeiten ermöglichen.

Die digitale Kommunikation zwischen dem Smartphone und dem Netzadapter ermöglicht die höhere Stromübertragung, die für Schnellaufladung mittels dieser Protokolle erforderlich ist.

Dialog stellt die digitalen AC/DC-Steuerungschips her, die das „Gehirn" der Steckernetzteile für Smartphones, Tablets und portable Geräte bilden. Unter Ausnutzung dieser Technologieführerschaft haben wir mit Qualcomm und MediaTek zusammengearbeitet, um rasch AC/DC-Schnellladelösungen zu erarbeiten, die mit dem Quick Charge 2.0 Protokoll von Qualcomm und dem Pump Express™ Protokoll von MediaTek kompatibel sind.



Unser innovatives Denken und SmartBond™ System-on-Chip (SoC) ermöglichen es Anwendern, unterwegs drahtlos Online zu gehen.

Eingebaute digitale Intelligenz für MediaTek Pump Express™ Rapid Charging

Die mit iW1680 MediaTek Pump Express™ kompatible Lösung von Dialog ist eine Einzelchiptechnik, die digitale Intelligenz nutzt, um Ladezeiten bei USB-AC/DC-Steckerladegeräten erheblich zu verringern – ohne zusätzliche Materialkosten im Vergleich zu langsameren konventionellen Ladetechniken.

iW1680 skaliert dynamisch die Ausgangsspannung des Ladegeräts, um jederzeit die vom Telefon benötigte optimale Spannung liefern zu können. Dies senkt die Gesamtkosten des Systems, indem es zusätzliche Schaltkreise für Spannungsumwandlung im Telefon überflüssig macht, und verkürzt die Ladezeiten, indem es eine effizientere Stromübertragung auf den Akku ermöglicht.

Höchste Effizienz für Qualcomm Quick Charge 2.0 Rapid Charging

Dialogs iW620+iW1760 Schnelllade AC/DC-Adapter-Lösung für Qualcomm Quick Charge 2.0 Stromversorgung bietet höhere Effizienz im Vergleich zu Wettbewerbslösungen – ohne neue Komponenten hinzufügen. Die Lösung von Dialog sorgt für schnellere Aufladezeiten und ermöglicht die Leistungsdichte, die für Schnelllade-Adapter mit kleinerem Formfaktor benötigt wird.

Dialog stellt die digitalen AC/DC-Steuerungschips her, die das „Gehirn" der Steckernetzteile für Smartphones, Tablets und portable Geräte bilden.

75%

Die Akkuauflade-Technologie Quick Charge 2.0 von Qualcomm und das Pump Express™-Protokoll ermöglichen um bis zu 75% schnellere Aufladezeiten.

Unsere Strategie in der Umsetzung Fortsetzung

Wear your life...

Wir sind alle auf der Suche nach Mitteln und Wegen, um bestimmte Aspekte unseres Lebens zu verbessern. Manche von uns wollen ihre Produktivität steigern, manche etwas für die Gesundheit tun, und wieder andere verschiedene Aspekte ihres Lebensstils positiv beeinflussen.

Mit Smartphones, die immer stärker zu einem allgegenwärtigen Teil unseres Lebens werden, halten wir eine hohe Rechenleistung und die Möglichkeit zur präzisen Auswertung gemessener Daten in der Hand. Wir können nun beispielsweise konkrete Informationen aus einer automatischen oder Vor-Ort-Diagnose unserer Gesundheit entnehmen oder abwägen, welches der angemessene nächste Trainingsschritt zur Steigerung unserer Leistung beim Radfahren wäre.

Wir bezeichnen diese Fähigkeit, sich „selbst" mit dem Internet zu verbinden, als „persönliche Konnektivität" oder als „Internet meiner Dinge" und Bluetooth Smart spielt eine entscheidende Rolle, um dies zu ermöglichen.

Bluetooth Smart wurde speziell für niedrige Bitraten, geringen Stromverbrauch und akkubetriebene drahtlose Geräte entwickelt und dient nun als Standardtechnologie in Smartphones. Wir glauben, dass dies die bevorzugte Technologie für Systemintegratoren sein wird, um die Konnektivität drahtloser Geräte mit dem Smartphone oder Tablet zu ermöglichen.

Vom Kundenstandpunkt aus müssen persönliche Kommunikationsgeräte drei Hauptkriterien erfüllen.

1 Erstens und an vorderster Stelle müssen diese Geräte so gut wie ewig laufen.
2 Zweitens müssen drahtlose Sensoren für persönliche Konnektivität unauffällig sein. Die Verbraucher werden Geräte bevorzugen, die sie gerne tragen oder gar nicht mehr bemerken, solange sie sie nicht benötigen.
3 Drittens verlangen die Anwender Produkte, die einfach zu bedienen sind. Die Einrichtung und Verwendung von Konnektivitätsgeräten durch den Nutzer muss sehr intuitiv, einfach und leicht verständlich sein. Die Standardisierung von Bluetooth-Smart-Profilen, die die Bluetooth SIG übernommen hat, wird eine wichtige Rolle bei der Einhaltung der Interoperabilitätsanforderung spielen, wohingegen die Benutzerschnittstelle weiterhin von den Fähigkeiten des Systemintegrators abhängen wird.

Um die Kriterien der Anwender im Hinblick auf persönliche Konnektivitätsgeräte zu erfüllen, führten wir 2013 **SmartBond™** ein – das kleinste Bluetooth® Smart System-on-Chip (SoC) mit dem niedrigsten Stromverbrauch.

Es ist dazu bestimmt, Anwendern die Nutzung innovativer neuer Apps auf ihren Smartphones und Tablets zu ermöglichen, mit denen Uhren, Armbänder und SmartTags verbunden sind, um beispielsweise ihre Gesundheit oder Fitness selbst zu überprüfen, verlorene Schlüssel aufzufinden und Tastaturen, Mäuse und Fernbedienungen drahtlos an Tablets, Laptops oder Smart-TVs und Spielkonsolen anzuschließen.

Halb so hoher Stromverbrauch

SmartBond™ verdoppelt die Akkulaufzeit eines app-fähigen Smartphone-Zubehörs oder Computerperipheriegeräts im Vergleich zu Wettbewerbslösungen auf dem Markt. Dies ist die erste Bluetooth-Smart-Lösung, die die derzeitige 4mA-Barriere für drahtlose Übertragung bzw. drahtlosen Empfang durchbricht, und es den Konstrukteuren ermöglicht, die Akkulaufzeit eines Produkts zu verdoppeln oder die Anzahl und Größe der erforderlichen Zellen zu verringern. Ihre niedrige Power-Architektur benötigt eine um 50% geringere Spannung als andere Bluetooth-Smart-Lösungen auf dem Markt – mit einem Tiefschlafstrom von unter 600nA. Dies bedeutet, dass ein Knopfzellenakku mit 225mAh in einem Produkt, das pro Sekunde 20 Byte an Daten sendet, vier Jahre und fünf Monate halten würde, im Vergleich zu lediglich zwei Jahren bei früheren Generationen der Bluetooth-Smart-Technologie.

Halb so groß

SmartBond™ hat auch einen Größenvorteil. Es gibt ihn in drei verschiedenen Formfaktoren – die kleinste Größe (Wafer-Level Chip-Scale – WL-CSP) misst lediglich 2,5 x 2,5 x 0,5 mm. Damit gehört Bluetooth jetzt zu den platzsparendsten drahtlosen Zubehörteilen.

Die Bluetooth Smart SoCs der nächsten Generation müssen neue Wege finden, um Platz für eine höhere Anzahl eingebetteter Systemkomponenten zu bieten, die für persönliche Konnektivität erforderlich sind. Dies wird auf Kosten der Akkulaufzeit geschehen, wofür die Smart SoC-Lieferanten einen Ausgleich schaffen müssen, indem sie den Stromverbrauch jedes Blocks ihrer SoCs reduzieren und eine Lösung finden, um Strom aus alternativen Energiequellen durch Energy Harvesting nutzbar zu machen.

Unser innovatives Denken und SmartBond™ System-on-Chip (SoC) ermöglichen es Anwendern, unterwegs drahtlos Online zu gehen.

Unsere Strategie in der Umsetzung Fortsetzung

Lighting the way to successful acquisitions...

Die Übernahme von iWatt im Juli 2013 war ein wichtiges Ereignis im Rahmen der Diversifizierungsstrategie von Dialog und eröffnete uns neue Chancen auf dem am schnellsten wachsenden Halbleitermarkt – Festkörper-LED-Beleuchtung. Sie festigte auch unsere starke Position bei Power-Management-Integrated-Circuits (PMIC) für portable Geräte und erweiterte den für uns in Frage kommenden Markt um das angrenzende AC/DC-Stromladegeräte/Adapter-Segment, das über ein hohes Wachstumspotenzial verfügt.

PrimAccurate™-Steuerung – das Herzstück unserer AC/DC-Umwandler und SSL-LED-Treiber

PrimAccurate™, die patentierte digitale Steuerungstechnik von Dialog, reduziert die Materialkosten und ermöglicht es unseren Kunden, kleinere und kostengünstigere Adapter, Ladegeräte und SSL-LED-Nachrüstbeleuchtung herzustellen, indem sie den Sekundärregler, den optischen Rückkopplungsisolator und mehr als 30 separate Komponenten, die üblicherweise für konventionelle Lösungen erforderlich sind, eliminieren. Diese PrimAccurate™-Technologie nutzt digitale Steuerungsalgorithmen, die den Stromverbrauch im Betriebs- und Standby-Modus reduzieren und den Wirkungsgrad bei geringer Last verbessern, um künftige strenge Energievorschriften für die Stromversorgung einzuhalten, darunter die Bestimmungen des European Code of Conduct (CoC)[1] und des US Department of Energy (DoE)[2].

AC/DC-Umwandler-Lösungen – digitale Intelligenz für kleinere, schnellere Ladeadapter

Das starke Wachstum bei portablen Geräten kurbelt die Nachfrage nach Ladegeräten mit ultra-niedrigem Stromverbrauch an, die überdies kleiner sind und ein kürzere Ladezeiten ermöglichen. Die digitalen AC/DC-Umwandler mit Pulsweitenmodulation verwenden eine PrimAccurate™-Steuerung zur Lösungen dieser Herausforderungen bei Stromadaptern und Ladegeräten für Smartphones, Tablets, Ultrabooks™, Laptops, E-Books, Medienplayer, Heimnetzwerkeinrichtungen und sogar Haushaltsgeräten. Die Kombination unseres AC/DC-Power-Management-Know-hows von iWatt mit unseren bestehenden eingebetteten PMICs versetzt uns in die Lage, intelligente, ultra-kleine, End-to-End-Lösungen für eine neue Generation schnell aufladbarer portabler Geräte zu liefern.

LED-Treiber für Festkörper-Beleuchtung – Innovation zur Lösung der Design-Herausforderungen unserer Kunden

Festkörper-LED-Beleuchtung verdrängt die herkömmlichen Beleuchtungstechniken mittels Glühlampen und Kompaktleuchtstofflampen aufgrund ihrer höheren Energieeffizienz und ihrer langen Lebensdauer. Dialog ist in der Lage, sich den Herausforderungen zu stellen, die sich aus dieser schrittweisen Umstellung von herkömmlicher Beleuchtung auf Festkörper-LED-Beleuchtung ergeben. Zwei Schlüsselherausforderungen bei der Nachrüstung von Anwendungen mit Glühlampen sind Dimmerkompatibilität und Dimmerleistung. Es gibt eine Vielzahl an installierten vorhandenen Dimmern, die ein breites Spektrum von Technologien nutzen, darunter Phasenanschnitt- und Phasenabschnitt-Dimmer, digitale und Universaldimmer, die alle ursprünglich für den Betrieb mit Glühlampen konzipiert waren, die ohmsche Last hervorrufen. Da LED-Treiber hochgetaktete Bauteile sind, können sie die ohmsche Last nicht erreichen. Die patentierte

PrimAccurate™, die digitale Steuerungstechnik von Dialog senkt die Materialkosten für kleinere, kostengünstigere Adapter mit kürzerer Ladezeit drastisch.

Als Power Conversion Business Group von Dialog bringt iWatt mehr als 10 Jahre Erfahrung und umfangreiches geistiges Eigentum (IP) mit mehr als 110 Patenten im Bereich intelligente digitale Power-Management-Technologien ein.

1 European Code of Conduct (CoC) on Energy Efficiency of External Power Supplies Version 5
2 US Department of Energy (DoE), Regulatory Information Number RIN-1904-AB57

intelligente digitale Dimmer-Steuerung von Dialog löst dieses Problem durch fortschrittliche digitale Analytik zur Abfrage des Dimmers und stellt Algorithmen zur Verfügung, die sich automatisch an den Dimmer-Typ anpassen.

Diese Technologie bietet die zusätzlichen Vorteile eines flimmerfreien Dimmvorgangs von 1-100% sowie eine strikte +/-5% LED-Stromregulierung, die für kontinuierliche Strahlungsintensität von LEDs benötigt wird.

Eine weitere Herausforderung, mit der unsere SSL-Kunden konfrontiert sind, ist Wärmeentwicklung, insbesondere bei eingeschränkter Luftzirkulation. Das Problem ist, dass Lampendesigner nicht wissen, wie oder wo Lampen eingesetzt werden – in geschlossenen Beleuchtungsanlagen mit eingeschränkter Luftzirkulation oder in offenen Anlagen mit freier Luftzirkulation. Bei Anwendungen mit eingeschränkter Luftzirkulation, kann ein schlechtes thermisches Design zur Überhitzung führen, die die Betriebsdauer von SSL-Lampen drastisch reduziert und unter Umständen Brände auslösen kann.

Dialog löst dieses Problem durch seine patentierte Over-Temperature Protection (OTP)-Technologie, die die Temperatur in der versiegelten SSL-Lampe überwacht. Wenn die thermischen Bedingungen zu heiß werden, reduziert der LED-Treiber die Stromzufuhr zu den LEDs, was eine Abkühlung bewirkt.

Dies verhindert die Überschreitung der Temperaturstufen der Elektrolytkondensatoren im System und hilft dabei, die langfristige Zuverlässigkeit und Sicherheit zu gewährleisten, die Verbraucher von LED-Ersatzlampen erwarten.

Unsere Produkte für den LED-SSL-Markt verwenden auch PrimAccurate™-Steuerungen zur Reduzierung der Materialkosten – ein wichtiger Faktor für die Akzeptanz von SSL-Beleuchtung durch die breite Masse der Verbraucher. Wir bieten eine breite Palette dimmbarer und nicht dimmbarer Lösungen bis zu 45 Watt, was in puncto Helligkeit einer 200-Watt-Glühbirne entspricht.

Die SSL-LED-Treiber von Dialog verwenden eine eigene Temperaturmanagement-Technologie, die die Stromzufuhr zu den LEDs automatisch reduzieren kann. Dies ermöglicht einen kühleren Betrieb in installierten Lampen mit niedriger Luftzirkulation und trägt dazu bei, die langfristige Zuverlässigkeit und Sicherheit zu gewährleisten, die die Verbraucher von LED-Ersatzlampen erwarten.

Unsere Performance im Jahr 2013

Das Board nutzt eine Reihe von Leistungsindikatoren, um die Performance fortlaufend zu überprüfen und sicherzustellen, dass sie der festgelegten Strategie des Konzerns entspricht und im Einklang mit den Interessen der Aktionäre steht. Die wichtigsten Leistungsindikatoren sind nachstehend aufgeführt. Um die 2013 erzielte Leistung besser widerzuspiegeln, erfolgt die Bewertung auf einer bereinigten Basis; herausgerechnet wurden hierbei die Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen, darunter die Anpassungen infolge der Akquisition von iWatt im Juli 2013. Einzelheiten zu den Überleitungsposten zwischen IFRS und den bereinigten Leistungsindikatoren finden Sie auf Seite 33.

Umsatzsteigerung

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS +17%	*Bereinigt* +18%	Die bereinigten Umsatzerlöse für die Berichtsperiode sowie für das Vorjahr sind in unserer funktionalen Währung, dem US$, angegeben. Die Überwachung der Entwicklung dieser Umsatzerlöse bildet einen Maßstab für das Geschäftswachstum. Hierfür werden die Umsatzerlöse bereinigt, um eine bessere Abbildung des Geschäftswachstums darzustellen. Eliminiert wurden Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen.	Die bereinigten Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2013 lagen 18% über dem Vorjahreswert. Dieses Wachstum ist das Ergebnis des Anstiegs von Volumen und ASP (durchschnittlicher Verkaufspreis) und gibt nicht nur die Entwicklung des Marktvolumens wider, sondern auch den höheren Mehrwert, den wir weiterhin für unsere Kunden erbringen.

Bruttomarge

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS 39%	*Bereinigt* 40%	Herangezogen wird die bereinigte Bruttomarge der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Bruttomarge ist der Bruttogewinn ausdrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse und zeigt die wirtschaftliche Substanz der Produkte des Konzerns. Die Überwachung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des wirtschaftlichen Werts unserer Produkte während eines Zeitraums. Die bereinigte Bruttomarge ermöglicht eine bessere Abbildung des wirtschaftlichen Werts unserer Produkte durch die Bereinigung um die Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen.	Die bereinigte Bruttomarge lag 2013 240 Basispunkte über der von 2012. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unserer Produkte infolge des hohen Innovations- und Integrationsgrads unserer Produkte und den Effizienzgrad unseres kundenorientierten Fabless-Modells wider.

Betriebliche Aufwendungen als Prozentsatz der Umsatzerlöse

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS 28%	*Bereinigt* 25%	Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen der Berichtsperiode und des Vorjahres ausgedrückt als Prozentsatz der bereinigten Umsatzerlöse. Der Prozentsatz der bereinigten betrieblichen Aufwendungen bietet einen Maßstab für unsere Anstrengungen bei Innovationen und der Effizienz unserer betrieblichen Struktur während eines Zeitraums und spiegelt den Ressourceneinsatz zur Erlangung des laufenden Umsatzes als auch die Investitionen in künftiges Umsatzwachstum wider. Durch die Eliminierung rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen ermöglicht die Verwendung eines Prozentsatzes der bereinigten betrieblichen Aufwendungen eine bessere Abbildung des Fokusses und der Effizienz unserer wirtschaftlichen Struktur. Zu den betrieblichen Aufwendungen gehören Vertriebs- und Marketingkosten, allgemeine und Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.	Der Prozentsatz der bereinigten betrieblichen Aufwendungen lag 2013 mit 25% 90 Basispunkte über dem von 2012. Ohne die erstmalige Konsolidierung von iWatt in den Konzern lag der Prozentsatz der betrieblichen Aufwendungen 2013 unter dem von 2012. Dieser Rückgang spiegelt unsere fortlaufenden Anstrengungen zur Verbesserung der Effizienz in der Verwaltung und die strategische Verpflichtung zur Innovation durch die Steigerung unser Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wider. Es sei darauf hingewiesen, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten nicht direkt mit den Umsatzerlösen der gleichen Periode verknüpft sind. Unsere F&E-Programme stellen eine Investition in unser künftiges Umsatzwachstum dar.

2013 erzielte Dialog außergewöhnliche finanzielle Ergebnisse mit Umsatzwachstum, gesteigerter Rentabilität (bereinigt) und starker Generierung von Zahlungsmitteln. Wir brachten interessante Innovationen auf den Markt und hielten unsere F&E-Aktivitäten aufrecht, um unser künftiges Umsatzwachstum zu untermauern. Wir haben hinsichtlich der vier tragenden Säulen unserer Strategie gute Fortschritte erzielt und den Grundstein für ein diversifizierteres Geschäft gelegt, von dem wir glauben, dass es mittelfristig höhere Renditen für unsere Aktionäre erbringen wird.

EBIT-Steigerung

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS +13%	*Bereinigt* +30%	Das bereinigte EBIT für die Berichtsperiode und das Vorjahr ist in US$ angegeben. Die Überwachung dieses EBIT-Trends bildet einen Maßstab für den wirtschaftlichen Wert unseres operativen Geschäfts. Das EBIT wird bereinigt herangezogen, um eine bessere Abbildung des wirtschaftlichen Werts durch die Eliminierung der Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen zu erreichen.	Das bereinigte EBIT lag im Jahr 2013 30% über dem Vorjahreswert. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unseres Unternehmens wider und wird durch den steigenden wirtschaftlichen Wert unserer Produkte und die in unserer betrieblichen Struktur erzielte Effizienz untermauert.

EBIT-Marge

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS 11%	*Bereinigt* 15%	Bereinigte EBIT-Marge der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Überwachung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des wirtschaftlichen Werts unserer betrieblichen Tätigkeit während eines Zeitraums. Das bereinigte EBIT zeigt unsere Fähigkeit zur Generierung von Zahlungsmitteln, da wir ein Unternehmen mit niedriger Kapitalintensität sind.	Die bereinigte EBIT-Marge lag 2013 150 Basispunkte über der von 2012. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unseres Unternehmens wider und wird durch den steigenden wirtschaftlichen Wert unserer Produkte und die in unserer betrieblichen Struktur erzielte Effizienz untermauert.

Unverwässertes Ergebnis je Aktie

Leistungsindikator		Definition und Relevanz	Performance 2013
IFRS (US$) 0,95	*Bereinigt (US$)* 1,49	Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Überwachung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des inhärenten Werts unseres Unternehmens für die Aktionäre während eines Zeitraums. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird bereinigt dargestellt da dies eine bessere Abbildung des inhärenten Werts des Unternehmens darstellt, da rein rechnungslegungsbezogene Anpassungen eliminiert werden.	Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie lag mit US$ 1,49 20% über dem des Jahres 2012. Diese Zunahme spiegelt den inhärenten Wert unseres Unternehmens als Ganzes wider.

Operativer Lagebericht

2013...

war für Dialog in Bezug auf Innovationen ein außergewöhnliches Jahr und legte den Grundstein für eine diversifiziertere Geschäftstätigkeit und eine starke finanzielle Performance.

FlatFrog Planar Scatter Detection (PSD) Touch für Laptops und Monitore.

Unsere Zielmärkte

Dialog konzentriert sich hauptsächlich auf portable und Verbraucheranwendungen mit hohem Wachstumspotenzial.

Mobile Geräte

- Power-Management-ICs und Audio-CODECs für Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™
- Darüber hinaus eignen sich unsere Produkte für eine Reihe sekundärer eingebetteter Systeme, wie Automobil-Infotainment, Techniken für am Körper getragene Geräte und energieeffiziente Mikrokontroller-Plattformen.

PCs, Ultrabooks™, Monitore

2013 brachten wir unseren ersten Multi-Touch-IC für FlatFrog Planar Scatter Detection (PSD) Touch für Laptops, „All-in-One"-PCs, Ultrabooks™ und Monitore auf den Markt.

Konnektivität

- Einzelchip-Sende-/Empfangsgeräte für DECT-basierte schnurlose Telefone, drahtlose Mikrofone, Headsets und Spielkonsolen
- SmartBond™ drahtlose Einzelchip-ICs, nach dem Standard Bluetooth Smart™ zertifiziert für Anwendungen in persönlichem Zubehör und Peripheriegeräten
- Drahtlose SmartPulse™-ICs im Nahbereich, basierend auf dem Ultra Low Energy DECT-Standard, für Smart-Home-Anwendungen
- Energieeffiziente Multicore-VoIP-Prozessoren (Voice-over IP), Audio-CODECS und Verstärker mit Schnittstellen zu Bluetooth, Wi-Fi und DECT, um Headset- und Handset-Konnektivität zu ermöglichen

Automobil- und Industriesegment

- Kundenspezifische Motorsteuerungs-ICs für Scheibenwischer und Power-Management ICs mit integrierten Companion-Prozessoren und Taktgebern für Infotainment-Systeme in Fahrzeugen
- Elektronische Vorschaltgeräte für Leuchtstofflampen oder Hochdruckgasentladungslampen und energieeffiziente LED-basierte Beleuchtungslösungen im Bereich des Glühbirnenersatzes

Leistungsumwandlung

- AC/DC-Umwandler-Lösungen – digitale Intelligenz für kleinere, schnellere Ladeadapter für Smartphones und Tablets
- LED-Treiber für Festkörper-Beleuchtung – Innovation zur Lösung der Design-Herausforderungen unserer Kunden
- LED-Treiber für Display-Beleuchtung für LED-TVs

Siehe unser Geschäftsmodell auf Seite 7

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte

Die Kunden schätzen an Dialog zunehmend die Innovationskraft, das technische Know-how und die hohe Integration der Produkte sowie die zügige Produktentwicklung und den Support. In Anbetracht der raschen Entwicklung bei den Technologien, die auf unseren Zielmärkten verwendet wird, konzentrieren wir uns auf den Aufbau und die Aufrechterhaltung langfristiger Beziehungen mit allen unseren Hauptkunden und bauen sowohl im Hinblick auf ASIC- als auch bei Standardproduktlösungen auf einen partnerschaftlichen Ansatz.

Zu den Abnehmern mit hohem Umsatzanteil gehören (der Umsatzhöhe nach geordnet) Apple, Gigaset, Samsung, Bosch und Panasonic.

Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen im Jahr 2013 90% unserer Umsatzerlöse. Wir sind uns bewusst, dass dieses Niveau an Kundenkonzentration mit Risiken verbunden ist. Die mit unseren größten Kunden erzielten Umsatzerlöse sind auf Seite 142 dargestellt. Wir freuen uns über diese starken Kundenbeziehungen und konnten 2013 unsere Kontakte basierend auf ausgezeichneter Servicequalität erweitern und vertiefen. Die Diversifizierung unseres Geschäfts ist ein wichtiges strategisches Ziel, dem wir durch die Übernahme von iWatt 2013 näher gekommen sind. Weitere Einzelheiten zum Risikomanagement finden Sie auf Seite 44.

Mobile Systeme

Die Anwender von heute möchten auf ihren Smartphones und Tablet-PCs aufregende neue Unterhaltungs-Apps nutzen und mittels 4G/-LTE-Hochgeschwindigkeitsnetzen interagieren. Videostreaming, -sharing und -anrufe werden ebenso wie verbesserte Services in den Bereichen Spiele, GPS, Daten- und Sprachübertragung immer populärer. Unsere Power-Management-, Audio- und Display-Halbleiterlösungen wurden für portable Geräte wie Smartphones, Tablet-PCs, Ultrabooks™ und andere ultramobile Computergeräte konzipiert. Dialog ersetzt separate Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die einfaches Design, einen geringeren Energieverbrauch, mehr Platinenraum für andere Komponenten und niedrigere Kosten bieten. Die Power Management ICs (PMICs) von Dialog sind voll konfigurierbar. Das heißt, sie können so programmiert werden, dass sie den genauen Spannungs- und Stromanforderungen einer jeden Komponente entsprechen.

Ein effektives Power-Management geht bei vielen portablen Geräten mit zunehmend komplexeren Anforderungen an das Systemdesign einher. Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ müssen zunehmend in der Lage sein, hochauflösende Videos, Spiele, GPS-Karten und Audio-Content auszuführen und Verbindungen über 4G/LTE- und 3G-Netze, Wi-Fi und Short Range Standards wie Bluetooth herzustellen. So benötigt beispielsweise 4G/LTE weit mehr Rechenleistung, um weitaus größere Datenmengen im drahtlosen Spektrum zu dekodieren. Gleichzeitig wünschen sich Verbraucher hellere und größere Displays mit eingebauten Touch-Funktionen und in Zukunft Technologien mit taktiler Rückmeldung. Jede dieser Funktionen geht mit einem erhöhten Stromverbrauch einher, was effektive Power-Management-Technologien notwendig macht.

Multicore-Geräte delegieren einfache Aufgaben einem Core zu, komplexere Aufgaben mit hohem Stromverbrauch dem anderen Core. Jeder der Quad- oder Octal-Core-Anwendungsprozessoren muss in bestimmten Abständen in den Standby-Modus und wieder in den Betriebsmodus geschaltet werden.

SmartBond™ drahtlose Einzelchip-ICs, zertifiziert nach dem Bluetooth-Standard.

Operativer Lagebericht Fortsetzung

Dialog brachte spannende Innovationen auf den Markt und erweiterte sein Produktportfolio und seinen Kundenstamm durch die Übernahme von iWatt Inc.

Unsere Power-Management-Lösungen sind speziell für portable Geräte konzipiert.

Unsere DECT-basierten Sende-/Empfangsgeräte sind für professionelle Headsets konzipiert.

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte Fortsetzung

Die Lösungen von Dialog erzielen hervorragende Ergebnisse beim Umgang mit dieser Power-Management-Komplexität, verbessern die Geräteleistung und maximieren die Nutzung des verfügbaren Akkustroms, was in der heutigen Welt der Mobiltechnologien entscheidend ist. Dialogs Ladelösungen für Lithium-Ionen-Akkusysteme machen ein schnelleres, sichereres Aufladen mittels einer größeren Bandbreite von Quellen möglich.

Aufbauend auf unserer nachweislichen Erfolgsbilanz in der Entwicklung unterschiedlicher Power-Management-Designs für die weltweit führenden Mobiltelefonhersteller und Produzenten mobiler Unterhaltungselektronik sind wir bestrebt, alle Designaspekte, einschließlich der elektrischen, thermischen und mechanischen (Gehäuse-) Anforderungen zu optimieren. Diese Designs bieten eine überlegene Integration zahlreicher Power-Management- und analoger Funktionen auf dem Chip, darunter programmierbare Hochleistungs-LDOs (Low-Dropout-Spannungsregler), hocheffiziente DC-DC-Spannungswandler, intelligente Batterielade-Schaltkreise, Softwareprogrammierbare LED-Treiber, Sensor-ADCs, USB-Schnittstellen und Mehrkanal-Audiofunktionen.

2013 brachte Dialog die erste Familie von Sub-PMICs auf den Markt, die als Begleitgeräte für unsere System-PMICs dienen. Diese Skalierbarkeit ermöglicht beispielsweise ein Design für Ein-, Zwei- und Vierkernprozessoren, was die Entwicklungszeiten verringert und es unseren Kunden ermöglicht, das übergeordnete Energiemanagement im Hinblick auf Kosten, Gebiet und Energie zu optimieren, was für Endverbrauchergeräte mit hohem Volumen von entscheidender Bedeutung ist.

Durch unsere konfigurierbaren PMICs sind späte Designänderungen auf Platinenebene möglich, wenn während des F&E-Prozesses zusätzliche Funktionen in Smartphone-Plattformen integriert werden sollen. Da ein plattformbasierter PMIC mehrere Telefonausführungen unterstützen kann, hilft Dialog seinen Kunden dabei, den Lagerbestand abzubauen und auf die Bedürfnisse des Verbrauchermarktes nach Mengenflexibilität zu reagieren.

Unsere Audiotechnologie ermöglicht die Aufnahme von Sprache und Ton in hoher Qualität bei niedrigem Stromverbrauch und am anderen Ende des Audiokanals eine Lautsprecherwiedergabe bei maximaler Lautstärke und Energieeffizienz und gleichzeitiger längerer Akkulaufzeit. Die Audio-CODECs von Dialog bieten ein umfassendes Angebot an HiFi-Audiofunktionen für verschiedenste portable Geräte und Audio-Zubehör. Sie sind mit programmierbaren Digital Signal Processors (DSPs) ausgestattet, die Audio-Software vom Host-Prozessor herunterladen, und sie enthalten DTS SRS™ und hochmoderne Technologien zur Echoauslöschung und zur Positionsbestimmung per Mikrofon (Mikrofon-Beamforming).

Dialog ist eines der ersten Unternehmen, das ein voll konfigurierbares Power-Management-IC mit einem energieeffizienten Audio CODEC kombiniert, das in einem einzigen Gehäuse monolithisch integriert oder gestapelt ist, um dem Kunden erheblichen Platinenraum und Kosteneinsparungen zu bieten. Hierbei können über 40 verschiedene Hoch- und Niederspannungsschaltkreise und analoge Funktionen auf einem einzigen Chip integriert werden.

Konnektivitäts- und VoIP-Lösungen

Die DECT-basierten Sende-/Empfangsgeräte von Dialog sind für drahtlose Mikrofone, Lautsprecher, Spiele-Controller sowie professionelle Headsets und drahtlose Telefone konzipiert, die diesen sicheren, zuverlässigen, störungsfreien Konnektivitätsstandard für den Nahbereich benutzen, der eine umfassende Reichweite bis hin in die Gärten der Anwender bietet.

DECT ist für ein drahtloses Spektrum für den Nahbereich optimiert, wodurch Zuhause oder im Büro Audio-Priorität gegeben ist. Außerdem eignet es sich ausgezeichnet für andere Signalarten, die Real-Time-Response ohne Zwischenspeicherung erfordern. Durch die Verwendung von DECT werden die Probleme der Gleichkanalstörung vermieden, wenn mehrere Wi-Fi-, Bluetooth-, Mikrowellen- und andere proprietäre Signale miteinander konkurrieren, wodurch sich die Ansprechzeiten verringern und Ausfälle verursacht werden können. So wird durch DECT beispielsweise sichergestellt, dass Mikrofone, die Stimmen aufnehmen, mit den Backing-Tracks perfekt synchronisiert sind und Musiker und Verbraucher bei der Verwendung ihrer Spiele-Konsolen über eine zuverlässige Echtzeit-Kontrolle verfügen.

Darüber hinaus hat Dialog SmartPulse™ entwickelt, das auf DECT Ultra Low Energy basiert. SmartPulse™ ermöglicht dem Verbraucher elektronisch gesteuerte Stecker, Solarzellen, Lichtschalter, Thermostate und andere innovative, intelligente Anwendungen für das Eigenheim unter Verwendung der ständig verfügbaren Rechenleistung eines Smartphone oder Tablet-PCs über die Cloud zu überwachen und zu kontrollieren.

2013 entwickelte Dialog mit SmartBond™, sein erstes zertifiziertes Bluetooth Smart™-System-on-Chip (SoC). Bluetooth Smart™ ist ein Teil des Bluetooth™ 4.0-Standards, der Peripherie- und Zubehöranwendungen mit niedrigerem Strom und niedrigeren Verbindungszeiten als das klassische Bluetooth™ liefert. Diese Merkmale sollen neue Anwendungen in den Bereichen Gesundheit und Fitness, Nahbereichsgeräte, menschliche Schnittstellen für Tablets und Smartphones, anziehbare Geräte und eine Vielfalt an neuen Anwendungen erschließen. Dem Markt für Bluetooth Smart™ wird in den kommenden Jahren ein starkes Wachstum prognostiziert. Dialog hat sein Know-how in Power-Management und Radio-SoCs genutzt, um auf den Markt mit einer hoch integrierten, ultra-niedrigen Stromlösung vorzudringen. Wenn Sprache und Daten über ein einziges Netz mittels VoIP-Technologie übertragen werden, können Unternehmen die Bandbreiteneffizienz erhöhen und Kosten reduzieren sowie von traditionellen Telefonanlagen mit Kupferleitungen zu VoIP-Systemen wechseln. Dialog arbeitet durch seine energieeffiziente Green VoIP-Lösung mit führenden globalen VoIP-Telefonherstellern zusammen, deren Kunden Großunternehmen, kleine bis mittelständische Unternehmen und der Hotelmarkt sind.

Dialog bietet energiesparende Hochleistungs-VoIP-Chipsets an, die die Bausteine für beste Audio-, Sicherheits- und Grafikfunktionalität integrieren. Sie verwenden akustische Echo-Unterdrückung und aktive Geräuschminderung für eine kristallklare Kommunikation. Video-Anruf, Telefonnummernverzeichnisse auf einem hochauflösenden Farb-Touchscreen-LCD und eine Sicherheitsauthentifizierung nach Bankenstandard stehen als Optionen zur Verfügung.

Automobil- und Industriesegment

Dialog liefert Motorsteuerungs-ICs an einen führenden europäischen Automobilzulieferer, der seinerseits Dialog-basierte Komponenten für Scheibenwischermotoren an europäische Automobilhersteller im mittleren und oberen Segment liefert. Unser erstes Produkt für einen Kunden in Japan ging 2012 in Produktion und wird derzeit für weitere neue Fahrzeugmodelle übernommen.

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

Unsere Innovationskraft und unser Know-how steigern die Leistung von tragbaren Geräten.

Operativer Lagebericht Fortsetzung

Wir glauben, dass die erfolgreiche Einhaltung der erklärten Strategie des Konzerns und die Sicherstellung der fortlaufenden operativen Effizienz und Effektivität die Basis für einen wirtschaftlichen Erfolg und im Gegenzug einen höheren Shareholder Value erbringen wird.

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte Fortsetzung

Für den Industriesektor entwickelt Dialog innovative Regel-ASICs sowohl für konventionelle Lichtquellen wie auch für Leuchtstofflampen oder Hochdruck-Gasentladungslampen („HID") und für andere industrielle Anwendungen. Hinsichtlich künftiger Entwicklungen liegt der Fokus auf energieeffizienten LED-basierten Beleuchtungslösungen im Bereich des Glühbirnenersatzes. 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.

Leistungsumwandlung

AC/DC-Umwandler-Lösungen – digitale Intelligenz für kleinere, schnellere Ladeadapter für portable Geräte Das starke Wachstum bei portablen Geräten kurbelt die Nachfrage nach Ladegeräten mit ultra-niedrigem Stromverbrauch an, die überdies kleiner sind und kürzere Ladezeiten ermöglichen. Die Kombination unseres AC/DC-Power-Management-Know-hows von iWatt mit unseren bestehenden eingebetteten PMICs versetzt uns in die Lage, intelligente, ultra-kleine, End-to-End-Lösungen für eine neue Generation schnell aufladbarer, portabler Geräte zu liefern.

LED-Treiber für Festkörper-Beleuchtung – Innovation zur Lösung der Design-Herausforderungen unserer Kunden Festkörper-LED-Beleuchtung verdrängt die herkömmlichen Beleuchtungstechniken mittels Glühbirnen und Kompaktleuchtstofflampen aufgrund ihrer höheren Energieeffizienz und ihrer langen Lebensdauer. Dialog ist in der Lage, sich den Herausforderungen zu stellen, die sich aus dieser schrittweisen Umstellung von herkömmlicher Beleuchtung auf Festkörper-LED-Beleuchtung ergeben. Zwei Schlüsselherausforderungen bei der Nachrüstung von Anwendungen mit Glühbirnen sind Dimmerkompatibilität und Dimmerleistung. Es gibt eine Vielzahl an installierten vorhandenen Dimmern, die ein breites Spektrum von Technologien nutzen, darunter Phasenanschnitt- und Phasenabschnitt-Dimmer, digitale und Universaldimmer, die alle ursprünglich für den Betrieb mit Glühlampen konzipiert wurden, die ohmsche Last hervorrufen. Da LED-Treiber hochgetaktete Bauteile sind, können sie die ohmsche Last nicht erreichen. Die patentierte intelligente digitale Dimmer-Steuerung von Dialog löst dieses Problem durch fortschrittliche digitale Analytik zur Abfrage des Dimmers und stellt Algorithmen zur Verfügung, die sich automatisch an den Dimmer-Typ anpassen.

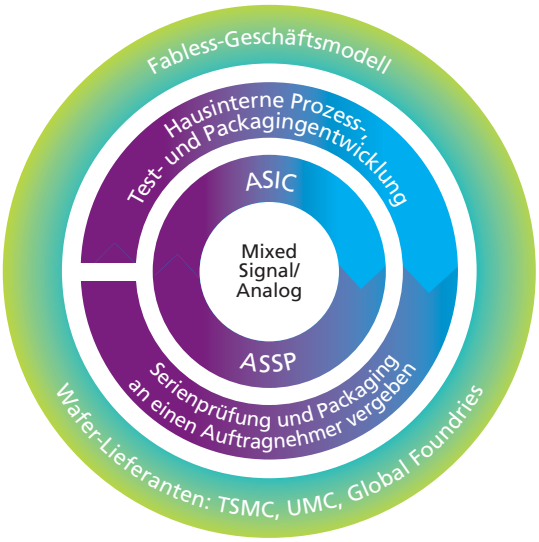
Kleinere AC/DC-Ladegeräte mit schnellerer Aufladung und extrem niedrigem Stromverbrauch.

Hochwertige, energiesparende und langlebige LED-Glühlampen.

Nähere Angaben zum Board of Directors und zum Managementteam von Dialog befinden sich auf den Seiten 48 bis 51

Unser serviceorientiertes Fabless-Geschäftsmodell

Die Auslagerung unserer Produktionsprozesse ermöglicht eine außergewöhnliche operative Flexibilität und niedrigere Investitionen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung von fundiertem Know-how über die Entwicklung fortschrittlicher Prozesse, Testverfahren und Packagingtechnologien durch unsere eigenen Teams.



Produktion, Assembly und Tests

Dialog betreibt ein skalierbares, serviceorientiertes Fabless-Geschäftsmodell mit Zugang zu modernsten Fertigungstechnologien, nahezu unbegrenzten Produktionskapazitäten und maximaler Flexibilität in Bezug auf Lieferung, Technologieangebot und Kostenbasis. Wir kooperieren nur mit führenden Wafer-Lieferanten die auf dem neuesten Stand der Technik sind, wie TSMC, UMC, Global Foundries sowie mit Assembly- und Testdienstleistern wie SPIL, ASE und UTAC, und beziehen ausschließlich von diesen unsere Produkte. Geografisch sind die Produktionsstandorte auf Taiwan, Singapur, China und Thailand verteilt, was zur Risikoeindämmung und zum schnellen Wiederanlauf nach Katastrophenfällen beiträgt. Die gesamte Lieferkette wird von Dialog gesteuert, um die Massenfertigung zu rationalisieren und wettbewerbsfähige Vorlaufzeiten und schnelle Lieferung von Prototypen sicherzustellen, um eine optimale Markteinführung zu gewährleisten. Unterstützt wird dies durch weltweit ansässige Beschaffungsteams sowie Prozess-, Montage-, Test- und Qualitätsingenieure vor Ort innerhalb der Global Operations and Quality-Organisation von Dialog.

Um unsere strengen Anforderungen an Produktqualität und -qualifizierung zu erfüllen, werden alle Testprogramme von der Abteilung Test and Product Engineering von Dialog entwickelt und weiter betreut. Nach Kennzeichnung und Qualifizierung steht die Testlösung unseren Back-End-Partnern zur Verfügung. 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 mögliche technische Probleme rasch lösen und so Produktionsverzögerungen verhindern. Wir haben auch Kontrollprozesse für Produktionsanläufe eingerichtet, um sicherzustellen, dass bei der Massenproduktion keine Probleme auftreten.

Qualitätssicherung und Umweltschutz

Bei all unseren Arbeitsabläufen verfolgen wir in puncto Qualitätssicherung einen kompromisslosen Ansatz durch die strikte Anwendung unserer Null-Fehler-Politik. Die aktive Mitarbeiterbeteiligung an der Fehlervermeidung hat uns die Anerkennung 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 und soziale Verantwortlichkeit werden im gesamten Unternehmen 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 Subunternehmen ein, die nach den gleichen internationalen Standards zertifiziert sind.

Weitere Einzelheiten zu unserem Engagement im Hinblick auf Unternehmensverantwortung und nachhaltige Geschäftspraktiken – die fester Bestandteil des Geschäftsmodells von Dialog sind – finden Sie auf Seite 40.

Finanzieller Lagebericht

„Wir konzentrieren uns bei Dialog weiterhin auf das nachhaltige und profitable Wachstum. Unsere kontinuierlichen Investitionen in Innovation, verbunden mit unserer finanziellen und operativen Leistungsfähigkeit, sind Schlüsselfaktoren zur Erreichung dieses Ziels."

Jean-Michel Richard, CFO, Vice President Finance

+18%
Umsatzwachstum*
(2012: 744 Mio. US$)
*Bereinigt

40,4%
Bruttoergebnis vom Umsatz*
(2012: 38,0%)

+30%
Anstieg des Betriebsergebnisses
(2012: 107,5 Mio. US$)

1,49 US$
Ergebnis je Aktie (unverwässert)*
(2012: 1,24 US$)

Die folgenden Tabellen zeigen die Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 gemäß IFRS und bereinigt.

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) von Dialog Semiconductor in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wird im Folgenden zusammengefasst:

	2013			2012		
000US$	**IFRS**	**Anpassungen**	**Bereinigt [1]**	IFRS	Anpassungen	Bereinigt [1]
Umsatzerlöse	**902.907**	**6.222**	**909.129**	773.583	–	773.583
Umsatzkosten	**(551.099)**	**9.492**	**(541.607)**	(480.971)	1.142	(479.829)
Bruttoergebnis vom Umsatz	**351.808**	**15.714**	**367.522**	292.612	1.142	293.754
Vertriebskosten	**(49.000)**	**10.243**	**(38.757)**	(38.669)	6.286	(32.383)
Allgemeine und Verwaltungskosten	**(44.255)**	**9.442**	**(34.813)**	(33.476)	4.296	(29.180)
Forschungs- und Entwicklungskosten	**(159.287)**	**4.930**	**(154.357)**	(127.886)	4.716	(123.170)
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	**–**	**–**	**–**	(1.549)	–	(1.549)
Sonstige betriebliche Erträge	**3.394**	**(3.394)**	**–**	–	–	–
Betriebsergebnis	**102.660**	**36.935**	**139.595**	91.032	16.440	107.472
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	**565**	**–**	**565**	1.360	–	1.360
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	**(13.345)**	**8.935**	**(4.410)**	(6.466)	4.668	(1.798)
Währungsergebnis	**(168)**	**–**	**(168)**	199	–	199
Ergebnis vor Ertragsteuern	**89.712**	**45.870**	**135.582**	86.125	21.108	107.233
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	**(27.508)**	**(10.459)**	**(37.967)**	(23.612)	(3.659)	(27.271)
Konzernergebnis	**62.204**	**35.411**	**97.615**	62.513	17.449	79.962
Ergebnis je Aktie in US$						
Unverwässert	**0,95**	**0,54**	**1,49**	0,97	0,27	1,24
Verwässert	**0,92**	**0,52**	**1,44**	0,93	0,26	1,19
EBITDA [2]	**151.256**	**22.958**	**174.214**	124.352	10.162	134.514

1 Der Begriff „bereinigt" ist in den IFRS nicht definiert. Eine Vergleichbarkeit mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben. Bereinigte Zahlen dienen nicht als Ersatz für IFRS-Zahlen und sind nicht aussagekräftiger als IFRS-Zahlen. Es wurden auch die diesen Anpassungen zurechenbaren Steuereffekte herausgerechnet. Das bereinigte Konzernergebnis, nach Steuern, wurde hier aus dem IFRS Konzernergebnis, nach Steuern, abgeleitet. Alle anderen Bereinigungen auf die in diesem Bericht Bezug genommen wird sind ein Bestandteil dieser Überleitung.

2 EBITDA ist definiert als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungsaufwand auf Sachanlagen in (2013: 18,6 Millionen US$, 2012: 12,7 Millionen US$), Abschreibungsaufwand auf immaterielle Vermögenswerte (2013: 28,6 Millionen US$, 2012: 19,6 Millionen US$) und Verluste aus den Abgängen und Abwertung von Sachanlagen (2013: 1,4 Millionen US$, 2012: 1,0 Millionen US$).

Darstellung der Bereinigungsanpassungen für das Geschäftsjahr 2013:

	2013								
000US$	Option-saufwand (aktienbaserte Vergütung)	Sozialver-sicherung-sbeiträge (Options-aufwand)	Kaufpreis allokation BV	Wande-lanleihe	Lizenzver-einbarung	Akquisitions- und Transaktions-kosten	Kaufpreis-allokation iWatt	BenQ	Total
Umsatzerlöse	–	–	–				(7.073)	851	(6.222)
Umsatzkosten	(681)	(5)	(806)	–	–	(15)	(7.985)		(9.492)
Vertriebskosten	(1.769)	(123)	(3.197)	–	–	(404)	(4.750)		(10.243)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(2.473)	(625)	(2)	–	–	(6.342)	–		(9.442)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(3.564)	(121)	(1.063)	–	–	(182)	–		(4.930)
Sonstige betriebliche Erträge	–	–	–	–	–	–	3.249	145	3.394
Betriebsergebnis	**(8.487)**	**(874)**	**(5.068)**	**-**	**-**	**(6.943)**	**(16.559)**	**996**	**(36.935)**
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	–	–	–	(7.801)	(1.134)				(8.935)
Ergebnis vor Ertragsteuern	**(8.487)**	**(874)**	**(5.068)**	**(7.801)**	**(1.134)**	**(6.943)**	**(16.559)**	**996**	**(45.870)**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.334	248	1.267	–	322	638	6.933	(283)	10.459
Konzernergebnis	**(7.153)**	**(626)**	**(3.801)**	**(7.801)**	**(812)**	**(6.305)**	**(9.626)**	**713**	**(35.411)**

für weitere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen auf Seite 35.

Die finanzielle Entwicklung von Dialog Semiconductor in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wird im Folgenden zusammengefasst:

	2013		2012		
	000US$	in % vom Umsatz	000US$	in % vom Umsatz	Veränderung %
Umsatzerlöse					
Mobile Systems	744.869	82,4	638.765	82,6	16,6
Automobil/Industrie	37.814	4,2	38.686	5,0	(2,3)
Connectivity	92.588	10,3	96.133	12,4	(3,7)
Power Conversion	26.768	3,0	–	–	–
Sonstige	868	0,1	(1)	0,0	>1.000
Umsatzerlöse	**902.907**	**100,0**	773.583	100,0	16,7
Umsatzkosten	(551.099)	(61,0)	(480.971)	(62,2)	14,6
Bruttoergebnis vom Umsatz	**351.808**	**39,0**	292.612	37,8	20,2
Vertriebskosten	(49.000)	(5,4)	(38.669)	(5,0)	26,7
Allgemeine und Verwaltungskosten	(44.255)	(4,9)	(33.476)	(4,3)	32,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	(159.287)	(17,6)	(127.886)	(16,5)	24,6
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	–	0,0	(1.549)	(0,2)	–
Sonstige betriebliche Erträge	3.394	0,4	–	0,0	–
Betriebsergebnis	**102.660**	**11,4**	91.032	11,8	12,8
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	565	0,0	1.360	0,2	(58,5)
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(13.345)	(1,5)	(6.466)	(0,8)	106,4
Währungsergebnis	(168)	0,0	199	(0,1)	(184,4)
Ergebnis vor Ertragsteuern	**89.712**	**9,9**	86.125	11,1	4,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(27.508)	(3,0)	(23.612)	(3,0)	16,5
Konzernergebnis	**62.204**	**6,9**	62.513	8,1	(0,5)

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

Ertragslage

Segmentberichterstattung

Die Umsatzerlöse im **Segment Mobile Systems** beliefen sich in 2013 auf 744,9 Millionen US$ (2012: 638,8 Millionen US$). Dies entspricht 82,4% (2012: 82,6%) der Umsatzerlöse. Der Anstieg um 16,6% in diesem Zeitraum ist im Wesentlichen auf den Erfolg unseres wachsenden Sortiments an hochintegrierten Power-Management-Lösungen für mobile Mediengeräte wie z.B. Smartphones und Tablet-PCs zurückzuführen.

Das Betriebsergebnis im Segment Mobile Systems (siehe Anmerkung 26 – Segmentberichterstattung - zum Konzernabschluss) stieg von 112,2 Millionen US$ in 2012 auf 141,2 Millionen US$ in 2013 an, das entspricht einem Anstieg um 25,8%. In Prozent der Umsatzerlöse im Segment Mobile Systems ausgedrückt belief sich das Betriebsergebnis auf 19,0%, verglichen mit 17,6% in 2012. Dieser Anstieg ist vor Allem auf die gestiegenen Umsatzerlöse und der damit einhergehenden höheren Fixkostendeckung sowie der andauernden Verbesserung der Produktausbeuten zurückzuführen.

Die Umsatzerlöse in unserem **Automobil/ Industrie Segment** beliefen sich in 2013 auf 37,8 Millionen US$ (2012: 38,7 Millionen US$). Dies entspricht 4,2% der gesamten Umsatzerlöse (2012: 5,0%). Der geringfügige Rückgang resultiert insbesondere aus geringeren Umsatzerlösen im Bereich professioneller Beleuchtungssysteme was vor Allem auf das anhaltende getrübte Wirtschaftsklima in Europa zurückzuführen ist. Daneben wirken sich unsere geringen Investitionen im Bereich **Automotive** aus. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist in der zweiten Jahreshälfte 2013 angestiegen, dieser Anstieg konnte aber den Rückgang in der ersten Jahreshälfte nicht kompensieren.

Trotz niedrigerer Umsatzerlöse in diesem Segment ist das Betriebsergebnis jedoch um 50,3% von 8,1 Millionen US$ in 2012 auf 12,2 Millionen US$ in 2013 angestiegen und beträgt jetzt 32,3% der Umsatzerlöse im **Automobil/Industrie Segment** (2012: 21,0%). Diese Entwicklung resultiert aus höheren Umsatzerlösen bei stabilen Kosten und ist auch die Folge der Allokation von Forschungs-, Entwicklungs- und Vertriebsressourcen sowie der zurechenbaren Gemeinkosten von diesem Segment zu unserem **Mobile Systeme Segment** zur Unterstützung des hohen Wachstums.

Die Umsatzerlöse des **Connectivity Segments** betrugen 92,6 Millionen US$ (2012: 96,1 Millionen US$). Dies entspricht 10,3% der gesamten Umsatzerlöse in 2013 verglichen mit 12,4% der gesamten Umsatzerlöse in 2012. Diese Entwicklung spiegelt den schwächeren Markt für schnurlose DECT Telefone in Europa wider.

In 2013 hat das **Connectivity** Segment einen operativen Verlust von 2,1 Millionen US$ zum Konzernergebnis beigetragen, verglichen mit einem operativen Verlust von 13,1 Millionen US$ in 2012. In Prozent vom Umsatz ausgedrückt ging der Verlust von 13,7% in 2012 auf 2,3% in 2013 zurück. Diese positive Entwicklung kann vor allem darauf zurückgeführt werden, dass in 2013 eine, im Vergleich zu 2012, höhere Bruttomarge erzielt werden konnte. Diese Verbesserung ist eine Folge des Verkaufs höherwertigerer Produkte sowie Effizienzsteigerungen im Produktionsprozess und den damit verbunden Kosteneinsparungen. Ein weiterer positiver Effekt war Rückgang von mit der Kaufpreisallokation verbundenen Abschreibungen von 6,3 Millionen US$ in 2012 auf 5,1 Millionen US$ in 2013, nachdem einige der Vermögensgegenstände bereits in 2012 voll abgeschrieben wurden. Außerdem beinhaltet das operative Ergebnis in 2013 Erträge von 2,5 Millionen US$ für kapitalisierte Forschungs- und Entwicklungsausgaben

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) des Connectivity Segments in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wird im Folgenden zusammengefasst:

	2013			2012		
000US$	IFRS	Anpassungen	Bereinigt	IFRS	Anpassungen	Bereinigt [1]
Umsatzerlöse	**92.588**	**–**	**92.588**	96.133	–	96.133
Betriebsergebnis	**(2.121)**	**5.182**	**3.061**	(13.144)	6.887	(6.257)

1 Die bereinigten Ergebnisse für 2013 basieren auf den IFRS-Zahlen, herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 5,1 Millionen US$ für Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialog B.V. gebucht wurden. Ferner wurde ein Aufwand von 0,1 Millionen US$ im Zusammenhang mit Sozialversicherungsbeiträgen auf Aktienoptionen bereinigt.

Die bereinigten Ergebnisse für 2012 basieren auf den IFRS-Zahlen herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 6,3 Millionen US$ für die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialog B.V. gebucht wurden. Ferner wurde ein Aufwand von 0,6 Millionen US$ im Zusammenhang mit Sozialversicherungsbeiträgen auf Aktienoptionen bereinigt.

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) des Power Conversion Segments in dem Geschäftsjahr 2013 wird im Folgenden zusammengefasst:

	2013		
000US$	IFRS	Anpassungen	Bereinigt [1]
Umsatzerlöse	**26.768**	**7.073**	**33.841**
Betriebsergebnis	**(22.533)**	**21.630**	**(903)**

1 Die bereinigten Ergebnisse für 2013 basieren auf den IFRS-Zahlen, hineingerechnet wurden abgegrenzte Umsatzerlöse von 7,1 Millionen US$, herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 8,9 Millionen US$ für Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt gebucht wurden, es wurden 7,0 Millionen US$ höhere Umsatzkosten eliminiert, die aus Marktwertanpassungen von Vorratsvermögen resultieren das im Zusammenhang mit der iWatt Akquisition erworben wurde und es wurden die im Zusammenhang mit den hineingerechneten abgegrenzten Umsatzerlösen angefallenen Umsatzkosten in Höhe von 3,2 Millionen US$ hineingerechnet. Für den Erwerb und die Integration von iWatt angefallenen Einmalkosten in Höhe von 1,8 Millionen US$ werden ebenfalls herausgerechnet.

verglichen mit 0,6 Millionen US$ im Vorjahr. Diese Kapitalisierung repräsentiert den Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten, für den nach Fertigstellung der Entwicklung zukünftige Zahlungsflüsse erwartet werden. Zusätzlich fielen in 2012 einmalige Aufwendungen in Höhe von 1,0 Millionen US$ für den Transfer bestimmter Legacy Connectivity-Produkte in ein neues Assembly House an. Bereinigt (*) konnte in 2013 ein operativer Gewinn von 3,1 Millionen US$ erzielt werden, im Vergleich zu einem Verlust von 6,3 Millionen US$ im Vorjahr.

Das neue **Power Conversion** Segment beinhaltet die Geschäftstätigkeit unserer neu erworbenen Tochtergesellschaft iWatt Inc., USA (für weitere Informationen verweisen wir auf Anmerkung 4 – Unternehmenszusammenschluss - und Anmerkung 26 – Segmentberichterstattung - zum Konzernabschluss). Die Umsatzerlöse des **Power Conversion** Segments betrugen 26,8 Millionen US$ oder 3,0% der gesamten Umsatzerlöse für die fünfeinhalb Monate in 2013, in denen dieses Unternehmen konsolidiert wurde. Der operative Verlust des Power Conversion Segments in 2013 betrug 22,5 Millionen US$. Bereinigt (*) lagen die Umsatzerlöse bei 33,9 Millionen US$ und es wurde ein operativer Verlust von 0,9 Millionen US$ ausgewiesen. Die bereinigten Umsatzerlöse beinhalten passivisch abgegrenzte Umsatzerlöse von 7,1 Millionen US$, die im Rahmen der Kaufpreisallokation bei der Berechnung der Umsatzerlöse nach IFRS eliminiert wurden. Die bereinigten Umsatzkosten beinhalten daher zusätzlich die mit den zuvor erwähnten Umsatzerlösen zusammenhängenden Umsatzkosten in Höhe von 3,2 Millionen US$. Weiterhin wurden Abschreibungen in Höhe von 8,9 Millionen US$ sowie Materialkosten in Höhe von 7,0 Millionen US$ aus dem bereinigten Ergebnis herausgerechnet; all diese Anpassungen beziehen sich auf die Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses. Daneben wurden andere einmalige Kosten in Höhe von 1,8 Millionen US$ für den Erwerb und die Integration von iWatt aus den bereinigten Kosten herausgerechnet.

Umsatzerlöse

Die gesamten Umsatzerlöse (nach IFRS) sind von 773,6 Millionen US$ in 2012 um 16,7% auf 902,9 Millionen US$ in 2013 angestiegen. Wie oben geschildert, trug die neu erworbene iWatt seit dem 16 Juli 2013 26,8 Millionen US$ zum Konzernergebnis bei (bereinigt waren es 33,9 Millionen US$ inklusive 7,1 Millionen US$ abgegrenzte Umsatzerlöse die im Rahmen der Erwerbsbilanzierung nach IFRS herausgerechnet wurden). Der Anstieg der Umsatzerlöse resultiert im Wesentlichen aus höheren Absatzzahlen, gestiegenen durchschnittlichen Verkaufspreisen als Folge der zunehmenden Komplexität unserer Produkte im **Mobile Systems** Segment und dem Umsatzbeitrag unseres neuen **Power Conversion** Segments. Ohne den Beitrag von iWatt wären die Umsatzerlöse nach IFRS in 2013 um 13,3% gegenüber 2012 gestiegen und hätten 876,1 Millionen US$ betragen.

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich zusammen aus Materialkosten, Kosten für die ausgelagerte Produktion und das Assembly, Personalkosten, zurechenbarer Gemeinkosten und Abschreibungen auf Test- und sonstige Anlagen. Die Umsatzkosten (nach IFRS) sind um 14,6% von 481,0 Millionen US$ in 2012 auf 551,1 Millionen US$ in 2013 gestiegen. Dieser Anstieg ist hauptsächlich eine Folge der höheren Umsatzerlöse und gebuchter Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der iWatt Erwerbsbilanzierung stehen. In den Umsatzkosten (nach IFRS) sind Kosten in Höhe von 7,0 Millionen US$ enthalten im Zusammenhang mit einer einmaligen Kaufpreisangleichung für das im Rahmen des iWatt Kaufs erworbene Vorratsvermögen, Abschreibungen in Höhe von 4,1 Millionen US$ bezüglich der iWatt Kaufpreisallokation, ebenso wie 0,8 Millionen US$ bezüglich der SiTel Kaufpreisallokation. Ferner wurden 3,2 Millionen US$ gebucht für abgegrenzte Umsatzkosten, die auf die abgegrenzten Umsatzerlöse s.o. entfallen. In Prozent vom Umsatz sind die Umsatzkosten von 62,2% in 2012 auf 61,0% in 2013 angestiegen. Bereinigte (*) Umsatzkosten stiegen von 479,8 Millionen US$ (62,0% der bereinigten Umsatzerlöse) in 2012 auf 541,6 Millionen US$ (59,6% der bereinigten Umsatzerlöse) in 2013.

> „Die gesamten Umsatzerlöse (nach IFRS) sind um 16,7% auf 902,9 Millionen US$ im Vergleich zu 2012 angestiegen."

Die „bereinigten" Ergebnisse (nach Steuern) für das Geschäftsjahr 2013 basieren auf den IFRS-Zahlen und beinhalten keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme und damit zusammenhängende soziale Abgaben in Höhe von 7,8 Millionen US$. Des Weiteren wurden Aufwendungen in Höhe von 3,8 Mio. US$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von SiTel (jetzt Dialog B.V.) gebucht wurden, herausgerechnet, und es wurden Anpassungen vorgenommen für zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 7,8 Millionen US$ für die Wandelanleihe sowie zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 0,8 Millionen US$ für eine Lizenzvereinbarung, die die Gesellschaft in Q3 2012 eingegangen ist. Ferner wurden 6,3 Millionen US$ Akquisitions- und Integrationskosten sowie 10,3 Millionen US$ für Abschreibung auf Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt stehen, bereinigt. Des Weiteren wurden abgegrenzte Umsatzerlöse und die hierzu gehörenden Umsatzkosten in Höhe von 2,5 Millionen US$, die im Zusammenhang mit der Integration von iWatt aus dem IFRS Ergebnis herausgerechnet wurden, in die Berechnung des bereinigten Ergebnisses wieder mit eingebracht. Ein Ertrag von 3,2 Millionen US$ aus der Auflösung eines Teils der Earn-Out Rückstellung, die im Zusammenhang mit dem iWatt Kauf gebildet wurde, wurde herausgerechnet, auch wurde der Ertrag von 0,7 Millionen US$ aus einer Zahlung, die im Zusammenhang mit der Insolvenz von BenQ steht, herausgerechnet.

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

> Bereinigt (*) betrug das Betriebsergebnis in 2013 139,6 Millionen US$ verglichen mit 107,5 Millionen US$.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Die Bruttomarge stieg von 37,8% der Umsatzerlöse in 2012 auf 39,0% in 2013. Basierend auf den IFRS Zahlen wirkte sich die Akquisition von iWatt aufgrund einmaliger Auswirkungen der Erwerbsbilanzierung negativ auf das Konzernergebnis aus. Bereinigt (*) verbesserte sich die Bruttomarge von 38,0% in 2012 auf 40,4% in 2013. Diese Verbesserung der Bruttomarge im Geschäftsjahr 2013 ist die Folge von drei Kernelementen:

- Positive Effekte aus den Maßnahmen der letzten sechs Monate zur Optimierung von Herstellungskosten
- Positiver Beitrag zum Produktmix aus der **Power Conversion** Business Group, dem Segment **Connectivity** und neuen Produkten im Segment **Mobile Systems**
- Höherer Umsatz und die sich daraus ergebende Verteilung des Fixkostenanteils der Umsatzkosten auf eine größere Produktionsmenge

Das Bruttoergebnis (nach IFRS) betrug in 2013 351,8 Millionen US$ und liegt 20,2% über den 292,6 Millionen US$, die in 2012 erzielt wurden. Die Verbesserung ist hauptsächlich auf die höheren Umsatzerlöse und die Materialkosteneinsparungen zurückzuführen.

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich in erster Linie aus Gehältern, Reisekosten, Verkaufs provisionen und Kosten im Zusammenhang mit Werbe- und Marketingaktivitäten zusammen. Ferner enthalten sie auch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte wie den Wert der Kundenbeziehungen, der Schlüsselkunden und des Bestellobligos, die aus der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt im dritten Quartal 2013 und SiTel B.V. in 2011 resultieren.

Die Vertriebskosten (nach IFRS) sind von 38,7 Millionen US$ (5,0% der Umsatzerlöse nach IFRS) in 2012 auf 49,0 Millionen US$ (5,4% der Umsatzerlöse nach IFRS) in 2013 gestiegen. Die neu erworbene iWatt trug 10,6 Millionen US$ zu den Vertriebskosten bei, darin enthalten sind Abschreibungen in Höhe von 4,8 Million US$, die aus der Kaufpreisallokation resultieren. Ohne diese Abschreibungen sowie anderer Anpassungen im Zusammenhang mit der Integration von iWatt und ohne die Aufwendungen für Aktienoptionen sowie Aufwendungen aus der Dialog B.V. Kaufpreisallokation betrugen die bereinigten(*) Vertriebskosten in 2013 38,8 Millionen US$ (4,3% der bereinigten (*) Umsatzerlöse) im Vergleich zu 32,4 Millionen US$ (4,2% der bereinigten Umsatzerlöse) in 2012.

Allgemeine und Verwaltungskosten

Die allgemeinen und Verwaltungskosten setzen sich in erster Linie aus Personal- und sonstigen Kosten für Finanz-, Personal- und anderen Managementabteilungen zusammen.

Die allgemeinen und Verwaltungskosten (nach IFRS) betrugen in 2013 44,3 Millionen US$ bzw. 4,9% der Umsatzerlöse, ein Anstieg von 32,2% gegenüber den 33,5 Millionen US$ bzw. 4,3% der Umsatzerlöse in 2012. Dieser Anstieg ist insbesondere auf das Wachstum der Gruppe zurückzuführen u.a. trägt die erstmalig konsolidierte iWatt 3,2 Millionen US$ zu den allgemeinen und Verwaltungskosten bei. Ferner beinhalten die allgemeinen und Verwaltungskosten in 2013 6,3 Millionen US$ für den Erwerb und die Integration von iWatt (wir verweisen auf Anmerkung 4 – Unternehmenszusammenschluß -zum Konzernabschluss). Ohne die durch die iWatt Akquisition hinzugekommen Kosten sowie ohne die Aktienoptionsaufwendungen und ohne die im Zusammenhang mit der SiTel Akquisition gebuchten Abschreibungen sind die allgemeinen und Verwaltungskosten von 29,2 Millionen US$ in 2012 (3,8% der IFRS Umsatzerlöse) auf 34,8 Millionen US$ (3,8% der bereinigten (*) Umsatzerlöse in 2013 angestiegen.

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 (nach IFRS und bereinigt um Kundenzuschüsse) betrugen in 2013 159,3 Millionen US$ (2012: 127,9 Millionen US$), dies entspricht einem Anstieg von 24,6%. In Prozent der Umsatzerlöse sind die Forschungs- und Entwicklungskosten für diese Zeiträume von 16,5% auf 17,6% angestiegen. Dieser Anstieg ist vor allem auf die angestiegene Mitarbeiterzahl im Forschungs- und Entwicklungsbereich zur Unterstützung unserer Wachstumsstrategie zurückzuführen (die Anzahl unserer Mitarbeiter im F&E Bereich hat sich seit 2010 mehr als verdoppelt). Gleichzeitig lag das Umsatzwachstum in der ersten Jahreshälfte 2013 aber hinter den Erwartungen. Auch die Akquisition von iWatt im Juli 2013 hat zu dieser Steigerung beigetraten.

Ohne iWatt betragen die Forschungs- und Entwicklungskosten in 2013 150,5 Millionen US$ (17,1% der Umsatzerlöse ohne iWatt), ein Anstieg von 22,6 Millionen US$ gegenüber 2012. Die bereinigten (*) F&E Kosten sind von 123,2 Millionen US$ (15,9% der Umsatzerlöse) in 2012 auf 154,4 Millionen US$ (17,0% der bereinigten Umsatzerlöse) in 2013 angestiegen.

Betriebsergebnis

Wir weisen in 2013 ein positives Betriebsergebnis in Höhe von 102,7 Millionen US$ im Vergleich zu 91,0 Millionen US$ in 2012.

Seit dem Tag des Erwerbs im Juli 2013 hat iWatt einen Verlust in Höhe von 22,5 Millionen US$ zum Betriebsergebnis der Dialog Gruppe beigetragen, insbesondere als Folge von Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation. Ein höheres Bruttoergebnis vom Umsatz sowie geringere Abschreibungen aus der SiTel Kaufpreisallokation (1,2 Millionen US$) hatten dagegen eine positive Wirkung auf das Betriebsergebnis.

Bereinigt (*) betrug das Betriebsergebnis in 2013 139,6 Millionen US$, bzw. 15,4% der bereinigten Umsatzerlöse, verglichen mit 107,5 Millionen US$, bzw. 13,9% in 2012. Die Verbesserung des bereinigten Betriebsergebnisses im Jahresverlauf ist das Ergebnis höherer Umsatzerlöse und damit geringerer Fixkostenanteile sowie verbesserter Produktmargen.

Zinserträge und sonstige Finanzerträge

In 2013 beliefen sich Zinserträge und sonstige Finanzerträge aus den Geldanlagen des Unternehmens (im Wesentlichen kurzfristige Einlagen) auf 565 Tausend US$ (2012: 1,4 Millionen US$). Dieser Rückgang beruht auf dem Mittelabfluss von 303,9 Millionen US$ im Juli 2013 für den Kauf von iWatt. Ferner führte die Verminderung des allgemeinen Zinsniveaus an den Finanzmärkten im Zusammenhang mit der Kurzfristigkeit unserer Anlagen zu einer zusätzlichen Verringerung der Zinserträge.

Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen

Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen bestehen vor allem aus Aufwendungen aus Finanzierungs-Leasingverträgen, Mietkaufvereinbarungen und den Factoring-Vereinbarungen der Gruppe. Darüber hinaus beinhalten die Aufwendungen seit dem zweiten Quartal 2012 Zinsaufwendungen in Verbindung mit der Wandelanleihe und seit dem dritten Quartal 2013 Zinsaufwendungen für neue Darlehen. Das Unternehmen hat im Zusammenhang mit dem iWatt Erwerb insgesamt Darlehen in Höhe von 115 Millionen US$ aufgenommen, wovon 105 Millionen US$ zum 31. Dezember 2013 nicht getilgt waren.

Die Zinsaufwendungen und sonstigen Finanzaufwendungen betrugen in 2013 13,3 Millionen US$ (2012: 6,5 Millionen US$). Der Betrag in 2013 enthält im Wesentlichen zwei Komponenten im Zusammenhang mit der Wandelanleihe: 2,0 Millionen US$ in Bezug auf einen Kupon von 1%, der an die Inhaber der Anleihe halbjährlich zahlbar ist, sowie 7,8 Millionen US$, aus der Bewertung der gebuchten Verbindlichkeit der Anleihe bei Anwendung der Effektivzinsmethode. Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den neuen Darlehen betrugen 1,6 Millionen US$. Der Anstieg im Jahresvergleich ist im Wesentlichen auf die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Wandelanleihe zurückzuführen; während in 2013 für die gesamten 12 Monate Zinsen für die Wandelanleihe erfasst wurden, waren es in 2012 nur für achteinhalb Monate. Weiter beinhaltet 2013 auch die Kosten für die neuen Darlehen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Für 2013 wurde ein Steueraufwand nach IFRS in Höhe von 27,5 Millionen US$ erfasst, verglichen mit 23,6 Millionen US$ in 2012 was einem effektiven Steuersatz in 2013 von 30,7% entspricht bzw. 27.4% in 2012. Dieser Anstieg des Steuersatzes ist auf die geringere Aktivierung bisher nicht angesetzter latenter Steueransprüche zurückzuführen und die Auswirkungen auf den Steuersatz, die sich aus dem Erwerb von iWatt ergeben.

Konzernergebnis

Aus den oben beschriebenen Gründen berichten wir in 2013 ein IFRS Konzernergebnis in Höhe von 62,2 Millionen US$ verglichen mit 62,5 Millionen US$ in 2012. Bereinigt (*) ist das Konzernergebnis jedoch um 17,6 Millionen US$ auf 97,6 Millionen US$ angestiegen.

Das verwässerte und das unverwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS betrugen in 2013 0,95 US$ bzw. 0,92 US$, verglichen mit einem verwässerten Ergebnis je Aktie nach IFRS von 0,97 US$ bzw. 0,93US$ in 2012.

Bereinigt ist das Konzernergebnis von 80,0 Millionen US$ in 2012 auf 97,6 Millionen US$ in 2013 angestiegen (10, 7% der bereinigten Umsatzerlöse).

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

> Zum 31. Dezember 2013 wiesen wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 186,0 Millionen US$ aus.

Finanzlage

Zahlungsflüsse

Der **Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2013 110,7 Millionen US$ verglichen mit einem Mittelabfluss in Höhe von 52,4 Millionen US$ in 2012. Der Mittelzufluss resultierte mit 170,8 Millionen US$ (2012: 139,7 Millionen US$) insbesondere aus dem positiven operativen Ergebnis (bereinigt um Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen). Dieser Mittelzufluss wurde teilweise durch die Investitionen in Höhe von 18,8 Millionen US$ (2012: 77,9 Millionen US$ Devistition) in das Working Capital kompensiert. Der Anstieg ist unterproportinal zu der Entwicklung der Umsatzerlöse und gibt unsere Fähigkeit wieder das Working Capital effizient zu verwalten. Zusätzlich wurden in 2013 Ertragsteuern in Höhe von 41,4 Millionen US$ (2012: 9,5 Millionen US$) in Folge des Verbrauchs von Verlustvorträgen gezahlt.

2013 betrug der **Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit** 344,2 Millionen US$ (2012: 54,3 Millionen US$). Der Mittelabfluss betraf mit 303,9 Millionen US$ den Kauf iWatt und mit 23,2 Millionen US$ (2012: 35,0 Millionen US$) den Erwerb von Werkzeugen, Laborausrüstungen, Probecards, Loadboards und den Kauf von sonstigem hoch entwickelten Testequipment. Für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten wurden 9,5 Millionen US$ (2012: 13,4 Millionen US$) gezahlt. Zahlungen, die im Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten stehen waren auf dem Vorjahresniveau und betrugen 6,0 Millionen US$.

Der **Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug** in 2013 106,7 Millionen US$ (2012: 200,7 Millionen US$). Der Mittelzufluss wird durch die Aufnahme von zwei Darlehen in Höhe von insgesamt 115 Millionen US$ für den Kauf von iWatt dominiert. Von der Gesamtsumme der Darlehen wurden im vierten Quartal 2013 10 Millionen US$ getilgt. Weitere Mittelzuflüsse resultieren aus Ausübung von Optionen im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienoptionsprogramms. Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2012 beinhaltete im Wesentlichen den Erlös (196,6 Millionen US$) aus der Begebung einer Wandelanleihe im April 2012.

Liquidität

Zum 31. Dezember 2013 wiesen wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Bilanz

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$	Veränderung 000US$	%
Aktiva				
Zahlungsmittel und zur Verfügung beschränkge Zahlungsmittel	**186.025**	312.435	(126.410)	(40,5)
sonstiges Umlaufvermögen	**261.419**	251.067	10.352	4,1
Umlaufvermögen	**447.444**	563.502	(116.058)	(20,6)
Sachanlagen	**58.465**	50.318	8.147	16,2
Goodwill	**244.878**	32.283	212.595	>500
Immaterielle Vermögensgegenstände	**148.591**	51.789	96.802	186,9
Beteiligungen	**1.531**	–	1.531	–
Sonstiges Anlagevermögen	**1.608**	1.335	273	20,4
Aktive latente Steuern	**24.935**	8.913	16.022	179,8
Anlagevermögen	**480.008**	144.638	335.370	231,9
Summe Aktiva	**927.452**	708.140	219.312	31,0
Passiva				
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	**163.024**	142.650	20.374	14,3
Langfristige Verbindlichkeiten	**307.778**	182.899	124.879	68,3
Eigenkapital	**456.650**	382.591	74.059	19,4
Summe Passiva	**927.452**	708.140	219.312	31,0

in Höhe von 186,0 Millionen US$ aus (31. Dezember 2012: 312,4 Millionen US$). Unser Nettoumlaufvermögen (definiert als Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Rückstellungen und Verbindlichkeiten: „Working Capital") betrug 284,4 Millionen US$ (31. Dezember 2012: 420,9 Millionen US$).

Die gesamten langfristigen Finanzverbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2013 265,7 Millionen US$. Mit einem Betrag von 171,9 Millionen US$ bestehen diese vor allem aus dem Buchwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe (31. Dezember 2012: 164,2 Millionen US$); 84,2 Millionen US$ betreffen zwei neue Darlehen.

Bis zum Juli 2013 konnten wir eine revolvierende Mehrwährungs-Kreditlinie mit drei Jahren Laufzeit (2011-2014) über 35,0 Millionen US$ zu einem Zinssatz von LIBOR + 140 BP in Anspruch nehmen. Zum 31. Dezember 2012 war diese Kreditlinie ungenutzt. Zum 16. Juli 2013 wurde die Kreditlinie gegen eine neue revolvierende Kreditlinie mit einem Volumen von 25 Millionen US$ ersetzt, die uns bis März 2017 zur Verfügung steht. Diese Kreditlinie wurde mit 15,0 Millionen US$ in Anspruch genommen um den iWatt Kauf zu finanzieren, wobei 10 Millionen US$ bereits in Dezember 2013 zurückgezahlt wurden. Zusätzlich zu der revolvierenden Mehrwährungskreditlinie wurde eine Darlehensfazilität von insgesamt 100,0 Millionen US$ in Anspruch genommen.

Ferner unterhalten wir zwei Factoring-Vereinbarungen, die der Gesellschaft zusätzliche liquide Mittel in Höhe von bis zu 75,0 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 Bilanzsumme zum 31. Dezember 2013 beträgt 927,5 Millionen US$ (31. Dezember 2012: 708,1 Millionen US$). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind von 312,4 Millionen US$ zum 31. Dezember 2012 um 126,4 Millionen US$ oder 40,5% auf 186,0 Millionen US$ zurückgegangen. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit in Höhe von US$ 344.2 Millionen zurückzuführen, welcher im Wesentlichen den Kauf von iWatt im Juli 2013 betrifft. Gegenläufig haben sich die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 110,7 Millionen US$ und aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 106,7 Millionen US$ ausgewirkt.

Das sonstige Umlaufvermögen ist von 251,1 Millionen US$ zum 31. Dezember 2012 auf 261,4 Millionen US$ zum 31. Dezember 2013 angestiegen. Der Anstieg um 4,1% ist hauptsächlich auf einen im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 42,7 Millionen US$ höheren Forderungsbestand zurückzuführen, welcher um 34,9 Millionen US$ niedriegeren Vorratsbestand kompensiert wurde.

Das Anlagevermögen ist hauptsächlich durch den Erwerb von iWatt im dritten Quartal bedeutsam angestiegen. Im Rahmen der Transaktion wurde ein Firmenwert in Höhe von 212,6 Millionen US$ angesetzt, wir verweisen für weitergehende Ausführungen auf die Anmerkung 4 zum Konzernabschluß. Im Zusammenhang mit dieser Konsolidierung haben wir außerdem erstmals langfristige materielle und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 134,9 Millionen US$ angesetzt (wir verweisen auf die Anmerkung 4 zum Konzernabschluß). Darüber hinaus investierten wir 35,0 Millionen US$ in materielle und immaterielle Anlagen, wobei diese mit den Abschreibungen in Höhe von 47,2 Millionen US$ überkompensiert wurden. Des Weiteren sind wir eine strategische Beteiligung an Arctic Sand Technologies, Inc in Höhe von 1,5 Millionen US$ eingegangen; hierzu verweisen wir auf die Anmerkungen in unserem Bericht zum zweiten Quartal 2013.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind insgesamt um 20,4 Millionen US$ angestiegen, davon entfallen 19,8 Millionen US$ auf den kurzfristigen Anteil der Finanzverbindlichkeiten. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Aufnahme zusätzlicher Darlehen im Rahmen der iWatt Akquisition zurückzuführen.

Der Anstieg langfristiger Verbindlichkeiten ist hauptsächlich auf die bereits erwähnten Darlehensaufnahmen mit einem Marktwert von 84,2 Millionen US$, den Ansatz passiver latenter Steuern im Zusammenhang mit der iWatt Kaufpreisallokation in Höhe von 38,7 Millionen US$ und das Aufzinsen der Wandelanleihe auf den Betrag von 171,9 Millionen US$ zurückzuführen.

Die Nettoverbindlichkeiten, die als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel definiert wird, betrugen zum 31. Dezember 2013 103,6 Millionen US$. Dies steht einer Nettoliquidität (Zahlungsmittel abzüglich Finanzverbindlichkeiten) in Höhe von 131,7 Millionen US$ zum 31. Dezember 2012 gegenüber. Diese Veränderung ist wie oben beschrieben auf den Kauf von iWatt zurückzuführen.

Das Eigenkapital stieg von 382,6 Millionen US$ zum 31. Dezember 2012 auf 456,7 Millionen US$ zum 31. Dezember 2013, was hauptsächlich aus dem positiven Konzernergebnis (bereinigt um Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen) resultiert. Die Eigenkapitalquote beträgt 49,2% (54,0% zum 31. Dezember 2012).

Jean-Michel Richard
CFO, Vice President Finance

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit

Ein zentraler Bestandteil unserer Strategie…

Unternehmensverantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für das Geschäftsmodell von Dialog und ein Bestandteil der Strategie von Dialog zur Erzielung von langfristigem rentablem Wachstum.

Neben unserer Verpflichtung zu umweltverträglichen Geschäftspraktiken, die nachstehend aufgeführt sind, stellt die Verpflichtung zu Good Corporate Governance einen Schlüsselaspekt der Unternehmensverantwortung und eine Verantwortung für das Wohlergehen und die Entwicklung der Mitarbeiter des Unternehmens dar.

Das Unternehmen engagiert sich stark für Corporate Governance. Der Umfang und der Inhalt der Corporate Governance Policen von Dialog sind auf den Seiten 55 bis 64 aufgeführt.

Nachhaltige, verantwortungsbewusste und faire Geschäftspraktiken

Das Engagement von Dialog für nachhaltige und verantwortungsbewusste Geschäftspraktiken sind untrennbar mit dem Unternehmen verflochten. Wir sind bestrebt durch innovative Technologien sowie Umwelt-, Beschäftigungs- und Lieferantenrichtlinien einen positiven gesellschaftlichen Beitrag zu leisten und globale Veränderungen herbeizuführen.

Der Fokus und die Kernkompetenz von Dialog bei Power-Management- und Power-Efficiency-Halbleitern tragen zu verbesserter Energieeffizienz und niedrigerem Energieverbrauch bei einer Reihe von Handheld-Produkten und Anwendungen auf dem Endverbraucher-Markt bei.

Unser Geschäftsansatz des ökologisch verantwortungsvollen Handelns bestimmt alle unsere Aktivitäten. Wir sind bemüht, so wenig Rohstoffe wie möglich zu verwenden und Abfall aller Art zu vermeiden, wobei wir die Prinzipien Redesign, Reduktion und Recycling befolgen. Wir sind ISO 14001 zertifiziert und verlangen von allen unseren Lieferanten, dass sie gemäß diesem Umweltstandard zugelassen sind und diesen einhalten.

Redesign

Dialog bietet eine Reihe von „green" IC-Lösungen an, bei denen die Anzahl der Komponenten in Unterhaltungselektronikgeräten verringert und der Energieverbrauch reduziert wird. Gleichzeitig wird deren Lebensdauer verlängert, damit weniger Abfall entsteht. Im Bereich des Power Managements mobiler Geräte verringern unsere Einzelchiplösungen die Anzahl separater Komponenten, wodurch sich der Energieverbrauch reduziert.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine Reihe von energiesparenden Nahbereichs-ICs für verschiedene Smart-Home-Geräte an, darunter Anwendungen für Energieüberwachung, Messung und Steuerung. Im Jahr 2012 begann Dialog mit der Entwicklung steuerbarer LEDs (Light Emitting Diode) der nächsten Generation. Diese liefern sowohl in Wohnräumen als auch in Büros eine bessere Lichtqualität und verfolgen das Ziel, den Energieverbrauch erheblich zu reduzieren. Verbraucher profitieren außerdem von der längeren durchschnittlichen Lebensdauer dieser Lampen von zehn Jahren im Vergleich zu nur drei bis vier Jahren bei CFL-Lampen (Compact Fluorescent).

Reduktion

Dialog arbeitet systematisch daran, seine CO2-Emissionen zu reduzieren, um die CO2-Bilanz des Unternehmens zu verbessern. Der Fokus ist dabei auf unsere Designzentren gerichtet. Die Organisation Carbon Disclosure Project hat Dialog als eines von zehn Unternehmen eingestuft, welche die „Scope-2-Indirect CO2-Emission Reduction" erreicht haben. Dies gelang dank einer Verminderung der CO2-Emissionen in unseren Haupt-Designzentren um 40% im Jahr 2013, was einem CO2-Ausstoß von 618 Tonnen entspricht. Dem ging eine Reduzierung um 34% im Jahr 2012 voraus. Trotz der beträchtlichen Erhöhung unserer Mitarbeiterzahl, haben wir unser Ziel von 30% bis 2014 bereits übertroffen.

Zudem reduzieren wir aktiv die Menge der in unseren Labors verwendeten Gefahrenstoffe.

Wir betrachten die Knappheit natürlicher Ressourcen als äußerst ernst zu nehmendes Problem und messen daher der Schonung von Rohstoffen, wie etwa von Metallen, allerhöchste Bedeutung bei. Dialog sucht ständig nach geeigneten Verfahren zur Verbesserung bestehender Technologien und alternativen Materialien, wie etwa Kupfer, die Edelmetalle ersetzen können, um negative Umweltauswirkungen zu minimieren und die Kosten zu reduzieren, ohne dabei Einbußen bei Qualität und Leistung hinnehmen zu müssen.

Recycling

Wir haben ebenfalls die rigorose Rückgewinnung von Edelmetallen wie Gold und Silber aus dem Ausschuss eingeführt. Im Jahr 2013 konnten wir die Menge an zurückgewonnenem Gold um 61% (2012: 26%) und die Menge an zurückgewonnenem Silber um 300% (2012: 250%) steigern.

Dialog verwendet ausschließlich umweltgerechte Verpackungsmaterialien und hat 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 Hauptentwicklungsstandorte recyceln derzeit 95% der Verpackungsmaterialien und Abfallstoffe, eine Steigerung gegenüber den in 2012 erzielten 92%. Die Methode zur Bewertung der Emissionsintensität für unser Unternehmen wird noch geprüft.

> Unsere fünf Hauptentwicklungsstandorte recyceln derzeit 95% der Verpackungsmaterialien und Abfallstoffe, eine Steigerung gegenüber den in 2012 erzielten 92%.

Lieferanten

Da wir ein Fabless-Halbleiterunternehmen sind, ist es wichtig, dass sich alle unsere Produktionspartner in gleicher Weise für den Umweltschutz engagieren. Wir betonen, dass Umweltaspekte ein selbstverständlicher Teil der Entscheidungsfindung bei der Auswahl unserer Lieferanten sind und dass Zulieferer:

- ausschließlich umweltfreundliche Produkte entwickeln und herstellen sollten,
- jegliche Verschwendung und Erzeugung von Abfall überwachen, reduzieren und eliminieren sollten. Dazu gehören Abwasser, Festmüll, Energieverschwendung, zum Ozonabbau beitragende CO_2-Emissionen und andere flüchtige organische Verbindungen (VOC). Wir arbeiten mit unseren Lieferanten konsequent daran, die Produktausbeute zu maximieren und die Anzahl der Chips, die die Qualitätstests nicht bestehen und daher, wie auch die während des Fertigungsverfahrens verwendeten Gefahrenstoffe, entsorgt werden müssen, zu minimieren.
- Technologien für alternative Ressourcen und Rückgewinnungsprozesse identifizieren und Maßnahmen ergreifen sollten, um sicherzustellen, dass im Fertigungsverfahren keine Rohstoffe aus Krisengebieten (Conflict Minerals) verwendet werden und
- sicherstellen sollten, dass alle umweltbezogenen Zulassungen vorliegen und aktualisiert werden.

Menschenrechte und Code of Conduct

Dialog setzt sich für faire Löhne, gesunde und sichere Arbeitsbedingungen, Respekt für Menschen- und Arbeitsrechte und ein ehrliches Miteinander ein. Wir befolgen den Electronics Industry Code of Conduct (EICC)-Standard als Vorbild für unseren eigenen „Code of Conduct", um sicherzustellen, dass die Arbeitsbedingungen für externe Lieferanten und Mitarbeiter sicher sind und dass alle Arbeitnehmer mit Respekt und Würde behandelt werden. Darüber hinaus befolgen wir die Grundsätze der Internationalen Arbeitsorganisation, der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte, Social Accountability International (SAI) und der Ethical Trading Initiative (ETI).

Alle Arbeiten müssen freiwillig geleistet werden, und die Mitarbeiter müssen ihr Beschäftigungsverhältnis unter Einhaltung der Kündigungsfrist beenden 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 Rechtschutz besteht.

Gesundheit und Sicherheit

Dialog betrachtet ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld als wesentlich für das Arbeitsklima, die Produktivität und die Produktion hochwertiger, innovativer Produkte in unseren eigenen Betrieben und denen unserer Lieferanten. Wir setzen uns für die Umsetzung und Förderung kontinuierlicher Verbesserungen sowie die Verringerung betriebsbedingter Risiken ein. Wir erwarten von unseren Lieferanten, 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. wurden getroffen.

Jeder Lieferant muss in einem Fragebogen eine Selbstauskunft erteilen, um die Einhaltung nachzuweisen und zu dokumentieren. Des Weiteren führen wir bei unseren Hauptlieferanten regelmäßige Vor-Ort-Audits durch.

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, da dies der Schlüssel zur Entwicklung innovativer Lösungen für komplexe Probleme ist. Jeglicher Technologie- oder Wissenstransfer erfolgt mit Berücksichtigung des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte. Dies ermöglicht es uns aber auch, Produkte mit unseren Geschäftspartnern offen zu besprechen. Die Offenlegung von Informationen über die Geschäftsaktivitäten, die Struktur, die finanzielle Lage und die Leistung des Unternehmens erfolgt stets gemäß den geltenden Bestimmungen und den allgemeinen branchenüblichen Regeln. Wir erwarten von allen Stakeholdern von Dialog die höchsten Integritätsstandards.

Weitere Informationen zu unserer Verpflichtung zur Nachhaltigkeit können Sie unserem Nachhaltigkeitsbericht entnehmen, der hier zum Herunterladen bereitsteht: www.dialog-semiconductor.com/docs/investor/dialog-sustainability-2013.pdf

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit Fortsetzung

Jede Zuwiderhandlung ist streng verboten und kann zu einer sofortigen Kündigung von Arbeitnehmern oder der Beendigung von Lieferantenbeziehungen sowie zu rechtlichen Schritten führen.

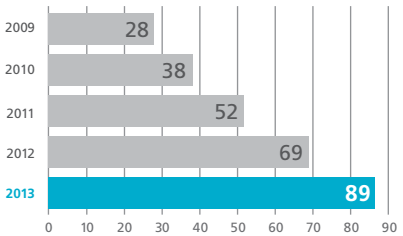
Weder wir noch unsere Lieferanten bieten oder nehmen Anreize oder sonstige Mittel zur Erlangung unbilliger oder unangemessener Vorteile an. Wir haben eine Whistleblower-Richtlinie eingeführt, durch die Vertraulichkeit und Schutz des Hinweisgebers gewährleistet werden und ermutigen unsere Lieferanten, in gleicher Weise vorzugehen.

Mitarbeiter

Dialog verfügt über eine äußerst vielfältige Belegschaft, in der 50 Nationalitäten vertreten sind. Dialog nimmt Gleichheit und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter sehr ernst. Frauen machen 15% der gesamten Belegschaft von 1.100 Mitarbeitern aus. Obwohl dies dem Branchenstandard entspricht, unterstützt das Unternehmen mehrere Initiativen für junge Frauen in den Bereichen der MINT-Fächer in Großbritannien, um mehr Frauen dazu zu ermutigen, Laufbahnen im Ingenieurwesen und im Bereich Elektrotechnik zu verfolgen. Ein Beispiel dafür ist die neu geschaffene Gary Duncan Women in Engineering Scholarship, ein Stipendium, durch das derzeit eine Studentin im zweiten Studienjahr am Imperial College London unterstützt wird.

Derzeit sind keine Frauen in unserem Board und unserem Senior-Management-Team vertreten.

Investitionen in Weiterbildung und Entwicklung (%)



1.100 Mitarbeiter

825 Ingenieure

21 Standorte

14 Länder

Kontinuierliche Innovation und berufliche Weiterentwicklung

Dialog hat sich der stetigen Weiterbildung und Entwicklung aller seiner Mitarbeiter auf allen Ebenen des Unternehmens, sowohl im technischen als auch im nicht-technischen Bereich, verpflichtet. Unser Ziel ist es, ein positives Lernumfeld aufzubauen, das die Entwicklung des Einzelnen und das Wachstum des Unternehmens voll unterstützt.

Das Unternehmen hat eine globale, schriftlich niedergelegte Lern- und Entwicklungsstrategie, die das Fundament für die Entwicklung des Unternehmens und der beschäftigten Individuen bildet. Mit dieser Strategie werden die Hauptziele des jährlichen und des mittelfristigen Geschäftsplans von Dialog unterstützt. Jeder Einzelne in der Organisation hat Gelegenheit, an den verschiedensten Schulungsveranstaltungen teilzunehmen, die in diese Hauptziele einfließen. Der Einsatz für die berufliche Entwicklung unserer Mitarbeiter ist direkt verantwortlich für die niedrige Mitarbeiterfluktuationsrate von 5,2%, die 2010 noch bei 9,6% lag.

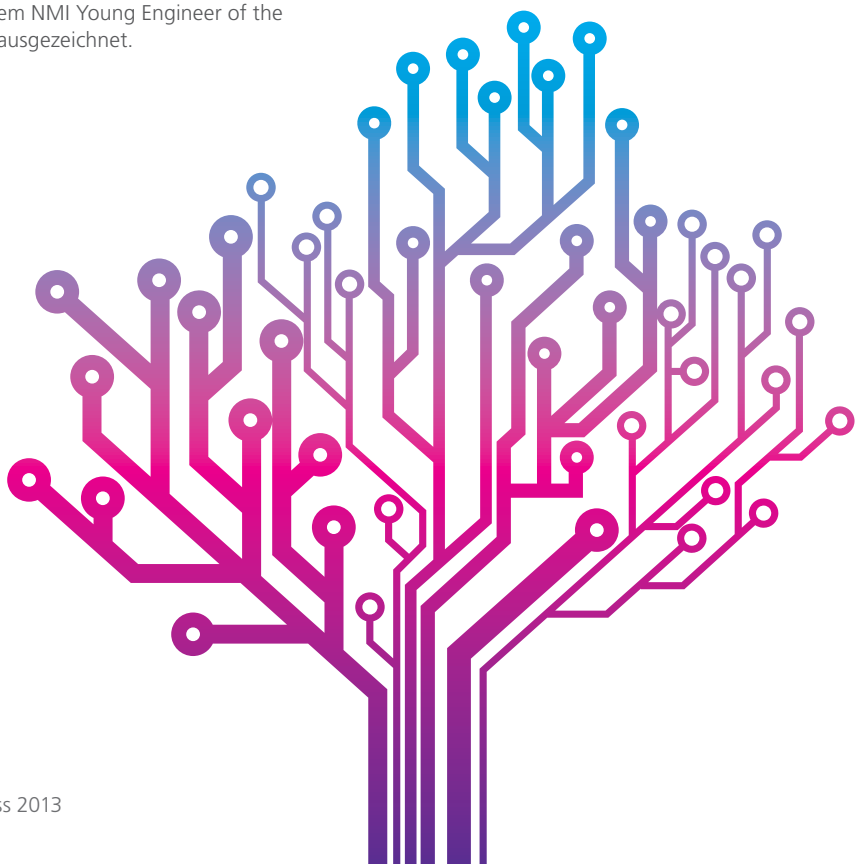
Dialog erhielt den NMI Training and Development Award 2013 als Anerkennung für die internen Fortbildungsmaßnahmen für seine Mitarbeiter sowie für die Bemühungen an Schulen und Universitäten, das Interesse junger Leute für eine Ausbildung im Bereich Elektronik zu wecken. Einer der kürzlich Graduierten wurde mit dem NMI Young Engineer of the Year Award ausgezeichnet.

Karriereentwicklung

Dialog hat klar festgelegte Karrierestufen und -pfade für Mitarbeiter, die eine Position im technischen Bereich anstreben oder sich auf Führungs- und Managementrollen konzentrieren möchten. Dialog hat beispielsweise 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 der Erkundung neuer Initiativen, der Pflege der Kontakte zu Universitäten, dem Halten von Vorträgen bei externen und internen Konferenzen sowie der Teilnahme an Schulungsprogrammen.

Arbeitsumgebung und Kommunikation

Durch regelmäßige, unternehmensweite Informationstreffen unter der Leitung des CEO von Dialog wird eine klare, durchgängige Kommunikation gewährleistet, um 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.



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, was sich wiederum positiv auf die Produktivität auswirken kann.

Dialog verpflichtet sich der Erhaltung der Gesundheit 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.

Gemeinschaft

Dialog hat seine Spenden für gemeinnützige Zwecke 2013 auf 485.300 US$ erhöht (2012: 122.560 US$). Das Unternehmen führt einen Plan zur weiteren Steigerung seines Engagements ein und hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2015 1% des Gewinns vor Steuern für gemeinnützige Zwecke zu spenden. Gemäß einer internen Richtlinie stockt Dialog Spenden oder von Mitarbeitern für wichtige gemeinnützige Zwecke gesammelte Gelder noch einmal um den gleichen Betrag auf.

Nachstehend einige Beispiele für gemeinnützige Aktivitäten:

Nabern, Deutschland

- Feststellung der Blutgruppe – Dialog übernimmt die Kosten dafür, dass seine Mitarbeiter in Deutschland ihre Blutgruppe ermitteln lassen, um festzustellen, ob sie als potenzielle Spender von Stammzellen für Leukämie in Frage kommen, ein gutes Beispiels für freiwilliges Engagement der Mitarbeiter und Spenden für gemeinnützige Zwecke.

- Spielgeräte für behinderte Kinder – Dialog schaffte ein Trampolin und eine Rollstuhlschaukel an. Die Geräte wurden freiwillig von Mitarbeitern aufgebaut.

Swindon, Großbritannien

- Oak and Furrows – Die Niederlassung unterstützt dieses gemeinnützige Tierschutzreservat, das seinen Standort verlegt und für seinen Fortbestand finanzielle Hilfe benötigt. Ferner wurde für ein Notfallkrankenhaus gespendet und es gibt verschiedene Betätigungsmöglichkeiten für Freiwillige sowie Aktivitäten zur Teambildung.

- Swindon Cricket Club – Der Swindon Cricket Club, dessen Geschichte fast 175 Jahre zurückreicht, ist einer der ältesten Clubs in Großbritannien und benötigte dringend finanzielle Unterstützung, um zu überleben. Dialog sponserte die benötigte Ausrüstung, um es dem Club zu ermöglichen, weiterhin junge vielversprechende Spieler zu trainieren und weiterzuentwickeln.

Athen, Griechenland

- Schule in Athen – Aufgrund eines gravierenden Mangels an finanziellen Mitteln, stellte Dialog Geld für Computer, Spielsachen und Ausstattung für Kinder mit Down-Syndrom zur Verfügung.

Campbell, USA

- Aufstockung von Mitarbeiterspenden – Wir haben von Mitarbeitern unserer Niederlassung in Campbell für lokale gemeinnützige Zwecke gesammelte Spenden, darunter die Bekämpfung von Bauchspeicheldrüsenkrebs und Sklerodermie, um denselben Betrag aufgestockt.

- Sponsern von Lehrern – Wir haben die Ausbildung einer Lehrerin in den MINT-Fächern an einer US-amerikanischen Universität gesponsert. Ohne diese Unterstützung wäre sie nicht in der Lage gewesen, diese Qualifikation zu erlangen. Im Gegenzug wird sie Kindern in benachteiligten Gebieten ein Jahr lang Mathematikunterricht erteilen.

Global

- Fußballturnier – Sechs Niederlassungen nahmen an einem Fußballturnier in Deutschland teil, um Geld für ihre lokalen gemeinnützigen Zwecke zu sammeln. Insgesamt kamen 22.000 US$ zusammen.

Partnerprogramme mit Universitäten

Dialog führt weltweit eine Reihe von Programmen durch, um das Interesse der intelligentesten und besten Schüler und Studenten für die Elektronikindustrie und unser Unternehmen zu wecken. Wir sponsern 12 Studenten (2012: 10) an führenden Universitäten und vergeben Stipendien und Preise. Außerdem führen wir an diversen Schulen Informationsveranstaltungen durch.

2013 hat Dialog 10 Elektronik-Studenten vom Imperial College, York, Bristol, Manchester, Edinburgh und Southampton über die UK Electronic Skills Foundation unterstützt. Ziel dieser Organisation ist es, junge Leute für den Elektronikbereich zu interessieren und gute Beziehungen zwischen Universitäten und der Industrie aufzubauen. Darüber hinaus vergaben wir an Studenten an den Universitäten Karlsruhe und Aalen in Deutschland, Edinburgh in Großbritannien, Twente in den Niederlanden und Stanford in den USA Industriestipendien. Die Studenten erhalten Leistungen wie ein Start-Stipendium für Bücher, ein jährliches Stipendium, bezahlte Praktika, Gelegenheiten für Ferienjobs und einen Fachmentor.

Des Weiteren vergeben wir sechs „Einstiegsstipendien“ über je 1.000 £ an der Universität Edinburgh zur Unterstützung von Engineering-Studenten aus einkommensschwachen Familien und sponsern Geldpreise an mehreren Universitäten, darunter das Imperial College London und 10 Universitäten in Tokio. Im September 2013 haben wir für 20 Electronic-Engineering-Studenten an der niederländischen Universität Twente Studienreisen finanziert. Die Studenten besuchten Japan, um die dortigen Märkte, japanische Universitäten, Fabriken und Unternehmen, darunter das Designzentrum von Dialog in Tokio kennenzulernen.

Mitarbeiter von Dialog berichteten Schülern über die spannende Welt der Elektronikbranche, boten Berufsberatung und Praktika für Studenten an und führten interaktive Elektronik-Wettbewerbe durch. Sie entwickelten auch ein Modul für das MEng-Programm der Universität Edinburgh und treten regelmäßig als Gastreferenten an führenden Universitäten auf, um einen Beitrag dazu zu leisten, dass junge Leute mit den Kompetenzen ins Berufsleben eintreten, die sie für eine erfolgreiche Laufbahn benötigen.

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Der Risikomanagementprozess von Dialog umfasst die Risikoidentifizierung, die Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkungen sowie die Zuweisung des Risikos an einen Verantwortlichen, der Maßnahmen zur Risikominderung einleitet. Das Unternehmen hat die Koordination an eine Führungskraft delegiert, die mit dem Executive Management und den internen und externen Auditoren interagiert. Alle maßgeblichen Risiken werden in einem Risikoregister erfasst, das vierteljährlich vom Prüfungsausschuss überprüft wird.

Der folgende Abschnitt erläutert, wie Dialog auf die bezüglich seiner Geschäftsziele relevantesten Risiken reagiert.

Marktumfeld

Dialog ist in dem sich rasch entwickelnden, sehr wettbewerbsintensiven Markt für Unterhaltungselektronik tätig. Die Hersteller von Unterhaltungselektronik verlangen von ihren Lieferanten stets die beste Qualität zu den niedrigsten Preisen. Hypes, Innovationen, Trends und Spitzenprodukte, Massenfertigung und globale Visibilität sind charakteristisch für unser Marktumfeld. Als Fabless-Halbleiterhersteller sichert Dialog seine Performance in seinen Geschäftsfeldern durch einen hohen Grad an Innovation und rasche Markteinführung ab.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2013
Verbraucher Dialog ist führend bei qualitativ hochwertigen IC-Lösungen für innovative Hersteller von Unterhaltungselektronik. Um diese führende Position zu behaupten und unser Geschäft auszubauen, müssen wir den Markt verstehen und Trends in Geschäftschancen umwandeln.	Dialog investiert in Forschung und Entwicklung, um Markttrends vorherzusehen und darauf zu reagieren, neue Designs schnell umzusetzen, um den Kundenbedarf zu erfüllen und mit technologischen Änderungen Schritt zu halten.	2013 hat Dialog 159 Mio. US$ bzw. 17,6% der Umsatzerlöse in die Forschung und Entwicklung in einer Reihe von Zielbereichen investiert.
Wirtschaft Wir sind bestrebt, nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Das nachlassende Wachstum in der Halbleiterbranche wirkt sich jedoch auch auf unsere Geschäftssegmente aus.	Dialog erweitert seinen Markt durch den Einstieg in neue Segmente entweder durch firmeninterne, innovative Produktentwicklung oder durch Akquisitionen.	Im 1. Quartal 2013 begannen wir eine Kooperation mit Arctic Sand, einem US-amerikanischen Start-up-Unternehmen, zur Entwicklung von PMIC-Produkten der nächsten Generation. Im 1. Quartal 2013 brachten wir eine neue Familie von Multi-Touch-ICs auf den Markt. Dies bedeutet für uns den Einstieg in den PC-Markt und den Ultrabook™-Markt mit ihren hohen Stückzahlen. Möglich wurde dies durch unsere Zusammenarbeit mit FlatFrog, einem schwedischen Unternehmen. Im 2. Quartal 2013 brachte Dialog SmartBond™ auf den Markt, den kleinsten Bluetooth® Smart System-on-Chip (SoC) mit dem niedrigsten Energieverbrauch, der hausintern entwickelt wurde. Im 3. Quartal 2013 übernahm Dialog iWatt und ergänzte dadurch das Produktportfolio um zwei wachstumsstarke Produktfamilien; AC/DC-Ladeadapter-ICs und eine breite Palette von LED solid-state-lighting ICs (SSL). Im 3. Quartal erwarben wir eine Lizenz für Tensilica® Hi-Fi Audio/Voice DSP IP von Cadence Design Systems zur Entwicklung der nächsten Generation von Audiolösungen für unsere Konnektivitätsprodukte.
Wettbewerb Andere Akteure in unserer Branche versuchen möglicherweise, von unseren technischen Innovationen zu profitieren, indem sie unsere Produkte oder Teile hiervon kopieren.	Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft und unser geistiges Eigentum durch Patente, Urheberrechte oder Marken vor unbefugtem Zugriff Dritter auf globaler Ebene zu schützen.	Dialog ist Inhaber von ca. 450 Patentfamilien, darunter mehr als 110 Patente, die zum Zeitpunkt der Übernahme von iWatt gehalten wurden.

Wichtige Finanzkennzahlen finden Sie auf Seite 2

Geschäftsbeziehungen

Wir mindern die zyklische Volatilität unserer Märkte durch Diversifizierung unseres Produktportfolios in neue Sektoren und Ausbau unseres Kundenstamms, um die Auswirkungen, die durch den möglichen Verlust eines großen Kunden entstehen können, zu mindern. Wir müssen Partnerschaften eingehen, die sich der unterschiedlichen Nachfrage anpassen können, aber gleichzeitig die Fortführung der Produktion gewährleisten. Wir nutzen mehrere Lieferanten, um Lieferengpässe zu vermeiden, falls bei einem unserer Zulieferer ein Kapazitätsengpass, finanzielle Probleme oder Naturkatastrophen eintreten.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2013
Lieferanten Dialog vergibt die kapitalintensive Fertigung der Siliziumwafer, das Packaging und das Testen der ICs an führende Lieferanten in ihrer jeweiligen Region, vor Allem in Asien. Kapazitätsengpässe und Geschäftsunterbrechungen können zu Lieferengpässen mit unterschiedlichen negativen Auswirkungen führen, wie Ertragseinbußen und ungünstige Auswirkungen auf die Beziehungen von Dialog mit seinen Kunden.	Dialog ist enge Partnerschaften mit allen seinen Lieferanten eingegangen, die wiederum entsprechende Kapazitäten aufgebaut haben, um die Nachfrage unseres wachsenden Kundenstamms erfüllen zu können. Dialog steht aufgrund der Planung und dem Management dieser Kapazitäten in engem Kontakt zu seinen Lieferanten. Dialog ist bemüht, seine Komponenten mit hohem Volumen von zwei unterschiedlichen Herstellern und/oder unterschiedlichen Standorten zu beziehen, um das Risiko einer Lieferunterbrechung zu mindern. Bei jedem Lieferanten werden Produktionsqualität, Lieferkontinuität, finanzielle Stabilität und Umweltverhalten überwacht.	Dialog arbeitet mit einer Reihe von Halbleiterfertigungsbetrieben und Lieferanten hauptsächlich in Taiwan, China und Singapur zusammen, um das Risiko einer Unterbrechung der Lieferkette und Lieferengpässe zu reduzieren. Diese geografische Aufteilung sollte auch einen schnellen Wiederanlauf nach Katastrophenfällen ermöglichen.
Kunden Da der größte Teil der Umsatzerlöse von Dialog weiterhin von einigen wenigen Kunden abhängt, kann der Verlust eines oder mehrerer dieser Kunden erhebliche Auswirkungen haben.	Wir versuchen das Risiko negativer Auswirkungen einer Abschwächung des Mobilfunkmarkts auf Umsatzerlöse, Profitabilität und Wachstum durch die Gewinnung von Neukunden in anderen Sektoren und die Erweiterung unseres Produktangebots an Bestandskunden zu verringern.	2013 erweiterten wir unsere Zusammenarbeit mit Samsung auf zwei neue Smartphone-Plattformen. Die Übernahme von iWatt Inc. im 3. Quartal 2013 brachte neue Tier-1-Kunden und zwei neue Produktfamilien ein: AC/DC-ICs und LED solid-state-lighting ICs (SSL). Im 4. Quartal 2013 kündigten wir eine Kooperation mit Richtek im Hinblick auf den chinesischen Smartphone- und Tablet-Markt an, um die Technologie von Dialog und die Vertriebskanäle von Richtek mithilfe innovativer Lösungen optimal zu nutzen.

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Leistungsfähigkeit

Dialog ist sich bewusst, dass die Zeitspanne von der Entwicklung bis zur Markteinführung kritisch für den Erfolg unserer Kunden ist. Die Effizienz unserer internen Betriebsabläufe ist ein relevanter Faktor für unsere Leistungsfähigkeit. Wir führen Programme zur kontinuierlichen Verbesserung in allen Phasen der Wertschöpfungskette durch, vom Entwurf bis zum fertigen Produkt. Darüber hinaus testen und evaluieren wir die Qualität der unterstützenden Geschäftsfunktionen.

Unser Geschäftsmodell wird durch die Mittel getragen, die Dialog für die Durchführung seiner Geschäftstätigkeit anvertraut werden. Wir sind uns dessen bewusst, dass unsere finanziellen Transaktionen mit Währungs-, Zins- und Ausfallrisiken verbunden sind. Wir versuchen sicherzustellen, dass wir einen ausreichenden, frei verfügbaren Cashflow zur Verfügung haben, um Investitionen in das Wachstum unseres Unternehmens vorzunehmen und wir versuchen, die richtigen Finanzdienstleistungsanbieter und -produkte auszuwählen.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2013
Design-Kapazität Dialog entwickelt Application Specific Integrated Circuits (ASIC) für einzelne Kunden sowie Application Specific Standard Products (ASSP) für mehrere Kunden in einem Marktsektor. Dialog ist sich bewusst, dass die Zeitspanne von der Entwicklung bis zur Markteinführung für den Erfolg unserer Kunden von höchster Bedeutung ist. Wegen der starken Nachfrage nach neuen Innovationen und der beschränkten Kapazität unserer Designabteilungen müssen wir unsere Ressourcen gleichmäßig auf beide Geschäftsmodelle verteilen.	Dialog hat für die offensive Anwerbung von Mitarbeitern Spezialfirmen ausgewählt. Intern sind ausgewählte HR-Manager für die Weiterbildung der Mitarbeiter zuständig. Sie vergleichen auch unsere Beschäftigungsbedingungen mit denen unserer wichtigsten Wettbewerber in der Branche. Im Gegensatz zu vielen unserer Wettbewerber verfolgen wir bei Forschung und Entwicklung einen dezentralisierten Ansatz mit Teams in 14 Ländern. In einem hart umkämpften Markt für Führungskräfte glauben wir, dass eine flexible Vorgehensweise von Vorteil ist und es ermöglicht, Talente vor Ort anzuwerben.	2013 bauten wir unsere Designkapazität um 36% aus. Des Weiteren erweiterten wir unseren Pool an IC-Design-Ingenieuren in China und in den USA durch die Übernahme von iWatt. 2013 verbesserten wir unsere Produktentwicklungsmethoden und schulten alle verantwortlichen Mitarbeiter, um die Prozessteuerung zu verbessern und das optimale Ergebnis unserer Entwicklungsanstrengungen sicherzustellen.
Lieferkette Dialog betreibt ein Fabless-Modell und ist nicht an dem äußerst kapitalintensiven Fertigungsumfeld beteiligt. Die Fertigung unserer Produkte wird in verschiedenen Produktionsphasen mit mehreren Lieferanten durchgeführt. Jeder Lieferant managt seine Kapazitäten so, dass eine solide Rendite erwirtschaftet wird, was bei einer erhöhten Nachfrage zu zeitlichen Engpässen führen kann. Die langfristige Kapazitätsplanung und die kurzfristige Feinabstimmung sind unerlässlich, um die Zykluszeit in der Produktion mit den Bestellvorlaufzeiten für unsere Kunden abzustimmen.	Dialog wählt seine Lieferanten mit Umsicht aus und führt regelmäßig Qualitäts- und Leistungsprüfungen durch. Mit unseren Lieferanten stehen wir in enger Verbindung. Außerdem haben wir automatische Informationssysteme eingeführt, um eine schnelle Erfüllung der Fertigungsaufträge sicherzustellen und die Umstellung auf verschiedene Produktionsphasen an mehreren Fertigungsstandorten zu ermöglichen. Wir halten Sicherheitsbestände vor, um auf ungeplante Nachfragefluktuationen reagieren zu können, steuern diese jedoch so, dass so wenig Betriebskapital wie möglich gebunden ist.	Wir setzen die Weiterentwicklung unserer modernen SAP-basierten Supply-Chain-Network-Planning-Software fort, die die automatische Terminierung von Fertigungsarbeitsaufträgen unterstützt und die Kapazitätsengpässe unserer Lieferanten berücksichtigt. 2013 haben wir unser Supplier-Audit-Programm ausgeweitet, um alle Aspekte der Geschäftsethik und des Umweltschutzes abzudecken. Wir haben unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht für 2012 veröffentlicht.
Zinssatzschwankungen Durch Bank- und Geldmarkteinlagen vereinnahmte Zinsen können aufgrund von Marktfluktuationen und des Barmittelbedarfs von Dialog variieren.	Dialog steuert seine Zinseinkünfte durch die Verwendung einer kongruenten Anlagestrategie, bestehend aus fest und variabel verzinslichen Anlagen in höchst liquiden Fonds, die von Finanzinstituten angeboten werden, die einen ausgezeichneten Ruf und ein hohes Rating besitzen. Dies umfasst die Anlage von für operative Zwecke nicht benötigtem Kapital, selbst über einen nur kurzen Zeitraum.	Die Laufzeiten von Anlagen lagen während des Geschäftsjahres zwischen einer Woche und drei Monaten. Dialog hat zum 31. Dezember 2013 langfristige Schulden in Höhe von 265 Mio. US$ und keine offenen Beträge im Rahmen von kurzfristigen Kreditfazilitäten (2012: Null).

Lesen Sie unseren Bericht zur Corporate Governance auf den Seiten 55 bis 64

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2013
Liquiditätsgrade Als schnell wachsendes Unternehmen müssen wir zwischen unseren Liquiditätsanforderungen einerseits und der Vermeidung kurzfristiger Überziehungen sowie Bankgebühren andererseits abwägen.	Wir gestalten die Fälligkeit unserer kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte im Konzern so, dass sie zu 100% die jeweiligen Laufzeiten der Verbindlichkeiten decken. Wir überwachen unsere Liquidität vierteljährlich, mit dem Ziel, Zinsen auf kurzfristige Bankverbindlichkeiten oder Überziehungskredite zu vermeiden.	Wir verfügen über eine Einlage in Höhe von 25 Mio. US$ mit variabler Laufzeit und einmonatiger Kündigungsfrist.
Währungsfluktuationen Der Großteil der Umsatzerlöse und Aufwendungen fallen bei Dialog in US$ an. Es bestehen jedoch Wechselkursrisiken in Verbindung mit Käufen und Verkäufen sowie angesetzten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die auf andere Währungen lauten. Dabei handelt es sich in erster Linie um den Euro und das britische Pfund.	Wir verwenden Währungsterminkontrakte, um unser Risiko in Verbindung mit der Zahlung von Löhnen und Gehältern in anderen Währungen abzusichern. Wir versuchen, die Wirksamkeit unserer Absicherungsderivate zu maximieren, indem wir die Bedingungen des Absicherungsgeschäfts an die zugrunde liegende Verpflichtung anpassen.	2013 schloss Dialog Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 92 Mio. EUR mit durchschnittlich 1,289 USD für 1 EUR ab. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 1,328. 2013 schloss Dialog Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 35,3 Mio. GBP mit durchschnittlich 1,573 USD für 1 GBP. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 1,563. 2013 schloss Dialog Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 555 Mio. JPY mit durchschnittlich 0,01254 USD für 1 JPY ab. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 0,01025. Die Summe der Währungsterminkontrakte hatte einen positiven Effekt von 1,9 Mio. USD im Vergleich zu Devisenkassageschäften zur Folge.
Kreditwürdigkeit von Kunden Die mit den ausgewählten Kunden vereinbarten Zahlungsbedingungen führen zu Forderungsbeständen für die ein Ausfallrisiko bestehen könnte.	Unseres Erachtens haben alle unsere Kunden eine hohe Kreditwürdigkeit. Mit zwei angesehenen Finanzinstituten sind wir außerdem Factoring-Vereinbarungen eingegangen. Diese Institute übernehmen einen großen Teil der Ausfallrisiken hinsichtlich ausgewählter Kunden.	2013 haben wir eine kleinere Forderung in Höhe von 14.000 US$ als Ausfallrisiko verbucht.

Jalal Bagherli
CEO

20. Februar 2014

Jean-Michel Richard
CFO, Vice President Finance

20. Februar 2014

Führungsgremium – Board of Directors

Das Board von Dialog umfasst derzeit neun Directors, die laut Satzung von Dialog zulässige Höchstzahl. Dazu gehören ein Executive Director, ein nicht unabhängiger Non-Executive Director und sieben unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman).

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung der Geschäftsleitung sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens notwendig sind. Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht-börsennotierten Unternehmen zusammen, wodurch das Board über einen reichen Erfahrungsschatz und Kompetenzen verfügt, um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Dialog und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens voranzutreiben. Die Lebensläufe der Directors sind nachstehend aufgeführt. Weitere Einzelheiten bezüglich der Zusammensetzung des Boards und der verschiedenen Unterausschüsse des Boards finden sich auf den Seiten 63 bis 64.

1. Rich Beyer
Chairman

Rich Beyer trat dem Board im Februar 2013 als unabhängiger Non-Executive Director bei und wurde im Juli 2013 zum Chairman ernannt. Er blickt auf eine lange Karriere im Technologiesektor zurück.

Von 2008 bis 2012 war er Chairman und CEO von Freescale Semiconductor. Zuvor bekleidete er nacheinander die Positionen eines CEO und Director bei Intersil Corporation, Elantec Semiconductor und FVC.com. Er hatte zudem hohe Führungspositionen bei VLSI Technology und National Semiconductor Corporation inne. 2012 war er Chairman des Semiconductor Industry Association Board of Directors und drei Jahre lang Mitglied des US Department of Commerce's Manufacturing Council. Er ist derzeit Mitglied der Boards von Analog Devices und Micron Technology Inc. und war zuvor Mitglied der Boards von Credence Systems Corporation (jetzt LTX-Credence), XCeive Corporation und Signet Solar. Beyer diente drei Jahre als Offizier beim United States Marine Corps. Er verfügt über einen Bachelor- und einen Master-Grad in Russisch von der Georgetown University und einen MBA in Marketing and International Business von der Columbia University Graduate School of Business.

Externe Ämter

Rich Beyer ist derzeit Mitglied der Boards von Micron Technology Inc. und Analog Devices Inc.

Board-Erfahrung ● □

2. Dr Jalal Bagherli
Executive Director (Chief Executive Officer)

Dr. Jalal Bagherli trat der Gesellschaft im September 2005 als CEO und Executives Mitglied des Board of Director bei. Davor war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanziertem Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Video-Verarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Dr. Bagherli hat große Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für das Management der Halbleiterprodukt-Bereiche verantwortlich war und mit Kunden im Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete. Er hat einen BSc-Grad (Bachelor of Science, mit Auszeichnung) in Elektrotechnik von der Essex University und einen Dr. in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.

Externe Ämter

Seit 2005 ist er non-executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und seit 2011 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa.

Board-Erfahrung ● □

3. Chris Burke
Independent 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.

Externe Ämter

Chris Burke sitzt im Board von Tranzeo Wireless (börsennotiert) sowie von Aicent, One Access, Navmii (nicht börsennotiert).

Mitgliedschaft in Ausschüssen S* R △

Board-Erfahrung ● ○ □

4. Mike Cannon
Independent non-executive Director

Mike Cannon wurde im Februar 2013 Mitglied des Board. Seine Laufbahn in der High-Tech-Industrie umspannt einen Zeitraum von 30 Jahren, davon über 10 Jahre als CEO von zwei Fortune-500-Unternehmen. Von Februar 2007 bis zu seinem Rücktritt 2009 war er President, Global Operations von Dell. Vor seinem Einstieg bei Dell war Cannon Chief Executive Officer von Solectron Corporation, einem Unternehmen für elektronische Fertigungsdienstleistungen, in das er 2003 als CEO eintrat. Von 1996 bis 2003 war er CEO der Maxtor Corporation, einem Hersteller von Diskettenlaufwerken und Speichersystemen. Unter seiner Führung ging Maxtor 1998 erfolgreich an die NASDAQ. Zuvor bekleidete er hohe Managementpositionen bei IBM und Control Data Corporation.

Mitgliedschaft in Ausschüssen
A = Prüfungsausschuss
N = Nominierungsausschuss
R = Vergütungsausschuss
S = Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss
***** bezeichnet den Vorsitz des Ausschusses

Board-Erfahrung
● Technologie
○ Telekommunikation
■ Finanzen
□ Governance
△ Ein ehemaliges Mitglied des Vergütungs- und Nominierungsausschusses, der im Mai 2013 in zwei Ausschüsse aufgespalten wurde

6

7

8

9

Cannon studierte Maschinenbau an der Michigan State University und absolvierte das Advanced Management Program an der Harvard Business School.

Externe Ämter
Mike Cannon ist derzeit Mitglied der Boards von Adobe Systems Inc., Seagate Technology und Lam Research. Er ist Mitglied des Prüfungsausschusses von Adobe und war zuvor fünf Jahre lang Vorsitzender des Vergütungsausschusses. Er ist ferner Mitglied des Finanzausschusses und des Nominierungs- und Governance-Ausschusses von Seagate sowie Mitglied des Nominierungs- und Governance-Ausschusses und des Prüfungsausschusses von Lam Research.

Mitgliedschaft in Ausschüssen **R*** **N**

Board-Erfahrung ● □

5. Aidan Hughes
Independent non-executive Director
Aidan Hughes wurde im Oktober 2004 Mitglied des Board. Er ist ein Mitglied von Institute of Chartered Accountants in England and Wales und absolvierte in den 1980er Jahren die Ausbildung zum Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer) bei PriceWaterhouse. Er hatte Führungsfunktionen im Finanzwesen bei Lex Service Plc und Carlton Communications Plc inne. Er war ein FTSE-100-Finanzdirektor und bekleidete diese Position bei Sage Group Plc von 1993 bis 2000. Von Dezember 2001 bis August 2004 war er Director von Communisis Plc.

Externe Ämter
Aidan Hughes hat eine Teilzeit-Führungsposition bei dem führenden nicht börsenorientierten Software-Unternehmen Corelogic Limited. Er ist auch Investor und Berater einer Reihe internationaler Technologieunternehmen der Privatwirtschaft.

Mitgliedschaft in Ausschüssen **A*** **N** **S**

Board-Erfahrung ● ■ □

6. John McMonigall
Independent non-executive Director, Senior Independent 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. Er war Board-Mitglied bei verschiedenen börsennotierten Unternehmen, wie Autonomy Corporation bis zu deren Verkauf im Jahr 2011. Derzeit sitzt er im Board von mehreren nicht börsennotierten Unternehmen. 2012 wurde er zum Senior Independent Director bei Dialog ernannt.

Externe Ämter
John McMonigall ist Chairman von drei (nicht börsennotierten) Unternehmen und Treuhänder von zwei gemeinnützigen Organisationen.

Mitgliedschaft in Ausschüssen **A** **N**

Board-Erfahrung ● ■ □

7. Gregorio Reyes
Non-Executive Director
Gregorio Reyes trat im Dezember 2003 in das Board ein und war von 2006 bis Juli 2013 dessen Chairman. Er ist seit 1962 in den Bereichen Halbleiter, Datenspeicherung, magnetische Aufzeichnung und Telekommunikation tätig. Herr Reyes begann seine berufliche Laufbahn bei National Semiconductor. Danach bekleidete er leitende Positionen bei Motorola Inc. und Fairchild Semiconductor Inc. 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 bis 1994 dessen Chairman und CEO.

Externe Ämter
Derzeit ist er non-executive Chairman von LSI Corporation und non-executive Director von Seagate Technology. Er ist Mitglied des Prüfungsausschusses und des Finanzausschusses von Seagate.

Board-Erfahrung ● □

8. Russ Shaw
Independent non-executive Director
Russ Shaw wurde im Juli 2006 Mitglied des Board und verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den Bereichen Technologie, Telekommunikation und Financial Services. Zuletzt war er 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 seiner Zeit bei Telefonica war er Innovation Director bei O2, wo er 2005 als Marketing Director eintrat. Zuvor war er Vorsitzender der Marketing Group of Great Britain, leitender Berater für Ariadne Capital und Gründer und Vorsitzender der Tech London Advocates.

Externe Ämter
Shaw ist derzeit non-executive Director von Unwire A.p.S. und Cupid Plc.

Mitgliedschaft in Ausschüssen **N*** **R** △

Board-Erfahrung ● ○ □

9. Peter Weber
Independent non-executive Director
Peter Weber kam im Februar 2006 zu Dialog. Er verfügt über 35 Jahre Erfahrung aus seiner Tätigkeit bei einer Vielzahl von Unternehmen der Halbleiter- und Kommunikationsbranche, darunter Texas Instruments, Intel, Siliconix, the Temic-Group und Netro Corporation. Seit 1998 ist Peter Weber als Investment- und Managementberater tätig. Er sitzt im Board diverser europäischer, US-amerikanischer und asiatischer Unternehmen. Er hat einen Masterabschluss in Elektronik mit Spezialisierung auf Nachrichtentechnik.

Externe Ämter
Peter Weber ist Director einer Reihe von nicht börsennotierten Unternehmen.

Mitgliedschaft in Ausschüsseni **A** **R** **S** △

Board-Erfahrung ● ■

Führungsgremium – Managementteam

1. Dr Jalal Bagherli
Chief Executive Officer
Dr. Jalal Bagherli trat im September 2005 als CEO und Executive Board Director in das Unternehmen ein. Davor war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanziertem Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Video-Verarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Dr. Bagherli hat große Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für das Management der Halbleiterprodukt-Bereiche verantwortlich war und mit Kunden im Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete.

Seit 2005 ist er non-executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und seit 2011 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa. Er hat einen BSc-Grad (Bachelor of Science, mit Auszeichnung) in Elektrotechnik von der Essex University und einen Dr. in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.

2. Andrew Austin
Senior Vice President, Sales
Andrew Austin kam im April 2009 zu Dialog. Davor arbeitete er als Sales & Marketing-Berater mit Spezialisierung auf die Halbleiter- und die Hochleistungssport-Branche. 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.

3. Christophe Chene
Senior Vice President, Asia
Christophe Chene kam im November 2011 als Vice President Asia zu Dialog. Er ist in Taiwan ansässig. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche wobei er sich auf den Aufbau internationaler Unternehmen mit starkem Fokus auf Asien konzentrierte. Zuvor bekleidete er 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 Christophe Chene diverse internationale Executive- und Managementpositionen bei Texas Instruments, Sharp und Xilinx inne. Er hat einen Elektronikingenieur-Abschluss des INSA Toulouse (Institut National des Sciences Appliquées de Toulouse).

4. Mohamed Djadoudi
Senior Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality
Mohamed Djadoudi trat Dialog im März 2007 bei und ist für die Bereiche Produktions-betreuung, Testprogramment-wicklung, 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 (Atlantis Technology) in Hongkong, bevor er als Technical Director einer der ersten Mitglieder des Management-Buy-Out-Teams von ASAT UK wurde. Mohamed Djadoudi hat einen Abschluss in Elektronik und Elektrotechnik von der Paris University of Technology.

5. Gary Duncan
Senior Vice President, Product Development
Nach 26 Jahren erfolgreichem kontinuierlichem Engagement bei Dialog ging Gary Duncan im September 2013 in den Ruhestand. In seiner letzten Funktion als Vice President Product Development war er für alle IC-Design- und Entwicklungsaktivitäten verantwortlich.

6. Udo Kratz
Senior Vice President and General Manager, Mobile Systems Business Group
Udo Kratz kam im Mai 2006 zu Dialog. Er ist für den Geschäftsbereich Audio and Power Management verantwortlich, der Produkte für den Mobilfunkmarkt und den Markt für portable Consumer-Elektronik-Produkte herstellt. Bevor Herr Kratz zu Dialog kam, konnte er mehr als 20 Jahre umfangreiche Erfahrungen in der Halbleiterindustrie sammeln. 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.

7. Sean McGrath
Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive and Industrial Business Group
Sean McGrath kam im November 2012 zu Dialog. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in RF-Halbleiterunternehmen, führte innovative Geschäftsmodelle ein und verhalf Unternehmen zu schnellem Wachstum. Vor seinem Einstieg bei Dialog war er General Manager der Smart Home & Energy-Gruppe bei NXP und General Manager des RF Power and Base Stations Sparte bei NXP/Philips Semiconductors. Er hatte leitende Positionen bei Philips Semiconductor und Mikron Austria GmbH mit Fokus auf die RFID- und Konnektivitätsmärkte inne. Er hat einen BA (Bachelor of Arts)-Abschluss in Geophysik und Geologie von der Harvard University und einen MBA (Master of Business Administration) mit Auszeichnung von INSEAD.

8. Martin Powell
Senior Vice President, Human Resources
Martin Powell kam im Juli 2010 zu Dialog. Er ist für die Entwicklung und Umsetzung von Mitarbeiterstrategien zur Unterstützung der geschäftlichen Ziele und Initiativen von Dialog weltweit verantwortlich, darunter solche zur Förderung eines Umfelds, in dem die Teams von Dialog ihr Potenzial voll entfalten können.

6

7

8

9

10

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. Zuletzt war er Mitglied der Geschäftsleitung von C-MAC MicroTechnology, einem 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.

9. Jean-Michel Richard

CFO, Senior 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.

10. Mark Tyndall

Senior Vice President, Corporate Development and Strategy, General Manager Power Conversion Business Group

Mark Tyndall kam im September 2008 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 Mark Tyndall Managementpositionen im Marketingbereich bei Fujitsu Microelectronics und im Bereich Design bei Philips Semiconductors.

Vivek Bhan

Vivek Bhan trat im November 2013 bei Dialog ein und ist für die gesamte Leitung von Entwicklung und Technologie verantwortlich. Er verfügt über umfassende Führungserfahrung im Ingenieurbereich in der Halbleiterindustrie, darunter Technologie für moderne Mobilfunknetze, Konnektivität und medizinische Anwendungen im Bereich RF, Mixed Signal und SOC. Er hatte Führungspositionen bei Freescale, Fujitsu Semiconductor und Motorola inne. Vivek Bhan verfügt über einen MS in Electrical Engineering und einen MBA von der Arizona State University.

Managementteam

Namen	Funktion	Amtszeit bei Dialog in Jahren
Dr Jalal Bagherli	Chief Executive Officer	8
Andrew Austin	Senior Vice President, Sales	4
Christophe Chene	Senior Vice President, Asia	2
Mohamed Djadoudi	Senior Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality	6
Gary Duncan	Senior Vice President, Product Development	26
Udo Kratz	Senior Vice President and General Manager, Business Group Mobile Systems	7
Sean McGrath	Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive and Industrial Business Group	1
Martin Powell	Senior Vice President, Human Resources	3
Jean-Michel Richard	CFO, Senior Vice President Finance	7
Mark Tyndall	Senior Vice President, Corporate Development and Strategy, General Manager Power Conversion Business Group	5

Dialog verfügt über ein starkes und effektives Managementteam unter der Führung des Chief Executive Officer, Dr. Jalal Bagherli.

Bericht der Directors

Die Directors von Dialog Semiconductor Plc („Dialog“ oder „das Unternehmen“) legen hiermit den Geschäftsbericht und den geprüften Jahresabschluss des Unternehmens für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 vor. Der Abschluss wurde nach den Vorschriften der IFRS erstellt und ist auf der Website des Unternehmens unter www.dialog-semiconductor.com verfügbar.

Hauptaktivitäten und Geschäftsentwicklung

Dialog Semiconductor entwickelt und vermarktet hoch integrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen mobilen Geräten und drahtlosen energiesparenden Nahbereichs-, LED solid-state lighting („SSL”)- sowie Automobil-Anwendungen konzipiert sind. Das Unternehmen bietet den Kunden Innovationen auf Weltspitzenniveau, einen flexiblen und dynamischen Produkt-Support sowie die Sicherheit, einen etablierten Geschäftspartner an ihrer Seite zu haben.

Das Unternehmen ist an der Frankfurter Börse (FWB: DLG) (Regulierter Markt, Prime Standard, ISIN GB0059822006) im TecDAX notiert. Es verfügt zudem über Wandelanleihen, die am Euro MTF Markt an der Luxemburger Börse notiert sind (ISIN XS0757015606). Das Unternehmen ist in Großbritannien unter der Handelsregisternummer 3505161 eingetragen.

Weitere Informationen zu den Hauptaktivitäten des Unternehmens und den Faktoren, die die künftigen Entwicklungen beeinflussen, finden sich im Strategiebericht des Konzerns auf den Seiten 14 bis 16. Informationen zu Finanzrisikomanagement und -methoden befinden sich in Anmerkung 2 dieses Konzernabschlusses.

Künftige Entwicklung

Das erklärte Ziel des Konzerns ist es, der weltweit führender Anbieter von hoch integrierten Mixed-Signal-ICs zu sein, die für den Einsatz in persönlichen mobilen Geräten und drahtlosen energiesparenden Nahbereichs-, LED solid-state lighting („SSL”)- sowie Automobil-Anwendungen konzipiert sind. Die wichtigsten Aspekte der Konzern-Strategie werden im Strategiebericht auf den Seiten 14 bis 16 dargelegt.

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 hat sich das Management des Unternehmens verpflichtet, die F&E-Aufwendungen in erster Linie auf die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und die weitere Anpassung der bestehenden Produkte an die kundenspezifische Bedürfnisse zu fokussieren.

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

Treibhausgase

Unternehmensverantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für das Geschäftsmodell von Dialog und ein Bestandteil der Strategie von Dialog zur Erzielung von langfristigem rentablem Wachstum. Unser Engagement im Hinblick auf umweltfreundliche, nachhaltige Geschäftspraktiken zeigt sich in unserem Einsatz für eine weitere Reduzierung der CO2-Emissionen und eine Minimierung der CO2-Bilanz unseres Unternehmens. Wir haben in unseren Designzentren 2013 eine Reduzierung der CO2-Emissionen um 40% erreicht, nach einer Reduzierung um 34% im Jahr 2012. Weitere Einzelheiten zum Einsatz des Konzerns für nachhaltige und umweltfreundliche Geschäftspraktiken befinden sich auf Seite 40 bis 43.

Unternehmensfortführung

Die Directors sind zum Zeitpunkt der Genehmigung des Konzernabschlusses zu der Überzeugung gelangt, dass ein berechtigter Grund zur Annahme besteht, dass der Konzern ausreichende Ressourcen hat, um seine Geschäftstätigkeit in der absehbaren Zukunft fortzusetzen. Zum Jahresende verfügte der Konzern über einen Barmittelbestand von 186 Mio. US$ (2012: 312 Mio. US$) und er hat weiterhin Zugriff auf Kreditlinien von 25 Mio. US$. Der Konzern geht davon aus, dass er auch in der kommenden Berichtsperiode steigende Umsatzerlöse und Gewinne erzielen wird. Aus diesen Gründen haben die Directors bei der Erstellung des Konzernabschlusses den Grundsatz der Unternehmensfortführung angewendet.

Dividenden

Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2013 keine Dividende auszuschütten (2012: null). Das Board of Directors plant auch weiterhin, alle Gewinne in das Unternehmen zu reinvestieren und ist der Ansicht, dass diese Politik derzeit 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 Long Term Incentive Plan, des Executive Incentive Plan und des Employee Share Plan kauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trust hat, wird dieses in der Konzernbilanz des Unternehmens aufgeführt. Zum 31. Dezember 2013 hielt der Trust 2.097.799 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 209.780 GBP 3,08% des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

Aktienkapital
Das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens bestand aus Stammaktien als einziger Aktiengattung.

Detaillierte Angaben zum Aktienkapital sind der Anmerkung 21 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Wesentlicher Anteilsbesitz
Detaillierte Angaben zum Anteilsbesitz sind auf Seite 61 dieses Geschäftsberichts zu finden.

Directors
Die Directors des Unternehmens und ihre Lebensläufe sind auf den Seiten 48 und 49 dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Befugnisse der Directors
Die Directors sind befugt, Aktien bis zum Nominalbetrag auszugeben, der insgesamt in etwa ein Drittel des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens repräsentiert. Von diesem Drittel kann ein Betrag in Höhe von 5% des ausgegebenen Aktienkapitals ohne Bezugsrecht ausgegeben werden. Darüber hinaus sind die Directors befugt, bis zu einem weiteren Drittel des ausgegeben Aktienkapitals des Unternehmens zu emittieren, sofern dies nur auf Basis einer Bezugsrechtsemission durchgeführt wird.

Vergütung und Beteiligungen der Directors
Angaben zur Vergütung und zu Aktienanteilen der Directors sind im Bericht über die Vergütungspolitik für Directors auf den Seiten 65 bis 74 dieses Geschäftsberichts zu finden. Während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2013 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substanzieller 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 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. Jeder Director, der mehr als neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Die nächste Hauptversammlung wird am 1. Mai 2014 um 9:00 Uhr abgehalten.

Corporate Governance
Der Bericht zur Corporate Governance des Unternehmens ist auf den Seiten 55 bis 64 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. Am 31. Dezember 2013 betrug die durchschnittliche Kreditorenlaufzeit (DPO) im Konzern 65 Tage (2012: 81 Tage).

Hauptrisiken und Unsicherheiten
Für das Unternehmen bestehen eine Reihe von Risiken und Unsicherheiten, die sich auf die Leistung des Unternehmens und seine Aussichten auswirken können. Das Board of Directors und der Prüfungsausschuss sind für die internen Kontrollprozesse und das Risikomanagement des Unternehmens und für die Überprüfung ihrer anhaltenden Wirksamkeit verantwortlich. Das Board stellt soweit wie möglich sicher, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, effektiv zu handhaben und zu mindern. Eine detaillierte Aufstellung des Risikomanagements findet sich auf den Seiten 44 bis 47 dieses Berichts.

Finanzinstrumente
Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die bestehenden Risiken sind auf den Seiten 142 bis 148 dieses Berichts erläutert.

Spenden an politische Parteien und gemeinnützige Einrichtungen
Im Berichtszeitraum hat der Konzern keine Spenden an politische Parteien geleistet. Dialog hat gemeinnützige Spenden in Höhe von 485.300 US$ für lokale Community-Projekte vergeben (2012: 122.560 US$).

Mitarbeiter-Richtlinien
Es ist unser Grundsatz unsere Mitarbeiter durch Fortbildungen und Karriereentwicklung zu fördern. Wir verfolgen einen offenen Managementansatz 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.

Vielfalt und Chancengleichheit
2013 war Dialog an 21 Standorten in 14 Ländern mit einer äußerst vielfältigen Belegschaft tätig, in der 50 Nationalitäten vertreten sind.

Dialog nimmt Gleichheit und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter sehr ernst. Frauen machen 15% der gesamten Belegschaft von 1.100 Mitarbeitern aus. Obwohl dies dem Branchenstandard entspricht, unterstützt das Unternehmen mehrere Initiativen für junge Frauen in den Bereichen der MINT-Fächer in Großbritannien, um mehr Frauen dazu zu ermutigen, Laufbahnen im Ingenieurwesen und im Bereich Elektrotechnik zu verfolgen.

Behinderte Mitarbeiter
Unsere Unternehmensgrundsätze sehen vor, dass wir Behinderte, ob registriert oder nicht, 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 Board-Mitglieder waren, sind auf den Seiten 48 und 49 genannt. Nach Befragung aller Directors und des Abschlussprüfers des Unternehmens bestätigt jeder der Directors:

- dass es nach seinem besten Wissen und Gewissen keine für die Aufstellung des Berichts relevanten Informationen gibt, die dem Abschlussprüfer des Unternehmens nicht bekannt sind, und

- dass er alle angemessenen Schritte unternommen hat, um alle für die Prüfung relevanten Informationen in Erfahrung zu bringen und sicherzustellen, dass diese Informationen dem Abschlussprüfer des Unternehmens vorliegen.

Bericht der Directors Fortsetzung

Erklärung im Rahmen der Transparenzbestimmungen

Jeder der auf den Seiten 48 und 49 genannten Directors versichert nach bestem Wissen:

- dass der nach den Bestimmungen der Internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) aufgestellte Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes vermittelt und

- dass der Strategiebericht und der Bericht der Directors eine angemessene, ausgewogene und verständliche Beurteilung der Geschäftsentwicklung, der Analyse der wirtschaftlichen Situation des Geschäftsverlaufs und der Lage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes enthält, die ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unsicherheiten des Konzerns.

Übernahmerichtlinie

Zum 31. Dezember 2013 bestand das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens aus Stammaktien als einziger Aktiengattung. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind der Anmerkung 21 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. Wertpapiere, mit denen Sonderrechte verbunden sind, sind nicht vorhanden. Beschränkungen auf die mit Stammaktien verbundenen Stimmrechte sind nicht vorhanden. Die einzigen Beschränkungen, die für die Übertragung von Aktien des Unternehmens gelten, sind folgende:

- bestimmte Beschränkungen, die sich jeweils aus neuen Gesetzen oder Vorschriften (z. B. Gesetze gegen Insidergeschäfte) ergeben können, und

- 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 werden in Anmerkung 21 zum Konzernabschluss gemacht. Das Unternehmen hat 2013 keine eigenen Aktien erworben.

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 Optionen, 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 Maßnahmen ergreifen, die er im Hinblick auf das Angebot für angemessen erachtet.

Im Falle der Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens kann die Kündigungsfrist des Vertrags mit dem CEO auf zwölf Monate verlängert werden. Üblicherweise sieht der Vertrag mit dem CEO für beide Seiten eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vor. Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen zu zahlen. Bei einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse wird ein Bonus nicht vorzeitig fällig.

Der CEO hat kein Anrecht auf einen Bonus, wenn sein Beschäftigungsverhältnis vor dem Ende des Bonusjahres endet, es sei denn, sein Beschäftigungsverhältnis wird nach dem 1. Oktober eines Jahres beendet. In diesem Fall ist er zu einem anteilsmäßigen Bonus für dieses Jahr berechtigt. Andere Faktoren, auf die sich eine Änderung der Beherrschungsverhältnisse auswirken, wie Rücknahmerechte von Anleiheinhabern, und die Auswirkung auf Aktienoptionen, werden in dem entsprechenden Abschnitt des Jahresabschlusses behandelt.

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 seinen Directors bestehenden Abfindungsvereinbarungen für den Fall des Verlusts ihrer Position sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 70 dieses Berichts erläutert.

Die Satzung des Unternehmens kann nur durch einen Sonderbeschluss auf einer Hauptversammlung der Aktionäre geändert werden.

Jahreshauptversammlung

Die Einladung zur Jahreshauptversammlung wird separat veröffentlicht und auf der Website des Unternehmens zur Verfügung stehen. Die Jahreshauptversammlung findet am 1. Mai 2014 um 9:00 Uhr in Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Abschlussprüfer

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

Im Auftrag des Board

Dr Jalal Bagherli
Director

20. Februar 2014

Bericht zur Corporate Governance

Sehr geehrte Aktionäre,
Dialog wächst und entwickelt sich als Unternehmen weiter und hat im Jahr 2013 erhebliche Fortschritte erzielt. Neben den anhaltenden Fortschritten bei der Umsetzung seiner Strategie widmet sich das Board von Dialog seiner Aufsichtstätigkeit und der Umsetzung der Corporate-Governance Strategie, einschließlich der laufenden Überprüfung der Kompetenzen und Erfahrungen der Board-Mitglieder, sowie der Weiterentwicklung der Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens. Wir veröffentlichen auf unserer Website unsere eigenen Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Combined Code und andere Best-Practice-Corporate-Governance-Richtlinien berücksichtigen. Diese wurden per Januar 2014 aktualisiert und werden auch weiterhin fortlaufend auf dem neuesten Stand gehalten. Wir haben diese Grundsätze im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 eingehalten.

2013 wurden im Rahmen des Prozesses der laufenden Neubesetzung und Erneuerung des Board, sowie um sicherzustellen, dass das Unternehmen über ein Board verfügt, das die geeigneten Kompetenzen und Kenntnisse besitzt, um das Unternehmen durch das nächste Stadium seiner Entwicklung zu führen, zwei neue Direktoren in das Board bestellt.

Im Februar 2013 traten Mike Cannon und Rich Beyer in das Board ein und beide haben seit ihrer Bestellung einen nachhaltigen und wesentlichen Beitrag geleistet.

Das Board hat ferner Rich Beyer mit Wirkung ab dem 23. Juli 2013 als Nachfolger von Gregorio Reyes zum Chairman bestellt. Gregorio Reyes war sieben Jahre lang Chairman von Dialog und für das Wachstum des Unternehmens während dieses Zeitraums von zentraler Bedeutung. Dialog hat unter seiner Führung erheblichen Shareholder Value generiert. In Anerkennung seiner Bedeutung für das Board, kamen die Directors überein, dass Gregorio Reyes dem Board weiterhin als Director angehören soll. Seine Führungsstärke, sein Talent und seine Fachkompetenz waren für Dialog sehr wertvoll und wir freuen uns, dass er uns durchgehend als Director zur Verfügung stand. Herr Reyes hat angekündigt, dass er sich bei der Jahreshauptversammlung am 1. Mai 2014 nicht zur Wiederwahl stellen wird und wir möchten ihm an dieser Stelle für seinen langjährigen wichtigen Beitrag zum Erfolg von Dialog danken.

Rich Beyer bringt umfangreiche Erfahrungen mit, sowohl im Technologiebereich wie auch als Führungskraft eines börsennotierten Unternehmens. Er war von März 2008 bis Juni 2012 Chairman und CEO von Freescale Semiconductor, einem an der NYSE notierten Hersteller von Mikrocontrollern, Mikroprozessoren und anderen Halbleitern. Er schied im April 2013 aus dem Board von Freescale aus.

Vor seiner Tätigkeit bei Freescale bekleidete er nacheinander die Positionen eines CEO und Director bei Intersil Corporation, Elantec Semiconductor und FVC.com. Er hatte zudem hohe Führungspositionen bei VLSI Technology and National Semiconductor Corporation inne und diente als Offizier des US Marine Corps. 2012 war er Chairman des Semiconductor Industry Association Board of Directors und drei Jahre lang Mitglied des US Department of Commerce's Manufacturing Council. Er ist derzeit Mitglied der Boards von Micron Technology Inc. und Analog Devices Inc., zwei an der NASDAQ notierten Halbleiterunternehmen. Es besteht kein Zweifel, dass Herr Beyer wie kein anderer dafür geeignet ist, Dialog in die nächste Phase seiner Entwicklung zu führen und wir sind glücklich, einen Chairman seines Formats an Bord zu haben.

Nach der Bestellung von Mike Cannon und Rich Beyer in das Board, überprüfen wir weiter die Zusammensetzung des gesamten Board, um neue Directors anzuwerben, die unsere gemeinsamen Kompetenzen und Kenntnisse erweitern und vertiefen, und um die nach dem Ausscheiden von CB Yoon vakante Position zu besetzen. Die Herren Cannon und Beyer bringen wesentliche Branchenkenntnisse mit und unsere Suche nach einem zusätzlichen Director konzentriert sich auf einen Kandidaten mit einem starken Hintergrund im Finanzwesen, der im Laufe der Zeit die Funktion als Vorsitzender des Prüfungsausschusses des Konzerns übernehmen kann.

Dr Chang-Bun Yoon, der im April 2012 als unabhängiger Director Mitglied unseres Board wurde, gab seine Position bei Dialog im August 2013 auf. Die Entscheidung bezüglich seines Rücktritts folgte seiner Ernennung zum Senior Secretary to the President for Future Strategy durch den Präsidenten der Republik Korea. Angesichts dieser neuen Rolle und des zu erwartenden Zeitaufwands, entschloss sich CB Yoon zum Rücktritt von seinem Amt als Director von Dialog. Wir möchten CB Yoon an dieser Stelle für seinen wertvollen Beitrag zur positiven Entwicklung von Dialog danken und wünschen ihm für seine neue Aufgabe in der Regierung Südkoreas viel Erfolg.

Aufgrund der Entwicklung des regulatorischen und Governance-Umfelds haben wir 2013 die Anzahl (und die Zusammensetzung) der Unterausschüsse unseres Board überprüft. Im vergangenen Jahr hatten wir zu diesem Zeitpunkt drei Unterausschüsse des Board: Prüfungsausschuss, Vergütungs- und Besetzungsausschuss und Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss. Nach sorgfältiger Überprüfung und Konsultation mit Beratern insbesondere bezüglich Veränderungen an den Offenlegungsvorschriften für Vergütungen, wurde beschlossen, die Verantwortung für Vergütungen und Besetzungen in zwei Ausschüsse aufzuspalten.

Wir verfügen nun über getrennte Vergütungs- und Besetzungsausschüsse unter dem Vorsitz von Mike Cannon bzw. meiner Person. Corporate Governance ist eine Aufgabe für das Board als Ganzes; das Board delegiert jedoch einen großen Teil der Verantwortung für die Überprüfung der Umsetzung von Corporate-Governance Richtlinien des Unternehmens an maßgebliche Unterausschüsse des Board.

Die Veränderungen, die wir 2013 an der Zusammensetzung unseres Boards vorgenommen haben, verschaffen uns eine gute Ausgangsposition für die Zukunft. Wir verfügen über umfangreiche und fundierte Kompetenzen und Kenntnisse, die es uns ermöglichen, Dialog in die nächste Phase seiner Entwicklung zu führen.

Als Board sind wir offen für Feedback unserer Aktionäre und unser Senior Independent Director, John McMonigall, sowie der Chairman und Chief Executive Officer stehen den Aktionären hierfür zur Verfügung. Alle Directors sind auch bei Jahreshauptversammlung des Konzerns anwesend und wir bestärken Sie darin, diese Gelegenheit zu nutzen, wenn Sie ein Mitglied Ihres Board treffen und mit ihm sprechen möchten.

Russ Shaw
Vorsitzender, Besetzungsausschuss

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Das Board von Dialog Semiconductor verpflichtet sich zur Einhaltung hoher Corporate Governance-Standards, um die Interessen aller Stakeholder zu schützen. Diese Grundsätze spiegeln eine Reihe von Richtlinien wider, die für das Unternehmen aufgrund seines Status als in Großbritannien eingetragenes und an der Frankfurter Börse notiertes Unternehmen gelten. Vor diesem Hintergrund veröffentlicht das Unternehmen auf seiner Website seine Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Combined Code und andere Best-Practice-Corporate-Governance-Richtlinien berücksichtigen. Diese wurden per Januar 2014 aktualisiert und werden auch weiterhin fortlaufend auf dem neuesten Stand gehalten.

Board of Directors – Funktion und Verantwortlichkeiten

Da Dialog in Großbritannien eingetragen ist und den UK Combined Code und andere Grundsätze für Best-Practice-Governance anwendet, hat das Unternehmen lediglich ein Board. Das Board ist für die Leitung, Kontrolle und Aufsicht über das Unternehmen verantwortlich. Das Board hat die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens dem Chief Executive Officer übertragen, der dem Board gegenüber rechenschaftspflichtig ist. Der Chief Executive Officer kommt seiner Verantwortung mit Hilfe eines Executive-Management-Teams nach, das auf den Seiten 50 und 51 dieses Geschäftsberichts genannt ist. Darüber hinaus wurden einige Verantwortlichkeiten des Board an Unterausschüsse des Board übertragen. Einzelheiten dazu werden nachstehend erörtert.

Dem Board vorbehaltene Angelegenheiten

Das Board hat zwar die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens an den Chief Executive Officer übertragen, bestimmte Angelegenheiten bleiben jedoch dem Board vorbehalten. Das Board trägt die Gesamtverantwortung für Ziele, Strategien, Jahresbudgets, Risikomanagement, Akquisitionen oder umfangreiche Investitionsprojekte, Vergütungspolitik und Corporate Governance. Es legt die Rollen und Verantwortlichkeiten des Chairman, des Chief Executive, anderer Directors und der Unterausschüsse des Board fest. Darüber hinaus genehmigt das Board die Quartalsberichte und überprüft die internen Kontrollsysteme des Unternehmens. Es genehmigt alle Beschlussfassungen und damit verbundenen Unterlagen, die den Aktionären bei Hauptversammlungen vorgelegt werden.

Chairman

Herr Rich Beyer ist Chairman des Board. Er wurde am 23. Juli 2013 bestellt. Das Board stellte fest, dass er zum Zeitpunkt seiner Bestellung in das Board unabhängig war. Der Chairman ist für die effektive Arbeitsweise des Boards verantwortlich, während der Chief Executive Officer (CEO) zusammen mit dem Executive-Management-Team für die tägliche Führung des Unternehmens verantwortlich ist. Die Funktionen des Chairman und des CEO sind deutlich voneinander getrennt und beide Positionen haben ihren eigenen Verantwortungsbereich.

Der Chairman, der CEO und der Company Secretary entwerfen gemeinsam den Terminkalender für die Board-Sitzungen und legen die Tagesordnungspunkte fest. In diesem Zusammenhang achtet der Chairman darauf, dass das Board zeitgerecht Informationen in einer Form und von einer Qualität erhält, die es ihm ermöglichen, seinen Pflichten nachzukommen. Der Chairman regt bei Board-Sitzungen zu Offenheit, Diskussionen und kritischen Debatten an. Der Chairman hat eine Reihe weiterer Director-Posten inne, wobei das Board der Meinung ist, dass diese ihn nicht an der Erfüllung seiner Verpflichtungen gegenüber dem Unternehmen hindern. Der Chairman steht auf Anfrage für Gespräche mit Aktionären zur Verfügung.

Zusammensetzung des Board

Das Board umfasst derzeit neun Directors, die nachstehend aufgelistet sind. 2013 wurden Richard Beyer und Mike Cannon als unabhängige Non-executive Directors in das Board bestellt. Einzelheiten zur ihrer Amtszeit sind nachstehend aufgeführt. Chang-Bun Yoon war 2013 bis zu seinem Rücktritt am 22. August 2013 ebenfalls Director des Board.

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung des Managements des Unternehmens sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens notwendig sind. Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht-börsennotierten Unternehmen zusammen, wodurch das Board über einen reichen Erfahrungsschatz und Know-how verfügt, um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Dialog und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens voranzutreiben. Darüber hinaus ist der geografische Hintergrund des Boards diversifiziert, mit Directors, die in Nordamerika, Europa und Asien gearbeitet haben. Die Lebensläufe der Directors sind auf den Seiten 48 und 49 zu finden.

Neubesetzung und Erneuerung des Boards

Das Board hat sich einer Politik der ständigen Neubesetzung und Erneuerung des Boards verpflichtet. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss überprüft regelmäßig die Zusammensetzung des Boards, wie u. a. die Repräsentationen beider Geschlechter, sowie die Kompetenzen und Erfahrungen jedes einzelnen Directors. Die relevanten Kompetenzen und Erfahrungen jedes einzelnen Directors sind in den einzelnen Lebensläufen auf Seiten 48 und 49 aufgeführt.

Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre bei der Jahreshauptversammlung, werden Director für eine Amtszeit von drei Jahren ernannt. Jeder Director, der mehr als

Director	Status	Unabhängig/nicht unabhängig	Amtszeit Jahre	Gleichlaufende Amtszeit* Jahre
Rich Beyer	Im Amt	Unabhängig (Chairman)	1	1
Dr Jalal Bagherli	Im Amt	Nicht unabhängig (Executive)	8	–
Chris Burke	Im Amt	Unabhängig	7	7
Mike Cannon	Im Amt	Unabhängig	1	1
Aidan Hughes	Im Amt	Unabhängig	9	8
John McMonigall	Im Amt	Unabhängig	16	8
Russ Shaw	Im Amt	Unabhängig	7	7
Gregorio Reyes	Im Amt	Nicht unabhängig	10	8
Peter Weber	Im Amt	Unabhängig	8	8
Chang-Bun Yoon	Im Ruhestand	Unabhängig	–	–

*Anmerkung: Gleichlaufende Amtszeit bedeutet die Überschneidung mit der Amtszeit des CEO.

neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Gemäß dieser Richtlinie wird John McMonigall aufgrund seiner Board-Zugehörigkeit für eine Amtszeit von einem Jahr ernannt und muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen.

Die Standardbedingungen des Bestellungsschreibens für non-executive Directors können auf Anfrage beim Company Secretary angefordert werden. Directors, die zur Wiederwahl antreten, werden einer Leistungsbeurteilung unterzogen, die vom Besetzungsausschuss überwacht wird. In Übereinstimmung mit der Satzung muss sich bei jeder Hauptversammlung ein Drittel der Directors zur Neuwahl stellen.

Um der Verpflichtung zur kontinuierlichen Neubesetzung und Erneuerung des Board nachzukommen, wurden 2013 zwei neue Directors in das Board bestellt. Der Besetzungsausschuss setzte sich dafür ein, neue Directors zu bestellen, die über spezifische Branchenerfahrung verfügen. Ein weiteres Ziel bestand darin, Directors anzuwerben, die bereits in Boards von börsennotierten Unternehmen tätig waren. Die Kandidaten wurden anhand verschiedener Methoden ausgewählt. Der Besetzungsausschuss zog zur Identifizierung potenzieller Kandidaten sowie zur Unterstützung bei der Auswahl und Empfehlung von Kandidaten externe Personaldienstleister heran. Der Personaldienstleister hat keine andere Beziehung zu Dialog als die Aufgabe, das Unternehmen bei der Identifizierung und Anwerbung von Board Directors zu unterstützen. Außerdem wurden informelle Branchenkontakte genutzt. Der Ausschuss, der im Laufe der Zeit eine größere Geschlechterdiversität im Board erreichen möchte, bemühte sich, sicherzustellen, dass das Geschlecht bei der Auswahl potenzieller Kandidaten zusätzlich zur Erfahrung in der Industrie und im Board von börsennotierten Unternehmen ein ausschlaggebender Faktor war.

Nach Durchführung eines eingehenden Verfahrens kamen die Kandidaten vor der Bestellung mit Ausschuss-Mitgliedern und dem Chairman zusammen. Die Bestellung von Rich Beyer und Mike Cannon erfolgte aufgrund ihrer Branchenerfahrung und Kompetenzen sowie des Wertes, den sie zum Nutzen aller Dialog-Aktionäre in das Board of Directors insgesamt einbringen können.

Im Jahresverlauf schied Chang-Bun Yoon aus dem Board aus. Gregorio Reyes hat angekündigt, dass er sich bei der Jahreshauptversammlung am 1. Mai 2014 nicht zur Wiederwahl in das Board stellen wird.

Anzahl der Board-Mitglieder

Ende 2013 umfasste das Board neun Directors. Laut Satzung von Dialog ist eine Höchstzahl von 10 Directors zulässig. Zu den neun Mitgliedern des Board von Dialog gehören ein executive Director, ein nicht unabhängiger non-executive Director und sieben unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman). Der Besetzungsausschuss hat den Umfang und die Performance des Board während des Jahres überprüft. Ein Board mit neun Directors funktioniert effektiv, umfasst die von Dialog geforderten Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, ist nicht so groß, dass es schwerfällig wäre und hält die Best-Practice-Richtlinien der Corporate Governance zur Unabhängigkeit ein.

Unabhängigkeit des Board

Die Best Practices der Corporate Governance sehen vor, dass mindestens die Hälfte des Boards, unter Ausschluss des Chairman, aus non-executive Directors bestehen sollte, die vom Board als unabhängig angesehen werden.

Das Unternehmen hat bestimmt, dass Chris Burke, Mike Cannon, Aidan Hughes, John McMonigall, Russ Shaw und Peter Weber unabhängig sind. Während das Unternehmen Gregorio Reyes seinem Wesen und Urteilsvermögen nach als unabhängig betrachtet, stuft ihn das Board in Anbetracht seiner früheren Funktion als Chairman und im Einklang mit Corporate-Governance-Best-Practice als nicht unabhängigen non-executive Director ein. Der Chairman, Rich Beyer, war bei seiner Bestellung in das Board unabhängig. Der Chief Executive Officer des Unternehmens, Dr. Jalal Bagherli, ist der einzige Executive Director im Board.

Außer dem Chairman besteht das Board nun aus sieben unabhängigen non-executive Directors, einem nicht unabhängigen non-executive Director und einem Executive Director. Somit ist der Grundsatz, dass mindestens die Hälfte des Boards, mit Ausnahme des Chairman, aus Directors bestehen sollte, die nach Meinung des Board unabhängig sind, erfüllt.

Im Rahmen der jährlichen Prüfung richtete das Board aufgrund der Länge seiner Amtszeit im Board besondere Aufmerksamkeit auf die Unabhängigkeit von Herrn John McMonigall. Bei der Beurteilung der möglichen Auswirkungen der Amtszeit auf die Unabhängigkeit eines Directors, misst das Board der Gleichzeitigkeit der Amtszeit mit Executive Directors besondere Bedeutung zu. Das Board ist übereinstimmend der Ansicht, dass die Unabhängigkeit und Objektivität von Herrn McMonigall keineswegs durch die Länge seiner Amtszeit im Board beeinträchtigt wird, was durch seine weiteren wertvollen Beiträge bei Board-Sitzungen zum Ausdruck kommt. Das Board ist des Weiteren der Meinung, dass seine Branchenerfahrung und seine Beiträge zur weiteren Entwicklung von Dialog für das Board insgesamt ein erheblicher Gewinn sind.

Das Board hat sich davon überzeugt, dass Herr McMonigall gemäß den Grundsätzen der Best Practices vollständig unabhängig ist. Da er seit neun Jahren Board-Mitglied ist, muss er sich jedoch der jährlichen Wiederwahl durch die Aktionäre stellen. Das Board stellt zudem fest, dass Aidan Hughes eine absolute Board-Zugehörigkeit von neun Jahren erreicht hat und 2014 eine gleichlaufende Amtszeit als Board-Mitglied von neun Jahren erreichen wird. Das Board beabsichtigt, die Zusammensetzung aller Unterausschüsse des Board im Laufe des Jahres 2014 zu überprüfen.

Unabhängiger Senior Director (Senior Independent Director)

Das Board hat John McMonigall zum Senior Independent Director ernannt. Er steht Aktionären für Fragen zur Verfügung, die ihre Bedenken im Hinblick auf die Kontaktaufnahme über die normalen Kanäle mit dem Chairman oder dem Chief Executive Officer haben, oder für die eine solche Kontaktaufnahme unangebracht ist. Er steht auf Anfrage für Gespräche mit Aktionären zur Verfügung.

Das Board ist sich bewusst, dass die Länge der Amtszeit im Board als Faktor wahrgenommen werden könnte, der die Unabhängigkeit und Objektivität eines Directors beeinträchtigen könnte. Wie oben erwähnt, ist das Board übereinstimmend der Ansicht, dass die Unabhängigkeit und Objektivität von John McMonigall keineswegs durch die Länge seiner Amtszeit im Board beeinträchtigt wird, was durch seine weiteren wertvollen Beiträge bei Board-Sitzungen zum Ausdruck kommt.

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

2013 Board und Unterausschüsse	Hinweise:	Board	Prüfungs-ausschuss	Vergütung-ausschuss [6]	Besetzung-ausschuss [6]	Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss [6]
Anzahl der Sitzungen 2013		5	5	5	5	3
Anzahl Sitzungsteilnahmen						
Richard Beyer	1	4		2		
Dr. Jalal Bagherli		5				
Chris Burke		5		5		3
Michael Cannon	2	4		2	3	
Aidan Hughes	3	5	5		3	3
John McMonigall		5	4		2	
Russ Shaw		5		5	5	
Gregorio Reyes		5				
Peter Weber	4	5	3	5		3
Chang-Bun Yoon	5	2	3			

Hinweise:
1 Richard Beyer wurde am 14. Februar 2013 in das Board bestellt und nahm an allen Board-Sitzungen seit dem Zeitpunkt seiner Bestellung teil. Ferner nahm er an allen Sitzungen des neu gegründeten Vergütungsausschusses seit seiner Bestellung in diesen Ausschuss teil.
2 Michael Cannon wurde am 14. Februar 2013 in das Board bestellt und nahm an allen Board-Sitzungen seit dem Zeitpunkt seiner Bestellung teil. Ferner nahm er an allen Sitzungen des neu gegründeten Vergütungsausschusses seit seiner Bestellung in diesen Ausschuss teil.
3 Aidan Hughes nahm an allen Sitzungen des neu gegründeten Besetzungsausschusses seit seiner Bestellung in diesen Ausschuss teil.
4 Peter Weber nahm an allen Sitzungen des Prüfungsausschusses seit seiner Bestellung in diesen Ausschuss teil.
5 Chang-Bun Yoon schied am 22. August 2013 aus dem Board aus.
6 Die ersten beiden Sitzungen des Vergütungsausschusses und des Besetzungsausschusses wurden zusammengelegt und die Mitglieder waren Russ Shaw (Vorsitz), Chris Burke und Peter Weber.

Aidan Hughes, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, Russ Shaw, Vorsitzender des Besetzungsausschusses, Mike Cannon, Vorsitzender des Vergütungsausschusses und Chris Burke, Vorsitzender des Strategischen Transaktions- und Technologieausschusses, stehen Aktionären, die hinsichtlich ihrer jeweiligen Ausschüsse bestimmte Bedenken oder Fragen haben, ebenfalls zur Verfügung.

Finanzexperte des Prüfungsausschusses

Das Board hat festgestellt, dass Aidan Hughes, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, über relevante und aktuelle Erfahrungen im Finanzwesen verfügt und ihn zum Finanzexperten des Prüfungsausschusses ernannt. Er ist ein Qualified Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer), ein Mitglied von Institute of Chartered Accountants in England and Wales und verfügt als Senior Accountant und Finanzleiter verschiedener börsennotierter Unternehmen über umfangreiche Erfahrung. Sein Lebenslauf ist auf Seite 49 zu finden.

Company Secretary

Den Mitgliedern des Board of Directors steht der Company Secretary beratend und unterstützend zur Seite und gewährleistet gegenüber dem Board, dass die dem Board vorgegebenen Abläufe und Verfahren eingehalten werden. Der Company Secretary versucht sicherzustellen, dass die Mitglieder des Boards eine geeignete Einführung und die für die Erfüllung ihrer Pflichten notwendige kontinuierlichen Schulungen und Fortbildungen erhalten.

Zu den Pflichten des Company Secretary gehört es auch, das Board in allen Corporate Governance-Angelegenheiten zu beraten. Die Bestellung und Abberufung des Company Secretary obliegt dem Board.

Board-Sitzungen

Das Board hält jedes Jahr mindestens fünf Board-Sitzungen ab. Falls erforderlich, kann das Board auch öfter zusammentreten. Die Anzahl der jährlichen Sitzungen der Unterausschüsse des Board unterscheidet sich je nach Ausschuss.

2013 fanden fünf Board-Sitzungen statt. Die Teilnahme an den Sitzungen des Board und der Unterausschüsse durch die Directors, die 2013 im Amt waren, ist oben angegeben. Das Board legt großen Wert auf die Teilnahme an anberaumten Sitzungen des Board und der Unterausschüsse. Während des Jahres hat kein Director an weniger als 75% der anberaumten Board-Sitzungen, zu deren Teilnahme er berechtigt war, teilgenommen. Bei anberaumten Board-Sitzungen tritt das Board auch in Abwesenheit des Executive Director zusammen.

Die Anzahl (und die Zusammensetzung) der Unterausschüsse des Board änderte sich 2013. Im Mai 2013 wurde der Vergütungs- und Besetzungsausschuss in zwei Ausschüsse unterteilt. Nach der Veränderung der Anzahl der Ausschüsse gab es einen Fall, bei dem ein Director nicht in der Lage war, an einer der drei Ausschusssitzungen teilzunehmen, die nach der Veränderung der Struktur und der Mitgliedschaft in den Ausschüssen abgehalten wurden. Das Board ist sich der Wichtigkeit der Teilnahme an Sitzungen bewusst und erwartet grundsätzlich, dass die Directors mindestens an 75% der anberaumten Ausschusssitzungen pro Jahr teilnehmen. In Anbetracht der Zusammensetzung und der Anzahl der Boardausschüsse in diesem Jahr, ist sich das Board bewusst, dass Terminprobleme auftraten, die dazu führten, dass John McMonigall nicht in der Lage war, an einer der drei anberaumten Sitzungen des Besetzungsausschusses nach der Gründung dieses Ausschusses teilzunehmen. Herr McMonigall nahm 2013 jedoch an 100% aller Board-Sitzungen und mehr als 75% der Sitzungen des Prüfungsausschusses teil.

Einführung und fortlaufende Entwicklung der Directors

Nach der Bestellung in das Board erhalten neue Directors Einführungsmaterialien und eine Unterweisung über das Unternehmen, seine Struktur, Strategie, Technologien, betrieblichen Abläufe, Corporate-Governance-Praktiken sowie ihre Pflichten und Verantwortlichkeiten als Director.

Unterweisungen für alle non-executive Directors finden mit dem Executive Management bei Board-Sitzungen statt. Während des Jahres erhalten die Directors auch detaillierte Unterweisungsmaterialien bezüglich der Performance des Unternehmens, die Ansichten institutioneller Anleger und Marktanalysen über die Performance und die Aussichten des Unternehmens.

Schulung und Weiterbildung der Directors

Das Board hat ein Programm ins Leben gerufen, das auf die Schulung und Weiterbildung seiner Directors ausgerichtet ist. Im Rahmen dieses Programms findet mindestens eine Board-Sitzung jedes Jahr am Standort einer der internationalen Niederlassungen des Unternehmens statt. 2013 wurde eine Board-Sitzung in der Niederlassung des Unternehmens in Nabern, Deutschland, und eine andere in der Niederlassung des Unternehmens in Los Gatos, Kalifornien, abgehalten.

Das Unternehmen hat ferner regelmäßige Schulungsmaßnahmen für Directors eingerichtet, die von externer Seite moderiert werden. Im Juni 2013 erhielt das Board eine Präsentation sowie eine Schulung zum Thema „Anti-Korruptions-und Bestechungsmaßnahmen".

In der Board-Sitzung im Februar 2014 fand eine Präsentation und Schulung zum Thema „Unternehmensreputation und Krisenmanagement" statt.

Leistungsbewertung

Das Board ist sich der Bedeutung einer kontinuierlichen Leistungsbewertung des Boards und seiner Ausschüsse bewusst. Eine Prüfung der Tätigkeit und der Leistung des Boards sowie seiner Ausschüsse wird jährlich durchgeführt. Eine jährliche interne Überprüfung wurde im Dezember 2013 durchgeführt und folgt auf einen ähnlichen Prozess, der 2011 und 2012 stattfand. Sie wird anonym durchgeführt und vom Company Secretary koordiniert. Die Ergebnisse der Überprüfung werden dem Board 2014 zur Berücksichtigung und Umsetzung damit verbundener Empfehlungen vorgelegt.

Das Board erkennt auch den Nutzen eines unabhängigen, externen Bewertungsprozesses an und beabsichtigt die Beauftragung eines Dritten mit der Durchführung einer Leistungsbewertung im Kalenderjahr 2014. Darüber hinaus werden die non-executive Directors im Einklang mit den aktualisierten Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens 2014 zusammentreten, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Ab 2014 wird dies zu einem jährlichen Überprüfungsprozess.

Externe Non-Executive Director-Posten

Das Board ist der Auffassung, dass eine Weiterentwicklung der Fertigkeiten, des Wissens und den Erfahrungen von non-executive Directors dem Unternehmen zugutekommt. Das Unternehmen begrüßt daher die Mitgliedschaft der non-executive Directors in den Boards anderer Unternehmen. Zur Vermeidung potenzieller Interessenkonflikte unterrichten non-executive Directors den Vorsitzenden des Besetzungsausschusses bevor sie externe Bestellungen akzeptieren. Einzelheiten über die Non-Executive-Positionen eines jeden Directors sind in den einzelnen Lebensläufen auf den Seiten 48 und 49 angegeben.

Vergütung der Directors

Die jährliche Vergütung von non-executive Directors beträgt GBP 80.000. Die jährliche Vergütung des Chairman beträgt GBP 110.000. Die Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, des Vergütungsausschusses, des Besetzungsausschusses und des Strategischen Transaktions- und Technologieausschusses erhalten eine zusätzliche Vergütung von GBP 10.000 für ihre Tätigkeit in diesem Ausschuss. Die übrigen Ausschussmitglieder erhalten keine zusätzliche Vergütung für ihre Tätigkeit in diesen Ausschüssen. Einzelheiten zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2013 befinden sich auf den Seiten 63 und 64.

Die Vergütungen der Directors werden in bar ausgezahlt. Non-executive Directors haben keinen Anspruch auf Teilnahme an Bonus- oder Aktienoptionsplänen des Unternehmens. In der Vergangenheit erhielten non-executive Directors Aktienoptionen. Dies wird bei Dialog nicht mehr praktiziert und künftig erhalten non-executive Directors keine Aktienoptionen mehr. Keine Vergütung der non-executive Directors ist abhängig von der Performance.

Die Vergütungen der non-executive Directors sind nicht pensionsfähig und non-executive Directors sind nicht zur Teilnahme an Pensionsplänen des Unternehmens berechtigt. Non-executive Directors werden angemessene Reise- und Unterbringungskosten erstattet, die ihnen in Verbindung mit der Teilnahme an Sitzungen des Board oder damit verbundener Ausschüsse entstanden sind.

Die Vergütung des Executive Director umfasst ein Grundgehalt und variable Komponenten. Die variable Vergütung umfasst einen jährlichen Bonus, der mit bestimmten Geschäftszielen verknüpft und von diesen abhängig ist, sowie langfristig ausgerichtete Leistungszuzahlungen. Die Vergütung des Executive Directors enthält bereits die Vergütungen die Directors im Allgemeinen gewährt werden. Weitere Einzelheiten befinden sich im Bericht der Directors ab Seite 52.

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Prüfungsausschuss	Besetzungsausschuss	Vergütungsausschusse	Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss
Aidan Hughes (Vorsitz)	Russ Shaw (Vorsitz)	Mike Cannon (Vorsitz)	Chris Burke (Vorsitz)
John McMonigall	John McMonigall	Chris Burke	Aidan Hughes
Peter Weber	Aidan Hughes	Russ Shaw	Peter Weber
	Mike Cannon	Peter Weber	
100% unabhängig (3 von 3)	100% unabhängig (4 von 4)	100% unabhängig (4 von 4)	100% unabhängig (3 von 3)

Aktienbesitz und Aktienhandel

Einzelheiten zum Aktienbesitz der Directors finden sich auf Seite 78. Das Unternehmen verfügt über eine Richtlinie zum Handel mit Aktien, die für alle Directors und das Senior-Management-Team gilt. Im Rahmen dieser Richtlinie müssen Directors vor dem Handel mit Aktien die Genehmigung durch den Chief Executive Officer (oder im Falle des Chief Executive Officer selbst vom Chairman) einholen.

Den Directors und dem Senior Management ist der Handel mit Aktien des Unternehmens während bestimmter Sperrfristen und zu jedem beliebigen Zeitpunkt untersagt, wenn die jeweilige Person im Besitz von Insider-Informationen (nach der Definition in der Richtlinie 2003/6/EG zum Marktmissbrauch) ist.

Geschäfte mit Wertpapieren des Unternehmens, die von Mitgliedern des Board of Directors und ihren Familienangehörigen durchgeführt werden, werden gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz, innerhalb von fünf Werktagen gemeldet und unverzüglich veröffentlicht, wenn der Gesamtwert dieser Transaktionen in einem Jahr mehr als EUR 5.000 beträgt.

Darlehen an Directors oder Senior Executives

Das Unternehmen gewährt den Directors oder Senior Executives keine Darlehen oder diesbezügliche Bürgschaften.

Unterausschüsse des Board

Das Board hat vier permanente Unterausschüsse eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. Dabei handelt es sich um folgende Unterausschüsse: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss, Besetzungsausschuss und Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss. Aufgrund der Entwicklung des regulatorischen und Governance-Umfelds hat das Board 2013 die Anzahl (und die Zusammensetzung) der Unterausschüsse des Board überprüft. Infolge dieser Überprüfung und insbesondere in Anbetracht der gestiegenen Aufgaben des Vergütungsausschusses aufgrund der Entwicklung bei Vorschriften und Offenlegungspflichten, beschloss das Board die Verantwortung für Vergütungen und Besetzungen auf zwei getrennte Ausschüsse aufzuspalten.

Von Zeit zu Zeit werden Ad-hoc-Ausschüsse gebildet, um sich mit speziellen Angelegenheiten zu befassen.

Die Zusammensetzung der Board-Unterausschüsse zum 20. Februar 2014 ist nachstehend aufgeführt. Die Teilnahme an den 2013 abgehaltenen Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 58 zu entnehmen.

Jedem der permanenten Board-Ausschüsse wurde vom Board ein Aufgabenbereich zugewiesen, für den er verantwortlich ist. Diese Aufgabenbereiche können auf der Website des Unternehmens eingesehen werden. Der Vorsitzende jedes Unterausschusses nimmt an der Jahreshauptversammlung teil und steht den Aktionären für Fragen zur Verfügung. Die Berichte aller Unterausschüsse des Board finden sich auf den Seiten 61 bis 64 dieses Berichts.

Beziehungen mit den Aktionären

Das Unternehmen hat sich zu einer kontinuierlichen und aktiven Kommunikation mit seinen Aktionären verpflichtet. Dialog hat einen Leiter für Investor Relations, der die Kommunikation zwischen dem Unternehmen, seinen Aktionären und des breiteren Finanzsektors steuert. Das Unternehmen unterhält auch unabhängige Berater in Großbritannien und Deutschland, die bei der Steuerung der Kommunikation mit englisch- und deutschsprachigen Aktionären behilflich sind. Dialog erstellt seine Konzern-Jahres- und -Quartalsabschlüsse in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen unter Anwendung von International Financial Reporting Standards.

Das Unternehmen hat auf seiner Website unter www.dialog-semiconductor.com/investorrelations einen Bereich für Investor Relations eingerichtet. Dieser enthält Anlegerpräsentationen und Geschäftsberichte sowie andere Finanzinformationen und Pressemitteilungen des Unternehmens.

Zwischen dem Management des Unternehmens und Analysten, Brokern und institutionellen Anlegern finden regelmäßig Gespräche statt, wodurch sichergestellt wird, dass der Markt über geschäftliche Aktivitäten entsprechend informiert ist. Im September 2013 veranstaltete Dialog einen Tag der Präsentationen und Produktvorstellungen für institutionelle Anleger und Analysten. An der Veranstaltung nahmen das Senior-Management-Team und Mitglieder des Board of Directors teil.

Dialog setzt alle Markteilnehmer unverzüglich über kursrelevante Informationen in Kenntnis. Mitteilungen werden zuerst an die Frankfurter Börse und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geschickt und dann durch ein elektronisches Informationssystem veröffentlicht.

Wesentliche Aktionäre

Gemäß den britischen Transparenzbestimmungen (Disclosure and Transparency Rules – DTR) 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 Aktionärshauptversammlung 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 Vermögensverwaltern und ICVCs gehalten werden, besteht gemäß DTR 5.1.5 eine Offenlegungspflicht bei 5%, dann bei 10% und für jeden weiteren Prozentpunkt über 10%.

Sobald Dialog in Kenntnis gesetzt wurde, muss das Unternehmen die BaFin und die Börse informieren. Nach § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes ist der Handel mit Aktien des Unternehmens durch Mitglieder des Board of Directors und deren Angehörige unverzüglich zu melden und zu veröffentlichen.

Die Aktien von Dialog werden bei Clearstream Deutschland als rechtlicher Eigentümer verwahrt. Nach Kenntnis des Unternehmens und basierend auf TR1 Anteilsbesitzmeldungen, waren die Aktionäre mit einem signifikanten Anteil (beneficial interest) am Unternehmen (d. h. mehr als 3%) zum 31. Dezember 2013 und zum 12. Februar 2014 folgende:

6,9%	Deutsche Bank AG
5,12%	Black Creek Investment Management
3,9%	Kleinwort Benson (Jersey) Trustees (2011) Limited als Treuhänder des Dialog Semiconductor plc Employee Benefit Trust

Im Streubesitz befinden sich 65.971.131 bzw. 96,9% der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 2.079.799 Aktien, die von Dialog Semiconductor Plc treuhänderisch im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust gehalten werden.

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2013 im Namen von Kunden gehalten wurden:

BNP Paribas Securities Services	6.585.572
Citigroup Global Markets	4.726.182
The Bank of New York Mellon SA/NV	3.894.662
RBC Investor Services Trust	3.735.605
Clearstream Banking S.A.	3.277.641
Chase Nominees Ltd	3.230.903
CACEIS Bank France	3.146.379
Nortrust Nominees Limited	2.706.714
State Street	2.130.831

Interne Kontrollprozesse und Risikomanagement

In Übereinstimmung mit der EU-Transparenz-Richtlinie (DTR 7.2.5) bestätigen das Board of Directors und der Prüfungsausschuss, dass sie für die internen Kontroll- und Risikomanagement-Prozesse des Unternehmens und die Überprüfung ihrer Wirksamkeit verantwortlich sind. Diese Prozesse sind dermaßen gestaltet, dass die Risiken zur Erreichung der Geschäftsziele nicht beseitigt sondern gesteuert werden. Daher bieten sie einen zwar angemessenen, aber nicht absoluten Schutz vor wesentlichen Falschdarstellungen oder Verlusten.

Das Board versichert soweit wie möglich, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert wird, effektiv zu handhaben und zu mindern. Eine detaillierte Aufstellung des Risikomanagements befindet sich auf den Seiten 44 bis 47.

Das Unternehmen verfügt über einen kontinuierlichen Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken. Dieser Prozess wird gemäß der EU-Transparenz-Richtlinie überprüft. Der Prozess fand während des Jahres 2013 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2013 Anwendung. Das Board und der Prüfungsausschuss können bestätigen, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen wurden, um Mängel oder Schwächen, die bei den kontinuierlichen Prozessüberprüfungen festgestellt wurden, auszuräumen.

Bericht des Prüfungsausschusses

Das Board of Directors hat einen Prüfungsausschuss eingerichtet und diesen bevollmächtigt, die Finanzberichterstattung, die internen Kontroll- und Risikomanagementverfahren und die Arbeit der internen und externen Abschlussprüfer zu überwachen und dem Board darüber zu berichten.

Der Prüfungsausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen non-executive Directors. Der Ausschuss besteht derzeit aus Aidan Hughes (Vorsitz), John McMonigall und Peter Weber. 2013 fand eine Änderung bei den Mitgliedern des Prüfungsausschusses statt, da Dr. CB Yoon im Laufe des Jahres ausschied. Peter Weber trat an seiner Stelle dem Ausschuss bei.

Wie auf Seite 49 dargelegt, verfügt Aidan Hughes über aktuelle und einschlägige Erfahrung im Finanzwesen; er ist der Finanzexperte des Prüfungsausschusses. Er ist ein Qualified Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer), ein Mitglied von Institute of Chartered Accountants in England and Wales und er verfügt als Senior Accountant und Finanzleiter verschiedener börsennotierter Unternehmen über umfangreiche Erfahrung. Die anderen Mitglieder des Prüfungsausschusses verfügen über breit gefächerte Branchenerfahrung, was aus ihren Lebensläufen auf den Seiten 48 und 49 ersichtlich ist.

Das Board stellt ferner fest, dass Aidan Hughes eine absolute Board-Zugehörigkeit von neun Jahren erreicht hat und 2014 gleichzeitig mit dem CEO neun Jahre Board-Mitglied sein wird. Das Board wird versuchen, 2014 einen weiteren unabhängigen Director mit aktueller und einschlägiger Erfahrung im Finanzbereich in das Board zu bestellen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Director im Laufe des Jahres 2014 Mitglied des Prüfungsausschusses wird und zu gegebener Zeit dessen Vorsitz übernimmt.

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Sitzungen

Der Prüfungsausschuss tritt mindestens viermal pro Jahr zusammen. 2013 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Die Anwesenheit bei den Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 58 zu entnehmen. Darüber hinaus gibt es vertrauliche Treffen zwischen dem Ausschuss und den internen und externen Abschlussprüfern sowie separat mit dem Executive Management und dem Executive Director.

Der Prüfungsausschuss hat u. a. folgende Hauptaufgaben:

- Auswertung und Beratung des Boards im Hinblick auf die Korrektheit des Konzernabschlusses einschließlich der Geschäftsberichte, Quartalsberichte und andere formelle Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens,
- Überwachung und Beratung des Board bezüglich der Wirksamkeit der internen Kontrollen des Unternehmens,
- Beurteilung der Art und des Umfangs der von den externen und internen Abschlussprüfern durchgeführten Arbeiten, der Ergebnisse ihrer Prüfungsarbeit und der Antworten des Managementteams,
- Abgabe von Empfehlungen zur Bestellung und Vergütung externer Abschlussprüfer und Überwachung ihrer Leistung und Unabhängigkeit,
- Genehmigung und Überwachung der Richtlinie für andere, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen, die externe Prüfer erbringen, um sicherzustellen, dass die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer nicht gefährdet ist.

Das Dialog-Managementteam übergibt dem Ausschuss ausreichende, zuverlässige und zeitnahe Informationen, damit dieser seine Pflichten erfüllen kann.

Die vollständige Satzung des Ausschusses ist auf unserer Website im Menüpunkt Investor Relations unter Corporate Governance einsehbar.

Tätigkeit im Jahr 2013

Der Prüfungsausschuss ist seinen Verpflichtungen während des Jahres wie folgt nachgekommen:

- der Prüfungsausschuss überprüfte die im Februar 2013 veröffentlichten Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2012;
- der Prüfungsausschuss überprüfte den Geschäftsbericht und den Jahresabschluss – einschließlich des Prüfberichts des Abschlussprüfers – für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012, die im Februar 2013 veröffentlicht wurden;
- der Prüfungsausschuss überprüfte die im Mai, Juli und Oktober 2013 veröffentlichten Quartalsabschlüsse;
- der Prüfungsausschuss erwog, ob die Wiederbestellung des Abschlussprüfers empfohlen werden soll oder nicht;
- der Prüfungsausschuss überprüfte den vom Abschlussprüfer vor der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 vorgelegten externen Prüfplan;
- der Prüfungsausschuss genehmigte den jährlichen internen Prüfplan und erhielt und überprüfte interne Prüfberichte, einschließlich der jährlichen Bewertung und Überprüfung der internen Kontrollen; und
- der Prüfungsausschuss überprüfte und überwachte die Wirksamkeit des Risikomanagementprozesses des Konzerns.

Externer Abschlussprüfer

Der Ausschuss ist für die Ausarbeitung, Umsetzung und Überwachung der Konzern-Richtlinien zur externen Abschlussprüfung verantwortlich. Diese Richtlinie weist dem Prüfungsausschuss die Aufsichtsverantwortung für die Überwachung der Unabhängigkeit und Objektivität sowie der Compliance mit ethischen und regulatorischen Anforderungen zu. Dem Chief Financial Officer obliegen die täglichen Verantwortlichkeiten.

Der externe Abschlussprüfer prüft den Konzernabschluss des Unternehmens. Bevor der Prüfungsausschuss einen Vorschlag zur Bestellung oder Wiederbestellung des externen Abschlussprüfers vorlegt, legt der vorgeschlagene Abschlussprüfer Einzelheiten über etwaig bestehende geschäftliche, finanzielle oder andere Beziehungen zwischen ihm und der Gesellschaft offen, die seine Unabhängigkeit in Frage stellen könnten. Dazu gehört der Umfang, in dem nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen für das Unternehmen im vergangenen Jahr erbracht oder für das nächste Jahr in Auftrag gegeben wurden.

Der externe Abschlussprüfer hat sich dazu verpflichtet, den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe des Prüfers während der Prüfung zu unterrichten, soweit diese nicht beseitigt wurden.

Der externe Abschlussprüfer hat sich verpflichtet, den Prüfungsausschuss unverzüglich über Fakten und wichtige Ereignisse zu unterrichten, auf die das Board of Directors aufmerksam gemacht werden sollte, die während der Durchführung der Prüfung aufgedeckt werden, z.B. hinsichtlich der finanziellen Performance des Unternehmens und der Einhaltung der Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens.

Der externe Abschlussprüfer nimmt an Sitzungen des Prüfungsausschusses zum jährlichen Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Externer Abschlussprüfer und nicht zur Prüfung gehörende Arbeiten

Das Unternehmen verfügt über eine Richtlinie, die die Durchführung von nicht zur Prüfung gehörenden Arbeiten durch den externen Abschlussprüfer regelt. Gemäß dieser Richtlinie ist es dem Abschlussprüfer untersagt, Dienstleistungen zu erbringen, bei denen der Abschlussprüfer:

- ggf. seine eigene Arbeit prüfen muss,
- an Aktivitäten teilnehmen würde, die normalerweise vom Management durchzuführen sind, oder
- im Rahmen einer Erfolgshonorarstruktur vergütet wird,
- in einer Fürsprecherrolle für das Unternehmen agiert.

Abgesehen von den oben ausgeführten Punkten, untersagt das Unternehmen externen Abschlussprüfern nicht automatisch die Ausübung nicht prüfungsrelevanter Arbeiten. Dem externen Abschlussprüfer ist es gestattet, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen zu erbringen, die nicht im Konflikt mit seiner Unabhängigkeit stehen oder zu stehen scheinen, sofern er die Fertigkeiten, die Eignung und die Integrität besitzt, die Arbeiten auszuführen.

Einzelheiten zu den Beträgen, die dem externen Abschlussprüfer während des Jahres für Prüfungs- und andere Dienstleistungen bezahlt wurden, sind Seite 112 zu entnehmen. Der Prüfungsausschuss hat eine Richtlinie festgelegt, die besagt, dass nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende, an den Abschlussprüfer zahlbare Honorare auf einen Höchstbetrag von 100% der Prüfungsgebühren in einem Jahr zu beschränken sind, sofern keine außergewöhnlichen Umstände vorliegen, wobei dann die vorherige Genehmigung des Prüfungsausschusses notwendig ist.

2013 betrug das an den externen Abschlussprüfer für Nichtprüfungsleistungen gezahlte Honorar 100% des Prüfungshonorars. Dialog verfügt über eine Richtlinie, wonach das nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Honorar das Prüfungshonorar außer in Ausnahmefällen nicht übersteigen sollte. Der Großteil des 2013 für Nichtprüfungsleistungen gezahlten Honorars bezog sich auf Due-Diligence- und sonstige Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Übernahme und Eingliederung von iWatt und der Umsetzung einer neuen Strategie der Unternehmensbesteuerung. Der Prüfungsausschuss wog sorgfältig ab, ob diese Tätigkeiten und das diesbezügliche nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Honorar die Unabhängigkeit und Objektivität des externen Abschlussprüfers beeinträchtigen könnte oder als Beeinträchtigung wahrgenommen werden könnte. Der Prüfungsausschuss kam zu dem Schluss, dass diese Tätigkeiten die Unabhängigkeit und Objektivität des Abschlussprüfers in keiner Weise beeinträchtigen. Der Ausschuss verpflichtet sich jedoch, im Rahmen des Möglichen sicherzustellen, dass derartige Tätigkeiten in Zukunft von einer anderen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführt werden, unter der Voraussetzung, dass die Beauftragung einer anderen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Korrektheit dieser Arbeiten nicht beeinträchtigt, die Wahrscheinlichkeit des Durchsickerns von Informationen sich nicht erhöht oder einen dramatischen Anstieg der Honorare für Dialog zur Folge hat.

Wie in den Corporate-Governance-Grundsätzen des Unternehmens ausgeführt, schreibt Dialog die gesetzlich vorgeschriebene Abschlussprüfung alle zehn Jahre aus. Der derzeitige Auditor des Unternehmens, Ernst & Young, wurde 2006 bestellt. Im Rahmen der Good Governance Practice wurde der leitende Abschlussprüfer 2011 nach einem Zeitraum von fünf Jahren im Rotationsverfahren ausgetauscht.

Besetzungsausschuss

2013 überprüfte das Board die Anzahl und die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Boards. Nach sorgfältiger Überprüfung und Konsultation mit Beratern insbesondere bezüglich Veränderungen an den Offenlegungsvorschriften für Vergütungen, wurde beschlossen, die Verantwortung für Vergütungen und Besetzungen in zwei Ausschüsse aufzuspalten.

Der neue Besetzungsausschuss besteht aus Russ Shaw (Vorsitz), John McMonigall, Aidan Hughes und Mike Cannon. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige non-executive Directors. Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres nahm der Ausschuss die Dienste einer externen Personalberatungsagentur zur Unterstützung bei der Suche nach neuen Directors in Anspruch. Bei der Firma Russell Reynolds handelt es sich um eine unabhängige Drittpartei, die über keine andere Verbindung mit Dialog verfügt.

Während des Jahres trat der Ausschuss offiziell fünfmal zusammen, wobei es sich bei den beiden ersten Sitzungen um Sitzungen des kombinierten Vergütungs- und Besetzungsausschusses handelte. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 58 dargestellt.

Aufgaben

Die Hauptaufgabe des Ausschusses ist die regelmäßige Prüfung von Struktur, Größe und Zusammensetzung des Boards und die Abgabe von Empfehlungen an das Board sowie die Identifizierung und Nominierung von Kandidaten für das Board zur Genehmigung durch das Board. Der Ausschuss ist auch für die Nachfolgeplanung der Directors verantwortlich.

Der vollständige Aufgabenbereich des Ausschusses ist auf unserer Website im Menüpunkt Investor Relations unter Corporate Governance einsehbar.

Tätigkeit im Jahr 2013

Die zentralen Aufgaben des Kommittees während des Jahres waren:

- Überprüfung der Zusammensetzung des Boards um sicherzustellen, dass die Directors über die Kompetenzen und Kenntnisse verfügen, um die Umsetzung der erklärten Strategie des Konzerns wirksam überwachen zu können;
- Identifizierung und Bestellung von neuen Directors in das Board; zwei neue Directors wurden im Laufe des Jahres 2013 bestellt;
- Überprüfung der bestehenden Struktur der Unterausschüsse des Board und Empfehlung der Aufteilung des Vergütungs- und Besetzungsausschusses in zwei getrennte Ausschüsse.

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Der Vergütungsausschuss

Wie oben erwähnt, überprüfte das Board 2013 die Anzahl und die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board. Nach sorgfältiger Überprüfung und Konsultation mit Beratern, insbesondere bezüglich Veränderungen an den Offenlegungsvorschriften für Vergütungen, wurde beschlossen, die Verantwortung für Vergütungen und Besetzungen in zwei Ausschüsse aufzuspalten.

Der neue Vergütungsausschuss besteht aus Mike Cannon (Vorsitz), Chris Burke, Russ Shaw und Peter Weber. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige non-executive Directors. Rich Beyer war 2013 Mitglied des Ausschusses und nahm an zwei Sitzungen teil. Während dieses Zeitraums war er Vorsitzender des Ausschusses. Nach seiner Bestellung zum Chairman des Board erklärte er in der zweiten Sitzung sein Ausscheiden aus dem Ausschuss.

Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Der CEO und der Vice President Human Resources können auf Einladung ebenfalls teilnehmen, jedoch nicht an Diskussionen oder Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vergütung. Der Ausschuss kann sich ohne Beteiligung des Managements nach eigenem Ermessen beraten lassen.

Im Laufe des Jahres hat sich der Ausschuss in Bezug auf Vergütungen von Towers Watson beraten lassen, die den Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet haben. Ratschläge wurden in Übereinstimmung mit diesem Kodex erteilt. Towers Watson erbrachte 2013 keine weiteren Dienstleistungen für Dialog. Towers Watson hat keine andere Verbindung zum Unternehmen als die eines Beraters im Zusammenhang mit Vergütungsfragen. Ratschläge zur Vergütung wurden 2013 und auch im Vorjahr 2012 erteilt.

Während des Jahres trat der Ausschuss offiziell fünfmal zusammen, wobei es sich bei den beiden ersten Sitzungen um Sitzungen des kombinierten Vergütungs- und Besetzungsausschusses handelte. Ferner hielt der Ausschussvorsitzende eine Reihe von Sitzungen mit Beratern ab. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 58 dargestellt.

Der vollständige Aufgabenbereich des Ausschusses ist auf unserer Website im Menüpunkt Investor Relations unter Corporate Governance einsehbar.

Aufgaben

Die Hauptaufgaben des Vergütungsausschusses sind u. a.:

- Festlegung der Gehälter und der leistungsorientierten Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens und dessen Tochterunternehmen,
- Abgabe von Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater nach Bedarf, und
- Verwaltung der Vergütungs-, Aktien- und Vorsorgepläne des Unternehmens.

Tätigkeit im Jahr 2013

Die wichtigsten Tätigkeiten des Ausschusses während des Jahres waren:

- Prüfung der Ergebnisse der Jahreshauptversammlung 2012,
- Prüfung und Genehmigung der Vergütungsstruktur des Executive Management,
- Diskussion über und Auswertung der Fähigkeiten von Mitarbeitern in leitenden Positionen, und
- Prüfung, Planung und Empfehlung der Vergütung des CEO an das vollständige Board.

Einzelheiten zur Vergütung im Geschäftsjahr 2013 und zur Vergütungsregelung von Dialog sind im Bericht über die Vergütungspolitik der Directors auf Seite 65 bis 74 enthalten.

Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss

Das Board hat einen strategischen Transaktions- und Technologieausschuss eingerichtet und diesen bevollmächtigt, in Bezug auf strategische Transaktionen (wie Akquisitionen, Veräußerungen oder bei Lizenzvereinbarungen) und den Stand der Unternehmenstechnologie sowie die Technologiemärkte, in denen das Unternehmen tätig ist, zu prüfen, zu beurteilen und Empfehlungen abzugeben.

Der Strategische Transaktions- und Technologieausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen, non-executive Directors. Die Mitglieder während des Jahres waren Chris Burke (Vorsitzender), Aidan Hughes und Peter Weber.

Im Laufe des Jahres hat der Ausschuss drei formelle Sitzungen abgehalten. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 58 dargestellt.

Der vollständige Aufgabenbereich des Ausschusses ist auf unserer Website im Menüpunkt Investor Relations unter Corporate Governance einsehbar.

Tätigkeit im Jahr 2013

Während des Jahres hat der Ausschuss die Kriterien und den Fokus des Unternehmens in Bezug auf Technologieverbesserungen und potenzielle M&A-Aktivitäten geprüft und bestimmt. Dazu gehörte die Beurteilung, Überprüfung und Überwachung der Übernahme von iWatt im Jahr 2013.

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors

Jahreserklärung von Mike Cannon, dem Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Ich freue mich, Ihnen am Ende eines weiteren sehr erfolgreichen Jahres unseren Bericht über die Vergütung der Directors vorlegen zu können. Der Ausschuss ist der Auffassung, dass die Leistung unseres CEO, Jalal Bagherli, 2013 erneut herausragend war. Unter seiner starken Führung konnte Dialog im Einklang mit unseren Bestrebungen nach nachhaltigem Erfolg in einer von starkem Wettbewerb geprägten Branche weiter rasch expandieren.

Unser Ansatz hinsichtlich der Vergütung der Executive Directors hat sich im Laufe der Zeit unter dem Einfluss des Wachstums und der Entwicklung von Dialog verändert. Bei der Einstellung des CEO befand sich das Unternehmen noch in einem relativ frühen Stadium seiner Entwicklung und Expansion. Die Hauptziele des CEO bestanden in der Aufstellung und Durchführung wirksamer Wachstums- und Rentabilitätsstrategien. Demzufolge wurden von den Aktionären gebilligte Vergütungsvereinbarungen, die die Erreichung dieser Ziele unterstützten, 2008/2009 umgesetzt. Wie viele Unternehmen in dieser Entwicklungsphase boten wir Optionen zum Erwerb von Dialog-Aktien sowie kurzfristige Anreizprogramme an, um eine hohe Steigerung der Rentabilität zu erzielen, was wiederum der Hauptantrieb für den Anstieg des Aktienkurses war.

Diese Vereinbarungen waren erfolgreich und der CEO führte das Unternehmen durch eine Periode außerordentlichen Wachstums. Während eines Zeitraums mit sehr anspruchsvollen Marktbedingungen, stieg der Aktienkurs von Dialog von 70 Cent Ende 2008 auf seinen derzeitigen Stand von 15,64 EUR Ende 2013. Wie auf Seite 80 dargestellt, wäre eine Anlage von 100 EUR in Dialog-Aktien im Jahr 2008 Ende 2013 2.450 EUR wert. Eine entsprechende Anlage in einem der maßgeblichsten Aktienindizes wäre im Durchschnitt ca. 232 EUR wert, was bedeutet, dass Dialog diese Indizes um einen Faktor von ca. 10x oder 1.000% übertroffen hat.

Infolge dieses Anstiegs hatten die dem CEO im Rahmen des früheren LTI-Plans zugeteilten Optionen, wie von den Aktionären in der Jahreshauptversammlung 2008 genehmigt, zu dem Zeitpunkt als viele dieser Optionen 2011 ausübbar wurden, einen beträchtlichen Wert. Dieser Wert ist in der Zahlentabelle auf Seite 75 angegeben. Der Wert der ausübbaren Optionen des CEO im Jahr 2011 spiegelt den Wert wider, den Dialog für Anleger in diesem Zeitraum generiert hat.

Seit 2010/11 hat sich der strategische Fokus des Unternehmens weiterentwickelt und umfasst nun Produkt- und Marktdiversifizierung zusätzlich zu rentablem und nachhaltigem Wachstum. Die Wachstumsstrategie seit 2012 wird durch zwei wesentliche Übernahmen untermauert. Die Struktur eines viel größeren und gereiften Unternehmens, Dialog, beinhaltet ein wirklich globales Profil. Der Vergütungsausschuss hat dies in für den CEO eingerichteten Anreizprogrammen anerkannt, die nunmehr ein größeres globales Unternehmen widerspiegeln, das neue Herausforderungen in Bezug auf Wettbewerbsfaktoren, Bindung und die Schaffung angemessener Anreize mit sich bringt.

Dementsprechend wurden Maßnahmen in Bezug auf Grundgehalt, Jahresbonus und langfristige Vergütung im Rahmen des derzeitigen EIP (Executive Incentive Plan) ergriffen. Der CEO unterliegt hoch gesteckten Jahreszielen, die vom Board festgelegt werden; sein Jahresbonus unterliegt einer Mindestrentabilität und bei Zuteilungen, die die Bedingungen für die Zuteilung von Deferred Shares erfüllen, gilt eine Haltedauer von drei Jahren für diese Aktien.

Der Vergütungsausschuss überprüft die Vergütung des CEO in Abhängigkeit von persönlicher Leistung im Vergleich zu vorab festgelegten Zielen, Wettbewerbsdruck und der laufenden Entwicklung, dem Erfolg, der Gesundheit und Vitalität des Unternehmens.

Das Board of Directors und der Vergütungsausschuss achten stets darauf, dass sich unsere Vergütungspraktiken für Executive Directors im Einklang mit den langfristigen Interessen des Unternehmens und seiner Aktionäre befinden.

Die folgenden Richtlinien sind kennzeichnend für unsere wichtigsten Vergütungsziele:

- Leistungsorientierte Bezahlung zu jedem Zeitpunkt, angemessene Anpassung der Vergütung bei Erreichung anspruchsvoller Leistungsziele,
- Anpassung der Bezahlung unter Berücksichtigung der Ausgewogenheit von kurzfristigen und mittel- bis langfristigen Zielen,
- Sicherstellung, dass unsere Zahlungsmaßstäbe im Vergleich zu globalen Marktpraktiken für unsere Branche wettbewerbsfähig sind,
- Einhaltung und stetiges Bestreben zur Einhaltung von Best-Practice-Transparenz sowie der in Großbritannien gültigen Governance-Standards unter Berücksichtigung der erforderlichen Sensitivität in Verbindung mit unseren wichtigen Geschäftsdaten und -kennzahlen.

Der Ausschuss hält es für wesentlich, sicherzustellen, dass die Zahlungsvereinbarungen für unsere Executive Directors in vollem Einklang mit unseren Unternehmenszielen stehen und gleichzeitig die Notwendigkeit einer eindeutigen Verpflichtung zu Governance und Shareholder Engagement anerkennen, sodass die Bezüge unserer Executive Directors die Ansichten unserer Aktionäre und die Grundsätze der Good Corporate Governance widerspiegeln.

Mike Cannon
Vorsitzender, Vergütungsausschuss

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors Fortsetzung

1.1 Unsere Vergütungspolitik

Die Vergütungspolitik von Dialog für Executive Directors wird vom Vergütungsausschuss festgelegt. Hauptziel des Ausschusses ist es, sicherzustellen, dass hochkarätige Führungskräfte, die die erforderliche Kompetenz und Erfahrung haben, um das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln und auszubauen, gewonnen und im Unternehmen gehalten werden können. Führungskräfte sollten so entlohnt werden, dass die Interessen der Aktionäre gewahrt sind und dass ein Anreiz zur Steigerung des Shareholder Value besteht.

2013 hat der Ausschuss seine Vergütungsziele überprüft und festgestellt, dass sie für den Zweck weiterhin geeignet sind. Der Ausschuss geht davon aus, dass ein einfacher Ansatz am effektivsten ist und die Schlüsselelemente der Vergütung von Führungskräften die festen Bezüge – d.h. Grundgehalt, Sonderleistungen und Pensionsansprüche – Jahresbonus und langfristiger Anreiz sind. Ein wesentlicher Anteil der Vergütung ist mit Unternehmensaktien verknüpft oder wird in solchen ausbezahlt, was einen Abgleich mit den Interessen der Aktionäre ermöglicht und unsere Philosophie der leistungsorientierten Vergütung unterstreicht. Der Ausschuss ist der Ansicht, dass Führungskräfte persönlich ebenfalls einen angemessenen Aktienbestand halten sollten. Die für Führungskräfte angewandten individuellen Vergütungselemente werden in der nachstehenden Tabelle genauer erläutert. Da es derzeit nur einen Executive Director – den CEO – gibt, sind die Begriffe Vergütung für den Executive Director, die Executive Directors und den CEO in diesem Bericht als Synonyme zu verstehen.

Der Ausschuss prüft das Vergütungspaket des CEO jährlich im Zusammenhang mit der Performance des Unternehmens und anhand einer Reihe von Vergleichsunternehmen. Bei der Prüfung der Vergütungsvereinbarungen des CEO berücksichtigt der Ausschuss Folgendes:

- die Historie und das Wachstumsprofil des Unternehmens,
- die Eintragung des Unternehmens in Großbritannien und die damit verbundenen Corporate-Governance-Erwartungen,
- die internationale Ausrichtung, Geschäftstätigkeit und Herkunft von talentierten Mitarbeitern,
- das allgemeine externe Umfeld und den Marktkontext für die Vergütung von Führungskräften und
- die Vergütungs- und Beschäftigungspraktiken von Dialog-Mitarbeitern im Allgemeinen.

1.2 Tabelle zur Vergütungrichtlinie für Directors

Die nachstehende Tabelle fasst die Vergütungspolitik von Dialog für Executive Directors und – falls angegeben – für non-executive Directors zusammen. Sie ist dazu bestimmt, den Vergütungsausschuss in die Lage zu versetzen, während der Geltungsdauer der Richtlinie – voraussichtlich drei Jahre – Entscheidungen zu treffen, ohne die Genehmigung der Aktionäre auf Jahresbasis einholen zu müssen. Die Richtlinie soll ab der Jahreshauptversammlung 2014 in Kraft treten. Der Vergütungsausschuss schlägt jedoch vor, dass das beschriebene Rahmenkonzept der Richtlinie bereits ab 1. Januar 2014 wirksam wird, vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre bei der Jahreshauptversammlung 2014.

Grundgehalt	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Unterstützung der Rekrutierung und Bindung der talentiertesten Führungskräfte weltweit – Führungskräfte mit der Erfahrung und dem Know-how zur Erreichung unserer strategischen Ziele zu angemessenen Kosten.
Maximalanspruch	Erhöhungen des Grundgehalts übersteigen in der Regel nicht diejenigen für andere in Großbritannien ansässige Dialog-Mitarbeiter mit vergleichbarem Niveau an persönlicher Leistung und Potenzial. In Fällen, in denen das Grundgehalt eines Executive Director wesentlich unter dem entsprechenden Marktniveau liegt, und wenn diese Positionierung nach Auffassung des Vergütungsausschusses nicht nachhaltig ist, können jährliche Gehaltserhöhungen diejenigen für andere Mitarbeiter, wie oben erwähnt, übersteigen. Die Argumentation für eine solche Erhöhung wird im Jahresvergütungsbericht für das maßgebliche Jahr erläutert.
Durchführung	Das Gehalt wird jährlich überprüft. Erhöhungen werden im Juli wirksam. Eine Reihe von Faktoren werden berücksichtigt, darunter u. a. die Höhe von Vergütungen auf Marktniveau bei einer Reihe vergleichbarer internationaler Unternehmen und FTSE-250-Unternehmen sowie Erhöhungen des Grundgehalts für andere Dialog-Mitarbeiter.
Leistungsrahmen	n/a

Altersversorgungsleistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Altersversorgungsleistungen, die dazu beitragen, Loyalität und Bindung zu fördern. Der Wert der von Dialog geleisteten Beiträge steht im Einklang mit denen für andere Dialog-Mitarbeiter.
Maximalanspruch	Executive Directors erhalten eine Pensionsvereinbarung, für die bei Dialog Kosten in Höhe von 9% des Grundgehalts entstehen. Diese Kosten fallen auch für alle anderen Mitarbeiter in Großbritannien an. Dialog trägt auch die Hälfte der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung bei, die die Gesellschaft durch Gehaltsverzicht einspart. Die Pensionsvereinbarung für Führungskräfte unterstützt eine beschleunigte Ansparung durch eine Gehaltsverzichtsvereinbarung.
Durchführung	Die Executive Directors nehmen an einem leistungsorientierten Plan teil. Jedes Jahr wird ein Rentenbetrag durch einen Beitrag erworben, der vom Unternehmen bezahlt wird und die Führungskraft leistet durch einen Gehaltsverzicht einen Beitrag zu den Kosten. Der jedes Jahr erworbene Rentenanspruch ist ein Betrag, der sich zwischen der Gegenwart und dem Renteneintrittsalter nicht ändert. Neu bestellte Executive Directors können an dem hier beschriebenen Plan oder am beitragsorientierten Plan des Unternehmens teilnehmen, mit einem maximalen Arbeitgeberbeitrag von 9% des Grundgehalts.
Leistungsrahmen	n/a

Sonstige Leistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Leistungen zu angemessenen Kosten, die dazu beitragen, Loyalität und Bindung zu fördern. Umzugskosten können abhängig von geschäftlicher Notwendigkeit, persönlichen Umständen und Arbeitsstätte ebenfalls übernommen werden.
Maximalanspruch	Der Gesamtwert der jährlichen Leistungen darf 10% des Grundgehalts nicht überschreiten, außer im Falle von Umzügen. Der Ausschuss kann nach eigenem Ermessen unter außergewöhnlichen Umständen oder wenn sich Faktoren, auf die das Unternehmen keinen Einfluss hat, wesentlich verändert haben, Kosten genehmigen, z. B. bei Erhöhungen der Versicherungsprämien. Im Falle eines Umzugs können zusätzliche Leistungen übernommen werden, unter anderem Umzugskosten, Maklergebühren, steuerliche Angleichung an das Heimatland und Unterstützung bei der Erstellung der Steuererklärung, vorübergehende Unterbringung und Schulgebühren. Der Vergütungsausschuss kann nach eigenem Ermessen den Wert solcher Leistungen und Einzelheiten bezüglich dieser Leistungen festlegen, vorausgesetzt sie werden im Jahresvergütungsbericht für das Jahr, in dem sie anfallen, offengelegt.
Durchführung	Executive Directors haben einen Anspruch auf Leistungen im Einklang mit denjenigen für andere Mitarbeiter in Großbritannien, darunter eine Barzulage statt eines Firmenfahrzeugs, Krankenversicherung für den Executive Director und seine/ihre direkten Familienangehörigen, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung, Urlaub (25-30 Tage pro Tag je nach Amtsdauer) und ggf. Auszahlung des Urlaubsanspruchs in bar sowie Dienstleistungen wie Hilfe bei der Erstellung von Steuererklärungen, wenn dies aufgrund der internationaler Natur des durchgeführten Tätigkeit erforderlich ist.
Leistungsrahmen	n/a

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors Fortsetzung

Jahresbonusplan	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Motivierung der Executive Directors zur Erreichung hoch gesteckter finanzieller und kommerzieller Ziele, die im Einklang mit Dialog's Wachstumsplänen stehen und diese unterstützen. Schaffung einer stärkeren Korrelation zwischen der jährlichen Leistung und den individuellen Vergütungsmöglichkeiten.
Maximalanspruch	Jährlicher „Grundbonus" von bis zu 200% des Gehalts. Der Ausschuss kann den Bonus insgesamt nach seinem Ermessen anpassen, um die Leistungen außerhalb der normalen Grenzen zu berücksichtigen. Darüber hinaus kann ein „weiterer Bonus" in Höhe von 1% des Konzerngewinns nach Steuern und Zinsen, aber vor außerordentlichen Posten abzüglich des Betrags des oben genannten maximalen Grundbonus (d. h. 200% des Gehalts) gezahlt werden. Weitere Boni dürfen nicht in Aktien gewährt werden und erfüllen nicht die Voraussetzungen für Invested Awards im Rahmen des EIP. Dieser weitere Bonus gilt nicht für neue oder künftige Executive Directors.
Durchführung	Performancebezogene Zuteilungen bis zu 100% des Grundgehalts werden in bar ausgezahlt und Zuteilungen für Performance über den Zielvorgaben werden in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares müssen mindestens drei Jahre lang gehalten werden. Dem Executive Director steht es frei, bis zu 100% seines/ihres in bar ausgezahlten Bonus freiwillig in Aktien umzuwandeln (Deferred Shares). Der Ausschuss kann die angewandten Leistungsmaßstäbe und deren Zusammensetzung an veränderte Umständen des Unternehmens anpassen. Finanzielle Maßstäbe machen einen wesentlichen Anteil aus.
Leistungsrahmen	Die Leistungsmaßstäbe umfassen: • Finanzielle Ziele (mindestens 50% der Summe); • Kommerzielle Ziele; und • Ziele in Bezug auf Organisation und Mitarbeiter. Was die finanziellen Maßstäbe anbelangt, wird die Leistung im Einklang mit dem erweiterten Jahresbudget festgelegt. Vollständige Angaben zu den Leistungsmaßstäben und Zielen werden im Jahresvergütungsbericht nach Ablauf der maßgeblichen Leistungsperiode offengelegt, außer wenn der Ausschuss sie als kommerziell sensibel betrachtet. In Fällen, in denen Angaben kommerziell sensibel sind, erläutert der Ausschuss seine Argumentation und verpflichtet sich ggf. zur Offenlegung in der Zukunft.

Executive Incentive Plan („EIP")	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Motivierung der Executive Directors zur Erbringung von nachhaltigem langfristigen Shareholder Value durch langfristige Rentabilität und Anstieg des Aktienkurses.
Maximalanspruch	Der Höchstbetrag des „Basic Award" beläuft sich auf 2.750.000 US$. Pro Deferred Share aus dem Jahresbonusplan wird eine zusätzliche Aktie im Rahmen des EIP („Invested Award") gewährt. Der maximale Wert des Invested Award beträgt 200% des Gehalts, was vom Erhalt des maximalen Bonus und der Umwandlung der gesamten Barsumme in Aktien ausgeht.
Durchführung	Jährliche Zuteilung erfolgt in leistungsbezogenen Aktien (strukturiert als Optionen mit nominalem Ausübungspreis). Die Leistung wird über drei Jahre auf der Grundlage von drei Jahreszielen bemessen. Die Ausübbarkeit hängt vom Fortbestand der Beschäftigung beim Unternehmen zum Zeitpunkt der Ausübung ab. Bestimmte Vorschriften im Fall eines einvernehmlichen Ausscheidens sind anwendbar und werden im Abschnitt „Kündigungsvereinbarungen" erläutert.
Leistungsrahmen	Die Leistungskennzahlen basieren vollständig auf der finanziellen Performance des Unternehmens (75%) und einer Bedingung bezüglich des Aktienkurses (25%). Vor jeder Zuteilung prüft und wählt der Ausschuss geeignete Maßstäbe und deren Gewichtungen aus. Für die Komponente im Zusammenhang mit der finanziellen Performance des Unternehmens werden jährlich Ziele für den dreijährigen Performance-Zeitraum des EIP festgelegt. Für jeden Einjahres-Zeitraum wird ein Drittel der Zuteilung basierend auf der tatsächlichen Leistung von Dialog im Vergleich mit den zum Jahresbeginn festgelegten Zielen erreicht. 20% der Zuteilungen werden bei Erreichung der Leistungsschwelle, 40% bei Erreichung der Zielvorgaben und 100% bei maximaler Leistung, wie vom Vergütungsausschuss im Rahmen des Plan festgelegt, unverfallbar. Während des Leistungszeitraums erreichte Aktienzuteilungen, werden für die Executive Directors so bald wie möglich nach dem dritten Jahrestag der Zuteilung freigegeben. Bezüglich der Aktienkurs-Bedingung werden die Zielvorgaben an jedem der drei Jahrestage der Zuteilung bemessen und ein Drittel dieses Teils der Zuteilung wird erreicht, vorausgesetzt, der Aktienkurs ist höher als zu jedem anderen früheren Bewertungstag. Vollständige Angaben zu den Leistungsmaßstäben und Zielen werden im Jahresvergütungsbericht nach Ablauf der maßgeblichen Leistungsperiode offengelegt, außer wenn der Ausschuss sie als kommerziell sensibel betrachtet. In Fällen, in denen Angaben kommerziell sensibel sind, erläutert der Ausschuss seine Argumentation und verpflichtet sich ggf. zur Offenlegung in der Zukunft.

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors Fortsetzung

Kündigungsvereinbarungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Zur Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls zur Erreichung eines fairen und einvernehmlichen Vergleichs.
Maximalanspruch	Das Unternehmen räumt eine Kündigungsfrist von sechs Monaten oder stattdessen eine Abfindungszahlung ein. Eine Abfindungszahlung ist auf den anteiligen Wert des Grundgehalts und der sonstigen Leistungen, wie in den Abschnitten Altersversorgungsleistungen und Sonstige Leistungen erläutert, begrenzt. Die Kündigungsfrist verlängert sich bei einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse von Dialog auf 12 Monate. Gegebenenfalls haben Executive Directors im Kündigungsfall auch Anspruch auf Auszahlung nicht in Anspruch genommener Urlaubstage. Wird ein Executive Director während eines Geschäftsjahres gekündigt, ist sein/ihr Anspruch auf Erhalt eines Jahresbonus für dieses Jahr wie folgt begrenzt: • Erfolgt die Kündigung vor dem 1. Oktober eines Jahres, wird für dieses Jahr kein Bonus gezahlt. • Erfolgt die Kündigung am oder nach dem 1. Oktober eines Jahres wird vorbehaltlich der in dem EIP-Plan enthaltenen Vorschriften im Falle eines Ausscheidens, ein zeitabhängiger Bonusanteil nach Ablauf des Jahres und gemäß der ganzjährigen Leistung im Vergleich zu den Zielvorgaben gezahlt. Kündigungsbestimmungen gelten auch im Rahmen des EIP. Sie lauten wie folgt: • Ist ein Executive Director zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit der Zuteilung nicht im Unternehmen beschäftigt, verfällt die Zuteilung, außer unter Umständen, die vom Board festgelegt werden, wie Tod, Berufsunfähigkeit und Pensionierung. Der unverfallbare Anteil jeder Zuteilung wird vom Board basierend auf einer Reihe von Faktoren einschließlich der Leistung im Vergleich zu den Zielvorgaben festgelegt. Alternativ kann das Board entscheiden, dass ausstehende Zuteilungen in Übereinstimmung mit dem normalen Erdienungszeitplan unverfallbar werden. Es sei denn, das Board trifft eine anderslautende Entscheidung, verringert sich die Anzahl der unverfallbaren Zuteilungen gemäß der Dienstzeit. • Im Falle der Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens, werden EIP unverfallbar und nach dem Ermessen des Boards und in Übereinstimmung mit der Leistung im Vergleich zu den Zielvorgaben zum Zeitpunkt der Änderung der Beherrschungsverhältnisse bewertet und freigegeben und sämtliche Deferred Shares werden unverfallbar und freigegeben. Wird dem Inhaber eines EIP-Award ein Umtauschangebot gemacht und von ihm akzeptiert, oder legt das Board dies fest, werden Aktien im Rahmen des Award gegen Aktien des neuen Unternehmens zu gleichen Bedingungen eingetauscht.

	Non-executive Directors (Vergütung des Chairman)
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Unterstützt die Anwerbung und Bindung eines Chairman mit Erfahrungen und Kompetenzen, die einen wesentlich Beitrag für das Board von Dialog leisten.
Maximalanspruch	Die maximale jährliche Erhöhung der Vergütung entspricht den Ausführungen bezüglich der Executive Directors.
Durchführung	Vergütungen werden vollständig in bar ausgezahlt und können jährlich überprüft werden. Die Vergütung für den Chairman wird von den Executive Director unter Einbeziehung des Vergütungsausschusses festgelegt.
Leistungsrahmen	Die Vergütung berücksichtigt die individuelle Leistung, die Größe des Unternehmens, Wachstum und Komplexität, Erfahrungsschatz und Marktprofil sowie Zeitaufwand.

	Vergütung für Non-Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Strategie	Unterstützt die Anwerbung von non-executive Directors mit angemessenen Erfahrungen und Kompetenzen.
Maximalanspruch	Die maximale jährliche Erhöhung der Vergütung entspricht den Ausführungen bezüglich der Executive Directors.
Durchführung	Non-executive Directors erhalten eine jährliche Vergütung, die in bar ausgezahlt wird, gegebenenfalls zuzüglich einer zusätzlichen Entschädigung für den Vorsitz in einem Board-Ausschuss. Vergütung können vom Chairman und den Executive Directors jährlich überprüft werden.
Leistungsrahmen	Die Vergütung berücksichtigt die individuelle Leistung, die Größe des Unternehmens, Wachstum und Komplexität, Erfahrungsschatz und Marktprofil sowie Zeitaufwand.

Vergütung von Directors nach Anwerbung und Bestellung

Dialog ist ein internationales Unternehmen und steht im Wettbewerb um Führungstalente auf globaler Basis. Um Directors anzuwerben und zu binden, die über das für die Umsetzung der Wachstumsziele des Unternehmens notwendige Format verfügen, kann es erforderlich sein, Vergütungen und Leistungen zu bieten, die denjenigen entsprechen, die von anderen globalen Halbleiterunternehmen praktiziert werden.

Die folgenden Grundsätze gelten für die externe Anwerbung von Directors und die Bestellung interner Kandidaten in das Board.

- Soweit möglich wird die Vergütung neuer Directors in Übereinstimmung mit der bestehenden Vergütungspolitik für Directors, die in obigen Tabelle erläutert wird, festgelegt.
- Der Vergütungsausschuss ist bemüht, nicht mehr als notwendig zu zahlen und gleichzeitig sicherzustellen, dass wir die besten Kandidaten weltweit anwerben können.
- Das bereitgestellte Vergütungspaket berücksichtigt eine Reihe von Faktoren, darunter das Format eines Kandidaten, die Höhe der bestehenden Vergütung, der Rechtsraum aus dem der Kandidat angeworben wird, und die individuellen Kompetenzen und Erfahrungen.
- Das Vergütungspaket berücksichtigt interne Relativitäten und geeignete internationale Marktvergleiche.
- Der Vergütungsausschuss kann nach eigenem Ermessen die festen Bestandteile eines Vergütungspakets (bestehend aus Grundgehalt, Altersversorgungs- und sonstige Leistungen), die es für angebracht und im Interesse der Aktionäre hält, bestimmen. Die Ausübung eines solchen Ermessens kann beispielsweise im Falle einer neuen Bestellung in das Board nach einer Übernahme oder wenn Verpflichtungen im Rahmen einer Transaktion eingegangen wurden, erforderlich werden. Der Vergütungsausschuss wird sich in allen Fällen von angemessenen Marktpraktiken leiten und sich, falls erforderlich, in geeigneter Weise beraten lassen.

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors Fortsetzung

Die nachstehende Tabelle fasst die von der obigen Tabelle abweichenden Rekrutierungsrichtlinie zusammen: Die Richtlinie in Bezug auf andere Vergütungskomponenten unterscheidet sich in Rekrutierungsfällen nicht vor der oben genannten. Bitte beachten Sie, dass nur der Abschnitt Vergütung für non-executive Directors gilt.

Vergütungskomponente	Herangehensweise bei der Anwendung in Rekrutierungsfällen
Jährliches Grundgehalt oder Vergütung	Die folgenden Faktoren werden bei der Festlegung des/der angemessenen Grundgehalts/Vergütung berücksichtigt: • bestehende/s Gehalt/Vergütung des Kandidaten, Beschäftigungsort, Kompetenzen und Erfahrungen und erwarteter Einsatz für die neue Funktion • das Gehalt/die Vergütung des früheren Amtsinhabers für die gleiche Funktion • die derzeitigen Gehälter/Vergütungen für andere Directors von Dialog • aktuelle marktrelevante Vergütungsdaten für die Funktion • der Wert der sonstigen Bestandteile der gewährten Vergütung und der kombinierte Wert des Gesamtpakets
Sonstige Leistungen	Das Unternehmen rekrutiert Führungskräfte auf globaler Basis und die Rekrutierung ist ein Fall, in dem der Vergütungsausschuss die in der obigen Tabelle zur Vergütungspolitik genannte Ermessensentscheidung hinsichtlich der Gewährung von Umzugsleistungen ausüben kann. In Fällen, in denen der Ausschuss der Auffassung ist, dass dem Unternehmen und den Interessen der Aktionäre am besten gedient ist, wenn Umzugsleistungen gewährt werden, versucht der Ausschuss, diese Leistungen sowohl hinsichtlich ihres Betrags als auch des Zeitraums über den sie gewährt werden zu begrenzen. Zu den Leistungen können Umzugs- oder Mobilitätszuschüsse, wie Unterbringung oder Schulgebühren (siehe Tabelle zur Vergütungspolitik) gehören, die unter Berücksichtigung der Familiengröße oder geschäftlicher Notwendigkeit gewährt werden.
Langfristige Anreize	Der Ausschuss kann nach eigenem Ermessen Zuteilungen im Rahmen des EIP gewähren, die den in der Tabelle zur Vergütungspolitik genannten Höchstbetrag überschreiten, wenn dies nach seiner Auffassung zur Anwerbung von hochkarätigen Führungskräften erforderlich ist. Solche Zuteilungen können als Ausgleich für entgangene Vergütung bei einem früheren Arbeitgeber, wie weiter unten erläutert, gewährt werden. Der Ausschuss kann solche Zuteilungen nach seinem eigenen Ermessen unter anderen Umständen gewähren, wenn er dies zur Sicherstellung der Bestellung einer Führungskraft für erforderlich hält. In anderen Fällen, bei denen es sich nicht um einen Ausgleich oder eine „Ablöse" früherer Awards handelt, sind EIP-Awards, die über die normalen Beträge laut Vergütungspolitik hinausgehen, auf 100% des Gehalts beschränkt, das eine Ziel-Führungskraft von Dialog erhält.
Ausgleich für entgangene Vergütung	Der Ausschuss kann bei der Rekrutierung eines externen Kandidaten einen Ausgleich oder eine „Ablöse" für entgangene Vergütung durch zusätzliche Awards im Rahmen des EIP gewähren. Der Ausschuss kann in solchen Situationen – wenn er dies für unbedingt erforderlich hält – auf die Leistungsbedingungen, die mit der Unverfallbarkeit sämtlicher oder eines Teils dieser Awards verbunden sind, verzichten. Wird eine Ablöse als erforderlich betrachtet, werden Struktur und Höhe in Übereinstimmung mit den obigen Rekrutierungsgrundsätzen sorgfältig abgestimmt. Voraussetzungen für „Ablöse"-Zuteilungen sind eine Fortdauer des Beschäftigungsverhältnisses über einen angemessenen Zeitraum sowie Rückzahlungsbestimmungen, wenn die betreffende Person zurücktritt oder gekündigt wird. Eine Erläuterung der Grundlage für Ablösesummen wird so bald wie möglich nach der Bestellung bereitgestellt.

Richtlinie für Rückzahlungsforderungen und Malus

Nach den Regeln des Deferred-Bonus-Plans und des EIP, kann der Vergütungsausschuss einige oder sämtliche Deferred Shares, Invested Shares oder EIP-Shares eines Teilnehmers annullieren oder zurückfordern, wenn der Prüfungsausschuss oder das Unternehmen feststellt, dass der Jahresabschluss des Unternehmens wesentliche unzutreffende Aussagen enthält (diese Feststellung muss innerhalb von zwei Jahren nach dem Award-Datum oder innerhalb von sechs Jahren getroffen werden, wenn sie in Zusammenhang mit einem Betrug oder grob fahrlässigem Verhalten einer Führungskraft steht). Eine solche Rückzahlungsforderung kann durch direkte Rückzahlung oder Reduzierung von verfallbaren Awards oder künftigen Gewährungen oder als Reduzierung anderer Zahlungen, die das Unternehmen der Person anderweitig schuldet, erfolgen.

Vertragsbedingungen

Der Vertrag des CEOs sieht eine beiderseitige Kündigungsfrist von sechs Monaten vor, die im Falle einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse auf zwölf Monate verlängert werden kann. Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen fällig sowie ein Bonus, soweit der CEO am Jahresende angestellt ist, wie im Abschnitt Kündigungsvereinbarungen erläutert.

Aktienoptionen für Non-executive Directors

Bis 2012 erhielten non-executive Directors einen Teil ihrer Vergütung in Form von Optionen auf Dialog-Aktien. Dieses Verfahren wurde als im Einklang mit ihren Interessen und denen der Aktionäre betrachtet.

Die Verwendung von Optionen wurde vor Beginn des Geschäftsjahrs 2013 eingestellt. Die letzten Awards, die 2012 zugeteilt wurden, werden 2015 unverfallbar. 2013 wurden keine weiteren Optionen gewährt und in künftigen Jahren werden keine Optionen gewährt. Die Gewährung von Aktienoptionen ist in der obigen Tabelle zur Vergütungspolitik nicht enthalten, da Optionen nicht Teil der zukunftsgerichteten Vergütungspolitik sind. Gemäß den Vorschriften in Großbritannien muss die Bezugnahme auf Optionen jedoch im Abschnitt zur Vergütungspolitik für Directors erfolgen, um Zahlungen im Rahmen ausstehender Zuteilungen zu gestatten. Daher die Aufnahme dieses Abschnitts an dieser Stelle.

Vergütungspolitik für Executive Directors im Vergleich zu der für andere Mitarbeiter

Die Vergütungspolitik des Unternehmens für Executive Directors, die in der obigen Tabelle und in den folgenden Abschnitten zusammengefasst ist, ähnelt der für alle anderen Mitarbeiter von Dialog. Unterschiede bezüglich der Vergütungspolitik sind nachstehend zusammengefasst.

- Altersversorgungsleistungen: Andere Mitarbeiter von Dialog nehmen am beitragsorientierten Altersversorgungsplan des Unternehmens teil. Der Wert der vom Unternehmen geleisteten Beiträge liegt durchgängig für alle Mitarbeiter in Großbritannien einschließlich der Executive Directors bei 9% des Grundgehalts. Die Pensionsverpflichtungen an anderen Standorten als in Großbritannien werden gemäß den örtlichen Marktgepflogenheiten behandelt und ihr Wert unterscheidet sich nach Standort.

- Jahresbonus: Alle Mitarbeiter von Dialog nehmen am Jahresbonusplan teil. Das Wesen dieser Pläne unterscheidet sich nach Standort und Mitarbeiterkategorie geringfügig. Die meisten Mitarbeiter nehmen an einem Gewinnbeteiligungsplan teil; eine kleinere Gruppe nimmt an einem Plan teil, der auf Leistung im Vergleich zu individuellen Zielen basiert.

- EIP: Die Teilnahme am EIP ist auf ca. 30 Mitarbeiter von Dialog begrenzt, darunter die Executive Directors, Personen in anderen Führungsfunktionen und sonstige Mitarbeiter in Schlüsselpositionen des Unternehmens. Die Umwandlung von Bonuszahlungen in Invested Awards ist auf Executive Directors begrenzt.

- Kündigungsfristen: Die Arbeitsverträge der meisten anderen Mitarbeiter in Großbritannien enthalten eine Kündigungsfrist von drei Monaten.

Bericht über die Vergütungspolitik für Directors Fortsetzung

Aus der Vergütungspolitik hervorgehende Richtwerte für Vergütungen

Die folgenden Grafiken stellen den Vergütungsmix zwischen den unterschiedlichen Komponenten der Vergütung für den CEO dar, wobei von der Mindest-, Ziel- und Maximalperformance ausgegangen wird.

Die nachstehenden Szenarien basieren auf den folgenden Annahmen:

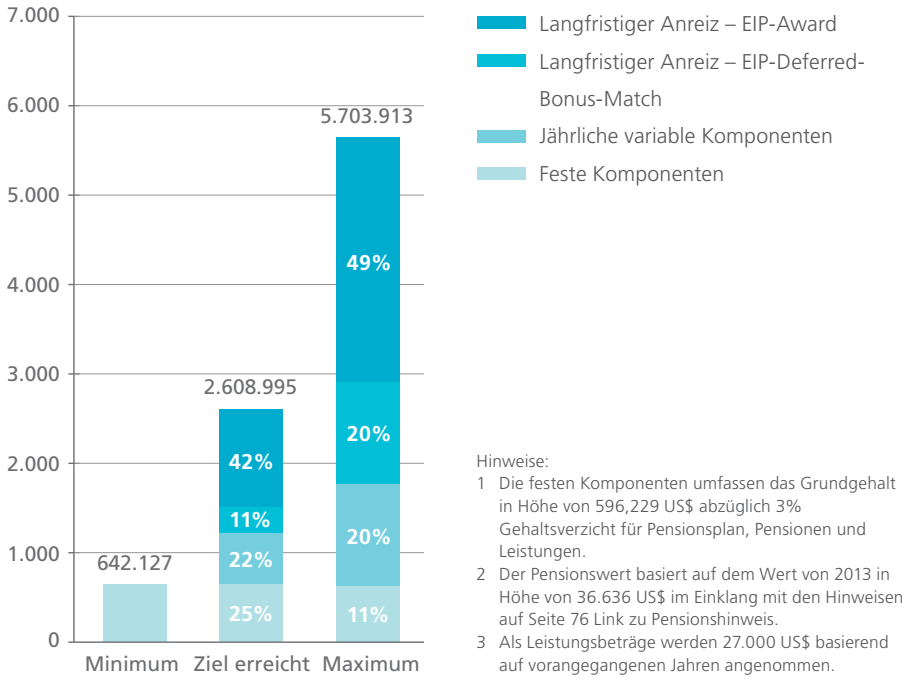
- Mindestperformance: nur feste Vergütung (Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsleistungen),
- Zielperformance: feste Vergütung, Jahresbonus in Höhe von der Hälfte des Maximalanspruchs (100% des Gehalts) und 40% des maximalen unverfallbaren Anteils des EIP-Awards (wir gehen davon aus, dass der CEO freiwillig 50% seiner Bonuszahlung in bar in Aktien umwandelt und zusätzliche Aktien im Rahmen des EIP erhält); und
- Maximalperformance: feste Vergütung, maximaler Jahresbonus in Höhe von 200% des Gehalts und 100% des maximalen unverfallbaren Anteils des EIP-Awards (einschließlich EIP-Aktien, die infolge einer angenommenen Investition von 100% der Bonuszahlung in bar gewährt werden – der Einfachheit halber gehen wir von keiner Gehaltserhöhung während der Periode aus). Bitte beachten Sie, dass dieses Szenarium von einer Erreichung der Maximalperformance sowohl im Rahmen des Jahresbonus- als auch des langfristigen Anreizplans ausgeht. Die Performance in Bezug auf den langfristigen Anreizplan wird über einen Zeitraum von drei Jahren bemessen, wie in der Tabelle zur Vergütungstabelle auf Seite 72 dargelegt.

Ansichten der Aktionäre

Berater mit Stimmrechtsvertretung für die Aktionäre werden herangezogen, wenn das Unternehmen wesentliche Änderungen an seiner Vergütungspolitik in Betracht zieht, darunter die Genehmigung neuer Aktienpläne, wie dies 2013 in Bezug auf das Geschäftsjahr 2012 der Fall war. 2013 wurden diese Berater über Änderungen am Grundgehalt des CEO unterrichtet, wie im letztjährigen Vergütungsbericht der Directors erläutert.

Die Mitarbeiter werden in Angelegenheiten bezüglich der Vergütung von Führungskräften nicht offiziell einbezogen. Alle Mitarbeiter werden jedoch darin bestärkt, ihre Meinung zu allen Aspekten der Geschäftstätigkeit des Unternehmens über das intranetbasierte Feedback-System VP Blog zu äußern.

Chief Executive Officer



Hinweise:
1 Die festen Komponenten umfassen das Grundgehalt in Höhe von 596,229 US$ abzüglich 3% Gehaltsverzicht für Pensionsplan, Pensionen und Leistungen.
2 Der Pensionswert basiert auf dem Wert von 2013 in Höhe von 36.636 US$ im Einklang mit den Hinweisen auf Seite 76 Link zu Pensionshinweis.
3 Als Leistungsbeträge werden 27.000 US$ basierend auf vorangegangenen Jahren angenommen.

Jahresvergütungsbericht

Geprüfte Informationen

Amtsinhaber	Jahr	Gehalts-summe US$ [1]	Nebenleis-tungen US$	Pension-sansprüche US$	Summe-feste Vergütung US$ [2]	Jahresbonus US$ [3]	LTI-Award US$ [4]	Summe-variable Vergütung US$ [5]	Summe-ohne LTI-Awards US$ [6]	Gesamt US$[7]
Dr Jalal Bagherli	2013	501.631	26.767	36.636	565.034	1.097.104	157.885	1.254.989	1.662.139	1.820.023
Dr Jalal Bagherli	2012	475.005	27.094	138.905	641.004	1.053.333	472.887	1.526.220	1.694.337	2.167.224

Amtsinhaber	Jahr	Summe Vergütung US$	Nebenleistungen US$	Sonstige Vergütung US$	Summe US$
Chris Burke[8]	2013	126.340	–	–	126.340
Chris Burke	2012	84.477	–	–	84.477
Aidan Hughes	2013	128.945	–	–	128.945
Aidan Hughes	2012	95.037	–	–	95.037
John McMonigall	2013	114.618	–	–	114.618
John McMonigall	2012	84.477	–	–	84.477
Gregorio Reyes[9]	2013	137.085	–	–	137.085
Gregorio Reyes	2012	116.156	–	–	116.156
Russ Shaw	2013	128.945	–	–	128.945
Russ Shaw	2012	95.037	–	–	95.037
Peter Weber	2013	114.618	–	–	114.618
Peter Weber	2012	84.477	–	–	84.477
Chang-Bun Yoon	2013	70.107	–	–	70.107
Chang-Bun Yoon	2012	63.358	–	–	63.358
Richard Beyer[10]	2013	114.292	–	–	114.292
Richard Beyer	2012	–	–	–	–
Michael Cannon	2013	93.778	–	–	93.778
Michael Cannon	2012	–	–	–	–

Hinweise:
1 Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember verdientes Grundgehalt ohne Gehaltsverzicht für Altersversorgung (2012: 38.037 US$; 2013: 55.857 US$).
2 Die Summe von Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsansprüchen.
3 Bar und Deferred Shares Komponente der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung.
4 LTI spiegelt den Gewinn auf Optionen wider, die während des Jahres unverfallbar wurden.
5 Die Summe von Jahresbonus (Bar- und Deferred-Share-Komponente) und langfristige Anreize.
6 Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen und Jahresbonus (Bar- und Deferred-Share-Komponente).
7 Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen, Jahresbonus (Bar- und Deferred-Share-Komponente) und langfristigen Anreizen, die während des Jahres unverfallbar wurden.
8 Chris Burke verzichtete auf 50.000 GBP an Vergütung, da Steuern auf zuvor ausgeübte Aktienoptionen fällig waren. Die hier angegebene Zahl ist die Summe vor dem Verzicht.
9 Gregorio Reyes trat von seinem Amt als Chairman des Board am 23. Juli 2013 zurück.
10 Richard Beyer wurde am 23. Juli 2013 Chairman des Board.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Executive Director

Feste Vergütung

Grundgehalt

Der CEO erhielt eine Erhöhung seines Jahresgehalts um 15% ab dem 1. Juli 2013. Sein derzeitiges Gehalt beträgt 381.570 GBP (596.299 US$). Die Begründung für diese Erhöhung ist in unserem Geschäftsbericht 2012 enthalten und wurde den Aktionären mitgeteilt. In Anbetracht seiner Leistung und seines Beitrags, dem Wachstum des Unternehmens und dem zunehmenden Wettbewerbsdruck auf dem Markt, ist der Vergütungsausschuss der Auffassung, dass das Grundgehalt des CEO zu weit unter dem Marktmedian liegt, um nachhaltig zu sein. Aus diesem Grund schlägt der Ausschuss vor, das Gehalt des CEO jährlich stärker als marktüblich zu erhöhen, bis das Risiko seines Ausscheidens für das Unternehmen und seine Aktionäre hinreichend eingedämmt ist. Der Ausschuss wird die Marktbedingungen sorgfältig überwachen, um sicherzustellen, dass das Gehalt den Marktmedian nicht überschreitet und weiterhin einen angemessenen Geldwert für die Aktionäre darstellt.

Sonstige Leistungen

Der CEO erhielt anstelle eines Firmenwagens eine Barzahlung sowie eine Krankenversicherung für sich und seine Ehepartnerin sowie eine Lebens- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung. Der Gesamtwert der gewährten zu versteuernden Leistungen belief sich auf 26.767 US$, was 4,5% seines derzeitigen Gehalts entspricht.

Pensionsansprüche

Die Führungskraft nimmt an einem leistungsorientierten Plan, einem Defined Benefit Small Self-Administered Scheme teil. Diese Vereinbarung begann im Mai 2012. Jedes Jahr wird auf Empfehlung des Versicherungsaktuars ein fester Pensionsbetrag im Rahmen des Plans durch eine Beitragszahlung des Arbeitgebers sichergestellt.

Der Arbeitgeber übernimmt einen Teil der Kosten der Leistung als Beitrag in Höhe von 9% des Gehalts, den Restbetrag übernimmt die Führungskraft durch einen Gehaltsverzicht. Der jedes Jahr erworbene Pensionsanspruch wird vom Aktuar festgelegt und vollständig durch den Beitrag finanziert, sodass keine Finanzierungslücke entsteht und die Aktiva stets ausreichend sind, um die Verbindlichkeiten abzudecken (Es ist beabsichtigt, dass keine weitere Finanzierung durch das Unternehmen erforderlich ist). Der jedes Jahr erworbene Pensionsanspruch steigt zwischen dem jetzigen Zeitpunkt und dem Renteneintrittsalter (60) nicht an.

Für die Zwecke der in der obigen Tabelle und der Tabelle auf Seite 75 enthaltenen Einzelzahl, haben wir die Pension im Einklang mit den erforderlichen Methoden für leistungsorientierte Pläne bewertet. 2013 belief sich der Arbeitgeberbeitrag auf 109.301 US$, wovon sich 55.857 US$ aus Gehaltsverzicht ergaben. Die Kosten für Dialog sind mit 9% des Grundgehalts im Einklang mit der Altersversorgungsleistung für alle anderen Mitarbeiter festgelegt, ohne Gehaltsverzicht. Dialog trägt auch die Hälfte der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung bei, die durch Gehaltsverzicht gespart werden.

Variable Vergütung

Jahresbonus

2013 hatte der CEO Anspruch auf einen Jahresbonus von bis zu 200% des Gehalts für Maximalperformance, wobei 100% des Gehalts für das Erreichen der Zielvorgaben bezahlt werden und keine Awards bezahlt werden, wenn der Gewinn unter dem Schwellenwert liegt.

Die angewandten Leistungsmaßstäbe waren:

- Finanzielle Ziele (30%), bestehend aus Umsatzerlösen (10,0%), Bruttomarge (7,5%), EBIT (12,5%);
- Geschäftliche Ziele (40%), bestehend aus produktbezogenen Maßstäben (30%) und kundenbezogenen Maßstäben (10%); und
- Ziele in Bezug auf Organisation und Mitarbeiter (30%).

Die Leistung im Vergleich zu den in diesen Bereichen gesetzten Zielen war wie in der nachstehenden Tabelle gezeigt. Die Leistung in Bezug auf Bruttomarge, produktbezogene, kundenbezogene, organisations- und mitarbeiterbezogene Maßstäbe wird vom Board als geschäftlich sensibel betrachtet und im Geschäftsbericht eines künftigen Jahres dargestellt, wenn sie nicht mehr als geschäftlich sensibel betrachtet wird.

Dementsprechend beschloss der Ausschuss die Auszahlung eines Betrags, der 183,96% des Grundgehalts entspricht. Der CEO erhält diesen Betrag im März 2014 wobei 50% des Bonus in bar ausgezahlt werden und 50% in Deferred Shares umgewandelt werden.

Langfristige Anreizpläne

2013 wurden Aktienoptionen mit einem Gesamtwert von 157.885 US$ für den CEO im Rahmen von Zuteilungen aus dem Jahr 2009 unverfallbar. Mit der Unverfallbarkeit dieser Optionen waren keine Leistungsmaßstäbe verbunden, aber ihr Wert war vom Anstieg des Aktienkurses abhängig. Ferner musste der CEO über einen Zeitraum von vier Jahren ab der Gewährung im Amt bleiben, um alle zugeteilten Awards zu erhalten.

Maßstab	Ergebnis	Ziel nicht erreicht	Ziel erreicht	Ziel übertroffen
Umsatzerlöse	876 Mio. US$	X		
EBIT	14,7%			X

Die Umsatzerlöse sind definiert als die Summe der IFRS-Umsatzerlöse von Dialog 2013 (902,9 Mio. US$) ohne die 2013 erfassten IFRS-Umsatzerlöse von iWatt (26,8 Mio. US$). Das EBIT ist definiert als die Summe des IFRS-EBIT von Dialog 2013 (102,7 Mio. US$) ohne das IFRS-EBIT von iWatt (-22,5 Mio. US$) und ohne Anpassungen im Zusammenhang mit der Bilanzierung der Akquisition und diesbezüglicher Kosten (3,7 Mio. US$). Diese Normalisierungsanpassungen sind erforderlich, da das Budget von Dialog für 2013 iWatt nicht enthielt.

Während des Jahres erfolgte Aktien-Zuteilungen

Wie im Abschnitt zur Vergütungspolitik ausgeführt, werden zugeteilte Aktien als Optionen zum Nominalwert strukturiert, daher die Bezugnahme auf Optionen in diesem Text.

Während des Jahres zugeteilt	Zuteilungs-datum	Zugeteilte Anzahl	Marktpreis zum Zuteilungsdatum	Nominalwert der Zuteilung	% der Zuteilung, die bei Erreichung der Mindestperformance unverfallbar wirde	Leistungszeitraum
EIP – Leistungsbezogene Aktien						
Dr Jalal Bagherli	16.02.2013	98.084	13,77 EUR	1.350.617 EUR	15%	01.01.2013 – 31.12.2015
Deferred shares						
Dr Jalal Bagherli	18.02.2013	42.611	13,61 EUR	579.936 EUR	100%	18.02.2013 – 18.02.2016
EIP – invested shares						
Dr Jalal Bagherli	18.02.2013	42.611	13,61 EUR	579.936 EUR	15%	01.01.2013 – 31.12.2015

Hinweise:
1 Der Nominalwert wird berechnet als die Anzahl der Aktien, multipliziert mit dem Marktpreis am Zuteilungsdatum.
2 Die Daten reflektieren die Amtszeit, die erfüllt sein muss, bevor die Zuteilung unverfallbar wird. Mit dem Deferred Bonus sind keine weiteren Leistungsbedingungen verbunden.
3 2013 erhielt der CEO 98.084 EIP-Aktien (in Form von Optionen zum Nominalwert), die am Zuteilungsdatum (16. Februar 2013) einen Wert von 1.350.617 EUR hatten. Der Erhalt dieser Aktien unterliegt der Erreichung der auf Seite 69 genannten Leistungsbedingungen.

75% seines Jahresbonus 2012 (ausgezahlt 2013), hat der CEO in Aktien (Deferred Shares) umgewandelt. Bei einem Aktienkurs zum Zuteilungsdatum von 13,61 EUR entsprach das 42.611 Aktien. Diese Deferred shares wurden im Rahmen des EIP eins zu eins aufgestockt, d. h. seine gesamte EIP-Zuteilung 2013 war 140.695 Aktien mit einem Gesamtwert von 1.930.553 EUR. Wie oben erwähnt, unterliegt der Erhalt dieser Aktien der Erreichung der auf Seite 69 genannten leistungsbezogenen Bedingungen.

Die diesbezüglichen Leistungsmaßstäbe waren:

- 75% EBIT und Umsatzerlöse, gleichermaßen gewichtet
- 25% Anstieg des Aktienkurses

Die Ziele für EBIT und Umsatzerlöse werden jährlich über den dreijährigen Leistungszeitraum der Zuteilung festgelegt. Für jeden Einjahres-Zeitraum wird ein Drittel der Zuteilung basierend auf der tatsächlichen Leistung von Dialog im Vergleich zu den zum Jahresbeginn festgelegten Zielen erreicht.

Der Anstieg des Aktienkurses wird während des dreijährigen Leistungszeitraums am Jahrestag der Zuteilung ermittelt. Aktien, die Bedingungen bezüglich eines Anstiegs des Aktienkurses enthalten, werden auf der Grundlage der jährlichen Aktienkursentwicklung zugeteilt.

Zugeteilte Aktien unterliegen keinen weiteren Leistungsbedingungen. Während des Leistungszeitraums erreichte Aktienzuteilungen, werden für die Executive Directors so bald wie möglich nach dem dritten Jahrestag der Zuteilung freigegeben.

Wie im Geschäftsbericht 2012 angegeben, wird die Aktienverwässerung infolge anteilsbasierter Anreizprogramme für alle Mitarbeiter von Dialog auf einen durchschnittlichen jährlichen Prozentsatz von 1% beschränkt, so wird sichergestellt, dass die Verwässerung kumulativ über einen fortlaufenden 10 Jahreszeitraum 10% nicht übersteigt.

Vergütung für Non-Executive Directors

2013 belief sich die Vergütung des Chairman auf 110.000 GBP. Die Vergütung für Non-executive Directors belief sich auf 80.000 GBP, zuzüglich 10.000 GBP, die für den Vorsitz von Board-Ausschüssen gezahlt wurden.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Aktienbeteiligung der Directors

Vom CEO wird erwartet, dass er einen Aktienbesitz von mindestens 200% des Gehalts ohne verfallbare EIP-Awards einrichtet und hält. Der CEO erfüllte diese Anforderung zum Jahresende.

Anzahl zum 31. Dezember 2013		10 pence Stammaktien	EIP-Performance shares	Deferred shares	EIP-Invested shares	Aktien-optionen – verfallbar	Aktien-optionen – unverfallbar aber während des Jahres nicht ausgeübt	Aktien-optionen – während des Jahres ausgeübt	Gesamt
Dr Jalal Bagherli	1, 2, 3, 4, 9, 10, 11, 12	**268.676**	**187.557**	**42.611**	**42.611**	**–**	**682.412**	**–**	**1.223.867**
Chris Burke	5, 13	**15.593**	**–**	**–**	**–**	**3.889**	**–**	**–**	**19.482**
Aidan Hughes	6, 14	**25.000**	**–**	**–**	**–**	**4.374**	**–**	**–**	**29.374**
John McMonigall	5, 15	**76.000**	**–**	**–**	**–**	**3.889**	**–**	**–**	**79.889**
Gregorio Reyes	7	**–**	**–**	**–**	**–**	**5.347**	**–**	**–**	**5.347**
Russ Shaw	6, 16	**9.946**	**–**	**–**	**–**	**4.374**	**–**	**–**	**14.320**
Peter Weber	5	**22.000**	**–**	**–**	**–**	**3.889**	**–**	**–**	**25.889**
Chang-Bun Yoon	8, 17	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	**0**

Anzahl zum 31. Dezember 2013		10 pence Stammaktien	EIP-Performance shares	Deferred shares	EIP-Invested shares	Aktien-optionen – verfallbar	Aktien-optionen – unverfallbar aber während des Jahres nicht ausgeübt	Aktien-optionen – während des Jahres ausgeübt	Gesamt
Dr Jalal Bagherli	1, 2, 3, 4, 9, 10, 11, 12	266.679	97.603	0	0	10.690	671.722	329.940	1.378.631
Chris Burke	5, 13	15.593	0	0	0	3.889	0	23.757	43.239
Aidan Hughes	6, 14	25.000	0	0	0	4.374	0	44.168	73.542
John McMonigall	5, 15	76.000	0	0	0	3.889	0	8.550	88.439
Gregorio Reyes	7	20.000	0	0	0	5.347	0	0	25.347
Russ Shaw	6, 16	19.891	0	0	0	4.374	0	40.000	64.265
Peter Weber	5	33.000	0	0	0	3.889	0	0	36.889
Chang-Bun Yoon	8, 17	0	0	0	0	1.850	0	0	1.850

Laufende ausstehende Aktienoptionen nach Daten:

1 Der EIP-Award zum 31. Dezember 2013, enthält zwei Zuteilungen, die am 16.02.2013 (98.084 Optionen) und am 16.02.2012 (89.473 Optionen) gewährt wurden, (ursprünglich wurden 97.603 Optionen gewährt, 8.130 verfielen jedoch am ersten Bemessungszeitpunkt, dem 16.02.2013). Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 16.02.2012 ist 0,12 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 16.02.2013 ist 0,12 EUR.

2 Die Deferred Shares 2013 enthalten eine Zuteilung, die am 18.02.2013 gewährt wurde, Ausübungspreis ist 0,01 EUR. Der Gesamtumfang der Zuteilung beträgt 42.611 Optionen.

3 Die EIP-Invested Shares enthalten eine am 18.02.2013 gewährte Zuteilung. Ausübungspreis 0,12 EUR. Der Gesamtumfang der Zuteilung beträgt 42.611 Optionen.

4 Die unverfallbaren aber nicht ausgeübten Aktienoptionen 2013 umfassen drei Zuteilungen, die am 04.02.2010 (155.000 Optionen), 18.02.2011 (508.170 Optionen) und am 13.05.2009 (19.242 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 04.02.2010 ist 0,11 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 18.02.2011 ist 0,12 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 13.05.2009 ist 1,52 EUR.

5 Die verfallbaren Aktienoptionen 2013 und 2012 enthalten zwei Zuteilungen, die am 21.0.2011 (2.039 Optionen) und am 18.07.2012 (1.850 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 21.07.2011 ist 0,15 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 18.07.2012 ist 0,15 EUR.

6 Die verfallbaren Aktienoptionen 2013 enthalten zwei Zuteilungen, die am 21.0.2011 (2.293 Optionen) und am 18.07.2012 (2.081 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 21.07.2011 ist 0,15 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 18.07.2012 ist 0,15 EUR.

7 Die verfallbaren Aktienoptionen 2013 enthalten zwei Zuteilungen, die am 21.0.2011 (2.803 Optionen) und am 18.07.2012 (2.544 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 21.07.2011 ist 0,15 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 18.07.2012 ist 0,15 EUR.

8 Die verfallbaren Aktienoptionen 2013 enthalten eine am 18.07.2012 gewährte Zuteilung. Ausübungspreis 0,15 EUR.

9 Am 16.02.2012 gewährter EIP-Award, Ausübungspreis 0,12 EUR.

10 Die verfallbaren Aktienoptionen 2012 enthalten eine am 13.05.2009 gewährte Zuteilung. Ausübungspreis 1,52 EUR.

11 Die unverfallbaren aber nicht ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen drei Zuteilungen, die am 04.02.2010 (155.000 Optionen), 18.02.2011 (508.170 Optionen) und am 13.05.2009 (8.552 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 04.02.2010 ist 0,11 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 18.02.2011 ist 0,12 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 13.05.2009 ist 1,52 EUR.

12 Die während des Jahres ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen Optionen aus zwei Zuteilungen, die am 04.02.2010 (290.290 Optionen) und am 13.05.2009 (39.650 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 13.05.2009 ist 1,52 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 04.02.2010 ist 0,11 EUR.

13 Die während des Jahres ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen zwei Zuteilungen, die am 12.07.2006 (5.210 Optionen) und am 22.04.2009 (18.547 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 12.07.2006 ist 1,40 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 22.04.2009 ist 1,17 EUR.

14 Die während des Jahres ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen drei Zuteilungen, die am 19.06.2006 (4.168 Optionen), am 30.04.2008 (20.000 Optionen) und am 22.04.2009 (20.000 Optionen) ausgeübt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 19.06.2006 ist 1,27 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 30.04.2008 ist 1,35 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 22.04.2009 ist 1,17 EUR.

15 Die während des Jahres ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen zwei Zuteilungen, die am 19.06.2006 (5.210 Optionen) und am 22.04.2009 (3.340 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 19.06.2006 ist 1,27 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 22.04.2009 ist 1,17 EUR.

16 Die während des Jahres ausgeübten Aktienoptionen 2012 umfassen zwei Zuteilungen, die am 30.04.2008 (20.000 Optionen) und am 22.04.2009 (20.000 Optionen) gewährt wurden. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 30.04.2008 ist 1,35 EUR. Der Ausübungspreis für die Zuteilung vom 22.04.2009 ist 1,17 EUR.

17 Die Chang-Bun Yoon zugeteilten Optionen verfielen am Tag seines Rücktritts, dem 22. August 2013.

Ungeprüfte Informationen

Jährliche Veränderung der Vergütung des CEO im Vergleich zur Vergütung der Mitarbeiter

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Vergleich zwischen der Veränderung des Grundgehalts, der Leistungen (ohne Altersversorgung) und Boni des CEO und einem durchschnittlichen Mitarbeiter in Großbritannien während des Zeitraums von 2012 bis 2013. Die für den CEO ausgewiesene Gehaltserhöhung wurde im Geschäftsbericht 2012 erwähnt und den Anlegern 2013 mitgeteilt. Sie reflektiert die Auffassung des Vergütungsausschusses, dass das Gehalt zu weit unter dem Marktniveau liegt, um nachhaltig zu sein. In Übereinstimmung mit dem im Abschnitt Vergütungspolitik genannten Ermessensspielraum, erhöhte der Ausschuss das Gehalt des CEO 2013 um einen höheren Prozentsatz als dies bei anderen Mitarbeitern der Fall war.

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012	Veränderung in Prozent
Grundgehalt des Chief Executive Officer	**381.570 GBP**	**331.800 GBP**	**15,0%**
Maßgebliches Grundgehalt der durchschnittlichen Vergleichsmitarbeiter	60.570 GBP	58.571 GBP	3,4%
Zu versteuernde Leistungen des Chief Executive Officer	**17.126 GBP**	**17.069 GBP**	**0,3%**
Maßgebliche zu versteuernde Leistungen der durchschnittlichen Vergleichsmitarbeiter	837 GBP	805 GBP	4,1%
Jahresbonus des Chief Executive Officer	**701.936 GBP**	**663.600 GBP**	**5,8%**
Maßgeblicher Jahresbonus der durchschnittlichen Vergleichsmitarbeiter	7.788 GBP	8.572 GBP	(9,1)%
Summe Chief Executive Officer	**1.100.632 GBP**	**1.012.469 GBP**	**8,7%**
Maßgebliche Summe der durchschnittlichen Vergleichsmitarbeiter	69.195 GBP	67.958 GBP	1,8%

Anmerkung:
Die Zahlen in dieser Tabelle verstehen sich in GBP und unterscheiden sich von denen in der Einzelwert-Tabelle auf Seite 75, die a) in USD dargestellt sind und b) die vom CEO zur Altersversorgung geleisteten Beiträge nicht enthalten.

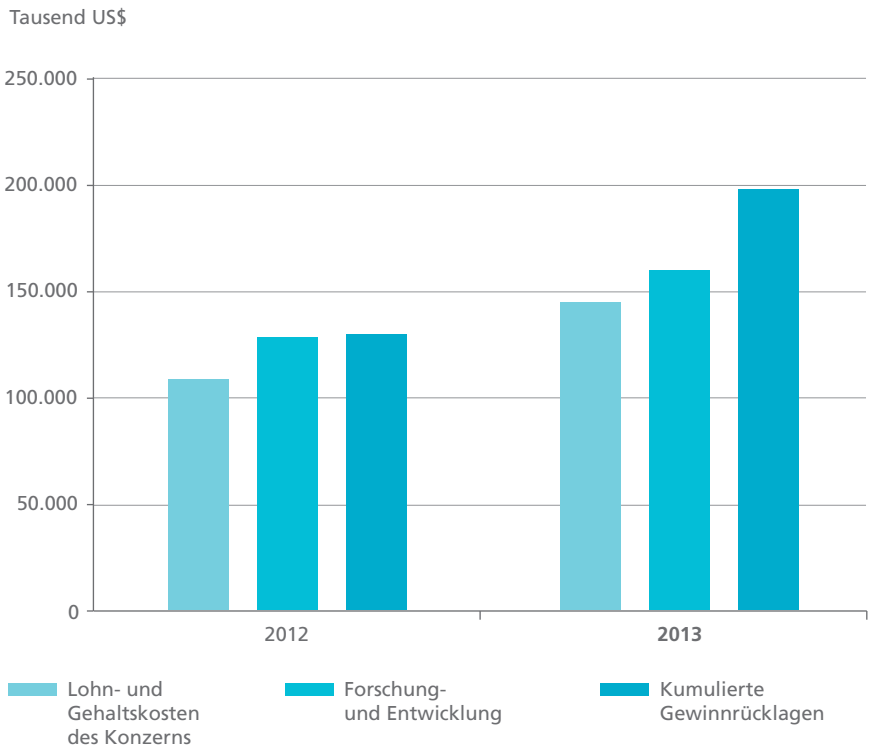
Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Geschäftsberichts war die Berechnung des Jahresboni für den Konzern noch nicht abgeschlossen und die auf der nächsten Seite dargestellten Zahlen spiegeln die erwarteten Auszahlungen wider.

Die Mitarbeiter in Großbritannien umfassen sämtliche in Großbritannien ansässigen Mitarbeiter von Dialog und wurden zu Vergleichszwecken ausgewählt, da sie auf dem gleichen Markt wie der CEO ansässig sind und ähnliche Leistungen erhalten, wie im Abschnitt Vergütungspolitik erläutert.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Relative Bedeutung der Lohn- und Gehaltskosten

Diese Grafik zeigt die 2012 und 2013 von Dialog für Lohn- und Gehaltskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten aufgewendeten Beträge sowie die kumulierten Gewinnrücklagen zum jeweiligen Jahresende.

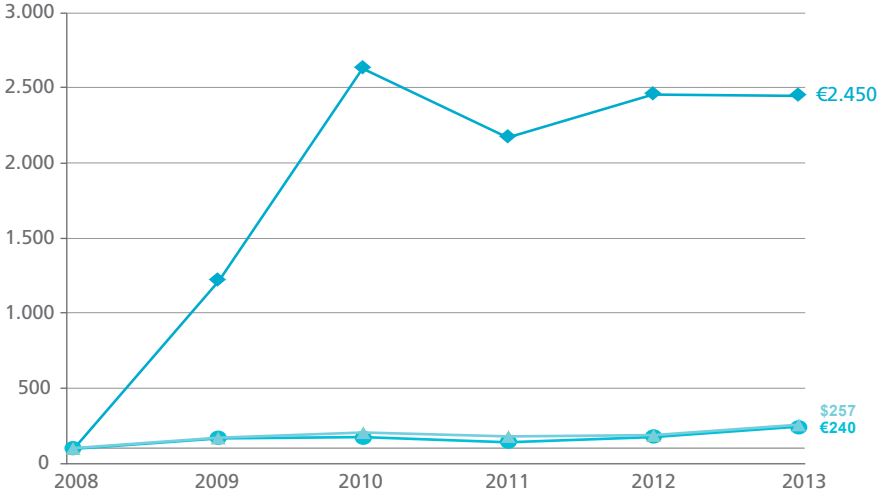


Vergütung des CEO und relative Entwicklung der Aktienrendite

Die folgende Grafik vergleicht die Entwicklung der Aktienrendite von Dialog Semiconductor mit der gleichen Anlage auf dem deutschen TecDAX Index. Dieser Vergleich wurde ausgewählt, da er den lokalen Markt und die Branche, auf dem bzw. in der Dialog börsennotiert ist, widerspiegelt. Ferner zeigen wir einen Vergleich mit dem Philadelphia SE Semiconductor Sector Index (Price return) als zusätzlichen Vergleichswert der Branche, da Dialog mit Unternehmen auf internationaler Basis im Wettbewerb steht.

Die Aktienrendite ist der Maßstab für die Rendite, die ein Unternehmen für seine Aktionäre erwirtschaftet. Sie spiegelt die Entwicklung des Aktienkurses wider, ggf. unter der Annahme einer Wiederanlage der Dividenden. Am Ende eines jeden Geschäftsjahres wird der durchschnittliche Wert über 30 Tage ermittelt.

Wert einer hypothetischen Anlage von 100 US$/100 EUR



Quelle: DataStream

Dialog Semiconductor – TSR
German TecDAX Index – TSR
Philadelphia Semiconductor Index – Price return

Wir zeigen in der nachstehenden Tabelle auch die jährliche Veränderung der Gesamtvergütung des CEO über den gleichen Zeitraum.

Geschäftsjahr zum	31.12.2009	31.12.2010	30.12.2011	31.12.2012	**31.12.2013**
Summe Vergütung einschließlich nicht realisierter Gewinne (Einzelwertbasis)	1.028.853 US$	4.809.398 US$	30.426.678 US$	2.167.224 US$	**1.820.023 US$**
Langfristige variable Vergütung (% des Maximums)	95%	100%	100%	100%	**100%**

1 Die Gesamtvergütung für 2010 und 2011 umfasst Zuteilungen im Rahmen des LTIP-Plans 2008, der von den Aktionären in der JHV 2008 genehmigt wurde. Der Wert der für den CEO unverfallbar gewordenen Zuteilungen aus diesem Plan war 3.593.299 US$ (2010) und 29.103.138 US$ (2011). Dies war auf die außerordentliche Performance und den Anstieg des Aktienkurses des Unternehmens zurückzuführen, wie der Grafik zur Entwicklung der Aktienrendite zu entnehmen ist. Im Rahmen dieses Plans erfolgen keine weiteren Zuteilungen. Entsprechend den in Großbritannien geltenden Vorschriften für die Finanzberichterstattung umfasst die Gesamtvergütung den Wert der langfristigen Anreize zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit. Der vom CEO realisierte tatsächliche Wert basiert auf dem Marktwert zu dem Zeitpunkt, wenn der Handel (gemäß den Handelsbeschränkungen für Directors) zulässig ist und Optionen ausgeübt oder Aktien verkauft werden. Der dargestellte Wert gibt daher den vom CEO tatsächlich realisierten Wert nicht exakt wieder.

2 Im Rahmen des Jahresbonusplans des Unternehmens kann der CEO einen „maximalen Grundbonus" von 200% des Gehalts, mit einem „weiteren Bonus" im Gegenwert von 1% des Konzerngewinns nach Steuern und Zinsen aber vor außerordentlichen Posten abzüglich des Betrags des oben genannten maximalen Grundbonus (d.h. 200% des Gehalt) beziehen. Ein „weiterer Bonus" wurde noch niemals bezahlt.

Umsetzung der Vergütungspolitik im folgenden Jahr

Wie im Abschnitt Vergütungspolitik erläutert, hat sich der Ausschuss vergewissert, dass die derzeitige Vergütungsvereinbarung des CEO zweckmäßig ist und schlägt vor, 2014 keine wesentlichen Änderungen an der Umsetzung der Vergütungspolitik vorzunehmen. Der Ausschuss wird, wie oben erläutert, weiterhin die Angleichung der Vergütungspolitik an die strategischen Ziele von Dialog und insbesondere die Wettbewerbsfähigkeit des Grundgehalts des CEO sorgfältig überwachen.

Governance

Vergütungsausschuss

Das Board ist insgesamt für die Festlegung der Richtlinien zur Vergütung der Directors verantwortlich. Das Board of Directors hat einen Vergütungsausschuss („der Ausschuss") eingerichtet und hat diesem Ausschuss Vollmacht erteilt, Folgendes zu bestimmten und dem Board zu empfehlen: Die Gehälter und leistungsorientierte Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens sowie Änderungen an Struktur, Größe und Zusammensetzung des Boards.

Der Ausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen, non-executive Directors. Die Mitglieder währener des Jahres waren Mike Cannon (Vorsitz ab 25.Oktober 2013), Rich Beyer (Vorsitz ab 2. Mai 2013 bis 25. Oktober 2013), Russ Shaw (Vorsitz bis 2. Mai 2013), Chris Burke und Peter Weber. Mike Cannon und Rich Beyer führten bei der Ausschusssitzung vom 24. Oktober 2013 gemeinsam den Vorsitz, um es Rich Beyer zu ermöglichen, seine Aufgaben an Mike Cannon zu übergeben. Die Ausschussmitglieder sind nicht am Unternehmen beteiligt, außer als Aktionäre und durch die ihnen bezahlten Honorare.

Andere Board-Mitglieder können an den Sitzungen des Ausschusses auf Einladung teilnehmen. Der CEO und der Senior Vice President Human Resources können auf Einladung ebenfalls teilnehmen, jedoch nicht an Diskussionen oder Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vergütung. Der Ausschuss kann sich ohne Beteiligung des Managements nach eigenem Ermessen beraten lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss von Towers Watson bezüglich Vergütungsfragen beraten. Towers Watson wurde vom Ausschuss 2012 nach einem Ausschreibungsverfahren bestellt. Der Ausschuss ist überzeugt, dass der von Towers Watson erhaltene Rat objektiv und unabhängig ist und keinem wesentlichen Interessenkonflikt unterliegt.

Towers Watson hat den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte während des Jahres erhaltene Beratung wurde in Übereinstimmung mit diesem Kodex erteilt. Towers Watson erbringt keine weiteren Dienstleistungen für das Unternehmen. Das Towers Watson während des Jahres für Beratung im Zusammenhang mit der Vergütung der Directors bezahlte Honorar belief sich auf 163.011 GBP (ohne USt).

Der Ausschuss wurde auch vom Senior Vice President Human Resources und vom Company Secretary beraten. Der Ausschuss hat fünf formelle Sitzungen abgehalten. Darüber hinaus hat der Vorsitzende des Ausschusses eine Reihe von Besprechungen mit Beratern durchgeführt.

Aufgaben

Die Hauptaufgaben des Vergütungsausschusses sind u. a.:

- Festlegung der Gehälter und der leistungsorientierten Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens und dessen Tochterunternehmen,
- Abgabe von Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater nach Bedarf, und
- Verwaltung der Vergütungs-, Aktien- und Vorsorgepläne des Unternehmens.

Die wichtigsten Tätigkeiten des Ausschusses während des Jahres waren:

- Prüfung, Planung und Genehmigung der Vergütung des CEO und des Executive Management
- Prüfung und Kommentierung der Ergebnisse der Hauptversammlung 2012,
- Verfolgung der Marktentwicklung, und
- Überprüfung der Veränderungen bezüglich Offenlegungsvorschriften in Großbritannien.

Abstimmungsergebnisse der Jahreshauptversammlung 2013

Die nachstehende Tabelle fasst die Anzahl der Stimmen zusammen, die für oder gegen den Vergütungsbericht von Dialog bei der JHV 2013 abgegeben wurden. Angegeben ist auch die Anzahl der Stimmenthaltungen.

Beschluss der JHV	2
Stimmen für (m)	24.132.887
% für	94,75%
Stimmen gegen (m)	1.337.154
% gegen	5,25%
Summe abgegebene Stimmen (m)	25.470.041
Stimmenthaltungen (m)	4.400

Erklärung zu den Aufgaben der Directors

Laut den einschlägigen Gesetzen und Vorschriften sind die Directors für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens nach den IFRS verantwortlich. Das britische Gesellschaftsrecht schreibt vor, dass die Directors für jedes Geschäftsjahr einen Konzern- und einen Einzelabschluss vorzulegen haben. Laut Gesetz sind die Directors verpflichtet, den Konzernabschluss gemäß den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufzustellen, und haben sich dafür entschieden, den Einzelabschluss des Mutterunternehmens auf der gleichen Basis zu erstellen.

Laut Gesetz und den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, müssen der Konzern- und der Einzelabschluss des Mutterunternehmens die finanzielle Lage des Konzerns und des Mutterunternehmens sowie die Ergebnisse und den Cashflow 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 Aufstellung des Konzern- und des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens müssen die Directors:

1 geeignete Rechnungslegungsregeln wählen und durchgängig anwenden,

2 Informationen, einschließlich Rechnungslegungsvorschriften vorlegen, in einer Art und Weise, welche relevante, zuverlässige, vergleichbare Informationen vermittelt,

3 zusätzliche Angaben vornehmen, wenn die Einhaltung der jeweiligen IFRS-Anforderungen nicht ausreicht, damit Abschlussadressaten die Auswirkungen bestimmter Transaktionen, anderer Ereignisse und Bedingungen in Bezug auf die Finanzlage und das Ergebnis des Unternehmens verstehen können,

4 erklären, ob die Abschlüsse nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt wurden, und

5 angemessene und umsichtige Beurteilungen und Schätzungen vornehmen.

Die Directors sind für eine ordnungsgemäße Buchführung verantwortlich, aus der sich stets mit angemessener Genauigkeit die finanzielle Lage des Mutterunternehmens ermitteln lässt und die es ihnen ermöglicht, zu gewährleisten, dass die Abschlüsse den Bestimmungen des Companies Act 2006 und Artikel 4 der IAS-Verordnung entsprechen.

Generell sind sie dafür verantwortlich, alle Schritte zu unternehmen, die in zumutbarer Weise 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 strategischen Berichts, 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 Aufstellung und Verbreitung von Jahresabschlüssen regelt, kann sich von der diesbezüglichen Gesetzgebung anderer Rechtssysteme unterscheiden.

Bilanzeid

Die Directors versichern nach bestem Wissen, dass:

- gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss, der gemäß den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt wurde, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und der Konzernunternehmen vermittelt.
- Der Geschäftsbericht und der Jahresabschluss umfassen eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Geschäftsentwicklung und des Geschäftsverlaufs des Unternehmens und des Konzerns zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unwägbarkeiten, die mit der voraussichtlichen Entwicklung des Unternehmens und des Konzerns verbunden sind.

Der Geschäftsbericht und der Jahresabschluss als Ganzes stehen im Einklang mit den Standards zur Good Corporate Governance, enthalten die erforderlichen Angaben für die Aktionäre zur Bewertung der Performance, des Geschäftsmodells und der Strategie und sind angemessen, ausgewogen und verständlich.

Dr Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

Jean-Michel Richard
CFO, Vice President Finance

20. Februar 2014

Bericht der unabhängigen Abschlussprüfer an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc zum 31. Dezember 2013 bestehend aus dem Konzernabschluss und den Einzelabschlüssen, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzernergebnisrechnung, der Kapitalflussrechnung von Konzern und Einzelunternehmen, der Eigenkapitalveränderungsrechnung von Konzern und Einzelunternehmen sowie die entsprechenden Anhangangaben 1 bis 35 geprüft. Die zu ihrer Aufstellung 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 des Mutterunternehmens, 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 der Abschlussprüfer

Wie in der Erklärung zu den Aufgaben der Directors auf Seite 82 näher dargelegt, liegt die Aufstellung 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 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 des Mutterunternehmens unter den gegebenen Umständen angemessen sind und ob sie stetig angewandt und hinreichend angegeben wurden, sowie der Plausibilität der von den Directors bei der Aufstellung des Jahresabschlusses vorgenommenen wesentlichen Schätzungen und eine Würdigung der Gesamtdarstellung des Abschlusses.

Darüber hinaus haben wir die Finanz- und Nicht-Finanzinformationen im Jahresbericht gelesen, um wesentliche Abweichungen von den geprüften Jahresabschlüssen sowie Angaben aufzudecken, die nach den von uns im Laufe der Durchführung der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnisse offensichtlich in wesentlichem Maße falsch sind oder diesen widersprechen. Sollten uns offensichtliche wesentliche Falschdarstellungen oder Widersprüchlichkeiten zur Kenntnis gelangen, werden wir deren Bedeutung für unseren Bericht abwägen.

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 des Mutterunternehmens zum 31. Dezember 2013 und des Periodenergebnisses des Konzerns im entsprechenden Geschäftsjahr,

- wurde der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ordnungsgemäß aufgestellt,

- wurde der Abschluss des Mutterunternehmens unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und gemäß den Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß aufgestellt und

- wurde der Abschluss unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 und, hinsichtlich des Konzernabschlusses, von Artikel 4 der IAS-Verordnung ordnungsgemäß aufgestellt.

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc Fortsetzung

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, und
- stehen die Angaben im strategischen Bericht und im Lagebericht der Directors für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss aufgestellt wird, mit dem Abschluss in Einklang und
- stehen die Angaben in der Corporate-Governance-Erklärung auf den Seiten 61 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 dem Companies Act 2006 ist unsere Berichterstattung erforderlich, wenn nach unserer Überzeugung:

- das Mutterunternehmen 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 des Mutterunternehmens 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
- das Unternehmen nicht über eine Corporate-Governance-Erklärung verfügt.

Tony McCartney
(Senior Statutory Auditor)
für und im Auftrag von Ernst & Young LLP, gesetzlicher Abschlussprüfer
Reading

20. Februar 2014

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2013

	Anmerkung	**Zum 31. Dezember 2013 000US$**	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	7	**186.025**	312.435
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	8	**127.336**	82.887
Vorräte	9	**117.541**	152.455
Ertragsteuererstattungsansprüche	6	**72**	60
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10	**3.994**	3.120
Sonstige Vermögensgegenstände	11	**12.476**	12.545
Umlaufvermögen		**447.444**	563.502
Sachanlagen	12	**58.465**	50.318
Geschäfts- oder Firmenwert	4, 5, 13	**244.878**	32.283
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	13	**148.591**	51.789
Beteiligungen	14	**1.531**	–
Ausleihungen		**1.450**	1.137
Ertragsteuererstattungsansprüche	6	**158**	198
Aktive latente Steuern	6	**24.935**	8.913
Anlagevermögen		**480.008**	144.638
Summe Aktiva		**927.452**	708.140
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	15	**91.391**	106.216
Andere Finanzverbindlichkeiten	16	**23.923**	4.117
Rückstellungen	17	**8.000**	1.288
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		**5.354**	9.359
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	18	**34.356**	21.670
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		**163.024**	142.650
Rückstellungen	17	**1.488**	603
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	19	**265.657**	176.617
Passive latente Steuern	6	**40.633**	5.679
Langfristige Verbindlichkeiten		**307.778**	182.899
Gezeichnetes Kapital		**12.852**	12.852
Kapitalrücklage		**246.289**	243.829
Gewinnrücklagen		**199.881**	129.190
Sonstige Rücklagen		**(130)**	(427)
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		**(2.242)**	(2.853)
Eigenkapital	21	**456.650**	382.591
Summe Passiva		**927.452**	708.140

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 20. Februar 2014 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr 2013

	Anmerkung	**2013 000US$**	2012 000US$
Umsatzerlöse	3, 26, 29	**902.907**	773.583
Umsatzkosten	3	**(551.099)**	(480.971)
Bruttoergebnis vom Umsatz		**351.808**	292.612
Vertriebskosten		**(49.000)**	(38.669)
Allgemeine und Verwaltungskosten		**(44.255)**	(33.476)
Forschungs- und Entwicklungskosten	26	**(159.287)**	(127.886)
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen		**–**	(1.549)
Sonstige betriebliche Erträge	3, 4, 29	**3.394**	–
Betriebsergebnis		**102.660**	91.032
Zinserträge	3	**565**	1.360
Zinsaufwendungen	3	**(13.345)**	(6.466)
Währungsergebnis		**(168)**	199
Ergebnis vor Ertragsteuern		**89.712**	86.125
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6	**(27.508)**	(23.612)
Konzernergebnis		**62.204**	62.513

		2013	2012
Ergebnis je Aktie in US $			
Unverwässert		**0,95**	0,97
Verwässert		**0,92**	0,93
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	2		
Unverwässert		**65.641**	64.681
Verwässert		**67.676**	67.354

Konzern-Gesamterfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr 2013

	2013 000US$	2012 000US$
Konzernergebnis	**62.204**	62.513
Posten die vom other comprehensive income in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:		
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	**269**	(322)
Cash Flow Sicherungsgeschäfte	**91**	8.871
Auf übriges comprehensive income entfallende Steuern	**(63)**	(725)
Übriges comprehensive income (loss)	**297**	7.824
Comprehensive income, gesamt	**62.501**	70.337

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr 2013

	Anmerkung	2013 000US$	2012 000US$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Konzernergebnis		**62.204**	62.513
Überleitung vom Konzernerg. auf den Mittelzufluss aus der lfd. Geschäftstätigkeit:			
Zinsergebnis	3	**12.780**	5.106
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6	**27.508**	23.612
Abschreibungen auf Vorräte		**14.445**	8.207
Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen	12	**18.581**	12.698
Planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	13	**28.646**	19.593
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen		**1.369**	1.029
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	23	**8.487**	6.955
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere Forderungen und Factoring	8	**(33.418)**	(36.158)
Vorräte		**26.871**	(105.015)
Rechnungsabgrenzungsposten		**(923)**	(159)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		**(19.490)**	55.652
Rückstellungen		**4.135**	293
Sonstige Aktiva und Passiva		**4.067**	7.462
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		**155.262**	61.788
Gezahlte Zinsen		**(3.805)**	(1.141)
Erhaltene Zinsen		**587**	1.277
Gezahlte Steuern		**(41.365)**	(9.483)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		**110.679**	52.441
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Erwerb von Sachanlagen	12	**(23.173)**	(35.025)
Erwerb von iWatt abzgl. erworbener Zahlungsmittel	4	**(303.851)**	–
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	13	**(9.519)**	(13.417)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten	13	**(5.974)**	(5.956)
Andere Investitionen		**(1.500)**	–
Veränderungen anderer langfristiger Vermögensgegenstände		**(186)**	98
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		**(344.203)**	(54.300)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Mittelzufluss aus der Begebung der Wandelanleihe		**–**	196.631
Nettozahlungsflüsse von finanziellen Verbindlichkeiten		**103.650**	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		**3.071**	4.114
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit		**106.721**	200.745
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit		**(126.803)**	198.886
Einfluss von Wechselkursänderungen		**393**	(41)
Veränderung der Zahlungsmittel		**(126.410)**	198.845
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode		**312.435**	113.590
Zahlungsmittel am Ende der Periode	7	**186.025**	312.435

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Für das Geschäftsjahr 2013

				Sonstige Rücklagen			
	Gezeichnetes Kapital 000US$	Kapitalrücklage 000US$	Gewinnrücklagen 000US$	Währungsdifferenzen 000US$	Hedges 000US$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US$	Gesamt 000US$
Stand zum 1. Januar 2012	**12.380**	**203.911**	**59.722**	**(1.879)**	**(6.372)**	**(3.158)**	**264.604**
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	62.513	(85)	7.909	–	70.337
Wandlungsrecht der Wandelanleihe	–	37.393	–	–	–	–	37.393
Transaktionskosten der Wandelanleihe zuordenbar zum Wandlungsrecht	–	(814)	–	–	–	–	(814)
Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	472	2.680	–	–	–	(3.152)	-
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(33)	–	–	–	–	(33)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	692	–	–	–	3.457	4.149
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	6.955	–	–	–	6.955
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	**472**	**39.918**	**69.468**	**(85)**	**7.909**	**305**	**117.987**
Stand zum 31. Dezember 2012 / 1. Januar 2013	**12.852**	**243.829**	**129.190**	**(1.964)**	**1.537**	**(2.853)**	**382.591**
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	62.204	254	43	–	62.501
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	2.460	–	–	–	611	3.071
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	8.487	–	–	–	8.487
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	**–**	**2.460**	**70.691**	**254**	**43**	**611**	**74.059**
Stand zum 31. Dezember 2013	**12.852**	**246.289**	**199.881**	**(1.710)**	**1.580**	**(2.242)**	**456.650**

Für weitere Informationen verweisen wir auf Anmerkung 21.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2013

1. Allgemein

Der Konzernabschluss der Dialog Semiconductor Plc („Dialog oder der Konzern") für das am 31. Dezember 2013 zu Ende gegangene Geschäftsjahr wurde am 20. Februar 2014 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 26 verwiesen.

Name und Sitz der Gesellschaft

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

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2013 und die erläuternden Anhangsangaben 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.com 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 (000US$) auf- oder abgerundet.

Erklärung zur Übereinstimmung mit den 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

Änderung der Rechnungslegungsmethoden

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 1 Darstellung des Abschlusses

Die Änderungen von IAS 1 wurden im Juni 2011 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen. Mit diesen Änderungen sind Unternehmen bei der Erstellung ihres IFRS-Jahresabschlusses verpflichtet, diejenigen Posten innerhalb des sonstigen Ergebnisses zusammenzufassen, die in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden können. Ferner wird durch die Änderungen noch einmal die Vorschrift bekräftigt, nach der die Posten des sonstigen Ergebnisses und der GuV entweder als Teil einer einzigen Gesamtergebnisrechnung oder in zwei getrennten Rechnungen darzustellen sind. Die Änderungen werden in erster Linie zu einer Zusammenfassung der Posten des sonstigen Ergebnisses führen. Sämtliche vom Konzern dargestellten Posten des sonstigen Ergebnisses sind jedoch umbuchbar.

IAS 12 Ertragsteuern

Die Änderungen von IAS 12 *Ertragsteuern* wurden im Dezember 2010 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen; die geänderten Standards wurden von der EU jedoch für Geschäftsjahre übernommen, die am 1. Januar 2013 beginnen. Gemäß IAS 12 ist die Bewertung latenter Steuern in Verbindung mit einem Vermögenswert davon abhängig, ob der Buchwert des Vermögenswerts durch ein Veräußerungsgeschäft oder durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Die Beurteilung, ob die Realisierung durch ein Veräußerungsgeschäft oder durch fortgesetzte Nutzung erfolgt, wenn der Vermögenswert gemäß dem Modell des beizulegenden Zeitwerts des IAS 40 *Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien* bewertet wird, kann schwierig und subjektiv sein. Die Änderungen bringen eine praktische Lösung für dieses Problem, indem von der Annahme ausgegangen wird, dass die Realisierung des Buchwerts in der Regel durch Veräußerung erfolgt.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Als Folge der Änderungen ist SIC-21 *Ertragsteuern - Realisierung von neubewerteten, nicht planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten* nicht mehr länger auf zum beizulegenden Zeitwert bewertete, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien anzuwenden. Mit den Änderungen werden auch die übrigen, zuvor in SIC-21 enthaltenen Leitlinien in den IAS 12 übernommen und SIC-21 wird demzufolge zurückgezogen. Die Änderung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss des Konzerns.

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (geändert)

Die Änderungen von IAS 19 *Leistungen an Arbeitnehmer* wurden im Dezember 2010 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Änderungen beziehen sich insbesondere auf:

- Eliminierung der Wahlmöglichkeit zum Aufschub der Erfassung von Gewinnen und Verlusten entsprechend der sogenannten „Korridormethode", wodurch die Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit der Darstellung verbessert wird;
- Vereinheitlichung der Darstellung der Änderung von Vermögenswerten und Schulden aus leistungsorientierten Pensionsplänen, einschließlich der Vorschrift, nach der Neubewertungen im sonstigen Ergebnis darzustellen sind, wodurch diese Änderungen von den Änderungen getrennt werden, die als Ergebnis der täglichen Geschäftstätigkeit wahrgenommen werden könnten;
- Erweiterung der Angabepflichten für leistungsorientierte Pensionspläne, wodurch verbesserte Informationen über die Merkmale von leistungsorientierten Pensionsplänen und über die Risiken, denen Unternehmen durch die Teilnahme an solchen Plänen ausgesetzt sind, zur Verfügung gestellt werden.

Da der Konzern keinen leistungsorientierten Pensionsplan unterhält, hat die Änderung keine Auswirkungen auf den Jahresabschluss des Konzerns.

IAS 36 Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte (Änderung von IAS 36)

Die Änderungen dieses Standards wurden im Mai 2013 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die geringfügigen Änderungen von IAS 36 *Wertminderung von Vermögenswerten* beziehen sich auf die Angaben zum erzielbaren Betrag wertgeminderter Vermögenswerte, wenn dieser Betrag auf dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten basiert. Ferner wird durch die Änderung die Pflicht aufgehoben, den erzielbaren Betrag einer nicht wertgeminderten zahlungsmittelgenerierenden Einheit anzugeben. Dialog wendet diese Änderung vorzeitig an.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben (geändert) / IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung (geändert)

Die Änderungen von IFRS 7 und IAS 32 wurden im Dezember 2011 veröffentlicht und sind bezüglich IFRS 7 und IAS 32 erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 bzw. 1. Januar 2014 beginnen. Die geänderten Standards enthalten zusätzliche Leitlinien in Bezug auf die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten und führen Angabevorschriften zur Beurteilung der Auswirkungen oder der potenziellen Auswirkungen von Verrechnungsvereinbarungen auf die Vermögenslage eines Unternehmens ein. Die neuen Angabepflichten verbessern ferner die Transparenz der Berichterstattung über die Minderung des Kreditrisikos der Unternehmen, einschließlich der Angabe von damit verbundenen gestellten oder erhaltenen Sicherheiten. Da die Finanzinstrumente des Konzerns weder nach IAS 32 saldiert werden noch Verrechnungsvereinbarungen unterliegen, bleibt die Änderung für den Konzern ohne Auswirkungen.

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 Angabepflichten von IFRS 13 erweitern die Verwendungsmöglichkeiten der Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert nicht, sondern stellen Leitlinien dafür dar, wie die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts in den Fällen anzuwenden ist, in denen sie bereits verpflichtend oder nach anderen IFRS-Standards zulässig ist. Dies umfasst wiederkehrende (z. B. bei Finanzinstrumenten) und nicht wiederkehrende (z. B. bei Kaufpreisallokationen) Bemessungen des beizulegenden Zeitwerts in der Bilanz im Rahmen der Anwendung der IFRS sowie Angaben zum beizulegenden Zeitwert im Anhang. Über die zusätzlichen Angaben in Anhangangabe 24 hinaus hat der Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Verbesserungen zu IFRS - ein Sammelstandard für International Financial Reporting Standards (jährliche Verbesserungen zu IFRS)
Der International Accounting Standards Board (IASB) hat im Mai 2012 auch einen Sammelstandard mit Verbesserungen verschiedener IFRS („Verbesserungen zu IFRS") veröffentlicht, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden sind. Darin sind Änderungen verschiedener bestehender IFRS enthalten. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage.

Darüber hinaus wurde die folgende Interpretation veröffentlicht:

Interpretation	Bezeichnung	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IFRIC 20 [1]	Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebaubergwerks	1. Januar 2013

[1] IFRIC 20 ist für die Geschäftstätigkeit des Konzerns nicht relevant

Neu herausgegebene, noch nicht angewandte Bilanzierungsstandards (Standards und Interpretationen sind, soweit nicht anders angegeben, von der EU übernommen)
IFRS 9 Finanzinstrumente
Der neue IFRS 9 wurde im November 2009 veröffentlicht. Der neue Standard für Finanzinstrumente sieht Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten vor. Gemäß IFRS 9 wird zur Bestimmung, ob ein Finanzinstrument zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, ein singulärer Ansatz verfolgt, wodurch die vielen unterschiedlichen Regelungen von IAS 39 ersetzt werden. Der in IFRS 9 erläuterte Ansatz basiert darauf, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (seinem Geschäftsmodell), sowie auf der Art der vertraglichen Zahlungsströme aus dem finanziellen Vermögenswert.

Im Oktober 2010 wurden Ergänzungen zu IFRS 9 *Finanzinstrumente* veröffentlicht. Die Ergänzungen legen die Rechnungslegungserfordernisse für finanzielle Verbindlichkeiten dar. Die neuen Erfordernisse behandeln das Problem der Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung, die dann entsteht, wenn ein Emittent seine eigenen Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet (häufig als das Problem des eigenen Kreditrisikos („own credit" problem) bezeichnet). Der IASB hat beschlossen, die bestehende Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten bei den meisten Schulden beizubehalten und die Änderungen auf diejenigen zu beschränken, die der Lösung des Problems des eigenen Kreditrisikos dienen. Nach den neuen Regelungen stellt ein Unternehmen, das sich entschließt, eine Schuld zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, den Teil der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts, der sich aus Veränderung des eigenen Kreditrisikos des Unternehmens ergibt, im sonstigen Ergebnis in der Gesamtergebnisrechnung dar, und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung.

2013 hat der IASB den bisherigen Zeitpunkt des Inkrafttretens des neuen IFRS 9 (d. h. 1. Januar 2015) verschoben. Ein neuer Zeitpunkt des Inkrafttretens wird festgelegt, wenn das Projekt weiter fortgeschritten ist. IFRS 9 ist von der EU noch nicht übernommen worden. Die Auswirkungen werden künftig näher analysiert, wenn das Projekt abgeschlossen ist.

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen, IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen, IAS 27 (überarbeitet) Einzelabschlüsse, IAS 28 (überarbeitet) Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen
Der IASB schloss im Mai 2011 seine Verbesserungen der Rechnungslegungspflichten für außerbilanzielle Geschäfte und gemeinsame Vereinbarungen durch die Veröffentlichung folgender Standards ab: IFRS 10 *Konzernabschlüsse*, IFRS 11 *Gemeinsame Vereinbarungen* und IFRS 12 *Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen* (im Juni 2012 geändert, um die Übergangsleitlinien in IFRS 10 klarzustellen und in IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 zusätzlich den Übergang zu vereinfachen). Die neuen und überarbeiteten Standards sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am 1. Januar 2013 beginnen; die Standards wurden von der EU jedoch spätestens für Geschäftsjahre übernommen, die am 1. Januar 2014 beginnen.

- IFRS 10 baut auf bestehenden Prinzipien auf und benennt das Beherrschungskonzept als den entscheidenden Faktor dafür, ob eine Einheit in den Konzernabschluss des Mutterunternehmens einzubeziehen ist. Der Standard bietet zusätzliche Leitlinien für die Ermittlung der Beherrschungsverhältnisse, wenn diese schwierig zu bewerten sind.
  Der neue Standard hat keine Auswirkungen auf den Jahresabschluss des Konzerns.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

- IFRS 11 sieht eine realistischere Darstellung gemeinsamer Vereinbarungen vor, wobei der Schwerpunkt auf den Rechten und Pflichten der Vereinbarung liegt, weniger auf ihrer Rechtsform (wie dies derzeit der Fall ist). Der Standard behandelt Abweichungen bei der Berichterstattung von gemeinsamen Vereinbarungen, indem eine einzige Bilanzierungsmethode für Anteile an gemeinschaftlich geführten Unternehmen vorgeschrieben wird.
  Der neue Standard hat keine Auswirkungen auf den Jahresabschluss des Konzerns, da der Konzern keine gemeinsamen Vereinbarungen unterhält.
- IFRS 12 ist ein neuer und umfassender Standard über die Angabepflichten für alle Arten von Anteilen an anderen Unternehmen, einschließlich gemeinsamer Vereinbarungen und assoziierter Unternehmen, Zweckgesellschaften und sonstiger außerbilanzieller Einheiten. Durch diesen Standard wurden zusätzliche Angaben eingeführt.
- IAS 27 (überarbeitet) enthält nun diejenigen Bestimmungen zu Einzelabschlüssen, die noch verblieben sind, nachdem die Bestimmungen des IAS 27 zur Beherrschung in den IFRS 10 übernommen wurden.
- IAS 28 (überarbeitet) enthält nun die Vorschriften für Gemeinschaftsunternehmen sowie assoziierte Unternehmen, wonach diese nach Veröffentlichung des IFRS 11 nach der Equity-Methode zu bilanzieren sind.

IFRIC Interpretation 21 Abgaben

Die neue IFRIC Interpretation wurde im Mai 2013 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Interpretation stellt klar, wie eine Schuld zu bilanzieren ist, die aus von Behörden erhobenen Abgaben resultiert (mit Ausnahme von Ertragsteuern), und insbesondere, zu welchem Zeitpunkt diese zu bilanzieren ist. IFRIC 21 ist eine Interpretation von IAS 37 Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen. IAS 37 legt Kriterien für den Ansatz einer Schuld fest, darunter die Anforderung an das Unternehmen, dass eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht (als verpflichtendes Ereignis bezeichnet). Die Interpretation stellt klar, dass das verpflichtende Ereignis für den Ansatz einer Schuld die Aktivität ist, die die Zahlung der Abgabe nach der einschlägigen Gesetzgebung auslöst. Der Konzern wendet die durch IFRIC 21 klargestellte Anforderung bereits auf die Bilanzierung der aktienbasierten Vergütung bei National Insurance an. Die Schuld ist pro rata temporis anzusetzen, wenn das verpflichtende Ereignis über einen Zeitraum eintritt.

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer mit dem Titel Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge (Änderungen von IAS 19)

Die Änderungen dieses Standards wurden im November 2013 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die geringfügigen Änderungen beziehen sich auf Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten zu leistungsorientierten Plänen. Die Änderungen zielen darauf ab, die Bilanzierung von Beiträgen zu erleichtern, die von der Anzahl der geleisteten Dienstjahre unabhängig sind, z. B. von Beiträgen, die einen festen Prozentsatz des Gehalts ausmachen. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage. Der geänderte Standard ist von der EU noch nicht übernommen worden.

IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung mit dem Titel Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilanzierung (Änderungen von IAS 39).

Die Änderungen an diesem Standard wurden im Juni 2013 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Durch die geringfügigen Änderungen wird eine Fortsetzung der Bilanzierung der Sicherungsbeziehung ermöglicht, wenn für ein Derivat, das als Sicherungsinstrument designiert wurde, aufgrund gesetzlicher oder regulatorischer Anforderungen eine Novation durchgeführt wird, um das Clearing durch eine zentrale Gegenpartei zu ermöglichen. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage.

Jährliche Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2010–2012 und jährliche Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2011–2013 - ein Sammelstandard mit Verbesserungen zu International Financial Reporting Standards (jährliche Verbesserungen zu IFRS)

Der IASB hat im Dezember 2013 auch einen Sammelstandard mit Änderungen verschiedener IFRS („Verbesserungen zu IFRS“) veröffentlicht, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen, anzuwenden sind. Bei den jährlichen Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2010–2012 handelt es sich um einen Sammelstandard mit Verbesserungen zu IFRS zur Regelung von acht Fragestellungen, die sich im Zeitraum zwischen 2010 und 2012 ergaben. Bei den jährlichen Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2011–2013 handelt es sich um einen Sammelstandard mit Verbesserungen zu IFRS zur Regelung von vier Fragestellungen, die sich im Zeitraum zwischen 2011 und 2013 ergaben.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Dialog prüft derzeit, ob sich daraus wesentliche Auswirkungen auf die Finanz- oder Ertragslage von Dialog ergeben könnten. Der geänderte Standard ist von der EU noc-h nicht übernommen worden.

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

Grundsätze der Konsolidierung und Anteile an verbundenen Unternehmen

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres:

Name	Sitz	Anteil
Dialog Semiconductor GmbH	Deutschland	100%
Dialog Semiconductor B.V.	Niederlande	100%
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Vereinigtes Königreich	100%
Dialog Semiconductor Operations Services Limited	Vereinigtes Königreich	100%
iWatt Inc.[1]	USA	100%
iWatt Cayman[1]	Cayman Islands	100%
Dialog Semiconductor KK	Japan	100%
iWatt MFG (HK) Limited[1]	Hongkong	100%
IKOR Acquisition Corporation[1]	USA	100%
iWatt L.L.C.[1]	USA	100%
Dialog Argo Holdings Inc.	USA	100%
Dialog Argo Holdings L.L.C.[1]	USA	100%
iWatt Cooperatief U.A.[1]	Niederlande	100%
Dialog Semiconductor Hong Kong Limited[1]	Hongkong	100%
iWatt B.V.[1]	Niederlande	100%
iWatt HK Limited[1]	Hongkong	100%
iWatt Integrated Circuits Technology (Shenzhen) Limited[1]	China	100%
iWatt Integrated Circuits Technology (Tianjin) Limited[1]	China	100%
Dialog Semiconductor (Italy) S.r.l.	Italien	100%
Dialog Semiconductor Arastirma Gelistirme ve Ticaret A.S.	Türkei	100%
Dialog Semiconductor Hellas Societe Anonyme of Integrated Circuits[1]	Griechenland	100%
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited [1]	China	100%

[1] Indirekt gehalten

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

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Verliert Dialog die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens
- Ausbuchung des Buchwerts der Anteile ohne beherrschenden Einfluss
- 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.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

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 Konzern 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 angefallene 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.

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 bemessen. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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 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.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Konzern bewertet Finanzinstrumente, beispielsweise Derivate (Terminkontrakte und als Sicherungsinstrumente angelegte Geldanlagen) zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Die beizulegenden Zeitwerte von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sind in Anhangangabe 24 aufgeführt. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswerts oder die Übertragung der Schuld erfolgt, auf einem der beiden folgenden Märkte stattfindet:

- Dem Hauptmarkt für den Vermögenswert bzw. die Schuld oder
- dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nicht-finanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungsverfahren an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputparameter möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputparameter möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Fair-Value-Hierarchie eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1 – In aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- Stufe 2 – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- Stufe 3 – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist.

Bei Vermögenswerten und Schulden, die auf wiederkehrender Basis im Abschluss erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts insgesamt wesentlich ist) überprüft.

Der Board of non-executive Directors und der Chief Financial Officer legen die Richtlinien und Verfahren für wiederkehrende (beispielsweise bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und nicht börsennotierten, zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten) und nicht wiederkehrende Bemessungen des beizulegenden Zeitwerts fest.

Externe Wertgutachter werden für die Bewertung wesentlicher Vermögenswerte, wie Finanzinvestitionen und zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte, sowie wesentlicher Schulden, wie bedingter Gegenleistungen und Aufwand für Aktienoptionen, hinzugezogen. Die Entscheidung, ob externe Wertgutachter beauftragt werden sollen, wird jährlich vom Board of non-executive Directors getroffen, nachdem er dies mit dem Prüfungsausschuss des Unternehmens besprochen und dessen Zustimmung eingeholt hat. Auswahlkriterien sind beispielsweise die Marktkenntnis, Reputation, Unabhängigkeit und die Einhaltung professioneller Standards. Der Board of non-executive Directors entscheidet nach Gesprächen mit den externen Wertgutachtern des Konzerns, welche Bewertungsverfahren und Inputparameter in jedem einzelnen Fall anzuwenden sind.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Der Board of non-executive Directors analysiert zu jedem Abschlussstichtag die Wertentwicklungen von Vermögenswerten und Schulden, die gemäß den Rechnungslegungsmethoden des Konzerns neu bewertet oder neu beurteilt werden müssen. Bei dieser Analyse überprüft der Board of non-executive Directors die wesentlichen Inputparameter, die bei der letzten Bewertung angewandt wurden, indem er die Informationen in den Bewertungsberechnungen mit Verträgen und anderen relevanten Dokumenten abgleicht.

Gemeinsam mit den externen Wertgutachtern des Konzerns vergleicht der Board of non-executive Directors außerdem die wesentlichen Änderungen des beizulegenden Zeitwerts jedes Vermögenswerts und jeder Schuld mit entsprechenden externen Quellen, um zu beurteilen, ob die jeweiligen Änderungen plausibel sind.

Der Board of non-executive Directors und die externen Wertgutachter des Konzerns präsentieren die Bewertungsergebnisse unterjährig dem Prüfungsausschuss und den Abschlussprüfern des Konzerns. Dabei werden auch die wesentlichen Annahmen, die den Bewertungen zugrunde lagen, besprochen.

Um die Angabeanforderungen über die beizulegenden Zeitwerte zu erfüllen, hat der Konzern Gruppen von Vermögenswerten und Schulden auf der Grundlage ihrer Art, ihrer Merkmale und ihrer Risiken sowie der Stufen der oben erläuterten Fair-Value-Hierarchie festgelegt.

Fremdwährung

Die funktionale Währung der konsolidierten Gesellschaften ist im Allgemeinen die Währung, in der hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaftet und aufgewendet werden. Jedes Gesellschaft innerhalb des Konzerns legt ihre eigene funktionale Währung fest. Demgemäß werden die Vermögenswerte und Schulden von Gesellschaften, deren funktionale Währung eine andere als der US$ ist, im Konzernabschluss durch Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden in die Darstellungswährung (US$) zu den am Ende der Berichtsperiode geltenden Wechselkursen erfasst. Eigenkapitalkonten werden zu historischen Kursen umgerechnet. Die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Kapitalflussrechnung erfolgt zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres. Die hieraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden direkt im Eigenkapital (sonstige Rücklagen) erfasst. Bei Veräußerung einer Gesellschaft wird der im sonstigen Ergebnis für diese Gesellschaft erfasste Betrag in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalls 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. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang im Periodenergebnis erfasst. Aus den Währungsdifferenzen dieser monetären Posten und Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht-monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalls umgerechnet. 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 Abschlussstichtag in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert erfasst. Die wichtigsten bei der Aufstellung des Konzernabschlusses verwendeten Umrechnungskurse waren:

	Umrechnungskurse zum		Jahresdurchschnittskurse	
	31. Dezember 2013	**31 Dezember 2013**	**2013**	**2012**
Währung	**US$1 =**	**US$1 =**	**US$1 =**	**US$1 =**
Pfund Sterling	**0,61**	**0,62**	**0,64**	**0,63**
Japanische Yen	**104,96**	**86,20**	**97,54**	**79,74**
Euro	**0,73**	**0,76**	**0,75**	**0,78**

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen, derivative und nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen.

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

Die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und die Angabe der Nettobeträge in der Bilanz erfolgen nur dann, 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 zu haltende Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinvestitionen werden darüber hinaus dem Erwerb direkt zuzurechnende Transaktionskosten berücksichtigt.

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 -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, 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 und 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 in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen 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.

Der Konzern hat während der Geschäftsjahre 2013 und 2012 keine Handelsgeschäfte abgeschlossen oder finanzielle Vermögenswerte als erfolgswirksam bewertet designiert.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind, wie z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Kredite und Forderungen werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und sind unverzinst. Zum 31. Dezember 2013 sowie zum 31. Dezember 2012 werden unter Kredite und Forderungen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Kunden und Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (mit Ausnahme von als Sicherungsinstrumente angelegten Geldanlagen) ausgewiesen. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich einer etwaigen Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet.

Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht werden oder wertgemindert sind. Die durch Anwendung der Effektivzinsmethode berechneten Zinsaufwendungen und -erträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der Konzern nimmt eine kontinuierliche Überprüfung der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen vor. Das Management betrachtet eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen als wertgemindert, wenn es wahrscheinlich erscheint, dass der Konzern nicht den gesamten Forderungsbetrag gemäß den Verkaufsbedingungen eintreiben kann. Bei dieser Beurteilung werden aktuelle Informationen und Ereignisse im Zusammenhang mit der Fähigkeit des Kunden zur Erfüllung seiner Verpflichtungen zugrunde gelegt. Die Höhe der Wertberichtigung für Kredite und Forderungen wird ermittelt als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Die Höhe des Wertminderungsaufwands wird ergebniswirksam ausgewiesen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht und ergebniswirksam ausgewiesen.

Wird eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen als wertgemindert betrachtet, werden etwaige Kreditausfälle durch Erfassung des Forderungsausfalls der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen zugeführt. Forderungen werden mit der Wertberichtigung verrechnet, wenn alle Möglichkeiten zur Eintreibung des ausstehenden Betrags ausgeschöpft sind und die Wahrscheinlichkeit als gering eingestuft wird, dass der ausstehende Betrag doch noch zu realisieren ist. Beträge, die dem Konzern aus wertberichtigten Forderungen zufließen, werden in der Periode, in der der Zufluss stattfindet, unter den sonstigen Erträgen erfasst. Wertaufholungen werden ergebniswirksam erfasst. Der Konzern ist keinen außerbilanziellen Kreditrisiken im Zusammenhang mit seinen Kunden ausgesetzt.

Forderungen aus unfertigen Erzeugnissen für kundenspezifische Entwicklungsaufträge gemäß 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 bestimmt wurden oder weder als Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen oder finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eingestuft sind.

Nach dem erstmaligen Ansatz werden zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sind erfolgsneutral und werden, unter Berücksichtigung des Steuereffekts, bis zu ihrer Realisierung als Bestandteil der sonstigen Rücklagen ausgewiesen oder die Investition wird als wertgemindert eingestuft.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte daraufhin untersucht, ob objektive substanzielle Hinweise auf eine Wertminderung gemäß 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 in der Bilanz, vielmehr wird die Wertminderung direkt gegen den Buchwert des finanziellen Vermögenswerts erfasst. Wenn die Wertminderung Verluste betrifft, die zuvor im Eigenkapital erfasst wurden, wird der Wertminderungsaufwand vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten oder Investmentfonds, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv aus einem Ereignis, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist, resultiert.

Der beizulegende Zeitwert von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, die auf organisierten Finanzmärkten gehandelt werden, wird durch den am Abschlussstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsverfahren 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 Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle. Wenn der beizulegende Zeitwert eines nicht notierten Eigenkapitalinstruments nicht verlässlich ermittelt werden kann, wird dieses zu Anschaffungskosten (abzüglich eventuell notwendiger Wertberichtigungen) bewertet.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird unter folgenden Voraussetzungen ausgebucht:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung, diese Cashflows ohne wesentliche Verzögerung an eine dritte Partei im Rahmen einer ‚Pass-through'-Vereinbarung weiterzuleiten.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem 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 alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und dabei auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter in dem Umfang seines anhaltenden Engagements bei der Ausbuchung als Forderungen, für die eine Factoring-Vereinbarung besteht.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Nach der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der direkt verbundenen Transaktionskosten werden finanzielle 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 Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden. Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

2013 und 2012 hat der Konzern keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert.

Ausbuchung finanzieller Verbindlichkeiten

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

Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden saldiert und der Nettobetrag in der Konzern-Bilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente, wie z. B. Terminkontrakte, hauptsächlich, um sich gegen die sich aus dem operativen Geschäft ergebenden Währungsrisiken abzusichern. Neben diesen derivativen Finanzinstrumenten bestimmte der Konzern zur Absicherung weiterer Währungsrisiken einzelne Geldanlagen als Sicherungsinstrument. Die derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, die 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 und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten und Geldanlagen, die sich während des Geschäftsjahres ergeben und nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten 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 Abschlussstichtag.

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 2013 und 2012 hat der Konzern keine Sicherungsgeschäfte zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts abgeschlossen.

Eine Absicherung von Cashflows liegt vor, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Schwankungen der eingehenden oder zu zahlenden Cashflows handelt, die mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Schuld, einer höchstwahrscheinlich eintretenden Transaktion oder (im Falle von Währungsrisiken) einer festen Verpflichtung zusammenhängen. Bei einer Absicherung des Währungsrisikos einer nicht in der Bilanz angesetzten festen Verpflichtung nimmt der Konzern das Wahlrecht in Anspruch, dies als Absicherung von Cashflows 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 das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts bestimmen wird. Derartige Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Erreichung einer Kompensation der Risiken aus Änderungen der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt. Sie werden fortlaufend dahin gehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hoch wirksam waren.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Bei der Absicherung von Zahlungsströmen werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des effektiven Teils des Sicherungsinstruments in den sonstigen Rücklagen erfasst (abzüglich des Steuereffekts), während der ineffektive Teil der Änderung des beizulegenden Zeitwerts 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. dann, wenn die Aufwendungen aus den erwarteten oder festen Verpflichtungen entstehen. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion oder der festen Verpflichtung nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Wenn das Sicherungsinstrument die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehung nicht oder nicht mehr erfüllt, werden die derivativen Finanzinstrumente als zu Handelszwecken gehalten und die Geldanlagen als Kredite und Forderungen eingestuft. Beträge, die zuvor im Eigenkapital erfasst wurden, werden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, wenn mit dem Eintritt der Transaktion nicht länger zu rechnen ist

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 die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehung nicht mehr erfüllt sind, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die erwartete Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen hochliquide Anlagen mit ursprünglichen Laufzeiten von bis zu drei Monaten, die nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen. Unter Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden auch als Sicherungsinstrumente angelegte Geldanlagen ausgewiesen.

Vorräte

Die Vorräte umfassen Vermögenswerte, die zum Verkauf im normalen Geschäftsgang gehalten werden (fertige Erzeugnisse), die sich in der Produktion befinden (unfertige Erzeugnisse) oder die dazu bestimmt sind, bei der Herstellung verbraucht zu werden (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe). Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten, Gemeinkosten und indirekte Gemeinkosten und werden nach der First-in-First-out-Methode (FIFO) ermittelt. 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 die Kosten für den Ersatz eines Teils eines solchen Gegenstandes zum Zeitpunkt des Anfalls der Kosten, wenn die Ansatzkriterien erfüllt sind. Die Abschreibungen werden wie folgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte vorgenommen:

Anlagegenstand	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 des Vermögenswerts werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden (insbesondere Lizenzen, Software und Patente), werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, (insbesondere kunden-, technologie- und marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte) 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.

Immaterielle Vermögenswerte werden wie folgt linear über die folgende voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben:

Immaterieller Vermögensgegenstand	Nutzungsdauer
Immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen	1.5 bis 8,5 Jahre
Marke / Grundlagentechnologie	3 bis 10 Jahre
Patente	10 Jahre
Andere immaterielle Vermögenswerte	1 bis 9,5 Jahre

Der Abschreibungsaufwand wird den Umsatzkosten, Vertriebskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten oder den allgemeinen Verwaltungskosten zugeordnet. Mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts liegen im Konzern keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vor.

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten angesetzt. Sie werden linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer von 12-114 Monate abgeschrieben. Die Herstellungskosten von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die zur Schaffung, Herstellung und Vorbereitung des Vermögenswerts 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 Vermögenswerts genutzt oder verbraucht werden, Kosten für Leistungen an Arbeitnehmer oder Gebühren für die Registrierung eines Rechtsanspruchs. In diesem Zusammenhang wird auf die in diesem Abschnitt dargelegte Rechnungslegungsmethode hinsichtlich Forschungs- und Entwicklungskosten verwiesen.

Patente wurden je nach 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 Patentlaufzeit 20 Jahre. Sie werden über den kürzeren Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, abgeschrieben, in der Regel zehn Jahre. Die Anschaffungskosten für Patente basieren auf den Kosten der Patentregistrierung.

Wertminderung von nicht-monetären Vermögenswerten einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert

Dialog ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für die Wertminderung eines Vermögenswerts vorliegen. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts wird einmal jährlich (zum 30. November) überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Um festzustellen, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Buchwert jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit, einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert, anderer immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen, mit dem erzielbaren Betrag verglichen werden. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts den erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Die Wertminderung ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind (zahlungsmittelgenerierende Einheit). Dialog betrachtet seine operativen Segmente als zahlungsmittelgenerierende Einheiten. Wird eine Wertminderung für eine zahlungsmittelgenerierende Einheit festgestellt, so wird zuerst ein Wertminderungsaufwand für den ihr zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert erfasst.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Ein eventuell verbleibender Restbetrag wird den anderen Vermögenswerten der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Anteilige Wertminderungsaufwendungen werden auf die Buchwerte dieser Vermögenswerte erfasst.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts entsprechen, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Sie werden auf Basis der derzeitigen Planungen des Konzerns prognostiziert, wobei sich der Planungshorizont in der Regel über einen Zeitraum von drei Jahren erstreckt. Darin enthalten sind eine Budgetrechnung für ein Jahr und Prognoserechnungen für zwei weitere Jahre. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten werden, falls vorhanden, kürzlich erfolgte Markttransaktionen berücksichtigt. Sind keine derartigen Transaktionen identifizierbar, wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt.

Um Prognosen über die gesamte Planungsperiode geben zu können, müssen Annahmen getroffen werden, insbesondere hinsichtlich zukünftiger Verkaufspreise, Verkaufsvolumen und Herstellungskosten. Wenn der erzielbare Betrag dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten entspricht, wird dieser für die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder den einzelnen Vermögenswert aus der Sicht eines unabhängigen Marktteilnehmers ermittelt. Wenn der erzielbare Betrag dem Nutzungswert entspricht, wird dieser für die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder den einzelnen Vermögenswert basierend auf der aktuellen Nutzung ermittelt. In beiden Fällen werden die Netto-Cashflows für über die Planungsperiode hinausgehende Perioden auf Grundlage langfristiger Geschäftserwartungen ermittelt, unter Zugrundelegung der jeweiligen Wachstumsraten, die aus Marktinformationen abgeleitet werden.

Die Nettomittelzuflüsse werden unter Anwendung eines Zinssatzes abgezinst, der den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) entspricht. Um den unterschiedlichen Risiko- und Ertragsprofilen der wichtigsten Geschäftsbereiche des Konzerns Rechnung zu tragen, werden die WACC separat für jede strategische Geschäftseinheit ermittelt (gleichzusetzen mit einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, wie sie für den Wertminderungstest festgelegt wurde). Die spezifische Kapitalstruktur wird durch Vergleich mit ähnlichen Unternehmen derselben Branche ermittelt. Die Eigenkapitalkosten entsprechen der erwarteten Rendite der Anteilseigner, die Fremdkapitalkosten basieren auf den Konditionen, zu denen vergleichbare Unternehmen eine langfristige Finanzierung erhalten können. Beide Komponenten werden aus Kapitalmarktinformationen abgeleitet.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder sich verringert hat. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags vorgenommen. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung der Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Leasingverhältnisse

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis darstellt, 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 Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

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 am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, zur Aktivierung des Leasinggegenstands zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert angesetzt oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden derart in Finanzierungsaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass sich über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingverbindlichkeit ergibt. Finanzaufwendungen werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Leasinggegenstände werden über die Nutzungsdauer des Gegenstands abgeschrieben. Ist der Eigentumsübergang auf Dialog 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. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenden Gegenleistung bewertet. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer oder andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. 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 aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen resultieren aus dem Verkauf seiner Produkte, applikationsspezifische integrierte Schaltkreise („ASIC“) sowie applikationsspezifische Standardprodukte („ASSP“), an Endkunden. Die Produkte werden gemäß den technischen Anforderungen des Kunden produziert und vor der Auslieferung einem Endtest unterzogen.

Erträge werden erfasst, wenn das Eigentum übergeht, die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Kunden übergegangen sind, der Kaufpreis festgesetzt oder bestimmbar ist und der Einzug der Forderung wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse werden netto, d. h. ohne Umsatzsteuern und ohne Kundenskonti 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 gemäß der Einschätzung des Managements die Kosten, die aus Gewährleistungsansprüchen in einer Periode zu erwarten sind.

Warenrücknahmen werden ausschließlich aus Qualitätsgründen innerhalb der Garantiezeit erlaubt. Jeder potenzielle Garantieanspruch wird vom Konzern daraufhin überprüft, ob der Konzern den Schaden zu vertreten hat. Ansprüche müssen in der Regel innerhalb einer kurzen Zeitspanne nach dem Verkaufsdatum angemeldet werden.

Forschung und Entwicklung

Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen, die die Entwicklung neuer kundenspezifischer Technologien beinhalten, werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad erfasst, wenn eine zuverlässige Schätzung des Ergebnisses eines Entwicklungsauftrags verlässlich bestimmt werden kann. Das Ergebnis des Auftrags kann verlässlich bestimmt werden, wenn eine zuverlässige Schätzung der gesamten Auftragserlöse möglich ist, wenn es wahrscheinlich ist, dass dem Konzern ein mit dem Auftrag verbundener wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und der Fertigstellungsgrad verlässlich bestimmt werden kann. Sofern diese Bedingungen nicht erfüllt sind, sehen die Richtlinien des Konzerns vor, dass die Umsatzerlöse nur in Höhe der angefallenen, erstattungsfähigen Aufwendungen erfasst werden. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrads erfolgt nach Maßgabe der bis zum Abschlussstichtag angefallenen Kosten als Prozentsatz der geschätzten Gesamtkosten des Projekts. Die Methode der Gewinnrealisierung nach dem Fertigstellungsgrad basiert auf Schätzungen der gesamten erwarteten Auftragserlöse und -kosten sowie der verlässlichen Bestimmung des Fortschritts bei der Fertigstellung des jeweiligen Projekts. Verluste aus laufenden Projekten werden in der Periode erfasst, in der sie wahrscheinlich werden und geschätzt werden können.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine 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 von den entsprechenden Aufwendungen abgezogen.

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich zusammen aus den Kosten für ausgelagerte Produktion, Montage und Test, Personalkosten und die einzubeziehenden Gemeinkosten und Abschreibungen auf Anlagen. Rückstellungen für geschätzte Gewährleistungen werden zum Zeitpunkt der Erfassung des Verkaufs unter Umsatzkosten gebildet. Dieser Posten enthält auch Abschreibungsaufwand im Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten. Der Wertminderungsaufwand wird entweder nach der Umsatzrealisierung in den Umsatzkosten oder in den Forschungs- und Entwicklungskosten erfasst.

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich im Wesentlichen zusammen aus Gehältern, Reisekosten, Verkaufsprovisionen, Aufwendungen für Forderungsausfälle und Kosten im Zusammenhang mit Werbe- und sonstigen Marketingaktivitäten.

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten im Wesentlichen Personal- und Supportkosten für die Bereiche Finanzen, Personal, ERP-Systeme und sonstige Abteilungen, die nicht den Entwicklungs-, Produktions- oder Vertriebsfunktionen zuzurechnen sind.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Als Forschungskosten identifizierte Kosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnes Projekt werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert und über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, abgeschrieben, wenn der Konzern Folgendes nachweisen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, damit er zur internen Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen wird
- seine Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen sowie ihn zu nutzen oder zu verkaufen
- seine Fähigkeit, den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen
- wie der immaterielle Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird. Vom Konzern muss unter anderem die Existenz eines Marktes für die Produkte des immateriellen Vermögenswerts oder den immateriellen Vermögenswert an sich nachgewiesen werden oder, falls er intern genutzt werden soll, der Nutzen des immateriellen Vermögenswerts
- die Verfügbarkeit adäquater technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen, um die Entwicklung abschließen und den immateriellen Vermögenswert nutzen oder verkaufen zu können, und
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig zu bewerten.

Zinserträge/-aufwendungen

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind. Zinserträge beinhalten Zinserträge aus Wertpapieranlagen und aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Ferner sind Erträge und Aufwendungen aus der Verteilung von Agien bzw. Disagien darin enthalten. Zinsaufwendungen werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der 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 gebrauchs- 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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Währungsergebnis

Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung resultieren im Wesentlichen aus in Fremdwährung durchgeführten Kassageschäften und der Neubewertung von auf Fremdwährung lautenden Barpositionen in US-Dollar zum Ende der Berichtsperiode. Nach Ansicht des Konzerns sind diese Gewinne und Verluste auf die Finanzierungsaktivitäten des Konzerns zurückzuführen und werden daher als neutrales Ergebnis ausgewiesen.

Leistungen an Arbeitnehmer - beitragsorientierte Pensionspläne

Beiträge an beitragsorientierte Versorgungspläne und staatliche Altersversorgungspläne werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die tatsächlichen Ertragsteuern für die laufende Periode und für frühere 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 oder angekündigt wurden.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden werden unter Anwendung der Liability-Methode bilanziert und für künftige steuerliche Konsequenzen der Differenz zwischen den Buchwerten der Vermögenswerte und Schulden im Konzernabschluss und ihrem jeweiligen steuerlichen Wertansatz erfasst, sowie für nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, die künftig genutzt werden können.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden werden anhand der am Abschlussstichtag geltenden oder angekündigten Steuersätze bewertet, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Die Auswirkung von Änderungen der Steuersätze auf latente Steueransprüche und latente Steuerschulden wird in dem Zeitraum berücksichtigt, in dem die Gesetzesänderung verabschiedet wird.

Latente Steueransprüche werden in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen 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 vermindert wurden, werden brutto ausgewiesen, abzüglich der entsprechenden Rückstellungen. Wenn es in künftigen Perioden wahrscheinlich wird, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge genutzt werden können, wird angenommen, dass die zuerst entstandenen Verluste zuerst verwendet werden und die entsprechende Rückstellung aufgelöst wird.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden nur dann 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.

Ertragsteuern werden dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben, wenn sie sich auf Posten beziehen, die dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben werden. Entsprechend werden Ertragsteuern unmittelbar dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben, wenn sie sich auf Posten beziehen, die unmittelbar dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben werden. Ansonsten werden Ertragsteuern in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

Anteilsbasierte Vergütungen

Die an jedem Abschlussstichtag 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 mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der kumulierten Aufwendungen im Berichtszeitraum.

Aktienoptionen

Der Konzern hat einen Aktienoptionsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aufgelegt, in dessen Rahmen Mitarbeitern Optionen zum Kauf von Aktien der Dialog gewährt werden.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Optionen wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch an diesen Optionen erwerben.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Aktienoptionen wird mithilfe des Black-Scholes-Optionspreismodells und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Optionen gewährt wurden, ermittelt. Erwartungen hinsichtlich einer vorzeitigen Optionsausübung werden während der durchschnittlichen Laufzeit der Optionen berücksichtigt.

Long-Term Incentive Plan für Führungskräfte

Der Konzern hat einen Long-Term Incentive Plan (LTIP; langfristiger Anreizplan) mit Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten aufgelegt. Nach diesem Plan haben Führungskräfte in Schlüsselpositionen Anspruch auf eine prozentuale Beteiligung am Mehrwert für Aktionäre, der über einer bestimmten jährlichen Schwelle liegt, die für einen Vierjahreszeitraum ermittelt wird.

Jedem Teilnehmer des LTIP werden Anteile gewährt, die abhängig von dem Betrag, um den der Aktienkurs die jährliche Schwelle übersteigt, in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden. Wird die Schwelle nicht erreicht, werden keine Anteile in Aktien der Gesellschaft umgewandelt.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung des Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, zu denen die Instrumente gewährt werden, ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Führungskräfte in Schlüsselpositionen einen uneingeschränkten Anspruch an den gewährten Instrumenten erwerben.

Der letzte Bewertungsstichtag für den LTIP war der 31. Januar 2011; danach wurde der LTIP durch den nachfolgend erläuterten Executive Incentive Plan ersetzt.

Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 23.B verwiesen.

Executive Incentive Plan

2011 hat der Konzern einen Executive Incentive Plan (EIP; Anreizplan für Führungskräfte) aufgelegt. Wie oben erläutert, ersetzt der EIP den LTIP. Nach diesem Plan haben Führungskräfte in Schlüsselpositionen und andere für die Steigerung des Unternehmenswerts wesentliche Personen Anspruch auf eine prozentuale Beteiligung am Mehrwert für Aktionäre. Neben dem Aktienkursanstieg ist auch das Kriterium der Erfüllung von Leistungszielen für die Auszahlungen ausschlaggebend.

Jedem Teilnehmer des EIP werden Anteile gewährt, die abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses, des EBIT und des Umsatzwachstums während eines Zeitraums von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung des Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, zu denen die Instrumente gewährt werden, ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Führungskräfte in Schlüsselpositionen einen uneingeschränkten Anspruch an den gewährten Instrumenten erwerben. Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 23.C verwiesen.

Mitarbeiter Trust – eigene Anteile

Der Konzern hat einen Employee Benefit Trust (Trust zugunsten der Mitarbeiter) eingerichtet. Der Employee Benefit Trust wird eigenständig verwaltet und vom Konzern finanziert, der die Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen in den Konzernabschluss einbezieht. Die vom Trust gehaltenen Aktien werden zu Anschaffungskosten bilanziert und unter „Aktien für Mitarbeiter - Aktienoptionsplan" in der Eigenkapitalveränderungsrechnung ausgewiesen.

Ergebnis je Aktie:

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien der Dialog 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 der Dialog zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien geteilt, welche sich aus der Ausübung aller Aktien- oder sonstigen Optionen ergeben würden, aufgrund derer Stammaktien ausgegeben werden.

Die gewichtete durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien stellt sich wie folgt dar:

	2013 000	2012 000
Anzahl ausstehende Aktien (unverwässert)	**65.641**	64.681
Verwässerungseffekt durch ausstehende Aktienoptionen	**2.035**	2.673
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert)	**67.676**	67.354

Die Anzahl ausstehender Optionen ohne Verwässerungseffekt beträgt 3.179.646 (2012: 1.071.524).

2013 lag bei den im Zusammenhang mit der Wandelanleihe potenziell zu begebenden Stammaktien ein Verwässerungsschutz vor, da die Umwandlung in Stammaktien zu einer Erhöhung des Ergebnisses je Aktie führen würde.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden und den Ausweis von Eventualforderungen und -schulden zum Abschlussstichtag sowie der ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode auswirken.

Die wesentlichen Schätzungen und Annahmen sind nachfolgend dargestellt:

Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Dies erfordert die Ermittlung des Nutzungswerts und des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der Vermögenswerte. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus dem Vermögenswert schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Der Buchwert dieser Vermögenswerte betrug zum 31. Dezember 2013 US$ 569.475.000 (2012: US$ 286.845.000). Es wird auf die Anhangangaben 4, 9, 12 und 13 verwiesen.

Konzernanhang Fortsetzung

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Unternehmenszusammenschlüsse

Gemäß den Vorschriften zur Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen verteilen wir den Kaufpreis für erworbene Unternehmen auf die erworbenen materiellen und immateriellen Vermögenswerte sowie die übernommenen Schulden auf Basis der beizulegenden Zeitwerte. Hierfür holen wir Gutachten von unabhängigen Gutachtern ein, auf deren Basis das Management bestimmte erworbene immaterielle Vermögenswerte identifiziert und die Zeitwerte bestimmter erworbener Vermögenswerte und übernommener Schulden ermittelt. Bei dieser Bewertung müssen vom Management umfangreiche Schätzungen und Annahmen getroffen werden, vor allem hinsichtlich der immateriellen Vermögenswerte.

Das Management nimmt Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts auf Grundlage von Annahmen vor, die als angemessen erachtet werden. Diese Schätzungen basieren auf Erfahrungswerten und Informationen, die vom Management erworbener Unternehmen übermittelt wurden und somit gewissen Unsicherheiten unterliegen. Zu den kritischen Schätzungen bei der Bewertung bestimmter erworbener Vermögenswerte und übernommener Schulden zählen unter anderem die Folgenden: erwartete künftige Cashflows aus der Veräußerung von Produkten und erbrachten technischen Dienstleistungen, die Markenbekanntheit des erworbenen Unternehmens und der Abzinsungssatz. Es können unerwartete Ereignisse und Umstände eintreten, die die Genauigkeit und Gültigkeit dieser Annahmen, Schätzungen oder tatsächlichen Ergebnisse beeinflussen können. Die in Anhangangabe 4 (Unternehmenszusammenschlüsse) erläuterten beizulegenden Zeitwerte unterliegen diesen Schätzungen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die voraussichtlich von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses profitieren werden, unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten zugeordnet werden. Synergien werden unter anderem bei den künftigen Cashflows aus der Veräußerung von Produkten, Änderungen der beizulegenden Zeitwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten und dem Abzinsungssatz erwartet. Hinsichtlich der Rechnungslegungsmethode, einschließlich des gewählten Ansatzes und der Annahmen im Zusammenhang mit dem aktuellen Unternehmenszusammenschluss wird auf Anhangangabe 5 (Wertminderungstest) verwiesen.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden

Latente Steueransprüche werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können.

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche und Cashflows, die erfasst werden können, ist eine wesentliche Ermessensausübung des Managements bezüglich des erwarteten künftigen zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum Jahresende 2013 wurden latente Steuerschulden in Höhe von US$ 15.698.000 erfasst (2012: latente Steueransprüche in Höhe von US$ 3.234.000).

Weitere Angaben zur Ermittlung des künftigen zu versteuernden Einkommens sind in Anhangangabe 6 zu finden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Anteilsbasierte Vergütung

- Aktienoptionen
  Anteilsbasierte Vergütungen mit Gewährung von Aktienoptionen werden unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert anteilsbasierter Vergütungen wird unter Anwendung des Black-Scholes-Modells ermittelt. Hierfür sind Annahmen zu Zinssätzen, Volatilitäten, Marktbedingungen, Dividendenrenditen, erwarteten Laufzeiten und Schwankungen zu treffen. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2013 betrugen die Aufwendungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen US$ 5.642.000 (2012: US$ 5.466.000). Für weitere Informationen über Aktienoptionen wird auf die Anhangangaben 23.A und 23.D verwiesen.
- Long-Term Incentive Plan für Führungskräfte
  Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung eines Monte-Carlo-Modells und basierend auf Standardinputs, wie z. B. Aktienkurs, Zinssatz, Volatilität des Aktienkurses, Dividendenrendite, erwartete Laufzeit und Schwankungen, ermittelt. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2013 wurde kein Aufwand erfasst (2012: US$ 74.000). Für weitere Informationen über den LTIP wird auf die Anhangangaben 23.B und 23.D verwiesen.
- Executive Incentive Plan
  Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung eines Monte-Carlo-Modells und basierend auf Standardinputs, wie z. B. Aktienkurs, Zinssatz, Volatilität des Aktienkurses, Dividendenrendite, erwartete Laufzeit und Schwankungen, ermittelt. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2013 wurde ein Aufwand in Höhe von US$ 2.846.000 erfasst (2012: US$ 1.415.000). Für weitere Informationen über den EIP wird auf die Anhangangaben 23.C und 23.D verwiesen.

Kundenspezifische Forschungs- und Entwicklungsleistungen

Bei der Berechnung von Umsatzerlösen und Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen sind Ermessensentscheidungen des Managements erforderlich. Daher sind der Fertigstellungsgrad auf Basis des Fortschritts bei der Fertigstellung des jeweiligen Projekts sowie die Auftragserlöse und Auftragskosten zu ermitteln. Außer der Anzahlung eines Kunden bestanden zum 31. Dezember 2013 keine Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen (2012: Null).

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte

Entwicklungskosten werden entsprechend der oben genannten Rechnungslegungsmethode aktiviert, d. h. sie werden zu Herstellungskosten angesetzt. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht jedoch 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. Mit der planmäßigen Abschreibung wird begonnen, wenn das aktivierte Produkt im beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand ist. Für Zwecke der Ermittlung des voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzens des selbst geschaffenen Vermögenswerts trifft das Management Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten betrug zum 31. Dezember 2013 US$ 57.352.000 (2012: US$ 13.425.000). Es wird auf die Anhangangabe 13 verwiesen.

Die tatsächlichen Ergebnisse können von den oben genannten Ermessensentscheidungen und Schätzungen abweichen.

Konzernanhang Fortsetzung

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

a) Operative Aufwendungen und Umsatzerlöse

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

	2013 000US$	2012 000US$
Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfung des Konzernabschlusses	**(736)**	(302)
Abschlussprüfung der Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften	**(9)**	(154)
Andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	**(170)**	(70)
Sonstige Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Beratungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen	**(335)**	(373)
Andere Leistungen	**(2.019)**	(7)
	(3.269)	(906)
Abschreibungen auf Sachanlagen	**(18.581)**	(12.698)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		
davon in Umsatzkosten enthalten	**(10.940)**	(4.454)
davon in Vertriebskosten enthalten	**(8.203)**	(5.426)
davon in Allgemeine und Verwaltungskosten enthalten	**(983)**	(637)
davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	**(8.520)**	(9.076)
	(28.646)	(19.593)
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	**(115.913)**	(85.684)
Sozialversicherung	**(12.055)**	(9.049)
Aktienbasierte Vergütung	**(8.487)**	(6.955)
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne[1)]	**(7.703)**	(6.455)
	(144.158)	(108.143)
Enthalten in den Umsatzerlösen		
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	**899.660**	772.919
Umsatzerlöse aus Kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	**1.527**	664
Umsatzerlöse aus Lizenzzahlungen	**869**	–
Enthalten in Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Gütern, periodenfremde Erträge aus der BenQ Zahlung (vgl. Anmerkung 29)	**851**	–
Enthalten in den Umsatzkosten		
Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	**(1.527)**	(664)
Vorratsverbrauch der als Aufwand erfasst wurde	**(484.957)**	(437.939)
Abschreibungen auf Vorräte	**(14.445)**	(8.207)
Enthalten in den sonstigen betrieblichen Erträgen		
Auflösung einer "Earn Out Rückstellung" (siehe Anmerkung 4)	**3.249**	–
BenQ Ausgleich (vgl. Anmerkung 29)	**145**	–
	3.394	**–**

[1] Die Altersvorsorgeaufwendungen für beitragsorientierte Pläne enthalten Kosten der staatlichen Altersversorgung in Deutschland in Höhe von 2.732.000 US$ (2012: 2.242.000 US$).

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

b) Vergütung der Directors

	2013 000US$	2012 000US$
Gesamte Vergütung für qualifizierte Dienstleistungen	**2.849**	1.690

	2013 Anzahl	2012 Anzahl
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen für qualifizierte Dienstleistungen erhalten haben	**1**	8
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen ausgeübt haben	**–**	5

	2013 000US$	2012 000US$
In Bezug auf den höchstbezahlten Director:		
Gesamte Vergütung	**1.820**	1.046
davon Pensionszahlungen für das Jahr	**37**	56

Durch den am höchsten bezahlten Director wurden während des Jahres keine (2012: 329.940) Aktienoptionen ausgeübt.

c) Zinserträge und -aufwendungen

Die Zinserträge und –aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2013 000US$	2012 000US$
Zinserträge	**565**	1.360
Zinsaufwendungen	**(13.345)**	(6.466)
	(12.780)	(5.106)
Davon: aus Finanzinstrumenten gem. den Kategorien nach IAS 39		
Kredite und Forderungen und Verbindlichkeiten	**(3.845)**	204
Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	**(8.935)**	(5.310)
	(12.780)	(5.106)

d) Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhält Zuwendungen der öffentlichen Hand für die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Niederländischen Design Centers. Unter der Bedingung, dass die Entwicklungen für das Unternehmen neuartig sind und durch die Mitarbeiter des Unternehmens ausgeführt werden, können Zuwendungen für diese Entwicklungen erhalten werden. Die Zuwendungen basieren auf einer geschätzten Anzahl an Stunden, die für diese Aktivitäten angesetzt werden. In 2013 hat der Konzern Zuwendungen in Höhe von 1.055.000 US$ erhalten (2012: 1.078.000 US$). In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden die Zuwendungen von den Entwicklungskosten abgezogen. Des Weiteren erhielt der Konzern eine Zuwendung in Form einer Steuergutschrift. Ein Betrag von 3.567.000 US$ (2012: 2.356.000 US$) kann vom positiven zu versteuernden Einkommen in den Niederlanden abgezogen werden.

Konzernanhang Fortsetzung

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

e) Mitarbeiter

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

	2013	2012
Forschung und Entwicklung	**588**	445
Produktion	**127**	95
Verkauf und Marketing	**156**	92
Verwaltung	**71**	58
IT	**30**	24
	972	714

4. Unternehmenszusammenschluss

Unternehmenserwerb in 2013

Am 16. Juli 2013 erwarb Dialog Semiconductor Plc 100% der Stimmrechte an der iWatt Inc. ("iWatt"), zu einem Kaufpreis von 311.499.000 US$ wobei 306.261.000 US$ zum Erwerbszeitpunkt in bar entrichtet wurden. Mit Hauptsitz im Silicon Valley, Kalifornien und rund 180 Mitarbeitern weltweit ist iWatt ein führender Anbieter von digitalen Power-Management ICs. iWatt besitzt ein Patent-Portfolio mit mehr als 110 Patenten.

Die Firma hat eine starke technische Präsenz in Asien sowohl im Bereich der Entwicklung als auch der Anwendungstechnik. iWatts innovative PrimAccurate ™ Technologieplattform ermöglicht hohe Leistung, Energieeffizienz, geringen Platzbedarf und kostengünstige Lösungen für Märkte wie AC-DC Spannungswandlung und LED Solid State Lighting (SSL, Festkörper-Beleuchtung). Die Lösungen des Unternehmens werden für die Produkte der weltweit führenden OEMs entwickelt und es wurden seit 2007 mehr als eine Milliarde Power-Management-ICs ausgeliefert. Diese Akquisition unterstützt die Strategie von Dialog die Märkte und Wachstumschancen durch ausgewählte strategische Akquisitionen zu diversifizieren. Die Geschäftsfelder von iWatt sind komplementär zum bestehenden PMIC Geschäft von Dialog. Der Unternehmenszusammenschluss wird es uns ermöglichen den Bereich des Powermanagements durch angrenzende neu hinzukommende Lösungen zu erweitern und so den potenziellen Anteil am Gesamtmarkt zu vergrößern. Die Akquisition diversifiziert und erweitert das Produktportfolio von Dialog um zwei Produktfamilien mit hohen Wachstumsraten; IC's für AC-DC Ladeadapter und eine breite Palette von LED Solid State Lighting ICs. Durch die Hinzufügung weiterer Tier-1 Kunden trägt iWatt maßgeblich zur Diversifizierung von Dialogs Kundenbasis bei. Und den bestehenden Smartphone Tier-1-OEMs können neue Lösungen angeboten werden.

Die Akquisition wurde wie erforderlich, nach IFRS 3.4 unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Aufgrund der zeitlichen Nähe des Erwerbszeitpunkts zum Datum der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses war es nicht möglich die bilanzielle Abbildung des Unternehmenszusammenschlusses abschließend durchzuführen. Die am Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen vorläufige Beträge dar.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die Buchwerte sowie die vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von iWatt zum Erwerbszeitpunkt waren:

	Restbuchwert bei iWatt US$000	Anpassungen an die Marktwerte US$000	Angesetzter Marktwert der Akquisition US$000
Vermögenswerte			
Zahlungsmittel	2.410	–	2.410
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	11.017	–	11.017
Vorräte	6.034	6.996	13.030
Sonstige Vermögensgegenstände	776	–	776
Sachanlagen	1.749	3.117	4.866
Immaterielle Vermögensgegenstände [1)]	54	113.499	113.553
Aktive latente Steuern	16.200	–	16.200
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	314	–	314
Summe Vermögenswerte	**38.554**	**123.612**	**162.166**
Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11.585	–	11.585
Rückstellungen	7.342	(3.903)	3.439
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	227	–	227
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.431	–	3.431
Passive latente Steuern	–	44.630	44.630
Summe Schulden	**22.585**	**40.727**	**63.312**
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zu Marktpreisen	15.969	82.885	98.854
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb			212.595
Kaufpreis			**311.449**
Marktwert der bedingten Kaufpreiszahlung (Earn Out)			(5.188)
Nettozahlungsfluss aus dem Erwerb			**306.261**

[1] Für weitere Ausführung bezüglich der Kaufpreisallokation auf die Vermögensgegenstände der Gesellschaft verweisen wir auf die Anmerkung 13.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf 11.017.000 US$. Keine der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen war wertgemindert und die gesamten vertraglich festgelegten Beträge sind voraussichtlich einbringlich. Durch die einmalige Neubewertung des Vorratsvermögens im Zusammenhang mit der Akquisition beinhaltet der beizulegende Wert der Vorräte eine Aufwertung von 6.996.000 US$. Hieraus ergeben sich höhere Umsatzkosten welche sich negativ auf die Bruttomarge und die finanziellen Ergebnisse in der aktuellen Berichtsperiode auswirken (wir verweisen für weitere Informationen auf den finanziellen Lagebericht auf Seite 35 des Strategischen Berichts).

Konzernanhang Fortsetzung

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen kunden-und technologiebezogene (einschließlich Kern-Technologie) immaterielle Vermögenswerte.

Aktive latente Steuern wurden für die nicht genutzten steuerliche Verlustvorträge, temporäre Differenzen bezogen auf immateriellen Vermögensgegenstände, sonstige temporäre Differenzen und Steuergutschriften angesetzt.

Die passiven latenten Steuern umfassen im Wesentlichen die Steuern auf die Neubewertungen zu den Marktwerten im Rahmen der Kaufpreisallokation.

Der Geschäfts- oder Firmenwert von 212.595.000 US$ umfasst den Wert der erwarteten erheblichen Synergien insbesondere mit dem bestehenden Segment Mobile Systems, welche aus der Zusammenführung der Vermögenswerte und Aktivitäten von iWatt und der Dialog Group, wie oben erläutert, hervorgehen. Die Zuordnung des entstandenen Geschäfts-oder Firmenwerts zu den bestehenden und dem neuen Segment, wird während des Bewertungszeitraums von 12 Monaten im Anschluss an den Erwerbszeitpunkt und auf Basis der zum Erwerbszeitpunkt vorliegenden Informationen abgeschlossen werden. Der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert ist erwartungsgemäß nicht bei der steuerlichen Gewinnermittlung abzugsfähig.

iWatt hat seit dem Erwerbszeitpunkt 26.768.000 US$ zu den Umsatzerlösen (hier wurden abgegrenzte Umsatzerlöse in Höhe von 7,073,000 US$ aufgrund der Vorschriften der Erwerbsbilanzierung nicht angesetzt) und einen Verlust von 22.533.000 US$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen, welche in der Segmentberichtserstattung unter „Power Conversion“ ausgewiesen wurden. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten die Umsatzerlöse des Konzerns 942.520.000 US$ betragen. Das Periodenergebnis vor Steuern des zusammengeschlossenen Unternehmens kann für das Gesamtjahr 2013 aufgrund fehlender IFRS-spezifischen Daten vor dem Erwerb von iWatt nicht verlässlich bestimmt werden.

Gegenleistung

Die gesamte Gegenleistung betrug 306.261.000 US$. Hinzu kommt eine bedingte Gegenleistung (Earn Out) von bis zu 35.000.000 US$.

Analyse der Zahlungsmittelflüsse aufgrund des Unternehmenserwerbs

	US$000
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten)	**(3.974)**
Gesamte Zahlungen für die Akquisition (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	**(306.261)**
Mit der Tochtergesellschaft erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	**2.410**
Zahlungsmittelflüsse (netto) aufgrund des Unternehmenserwerbs	**(307.825)**

Die Transaktionskosten in Höhe von 3.974.000 US$ wurden als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Bedingte Gegenleistung

Als Teil der Kaufvereinbarung mit dem früheren Eigentümer von iWatt wurde eine bedingte Gegenleistung vereinbart.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Die bedingte Gegenleistung ist an künftige Umsatzziele geknüpft, die innerhalb von zwei Earn-Out-Perioden erreicht werden müssen. Die erste Periode erstreckt sich über sechs Monate und endet zum 31. Dezember 2013 (die erste Earn-Out Periode), die zweite Periode ist in dem Zeitraum zwischen dem1. Januar 2014 und 30. September 2014 (die zweite Earn-Out Periode). Der maximale Auszahlungsbetrag für die erste und zweite Earn-Out-Periode beträgt 17,0 Millionen US$ bzw. 18,0 Millionen US$. Für diese Earn-Out Verpflichtungen haben wir ursprünglich eine Rückstellung in Höhe von 5,2 Millionen US$ gebildet, diese wurde zum Stichtag am 31. Dezember 2013 auf 1,9 Millionen US$ reduziert. Die Ertrag in Höhe von 3,3 Millionen US$ aus der Auflösung der Rückstellung wurde unter sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Hervorzuheben ist, dass Zahlungen nur fällig werden, wenn mindestens 90% der von den ehemaligen Eigentümern bereits sehr hoch angesetzten Ziele erreicht werden.

Weitere Earn-Outs, welche im Zusammenhang mit der Weiterbeschäftigung nach dem Erwerbszeitpunkt stehen, werden als Aufwand der Zeit nach der Akquisition betrachtet und entsprechend in der Gewinn-und Verlustrechnung über diesen Zeitraum abgegrenzt.

Der Erwerb von iWatt wurde zum einen mit den vorhandenen Mitteln und zum anderen durch Aufnahme zusätzlicher Darlehen in der Gesamthöhe von 115 Millionen US$ finanziert wovon 10 Millionen US$ im Dezember 2013 bereits getilgt wurden.

Berücksichtigung der nicht ausübbaren Aktienoptionen

Zum Erwerbszeitpunkt wurden alle nicht ausübbaren Aktienoptionen eingezogen. Stattdessen wurde den Inhabern von Optionen deren Ausübungspreis unter dem implizierten Aktienkurs, welcher zum Erwerbszeitpunkt ermittelt wurde, lag ein Barausgleich angeboten. Dieser Ausgleich wird von Dialog über die ursprüngliche Haltedauer der eingezogenen Optionen ausbezahlt. Voraussetzung ist, dass die Mitarbeiter im Unternehmen verbleiben. Der maximale Ausgleichsbetrag welcher an die Mitarbeiter ausgezahlt werden kann, wird auf 3,175,000 US$ beziffert.

5. Werhatigkeitstest

Prüfung der Werthaltigkeit vom Geschäfts- oder Firmenwert

Für die Überprüfung der Werthaltigkeit, der im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse (: iWatt und 2011: 2013 SiTel) erworbenen Firmenwerte, erfolgte die Zuordnung, wie folgt:

	Nicht zugeordnet		Mobile Systems		Connectivity		Gesamtsumme	
	2013	2012	**2013**	2012	**2013**	2012	**2013**	2012
	US$000	US$000	**US$000**	US$000	**US$000**	US$000	**US$000**	US$000
Geschäfts- oder Firmenwert	**212.595**	–	**5.150**	5.150	**27.133**	27.133	**244.878**	32.283

Nicht zugeordneter Geschäfts- oder Firmenwert

Der Saldo des nicht zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts, stellt den vorläufigen Betrag dar welcher im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit iWatt Inc. am 16. Juli 2013 entstanden ist, jedoch nicht zuverlässig auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden konnte. Zum 31. Dezember 2013 ist die Integration von iWatt Inc. und den Tochtergesellschaften noch nicht abgeschlossen.

Während des Integrationsprozesses wird der Auswertung der Komplementarität zwischen den beiden Gruppen , im Hinblick auf die Technologie, Produktportfolio, Kundenstamm sowie Vertriebskanäle eine hohe Bedeutung beigemessen. Die Bemühungen bestehen darin, die Cross-Selling - Chancen zwischen der neu erworbenen Gruppe und den bestehenden Segmenten von der Dialog Group korrekt und zuverlässig zu identifizieren. Im Hinblick auf die signifikanten Unterschiede , die zwischen der Dialog Group und der ehemaligen iWatt Group vorhanden sind, wenn es insbesondere um die Vertriebskanäle und die geografische Struktur geht, ist die Auswertung zum 31. Dezember 2013 noch im Gange.

Während dieses laufenden Prozesses, konzentrieren wir uns auf die Auswertung von den Unternehmensdaten, die einen Einfluss auf den Kaufpreis zum Erwerbszeitpunkt haben könnten. Basierend auf einer Verifizierung der Werthaltigkeit zum 31. Dezember 2013 wurden keine Indikatoren für eine Wertminderung identifiziert.

Konzernanhang Fortsetzung

5. Werthaltigkeitstest Fortsetzung

Mobile Systems und Connectivity Segment

Wie in Anmerkung 2 beschrieben muss eine Wertminderung gebucht werden, wenn der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag kann entweder aus dem beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten oder dem Nutzungswerts eines Vermögensgegenstandes abgeleitet werden. Im vierten Quartal 2013 hat die Gesellschaft die Werthaltigkeit der beiden relevanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Mobile Systems und Connectivity) getestet, dabei wurde basierend auf dem Nutzungswert der erzielbare Betrag ermittelt.

Wesentliche Annahmen bei der Ermittlung des Barwerts der zukünftigen Zahlungsströme

Für die Kalkulation des Nutzungswerts der beiden Einheiten, Connectivity und Mobile Systems, sind im Wesentlichen folgende Annahmen ausschlaggebend:

- Umsatzrendite;
- Abzinsungsfaktoren;
- Umsatzwachstum zur Ermittlung der Cash Flows über den Prognosezeitraum hinaus.

Umsatzrendite – Die Umsatzrendite wird durch Division des EBITDA durch die Umsatzerlöse ermittelt. Der EBITDA ist als Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände) festgelegt. Wir verweisen dazu auf die Anmerkung 26.

Abzinsungsfaktoren – Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der spezifischen Risiken jeder zahlungsmittelgenerierender Einheit unter Berücksichtigung des Zeitwerts des Geldes und der individuellen Risiken der zugrunde liegenden Vermögenswerte, die nicht in den Schätzungen der zukünftigen Zahlungsströme berücksichtigt wurden, dar. Die Kalkulation unter Anwendung des Diskontsatzes basiert auf den spezifischen Gegebenheiten des Konzerns und seiner Segmente und wird aus den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) abgeleitet. Der WACC beinhaltet sowohl Fremd- als auch Eigenkapitalkosten. Der angewandte WACC stellt einen Vor-Steuer-Diskontsatz dar. Die Kosten des Eigenkapitals sind aus der erwarteten Kapitalverzinsung der Investoren der Gesellschaft abgeleitet. Die Kosten des Fremdkapitals leiten sich von Verpflichtungen des Konzerns ab, dem Kapitaldienst aus verzinslichen Darlehen nachzukommen. Segmentspezifische Risiken werden durch Anwendung einzelner Beta-Faktoren berücksichtigt. Die Beta-Faktoren werden jährlich anhand von öffentlich verfügbaren Marktdaten evaluiert. Der erzielbare Betrag stellt die vor Steuern ermittelten zukünftigen Zahlungsströme dar, diskontiert mit einem Vor-Steuer-Abzinsungssatz.

Annahmen zum Umsatzwachstum – Zuwachsraten basieren auf den Untersuchungsergebnissen aus dem Industriesektor und werden zur Berechnung der ewigen Rente herangezogen.

Der Berechnung der abdiskontierten zukünftigen Zahlungsströme liegen Annahmen des Managements für das Geschäftsjahr 2014 zugrunde. Der Planungshorizont gibt die Annahmen für kurz-bis mittelfristige Marktentwicklungen wieder. Die zukünftigen Zahlungsströme für die Geschäftsjahre 2015 und 2016 wurden anhand geeigneter Wachstumsraten interpoliert. Wesentliche Annahmen, auf welchen das Management seine Bestimmung des Barwerts der zukünftigen Zahlungsströme stützt, berücksichtigen ebenfalls die Entwicklungen der bereits erwähnten wichtigen Prämissen. Die Berechnungen der zukünftigen Zahlungsströme werden durch externe Informationsquellen abgesichert.

5. Werthaltigkeitstest Fortsetzung

Parameter für die Prüfung der Wertminderung

	Mobile Systems in %	Connectivity in %
Ist		
Umsatzrendite	22,0	3,7
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3
Umsatzwachstum	16,6	(4,7)
3 jähriger Planungshorizont		
Umsatzrendite	26,5 - 29,1	12,2 - 21,1
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3
Umsatzwachstum	10,8 - 25,3	15,6 - 41,9
Ewige Rente		
Umsatzrendite	28,0	21,0
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3
Umsatzwachstum	1,0	1,0

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Die Auswirkungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag werden im Folgenden erörtert:

Annahmen zum Umsatzwachstum - Management erkennt es an, dass das Tempo des technologischen Wandels in dem Industrie-Sektor des Unternehmens und die potentiellen neue Marktteilnehmer, können einen erheblichen Einfluss auf die angenommene Wachstumsrate haben. Es wird nicht erwartet, dass der Markteintritt von neuen Marktteilnehmern, einen negativen Einfluss auf die Prognosen haben wird. Dies könnte jedoch alternativ durch einen Rückgang der geschätzten langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate auf 12,3% für Mobile Systems-Segment und 28,7% für Connectivity-Segment erreicht werden. Eine Reduzierung der langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate auf 0,0% im Mobile Systems Segment wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde nicht zu einer Wertminderung führen. Bei dem Connectivity Segment, würde eine Reduzierung der kurzfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate auf 15,0%, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, zu einem Wertberichtigungsbedarf führen.

Abzinsungsfaktoren - Ein Anstieg des Vor-Steuer-Diskontsatzes auf 31,0% im Segment Mobile Systems, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde zu einem Wertberichtigungsbedarf führen. Ein Anstieg in der Vor-Steuer-Diskontsatzes auf 32,6% in dem Segment Connectivity, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde ebenfalls zu einem Wertberichtigungsbedarf führen.

Das Management kam zu dem Ergebnis, dass in keiner der beiden strategischen Einheiten ein Wertberichtigungsbedarf hinsichtlich des Firmenwerts besteht. Die getroffenen Annahmen hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Entwicklungen in Dialogs Geschäftsfeldern sowie die Schätzungen der zukünftigen diskontierten Zahlungsflüsse werden als angemessen angesehen. Änderungen dieser Annahmen oder anderer Umstände können aber zu einer veränderten Analyse führen. Eine Wertminderung könnte durch solche Veränderungen notwendig werden.

6. Steuern vom Einkommen und Ertrag

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

	2013 000US$	2012 000US$
Deutschland	**118.932**	96.999
Ausland	**(29.220)**	(10.874)
	89.712	86.125

Konzernanhang Fortsetzung

6. Steuern vom Einkommen und Ertrag Fortsetzung

Der Steuerertrag (Steueraufwand) beinhaltet die folgenden Bestandteile:

	2013 000US$	2012 000US$
Laufende Steuern:		
Deutschland	**(36.105)**	(12.819)
Ausland	**403**	(852)
Latente Steuern:		
Deutschland	**943**	(14.860)
Ausland	**7.251**	4.919
Steueraufwand	**(27.508)**	(23.612)

	2013 000US$	2012 000US$
Laufende Steuern:		
Laufender Ertragsteueraufwand	**(36.105)**	(13.391)
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	**403**	(280)
Latente Steuern:		
Aufgrund der Entstehung und der Umkehr von temporären Differenzen	**8.194**	(12.073)
Aufgrund der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs	**–**	2.132
Steueraufwand	**(27.508)**	(23.612)

Obwohl Dialog Plc. eine englische Gesellschaft ist, ist die Haupttätigkeit des Konzerns in Deutschland angesiedelt. 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 15,8%. Damit ergibt sich nach Hinzurechnung des Gewerbesteuersatzes von 12,6% ein kombinierter Ertragsteuersatz von 28,4%.

6. Steuern vom Einkommen und Ertrag Fortsetzung

Eine Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag unter Anwendung des zusammengefassten Ertragsteuersatzes von 28,4% (2012: 28,4%) stellt sich wie folgt dar:

	2013 000US$	2012 000US$
Erwarteter Steueraufwand	**(25.457)**	(24.439)
Besteuerungsunterschiede	**(652)**	(568)
Steuerlich nicht abzugsfähiger Teil des Optionsaufwandes	**(2.276)**	(1.782)
Steuerermäßigungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	**1.487**	3.434
Steuerfreie Erträge (nicht abzugsfähige Aufwendungen)	**(71)**	(291)
Ertrag aus der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs sowie erstmaliger Ansatz von latenten Steuern die in früheren Jahren entstanden sind	**–**	2.132
Nicht angesetzte aktive latente Steuern durch die der laufende Steueraufwand reduziert wird	**1.983**	1.631
Verluste des Jahres auf die keine aktiven latenten Steuern angesetzt werden	**(2.827)**	(2.543)
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	**302**	(388)
Besteuerungsunterschied im Zusammenhang mit abweichender funktionaler Währung	**(45)**	(773)
Sonstige	**48**	(25)
Ausgewiesener Steueraufwand	**(27.508)**	(23.612)

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	**(43.028)**	(5.111)
Sonstige temporäre Differenzen	**1.913**	2.178
Steuerguthaben	**2.771**	–
Steuerliche Verlustvorträge	**22.646**	6.167
Latente Steuern, gesamt	**(15.698)**	3.234
Wertberichtigte latente Steuern	**–**	–
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	**(15.698)**	3.234

Konzernanhang Fortsetzung

6. Steuern vom Einkommen und Ertrag Fortsetzung

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

	31. Dezember 2013			31. Dezember 2012		
	Verlustvorträge 000US$	**Temporäre Differenzen 000US$**	**Nettobetrag latenter Steuern 000US$**	Verlustvorträge 000US$	Temporäre Differenzen 000US$	Nettobetrag latenter Steuern 000US$
Deutschland	**–**	**1.026**	**288**	629	(2.181)	(440)
Großbritannien	**73.600**	**31.968**	**–**	69.739	23.084	–
Niederlande	**23.258**	**(7.863)**	**3.849**	19.384	(13.244)	945
USA[1)]	**64.509**	**(112.154)**	**(20.398)**	4.029	928	2.132
Sonstige	**–**	**1.563**	**563**	–	1.296	597
Gesamt	**161.367**	**(85.460)**	**(15.698)**	93.781	9.883	3.234

[1] Beinhaltet einen Betrag in Höhe von US$39.847.000 (2012: US$2.806.000) für State Tax Verlustvorträge

Der Betrag in der Bilanz für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Steuer angesetzt wurden, ist 121.579.000 US$ (2012: 95.179.000 US$). Des Weiteren wurde keine latente Steuer für die Steuergutschriften in Höhe von 3.643.000 US$ (2012: Null) angesetzt. 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 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 2018 bis 2033 und in den Niederlanden zwischen 2017 und 2019, die anderen Verlustvorträge sind unbegrenzt vortragsfähig.

Die in der Bilanz unter Ertragsteuererstattungsansprüche ausgewiesene Forderung enthält einen Auszahlungsanspruch der deutschen Gesellschaft auf ein Körperschaftsteuerguthaben. Die gesamte Forderung beträgt 414.000 Euro, die in 10 gleichen Beträgen zwischen 2008 und 2017 ausgezahlt werden. Der Betrag der innerhalb des Anlagevermögens ausgewiesen wird, ist der abgezinste Teil des Anspruchs der nach 2014 zur Auszahlung ansteht. Der Betrag der in 2014 ausgezahlt wird, wird innerhalb des Umlaufvermögens ausgewiesen.

7. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Guthaben bei Kreditinstituten	**151.016**	136.117
Kurzfristige Einlagen	**35.009**	170.000
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	**–**	6.318
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	**186.025**	312.435

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.

8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**113.236**	70.490
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	**14.100**	12.397
	127.336	82.887

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

Wie in Anmerkung 27 näher erläutert wird, ist der Konzern zwei selektive Factoringvereinbarung eingegangen, eine seit 2007 und eine seit 2012. Der Betrag der als „Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung" ausgewiesen ist, repräsentiert einen Sicherheitseinbehalt der Factoringbank in Höhe von 15% bzw. 10% 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 Delkrederefall eingetreten ist. Es bestehen keine wesentlichen Risiken aus den anhaltenden Engagements mit den Factoring Banken. Die Beträge sind unverzinslich und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die Wertberichtigungen vorgenommen wurden, betrugen zum 31. Dezember 2013 82.000 US$ und zum 31. Dezember 2012 1.130.000 US$. Die hierauf entfallenden Wertberichtigungen betrugen 82.000 US$ bzw. 1.130.000 US$.

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

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	**1.130**	1.180
Zugänge	**20**	8
Ausbuchungen	**(670)**	(26)
Auflösungen	**(168)**	(2)
Währungsänderungen	**(230)**	(30)
Wertberichtigungen zum Jahresende	**82**	1.130

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2013 und 2012 stellt sich wie folgt dar:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Forderungen die weder überfällig noch wertgemindert sind	**109.087**	66.374
Forderungen die überfällig aber nicht wertgemindert sind	**–**	–
weniger als 30 Tage	**3.272**	3.410
30 bis 59 Tage	**456**	706
60 bis 89 Tage	**28**	–
90 bis 130 Tage	**393**	–
Gesamt	**113.236**	70.490

Konzernanhang Fortsetzung

9. Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Rohstoffe	**14.276**	20.686
Unfertige Erzeugnisse	**26.815**	51.739
Fertige Erzeugnisse	**76.438**	79.942
Anzahlungen	**12**	88
	117.541	152.455

10. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	**1.532**	368
Sicherungsgeschäfte	**2.462**	2.752
	3.994	3.120

Die Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte beinhalten Vorauszahlungen auf Sicherungsgeschäfte mit einem negativen Marktwert. Die Anzahlungen werden nicht 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 27 gegeben.

11. Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten [1)]	**10.713**	9.138
Sonstige Steuerforderungen	**1.017**	1.650
Übrigen Forderungen	**746**	1.757
	12.476	12.545

[1] Enthält eine Vorauszahlung von 3.440.000 US$ (2012: 3.557.000 US$) die an einen wichtigen Lieferanten geleistet wurde.

12. Sachanlagen

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

	Testanlagen 000US$	Mietereinbauten 000US$	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts-ausstattung 000US$	Anzahlungen und Anlagen im Bau 000US$	Sachanlagen 000US$
Anschaffungskosten					
am 31. Dezember 2011/ 1. Januar 2012	85.732	7.617	24.661	267	118.277
Währungsänderungen	19	85	177	1	282
Zugänge	23.744	2.007	9.284	13	35.048
Umbuchungen	–	22	242	(264)	–
Abgänge	(1.297)	(101)	(1.786)	(5)	(3.189)
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	**108.198**	**9.630**	**32.578**	**12**	**150.418**
Zugang aus der Akquisition von iWatt	4.440	170	256	–	4.866
Währungsänderungen	(12)	108	195	12	303
Zugänge	6.640	3.468	12.321	686	23.115
Umbuchungen			10	(10)	–
Abgänge	(1.112)	(157)	(1.477)	–	(2.746)
am 31. Dezember 2013	**118.154**	**13.219**	**43.883**	**700**	**175.956**
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	(74.684)	(1.410)	(13.779)	–	(89.873)
Währungsänderungen	(9)	(25)	(70)	–	(104)
Abschreibungen des Jahres	(6.030)	(1.221)	(5.447)	–	(12.698)
Abgänge	1.114	16	1.445	–	2.575
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	(79.609)	(2.640)	(17.851)	–	(100.100)
Währungsänderungen	2	(28)	(90)	–	(116)
Abschreibungen des Jahres	(10.107)	(1.546)	(6.928)	–	(18.581)
Wertberichtigungen	(171)	–	(346)	–	(517)
Abgänge	1.028	61	734	–	1.823
am 31. Dezember 2013	**(88.857)**	**(4.153)**	**(24.481)**	**–**	**(117.491)**
Buchwerte					
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	11.048	6.207	10.882	267	28.404
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	28.589	6.990	14.727	12	50.318
am 31. Dezember 2013	**29.297**	**9.066**	**19.402**	**700**	**58.465**

Finanzierungsleasing

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2013 288.000 US$ (2012: 628.000 US$). Im Laufe des Geschäftsjahres gab es Zugänge in Höhe von 40.000 US$ (2012: 506.000 US$). Zum Bilanzstichtag betrugen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen Null US$ (2012: 221.000 US$). Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen betrug Null US$ (2012: 211.000 US$).

Konzernanhang Fortsetzung

13. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

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

	Firmenwert	Sonstige immaterielle Vermögenswerte				
	US$000	Immaterielle Vermögens-gegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen US$000	Erworbene Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögens-gegenstände 000US$	Patente 000US$	Selbsterstellte immaterielle Vermögens-gegenstände 000US$	Immaterielle Vermögens-gegenstände 000US$
Anschaffungskosten						
am 31. Dezember 2011/ 1. Januar 2012	32.283	14.100	26.237	5.754	25.530	71.621
Währungsänderungen	–	–	96	–	–	96
Zugänge	–	–	26.606	950	5.956	33.512
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(725)	–	(387)	(1.112)
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	**32.283**	**14.100**	**52.214**	**6.704**	**31.099**	**104.117**
Zugang aus der Akquisition von iWatt [1]	212.595	62.975	979	–	49.599	113.553
Währungsänderungen	–	–	168	–	–	168
Zugänge	–	–	4.146	1.711	5.988	11.845
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(50)	–	(14)	(64)
am 31. Dezember 2013	**244.878**	**77.075**	**57.457**	**8.415**	**86.672**	**229.619**
Abschreibungen und Wertberichtigungen						
am 31. Dezember 2011/ 1. Januar 2012	–	(5.428)	(17.227)	(1.116)	(9.489)	(33.260)
Währungsänderungen	–	–	(50)	–	–	(50)
Abschreibungen des Jahres	–	(5.076)	(5.197)	(1.135)	(8.185)	(19.593)
Wertberichtigungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	575	–	–	575
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	–	(10.504)	(21.899)	(2.251)	(17.674)	(52.328)
Währungsänderungen	–	–	(71)	–	–	(71)
Abschreibungen des Jahres	–	(7.805)	(7.891)	(1.304)	(11.646)	(28.646)
Wertberichtigungen	–	–	(21)	–	–	(21)
Abgänge	–	–	38	–	–	38
am 31. Dezember 2013	**–**	**(18.309)**	**(29.844)**	**(3.555)**	**(29.320)**	**(81.028)**
Buchwerte						
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	32.283	8.672	9.010	4.638	16.041	38.361
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	32.283	3.596	30.315	4.453	13.425	51.789
am 31. Dezember 2013	**244.878**	**58.766**	**27.613**	**4.860**	**57.352**	**148.591**

[1] Selbsterstellt innerhalb der iWatt Group vor dem Erwerbszeitpunkt

13. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Gegenstände FORSTSETZUNG

Schwerpunkt der Anschaffungen in 2013 war die Akquisition von iWatt Inc. 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, siehe Anmerkung 4.

Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen beinhalten Vermögenswerte, die im Rahmen des Unternehmenserwerbs erworben wurden. Hier wird der Wert von Schlüsselkunden und sonstigen Kundenbeziehungen sowie der Wert des erworbenen Auftragsbestandes ausgewiesen. Die selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte beinhalten aktivierte Entwicklungskosten einzelner Projekte. Wir verweisen auf Anmerkung 2 hinsichtlich der zugrundeliegenden Bilanzierungsmethoden.

Im Rahmen der Strategie, in Forschung und Entwicklung zu investieren, hat Dialog in 2012 eine Lizenzvereinbarung mit einem Volumen von 26,4 Mio. US-Dollar und einer Laufzeit von sechs Jahren mit einer Verlängerungsoption auf weitere zwei Jahre unterzeichnet. Die Vereinbarung gewährt Dialog Zugang zu Patenten in den Bereichen portables Powermanagement und Batterieladetechnik.

Dialog hat eine Anfangszahlung von 6.000.000 US$ im dritten Quartal 2012 getätigt. Darüber hinaus werden quartalsweise 24 aufeinanderfolgende Zahlungen in Höhe von jeweils 850.000 US$ geleistet, die in der Summe den Gesamtbetrag von 26,4 Millionen US$ ergeben. Diese Lizenzvereinbarung wurde zum Kapitalwert der Mindestleasingzahlungen in Höhe von 22.077.000 US$ aktiviert. Der für die Berechnung verwendete Diskontierungszins basiert auf einem kalkulatorischen Zins der neben einer Markt- auch eine Risikokomponente beinhaltet, die das Unternehmensrisiko der Gesellschaft abbildet. Die Nutzungsdauer wurde auf 6 Jahre festgelegt.

Mietkauf

Der Buchwert von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Mietkaufverpflichtungen gehalten werden, beträgt zum 31. Dezember 2013 17.162.000 US$ (31. Dezember 2012: 21.315.000 US$). Die Zugänge des Geschäftsjahres betrugen 343.000 US$ (2012: 23.173.000 US$). Zum Bilanzstichtag betrugen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 15.300.000 US$ (2012: 19.177.000 US$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 12.743.000 US$ (2012: 15.462.000 US$).

14. Beteiligungen

Im Rahmen der Strategie fortschrittlichen Technologien zu entwickeln, ist das Unternehmen eine strategische Unternehmensbeteiligung an Arctic Sand Technologies, Inc. eingegangen. Das MIT Spin-off Unternehmen vermarktet einen innovativen neuen Ansatz für Schaltwandler für Märkte wie Smartphones, Tablets, Ultrabooks™ und Rechenzentren. Die Investition war Teil einer Serie-A-Finanzierungsrunde, an der Dialog und eine Reihe anderer Venture Capital und strategische Investoren teilgenommen haben. Die Investition von 1,5 Millionen US$ entspricht einer Beteiligungshöhe von 7,69%-Anteil des voll verwässerten Kapitals von Arctic Sand. Wir verweisen auf die Anmerkung 24 Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts.

15. 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 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**83.778**	100.616
Sonstige Verbindlichkeiten	**7.613**	5.600
	91.391	106.216

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.

Konzernanhang Fortsetzung

16. Andere Finanzverbindlichkeiten

Andere Finanzverbindlichkeiten bestehen aus:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	**3.236**	3.645
Abgegrenzte Zinsen und Bankverbindlichkeiten	**20.431**	–
Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten	**256**	472
	23.923	4.117

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Tätigkeit Währungsrisiken ausgesetzt. Diese Risiken werden durch den Einsatz von Devisentermingeschäften verringert. Abgegrenzte Zinsend und Bankverbindlichkeiten stellen den kurzfristigen Anteil des Rückzahlungstranche welche am Ende des dritten Quartals 2014 fällig ist.

17. 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 2013 000US$	Währungs-änderungen 000US$	Aufzinsung 000US$	Zuführungen 000US$	Inanspruchnahmen 000US$	Auflösungen 000US$	**Stand zum 31. Dezember 2013 000US$**
Produktgarantien	812	–	–	1.266	(788)	(24)	**1.266**
Schwebende Rechtsansprüche	307	14	–	–	–	–	**321**
Bedingte Gegenleistung im Rahmen der iWatt Akquisition [1]	–	–	–	5.188	–	(3.249)	**1.939**
Sonstige [2]	169	1	–	4.416	(96)	(16)	**4.474**
Gesamt kurzfristig	**1.288**	**15**	**–**	**10.870**	**(884)**	**(3.289)**	**8.000**
Rückbaumaßnahmen	603	16	41	221	–	–	**881**
Leasingverpflichtungen	–	–	–	303	–	–	**303**
Entschädigungsfond	–	–	–	304	–	–	**304**
Gesamt langfristig	**603**	**16**	**41**	**828**	**–**	**–**	**1.488**
Gesamt	**1.891**	**31**	**41**	**11.698**	**(884)**	**(3.289)**	**9.488**

[1] Wir verweisen auf die Anmerkung 4 Unternehmenszusammenschluss für weitere Ausführungen.
[2] Bestehend aus den abgegrenzten Umsatzerlösen von 6,5 Mio. US-Dollar und dazugehörigen Umsatzkosten von 2,1 Mio. US-Dollar, welche in einem Rückstellungsbedarf von 4,4 Mio. US-Dollar resultieren.

18. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben	**19.415**	15.348
%Im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen enthaltene Anzahlungen	**2.400**	2.100
Sonstige	**12.541**	4.222
	34.356	21.670

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten:

- Die Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben haben eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Monaten (2012: drei Monate).
- Die sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben in der Regel Fälligkeiten von 30 Tagen.

19. Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Wandelschuldverschreibung [1]	**171.971**	164.589
Bankdarlehen [2]	**84.179**	–
Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen	**9.507**	12.028
	265.657	176.617

[1] Wir verweisen auf die Anmerkung 20 Wandelschuldverschreibung
[2] Wir verweisen auf die Anmerkung 27 Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

20. Wandelschuldverschreibung

Im Laufe des ersten Quartals 2012 hat die Gesellschaft eine Wandelanleihe mit der Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US$ ausgegeben. Der Ausgabetag und der Tag der Platzierung der Wandelanleihe an der Luxembourg Stock Exchange war der 12. April 2012. Die Wandelschuldverschreibungen sind mit Wandlungsrecht in Stammaktien der Dialog Semiconductor Plc ausgestattet, welche an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden. Insgesamt wurden 1.005 Anleihen mit einem Nominalwert von je 200.000 US-Dollar zu 100% des Nennwerts mit einem Zinskupon von 1,00% p.a., welcher halbjährlich und nachschüssig zahlbar ist, ausgegeben. Der Wandlungspreis am Ausgabetag betrug 29,5717 US$ bzw. 22,367 EUR. Nach dem Abzug der Transaktionskosten von 4.369.000 US$ beliefen sich die vereinnahmten Netto Erlöse aus der Begebung der Anleihe in 2012 auf 196.631.000 US$. Im Einklang mit IAS 32 wurde der Nominalbetrag der Anleihe von 201 Millionen US$ in eine Eigenkapitalkomponente von 37.393.000 US$ und eine Fremdkapitalkomponente von 163.607.000 US$ aufgeteilt.

Die Fremdkapitalkomponente wurde unter Anwendung des Marktzinssatzes für eine gleichartige nicht wandelbare Schuldverschreibung bestimmt. Die Fremdkapitalkomponente wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, bis sie gewandelt oder zur Rückzahlung fällig wird. Die Eigenkapitalkomponente stellt den beizulegenden Wert des Wandlungsrechtsrechts dar.

Das ausstehende Volumen per 31. Dezember 2013 beläuft sich für die Wandelschuldverschreibung unter Berücksichtigung von Umwandlungen in Aktien auf 201 Mio. US-Dollar.

Konzernanhang Fortsetzung

21. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Dialog hatte zum 31. Dezember 2013 ein genehmigtes Kapital von 104.311.860 (2012: 104.311.860) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,10 £ je Aktie. Ausgegeben und im Umlauf waren 68.068.930 Stammaktien (2012: 65.068.930).

	Anzahl der Aktien	000US$
Zum 1. Januar 2012	**65.068.930**	**12.380**
Ausgegeben am 7. März 2012	**3.000.000**	**472**
Zum 31. Dezember 2012 / 2013	**68.068.930**	**12.852**

Die Aktien von Dialog sind in der Form von Namensaktion ausgegeben. Alle Aktien sind voll eingezahlt.

Kapitalrücklage

In dieser Position wird das Agio ausgewiesen, das in Verbindung mit der Ausgabe von Aktien eingezahlt wurde. In dem Betrag sind 36.579.000 US$ des beizulegenden Werts für das Wandlungsrecht der Wandelanleihe welche im Geschäftsjahr 2012 ausgegeben wurde enthalten. Das Wandlungsrecht wurde als Eigenkapitalkomponente im Sinne von IAS 32 behandelt.

Gewinnrücklagen

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

Sonstige Rücklagen

Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen

Die Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen dient der Erfassung von Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen und Betriebstätten deren funktionale Währung nicht der US$ ist. Zum 31. Dezember 2013 betrug der negative Stand der Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen 1.710.000 US$ (31. Dezember 2012: 1.964.000 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 2013 betrug der positive Stand der Rücklage für Cash Flow Hedges 1.580.000 US$ verglichen mit einer positiven Rücklage in Höhe 1.537.000 US$ zum 31. Dezember 2012. Bezüglich der Umgliederung von Beträgen vom Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung verweisen wir auf die Anmerkung 27.

Die in den einzelnen Komponenten der sonstigen Rücklagen enthaltenen Steuereffekte in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 ergeben sich wie folgt:

	2013			2012		
	vor Steuern 000US$	**Steuereffekt 000US$**	**Netto 000US$**	vor Steuern 000US$	Steuereffekt 000US$	Netto 000US$
Währungsdifferenzen	**269**	**(15)**	**254**	(322)	237	(85)
Hedging	**91**	**(48)**	**43**	8.871	(962)	7.909
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (loss)	**360**	**(63)**	**297**	8.549	(725)	7.824

21. Eigenkapital Fortsetzung

Aktien für Mitarbeiter - Aktienoptionsplan

Die Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan beinhalten die Anschaffungskosten der Aktien die vom Mitarbeiter-Aktien Trust (der „Trust") gehalten werden. Wir verweisen auf Anmerkung 23. Zum 31. Dezember 2013 hielt der Trust 2.097.799 Aktien (31. Dezember 2012: 2.679.768 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.

22. Altersversorgung

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betrugen 4.971.000 US$ (2012: 4.213.000 US$). Zum 31. Dezember 2013 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 772.000 US$ (2012: 674.000 US$) innerhalb der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Pensionskosten enthalten auch Zahlungen im Rahmen der staatlichen Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 2.732.000 US$ (2011: 2.242.000 US$).

23. 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 2013 entsprachen diese 15% der ausgegebenen Aktien 12.012.164 Aktien. Ungeachtet des Vorstehenden hat das Unternehmen festgelegt, dass der Verwässerung mit einer durchschnittlichen jährlichen Durchflussrate von 1% pro Jahr entgegengewirkt wird. Damit wird von der Gesellschaft eine Verwässerung von 10% in dem Zeitraum von 10 Jahren angestrebt.

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. Während der Hauptversammlung 2013 haben die Aktionäre der Dialog Semiconductor PLC den neuen Mitarbeiteraktienplan für 2013 (ESP), genehmigt. Dieser wird parallel zu dem bestehenden Aktienoptionsplan betrieben und unterliegt der oben beschriebenem Verwässerungsschutz. Es wurden im Jahr 2013 keine Optionen im Rahmen des ESP gewährt.

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 Äderung der Eigentümerstruktur). Während der Hauptversammlung 2013 haben die Aktionäre einen Beschluss gefasst, dass die Vergütungen der non-executive Directors nur bar ausbezahlt werden. Basierend darauf wurden im Jahr 2013 keine Optionen an die non-Executive Directors gewährt.

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgt in 2013 und 2012 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt.

Konzernanhang Fortsetzung

23. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 gewährten Optionen verwendet:

	2013	2012
Erwartete Dividende	**0%**	0%
Erwartete Volatilität	**46%**	38%
Risikofreier Zinssatz	**0,8%**	0,2%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	**2,0 - 6,0**	2,0 - 6,0
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs im Berichtsjahr (in €)	**12,66**	15,87
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs für Optionsgewährungen (in €)	**13,56**	15,68
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	**13,56**	15,48
Gewichteter Marktwert (in €)	**4,41**	4,34

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. In 2012 und 2013 wurden keine weiteren Anteile gewährt.

Da der Marktwert der LTIP Anteile, bei denen die Anzahl der kostenlosen Optionen, die einem Teilnehmer gewährt werden, von dem für die Aktionäre erbrachten Wert abhängt, wird dieser 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.

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 5 Jahren ausgeübt werden.

Bewertungstag 31. Januar 2011 (letzter Bewertungsstichtag)

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) Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP)

Der Konzern betreibt auch ein Incentive-Programm für Führungskräfte welches auf der Hauptversammlung in Mai 2010 von den Aktionären genehmigt wurde. Das Programm gestattet es Führungskräfte sowie weitere zum Unternehmenserfolg beitragende Personen in Schlüsselpositionen mit einem bestimmten Prozentsatz am Mehrwert, welcher für die Anteilseigner geschaffen wurde, zu beteiligen. Das Remuneration and Nomination Committee darf nach Ablauf von 5 Jahren nach der Genehmigung des EIP keine EIP Optionen mehr gewähren.

Im Rahmen des EIP werden dem Remuneration and Nomination Committee bis zu 0,75% des ausgegebenen Aktienkapitals zum Datum der Bewilligung zur Verfügung gestellt, das den Teilnehmern des EIP jeweils jedes Jahr bewilligt werden kann. Es ist geplant, dass diese Aktien etwa 10 bis 15 Top-Führungskräften gewährt werden. Ein Teil der Gesamtzahl der Aktien, die jedes Jahr gewährt werden kann, wird für Bewilligungen an neu rekrutierte Führungskräfte zurückbehalten. Das Remuneration and Nomination Committee ist jedoch nicht verpflichtet, alle jährlich verfügbaren Aktien zuzuteilen.

23. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Fortbestehen des Anstellungsverhältnisses

25% des EIP-Awards werden in gleich bleibenden jährlichen Raten unverfallbar, basierend auf dem Erreichen einer Aktienkursschwelle, die jeweils am Jahresende ermittelt wird („ständiger Award"). Diese Kursschwelle bedeutet, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft zum jeweiligen Bewertungstag an dem der Kurswert der Aktie ermittelt wird (dies ist der Jahrestag der Bewilligung des Awards – die erste Bewilligung war der 16. Februar 2012) höher sein muss als der Aktienkurs am Tag der Bewilligung des Awards bzw. an früheren Bewertungstagen, je nachdem, welcher der Kurswerte höher ist. Wenn die Aktienkursschwelle am Ende eines Jahres nicht erreicht wurde, verfällt der entsprechende Anteil des ständigen Awards.

Nach Ablauf der 3-jährigen Haltedauer wird der ständige Award unverfallbar und kann ausgeübt werden, sofern das Anstellungsverhältnis des jeweiligen Mitarbeiters nach wie vor besteht. Teilnehmer haben drei Jahre Zeit zur Ausübung von unverfallbaren Aktienoptionen.

Erfolgsabhängige Bedingungen

75% des EIP-Awards werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die hohen erfolgsabhängigen Ziele hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden („erfolgsabhängiger Award"). Die primäre erfolgsabhängige Messgröße bezieht sich auf die angestrebten Ziele in Bezug auf EBIT und Umsatzwachstum. Die Unverfallbarkeit des erfolgsabhängigen Awards ist zu 50% vom Erreichen des EBIT-Ziels und zu 50% vom Erreichen des Umsatzwachstumsziels abhängig. Die Zahl der Aktien, die im Rahmen dieser primären erfolgsabhängigen Messgröße unverfallbar werden, richtet sich nach einer zweiten (sekundären) erfolgsabhängigen Messgröße (wie unten dargestellt). Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese beiden Messgrößen für die Strategie der Gesellschaft in der aktuellen Entwicklungsphase von unmittelbarer Bedeutung sind, und dass die Vergütung für Führungskräfte auf dieser Basis erfolgen sollte. Darüber hinaus ist die Fokussierung dieser Messgrößen für die mittel- bis langfristige Steigerung des Shareholder Value von entscheidender Bedeutung. Die Unternehmensziele werden auf jährlicher Basis und nicht langfristig festgelegt, um sicherzustellen, dass diese Ziele weiterhin anspruchsvoll und relevant bleiben. Bei diesen Zielsetzungen werden hinsichtlich EBIT und Umsatzwachstum die Budgeterwartungen und die Erwartungen des Marktes für das jeweilige Geschäftsjahr wie folgt berücksichtigt:

Schwelle (d.h. ein akzeptabler Wert hinsichtlich der Unternehmensentwicklung, der erreicht werden muss, damit die Unverfallbarkeit des Awards eintreten kann).

Zielwert (d.h. die Leistung für das Erreichen des budgetierten Wachstums, um sicherzustellen, dass das Unternehmen im Hinblick auf die langfristigen Unternehmensziele auf dem richtigen Weg ist).

Außergewöhnliche Leistungen (d. h. Leistungen, die vom Remuneration and Nomination Committee als außergewöhnlich anerkannt werden).

Nach Ablauf des 3-jährigen Performance-Zeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Remuneration and Nomination Committee auf Basis des tatsächlich in diesem 3-Jahres-Zeitraum erzielten Wachstums im Verhältnis zu den jährlichen Zielsetzungen in diesem 3-Jahres-Zeitraum ermittelt.

Vorausgesetzt, für beide Zielvorgaben wurde der Grenzwert erreicht, beträgt die Unverfallbarkeit für beide Messgrößen am Ende des Performance-Zeitraums:

Grad der Erreichung der Unternehmensziele	Unverfallbarer Anteil des EIP-Awards
Schwelle[1)]	20%
Zielwert[1)]	40%
Außergewöhnliche Leistungen[1)]	100%

[1] Linearer Verlauf zwischen den einzelnen Werten

Wenn der Grenzwert des EBIT- oder des Umsatzziels nicht erreicht wird, verfällt der erfolgsabhängige Award.

Im Rahmen der sekundären erfolgsabhängigen Messgröße kann die Zahl der Aktien, die nach Ablauf des Performance-Zeitraums gem. der primären Messgröße ermittelt wurde, korrigiert werden. Dies erfolgt mit Hilfe eines Multiplikators von bis zu -20% im Verhältnis zu einem Zielwert bezüglich der Verbreiterung der Kundenstruktur.

Konzernanhang Fortsetzung

23. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Bei der Bewertung dieses Ziels könnte beispielsweise die Steigerung der regionalen Umsätze auf den strategisch wichtigsten Schlüsselmärkten als Prozentsatz des Gesamtumsatzes herangezogen werden.

Die Höhe des erfolgsabhängigen Awards, der nach Ablauf des 3-Jahres-Zeitraums unverfallbar wird, basiert daher auf:

Umsatzwachstum (50%) + EBIT-Anstieg (50%) X – 20% Korrekturfaktor

Der Anteil des erfolgsabhängigen Awards, der nicht gemäß den oben genannten erfolgsabhängigen Bedingungen unverfallbar wird, verfällt.

Folgende Annahmen wurden für die Bestimmung vom beizulegenden Zeitwerts herangezogen:

	Grant in 2013	Grant in 2012
Aktienpreis am Gewährungstag	**€13,61**	€16,43
Ausübungspreis	**€0,12**	€0,12
Erwartete Volatilität	**45%**	38%
Risikofreier Zinssatz	**0,8%**	0,2%
Angenommener Grad der Erdienung basierend auf den Leistungsbedingungen	**50%**	50%
Laufzeit der Optionen	**6 Years**	6 Years

D) Entwicklung der Aktienpläne

Die Entwicklung der Aktienoptionspläne (inklusive der Aktienoptionen, welche unter dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogram für Führungskräfte gewährt wurden) für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 ergibt sich wie folgt:

	2013		2012	
	Optionen	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis € **	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	**5.878.825**	**7,83**	6.160.579	5,48
Gewährt	**1.062.623**	**6,29**	1.557.339	11,22
Ausgeübt	**(581.969)**	**3,99**	(1.584.866)	1,93
Verwirkt	**(323.428)**	**7,83**	(254.227)	9,07
Summe am Jahresende	**6.036.051**	**7,93**	5.878.825	7,83
Davon ausübbar	**3.417.287**	**6,82**	2.976.684	4,46

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug in 2013 13,55 € (2012: 16,30 €).

Im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen bestanden zum 31. Dezember 2013 Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in Höhe von Null 113.000 US$ (2012: Null US$).

23. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2013 ausstehenden und ausübbaren Bezugsrechte aus dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen:

	Ausstehende Bezugsrechte			Ausübbare Bezugsrechte	
Ausübungspreise	Anzahl ausstehender Bezugsrechte zum 31. Dezember 2013	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2013	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,11 - 2,99	2.432.096	3,0	0,39	1.545.281	0,54
€3,00 - 8,00	334.238	2,9	6,91	334.238	6,91
€8,00 - 15,50	3.269.717	5,0	13,65	1.537.768	13,12
€0,11 - 15,50	**6.036.051**	**4,0**	**7,93**	**3.417.287**	**6,82**

E) Mitarbeiter-Aktien-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 2013 hat der Trust 2.097.799 Aktien gehalten (2012: 2.679.768).

Konzernanhang Fortsetzung

24. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten

Kategorisierung der Beträge im Einklang mit IAS 39:

				In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39			
	Kategorie gem. IAS 39	**Buchwerte zum 31. Dezember 2013 000US$**	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US$	Bemessungshierarchie	Marktwerte zum 31. Dezember 2013 000US$
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	**186.025**	186.025	–	–	n/a	186.025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	**127.336**	127.336	–	–	n/a	127.336
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte							
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	**1.532**	1.532	–	–	Level 1	1.532
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	**–**	–	–	–		–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	n/a	**2.462**	–	2.462	–	Level 2	2.462
Beteiligungen	AfS	**1.531**	–	–	–	Level 3	1.531
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	**83.778**	83.778	–	–	n/a	83.778
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	**7.613**	7.613	–	–	n/a	7.613
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	**104.190**	104.190	–	–	n/a	104.190
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	FLAC	**12.744**	12.744	–	–	Level 2	13.006
Wandelanleihe	FLAC	**172.390**	172.390	–	–	Level 2	186.411
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	**–**	–	–	–		–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	**256**	–	256	–	Level 2	256
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)		**314.893**	314.893	–	–		314.893
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		**–**	–	–	–		–
Zur Veräußerung verfügb. finan. Vermögenswerte (AfS)		**1.531**	–	–	–		–
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		**–**	–	–	–		–
Derivative finanzielle Vermögenswerte - mit Sicherungsbeziehung		**2.462**	–	2.206	–		2.206
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten - mit Sicherungsbeziehung		**(256)**	–	(256)	–		(256)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)		**(380.715)**	(380.715)	–	–		(394.998)

24. Weitere Informationen zu Finanzintrumenten Fortsetzung

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten wurden erhältliche Marktinformationen (Zinssätze und –kurven, Währungsumrechnungskurse: Level 2), unter Anwendung von marktnahen Bewertungen, herangezogen. Die Buchwerte von Krediten und Forderungen entsprechen wegen deren kurzen Laufzeiten den beizulegenden Zeitwerten. Da sich die Marktbedingungen für die Bewertung der langfristigen Verbindlichkeit der Wandelanleihe sowie des Finanzierungsleasingvertrages verändert haben, weichen die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2013 von den Buchwerten ab. Beteiligungen sowie Wertpapiere sind zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, soweit ein aktiver Markt mit öffentlich zugänglichen Marktpreisen besteht. Für die Beteiligung, die zu Anschaffungskosten von 1,5 Millionen US$ angesetzt ist, existiert kein aktiver Markt mit öffentlich zugänglichen Marktpreisen. Die Finanzinstrumente welche in der Spalte "Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet„ aufgeführt sind, stellen derivative Finanzinstrumente dar, welche als Cashflow-Hedges eingestuft wurden.

Konzernanhang Fortsetzung

24. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten Fortsetzung

		In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39					
	Kategorie gem. IAS 39	Buchwerte zum 31. Dezember 2012 000US$	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US$	Anschaffungs-kosten 000US$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US$	Marktwerte zum 31. Dezember 2012 000US$
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	306.117	306.117	–	–	–	306.117
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	n/a	6.318	–	–	6.318	–	6.318
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	82.887	82.887	–	–	–	82.887
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte							
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	368	368	–	–	–	368
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	n/a	2.752	–	–	2.752	–	2.752
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	100.616	100.616	–	–	–	100.616
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	5.600	5.600	–	–	–	5.600
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	180.262	180.262	–	–	–	180.262
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	472	–	–	472	–	472
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)		389.372	389.372	–	–	–	389.372
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		6.318	–	–	6.318	–	6.318
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - mit Sicherungsbeziehung		2.280	–	–	2.280	–	2.280
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)		(286.478)	(286.478)	–	–	–	(286.478)

25. 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 sonst. Verpflichtungen betrugen zum 31. Dezember 2013:

	Miet und Software Verpflichtungen	**Sonstige Verpflichtungen**	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen
	2013 000US$	**2013 000US$**	2012 000US$	2012 000US$
Innerhalb eines Jahres	**9.610**	**6.145**	8.896	3.572
Zwischen 1 und 2 Jahren	**7.048**	**708**	6.536	693
Zwischen 2 und 3 Jahren	**6.170**	**46**	4.321	–
Zwischen 3 und 4 Jahren	**5.957**	**21**	3.875	–
Zwischen 4 und 5 Jahren	**4.342**	**2**	3.484	–
Danach	**9.700**	**–**	10.782	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	**42.827**	**6.922**	37.894	4.265

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betrugen in 2013 10.021.000 US$ (2012: 8.896.000 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	
	2013 000US$	2012 000US$
Innerhalb eines Jahres	**3.400**	4.097
Zwischen 1 und 2 Jahren	**3.400**	3.400
Zwischen 2 und 3 Jahren	**3.400**	3.400
Zwischen 3 und 4 Jahren	**3.400**	3.400
Zwischen 4 und 5 Jahren	**1.700**	3.400
Danach	**–**	1.700
Summe der künftigen Mindestzahlungen	**15.300**	19.397
Abzüglich des Zinsanteils	**(2.557)**	(3.724)
Barwert der Mindestzahlungen	**12.743**	15.673

Verpflichtung zum Erwerb von Anlagevermögen

Am 31. Dezember 2013 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 5.161.000 US$ (2012: 3.014.000 US$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1.207.000 US$ (2012: 1.229.000 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 im dritten Quartal 2014 zu erreichen.

Für die bedingte Gegenleistung resultierend aus dem Unternehmenserwerb von iWatt verweisen wir auf die Anmerkung 4.

Konzernanhang Fortsetzung

26. Segmentberichtserstattung

Nach 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 solchen wird das Board of Management betrachtet, auch für die externe Segmentberichterstattung relevant ist.

Es werden vier Geschäftssegmente (2012: drei) dargestellt. Das vierte Segment umfasst das operative Segment unserer in 2013 erworbenen Tochtergesellschaft iWatt. 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.

a) Geschäftssegmente

Dialog berichtet über folgende Geschäftssegmente:

Mobile Systems

Dieses Geschäftssegment beinhaltet unsere Power Management und Audio Chips, welche eigens für die Bedürfnisse des Marktes für Wireless Systeme entwickelt wurden sowie eine Bandbreite von fortgeschrittenen Treibertechnologien für energieeffiziente Display-Anwendungen - von PMOLEDs über Electronic Paper zu MEMS Displays.

Automotive and 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

Dieses Segment umfasst unsere "short-range wireless", „digital cordless" sowie VoIP Technologien. Das Connectivity Segment basiert auf den operativen Tätigkeiten unserer Tochtergesellschaft Dialog Semiconductor B.V..

Power conversion

Das neue Power conversion Segment umfasst Produkte aus der AC-DC Spannungswandlung und LED Solid State Lighting (SSL, Festkörper-Beleuchtung) unserer neu erworbenen Tochtergesellschaft iWatt Inc. (wir verweisen auf Anmerkung 3 für weitere Informationen).

	2013						2012				
	Mobile Systems 000US$	**Automobil/ Industrie 000US$**	**Connectivity 000US$**	**Power Conversion 000US$**	**Konzern-funktionen [3] 000US$**	**Gesamt 000US$**	Mobile Systems 000US$	Automobil/ Industrie 000US$	Connectivity 000US$	Konzern-funktionen 000US$	Gesamt 000US$
Umsatzerlöse [1]	**744.869**	**37.814**	**92.588**	**26.768**	**868**	**902.907**	638.765	38.686	96.133	(1)	773.583
Forschungs- und Entwicklungskosten	**118.091**	**1.194**	**21.705**	**8.806**	**9.491**	**159.287**	96.586	3.613	24.590	3.097	127.886
Betriebsergebnis [2]	**141.242**	**12.211**	**(2.121)**	**(22.533)**	**(26.139)**	**102.660**	112.244	8.127	(13.144)	(16.195)	91.032
Abschreibungen	**35.230**	**152**	**5.467**	**5.163**	**1.215**	**47.227**	26.268	508	5.515	–	32.291
Wertberichtigungen von Vorräten, Anlagen und Verluste aus Anlagenabgängen	**11.832**	**154**	**2.200**	**1.504**	**124**	**15.814**	8.470	26	740	–	9.236
Investitionen	**27.199**	**117**	**4.220**	**3.986**	**938**	**36.460[4]**	55.693	1.077	11.692	–	68.462[5]
	Zum 31.12.2013						Zum 31.12.2012				
Segmentvorräte	**93.604**	**7.460**	**11.227**	**4.752**	**498**	**117.541**	129.121	7.989	14.868	477	152.455

[1] Alle Umsatzerlöse resultieren aus Umsätzen mit externen Kunden

[2] Einzelne Gemeinkosten werden auf Basis der Umsatzerlöse sowie der Mitarbeiterzahlen verteilt.
Das Betriebsergebnis in der Spalte Konzernfunktionen resultiert aus Aufwendungen für die Holdinggesellschaft, Aufwendungen für Aktienoptionen und Kosten für neue Geschäftsfelder.

[3] Der Umsatz in der Spalte Konzernfunktionen beinhaltet im Wesentlichen Zahlungseingänge im Zusammenhang mit der Insolvenz von BenQ Mobile

[4] Einschließlich 23.115.000 US$ Erwerb von Sachanlagen, 11.844.000 US$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und 1.501.000 US$ für andere Investitionen.

[5] Einschließlich 35.048.000 US$ Erwerb von Sachanlagen, 33.512.000 US$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und -98.000 US$ für andere Investitionen.

26. Segmentberichtserstattung Fortsetzung

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

In 2013 und 2012 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) Konzernfunktionen

Die Umsatzerlöse in der Spalte Konzernfunktionen beinhalten Rabatte auf vorzeitige Zahlungen seitens der Kunden in Höhe von Null US$ (2012: 1.000 US$). Im Betrag der Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2013 ist ebenfalls eine Zahlung im Zusammenhang mit der BenQ Insolvenz in Höhe von 851.000 US$ enthalten.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in der Spalte Konzernfunktionen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Aktienoptionen und die Kosten des langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP) sowie für ein Prämienprogram für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP) in Höhe von 3.564.000 US$ (2012: 2.950.000 US$). Des Weiteren werden Kosten für neue Geschäftsfelder von 5,789,000 US$ (2012: 478,000 US$) zu den Konzernfunktionen zugeordnet.

Das negative Betriebsergebnis in der Spalte Konzernfunktionen in Höhe von 26.139.000 US$ für das Geschäftsjahr 2013 (2012: 16.195.000 US$) resultiert aus den Aufwendungen für Aktienoptionen inkl. LTIP und EIP, Bonuszahlungen an die Mitarbeiter von 8,487,000 US$ (2012: 5,808,000 US$), den Aufwendungen von 12,838,000 US$ (2012: 9,910,000) für die Holdinggesellschaft sowie den Kosten für neue Geschäftsfelder in Höhe von 8,783,000 US$ (2012: 478,000 US$). Zusätzlich beinhaltet das Betriebsergebnis in 2013 einen Ertrag aus der Auflösung der Earn-out Rückstellung in Höhe von 3,249,000 US$ sowie die BenQ Zahlung in Höhe von 996.000 US$ (2012: Null US$).

c) Geografische Segmente – Umsätze nach dem Bestimmungslandprinzip

	2013 000US$	2012 000US$
Umsatzerlöse		
Großbritannien	**945**	2.317
Übriges Europa	**63.183**	72.722
China	**742.324**	600.991
Übriges Asien	**87.994**	90.294
Übrige Länder	**8.461**	7.259
Summe Umsatzerlöse	**902.907**	773.583

Investitionen		
Deutschland	**21.072**	38.278
Japan	**121**	41
Großbritannien	**8.266**	3.044
Niederlande	**3.599**	3.391
USA	**1.796**	22.686
Taiwan	**145**	420
Singapur	**97**	369
Sonstige	**1.364**	233
Summe Investitionen	**36.460**	68.462

Konzernanhang Fortsetzung

26. Segmentberichtserstattung Fortsetzung

	Zum 31. Dezember 2013 000US$	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Aktiva		
Deutschland	**438.816**	461.824
USA	**377.293**	23.334
Japan	**1.946**	2.459
Großbritannien	**54.316**	159.978
Niederlande	**51.477**	57.608
Sonstige	**3.604**	2.937
Summe Aktiva	**927.452**	708.140

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

27. 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 Systems. Die Umsatzerlöse in diesem Bereich betrugen in 2013 82,5% (2012: 77%).

Veränderungen der Wechselkurse beeinflussen das Geschäftsergebnis des Konzerns. Die Verkäufe des Konzerns sowie die Einkäufe von Rohstoffen und Produktionsleistungen werden hauptsächlich in US$ abgerechnet.

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 2013 und 2012 entfielen auf einen Einzelkunden mehr als 10% der Umsätze. Der gesamte mit diesem Kunden in 2013 erzielte Umsatz betrug 718.733.000 US$ (2012: 598.183.000 US$). Die Forderungen an diesen Kunden betrugen zum 31. Dezember 2013 111.799.982 US$ (2012: 69.035.306 US$). Dieser Kunde gehört zum Mobile Systems Segment (wir verweisen für weitere Informationen auf den Abschnitt Nummer 2 „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.

Der Konzern betreibt grundsätzlich keinen Handel mit Derivaten und hat auch in den Jahren 2013 und 2012 keinen Handel mit Derivaten betrieben.

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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, Wandelschuldverschreibung (siehe Anmerkung 20) sowie Darlehen, die weiter unten erläutert werden.

Der Konzern verfügt über langfristige Verbindlichkeiten aus den zwei neu aufgenommen Darlehen. Dabei handelt es sich um ein mittelfristiges Darlehen in einer Gesamthöhe von 100,0 Millionen US$ und einer revolvierenden Mehrwährungskreditlinie in Höhe von insgesamt 15,0 Millionen US$. Der vertraglich vereinbarte Zinssatz enthält die Marge, den LIBOR und die obligatorische Kosten. Diese beinhalten die Kosten für die Einhaltung der Vorschriften der Bank von England und/oder des Regulators des Finanzmarktes und den Anforderungen der Europäischen Zentralbanken. Das Fälligkeitsdatum beider Darlehen ist der 31. März 2017.

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 vernünftigem 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$
2013			
	31	**794**	**794**
	(22)	**(565)**	**(565)**
2012			
	83	2.081	2.081
	(54)	(1.360)	(1.360)

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 2013 und 2012 wurden fast alle Umsatzerlöse in US$ abgerechnet.

Konzernanhang Fortsetzung

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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.

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

Die nachstehende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte, ohne Wertpapiere, sowie der Schulden) und des Eigenkapitals (das sich zusätzlich aufgrund der Änderungen von beizulegenden Zeitwerten der Geldanlagen, die als Sicherungsinstrument bestimmt wurden ändert) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US$. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

		Kredite und Forderungen (LaR) und als Sicherungsintrumente bestimmte Einlagen [1]		Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) [1]	
	Erhöhung / Rückgang gegenüber dem US$	Auswirkungen auf das Ergebnis 000 US$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000 US$	Auswirkungen auf das Ergebnis 000 US$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000 US$
2013					
Euro	**4,4%**	**236**	**236**	**(401)**	**(401)**
GBP	**2,2%**	**23**	**23**	**(83)**	**(83)**
Euro	**(4,4%)**	**(236)**	**(236)**	**401**	**401**
GBP	**(2,2%)**	**(23)**	**(23)**	**83**	**83**
2012					
Euro	1,9%	178	279	(134)	(134)
GBP	4,6%	42	42	(148)	(148)
Euro	(1,9%)	(178)	(279)	134	134
GBP	(4,6%)	(42)	(42)	148	148

[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 zwei Factoringvereinbarungen mit angesehenen Kreditinstituten eingegangen. Der maximale Betrag, den der Konzern über diese Vereinbarungen erhalten kann beträgt 92 Millionen US$ (2012: 60 Millionen US$). Durch die Vereinbarung, welche den Ankauf von Forderungen ausgewählter Kunden enthält, wird das Ausfallrisiko des Konzerns erheblich verringert, da die Kreditinstitute das gesamte mit den finanzierten Forderungen verbundene Kreditrisiko übernehmen.

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.

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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 2013 hält der Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 186.025.000 US$ (2012: 312.435.000 US$).

Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht innerhalb der Fälligkeiten zwischen den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten herzustellen. Zum 31. Dezember 2013 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 2013				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**83.778**	**–**	**–**	**83.778**
Sonstige Verbindlichkeiten	**7.613**	**–**	**–**	**7.613**
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	**8.923**	**15.000**	**265.657**	**289.580**
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	**34.356**	**–**	**–**	**34.356**
	134.670	**15.000**	**265.657**	**415.327**
Geschäftsjahr 2012				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	100.616	–	–	100.616
Sonstige Verbindlichkeiten	5.600	–	–	5.600
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	3.868	249	176.617	180.734
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	21.670	–	–	21.670
	131.754	249	176.617	308.620

Die gesamten langfristigen sonstige Finanzverbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2013 265,7 Millionen US$. Mit einem Betrag von 172,0 Millionen US$ bestehen diese vor allem aus dem Buchwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe (31. Dezember 2012: 164,2 Millionen US$); 84,2 Millionen US$ betreffen zwei neue Darlehen. Die verbleibenden 9,5 Mio. US$ betreffen Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen.

Bis zum Juli 2013 konnten wir eine revolvierende Mehrwährungs-Kreditlinie mit drei Jahren Laufzeit (2011-2014) über 35,0 Millionen US$ zu einem Zinssatz von LIBOR + 140 BP in Anspruch nehmen. Zum 31. Dezember 2012 war diese Kreditlinie ungenutzt. Zum 16. Juli 2013 wurde die Kreditlinie gegen eine neue revolvierende Kreditlinie mit einem Volumen von 25 Millionen US$ ersetzt, die uns bis März 2017 zur Verfügung steht. Diese Kreditlinie wurde mit 15,0 Millionen US$ in Anspruch genommen um den iWatt Kauf zu finanzieren, wobei 10 Millionen US$ bereits in Dezember 2013 zurückgezahlt wurden.

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. Außerdem hat die Gesellschaft im Laufe des Geschäftsjahres 2012 eine Wandelanleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US$ ausgegeben. Dies hatte eine wesentliche Auswirkung auf die Kapitalstruktur des Konzerns unter anderem führte dies zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote in 2012 und 2013. Im Laufe des Jahres 2013 wurden fanden keine Umwandlungen der ausgegeben Wandelanleihen stat. Wir verweisen auf die Anmerkung Nummer 20 für weitere Informationen.

Konzernanhang Fortsetzung

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Die Gesellschaft überwacht ihr Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote (Gesamtes Eigenkapital dividiert durch die Summe der Aktiva). Zum 31. Dezember 2013 betrug die Eigenkapitalquote 49,2% (2012: 54,0%). 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. Allerdings wird die Finanzierung von strategischen Entscheidungen, die auf langfristiges Wachstum ausgerichtet sind, durch langfristige Verbindlichkeiten sichergestellt.

Basierend auf den obigen Ausführungen verfügt der Konzern über langfristige Verbindlichkeiten aus den zwei neu aufgenommen Darlehen. Dabei handelt es sich um ein mittelfristiges Darlehen in einer Gesamthöhe von 100,0 Millionen US$ und einer revolvierenden Mehrwährungskreditlinie in Höhe von insgesamt 15,0 Millionen US$. Das Fälligkeitsdatum beider Darlehen ist der 31. März 2017.

Sicherungsgeschäfte

Zum 31. Dezember 2013 waren Geldanlagen als Sicherungsinstrumente zur Absicherung fester Verpflichtungen und künftiger Transaktionen in Euro, Pound Sterling und Japanische Yen vorhanden.

Solche Sicherungsinstrumente werden zur Absicherung des Währungsrisikos vertraglich festgelegter Zahlungsflüsse, im Wesentlichen Löhne und Gehälter und Mietzahlungen, eingesetzt, mit dem Ziel das Währungsrisiko aus den Transaktionen von Euro, Pound Sterling und Japanische Yen zu US Dollar zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Geldanlagen und Devisentermingeschäfte, die den Buchwerten entsprechen, betragen:

	Zum 31. Dezember 2013		Zum 31. Dezember 2012	
	Vermögenswerte 000US$	**Verbindlichkeiten 000US$**	Vermögenswerte 000US$	Verbindlichkeiten 000US$
Beizulegender Zeitwert				
Währungskäufe	**2.462**	**256**	2.752	472
Geldanlangen	**–**	**–**	6.318	–

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

Die Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von erwarteten künftigen Zahlungsflüssen in den Monaten Januar 2014 bis Dezember 2014 und Januar 2013 bis Dezember 2013 wurden als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2013 ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von 1.580.000 US$ (2012: Gewinn von 1.537.000 US$) aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen. Während des Geschäftsjahres 2013 wurden unrealisierte Gewinne von 1.417.000 US$ (2012: Gewinn von 2.171.000 US$) im Eigenkapital erfasst während Gewinne von 1.656.000 US$ (2012: Verluste von 6.701.000 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.

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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

Sicherungsgeschäfte für Euro Verpflichtungen:

Fälligkeit	Nominalwert 000€ Derivate	Kaufkurs US$/€	Nominalwert 000€ Geldanlagen	Entstehungskurs US$/€
2013				
Januar 2014 - Dezember 2014	**–**	**–**	**–**	**–**
2012				
Januar 2013	2.500	1,2655	4.000	1,3334
Februar 2013	6.500	1,2546	–	–
März 2013	5.000	1,2483	–	–
April 2013	5.000	1,2492	–	–
Mai 2013	5.000	1,2500	–	–
Juni 2013	5.000	1,2180	–	–
Juli 2013 - Dezember 2013	–	–	–	–

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Britischen Pfund:

Fälligkeit	Nominalwert 000£ Derivate	Kaufkurs US$/£
2013		
Januar 2014	**3.200**	**1,5214**
Februar 2014	**3.200**	**1,5213**
März 2014	**3.200**	**1,5213**
April 2014	**3.200**	**1,5288**
Mai 2014	**3.200**	**1,5287**
Juni 2014	**3.200**	**1,5287**
Juli 2014 - Dezember 2014	**–**	**–**
2012		
Januar 2013	1.900	1,5516
Februar 2013	1.900	1,5515
März 2013	1.900	1,5513
April 2013	1.900	1,5503
Mai 2013	1.900	1,5501
Juli 2013 - Dezember 2013	–	–

Konzernanhang Fortsetzung

27. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Japanischen Yen:

Fälligkeit	Nominalwert 000¥ Derivatives	Kaufkurs ¥/US$	Nominalwert 000¥ Geldanlagen	Entstehungskurs ¥/US$
2013				
Januar 2014	**50.000**	**94,810**	**–**	**–**
Februar 2014	**50.000**	**94,750**	**–**	**–**
März 2014	**50.000**	**94,700**	**–**	**–**
April 2014	**50.000**	**95,000**	**–**	**–**
Mai 2014	**50.000**	**99,000**	**–**	**–**
Juni 2014	**45.000**	**99,300**	**–**	**–**
Juli 2014 - Dezember 2014	**–**	**–**	**–**	**–**
2012				
Januar 2013	50.000	78,0000	–	–
Februar 2013	50.000	78,0000	–	–
März 2013	50.000	78,0000	–	–
April 2013	45.000	78,0000	–	–
Mai 2013	45.000	78,0000	–	–
Juni 2013	45.000	78,0000	–	–
Juli 2013	45.000	78,0000	–	–
August 2013	45.000	82,0000	–	–
September 2013	45.000	82,0000	45.000	78,253
Oktober 2013	45.000	82,0000	45.000	78,253
November 2013	45.000	83,0000	–	–
Dezember 2013	45.000	83,0000	–	–

28. Beziehung 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 acht (2012: acht) non-Executive Mitglieder des Board of Directors sowie zehn (2012: 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 Corporate Governance auf Seite 55 genannt. Die Vergütungen des Executive Managements setzten sich wie folgt zusammen:

	2013 000US$	2012 000US$
Kurzfristig fällige Leistungen	**4.283**	4.447
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses [1]	**193**	208
Aktienbasierte Vergütungen	**3.097**	1.301
	7.573	5.956

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

Vergütungen der Mitglieder Non-Executive Directors

Die Vergütungen der non-executive Directors betrugen 1.029.000 US$ (2012: 657.000 US$). Am 31. Dezember 2013 bestanden keine Verbindlichkeiten aus ausstehenden Vergütungen an Directors (2012: Null). Weitere Informationen zu diesen Vergütungen werden im Vergütungsbericht im Kapitel „Corporate Governance" auf den Seiten 55 bis 81 gegeben.

Weitere Beziehungen zu nahestehenden Personen

In 2013 und 2012 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen. Keine der nahestehenden Personen hatte einen wesentlichen Einfluss auf Hauptkunden oder -lieferanten der Gruppe.

29. BenQ Zahlung

Im vierten Quartal 2013 erhielt die Gesellschaft eine unerwartete Zahlung in Höhe von 996,000 US$. Da die Zuordnung der Zahlung vom Sender nicht bestätigt wurde, ist eine Zuordnung der Zahlung, zu den in 2006 abgeschriebene Forderungen sowie in Folge der Insolvenz von BenQ Mobile in 2006 nicht realisierten Umsatzerlöse, im vierten Quartal 2013 erfolgt. Der Betrag entspricht 15% der ursprünglichen Ansprüche an BenQ Mobile. Von dem oben genannten Zahlungseingang wurden 851,000 US$ als Umsatzerlöse erfasst, während 145,000 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.

30. 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 Muttergesellscahf des Konzerns

Bilanz der Muttergesellschaft

Zum 31. Dezember 2013

	Anmerkung	**Zum 31. Dezember 2013 000US$**	Zum 31. Dezember 2012 000US$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		**40.355**	155.112
Forderungen an verbundene Unternehmen		**336.450**	203.191
Sonstige Vermögensgegenstände		**109**	520
Umlaufvermögen		**376.914**	358.823
Anteile an verbunden Unternehmen	31	**443.741**	161.896
Anlagevermögen		**443.741**	161.896
Summe Aktiva		**820.655**	520.719
Andere Finanzverbindlichkeiten		**20.419**	–
Verbindlichkeiten an verbundene Unternehmen		**21.280**	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		**2.565**	2.005
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		**1.510**	2.029
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		**45.774**	4.034
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		**256.150**	164.589
Gezeichnetes Kapital		**12.852**	12.852
Kapitalrücklage		**246.289**	243.829
Gewinnrücklagen		**261.832**	98.268
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		**(2.242)**	(2.853)
Eigenkapital	33	**518.731**	352.096
Summe Passiva		**820.655**	520.719

Ergebnis des Geschäftsjahres

Gem. Section 408 of the Companies Act 2006 wird für die Muttergesellschaft keine Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt. Der Jahresüberschuss der Muttergesellschaft betrug in 2013 163.564.000 US$ (2012: Jahresüberschuss 107.677.000 US$).

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 20. Februar 2014 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2013

				Sonstige Rücklagen		
	Gezeichnetes Kapital 000US$	Kapitalrücklage 000US$	Gewinnrücklagen 000US$	Hedges 000US$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US$	Gesamt 000US$
Stand zum 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	**12.380**	**203.911**	**(9.519)**	**(231)**	**(3.158)**	**203.383**
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	107.677	231	–	107.908
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	692	–	–	3.457	4.149
Wandlungsrecht der Wandelanleihe	–	37.393	–	–	–	37.393
Transaktionskosten der Wandelanleihe zuordenbar zum Wandlungsrecht	–	(814)	–	–	–	(814)
Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	472	2.680	–	–	(3.152)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(33)	–	–	–	(33)
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	110	–	–	110
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	**472**	**39.918**	**107.787**	**231**	**305**	**148.713**
Stand zum 31. Dezember 2012 / 1. Januar 2013	**12.852**	**243.829**	**98.268**	**–**	**(2.853)**	**352.096**
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	163.564	–	–	163.564
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	2.460	–	–	611	3.071
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	2.460	163.564	–	611	166.635
Stand zum 31. Dezember 2013	**12.852**	**246.289**	**261.832**	**–**	**(2.242)**	**518.731**

Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2013

	2013 000US$	2012 000US$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss	**163.564**	107.677
Überleitung vom Jahresergebnis auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Zinsergebnis	**722**	900
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	**–**	110
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**560**	1.321
Sonstige Aktiva und Passiva	**(8.438)**	2.184
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft	**156.408**	112.192
Gezahlte Zinsen	**(3.265)**	(1.005)
Erhaltene Zinsen	**528**	4.151
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	**153.671**	115.338
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Gründung von weiteren Unternehmensbeteiligungen	**(281.845)**	(41)
An Konzerngesellschaften gegebene Darlehen	**(101.634)**	(188.592)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	**(383.479)**	(188.633)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Mittelzufluss aus der Begebung der Wandelanleihe	**–**	196.631
Nettozahlungsflüsse von finanziellen Verbindlichkeiten	**111.980**	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	**3.071**	4.114
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	**115.051**	200.745
Einfluss von Wechselkursänderungen	**–**	233
Veränderung der Zahlungsmittel	**(114.757)**	127.683
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	**155.112**	27.429
Zahlungsmittel am Ende der Periode	**40.355**	155.112

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2013

31. Anteile an den verbundenen Unternehmen

Hier werden die Anteile der Muttergesellschaft an der Dialog Semiconductor GmbH und Dialog Semiconductor BV und den in 2012 neu gegründeten Tochtergesellschaften in Italien und Türkei sowie in 2013 neu erworbenen iWatt Inc. ausgewiesen. Die Beteiligungshöhe am Eigenkapital der aufgeführten verbundenen Unternehmen beträgt jeweils 100%.

Die Investitionen in Tochtergesellschaften werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigungen bilanziert.

Das Eigenkapital und die Jahresergebnisse dieser Gesellschaft betragen:

	2013 **000US$**	2012 000US$
Eigenkapital	**359.690**	155.927
Jahresüberschuss	**153.060**	99.323

Basierend auf vorläufigen ungeprüften Ergebnissen.

32. 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.

33. Eigenkapital und Aktienoptionen

Angaben zum Eigenkapital und zum Aktienoptionsprogramm der Muttergesellschaft werden in Anmerkungen 21 und 23 zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 gemacht.

34. Personenzahlen und –kosten

Die Muttergesellschaft hat keine eigenen Mitarbeiter.

35. 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 Ein individuell für eine spezifische Anwendung konzipierter integrierter Schaltkreis.

ASSP 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.

BCD-Prozessplattform Die Aufnahme analoger Komponenten (Bipolar), digitaler Komponenten (CMOS) und Hochspannungstransistoren (DMOS) im selben Chip, um die Anzahl der Komponenten auf der Stückliste zu reduzieren, den Platinenplatz, die Kosten und die parasitären Verluste im Vergleich zu einer nicht integrierten Lösung zu minimieren.

Abwärtswandler Ein DC-DC-Abwärtswandler, der eine Gleichstrom- Eingangsspannung aufnimmt und eine Gleichstrom-Ausgangsspannung erzeugt.

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 Acess) Eine Alternative zur GSM-Technologie für mobile drahtlose Netze.

Chips Ein integrierter elektronischer Schaltkreis.

CMOS Complementary Metal Oxide Semiconductor: Das heutzutage am meisten verwendete Verfahren zur Halbleiterproduktion.

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).

FET Ein Feldeffekttransistor verwendet ein elektrisches Feld, um die Form und damit die Leitfähigkeit eines Kanals einer Sorte von Ladungsträger in einem Halbleitermaterial zu kontrollieren.

Foundry Fertigungsstätte, in der Wafer produziert werden.

Hi-Fi (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.

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

LDO 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.

LTE (Long Term Evolution) ist ein Übertragungsstandard für drahtlose Kommunikation mit hohen Datenraten für Mobilfunk und Datenterminals.

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

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

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 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 Konnektivitätslösung 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.

Subunternehmer Ein Unternehmen, das einen Vertrag unterzeichnet, um einen Teil oder sämtliche Vertragsverpflichtungen einer anderen Partei zu erfüllen.

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.

Ultrabook™ Ein kompaktes, im oberen Segment angesiedeltes Subnotebook, das kompakt, dünn und leicht ist, ohne dass dabei die Leistung und Akkulaufzeit beeinträchtigt wird. Ultrabooks™ sind üblicherweise mit energieeffizienten Prozessoren und Solid-State-Drives ausgestattet.

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.

4G Mobilfunkstandard mit sehr hoher Datenrate.

Glossar Fortsetzung

Betriebswirtschaftliches glossar

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

Derivative Finanzinstrumente sind Finanzinstrumente, deren Wert sich im Wesentlichen vom Preis und den Preisschwankungen/-erwartungen eines bereinigten 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 und latente Steuerschulden sind zeitliche Differenzen zwischen der Besteuerungsgrundlage eines Anspruchs oder einer Schuld und dessen ausgewiesenem Betrag im Jahresabschluss, was zu steuerpflichtigen oder abzugsfähigen Beträgen in Folgejahren führen wird, wenn der ausgewiesene Betrag des Anspruchs oder der Schuld eingegangen ist oder beglichen wurde.

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 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 langlebigen Vermögenswerts höher als dessen beizulegender Zeitwert ist (die Summe der nicht abgezinsten Cashflows, die aus der Verwendung und der eventuellen Veräußerung des Vermögenswerts entsteht).

Wertpapiere Schuldinstrumente verbriefen eine Gläubiger-Schuldner- Beziehung mit einem anderen Unternehmen. Dazu zählen Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, 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
200 Aldersgate,
Aldersgate Street
London EC1A 4HD
GB

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

Rechtsberater

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

Abschlussprüfer

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

Hauptbank

HSBC Bank Plc
Thames Valley Corporate Banking Centre
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1AX
GB

Deutsche Bank AG
Global Banking
Am Hafenmarkt
D-73728 Esslingen
Deutschland

Designated sponsor

Close Brothers Seydler
Schillerstrasse 27-29
D-60313 Frankfurt
Deutschland

Credit Agricole Cheuvreux
Taunusanlage 14
D-60325 Frankfurt
Deutschland

Aktien

Informationen zu den Aktien des Unternehmens und zu wesentlichen Beteiligungen sind auf Seite 61 zu finden.

Geschäftssitz

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

Website: www.dialog-semiconductor.com

Registrierungsnummer

3505161

Finanzkalender

Annual General Meeting	1. Mai 2014
Q1 2014 Results	7. Mai 2014
Q2 2014 Results	30. Juli 2014
Q3 2014 Results	29. Oktober 2014
Preliminary results for 2014	Februar 2015

Konzernverzeichnis

Deutschland
Dialog Semiconductor GmbH
Neue Straße 95
D-73230 Kirchheim/Teck-Nabern
Deutschland
Tel: (+49) 7021 805-0
Fax: (+49) 7021 805-100
Email: 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
Email: dialog.swindon@diasemi.com

100 Longwater Avenue
Green Park
Reading RG2 6GP
GB
Tel: (+44) 1793 756959
Fax: (+44) 1189 450219

Niederlande
Dialog Semiconductor B.V.
Het Zuiderkruis 53
5215 MV's-Hertogenbosch
Niederlande
Tel: (+31) 73 640 88 22
Fax: (+31) 73 640 88 23
Email: dialog.nl@diasemi.com

Nordamerika
Dialog North America
2560 Mission College Boulevard
Santa Clara
California 95054
USA
Tel: (+1) 408 845 8500
Fax: (+1) 408 845 8505
Email: NA_sales_enquiries@diasemi.com

Japan
Dialog Semiconductor K.K.
Kamiyacho MT Bldg 16F
4-3-20 Toranomon
Minato-ku
Tokio 105-0001
Japan
Tel: (+81) 3 5425 4567
Fax: (+81) 3 5425 4568
Email: dialog.tokyo@diasemi.com

Taiwan & Greater China
Dialog Semiconductor GmbH
Taiwan Branch
9F, No 185, Sec 2, Tiding Blvd
Neihu district
Taipei city 114
Taiwan, R.O.C.
Tel: (+886) 281 786 222
Fax: (+886) 281 786 220
Email: dialog.taiwan@diasemi.com

Singapur
Dialog Semiconductor GmbH
Singapur branch
10 Ang Mo Kio. Street 65.
Unit # 03-11A Techpoint
Singapur 569059
Tel: (+65) 64849929
Fax: (+65) 64843455
Email: 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
Email: dialog.korea@diasemi.com

MIX
Paper from responsible sources
FSC® C007915
www.fsc.org

Entworfen und realisiert von FTI Consulting www.fticonsulting.com
Abschnitt 5 und 6 intern mithilfe von FIRE.sys erstellt
Gedruckt in England von Cousin, einer nach ISO 14001 als umweltfreundlich zertifizierten Druckerei.

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

www.dialog-semiconductor.com