

Dialog Semiconductor Plc
Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2016

Immer in Bewegung



Inhaltsverzeichnis

Strategiebericht

An dieser Stelle erläutern wir unseren **Investment Case** – unsere Unternehmensstruktur, die Fähigkeiten und Ressourcen, über die wir verfügen, unsere Marktkenntnis, dank der wir Chancen nutzen können, unsere Erfolgsgeschichte in Bezug auf unsere Performance und wie unser integrierter Ansatz im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Risikomanagement sicherstellt, dass wir uns langfristig behaupten werden.

Gute Ausgangsposition für künftige Erfolge

Finanzielle Highlights	02
Brief an die Aktionäre	03
Bericht des CEO	04
Auf einen Blick	06
Unser Geschäftsmodell	08
Unsere Kultur und unsere Werte	10
Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	12

Nutzen von Wachstumschancen

Unsere Zielmärkte	14
Unsere Strategie	18
Fallstudien	20
→ Immer bahnbrechend	20
→ Immer vernetzt	22
→ Immer einen Schritt voraus	24
→ Immer innovativ	26
→ Immer und überall aufladen	28

Leistung auf unseren bevorzugten Märkten

Analyse nach Segmenten	30
Wichtige Leistungsindikatoren	38
Finanzieller Lagebericht	40

Sicherstellung unserer langfristigen Überlebensfähigkeit

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit	48
Steuerung von Risiken und Unsicherheiten	52

Corporate Governance

An dieser Stelle erläutern wir unseren **Governance-Rahmen**, einschließlich der Funktion und der Wirksamkeit des Board und der Ausrichtung der Interessen unserer Führungskräfte auf langfristige Wertschöpfung. Wir verpflichten uns zu starker Governance und fördern eine Verantwortungskultur im gesamten Unternehmen.

Verpflichtung zu starker Führung und Governance

Einleitung zur Corporate Governance	57
Board of Directors	58
Managementteam	60
Bericht der Directors	62
Bericht zur Corporate Governance	64
Erklärung zu den Aufgaben der Directors	86
Erklärung des CEO und des CFO	86

Anerkennung für einwandfreies Verhalten

Bericht über die Vergütung von Directors	70
Jahresvergütungsbericht	71
Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors	80

Jahresabschluss

An dieser Stelle erläutern wir unsere **jährliche finanzielle Performance**.

Erzielen konsistenter Ergebnisse

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers	87
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	88
Konzern-Gesamterfolgsrechnung	89
Konzernbilanz	90
Konzern-Kapitalflussrechnung	91
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	92
Konzernanhang	93
Bilanz des Mutterunternehmens	145
Entwicklung des Eigenkapitals des Mutterunternehmens	146
Anhang zum Einzelabschluss des Mutterunternehmens	147
Kennzahlen für die finanzielle Entwicklung	152

Zusätzliche Informationen

Glossar – Technische Begriffe	159
Glossar – Betriebswirtschaftliche Begriffe	161
Berater und Informationen zum Unternehmen	162
Unternehmensverzeichnis	163
Nahestehende Personen und Unternehmen	164
Niederlassungen und Vertretungen	165

03



„Unsere Unternehmenskultur stützt sich auf ein starkes Board, das die Corporate Governance gewissenhaft umsetzt.“

Richard Beyer
Chairman

10



Der „Spirit of Dialog“ ist Ausdruck unserer Werte und unserer Kultur. Ihm verdanken wir unter anderem unsere Erfolge zum Wohle unserer Kunden, unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unserer Aktionäre.

08



Unser Geschäftsmodell

18

Unsere Strategie



Wegbereiter der intelligenten vernetzten Welt

Unsere Begeisterung für Innovation und Unternehmergeist gewährleistet, dass wir im Hinblick auf Mobilgeräte und das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) weiterhin im Mittelpunkt des Geschehens stehen.

Durch unseren gemeinschaftlichen F&E-Ansatz und unser verantwortungsbewusstes Supply-Chain-Management entwickeln und vermarkten wir hochintegrierte Power-Management-Systeme und energieeffiziente Mixed-Signal-ICs.

Unsere technischen Lösungen sorgen für längere Akkulaufzeiten sowie eine effiziente Konnektivität bei Anwendungen im Internet der Dinge, fördern dadurch das Kundenerlebnis und geben unseren Kunden die Möglichkeit, sich zu differenzieren und schnell am Markt zu sein.



Nähere Informationen zu unserer Performance im Zusammenhang mit unternehmerischer Verantwortung finden Sie unter www.dialog-semiconductor.com/company/corporate-social-responsibility.

Finanzielle Highlights

Ein Jahr des Übergangs mit starker
Cashflow-Generierung und
solidem strategischen Fortschritts

Trotz gegenüber dem Vorjahr sinkender Smartphone-Volumen konnten sich unsere Bruttomarge und unsere Cashflow-Generierung behaupten. Im Einklang mit unseren strategischen Zielen konnten wir Investitionen in F&E in angemessener Höhe aufrechterhalten.

+ Mehr Informationen zu unseren wichtigsten Leistungsindikatoren (KPI) finden Sie auf [Seite 38](#)

Finanzielle Highlights 2016

Umsatzrückgang (in Mio. USD)

-12%



Bruttomarge (in %)

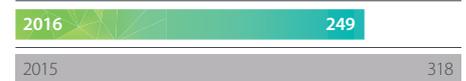
45,7%



Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

(in Mio. USD)

249 Mio. USD



Operative Margin (in %)

25,9%



Verwässertes Ergebnis je Aktie (in USD)

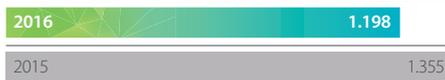
3,25 USD



Die bereinigten Rentabilitätskennzahlen entsprechen nicht den IFRS, da sie Beträge ausschließen, die in der am besten direkt vergleichbaren, nach IFRS berechneten und dargestellten Kennzahl inbegriffen sind, oder Beträge einschließen, die von Letzterer ausgeschlossen sind, oder da sie anhand von Finanzkennzahlen berechnet werden, die nicht IFRS-konform sind. Wir betrachten nicht IFRS-konforme Kennzahlen weder als Ersatz für die entsprechenden IFRS-konformen Kennzahlen, noch halten wir sie für aussagekräftiger. Von Dialog dargestellte bereinigte Kennzahlen sind unter Umständen nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen direkt vergleichbar.

Bereinigter Umsatzrückgang (in Mio. USD)

-12%



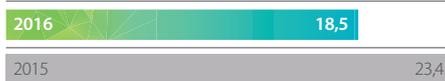
Bereinigte Bruttomarge (in %)

46,3%



Bereinigte operative Margin (in %)

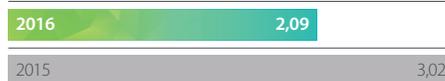
18,5%



Bereinigtes verwässertes Ergebnis je Aktie

(in USD)

2,09 USD



Eine Erläuterung der Anpassungen, die an den entsprechenden IFRS-Kennzahlen bei der Berechnung der nicht IFRS-konformen Kennzahlen vorgenommen werden, sowie Überleitungen der nicht IFRS-konformen Kennzahlen auf die entsprechenden IFRS-Kennzahlen für die dargestellten Berichtsperioden befindet sich im Abschnitt „Kennzahlen für die finanzielle Entwicklung“ auf den Seiten 152 bis 159.

Brief an die Aktionäre

Verankerung der richtigen Kultur zur Gewährleistung des Geschäftserfolgs

„In diesem Jahr haben wir die Umsetzung unserer Governance-Praktiken und den Erfahrungsschatz sowie die Diversität des Board verstärkt“

Richard Beyer
Chairman



Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

2016 war ein Jahr des Übergangs für Dialog. Vor dem Hintergrund einer – im Vergleich zum Vorjahr – schwächeren Nachfrage nach unseren Produkten im Bereich Mobile Systems haben wir bei der Bereitstellung innovativer und differenzierter energieeffizienter Lösungen für eine intelligente vernetzte Welt große Fortschritte erzielt.

Das Unternehmen konnte die neuen Herausforderungen aufgrund des Umsatzrückgangs um 12% gegenüber dem Vorjahr erfolgreich bewältigen und erreichte die nächste Stufe von Produkten mit hohem Volumen für unsere Kunden. Die grundlegende Stärke unserer Produkte und unseres Unternehmens auf bereinigter Basis zeigt sich in unserer Fähigkeit zur Generierung erheblicher Cashflows, was sich in unserer positiven Bilanz niederschlägt.

Auch 2016 legten das Board und unser Executive-Management-Team großen Wert darauf, unsere Unternehmenskultur und unsere Werte – sowohl intern als auch extern – zum Ausdruck zu bringen. Der „Spirit of Dialog“ beinhaltet auch die Verantwortung des Board für die Verbreitung und das Verständnis unserer Unternehmenskultur

und unserer Werte innerhalb des gesamten Unternehmens sowie bei unseren Lieferanten, Partnern und Kunden. Sie bestimmen die Art und Weise, wie wir miteinander umgehen, wie wir mit allen Beteiligten interagieren und sie sind die Grundlage für langfristigen Erfolg und Wertschöpfung.

Eine starke Unternehmenskultur wird von einem starken Board, das die Corporate Governance gewissenhaft umsetzt, geschaffen und gefestigt. Im Geschäftsjahr 2016 haben wir die Umsetzung unserer Governance-Praktiken geprüft und ausgebaut und den Erfahrungsschatz sowie die Diversität des Board verstärkt. Im Laufe des Jahres wurden mit Nick Jeffery und Mary Chan zwei neue unabhängige Non-Executive Directors in das Board berufen. Nick Jeffery verfügt über umfassendes betriebswirtschaftliches Fachwissen im internationalen Rahmen. Er hat unternehmerisch orientierte Firmenneugründungen aufgebaut und erfolgreich mehrere Übernahme- und Eingliederungsprojekte geleitet. Mary Chan verfügt über wertvolle Erfahrungen und Kenntnisse bezüglich der Art und Weise, wie die Allgegenwart von Konnektivität und das Internet der Dinge viele Branchen verändern. Die Berufung von Nick Jeffery und Mary Chan folgt der Berufung von Alan

Campbell und Eamonn O'Hare in das Board in den vergangenen zwei Jahren. Unser derzeitiges Board umfasst die Fähigkeiten, das Fachwissen und den internationalen Erfahrungsschatz, die es Dialog unserer Ansicht nach ermöglichen werden, sich als ein führendes Unternehmen unserer Branche zu behaupten, unseren Kunden marktführende Innovationen zur Verfügung zu stellen und den langfristigen Shareholder-Value zu steigern.

Der Erfolg unseres Unternehmens ist dem Arbeitseinsatz und dem Engagement unserer 1.766 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit zu verdanken – unter der kompetenten Führung unseres Executive Teams und insbesondere unseres CEO Jalal Bagherli. Wir danken allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Arbeitseinsatz und ihr Engagement zum Wohle des Unternehmens im Laufe des Jahres.

Schließlich danken wir auch Ihnen, unseren Aktionären, für Ihre laufende Unterstützung und das Vertrauen, das Sie in uns als Board setzen. Wir gehen zuversichtlich in das Jahr 2017 und die folgenden Jahre. Wir sind stolz auf das Unternehmen, das wir aufbauen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jeden Tag hart für unseren Erfolg arbeiten, und die Kunden, die wir beliefern.

Mit freundlichen Grüßen,

Richard Beyer
Chairman

Unsere Werte

Unsere Unternehmenskultur und unsere Werte umfassen unseren Geschäftsansatz. Sie sind unser Leitbild bei allem, was wir tun, und sorgen für den Teamgeist, die Dynamik und die positive, zupackende Einstellung, die für unseren anhaltenden Erfolg wesentlich sind.



➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 10

Fragen an unseren CEO Dr. Jalal Bagherli

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

wir können auf unsere Leistungen im Jahr 2016 stolz sein. Ich bin außerordentlich zufrieden mit dem, was wir erreicht haben. Durch die harte Arbeit und den Einsatz unserer gesamten Belegschaft haben wir ein solides Fundament für den künftigen Erfolg des Unternehmens gelegt.

„Wir bauen ein pulsierendes und innovatives Mixed-Signal-Unternehmen auf, das für künftiges Wachstum gut aufgestellt ist.“

Jalal Bagherli
Chief Executive Officer



Welches Fazit würden Sie im Hinblick auf das Finanzergebnis von Dialog 2016 ziehen?

2016 war ein Jahr des Übergangs für unser Unternehmen. Unser Geschäftsbereich Mobile Systems erlebte gegenüber dem Vorjahr einen Absatzrückgang, der die schwachen Marktbedingungen im oberen Segment des Smartphone-Markts widerspiegelt. Unsere Geschäftsbereiche Bluetooth® Low Energy und Power Conversion erzielten hingegen eine phänomenale Wachstumsrate. Trotz des Umsatzrückgangs um 12% gegenüber dem Vorjahr entsprach unsere Bruttomarge mit 45,7% weitgehend derjenigen des Vorjahres. Alle vier operativen Geschäftssegmente waren auf bereinigter Basis rentabel. Infolgedessen blieb die Generierung von Zahlungsmitteln im Jahr sehr stark, wozu auch eine strikte Kontrolle der Betriebsausgaben beitrug.

Zum ersten Mal in unserer Geschichte zahlten wir 2016 eine Dividende an unsere Aktionäre aus. Nach der Zustimmung der Aktionäre bei der Jahreshauptversammlung im April 2016, startete das Unternehmen ein Aktienrückkaufprogramm. Zum 17. Februar 2017 hatte das Unternehmen 2,8 Millionen Aktien für eine Gesamtsumme von 93,75 Mio. USD erworben.

Innovation ist entscheidend für den Erfolg von Dialog. Welche neuen Produkte hat Dialog in diesem Jahr auf den Markt gebracht und wie können sie eingesetzt werden?

Im Einklang mit unseren strategischen Zielen haben wir 2016 die Erweiterung unseres Produktportfolios fortgesetzt. Im Bereich Power Management stiegen wir mit der Einführung eines hocheffizienten Companion Charger mit hoher Spannung in einen neuen potenziellen Markt ein. Es handelt sich um den ersten integrierten Schaltkreis eines äußerst interessanten neuen Produktangebots, das wir 2017 weiter ausbauen werden.

Wir haben unsere Palette an Bluetooth® Low Energy-Produkten mit der Einführung eines zweiten System-on-a-Chip (SoC) aus der zweiten Generation von SmartBond™ erweitert. Dieses zweite SoC bietet Konnektivität mit niedrigerem Stromverbrauch und zusätzliche Funktionen für aufladbare Geräte, darunter Wearables, Hausautomatisierungsanwendungen und andere neuartige IoT-Geräte.

2016 haben wir überdies mit DA8801 unser erstes Galliumnitrid-Produkt (GaN) auf den Markt gebracht. Die GaN-Technik ermöglicht einige der weltweit schnellsten Transistoren, die ein extrem effizientes Stromrichten ermöglichen. Diese Technik erreicht eine Energieeffizienz von bis zu 94% bei gleichzeitiger Verringerung der Größe um bis zu 50%. Sie hat das Potenzial, wirklich universelle Ladegeräte für Mobilgeräte und Computer zu ermöglichen.

Schließlich sind wir mit einer Handelspartnerschaft und einer Investition in Höhe von 10 Mio. USD in Energous Corporation, ein an der NASDAQ notiertes Unternehmen, das auf Funktechnik basierende Lösungen für das drahtlose Aufladen von Unterhaltungselektronik und Mobilgeräten entwickelt, in das Marktsegment für drahtlose Aufladung eingetreten. Dies eröffnet äußerst interessante neue Geschäftsperspektiven, die die sich ergänzenden technischen Lösungen beider Unternehmen zusammenführen und für Dialog einen neuen Markt erschließen.

Die Branche, in der Dialog tätig ist, verändert sich rasch. Welche Entwicklung erwarten Sie in den kommenden Jahren und wie ist das Unternehmen aufgestellt, um von neuen Wachstumschancen zu profitieren?

Der Smartphone-Markt ist weitgehend gesättigt, entwickelt sich jedoch weiter. Die Herausforderungen infolge steigender Datenmengen, Kundenerwartungen und staatlicher Vorschriften bezüglich der Energieeffizienz können nur durch Innovation bewältigt werden. Auf der Kundenseite gewinnen chinesische OEMs, die qualitativ hochwertige Geräte zu niedrigeren Preisen als der Wettbewerb anbieten, in unserer Branche an Bedeutung. Während wir weiterhin unsere bestehenden Kunden bedienen, sind wir ebenfalls bestrebt, unseren Marktanteil in Asien mit wichtigen strategischen Partnerschaften in China und innovativen und differenzierten Produkten in den Bereichen Power Management und Schnellladen zu steigern.

Unsere Strategie

Wir haben im Hinblick auf unsere Unternehmensstrategie gute Fortschritte erzielt.

Unser Rahmenkonzept für 2016 umfasst ein breiteres Spektrum an Beteiligten und hat sich die Steigerung unserer Wettbewerbsvorteile zum Ziel gesetzt.

- **Innovation**
- **Erweiterung unseres Produktportfolios**
- **Erweiterung und Vertiefung unseres Kundenstamms**
- **Schaffung regionaler Partnerschaften**

Gleichzeitig steigt die Anzahl der intelligenten vernetzten Geräte weiter. Unsere Bluetooth® Low Energy-Produkte ermöglichen stromsparende Konnektivität zwischen Peripheriegeräten und Smartphones sowie Tablets. Wir gehen davon aus, dass dieser Markt mittelfristig rasch wachsen wird. Wir konzentrieren uns darauf, unseren Kunden kosteneffiziente Lösungen ohne Abstriche bei der Qualität des Verbrauchererlebnisses anzubieten.

Dialog ist gut aufgestellt, um von den Wachstumschancen bei Mobilität und intelligenten vernetzten Geräten zu profitieren. Unsere innovativen und differenzierten Produkte und die Stärke unserer Kundenbeziehungen werden die nächste Wachstumsphase mittelfristig stützen.

2016 war ein Jahr erheblicher geopolitischer Umbrüche. Welche möglichen Folgen könnte dies für Dialog haben?

Eine Reihe geopolitischer Risiken überschattet den Horizont und ihre vollständigen Auswirkungen werden sich erst in der Zukunft zeigen. Als flexibles und globales Unternehmen werden wir uns weiterhin den sich abzeichnenden internationalen Handelsabkommen und den politischen Unwägbarkeiten anpassen. Obwohl Unwägbarkeiten für das Geschäft nicht zuträglich sind, konzentrieren wir uns weiterhin langfristig auf Wertschöpfung für unsere Kunden, unsere Mitarbeiter sowie unsere Aktionäre.

In Ihrem letztjährigen Schreiben erwähnten Sie, dass die Werte von Dialog wichtig für den Erfolg des Unternehmens sind. Wie haben sich diese 2016 entwickelt?

Diese Werte haben dazu beigetragen, dass es Dialog gelungen ist, in einer sehr wettbewerbsintensiven Branche erfolgreich abzuschneiden. Zum ersten Mal formulierten wir 2015 unsere Werte im „Spirit of Dialog“. Für mich persönlich war dies sehr wichtig. Während das Unternehmen wächst, wollten wir die Essenz des Unternehmens und die Leidenschaft erfassen, mit der wir jeden Tag an unsere Arbeit herangehen. Die Kombination von Werten hat eine einzigartige Identität für Dialog geschaffen, die unser Unternehmen zu einer ganz besonderen Arbeitsstätte machen. Der „Spirit of Dialog“ ist unser Erfolgsrezept und jeder Wert eine Zutat zu diesem Rezept.

Welche Fortschritte hat das Unternehmen in Sachen Nachhaltigkeit erzielt?

2016 haben wir Veränderungen an unserer Organisation vorgenommen, um alle Nachhaltigkeitsthemen im Unternehmen zu verankern. Wir sehen Nachhaltigkeit nicht als etwas, das von unserer Geschäftstätigkeit getrennt ist. Die Energieeffizienz unserer Produkte, unsere Mitarbeiter und eine verantwortungsbewusste Lieferkette sind die wichtigsten Faktoren im Hinblick auf Nachhaltigkeit. Darüber hinaus berücksichtigen wir die Auswirkungen unserer Aktivitäten auf einen breiteren Kreis von Betroffenen, um sicherzustellen, dass wir Wertschöpfung für unsere Kunden, unsere Aktionäre, unsere Mitarbeiter und die Gesellschaft erbringen.

Es war eine große Genugtuung für uns, dass Dialog als eines von nur zwei britischen Unternehmen in den ersten Carbon Clean 200 Index aufgenommen wurde. Dies belegt die Rolle, die unsere Technologie bei der Entwicklung einer saubereren und energieeffizienteren Wirtschaft spielt.

Gab es während des Jahres Veränderungen im Management-Team?

Wissam Jabre wurde als neuer Chief Financial Officer und Senior Vice President of Finance in unser Unternehmen aufgenommen. Er trat im April 2016 in unser Unternehmen ein, nachdem er seit 2014 als Corporate Vice President of Finance bei Advanced Micro Devices (AMD) tätig gewesen war. Seine umfangreiche Laufbahn in der Technologiebranche und sein Fachwissen im Finanzwesen tragen bereits jetzt zur Aufrechterhaltung und Stärkung der guten Finanzlage von Dialog bei.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei Andrew Austin bedanken, der nach sieben Jahren bei Dialog im Mai 2016 zurücktrat. Als Senior Vice President of Sales und in seiner Rolle als Senior Vice President Corporate Projects spielte er seit 2015 eine wichtige Rolle in unserem Unternehmen.

Möchten Sie noch etwas hinzufügen?

Zunächst möchte ich mich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr laufendes Engagement und ihren Arbeitseinsatz im Jahr 2016 bedanken. Wir können auf alles, was wir in diesem Jahr erreicht haben, und den Fortschritt, den wir im Hinblick auf den künftigen Erfolg des Unternehmens erzielt haben, stolz sein. Gemeinsam bauen wir ein pulsierendes und innovatives Mixed-Signal-Unternehmen auf.

Schließlich danke ich unseren Aktionären für Ihre laufende Unterstützung und das Vertrauen, das sie in Dialog setzen.

Wir gehen zuversichtlich in das Jahr 2017 und die folgenden Jahre und setzen unser Vertrauen in das Unternehmen, das wir aufbauen, und die Wertschöpfung, die wir für unsere Kunden und unsere Aktionäre schaffen.

Jalal Bagherli
CEO

Auf einen Blick

Wir entwickeln Power-Management- und energieeffiziente Lösungen für ständige Vernetzung

Wir konzentrieren uns auf Verbraucheranwendungen für die mobile Vernetzung. Unsere Technologien bereichern das Kundenerlebnis durch eine längere Akkulaufzeit und kürzere sowie effiziente Ladeprozesse von Mobilgeräten.

Wir nutzen unser Fachwissen bei Mobilgeräten, um neue Wachstumsmärkte zu erschließen

Wir stehen seit Beginn im Mittelpunkt der mobilen Revolution. Da der Smartphone-Markt zunehmend gesättigt ist, erweitern wir unser Produktportfolio fortlaufend und erschließen angrenzende Märkte.

➤ Mehr Informationen zu den Märkten, auf denen wir agieren, finden Sie auf [Seite 14](#)

Umsatz (in Mio. USD)



1. Mobile Systems	77 %
2. Connectivity	10 %
3. Power Conversion	10 %
4. Automotive & Industrial	2 %
5. Corporate – Dyna Image	1 %

1. Mobile Systems

Unsere Produkte ersetzen diskrete Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die höhere Energieeffizienz, ein einfacheres Design und niedrigere Kosten für portable und mobile Geräte bieten. Qualitativ hochwertige, effiziente Aufladetechniken sind für unsere Kunden immer wichtiger geworden.

Umsatz (in Mio. USD)

923 Mio. USD
-17 %

Umsatzeinbußen im Jahresvergleich

2016	923
2015	1.114
2014	943

Schlüsselprodukte

- Power Management Integrated Circuits (PMICs) für Smartphones, Tablets, Computersysteme und Geräte für das Internet der Dinge (IoT)
- Sub-PMICs für mobile Geräte
- Ladegeräte-ICs für Smartphones und Tablets
- Automobil-PMICs für Infotainment-Systeme
- Audio-Codex für portable Mediaplayer und Audiozubehör

➤ Eine Analyse nach Segmenten finden Sie auf [Seite 30](#)

2. Connectivity

Wir bieten Konnektivitätslösungen für den Nahbereich, die eine herausragende Leistung, Flexibilität und Energieeffizienz erbringen. Unsere Bluetooth® Low Energy-Produkte sind für das Internet meiner Dinge geeignet. 2016 haben wir eine neue digitale Audiolösung für Verbraucher-Headsets auf den Markt gebracht.

Umsatz (in Mio. USD)

118 Mio. USD
+1 %

Umsatzwachstum im Jahresvergleich

2016	118
2015	117
2014	92

Schlüsselprodukte

- Bluetooth® Low Energy-ICs
- Voice-over-DECT für schnurlose Telefone und professionelle Audioanwendungen
- Digitale Audio- und Audio-Codec-ICs für Headsets und Kopfhörer
- Wireless-VoIP im Nahbereich.

3. Power Conversion

Unsere AC/DC-Steuerungen ermöglichen schnelles Aufladen, niedrigen Stromverbrauch im Standby-Betrieb und kompakte Netzteile für portable Anwendungen. LED-Treiber für Solid-State-Lighting-Produkte und Hintergrundbeleuchtung von Displays vervollständigen unsere Angebotspalette von Power-Conversion-Produkten.

Umsatz (in Mio. USD)

117 Mio. USD
+38 %

Umsatzwachstum im Jahresvergleich

2016	117
2015	85
2014	80

Schlüsselprodukte

- AC/DC-Schnellauflade-Netzteile
- AC/DC-Stromrichter
- AC/DC-Netzteile
- Eingebettete AC/DC-Netzwerkgeräte
- Treiber für SSL-LED- und Hintergrundbeleuchtung

4. Automotive & Industrial

Wir stellen kundenspezifische Motorsteuerungs- und Power-Management-ICs für das mittlere und obere Segment der europäischen Automobilindustrie her. Wir entwickeln ferner elektronische Vorschaltgeräte für Industriebeleuchtung und energieeffiziente Steuerungen für LED-Beleuchtungslösungen.

Umsatz (in Mio. USD)

30 Mio. USD
-13 %

Umsatzeinbußen im Jahresvergleich

2016	30
2015	34
2014	41

Schlüsselprodukte

- Motorsteuerungs-ICs
- ASIC-Steuerungen für LED-Beleuchtung

Unser Geschäftsmodell

Unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit, unsere operative Flexibilität und die Qualität unserer Produkte stellen für unsere Kunden wichtige Wertschöpfungsquellen dar.

Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit

Wir investieren bis zu 18 Monate vor der Produkt-einführung in F&E und finanzieren unsere Investitionen durch den Verkauf unserer Halbleiter. Die Produktzyklen unserer Kunden reichen von einem bis zu fünf Jahren. In Kombination mit der Stärke unserer Kundenbeziehungen bedeutet dies, dass das Unternehmen Geschäftschancen und Umsatzströme langfristig absehen kann – ein einzigartiges Merkmal für Halbleiterunternehmen, die auf Märkten für Unterhaltungselektronik tätig sind.

Ein Fabless-Geschäftsmodell, das auf einer hohen Durchdringung des Tier-1-Kundensegments basiert,

führt zu hohem Geschäftsvolumen, langfristigen Umsatzströmen und stärkt letztlich die Generierung von Zahlungsmitteln.

Nachhaltigkeit

Unternehmerische Verantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind für Dialog wichtig. Weitere Informationen zur Verpflichtung von Dialog zu Nachhaltigkeit finden Sie auf Seite 48 und in unserem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht, der auf unserer Website verfügbar ist.

Einklang der Interessen

Dialog hat sich der fortlaufenden Entwicklung marktführender innovativer Produkte verpflichtet, von denen wir glauben, dass sie rentable Einnahmequellen erwirtschaften und langfristigen Shareholder Value schaffen werden. Dies erreichen wir, indem wir uns anspruchsvolle Leistungsziele setzen, die im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre stehen, und dann unsere Führungskräfte und Mitarbeiter durch angemessene Anreize zur Erreichung dieser Ziele motivieren. Die Vergütungsrichtlinie von Dialog wird im Bericht zur Vergütungsrichtlinie für Directors auf den Seiten 80 bis 87 näher erläutert.

1

ENTWICKLUNGS- ZYKLUS

6–18 Monate

Kurzer und gemeinschaftlicher
Entwicklungszyklus

Wir sind auf einem hart umkämpften und veränderlichen Markt tätig und müssen in der Lage sein, schnell auf veränderte Verbraucherbedürfnisse zu reagieren.

3

PRODUKT- ZYKLUS

1–5 Jahre

Marktführende, qualitativ hochwertige
Produkte, die beeindrucken

Unser integrierter Entwicklungsansatz
hilft uns, die Größe und Anzahl der
Komponenten zu verringern,
was zur Steigerung der
Energieeffizienz beiträgt.

2

FERTIGUNGS- ZYKLUS

3 Monate

Unser High-Touch-, flexibles
Fabless-Geschäftsmodell

Wir lagern die Produktion an
branchenführende Wafer-
Hersteller und Partner für
Montage und Tests aus.

WERT-
SCHÖPFUNG
DURCH
INNOVATION

UNSER WETTBEWERBSVORTEIL STÜTZT SICH AUF:

1

Hoch qualifizierte
Ingenieure und
geistiges Eigentum

2

Starke
Kundenbeziehungen

3

Robuste und
verantwortungsvolle
Lieferkette

4

Starke Bilanz

5

Unsere
Unternehmenskultur

So generieren wir Wert

1

WIR ENTWICKELN UNSERE
PRODUKTE IN KURZEN UND
GEMEINSCHAFTLICHEN
ENTWICKLUNGSZYKLENEntwicklungszyklus
6–18 Monate

Auf dem Markt für Unterhaltungselektronik sind die Produktentwicklungszeiten aufgrund der sich schnell verändernden Verbraucherbedürfnisse auf einem hart umkämpften Markt kurz.

Die Entwicklung unserer maßgeschneiderten, anwendungsspezifischen integrierten Schaltungen (Application Specific IC, ASIC) ist gut in den Entwicklungszyklus unserer Kunden eingebettet. Bei der Entwicklung von ASIC-Lösungen arbeiten wir mit unseren Kunden als „erweitertes F&E-Team“ zusammen und heben uns durch kurze Entwicklungszyklen von unseren Wettbewerbern ab.

Die wechselseitige Kooperation mit Kunden und Fertigungspartnern und einem dezentralisierten F&E-Ansatz fördert unsere Innovationsfähigkeit.

Unsere Begeisterung für Innovation schlägt sich in unserem Engagement für unsere Mitarbeiter, unsere Produkte und unser geistiges Eigentum nieder.

+ Beispiele für verschiedene marktführende, innovative Produkte, die 2016 eingeführt wurden, finden Sie in der Segmentberichterstattung auf den [Seiten 30 bis 37](#)

2

WIR ARBEITEN ENG MIT FÜHREN-
DEN UND VERANTWORTUNGS-
BEWUSSTEN PRODUKTIONS-
PARTNERN ZUSAMMEN – „HIGH-
TOUCH FABLESS MODEL“Fertigungszyklus
3 Monate

Wir haben eine starke und verantwortungsbewusste Beziehung mit unseren Wafer-, Test- und Packaging-Partnern aufgebaut.

Wir lagern die Produktion an branchenführende Wafer-Hersteller wie TSMC, UMC und Global Foundries aus, die auf dem neuesten Stand der Technik sind. Dieser Ansatz gibt uns die Flexibilität, fortschrittliche Produktionsprozesse anzuwenden und unsere Kapitalbindung gering zu halten. Unsere Funktionen „Global Operations and Quality“ verfügen über Teams, die an Fertigungsstandorten unserer Partner eingesetzt werden.

Bei unseren Partnern für Montage und Tests handelt es sich um führende Unternehmen wie SPIL, ASE und UTAC. Wir wahren in unseren eigenen Teams fundiertes Know-how im Hinblick auf fortschrittliche Prozesse, Tests und die Packaging-Entwicklung. Diese Kompetenzbereiche stützen die Entwicklung flacher und leichter Produkte – Merkmale, die Verbraucher bei Mobilgeräten sehr schätzen. Um unsere strengen Anforderungen an die Produktqualität und -qualifizierung zu erfüllen, werden alle Testprogramme von unseren Test- und Produktteams entwickelt, weiter betreut und bei unseren Partnern eingesetzt. Dieser Ansatz ermöglicht uns einen Prozess der stetigen Qualitätssteigerung und bietet uns und unseren Kunden ein hohes Maß an Sicherheit bezüglich der potenziellen Risiken, denen sie durch die Lieferkette ausgesetzt sind.

+ Mehr Informationen zu unserer belastbaren Lieferkette finden Sie auf [Seite 50](#)

3

WIR KONZENTRIEREN UNS AUF
HOCHINTEGRIERTE POWER-
MANAGEMENT-SYSTEME UND
ENERGIEEFFIZIENTE MIXED-
SIGNAL-ICS FÜR DIE UNTER-
HALTUNGSELEKTRONIKProduktzyklus
1–5 Jahre

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 Mobilgeräten und Anwendungen auf dem Verbrauchermarkt bei.

Unser integrierter Entwicklungsansatz hilft uns, die Größe und Anzahl der Komponenten zu verringern, was unseren Kunden wiederum hilft, den Materialverbrauch sowie die Kosten zu senken, die Leistung zu maximieren und die Entwicklungszeiten zu verkürzen.

Unsere Kunden schätzen die Qualität, Leistungsfähigkeit und Energieeffizienz unserer Produkte sowie unsere Ausrichtung auf Verbrauchergeräte.

+ Weitere Informationen zu unserer Verpflichtung zu Nachhaltigkeit finden Sie auf [Seite 48](#) und in unserem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht, der auf unserer Website verfügbar ist.

UNSER WETTBEWERBSVORTEIL STÜTZT SICH AUF DIE KRITISCHEN BEZIEHUNGEN
UND RESSOURCEN, DIE UNSER GESCHÄFT VORANTREIBEN::

1

Hoch qualifizierte Ingenieure
und geistiges Eigentum

Unsere Fähigkeit zur Gewinnung, Bindung und Entwicklung neuer Talente ist entscheidend für Innovation. Wir konzentrieren uns darauf, ein nachhaltiges Reservoir an qualifizierten Mitarbeitern aufrechtzuerhalten.

Wir sind bestrebt, den angemessenen Schutz unseres geistigen Eigentums sicherzustellen.

% der Ingenieure an der
gesamten Belegschaft

75 %

2

Starke Kundenbeziehungen

Wir arbeiten mit zahlreichen führenden Unternehmen der Unterhaltungselektronik zusammen.

Eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden bei F&E fördert unsere Innovationsfähigkeit und schafft starke und dauerhafte Kundenbeziehungen.

3

Robuste und verantwortungsvolle Lieferkette

Obwohl wir ein Fabless-Unternehmen sind, sind wir für die Lieferung unserer Produkte an Kunden verantwortlich. Eine effiziente und verantwortungsvolle Lieferkette ist für uns und unsere Kunden wichtig.

Supply chain audits
Lieferfreue*

25 98 %

4

Starke Bilanz

Dies ist ein wichtiges Merkmal unseres Unternehmens. Ein Fabless-Geschäftsmodell, das auf einer hohen Durchdringung des Tier-1-Kundensegments basiert, führt zu einer starken Generierung von Zahlungsmitteln, was ein nachhaltiges Niveau der Investitionen in F&E sicherstellt.

Bestand an Barmitteln
zum 31. Dez. 2016

697 Mio. USD

5

Unsere Unternehmenskultur

Diese untermauert unser Verhalten und die Werte, die künftig zu unserem erfolgreichen Umgang mit unseren Kunden beitragen werden. (Unternehmergeist, Zusammenarbeit und Ehrlichkeit, Begeisterung für Innovation, Aufmerksamkeit auf die Auswirkungen unseres Unternehmens).

Jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter wurde im Rahmen der jährlichen Leistungsbeurteilung ein Ziel im Zusammenhang mit der Unternehmenskultur vorgegeben.

* Lieferfreue bei Mobile Systems und Connectivity

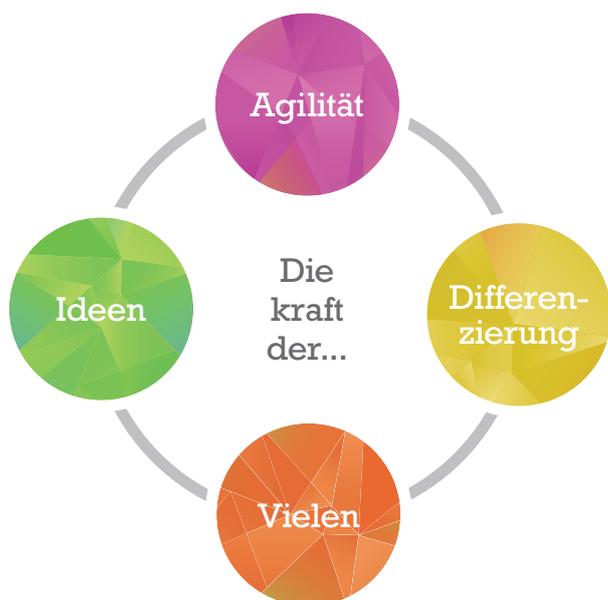
Unsere Kultur und unsere Werte

Der „Spirit of Dialog“

Die Effizienz unserer Produkte entspricht unserer Effizienz als Unternehmen. Dahinter stehen eine ausgeprägte Kultur und Werte – der „Spirit of Dialog“.

Die Macht unserer Werte unterscheidet uns von anderen

Der Erfolg von Dialog basiert auf innovativer Technologie, kurzen Entwicklungszeiten und dem „Spirit of Dialog“. Die Kraft unserer vier Kernwerte unterscheidet uns von anderen Halbleiterunternehmen.



Die Kraft der Agilität

Wir handeln stets unternehmerisch, energisch und entschlossen, um herausragende Leistungen zu erzielen, und konzentrieren uns auf das Wesentliche.

Darum ist dies wichtig

- Wir sind in der Lage, auf Marktforderungen zu reagieren.
- Wir erzielen stets qualitativ hochwertige Ergebnisse.

Die Kraft der Differenzierung

Wir nehmen die Auswirkungen unseres Unternehmens ernst und wissen, dass wir etwas bewegen können: für unsere Kunden und die jeweiligen Verbraucher, für unsere Mitarbeiter und für die Gesellschaft insgesamt.

Darum ist dies wichtig

- Differenzierte Produkte helfen unseren Kunden bei der Eroberung ihrer Märkte.
- Unsere Produkte tragen zur Reduzierung des Stromverbrauchs bei, was sich positiv auf die Umwelt und die Verbraucher auswirkt.

Die Kraft der Vielen

Wir erzielen optimale Leistungen, wenn wir über geografische und kulturelle Grenzen hinweg zusammenarbeiten. Hierbei geht es um den Austausch von Ideen, um wechselseitige Herausforderungen und den Aufbau starker Beziehungen mit unseren Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten.

Darum ist dies wichtig

- Durch intensive Zusammenarbeit und den Austausch von Wissen können wir gemeinsam mehr erreichen.

Die Kraft der Ideen

Wir begeistern uns für Innovationen und greifen neue Ideen auf. Hierbei geht es darum, die Grenzen zu verschieben und stolz auf neue Ansätze zu sein.

Darum ist dies wichtig

- Ohne neue Ideen kann Dialog nicht wachsen – wenn wir uns nicht von anderen abheben, erzielen wir keinen Wettbewerbsvorteil.

Standorte

„Das Büro befindet sich in der Innenstadt und meine Kolleginnen und Kollegen geben ihr Wissen gerne weiter.“

Cameron Gribble

Graduate Analog Design Engineer, Edinburgh

„Ich arbeite jeden Tag mit Menschen aus unterschiedlichen Abteilungen, Niederlassungen, Kulturen und Generationen zusammen.“

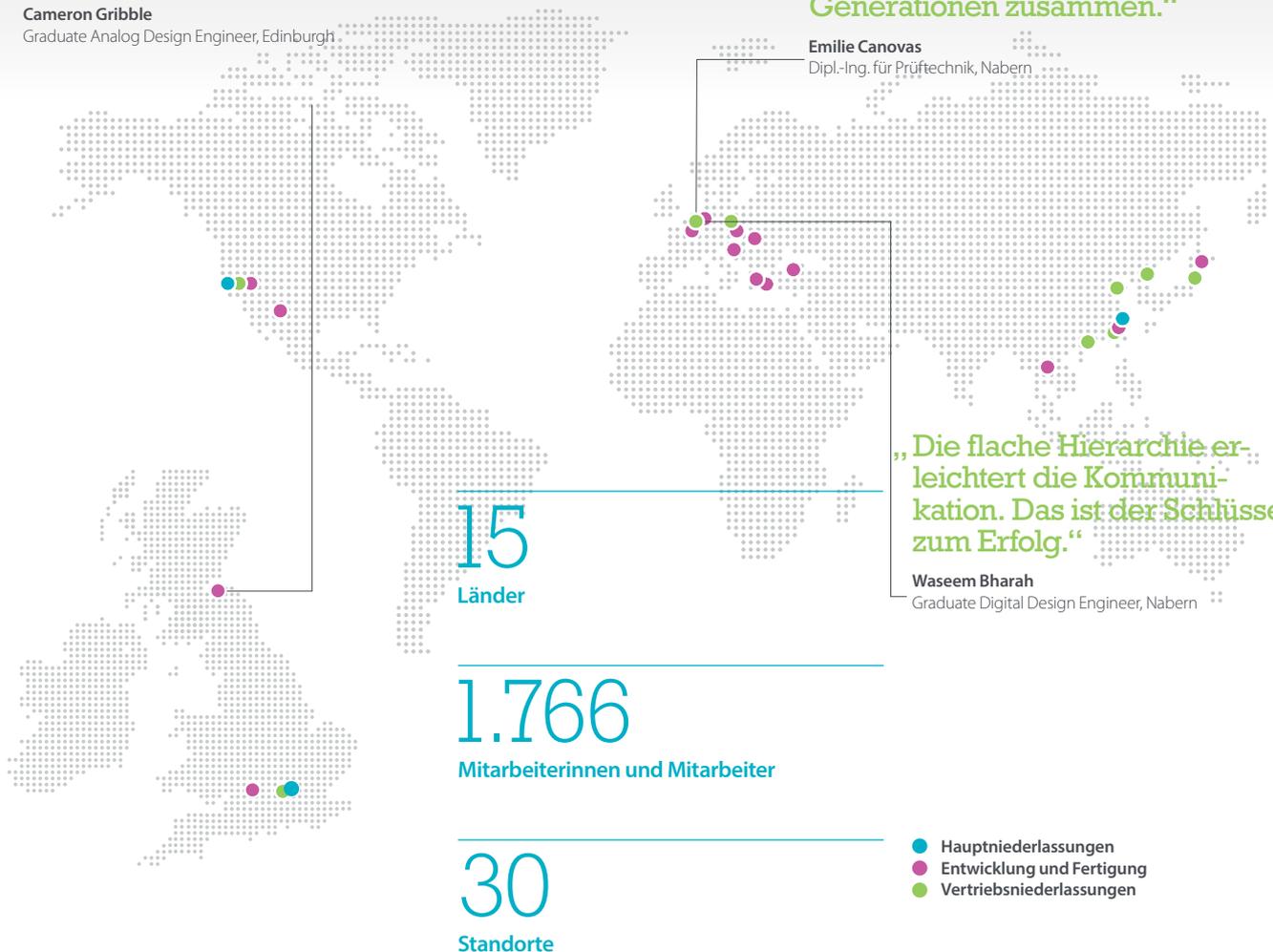
Emilie Canovas

Dipl.-Ing. für Prüftechnik, Nabern

„Die flache Hierarchie erleichtert die Kommunikation. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Waseem Bharah

Graduate Digital Design Engineer, Nabern



Wir sind ein globales und vielfältiges Unternehmen, aber mit einer einheitlichen Unternehmenskultur

Wir sind an 30 Standorten in 15 Ländern tätig und beschäftigen Menschen mit 65 Nationalitäten. Wir legen größten Wert auf Vielfalt, aber wir sind uns der Notwendigkeit einer gemeinsamen Unternehmenskultur bewusst, um unser Unternehmen zu einen. Der „Spirit of Dialog“ bestimmt, wie wir handeln, wie wir uns verhalten und wie wir Entscheidungen treffen. Dies gilt für jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter innerhalb des gesamten Unternehmens und weltweit. Unsere Werte verkörpern die Faktoren, auf die sich der Erfolg von Dialog in der Vergangenheit stützte – und sie sind es, die uns aller Voraussicht nach auch in Zukunft unseren Geschäftserfolg ermöglichen werden, denn sie bilden das Rückgrat von Dialog. Diese Werte helfen uns, Werte für unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und unsere Aktionäre zu schaffen.

Die Umsetzung des „Spirit of Dialog“

Der „Spirit of Dialog“ ist mehr als nur eine Aneinanderreihung hehrer Worte: Er gestaltet und bestimmt die Art und Weise, in der wir als Unternehmen agieren. Wir verfolgen die Auswirkung des „Spirit of Dialog“, indem wir sicherstellen, dass jedem Mitarbeiter und jeder Mitarbeiterin von Dialog im Rahmen der jährlichen Leistungsbeurteilung ein Ziel im Zusammenhang mit der Unternehmenskultur vorgegeben wird. Wir nutzen ferner unsere Mitarbeiterumfrage, um die Führungskräfte für ihre Verhaltensweisen entsprechend diesen Vorstellungen zur Rechenschaft zu ziehen. Der „Spirit of Dialog“ ist auch ein entscheidender Faktor im Rahmen unserer Rekrutierungsprozesse. Wir sind bestrebt, Personen einzustellen, die zur Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung einer Kultur beitragen, die nach unserer Überzeugung für dauerhaften Erfolg unabdingbar ist. In diesem Bericht verweisen wir mehrfach auf den „Spirit of Dialog“ und wie er den Erfolg in den vergangenen Jahren befördert hat.

Jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter wurde im Rahmen der jährlichen Leistungsbeurteilung ein Ziel im Zusammenhang mit der Unternehmenskultur vorgegeben.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Gewinnung und Bindung von Talenten ist entscheidend für Innovation

Unsere Performance

	2016	2015
Mitarbeiterbindung (%)		
Bindung von Führungskräften	93,0	95,0
Mitarbeiterbindung insgesamt	92,1	93,1
Diversität (%)		
Frauen insgesamt	14,9	15,8
Teilzeitkräfte	3,2	3,5
Anzahl der Nationalitäten	65	62

„Wir pflegen bei Dialog eine stark unternehmerisch geprägte Kultur, die Leistung belohnt und sich für die Einbindung und Entwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einsetzt. Sie sind für unseren Erfolg ausschlaggebend.“

Martin Powell
Senior Vice President, Human Resources



1.766

Personalstand 2016
(2015: 1.660 +6,4%)

Ohne Mitarbeiter von Dyna Image

30

Standorte

15

Ländern

65

Nationalitäten

Gewinnung von Talenten

2016 haben wir weltweit mehr als 100 Neueinstellungen vorgenommen. Wir rekrutieren weiterhin weltweit die talentiertesten Mitarbeiter für alle Funktionen. Dies ist entscheidend für die Aufrechterhaltung des Innovationsgrads, der für ein erfolgreiches Abschneiden in einer äußerst wettbewerbsintensiven Branche erforderlich ist. 2016 haben wir alle unsere bestehenden Designzentren in Europa, Asien und Nordamerika ausgebaut.

Das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – „The Voice of Dialog“

Wir hören unseren Mitarbeitern zu und beziehen sie in die Gestaltung des Unternehmens mit ein. Dies ist entscheidend für den Erfolg des Unternehmens.

In diesem Jahr haben wir zum dritten Mal unsere jährliche Mitarbeiterumfrage „The Voice of Dialog“ durchgeführt. Wir sind sehr stolz darauf, dass die Beteiligungsquote an der Umfrage gegenüber 2015 um 6% auf 82% gestiegen ist.

Im Rahmen unserer Bemühungen um Motivation und Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beobachten wir anhand der Umfrage eine Reihe unterschiedlicher Faktoren, sowohl im Vergleich zu den Ergebnissen des Vorjahres als auch zu externen Vergleichswerten innerhalb der Branche. Wir überprüfen ferner die diejenigen Bereiche bei Dialog, die die höchsten Bewertungen erzielen, um die Gründe für ihr positives Abschneiden festzustellen und diese internen Best Practices an das gesamte Unternehmen weiterzugeben.

Die größte Verbesserung bei einer Bewertung (um 11%) von 2015 auf 2016 wurde beispielsweise bei der Frage erzielt: „Ich glaube, dass aufgrund der letzten Umfrage Maßnahmen ergriffen wurden“. Auch in Bezug auf „Die abteilungsübergreifende Kommunikation in meinem Unternehmen ist gut“ liegen wir erheblich über dem Durchschnittswert und können im Jahresvergleich Verbesserungen in Schlüsselbereichen wie Managerverhalten sowie Schulungsaktivitäten und -inhalte Verbesserungen verzeichnen. Dort, wo wir Investitionen getätigt haben, zahlen sich diese aus.



Selbstverständlich sind wir stets bestrebt, unser Unternehmen zu verbessern. 2017 wird unser Hauptaugenmerk darauf gerichtet sein sicherzustellen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit unsere Unternehmensstrategie verstehen und unterstützen, dass sie wissen, wie sie dazu beitragen können, und dazu motiviert sind.

Anerkennung und Vergütung unserer Talente

Unser Ziel ist die Aufrechterhaltung einer engagierten, gesunden und motivierten Belegschaft, die hinter der Kultur und den Geschäftszielen von Dialog steht und diese aktiv unterstützt.

Dies umfasst wettbewerbsfähige Bezahlung und Nebenleistungen, Chancen auf individuelle und teambezogene Anerkennung, ein gesundes Arbeitsumfeld, das das langfristige Wohlbefinden der Belegschaft unterstützt, und fortlaufende Fortbildungs- und Aufstiegschancen.

Wir sind der Auffassung, dass wir dadurch die Motivation und die Leistung unserer Belegschaft fördern und ihre wertvollen Fähigkeiten und Erfahrungen für uns erhalten können.

Wir vergleichen regelmäßig die Vergütung und unsere Nebenleistungen für Arbeitnehmer mit den Arbeitsmärkten, in denen wir tätig sind. Hierzu gehört eine genaue Analyse der von unseren Wettbewerbern angebotenen Vergütungspakete, damit unsere eigenen Angebote attraktiv bleiben.

Personalentwicklung liegt uns am Herzen

Wir begeistern uns bei Dialog für Innovationen. Um sicherzustellen, dass neue Ideen entwickelt werden, investieren wir in Personalentwicklung.

Wir stellen sicher, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zugang zu einer Vielzahl an hochwertigen Entwicklungschancen haben, die ihre Fähigkeiten, ihre Kompetenzen und ihr Wissen fördern. Unsere Schulungs- und Entwicklungsprogramme fördern unseren internen Pool an talentierten Kräften und motivieren Leistungsträger dazu, eine langfristige und erfolgreiche Laufbahn bei uns einzuschlagen.

Gegenseitiges Coaching und Mentoring ist ein wichtiger Aspekt unserer Kultur. Wir unterteilen unsere Entwicklungsmaßnahmen anhand eines 70/20/10-Modells in Lernen in der Praxis (70%), Feedback und Mentoring (20%) und Theorie (10%). Wir sind den Geschäftsanforderungen zudem durch die Entwicklung von speziellen Programmen für bestimmte Mitarbeiterkategorien und Karrierestufen nachgekommen.

2016 reichten die Entwicklungsangebote von Mentoring, technischen und beruflichen Schulungen bis zu Management- und Führungsseminaren. Wir werden unsere virtuellen und Online-Lösungen 2017 weiterentwickeln, um unserer Belegschaft flexible Entwicklungsmöglichkeiten anbieten zu können.

Förderung von Diversität

Wir setzen uns für die Beschäftigung und berufliche Entwicklung von Personen ein, die über die Fähigkeiten, Erfahrungen und Werte verfügen, um in ihrer jeweiligen Funktion herausragende Leistungen zu erzielen – ungeachtet von Geschlecht, Ethnie, Religion, Behinderung und anderer, nicht arbeitsbezogener persönlicher Merkmale. Darüber hinaus sind wir uns des Wertes bewusst, den eine vielfältige Belegschaft im Hinblick auf Kreativität, Dynamik und gemeinsame neue Perspektiven darstellen kann.

Unsere globale Präsenz und das Wesen unserer Branche bedeuten, dass wir, wie viele vergleichbare Unternehmen, von einer sehr internationalen Belegschaft profitieren – die für uns in vielen Fällen an Standorten tätig ist, die weit von ihren Herkunftsländern entfernt liegen. So sind in unserem Unternehmen beispielsweise 65 und in unserem Senior Executive Team sieben unterschiedliche Nationalitäten vertreten. Wir sind derzeit an 30 Standorten in 15 Ländern tätig und die Diversität unserer Mitarbeiter nimmt weltweit stetig zu.

Es ist eine Tatsache, dass die Elektrotechnikbranche, was die Geschlechtervielfalt anbelangt, relativ schlecht abschneidet. Die Gründe hierfür wurden eingehend analysiert, wobei sich der Fokus zunehmend auf verborgene, strukturelle Erwägungen richtet, die die Beschäftigung von Frauen in der Branche einschränken und/oder dazu führen, dass Frauen in gewissem Maße durch Selbstausschluss (statt aufgrund von aktiv errichteten Barrieren) von einer Tätigkeit in der Elektrotechnikbranche Abstand nehmen. Dies erklärt zum Teil, warum Frauen derzeit 14,9% (2015: 15,8%) unserer Belegschaft ausmachen. Ab 1. Dezember 2016 beträgt der Frauenanteil in unserem Board of Directors 10% (eine Frau von zehn Directors).

Wir bemühen uns sowohl innerhalb als außerhalb des Unternehmens, das Interesse von Frauen für spannende potenzielle Laufbahnen, die ihnen bei Dialog offenstehen, zu wecken und sie zu ermutigen, diese Chancen gemeinsam mit uns zu ergreifen.

Martin Powell

Senior Vice President, Human Resources

Unsere Zielmärkte

Konzentration auf Unterhaltungselektronik mit hohen Stückzahlen

Unser Hauptaugenmerk gilt der Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik, insbesondere den Bereichen Mobilität und intelligente vernetzte Geräte. Dialog bleibt mit Power Management und energieeffizienten Technologien, die energieeffiziente Geräte und letztlich längerer Akkulaufzeiten für den Verbraucher ermöglichen, im Mittelpunkt dieser

Märkte. Effizientes hochintegriertes Power Management, Ladetechniken, stromsparendes und DSP-Audio sind entscheidend für den Erfolg unserer Kunden im Bereich Mobilität. Unsere Geschäftssegmente Mobile Systems und Power Conversion sind im Bereich Mobility tätig.

Mobile Systems

➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 30

PMIC und Ladegeräte-ICs

15% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quellen: IDC-Marktberichte 2016 und interne Informationen von Dialog

2019	US\$6,046m
2015	US\$3,397m

Erfolgsfaktoren

- Zunahme der täglichen Nutzung von Mobilgeräten
- Größere Akkus und Reduzierung der Aufladezeit von Akkus
- Größere Bildschirme, höhere Datenübertragungsraten und Mehrkern-Anwendungsprozessoren
- Branchenweite Zunahme der Anwendungen im Dauerbetrieb („always on“)
- Stärkere Übernahme von Plattform-Referenzdesigns zur Verkürzung der Entwicklungszeiten



Audio-Codex

8% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quellen: SAR-Daten und interne Informationen von Dialog

2019	US\$1,030m
2015	US\$755m

Erfolgsfaktoren

- Energieeffizientere Audiolösungen, die zur Verlängerung der Akkulaufzeit beitragen
- Qualitativ hochwertige Audiotechnik zur Aufnahme von Sprache und Ton
- Branchenweite Zunahme der Anwendungen im Dauerbetrieb („always on“)



Power Conversion

➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 34

Stromrichter

13% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quellen: IHS, IDC, interne Informationen von Dialog

2019	US\$976m
2015	US\$608m

Erfolgsfaktoren

- Größere Akkus und Reduzierung der Aufladezeit von Akkus
- USB-C™-Stecker, die einen höheren Ladestrom ermöglichen
- Verbrauchernachfrage nach kompakten Reiseadaptern und Netzteilen
- Strenge gesetzliche Vorschriften zum Stromverbrauch im Standby-Betrieb
- Wettbewerbsintensives Preisumfeld



Gleichzeitig nimmt die nächste Phase der Mobilität Fahrt auf. Intelligente vernetzte Geräte wie Wearables oder Smart-Home-Anwendungen halten Einzug in unseren Alltag. Diese Art von Geräten erfordert eine energieeffiziente Konnektivitäts- und Sensortechnik, um mit dem Umfeld zu interagieren. Unser Geschäftssegment Connectivity ist in diesem Markt tätig.

Connectivity

➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 32

Bluetooth® Low Energy

38% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quelle: IHS Technology Report, 2. Quartal 2016

2019	US\$710m
2015	US\$196m

Erfolgsfaktoren

- Zunahme der Anzahl intelligenter vernetzter Geräte
- Datenübertragung mit sehr niedrigem Stromverbrauch zwischen Peripheriegeräten und Smartphones sowie Tablets
- Lösungen, die den Kunden eine rasche Markteinführung ermöglichen



Wireless, USB Audio

35% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quellen: Wifore Wireless Consulting 2016, Grand View Research, Dialog

2019	US\$776m
2015	US\$233m

Erfolgsfaktoren

- Zunahme der energieeffizienten, drahtlosen Audioanwendungen
- Rasch wachsender Markt für Verbraucher-Headsets mit Klang in Hi-Fi-Qualität und Mikrofonen mit niedriger Latenz



Das Unternehmen ist unter anderem auf dem Markt für LED-Solid-State-Beleuchtung mit einer Reihe dimmbarer und nicht dimmbarer LED-Treiber tätig. Unser Geschäftssegment Power Conversion ist auf diesem Markt tätig.

Power Conversion

➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 34

LED-Solid-State-Beleuchtung und LED-Hintergrundbeleuchtung

5% jährliche Wachstumsrate (CAGR)

Quellen: IHS Lighting Report, interne Daten von Dialog

2019	US\$570m
2015	US\$463m

Erfolgsfaktoren

- Kundenbewusstsein im Hinblick auf Energieverbrauch in Kombination mit gesetzlichen Energievorschriften
- Bevorzugte Technik für Anwendungen im Wohn- und Gewerbebereich
- Verbesserte Leistung und niedrigere Kosten für die Marktakzeptanz entscheidend
- Wettbewerbsintensives Preisumfeld im mittleren bis unteren Marktsegment



Automotive & Industrial

➤ Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 36

Wir sind in den Industrie- und Automobilmärkten im weiteren Sinne nicht tätig. Unser Produktportfolio konzentriert sich auf zwei spezifische Lösungen: Motorsteuerungs-ICS, die Bestandteil von Scheibenwischermotoren sind, und ASICs für konventionelle Lichtquellen.

Unsere Zielmärkte Fortsetzung



„Unsere Kunden schätzen unsere starke Ausrichtung auf Unterhaltungselektronik.“

Udo Kratz

Senior Vice President and General Manager,
Mobile Systems Business Group

1,45 Milliarden

Smartphone-Lieferungen 2016

38 %

Voraussichtliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) 2015–2019 des Markts für Bluetooth® Low Energy

3 Stunden

Internet-Nutzungszeit pro Erwachsenem hat sich im Jahr 2015 gegenüber 2011 nahezu verdreifacht



Dank der F&E-Investitionen von Dialog im Bereich hochintegriertes Power Management und Aufladeprodukte ist unser Geschäftsbereich Mobile Systems bei Modellen im mittleren und oberen Segment gut aufgestellt, da diese Technik unseren Kunden die Herstellung leichter und flacherer portabler Geräte mit höherer Energieeffizienz und längerer Akkulaufzeit ermöglicht. Die fünf wichtigsten Smartphone-Lieferanten per Ende September 2016 waren Samsung, Apple, Huawei, Oppo und vivo.¹

Dank der steigenden Rechenleistungen von Mobilgeräten und leistungsfähigeren Telekommunikationsnetzwerken wie 4G, die weltweit eingeführt werden, können Kunden ihre mobilen Geräte intensiver nutzen und mehr Daten verarbeiten. Die Anzahl der gelieferten 4G-Smartphones wird 2016² voraussichtlich die Marke von einer Milliarde übersteigen, da die Schwellenländer aufholen. Gleichzeitig hat sich die Internet-Nutzungszeit pro Erwachsenem im Zeitraum von 2011–2015 auf nahezu drei Stunden pro Tag erhöht.³ Diese Zunahme der Datenmenge erfordert Energie. In diesem Zusammenhang wird die erforderliche Steigerung der Energieeffizienz für tragbare Geräte weiterhin im Mittelpunkt der Unterhaltungselektronik stehen.

Tragbare Geräte werden auch künftig mit größeren Akkus ausgestattet, um mehr und leistungsfähigere Prozessoren und größere Bildschirme zu unterstützen. Diese Hochleistungsgeräte benötigen mehr Strom zum Aufladen. Bei Schnellaufladung ist der Strombedarf noch höher. Schnellaufladung ist weiterhin das Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem Markt mit dem höchsten Absatzvolumen – Smartphones. Die jährliche Wachstumsrate (CAGR) wird im Zeitraum 2015–2019 auf 68 %⁴ geschätzt.

Die Verbraucher verlangen schnelleres Aufladen mit sehr kleinen Reiseadapters und Netzteilen. Zu diesem Zweck müssen unsere Kunden mehr Leistung in kleineren Netzteilgehäusen unterbringen, ohne dass thermische Probleme auftreten, und gleichzeitig für einen sehr niedrigen Stromverbrauch im Standby-Betrieb sorgen, um strenge gesetzliche Vorschriften einhalten zu können. Diese Marktentwicklungen erfordern AC/DC-Lösungen mit hoher Leistungsdichte in Verbindung mit weniger und kleineren Komponenten und einer sehr hohen Effizienz. Am 3. November 2016 kündigte Huawei in München die Produktfamilie „Mate 9“ an, zu deren Hauptmerkmalen unter anderem die „SuperCharge“-Technik gehört: Aufladung für einen vollen Tag innerhalb von 20 Minuten⁵, was die Bedeutung der Schnellaufladetechnik auf dem Smartphone-Markt unterstreicht.

Dialog ist mit einem Marktanteil von mehr als 70 % im Jahr 2016 im Bereich Schnellaufladung und Lösungen für AC/DC-Netzteile führend, die praktisch alle Schnellladeprotokolle unterstützen. Unsere aktuellen AC/DC-Chipsets der Reihe Rapid Charge™ bieten eine Effizienz bis zu 90 % und unterstützen eine Ausgangsleistung von bis zu 45 W. Wir haben unsere Galliumnitrid-Technik (GaN) 2016 vorgestellt. Sie ermöglicht unseren Kunden künftig eine Verkleinerung ihrer Netzteile um bis zu 50 % sowie eine Effizienz von 94 % für eine extrem hohe Leistungsdichte.

Die Einführung von USB-C™-Steckern als Weiterentwicklung der USB-B-Stecker hat den Basisladestrom von 1,5 A auf 3 A erhöht. Im Rennen um schnellere Aufladung fassen die Telefonhersteller jedoch mehr als 5 A ins Auge, um die Aufladezeiten zu minimieren.

Der chinesische Markt ist einer der wichtigsten Märkte für Smartphones. Chinesische Lieferanten wie Huawei, Oppo und BBK stellen weiter ihre Stärke unter Beweis. Die Einführung von „Rapid Charging“ für diese Plattformen wird in diesem Zusammenhang als wichtiger Wachstumstreiber betrachtet.

Die Anzahl der intelligenten vernetzten Geräte steigt weiter. 2020 erwarten wir 4,5 Milliarden Smartphones und intelligente Fahrzeuge, 10 „Accessories“ pro Person und 50 Milliarden drahtlose Verbindungen. Smartphones und Tablets sind die zentralen mobilen Gateways und die wichtigen Mobilplattformen iOS, Android und Windows 10 haben durchweg Bluetooth® Smart als einen zentralen Konnektivitätsstandard übernommen. Wir gehen davon aus, dass Bluetooth® Low Energy bei der Anbindung der Komponenten des Internets der Dinge an die Cloud ebenfalls eine Schlüsselrolle spielen wird. Der Markt für Bluetooth® Low Energy wird im Zeitraum 2015–2019 voraussichtlich mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 38 % wachsen.



„Schnellaufladung ist weiterhin das Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem Markt mit dem höchsten Absatzvolumen – Smartphones“

Davin Lee

Senior Vice President and General Manager,
Power Conversion Business Group

Ein wichtiger, rasch wachsender Markt für drahtlose Headsets ist der Bereich vereinheitlichte Kommunikation (Unified Communications, UC). Die neue Generation von Headsets unterstützt das Hören von Musik in Hi-Fi-Qualität sowie Mikrofone mit niedriger Latenz. Dialog ist ein führender Lieferant von drahtgebundenen und drahtlosen Headsets für den UC-Markt. Die drahtlose Verbindung mit 1,9 GHz ermöglicht im Unternehmensumfeld drahtlose Netzwerke mit hoher Dichte ohne die Gefahr einer Störung des überlasteten 2,4-GHz-Frequenzbereichs. Unsere Produkte überzeugen in den Bereichen Audioleistung, integriertes Power Management und Kompatibilität mit verschiedenen UC-Geräten.

Ein neuer rasch wachsender Markt sind für den Smartphone-Zubehörmarkt bestimmte digitale Verbraucher-Headsets. 2016 wurden auf dem Markt neue Smartphones ohne 3,5-mm-Audiobuchse vorgestellt. Diese Entwicklung wird auf dem Zubehörmarkt zu einer neuen Nachfrage nach Headsets und Kopfhörern mit digitaler Schnittstelle führen, entweder drahtlos oder über USB Typ C™. 2016 führte Dialog Semiconductor SmartBeat™ ein, ein neues, für diesen Markt bestimmtes Audio-Chipset.

Mit verbesserter Leistung und niedrigeren Kosten wird Solid-State-LED-Beleuchtung (SSL) zur bevorzugten Technik für Neuinstallationen in Wohn- und Gewerberäumen. Darüber hinaus treiben das wachsende Umweltbewusstsein der Verbraucher und globale Energievorschriften in Kombination mit verbesserter Leistung und niedrigeren Kosten die Akzeptanz für die Nachrüstung von SSL-Lampen weiter voran.

Dialog bedient den SSL-Markt mit einer breiten Palette von LED-Treiber-ICs mit hoher Leistung und niedrigen Stückkosten für ein breites Spektrum von Anwendungen in Wohn- und Gewerberäumen. Unsere Lösungen beinhalten umfassende gewerbliche Schutzrechte und Urheberrechte auf dem Gebiet der dimmbaren SSL-Anwendungen sowie intelligente Beleuchtungstreiber und Bluetooth® Smart-Modelle und Sensortechnik für drahtlose Beleuchtungssteuerung und Hausautomatisierungssteuerung von einem Smartphone oder einem Tablet.

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte

Unsere Kunden schätzen unsere zielgerichtete Innovation, unser technisches Know-how, die hohe Integration der Produkte sowie die zügige Produktentwicklung und den Support. In Anbetracht der Geschwindigkeit des technischen Wandels auf unseren Märkten konzentrieren wir uns auf den Aufbau und die Aufrechterhaltung langfristiger Beziehungen mit allen unseren Hauptkunden und setzen auf einen partnerschaftlichen Ansatz.

Zu den umsatzstärksten Abnehmern zählen Apple, Samsung, Xiaomi, Panasonic und Bosch.

Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen im Jahr 2016 92 % unserer Umsatzerlöse. Uns ist bewusst, dass diese hohe Kundenkonzentration mit Risiken verbunden ist (Einzelheiten dazu im Abschnitt Risiko auf Seite 53). Die mit unseren größten Kunden erzielten Umsatzerlöse sind in Anhangangabe 32.c auf Seite 140 dargestellt. Wir freuen uns über diese starken Kundenbeziehungen und haben 2016 unsere Kontakte basierend auf unseren innovativen Produkten, unserer ausgezeichneten Programmausführung und Produktlieferung erweitert und vertieft. Die Diversifizierung unseres Kundenstamms ist ein wichtiges strategisches Ziel. 2016 konnten wir neue Kunden in mehreren Geschäftssegmenten gewinnen.

- 1 Quelle: IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, 26. Oktober 2016, <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS41882816>
- 2 Quelle: IDC, 29. November 2016, <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS41962716>
- 3 Quelle: Smart Insights, <http://www.smartinsights.com/internet-marketing-statistics/insights-from-kpcb-us-and-global-internet-trends-2015-report/>
- 4 Quelle: IHS, IDC, Dialog 2016
- 5 Quelle: Pressemitteilung Huawei, <http://www.businesswire.com/news/home/20161103005831/en/Huawei-Introduces-HUAWEI-Mate-9>

Unsere Strategie

Festlegung eines eindeutigen Plans für künftiges Wachstum

Unser Ziel ist es, Wegbereiter für eine intelligente vernetzte Welt zu werden, indem wir die Benutzerfreundlichkeit, die Effektivität und die Nachhaltigkeit von Unterhaltungselektronik verbessern.

Wir haben 2016 große Fortschritte erzielt und legen bei allen vier tragenden Säulen unserer Strategie, die auf die Generierung nachhaltiger und langfristiger Wertschöpfung für unsere Kunden, unsere Aktionäre, unsere Mitarbeiter und andere Beteiligte ausgerichtet sind, weiter kräftig zu.

Ziel unseres strategischen Rahmens für 2016 ist eine umfassende Darstellung unseres Unternehmens und der Verknüpfungen zwischen unserer Strategie, den Risiken und den Fortschritten, die wir im Laufe des Jahres erzielt haben.

Strategische Priorität	Darum ist dies wichtig	So messen wir unseren Fortschritt
 <p>Erweiterung unseres Produktportfolios</p> 	<p>Unser Ziel ist die kontinuierliche Erweiterung unseres Produktportfolios von hochintegrierten Mixed-Signal-ICs mit niedrigem Energieverbrauch. Dies hilft uns bei der Diversifizierung, der Erschließung neuer potenzieller Märkte und dem Erhalt unseres Wettbewerbsvorsprungs.</p>	<p>29</p> <p>2016 eingeführte und verkaufte Produkte mit einem Umsatz von mehr als 200.000 USD.</p>
 <p>Erreichung eines breiteren und tieferen Kundenstamms</p> 	<p>Die Qualität unserer Produkte hat die Aufmerksamkeit der führenden Marken auf allen unseren Märkten erregt. Wir wollen diese starken Kundenbeziehungen aufrechterhalten und ausbauen und gleichzeitig unseren Kundenstamm durch die Einführung neuer Produkte und die Erschließung neuer potenzieller Märkte diversifizieren.</p>	<p>5</p> <p>Neukunden von Dialog mit einem Umsatz von mehr als 200.000 USD Darüber hinaus haben wir mit der Zusammenarbeit mit verschiedenen neuen Vertriebshändlern begonnen und unseren bestehenden Kundenstamm mit neuen ASIC- und ASSP-Produkten vertieft.</p>
 <p>Erbringung kontinuierlicher Innovationen</p> 	<p>Innovation steht im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Dank des hohen Niveaus unserer Mitarbeiter und unserer Technologie in Verbindung mit einer von Innovationskraft geprägten Produktentwicklung und nachhaltigen Investitionen in F&E kann Dialog eine hohe Wertschöpfung für Kunden erzielen.</p>	<p>241 Mio. USD</p> <p>Aufwand für F&E-Programme im Geschäftsjahr 2016, ein Anstieg um 8 % gegenüber 2015.</p>
 <p>Schaffung regionaler Kundenbindungen</p> 	<p>Eines unserer wichtigsten Ziele ist die Schaffung regionaler Kundenbindungen durch die Nutzung hochintegrierter Analog- und Power-Management-Technologien. Insbesondere bauen wir innovative Partnerschaften mit führenden Unternehmen in der Wirtschaftsregion China auf.</p>	<p>3</p> <p>2016 haben wir neue Produkte in enger Zusammenarbeit mit drei Partnern entwickelt.</p> <p>2016 haben wir eine neue strategische Partnerschaft in der Wirtschaftsregion China geschlossen.</p>

Unsere wichtigsten Leistungsindikatoren

Unsere Leistungsindikatoren sollen sicherstellen, dass unsere Leistung im Einklang mit der Strategie und den Interessen der Aktionäre steht. Darüber hinaus wendet das Unternehmen ein breites Spektrum von Kennzahlen an, die unterschiedliche Aspekte unserer Geschäftstätigkeit abdecken. Auf dieser Seite wird eine Auswahl der Kennzahlen für die Messung der Fortschritte im Vergleich zu unseren strategischen Zielen aufgelistet.

➤ Mehr Informationen zur Steuerung von Risiken und Unwägbarkeiten finden Sie auf [Seite 52](#)

Wichtige Fortschritte im Jahr 2016	Zukünftige Ausrichtung	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> → Neuer, kompakter Bluetooth® Low Energy-IC DA14681 mit hoher Leistung bei niedrigem Stromverbrauch, geringem Platzbedarf und niedrigen Systemkosten → Markteinführung des DA14195 – ein IC für eine offene Audioplattform für Verbraucher-Headsets → Vorstellung eines neuen Companion-Charger-ICs mit hoher Spannung für Smartphones 	<ul style="list-style-type: none"> → Weitere Lieferung von Rapid Charge™-Netzteilösungen der nächsten Generation für Smartphones, Tablets und tragbare Geräte → Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich drahtloses Audio mit niedriger Latenz auf Mikrofon- und Headset-Marken 	<ul style="list-style-type: none"> → Humankapital → IT-Systeme → Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik → Umweltschutzvorschriften → Externe Lieferanten → Qualitätssicherung
<ul style="list-style-type: none"> → Unser Bluetooth® Low Energy-IC ermöglicht die Vernetzung des neuesten Fitness-Trackers von Misfit, Misfit Shine 2™, und Pokémon™ GO Plus. → Globale Ausdehnung unserer Vertriebsvereinbarung mit Avnet, einem führenden globalen Technologie-Vertriebshändler → Einführung einer OpenThread-Entwicklungsplattform 	<ul style="list-style-type: none"> → Fortsetzung der Investition in die Bluetooth® Low Energy-Plattform und Steigerung der Marktpräsenz → Diversifizierung unseres Produktangebots durch die Erweiterung des Portfolios für hocheffiziente Ladegeräte → Erhöhung unseres Anteils bei Netzteilen mittels Austausch energieineffizienter passiver Komponenten durch aktive digitale Lösungen 	<ul style="list-style-type: none"> → Abhängigkeit von wichtigen Kunden → Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik
<ul style="list-style-type: none"> → Einstieg in den Galliumnitrid-Markt (GaN) mit dem ersten integrierten Gerät für Schnellauflade-Netzteile → Erweiterung unseres potenziellen Markts mit PMICs für Computersysteme, DSLR-Kameras, Auto-Infotainment und Fernsehgeräte sowie Set-Top-Boxen 	<ul style="list-style-type: none"> → Nutzung unserer Kompetenz im Bereich GaN für GaN-Leistungsstufen mit noch höherer Leistungsdichte → Investitionen in neuartige Power-Management-Produkte für Anwendungen in den Bereichen Internet der Dinge, Smart Home und Wearables → Konzentration auf die Marktsegmente Wearables und Bluetooth® Low Energy für den Smart-Home-Markt. 	<ul style="list-style-type: none"> → Humankapital → Finanzierung und Liquidität → Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik → Schutz von gewerblichen Schutzrechten und Urheberrechten (IP)
<ul style="list-style-type: none"> → Schaffung einer neuen strategischen Verbindung mit einem Unternehmen in der Wirtschaftsregion China → Erweiterung unserer Marktführerschaft im Segment Netzteile zur Schnellaufladung von Mobilgeräten in der Wirtschaftsregion China durch unser Chipset Qualcomm® Quick Charge™ 3.0 → Zusammenarbeit mit Renesas im Segment Automobil-Infotainment 	<ul style="list-style-type: none"> → Weitere Vertiefung unserer Zusammenarbeit mit strategischen Partnern in der Wirtschaftsregion China mit einem breiteren Technologie-spektrum 	<ul style="list-style-type: none"> → Humankapital → Abhängigkeit von wichtigen Kunden → Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik

Ein neues Produktangebot von Ladegeräte-ICs

Immer bahnbrechend

Mit einem neuen Produktangebot, das hohen Ansprüchen der Verbraucher gerecht wird und neue potenzielle Märkte für unser Unternehmen erschließt, sind wir erneut bahnbrechend.

Während der vergangenen sieben Jahre hat sich die Leistung mobiler Prozessoren verzehnfacht. Zudem nutzen Verbraucher ihre Smartphones täglich mehr als drei Stunden. Um diese intensive Nutzung zu ermöglichen, werden die Akkus größer und leistungsfähiger. Um diese Akkus sicher und schnell aufladen zu können, hat Dialog ein neues Produktangebot extrem leistungsfähiger Ladegeräte-ICs mit hoher Spannung auf den Markt gebracht.

Dieses neue Produktangebot von Ladegeräte-ICs wird 2017 um zwei neue ICs erweitert:

- Ein extrem effizientes Ladegerät mit hoher Spannung sowie eine platzsparende und kosteneffiziente Lösung.
- Eine Lösung mit einem einzigen IC, die 50% effizienter ist als vergleichbare Lösungen mit zwei Chips.
Ein Spannungsverdoppler mit branchenführender Effizienz, der die doppelte Spannung mit einem standardmäßigen USB-C-Kabel ermöglicht.

Strategische Prioritäten	Wert	Geschäftssegment
		
Breiterer und tieferer Kundenstamm	Die Kraft der Ideen	Mobile Systems



Bluetooth® Low Energy ist allgegenwärtig

Immer vernetzt

Technologien wie Bluetooth® Low Energy nehmen mittlerweile einen festen Platz in unserem täglichen Leben ein. Unsere Produktpalette SmartBond™ ermöglicht eine energieeffiziente Datenübertragung von einer Vielzahl von Peripheriegeräten auf ein Telefon oder Tablet.

- Zu Hause ermöglicht sie das Funktionieren einer TV-Fernbedienung, das Ein- und Ausschalten der Beleuchtung von einem Tablet aus oder das Auffinden verlegter Autoschlüssel dank eines speziellen Schlüsselanhängers (Proximity Tag).
- Im Auto hilft sie beispielsweise bei der Kontrolle des Reifendrucks.
- Beim Sport überträgt sie Daten von Wearables, sodass die tägliche Bewegungsaktivität verfolgt oder die Leistungen beim Tennis- oder Golfspiel verbessert werden können.
- Am Arbeitsplatz sorgt sie für das Funktionieren drahtloser Tastaturen und Mäuse und stellt sicher, dass die Kaffeemaschine regelmäßig gewartet wird.
- Am Wochenende können Kinder dank ihr ein besonders seltenes Pokémon finden und ihre Eltern sich durch ein Museum führen lassen, indem sie ihr Smartphone mit Beacons vernetzen.

Strategische Prioritäten



Innovationen und ein breiterer und tieferer Kundenstamm

Wert



Die Kraft der Ideen und der Vielen

Geschäftssegment



Connectivity



Ausbau unserer Marktführerschaft im Bereich Schnellaufladung

Immer einen Schritt voraus

Unsere Schnellauflade-Lösungen entsprechen den Vorschriften staatlicher Behörden und internationaler Energiegremien für niedrigen Stromverbrauch im Standby-Betrieb und höhere Betriebseffizienz. Schnellaufladung ist eines der am schnellsten wachsenden Segmente im Bereich Unterhaltungselektronik, das von der Einführung dieser Technik bei Smartphones angetrieben wird.

Schnellere Prozessoren und größere Bildschirme verlangen größere Akkus für die Nutzung während des gesamten Tags und größere Akkus benötigen Netzteile mit höherer Leistungsdichte für die Aufladung innerhalb einer akzeptablen Zeit. Schnellauflade-Technologien überwinden die Beschränkungen von USB-Steckern und ermöglichen ein wesentlich schnelleres Aufladen von größeren Mobilgeräten.

Wir sind bestrebt, unseren Wettbewerbern mit dem umfassendsten Schnellauflade-Portfolio stets einen Schritt voraus zu sein. Unser Geschäftssegment Power Conversion vermarktet Lösungen, die mit den neuesten Schnellladeprotokollen kompatibel sind, ohne Abstriche bei Sicherheit, Qualität oder Preis.

Die Rapid Charge™ -ICs von Dialog tragen zur Erweiterung unserer Kundenpräsenz in der Wirtschaftsregion China bei und ermöglichen eine enge Zusammenarbeit mit den führenden Erstausrüstern (OEMs) auf dem größten Markt für Unterhaltungselektronik weltweit.

Strategische Prioritäten



Konzentration auf den chinesischen Markt und ein breiterer und tieferer Kundenstamm

Wert

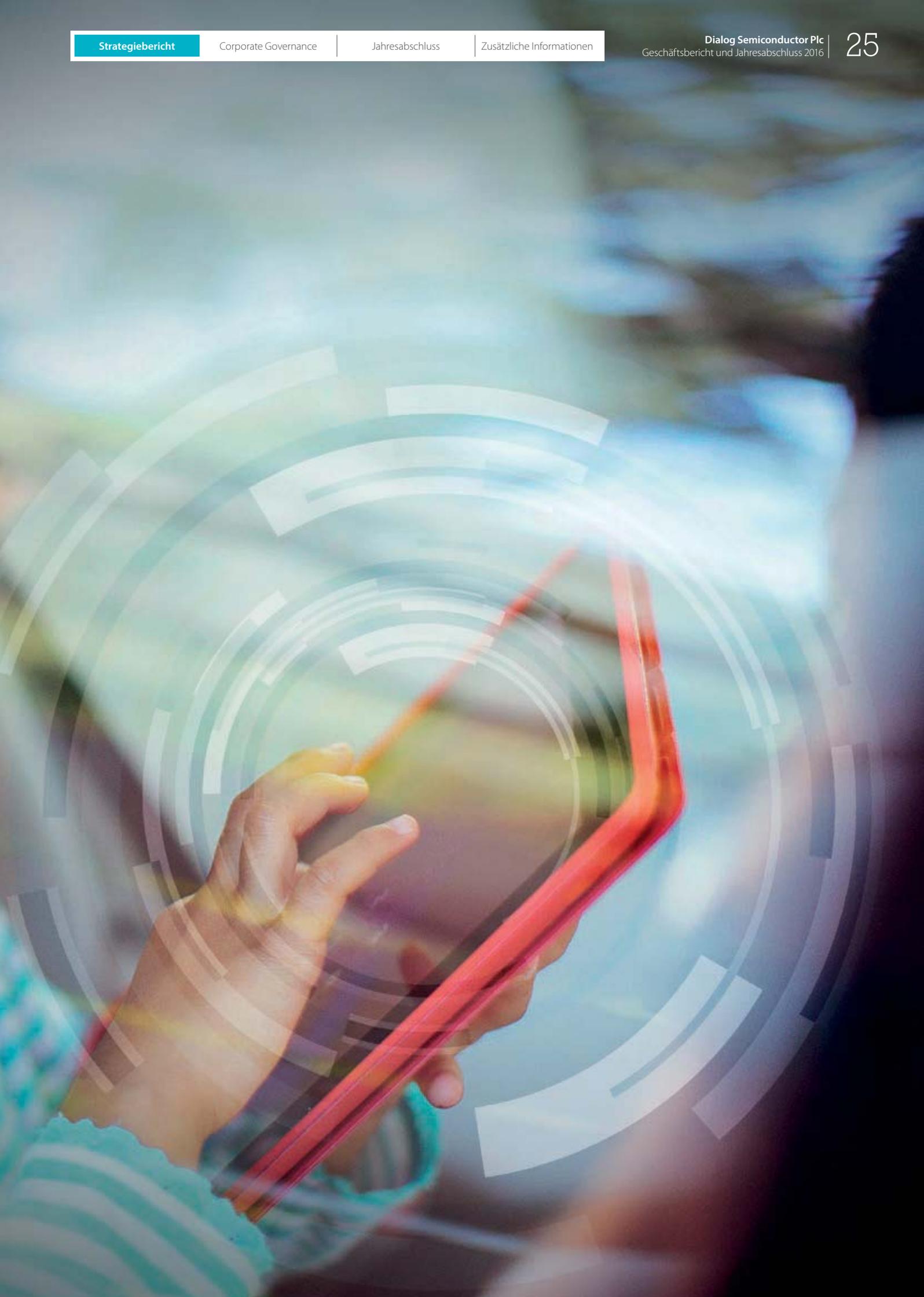


Die Kraft der Agilität

Geschäftssegment



Power Conversion



Innovation bei der Aufladetechnik für Unterhaltungselektronik: GaN-ICs

Immer innovativ

Gallium-Nitrid (GaN) ist ein Halbleitermaterial, das effizienter als Silizium ist.

Bislang wurden GaN-Halbleiter nur in sehr wenigen Branchen genutzt. Dialog ist bahnbrechend bei der Einführung von Power-Management-Halbleitern aus GaN für die Unterhaltungselektronik.

Die neuen GaN-ICs können die Energieverluste um die Hälfte reduzieren, indem sie kleinere und kostengünstigere, energieeffizientere Lösungen ermöglichen.

SmartGaN™ ist eine neue Plattform für die Verbindung von der Wandsteckdose bis zum Akku, die sich auf die Verkleinerung der Netzteile bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz und der Ladegeschwindigkeit konzentriert. Unser Ziel ist ein universelles Netzteil für Notebooks, Tablets und Smartphones.

Strategische Prioritäten



Innovation und Erweiterung
unseres Produktportfolios

Wert

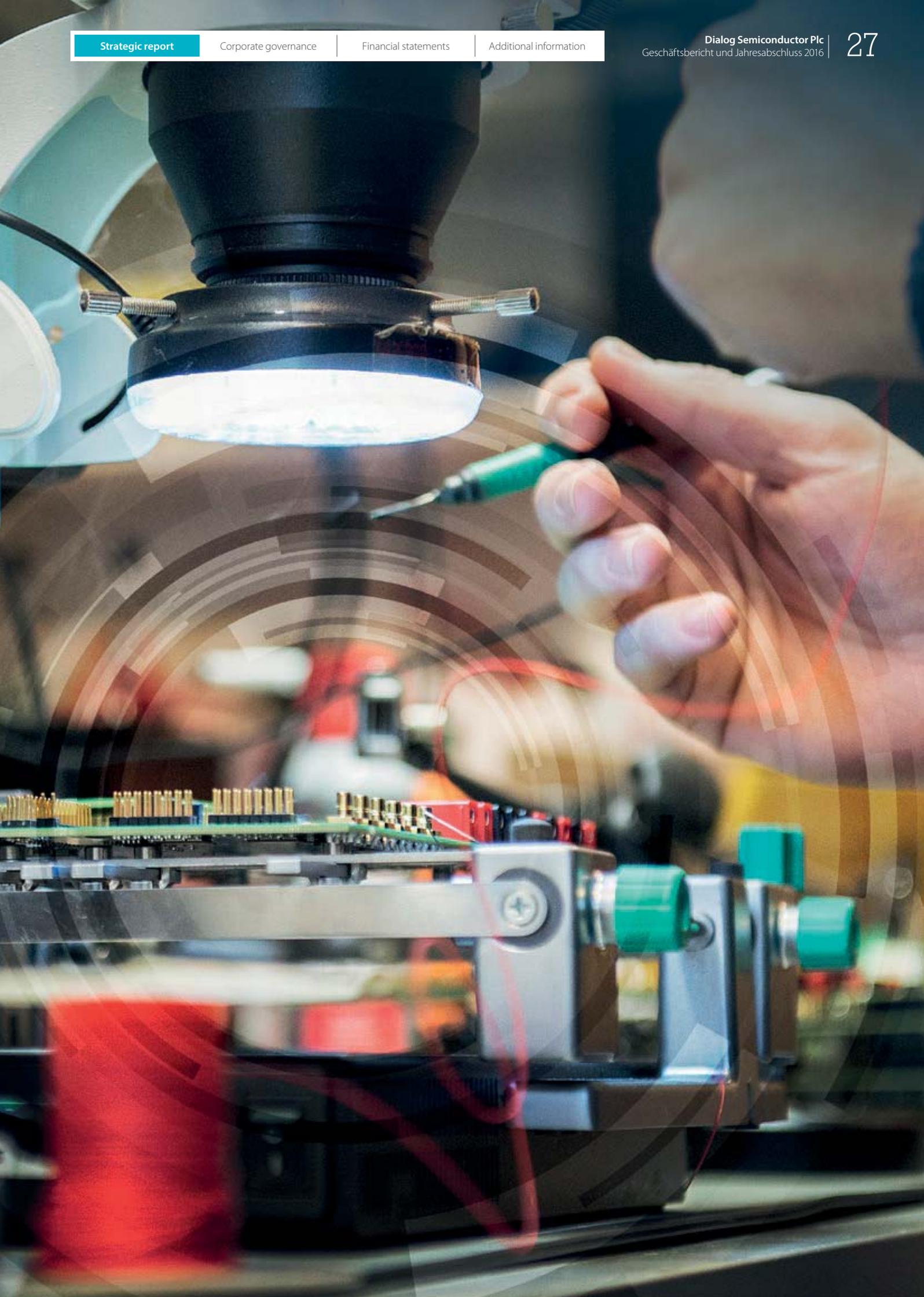


Die Kraft der Agilität und
der Differenzierung

Geschäftssegment



Power Conversion



Einstieg in den Markt für drahtlose Aufladung

Immer und überall aufladen

Im November 2016 haben wir eine strategische Investition in Höhe von 10 Mio. USD in Energous vorgenommen, ein auf dem Gebiet der drahtlosen Aufladung tätiges Unternehmen. Die WattUp-Technik von Energous ist gewissermaßen drahtloses Aufladen 2.0: Sie ermöglicht einen drahtlosen Aufladeprozess im Nahfeld und über eine bestimmte Entfernung hinweg, der den Erwartungen von Verbrauchern wesentlich näher kommt.

Durch die sichere drahtlose Übertragung von Energie über Funkfrequenzen kann WattUp Energie auf intelligente und skalierbare Weise übertragen, ähnlich wie ein WLAN-Router.

Die Partnerschaft verbindet die einzigartige drahtlose Aufladetechnik von Energous mit den stromsparenden Technologien von Dialog zur weiteren Marktexpansion. Die WattUp-Technik von Energous nutzt die Bluetooth® Low Energy-Lösung SmartBond® von Dialog als Out-of-Band-Kommunikationskanal zwischen drahtlosen Sendern und Empfängern. Die Power-Management-Technologie von Dialog wird dann zur Verteilung des Stroms vom Empfänger-IC von WattUp im Endgerät genutzt, während die Stromrichtertechnologie Rapid Charge™ von Dialog dem drahtlosen Sender effizient Strom zur Verfügung stellt.

Strategische Prioritäten



Erweiterung unseres
Produktportfolios

Wert



Die Kraft der Agilität und der Vielen



Analysen nach Segmenten

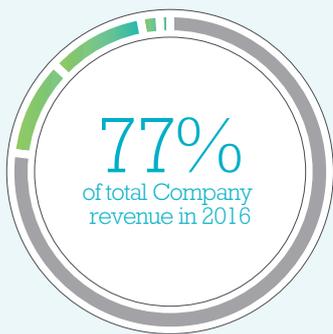
Mobile Systems

Wertschöpfung für unsere Kunden

Die Verbraucher verlangen längere Akkulaufzeiten und effizientere mobile Anwendungen. Unsere ICs für Power Management, Aufladung und Audio helfen unseren Kunden, differenzierte Produkte auf einen hart umkämpften Markt zu bringen.

Wichtige Fakten

Umsatz (in Mio. USD)



2016	923
2015	1,114
2014	943
2013	745

241,5 Mio. USD

Bereinigter operativer Gewinn

⊕ Vollständige Überleitung der nicht IFRS-konformen Zahlen auf Seite 152

151,8 Mio. USD

Aufwand für F&E

Highlights

- Schaffung einer neuen strategischen Partnerschaft in der Wirtschaftsregion China
- Erweiterung unserer Palette an ASSP-Produkten mit Ladegerät-IC der nächsten Generation
- Expansion in angrenzende Märkte mit unseren Power-Management-ICs.

Unsere Zielmärkte

- ICs für das System- und Akkumanagement für Smartphones und Tablet-PCs mit großen Bildschirmen (Kategorie 5–11 Zoll)
- Hocheffiziente Aufladegeräte für Akkus für Smartphones, Tablet-PCs, Ultrabooks™, Convertibles und Ultraslims
- Audio-Codexs für mobile Computer und Zubehör
- Power Management mit hoher Spannung für Ultrabooks™, Convertibles und Ultraslims Multi-Touch-Sensoren zur Unterstützung des erweiterten Computemarkts
- Automobil-PMICs für Infotainment im Fahrzeug, elektronische Instrumentencluster und Fahrerassistenz-Displays
- Energiesparendes und hochintegriertes Power Management für intelligente Wearables
- Kosteneffizientes Power Management mit niedrigem Ruhestrombedarf für Smart-Home- und andere eingebettete Anwendungen für das Internet der Dinge

Unsere Produkte

Dialog ersetzt separate Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die den Energieverbrauch verringern, ein einfaches Design zu niedrigeren Kosten bieten und die gesamte Leistungsdichte von Mobilgeräten verbessern.

Unsere Power Management Integrated Circuits (PMICs) sind vollständig konfigurierbar. Dadurch können sie werksseitig angepasst werden, um die genauen Spannungs- und Stromanforderungen aller Komponenten in einem Schaltkreis zu erfüllen.

Diese Flexibilität ist sowohl für Plattformlieferanten als auch für Kunden attraktiv. Plattformlieferanten können einen PMIC validieren und ihn für mehrere Plattformvarianten nutzen. Endkunden, die sich von anderen Plattformkunden abheben möchten, steht es frei, einige periphere Funktionen zu ändern.

Unsere Führungsposition bei PMICs ermöglicht uns die rasche Reaktion auf neue Markttrends. In diesem Jahr haben wir die Bedeutung der Akkuaufladung im Mobilsegment erkannt. Der DA9155, ein Companion Charger mit hoher Spannung, ist das erste einer Reihe von Produkten für dieses wachsende Segment, die Dialog auf dem Markt vorstellen wird.

„Qualitativ hochwertige, effiziente Power-Management- und Aufladetechniken werden für unsere Kunden und die Verbraucher immer wichtiger.“

Udo Kratz

Senior Vice President and General Manager,
Mobile Systems Business Group



Always-on-Sensortechnik führt in Verbindung mit höherer Kontextsensitivität bei einer Vielzahl intelligenter Geräte zu einem exponentiellen Anstieg der Anzahl der Anwendungsfälle, die von Kunden gewünscht werden.

Neben Strategien zur Steuerung von Leck- und Ruhestrom werden neue Topologien für hohe Leistungsdichte entwickelt, die die nächste Performancstufe bei voller Prozessorleistung unterstützen sollen.

Die Erfüllung derart unterschiedlicher Anforderungen bei gleichzeitigem Erhalt der Akkulaufzeit ist einer der Gründe, warum Kunden auch weiterhin auf Dialog setzen, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Vor dem Hintergrund einer derart starken Marktdynamik in Segmenten mit hohen Absatzvolumen sind die Voraussetzungen für die nächste Innovationswelle im Bereich intelligentes Power Management gegeben – und Dialog ist hierfür bestens aufgestellt.

Fortschritt 2016

- Erfolgreiche Freigabe des DA9155 Companion Charger für die Serienfertigung
- Gründung einer Partnerschaft in der Wirtschaftsregion China mit einer Verpflichtung für eine LTE-Smartphone-Plattform im Jahr 2017
- Entwicklung neuer anwendungsspezifischer (ASIC) PMICs mit höherer Komplexität und zunehmendem Wert für Mobilgeräte der nächsten Generation
- Starke Übernahme der Sub-PMIC-Lösung der dritten Generation durch mehrere chinesische Smartphone-Kunden
- Anlauf der Serienfertigung eines Audio-Codec-Produkts für eine führende Computer-Plattform
- Laufende Investitionen in für die Automobilindustrie zugelassene PMIC-Lösungen für Automotive-Advanced-Infotainment-Systeme

Erfolgsfaktoren

- Reduzierung der Aufladezeit von Akkus
- Wachsende Leistungsdichte, um einer zunehmend anspruchsvollen Wärmebilanz gerecht zu werden
- Branchenweite Zunahme der Anwendungen im Dauerbetrieb („always on“) erfordert Lösungen mit extrem niedrigem Stromverbrauch zur Verlängerung der Akkulaufzeit
- Stärkere Übernahme von und Vertrauen in Plattform-Referenzdesigns für niedrigere Entwicklungskosten und kürzere Entwicklungszeiten
- Expansion von Hochleistungsprozessoren in Automotive-Infotainment-Systeme führt zu zunehmender Übernahme von Lösungen mit integrierten Schaltkreisen



Bahnbrechend durch unsere Ladegerät-ICs der nächsten Generation

Im Einklang mit unseren strategischen Zielen haben wir unser Produktportfolio für ASSPs mit Ladegerät-ICs und PMICs der nächsten Generation erweitert. Mit unseren Ladegerät-ICs der nächsten Generation bewältigen unsere Kunden die Herausforderung durch größere und leistungsfähigere Akkus mit kürzeren Aufladezeiten. Verbraucher können ihre Smartphones und Tablets schneller und sicher aufladen.

Zukunftsgerichtete Schwerpunkte für 2017



Erweiterung
unseres Produkt-
portfolios

- Diversifizierung unseres Produktangebots durch die Erweiterung des Portfolios für hocheffiziente Ladegeräte
- Expansion des Portfolios für Automobil-PMICs



Erbringung
kontinuierlicher
Innovationen

- Nutzung der internen Synergien von Dialog durch Signalkettenlösungen für unsere Kunden
- Investitionen in neuartige Power-Management-Produkte für Anwendungen in den Bereichen Internet der Dinge, Smart Home und Wearables.



Schaffung
regionaler Part-
nerschaften

- Vertiefung unserer Zusammenarbeit mit strategischen Partnern in der Wirtschaftsregion China

Analysen nach Segmenten Fortsetzung

Connectivity

Ein Internet der Dinge mit niedrigem Stromverbrauch

Wir erleben den Beginn der intelligenten vernetzten Welt. Mit der zunehmenden Vernetzung von Geräten ermöglichen unsere Konnektivitätslösungen und Audio-ICS mit niedrigem Stromverbrauch unseren Kunden kürzere Entwicklungszeiten – ein entscheidender Erfolgsfaktor in dynamischen Verbrauchermärkten.

Wichtige Fakten

Umsatz (in Mio. USD)



2016	118
2015	117
2014	92
2013	92

5,6 Mio. USD

Bereinigter operativer Gewinn

➔ Vollständige Überleitung der nicht IFRS-konformen Zahlen auf Seite 152

29,5 Mio. USD

Aufwand für F&E

Highlights

- Starkes Umsatzwachstum bei Bluetooth® Low Energy
- Erweiterung unseres Produktangebots SmartBond™
- Kontinuierlicher Aufbau eines starken Partnernetzwerks.

Unsere Zielmärkte

- Einzelchip-Transceiver für DECT-Schnurlostelefone, drahtlose Mikrofone, Headsets und Spielkonsolen
- Einzelchip-ICs der SmartBond™-Produktfamilie für drahtlose Konnektivität, zertifiziert nach dem Standard Bluetooth® Smart™ zur Vernetzung der Komponenten des Internets der Dinge mit der Cloud
- SmartPulse™-ICs für drahtlose Nahbereichskonnektivität auf der Grundlage des besonders energieeffizienten DECT-Standards für Smart-Home-Anwendungen
- Energieeffiziente Mehrkern-VoIP-Prozessoren (Voice-over-IP), Audio-Codexs und Verstärker mit Schnittstellen zu Bluetooth®, Wi-Fi und DECT für Headset- und Handset-Konnektivität
- SmartBeat™ bietet eine Plattform für zuverlässige und energieeffiziente drahtlose Audioübertragung per USB, Bluetooth® und DECT. Diese Plattform bietet eine hochintegrierte Lösung für drahtlose Audioanwendungen mit hoher Qualität und fester niedriger Latenz, die Abstraten von bis zu 48 kHz unterstützt

Unsere Produkte

Die Produktfamilie SmartBond™ von Dialog ist der einfachste Weg, energieeffiziente und flexible vernetzte Geräte mit Bluetooth® Low Energy auf den Markt zu bringen. SmartBond™ DA14580 ist nach wie vor das marktführende energieeffiziente und hochintegrierte Bluetooth® Low Energy-SoC, das ein breites Spektrum von Anwendungen abdeckt. Auf der Grundlage dieses weltweit führenden Produkts haben wir unser Portfolio um optimierte Lösungen für maßgeschneiderte Anwendungen erweitert: DA14581 für drahtlose Aufladung, DA14582 mit integriertem Sprach-Codex und DA14583 mit Flash-Speicher auf der Platine.

2016 haben wir mit dem DA14681 die zweite Einzelchip-Lösung für Wearables und Hausautomatisierung auf den Markt gebracht. Unsere Kunden können nun Wearables und Hausautomatisierungsanwendungen der nächsten Generation mit Bluetooth® Low Energy ohne Beeinträchtigungen bei Funktionalität, Akkulaufzeit und Systemgröße entwickeln.

Dank eines starken Partnernetzwerks, einem wachsenden Portfolio von Referenzdesigns und einer täglich wachsenden Online-Community für SmartBond™ verfügt Dialog über eine solide Grundlage für weiteres Wachstum.

„**SmartBond™**, unsere zweite Generation von Bluetooth® Low Energy-Produkten, vereinfacht die Entwicklung von Geräten für das Internet der Dinge und beschleunigt die Marktreife.“

Sean McGrath

Senior Vice President and General Manager,
Connectivity, Automotive & Industrial Business Group



2016 hat Dialog die nächste Generation der SmartBeat™-Produkte auf den Markt gebracht, die auf einen neuen Trend zur Vernetzung digitaler Headsets mit Smartphones anstelle der analogen 3,5-mm-Audiobuchsen abzielen. Das aus dem Audioprozessor DA14195 und dem äußerst energieeffizienten Codec DA7217 bestehende neue SmartBeat™-Chipset ist für digitale Audioverbindungen zu Smartphones mittels Bluetooth® und USB Typ C bestimmt.

Dank der Möglichkeit, Sprach- und Datensignale über ein einziges Netzwerk zu übertragen, können Unternehmen mit der VoIP-Technik die Bandbreiteneffizienz erhöhen, die Kosten senken und sich von älteren Telefonnetzen mit Kupferkabeln lösen. Dialog arbeitet bei seiner energieeffizienten Green-VoIP-Lösung, die für den Einsatz in Konzernen, kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Hotels bestimmt ist, mit den weltweit führenden VoIP-Telefonherstellern zusammen.

Fortschritt 2016

- Starkes Umsatzwachstum bei Bluetooth® Low Energy
- Einführung der zweiten Bluetooth® Low Energy-Produktreihe, die zusätzliche Flexibilität und Integration bietet und neue Anwendungen ermöglicht
- Stärkung der Marktposition im Segment Wearables durch Design Wins bei mehreren Kunden
- Ermöglichung von Smart-Home-Plattformen für wichtige Marktakteure: Apple, HomeKit und Thread
- Einführung der Audio-IC-Plattform SmartBeat™ für aktive Kopfhörer

Erfolgsfaktoren

- Rasche Marktexpansion von Bluetooth® Low Energy, befördert durch Konnektivitätsanforderungen des Internets der Dinge
- Neuer Markttrend für digitale Headsets mit Bluetooth®- und USB-Typ-C-Audioschnittstelle für den Smartphone-Zubehörmarkt
- Konzentration auf das schnell wachsende Produktsegment Unified Communications mit 1,9-GHz-DECT-Audio und USB-Audio-Headsets
- Zunehmender Trend zur Verwendung des bewährten DECT-Standards bei neuen Anwendungen wie Audio mit niedriger Latenz
- Marktsättigung bei DECT-Handsets



Erweiterung des Produktangebots SmartBond™

2016 haben wir die zweite Einzelchip-Lösung für Bluetooth® Low Energy für Wearables und Hausautomatisierung auf den Markt gebracht. Unser neues Produkt hilft unseren Kunden, die Anzahl der Komponenten sowie die Kosten zu reduzieren, und bietet Verbrauchern gleichzeitig eine längere Akkulaufzeit sowie flachere und leichtere Geräte. Xiaomi, einer der führenden OEMs in der Wirtschaftsregion China, hat unsere Technik in den Mittelpunkt seines neuesten Fitnesstrackers gestellt, dem Mi Band 2.

Zukunftsgerichtete Schwerpunkte für 2017



Erreichung eines breiteren und tieferen Kundenstamms

- Fortsetzung der Investition in die Bluetooth® Low Energy-Plattform und Steigerung der Marktpräsenz
- Nutzung unseres Vertriebs- und Vertreternetzwerks zur Ausdehnung unseres BLE-Geschäfts auf einen breiteren Kundenstamm



Erbringung kontinuierlicher Innovationen

- Konzentration auf Bluetooth® Low Energy für die Marktsegmente Wearables und Smart Home
- Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich drahtloses Audio mit niedriger Latenz auf Mikrofon- und Headset-Marken

Analysen nach Segmenten Fortsetzung

Power Conversion

Beschleunigter Ladeprozess für mobile Geräte

Die digitale Steuertechnik PrimAccurate™ steht im Mittelpunkt unseres Erfolgs. Unsere Stromrichter und LED-ICs für Solid-State-Beleuchtung ermöglichen energieeffiziente Lösungen und helfen unseren Kunden bei der Einhaltung der stetig zunehmenden staatlichen Standards und Energievorschriften.

Wichtige Fakten

Umsatz (in Mio. USD)



2016	117
2015	85
2014	80
2013	27

6,1 Mio. USD

Bereinigter operativer Gewinn

➔ Vollständige Überleitung der nicht IFRS-konformen Zahlen auf Seite 152

22,5 Mio. USD

Aufwand für F&E

Highlights

- ➔ Aufrechterhaltung unserer starken Position bei der Schnellaufladung von Smartphones
- ➔ Kräftiges Umsatzwachstum im Jahresvergleich bei Rapid Charge™ im Geschäftsjahr 2016
- ➔ Einführung unseres ersten Galliumnitrid-ICs auf dem Markt

Unsere Zielmärkte

- ➔ AC/DC-Steuerungen – digitale Intelligenz für kleinere, schnell aufladende Netzstecker und Netzteile mit niedrigem Stromverbrauch im Standby-Betrieb
- ➔ LED-Treiber für Solid-State-Beleuchtung – digitale Intelligenz für erstaunliche Dimmleistung, problemlose Dimmerkompatibilität und hohe Lichtqualität für Anwendungen in Wohn- und Gewerberäumen sowie bei intelligenter Beleuchtung
- ➔ LED-Treiber für die Hintergrundbeleuchtung von Displays – digitale Steuerung für eine höhere Bildqualität von LED-Fernsehern, einfacheres Design und niedrigere Stückkosten

Unsere Produkte

AC/DC Power Conversion:

Die Verbrauchernachfrage nach Mobilgeräten mit zahlreichen Funktionen und großen Bildschirmen wächst weiter. Diese Geräte benötigen größere Akkus, die zur Aufladung wiederum Netzteile mit hoher Leistungsdichte benötigen, die sich bei Schnellaufladung sogar noch erhöht. Dank dieser Marktdynamik bleibt die Schnellaufladung das Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem Markt mit dem höchsten Absatzvolumen – Smartphones. Die jährliche Wachstumsrate (CAGR) wird im Zeitraum 2015–2019 auf 68% geschätzt.*

Zusätzlich zu Smartphones benötigt praktisch jedes Produkt, das an eine Steckdose angeschlossen wird, Stromrichter, um Wechselstrom mit hoher Spannung (AC) aus der Steckdose in den von den meisten elektronischen Geräten benötigten Gleichstrom (DC) mit niedrigerer Spannung umzuwandeln.

Alle Stromrichter-Produkte von Dialog nutzen auf der Primärseite PrimAccurate™, unsere einzigartige digitale Steuertechnik, für eine präzise Steuerung von Spannung und Stromstärke. Die PrimAccurate™-Technologie ermöglicht unseren Kunden eine Reduzierung ihrer Stückkosten durch die Eliminierung des Optokopplers, des sekundärseitigen Reglers und vieler separater Bauteile, die bei konventionellen Stromrichtern benötigt werden. Diese Technologie ermöglicht überdies die für

Netzteile und Reiseadapter mit hoher Leistungsdichte erforderliche hohe Effizienz bei höherer Zuverlässigkeit und sehr geringem Platzbedarf.

2016 konnten wir unsere Führungsposition im Bereich Schnellaufladung mit einem Marktanteil von mehr als 70% und bei Netzteil-ICs der Rapid Charge™-Produktfamilie aufrechterhalten, die nahezu alle Schnellladeprotokolle unterstützen. Hierzu zählen die neue Spezifikation USB Power Delivery, die Qualcomm® Quick Charge™-Technik, Pump Express Plus™ von MediaTek, Adaptive Fast Charging (AFC) von Samsung, das Fast Charger Protocol (FCP) von Huawei, das Smart Charge Protocol (SCP) for Direct Charging von Huawei und andere proprietäre OEM-Protokolle.

Die anhaltende Nachfrage nach Netzsteckern für Mobilgeräte mit höherem Stromverbrauch und Netzteilen für elektronische Produkte treiben den Bedarf an Stromrichter-Lösungen mit hoher Leistungsdichte voran, mit denen OEMs mehr Leistung in kleineren Gehäusen für Netzstecker und Netzteile unterbringen können, ohne dass thermische Probleme auftreten. Diese Lösungen müssen zudem einen besonders niedrigen Stromverbrauch im Standby-Betrieb aufweisen, um die strengen staatlichen Vorschriften zur Reduzierung des Stromverbrauchs und der Erderwärmung einhalten zu können.

Unsere aktuellen Rapid Charge™-Chipsets mit hoher Leistungsdichte und unsere Stromrichterprodukte bieten eine Effizienz von bis zu 90% und eine Ausgangsleistung von bis zu 45 W. Sie nutzen weniger und kleinere Komponenten zur Minimierung der Gesamtgröße von Netzstecker und Netzteil.

2016 haben wir unseren ersten 650-V-Galliumnitrid-Halbbrücken-IC (GaN) vorgestellt, den DA8801, um die Größe von Netzteilen um bis zu 50% zu reduzieren – bei einer Effizienz von 94% für eine extrem hohe Leistungsdichte. GaN-Schalter ermöglichen diese Vorteile durch die Aufrechterhaltung einer hohen Effizienz bei hohen Schaltgeschwindigkeiten. Die hohen Schaltstraten ermöglichen die Nutzung kleinerer Komponenten mit geringerem Platzbedarf, während die hohe Effizienz weniger Abwärme erzeugt, um die Netzteile extrem klein und die Gehäusetemperaturen auf oder unter dem geforderten Niveau zu halten.

* IHS, IDC, Dialog 2016

„Der Markt für Schnellaufladung von Mobilgeräten zeigt keine Anzeichen für einen Rückgang. Wir bedienen einen breiten Kundenstamm mit einem Anteil von 70 % am Markt für die Schnellaufladung von Smartphones im Jahr 2016.“

Davin Lee

Senior Vice President and General Manager
of the Power Conversion Business Group

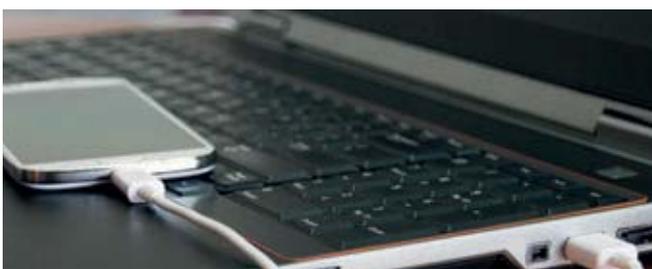


LED-Solid-State-Beleuchtung (SSL):

Dialog bietet eine breite Palette von SSL-LED-Treiber-ICs, die unsere exklusiven Technologien enthalten, um eine hohe Dimmleistung, problemlose Dimmerkompatibilität und hohe Lichtqualität zu ermöglichen – und dies zu sehr niedrigen Stückkosten. Wir unterstützen ein breites Spektrum dimmbarer und nicht dimmbarer Lampen für Anwendungen in Wohn- und Gewerberäumen.

2016 wurde unser dimmbarer SSL-LED-Treiber iW368x aufgrund seiner außergewöhnlichen Dimmerkompatibilität und Dimmleistung für Nachrüstlampen weiter stark nachgefragt. Wir haben ferner unseren LED-Treiber mit integriertem FET (iW3858) für hohe Leistung mit den niedrigsten Stückkosten eingeführt. Wir haben unseren Dual-Dim™ SSL-LED-Treiber (iW3690) eingeführt, der TRIAC und digitales Dimmen für intelligente Beleuchtung unterstützt, darunter drahtlose Beleuchtung mithilfe von SmartBond™, unserem System-on-a-Chip für Bluetooth® Low Energy.

Wir haben unsere Reichweite auf dem kommerziellen LED-Beleuchtungsmarkt 2016 mit unserem benutzerfreundlichen und kostengünstigen Schnittstellen-IC (iW337), der als 3-in-1-Bauteil analoges Dimmen (0–10 V), PWM-Dimmen (0–10 V) sowie resistives Dimmen ermöglicht. Der Schnittstellen-IC iW337 ergänzt unseren dimmbaren SSL-LED-Treiber iW3631 mit 0–10 V für kommerzielle Beleuchtungsanwendungen bis zu 120 W.



Einführung von GaN-ICs auf Märkten für Verbraucherelektronik

Unsere neuen GaN-ICs helfen unseren Kunden bei der Entwicklung kleinerer und effizienterer Reizenetzteile für Notebooks, Tablets und Smartphones.

Fortschritt 2016

- Aufrechterhaltung unserer Dominanz auf dem Markt für Schnellaufladung mit einem Marktanteil von mehr als 70 %
- Lieferung von Lösungen in großem Umfang für praktisch alle Schnellladeprotokolle, darunter die neue Spezifikation USB Power Delivery, die Qualcomm® Quick Charge™-Technik, Pump Express Plus™ von MediaTek, Adaptive Fast Charging (AFC) von Samsung, das Fast Charger Protocol (FCP) von Huawei, das Smart Charge Protokoll (SCP) for Direct Charging von Huawei und andere proprietäre OEM-Protokolle
- Ankündigung unseres ersten Galliumnitrid-Halbbrücken-ICs (GaN) zur Verkleinerung von Netzteilen um bis zu 50 % bei einer Effizienz von 94 % für eine extrem hohe Leistungsdichte
- Einführung unseres Dual-Dim™ SSL-LED-Treibers (iW3690), der TRIAC und digitales Dimmen für intelligente Beleuchtung unterstützt, darunter drahtlose Beleuchtung mithilfe unserer Bluetooth® Low Energy-Lösung

Erfolgsfaktoren

- Smartphones werden auch künftig mit größeren Akkus ausgestattet, um mehr sowie leistungsfähigere Prozessoren und größere Bildschirme zu unterstützen, die wiederum Netzteile mit höherer Leistungsfähigkeit erfordern.
- Verbraucher verlangen schneller aufladbare Smartphones, die wiederum Netzteile mit höherer Leistungsdichte erfordern.
- Verbraucher erwarten, dass diese Netzteile kompakt bleiben, was eine höhere Leistungsdichte erfordert.
- Expandierendes Spektrum neuer Schnellladeprotokolle, darunter Direct Charging, USD Power Delivery („USB-PD“).
- Ineffiziente Kompaktleuchtstofflampen (CFL) laufen aufgrund staatlicher Vorschriften schrittweise aus.
- Befördert durch die Drahtlostechnik und das Internet der Dinge entsteht ein neuer Markt für intelligente Beleuchtung.

Zukunftsgerichtete Schwerpunkte für 2017



Erreichung eines breiteren und tieferen Kundenstamms

- Nutzung unseres Vertriebs- und Vertreternetzwerks zur Erweiterung unseres Kundenstamms in China



Erbringung kontinuierlicher Innovationen

- Weitere Lieferung von Rapid Charge™-Netzteilösungen der nächsten Generation für Smartphones, Tablets und tragbare Geräte
- Nutzung unserer Kompetenz im Bereich GaN für GaN-Leistungstufen mit noch höherer Leistungsdichte
- Erschließung des LED-Treiber-Markts für SSL-Nachrüstlampen und kommerzielle und professionelle LED-Beleuchtung

Analysen nach Segmenten Fortsetzung

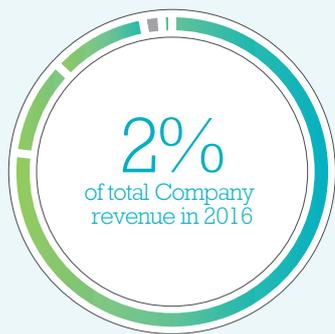
Automotive & Industrial

Unterstützung unserer treuen Kunden

Dialog liefert zertifizierte kundenspezifische Produkte für das mittlere und obere Segment der europäischen Automobilhersteller

Wichtige Fakten

Umsatz (in Mio. USD)



2016	30
2015	34
2014	41
2013	37

10,2 Mio. USD

Bereinigter operativer Gewinn

⊕ Vollständige Überleitung der nicht IFRS-konformen Zahlen auf Seite 152

1,2 Mio. USD

Aufwand für F&E

Highlights

- Fortlaufende Unterstützung unserer Kunden bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit
- Marktengagement mit kundenspezifischen Programmen

Unsere Zielmärkte

- Kundenspezifische Motorsteuerungs-ICs für Scheibenwischer und Power-Management-ICs mit integrierten Koprozessoren für Infotainment-Systeme in Fahrzeugen
- Elektronische Vorschaltgeräte für Leuchtstofflampen und Hochdruckgasentladungslampen sowie energieeffiziente Steuerungen für LED-Beleuchtungslösungen

Unsere Produkte

Dialog liefert Motorsteuerungs-ICs an einen führenden europäischen Automobilzulieferer, der seinerseits auf Dialog basierende Komponenten für Scheibenwischermotoren an europäische und japanische Automobilhersteller im mittleren und oberen Segment liefert.

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

Für den Industriesektor entwickelt Dialog innovative Regel-ASICs sowohl für konventionelle Lichtquellen wie auch für Leuchtstofflampen und Hochdruckgasentladungslampen (HID) sowie für andere industrielle Anwendungen. Hinsichtlich künftiger Entwicklungen liegt der Fokus auf energieeffizienten Steuerungen für LED-Beleuchtungslösungen. Diese ICs sorgen für die optimale Regelung und Einstellung von Lichtquellen und verlängern gleichzeitig ihre Lebensdauer. Durch intelligente Regelung mithilfe fortschrittlicher digitaler Signalverarbeitung tragen sie zur Minimierung des Stromverbrauchs bei.

Fortschritt 2016

- Erfolgreicher Anlauf der neuen Produkte für Scheibenwischer

Erfolgsfaktoren

- Wachsender Markt für Scheibenwischer und LED-Beleuchtungslösungen

„2016 haben wir unsere Kunden fortlaufend bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit unterstützt.“

Sean McGrath

Senior Vice President and General Manager,
Connectivity, Automotive & Industrial Business Group



Unterstützung unserer Kunden bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit

Unsere Produkte profitieren von unserer Kompetenz im Bereich Mixed-Signal, die wir über viele Jahre aufgebaut haben. Unser Ziel ist es, unsere Kunden bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu unterstützen und auf diesem Markt mit kundenspezifischen Programmen tätig zu werden.



Zukunftsgerichtete Schwerpunkte für 2017



Erreichung eines breiteren und tieferen Kundenstamms

- Unterstützung unserer Kunden bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit
- Fortlaufendes Engagement auf diesem Markt durch kundenspezifische Programme, aber ohne zusätzliche Investitionen in F&E
- Weiterverfolgung dieses Marktes mit angemessenen Investitionen

Wichtige Leistungsindikatoren (KPIs)

Das Board nutzt eine Reihe von Indikatoren zur Bewertung unserer Performance,

damit unsere Leistung im Einklang mit der Strategie und den Interessen der Aktionäre steht. Die wichtigen Leistungsindikatoren werden nachstehend aufgeführt. Sie umfassen bestimmte bereinigte (nicht IFRS-konforme) Kennzahlen. Die bereinigten Rentabilitätskennzahlen entsprechen nicht den IFRS, da sie Beträge ausschließen, die in der am besten direkt vergleichbaren, nach IFRS berechneten und dargestellten Kennzahl inbegriffen sind, oder Beträge einschließen, die von Letzterer ausgeschlossen sind, oder da sie anhand von Finanzkennzahlen berechnet werden, die nicht IFRS-konform sind. Wir betrachten nicht IFRS-konforme Kennzahlen weder als Ersatz für die entsprechenden IFRS-konformen Kennzahlen, noch halten wir sie für aussagekräftiger. Von Dialog dargestellte nicht IFRS-konforme Kennzahlen sind unter Umständen nicht direkt mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar.

➔ Nähere Erläuterungen und Überleitungen finden Sie im Abschnitt „Kennzahlen für die finanzielle Entwicklung“ auf Seite 152

Umsatzleistung

Leistungsindikator

-12% IFRS

-12% Bereinigt

Definition und Relevanz

Die bereinigten Umsatzerlöse für die Berichtsperiode sowie für das Vorjahr sind in unserer funktionalen Währung angegeben, dem US-Dollar. Die Überwachung der Entwicklung dieser Umsatzerlöse bildet einen Maßstab für das Geschäftswachstum. Die Umsatzerlöse werden herangezogen, um das Geschäftsergebnis besser abbilden zu können.

Performance 2016

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2016 lagen 12% unter denjenigen des Vorjahres. Dieser Rückgang war das Ergebnis niedrigerer Volumen in unseren Geschäftsbereichen Mobile Systems und Automotive & Industrial Products, die teilweise durch das starke Wachstum bei Bluetooth® Low Energy und Schnellladenetzteilen ausgeglichen wurden. Der durchschnittliche Verkaufspreis unserer Power-Management-Produkte mit hohem Absatzvolumen entsprach weitgehend dem des Vorjahres.

Bruttomarge

Leistungsindikator

45,7% IFRS

46,3% Bereinigt

Definition und Relevanz

Operative Marge der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Bruttomarge ist der Bruttogewinn, angegeben als Prozentsatz der Umsatzerlöse, und spiegelt den Wert der Produkte des Konzerns wider. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Erzielung einer Gewinnmarge aus unseren Produkten und zur Steuerung unserer Herstellungskosten in einem bestimmten Zeitraum.

Performance 2016

2016 lag unsere Bruttomarge (sowohl nach IFRS als auch auf bereinigter Basis) 40 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Diese Abnahme war in erster Linie auf sinkende Umsatzerlöse zurückzuführen. Die Belastbarkeit der Bruttomarge im Jahr 2016 war das Ergebnis der Flexibilität unseres High-Touch-Fabless-Geschäftsmodells in Kombination mit einer strengen Kostenkontrolle und dem niedrigeren Wert der Abschreibungen von Vorräten.

Operative Aufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse

Leistungsindikator

31,3% IFRS

27,9% Bereinigt

Definition und Relevanz

Die betrieblichen Aufwendungen der Berichtsperiode und des Vorjahres in Prozent der Umsatzerlöse. Der Prozentsatz der betrieblichen Aufwendungen bietet einen Maßstab für unsere Anstrengungen bei Innovationen und der Effizienz unserer betrieblichen Struktur in einem bestimmten Zeitraum und spiegelt den Ressourceneinsatz zum Erzielen des laufenden Umsatzes sowie die Investitionen in künftiges Umsatzwachstum wider. Die Verwendung eines Prozentsatzes der betrieblichen Aufwendungen ermöglicht eine bessere Abbildung des Schwerpunkts und der Effizienz unserer wirtschaftlichen Struktur. Zu den betrieblichen Aufwendungen gehören Vertriebs- und Marketingkosten, allgemeine und Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.

Performance 2016

2016 lagen die betrieblichen Aufwendungen 420 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Auf bereinigter Basis entsprach dies 460 Basispunkten. Die Zunahme war das Ergebnis der niedrigeren Umsatzerlöse und der strategischen Verpflichtung zu Innovation und Investition im Rahmen unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit (F&E) (2016: 20,2%, bereinigt 19,0%). Sie spiegelt auch unsere Verpflichtung zu Investitionen und zur Verbesserung der Effizienz unserer Infrastruktur in den Bereichen Vertrieb sowie allgemeine und Verwaltungskosten (SG&A) und zur Anpassung an die Umsatzerlöse wider. Es sei darauf hingewiesen, dass unsere F&E-Tätigkeit nicht direkt mit den Umsatzerlösen der gleichen Periode verknüpft ist. Sie stellt eine Investition in künftige Umsatzströme dar.

Entwicklung des operativen Gewinns

Leistungsindikator

+19% IFRS

-30% Bereinigt

Definition und Relevanz

Entwicklung des operativen Gewinns im Jahresvergleich. Die Überwachung dieses Trends bildet einen Maßstab für den wirtschaftlichen Wert, den unser operatives Geschäft im Vergleich zum Vorjahr generiert.

Performance 2016

Der operative Gewinn lag 2016 19,3% über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg war in erster Linie das Ergebnis der Ausgleichszahlung von Atmel in Höhe von 137 Mio. USD. Der bereinigte operative Gewinn lag 30,4% unter dem Vorjahreswert. Darin spiegeln sich die Auswirkung des Umsatzrückgangs in Kombination mit der Verpflichtung zu fortlaufender F&E-Tätigkeit und die Anpassung unserer SG&A-Struktur an die Umsatzerlöse wider.

Operative Marge

Leistungsindikator

25,9% IFRS

18,5% Bereinigt

Definition und Relevanz

Operative Marge der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung der Rentabilität unserer betrieblichen Tätigkeit in einem bestimmten Zeitraum. Die bereinigte operative Marge zeigt unsere Fähigkeit zur Generierung von Zahlungsmitteln, da wir ein Unternehmen mit niedriger Kapitalintensität sind.

Performance 2016

Die operative Marge lag 2016 670 Basispunkte über derjenigen des Vorjahres und enthielt unter anderem die Ausgleichszahlung von Atmel. Auf bereinigter Basis lag sie 490 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Diese Abnahme ist das Ergebnis des Umsatzrückgangs in Kombination mit der Verpflichtung zu fortlaufender F&E-Tätigkeit und der Anpassung unserer SG&A-Struktur an die Umsatzerlöse.

Verwässertes Ergebnis je Aktie (in USD)

Leistungsindikator

3,25 IFRS

2,09 Bereinigt

Definition und Relevanz

Verwässertes Ergebnis je Aktie der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen nützlichen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Generierung von Einnahmen und den inhärenten Wert unseres Unternehmens für Aktionäre in einem bestimmten Zeitraum. Das verwässerte Ergebnis bildet den inhärenten Wert unseres Unternehmens auf hilfreiche Weise ab.

Performance 2016

Das verwässerte Ergebnis je Aktie nahm im Einklang mit der Entwicklung des Reingewinns gegenüber dem Vorjahr um 42% auf 3,25 USD zu. Das bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie nahm im Einklang mit der Entwicklung des operativen Gewinns gegenüber dem Vorjahr um 31% ab.

Personalfuktuation

Leistungsindikator

7,9%

Definition und Relevanz

Anzahl der während der vergangenen 12 Monate ausscheidenden Mitarbeiter geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter in diesem Zeitraum, angegeben in Prozent. Die Verfolgung unserer Fähigkeit zur Gewinnung und Bindung erfahrener technischer Fachkräfte ist angesichts des starken Wettbewerbs um Kompetenzen in der Branche, der alternden Bevölkerung und unseres angestrebten Geschäftswachstums von entscheidender Bedeutung.

Performance 2016

2016 lag die Personalfuktuation bei 7,9% und damit geringfügig über dem Vorjahreswert (2015: 6,9%). Unsere Fähigkeit zur Gewinnung und Bindung technischer Fachkräfte bleibt hoch. Dialog verfügt über ein verbessertes System für das Leistungsmanagement, damit wir in der Lage sind, unsere besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch angemessene Maßnahmen zu belohnen.

Finanzieller Lagebericht

Zur Unterstützung der organischen Wachstumschancen investieren wir in die Entwicklung innovativer und differenzierter Produkte sowie in die Erweiterung unseres weltweiten Vertriebsnetzwerks und der F&E-Infrastruktur in Nordamerika, Europa und Asien. Das Unternehmen Dialog generiert Zahlungsmittel und weist eine positive Bilanz aus. 2016 schüttete das Unternehmen im Rahmen von Aktienrückkaufprogrammen Zahlungsmittel in Höhe von 60 Mio. USD an unsere Aktionäre aus.

„Unser zielgerichteter F&E-Ansatz unterstützt künftige Ertragsströme und langfristige Wertschöpfung für unsere Aktionäre“

Wissam Jabre
Chief Financial Officer, Senior Vice President Finance



Zusammenfassung der Konzernergebnisse

Geschäftsjahr zum 31. Dezember In Mio. USD, sofern nichts anderes angegeben ist	Auf IFRS-Basis			Auf bereinigter Basis ¹		
	2016	2015	Veränderung	2016	2015	Veränderung
Umsatz ³	1.197,6	1.355,3	-12 %	1.197,6	1.355,3	-12 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	546,7	624,8	-12 %	554,9	632,3	-12 %
Bruttomarge in % ³	45,7 %	46,1 %	-40 Basispunkte	46,3 %	46,7 %	-40 Basispunkte
F&E in % des Umsatzes	20,2 %	16,5 %	+370 Basispunkte	19,0 %	15,6 %	+340 Basispunkte
Vertriebs-, allgemeine und Verwaltungs- kosten in % des Umsatzes	11,1 %	10,6 %	+50 Basispunkte	8,9 %	7,7 %	+120 Basispunkte
EBITDA ^{1,2}	n. z.	n. z.	n. z.	269,7	357,8	-25 %
EBITDA-Marge in % ^{1,2}	n. z.	n. z.	n. z.	22,5 %	26,4 %	-390 Basispunkte
Betriebsergebnis ³	309,8	259,7	+19 %	221,0	317,7	-30 %
Operative Marge in % ³	25,9 %	19,2 %	+670 Basispunkte	18,5 %	23,4 %	-490 Basispunkte
Ergebnis vor Steuern	305,2	254,8	+20 %	217,6	317,6	-31 %
Jahresergebnis	258,1	177,3	+46 %	165,4	238,4	-31 %
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in USD)	3,43 USD	2,42 USD	+42 %	2,20 USD	3,25 USD	-32 %
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in USD) ³	3,25 USD	2,29 USD	+42 %	2,09 USD	3,02 USD	-31 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	248,8	317,7	-22 %	n. z.	n. z.	n. z.

1 Nicht IFRS-konforme Kennzahlen (siehe die Erläuterungen und Überleitungen auf die nächsten gleichwertigen IFRS-Kennzahlen im Abschnitt „Kennzahlen für die finanzielle Entwicklung“ auf den Seiten 152 bis 159).

2 Das bereinigte EBITDA und die EBITDA-Marge wurden für das Vorjahr neu berechnet, damit sie einen Verlust in Höhe von 1,7 Mio. USD aus der Veräußerung von Sachanlagen berücksichtigen (siehe Seite 157).

3 Wichtige Leistungsindikatoren.

Grundlagen der Aufstellung

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und gemäß denjenigen Vorschriften des Companies Act von 2006 aufgestellt, die für Unternehmen gelten, die nach IFRS berichten. Der Konzernabschluss entspricht darüber hinaus den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen IFRS.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns wurden gegenüber 2015 nicht geändert. Vom Konzern noch nicht übernommene kürzliche Verlautbarungen zur Rechnungslegung werden in Anhangangabe 1 zum Konzernabschluss erläutert.

Kritische Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Eine Erläuterung der im Rahmen der Aufstellung des Konzernabschlusses vorgenommenen kritischen Ermessensentscheidungen und der wichtigsten Quellen von Schätzungsunsicherheiten, die sich auf den Buchwert der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Konzerns im kommenden Geschäftsjahr auswirken könnten, befindet sich in Anhangangabe 2 dieses Konzernabschlusses.

Nicht IFRS-konforme Kennzahlen

Wir bewerten die Performance der Geschäftsbereiche des Konzerns anhand einer Vielzahl von Kennzahlen. Manche dieser Kennzahlen entsprechen nicht den IFRS, da sie Beträge ausschließen, die in der am besten direkt vergleichbaren, nach IFRS berechneten und dargestellten Kennzahl inbegriffen sind, oder Beträge einschließen, die von Letzterer ausgeschlossen sind, oder da sie anhand von Finanzkennzahlen berechnet werden, die nicht IFRS-konform sind. Alle bereinigten Rentabilitätskennzahlen entsprechen nicht den IFRS.

Eine Erläuterung der Anpassungen, die an den entsprechenden IFRS-Kennzahlen bei der Berechnung der nicht IFRS-konformen Kennzahlen vorgenommen werden, sowie Überleitungen der nicht IFRS-konformen Kennzahlen auf die entsprechenden IFRS-Kennzahlen für die dargestellten Berichtsperioden befindet sich im Abschnitt „Kennzahlen für die finanzielle Entwicklung“ auf Seite 158.

Wir berichten nicht IFRS-konforme Kennzahlen, da sie nützliche Zusatzinformationen zu der finanziellen Entwicklung der Geschäftsbereiche des Konzerns bieten. Wir betrachten diese nicht IFRS-konformen Kennzahlen weder als Ersatz für die entsprechenden IFRS-konformen Kennzahlen, noch halten wir sie für aussagekräftiger. Von Dialog verwendete nicht IFRS-konforme Kennzahlen sind unter Umständen nicht direkt mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar.

Strategische Investitionen

Investition in Energous Corporation

Im November 2016 schloss Dialog eine strategische Allianz mit Energous, im Rahmen derer wir vereinbarten, dass wir alleiniger Teilelieferant für die integrierten Schaltkreise von WattUp® werden.

Gleichzeitig mit dem Abschluss der strategischen Allianz zahlte Dialog 10,0 Mio. USD in bar für die Zeichnung von 763.552 Stammaktien von Energous und erhielt Optionsscheine für den Kauf von bis 763.552 Stammaktien von Energous, die im Zeitraum von Mai 2017 bis November 2019 jederzeit vollständig oder teilweise bargeldlos ausgeübt werden können.

Zum Jahresende 2016 hielt Dialog rund 3,8 % der ausgegebenen Stammaktien von Energous.

Investition in Dyna Image Corporation

Im Juni 2015 erwarben wir 45,7 % der Anteile von Dyna Image und erhielten eine Kaufoption auf die bisher von uns nicht kontrollierten Anteile, die im Juni 2018 ausläuft. Aufgrund der bestehenden Kaufoption haben wir Dyna Image als Tochterunternehmen bilanziert und daher sind die Ergebnisse nach unserer erstmaligen Investition im Konzernergebnis enthalten.

Im Januar 2017 beteiligten wir uns an einer neuen Ausgabe von Aktien durch Dyna Image. Wir investierten 2,0 Mio. USD und erhöhten damit unsere Beteiligung am Unternehmen von 45,7 % auf 48,5 %. Wir werden die Erhöhung unserer Beteiligung im 1. Quartal 2017 als Umbuchung innerhalb des Eigenkapitals bilanzieren.

Aufkündigung der Fusionsvereinbarung mit Atmel

Im Januar 2017 hat Atmel Corporation Inc. („Atmel“) die mit Dialog bestehende Fusionsvereinbarung aufgekündigt. Gemäß den Bedingungen der Vereinbarung zahlte uns Atmel eine Ausgleichszahlung in Höhe von 137,3 Mio. USD, die wir im 1. Quartal 2016 unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfassen.

In Q1 2016 entstanden uns Transaktionskosten in Höhe von 3,6 Mio. USD and Bereitstellungsgebühren in Höhe von 1,9 Mio. USD im Zusammenhang mit der Kreditfazilität in Höhe von 2,1 Mrd. USD, die zur Finanzierung der Transaktion arrangiert worden war. Die Fazilität wurde im Januar 2016 gekündigt.

Analyse nach Geschäftssegmenten

Geschäftsjahr zum 31. Dezember in Mio. USD	Umsatzerlöse			Betriebsergebnis	
	2016	2015	Veränderung	2016	2015
Mobile Systems	923,0	1.114,5	-17 %	239,9	341,9
Automotive & Industrial	30,0	34,4	-13 %	10,1	9,3
Connectivity	118,3	117,0	+1 %	5,3	8,4
Power Conversion	116,8	84,6	+38 %	(7,5)	(20,7)
Summe Segmente	1.188,1	1.350,5	-12 %	247,8	338,9
Corporate	9,5	4,8	+98 %	62,0	(79,2)
Summe Konzern	1.197,6	1.355,3	-12 %	309,8	259,7

Ertragslage

Analyse nach Geschäftssegment

Die Umsatzerlöse des Segments **Mobile Systems** beliefen sich 2016 auf 923,0 Mio. USD gegenüber 1.114,5 Mio. USD im Vorjahr, was einem Rückgang um 17 % entspricht. Die Umsatzeinbußen sind hauptsächlich auf eine verringerte Nachfrage nach unseren PMICs infolge einer geringeren Nachfrage nach Smartphones im oberen Marktsegment zurückzuführen. Mobile Systems generierte 77,1 % der Umsatzerlöse des Konzerns im Jahr 2016 (2015: 82,2 %).

Die Bruttomarge des Segments Mobile Systems blieb mit 47,3 % (2015: 47,2 %) weitgehend unverändert.

Der operative Gewinn des Segments Mobile Systems ging um 30 % auf 239,9 Mio. USD zurück (2015: 341,9 Mio. USD). Der operative Gewinn gab aufgrund des Umsatzrückgangs nach und spiegelte den Anstieg unserer F&E-Investitionen im Vergleich zu 2015 wider. Die operative Marge sank auf 26,0 % (2015: 30,7 %), was hauptsächlich auf den geringeren Beitrag zu den Fixkosten zurückzuführen ist.

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Mobile Systems belief sich 2016 auf 241,5 Mio. USD im Vergleich zu 343,7 Mio. USD im Vorjahr. Die bereinigte operative Marge ging 2016 mit 26,2 % ebenfalls zurück (2015: 30,8 %).

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Mobile Systems beinhaltet nicht die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die sich aus der anteilsbasierten Vergütung der Mitarbeiter ergeben, dies sich im Geschäftsjahr 2016 auf 1,6 Mio. USD (2015: 1,8 Mio. USD) belief.

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

Die Umsatzerlöse des Segments **Automotive & Industrial** beliefen sich 2016 auf 30,0 Mio. USD gegenüber 34,4 Mio. USD im Vorjahr, was einem Rückgang um 13 % entspricht. Die Umsatzeinbußen waren hauptsächlich der gesunkenen Nachfrage nach herkömmlicher Industriebeleuchtung und bestimmten Automobilanwendungen geschuldet. Das Segment Automotive & Industrial generierte im Geschäftsjahr 2016 2,5 % der Umsatzerlöse des Konzerns (2015: 2,5 %).

Der operative Gewinn des Segments Automotive & Industrial stieg um 9 % auf 10,1 Mio. USD (2015: 9,3 Mio. USD) und die operative Marge stieg auf 33,7 % (2015: 27,0 %), was unserer strengen Kostenkontrolle und gezielteren Investitionen in F&E-Projekte zu verdanken war.

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Automotive & Industrial belief sich 2016 auf 10,2 Mio. USD im Vergleich zu 9,5 Mio. USD im Vorjahr. Die bereinigte operative Marge war 2016 mit 34,0 % ebenfalls höher (2015: 27,6 %).

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Automotive & Industrial beinhaltet nicht die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die sich aus der anteilsbasierten Vergütung der Mitarbeiter ergeben, die sich im Geschäftsjahr 2016 auf 0,1 Mio. USD (2015: 0,2 Mio. USD) belief.

Die Umsatzerlöse des Segments **Connectivity** beliefen sich 2016 auf 118,3 Mio. USD gegenüber 117,0 Mio. USD im Vorjahr, was einer Zunahme um 1 % entspricht. Das starke Wachstum bei Bluetooth® Low Energy überkompensierte den erwarteten anhaltenden Rückgang im Altgeschäft (DECT). Das Segment Connectivity generierte 9,9 % der Umsatzerlöse des Konzerns (2015: 8,6 %).

Der operative Gewinn des Segments Connectivity ging 2016 um 37 % auf 5,3 Mio. USD zurück (2015: 8,4 Mio. USD). Der Rückgang war in erster Linie auf höhere Aufwendungen für F&E zurückzuführen.

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Connectivity belief sich 2016 auf 5,6 Mio. USD im Vergleich zu 9,3 Mio. USD im Vorjahr. Die bereinigte operative Marge ging 2016 mit 4,7 % ebenfalls zurück (2015: 8,0 %).

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Connectivity beinhaltet nicht die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die sich aus der anteilsbasierten Vergütung der Mitarbeiter ergeben, in Höhe von 0,3 Mio. USD im Geschäftsjahr 2016 (2015: 0,3 Mio. USD) sowie im Geschäftsjahr 2015 die zusätzlichen Abschreibungen in Höhe von 0,8 Mio. USD auf die Anhebung des beizulegenden Zeitwerts von immateriellen Vermögenswerten, die 2011 mit dem Unternehmen Sitel BV erworben worden waren.

Die Umsatzerlöse des Segments **Power Conversion** erhöhten sich 2016 um 38 % auf 116,8 Mio. USD im Vergleich zu 84,6 Mio. USD im Vorjahr. 2016 führten wir erfolgreich unsere Rapid Charge™-Lösungen bei mehreren asiatischen OEMs ein, deren Auswirkung den Rückgang des AC/DC-Altgeschäfts deutlich überstieg. Power Conversion generierte 9,8 % der Umsatzerlöse des Konzerns (2015: 6,2 %).

Power Conversion erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 einen operativen Verlust in Höhe von 7,5 Mio. USD. Dies stellte im Vergleich zum operativen Verlust in Höhe von 20,7 Mio. USD im Geschäftsjahr 2015 jedoch eine erhebliche Verbesserung dar. Das operative Ergebnis von Power Conversion verbesserte sich erheblich. Grund hierfür war der positive Effekt der gestiegenen Absatzzahlen auf die Rentabilität, der gegenüber dem Anstieg unserer Investitionen in F&E und den Fertigungssupport in der zweiten Hälfte 2015 letztendlich überwog. Die operative Marge stieg 2016 auf (6,5) % im Vergleich zu (24,4) % im Vorjahr.

Power Conversion erwirtschaftete 2016 einen bereinigten operativen Gewinn in Höhe von 6,1 Mio. USD im Vergleich zu 6,6 Mio. USD im Vorjahr. Die bereinigte operative Marge verzeichnete 2016 mit 5,2 % ebenfalls eine Wende (2015: (7,8) %).

Der bereinigte operative Gewinn des Segments Power Conversion beinhaltet nicht die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die sich aus der anteilsbasierten Vergütung der Mitarbeiter ergeben, in Höhe von 0,2 Mio. USD im Geschäftsjahr 2016 (2015: 0,3 Mio. USD), zusätzliche Abschreibungen in Höhe von 13,4 Mio. USD (2015: 13,5 Mio. USD) auf die Anhebung des beizulegenden Zeitwerts von immateriellen Vermögenswerten, die im Geschäftsjahr 2013 mit dem Unternehmen iWatt, Inc. erworben worden waren, sowie weitere Aufwendungen für die Eingliederung dieses Unternehmens in Höhe von 0,3 Mio. USD im Geschäftsjahr 2015.

Corporate umfasst die Geschäfte in aufstrebenden Märkten (hauptsächlich Dyna Image und jene, die an der Entwicklung kostengünstiger PMICs für chinesische Verbrauchermärkte beteiligt sind). Die Umsatzerlöse von Corporate in Höhe von 9,5 Mio. USD (2015: 4,8 Mio. USD) waren Dyna Image zuzurechnen, in das wir im Juni 2015 investierten.

Corporate beinhaltet auch die operativen Kosten zentraler Konzernfunktionen sowie die Aufwendungen des Konzerns für anteilsbasierte Vergütungen und bestimmte sonstige nicht zugewiesene Kosten.

Corporate wies einen operativen Gewinn in Höhe von 62,0 Mio. USD im Vergleich zu einem operativen Verlust in Höhe von 79,2 Mio. USD im Vorjahr aus.

Corporate umfasste die Ausgleichszahlung von Atmel in Höhe von 137,3 Mio. USD, Transaktionskosten im Zusammenhang mit Atmel in Höhe von 3,5 Mio. USD (2015: 17,6 Mio. USD) sowie im Geschäftsjahr 2015 die Aufwendung in Höhe von 3,4 Mio. USD, die bei der Begleichung des bedingten Kaufpreises von iWatt erfasst wurde. Ohne diese Posten erwirtschaftete Corporate einen operativen Verlust in Höhe von 71,8 Mio. USD im Vergleich zu 58,2 Mio. USD im Vorjahr.

Der operative Verlust von Corporate war in erster Linie auf den gestiegenen Aufwand des Konzerns für anteilsbasierte Vergütungen (der nicht den Geschäftssegmenten zugeordnet wird), den Ausbau unserer geschäftlichen Supportfunktionen und Beratungshonorare zurückzuführen.

Das bereinigte operative Ergebnis von Corporate beinhaltet darüber hinaus nicht den Aufwand für anteilsbasierte Vergütung in Höhe von 28,2 Mio. USD (2015: 19,2 Mio. USD), Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die sich aus der anteilsbasierten Vergütung der Mitarbeiter ergeben, in Höhe von 0,1 Mio. USD im Geschäftsjahr 2016 (2015: 0,1 Mio. USD) sowie im Geschäftsjahr 2016 die zusätzlichen Abschreibungen in Höhe von 1,1 Mio. USD auf die Anhebung des beizulegenden Zeitwerts von immateriellen Vermögenswerten, die mit dem Unternehmen Dyna Image erworben wurden.

Der bereinigte operative Verlust von Corporate belief sich 2016 auf 42,4 Mio. USD gegenüber 38,3 Mio. USD im Vorjahr, was einer Zunahme um 11 % entspricht.

Analyse des Konzernergebnisses

Die **Umsatzerlöse** beliefen sich 2016 auf 1.197,6 Mio. USD gegenüber 1.355,3 Mio. USD im Vorjahr, was einem Rückgang um 12 % entspricht. Die Umsatzerlöse sind hauptsächlich auf eine verringerte Nachfrage nach unseren PMICs im Segment Mobile Systems zurückzuführen, obwohl dies teilweise durch ein stärkeres Umsatzwachstum im Segment Power Conversion ausgeglichen wurde. Die Umsatzerlöse blieben von Preisveränderungen weitgehend unbeeinflusst, da der durchschnittliche Verkaufspreis unserer Hauptprodukte mit 3,15 USD im Geschäftsjahr 2016 weitgehend unverändert blieb (2015: 3,13 USD).

Die Umsatzerlöse von Dialog hängen insbesondere im Segment Mobile Systems vom Lebenszyklus der Produkte der jeweiligen Kunden und vom saisonbedingten Kaufverhalten auf den Märkten für Unterhaltungselektronik ab, auf denen die Kunden tätig sind. Infolgedessen können die Geschäfte von Dialog saisonalen Schwankungen mit niedrigeren Umsatzerlösen in der ersten Jahreshälfte unterliegen, da die meisten verbraucherorientierten Kunden höhere Umsätze tendenziell später im Jahr erzielen, d. h. im Vorfeld der Haupturlaubszeit.

Die Umsatzkosten beliefen sich 2016 auf 650,9 Mio. USD gegenüber 730,5 Mio. USD im Vorjahr, was hauptsächlich auf sinkende Absatzvolumen zurückzuführen ist.

Der **Bruttogewinn** belief sich 2016 auf 546,7 Mio. USD gegenüber 624,8 Mio. USD im Vorjahr, was einem Rückgang um 12 % entspricht.

Die Bruttomarge ging 2016 um 40 Basispunkte auf 45,7 % zurück (2015: 46,1 %). Die Bruttomarge konnte sich relativ gut halten, da verbesserte Margen bei unseren komplexeren Produkten den geringeren Fixkostenbeitrag aufgrund gesunkener Umsätze teilweise kompensieren konnten. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren fiel der bereinigte Bruttogewinn im Geschäftsjahr 2016 mit 554,9 Mio. USD um 12 % geringer aus (2015: 632,3 Mio. USD), und die bereinigte Bruttomarge fiel um 40 Basispunkte auf 46,3 % (2015: 46,7 %).

Die **allgemeinen und Verwaltungskosten** sanken im Geschäftsjahr 2016 auf 70,9 Mio. USD im Vergleich zu 80,9 Mio. USD im Vorjahr.

Die allgemeinen und Verwaltungskosten umfassten Transaktionskosten im Zusammenhang mit Atmel in Höhe von 3,5 Mio. USD (2015: 17,6 Mio. USD) sowie im Geschäftsjahr 2015 die Aufwendung in Höhe von 3,4 Mio. USD, die bei der Begleichung des bedingten Kaufpreises von iWatt erfasst wurde. Ohne diese Posten waren die allgemeinen und Verwaltungskosten im Geschäftsjahr 2016 mit 67,4 Mio. USD im Vergleich zum Vorjahr mit 59,9 Mio. USD höher, was einen Anstieg des Aufwands für anteilsbasierte Vergütung und höhere Konzernaufwendungen widerspiegelt.

Die bereinigten allgemeinen und Verwaltungskosten beinhalten auch keine anteilsbasierten Vergütungen und damit verbundenen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung in Höhe von 12,3 Mio. USD (2015: 8,1 Mio. USD).

Die bereinigten allgemeinen und Verwaltungskosten beliefen sich 2016 auf 55,1 Mio. USD gegenüber 51,8 Mio. USD im Vorjahr, was einer Zunahme um 6 % entspricht. Die bereinigten allgemeinen und Verwaltungskosten erhöhten sich als Prozentsatz der Umsatzerlöse des Konzerns von 3,8 % im Geschäftsjahr 2015 auf 4,6 % im Geschäftsjahr 2016.

Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** beliefen sich 2016 auf 241,3 Mio. USD gegenüber 223,2 Mio. USD im Vorjahr, was einer Zunahme um 8 % entspricht. Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand belief sich 2016 auf 264,2 Mio. USD (2015: 254,1 Mio.), wovon 15,8 Mio. USD (2015: 24,8 Mio. USD) aktiviert wurden, und wir setzten für die Kredite für den Forschungs- und Entwicklungsaufwand einen Betrag von 7,1 Mio. USD (2015: 6,1 Mio. USD) an.

Dialog verfügt über ein umfangreiches F&E-Team, das sich auf Energiespartechnologien mit Mixed-Signal-Halbleitern konzentriert. Dialog ist der Auffassung, dass seine F&E-Aktivitäten entscheidend für seine Strategie im Hinblick auf Wachstum und Produktdiversifizierung sind. Wir haben 2016 weitere Ingenieure eingestellt. Unsere F&E-Aktivitäten konzentrierten sich auf anwendungsspezifische PMICs für Mobilgeräte und Standardprodukte für Bluetooth®, AC/DC-Ladegeräte, LED-Solid-State-Beleuchtung und Mobilgeräte.

Die aktivierten Entwicklungskosten waren niedriger als 2015. Grund hierfür war eine geringere Anzahl der noch in der Entwicklung befindlichen Produkte, die die erforderlichen technischen und kommerziellen Machbarkeitsbedingungen in einem Stadium des Entwicklungsprozesses erfüllten, nach dem noch erhebliche weitere Entwicklungskosten anfallen würden.

Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten beliefen sich 2016 auf 227,8 Mio. USD gegenüber 211,9 Mio. USD im Vorjahr, was einer Zunahme um 7 % entspricht. Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich als Prozentsatz der Umsatzerlöse des Konzerns von 15,6 % im Geschäftsjahr 2015 auf 19,0 % im Geschäftsjahr 2016.

Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten beinhalten keine Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und damit verbundene Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung in Höhe von 13,6 Mio. USD (2015: 10,4 Mio. USD) sowie im Jahr 2015 keine zusätzlichen Abschreibungen in Höhe von 0,8 Mio. USD auf die Anhebung des beizulegenden Zeitwerts von erworbenen immateriellen Vermögenswerten.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** beliefen sich 2016 auf 137,7 Mio. USD im Vergleich zu 1,2 Mio. USD im Vorjahr. 2016 umfassten die sonstigen betrieblichen Erträge die Ausgleichszahlung von Atmel in Höhe von 137,3 Mio. USD.

Der **operative Gewinn** belief sich 2016 auf 309,8 Mio. USD im Vergleich zu 259,7 Mio. USD im Vorjahr. Ohne die Ausgleichszahlung von Atmel und damit verbundene Transaktionskosten belief sich der operative Gewinn im Geschäftsjahr 2016 auf 176,0 Mio. USD im Vergleich zu 277,3 Mio. USD im Vorjahr. Der Rückgang war in erster Linie auf den niedrigeren Bruttogewinn und höhere F&E-Aufwendungen zurückzuführen.

Der bereinigte operative Gewinn war mit 221,0 Mio. USD im Geschäftsjahr 2016 im Vergleich zu 317,7 Mio. USD im Vorjahr entsprechend niedriger und die bereinigte operative Marge belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 18,5 % im Vergleich zu 23,4 % im Vorjahr.

Die **Zinserträge** stiegen auf 3,7 Mio. USD (2015: 1,2 Mio. USD), was einen Anstieg der Marktzinssätze und gestiegene liquide Mittel widerspiegelt.

Der **Zinsaufwand** belief sich 2016 auf 3,4 Mio. USD im Vergleich zu 6,4 Mio. USD im Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2016 entstanden uns Bereitstellungsprovisionen in Höhe von 1,9 Mio. USD (2015: 1,2 Mio. USD) im Zusammenhang mit der Kreditfazilität für Atmel und im Geschäftsjahr 2015 erfassten wir Zinsen in Höhe von 3,5 Mio. USD im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen im Wert von 201 Mio. USD vor ihrer Umwandlung in Aktien im April 2015. Ohne diese Posten fielen im Geschäftsjahr 2016 Zinsen in Höhe von 1,5 Mio. USD im Vergleich zu 1,7 Mio. USD im Vorjahr an, insbesondere im Zusammenhang mit den in Anspruch genommenen Finanzierungsfazilitäten für Forderungen sowie für Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge.

Das **sonstige Finanzergebnis** wies 2016 einen Nettoaufwand in Höhe von 4,8 Mio. USD im Vergleich zu einem Nettoertrag in Höhe von 0,3 Mio. USD im Vorjahr aus.

Das sonstige Finanzergebnis umfasst Fremdwährungsgewinne und -verluste aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die auf andere Währungen als die funktionalen Währungen der sie haltenden Gesellschaften lauten (insbesondere aus der Umrechnung von auf EUR oder GBP lautenden Beträgen in USD). Im Geschäftsjahr 2016 wiesen wir einen Nettoumrechnungsverlust in Höhe von 6,0 Mio. USD aus, im Vergleich zu einem Nettoertrag in Höhe von 0,4 Mio. USD im Vorjahr.

Ferner wiesen wir im sonstigen Finanzergebnis Fair-Value-Gewinne und -verluste auf derivative Instrumente aus, die wir im Zusammenhang mit unseren strategischen Investitionen in Energous und Dyna Image halten.

Wir berücksichtigen, dass die Gewährung der Energous-Optionsscheine mit der Verhandlung über die strategische Allianz mit Energous verknüpft war. Am Tag der Gewährung haben wir daher die Optionsscheine mit ihrem beizulegenden Zeitwert von 4,7 Mio. USD und ein entsprechendes latentes Guthaben unter den langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Wir werden das latente Guthaben im Zusammenhang mit den Lizenzgebühren, die Dialog eventuell für die Nutzung des geistigen Eigentums von Energous zahlen muss, über den anfänglichen Siebenjahreszeitraum der strategischen Allianz ergebniswirksam abschreiben. Zum Jahresende 2016 hatte sich der beizulegende Zeitwert der Energous-Optionsscheine auf 6,6 Mio. USD erhöht und wir erfassten den daraus resultierenden Gewinn von 1,9 Mio. USD als sonstigen finanziellen Ertrag.

Im Geschäftsjahr 2016 wiesen wir nach der Neubewertung unserer Kaufoption für den Erwerb der nicht beherrschenden Anteile an Dyna Image einen Verlust in Höhe 0,7 Mio. USD (2015: Verlust von 0,1 Mio. USD) aus.

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

Der **Ertragsteueraufwand** belief sich auf 47,1 Mio. USD (2015: 77,6 Mio. USD) auf einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 305,2 Mio. USD (2015: 254,8 Mio. USD), was einem effektiven Steuersatz von 15,4 % für die Berichtsperiode entspricht (2015: 30,4 %). Der niedrige effektive Steuersatz für das Geschäftsjahr 2016 spiegelt die steuerliche Behandlung der Ausgleichszahlung von Atmel in Höhe von 137,3 Mio. USD wider. Wie wurden dahingehend beraten, dass die Ausgleichszahlung in Großbritannien nicht zu versteuern sei. Deshalb erwarteten wir diesbezüglich keine Steuerverbindlichkeit und haben für die Ausgleichszahlung keinen Steueraufwand angesetzt.

Der effektive Steuersatz hängt von der geografischen Zusammensetzung der Konzerngewinne ab und spiegelt eine Kombination unterschiedlicher Steuersätze in unterschiedlichen Ländern sowie Veränderungen der Wechselkurse wider, die zu Veränderungen bei den latenten Steuern führen, wenn die funktionale und die steuerliche Währung unterschiedlich sind. Ein großer Anteil der F&E-Aktivitäten von Dialog findet in Großbritannien statt, daher sind wir in der Lage, von den britischen Steuerbestimmungen für Technologieunternehmen zu profitieren.

Der bereinigte Ertragsteueraufwand belief sich auf 52,2 Mio. USD (2015: 79,3 Mio. USD) auf den bereinigten Gewinn vor Steuern in Höhe von 217,6 Mio. USD (2015: 317,6 Mio. USD), was einem effektiven Steuersatz von 24,0 % für die Berichtsperiode entspricht (2015: 25,0 %). Der Rückgang unseres bereinigten effektiven Steuersatzes ist das Ergebnis eines laufenden Umstrukturierungsprozesses mit dem Ziel, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die Wertbeiträge der Konzerngesellschaften anzupassen. Diese Regelungen sind Gegenstand eines „Bilateral Advance Pricing Agreement“. Unser Steueraufwand auf den Jahresgewinn spiegelt unsere Erwartung einer wahrscheinlichen endgültigen Vereinbarung wider.

Wir gehen davon aus, dass die schrittweise Minderung unseres bereinigten effektiven Steuersatzes von Dauer sein und sich in den kommenden Jahren fortsetzen wird.

Das **Jahresergebnis** belief sich auf 258,1 Mio. USD (2015: 177,3 Mio.), von denen ein Verlust in Höhe von 2,8 Mio. USD (2015: 1,5 Mio. USD) den nicht beherrschenden Anteilen an Dyna Image zuzurechnen war. Das bereinigte Jahresergebnis belief sich auf 165,4 Mio. USD im Vergleich zu 238,4 Mio. USD im Vorjahr, was einer Abnahme um 31 % entsprach.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 3,43 USD (2015: 2,42 USD), basierend auf der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von 76,0 Mio. Aktien (2015: 73,8 Mio. Aktien), die in diesem Zeitraum in Umlauf waren, ohne die von Mitarbeiteraktien-TruSTS gehaltenen 1,3 Millionen Aktien (2015: 1,7 Millionen Aktien) und die vom Unternehmen 2016 gehaltenen 0,5 Millionen eigenen Aktien. Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 2,20 USD (2015: 3,25 USD), ein Rückgang um 32 %, der hauptsächlich auf sinkende Absatzvolumen zurückzuführen ist.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 3,25 USD (2015: 2,29 USD). Das verwässerte Ergebnis je Aktie spiegelt darüber hinaus die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 4,4 Mio. (2015: 3,5 Mio.) verwässernden Mitarbeiteraktienoptionen und -zuteilungen sowie im Jahr 2015 2,4 Mio. Aktien in Zusammenhang mit den Wandelanleihen in Höhe von 201 Mio. USD wider, die im April 2015 in Aktien umgewandelt wurden. Das bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 2,09 USD (2015: 3,02 USD).

Cashflows

Die **Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen** nahmen im Geschäftsjahr 2016 um 130,4 Mio. USD zu (2015: Zunahme um 242,5 Mio. USD).

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** belief sich 2016 auf 248,8 Mio. USD im Vergleich zu 317,7 Mio. USD im Vorjahr.

Der operative Cashflow vor Veränderungen des Working Capital belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 402,8 Mio. USD. Ohne den Erhalt der Ausgleichszahlung von Atmel in Höhe von 137,3 Mio. USD belief sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Veränderungen des Working Capital im Geschäftsjahr 2016 auf 265,5 Mio. USD im Vergleich zu 345,2 Mio. USD im Vorjahr.

Das Net Working Capital erhöhte sich um 17,1 Mio. USD (2015: Rückgang um 17,4 Mio. USD). Ohne die Transaktionskosten im Zusammenhang mit Atmel in Höhe von 16,7 Mio. USD, die Ende 2015 als Verbindlichkeiten erfasst wurden, erhöhte sich das Net Working Capital um 0,4 Mio. USD (2015: Rückgang um 0,7 Mio. USD).

Als Fabless-Unternehmen verpflichtet sich Dialog zur Vorratsbeschaffung von seinen Lieferanten im Voraus, um die Nachfrage an Produkten befriedigen zu können. Die Nachfrage war erheblich niedriger als wir dies im 4. Quartal 2015 erwartet hatten. Infolgedessen verfügten wir Ende 2015 über relativ hohe Vorräte und entsprechende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Vorräte wurden 2016 reduziert und erbrachten Zahlungsmittel in Höhe von 21,6 Mio. USD. Zum Jahresende 2016 entsprachen die Vorräte 48 Tagen an Umsatzkosten im 4. Quartal 2016 (Jahresende 2015: 56 Tage an Umsatzkosten).

Zusammenfassung Kapitalflussrechnung

Geschäftsjahr zum 31. Dezember in Mio. USD	2016	2015
Operativer Cashflow	385,7	362,5
Gezahlte Zinsen, netto	(0,1)	(2,5)
Gezahlte Steuern	(136,8)	(42,3)
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	248,8	317,7
Erwerb von Sachanlagen	(25,8)	(33,0)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(11,8)	(11,7)
Aktivierter Entwicklungsaufwand	(15,8)	(24,8)
Investition in Dyna Image Corporation, abzüglich der erworbenen Zahlungsmittel	(0,6)	(2,6)
Erwerb von Investitionen in Energous	(10,0)	–
Erwerb eigener Aktien	(61,5)	–
Verkauf/(Erwerb) von Dialog-Aktien durch Mitarbeiterbeteiligungs-TruSTS, netto	8,0	(2,4)
Sonstige Cashflows, netto	(1,0)	0,3
Nettomittelzuflüsse während des Jahres	130,3	243,5
Differenzen aus der Währungsumrechnung	0,1	(1,0)
Zunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	130,4	242,5

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen waren zum Jahresende 2016 niedriger als Ende 2015 und absorbierten Barmittel in Höhe von 44,2 Millionen USD. Grund hierfür waren in erster Linie niedrigere Materialeinkäufe im 4. Quartal 2016 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres und die Abrechnung der Transaktionskosten für Atmel. Ohne die Transaktionskosten für Atmel absorbierten die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Geschäftsjahr 2016 27,5 Millionen USD.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren zum Jahresende 2016 8,1 Mio. USD höher als Ende 2015. Die verminderte Nutzung von Finanzierungsfazilitäten für Forderungen überkompensierte den Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund unserer im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geringeren Umsätze im 4. Quartal 2016. Die im Rahmen der Fazilitäten verkauften Bruttoforderungen beliefen sich zum Jahresende 2016 auf 105,0 Mio. USD im Vergleich zu 155,7 Mio. USD zum Jahresende 2015. Zum Jahresende 2016 entsprachen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 20 Tagen gemessen am Umsatz im 4. Quartal 2016 (Jahresende 2015: 16 Tage).

Die Veränderungen der sonstigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten führten im Geschäftsjahr 2016 zu einer Freisetzung von Barmitteln in Höhe von 13,9 Mio. USD.

Die gezahlten Zinsen beliefen sich auf 3,4 Mio. USD (2015: 3,6 Mio. USD), einschließlich der Zahlung von Bereitstellungsprovisionen im Zusammenhang mit der Kreditfazilität für Atmel in Höhe von 1,9 Mio. USD (2015: 1,2 Mio. USD). Die erhaltenen Zinsen beliefen sich auf 3,3 Mio. USD (2015: 1,1 Mio. USD).

Die gezahlten Ertragsteuern waren mit 136,8 Mio. USD um 94,4 Mio. USD höher als im Geschäftsjahr 2016, im Vergleich zu 42,4 Mio. USD im Vorjahr. Die Steuerzahlungen umfassen Abschlagszahlungen für die steuerpflichtigen Gewinne des laufenden Jahres sowie Ausgleichszahlungen für vorangegangene Jahre. Der Anstieg der gezahlten Ertragsteuern spiegelt hauptsächlich unsere in früheren Jahren gestiegenen steuerpflichtigen Gewinne wider.

Der für die Investitionstätigkeit verwendete Cashflow belief sich 2016 auf 63,8 Mio. USD im Vergleich zu 71,7 Mio. USD im Vorjahr.

Der Erwerb von Sachanlagen machte 25,8 Mio. USD aus (2015: 33,0 Mio. USD) und betraf hauptsächlich Fertigungsschablonen, Laborausrüstungen, Probe-cards, Loadboards und die Anschaffung von sonstigem hoch entwickeltem Testequipment zur Unterstützung von Forschung und Entwicklung.

Für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten flossen 11,8 Mio. USD (2015: 11,7 Mio. USD), hauptsächlich Ausgaben für Patentanwendungen, den Erwerb von Software und Lizenzen sowie Softwareentwicklung für unternehmensinterne Anwendungen.

Die Zahlungen in Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2016 auf 15,8 Mio. USD gegenüber 24,8 Mio. USD im Vorjahr. Der Rückgang spiegelt die geringere Anzahl der in der Entwicklung befindlichen Produkte wider, deren Kosten aktivierbar waren.

Im Juni 2015 zahlten wir zunächst einen Preis in Höhe von 12,9 Mio. USD für den Erwerb von 45,7% der Anteile von Dyna Image, was abzüglich der von Dyna Image zum Zeitpunkt unserer Investitionen gehaltenen Mittel zu einem Mittelabfluss von 2,6 Mio. USD führte. Im Juni 2016 zahlten wir eine Summe von 0,6 Mio. USD zur Begleichung des aufgeschobenen Teils des Kaufpreises. Wir halten weiterhin eine Kaufoption auf die von uns bisher nicht gehaltenen Anteile an Dyna Image, die im Juni 2018 ausläuft.

2015 leisteten wir eine Zahlung in Höhe von 3,4 Mio. USD zur Begleichung des bedingten Kaufpreises für den Erwerb von iWatt (dies schlug sich im operativen Cashflow nieder).

Im November 2016 erwarben wir unsere Beteiligung an Energous für 10,0 Mio. USD.

Der für die Finanzierungstätigkeit verwendete Cashflow belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 54,7 Mio. USD im Vergleich zu 2,4 Mio. USD im Vorjahr. Der erhebliche Anstieg ist auf Käufe im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms des Unternehmens im Geschäftsjahr 2016 zurückzuführen.

Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms kauften wir 1.805.750 der Aktien des Unternehmens für eine Gesamtsumme von 61,5 Mio. USD zurück (einschließlich damit verbundener Transaktionskosten in Höhe von 1,1 Mio. USD). Ferner leisteten wir Zahlungen in Höhe von 1,2 Mio. USD für die Erfüllung von Devisenterminkontrakten und Devisenswaps, die zur Absicherung des Währungsrisikos bei der Umrechnung der auf Euro lautenden Aktienrückkaufverpflichtung verwendet wurden.

Im Geschäftsjahr 2016 erwarben die Mitarbeiterbeteiligungs-Trusts Aktien zu einem Preis von 3,1 Mio. USD (2015: 14,0 Mio. USD) und erzielten Erlöse in Höhe von 11,1 Mio. USD (2015: 11,6 Mio. USD) aus der Ausübung von Aktienoptionen, die gemäß den Belegschaftsaktienprogrammen zugeteilt wurden.

Liquidität und Eigenmittel

Finanzielles Risikomanagement

Dialog ist finanziellen Risiken ausgesetzt, unter anderem dem Kontrahentenrisiko, dem Liquiditätsrisiko sowie Marktrisiken, zu denen Währungs- und Zinsrisiken zählen. Angaben zu diesen Risiken und der Art und Weise, wie wir diese steuern, werden in Anhangangabe 33 zum Konzernabschluss dargestellt.

Dialog verfügt über eine zentralisierte Treasury-Funktion, die dafür verantwortlich ist, dass angemessene finanzielle Mittel für den Kapitalbedarf des Konzerns und die Aufrechterhaltung einer effizienten Kapitalstruktur zur Verfügung stehen, und die Kontrahenten-, Währungs- und Zinsrisiken des Konzerns gesteuert werden. Sämtliche Aktivitäten der Treasury-Funktion erfolgen in Übereinstimmung mit strengen Richtlinien und Vorgaben, die vom Board genehmigt werden.

Wir nutzen Devisenterminkontrakte zur Steuerung von Währungsrisiken und halten bestimmte Eigenkapitaloptionen und -optionscheine für strategische Zwecke. Wir halten keine derivativen Finanzinstrumente für Spekulationszwecke.

Finanzieller Lagebericht Fortsetzung

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel werden entsprechend der Treasury-Richtlinie gesteuert, damit es zu keiner wesentlichen Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Finanzinstitut kommt. Das Kreditrisiko wird anhand von Bonitätsratings der Kontrahenten bewertet. Ein Kontrahent muss mindestens ein langfristiges öffentliches Rating von „A“ aufweisen. Die Grenzwerte für Kontrahenten basieren auf einer Rating-Matrix und werden streng überwacht. Das Kreditrisiko wird ferner dadurch beschränkt, dass nur in liquide Instrumente investiert wird.

Zum Jahresende 2016 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 697,2 Mio. USD (Jahresende 2015: 566,8 Mio. USD) und umfassten in erster Linie Zahlungsmittel, die im Rahmen von Finanzierungsfazilitäten für Forderungen verfügbar sind, sowie kurzfristige Guthaben mit einer Laufzeit von drei Monaten oder weniger.

Kreditfazilitäten

Dialog generiert als Unternehmen Zahlungsmittel und die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des Konzerns haben in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen. Demzufolge haben wir die revolvierende Kreditfazilität des Konzerns im Juni 2015 freiwillig storniert. Seit diesem Zeitpunkt verfügt der Konzern über keine zugesagten Kreditfazilitäten.

Finanzierungsfazilitäten für Forderungen

Wir nutzen Finanzierungsfazilitäten für Forderungen ohne Rückgriffsrecht, die von zwei Finanzinstituten bereitgestellt werden. Wir haben diese Fazilitäten 2016 überprüft. Im März 2016 wurde der Gesamtbetrag dieser Fazilitäten von 112 Mio. USD auf 187 Mio. USD erhöht. Im November 2016 haben wir die Anzahl der Fazilitäten von drei auf zwei verringert. Der Gesamtbetrag der Fazilitäten wurde jedoch weiter auf 240 Mio. USD erhöht. Die wichtigste Fazilität lautet über 220 Mio. USD und läuft bis zum 30. April 2018.

Zum Jahresende 2016 umfassten die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 88,9 Mio. USD (Jahresende 2015: 131,8 Mio. USD) in Bezug auf Forderungen, die im Rahmen dieser Fazilitäten verkauft wurden. Wir sind optimistisch, dass die Finanzierungsfazilitäten für Forderungen zusammen mit unserem beträchtlichen Bestand an liquiden Mitteln und Cashflow mehr als ausreichend sein werden, um die Working-Capital-Anforderungen des Konzerns kurz- bis mittelfristig zu erfüllen.

Währungssicherungsgeschäfte

Dialog nutzt Devisenterminkontrakte und Devisenswaps zur Steuerung des Währungsrisikos des Konzerns bei als sehr wahrscheinlich prognostizierten, auf Fremdwährungen lautenden Cashflows. Dies betrifft insbesondere Arbeitskosten, Mieten und sonstige vertragliche Zahlungen. Wir nutzen ferner Derivate zur Absicherung des Währungsrisikos bei auf Euro lautenden Verbindlichkeiten für den Kauf der Aktien, die vom Unternehmen im Zusammenhang mit seinem Aktienrückkaufprogramm erfasst werden.

Derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet, der auf der Grundlage von marktüblichen Devisenterminkursen zum Bilanzstichtag bestimmt wird. Zum Jahresende 2016 entsprachen die vom Konzern gehaltenen Währungsderivate einer Verbindlichkeit in Höhe von 12,5 Mio. USD (Jahresende 2015: Verbindlichkeit von 4,6 Mio. USD). Sämtliche zur Absicherung von prognostizierten Cashflows gehaltenen Währungsderivate wurden als Sicherungsinstrumente im Rahmen von Cashflow-Sicherungsbeziehungen designiert. Im Geschäftsjahr 2016 wurde ein Verlust in Höhe von 13,3 Mio. USD (2015: Verlust von 19,0 Mio. USD) im sonstigen Ergebnis erfasst, der die Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten im Rahmen wirksamer Sicherungsbeziehungen darstellt. Ein kumulierter Verlust des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von 8,4 Mio. USD (2015: Verlust von 32,0 Mio. USD) wurde zum Zeitpunkt des Anfalls der abgesicherten Cashflows vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Nach Berücksichtigung der Sicherungsgeschäfte erfassten wir im Geschäftsjahr 2016 ergebniswirksam einen Nettoverlust aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,6 Mio. USD im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten für den Aktienkauf im Rahmen der ersten und der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms des Unternehmens.

Aktienrückkaufprogramm

Auf der Jahreshauptversammlung am 28. April 2016 wurden die Directors befugt, bis zu 7.786.595 der Stammaktien des Unternehmens zu erwerben (etwa 10 % der zum 30. März 2016 ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens). Diese Ermächtigung erlischt (sofern sie nicht zuvor verlängert, geändert oder widerrufen wird) an dem Tag vor der nächsten Jahreshauptversammlung des Unternehmens oder am 30. Juni 2017, je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt.

Aktienkäufe auf der Grundlage dieser Ermächtigung erfolgen aus Sicht des Unternehmens außerbörslich und werden mittels mit Barclays, HSBC oder Merrill Lynch abgeschlossenen Termingeschäften zum bedingten Aktienrückkauf ausgeführt. Diese Institute werden dabei in ihrer Eigenschaft als Broker zertifizierte Anteilsscheine des Unternehmens (Certified Interests – CIs) an der Frankfurter Wertpapierbörse erwerben.

Am 9. Mai 2016 kündigte das Unternehmen die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms an und verpflichtete sich zum Kauf von Aktien mit Mindest- und Höchstgesamtkosten von 37,5 Mio. bzw. 50 Mio. EUR. Die endgültige Zahlung und der Abschluss der ersten Tranche erfolgte am 28. September 2016. Im Rahmen der ersten Tranche kauften wir 1.332.158 der Aktien des Unternehmens für eine Gesamtsumme von 37,5 Mio. EUR (42,0 Mio. USD) zurück.

Am 8. November 2016 kündigte das Unternehmen die zweite Tranche des Programms an und verpflichtete sich zum Kauf von Aktien mit Mindest- und Höchstgesamtkosten von 56,25 Mio. bzw. 75 Mio. EUR. Am 30. Dezember 2016 schlossen wir die erste Zwischenzahlung im Rahmen der zweiten Tranche mit dem Kauf von 473.592 Aktien mit anfänglichen Kosten von 17,45 Mio. EUR (18,4 Mio. USD) ab.

Zum Jahresende 2016 hielten wir 1.805.750 eigene Aktien, die wir im Rahmen der ersten und der zweiten Tranche für eine Gesamtsumme von 61,5 Mio. USD gekauft hatten (einschließlich damit verbundener Transaktionskosten in Höhe von 1,1 Mio. USD). Wir erfassten ferner eine zusätzliche Kapitalrücklage in Höhe von 63,1 Mio. USD, die die verbleibende Verpflichtung zum Kauf von Aktien im Rahmen der zweiten Tranche in Höhe von 57,55 Mio. EUR (62,8 Mio. USD) und damit verbundene Transaktionskosten in Höhe von 0,3 Mio. USD umfasste.

Eine weitere Zwischenzahlung der zweiten Tranche erfolgte am 9. Februar 2017, die endgültige Zahlung und der Abschluss der Tranche erfolgten am 17. Februar 2017. Im Zuge dieser weiteren Zahlungen kauften wir 977.456 Aktien für eine Gesamtsumme von 38,8 Mio. EUR (41,4 Mio. USD). Hierfür fielen Transaktionskosten in Höhe von 0,2 Mio. USD an.

Insgesamt kaufte das Unternehmen 2.783.206 Aktien, die 3,57 % des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens mit einem durchschnittlichen Preis von 33,68 EUR je Aktie im Rahmen der beiden ersten Tranchen darstellten. Wir werden auf der Jahreshauptversammlung des Unternehmens am 4. Mai 2017 um Verlängerung der Ermächtigung zum Aktienrückkauf ersuchen.

Kapitalsteuerung

Das Kapital des Konzerns besteht aus seinem gesamten Eigenkapital (gezeichnetes Kapital plus nicht beherrschende Anteile). Zum Jahresende 2016 belief sich das gesamte Eigenkapital des Konzerns auf 1.194,9 Mio. USD (Jahresende 2015: 1.024,9 Mio. USD).

Wir sind bestrebt, eine Kapitalstruktur aufrechtzuerhalten, die die laufenden Aktivitäten unseres Unternehmens und seine strategischen Ziele unterstützt, um langfristige Renditen für unsere Aktionäre zu erwirtschaften. Wir weisen Kapital zu, um das organische und das anorganische Wachstum sowie Investitionen in Forschung und Entwicklung und in unsere Produktpipeline zu unterstützen.

Wir werden unsere Wachstumsstrategie mit einer Kombination aus Eigenkapital und Verbindlichkeiten unter Berücksichtigung der vorherrschenden Marktbedingungen finanzieren.

Bilanz

Zusammenfassung der Bilanz

Zum 31. Dezember in Mio. USD	2016	2015
Aktiva		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	697,2	566,8
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	237,1	230,7
Umlaufvermögen	934,3	797,5
Geschäfts- oder Firmenwert	251,2	251,1
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	125,6	138,6
Sachanlagen	69,7	68,4
Latente Steueransprüche	27,4	28,5
Sonstige langfristige Vermögenswerte	22,3	3,8
Anlagevermögen	496,2	490,4
Bilanzsumme Aktiva	1.430,5	1.287,9
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten	224,1	253,7
Passive latente Steuern	2,0	1,6
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	9,5	7,7
Summe Verbindlichkeiten	235,6	263,0
Eigenkapital	1.189,8	1.017,1
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	5,1	7,8
Bilanzsumme Passiva	1.430,5	1.287,9

Geschäfts- oder Firmenwert

Zum Jahresende 2016 belief sich der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts auf 251,2 Mio. USD (Jahresende 2015: 251,1 Mio. USD), wobei der geringfügige Anstieg während des Geschäftsjahres auf Veränderungen der Wechselkurse zurückzuführen ist.

Während des Geschäftsjahres 2016 durchgeführte Wertminderungstests des Geschäfts- oder Firmenwerts zeigten, dass der erzielbare Betrag jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, deutlich über ihrem Buchwert lag. Daher wurde kein Wertminderungsaufwand erfasst.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Zum Jahresende 2016 belief sich der Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte auf 125,6 Mio. USD (Jahresende 2015: 138,6 Mio. USD). 2016 beliefen sich die Zugänge auf 24,0 Mio. USD und umfassten aktivierte Produktentwicklungskosten in Höhe von 15,8 Mio. USD und erworbene Software, Lizenzen und Patente für insgesamt 8,2 Mio. USD. 2016 betrug der Abschreibungsaufwand 35,9 Mio. USD (2015: 31,1 Mio. USD).

Sachanlagen

Da Dialog ein Fabless-Geschäftsmodell betreibt, hat das Unternehmen keine Produktionsstätten, verfügt jedoch über F&E-Einrichtungen und Büros. Zum Jahresende 2016 war Dialog an 31 Standorten weltweit mit einer Gesamtfläche von insgesamt 42.500 Quadratmetern tätig. Sämtliche Einrichtungen von Dialog werden im Rahmen von Operating-Leasing-Verhältnissen angemietet. Die Unternehmensleitung ist der Auffassung, dass die Einrichtungen von Dialog den derzeitigen Anforderungen angemessen sind.

Die Sachanlagen umfassen hauptsächlich Testanlagen, Büroausstattung und Verbesserungen an Mietgegenständen. Zum Jahresende 2016 belief sich der Buchwert der Sachanlagen auf 69,7 Mio. USD (Jahresende 2015: 68,4 Mio. USD). Die Zugänge während des Geschäftsjahres beliefen sich auf 30,0 Mio. USD und der Buchwert der veräußerten Vermögenswerte belief sich auf 0,8 Mio. USD. 2016 betrug der Abschreibungsaufwand 27,9 Mio. USD (2015: 24,2 Mio. USD).

Mit Ausnahme der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen Vermögenswerte, die durch ein Pfandrecht des Vermieters für die Mietgegenstände abgesichert sind, unterliegen die Sachanlagen des Konzerns keinen Belastungen.

Sonstige langfristige Vermögenswerte

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 18,5 Mio. USD auf 22,3 Mio. USD (Jahresende 2015: 3,8 Mio. USD), insbesondere aufgrund des Zugangs unserer Investition in Aktien und Bezugsrechte von Energous während der Berichtsperiode.

Ertragsteueransprüche und -schulden

Hauptsächlich aufgrund der Höhe und des Zeitpunkts der Steuerzahlungen an die maßgeblichen Steuerbehörden hatte der Konzern tatsächliche Ertragsteuerforderungen in Höhe von 35,4 Mio. USD (Jahresende 2015: Ertragsteuerschulden in Höhe von 62,0 Mio. USD).

Zum Jahresende 2016 hatte der Konzern latente Ertragsteuerforderungen in Höhe von 25,4 Mio. USD (2015: 26,9 Mio. USD), bestehend aus latenten Steueransprüchen in Höhe von 27,4 Mio. USD (2015: 28,5 Mio. USD) und latenten Steuerschulden in Höhe von 2,0 Mio. USD (Jahresende 2015: 1,6 Mio. USD).

Unternehmensfortführung

Aus den auf Seite 62 ausgeführten Gründen wenden die Directors bei der Aufstellung des Konzern- und des Einzelabschlusses des Unternehmens weiterhin den Grundsatz der Unternehmensfortführung an. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Risiken und Unwägbarkeiten, die sich nach Auffassung der Directors negativ auf das Ergebnis, die Cashflows und die Finanzlage des Konzerns auswirken könnten, befindet sich auf den Seiten 152 bis 159.

Folgen des Brexit

Am 23. Juni 2016 entschieden sich die britischen Wähler in einem Referendum für einen Austritt aus der EU. Dieses allgemein überraschende Ergebnis führte anfänglich zu Tumulten auf den Finanzmärkten. Die Ungewissheit in Bezug auf die Bedingungen des Austritts Großbritanniens gibt Anlass zu Sorgen über die Folgen für die britische Wirtschaft, insbesondere hinsichtlich des zukünftigen Zugangs britischer Unternehmen zu EU-Märkten und der Attraktivität Großbritanniens für ausländische Investoren.

Im Januar 2017 bestätigte die britische Premierministerin die Absicht der britischen Regierung, bis Ende März 2017 formelle Brexit-Verhandlungen mit den anderen EU-Mitgliedstaaten zu beginnen, und legte die Zielvorstellungen der britischen Regierung für die Verhandlungen vorab in einem 12 Punkte umfassenden „Plan for Britain“ fest.

Kurzfristig rechnen wir nicht damit, dass der Brexit schwerwiegende Folgen für Dialog haben wird, da britische Kunden nur einen geringen Teil unseres Umsatzes ausmachen. Sollte sich die Schwäche des britischen Pfunds und des Euros gegenüber dem US-Dollar fortsetzen, so könnte sich dies aufgrund der für uns günstigeren Umrechnung von auf GBP und EUR lautenden Betriebsaufwendungen in USD positiv auf unsere Erträge auswirken.

Unsere Betriebsstandorte befinden sich in der ganzen Welt und wir werden Projekte und Arbeitsaufwand weiterhin auf diese verteilen. Etwa zwei Drittel unserer Beschäftigten sind in der EU ansässig und unsere Teams setzen sich für gewöhnlich aus Menschen mehrerer Nationalitäten zusammen. Aus diesem Grund werden wir sämtliche an den derzeitigen Regelungen vorgeschlagenen Änderungen hinsichtlich der Arbeitserlaubnis von EU-Bürgern und Angehörigen anderer Staaten in Großbritannien sowie deren mögliche Auswirkungen auf die Rechte britischer Bürger, in der EU einer Erwerbstätigkeit nachzugehen, genau verfolgen. In der Zwischenzeit werden wir unserer Geschäftstätigkeit innerhalb des bestehenden regulatorischen Rahmens wie gewohnt nachgehen und uns weiter darauf konzentrieren, unser Geschäft auszubauen.

Wissam Jabre

Chief Financial Officer,
Senior Vice President Finance

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit

Ausschlaggebend für die Nachhaltigkeit unseres Unternehmens sind unsere Mitarbeiter, unsere Produkte und eine belastbare Lieferkette

Dieser Abschnitt enthält eine zusammenfassende Analyse unserer wichtigsten Themen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit, nähere Angaben dazu, wie wir diese steuern, sowie ausgewählte Daten zu unserer Performance. Weitere Informationen finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht für 2016 und auf unserer Website. Die Ergebnisse des Wesentlichkeitsprozesses sind in der in unserem Nachhaltigkeitsbericht für 2016 enthaltenen Matrix aufgeführt. Hierzu zählen unsere wesentlichsten Themen sowie eine Reihe zusätzlicher relevanter Themen, die wir ebenfalls proaktiv steuern. Zusätzlich zu der 2016 durchgeführten Zwischenprüfung haben wir die Verbindung zwischen unseren wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen und unseren wichtigsten Geschäftsbereichen präziser definiert. Zu diesem Zweck wurden unsere nachstehend aufgelisteten wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen einem der Hauptgeschäftsbereiche zugeordnet. 2016 wurde das Thema Korruption und Bestechung durch Mitarbeiterentwicklung als eines unserer wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen ersetzt. Alle anderen wichtigen Nachhaltigkeitsthemen bleiben davon unberührt.

www.dialog-semiconductor.com/sustainability

Unsere Vision in Sachen Nachhaltigkeit und anwendbare Standards

Vision	Anwendbare externe Standards
Einbettung nachhaltiger und verantwortungsbewusster Geschäftspraktiken in unser Handeln innerhalb des Unternehmens sowie nach außen.	→ Global Compact der Vereinten Nationen
	→ Umweltmanagementstandard ISO 14001
	→ Qualitätsmanagementstandard ISO 9001
	→ Energiemanagementstandard ISO 50001
	→ Global Reporting Initiative und G4 Sustainability Reporting Guidelines

Thema	Veränderung gegenüber 2015	Zuordnung des Themas	
→ Wirtschaftliche Performance und Auswirkung	⊖	Mitarbeiter	 Neues Hauptthema  Keine Änderung  Neupriorisierung der Kernthemen 
→ Technischer Fortschritt	⊖	Produkte	
→ Geistiges Eigentum	⊖	Sonstiges	
→ Einhaltung von Kundenstandards	⬆	Produkte	
→ Governance	⬆	Sonstiges	
→ Produktauswirkungen	⊖	Produkte	
→ Anwerbung von Fachkräften	⬆	Mitarbeiter	
→ Arbeitsrecht/Menschenrechte (Wertschöpfungskette)	⊖	Lieferkette	
→ Mitarbeiterentwicklung	⊕	Mitarbeiter	
→ Gesundheit und Sicherheit (Wertschöpfungskette)	⬇	Lieferkette	
→ Rohstoffe aus Krisengebieten	⬇	Lieferkette	
→ Transparenz (Wertschöpfungskette)	⊖	Lieferkette	

⊕ Eine vollständige Wesentlichkeitsmatrix befindet sich im [Nachhaltigkeitsbericht](#).

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wesentlichkeit

Es liegt im Wesen unseres Geschäfts, das auf dem kontinuierlichen Fortschritt modernster Halbleitertechnik aufbaut, dass wir in hohem Maße von unserer Fähigkeit zur Rekrutierung, Bindung und Entwicklung hoch qualifizierter Fachkräfte aus dem Elektronikbereich sowie führender Managementtalente abhängig sind. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf folgende Faktoren:

- Starker fortlaufender Wettbewerb um Kompetenzen innerhalb der Branche
- Demografische Entwicklung im Elektroingenieurwesen
- Unser Streben nach starkem wirtschaftlichen Wachstum

Vor diesem Hintergrund konzentrieren wir uns auf die Aufrechterhaltung eines nachhaltigen Kompetenzpools, der von der Ermittlung, Entwicklung (und schließlich Rekrutierung) von Studentinnen und Studenten mit großem Potenzial bis zur Anwerbung erfahrener Spezialisten reicht. Wir nehmen bei Rekrutierung und Bindung eine ganzheitliche Sichtweise ein, die über die Gewährung wettbewerbsfähiger finanzieller Leitungen hinausgeht. Wir sind ferner bestrebt, die Art von Lebensstil, Arbeitsumfeld, Aufstiegschancen und integrativer Unternehmenskultur zu entwickeln, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dazu motiviert, eine anspruchsvolle, langfristige Laufbahn in unserem Unternehmen zu verfolgen.

Personalmanagement

Unser Personalmanagement umfasst Folgendes:

- Anwendung von Personalpolitik auf nationaler Ebene, zugeschnitten auf die lokalen gesetzlichen Bestimmungen, geschäftlichen Prioritäten und Arbeitsmärkte
- Anwendung unseres unternehmensinternen Verhaltenskodex (Code of Conduct), der unsere unternehmensweiten Mindestanforderungen im Zusammenhang mit Arbeits- und Menschenrechten, Gesundheit und Sicherheit und damit verbundenen Themen festlegt
- Laufende Personalplanung und Erkennung von Lücken
- Proaktiver Einsatz auf Universitätsebene zur Erkennung und Gewinnung neuer Talente
- Kontinuierliche Erkennung und Anwerbung von hoch qualifizierten Fachkräften und Führungspersönlichkeiten

Die Verantwortung für unsere Performance liegt beim Senior Vice President Human Resources, der in dieser Funktion von eigenen regionalen Teams im Personalwesen unterstützt wird.

Maßgebliche Leistungsindikatoren in Bezug auf unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen finden Sie auf Seite 12.

„Dialog konzentriert sich auf Power-Management- und energieeffiziente Technologien. Ziele dieser Technologien sind die Verbesserung der Energieeffizienz von Unterhaltungselektronikgeräten und die Reduzierung des Stromverbrauchs.“

Unsere Produkte

Wesentlichkeit

Unsere Produkte basieren auf einer Reihe energieeffizienter IC-Lösungen. Unser Ziel ist eine positive Auswirkung auf das breitere Umfeld durch die Entwicklung und Vermarktung energiesparender Technik.

Positive Auswirkungen unserer Produkte

Die von uns konzipierte, entwickelte und vermarktete Technik unterstützt die allgemeine Verbreitung (durch unsere Geschäftspartner) fortschrittlicher und erschwinglicher Technik für Verbraucher in einer Reihe internationaler Märkte für Massenprodukte, darunter:

- Persönliche Mobil- und Handheld-Geräte
- LED-Solid-State-Beleuchtung
- Anwendungen für das Internet der Dinge

Vor diesem Hintergrund bieten unsere Produkte Verbrauchern (und indirekt unseren Kunden, die an diese verkaufen) eine Reihe von Vorteilen.

Hierzu zählen:

- Power Management für Mobilgeräte: Höhere Energieeffizienz, die zu längerer Akkulaufzeit und steigender Mobilität führt. Übliche Erprobungstests lassen beispielsweise darauf schließen, dass unsere PMICs den Energieverbrauch von Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ um bis zu 30 % senken.

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit Fortsetzung

- Power Conversion: Unsere hocheffizienten AC/DC-Stromrichter und LED-Treiber tragen zur Maximierung der Effizienz des Stromrichters mittels digitaler Technik und einer verminderter Anzahl von Komponenten bei. Hierzu gehören Stromrichter, die im Standby-Betrieb nur wenig oder keinen Strom verbrauchen – ein besonders wichtiger Aspekt, wenn man bedenkt, dass alleine in den Vereinigten Staaten jährlich mehr als 100 Milliarden Kilowattstunden Strom im Standby-Betrieb verbraucht werden (genug, um mehr als neun Millionen amerikanische Haushalte mit Strom zu versorgen). Darüber hinaus unterstützen unsere LED-Treiber für Solid-State-Beleuchtung (SSL) äußerst effiziente, langlebige SSL-Lampen. Schätzungen zufolge wird die zunehmende Verwendung energieeffizienter LED-Beleuchtung jeglicher Art bis 2030 alleine in den USA 300 Terrawattstunden einsparen – was ca. 210 Millionen Tonnen an Treibhausgasemissionen entspricht.
- Konnektivität: Mit SmartBond™, unserem System-on-a-Chip für Bluetooth® Low Energy, kann die Akkulaufzeit entsprechender drahtloser Produkte um bis zu 100% verlängert werden – für geringeren Gesamtstromverbrauch und verbesserte Mobilität vernetzter Produkte.

Minimierung der negativen Auswirkungen unserer Produkte

Es liegt in der Art unserer integrierten Schaltkreise, dass ihre tatsächlichen und potenziellen negativen Auswirkungen relativ begrenzt sind. Dennoch behalten wir bei der Entwicklung unserer Produkte die Minimierung etwaiger negativer Auswirkungen im Auge, die sie im Laufe ihres Lebenszyklus haben könnten. Hierzu zählen Bemühungen um die Reduzierung der Größe unserer integrierten Schaltkreise (wodurch sich der Materialverbrauch sowie das zu ihrem Schutz und für den Versand benötigte Verpackungsmaterial reduzieren). Wie oben erläutert, sind wir darüber hinaus bestrebt, unsere integrierten Schaltkreise so energieeffizient wie möglich zu gestalten und so gleichzeitig die Energieeffizienz der größeren Produkte, die in sie integriert sind, zu steigern.

Angesichts der bedeutenden Rolle, die unsere integrierten Schaltkreise bei der Steuerung von mehr als einer Milliarde Endprodukten für Verbraucher spielen, legen wir großen Wert darauf, dass sie für Verbraucher keinerlei Gesundheits- oder Sicherheitsrisiken bergen.

Eine belastbare Lieferkette

Wesentlichkeit

Aufgrund der Art unseres Geschäftsmodells und unserer Handelsbeziehungen ist die Steuerung der Wertschöpfungskette für Dialog ein besonders wichtiges Thema. Hierzu gehören nicht nur operative Gesichtspunkte (einschließlich der Vermeidung und Eindämmung von Störungen der Lieferkette und Lieferengpässen), sondern auch Nachhaltigkeitsaspekte wie die folgenden:

- Auswirkung unserer Geschäftspartner auf Menschenrechte oder Arbeitsrecht
- Performance unserer Lieferanten bei Gesundheit und Sicherheit
- Umweltauswirkungen unserer Lieferanten und der Inhaltsstoffe unserer Produkte

Hierin spiegeln sich Folgendes wider:

- Steigende Erwartungen unserer Aktionäre, die immer größeren Wert darauf legen, dass Unternehmen ihren rechtmäßigen Einfluss auf die proaktive Steuerung ihrer indirekten Auswirkungen auf Nachhaltigkeit erkennen und nutzen
- Verpflichtung von Dialog, zum Schutz seiner Kunden vor Reputations-, Vertrags- und Wirtschaftsschäden beizutragen

Steuerung unserer Wertschöpfungskette

Wir steuern unsere Wertschöpfungskette mit folgendermaßen:

- Eine Richtlinie, nach der wir nur mit Fertigungspartnern arbeiten, die nach den Managementstandards ISO 14001 (Umwelt) und ISO 9001 (Qualität) zertifiziert sind bzw. diese einhalten
- Überprüfung aller neuen Fertigungspartner anhand unserer Selbstaudit-Checkliste (die Arbeits- und Menschenrechte, Gesundheit und Sicherheit, Umwelt und Geschäftsethik abdeckt) sowie unserer Vorqualifizierungsaudits, die der Aufnahme neuer Fertigungspartner in unsere Lieferkette vorausgehen
- Jährliche Prüfung (durch Prüfteams, denen Mitglieder von Dialog und Drittparteien angehören) sämtlicher Fertigungspartner anhand unserer Audit-Checkliste für Lieferanten und unserer Checkliste für Corporate Social Responsibility. Zusätzlich zu den Anforderungen im Zusammenhang mit ISO 14001, OHSAS 18001 und ISO 9001 umfasst die Prüfung eine Reihe allgemeiner Fragen im Zusammenhang mit Corporate Social Responsibility, darunter die aus dem Social Accountability Standard SA8000 entnommenen. 2016 haben wir auf dieser Grundlage 25 Lieferantenaudits durchgeführt.

Die diesbezügliche Verantwortung liegt beim Senior Vice President Global Manufacturing Operations. Er wird in dieser Funktion im Tagesgeschäft vom Environmental Manager unterstützt.

Anteil der wichtigsten Fertigungspartner, deren Nachhaltigkeitsperformance überprüft/auditert wurde, nach Art der Fragestellung (überprüfte neue Fertigungspartner¹/auditerte bestehende Fertigungspartner²)

	2014	2015	2016
Gesundheit und Sicherheit (%)	100/100	100/100	100/100
Umwelt (%)	100/100	100/100	100/100
Arbeitsrecht (einschl. Menschenrechte) (%)	100/100	100/100	100/100
Gesellschaft (%)	100/100	100/100	100/100

Art und Anzahl „wesentlicher“ negativer Auditsergebnisse³

	2014	2015	2016
Gesundheit und Sicherheit	0	0	0
Umwelt	0	0	1 ⁴
Arbeitspraktiken (einschl. Menschenrechte)	2	0	0
Gesellschaft	0	0	0

1 Zweck der Überprüfung ist die Verbesserung der Performance unserer Fertigungspartner, falls erforderlich, nicht jedoch ihr Ausschluss aus der Lieferkette.

2 Umfasst sowohl die Auditierung anhand von Dokumenten als auch die Auditierung vor Ort. Ca. 85% unserer Fertigungspartner wurden 2016 einer Auditierung vor Ort unterzogen.

3 D. h.: Auditsergebnisse, die so schwerwiegend sind, dass Dialog eine sofortige Korrektur seitens des Lieferanten verlangt.

4 Potenzielles Sicherheitsrisiko bei der Kontrolle von Chemikalien identifiziert.

Verantwortung für die Umwelt

Wesentlichkeit

Wir wenden in unserem eigenen Unternehmen auf verantwortungsbewusste Verfahren an und fördern diese entlang unserer Lieferkette.

Unsere Produkte basieren auf einer Reihe umweltschonender IC-Lösungen. Unser Ziel ist eine positive Auswirkung auf das breitere Umfeld durch die Entwicklung und Vermarktung energiesparender Technik. Wir bemühen uns laufend um die Minimierung von:

- Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß
- Umweltverschmutzung und Abfall
- Verbrauch natürlicher Ressourcen

Management-Ansatz

Die Verantwortung für unsere Umwelt-Performance liegt bei unserem Senior Vice President Global Manufacturing Operations. Wir steuern unsere Verantwortung für die Umwelt ferner durch die Anwendung unseres unternehmensinternen Verhaltenskodex (Code of Conduct), der sich mit Themen wie Emissionen in Luft und Wasser, Nutzung von Ressourcen, Gefahrstoffmanagement und Abfallmanagement befasst. Darüber hinaus sind wir nach dem Umweltmanagementstandard ISO 14001 zertifiziert und unser Qualitäts- und Managementhandbuch unterstützt unsere Bemühungen, um kontinuierliche Verbesserung. 2016 haben wir in Deutschland ein neues Energiemanagementsystem umgesetzt und die Zertifizierung nach ISO 50001 erlangt.

Energie und CO₂-Emissionen

Wir arbeiten in allen Niederlassungen an einer erheblichen Reduzierung der CO₂-Emissionen und minimieren die CO₂-Bilanz unseres Unternehmens. Im Berichtsjahr haben wir 100% der Emissionen aus sämtlichen Flugreisen und der Nutzung von Mietfahrzeugen in unseren Haupt-Entwicklungszentren in Nabern und Swindon ausgeglichen. Wir arbeiten mittels ClimateCare am Ausgleich unserer CO₂-Emissionen durch mehrere Projekte im Zusammenhang mit erneuerbaren Energien in China und dem LifeStraw Carbon for Water Project.

	2016 Gesamt	2016 pro Mitarbeiter
Bereich 1	86,2	0,05
Bereich 2	1.739,2	0,98
Bereich 3 (nur Reisen)	4.685,2	2,65

Bereich 1: Direkte, selbst erzeugte Emissionen.

Bereich 2: Indirekte Emissionen aus dem Verbrauch von Elektrizität, Wärme oder Dampf.

Emissionen der Bereiche 1 und 2 aus unseren beiden größten Entwicklungszentren – Nabern und Swindon.

Bereich 3: Sonstige indirekte Emissionen einschließlich Transport. Hierzu gehören sämtliche Flugreisen und Fahrzeuganmietungen in den Designzentren Nabern und Swindon.

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Dieser Abschnitt enthält eine Beschreibung der wichtigsten Risiken und Unsicherheiten, die eine wesentliche nachteilige Auswirkung auf das Erreichen der mittelfristigen Dreijahresstrategie von Dialog haben könnten. Diese Risiken könnten sich nachteilig auf die finanzielle Lage oder die Reputation des Unternehmens und damit auf seine Fähigkeit auswirken, eine oder mehrere der vier strategischen Säulen umzusetzen.

Die Funktion des Risk-Management-Office besteht in der Verbesserung der Erkennung von Risiken, der Einschätzung ihrer Wahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen sowie der Beauftragung verantwortlicher Personen mit der Einleitung von Maßnahmen zur Risikominderung. Die übergeordnete Verantwortung und die Überwachung des Risk-Management-Office obliegt dem Managementteam gemeinsam mit dem Board. Das Risk-Management-Office wird vom Chief Financial Officer geleitet, tritt vierteljährlich zusammen und umfasst Mitglieder des Executive-Leadership-Teams.

Das Risk-Management-Office und das Managementteam holen Informationen aus dem operativen Bereich und von internen Revisoren und externen Auditoren ein. Das Risk-Management-Office ist für die Berichterstattung über die wichtigsten Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, sowie die Berichterstattung über den aktuellen Stand etwaiger Maßnahmen oder Kontrollen zur Risikoeindämmung an das Managementteam und den Prüfungsausschuss zuständig.

Wichtige Risiken werden offiziell in einem Risikoregister erfasst, das vom Managementteam und vom Prüfungsausschuss überprüft wird. Das Risikoregister wird zur Planung der internen Revisionstätigkeit und zur Bewertung potenzieller Auswirkungen auf die Unternehmensstrategie verwendet.

Hauptrisiken

Der Konzern unterliegt einer Reihe von Risikofaktoren, darunter makroökonomische und branchenspezifische zyklische Risiken, auf die Dialog keinen Einfluss hat.

Das Unternehmen weist vier Risikokategorien aus: strategische, operative, finanzielle sowie Rechts- und Compliance-Risiken. Im Hinblick auf die Steuerung dieser Risiken haben wir 2016 weitere Fortschritte erzielt. Zu diesem Zweck haben wir neue Produkte auf den Markt gebracht, unseren Kundenstamm erweitert, eng mit unseren Partnern und Lieferanten kooperiert und neue Mitarbeiterinitiativen eingeführt, beispielsweise „The Spirit of Dialog“. Darüber hinaus hat das Unternehmen 2016 eine Reihe von Schritten eingeleitet, um das System der internen Kontrollen, Verfahren und Ressourcen zu stärken. Die internen Kontrollen der Finanzberichterstattung wurden durch Einbettung des COSO-Rahmenkonzepts interner Kontrollen verbessert. In diesem Zusammenhang wurden wichtige Richtlinien und Befugnisse aktualisiert, der Zugang von Mitarbeitern zu Finanzsystemen wurde überprüft und neue Verfahren sowie ein neues Tool zur Konsolidierung der Rechnungslegung wurden eingeführt.

Strategische Risiken

Das Management von Dialog konzentriert sich auf die Umsetzung seiner vier strategischen Säulen, um die Abhängigkeiten von Schlüsselmärkten und -kunden zu reduzieren.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2016
<p>Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik</p> <p>Das Produktportfolio von Dialog ist stark auf den Markt für Mobil- und Unterhaltungselektronik ausgerichtet. Die Hersteller der Endgeräte verlangen von ihren Lieferanten ein Produkt mit optimaler Qualität zum niedrigsten Preis, einen hohen Grad an Innovation und eine rasche Markteinführung. In Bezug auf Produktangebot und Preise herrscht starker Wettbewerb, der einen Kunden von Dialog dazu veranlassen könnte, den Lieferanten zu wechseln.</p>	<p>Dialog investiert in F&E, um neue Markttrends vorherzusehen und darauf zu reagieren. Das Unternehmen setzt neue Designs schnell um, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen und mit technologischen Entwicklungen Schritt zu halten.</p>	<p>Fortlaufende Entwicklung von Stromrichtern für neue Protokolle. Markteinführung des neuen PMIC für den Mehrzellen-Computermarkt. Zusätzlich zu SmartBond™ entwickelte Dialog Produkte im Zusammenhang mit Bluetooth® für Wearables und Smart-Home-Anwendungen.</p> <p>2016 investierte Dialog 241 Mio. USD bzw. 20% der Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung in eine Reihe der vorwiegend angezielten Bereiche. Dies entspricht einer Zunahme um 8% gegenüber 2015.</p>
<p>Abhängigkeit von wichtigen Kunden</p> <p>Dialog hängt im Bereich der drahtlosen Kommunikation bei einem beträchtlichen Teil seiner Umsatzerlöse von einer relativ geringen Anzahl von Kunden ab. Der Verlust unseres Hauptkunden würde erhebliche Auswirkungen auf die kurzfristigen Umsatzerlöse und die Rentabilität haben.</p> <p>Die mit unserem größten Kunden erzielten Umsatzerlöse sind in Anhangangabe 32c auf Seite 138 dargestellt</p>	<p>Dialog versucht, das Risiko negativer Auswirkungen im Falle einer rückläufigen Entwicklung bei diesen wichtigen Kunden und auf dem Markt der drahtlosen Kommunikation (innerhalb des Mobilfunk- und Unterhaltungselektronikmarkts) auf Umsatzerlöse, Rentabilität und Wachstum durch die Gewinnung von Neukunden in anderen Branchen und die Erweiterung seines Produktangebots für Neu- und Bestandskunden zu verringern.</p>	<p>Dialog bietet seinen bestehenden Schlüsselkunden weiterhin erstklassige Produkte und Dienstleistungen. Dialog verfolgt seine Strategie in der Wirtschaftsregion China weiter. Zusätzlich zu neuen Design Wins bei Huawei, Meizu und Xiaomi hat Dialog Aufträge von Samsung, HTC und LeTV erhalten. Dialog hat bei seinen hoch differenzierten Produkten im Bereich Schnellaufladung erhebliche Fortschritte erzielt und erreichte einen Marktanteil von ca. 70%.</p>
<p>Humankapital</p> <p>Um seinen derzeitigen und künftigen geschäftlichen Verpflichtungen erfolgreich nachkommen zu können, muss Dialog seine organisatorische Leistungsfähigkeit in zwei wichtigen Bereichen ausbauen:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Kontinuierliche Innovation bei Produktentwicklung, Fertigungs- und Packaging-Techniken → Führungskompetenzen in einem expandierenden und zunehmend komplexen globalen Unternehmen <p>Auf einem zunehmend hart umkämpften Markt ist unsere Fähigkeit, hoch qualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren und zu halten, für unseren Erfolg ausschlaggebend. Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber unsere wichtigsten Mitarbeiter aktiv umwerben.</p>	<p>Dialog ist bestrebt, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen, das eine geringe Personalfuktuation zur Folge hat.</p> <p>Dialog hat einen effektiven Rekrutierungsprozess entwickelt, um hochkarätige Mitarbeiter zu gewinnen. Eine Nachfolgeplanung für Führungspositionen im Management stellt die Kontinuität der Unternehmensleitung sicher.</p> <p>Dialog verfügt über ausgewählte HR-Manager, die für die Personalentwicklung und den Vergleich der Beschäftigungsbedingungen mit denen der wichtigsten Wettbewerber innerhalb der Branche zuständig sind.</p> <p>Bei Forschung und Entwicklung verfolgt Dialog einen dezentralisierten Ansatz mit Teams in 15 Ländern. Wir sind der Auffassung, dass diese flexible Strategie auf einem hart umkämpften Markt für talentierte Mitarbeiter von Vorteil ist, da wir Talente finden und anwerben können und über einen Mechanismus verfügen, um Abwerbekampagnen unserer Wettbewerber abzuwehren.</p> <p>Regelmäßige Überprüfungen unserer Vergütungspolitik und unserer Leistungsangebote für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, damit wir in der Lage sind, wichtige Kräfte anzuwerben und zu binden. Unsere Aktienpläne für sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spielen hierbei eine wichtige Rolle.</p> <p>Dialog hat einen Management- und Führungsplan erarbeitet und eingeführt, der allen neuen und erfahrenen Personalleitern weltweit zur Verfügung steht.</p>	<p>2016 stieg die Anzahl der Ingenieure um ca. 10%.</p> <p>Ungefähr 75% unserer gesamten Neueinstellungen im Jahr 2016 betrafen Arbeitsstellen im Ingenieurbereich.</p> <p>Unsere Programme zur Förderung von Talenten wurden 2016 erfolgreich fortgeführt. Insgesamt wurden 35 Universitätsabsolventen und 51 Praktikanten eingestellt, die meisten von ihnen im Ingenieurbereich.</p> <p>Die Personalfuktuationsrate betrug 7,9% (2015: 6,9%). Zur Minimierung unserer Fluktuationsrate verfügt Dialog über ein verbessertes System für das Leistungsmanagement, damit wir in der Lage sind, unsere besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch angemessene Maßnahmen zu belohnen.</p> <p>Das Unternehmen verfügt ferner über eine globale Bildungs- und Entwicklungsstrategie und pflegt aktive Partnerschaften mit Universitäten, um das Interesse der klügsten und besten Universitätsabsolventen für die Elektronikindustrie und Dialog zu wecken.</p> <p>2016 hat Dialog den „Spirit of Dialog“ weiter im Unternehmen verankert, der die Grundsätze zusammenfasst, die zu unserem Erfolg beigetragen haben. Der „Spirit of Dialog“ ist nun Bestandteil von Rekrutierung, Leistungsmanagement, Beförderung und Entwicklung.</p>

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Operative Risiken

Dialog ist sich bewusst, dass die Zeitspanne von der Entwicklung bis zur Markteinführung kritisch für den Erfolg unserer Kunden ist. Die Effizienz der internen Betriebsabläufe ist ein maßgeblicher Faktor für unsere Leistungsfähigkeit. Wir führen kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen in allen Phasen der Wertschöpfungskette durch, vom Entwurf bis zur Auftragerfüllung. Darüber hinaus testet und evaluiert Dialog die Qualität der unterstützenden Geschäftsfunktionen.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2016
<p>Externe Lieferanten</p> <p>Dialog verfolgt ein High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell und vergibt daher die kapitalintensive Fertigung der Siliziumwafer, das Packaging und das Testen der ICs an führende externe Lieferanten vor allem in Asien.</p> <p>Die Fertigung der Produkte wird in verschiedenen Produktionsphasen mit mehreren Lieferanten durchgeführt. Ist einer der externen Lieferanten nicht in der Lage, Produkte wie gefordert zu liefern oder andere Leistungen zu erbringen, könnte dies die Beziehungen zu unseren Kunden beschädigen, unsere Umsatzerlöse vermindern und unser Wachstum einschränken.</p> <p>Die Lieferleistung von Lieferanten kann durch mehrere Probleme negativ beeinflusst werden. Ein Beispiel ist eine steigende Nachfrage nach den Produkten dieser Lieferanten, die deren Produktionskapazität übersteigt.</p>	<p>Dialog ist enge Partnerschaften mit allen seinen Lieferanten eingegangen, was für die Planung und Steuerung von Kapazitäten hilfreich ist. Bei den Lieferanten von Dialog handelt es sich in erster Linie um sehr angesehene Großunternehmen. Dialog ist bemüht, seine Komponenten mit hohem Volumen gegebenenfalls im Rahmen einer doppelten Beschaffungsstrategie zu beziehen, um mit Unterstützung seiner Kunden das Risiko einer Lieferunterbrechung zu mindern.</p>	<p>Dialog arbeitet mit einer Reihe von Halbleiterfertigungsbetrieben und Lieferanten hauptsächlich in Taiwan, China und Singapur zusammen, um das Risiko einer Unterbrechung der Lieferkette oder eines Lieferengpasses zu reduzieren. Die geografische Verteilung ist auch für die Planung eines schnellen Wiederanlaufs nach Katastrophenfällen hilfreich.</p> <p>Die Geschäftsbereiche Mobile Systems, Automotive und Connectivity von Dialog erreichten 2016 eine Liefertreue von 98 %, im Vergleich zu 97 % im Vorjahr. Diese Kennzahl bewertet die Performance gemessen an den von Dialog zum Zeitpunkt der Auftragserteilung bestätigten Lieferterminen.</p> <p>2016 führte Dialog 25 Lieferantenaudits durch. Diese Audits decken eine Vielzahl von Themen einschließlich der Überprüfung von Compliance und Produktqualität (ISO 9000 und ISO 14000) ab.</p> <p>Dialog führt regelmäßig geschäftliche Besprechungen mit seinen Lieferanten durch, um die Leistung des Lieferanten und zukünftige Möglichkeiten zu erörtern.</p>
<p>Informationstechnologie und -sicherheit</p> <p>Dialog ist stark von der Qualität, der Belastbarkeit und der Sicherheit seiner Informationssysteme abhängig, die die technischen, fertigungsrelevanten und unternehmerischen Aspekte unserer Geschäftstätigkeit unterstützen.</p> <p>Die Risiken im Zusammenhang mit Cybersicherheit nehmen weiter zu, mit entsprechenden Risiken für unsere Vermögenswerte, unser geistiges Eigentum und unsere Mitarbeiter.</p>	<p>In den Bereichen Technik und Fertigung unterstützen die Systeme Folgendes:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Die Produktentwicklung mithilfe externer Tools und Support-Verträge. Diese Tools setzen eine belastbare und sichere Infrastruktur voraus. → Die Halbleiter-Lieferkette, die aufgrund der zahlreichen involvierten Prozesse und Produktionsstätten anpassungsfähige, zuverlässige und sichere Informationssysteme erfordert. <p>Die Unternehmenssteuerung stützt sich in den Bereichen Vertrieb, Einkauf, Planung, Finanz- und Personalwesen sowie in der Rechtsabteilung auf ERP-Systeme, die vor Ort betrieben und als SaaS-Lösung (Software-as-a-Service) bereitgestellt wird.</p> <p>Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft durch die Nutzung von Überwachungsinstrumenten und Kontrollen für den Zugriff auf Informationssysteme zu schützen. Überwachungssysteme für den E-Mail-Verkehr und unsere Website werden ständig überprüft und aktualisiert, um ihre Wirksamkeit bei der Bekämpfung von Cyberkriminalität zu gewährleisten.</p>	<p>Unsere technischen Tools werden in regionalen Rechenzentren gebündelt, die mit einem belastbaren Netzwerk verbunden sind, um eine höhere Flexibilität, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit im Hinblick Pläne zu ermöglichen, die im Berichtsjahr 2016 zur Umsetzung im Jahr 2017 erstellt und genehmigt wurden.</p> <p>Zur Unterstützung unserer Aktivitäten entlang der Lieferkette wurden 2016 zusätzliche Ressourcen für Analysezwecke eingerichtet, um eine bessere Diagnose der Fertigungsleistung zu ermöglichen. Zudem wurden die Datensicherungs- und Wiederherstellungsprozesse aktualisiert, um die Fehlertoleranz zu erhöhen.</p> <p>Wir investieren weiter in Engineering-, Manufacturing- und Enterprise-Systeme, um die Effizienz und Anpassungsfähigkeit der B2B-Interaktionen mit Kunden und Lieferanten im Hinblick auf Wettbewerbsvorteile zu verbessern.</p> <p>Die IT-Systeme von Dialog werden auf globaler Basis verwaltet, um einen einheitlichen Ansatz zu gewährleisten. Die IT-Einrichtungen sind auf Europa, Asien und die USA verteilt.</p> <p>Darüber hinaus verstärkt Dialog fortlaufend seine interne Überwachung sowie seine internen Kontrollen und wendet dabei Best Practice an, um ein zuverlässiges und sicheres IT-Umfeld zu schaffen. Hierzu gehören Verbesserungen der Sicherheit von IT-Systemen und der Zugangskontrollen für Endnutzer.</p>
<p>Qualitätssicherung</p> <p>Aufgrund der Zeitvorgaben für einige wichtige Produkteinführungen muss Dialog eine wirksame Kontrolle des Einführungsprozesses für neue Produkte sicherstellen, insbesondere die Qualitätssicherung für Produktanläufe mit hohen Volumen.</p> <p>Dialog muss die Auslieferung fehlerhafter Produkte vermeiden, die zu Verzögerungen an den Montagebändern unserer Kunden führen können.</p>	<p>Dialog betreibt ein High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell, wobei unsere Ingenieure mit unseren Wafer-Partnern zusammenarbeiten, um den Fertigungsprozess zu optimieren.</p> <p>Dialog legt großen Wert auf Qualitätssicherung, Produktvalidierung vor der Serienfertigung, Kontrollen im Fertigungsprozess und die Überwachung der Offshore-Produktionsleistung anhand von Echtzeitdaten.</p> <p>Dialog entwickelt seine internen Prozesse und Verfahren weiter, damit neue Anforderungen bewertet und geeignete Ressourcen eingesetzt werden, um diese Anforderungen zu erfüllen.</p>	<p>2016 nahm Dialog erhebliche Investitionen in interne Ressourcen vor (Testentwicklung, Fehleranalyse usw.).</p> <p>Dialog hat sich gemeinsam mit Lieferanten bemüht, den optimalen Branchenstandard im Hinblick auf die Produktionsleistung durch Senkung der üblichen Fehlerdichte zu erreichen. Zu diesem Zweck verfügt Dialog über insgesamt ca. 30 Ingenieure, die bei wichtigen Lieferanten vor Ort tätig sind.</p> <p>Die Produktionsleistung wichtiger Produkte wird monatlich anhand interner Überprüfungen des operativen Bereichs überwacht.</p>

Finanzielle Risiken

In Anbetracht der Branche und des Geschäftsmodells generiert Dialog als weltweit tätiges Unternehmen tendenziell ein hohes Maß an Kapitalflüssen. Dies setzt die Gruppe mehreren finanziellen Risiken aus, darunter das Zinsrisiko, das Wechselkursrisiko sowie das Kreditausfallrisiko im Zusammenhang mit Vertragspartnern, mit denen das Unternehmen Geschäfte tätigt. Das Unternehmen muss ferner sicherstellen, dass es jederzeit Zugang zu Liquidität besitzt, um seinen finanziellen Verpflichtungen nachkommen zu können, darunter seinen Investitionen in künftiges Wachstum. Durch gute Unternehmensführung und Finanzdisziplin sind wir in der Lage, die Auswirkung dieser Risiken auf die finanzielle Entwicklung der Gruppe abzumildern.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2016
<p>Fremdwährungen Der Großteil der Umsatzerlöse und Aufwendungen von Dialog lautet auf US-Dollar. Ein gewisses Risiko besteht in Bezug auf betriebliche Aufwendungen, die nicht auf USD lauten (dies betrifft vor allem den Euro und das britische Pfund). Dies bedeutet, dass die Volatilität der Wechselkurse eine negative Auswirkung auf unseren Jahresabschluss haben könnte. Weitere Informationen finden Sie in Anhangangabe 33 auf den Seiten 139 bis 143.</p>	<p>Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen werden durch Devisenterminkontrakte gestaffelt über eine Laufzeit von maximal 12 Monaten abgesichert. Diese sind als Cashflow-Absicherungen designed. Zum Geschäftsjahresende stand ein Gegenwert von ca. 178,3 Mio. USD aus.</p>	<p>Wir haben unsere wichtigsten Richtlinien, Verfahren und Befugnisse überprüft und aktualisiert.</p> <p>Nähere Angaben zu den Derivaten, die wir zur Absicherung von prognostizierten Mittelabflüssen in Fremdwährung halten, befinden sich in Anhangangabe 33 zum Konzernabschluss.</p>
<p>Kontrahenten Dialog ist einem Ausfallrisiko von Banken, Lieferanten und Kunden ausgesetzt. Dialog ist bestrebt, nur in kreditwürdige Finanzinstitute zu investieren, und bewahrt seine Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente bei einer begrenzten Anzahl von Finanzinstituten auf. Sollte sich deren Kreditwürdigkeit ändern, könnte sich dies negativ auf die Geschäftstätigkeit und die Finanzlage von Dialog auswirken.</p>	<p>Das Unternehmen nutzt Forderungen ohne Rückgriffsmöglichkeit zur Finanzierung etwaiger Risiken bei ausgewählten Kunden.</p> <p>Bei der Durchführung von Finanztransaktionen arbeitet Dialog nur mit namhaften Finanzinstituten in Übereinstimmung mit den von Board genehmigten Richtlinien zusammen.</p>	<p>Kein institutioneller Ausfall bei Finanztransaktionen.</p> <p>Wir haben unsere wichtigsten Richtlinien, Verfahren und Befugnisse überprüft und aktualisiert.</p>
<p>Finanzierung und Liquidität Es besteht das Risiko, das wir nicht mehr in der Lage sind, den finanziellen Verpflichtungen/Anforderungen unseres operativen Geschäfts nachzukommen.</p>	<p>Da unser Geschäft einen hohen Cashflow generiert, finanziert die Gruppe ihr operatives Geschäft aus dem Zahlungsmittelüberschuss und nimmt, falls erforderlich, Fremdkapital auf. Unsere diesbezügliche Strategie besteht darin, ein ausreichendes Maß an Liquidität aufrechtzuerhalten, um unseren kurzfristigen Verbindlichkeiten und unserer längerfristigen Strategie nachkommen zu können.</p>	<p>Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich 2016 auf 249 Mio. USD.</p> <p>Zum 31. Dezember 2016 wies Dialog Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 697 Mio. USD und keine Schulden aus. Dies stellt einen Anstieg um 23 % gegenüber dem 31. Dezember 2015 (567 Mio. USD) dar.</p>

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Rechts- und Compliance-Risiken

Da Dialog zunehmend global präsent ist, aktualisiert und verbessert das Unternehmen kontinuierlich seine Richtlinien, Prozesse und Verfahren, um die Einhaltung internationaler und nationaler Vorschriften zu gewährleisten. Dialog legt großen Wert darauf, sich weltweit als engagiertes und verantwortungsbewusstes Unternehmen zu verhalten.

Darüber hinaus ist das Unternehmen bestrebt, den weltweit verfügbaren rechtlichen Schutz für seine Vermögenswerte zu nutzen, insbesondere für seine gewerblichen Schutzrechte und Urheberrechte (geistiges Eigentum).

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2016
<p>Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften</p> <p>Dialog unterliegt nationalen und regionalen Gesetzen in so unterschiedlichen Bereichen wie Produktsicherheit, Produkthaftung, Patente, Urheberrechte, Marken, Wettbewerb, Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Umwelt, Unternehmensführung, Börsennotierung und Veröffentlichungspflichten, Beschäftigung und Steuern.</p> <p>Eine Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften könnte Dialog zivil- und/oder strafrechtlichen Verfahren aussetzen, die Schadensersatz, Geldbußen und strafrechtliche Sanktionen gegen uns und/oder unsere Mitarbeiter mit potenziellen Folgen für die Reputation unseres Unternehmens nach sich ziehen könnten. Änderungen an Gesetzen und Vorschriften könnten sich wesentlich auf unsere Geschäftskosten auswirken. Insbesondere Steuern stellen einen komplexen Bereich dar, in dem Gesetze und ihre Auslegung sich beständig ändern und das Risiko unerwarteter steuerlicher Belastungen nach sich ziehen.</p>	<p>Dialog verfolgt die Änderungen an gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen in den Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, und aktualisiert seine Richtlinien, Verfahren und Compliance-Programme.</p>	<p>Dialog überarbeitet und verbessert seinen geschäftlichen Verhaltenskodex (Code of Business Conduct), der für alle Mitarbeiter gilt, und verbessert seine Compliance-Schulungen sowie wichtige Richtlinien und Prozesse.</p> <p>Wir haben ferner eine Reihe von Schritten eingeleitet, um unser System interner Kontrollen, Verfahren und Ressourcen zu stärken, die die Einhaltung unterschiedlicher Rechtsrahmen untermauern.</p>
<p>Schutz geistigen Eigentums</p> <p>Als besonders innovatives Unternehmen verfügt Dialog über geistiges Eigentum, das für andere attraktiv ist. Dialog muss sicherstellen, dass sein geistiges Eigentum sowohl rechtlich (durch Patente) als auch physisch (durch Sicherheitsprozesse) geschützt ist.</p>	<p>Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft und unser geistiges Eigentum durch Patente, Urheberrechte und Marken weltweit vor unbefugtem Zugriff Dritter zu schützen.</p>	<p>Dialog ist Inhaber von mehr als 700 Patentfamilien. Um die Patentprozesse zu stärken, wurde 2014 ein Patentausschuss gegründet.</p> <p>Dialog hat weiter in die Verbesserung der Instrumente zum Schutz seines geistigen Eigentums investiert. Tools zum Schutz vor Datenlecks werden vermehrt genutzt, um eventuelle Versuche, geistiges Eigentum des Unternehmens zu entwenden, zu überwachen, zu begrenzen und gegebenenfalls Alarm auszulösen.</p> <p>Entwicklungsprojekte werden isoliert und der Zugriff wird anhand eines überwachten Genehmigungsprozesses kontrolliert.</p>

Strategischer Bericht genehmigt am 23. Februar 2017.

Jalal Bagherli
CEO

Wissam Jabre
CFO

Einleitung zur Corporate Governance

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

Wir freuen uns, Ihnen unseren Bericht zur Corporate Governance für 2016 vorlegen und Sie insbesondere auf die Fortschritte aufmerksam machen zu können, die wir bei der Stärkung unseres Board erzielt haben. Nachstehend finden Sie eine Reihe von Änderungen und Ansätze aus dem Geschäftsjahr 2016, welche das Verantwortungsbewusstsein des Board zur Wahrung hoher Standards in Bezug auf Corporate Governance und Aufsicht zeigen.

Personelle Veränderungen im Board

In den vergangenen Jahren haben im Board erhebliche personelle Veränderungen stattgefunden. Dieser Prozess setzte sich 2016 mit der Berufung von zwei neuen Directors fort. Mary Chan und ich bringen umfangreiche Erfahrungen in der Branche in das Board ein und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit beim weiteren Aufbau von Dialog als pulsierendes und innovatives Mixed-Signal-Unternehmen.

Die Berufung von Mary Chan fördert die Vielfalt der Branchen und der beruflichen Werdegänge der Board-Mitglieder. Dialog legt weiterhin großen Wert auf Vielfalt zur Bereicherung interner Diskussionen und Entscheidungsprozesse.

Unser Board hält ein angemessenes Gleichgewicht zwischen länger amtierenden und erst kürzlich berufenen Directors mit unterschiedlichen Werdegängen und Erfahrungen aufrecht. Dies dient dazu, neue Ideen in das Board einzubringen und gleichzeitig das Wissen, die Erfahrungen und das Verständnis für die Entwicklung der Geschäftstätigkeit von Dialog im Board als Ganzes zu bewahren. Beides schafft die Voraussetzungen für fruchtbare Diskussionen auf Board-Ebene.

Senior Independent Director (SID)

Unser ehemaliger Senior Independent Director, John McMonigall, ist 2015 aus dem Board ausgeschieden. Nach seinem Ausscheiden und wie im letztjährigen Geschäftsbericht erläutert hat das Board als Ganzes die Funktion und die Zuständigkeiten eines Senior Independent Director sorgfältig abgewogen. Nach Abwägung der Position sowie der Funktion und des Beitrags des Senior Independent Director und unter Berücksichtigung der Tatsache, dass der Chairman Rich Beyer bei seiner Berufung 2013 völlig unabhängig war, ist das Board der Auffassung, dass die Berufung eines neuen SID zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht erforderlich ist. Rich Beyer steht unseren Hauptaktionären ebenso wie alle Directors zur Verfügung, insbesondere die Vorsitzenden der Board-Ausschüsse. Darüber hinaus können Bedenken bezüglich der Leistung des Vorsitzenden an den Vorsitzenden des Besetzungsausschusses gerichtet werden, der diese bearbeiten wird. Insofern ist das Board der Auffassung, dass seine Zusammensetzung weiterhin eine angemessene Aufteilung zwischen Geschäftsführung und nicht geschäftsführender Aufsicht gewährleistet. Dennoch werden wir das Potenzial für einen neuen SID weiter im Auge behalten.

Zusammensetzung der Ausschüsse

Mary Chan und ich wurden in den Besetzungs- und in den Vergütungsausschuss berufen. Ich wurde im Dezember zum Vorsitzenden des Besetzungsausschusses berufen und ersetze in dieser Funktion Russ Shaw.

Kompetenzen des Prüfungsausschusses

Wir haben die Änderungen des UK Corporate Governance Code im Berichtsjahr zur Kenntnis genommen, der die Bedeutung von Branchen- und Finanzkompetenz in einem Prüfungsausschuss hervorhebt. Wir bestätigen und haben in diesem Bericht vermerkt, dass wir über einen Prüfungsausschuss mit umfangreichen Erfahrungen und Kenntnissen in unserer Branche verfügen.

Positionen der Non-Executive-Directors

Im Laufe des Geschäftsjahres 2016 haben eine Reihe von Governance-Gremien und Berater mit Stimmrechtsvertretung überarbeitete Richtlinien bezüglich der Anzahl zusätzlicher geschäftsführender (Executive) oder nicht geschäftsführender (Non-Executive) Positionen vorgelegt, die ein Director innehaben sollte. Wir haben bei Dialog keine festen Richtlinien erlassen, sind uns jedoch bewusst, wie wichtig es ist, dass die Directors über genügend Zeit zur Erfüllung ihrer Pflichten gegenüber Dialog verfügen. Wir sind der Auffassung, dass jeder unserer Directors in seiner jeweiligen Funktion im vergangenen Geschäftsjahr einen außerordentlichen Einsatz gezeigt hat, was ihre Teilnahme an Sitzungen (siehe Seite 65) beispielhaft zeigt.

Vergütung und Reform

Der Bericht über die Vergütung der Directors sowie ein Begleitschreiben des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses, Mike Cannon, befindet sich auf Seite 70. Wie in diesem Schreiben und dem Bericht ausgeführt, erhielt Dialog bei der Jahreshauptversammlung 2016 die Zustimmung der Aktionäre zu einer Vergütungsrichtlinie. Da keine Änderungen vorgeschlagen werden, ist eine Abstimmung über die Vergütungsrichtlinie für Directors auf der Jahreshauptversammlung 2017 nicht erforderlich und daher nicht vorgesehen.

Ferner hat der Vergütungsausschuss Kenntnis von dem vom UK Department for Business, Energy and Industrial Strategy (BEIS) kürzlich herausgegebenen Konsultationspapier zur Reform der Corporate Governance genommen. Dieses Papier, das sich unter anderem auf Vergütungsgewohnheiten konzentrierte, spricht einige interessante Themen an. Der Besetzungsausschuss und der Vergütungsausschuss werden die in dem Papier angesprochenen Fragen prüfen und sicherstellen, dass das Board als Ganzes über Dialog betreffende bevorstehende Änderungen der Governance-Praxis – oder der entsprechenden Gesetzgebung – unterrichtet wird. Darüber hinaus haben wir die von der Investment Association im Oktober 2016 herausgegebenen „Principles of Remuneration“ geprüft und werden das Board hierüber sowie über für Dialog maßgebliche Erwägungen weiter auf dem Laufenden halten.

Kultur

Ein wichtiges Diskussionsthema für Unternehmen, Aufsichtsbehörden, Investoren und Governance-Gremien während des Geschäftsjahres 2016 war Unternehmenskultur. Da wir uns der Bedeutung dieses Themas bewusst sind, haben sich das Board und unser Executive-Management-Team entschlossen, dem internen und externen Ausdruck unserer Kultur und unserer Werte, die im „Spirit of Dialog“ verkörpert sind, einen höheren Stellenwert einzuräumen. Wir sind uns bewusst, dass wir als Board dafür verantwortlich sind sicherzustellen, dass unsere Kultur und unsere Werte innerhalb von Dialog, aber auch unter unseren Lieferanten, Partnern und Kunden verbreitet und verstanden werden.

Abschließend möchte ich nochmals darauf hinweisen, dass wir als Board uns der Bedeutung eines konstruktiven Dialogs zwischen dem Board und den Investoren von Dialog bewusst und für Feedback unserer Aktionäre jederzeit offen sind. Zusätzlich zu den während des Jahres abgehaltenen laufenden Sitzungen und Konsultationen werden alle Directors auf der Jahreshauptversammlung des Konzerns anwesend sein. Wir bestärken Sie darin, diese Gelegenheit zu nutzen, wenn Sie ein Mitglied des Board treffen und mit ihm sprechen möchten.

Nick Jeffery

Vorsitzender des Besetzungsausschusses

Unternehmensführung – Board of Directors

Das Board von Dialog besteht derzeit aus zehn Directors. Dazu gehören ein Executive Director und neun unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman).



1	2	3	4
5	6	7	8
9	10		

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 erforderlich sind.

Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen zusammen, die gemeinsam über die nötigen Kompetenzen verfügen, um die Weiterentwicklung von Dialog fortzusetzen und die wirtschaftlichen Ziele sowie die Strategie des Unternehmens zu fördern, damit das Unternehmen eine gute Ausgangsposition zur Maximierung des Shareholder Value hat. Im Board sind bereits länger amtierende Directors wie auch kürzlich berufene Directors vertreten. Dies dient dazu, neue Ideen in das Board einzubringen und gleichzeitig das Wissen, die Erfahrungen und das Verständnis für die Entwicklung der Geschäftstätigkeit von Dialog im Board als Ganzes zu bewahren.

Die Lebensläufe der Directors sind nachstehend aufgeführt. Weitere Einzelheiten bezüglich der Zusammensetzung des Board und der Unterausschüsse des Board finden sich auf den Seiten 64 und 67.

Mitgliedschaft in Ausschüssen

A = Prüfungsausschuss
N = Besetzungsausschuss
R = Vergütungsausschuss

Board-Erfahrung

- – Technologie
- ◆ – Telekommunikation
- – Finanzwesen
- ⊕ – Governance

1. Rich Beyer

Chairman

Eintrittsdatum: Februar 2013. Ernennung zum Vorsitzenden im Juli 2013.

Rich Beyer 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 leitende 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 Manufacturing Council im Handelsministerium der USA. 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. Rich Beyer diente drei Jahre als Offizier beim United States Marine Corps. Er hat einen Bachelor und einen Master in Russisch von der Georgetown University und einen MBA in Marketing and International Business von der Graduate School of Business der Columbia University.

Externe Ämter: Rich Beyer ist derzeit Mitglied des Board von Micron Technology Inc.

Mitgliedschaft in Ausschüssen:

Board-Erfahrung: ● ⊕

2. Dr. Jalal Bagherli

Executive Director (Chief Executive Officer)

Eintrittsdatum: September 2005.

Bevor er zu Dialog kam, war Jalal Bagherli Vice President und General Manager der Sparte Mobile Multimedia bei der Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO

von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanzierten Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Videoverarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Jalal Bagherli verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Halbleiterindustrie, die er in seinen vorhergehenden Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gewonnen hat, wo er das Geschäft mit Halbleiterprodukten lenkte und mit Kunden in Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete. Er hat einen BSc (Hons) im Fach Electronics Engineering der Essex University und einen PhD in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.

Externe Ämter: Jalal Bagherli ist seit 2005 Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und war von 2011 bis 2013 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europe.

Mitgliedschaft in Ausschüssen:

Board-Erfahrung: ● ⊕

3. Chris Burke

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Juli 2006.

Chris Burke hat 30 Jahre Erfahrung im Bereich Telekommunikation und Informationstechnologie. Nach seinem Abschluss in Informatik im Jahr 1982 arbeitete er 15 Jahre bei Nortel im Bereich Forschung und Entwicklung. Anschließend war er Chief Technology Officer (CTO) bei Energis Communications (zum Zeitpunkt des IPO an der Londoner Börse) und dann CTO bei Vodafone UK Ltd. Nach seiner Tätigkeit bei Vodafone investierte Chris Burke über seinen eigenen Investmentfonds in über 20 IT-Unternehmensbeteiligungen, gründete allein oder als Mitgründer eine Reihe von Startup-Unternehmen und betreibt heute einen Strategie- und Technologie-Beratungsdienst.

* Bezeichnet den Vorsitz des Ausschusses

Externe Ämter: Chris Burke ist Board-Mitglied der nicht börsennotierten Unternehmen Fly Victor, One Access, MusicQubed, Premium Credit und Navmii.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Besetzung, Vergütung

Board-Erfahrung: ● ◆ +

4. Alan Campbell

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: April 2015.

Alan Campbell bringt über 30 Jahre einschlägiges Branchen- und Finanzwissen sowie seine langjährige Erfahrung als Chief Financial Officer in der Halbleiterbranche in das Unternehmen ein. Er begann seine Laufbahn 1979 bei Motorola und verbrachte mehr als 12 Jahre in Europa und 20 Jahre in den USA. 2004 leitete er die Abspaltung von Freescale von Motorola und führte erfolgreich ein erstes öffentliches Zeichnungsangebot (IPO) durch, nach dem das Unternehmen an der New Yorker Börse (NYSE) notiert war. 2006 wirkte er im Rahmen einer der zu dieser Zeit größten Finanztransaktionen im Technologiebereich maßgeblich an der Durchführung eines Leveraged Buy-out (LBO) mit. 2011 brachte er das Unternehmen erfolgreich an die NYSE zurück.

Externe Ämter: Alan Campbell ist derzeit Mitglied des Boards und Vorsitzender des Prüfungsausschusses von ON Semiconductor.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Prüfung (Vorsitz)*

Board-Erfahrung: ● ■ +

5. Mike Cannon

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Februar 2013.

Mike Cannons Laufbahn in der High-Tech-Industrie umspannt einen Zeitraum von 30 Jahren, davon über zehn Jahre als CEO von zwei Fortune-500-Unternehmen. Vom Februar 2007 bis zu seiner Pensionierung im Jahr 2009 war er President, Global Operations von Dell. Vor seinem Einstieg bei Dell war Cannon Chief Executive Officer von Solectron Corporation, einem Unternehmen für Elektronik fertigungsleistungen, in das er 2003 als CEO eintrat. Von 1996 bis 2003 war er CEO von Maxtor Corporation. 1998 war er federführend am erfolgreichen NASDAQ-Börsengang von Maxtor beteiligt. Zuvor bekleidete er hohe Managementpositionen bei IBM und Control Data Corporation. 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: Vergütung (Vorsitz)*, Besetzung

Board-Erfahrung: ● +

6. Mary Chan

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Dezember 2016.

Mary Chans Laufbahn umspannt Führungspositionen in einigen der weltweit erfolgreichsten internationalen Firmen, darunter AT&T, Alcatel Lucent, Dell Inc. und General Motors Corporation (GM). Von 2009 bis 2012 leitete Chan bei Dell den Geschäftsbereich Enterprise Mobility Solutions and Services in den USA. Zuvor war sie bei Alcatel-Lucent als Executive Vice President des Geschäftsbereichs US 4G LTE Wireless Networks tätig. Zuletzt fungierte sie von 2012 bis 2015 bei GM als President, Global Connected Consumers & OnStar Service USA. Sie hat einen Bachelor und einen Master in Elektrotechnik von der Columbia University.

Externe Ämter: Mary Chan ist derzeit als Independent Director Mitglied der Boards von SBA Communications Corporation, Microelectronics Technology Inc. und WiTricity Corporation. Darüber hinaus ist sie derzeit auch Managing Partner von VectoIQ. Zuvor war sie Mitglied der Boards von Mobile Marketing Association und CTIA – The Wireless Association.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Besetzung, Vergütung

Board-Erfahrung: ● ◆

7. Aidan Hughes

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Oktober 2004.

Aidan Hughes ist Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England and Wales und absolvierte in den 1980er Jahren die Ausbildung zum Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer) bei PriceWaterhouse. Er hatte leitende Finanzfunktionen bei Lex Service Plc und Carlton Communications Plc inne. Er war 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 Communis Plc.

Externe Ämter: Aidan Hughes ist Non-Executive Director und Vorsitzender des Prüfungsausschusses von Ceres Power Holdings Plc. Er ist zudem Investor und Berater in Bezug auf eine Reihe internationaler nicht börsennotierter Technologieunternehmen.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Prüfung

Board-Erfahrung: ● ■ +

8. Nick Jeffery

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Juli 2016.

Nick Jeffery hat 20 Jahre Berufserfahrung im Bereich Telekommunikation. Er war seit 2013 Mitglied des Executive Committee von Vodafone und wurde am 1. September 2016 zum CEO von Vodafone UK Limited bestellt. Er hatte bei Vodafone zahlreiche Funktionen inne, unter anderem von 2012 bis 2013 die Funktion des CEO des vom Konzern erworbenen Geschäftsbereichs Cable and Wireless Worldwide sowie von 2013 bis 2016 die Funktion des CEO von Vodafone Group Enterprise. Er begann seine Laufbahn 1991 bei Cable & Wireless plc (Mercury Communications), gründete und leitete 2001 dann Microfone Limited und war von 2002 bis 2004 bei

Ciena Inc. als Head of Worldwide Sales und Europe Managing Director tätig.

Externe Ämter: CEO, Vodafone UK

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Besetzung (Vorsitz)*, Vergütung

Board-Erfahrung: ◆

9. Eamonn O'Hare

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Mai 2014.

Eamonn O'Hare war mehr als zwei Jahrzehnte CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen. Von 2009 bis 2013 war er CFO und Board-Hauptmitglied von Virgin Media Inc. und leitete dessen erfolgreichen Verkauf an Liberty Global Inc. im Jahr 2013. Von 2005 bis 2009 war er CFO der britischen Niederlassungen von Tesco plc. Vor seiner Zeit bei Tesco war er CFO und Board Director bei Energis Communications und leitete den erfolgreichen Turnaround dieses bedeutenden britischen Telekommunikationsunternehmens. Zuvor war Eamonn O'Hare zehn Jahre bei PepsiCo Inc. in einer Reihe von Führungspositionen in Europa, Asien und im Nahen Osten tätig. Am Anfang seiner Laufbahn war er in der Luftfahrtindustrie tätig, unter anderem bei Firmen wie Rolls-Royce PLC und BAE Systems PLC.

Externe Ämter: Dank seiner 20-jährigen Erfahrung als Chief Financial Officer und Board Director in vielen führenden verbraucher- und technologieorientierten Unternehmen verfügt er über umfassendes betriebswirtschaftliches und finanzielles Fachwissen und Kenntnisse im Bereich Finanzmanagement und Rechnungslegung.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Prüfung

Board-Erfahrung: ◆ ■ +

10. Russ Shaw

Independent Non-Executive Director

Eintrittsdatum: Juli 2006.

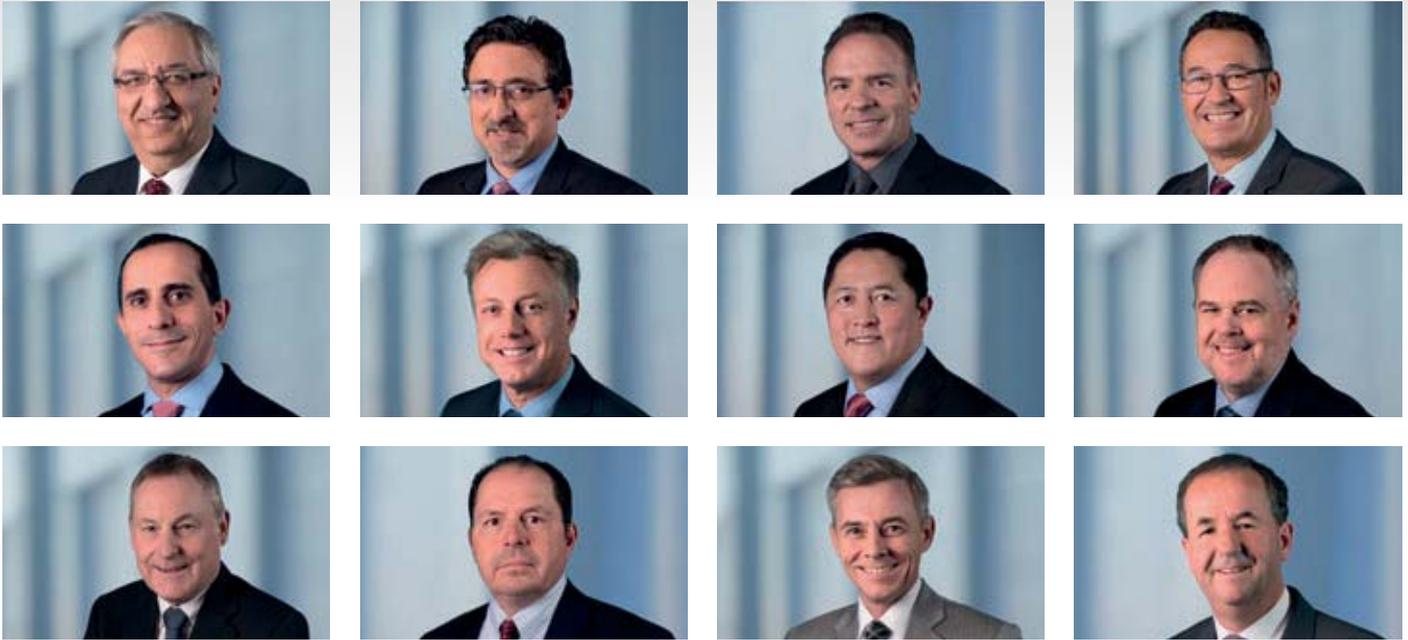
Russ Shaw verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den Bereichen Technologie, Telekommunikation und Finanzdienstleistungen. Zuletzt war er Vice President und General Manager von Skype mit Zuständigkeit für die Mobilsparte sowie die Region Europa, Naher Osten und Afrika. Davor war er bei Telefonica als Global Director of Innovation tätig. Bevor er zu Telefonica kam, arbeitete er als Innovation Director bei O2, wo er 2005 als Marketing Director begonnen hatte. Zuvor war Russell Shaw Vorsitzender der Marketing Group of Great Britain, leitender Berater für Ariadne Capital sowie Gründer und Vorsitzender von Tech London Advocates.

Externe Ämter: Russ Shaw ist derzeit Non-Executive Director von Unwire A.p.S. und L1 Technology Fund.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: Besetzung, Vergütung

Board-Erfahrung: ● ◆ +

Unternehmensführung – Management-Team



1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12

1. Dr. Jalal Bagherli

Chief Executive Officer

Dr. Jalal Bagherli trat Dialog im September 2005 als CEO und Executive Board Director bei. Davor war er Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Mobile Multimedia von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanzierten Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Videoverarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Er hat umfassende 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 Halbleiterproduktbereiche verantwortlich war und mit Kunden im Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete. Seit 2005 ist er Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und war von 2011 bis 2013 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa. Er hat einen Bachelor of Science (Hons) in Elektrotechnik von der Essex University und einen Doktorgrad in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.

2. Vivek Bhan

Senior Vice President, Engineering

Vivek Bhan trat im November 2013 bei Dialog ein und ist für die gesamte Leitung von Entwicklung und Technologie verantwortlich, einschließlich Konstruktion und Produktentwicklung über die verschiedenen Geschäftsbereiche von Dialog hinweg. Er verfügt über umfassende Führungserfahrung im Ingenieurbereich in der Halbleiterindustrie, unter anderem in Bezug auf Technologie für moderne Mobilfunknetze, Konnektivität und medizinische Anwendungen im Bereich HF, Mixed-Signal und SoC. Er hatte Führungspositionen bei Freescale, Fujitsu Semiconductor und Motorola inne. Vivek Bhan hat einen Master of Science in Electrical Engineering und einen MBA von der Arizona State 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 des Geschäftsbereichs TV 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 Abschluss des INSA Toulouse (Institut National des Sciences Appliquées de Toulouse) im Fach Elektronik.

4. Mohamed Djadoudi

Senior Vice President, Global Manufacturing Operations & Quality

Mohamed Djadoudi trat Dialog im März 2007 bei und ist für die Bereiche Produktionsbetreuung, Testprogrammentwicklung, Gehäuseentwicklung, Datenautomatisierung, Software-Support sowie für Offshore-Produktionsprozesse und Qualität verantwortlich. Er kann 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der Produktionsprozesse von Halbleitern vorweisen 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, eines Fertigungs- und Testunternehmens 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 Technischen Universität Paris.

5. Wissam Jabre**Chief Financial Officer, Senior Vice President Finance**

Wissam Jabre trat 2016 in unser Unternehmen ein, nachdem er seit 2014 als Corporate Vice President of Finance bei Advanced Micro Devices (AMD) tätig war. Zwischen 2003 und 2014 hatte er mehrere Führungspositionen bei Freescale Semiconductor inne, unter anderem Vice President and Chief Procurement Officer, Vice President Global, Pricing, Chief Financial Officer der Networking & Multimedia Solutions Group. Er begann seine Laufbahn bei Schlumberger und erwarb vor seinem Eintritt bei Motorola internationale Erfahrungen im Nahen Osten, in Europa und in Nordamerika. Er hat einen Bachelor in Elektrotechnik von der American University of Beirut und einen MBA von der Columbia Business School, New York. Er ist ein Chartered Financial Analyst (CFA).

6. Udo Kratz**Senior Vice President and General Manager, Mobile Systems Business Group**

Udo Kratz kam im Mai 2006 zu Dialog. Bevor er zu Dialog kam, konnte er mehr als 20 Jahre Erfahrungen in der Halbleiterindustrie sammeln. Er hatte verschiedene Führungspositionen inne, unter anderem im Bereich Marketing und Entwicklung bei der Robert Bosch GmbH, bei Sony Semiconductor und bei Infineon Technologies. Er hat einen Abschluss im Fach Elektronik von der Fachhochschule Mannheim.

7. Davin Lee**Senior Vice President and General Manager, Power Conversion Business Group**

Davin Lee kam im Juli 2014 zu Dialog. Zuvor war er CEO von Scintera Networks. Davor war er Vice President and General Manager des Consumer-Geschäftsbereichs der Intersil Corporation. Davor war er Vice President of Marketing bei Xicor. Er hatte zudem leitende Führungspositionen bei Altera und National Semiconductor inne. Davin Lee hat einen Bachelor im Fach Engineering der University of Texas in Austin und einen MBA der Kellogg School of Management der Northwestern University.

8. Sean McGrath**Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive & Industrial Business Group**

Sean McGrath kam im November 2012 zu Dialog. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in HF-Halbleiterunternehmen, führte innovative Geschäftsmodelle ein und verhalf Unternehmen zu schnellem Wachstum. Vor seinem Einstieg bei Dialog war er General Manager der Gruppe Smart Home & Energy bei NXP und General Manager der Sparte RF Power and Base Stations bei NXP/Philips Semiconductors. Er hatte leitende Positionen bei Philips Semiconductor und Mikron Austria GmbH mit Schwerpunkt RFID- und Konnektivitätsmärkte inne. Er hat einen Bachelor of Arts in Geophysik und Geologie von der Harvard University und einen MBA mit Auszeichnung von INSEAD.

9. 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. Zuvor war Martin Powell in leitenden Positionen sowie in der Führungsebene im Bereich HR bei Medtronic Inc., General Electric (GE) und Dell Corporation tätig. Zuletzt war er Mitglied der Geschäftsleitung von C-MAC Micro-Technology, einem führenden, durch Beteiligungskapital unterstützten Unternehmen im Bereich Hochverfügbarkeitselektronik. Im Laufe seines Berufslebens war er in Asien und Kontinentaleuropa sowie Großbritannien tätig.

10. Tom Sandoval**Senior Vice President, Worldwide Sales**

Tom Sandoval kam im September 2015 zu Dialog und ist für die weltweite Vertriebsorganisation verantwortlich. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche und hatte Positionen im Executive Management in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Engineering inne. Bevor er zu Dialog kam, war Tom Sandoval als Vice President of Sales for the Americas bei Xilinx tätig. Zuvor war er CEO von Calypto Design Systems. Er hat einen Bachelor of Science in Elektrotechnik von der University of Southern California.

11. Colin Sturt**Senior Vice President, General Counsel**

Colin Sturt kam im Oktober 2015 als Vice President, General Counsel zu Dialog. Vor seinem Einstieg bei Dialog war er als Vice President of Corporate Development, General Counsel und Corporate Secretary bei Micrel, Incorporated tätig. Zuvor war er Firmenjurist bei Davis Polk & Wardwell LLP. Zu Beginn seiner Laufbahn war er bei National Semiconductor Corporation für Fertigungsmanagement und operative und organisatorische Optimierungen zuständig. Er hat einen Abschluss von der juristischen Fakultät der Columbia University und einen Bachelor sowie zwei Master von der Brigham Young University.

12. Mark Tyndall**Senior Vice President, Corporate Development & Strategy und General Manager Emerging Products 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 früheren Jahren bekleidete Mark Tyndall Managementpositionen im Marketingbereich bei Fujitsu Microelectronics und im Bereich Design bei Philips Semiconductors.

Name	Funktion	Amtszeit bei Dialog (in Jahren)
Dr. Jalal Bagherli	Chief Executive Officer	11
Andrew Austin	Senior Vice President, Corporate Projects (retired May 2016)	7
Vivek Bhan	Senior Vice President, Engineering	3
Christophe Chene	Senior Vice President, Asia	5
Mohamed Djadoudi	Senior Vice President, Global Manufacturing Operations & Quality	9
Wissam Jabre	Chief Financial Officer, Senior Vice President, Finance	0
Udo Kratz	Senior Vice President and General Manager, Mobile Systems Business Group	10
Davin Lee	Senior Vice President and General Manager, Power Conversion Business Group	3
Sean McGrath	Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive & Industrial Business Group	4
Martin Powell	Senior Vice President, Human Resources	6
Tom Sandoval	Senior Vice President, Worldwide Sales	1
Colin Sturt	Senior Vice President, General Counsel	1
Mark Tyndall	Senior Vice President, Corporate Development & Strategy und General Manager Emerging Products Business Group	8

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 2016 vor. Dieser 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 vertreibt hochintegrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen mobilen Geräten, Nahbereichsfunklösungen mit niedrigem Energieverbrauch, Solid-State-LEDs sowie Automobilanwendungen 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) gelistet und im TecDAX erfasst. Das Unternehmen ist in Großbritannien unter der Handelsregisternummer 3505161 registriert. Eine detaillierte Aufstellung der Tochtergesellschaften des Unternehmens außerhalb Großbritanniens befindet sich in der Liste der verbundenen Unternehmen auf Seite 167.

Weitere Informationen zu den Hauptaktivitäten des Unternehmens und den Faktoren, die die künftigen Entwicklungen beeinflussen, befinden sich im strategischen Bericht des Konzerns auf den Seiten 18 und 19. Informationen zu den Richtlinien und Zielen des Finanzrisikomanagements befinden sich in der Anhangangabe 33 des Konzernabschlusses.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die zweite Zwischenzahlung der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms erfolgte am 9. Februar 2017. Die letzte Zahlung der zweiten Tranche wurde am 17. Februar 2017 vorgenommen. Im Rahmen dieser beiden Zahlungen erwarb das Unternehmen 977.456 Aktien für eine Gesamtsumme von 38,5 Mio. EUR.

Im Januar 2017 beteiligte sich das Unternehmen an einer neuen Ausgabe von Aktien durch sein Tochterunternehmen Dyna Image Corporation und investierte den Gegenwert von 2,0 Mio. USD. Infolgedessen erhöhte sich unsere Beteiligung an dem Unternehmen von 45,7 % auf 48,5 %.

Künftige Entwicklung

Das erklärte Ziel des Unternehmens ist es, ein weltweit führender Anbieter hochintegrierter Mixed-Signal-ICs, Power-Management-Lösungen,

Stromrichter, Solid-State-Beleuchtung und Nahbereichsfunklösungen mit niedrigem Energieverbrauch und damit zum Wegbereiter für eine intelligent vernetzte Welt zu werden. Die wichtigsten Aspekte der Konzernstrategie werden im Strategiebericht auf den Seiten 18 und 19 dargelegt.

Forschung und Entwicklung (F&E)

Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass seine künftige Wettbewerbsposition von seiner Fähigkeit abhängt, 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, in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und die Anpassung der bestehenden Produkte an kundenspezifische Bedürfnisse zu investieren.

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

Treibhausgase

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 profitablen Wachstum dar. Unser Engagement im Hinblick auf umweltfreundliche, nachhaltige Geschäftspraktiken wird durch unseren Einsatz für eine weitere Reduzierung der CO₂-Emissionen und eine Minimierung der CO₂-Bilanz unseres Unternehmens untermauert. Weitere Einzelheiten zum Einsatz des Unternehmens für nachhaltige und umweltfreundliche Geschäftspraktiken befinden sich auf den Seiten 48–51.

Unternehmensfortführung

Die Directors sind zum Zeitpunkt der Genehmigung des Konzernabschlusses zu der Überzeugung gelangt, dass ein berechtigter Grund zu der Annahme besteht, dass das Unternehmen über ausreichende Ressourcen verfügt, um seine Geschäftstätigkeit in absehbarer Zeit fortzusetzen. Zum Jahresende 2016 verfügte das Unternehmen über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 697 Mio. USD (Jahresende 2015: 567 Mio. USD) und hatte keine zugesagten Kreditlinien. Das Unternehmen geht davon aus, dass es 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 und Aktienrückkäufe

Das Unternehmen hat in der Vergangenheit sämtliche Gewinne in den Aufbau des künftigen Wachstums investiert. Infolgedessen hat Dialog seit seinem Börsengang im Jahr 1999 keine Bardividende ausgeschüttet. Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2016 keine Dividende auszuschütten (2015: null). Auf der Jahreshauptversammlung 2017 wird das Board die Aktionäre um Ermächtigung zur Fortsetzung des 2016 begonnenen Aktienrückkauf-

programms ersuchen. Es sei darauf hingewiesen, dass, selbst wenn diese Ermächtigung erteilt wird, noch keine Entscheidungen zur Umsetzung eines derartigen Programms getroffen wurden und dass eine Umsetzung nur dann erfolgen wird, wenn das Board der Auffassung ist, dass dies abhängig von den vorherrschenden Umständen im besten Interesse des Unternehmens liegt.

Kauf eigener Aktien durch den Mitarbeiterbeteiligungs-Trust

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 und verkauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trusts hat, wird dieses in der Konzernbilanz des Unternehmens aufgeführt. Zum 31. Dezember 2016 hielt der Trust 574.600 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 57.460 GBP 0,8 % des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

Aktienkapital

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

Detaillierte Angaben zum Aktienkapital sind der Anhangangabe 25 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Wesentlicher Anteilsbesitz

Detaillierte Angaben zum Anteilsbesitz sind auf den Seiten 67 und 68 zu finden.

Directors

Die Directors des Unternehmens und ihre Lebensläufe sind auf den Seiten 58 und 59 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, Aktien bis zu einem weiteren Drittel des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens zu emittieren, sofern dies nur auf Basis einer Bezugsrechtsemission erfolgt.

Vergütung und Beteiligungen der Directors

Angaben zur Vergütung und zu Aktienanteilen der Directors sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 71 bis 79 dieses Geschäftsberichts zu finden. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substantieller Bedeutung.

Schadloshaltung der Directors gegenüber Forderungen Dritter

Das Unternehmen gewährt den Directors eine Entschädigung für den Fall von Klagen, die von Dritten gegen sie als Directors des Unternehmens eingereicht werden. Dies erfolgt in dem vom Companies Act 2006 erlaubten Rahmen. Diese Schadensersatzregelung 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 Jahreshauptversammlung zur Neuwahl stellen. Jeder Director, der mehr als neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Die nächste Jahreshauptversammlung findet am 4. Mai 2017 um 9:00 Uhr im Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Corporate Governance

Der Bericht zur Corporate Governance des Unternehmens ist auf den Seiten 64 bis 69 dieses Geschäftsberichts zu finden. Ferner veröffentlichen wir auf unserer Website unsere eigenen Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Corporate Governance Code und andere Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance berücksichtigen.

Risiken, Risikomanagement und Chancen

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 sowie 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 beherrschen und zu mindern. Eine Liste der Hauptrisiken sowie ihrer Steuerung befindet sich auf den Seiten 52 bis 56.

Finanzinstrumente

Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die Risikolage werden auf den Seiten 52 bis 56 dieses Berichts und in Anhangangabe 33 des Konzernabschlusses erläutert.

Mitarbeiter-Richtlinien

Es ist unser Grundsatz, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch Fortbildungen, Karriereentwicklung und Aufstiegsmöglichkeiten 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 sowie Aktienoptionen fördern wir das Engagement der Mitarbeiter für das Unternehmen.

Vielfalt und Chancengleichheit

2016 war Dialog an 30 Standorten in 15 Ländern mit einer äußerst vielfältigen Belegschaft tätig, in der 65 Nationalitäten vertreten sind.

Dialog nimmt Gleichheit und Chancengleichheit für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr ernst. Wir glauben, dass die Diversität unserer Belegschaft ein wichtiger Faktor für ein gut funktionierendes Unternehmen ist. Diversität betrifft verschiedene Faktoren, darunter Diversität hinsichtlich der geografischen Herkunft, des Hintergrunds, des Geschlechts, der ethnischen Zugehörigkeit,

der Konfession, der Bildung, der Erfahrung, der Ansichten, der Interessen sowie der technischen und zwischenmenschlichen Kompetenzen. Wir stellen ferner sicher, dass wir Chancengleichheit bei allen Aspekten von Beschäftigung und Beförderung ungeachtet des Alters, einer Behinderung, des Geschlechts, des Familienstands, der Nationalität, der ethnischen Zugehörigkeit, der religiösen und politischen Überzeugungen und der sexuellen Ausrichtung bieten.

Wird ein Mitarbeiter arbeitsunfähig, sehen unsere Unternehmensgrundsätze vor, dass er nach Möglichkeit weiterhin in der gleichen oder einer alternativen Position beschäftigt wird und geeignete Schulungsmaßnahmen angeboten werden, um dieses Ziel zu erreichen.

Geschlechterdiversität ist von besonderer Bedeutung. Frauen machen 14,9% der gesamten Belegschaft aus. Weitere Einzelheiten befinden sich auf Seite 12 dieses Berichts. Obwohl dieser Wert dem Branchendurchschnitt entspricht, unterstützt das Unternehmen mehrere Initiativen in den Bereichen der MINT-Fächer, um mehr Frauen zu einer Laufbahn in Ingenieurberufen und im Bereich Elektrotechnik zu ermutigen.

Behinderte Mitarbeiter

Unsere Unternehmensgrundsätze sehen vor, dass wir Behinderte, gleichgültig ob registriert oder nicht, je nach Eignung und Fähigkeiten einstellen, fortbilden und ihnen Karrierechancen bieten. Wir bieten Chancengleichheit in allen Aspekten von Beschäftigung und Förderung ungeachtet einer etwaigen Behinderung.

Bericht zu Angaben gegenüber dem Abschlussprüfer

Die Directors, die zum Zeitpunkt der Genehmigung des Berichts der Directors Board-Mitglieder waren, sind auf den Seiten 58 und 59 genannt. Die Directors bestätigen jeweils Folgendes:

- Es gibt nach ihrem besten Wissen keine für die Prüfung relevanten Informationen, die dem Abschlussprüfer des Unternehmens nicht bekannt sind.
- Sie haben alle Schritte unternommen, die sie in ihrer Eigenschaft als Directors unternehmen sollten, um alle für die Prüfung relevanten Informationen in Erfahrung zu bringen und sicherzustellen, dass diese Informationen dem Abschlussprüfer des Unternehmens vorliegen.

Diese Bestätigung wird in Übereinstimmung mit Section 418 des Companies Act 2006 abgegeben und ist dementsprechend auszulegen.

Kapitalstruktur

Zum 31. Dezember 2016 umfasste das ausgegebene Aktienkapital der Gesellschaft als einzige Aktiengattung Stammaktien. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind in Anhangangabe 25 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 gehaltener Stammaktie.

Die Einladung zur Hauptversammlung nennt in Bezug auf Beschlüsse, die auf der Hauptversammlung zu fassen sind, die Stichtage für die Ausübung von Stimmrechten, die entweder per Stimmrechtsvertretung, persönlich oder durch einen Bevollmächtigten erfolgen kann. 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 Sonderrechten 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.
- Directors und Mitglieder des Senior-Management-Teams 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 Anhangangabe 25 zum Konzernabschluss gemacht.

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

Dialog hat einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, in dem Dialog-Aktien zur Vergabe an Mitarbeiter gehalten werden, u. a. 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.

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 den Seiten 82 und 83 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 gesondert veröffentlicht und auf der Website des Unternehmens zur Verfügung stehen. Die Jahreshauptversammlung findet am 4. Mai 2017 um 9:00 Uhr im Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Im Namen des Board

Dr. Jalal Bagherli
Director

23. Februar 2017

Bericht zur Corporate Governance

Das Board von Dialog Semiconductor verpflichtet sich zur Einhaltung hoher Corporate-Governance-Standards, um die Interessen aller Stakeholder zu schützen.

Das Board von Dialog Semiconductor verpflichtet sich zur Einhaltung hoher Corporate-Governance-Standards, um die Interessen aller Stakeholder zu schützen.

Diese Standards 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. Das Unternehmen veröffentlicht auf seiner Website seine Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Corporate Governance Code und andere Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance berücksichtigen. Diese wurden per Dezember 2016 aktualisiert und werden weiterhin fortlaufend überprüft.

Board of Directors – Funktion und Verantwortlichkeiten

Da Dialog in Großbritannien eingetragen ist und den UK Corporate Governance Code und andere Grundsätze für Best-Practice-Governance anwendet, ist das Unternehmen mit lediglich einem Board monistisch aufgebaut. Das Board ist für die Leitung, Kontrolle und Aufsicht des Unternehmens verantwortlich. Das Board hat die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens dem Chief Executive Officer (CEO) übertragen, der dem Board gegenüber rechenschaftspflichtig ist. Der CEO kommt seiner Verantwortung mit Hilfe eines Executive-Managementteams nach, das auf den Seiten 60 und 61 dieses Geschäftsberichts vorgestellt wird. Darüber hinaus wurden einige Verantwortlichkeiten des Board an Unterausschüsse übertragen. Einzelheiten dazu werden nachstehend erörtert.

Dem Board vorbehaltene Angelegenheiten

Das Board hat zwar die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens an den CEO übertragen, bestimmte Angelegenheiten bleiben jedoch dem Board vorbehalten. Das Board trägt die Gesamtverantwortung für Ziele, Strategien, Jahresbudgets, das Risikomanagement, Akquisitionen und umfangreiche Investitionsprojekte, die Vergütungsstrategie und die Corporate Governance. Es legt die Rollen und Verantwortlichkeiten des Chairman, des CEO, anderer Directors und der Board-Ausschüsse 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

Rich Beyer ist Chairman des Board. Er wurde im Februar 2013 in das Board berufen und im Juli 2013 zum Chairman ernannt. Das Board stellte fest, dass er zum Zeitpunkt seiner Bestellung in das Board unabhängig war. Der Chairman ist für die effektive Arbeitsweise des Board und die Aufsicht über das Management verantwortlich, während der CEO zusammen mit dem Executive-Management-Team für die tägliche Führung des Unternehmens zuständig 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 zehn Directors, die nachstehend aufgelistet sind. 2016 wurden Nick Jeffery und Mary Chan als unabhängige Non-Executive Directors in das Board berufen. Einzelheiten zu ihrer Rekrutierung sind nachstehend aufgeführt.

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung der Geschäftsleitung von Dialog sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens erforderlich 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. Im Board sind sowohl bereits länger amtierende Directors als auch kürzlich berufene Directors vertreten. Diese Kombination ermöglicht dem Board eine unvoreingenommene Sichtweise und gewährleistet gleichzeitig die Kontinuität und Erfahrung von Directors, die in einer Periode des raschen Wachstums und der rasanten Entwicklung des Unternehmens ihr Amt bekleideten. Darüber hinaus ist der geografische Hintergrund des Board vielfältig, da verschiedene Directors in Nordamerika, Europa und Asien tätig waren. Die Lebensläufe der Directors sind auf den Seiten 58 und 59 zu finden.

Director	Status	Unabhängig/nicht unabhängig	Amtszeit (Jahre)	Gleichlaufende Amtszeit* (Jahre)
Rich Beyer	Im Amt	Unabhängig (Chairman)	3	3
Dr. Jalal Bagherli	Im Amt	Nicht unabhängig (Executive)	11	n.z.
Chris Burke	Im Amt	Unabhängig	10	10
Alan Campbell	Im Amt	Unabhängig	1	1
Mike Cannon	Im Amt	Unabhängig	3	3
Mary Chan	Im Amt	Unabhängig	0	0
Aidan Hughes	Im Amt	Unabhängig	12	11
Nick Jeffery	Im Amt	Unabhängig	0	0
Eamonn O'Hare	Im Amt	Unabhängig	2	2
Russ Shaw	Im Amt	Unabhängig	10	10

* Anmerkung: Gleichlaufende Amtszeit bedeutet Zugehörigkeit zum Board of Directors parallel zur Amtszeit des CEO des Unternehmens

Neubesetzung und Erneuerung des Board

Das Board hat sich dem Prinzip der laufenden Neubesetzung und Erneuerung verpflichtet. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss überprüft regelmäßig die Zusammensetzung und Diversität des Board, unter anderem die Geschlechterdiversität sowie die Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors. Die relevanten Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors sind in den einzelnen Lebensläufen auf Seiten 58 und 59 aufgeführt.

Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Jahreshauptversammlung werden Directors für eine Amtszeit von drei Jahren berufen. Jeder Director, der mehr als neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Die Standardbedingungen des Bestellungsschreibens für Non-Executive Directors können auf Anfrage auf der Jahreshauptversammlung angefordert werden. Directors, die zur Wiederwahl antreten, werden einer Leistungsbeurteilung unterzogen, die vom Besetzungsausschuss beaufsichtigt wird. In Übereinstimmung mit der Satzung muss sich bei jeder Hauptversammlung ein Drittel der Directors zur Neuwahl stellen.

Um der Verpflichtung zur laufenden Neubesetzung und Erneuerung des Board nachzukommen, wurden 2016 zwei neue Directors in das Board bestellt: Nick Jeffery und Mary Chan. Der Besetzungsausschuss setzte sich dafür ein, neue Directors zu berufen, die spezifische Branchenerfahrungen in das Board einbringen und eine Reihe erfahrener Directors ersetzen, die in den letzten Jahren ausgeschieden sind. Die Kandidaten wurden anhand verschiedener Methoden ausgewählt. Der Besetzungsausschuss führte (mit Unterstützung durch einen externen Personaldienstleister) ein Verfahren zur Ermittlung potenzieller Kandidaten durch. Der Personaldienstleister (Russell Reynolds) 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, hat sich stark dafür eingesetzt, 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 Ausschussmitgliedern und dem Chairman zusammen. Die Bestellung von Nick Jeffery und Mary Chan in das Board erfolgte aufgrund ihrer Branchenerfahrung und Kompetenzen, die sie zum Nutzen aller Dialog-Aktionäre in das Board of Directors als Ganzes einbringen können.

Anzahl der Board-Mitglieder

Zum Jahresende 2016 bestand das Board aus zehn Directors. Laut Satzung von Dialog ist eine Höchstzahl von zehn Directors zulässig. Die zehn Mitglieder des Board von Dialog umfassen einen Executive Director und neun unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman). Der Besetzungsausschuss hat den Umfang und die Performance des Board während des Jahres überprüft. Der Prüfungsausschuss kam zu dem Ergebnis, dass das Board effektiv arbeitet, die von Dialog geforderten Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen hat, nicht so groß ist, dass es schwerfällig wäre, und die Best-Practice-Richtlinien der Corporate Governance zur Unabhängigkeit einhält.

Unabhängigkeit des Board

Best Practices im Rahmen der Corporate Governance sehen vor, dass mindestens die Hälfte des Board, unter Ausschluss des Chairman, aus Non-Executive Directors bestehen sollte, die vom Board als unabhängig angesehen werden.

Das Unternehmen hat festgestellt, dass Chris Burke, Alan Campbell, Mike Cannon, Mary Chan, Aidan Hughes, Eamonn O'Hare, Russ Jeffery und Russ Shaw unabhängig sind. 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 acht unabhängigen Non-Executive Directors und einem Executive Director. Somit ist der Grundsatz erfüllt, dass mindestens die Hälfte des Board mit Ausnahme des Chairman aus Directors bestehen sollte, die nach Meinung des Board unabhängig sind.

Im Rahmen seiner jährlichen Prüfung richtete das Board aufgrund der Länge ihrer Amtszeit 2016 besondere Aufmerksamkeit auf die Unabhängigkeit von Chris Burke, Aidan Hughes und Russ Shaw. Jeder dieser Direktoren verfügt über eine gleichlaufende Amtszeit mit dem CEO von zehn Jahren oder mehr.

2016 Board-Ausschüsse

Director	Board	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Besetzungsausschuss
Anzahl der Sitzungen im Jahr 2016	5	5	5	5
Anzahl der Sitzungsteilnahmen				
Dr. Jalal Bagherli	5			
Richard Beyer	5			
Chris Burke	4		4	4
Alan Campbell	5	5		
Michael Cannon	5		5	5
Mary Chan	1			
Aidan Hughes	5	5		
Nick Jeffery	3		2	2
Eamonn O'Hare	5	5		
Russ Shaw	5		5	5

Alan Campbell, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, Nick Jeffery, Vorsitzender des Besetzungsausschusses, und Mike Cannon, Vorsitzender des Vergütungsausschusses, stehen Aktionären, die hinsichtlich der jeweiligen Ausschüsse Anliegen oder Fragen haben, ebenfalls zur Verfügung.

Das Board ist übereinstimmend der Ansicht, dass die Unabhängigkeit und Objektivität von Herrn Burke, Herrn Hughes und Herrn Shaw durch die Länge ihrer Amtszeit im Board keineswegs beeinträchtigt wird, was durch ihre anhaltend wertvollen Beiträge bei Board-Sitzungen zum Ausdruck kommt. Das Board ist des Weiteren der Meinung, dass ihre Branchenerfahrung und ihre Beiträge zur weiteren Entwicklung von Dialog für das Board insgesamt ein erheblicher Gewinn sind. Angesichts der Neubesetzungen auf Board-Ebene in den letzten Jahren – mit sechs neuen Directors, einschließlich des Chairman, die seit 2013 berufen wurden – sind die Amtszeit und das Fachwissen jedes dieser drei Directors im Board von erheblichem Nutzen für Dialog.

Das Board hat sich davon überzeugt, dass Herr Burke, Herr Hughes und Herr Shaw gemäß den Grundsätzen der Best Practices vollständig unabhängig sind. Da sie seit mehr als neun Jahren Board-Mitglieder sind, müssen sie sich jedoch der jährlichen Wiederwahl durch die Aktionäre stellen. Dies gibt den Aktionären die Möglichkeit, ihre Meinung durch ihre Stimmabgabe bei jeder Jahreshauptversammlung kundzutun und ihre Unterstützung (oder ihre Bedenken) auf transparente Art und Weise zum Ausdruck zu bringen.

Zum Zeitpunkt der Bestellung von Alan Campbell berücksichtigte das Board das frühere Arbeitsverhältnis zwischen Rich Beyer und Alan Campbell, die beide für Freescale tätig waren. Rich Beyer nahm seine Tätigkeit bei Freescale im März 2008 auf und hatte bis Juni 2012 das Amt des Chairman und CEO inne. Während dieser Zeit war Alan Campbell als Chief Financial Officer von Freescale tätig und berichtete in dieser Funktion an Rich Beyer. Das Board nahm die dreijährige Karenzzeit zwischen diesem früheren Arbeitsverhältnis und der Bestellung von Alan Campbell in das Board of Directors von Dialog zur Kenntnis. Nach sorgfältiger Abwägung sämtlicher Faktoren kam das Board of Directors zu der Schlussfolgerung, dass Alan Campbell völlig unabhängig ist.

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Unabhängiger Senior Director (Senior Independent Director)

John McMonigall trat 2015 von seinem Amt als Senior Independent Director (SID) zurück. Nach sorgfältiger Abwägung der Position und der Funktion des SID und unter Berücksichtigung der Tatsache, dass der Chairman Rich Beyer bei seiner Berufung völlig unabhängig war, ist das Board der Auffassung, dass die Berufung eines neuen SID zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht erforderlich ist. Ähnlich der Funktion eines SID bei anderen Unternehmen steht Rich Beyer Aktionären für Fragen zur Verfügung, deren Anliegen auf dem normalen Weg über den Chief Executive Officer nicht erfolgreich gelöst wurden oder hierfür nicht geeignet sind. Darüber hinaus können Bedenken bezüglich der Leistung des Vorsitzenden an den Vorsitzenden des Besetzungsausschusses gerichtet werden, der diese bearbeiten wird.

Branchen- und Finanzkompetenz des Prüfungsausschusses

Der Prüfungsausschuss des Board besteht aus einer Reihe von Directors, die über aktuelle und einschlägige Erfahrung im Finanzbereich verfügen. Im Einklang mit den Best-Practice-Grundsätzen hat das Board bestätigt, dass die Mitglieder des Prüfungsausschusses ebenfalls über erhebliches Fachwissen in der Branche verfügen, in der Dialog tätig ist. Alan Campbell, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, verfügt über langjährige Erfahrung als CFO in der Halbleiterbranche. Eamonn O'Hare war ebenfalls zwei Jahrzehnte CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen. Aidan Hughes verfügt über Erfahrung als Senior Accountant und Finanzdirektor bei verschiedenen börsennotierten und privaten Unternehmen, von denen viele im Technologiesektor tätig sind. Die Lebensläufe sind auf den Seiten 58 und 59 zu finden.

Company Secretary

Den Mitgliedern des Board of Directors steht der Company Secretary beratend und unterstützend zur Seite und gewährleistet dem Board gegenüber, dass die dem Board vorgegebenen Abläufe und Verfahren eingehalten werden. Der Company Secretary versucht sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board eine geeignete Einführung und die für die Erfüllung ihrer Pflichten notwendigen kontinuierlichen Schulungen und Fortbildungen erhalten. Zu den Pflichten des Company Secretary gehört es auch, das Board in allen Corporate-Governance-Fragen zu beraten.

Die Bestellung und Abberufung des Company Secretary obliegt dem Board.

Tim Anderson von Reynolds Porter Chamberlain LLP ist Company Secretary und seit mehr als 16 Jahren in dieser Funktion tätig.

Board-Sitzungen

Das Board hält jedes Jahr mindestens fünf Board-Sitzungen ab. Bei Bedarf kann das Board auch häufiger zusammentreten. Die Anzahl der jährlichen Sitzungen der Unterausschüsse des Board unterscheidet sich je nach Ausschuss. 2016 fanden fünf Board-Sitzungen statt. Die Teilnahme an den Sitzungen des Board und der Ausschüsse

durch die Directors, die 2016 im Amt waren, ist auf Seite 67 angegeben. Das Board legt großen Wert auf die Teilnahme an anberaumten Sitzungen des Board und der Ausschüsse. Im Geschäftsjahr hat kein Director an weniger als 75 % der anberaumten Sitzungen des Board oder der Board-Ausschüsse teilgenommen, zu deren Teilnahme er berechtigt war. Bei anberaumten Board-Sitzungen tritt das Board auch in Abwesenheit des Executive Director zusammen.

Zudem treten die Non-Executive Directors jährlich zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Dieser jährliche Prozess, der 2015 begann, fand im März 2016 statt.

Die 2017 anstehende Prüfung wird im Laufe des Kalenderjahres durchgeführt.

Einführung und fortlaufende Entwicklung der Directors

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

Unterweisungen für alle Non-Executive Directors finden mit dem Executive Management bei Board-Sitzungen statt. Während des Jahres erhalten die Directors auch detaillierte Materialien zur Performance des Unternehmens 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 pro Jahr am Standort einer der internationalen Niederlassungen des Unternehmens statt. 2016 wurden Board-Sitzungen in Deutschland und Kalifornien abgehalten.

Im Einklang mit der Verpflichtung zur Entwicklung der Board-Mitglieder und um sicherzustellen, dass sie die Aktionäre möglichst wirksam vertreten, hat jeder Director in den vergangenen Jahren an einer Reihe von Schulungsmaßnahmen teilgenommen. 2016 erhielt das Board eine Schulung durch General Sir Richard Shirreff zum Thema geopolitische Risiken. In den vorherigen Jahren befassten sich die Schulungen mit Themen wie Investoren-Aktivismus und Geschäftsethik.

Leistungsbewertung

Das Board ist sich der Bedeutung einer kontinuierlichen Leistungsbewertung des Board und seiner Ausschüsse bewusst. Eine Prüfung der Tätigkeit und der Leistung des Board sowie seiner Ausschüsse wird jährlich durchgeführt. Im Einklang mit dieser Richtlinie wurde im Dezember 2016 eine interne Prüfung durchgeführt. Die Prüfung wird anonym durchgeführt und vom Company Secretary gesteuert. Die Ergebnisse der Prüfung von 2016 wurden dem Board im Februar 2017 zur Kenntnisnahme und zur Umsetzung entsprechender Empfehlungen vorgelegt.

Im Einklang mit den Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance hat das Board 2014 einen unabhängigen Dritten mit der Durchführung einer Bewertung beauftragt. Die Bewertung wurde von Equity Communications Ltd durchgeführt, einem Unternehmen, das keine andere Verbindung zu Dialog hat.

Die Ergebnisse der Bewertung wurden dem Board im Februar 2015 vorgestellt. Das Board wird 2017 einen weiteren externen Bewertungsprozess in Erwägung ziehen.

Die Non-Executive Directors treten ferner zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Diese Prüfung fand im März 2016 statt.

Externe Tätigkeit als Non-Executive Director

Das Board ist der Auffassung, dass eine Weiterentwicklung der Kompetenzen, des Wissens und der Erfahrungen von Non-Executive Directors dem Unternehmen zugutekommt. In diesem Sinne begrüßt das Unternehmen 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 Berufungen annehmen. Einzelheiten über die Non-Executive-Positionen eines jeden Directors sind in den Lebensläufen auf den Seiten 58 und 59 angegeben.

Das Board hat keine strenge Richtlinie bezüglich der Anzahl der sonstigen geschäftsführenden (Executive) oder nicht geschäftsführenden (Non-Executive) Positionen erlassen, die ein Director innehaben sollte, erkennt jedoch die von verschiedenen Beratern mit Stimmrechtsvertretung und anderen einflussreichen Governance-Gremien festgelegten Richtlinien an.

Vergütung der Directors

Die jährliche Vergütung der Non-Executive Directors betrug 2016 145.000 GBP. Die jährliche Vergütung des Chairman betrug 200.000 GBP. Die Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, des Vergütungsausschusses und des Besetzungsausschusses erhielten für ihre Tätigkeit in diesem Ausschuss eine zusätzliche Vergütung in Höhe von 16.000 GBP, 5.000 GBP bzw. 12.000 GBP.

Die übrigen Ausschussmitglieder erhalten eine zusätzliche Vergütung für ihre Tätigkeit in diesen Ausschüssen, die auf Seite 67 angegeben ist. Einzelheiten zur Tätigkeit dieser Ausschüsse im Jahr 2016 befinden sich auf den Seiten 68 und 69.

Die Vergütungen der Directors wurden in bar und in Aktien ausgezahlt. Non-Executive Directors haben keinen Anspruch auf Teilnahme an Bonus- oder Aktienoptionsplänen des Unternehmens.

Kein Teil der Vergütung der Non-Executive Directors ist leistungsabhängig. 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 und der 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 zur Vergütung der Directors ab Seite 70.

Ausschussmitglieder

Prüfungsausschuss

Alan Campbell (Vorsitz)

Aidan Hughes

Eamonn O'Hare

100 % unabhängig (3 of 3)

Besetzungsausschuss

Nick Jeffery (Vorsitz)

Chris Burke

Russ Shaw

Mike Cannon

Mary Chan

100 % unabhängig (5 of 5)

Vergütungsausschuss

Mike Cannon (Vorsitz)

Chris Burke

Nick Jeffery

Mary Chan

Russ Shaw

100 % unabhängig (5 of 5)

Aktienbesitz und Aktienhandel

Einzelheiten zum Aktienbesitz der Directors befinden sich auf den Seiten 76 und 77. Das Unternehmen verfügt über eine Richtlinie zum Handel mit Aktien, die für alle Directors und das Executive-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 – gemäß Definition in Artikel 7 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über Marktmissbrauch (Marktmissbrauchsverordnung) – ist. Geschäfte mit Wertpapieren des Unternehmens, die von Mitgliedern des Board of Directors und ihren Familienangehörigen getätigt werden, werden gemäß Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung innerhalb von drei Werktagen gemeldet und unverzüglich veröffentlicht, wenn der Gesamtwert dieser Transaktionen in einem Jahr mehr als 5.000 EUR beträgt.

Darlehen an Directors oder Senior Executives

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

Board-Ausschüsse

Das Board hat eine Reihe von Ausschüssen eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. 2016 waren dies: Prüfungsausschuss, Besetzungsausschuss und Vergütungsausschuss. Von Zeit zu Zeit werden Ad-hoc-Ausschüsse gebildet, die sich mit speziellen Angelegenheiten befassen.

Die Zusammensetzung der Board-Ausschüsse per 23. Februar 2017 ist auf dieser Seite aufgeführt. Die Teilnahme an den in 2016 abgehaltenen Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 65 zu entnehmen.

Allen ständigen Board-Ausschüssen wurde vom Board ein Aufgabenbereich zugewiesen, für den sie verantwortlich sind. Diese Aufgabenbereiche können auf der Website des Unternehmens eingesehen werden. Der Vorsitzende jedes Ausschusses nimmt an der Jahreshauptversammlung teil und steht den Aktionären für Fragen zur Verfügung. Die Berichte aller Ausschüsse des Board befinden sich auf den Seiten 68 und 69.

Beziehungen zu 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 dem Finanzsektor insgesamt steuert. Das Unternehmen nutzt auch unabhängige Berater in Großbritannien und Deutschland, die bei der Steuerung der Kommunikation mit englisch- und deutschsprachigen Aktionären behilflich sind. Dialog erstellt seine Jahres- und Quartalsabschlüsse in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Das Unternehmen hat auf seiner Website einen Bereich für Investor Relations eingerichtet: www.dialogsemiconductor.com/investor-relations. 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 November 2016 veranstaltete Dialog für institutionelle Anleger und Analysten einen Tag mit Präsentationen sowie Produktvorstellungen. An der Veranstaltung nahmen viele Mitglieder des Executive-Management-Teams von Dialog teil.

Dialog setzt alle Marktteilnehmer unverzüglich von kursrelevanten 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) sind jede Person und jeder Fonds, der eine Beteiligung von drei Prozent oder mehr an einer Klasse der vom Unternehmen ausgegebenen Aktien mit Stimmrecht bei der Jahreshauptversammlung 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 von Investmentgesellschaften mit variablem Kapital (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 Frankfurter 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 rechtl. 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 2016 folgende:

5,12 % – Deutsche Asset Management Investment GmbH

5,05 % – FMR LLC

3,01 % – Norges Bank

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2016 im Namen von Kunden gehalten wurden:

The Bank of New York Mellon SA/NV	10.044.332
Chase Nominees Ltd.	7.709.976
Citigroup Global Markets	5.660.911
State Street Bank & Trust Corp.	4.922.712
BNP Paribas Securities Services	3.784.253
Nortrust Nominees Limited	3.647.564

Bericht zur Corporate Governance Fortsetzung

Zum 9. Februar 2017 hatte das Unternehmen Kenntnis des folgenden Anteilsbesitzes:

The Bank of New York Mellon SA/NV	10.279.251
Chase Nominees Ltd.	7.827.243
Citigroup Global Markets	5.527.467
State Street Bank & Trust Corp.	4.694.548
BNP Paribas Securities Services	4.287.414
Nortrust Nominees Limited	3.614.082

Im Streubesitz befinden sich 76.485.605 bzw. 99,2 % der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 574.600 Aktien, die von Dialog Semiconductor Plc treuhänderisch im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust gehalten werden.

Interne Kontrollprozesse und Risikomanagement

In Übereinstimmung mit der EU-Transparenzrichtlinie (DTR 7.2.5) bestätigen das Board of Directors und der Prüfungsausschuss, dass sie für die internen Kontroll- und Risikomanagementprozesse des Unternehmens und die Überprüfung ihrer Wirksamkeit verantwortlich sind. Diese Prozesse sind so gestaltet, dass das Versagensrisiko mehr gesteuert als beseitigt wird. Daher bieten sie lediglich einen angemessenen, aber keinen absoluten Schutz vor wesentlichen Falschdarstellungen oder Verlusten.

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 beherrschen und zu mindern.

Eine detaillierte Aufstellung zu Risiken und Risikomanagement befindet sich auf den Seiten 52 bis 56.

Das Unternehmen verfügt über einen kontinuierlichen Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken. Dieser Prozess wird gemäß der EU-Transparenzrichtlinie überprüft. Der Prozess fand während des Jahres 2016 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2016 Anwendung. Das Board und der Prüfungsausschuss können bestätigen, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen wurden, um Mängel oder Schwächen zu beseitigen, die bei den kontinuierlichen Prozessüberprüfungen festgestellt wurden.

Ausschüsse des Board von Dialog

Wie im Bericht zur Corporate Governance aufgeführt, hat das Board eine Reihe von Ausschüssen eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. 2016 waren dies: Prüfungsausschuss, Besetzungsausschuss und Vergütungsausschuss. Berichte zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2016 befinden sich auf den folgenden Seiten.

Prüfungsausschuss

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.

2016 umfasste der Ausschuss nur unabhängige Non-Executive Directors. Mitglieder waren zum Jahresende 2016 Alan Campbell (Vorsitz), Aidan Hughes und Eamonn O'Hare.

Wie auf Seite 66 dargelegt verfügen Alan Campbell, Eamonn O'Hare und Aidan Hughes über aktuelle und einschlägige Erfahrungen im Finanzbereich. Darüber hinaus verfügt jedes der drei Ausschussmitglieder über einschlägige Branchenerfahrung.

Der Prüfungsausschuss tritt mindestens viermal pro Jahr zusammen. 2016 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Die Anwesenheit bei den Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 65 zu entnehmen. Darüber hinaus gibt es vertrauliche Treffen zwischen dem Ausschuss und den internen und externen Abschlussprüfern sowie separat mit dem Executive Management.

Die interne Prüfungsstelle ist mit den erforderlichen Kompetenzen und Erfahrungen in angemessener Weise ausgestattet und wird, falls erforderlich, von Experten unterstützt. Der Director of Internal Audit ist dem Prüfungsausschuss rechenenschaftspflichtig und trifft sich im Laufe des Jahres regelmäßig und unabhängig mit dem Vorsitzenden des Ausschusses. Der Ausschuss genehmigt den jährlichen internen Prüfplan und erhält bei jeder Sitzung einen Bericht über die interne Prüftätigkeit und überwacht den Stand der Ergebnisse oder der Abhilfemaßnahmen.

Der Prüfungsausschuss hat u. a. folgende Hauptaufgaben:

- Auswertung und Beratung des Board im Hinblick auf die Richtigkeit des Konzernabschlusses einschließlich der Geschäftsberichte, Quartalsberichte und anderer formeller Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens
- Überwachung und Beratung des Board bezüglich der Wirksamkeit der internen Kontrollen des Unternehmens
- 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, damit die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer nicht gefährdet ist

Das 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 2016

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

- Überprüfung der Ergebnisse für die Geschäftsjahre 2015 (veröffentlicht im März 2016) und 2016 (veröffentlicht im Februar 2017)
- Überprüfung des Geschäftsberichts und des Jahresabschlusses – einschließlich des Prüfberichts des Abschlussprüfers – für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2015 (veröffentlicht im April 2016) und zum 31. Dezember 2016 (veröffentlicht im April 2017)
- Überprüfung der im Mai, Juli und November 2016 veröffentlichten Quartalsabschlüsse
- Überprüfung des vom Abschlussprüfer vor der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 vorgelegten externen Prüfplans
- Überprüfung des Risikoverzeichnisses zur Aktualisierung wichtiger Risiken und des aktuellen Stands
- Genehmigung des jährlichen internen Prüfplans sowie Erhalt und Überprüfung interner Prüfberichte, einschließlich der jährlichen Bewertung und Überprüfung der internen Kontrollen

Das Unternehmen ist der Auffassung, dass ein effektives und belastbares System interner Kontrollen wesentlich für die Erzielung einer zuverlässigen Geschäftsperformance ist. Das System interner Kontrollen wird durch ein hohes Engagement des Managementteams, die laufende Überwachung durch den Prüfungsausschuss und eine spezielle Kontrollfunktion untermauert. Die internen Kontrollen der Finanzberichterstattung wurden durch die Einbettung des COSO-Rahmenkonzepts interner Kontrollen und Investitionen in kompetente Ressourcen zur Verbesserung der Finanzprozesse verbessert. Hierzu zählen:

- Entwicklung und Umsetzung von Richtlinien und Verfahren
- Umsetzung eines neuen Instruments zur Konsolidierung der Rechnungslegung
- Verbesserte Kontrollen für IT-Systeme und den Zugriff durch Endnutzer
- Schulungen eines Querschnitts von Mitarbeitern

Der Ausschuss ist mit dem 2016 erzielten Fortschritt zufrieden und wird die laufende Tätigkeit in diesen Bereichen 2017 weiter verfolgen.

Externer Abschlussprüfer – Aufgaben

Der externe Abschlussprüfer prüft den Konzernabschluss des Unternehmens. Bevor der Prüfungsausschuss einen Vorschlag zur Bestellung oder erneuten Bestellung des externen Abschlussprüfers vorlegt, legt der vorgeschlagene Abschlussprüfer Einzelheiten über etwaige bestehende geschäftliche, finanzielle oder andere Beziehungen zwischen ihm und dem Unternehmen offen, die seine Unabhängigkeit infrage 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, welche 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,
- im Rahmen einer Erfolgshonorarstruktur vergütet wird oder
- in einer Fürsprecherrolle für das Unternehmen agiert.

Abgesehen von den oben genannten 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, und diese Arbeiten nicht den EU-Vorschriften widersprechen.

Einzelheiten zu den Beträgen, die dem externen Abschlussprüfer während des Jahres für Prüfungs- und andere Dienstleistungen bezahlt wurden, sind Anhangangabe 6 zu entnehmen. Im Einklang mit den EU-Vorschriften wird der Prüfungsausschuss sicherstellen, dass nicht mit der Abschlussprüfung

zusammenhängende, an den Abschlussprüfer zu zahlende Honorare auf einen Höchstbetrag von 70 % der in den letzten drei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren gezahlten durchschnittlichen Honorare für die Abschlussprüfung beschränkt werden.

Besetzungsausschuss

Das Board of Directors hat einen Besetzungsausschuss eingerichtet, um die Struktur, Größe und Zusammensetzung des Board zu überprüfen, Empfehlungen an das Board auszusprechen und Kandidaten zu ermitteln und zu nominieren, die das Board genehmigt. Der Ausschuss ist für die Nachfolgeplanung für Directors zuständig und stellt sicher, dass eine angemessene Nachfolgeplanung für alle wichtigen Führungspositionen innerhalb des Unternehmens gegeben ist, um das Risiko im Hinblick auf Schlüsselpersonen zu minimieren.

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

Zum Jahresende 2016 bestand der Besetzungsausschuss aus Nick Jeffery (Vorsitz), Russ Shaw, Chris Burke, Mary Chan 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 Personalberatungs- und Rekrutierungsagentur 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 zu Dialog verfügt.

Im Laufe des Jahres hat der Ausschuss fünf formelle Sitzungen abgehalten. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 65 dargestellt.

Tätigkeit im Jahr 2016

Die wichtigsten Tätigkeiten des Besetzungsausschusses während des Jahres waren die folgenden:

- Überprüfung der Zusammensetzung des Board, damit die Directors über die Kompetenzen und Kenntnisse verfügen, um die Umsetzung der erklärten Strategie des Konzerns wirksam überwachen zu können
- Findung und Berufung von zwei neuen Directors in das Board: Nick Jeffery und Mary Chan wurde im Laufe des Jahres 2016 bestellt
- Überprüfung der Nachfolgeplanung für alle wichtigen Führungspositionen.

Vergütungsausschuss

Das Board of Directors hat einen Vergütungsausschuss eingerichtet, um die Gehälter und die leistungsorientierte Vergütung für die leitenden Angestellten des Unternehmens und seiner Tochterunternehmen festzulegen und gegebenenfalls Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater abzugeben.

Zum Jahresende 2016 bestand der Vergütungsausschuss aus Mike Cannon (Vorsitz), Chris Burke, Russ Shaw, Nick Jeffery und Mary Chan. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige Non-Executive Directors. Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen 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. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss von zwei unabhängigen Beratern in Vergütungsfragen beraten: New Bridge Street und Radford (beide Teil von Aon plc). New Bridge Street hat den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte Beratung erfolgte in Übereinstimmung mit diesem Kodex. New Bridge Street und Radford erbrachten für Dialog 2016 keine anderen Dienstleistungen und keine der beiden Firmen hat eine andere Verbindung zum Unternehmen als die der Beratung in Vergütungsfragen. Empfehlungen zur Vergütung wurden von New Bridge Street auch 2014 erteilt.

2016 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Ferner hielt der Ausschussvorsitzende eine Reihe von Sitzungen mit Beratern ab. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 65 dargestellt.

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

Einzelheiten zur Arbeit des Vergütungsausschusses im Jahr 2016 befinden sich auf den Seiten 80 und 81.

Tim Anderson
Company Secretary

23. Februar 2017

Bericht über die Vergütung von Directors

Jahreserklärung von Mike Cannon, dem Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

ich freue mich, Ihnen den Vergütungsbericht für Directors für das Geschäftsjahr 2016 vorlegen zu können, der vom Vergütungsausschuss erstellt und vom Board genehmigt wurde.

Der Bericht besteht aus zwei Teilen: dem Jahresvergütungsbericht, der die Einzelheiten und die Vergütungsgrundlage für das Geschäftsjahr 2016 darlegt, und der Vergütungsrichtlinie für Directors, welche die Vergütungsstrategie für Executive und Non-Executive Directors erläutert.

Ich freue mich, Nick Jeffery und Mary Chan als neue Mitglieder des Vergütungsausschusses begrüßen zu können.

Hintergrund der Entscheidungen des Ausschusses

Dialog ist ein internationales Halbleiterunternehmen, dessen Geschäftstätigkeit und Wettbewerber sich weitgehend auf die konzentrieren. Infolgedessen wird die Vergütung in der Branche von Dialog in hohem Maße von den Gepflogenheiten in den USA beeinflusst. Dies wirkt sich in einigen Aspekten auf die Vergütungsrichtlinie von Dialog aus. Die Vergütungsrichtlinie von Dialog ist so gestaltet, dass die Vergütung überwiegend durch leistungsabhängige, langfristige variable Vergütung mit Schwerpunkt auf Aktien des Unternehmens erfolgt. Die variable Vergütung erfolgt durch einen Jahresbonus und langfristige Anreize. Es werden Leistungsmaßstäbe festgelegt, um Anreize für die erfolgreiche Umsetzung unserer strategischen Ziele zu schaffen und diese zu belohnen.

Performance und Vergütung für 2016

Dialog hat in den vergangenen 12 Jahren seit der Berufung des CEO eine sehr hohe Aktienrendite von 2.224 % erzielt. 2016 hat das Unternehmen die Entwicklung von Produkten, Kundenbeziehungen und einer starken operativen Leistungsfähigkeit weiter fortgesetzt und eine solide Basis für die Performance im kommenden Jahr geschaffen.

Wie bereits im Brief an die Aktionäre erwähnt war 2016 für Dialog ein Jahr des Übergangs, das von einer gesunkenen Nachfrage nach unseren Produkten im Bereich Mobile Systems und einem Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr gekennzeichnet war. Dies schlägt sich in der Bewertung des Jahresbonus und der langfristigen Anreize für die Executive Directors nieder.

Die tatsächlichen Bonusbeträge gemessen an den Zielen werden im Jahresvergütungsbericht angegeben.

Jahresbonus

Infolge der Performance im Geschäftsjahr 2016 erzielte der CEO einen Jahresbonus von 34,62 % des Höchstbetrags im Vergleich zu 79,25 % im Vorjahr.

Langfristiger Anreiz

Der langfristige Executive Incentive Plan (EIP) für den Zeitraum 2014–2016 hatte eine Zuteilungshöhe von 61,49 %, basierend auf der Performance in Bezug auf die drei Kennzahlen Aktienkurs, Umsatzerlöse und EBIT.

Grundgehalt

Der Ausschuss hat das Grundgehalt des CEO in der ersten Jahreshälfte 2016 im Hinblick auf seine Performance, die Größe des Konzerns und der Positionierung seines Vergütungspakets gegenüber mit Dialog vergleichbaren Unternehmen überprüft. Aufgrund dessen erkannte der Ausschuss dem CEO eine Erhöhung seines Grundgehalts um 5 % zu, was sich im Rahmen der Erhöhung der Grundgehälter für andere Leistungsträger befindet. Das daraus resultierende Grundgehalt von 462.749 GBP (569.204 USD) liegt unter dem Marktmedian der mit Dialog vergleichbaren Unternehmen.

Ausblick

Auf der Jahreshauptversammlung 2016 genehmigten die Aktionäre von Dialog eine Reihe von Änderungen der Vergütungsrichtlinie für Directors, die während des Geschäftsjahres umgesetzt wurden.

Wir schlagen 2017 keine Änderungen an unserer Vergütungsrichtlinie für Directors vor. Unsere auf der Jahreshauptversammlung 2016 genehmigte Vergütungsrichtlinie für Directors gilt auch 2017 und es werden keine wesentlichen Änderungen an der Anwendung unseres Jahresbonus und unserer langfristigen Anreize vorgenommen. Unsere Vergütungsrichtlinie für Directors bleibt auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet.

Sollten Sie Rückmeldungen zu unseren Vergütungsregelungen haben, senden Sie diese Anmerkungen bitte zu meinen Händen an unseren Company Secretary, Tim Anderson at RPC, Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA.

Wir haben uns über die positiven Reaktionen von Aktionären auf unseren Ansatz im Hinblick auf Vergütungen gefreut. Wir hoffen, dass die Inhalte dieses Berichts für Sie aufschlussreich sind. Der Ausschuss bittet um Ihre Unterstützung für den Vergütungsbericht 2016 und diese Erklärung bei der Abstimmungsempfehlung für die Aktionäre anlässlich unserer Jahreshauptversammlung am 4. Mai 2017.

Abschließend danke ich den übrigen Ausschussmitgliedern sowie den internen und externen Teams, die uns im vergangenen Jahr mit ihren Beiträgen unterstützt haben.

Mike Cannon

Vorsitzender des Vergütungsausschusses

17. Februar 2017

Jahresvergütungsbericht

Geprüfte Informationen¹

Amtsinhaber	Jahr	Summe Gehalt in USD ²	Nebenleistungen in USD	Pension in USD ⁹	Summe feste Vergütung in USD ³	Jahresbonus in USD ⁴	Langfristiger Anreizplan in USD ⁵	Summe variable Vergütung in USD ⁶	Summe ohne langfristige Anreize in USD ⁷	Summe in USD ⁸
Dr. Jalal Bagherli	2016	555.652	15.492	82.331	653.475	394.117	3.335.896	3.730.013	1.047.592	4.383.488
Dr. Jalal Bagherli	2015	637.514	19.885	95.627	753.026	1.035.103	4.122.600	5.157.703	1.788.129	5.910.729

Hinweise:

- Die verwendeten Wechselkurse lauten wie folgt: 2015: 1 GBP = 1,481831 USD; 1 EUR = 1,089301 USD; 2016: 1 GBP = 1,23005 USD; 1 EUR = 1,05600 USD
- Im Geschäftsjahr verdienter Grundgehalt. Das Grundgehalt wird in dieser Tabelle in USD angegeben. Festlegung und Auszahlung erfolgen jedoch in GBP. Das Grundgehalt des CEO wurde 2016 um 5 % erhöht.
- Summe von Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsansprüchen.
- Bar- und Deferred-Summe der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung.
- Die langfristigen Anreize spiegeln den Gewinn auf Optionen und EIP-Zuteilungen wider, die während des Jahres unverfallbar wurden. Für das Performance-Jahr 2015 wurden 114.373 EIP-Optionen ausübbar und im Geschäftsbericht 2015 mit einem Aktienkurs von 35,25 EUR (durchschnittlicher Aktienkurs in den vergangenen drei Monaten im Jahr 2015) bewertet. Diese Zahl wurde basierend auf dem tatsächlichen Marktschlusskurs bei Ausübung von 33,08 EUR bzw. 33,51 EUR für Zuteilungen, die am 16. bzw. 18. Februar 2016 ausübbar wurden, aktualisiert. Für das Performance-Jahr 2016 werden 85.540 EIP-Optionen ausübbar. Der Wert basiert auf einem Kurs von 37,05 EUR (durchschnittlicher Aktienkurs in den vergangenen drei Monaten im Jahr 2016).
- Die Summe von Jahresbonus (Bar- und Deferred-Summe der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung).
- Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen und Jahresbonus (Bar- und Deferred-Summe der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung).
- Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen, Jahresbonus (Bar- und Deferred-Summe der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung) und langfristigen Anreizen, die während des Jahres unverfallbar wurden.
- Ab 2015 erhält der CEO einen Zuschuss zur Altersvorsorge in Höhe von 15 % des Grundgehalts.

Amtsinhaber	Jahr	Vergütung ⁷ in USD	Zu versteuernde Nebenleistungen in USD	Anreize (jährlich) in USD	Anreize (langfristig) in USD	Sonstige Vergütung in USD	Unverfallbare Aktien ² in USD	Summe in USD
Chris Burke	2016	143.608	2.050	–	–	–	–	145.659
Chris Burke	2015	118.546	8.885	–	–	–	87.198	214.630
Aidan Hughes	2016	143.301	7.623	–	–	–	–	150.924
Aidan Hughes	2015	118.117	16.468	–	–	–	98.086	232.671
John McMonigall ³	2016	–	–	–	–	–	–	–
John McMonigall ³	2015	39.516	1.568	–	–	–	87.198	128.282
Russ Shaw	2016	151.296	2.539	–	–	–	–	153.835
Russ Shaw	2015	133.365	5.857	–	–	–	98.086	237.308
Peter Weber ³	2016	–	569	–	–	–	–	569
Peter Weber ³	2015	39.515	9.142	–	–	–	87.198	135.855
Richard Beyer	2016	190.658	5.529	–	–	–	–	196.187
Richard Beyer	2015	163.001	17.011	–	–	–	–	180.012
Michael Cannon	2016	153.449	5.075	–	–	–	–	158.524
Michael Cannon	2015	129.043	17.222	–	–	–	–	146.265
Eamonn O'Hare	2016	143.301	3.157	–	–	–	–	146.458
Eamonn O'Hare	2015	112.614	9.285	–	–	–	–	121.899
Alan Campbell	2016	179.853	5.019	–	–	–	–	184.872
Alan Campbell ⁴	2015	84.587	8.147	–	–	–	–	92.734
Nick Jeffery ⁵	2016	94.406	1.701	–	–	–	–	96.107
Nick Jeffery ⁵	2015	–	–	–	–	–	–	–
Mary Chan ⁶	2016	14.863	1.322	–	–	–	–	16.185
Mary Chan ⁶	2015	–	–	–	–	–	–	–

Hinweise:

- Die verwendeten Wechselkurse lauten wie folgt: 2015: 1 GBP = 1,481831 USD; 1 EUR = 1,089301 USD; 2016: 1 GBP = 1,23005 USD; 1 EUR = 1,05600 USD
- Die unverfallbaren Aktien geben den Wert der Anzahl der Aktien, die 2015 unverfallbar wurden, zum Schlusskurs am Tag der definitiven Zuteilbarkeit an. Mit der definitiven Zuteilbarkeit waren keine leistungsbezogenen Bedingungen verbunden. Ab 2016 werden keine weiteren Aktienoptionen für die Non-Executive Directors unverfallbar.
- Peter Weber und John McMonigall schieden am 30. April 2015 aus dem Board aus.
- Alan Campbell trat dem Board am 30. April 2015 bei.
- Nick Jeffery trat dem Board am 1. Juli 2016 bei.
- Mary Chan trat dem Board am 1. Dezember 2016 bei.
- Die Vergütungen enthalten in bar und in Aktien ausgezahlte Vergütungen.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Executive Director

Feste Vergütung

Grundgehalt

Der Vergütungsausschuss hat das Grundgehalt des CEO im Juli 2016 im Hinblick auf seine Performance, die Größe des Konzerns und der Positionierung seines Vergütungspakets gegenüber mit Dialog vergleichbaren Unternehmen überprüft. Dem CEO wurde eine Erhöhung seines jährlichen Grundgehalts um 5 % ab dem 1. Juli 2016 zuerkannt. Sein Grundgehalt ab dem 1. Juli 2016 beträgt 462.749 GBP (569.204 USD) und liegt unter dem Marktmedian der mit Dialog vergleichbaren Unternehmen.

Sonstige Leistungen

Der CEO erhielt anstelle eines Firmenwagens eine Barzahlung (12.547 USD) sowie eine Krankenversicherung für sich und seine Ehepartnerin sowie eine Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung der Gruppe. Der Gesamtwert der gewährten zu versteuernden Leistungen belief sich auf 15.492 USD, was 2,7 % seines derzeitigen Gehalts entspricht.

Pensionsansprüche

Der CEO erhält einen Zuschuss zur Altersvorsorge in Höhe von 15 % des Grundgehalts, was der Richtlinie entspricht. 2016 zahlte das Unternehmen dem CEO Zuschüsse zur Altersvorsorge in Höhe von 66.933 GBP (82.331 USD).

Variable Vergütung

2016 hatte der CEO Anspruch auf einen Jahresbonus von 100 % des Grundgehalts für das Erreichen der Zielperformance, wobei bis zu 200 % des Grundgehalts für das Erreichen der Maximalperformance gezahlt werden. Der Anteil zugeteilter Bonuszahlungen über der Zielvorgabe wird in Deferred Shares umgewandelt, die nach drei Jahren unverfallbar werden.

Die angewandten Leistungsmaßstäbe waren die folgenden:

- Finanzielle Ziele (60%), bestehend aus Umsatzerlösen (20%), Bruttomarge (20%), EBIT (20%)
- Kundenbezogene Maßstäbe (15%)
- Persönliche Ziele (25%)

Der Bonus für das Geschäftsjahr 2016 wurde mit 34,62 % des Maximums festgelegt und spiegelt die in der nachstehenden Tabelle angegebene Performance wider. Die Leistungsziele in Bezug auf diese Maßstäbe werden vom Board als geschäftlich sensible Angabe betrachtet und nach Möglichkeit im Geschäftsbericht eines künftigen Jahres dargestellt, wenn sie nicht mehr als geschäftlich sensible Angabe betrachtet werden.

Leistungsmaßstäbe für das Geschäftsjahr 2016

Kennzahl	Ergebnis	Unter dem Schwellenwert	Zwischen Schwellenwert und Zielvorgabe	Zielvorgabe erreicht	Zielvorgabe übertroffen
Umsatzerlöse	1,1976 Mrd. USD		✓		
Bruttomarge	46,3%		✓		
EBIT	18,5%	✓			
Kunden	Geschäftlich sensibel		✓		
Persönlich	Siehe unten			✓	

Anmerkung: Die Umsatzerlöse sind definiert als die Summe der bereinigten Umsatzerlöse von Dialog im Geschäftsjahr 2016. Das EBIT ist definiert als die Summe des bereinigten EBIT von Dialog im Jahr 2016.

Die Ziele und Ergebnisse in Bezug auf Kunden werden vom Board als geschäftlich sensibel betrachtet. Das Gesamtergebnis der persönlichen Ziele lag bei 50 % des Maximums. Dies spiegelt die in der nachstehenden Tabelle angegebene Performance wider:

Persönliche Leistungsmaßstäbe	Ergebnis
Schwerpunkt Wirtschaftsregion China	Der CEO hat wichtige Meilensteine im Zusammenhang mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsregion China erfolgreich erreicht.
Nachfolgeplanung und Führungstiefe	Der CEO hat die Nachfolgeplanung für wichtige Funktionen auf den beiden nächsten Managementebenen vorangetrieben.
M&A-Aktivitäten	Beurteilung der Qualität der identifizierten M&A-Chancen und der Gründlichkeit der durchgeführten Due Diligence.

Dementsprechend beschloss der Ausschuss die Auszahlung eines Bonus, der 69,24 % des Grundgehalts entspricht, für die Performance im Geschäftsjahr 2016.

Der Vergütungsausschuss erwog ferner die Offenlegung der Leistungsziele für den Jahresbonus 2015. Nach Überprüfung der Ziele beschloss der Ausschuss, dass die Ziele weiterhin als geschäftlich sensibel zu betrachten sind und im Geschäftsbericht eines künftigen Jahres offengelegt werden.

Langfristige Anreizpläne

2011 hat der Konzern einen Executive Incentive Plan (EIP) aufgelegt, der den früher LTIP ersetzte, nach dem ab dem 31. Mai 2011 keine weiteren Zuteilungen mehr gewährt werden konnten. Der EIP wurde dann durch den neuen Long Term Incentive Plan (LTIP) ersetzt, da nach dem EIP ab dem 5. Mai 2015 keine Zuteilungen mehr gewährt werden konnten. Die ersten neuen LTIP-Zuteilungen wurden am 1. Mai 2015 gewährt, nach Genehmigung des Plans durch die Jahreshauptversammlung 2015.

Im Rahmen des EIP 2014 gewährte Zuteilungen werden 2017 unverfallbar, vorbehaltlich der Einhaltung der Leistungsziele in Bezug auf Umsatzerlöse, EBIT und Aktienkurs. Nach Abschluss des letzten Performance-Zeitraums 2016 hat der Ausschuss die Performance mit den für den Performance-Zeitraum gesetzten Performance-Zielen verglichen und festgestellt, dass 61,49 % der zugeteilten Aktienoptionen für die Teilnehmer unverfallbar werden.

Diese Zuteilungsquote wurde wie folgt errechnet:

Offenlegung von Zielvorgaben in Bezug auf die EIP-Zuteilung 2014, die 2017 unverfallbar wird

Kennzahl	Unverfallbarer Maximalanspruch (in % der Zuteilung)	Tatsächlicher unverfallbarer Betrag (in % der Zuteilung)
Umsatzerlöse	37,50 %	19,82 %
EBIT	37,50 %	25,00 %
Aktienkurs	25,00 %	16,67 %
Gesamt	100,00 %	61,49 %

Der Chief Executive Officer erhielt 2014 eine Zuteilung von insgesamt 139.110 EIP-Aktioptionen, wovon 98.957 EIP-Aktioptionen als leistungsabhängige Aktien und 40.153 Aktioptionen als Teil einer Matching-Zuteilung (Invested Shares) im Rahmen des Deferred Bonus Agreement zugeteilt wurden.

Infolge des tatsächlichen unverfallbaren Betrags werden 85.540 der gesamten 139.110 Aktioptionen, die dem Chief Executive Officer 2014 zugeteilt wurden (d. h. 61,49%), im Jahr 2017 unverfallbar. Dieser endgültige unverfallbare Betrag spiegelt die Performance des Unternehmens im dreijährigen Performance-Zeitraum wider.

Da der Aktienkurs für die 85.540 Aktioptionen zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit nicht bekannt war, wurden sie für die Zwecke des Einzelwerts anhand des durchschnittlichen Börsenkurses der Dialog-Aktie von 37,05 EUR in den Monaten Oktober, November und Dezember 2016 bewertet. Dies ergibt einen Wert von 3.335.896 USD, wie in der LTI-Spalte der Einzelwerttabelle 2016 angegeben. Dieser Wert wird im kommenden Jahr aktualisiert, wenn der tatsächliche Aktienkurs zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit bekannt ist.

Während des Jahres erfolgte Aktienzuteilungen

Wie im Abschnitt zur Vergütungsrichtlinie aufgeführt, werden zugeteilte Aktien als Optionen zum Nominalwert strukturiert, daher die Bezugnahme auf Optionen in diesem Text. Deferred Shares und LTIP-Zuteilungen erfolgten im Einklang mit der im Geschäftsjahr 2016 geltenden Vergütungsrichtlinie.

Während des Jahres zugeteilt	Datum der Zuteilung	Gewährte Anzahl	Durchschnittlicher 30-Tages-Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung in GBP	Wert der Zuteilung	% der Zuteilung, die bei Erreichen der Mindestperformance unverfallbar wird	Performance-Zeitraum
LTIP – Leistungsabhängige Aktien						
Dr. Jalal Bagherli	03.03.2016	182.648	21,90 GBP	3.999.999 GBP	25 %	01.01.2016–31.12.2018
Deferred shares					n. Z	
Dr. Jalal Bagherli	03.03.2016	11.772	21,90 GBP	257.807 GBP	Keine leistungsabhängigen Bedingungen.	03.03.2016–03.03.2019

Anmerkungen: Der Wert wird berechnet als die Anzahl der Aktien, multipliziert mit dem durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie von Dialog Semiconductor während der 30 Geschäftstage bis zum und einschließlich 3. März 2016 (28,33 EUR). Der Gegenwert des Aktienkurses in Pfund Sterling betrug 21,90 GBP, was zu einem maximalen LTIP-Zuteilungswert von 3.999.999 GBP führte, der wiederum einer Ziel-LTIP-Zuteilung von 1.999.995 GBP entspricht.

Die Datumsangaben beziehen sich auf die Amtszeit, die erfüllt sein muss, bevor die Zuteilung unverfallbar wird. Mit dem Deferred Bonus sind keine weiteren Leistungsbedingungen verbunden.

2016 erhielt der CEO LTIP-Aktien (in Form von Optionen zum Nominalwert), die am Zuteilungsdatum einen Wert von 3.999.999 GBP hatten, wie in der vorstehenden Tabelle angegeben. Der Bezug dieser Aktien unterliegt der Erreichung der nachstehend genannten Leistungsbedingungen.

Leistungskennzahlen Langfristiger Anreizplan („LTIP“ – Leistungsabhängige Aktien):

- Entwicklung der Aktienrendite (TSR) von Dialog im dreijährigen Performance-Zeitraum in Bezug auf den Index S&P 1500 Select Semiconductor (ein Drittel).
- Umsatzerlöse von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums (ein Drittel)
- EBIT von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums (ein Drittel).

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

Die relative Aktienrendite wird am dritten Jahrestag der Zuteilung während des dreijährigen Performance-Zeitraums ermittelt.

Im Performance-Zeitraum anfallende Aktienzuteilungen werden für die Executive Directors so bald wie möglich nach dem dritten Jahrestag der Zuteilung freigegeben.

Der über 100% der Zielerreichung hinausgehende Betrag (257.807 GBP) des Jahresbonus 2015 (der 2016 ausgezahlt wurde) wurde in Deferred Shares umgewandelt, wie in der vorstehenden Tabelle angegeben. Die Deferred Shares für den Jahresbonus sind mit keinen weiteren Leistungsbedingungen verbunden und werden nach drei Jahren unverfallbar.

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 kumulative Verwässerung in einem fortlaufenden Zehnjahreszeitraum 10% nicht übersteigt.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Vergütung für Non-Executive Directors

Die Vergütung für Non-Executive Directors wurde 2016 restrukturiert, sodass sie dem Marktniveau entspricht und besser auf die Aktionäre ausgerichtet ist, indem 60% der Vergütung in Aktien ausgezahlt wird, die weder einer Leistungsbedingung noch einem Erdienungszeitraum unterliegen. Von Non-Executive Directors wird der Aufbau eines Aktienbestands des Unternehmens erwartet, der 100% der Eigenkapitalkomponente vor Steuern des jährlichen Grundgehalts entspricht.

2016 belief sich die Vergütung des Chairman auf 200.000 GBP (Auszahlung zum Teil in Aktien und zum Teil bar). Die Vergütung der Non-Executive Directors belief sich auf 145.000 GBP (Auszahlung zum Teil in Aktien und zum Teil bar). Zusatzvergütungen (nur in bar) wurden für Board-Ausschüsse gezahlt (siehe nachstehende Tabelle).

in Tausend	2016	
	Bar	Aktien
Vergütung des Vorsitzenden	80 GBP	120 GBP
Grundvergütung	58 GBP	87 GBP
Vergütung Ausschussvorsitz		
Prüfungsausschuss	16 GBP	–
Vergütungsausschuss	12 GBP	–
Besetzungen	5 GBP	–
Vergütung Ausschussmitgliedschaft		
Prüfungsausschuss	8 GBP	–
Vergütungsausschuss	6 GBP	–
Besetzungsausschuss	2,5 GBP	–

Aktienbeteiligung der Directors

Vom CEO wird erwartet, dass er einen Aktienbesitz von mindestens 300% des Gehalts erwirbt und hält. Der CEO erfüllte diese Anforderung zum Jahresende.

Anzahl per 31. Dezember 2016	10-Pence- Stammaktien	Aktienzuteilungen mit Leistungsbedingungen		Aktienzuteilungen ohne Leistungsbedingungen			Während des Jahres ausgeübte Optionen	Gesamt
		Leistungs- abhängige Aktien (EIP und LTIP)	EIP – Invested Shares	Deferred Shares	Aktien-optionen (verfallbar)	Aktien-optionen (unverfallbar und nicht ausgeübt)		
Dr. Jalal Bagherli	321.484	510.634	95.240	124.449	–	–	52.808	1.104.615
Chris Burke	777	–	–	–	–	–	–	777
Aidan Hughes	25.968	–	–	–	–	–	–	25.968
John McMonigall	25.000	–	–	–	–	–	–	25.000
Russ Shaw	5.013	–	–	–	–	–	–	5.013
Peter Weber	–	–	–	–	–	–	–	–
Richard Beyer	1.863	–	–	–	–	–	–	1.863
Michael Cannon	1.378	–	–	–	–	–	–	1.378
Eamonn O'Hare	5.368	–	–	–	–	–	–	5.368
Alan Campbell	1.341	–	–	–	–	–	–	1.341
Nick Jeffery	764	–	–	–	–	–	–	764
Mary Chan	135	–	–	–	–	–	–	135

Voller Name	Aktienplan	Tag der Gewährung	Tag der ersten Ausübungs- möglichkeit	Verfalltag	Ausübungs- preis (EUR)	Aktien- besitz zum 31. Dez. 2015	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Aktien- besitz zum 31. Dez. 2016
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie nicht genehmigt – 7 Jahre	13.05.2009	13.05.2013	13.05.2016	1,52	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie genehmigt – 7 Jahre	13.05.2009	13.05.2013	13.05.2016	1,52	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Langfristiger Anreizplan	04.02.2010	04.02.2011	04.02.2015	0,11	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Langfristiger Anreizplan	18.02.2011	18.02.2011	18.02.2017 ¹	0,12	100.000	–	52.808	47.192	–
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.2012	16.02.2015	16.02.2018	0,12	65.332	–	–	–	65.332
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.2013	16.02.2016	16.02.2019	0,12	92.985	–	–	13.250	79.735
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan	18.02.2013	18.02.2016	18.02.2020	0,01	42.611	–	–	–	42.611
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	18.02.2013	18.02.2016	18.02.2019	0,12	40.395	–	–	5.757	34.638
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.2014	16.02.2017	16.02.2020	0,12	98.957	–	–	13.367	85.590
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan	18.02.2014	18.02.2017	18.02.2021	0,01	40.153	–	–	–	40.153
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	18.02.2014	18.02.2017	18.02.2021	0,12	40.153	–	–	5.424	34.729
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan	12.02.2015	12.02.2018	12.02.2022	0,01	29.913	–	–	–	29.913
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	12.02.2015	12.02.2018	12.02.2022	0,12	29.913	–	–	4.040	25.873
Jalal Bagherli	LTIP Nominalkostenoption	01.05.2015	01.03.2018	01.03.2025	0,15	97.329	–	–	–	97.329
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan	03.03.2016	03.03.2019	03.03.2023	0,01	–	11.772	–	–	11.772
Jalal Bagherli	LTIP Nominalkostenoption	03.03.2016	01.03.2019	01.03.2026	0,15	–	182.648	–	–	182.648

Anmerkung:

¹ Die Ausübungsfrist für diese Zuteilung wurde vom Board of Directors verlängert.

Voller Name	Aktien-plan	Tag der Gewährung	Tag der ersten Ausübungs- möglichkeit	Verfalltag	Aus- übungs- preis (EUR)	Aktien- besitz zum 31. Dez. 2015	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Aktien- besitz zum 31. Dez. 2016
Aidan Hughes	NED-06-Aktien-option	19.06.2006	19.06.2010	19.06.2013	1,27	-	-	-	-	-
Aidan Hughes	NED-06-Aktien-option	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	-	-	-	-	-
Aidan Hughes	NED-06-Aktien-option	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	-	-	-	-	-
Aidan Hughes	NED-06-Aktien-option	22.04.2009	22.04.2010	22.04.2016	1,17	-	-	-	-	-
Aidan Hughes	NED-11-Aktie-noption	21.07.2011	21.04.2014	01.05.2018	0,15	2.293	-	-	-	2.293
Aidan Hughes	NED-11-Aktien-option	18.07.2012	21.04.2015	01.05.2019	0,15	2.081	-	-	-	2.081
Christopher Burke	NED-06-Aktien-option	12.07.2006	12.07.2010	12.07.2013	1,40	-	-	-	-	-
Christopher Burke	NED-06-Aktien-option	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	-	-	-	-	-
Christopher Burke	NED-06-Aktie-noption	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	-	-	-	-	-
Christopher Burke	NED-06-Aktien-option	22.04.2009	22.04.2010	22.04.2016	1,17	-	-	-	-	-
Christopher Burke	NED-11-Aktien-option	21.07.2011	21.04.2014	01.05.2018	0,15	-	-	-	-	-
Christopher Burke	NED-11-Aktienoption	18.07.2012	21.04.2015	01.05.2019	0,15	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktien-option	19.06.2006	19.06.2010	19.06.2013	1,27	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktien-option	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktien-option	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktien-option	22.04.2009	22.04.2010	22.04.2016	1,17	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-11-Aktienoption	21.07.2011	21.04.2014	01.05.2018	0,15	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-11-Aktien-option	18.07.2012	21.04.2015	01.05.2019	0,15	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktien-option	19.06.2006	19.06.2010	19.06.2013	1,27	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktien-option	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktien-option	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktien-option	22.04.2009	22.04.2010	22.04.2016	1,17	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-11-Aktien-option	21.07.2011	21.04.2014	01.05.2018	0,15	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-11-Aktien-option	18.07.2012	21.04.2015	01.05.2019	0,15	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktien-option	12.07.2006	12.07.2010	12.07.2013	1,40	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktien-option	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktien-option	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktien-option	22.04.2009	22.04.2010	22.04.2016	1,17	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-11-Aktien-option	21.07.2011	21.04.2014	01.05.2018	0,15	2.293	-	-	-	2.293
Russ Shaw	NED-11-Aktienoption	18.07.2012	21.04.2015	01.05.2019	0,15	2.081	-	-	-	2.081

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Ungeprüfte Informationen

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

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Vergleich zwischen der durchschnittlichen Veränderung des Grundgehalts, der Leistungen (ohne Altersversorgung) und Boni des CEO und einem durchschnittlichen Mitarbeiter in Großbritannien im Zeitraum von 2015 bis 2016. Die für den CEO ausgewiesene Gehaltserhöhung liegt über der durchschnittlichen Erhöhung für britische Arbeitnehmer, entspricht jedoch den Gehaltserhöhungen für Leistungsträger, die zwischen 0% und 10% lagen. Das daraus resultierende Grundgehalt des CEO bleibt unter dem Marktmedian der mit Dialog vergleichbaren Unternehmen.

Kennzahl	Veränderung von 2015 zu 2016 in %	
	CEO	Durchschnittlicher Arbeitnehmer in Großbritannien
Grundgehalt	5,0	3,5
Zu versteuernde Leistungen	-6,1	4,0
Jahresbonus	-27,3	-46,8
Summe ¹	-11,1	-2,7

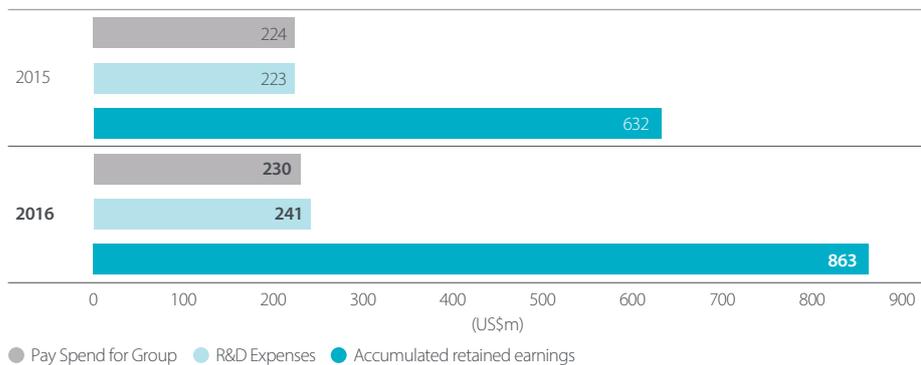
¹ Stellt die Summe von Grundgehalt, Nebenleistungen und Boni dar.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Geschäftsberichts war die Berechnung der Jahresboni für den Konzern noch nicht abgeschlossen. Die dargestellten Zahlen entsprechen den erwarteten Auszahlungen.

Die Gruppe der maßgeblichen Vergleichsmitarbeiter in Großbritannien umfasst sämtliche in Großbritannien ansässigen Mitarbeiter von Dialog und wurden zu Vergleichszwecken ausgewählt, da sie im gleichen Markt wie der CEO ansässig sind.

Relative Bedeutung der Lohn- und Gehaltskosten

Da keine Ausschüttungen an die Aktionäre erfolgten, zeigt die nachstehende Grafik die von Dialog in den Jahren 2015 und 2016 aufgewendeten Forschungs- und Entwicklungskosten sowie die kumulierten Gewinnrücklagen des Konzerns zum jeweiligen Jahresende im Vergleich zu den aufgewendeten Lohn- und Gehaltskosten.



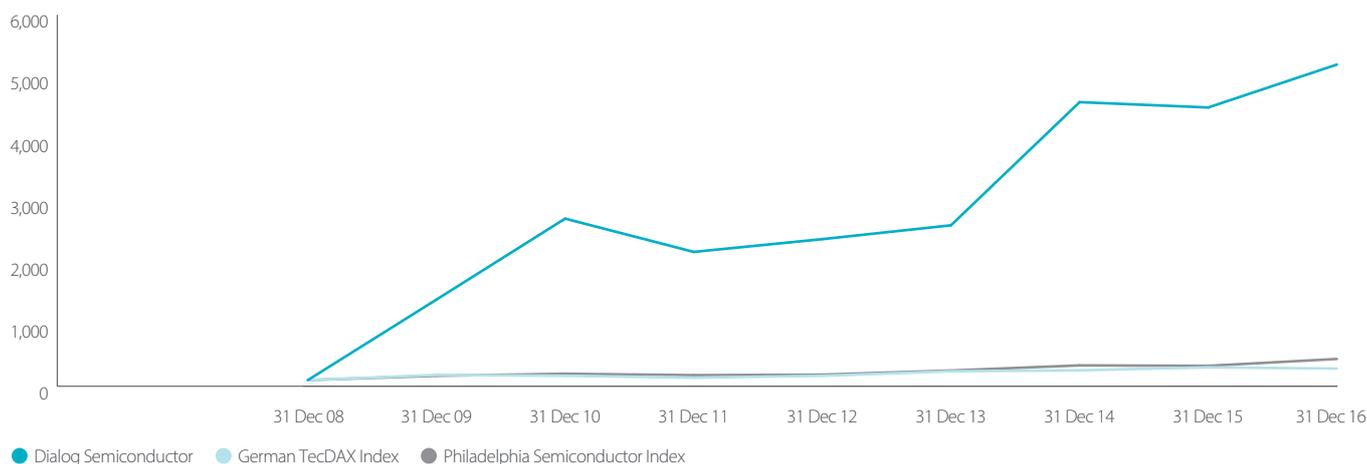
Anmerkung: Die vorstehende Grafik zeigt, dass die Gewinnrücklagen von Dialog die Ausgaben für Forschung und Entwicklung überschritten und dass beide den Vergütungsaufwand für den Konzern übertrafen. Die Gewinnrücklagen für 2015 wurden im Einklang mit Veränderungen der Maßstäbe für Gewinnrücklagen in der Finanzberichterstattung aktualisiert.

Vergütung des CEO und relative Entwicklung der Aktienrendite

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

Aktienrendite (Total Shareholder Return) (in USD)



Diese Grafik zeigt den Wert von 100 USD zum 31.12.2016, die zum 31.12.2008 in Dialog Semiconductor Plc investiert wurden, verglichen mit 100 USD, die zum selben Zeitpunkt in den deutschen TecDAX-Index investiert wurden. Ferner zeigen wir einen Vergleich mit dem Philadelphia Semiconductor Sector Index (umbasiert auf 100). Am Ende eines jeden Geschäftsjahres wird der durchschnittliche Wert über 30 Tage ermittelt.

Quelle: Datastream (Thomson Reuters).

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

Geschäftsjahr zum	31. Dez. 2009	31. Dez. 2010	31. Dez. 2011	31. Dez. 2012	31. Dez. 2013	31. Dez. 2014	31. Dez. 2015	31. Dez. 2016
Summe Vergütung einschließlich nicht realisierter Gewinne auf Optionen (Einzelwertbasis) ¹	1.028.853	4.809.398	30.426.678	2.167.224	2.046.555	4.521.143	5.910.729	4.383.488
Jahresbonus (in % des Maximalbetrags) ²	n. z.	n. z.	n. z.	100%	91,94%	89,12%	79,25%	34,62%
Langfristige variable Vergütung (% des Maximums)	95%	100%	100%	100%	100%	78%	81,3%	61,49%

¹ Die Gesamtvergütung für 2010 und 2011 umfasst Zuteilungen im Rahmen des LTIP-Plans 2008, der von den Aktionären auf der Jahreshauptversammlung 2008 genehmigt wurde. Der Wert der für den CEO unverfallbar gewordenen Zuteilungen aus diesem Plan betrug 3.593.299 USD (2010) und 29.103.138 USD (2011). Dies war auf die außerordentliche Performance und den Anstieg des Aktienkurses des Unternehmens zurückzuführen, wie der obigen 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, an dem 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 Vor 2012 wurde kein maximaler Bonus definiert.

Jahresvergütungsbericht Fortsetzung

Umsetzung der Vergütungsrichtlinie im folgenden Jahr

Executive Director

2017 wird die Vergütungsrichtlinie in Bezug auf den CEO weitgehend auf ähnliche Weise wie 2016 umgesetzt werden. Die Vergütung besteht weiterhin aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Altersvorsorge, Jahresbonus und einer LTIP-Zuteilung. Der Jahresbonus wird auf ähnlichen Maßstäben wie im vergangenen Jahr basieren, d. h. finanzielle Ziele (80 %) sowie geschäftliche und organisationsbezogene Ziele (20 %).

Zielwert für die dem Chief Executive 2017 gewährte LTIP-Zuteilung ist in Übereinstimmung mit der genehmigten Richtlinie 2 Mio. GBP. Die Zuteilung wird wie 2016 nach drei Jahren unverfallbar, vorbehaltlich der Erfüllung von drei Leistungsmaßstäben:

- Entwicklung der Aktienrendite (TSR) von Dialog im dreijährigen Performance-Zeitraum in Bezug auf den Index S&P 1500 Select Semiconductor.
- Umsatzerlöse von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums.
- EBIT von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums.

Non-Executive Directors

Die Vergütung für Non-Executive Directors wurde 2016 restrukturiert, sodass sie dem Marktniveau entspricht und besser auf die Aktionäre ausgerichtet ist, indem 60% der Vergütung in Aktien ausgezahlt wird (mit Haltedauer, jedoch ohne Leistungsbedingung). Die Barkomponente der Vergütung wurde reduziert und der Gesamtbetrag der Vergütung erhöht, die nun aus einer Bar- und einer Eigenkapitalkomponente besteht. Die Vergütungsbeträge und der in bar bzw. in Aktien ausgezahlte Anteil sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

In Tausend	2017		2016	
	Bar	Aktien	Bar	Aktien
Vergütung des Vorsitzenden	80 GBP	120 GBP	80 GBP	120 GBP
Grundvergütung	58 GBP	87 GBP	58 GBP	87 GBP
Vergütung Ausschussvorsitz				
Prüfungsausschuss	16 GBP	–	16 GBP	–
Vergütungsausschuss	12 GBP	–	12 GBP	–
Besetzungen	5 GBP	–	5 GBP	–
Vergütung Ausschussmitgliedschaft				
Prüfungsausschuss	8 GBP	–	8 GBP	–
Vergütungsausschuss	6 GBP	–	6 GBP	–
Besetzungen	2,5 GBP	–	2,5 GBP	–

Governance

Vergütungsausschuss

Das Board ist insgesamt für die Festlegung der Richtlinien zur Vergütung der Directors verantwortlich. Das Board of Directors hat einen Vergütungsausschuss eingerichtet und diesen Ausschuss bevollmächtigt, folgendes zu bestimmen und dem Board zu empfehlen: Festlegung der Gehälter und der leistungsorientierten Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens und dessen Tochterunternehmen und gegebenenfalls Abgabe von Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater.

Der Ausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen Non-Executive Directors. Mitglieder sind derzeit Michael Cannon (Vorsitz), Chris Burke, Mary Chan, Russ Shaw und Nick Jeffery. Während des Geschäftsjahres fanden Änderungen in der Zusammensetzung des Ausschusses statt, da Nick Jeffery am 21. Juli 2016 und Mary Chan am 12. Dezember 2016 in den Ausschuss berufen wurden. Die Ausschussmitglieder sind nicht am Unternehmen beteiligt, außer als Aktionäre und durch die ihnen vom Unternehmen bezahlten Vergütungen.

Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen 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. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss in Vergütungsfragen von New Bridge Street und Radford (beide Teil von Aon plc) beraten. Der Ausschuss ist überzeugt, dass der von New Bridge Street und Radford erhaltene Rat objektiv und unabhängig ist und keinem wesentlichen Interessenkonflikt unterliegt.

New Bridge Street und Radford haben den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte während des Jahres erhaltene Beratung wurde in Übereinstimmung mit diesem Kodex erteilt. Die New Bridge Street und Radford während des Jahres für Beratung gezahlten Honorare beliefen sich auf 127.593 GBP.

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 des CEO und des Executive Management
- Abgabe von Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater nach Bedarf
- 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 Jahreshauptversammlung
- Verfolgung der Marktentwicklung
- Überprüfung der langfristigen Anreize und der Struktur des Vergütungspakets des CEO
- Überprüfung von Dienst- und Aufhebungsverträgen für Executive Directors

Abstimmungsergebnisse der Jahreshauptversammlung 2016

Die nachstehende Tabelle fasst die Anzahl der Stimmen zusammen, die für oder gegen die Vergütungsrichtlinie für Directors und den jährlichen Vergütungsbericht bei der Jahreshauptversammlung 2016 abgegeben wurden. Angegeben ist auch die Anzahl der Stimmenthaltungen.

Beschluss	Ja-Stimmen ¹		Nein-Stimmen ¹		Stimm-enthaltungen ²	Summe abgegebene Stimmen	% des stimmberechtigten Kapitals mit Weisung ³
	Anzahl der Aktien	%	Anzahl der Aktien	%			
Genehmigung der Vergütungsrichtlinie für Directors	21.977.434	82,60	4.628.456	17,40	2.112.499	26.605.890	34,17
Genehmigung des Vergütungsberichts für Directors (ohne Vergütungsrichtlinie für Directors)	24.736.694	93,04	1.850.579	6,96	2.131.116	26.587.273	34,15

1 Ja- und Nein-Stimmen werden in Prozent der abgegebenen Stimmen ausgedrückt.

2 Eine „Stimmenthaltung“ gilt rechtlich nicht als Stimme und wird bei der Berechnung der Ja- und Nein-Stimmen eines Beschlusses nicht gezählt.

3 Die Gesamtzahl der am 26. April 2016 um 9:00 BST (10:00 MESZ) abgegebenen Aktien betrug 77.865.955.

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors

Unsere Vergütungsrichtlinie

Die Vergütungsrichtlinie von Dialog für Executive Directors wird vom Vergütungsausschuss festgelegt. Der Ausschuss will vor allem sicherstellen, dass hochkarätige Executive Directors, die über die erforderlichen Kompetenzen und Erfahrungen verfügen, um das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln und auszubauen, gewonnen und an das Unternehmen gebunden werden können. Führungskräfte sollten so entlohnt werden, dass die Interessen der Aktionäre gewahrt sind und ein Anreiz zur Steigerung des Shareholder Value besteht.

Der Ausschuss geht davon aus, dass ein einfacher Ansatz am effektivsten ist. Die Vergütung für Führungskräfte besteht daher aus den Komponenten feste Bezüge (Grundgehalt, Sonderleistungen und Pensionsansprüche), Jahresbonus und langfristige Anreize. 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 Vergütung für den Executive Director, die Vergütung für die Executive Directors und die Vergütung für 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:

- Entwicklung und Wachstumsprofil des Unternehmens
- Eintragung des Unternehmens in Großbritannien und die damit verbundenen Corporate-Governance-Erwartungen
- Internationale Ausrichtung, Geschäftstätigkeit und Arbeitsmarkt
- Allgemeines externes Umfeld und Marktkontext für die Vergütung von Executives
- Vergütungs- und Beschäftigungspraktiken von Dialog-Mitarbeitern im Allgemeinen

Tabelle zur Vergütungsrichtlinie für Directors

Die nachstehende Tabelle fasst die Vergütungsrichtlinie von Dialog für Executive Directors und – falls angegeben – für Non-Executive Directors zusammen. Die Richtlinie trat ab der Jahreshauptversammlung 2016 formell in Kraft.

Grundgehalt	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Unterstützung der Rekrutierung und Bindung der talentiertesten Führungskräfte weltweit – Executives mit der Erfahrung und dem Know-how zum Erreichen unserer strategischen Ziele bei angemessenen Kosten.
Maximalanspruch	Erhöhungen des Grundgehalts übersteigen in der Regel nicht die prozentualen Erhöhungen, die anderen in Großbritannien ansässigen Dialog-Mitarbeitern mit einem vergleichbaren Niveau an persönlicher Leistung und Potenzial gewährt werden. Falls das Grundgehalt eines Executive Director wesentlich unter dem entsprechenden Marktniveau liegt und diese Positionierung nach Auffassung des Vergütungsausschusses nicht nachhaltig ist, können jährliche Gehaltserhöhungen diejenigen für andere Mitarbeiter, wie oben erwähnt, übersteigen. Der Hintergrund einer solchen Erhöhung wird im Jahresvergütungsbericht für das maßgebliche Jahr erläutert.
Durchführung	Das Gehalt wird jährlich überprüft. Erhöhungen werden normalerweise im Juli wirksam. Eine Reihe von Faktoren wird berücksichtigt, darunter u. a. die Höhe von Vergütungen auf Marktniveau bei vergleichbaren internationalen Unternehmen mit entsprechender Größe sowie Erhöhungen des Grundgehalts für andere Dialog-Mitarbeiter.
Leistungsrahmen	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2016	Keine Änderung

Altersversorgungsleistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Altersversorgungsleistungen, die Loyalität und Bindung fördern.
Maximalanspruch	Arbeitgeberbeitrag von 15 % des Grundgehalts.
Durchführung	Die Executive Directors nehmen an einem beitragsorientierten Pensionsplan oder einer gleichwertigen Vereinbarung mit Barausgleich teil.
Leistungsrahmen	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2016	Keine Änderung
Sonstige Leistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Leistungen zu angemessenen Kosten, die Loyalität und Bindung fördern. Umzugskosten können abhängig von geschäftlicher Notwendigkeit, persönlichen Umständen und Arbeitsstätte ebenfalls übernommen werden.
Maximalanspruch	Es gibt keinen Höchstbetrag für die Leistungen, sie stellen jedoch einen kleinen Prozentsatz der Vergütung dar. Im Falle eines Umzugs können zusätzliche Leistungen übernommen werden, unter anderem Umzugskosten, Maklerprovisionen, steuerliche Angleichungen an das Heimatland, 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, sofern sie im Jahresvergütungsbericht für das Jahr, in dem sie anfallen, offengelegt werden.
Durchführung	Executive Directors haben einen Anspruch auf Leistungen, darunter eine Barzulage statt eines Firmenfahrzeugs, Krankenversicherung für den Executive Director und seine/ihre direkten Familienangehörigen, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung, Urlaub (25–30 Tage pro Jahr, je nach Amtsdauer) und ggf. Auszahlung des Urlaubsanspruchs in bar sowie Dienstleistungen wie Hilfe bei der Erstellung von Steuererklärungen, wenn dies aufgrund des internationalen Charakters der Tätigkeit erforderlich ist. Geschäftliche Aufwendungen (einschließlich hierauf anfallender Steuern) können erstattet werden, wenn sie als versteuernde Leistung eingestuft werden. Executive Directors haben Anspruch auf weitere Leistungen und sämtliche Aktienbeteiligungspläne für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die Belegschaft im weiteren Sinne zu ähnlichen Bedingungen aufgelegt werden.
Leistungsrahmen	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2016	Keine Änderung
Jahresbonusplan	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Motivation der Executive Directors zur Erreichung ambitionierter finanzieller und kommerzieller Ziele, die im Einklang mit den Wachstumsplänen von Dialog stehen und diese befördern. Stärkere Korrelation zwischen der jährlichen Leistung und den individuellen Vergütungsmöglichkeiten.
Maximalanspruch	Jährlicher Bonus von bis zu 200 % des Grundgehalts. Der Ausschuss kann den Bonusbetrag insgesamt nach seinem Ermessen anpassen, um Leistungen zu berücksichtigen, die über das übliche Maß hinausgehen. Dieser Ermessensspielraum kann nicht genutzt werden, um den Bonusbetrag auf über 200 % des Grundgehalts zu erhöhen.
Durchführung	Der Anteil von Zuteilungen bis zu 100 % des Grundgehalts wird in bar ausgezahlt, der Anteil von Zuteilungen über 100 % des Grundgehalts wird in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares werden normalerweise nach drei Jahren unverfallbar und unterliegen im Falle einer Kündigung oder einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse den Planvorschriften. Ausschüttungsgleiche Beträge können auf unverfallbar werdende Aktien gezahlt werden. Der Ausschuss kann die angewandten Leistungsmaßstäbe und deren Zusammensetzung an veränderte Umstände des Unternehmens anpassen. Finanzielle Maßstäbe machen einen wesentlichen Anteil der Gesamtbeurteilung aus.
Leistungsrahmen	Die Leistungskennzahlen umfassen: → Finanzielle Ziele (die einen wesentlichen Anteil des Jahresbonus bestimmen) → Kommerzielle Ziele → Ziele in Bezug auf Organisation und Mitarbeiter Was die finanziellen Kennzahlen anbelangt, wird die Leistung im Einklang mit dem erweiterten Jahresbudget festgelegt.
Änderungen seit 2016	Keine Änderung

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors Fortsetzung

Langfristiger Anreizplan (LTIP)	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Motivation der Executive Directors zur Erbringung von nachhaltigem, langfristigem Shareholder Value durch langfristige Rentabilität und Steigerung des Aktienkurses.
Maximalanspruch	Der maximale Nennwert einer jährlichen Zuteilung beträgt 4 Mio. GBP am Zuteilungsdatum. Dies entspricht einer Zielzuteilung von 2 Mio. GBP.
Durchführung	Jährliche Zuteilung von leistungsabhängigen Aktien (die auch in Form von Nominal-/Nullkosten-Optionen erfolgen kann). Die Performance wird über drei Jahre gemessen, basierend auf vom Vergütungsausschuss ausgewählten Kennzahlen zur Unterstützung der Geschäftsstrategie des Unternehmens. Die Ausübbarkeit hängt vom Fortbestand der Beschäftigung beim Unternehmen zum Zeitpunkt der Ausübung ab. Ausschüttungsgleiche Beträge können auf unverfallbar werdende Aktien gezahlt werden. Bestimmte Vorschriften im Fall eines einvernehmlichen Ausscheidens sind anwendbar und werden im Abschnitt „Kündigungsvereinbarungen“ erläutert. Der Ausschuss kann eine Zuteilung nach eigenem Ermessen unter bestimmten Umständen in bar auszahlen. In der Praxis erfolgt dies nur unter außergewöhnlichen Umständen bei Executive Directors.
Leistungsrahmen	Die Kennzahlen umfassen geeignete Maßstäbe für die finanzielle Performance des Unternehmens. Mindestens ein Drittel unterliegt einer Bedingung im Zusammenhang mit der relativen Aktienrendite gemessen an einer Vergleichsgruppe. Vor jeder Zuteilung prüft und wählt der Ausschuss geeignete Maßstäbe und deren Gewichtung aus. 25 % der maximalen Zuteilung werden bei Erreichung der Leistungsschwelle, 50 % der maximalen Zuteilung bei Erreichung der Zielvorgaben und 100 % der maximalen Zuteilung bei maximaler Leistung, wie vom Vergütungsausschuss im Rahmen des Plans festgelegt, unverfallbar. Was die Bedingung im Zusammenhang mit der relativen Aktienrendite anbelangt, wird die Aktienrendite von Dialog Semiconductor über einen Performance-Zeitraum von drei Jahren gemessen und mit den Unternehmen der Vergleichsgruppe verglichen. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim Median der Vergleichsgruppe, werden 25 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim 60. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 50 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim oder über dem 75. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 100 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Bei einer Performance zwischen diesen Stufen wird die Unverfallbarkeit linear bestimmt. Ist die Aktienrendite von Dialog im dreijährigen Performance-Zeitraum negativ, wird die maximale Anzahl von Aktien, die vorbehaltlich der Bedingung der relativen Aktienrendite unverfallbar werden kann, auf 50 % der maximalen Zuteilung beschränkt, auch wenn die relative Aktienrendite über dem 60. Perzentil liegt. Für die Komponente im Zusammenhang mit der finanziellen Performance des Unternehmens werden normalerweise jährlich Ziele für den dreijährigen Performance-Zeitraum festgelegt.
Änderungen seit 2016	Keine Änderung

Kündigungsvereinbarungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls Erzielen einer fairen und einvernehmlichen Lösung im Einklang mit den Marktgepflogenheiten.
Maximalanspruch	Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls Erzielen einer fairen und einvernehmlichen Lösung im Einklang mit den Marktgepflogenheiten. Die Kündigungsfristen des Unternehmens betragen maximal 12 Monate. Nicht im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse stehende Kündigung Die Kündigungsfrist des derzeitigen Chief Executive Officer beträgt 12 Monate. Die maximale Abfindungszahlung im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne „triftigen Grund“ oder Kündigung durch den Chief Executive Officer aus einem vorab festgelegten guten Grund (siehe nachstehende Definition) beträgt: → 1x Grundgehalt → Fortsetzung der Altersvorsorge- und Nebenleistungen für die Dauer von 12 Monaten → Anteiliger Jahresbonus nur für den Arbeitszeitraum und vorbehaltlich der üblichen Leistungsbeurteilung zum Jahresende Kündigung im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse Im Falle des derzeitigen Chief Executive Officer beträgt die Kündigungsfrist durch den Arbeitnehmer oder durch den Arbeitgeber 12 Monate. Die Maximalzahlung im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne „triftigen Grund“ oder Kündigung durch den Chief Executive Officer aus einem vorab festgelegten guten Grund im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse beträgt: → 1x Grundgehalt → Fortsetzung der Altersvorsorge- und Nebenleistungen für die Dauer von 12 Monaten → Anteiliger Jahresbonus für den Arbeitszeitraum und vorbehaltlich der Leistungskriterien

Zusätzliche Aspekte:

Die oben genannten Abfindungszahlungen (im Zusammenhang mit einer wie auch ohne eine Änderung der Beherrschungsverhältnisse) würden um den Betrag anderer vertraglicher Zahlungen an den Executive gekürzt. Zu diesen Zahlungen können Abfindungen, Freistellungen bei voller Bezahlung und/oder eine Auszahlung nicht in Anspruch genommener Urlaubstage gehören. Abfindungszahlungen sind auf den anteiligen Wert des Grundgehalts und der sonstigen Leistungen begrenzt, wie in den Abschnitten Altersversorgungsleistungen und sonstige Leistungen erläutert. Ein Executive kann auch bei voller Bezahlung freigestellt werden.

Ein vorab festgelegter „triftiger Grund“ umfasst: wesentliche Gehaltskürzungen (bei denen es sich nicht um pauschale Kürzungen um bis zu 15 % handelt) oder Kürzungen bei Änderung der Beteiligungsverhältnisse, ein vom Unternehmen verlangter Umzug mit einer Entfernung von 50 Meilen oder eine wesentliche Herabsetzung der Pflichten, Zuständigkeiten oder Befugnisse (eine Änderung der Berichtslinie alleine stellt keinen triftigen Grund dar). Zusätzlich zu den oben genannten Abfindungszahlungen kann der Ausschuss gegebenenfalls eine angemessene Vergütung für Outplacement und Rechtsberatung übernehmen, Rechtsansprüche oder Kompromissförderungen im Zusammenhang mit der Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses begleichen, wenn er dies im Interesse des Unternehmens für erforderlich hält.

Die Kündigungsbestimmungen für den EIP und den LTIP lauten wie folgt:

Nicht im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse stehende Kündigung

Ist ein Executive Director zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit der Zuteilung nicht im Unternehmen beschäftigt, verfällt die Zuteilung, außer unter bestimmten Umständen wie Tod, Berufsunfähigkeit, Pensionierung und anderen Umständen, die vom Board festgelegt werden. Der unverfallbare Anteil jeder Zuteilung wird vom Board basierend auf einer Reihe von Faktoren festgelegt, darunter die Leistung gemessen an den Zielvorgaben. Alternativ kann das Board entscheiden, dass die Unverfallbarkeit ausstehender Awards in Einklang mit dem normalen Erdienungszeitraum erfolgt. Wird vom Board keine anders lautende Entscheidung getroffen, wird die Höhe der Zuteilung in allen Fällen gemäß der anteilig vergangenen Zeit reduziert. Im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne Grund oder einer Kündigung durch die Führungskraft aus einem vorab festgelegten triftigen Grund, wie oben ausgeführt, werden die offenen Zuteilungen zeitanteilig und leistungsabhängig (im Vergleich zu den Zielvorgaben) unverfallbar.

Kündigung im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse

Im Falle einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens werden Zuteilungen in Zuteilungen des neuen Unternehmens umgewandelt, das Unternehmen kann jedoch nach eigenem Ermessen eine leistungsabhängige zeitanteilige Unverfallbarkeit vorsehen, bei der der Rest umgewandelt wird. Leistungsbezogene Awards werden, nach Durchführung von Leistungstests, in zeitbezogene Awards übertragen. Umgewandelte Zuteilungen werden üblicherweise am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit unverfallbar. Wird ein Beschäftigungsverhältnis jedoch vom Unternehmen ohne Grund oder von der Führungskraft aus einem vorab festgelegten triftigen Grund, wie oben ausgeführt, im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse gekündigt, werden die offenen Zuteilungen ohne Zeitanteiligkeit sofort unverfallbar.

Änderungen der Vergütungsrichtlinie
seit 2016

Keine Änderung

Vergütungen**Non-Executive Directors**

Zweck und Verknüpfung
mit der Unternehmensstrategie

Unterstützt die Anwerbung und Bindung von Non-Executive Directors, mit Erfahrungen und Kompetenzen, die einen wesentlichen Beitrag für das Board von Dialog darstellen.

Maximalanspruch

Die Gesamtvergütung unterliegt der in der Satzung festgelegten Obergrenze oder einem höheren Betrag, der durch einen ordentlichen Beschluss festgelegt wird.

Durchführung

Die Vergütung wird normalerweise jährlich überprüft. Vergütungen können in einer Kombination von Barmitteln und Aktien gemäß den Vorschriften der Satzung des Unternehmens oder kraft eines Beschlusses der Aktionäre gezahlt werden. Vergütungen für Non-Executive Directors begründen keinen Anspruch auf Bonuszahlungen oder Aktienoptionen.

Die Vergütung für den Chairman wird von den Executive Directors unter Einbeziehung des Vergütungsausschusses festgelegt. Andere Non-Executive Directors können vom Chairman und den Executive Directors jährlich überprüft werden. Non-Executive Directors können auch Steuerberatungsleistungen erhalten.

Zusätzlich zu der oben genannten Vergütung werden den Non-Executive Directors auch Reisekosten im Zusammenhang mit der Erfüllung ihrer Aufgaben erstattet. Diese Kosten können brutto berechnet werden, wenn sie in der betreffenden Rechtsordnung als Steuervorteil behandelt werden.

Leistungsrahmen

Die Vergütung berücksichtigt die individuelle Leistung, die Größe des Unternehmens, Wachstum und Komplexität, Erfahrungsschatz und Marktprofil sowie Zeitaufwand.

Änderungen der Vergütungsrichtlinie
seit 2016

Keine Änderung

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors Fortsetzung

Vergütung von Directors nach Anwerbung und Bestellung

Dialog ist ein internationales Unternehmen und steht auf globaler Ebene im Wettbewerb um Führungstalente. 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 diejenigen berücksichtigen, die von anderen globalen Halbleiterunternehmen gewährt 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 Vergütungsrichtlinie für Directors festgelegt, die in diesem Bericht erläutert wird.
- Der Vergütungsausschuss ist bemüht, nicht mehr als notwendig zu zahlen und gleichzeitig sicherzustellen, dass wir die besten Kandidaten weltweit anwerben können.
- Das Vergütungspaket berücksichtigt eine Reihe von Faktoren, darunter das Format eines Kandidaten, die Höhe der bestehenden Vergütung, die Rechtsordnung, aus welcher der Kandidat angeworben wird, und die individuellen Kompetenzen und Erfahrungen.
- Das Vergütungspaket berücksichtigt interne Verhältnisse und geeignete internationale Marktvergleiche.
- Der Vergütungsausschuss kann nach eigenem Ermessen die festen Bestandteile eines Vergütungspakets (bestehend aus Grundgehalt, Altersversorgungs- und sonstigen Leistungen) bestimmen, die es für angebracht und im Interesse der Aktionäre für sinnvoll hält. Die Ausübung eines solchen Ermessens kann beispielsweise im Falle einer neuen Berufung in das Board nach einer Übernahme oder bei Verpflichtungen im Rahmen einer Transaktion erforderlich werden.
- Der Vergütungsausschuss wird sich in allen Fällen von angemessenen Marktpraktiken leiten und sich bei Bedarf in geeigneter Weise beraten lassen.

Die nachstehende Tabelle fasst die von der obigen Tabelle abweichende Rekrutierungsrichtlinie zusammen. Die Richtlinie in Bezug auf andere Vergütungskomponenten unterscheidet sich in Rekrutierungsfällen nicht von der oben genannten. Bitte beachten Sie, dass nur die Verweise auf Vergütungen für Non-Executive Directors gelten.

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 Vergütung/Gehalt des Kandidaten, Beschäftigungsort, Kompetenzen und Erfahrungen sowie erwarteter Einsatzort für die neue Funktion → Vergütung/Gehalt des früheren Amtsinhabers in gleicher Funktion → Derzeitige Vergütung/Gehalt für andere Directors von Dialog → Aktuelle, marktrelevante Vergütungsdaten für die Funktion → Wert der sonstigen Bestandteile der gewährten Vergütung und Summe des Werts des Gesamtpakets
Sonstige Leistungen	Das Unternehmen rekrutiert Führungskräfte auf globaler Ebene. Bei der Rekrutierung kann der Vergütungsausschuss die in der obigen Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannte Ermessensentscheidung hinsichtlich der Gewährung von Umzugsleistungen ausüben. 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 ihrer Höhe als auch des Zeitraums zu begrenzen, in dem sie gewährt werden. Zu den Leistungen können Umzugs- oder Mobilitätszuschüsse wie Unterbringung oder Schulgebühren (siehe Tabelle zur Vergütungsrichtlinie) gehören, die unter Berücksichtigung der Familiengröße oder geschäftlicher Erfordernisse gewährt werden.
Langfristiger Anreiz	Der Ausschuss kann nach eigenem Ermessen Zuteilungen im Rahmen des LTIP gewähren, die den in der Tabelle zur Vergütungsrichtlinie 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 gewährt werden, wie weiter unten erläutert. 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 Zuteilungen handelt, sind LTIP-Ziel-Zuteilungen, die über die normalen Beträge laut Vergütungsrichtlinie 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 für entgangene Vergütung durch Kompensationszuteilungen gewähren.
Dienstverträge	Wird eine Kompensationszuteilung als erforderlich betrachtet, werden Struktur und Höhe in Übereinstimmung mit den obigen Rekrutierungsgrundsätzen sorgfältig abgestimmt. Derartige Zuteilungen würden so gestaltet, dass sie den Erdienungszeitraum und gegebenenfalls die leistungsbezogenen Bedingungen der Zuteilungen berücksichtigen, die sie ersetzen. Sie können Bestimmungen zu Rückzahlungsforderungen umfassen. Eine Erläuterung der Grundlage für Ablösesummen wird so bald wie möglich nach der Bestellung bereitgestellt.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2016	Die neuen Executive Directors angebotene Kündigungsfrist beträgt normalerweise maximal 12 Monate. Muss einem Executive Director bei der Einstellung jedoch eine längere Kündigungsfrist eingeräumt werden, dann reduziert sich die Länge der Kündigungsfrist auf rollierender Basis, bis sie maximal 12 Monate beträgt. Keine Änderung

Richtlinie für Rückzahlungsforderungen und Malus

Nach den Regeln des Deferred Bonus Plan, des LTIP und des früheren EIP kann der Vergütungsausschuss einige oder sämtliche Prämien eines Teilnehmers annullieren oder zurückfordern, wenn der Prüfungsausschuss oder des Unternehmens feststellt, dass der Jahresabschluss des Unternehmens wesentliche unzutreffende Angaben enthält (diese Feststellung muss innerhalb von zwei Jahren nach Zuteilungsdatum oder innerhalb von sechs Jahren getroffen werden, wenn sie in Zusammenhang mit Betrug oder grob fahrlässigem Verhalten einer Führungskraft steht). Eine solche Rückzahlungsforderung kann durch direkte Rückzahlung oder Reduzierung von noch nicht ausübenden Optionen oder künftigen Gewährungen oder als Reduzierung anderer Zahlungen erfolgen, die das Unternehmen der Person anderweitig schuldet.

Vorgeschriebener Mindestaktienbesitz

Der Ausschuss wird Executive Directors einen Mindestaktienbesitz vorschreiben. Die Anforderung für den derzeitigen CEO wurde von 200% auf 300% des Grundgehalts mit Wirkung ab dem Jahr 2015 erhöht. Der Ausschuss überprüft die Höhe des vorgeschriebenen Mindestaktienbesitzes von Zeit zu Zeit und ist befugt, diesen bei Bedarf anzupassen.

Aktioptionen für Non-Executive Directors

Bis 2012 erhielten Non-Executive Directors einen Teil ihrer Vergütung in Form von Optionen auf Dialog-Aktien. Dieses Verfahren berücksichtigte sowohl ihre als auch die Interessen der Aktionäre. Die Verwendung von Optionen wurde vor Beginn des Geschäftsjahres 2013 eingestellt. Die letzten Zuteilungen, die 2012 erfolgten, wurden 2015 unverfallbar. Seit 2012 wurden keine weiteren Optionen gewährt und werden auch in künftigen Jahren nicht gewährt. Die Gewährung von Aktioptionen ist in der obigen Tabelle zur Vergütungsrichtlinie nicht enthalten, da Optionen nicht Teil der zukunftsgerichteten Vergütungsstrategie des Unternehmens sind. Gemäß den Vorschriften in Großbritannien muss die Bezugnahme auf Optionen jedoch im Abschnitt zur Vergütungsrichtlinie für Directors erfolgen, um Zahlungen im Rahmen ausstehender Zuteilungen zu gestatten. Daher die Aufnahme dieses Abschnitts an dieser Stelle.

Vergütungsrichtlinie für Executive Directors im Vergleich zu der für andere Mitarbeiter

Die Vergütungsrichtlinie des Unternehmens für Executive Directors ähnelt der für alle anderen Mitarbeiter von Dialog. Unterschiede bezüglich der Richtlinie sind nachstehend zusammengefasst:

- Jahresbonus: Alle Mitarbeiter von Dialog nehmen am Jahresbonusplan teil. Die Art 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 gemessen an individuellen Zielen basiert.
- LTIP: Die Teilnahme am LTIP ist auf leitende Angestellte und Mitarbeiter in Führungspositionen beschränkt und umfasst derzeit ca. 70 Mitarbeiter von Dialog. Diese Zahl kann sich aufgrund des Geschäftswachstums erhöhen.
- Kündigungsfristen: Die Arbeitsverträge anderer Mitarbeiter in Großbritannien enthalten eine Kündigungsfrist von drei Monaten.

Aus der Vergütungsrichtlinie hervorgehende Richtwerte für Vergütungen

Die folgenden Diagramme stellen den Vergütungsmix zwischen den unterschiedlichen Komponenten der Vergütung für den CEO für das Geschäftsjahr 2017 dar, wobei von der Mindest-, Ziel- und Maximalperformance ausgegangen wird. Die angegebenen Beträge verstehen sich in (Tausend) GBP.



Die vorstehenden Szenarien basieren auf den folgenden Annahmen:

- Mindestperformance: nur feste Vergütung (Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsleistungen)
- Zielperformance: feste Vergütung, Jahresbonus in Höhe der Hälfte des Maximalanspruchs (100% des Gehalts) und 50% des Maximalwerts der unverfallbaren LTIP-Zuteilung
- Maximalperformance: feste Vergütung, maximaler Jahresbonus in Höhe von 200% des Gehalts und 100% des Maximalwerts der unverfallbaren LTIP-Zuteilung

Wir sind davon ausgegangen, dass die Zuteilung im Rahmen des LTIP 2017 einen Zielwert von 2 Mio. GBP haben wird. Diese könnte bis zu 4 Mio. GBP für die Erreichung der Maximalperformance betragen. Dies steht im Einklang mit dem laut Richtlinie zulässigen Ziel- und Maximalwert.

Ansichten der Aktionäre

Berater mit Stimmrechtsvertretung für die Aktionäre werden herangezogen, wenn das Unternehmen wesentliche Änderungen an seiner Vergütungsrichtlinie in Betracht zieht, darunter die Genehmigung neuer Aktienpläne.

Die Mitarbeiter werden in Angelegenheiten bezüglich der Vergütung von Führungskräften nicht formell einbezogen. Alle Mitarbeiter werden jedoch darin bestärkt, ihre Meinung zu allen Aspekten der Geschäftstätigkeit des Unternehmens über das Feedback-System SVP Blog im Intranet und die jährliche Mitarbeiterumfrage „Voice of Dialog“ zu äußern.

Mike Cannon

Vorsitzender des Vergütungsausschusses

23. Februar 2017

Erklärung zu den Aufgaben der Directors

Gemäß den einschlägigen Gesetzen und Vorschriften sind die Directors für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens 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 ein Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln muss, damit gleichzusetzen sind, dass er die Lage des Unternehmens ordnungsgemäß wiedergeben muss.

Bei der Aufstellung des Konzern- und des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens müssen die Directors:

- geeignete Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden auswählen und durchgängig anwenden,
- Informationen, einschließlich Rechnungslegungsvorschriften, in einer Art und Weise darstellen, welche relevante, zuverlässige, vergleichbare Informationen vermittelt,
- zusätzliche Angaben zur Verfügung stellen, wenn die Einhaltung der jeweiligen IFRS-Anforderungen nicht ausreicht, um die Auswirkungen bestimmter Transaktionen, sonstiger Ereignisse und Bedingungen in Bezug auf die Finanzlage und das Ergebnis des Unternehmens für die Adressaten verständlich zu machen,
- erklären, ob die Abschlüsse nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt wurden,
- angemessene und vorsichtige 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 mit der sie gewährleisten können, 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 Rechtsordnungen unterscheiden.

Erklärung des CEO und des CFO

Die Directors versichern nach bestem Wissen:

- Dass der nach den IFRS (Internationale Rechnungslegungsvorschriften), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den vom IASB ausgegebenen 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,
- dass der Geschäftsbericht und der Jahresabschluss eine angemessene Beurteilung der Entwicklung und der Performance des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes enthält, zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, mit denen sie konfrontiert sind,

- dass Geschäftsbericht und Jahresabschluss als Ganzes angemessen, ausgewogen und verständlich sind und die für die Aktionäre zur Bewertung der Lage, der Performance, des Geschäftsmodells sowie der Strategie des Unternehmens erforderlichen Angaben enthalten.

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 sowie der Strategie und sind angemessen, ausgewogen und verständlich.

Dr. Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

23. Februar 2017

Bericht der Abschlussprüfer

an die Aktionäre der Dialog Semiconductor Plc

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc – bestehend aus konsolidierter Gewinn- und Verlustrechnung, konsolidierter Gesamtergebnisrechnung, konsolidierter Bilanz, Bilanz der Muttergesellschaft, konsolidierter Kapitalflussrechnung, konsolidierter Eigenkapitalveränderungsrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung der Muttergesellschaft sowie Anmerkungen 1 bis 35 umfassenden Anhang – für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr geprüft. Der Konzernabschluss wurde nach den Rechnungslegungsvorschriften des anwendbaren Rechts und International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Der Abschluss der Muttergesellschaft wurde nach den Rechnungslegungsvorschriften des anwendbaren Rechts und im Vereinigten Königreich anzuwendenden Rechnungslegungsstandards (United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice) einschließlich FRS 101 „Reduced Disclosure Framework“ aufgestellt.

Dieser Bericht richtet sich gemäß Kapitel 3, Teil 16 des im Gesellschaftsgesetz (Companies Act 2006) geregelten Rechts der Kapitalgesellschaften ausschließlich an die Aktionäre der Gesellschaft, die Organ der Gesellschaft sind. Wir haben unsere Prüfung durchgeführt, um den Aktionären der Gesellschaft Sachverhalte mitteilen können, zu deren Mitteilung im Bericht der Abschlussprüfer wir verpflichtet sind, wobei unsere Prüfung keinem anderen Zweck dient. Wir haften im vollen gesetzlich zulässigen Umfang nur gegenüber der Gesellschaft und den Aktionären der Gesellschaft, die Organ der Gesellschaft sind, im Falle von Pflichtverletzungen im Zusammenhang mit unserer Prüfung, diesem Bericht oder von uns abgegebenen Beurteilungen.

Die jeweilige Verantwortung der Directors und Abschlussprüfer

Wie ausführlicher im Abschnitt „Directors’ Responsibilities Statement“ erläutert liegen die Aufstellung des Abschlusses und Sicherstellung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bilds in der Verantwortung der Directors. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Abschluss gemäß anwendbarem Recht und International Standards on Auditing (Vereinigtes Königreich und Irland) abzugeben. Diese Standards verpflichten uns, die vom Auditing Practices Board festgestellten beruflichen Standards für Wirtschaftsprüfer einzuhalten.

Umfang der Abschlussprüfung

Die Prüfung umfasst die Erlangung von ausreichenden Prüfungsnachweisen für die im Abschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben, um hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, dass der Abschluss frei von einer wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellung ist. Dies umfasst eine Beurteilung, ob die Rechnungslegungsmethoden unter den gegebenen Umständen des Konzerns und der Muttergesellschaft angemessen sind, durchgehend

angewendet und angemessen angegeben werden, sowie eine Beurteilung der Vertretbarkeit der von den Directors geschätzten wesentlichen Werte in der Rechnungslegung und Gesamtaussage des Abschlusses. Außerdem lesen wir alle finanziellen und nicht-finanziellen Informationen im Geschäftsbericht, um wesentliche Unstimmigkeiten gegenüber dem geprüften Abschluss und Informationen festzustellen, die auf der Grundlage der im Rahmen der Prüfung gewonnenen Kenntnisse anscheinend wesentlich falsch sind oder in wesentlichen Belangen nicht mit den im Rahmen der Prüfung gewonnenen Kenntnissen in Einklang stehen. Wenn wir Kenntnis erlangen von möglicherweise wesentlichen falschen Darstellungen oder Unstimmigkeiten, dann wägen wir die Auswirkungen für unseren Bericht ab.

Prüfungsurteil zum Abschluss

Nach unserer Beurteilung

- vermittelt der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der wirtschaftlichen Lage des Konzerns und der Muttergesellschaft zum 31. Dezember 2016 sowie des Konzerngewinns für das zu diesem Zeitpunkt endende Geschäftsjahr,
- wurde der Konzernabschluss ordnungsgemäß aufgestellt gemäß den IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind,
- wurde der Abschluss der Muttergesellschaft ordnungsgemäß aufgestellt gemäß der im Vereinigten Königreich anzuwendenden United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice und
- wurde der Abschluss aufgestellt gemäß den Vorschriften des Gesetzes „Companies Act 2006“, wobei der Konzernabschluss Artikel 4 der IAS-Verordnung berücksichtigt.

Separates Prüfungsurteil bezüglich der vom IASB veröffentlichten IFRS

Wie in Anmerkung 1 im Anhang zum Konzernabschluss dargelegt, erfüllt der Konzern seine gesetzliche Pflicht zur Anwendung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und wendet außerdem die vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten IFRS an.

Nach unserer Beurteilung entspricht der Konzernabschluss den vom IASB veröffentlichten IFRS.

Durch das Gesetz „Companies Act 2006“ vorgeschriebenes Prüfungsurteil zu anderen Sachverhalten

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- wurde der zu prüfende Teil des Berichts „Directors’ Remuneration Report“ über die Vergütung der Directors gemäß dem Gesetz „Companies Act 2006“ ordnungsgemäß aufgestellt,

→ stehen die Angaben im Strategiebericht „Strategic Report“ und Bericht der Directors „Directors’ Report“ für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss aufgestellt wird, in Einklang mit dem Abschluss und

→ wurden der Strategiebericht „Strategic Report“ und Bericht der Directors „Directors’ Report“ gemäß den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften aufgestellt.

Vor dem Hintergrund der Kenntnisse und eines Verständnisses der Gesellschaft und ihres Umfelds, die im Laufe der Prüfung gewonnen wurden, haben wir im Strategiebericht „Strategic Report“ und Bericht der Directors „Directors’ Report“ keine wesentlichen falschen Darstellungen festgestellt.

Von uns ggf. zu berichtende Sachverhalte

Über die folgenden Sachverhalte haben wir nichts zu berichten, wobei uns das Gesetz „Companies Act 2006“ verpflichtet, an Sie zu berichten, wenn nach unserer Beurteilung

- die Muttergesellschaft die Bücher nicht ordnungsgemäß führt oder keine zurückgesandten Angaben, die für die Zwecke unserer Abschlussprüfung angemessen sind, von den von uns nicht aufgesuchten Niederlassungen erhalten wurden oder
- der Abschluss der Muttergesellschaft und zu prüfende Teil des Berichts „Directors’ Remuneration Report“ über die Vergütung der Directors nicht mit der Buchführung und den zurückgesandten Angaben übereinstimmen oder
- bestimmte gesetzlich vorgeschriebene Angaben zur Vergütung der Directors nicht gemacht werden oder
- wir nicht alle für unsere Prüfung erforderlichen Informationen und Erläuterungen erhalten haben.

Alexander Butterworth ACA

(Senior Statutory Auditor)
für und im Namen von Deloitte LLP
Chartered Accountants und Statutory Auditor

Reading, Vereinigtes Königreich
23. Februar 2017

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember

	Anmerkung	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Umsatzerlöse	4, 32	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Umsatzkosten		(650.896)	(730.508)	(641.296)
Bruttoergebnis vom Umsatz		546.715	624.804	514.809
Vertriebskosten		(62.331)	(62.157)	(60.070)
Allgemeine und Verwaltungskosten		(70.940)	(80.878)	(59.445)
Forschungs- und Entwicklungskosten	32	(241.345)	(223.182)	(213.808)
Sonstige betriebliche Erträge	4	137.708	1.159	4.416
Betriebsergebnis	32	309.807	259.746	185.902
Zinserträge	7	3.665	1.215	419
Zinsaufwendungen	7	(3.447)	(6.411)	(14.829)
Sonstiges Finanzergebnis	7	(4.819)	289	(2.171)
Ergebnis vor Ertragsteuern		305.206	254.839	169.321
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	8	(47.090)	(77.580)	(31.242)
Konzernergebnis		258.116	177.259	138.079
Zurechenbar zu:				
– Aktionären der Gesellschaft		260.940	178.766	138.079
– Nicht beherrschende Anteile	27	(2.824)	(1.507)	–
Konzernergebnis		258.116	177.259	138.079
		2016	2015	2014
Ergebnis je Aktie in US \$	9			
Unverwässert		3,43	2,42	2,05
Verwässert		3,25	2,29	1,93
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	9			
Unverwässert		76.047	73.763	67.329
Verwässert		80.398	79.660	76.882

Konzern-Gesamterfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Konzernergebnis	258.116	177.259	138.079
Posten, die vom Other Comprehensive Income in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	227	(1.884)	(1.032)
Auf Währungsumrechnungsdifferenzen entfallende Steuern	(47)	(10)	(265)
Erlös aus Available-for-Sale Investments	2.866	–	–
Cash Flow Sicherungsgeschäfte:			
– Fair Value Verlust, der auf effektive Sicherungsgeschäfte im Jahr entfällt	(13.264)	(18.960)	(23.614)
– Fair Value Verlust, der in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird	8.382	31.980	3.820
Auf Cashflow-Hedges entfallende Steuern	765	(3.694)	5.445
Other Comprehensive (Loss)/Income	(1.071)	7.432	(15.646)
Comprehensive Income, gesamt	257.045	184.691	122.433
Zurechenbar zu:			
– Aktionären der Gesellschaft	259.769	186.619	122.433
– Nicht beherrschende Anteile	(2.724)	(1.928)	–
Comprehensive Income, gesamt	257.045	184.691	122.433

Konzernbilanz

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember

	Anmerkung	2016 000US\$	2015 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	10	697.167	566.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	11	80.773	72.668
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	12	–	2.086
Vorräte	13	105.303	134.930
Ertragsteuererstattungsansprüche		35.878	129
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	14	15.211	20.856
Umlaufvermögen		934.332	797.478
Geschäfts- oder Firmenwert	15	251.208	251.062
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	16	125.619	138.604
Sachanlagen	17	69.668	68.444
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	18	22.332	3.758
Ertragsteuererstattungsansprüche		–	51
Aktive latente Steuern	8	27.379	28.454
Anlagevermögen		496.206	490.373
Summe Aktiva		1.430.538	1.287.851
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	89.645	131.553
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	20	77.978	8.245
Rückstellungen	21	1.477	1.861
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		528	62.181
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	22	54.444	49.884
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		224.072	253.724
Rückstellungen	21	3.370	2.725
Passive latente Steuern	8	1.970	1.598
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	23	6.220	4.919
Langfristige Verbindlichkeiten		11.560	9.242
Gezeichnetes Kapital		14.402	14.402
Kapitalrücklage*		403.687	403.687
Gewinnrücklagen*		862.914	631.548
Sonstige Rücklagen*		(70.566)	(7.923)
Dialog Aktien die vom Mitarbeiter Trust gehalten werden		(20.608)	(24.630)
Den Aktionären der Gesellschaft zustehendes Eigenkapital		1.189.829	1.017.084
Nicht beherrschende Anteile	27	5.077	7.801
Eigenkapital	25	1.194.906	1.024.885
Summe Passiva		1.430.538	1.287.851

* Vergleichsbeträge umgegliedert – siehe Anmerkung 25.

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 23. Februar 2017 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr Jalal Bagherli
Director

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember

	Anmerkung	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit				
Konzernergebnis		258.116	177.259	138.079
Zahlungsunwirksame Posten im Jahresergebnis:				
– Abschreibungen auf Sachanlagen		27.219	24.010	22.144
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände		35.954	31.120	33.431
– Abschreibungen auf Vorräte		4.375	9.047	9.828
– Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen		28.167	19.215	21.173
– Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		2.118	1.751	407
Zins(ertrag)/-verlust, netto	7	(218)	5.196	14.410
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	8	47.090	77.580	31.242
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft vor Veränderungen des Umlaufvermögens		402.821	345.178	270.714
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:				
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		(8.105)	29.737	26.764
– Vorräte		21.609	(42.624)	8.570
– Rechnungsabgrenzungsposten		(301)	(354)	(376)
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(44.206)	34.448	(7.494)
– Rückstellungen		260	122	816
– Sonstige Aktiva und Passiva		13.601	(3.975)	9.657
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		385.679	362.532	308.651
Gezahlte Zinsen		(3.434)	(3.602)	(4.680)
Erhaltene Zinsen		3.314	1.107	396
Gezahlte Steuern		(136.799)	(42.374)	(33.909)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		248.760	317.663	270.458
Cashflow aus der Investitionstätigkeit				
Erwerb von Sachanlagen		(25.774)	(32.955)	(23.842)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen		(11.790)	(11.678)	(12.058)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten		(15.802)	(24.778)	(6.670)
Erwerb von Unternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	3	(647)	(2.636)	–
Andere Investitionen	18	(10.000)	68	34
Veränderungen anderer langfristiger Vermögensgegenstände		227	278	(474)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		(63.786)	(71.701)	(43.010)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit				
Rückzahlung von Finanzschulden		–	–	(105.000)
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung		–	–	(39)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		(3.127)	(14.032)	(6.172)
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		11.083	11.589	22.114
Kauf von eigenen Aktien	26	(61.472)	–	–
Währungskontrakte im Zusammenhang mit dem Aktienrückkauf		(1.186)	–	–
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		(54.702)	(2.443)	(89.097)
Veränderung der Zahlungsmittel		130.272	243.519	138.351
Zahlungsmittel zu Beginn des Jahres		566.809	324.280	186.025
Einfluss von Wechselkursänderungen		86	(990)	(96)
Zahlungsmittel am Ende des Jahres	10	697.167	566.809	324.280

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapital- rücklage* 000US\$	Gewinn- rücklage* 000US\$	Sonstige Rücklagen* 000US\$	Aktien für Mitarbeiter, die vom Trust gehalten werden 000US\$	Den Aktionären der Gesellschaft zustehendes Eigenkapital 000US\$	Nicht beherrschende Anteile 000US\$	Gesamt 000US\$
Stand zum 1. Januar 2014 - umgegliedert	12.852	198.364	211.227	36.449	(2.242)	456.650	–	456.650
Konzernergebnis	–	–	138.079	–	–	138.079	–	138.079
Other Comprehensive Income (Loss)	–	–	–	(15.646)	–	(15.646)	–	(15.646)
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	138.079	(15.646)	–	122.433	–	122.433
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:								
– Kapitalerhöhung für Mitarbeiter- Aktienoptionsplan (brutto)	501	9.741	–	–	(10.281)	(39)	–	(39)
– Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	–	–	(6.172)	(6.172)	–	(6.172)
– Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	18.487	–	3.627	22.114	–	22.114
– Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	28.690	–	–	28.690	–	28.690
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	208.105	396.483	20.803	(15.068)	623.676	–	623.676
Konzernergebnis	–	–	178.766	–	–	178.766	(1.507)	177.259
Other Comprehensive Income (Loss)	–	–	–	7.853	–	7.853	(421)	7.432
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	178.766	7.853	–	186.619	(1.928)	184.691
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:								
– Wandlung der Wandelanleihe								
Im Umlauf befindliche Aktien	1.049	182.089	–	–	–	183.138	–	183.138
Umwandlung der Eigenkapitalkomponente	–	13.493	23.086	(36.579)	–	–	–	–
– Nicht beherrschende Anteile von dem Erwerb eines Unternehmens (siehe Anm. 4)	–	–	–	–	–	–	9.729	9.729
– Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	–	–	(14.032)	(14.032)	–	(14.032)
– Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	7.119	–	4.470	11.589	–	11.589
– Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	26.094	–	–	26.094	–	26.094
Stand zum 31. Dezember 2015	14.402	403.687	631.548	(7.923)	(24.630)	1.017.084	7.801	1.024.885
Konzernergebnis	–	–	260.940	–	–	260.940	(2.824)	258.116
Other Comprehensive Income (Loss)	–	–	–	(1.171)	–	(1.171)	100	(1.071)
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	260.940	(1.171)	–	259.769	(2.724)	257.045
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:								
– Rückkauf eigener Aktien	–	–	(1.643)	(61.472)	–	(63.115)	–	(63.115)
– Verbindlichkeit aus dem Aktienrückkaufprogramm	–	–	(63.077)	–	–	(63.077)	–	(63.077)
– Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	–	–	(3.127)	(3.127)	–	(3.127)
– Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	3.934	–	7.149	11.083	–	11.083
– Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	31.212	–	–	31.212	–	31.212
Stand zum 31. Dezember 2016	14.402	403.687	862.914	(70.566)	(20.608)	1.189.829	5.077	1.194.906

* Vergleichsbeträge umgegliedert – siehe Anmerkung 25.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

1. Hintergrund

Beschreibung der Geschäftstätigkeit

Die Dialog Semiconductor Plc (die „Gesellschaft“) ist eine nach dem Recht von England und Wales gegründete und in Großbritannien ansässige Aktiengesellschaft. Die Stammaktien der Gesellschaft werden an der Frankfurter Börse gehandelt.

Dialog produziert und vertreibt hochintegrierte Mixed-Signal-Schaltkreise (ICs), die für persönliche, tragbare handgeführte Geräte, energiesparende kabellose Anwendungen mit geringer Reichweite, LED-Festkörperbeleuchtung sowie Automobilanwendungen optimal geeignet sind. Die Gesellschaft verfügt über vier Geschäftssegmente: Mobile Systems, Automotive & Industrial, Connectivity und Power Conversion. Für Segmentinformationen wird auf Anmerkung 32 verwiesen.

Eingetragener Sitz

Eingetragener Sitz der Gesellschaft ist Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA, Vereinigtes Königreich.

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2016 und die Anhangangaben sind eine nicht zertifizierte und nicht geprüfte Übersetzung des englischen Berichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.com erhältlich ist.

Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS

Der auf den Seiten 88 bis 144 dargestellte Konzernabschluss der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen „Dialog“ oder der „Konzern“) wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards („IFRS“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den für Unternehmen mit Abschlüssen nach IFRS, die somit unter die Regelungen in Artikel 4 der IAS-Verordnung fallen, einschlägigen Bestimmungen des Gesetzes über die Kapitalgesellschaften von 2006 (Companies Act 2006) erstellt. Der Konzernabschluss steht ferner in Einklang mit den IFRS, wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden.

Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss wurde unter Annahme der Unternehmensfortführung sowie auf Basis historischer Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten aufgestellt. Hiervon ausgenommen sind bestimmte Finanzinvestitionen und derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert angesetzt werden. 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 wurde. Für Informationen zu Vermögenswerten und Schulden, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wird auf Anmerkung 30 verwiesen.

Die wesentlichen Rechnungslegungsmethoden des Konzerns werden in Anmerkung 2 erläutert.

Darstellungswährung

Der Konzernabschluss wird in US-Dollar, der funktionalen Währung der Gesellschaft, aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend US\$ (TUS\$) gerundet.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 wurde am 23. Februar 2017 durch den Beschluss der Directors zur Veröffentlichung freigegeben.

Einzelabschluss

Der Einzelabschluss der Gesellschaft findet sich auf den Seiten 145 bis 151.

Im Geschäftsjahr neu angewandte Rechnungslegungsstandards

Zu Geschäftsjahresbeginn 2016 hat Dialog die folgenden einschlägigen Verlautbarungen zur Rechnungslegung erstmalig angewandt. Keine der Verlautbarungen hatte eine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns:

- Disclosure Initiative (Offenlegungsinitiative) (Änderungen zu IAS 1)
- Klarstellung zulässiger Abschreibungsmethoden (Änderungen zu IAS 16 und IAS 38)
- Jährliche Verbesserungen zu IFRS 2012-2014

Zum 31. Dezember 2016 veröffentlichte, jedoch noch nicht angewandte Rechnungslegungsstandards

Im Folgenden werden die neuen oder geänderten Verlautbarungen zur Rechnungslegung dargestellt, die vom IASB veröffentlicht wurden und für Dialog relevant sind, von der Gesellschaft jedoch zum 31. Dezember 2016 noch nicht angewandt wurden.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

1. Hintergrund Fortsetzung

Umsatzrealisierung

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden sieht ein einziges, prinzipienbasiertes, fünfstufiges Modell vor, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Die fünf Stufen des Modells sind wie folgt: Identifizierung des Vertrags mit dem Kunden, Identifizierung der im Vertrag enthaltenen Leistungsverpflichtungen, Bestimmung des Transaktionspreises, Zuordnung des Transaktionspreises zu den Leistungsverpflichtungen im Vertrag sowie Umsatzrealisierung bei Erfüllung einzelner Leistungsverpflichtungen. IFRS 15 ist erstmalig auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

Wir haben unsere vorläufige Beurteilung der wahrscheinlichen Auswirkung von IFRS 15 abgeschlossen. Wir gehen davon aus, dass sich die Anwendung des Standards in den meisten Fällen nicht auf Ansatz und Bewertung der Erlöse des Konzerns auswirken wird. In Übereinstimmung mit unserer bestehenden Richtlinie zur Umsatzrealisierung werden jedoch bestimmte Verkäufe an Vertriebspartner und damit verbundene Umsatzkosten erst erfasst, wenn der Weiterverkauf der Produkte durch den Vertriebspartner an den Endkunden erfolgt ist. Wir gehen davon aus, dass wir gemäß IFRS 15 verpflichtet sein werden, diese Erlöse bei Übertragung des physischen Besitzes der Produkte an die Vertriebspartner zu erfassen, abzüglich geschätzter Retouren oder Preisnachlässen. Zum 31. Dezember 2016 beliefen sich die abgegrenzten Erlöse aus Verkäufen an Vertriebspartner vor Anpassungen für Retouren und Preisnachlässe auf 26.121 US\$.

Die Gesellschaft beabsichtigt, IFRS 15 nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz anzuwenden. Hiernach werden Vorperioden nicht angepasst und der kumulierte Effekt aus der Anwendung des Standards auf nicht abgeschlossene Verträge wird als Anpassung des Eröffnungssaldos des Eigenkapitals zum 1. Januar 2018 erfasst.

Leasingverhältnisse

Im Januar 2016 veröffentlichte der IASB IFRS 16 Leasingverhältnisse. Der Standard wird die Art und Weise, wie Leasingnehmer Leasingverhältnisse erfassen, bewerten, darstellen und ausweisen, verändern. IFRS 16 gibt ein einziges Modell zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen für den Leasingnehmer vor, nach dem der Leasingnehmer Vermögenswerte und Schulden für alle Leasingverhältnisse auszuweisen hat, sofern die Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht 12 Monate oder weniger beträgt oder der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist. In Hinblick auf die Bilanzierung von Leasingverhältnissen durch den Leasinggeber sind die Regelungen von IFRS 16 größtenteils unverändert zum Vorgängerstandard IAS 17 Leasingverhältnisse und der Leasinggeber stuft Leasingverhältnisse weiterhin als Operating-Leasingverhältnisse oder Finanzierungsleasingverhältnisse ein. IFRS 16 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass ein wesentlicher Teil der aktuell als Operating-Leasingverhältnisse eingestuften Leasingverhältnisse des Konzerns gemäß IFRS 16 in der Bilanz auszuweisen sein werden. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns muss noch bewertet werden.

Finanzinstrumente

IFRS 9 Finanzinstrumente ersetzt IAS 39 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung. Die für Dialog relevanten Änderungen infolge von IFRS 9 umfassen die Einführung eines neuen Modells zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, ein einziges, zukunftsgerichtetes Modell für erwartete Verluste zur Bewertung der Wertminderung finanzieller Vermögenswerte (einschließlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) sowie einen neuen Ansatz für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, der stärker an den Risikomanagementaktivitäten eines Unternehmens angelehnt ist. IFRS 9 ist erstmalig auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich die wesentlichsten Änderungen in Hinblick auf Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen und die Bilanzierung von Beteiligungen ergeben werden. Mit Anwendung des Standards wird die Gesellschaft verpflichtet sein, bei der Erfassung von Erlösen aus Verkäufen an Kunden grundsätzlich eine Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen zu erfassen, nicht nur dann, wenn objektive Hinweise darauf vorliegen, dass die fälligen Beträge nicht vereinnahmt werden können. In Bezug auf Beteiligungen gibt es keine Ausnahme vom Ansatz zum beizulegenden Zeitwert mehr. Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden bei Veräußerung einer solchen Beteiligung nicht mehr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Die Gesellschaft rechnet nicht damit, dass sich die neuen Regelungen zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften auf die Möglichkeit der Gesellschaft auswirken werden, die Währungssicherungsgeschäfte als Sicherungsgeschäfte zu bilanzieren.

Sonstige Verlautbarungen

Änderungen zu IFRS 2

Im Juni 2016 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung. Hierin wird unter anderem die Klassifizierung anteilsbasierter Vergütungstransaktionen mit Nettoerfüllungsklauseln bei einer Pflicht zum Quellensteuereinbehalt klargestellt. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Die Gesellschaft geht nicht davon aus, dass sich die Änderung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken werden.

1. Hintergrund Fortsetzung

Änderungen zu IAS 7

Im Januar 2016 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 7 Kapitalflussrechnungen, die die den Abschlussadressaten zur Verfügung gestellten Informationen über die Finanzierungstätigkeiten eines Unternehmens verbessern sollen. Insbesondere schreiben die Änderungen vor, dass bestimmte Veränderungen der Schulden aus Finanzierungstätigkeiten offengelegt werden. Ferner wird nahe gelegt, dieser Angabepflicht in Form einer Überleitung des Eröffnungs- auf den Abschlussaldo der Schulden aus Finanzierungstätigkeiten Rechnung zu tragen. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Sie werden sich lediglich auf die Angaben im Konzernabschluss auswirken.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst die Ergebnisse, Cashflows sowie die Vermögenswerte und Schulden der Gesellschaft, ihrer Tochtergesellschaften und der betrieblichen Trusts zugunsten der Mitarbeiter (Employee Benefit Trusts).

Tochtergesellschaften sind Unternehmen, die direkt oder indirekt durch den Konzern beherrscht werden.

Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft schwankenden Renditen aus ihrem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und aufgrund ihrer Verfügungsgewalt die Fähigkeit hat, diese Renditen zu beeinflussen, indem sie relevante Aktivitäten des Unternehmens steuert. In der Regel liegt eine solche Verfügungsgewalt vor, wenn die Gesellschaft die Mehrheit der Stimmrechte an einem Unternehmen hält. Hält die Gesellschaft weniger als die Mehrheit der Stimmrechte an einem Unternehmen, zieht sie bei der Bewertung, ob ihre Stimmrechte ausreichend sind, um ihr die Verfügungsgewalt zur Steuerung der Aktivitäten zu verleihen, die sich wesentlich auf die Renditen aus dem Unternehmen auswirken, sämtliche relevanten Gegebenheiten und Umstände in Betracht. Hierzu zählen die Beteiligungsquote der Gesellschaft im Verhältnis zur Höhe und Streuung der Beteiligungen sonstiger Stimmrechtsinhaber, potenzielle Stimmrechte der Gesellschaft, sonstiger Stimmrechtsinhaber oder sonstiger Parteien sowie Rechte aus sonstigen vertraglichen Vereinbarungen.

Detailliertere Angaben zu den Tochtergesellschaften der Gesellschaft zum 31. Dezember 2016 finden sich auf Seite 167.

Die Konsolidierung einer Tochtergesellschaft beginnt an dem Tag, an dem die Gesellschaft die Beherrschung über die Tochtergesellschaft erlangt. Sie endet, wenn der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft verliert. Konzerninterne Transaktionen und Salden sowie etwaige nicht realisierte Gewinne und Verluste aus solchen Transaktionen werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Nicht beherrschende Anteile stellen das Eigenkapital einer Tochtergesellschaft dar, das weder direkt noch indirekt der Gesellschaft zurechenbar ist. Wird das Eigenkapital einer Tochtergesellschaft nicht in voller Höhe von der Gesellschaft gehalten, werden die Gewinne und Verluste sowie die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses der Tochtergesellschaft der Gesellschaft und den nicht beherrschenden Anteilen im Verhältnis ihrer Beteiligungsquote zugeordnet, selbst wenn sich hieraus ein negativer Saldo für die nicht beherrschenden Anteile ergibt.

Änderungen der Beteiligungsquote der Gesellschaft an einer Tochtergesellschaft, die nicht zum Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Ein Unternehmenszusammenschluss ist eine Transaktion oder ein sonstiges Ereignis, bei dem die Gesellschaft die Beherrschung über ein Unternehmen erlangt.

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert.

Der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wird als immaterieller Vermögenswert erfasst und stellt den Betrag dar, um den die Summe aus übertragener Gegenleistung, einschließlich bedingter Gegenleistung, und dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen den Saldo der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt übersteigt. Ein etwaiger negativer Geschäfts- oder Firmenwert wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Die übertragene Gegenleistung ist die Summe aus den zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerten der entrichteten Vermögenswerte, der eingegangenen oder übernommenen Schulden und der vom Konzern emittierten Eigenkapitalinstrumente im Austausch gegen die Beherrschung des erworbenen Unternehmens.

Akquisitionsbezogenen Kosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Die identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt angesetzt, ausgenommen bestimmte Posten, die gemäß der einschlägigen Rechnungslegungsgrundsätze des Konzerns bewertet werden, wie etwa als Ersatzprämien gewährte anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sowie latente Steueransprüche und latente Steuerschulden.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Nicht beherrschende Anteile, die im Falle der Liquidation einen Anspruch des Inhabers auf einen proportionalen Anteil am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens begründen, werden entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum proportionalen Anteil des nicht beherrschenden Anteils an den identifizierbaren Vermögenswerten und Schulden des Unternehmens bewertet. Sonstige nicht beherrschende Anteile werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt.

Eine bedingte Gegenleistung, die nicht als Eigenkapital klassifiziert ist, wird nach ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der bedingten Gegenleistung, die aus Ereignissen nach dem Erwerbszeitpunkt resultieren, werden erfolgswirksam erfasst. Eine als Eigenkapital klassifizierte bedingte Gegenleistung wird nicht neu bewertet und die spätere Abgeltung wird im Eigenkapital erfasst.

Währungsumrechnung

Jede Konzerngesellschaft hat eine funktionale Währung. In der Regel ist dies die Währung, in der der Großteil der Zahlungsmittel erwirtschaftet und aufgewendet wird. Die funktionale Währung der Gesellschaft und ihrer wesentlichen Tochtergesellschaften ist der US-Dollar.

Auf Unternehmensebene ist eine Fremdwährung eine Währung, die nicht die funktionale Währung des Unternehmens ist. Auf Fremdwährungen lautende Verkäufe, Käufe und sonstige Transaktionen werden zum Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles in die funktionale Währung des Unternehmens umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einer Fremdwährung hingegen werden zum Stichtagskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die sich auf Unternehmensebene ergeben, werden erfolgswirksam erfasst.

Die Darstellungswährung des Konzerns ist der US-Dollar. Ausländische Geschäftsbetriebe sind somit die der Tochtergesellschaften der Gesellschaft, deren funktionale Währung nicht der US-Dollar ist.

Die Ergebnisse aus ausländischen Geschäftsbetrieben werden im Rahmen der Konsolidierung mit dem Durchschnittskurs der Periode in US-Dollar umgerechnet, die Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs.

Die wesentlichen im Rahmen der Konsolidierung zur Umrechnung herangezogenen Wechselkurse waren wie folgt:

Währung	31 Dezember 2016 US\$1 =	Umrechnungskurse zum		2016 US\$1 =	Jahresdurchschnittskurse	
		31 Dezember 2015 US\$1 =	31 Dezember 2014 US\$1 =		2015 US\$1 =	2014 US\$1 =
Pfund Sterling	0,81	0,67	0,64	0,74	0,65	0,61
Japanische Yen	116,97	120,40	119,29	108,58	121,10	107,75
Euro	0,95	0,92	0,82	0,90	0,90	0,75

Umrechnungsdifferenzen aus der Konsolidierung werden im sonstigen Ergebnis erfasst und in der Währungsumrechnungsrücklage ausgewiesen. Wird ein ausländischer Geschäftsbetrieb veräußert, werden die damit verbundenen im sonstigen Ergebnis erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert und unter Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung des ausländischen Geschäftsbetriebs erfasst.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft generiert ihre Umsatzerlöse in erster Linie über den Verkauf von Produkten, z. B. applikationsspezifische integrierte Schaltkreise („ASIC“) und applikationsspezifische Standardprodukte („ASSP“). Ein vergleichsweise geringer Anteil der Umsatzerlöse entfällt auf Lizenzgebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum sowie auf Forschungs- und Entwicklungsverträge.

Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenden Gegenleistung vor Umsatzsteuer und nach Abschlägen für Skonti, Rabatte und Retouren bewertet.

Produkte werden meist direkt an Endkunden veräußert, einige Verkäufe erfolgen jedoch auch an Vertriebspartner. Direktverkäufe an Endkunden erfolgen in der Regel auf Kommissionsbasis an den Standort des Kunden oder an das Vertriebszentrum einer dritten Partei, es gibt jedoch auch eine wesentliche Zahl von Verkäufen, die zur Erfüllung von Bestellungen getätigt werden.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Produkten werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken auf den Kunden übergegangen sind, die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang wahrscheinlich ist. Diese Bedingungen sind in der Regel bei Übertragung des physischen Besitzes der Produkte an den Kunden erfüllt. Bestimmte Verkäufe an Vertriebspartner und damit verbundene Umsatzkosten werden jedoch erst erfasst, wenn der Weiterverkauf der Produkte durch den Vertriebspartner an den Endkunden erfolgt ist.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Umsatzerlöse aus Lizenzgebühren werden periodengerecht gemäß der Bedingungen der zugrunde liegenden Lizenzverträge erfasst.

Umsatzerlöse aus Forschungs- und Entwicklungsverträgen werden nach der Percentage-of-Completion-Methode erfasst, wobei der Fertigstellungsgrad anhand des Verhältnisses der bis zum Stichtag angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtauftragskosten ermittelt und in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wird. Ist es wahrscheinlich, dass der Vertrag verlustbringend sein wird, wird der erwartete Verlust sofort erfolgswirksam erfasst.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Sämtliche Forschungskosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen.

Entwicklungskosten werden ebenfalls in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen, bis zu dem Zeitpunkt, an dem die technische Durchführbarkeit und die ökonomische Realisierbarkeit des Produkts sowie die Absicht des Managements nachgewiesen werden kann, die Entwicklung des Produkts abzuschließen und es an Kunden zu verkaufen. Entwicklungskosten, die ab diesem Zeitpunkt bis zu dem Zeitpunkt anfallen, an dem das entwickelte Produkt in die Vollproduktion gehen kann, werden aktiviert.

In der Regel werden die Entwicklungskosten bis relativ spät im Entwicklungsprozess als Aufwand erfasst, bis Prototypen für Qualitäts- und sonstige Tests zur Verfügung stehen.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Eine Erfassung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfolgt nur dann, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass der Konzern die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendungen tatsächlich gewährt werden.

Eine Zuwendung der öffentlichen Hand, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen gezahlt wird, wird in der Periode im Gewinn oder Verlust erfasst, in der der entsprechende Anspruch entsteht und von den entsprechenden Aufwendungen abgezogen. Eine Zuwendung der öffentlichen Hand, deren Hauptbedingung der Kauf, die Herstellung oder der anderweitige Erwerb eines langfristigen Vermögenswerts ist, wird als abgegrenzte Erlöse erfasst und über die Nutzungsdauer des damit verbundenen Vermögenswerts linear in den Gewinn oder Verlust umgliedert.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wird zu den Anschaffungskosten zum Erwerbszeitpunkt abzüglich etwaiger Wertminderungen angesetzt.

Ein selbst geschaffener Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht aktiviert.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Sonstige immaterielle Vermögenswerte umfassen in einem Unternehmenszusammenschluss erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte (insbesondere kundenbezogene Vermögenswerte, Kerntechnologie und entwickelte Technologie), Lizenzen, Computersoftware, Patente und Produktentwicklungskosten.

Die vom Konzern gehaltenen sonstigen immateriellen Vermögenswerte haben begrenzte Nutzungsdauern und werden daher mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen, falls vorhanden, angesetzt. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen den Kaufpreis des Vermögenswerts (einschließlich nicht erstattungsfähiger Erwerbsteuer) sowie sämtliche Kosten, die der Vorbereitung des Vermögenswerts auf seinen beabsichtigten Gebrauch direkt zugerechnet werden können oder, im Fall der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Vermögenswerte, den beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte werden linear abgeschrieben und ihre Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten wie folgt erfolgswirksam über die geschätzte Nutzungsdauer erfasst:

	Nutzungsdauer
Kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte	1,5 bis 8,5 Jahre
Erworbene Software, Lizenzen und Sonstiges	3 bis 10 Jahre
Patente	10 Jahre
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	1 bis 9,5 Jahre

Patente werden in der Regel für einen Zeitraum von 20 Jahren gewährt, jedoch über den Zeitraum abgeschrieben, über den der Konzern erwartungsgemäß Nutzen aus ihnen ziehen wird, in der Regel über zehn Jahre.

Geschätzte Nutzungsdauern werden regelmäßig überprüft und Effekte aus etwaigen Schätzungsänderungen prospektiv erfasst.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen (falls vorhanden) angesetzt. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen den Kaufpreis des Vermögenswerts (einschließlich nicht erstattungsfähiger Erwerbsteuer) sowie alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert an den Ort und in den betriebsbereiten Zustand für seine vorgesehene Verwendung zu bringen oder im Fall von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Vermögenswerten den beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Mietereinbauten umfassen die geschätzten Kosten aus einer Verpflichtung, die gemietete Sache nach Ablauf des Mietvertrages in denselben Zustand wie bei Mietbeginn zurückzusetzen.

Die Kosten, einen wesentlichen Bestandteil eines Vermögenswerts zu ersetzen, sind in den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten enthalten. Kleinere Reparaturen und Instandhaltungskosten werden jedoch erfolgswirksam erfasst, sobald sie anfallen.

Sachanlagen werden linear abgeschrieben und ihre Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, ggf. abzüglich des geschätzten Restwerts, wie folgt erfolgswirksam über die geschätzte Nutzungsdauer erfasst:

	Nutzungsdauer
Testanlagen	3 bis 7 Jahre
Mietereinbauten	Nutzungsdauer bzw. Mietvertragslaufzeit (falls kürzer)
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre
Geschäftsausstattung und andere Anlagen	5 bis 15 Jahre

Geschätzte Restwerte und Nutzungsdauern werden regelmäßig überprüft und Effekte aus etwaigen Schätzungsänderungen prospektiv erfasst.

Im Bau befindliche Vermögenswerte, die sich noch nicht in ihrem beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand befinden, werden nicht abgeschrieben.

Wertminderung von materiellen und immateriellen Vermögenswerten

Der Geschäfts- oder Firmenwert, sonstige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden auf eine etwaige Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert der Vermögenswerte nicht erzielbar sein könnte. Der Geschäfts- oder Firmenwert und noch in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte werden zusätzlich einmal jährlich auf Wertminderung überprüft.

Ein Vermögenswert ist in der Höhe wertgemindert, in der sein Buchwert seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus Nutzungswert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten des Vermögenswerts. Der Nutzungswert eines Vermögenswerts entspricht dem Barwert der künftigen Zahlungsströme, die der Gesellschaft voraussichtlich aus dem Vermögenswert in der bisherigen Form des Einsatzes und in seinem gegenwärtigen Zustand zufließen werden. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten entspricht dem Betrag, der aus dem Verkauf des Vermögenswerts zwischen sachverständigen und vertragswilligen Geschäftspartnern nach Abzug der Veräußerungskosten voraussichtlich erzielt würde.

Ist es nicht möglich, den erzielbaren Betrag eines einzelnen Vermögenswerts zu schätzen, wird der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit („ZGE“) ermittelt, der der betreffende Vermögenswert zugeordnet werden kann. Die ZGE eines Vermögenswerts ist die kleinste Gruppe von Vermögenswerten, die den Vermögenswert enthält und Mittelzuflüsse erzeugt, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder einer anderen Gruppe von Vermögenswerten sind. Der Geschäfts- oder Firmenwert erzeugt nicht unabhängig von anderen Vermögenswerten Mittelzuflüsse und wird deshalb auf Ebene der ZGE oder auf Ebene der Gruppe von ZGEs auf Wertminderung geprüft, die voraussichtlich aus den Synergien des damit verbundenen Unternehmenszusammenschlusses Nutzen ziehen wird bzw. werden.

Finanzinstrumente

(a) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellen die in Rechnung gestellten Beträge aus Warenverkäufen an Kunden dar, für die noch keine Zahlung eingegangen ist, abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen, bei denen ein objektiver Hinweis darauf vorliegt, dass der Konzern die fälligen Beträge nicht vereinnahmen könnte. Ein solcher Nachweis kann der Zeitraum sein, seit dem Beträge ausstehend sind, die Zahlungshistorie und die Finanzlage des Kunden, allgemeine wirtschaftliche Bedingungen und sonstige Informationen. Wird eine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als uneinbringlich eingestuft, wird sie ausgebucht, zunächst gegen etwaige vorgenommene Wertberichtigungen, dann direkt erfolgswirksam im Gewinn oder Verlust. Nachträgliche Eingänge bereits ausgebuchter Forderungen werden erfolgswirksam gutgeschrieben.

Im Rahmen der Fazilitäten zur Forderungsfinanzierung des Konzerns veräußerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden ausgebucht, da das mit diesen Forderungen verbundene Ausfallrisiko auf die entsprechenden Finanzinstitute übergeht. Einbehalte der Finanzinstitute werden als sonstige Forderungen ausgewiesen.

Langfristige Forderungen werden abgezinst, wenn die Wirkung wesentlich ist.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

(b) Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen umfassen den Kassenbestand, Sichteinlagen bei Banken und andere kurzfristige hochliquide Anlagen mit ursprünglichen Laufzeiten von weniger als drei Monaten.

Zinserträge aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden zeitanteilig vereinnahmt.

(c) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert zuzüglich etwaiger Transaktionskosten bewertet. In Folgeperioden werden diese Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Gewinne und Verluste hieraus werden im sonstigen Ergebnis erfasst, ausgenommen Wertminderungsaufwendungen aus einem signifikanten oder länger anhaltenden Rückgang des beizulegenden Zeitwerts, die erfolgswirksam erfasst werden.

Kapitalbeteiligungen, deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann, werden zu Anschaffungskosten abzüglich etwaiger identifizierter Wertminderungen angesetzt.

(d) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stellen den von Lieferanten für den Bezug von Waren und Leistungen in Rechnung gestellten Betrag dar, für den noch keine Zahlung geleistet wurde. Langfristige Verbindlichkeiten werden abgezinst, wenn die Wirkung wesentlich ist.

(e) Bankdarlehen und sonstige Darlehen

Bankdarlehen und sonstige Darlehen werden beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten (falls vorhanden) bewertet. Bei der Folgebewertung werden diese Darlehen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

(f) Derivative Finanzinstrumente

Der Konzern nutzt derivative Finanzinstrumente, um sein Risiko aus Wechselkursschwankungen zu verringern und hält in Hinblick auf bestimmte seiner strategischen Investitionen Optionen und Optionsscheine. Der Konzern hält keine und gibt keine Derivate zu Spekulationszwecken aus.

Sämtliche derivativen Finanzinstrumente des Konzerns werden als zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte und Schulden ausgewiesen. Sofern ein Derivat nicht Bestandteil einer Sicherungsbeziehung zur Absicherung von Cashflows ist, die als solche designiert wurde und effektiv ist, werden alle Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam erfasst. Weicht der beim erstmaligen Ansatz ermittelte beizulegende Zeitwert eines Derivats vom Transaktionspreis (falls vorhanden) ab, wird die Differenz nur dann sofort erfolgswirksam erfasst, wenn der beizulegende Zeitwert durch eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt belegt ist oder auf einem Bewertungsverfahren basiert, das ausschließlich beobachtbare Marktdaten verwendet.

(g) Wandelanleihen

Zum Ausgabezeitpunkt werden die Erlöse aus den Wandelanleihen in eine Schuld- und Eigenkapitalkomponente aufgeteilt. Die Schuldkomponente wird anschließend zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

(h) Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle 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 das Management beabsichtigt, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Vorräte

Die Vorräte umfassen Rohstoffe sowie unfertige und fertige Erzeugnisse.

Sie werden nach einer entsprechenden Wertberichtigung für Überbestände und fehlerhafte oder veraltete Bestände mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert angesetzt.

Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten werden mithilfe der FIFO-Methode (first-in, first-out) ermittelt. Die Kosten fertiger und unfertiger Erzeugnisse umfassen Materialkosten, Lohneinzelkosten, sonstige Einzelkosten und zugehörige Fertigungsgemeinkosten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Kosten für Veräußerung, Vermarktung und Vertrieb.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse, die Rechte und Pflichten übertragen, die den mit im Eigentum befindlichen Vermögenswerten verbundenen ähnlich sind, werden als Finanzierungsleasingverhältnisse klassifiziert. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing gehaltene Vermögenswerte werden unter den Sachanlagen ausgewiesen und beim erstmaligen Ansatz mit dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert des geleasteten Vermögenswerts und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Gleichzeitig wird eine entsprechende Schuld erfasst. Danach werden die Vermögenswerte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus geschätzter Nutzungsdauer des Vermögenswerts und der Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben. Zu Beginn des Leasingverhältnisses werden die Leasingzahlungen so in einen Tilgungs- und einen Zinsanteil aufgeteilt, dass sich über die Perioden ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingverbindlichkeit ergibt. Danach wird der Zinsanteil erfolgswirksam als Aufwand erfasst, der Tilgungsanteil wird zur Verringerung der ausstehenden Leasingverbindlichkeit verwendet.

Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden abzüglich etwaiger Leasinganreize linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst.

Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

Der Konzern nutzt Devisenterminkontrakte zur Absicherung des Risikos aus Wechselkursschwankungen in Verbindung mit geplanten betrieblichen Aufwendungen in Fremdwährung, insbesondere Euro und Pfund Sterling. Sofern möglich, werden diese Kontrakte als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen zur Absicherung von Cashflows designiert. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts solcher Sicherungsinstrumente werden im sonstigen Ergebnis erfasst, sofern das Sicherungsgeschäft wirksam ist. Unwirksame Teile werden sofort erfolgswirksam erfasst. Die im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen kumulierten Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden vom Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert, wenn der erwartete Cashflow eintritt.

Die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft wird eingestellt, wenn der Konzern die Einstufung als Sicherungsbeziehung zurückzieht, das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird oder die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft nicht mehr erfüllt. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird oder die Kriterien für eine Bilanzierung als Sicherungsbeziehung nicht länger erfüllt, verbleiben die kumulierten Gewinne oder Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts im Eigenkapital, bis die geplanten Cashflows eintreten. Wird nicht mehr vom Eintritt der abgesicherten geplanten Cashflows ausgegangen, werden die kumulierten Gewinne oder Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts aus dem Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Ertragsteuern

Die tatsächlichen Ertragsteuern sind der Betrag der geschuldeten (erstattungs-fähigen) Ertragsteuern, der aus dem zu versteuernden Einkommen (steuerlichen Verlust) der Periode resultiert. Der steuerliche Gewinn weicht vom handelsrechtlichen Ergebnis ab, da er bestimmte Erträge und Aufwendungen nicht umfasst, die zwar zu Bilanzierungszwecken in der Periode erfasst wurden, jedoch entweder nicht zu versteuern oder für Steuerzwecke nicht abzugsfähig sind oder in Vor- oder Folgeperioden zu versteuern oder abzugsfähig sind. Der Berechnung der tatsächlichen Ertragsteuern werden die Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gültig oder angekündigt sind.

Latente Steuern sind Steuern, die voraussichtlich zahlbar oder erstattungsfähig sind aus temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert, der zur Berechnung des zu versteuernden Ergebnisses herangezogen wird. Grundsätzlich werden latente Steuerschulden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst. Latente Steueransprüche werden grundsätzlich für alle erstattungsfähigen temporären Differenzen in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür künftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, mit dem die temporären Differenzen verrechnet werden können.

Es werden keine latenten Steueransprüche und -schulden auf temporäre Differenzen aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines sonstigen Vermögenswerts oder einer sonstigen Schuld aus einem Geschäftsvorfall erfasst, der kein Unternehmenszusammenschluss ist, der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst.

Auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften werden latente Steuerschulden erfasst, außer der Konzern ist in der Lage, die Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern und es ist wahrscheinlich, dass sie sich in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten oder gesetzlich angekündigt sind.

Bestehen Unsicherheiten in Hinblick auf die steuerliche Behandlung einer Steuerposition oder einer Gruppe von Steuerpositionen, basiert der Betrag der erfassten tatsächlichen und latenten Steuern auf den Erwartungen des Managements in Hinblick auf den wahrscheinlichsten Ausgang der Prüfung der unsicheren Steuerpositionen durch die zuständigen Finanzbehörden. Ist die steuerliche Behandlung von Positionen unsicher, wird diese regelmäßig überprüft und tatsächliche und latente Steuerbeträge werden angepasst, um Änderungen der Gegebenheiten und Umstände, wie etwa Ablauf von Verjährungsfristen, Verwaltungsanweisungen der Finanzbehörden oder Gerichtsentscheidungen, Rechnung zu tragen.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Die tatsächlichen Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Aufrechnung der Beträge besteht und das Management beabsichtigt, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen. Latente Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Aufrechnung tatsächlicher Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden besteht und sich die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde für dasselbe Steuersubjekt erhoben werden.

Tatsächliche und latente Steuern werden erfolgswirksam erfasst, außer sie beziehen sich auf eine Position, die in der gleichen oder einer anderen Periode erfolgsneutral erfasst wird. In diesem Fall erfolgt die Erfassung der damit verbundenen Steuern ebenfalls erfolgsneutral, entweder im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital.

Rückstellungen

Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden basierend auf der Entwicklung der Gewährleistungskosten in der Vergangenheit in Prozent der Umsatzerlöse gebildet.

Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen werden zur Deckung der Kosten für die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands gemieteter Immobilien zum Ende der Mietlaufzeit gebildet. Ferner werden Rückstellungen für nicht betriebsnotwendige Immobilien oder auf sonstige Weise belastende Mietverträge gebildet.

Rückstellungen werden abgezinst, wenn der Effekt aus der Abzinsung wesentlich ist.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Beiträge zu beitragsorientierten Pensionsplänen und staatlichen Altersversorgungsplänen werden in der Periode, auf die sich der Beitrag bezieht, erfolgswirksam erfasst.

Anteilsbasierte Vergütung

Wie in Anmerkung 29 erläutert, hat die Gesellschaft anteilsbasierte Vergütungspläne aufgelegt, im Rahmen derer den Mitarbeitern ihrer Tochtergesellschaften Optionen und sonstige auf Stammaktien basierende Vergütungsinstrumente gewährt werden. Im Rahmen der bestehenden Pläne gewährte Vergütungsinstrumente werden als Vergütungsinstrumente mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der Konzern erfasst einen Vergütungsaufwand basierend auf dem anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells oder eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelten beizulegenden Zeitwert der Vergütungsinstrumente zum Gewährungszeitpunkt. Sofern sich keine Änderungen der mit den Vergütungsinstrumenten verbundenen relevanten Bedingungen ergeben, wird der beizulegende Zeitwert danach nicht neu bewertet.

Der beizulegende Zeitwert trägt allen marktabhängigen Leistungsbedingungen und allen Nicht-Ausübungsbedingungen Rechnung. Der Vergütungsaufwand wird angepasst, um die tatsächlichen und erwarteten Verwirklungen infolge der Nicht-Erfüllung von Dienstbedingungen oder marktunabhängigen Leistungsbedingungen widerzuspiegeln.

In der Regel wird der resultierende Vergütungsaufwand erfolgswirksam linear über den Erdienungszeitraum und eine entsprechende Gegenbuchung im Eigenkapital erfasst. Wird eine Option oder ein Vergütungsinstrument von der Gesellschaft oder dem am Plan teilnehmenden Mitarbeiter annulliert, wird der Vergütungsaufwand, der über den restlichen Erdienungszeitraum erfasst worden wäre, sofort erfolgswirksam erfasst.

Bei Ausübung oder Eintreten der Unverfallbarkeit von Vergütungsinstrumenten sind in Großbritannien und bestimmten anderen Jurisdiktionen Lohnsteuern abzuführen. Für diese Steuern werden basierend auf dem inneren Wert der relevanten Vergütungsinstrumente zum Abschlussstichtag Rückstellungen gebildet, um über den Erdienungszeitraum der Vergütungsinstrumente ausreichend Mittel zur Deckung der zu zahlenden Steuern zurückzustellen.

Von Trusts zugunsten der Mitarbeiter gehaltene Aktien

Der Konzern stellt zwei Trusts Mittel für den Erwerb von Stammaktien der Gesellschaft zur Verfügung, um seinen Pflichten im Rahmen des anteilsbasierten Vergütungsplans nachzukommen. Wenn die Trusts solche Aktien kaufen, werden die Kosten der Aktien dem Eigenkapital belastet und nachfolgende Verkäufe oder Übertragungen von Aktien durch die Trusts im Eigenkapital erfasst.

Eigene Aktien

Eigene Aktien umfassen die Stammaktien der Gesellschaft, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft erworben wurden. Rückkäufe im Rahmen dieses Programms sind aus Sicht der Gesellschaft außerbörslich und werden im Rahmen von bedingten Termingeschäften für den Kauf von Aktien mit unabhängigen Brokern getätigt. Zu Beginn jeder Tranche wird eine Schuld über die maximalen Kosten der im Rahmen der Tranche zu erwerbenden Aktien erfasst und debitorisch in die Gewinnrücklagen eingestellt. Bei End- und Zwischenabrechnung der Käufe mit dem Broker werden die Kosten der erworbenen Aktien, bei einer entsprechenden Gegenbuchung unter eigene Aktien im Eigenkapital, kreditorisch in die Gewinnrücklagen eingestellt. Bei der Endabrechnung wird ein etwaiger verbleibender Restbetrag der Schuld wieder den Gewinnrücklagen gutgeschrieben.

Nachfolgende Verkäufe, Übertragungen oder Einziehungen eigener Aktien durch die Gesellschaft werden im Eigenkapital erfasst.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Wesentliche Ermessensentscheidungen und Hauptursachen von Schätzungsunsicherheiten

Die Aufstellung des Abschlusses erfordert Ermessensentscheidungen und Schätzungen des Managements, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden zum Abschlussstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode auswirken.

Wesentliche Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden

Wesentliche Ermessensentscheidungen sind die Ermessensentscheidungen des Managements – mit Ausnahme solcher, bei denen Schätzungen verwendet werden – die die Beträge im Konzernabschluss am meisten beeinflussen.

Unternehmenszusammenschlüsse

Tätigt die Gesellschaft eine Investition in ein Unternehmen, hat das Management Ermessensentscheidungen in Bezug darauf zu treffen, ob die Gesellschaft die Beherrschung über das Unternehmen erlangt hat und die Investition demzufolge als Unternehmenszusammenschluss zu bilanzieren ist.

Die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen erfordert Ermessensentscheidungen des Managements im Rahmen der Kaufpreisallokation, insbesondere in Bezug auf die Identifizierung und Bewertung immaterieller Vermögenswerte.

Nach Bestimmung des bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts erfordert die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts für Zwecke der künftigen Werthaltigkeitsprüfung zu denjenigen ZGEs oder Gruppen von ZGEs, die nach Einschätzung des Managements voraussichtlich von den durch den Zusammenschluss erzielten Synergien profitieren werden, eine Ermessensausübung des Managements.

Konsolidierung der Dyna Image

Dialog hält eine 45,7%ige Beteiligung an der Dyna Image mit entsprechenden Stimmrechten und verfügt über eine Kaufoption für die Aktien der Dyna Image, die sie aktuell noch nicht hält.

Dyna Image wird als Tochtergesellschaft bilanziert, obwohl die Gesellschaft weder eine Mehrheitsbeteiligung noch die Mehrheit der Stimmrechte hält, da nach Ansicht des Managements die Bedingungen der Kaufoption so ausgestaltet sind, dass sie der Gesellschaft die Verfügungsgewalt verleihen, diejenigen Aktivitäten der Dyna Image zu steuern, die einen wesentlichen Einfluss auf ihre Renditen haben.

Umsatzrealisierung

Die Anwendung der Umsatzrealisierungsmethode des Konzerns erfordert Ermessensentscheidungen des Managements in Hinblick auf den Zeitpunkt, an dem die mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken auf den Kunden übergegangen sind sowie darauf, ob die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang wahrscheinlich ist. Insbesondere ist eine Ermessensausübung erforderlich bei der Beurteilung, wann die mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken auf die Vertriebspartner übergehen, die möglicherweise von Preisnachlässen und Rückgaberechten profitieren.

Produktentwicklungskosten

Produktentwicklungskosten werden ab dem Zeitpunkt aktiviert, an dem die technische Durchführbarkeit und die ökonomische Realisierbarkeit des Produkts nachgewiesen werden kann. Somit hat das Management bei der Beurteilung der technischen Durchführbarkeit des Produkts basierend auf technischen Studien und der Beurteilung der ökonomischen Realisierbarkeit des Produkts basierend auf den Erwartungen bezüglich der Marktfähigkeit des Produkts sowie bei der Beurteilung der Nutzungsdauer des Produkts und des Umfangs der künftigen Nachfrage seitens der Kunden Ermessen auszuüben.

Ertragsteuern

Unsichere steuerliche Behandlung

Es können Unsicherheiten bezüglich der steuerlichen Behandlung einer bestimmten Position oder Gruppe von Positionen bestehen, z. B. Unsicherheiten bezüglich der Auslegung des Steuerrechts oder bezüglich der Anwendung des Steuerrechts auf eine bestimmte Transaktion oder Situation, bezüglich der Festsetzung angemessener Fremdvergleichspreise in Übereinstimmung mit den OECD-Verrechnungspreisgrundsätzen, u. a. in Verbindung mit der Anwendung einer bilateralen Vereinbarung über Verrechnungspreiszusagen, oder weil die Höhe der tatsächlichen und latenten Steuern vom Ausgang einer laufenden oder künftigen Prüfung zuvor eingereichter Steuererklärungen durch die Finanzbehörden abhängt.

Bestehen derartige Unsicherheiten, ist das Management verpflichtet, im Rahmen einer Ermessensausübung seine Erwartung in Hinblick auf den wahrscheinlichen Ausgang der Prüfung der unsicheren Steuerpositionen durch die zuständigen Finanzbehörden zu formulieren. Aufgrund der Komplexität des Steuerrechts und seiner Auslegung kann es sein, dass der abschließend mit den Finanzbehörden vereinbarte Betrag von dem im Konzernabschluss erfassten Betrag der tatsächlichen und latenten Steuern abweicht. Folglich kann die tatsächliche steuerliche Behandlung unsicherer Positionen in künftigen Perioden zu wesentlichen Anpassungen der im Konzernabschluss erfassten Beträge der tatsächlichen und latenten Steuern führen. Derartige Anpassungen können sich wesentlich auf den Ertragsteueraufwand des Konzerns in künftigen Perioden auswirken.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Werthaltigkeit latenter Steueransprüche

Latente Steueransprüche werden grundsätzlich für alle erstattungsfähigen temporären Differenzen in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür künftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, mit dem die temporären Differenzen verrechnet werden können. Die Beurteilung der Werthaltigkeit latenter Steueransprüche erfordert eine Ermessensausübung des Managements, insbesondere in Bezug auf die Verfügbarkeit von künftigem zu versteuerndem Einkommen in der gleichen Steuerhoheit, mit dem die latenten Steuerguthaben aus Verlusten verrechnet werden können.

Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten

Im Folgenden sind die bestehenden Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten dargestellt, durch die ein beträchtliches Risiko entstehen kann, dem zufolge innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Berichtigung der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden erforderlich wird.

Wertminderung von materiellen und immateriellen Vermögenswerten

Werthaltigkeitstests erfordern die Bestimmung des Nutzungswerts oder beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten eines Vermögenswerts bzw. der ZGE oder Gruppe von ZGEs, der der Vermögenswert zuzuordnen ist.

Die 2016 durchgeführten Werthaltigkeitstests basierten auf dem Nutzungswert. Die erwarteten künftigen Cashflows der ersten drei Jahre basieren auf dem mittelfristigen Finanzplan des Konzerns. Die Cashflows nach dem dritten Jahr wurden unter Anwendung einer ewigen Rente auf den prognostizierten Cashflow im dritten Jahr geschätzt. Die auf die Cashflow-Prognosen angewandten Abzinsungssätze wurden mithilfe eines Kapitalmarktpreisbildungsmodells ermittelt und spiegeln die aktuellen Marktzinssätze, relevante eigenkapital- und größenbasierte Risikoprämien sowie die für den jeweiligen Vermögenswert spezifischen Risiken wider.

Wertminderungsaufwendungen können im Folgegeschäftsjahr erfasst werden, wenn die tatsächlichen Cashflows 2017 wesentlich von den Schätzungen des Managements abweichen und/oder sich eine bedeutende Verringerung der prognostizierten Cashflows nach 2017 ergibt oder die Marktbedingungen zu einer wesentlichen Erhöhung der anzuwendenden Abzinsungssätze führen würden.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts belief sich zum 31. Dezember 2016 auf 251.208 US\$ (2015: 251.062 US\$). Angaben zur Sensitivität des Buchwerts des Geschäfts- oder Firmenwerts in Bezug auf Änderungen der wesentlichen Annahmen finden sich in Anmerkung 15.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte mit einem Buchwert von 125.619 US\$ zum 31. Dezember 2016 (2015: 138.604 US\$) sowie Sachanlagen mit einem Buchwert von 69.668 US\$ zum 31. Dezember 2016 (2015: 68.444 US\$) würden einem Werthaltigkeitstest unterzogen, sofern sich im Laufe des nächsten Geschäftsjahrs Hinweise auf eine potenzielle Wertminderung ergeben würden.

Anteilsbasierte Vergütung

Im Rahmen der bestehenden anteilsbasierten Vergütungspläne des Konzerns gewährte Vergütungsinstrumente werden als Vergütungsinstrumente mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der Konzern erfasst einen Vergütungsaufwand basierend auf dem anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells oder eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelten beizulegenden Zeitwert der Vergütungsinstrumente zum Gewährungszeitpunkt. Während der beizulegende Zeitwert danach nicht neu bewertet wird, sofern sich nicht relevante Bedingungen der Vergütungsinstrumente ändern, wird der resultierende Vergütungsaufwand angepasst, um den Annahmen des Managements zu künftigen Verwirkungen infolge der Nicht-Erfüllung von Dienstbedingungen oder marktunabhängigen Leistungsbedingungen Rechnung zu tragen. Die tatsächlichen Verwirkungen können von den Schätzungen des Managements abweichen.

Weitere Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsplänen finden sich in Anmerkung 29.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

3. Unternehmenszusammenschlüsse

Zum 31. Dezember 2016

Aufkündigung der Fusionsvereinbarung mit Atmel

Im Januar 2016 hat Atmel Corporation Inc. („Atmel“) die mit Dialog bestehende Fusionsvereinbarung aufgekündigt. Gemäß den Bedingungen des Vertrages hatte Atmel in diesem Falle eine Ausgleichszahlung in Höhe von 137,3 Mio. US\$ zu zahlen. Wir haben diese Ausgleichszahlung im ersten Quartal 2016 als sonstigen betrieblichen Ertrag ausgewiesen.

Ferner haben wir in den ersten neun Monaten 2016 weitere Transaktionskosten in Höhe von 3,485 Mio. US\$ (gezeigt innerhalb der allgemeinen und Verwaltungskosten) und Bereitstellungsgebühren in Höhe von 1,9 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der Kreditfazilität, die für die Finanzierung der geplanten Akquisition von Atmel vor der Kündigung der Kreditlinie im Januar 2016 vereinbart wurde (gezeigt innerhalb der Zinsaufwendungen) ausgewiesen.

Dyna Image Corporation

Im Juni 2016 wurde von Dialog eine aufgeschobene Kaufpreiszahlung von 680 US\$ für die Investition in Dyna Image Corporation („Dyna“) gezahlt.

Zum 31. Dezember 2015

Aufkündigung der Fusionsvereinbarung mit Atmel

Im Jahr 2015 fielen Transaktionskosten in Höhe von 17.604 US\$ für die angehende Akquisition von Atmel an (erfasst innerhalb dem allgemeinen und Verwaltungsaufwand) und Bereitstellungsgebühren für die Kreditaufnahme 1.153 US\$, die dazu bestimmt waren die Transaktion zu finanzieren (erfasst als Zinsaufwand).

Dyna Image Corporation

Am 4. Juni erwarb Dialog Semiconductor Plc einen Anteil von 45,7% der Stimmrechte an der Dyna Image Corporation, Taipei, Taiwan („Dyna“) zu einem Kaufpreis von 13.601 US\$, wobei 12.921 US\$ zum Erwerbszeitpunkt in bar entrichtet wurden und der Restbetrag von 680 US\$ für zwölf Monate aufgeschoben wurde. Dialogs ursprüngliche Beteiligung an Dyna betrug 41,1% auf verwässerter Basis unter Einbeziehung der ausstehenden Aktienoptionen, die von Dynas Directors und Mitarbeitern gehalten werden. Dyna Image wurde bisher von Lite-On Semiconductor gehalten, einem Mitglied der Lite-On Gruppe. Dialog erwarb einerseits bereits existierende Aktien von Dyna von Lite-On Semiconductor und zeichnete andererseits für neue Aktien.

Lite-On hält weiterhin eine Beteiligung an Dyna und die verbleibenden Aktien werden von dem Konzern ShunSin Technology („SST“) sowie von den Directors und Mitarbeitern von Dyna gehalten. Zum Erwerbszeitpunkt erhielt Dialog zudem eine Call Option, die es Dialog ermöglicht, jederzeit über einen Zeitraum von 3 Jahren nach Vertragsabschluss einen Teil oder alle bisher von Dialog nicht kontrollierten Anteile zum Marktwert zu erwerben. Die Gesellschaft kam zu dem Ergebnis, dass Dialog durch diese Call Option die Macht hat die Aktivitäten von Dyna zu bestimmen. Aus diesem Grund wurde der Kauf des Minderheitenanteils als Unternehmenserwerb eingestuft unter Anwendung der Vollkonsolidierungsmethode. Zum Erwerbszeitpunkt betrug der beizulegende Zeitwert der Call Option 992 US\$.

Dyna hat sich auf die Entwicklung und Produktion optischer, Trägheits- und Umweltsensoren im Bereich der Verbraucheranwendungen spezialisiert. Die dazugehörige Sensortechnologie ergänzt Dialogs Power Management, Audio und Bluetooth® Expertise in Smartphone, IoT und im Bereich fortschrittlicher Lichtenwendungen.

3. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung

Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die Buchwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden von Dyna sowie der Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt waren wie folgt:

	000US\$
Erworbene Vermögenswerte	
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	10.285
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.836
Vorräte	2.212
Sonstige Vermögensgegenstände	592
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	5.600
Sachanlagen	2.154
Investitionen	6
Aktive latente Steuern	859
Summe der erworbenen Vermögenswerte	23.544
Übernommene Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.205
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	648
Passive latente Steuern	1.000
Summe Schulden	7.853
Erworbenes Nettovermögen	15.691
Nicht beherrschende Anteile	(9.729)
Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	6.647
Gegenleistung	12.609
Zusammensetzung der Gegenleistung:	
Zahlung zum Erwerbszeitpunkt	12.921
Aufgeschobene Zahlung	680
Kaufoption für den Minderheitenanteil	(992)
Gegenleistung	12.609

Die erworbenen identifizierten Vermögensgegenstände enthalten entwickelte Technologien. Die angesetzten latenten Steuerforderungen beinhalten im Wesentlichen Verlustvorträge.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

3. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung

Der Minderheitenanteil in Dyna umfasst Stammaktien sowie wandelbare Vorzugsaktien. Da die Vorzugsaktien Dialog nicht dazu berechtigen im Fall einer Liquidation einen proportionalen Anteil von Dyna's Nettovermögen zu erhalten, wurde der Minderheitenanteil der Vorzugsaktien zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet, auf dessen Basis Dialog die Aktien von Dyna erworben und gezeichnet wurden.

Der Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt wird auf die zukünftigen strategischen Wachstumsmöglichkeiten die aus der Akquisition erwachsen sowie auf die erwarteten Synergien mit Dialogs existierenden Geschäftssegmenten Mobile Systems, Connectivity und Power Conversion verteilt. Der Firmenwert ist für Steuerzwecke nicht abzugsfähig.

Dyna Image hat seit dem Erwerbszeitpunkt 4.798 US\$ zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 3.240 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, wären die Umsatzerlöse des Konzerns um 2.334 US\$ höher gewesen und hätten 1.357.646 US\$ betragen. Das Periodenergebnis vor Steuern des zusammengeschlossenen Unternehmens wäre um 1.685 US\$ geringer ausgefallen und hätte 253.154 US\$ betragen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 51 US\$ wurden als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Bedingte Gegenleistung für iWatt Inc.

Am 9. April 2014 haben die ehemaligen Eigentümer von iWatt beim Court of Chancery in Delaware Klage gegen Dialog eingereicht. Die ehemaligen Anteilseigner ersuchten Schadensersatz wegen angeblicher Verletzung der Kaufvertragsbestandteile, welche die Earn-out-Zahlungen betreffen. Während des zweiten Quartals 2015 erzielte Dialog mit den ehemaligen Eigentümern von iWatt eine Einigung, die zu einer finalen und endgültigen Auszahlung von 3.375 US\$ führte. Dieser Vergleich stellte kein Eingeständnis von Fehlern, Fehlverhalten oder Haftung seitens Dialogs dar. Der Betrag wurde im Mai 2015 bezahlt und wurde in den allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2014

Bedingte Gegenleistung für iWatt Inc.

Am 16. Juli 2013 kaufte Dialog 100% der Stimmrechte an iWatt Inc. Der Kaufpreis beinhaltete eine bedingte Kaufpreiszahlung von bis zu 35.000 US\$, die in Abhängigkeit von der Erreichung von Umsatzzielen innerhalb von zwei Perioden fällig wurde. Bis zu 17.000 US\$ waren in Abhängigkeit des Umsatzes der sechs Monate, die zum 31. Dezember 2013 endeten, zu zahlen und ein weiterer Teil von 18.000 US\$ waren entsprechend der Umsatzerlöse der ersten neun Monate bis zum 30. September 2014 zu zahlen.

Dialog hat zum Erwerbszeitpunkt zunächst eine Rückstellung in Höhe von 5.188 US\$ in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert der bedingten Gegenleistung gebucht. Dialog hat nachträglich festgestellt, dass die Umsatzziele in den Earn-out Perioden nicht erreicht wurden und hat deshalb die Rückstellung für die bedingte Gegenleistung in Höhe von 3.249 US\$ Ende 2013 aufgelöst. Der verbleibende Teil von 1.939 US\$ wurde in 2014 aufgelöst.

Aufkündigung der Fusionsvereinbarung mit der AMS AG

Im Jahr 2016 wurden Transaktionskosten in Höhe von 1.268 US\$ für die die aufgekündigte Fusionsvereinbarung mit der AMS AG in den allgemeinen und Verwaltungskosten erfasst.

4. Betriebsergebnis

a) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse können wie folgt untergliedert werden:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	1.196.528	1.353.936	1.155.124
Umsatzerlöse aus Lizenzzahlungen	1.083	1.376	981
Gesamt	1.197.611	1.355.312	1.156.105

4. Betriebsergebnis Fortsetzung

b) Betriebsaufwendungen

Die Betriebsaufwendungen enthalten folgende Aufwendungen und Erlöse:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Materialaufwand enthalten in Umsatzkosten	592.527	664.355	580.485
Abschreibungen auf Vorräte	4.375	9.047	9.828
Angefallener Forschungs- und Entwicklungsaufwand	248.434	229.258	214.904
Staatliche Förderungen (abgezogen vom Forschungs- und Entwicklungsaufwand)	(7.089)	(6.076)	(1.096)
Abschreibungen auf Sachanlagen	27.868	24.010	22.144
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	1.569	1.751	407
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte:	35.949	31.120	33.431
– davon in Umsatzkosten enthalten	19.363	13.734	12.792
– davon in Vertriebskosten enthalten	7.779	7.847	8.289
– davon in Allgemeinen und Verwaltungskosten enthalten	2.018	1.500	1.291
– davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	6.789	8.039	11.059
Außerordentliche Wertberichtigungen immaterieller Vermögenswerte	–	–	2.478
Leasingaufwendungen	9.797	9.177	7.130
Aufwendungen für aufgekündigte Fusionsvereinbarung Atmel (Anm. 3)	3.485	17.604	1.268
Abwicklung der bedingten Gegenleistung für iWatt (Anm. 3)	–	3.375	–

c) Sonstige betriebliche Erträge

Sonstige betriebliche Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Erlöse aus Forschungs- und Entwicklungsaufträgen	408	1.159	1.546
Atmel Ausgleichszahlung	137.300	–	–
Auflösung der Rückstellung der bedingten Gegenleistung für iWatt	–	–	1.939
Erträge aus Versicherungsleistungen	–	–	931
Gesamt	137.708	1.159	4.416

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

5. Mitarbeiter

Der Aufwand für Mitarbeiter setzt sich wie folgt zusammen:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Löhne und Gehälter	167.090	174.359	161.405
Sozialversicherung	24.932	21.336	18.522
Aktienbasierte Vergütung	28.167	19.215	21.173
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne ²⁾	10.154	9.505	9.325
Gesamt	230.343	224.415	210.425

Pensionsaufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen beinhalten Aufwendungen für die staatliche Altersvorsorge in Höhe von 3.400 US\$ (2015: 3.104 US\$; 2014: 3.256 US\$).

Die Vergütung des Schlüsselmanagements wird in Anmerkung 34 dargestellt.

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

	2016	2015	2014
Forschung und Entwicklung	1.130	964	832
Produktion	176	175	157
Verkauf und Marketing	235	218	199
Verwaltung	167	147	131
IT	46	42	41
Gesamt	1.753	1.546	1.360

6. Vergütung für Wirtschaftsprüfer

Die Vergütung für Wirtschaftsprüfer des Konzerns war wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Abschlussprüfungs- und prüfungsnahe Leistungen	Deloitte	Deloitte	Ernst & Young
Abschlussprüfung der Muttergesellschaft und des Konzernabschlusses	280	360	543
Abschlussprüfung der Tochtergesellschaften	320	390	43
Sonstige Abschlussprüfungs-relevante Leistungen	244	1.043	187
Sonstige Leistungen			
Steuerberatungsleistungen	–	48	2.480
Dienstleistungen für Corporate Finance Transaktionen	–	555	82
Gesamt	844	2.396	3.335

Im Jahr 2015 hatte der Konzern ebenso Kosten von 1.498 US\$ für die vorherige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young LLP.

7. Finanzergebnis

a) Zinserträge

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Zinserträge auf Barguthaben	3.657	779	379
Sonstige Zinserträge	8	436	40
Gesamt	3.665	1.215	419

b) Zinsaufwendungen

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Zinsaufwendungen für Factoringvereinbarungen	(850)	(815)	(589)
Zinsaufwendungen für Ratenkauf und Finance Lease-Verpflichtungen	(560)	(885)	(1.060)
Bereitstellungsprovision (Anm. 3)	(1.913)	(1.153)	–
Zinsaufwand auf Wandelanleihen (Anm. 24)	–	(3.482)	(10.279)
Zinsaufwand auf Fremdfinanzierung bei Banken	–	–	(2.814)
Aufzinsung von Rückstellungen (Anm. 21)	(110)	(39)	(54)
Sonstige Zinsaufwendungen	(14)	(37)	(33)
Gesamt	(3.447)	(6.411)	(14.829)

c) Sonstiges Finanzergebnis

	2016 US\$000	2015 US\$000	2014 US\$000
Fremdwährungs(verlust)/-gewinn, netto	(6.017)	408	(2.171)
Fair Value Gewinn aus Energous Bezugsrecht (Anm. 18)	1.929	–	–
Fair Value Verlust aus Dyna Kaufoption (Anm. 18)	(731)	(119)	–
Gesamt	(4.819)	289	(2.171)

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Ertragsteuern im Gewinn oder Verlust

Die Bestandteile des Ertragsteueraufwands des Konzerns für das Geschäftsjahr waren wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Laufende Steuer			
Großbritannien	(10.171)	–	–
Ausland	(36.127)	(78.094)	(57.565)
Latente Steuer			
Großbritannien	(549)	(10.976)	2.558
Ausland	(243)	11.490	23.765
Steueraufwand	(47.090)	(77.580)	(31.242)

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Laufende Steuer			
Laufender Steueraufwand	(46.993)	(77.862)	(57.559)
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	695	(232)	(6)
Latente Steuer			
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	(3.922)	(10.014)	(6.895)
Erfassung vorherig nicht erfasster aktiver latenter Steuern	–	8.105	11.009
Bewegungen der passiven latenten Steuern aufgrund von Umgliederungen innerhalb des Konzerns	808	1.292	17.759
Anpassungen vorheriger Jahre	2.322	1.131	4.450
Steueraufwand	(47.090)	(77.580)	(31.242)

Der Betrag von 17.759 US\$ bezieht sich auf einen einmaligen nicht zahlungswirksamen latenten Steuerertrag. Dieser entstand im Jahresverlauf im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte. Der Betrag von 1.292 US\$ im Jahr 2015 und 808 US\$ im Jahr 2016 entsteht durch den fortlaufenden Einfluss der Umstrukturierung auf die gebuchten passiven latenten Steuern.

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Faktoren, die den Steueraufwand im Geschäftsjahr beeinflussen

Der Ertragsteueraufwand hat sich aufgrund folgender Sachverhalte von dem Betrag, der aus der Anwendung des Standardsatzes der Körperschaftsteuer des Vereinigten Königreiches auf das Vorsteuerergebnis ergeben hätte, unterschieden:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Ergebnis vor Ertragsteuern	305.206	254.839	169.321
Ertragsteuer entsprechend dem Unternehmenssteuersatz des Vereinigten Königreiches von 20,0% (2015: 20,25%; 2014: 21,5%)	(61.041)	(51.605)	(36.404)
Auswirkung aus verschiedenen ausländischen Steuersätzen	(15.434)	(18.131)	(12.901)
Steuerfreie Erträge:			
– Erhaltene Ausgleichszahlung Atmel	27.460	–	–
– Sonstige steuerfreie Erträge	240	–	–
Nicht abzugsfähige Aufwendungen:			
– Transaktionskosten Atmel	(697)	(3.798)	–
– Nicht-abzugsfähiger Anteil der aktienbasierten Vergütung	(7.614)	(5.008)	(5.120)
– Sonstige nicht abzugsfähige Aufwendungen	(3.068)	(1.591)	(553)
Steuervorteile der aktienbasierten Vergütung	4.871	2.509	4.267
Steuervorteile aus geistigem Eigentum und Forschungs- und Entwicklungsanreizen	8.728	4.342	–
Vorteile aus zunächst nicht erfassten aktiven latenten Steuern	–	8.105	11.009
Zusätzliche Steuerverluste, für die keine aktive latente Steuer erfasst ist	(1.321)	(2.828)	(6.495)
Bewegungen der passiven latenten Steuern aufgrund von Umgliederungen innerhalb des Konzerns	808	1.292	17.759
Steuerbarer Gewinn aus der Konzernreorganisation	–	–	(2.445)
Unterschiede aus unterschiedlichen funktionalen sowie Steuerwährungen	(2.976)	(12.089)	(5.426)
Anpassungen aus Vorjahren	3.020	899	4.444
Sonstiges	(66)	323	623
Steueraufwand	(47.090)	(77.580)	(31.242)

Der Steueraufwand des Konzerns in 2016 beträgt 47.090 US\$ (2015: 77.580 US\$; 2014: 31.242 US\$) und der effektive Steuersatz von 15,4% (2015: 30,4%; 2014: 18,5%).

Unser effektiver Steuersatz reagiert sensible auf geografisch unterschiedliche Gewinne und reflektiert die Kombination unterschiedlicher Steuersätze in den verschiedenen Ländern, insbesondere auf die höheren Steuersätze in Deutschland und den USA. Unser effektiver Steuersatz wird außerdem durch Wechselkursschwankungen beeinflusst, die sich auf die latenten Steuern auswirken, wenn sich die funktionale Währung von der Steuerrate abweicht, anhand der die Ertragsteuer für den Steueraufwand und die Steuerzahlungen bemessen wird. Der Effekt auf unseren Steuersatz 2016 war aufgrund der geringeren Wechselkursschwankungen von US Dollar zu Euro im Jahr 2016 niedriger als in den Jahren 2015 und 2014.

Unser effektiver Steuersatz ist geringer, da ein wesentlicher Teil von Dialog's F&E-Aufwand in UK anfällt und wir aufgrund dessen von den Steuerregelungen für Technologieunternehmen in UK profitieren.

Unser niedriger effektiver Steuersatz in 2016 spiegelt die steuerliche Behandlung der Ausgleichszahlung für Atmel von 137.300 US\$ wider. Entsprechend der steuerlichen Beratung ist die Ausgleichszahlung in UK nicht steuerbar. Demnach wurde weder eine Steuerverbindlichkeit eingestellt noch ein Steueraufwand erfasst. Der niedrige effektive Steuersatz in 2014 ergab sich aufgrund einer wesentlichen Steuergutschrift aus der Reorganisation innerhalb der Dialog Gruppe von verschiedenem geistigen Eigentum, das mit der iWatt Inc. erworben wurde.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Faktoren, die den Steueraufwand in den Folgejahren beeinflussen

Faktoren, die den zukünftigen Steueraufwand beeinflussen können, sind Veränderungen der Fremdwährungsbewertung, Veränderungen der gesetzlichen Steuergrundlagen und Steuersätze sowie die Klärung offener Themen mit den Steuerbehörden. Hierzu gehört das Ergebnis zur Anwendung der bilateralen Vereinbarung der Verrechnungspreise (Bilateral Advance Pricing Agreement) zur Anpassung der Eigentumsverhältnisse von Dialog's geistigem Eigentum mit den zugrundeliegenden wertmäßigen Beiträgen der Konzernunternehmen.

Die Gruppe erfasst Rückstellungen für potenzielle Steuerverbindlichkeiten, wenn Unsicherheit hinsichtlich der Höhe der laufenden oder latenten Steuer besteht. Insbesondere trifft dies bei laufenden und latenten Steuern zu, die zum 31. Dezember 2016 erfasst sind, um unsere Erwartungen zum wahrscheinlichen Ergebnis des Bilateral Advance Pricing Agreement abzubilden. Aufgrund der Komplexität von Steuerrechtsgrundlagen und deren Interpretation können die mit den Steuerbehörden abgestimmten Beträge schlussendlich wesentlich von den gezeigten Beträgen abweichen und sich folglich auf den Einkommensteueraufwand der Gruppe in zukünftigen Perioden auswirken.

Internationale Steuerreform, einschließlich der OECD's Base Erosion & Profit Shifting Projekte und dem von der EU geplanten Vorgehen für eine gleiche und effiziente Unternehmensbesteuerung, erhält weiterhin besondere Aufmerksamkeit. Wir verfolgen diese Entwicklungen laufend und bewerten die möglichen Auswirkungen für Dialog. Wir kamen zu dem Entschluss, dass die derzeitigen oder angekündigten zukünftigen Änderungen der Steuerrechtsgrundlagen hieraus keine Auswirkungen auf die wesentlichen Risiken von Dialog haben.

Ertragssteuern, die außerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst sind

Ertragssteuern, die im Other Comprehensive Income erfasst sind, waren wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Posten, die in den Folgejahren in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Differenzen aus der Fremdwährungsbewertung für ausländische Geschäftstätigkeit:			
– Latenter Steueraufwand	(47)	(10)	(265)
Cash flow Sicherungsgeschäfte:			
– Laufender Steuerertrag	1.890	–	–
– Latenter Steuer(aufwand)/-ertrag	(1.125)	(3.694)	5.445
Laufender Steuerertrag/(-aufwand) direkt im Eigenkapital erfasst	718	(3.704)	5.180

Der direkt im Eigenkapital erfasste Steuerertrag war wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Aktienbasierte Vergütung:			
– Laufender Steuerertrag	2.544	–	–
– Latenter Steuerertrag	522	6.878	7.517
Summe des Steuerertrags direkt im Eigenkapital	3.066	6.878	7.517

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Latente Steuern

Die latenten Steuern haben sich wie folgt entwickelt:

	000US\$
Zum 1. Januar 2015	23.316
Wechselkursschwankungen	(77)
Im Ergebnis erfasst	514
Im Other Comprehensive Income erfasst	(3.704)
Im Eigenkapital erfasst	6.878
Anschaffungen und Veräußerungen	(71)
Zum 31. Dezember 2015	26.856
Wechselkursschwankungen	(5)
Im Ergebnis erfasst	(792)
Im Other Comprehensive Income erfasst	(1.172)
Im Eigenkapital erfasst	522
Zum 31. Dezember 2016	25.409

Die aktiven und passive latenten Steuern vor Saldierung innerhalb der Länder waren wie folgt:

	(Aufwand)/Ertrag, direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst		Aktive/(passive) latente Steuern, netto	
	2016 000US\$	2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungen	2.058	5.219	(3.518)	(5.721)
Temporäre Differenzen bei immateriellen Vermögenswerten	382	(7.679)	12.263	11.359
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren	3.325	3.325	(3.325)	(6.650)
Sonstige temporäre Differenzen	(4.096)	10.051	(6.699)	(899)
Steuer Guthaben	1.587	594	5.381	3.794
Steuerliche Verlustvorträge	(4.048)	(10.996)	21.307	24.973
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	(792)	514	25.409	26.856

Nach Saldierung innerhalb der Länder wurden folgende aktive und passive latent Steuern konsolidiert angesetzt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Aktive latente Steuern	27.379	28.454
Passive latente Steuern	(1.970)	(1.598)
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	25.409	26.856

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Steuerliche Verlustvorräte, temporäre Differenzen und Nettobeträge der aktiven latenten Steuern können wie folgt zusammengefasst werden:

	Zum 31. Dezember 2016			Zum 31. Dezember 2015		
	Verlustvorräte 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$	Verlustvorräte 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$
Deutschland	–	(6.930)	(1.967)	–	(5.675)	(1.597)
Großbritannien	61.416	38.716	7.289	75.100	40.611	8.286
Niederlande	15.597	(1.229)	3.592	25.820	(10.518)	3.826
USA	51.893	(13.598)	20.426	51.081	(16.700)	14.195
Sonstige	10.354	3.043	(3.931)	15.837	342	2.146
Gesamt	139.260	20.002	25.409	167.838	8.060	26.856

Der Betrag in der Bilanz für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerliche Verlustvorräte, für die keine latente Steuer angesetzt wurden, ist 85.505 US\$ (2015: 83.020 US\$). Des Weiteren wurde keine latente Steuer für die staatlichen Steuergutschriften in Höhe von 7.667 US\$ (2015: 5.957 US\$) 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.

Es wurden keine latenten Steuern für Verlustvorräte und temporäre Differenzen angesetzt, für die kein ausreichendes zu versteuerndes Einkommen in der Zukunft erwartet wird und somit die Nutzung nicht wahrscheinlich ist.

Die Verlustvorräte in den USA verfallen in den Jahren 2018 bis 2035, in den Niederlanden zwischen 2019 und 2023 und in Taiwan zwischen 2023 und 2026. Die anderen Verlustvorräte sind unbegrenzt vortragsfähig.

Es wurden keine latenten Steuern im Zusammenhang mit nicht ausgeschütteten Gewinnen von Tochtergesellschaften angesetzt, da unter den derzeit geltenden Steuerbestimmungen keine Verbindlichkeiten aus der Ausschüttung erwachsen oder weil sich der Konzern in einer Position befindet, in der er den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen beeinflussen kann und es wahrscheinlich ist, dass sich diese Differenzen in naher Zukunft nicht umkehren werden.

9. 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.

Der den Aktionären der Gesellschaft zuzurechnendes Ergebnis und die durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnis je Aktie wurden wie folgt ermittelt:

		2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Den Aktionären der Gesellschaft zuzurechnendes Ergebnis				
Für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	a	260.940	178.766	138.079
Hinzurechnung:				
– Zinsaufwand für die Wandelanleihe (nach Steuern)		–	3.483	10.279
Für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie	b	260.940	182.249	148.358
		Anzahl	Anzahl	Anzahl
Durchschnittliche Anzahl der Aktien - unverwässert				
Ausgegebene Aktien		77.865.955	75.515.745	68.068.930
Abziehen:				
– Eigene Aktien		(523.135)	–	–
– Aktien die von den Mitarbeiteraktientrusts gehalten werden		(1.296.216)	(1.753.204)	(739.976)
Für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	c	76.046.604	73.762.541	67.328.954
Hinzurechnung:				
– Verwässernde Aktienoptionen		4.351.328	3.537.414	2.745.904
– Verwässernder Effekt der Wandelanleihe		–	2.360.078	6.806.893
Für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie	d	80.397.932	79.660.033	76.881.751
		US\$	US\$	US\$
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	a/c	3,43	2,42	2,05
Verwässertes Ergebnis je Aktie	b/d	3,25	2,29	1,93

Im Jahr 2016 war die durchschnittliche Anzahl an Aktien ohne Verwässerungseffekt 423.760 (2015: 632.893; 2014: 950.340).

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

10. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Guthaben bei Kreditinstituten	5.131	34.400
Guthaben von Mitarbeiteraktientrusts	15.160	10.047
Guthaben im Forderungs-Factoring	88.876	91.362
Kurzfristige Einlagen	588,000	431,000
Gesamt	697.167	566.809

Kurzfristige Einlagen erfolgen für unterschiedliche Zeiträume, die in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf des Konzerns zwischen einem Tag und drei Monaten betragen.

Zum 31. Dezember 2016 beinhalteten die kurzfristigen Einlagen keine Beträge aus der Forderungsfinanzierung (2015: 40.412 US\$).

11. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	64.685	48.692
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	16.088	23.976
Gesamt	80.773	72.668

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinst und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen. Forderungen werden regelmäßig auf deren Einbringbarkeit analysiert. Eine Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen wird vorgenommen, sofern die Forderungen als nicht einbringbar erachtet werden. Die Forderungen können folgendermaßen analysiert werden:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Forderungen, die weder überfällig noch wertgemindert sind	63.949	47.894
Forderungen, die überfällig aber nicht wertgemindert sind:		
– weniger als 30 Tage überfällig	575	431
– 30 bis 59 Tage überfällig	161	356
– 60 bis 89 Tage überfällig	–	9
– mehr als 90 Tage überfällig	–	2
	736	798
Wertberichtigungen:		
– Wertgeminderte Forderungen	118	73
– Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(118)	(73)
Gesamt	64.685	48.692

11. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen Fortsetzung

Die Wertminderungen auf zweifelhafte Forderungen waren wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	73	96
Ergebniswirksame Wertberichtigungen	45	13
Abschreibungen	–	(22)
Ergebniswirksame Auflösungen	–	(14)
Wertberichtigungen zum Jahresende	118	73

12. Sonstige finanzielle Vermögensgegenstände

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögensgegenstände enthalten:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	–	2.086

Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte mit einem Vertragspartner, mit dem wir keine entsprechende Transaktionen mehr vornehmen, waren aufgrund verschiedener Fremdwährungsforwards und -swaps notwendig.

13. Vorräte

Die Vorräte waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Rohstoffe	12.334	23.651
Unfertige Erzeugnisse	29.337	43.545
Fertige Erzeugnisse	63.632	67.734
Gesamt	105.303	134.930

14. Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	8.123	7.812
Sonstige Steuerforderungen	1.982	6.720
Übrige Forderungen	5.106	6.324
Gesamt	15.211	20.856

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

15. Firmenwert

Die Entwicklung des Firmenwertes zum 31. Dezember 2016 und 2015 war wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$
Zu Beginn des Jahres	251.062	244.878
Zugang aus der Akquisition von Dyna Image	–	6.647
Währungsänderungen	146	(463)
Zum Ende des Jahres	251.208	251.062

Dialog's operative Segmente entsprechen den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) für die Aufteilung des Firmenwertes. Der Firmenwert war wie folgt aufgeteilt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Mobile Systems	108.113	108.092
Connectivity	91.997	91.909
Power Conversion	51.098	51.061
Gesamt	251.208	251.062

Werthaltigkeitstest im Geschäftsjahr

Die Werthaltigkeit des Firmenwertes wird einmal jährlich überprüft, unabhängig davon, ob die Umstände einen Wertminderungsbedarf indizieren oder nicht. Die Durchführung des Werthaltigkeitstest erfolgt auf Basis der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, auf die der Firmenwert zugeordnet wurde. Der Firmenwert wird wertgemindert, wenn der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, denen der Firmenwert zugeordnet wurde, den erzielbaren Wert übersteigt. Bei der Durchführung des Werthaltigkeitstest des Firmenwertes während 2016 haben wir den erzielbaren Betrag von jedem operativen Segment auf Basis des Nutzungswertes, zu denen der Firmenwert zugeordnet ist, ermittelt. Der Nutzungswert entspricht den erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen, die die operativen Segmente mit den allokierten Vermögensgegenständen in deren derzeitiger Nutzung und Zustand erwartungsgemäß generieren werden.

Die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme in den ersten drei Jahren werden anhand der Mittelfristplanung der Gruppe ermittelt. Zahlungsströme nach dem dritten Jahr werden unter Zugrundelegung einer ewigen Wachstumsrate auf die Zahlungsströme vom dritten Jahr ermittelt.

Als wesentliche Annahmen zur Ermittlung des Nutzungswertes erachten wir die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Umsatzes während der Mittelfristplanung, die ewige Wachstumsrate und den Abzinsungsfaktor.

Der erwartete zukünftige Umsatz von jedem operativen Segment basiert auf externen Prognosen zukünftiger Volumina der Absatzmärkte der jeweiligen Produkte der Segmente, um spezifische Effekte wie die Kundenbasis und verfügbare Absatzkanäle, die Möglichkeit neuer Marktteilnehmer sowie zukünftige technologische Entwicklungen bereinigt. Zahlungsströme während der Planungsperioden spiegeln außerdem die Materialkosten und sonstige direkt zurechenbare Kosten, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sowie Allgemeine und Verwaltungskosten wider. Wie schätzen die Materialkosten und sonstige direkt und indirekt zurechenbare Kosten anhand der derzeitigen Preissetzung sowie Markterwartungen für zukünftige Preisentwicklungen.

Zur Ermittlung der zukünftigen Zahlungsströme der einzelnen Segmente haben wir eine ewige Wachstumsrate von 2% pro Jahr sowohl in 2016 als auch 2015 angewendet. Wir erachten diese ewige Wachstumsrate als angemessen langfristige Wachstumsrate für die Endkundenprodukte aus jedem operativen Segment.

Die auf die Zahlungsströme angewendeten Abzinsungsfaktoren wurden anhand des Capital Asset Pricing Model ermittelt und spiegeln die derzeit bestehenden branchenspezifischen Zinssätze, entsprechende Eigenkapitalanteile sowie Risikoprämien und segmentspezifische Risiken wider. Abzinsungsfaktoren vor Steuer waren wie folgt: Mobile System 12,9% (2015: 11,9%); Connectivity 14,3% (2015: 11,6%); und Power Conversion 11,2% (2015: 11,4%).

Im Jahr 2016 haben wir keine Wertminderung für den Firmenwert erfasst. Die erzielbaren Werte jedes operativen Segments, zu dem der Firmenwert allokiert ist, lag deutlich über dem jeweiligen Buchwert.

16. Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die Entwicklung der sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände zum 31. Dezember 2016 und 2015 war wie folgt:

	Erworbene Immaterielle Vermögens- gegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen 000US\$	Erworbene Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögens- gegenstände 000US\$	Patente 000US\$	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte 000US\$	Gesamt 000US\$
Anschaffungskosten					
Zum 1. Januar 2015	77.075	64.999	10.417	93.150	245.641
Währungsänderungen	–	137	141	(213)	65
Zugänge	–	4.076	4.257	24.498	32.831
Zugänge durch Unternehmenserwerb	–	–	–	5.600	5.600
Abgänge	–	(215)	(1)	(233)	(449)
Zum 31. Dezember 2015	77.075	68.997	14.814	122.802	283.688
Währungsänderungen	–	2	–	122	124
Zugänge	–	5.411	2.755	15.802	23.968
Umbuchungen	–	(5)	5	–	–
Abgänge	–	(1.726)	(64)	–	(1.790)
Zum 31. Dezember 2016	77.075	72.679	17.510	138.726	305.990
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
Zum 1. Januar 2015	(26.004)	(40.324)	(5.059)	(42.749)	(114.136)
Währungsänderungen	–	(105)	(11)	(57)	(173)
Abschreibungen des Jahres	(7.296)	(8.437)	(1.421)	(13.969)	(31.123)
Abgänge	–	169	–	179	348
Zum 31. Dezember 2015	(33.300)	(48.697)	(6.491)	(56.596)	(145.084)
Währungsänderungen	–	2	–	(11)	(9)
Abschreibungen des Jahres	(7.296)	(8.673)	(1.509)	(18.471)	(35.949)
Abgänge	–	662	9	–	671
Zum 31. Dezember 2016	(40.596)	(56.706)	(7.991)	(75.078)	(180.371)
Buchwerte					
Zum 31. Dezember 2015	43.775	20.300	8.323	66.206	138.604
Zum 31. Dezember 2016	36.479	15.973	9.519	63.648	125.619

Mietkauf

Der Buchwert von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Mietkaufverpflichtungen gehalten werden, beträgt zum 31. Dezember 2016 5.967 US\$ (2015: 10.703 US\$). Im Geschäftsjahr 2016 gab es keine Zugänge (2015: 712 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 5.100 US\$ (2015: 9.504 US\$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 1.173 US\$ (2015: 221 US\$).

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

17. Sachanlagen

Die Entwicklung der Sachanlagen zum 31. Dezember 2016 und 2015 war wie folgt:

	Testanlagen 000US\$	Mietereinbauten 000US\$	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 000US\$	Anzahlungen und Anlagen im Bau 000US\$	Gesamt 000US\$
Anschaffungskosten					
Zum 1. Januar 2015	124.390	15.512	53.810	1.584	195.296
Währungsänderungen	(77)	51	68	2	44
Zugänge	12.297	2.503	15.443	2.487	32.730
Zugänge durch Unternehmenserwerb	1.600	–	15	539	2.154
Umbuchungen	127	942	319	(1.388)	–
Abgänge	(206)	(267)	(2.493)	(115)	(3.081)
Zum 31. Dezember 2015	138.131	18.741	67.162	3.109	227.143
Währungsänderungen	(10)	(37)	(175)	7	(215)
Zugänge	13.152	2.044	11.089	3.685	29.970
Umbuchungen	1.096	1.276	2.866	(5.238)	–
Abgänge	(2.370)	(123)	(1.503)	(259)	(4.255)
Zum 31. Dezember 2016	149.999	21.901	79.439	1.304	252.643
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
Zum 1. Januar 2015	(97.636)	(5.924)	(32.473)	–	(136.033)
Währungsänderungen	30	(37)	(230)	–	(237)
Abschreibungen des Jahres	(10.978)	(2.624)	(10.552)	–	(24.154)
Umbuchungen	21	–	(21)	–	–
Abgänge	178	207	1.340	–	1.725
Zum 31. Dezember 2015	(108.385)	(8.378)	(41.936)	–	(158.699)
Währungsänderungen	28	27	109	–	164
Abschreibungen des Jahres	(12.927)	(3.333)	(11.608)	–	(27.868)
Abgänge	2.366	72	990	–	3.428
Zum 31. Dezember 2016	(118.918)	(11.612)	(52.445)	–	(182.975)
Buchwerte					
Zum 31. Dezember 2015	29.746	10.363	25.226	3.109	68.444
Zum 31. Dezember 2016	31.081	10.289	26.994	1.304	69.668

Finanzierungsleasing

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2016 4.186 US\$ (2015: 256 US\$). Die Zugänge während des Geschäftsjahres beliefen sich auf 4.288 US\$ (2015: Null US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 1.173 US\$ (2015: 225 US\$).

18. Langfristige finanzielle Vermögensgegenstände

Die langfristigen finanziellen Vermögensgegenstände haben sich wie folgt entwickelt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
– Anteile an Energous Corporation	12.866	–
– Anteile an Arctic Sand Technologies, Inc.	1.446	1.446
Derivative Finanzinstrumente:		
– Bezugsrechte für Anteile an Energous Corporation	6.624	–
– Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation	142	873
Mietkautionen und sonstige Ausleihungen	1.254	1.439
Gesamt	22.332	3.758

Energous Corporation („Energous“)

Energous ist Entwickler von WattUp®, einer revolutionären kabellosen Ladetechnologie, die das kontaktfreie Laden über kurze Distanzen hinweg ermöglicht. Im November 2016 ging Dialog eine strategische Allianz mit Energous ein, wodurch Dialog exklusiver Lieferant für die integrierten Schaltkreise von WattUp® wird. Gleichzeitig mit der strategischen Allianz zahlte das Unternehmen 10.000 US\$ für 763.552 Stammaktien und erhielt Bezugsrechte für den Erwerb von 763.552 Stammaktien an Energous, die vollständig oder teilweise ohne finanzielle Gegenleistung jederzeit zwischen Mai 2017 und November 2019 ausgeübt werden können.

Wir klassifizieren den Aktienanteil an Energous als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Wir bewerten diese mit dem beizulegenden Zeitwert. Zum 31. Dezember 2016 erhöhte sich der beizulegende Zeitwert des Aktienanteils auf 12.866 US\$ mit einem Gewinn von 2.866 US\$, welcher in der Konzern-Gesamterfolgsrechnung erfasst wurde. Zum 31. Dezember 2016 hält das Unternehmen etwa 3,8%-Anteil des Stammkapitals von Energous.

Wir sehen eine direkte Verknüpfung zwischen der Ausgabe der Bezugsrechte und der Verhandlung der strategischen Allianz. Zum Ausgabebetrag haben wir deshalb die Bezugsrechte zum beizulegenden Zeitwert von 4.695 US\$ als einen Abgrenzungsposten in den langfristigen Verbindlichkeiten erfasst. Wir werden den Abgrenzungsposten erfolgswirksam in Verbindung mit den Lizenzzahlungen, die von Dialog für die Nutzung von Energous' geistigem Eigentum über die ersten sieben Jahre der strategischen Allianz zu zahlen sind, auflösen. Zum 31. Dezember 2016 stieg der beizulegende Zeitwert der Bezugsrechte auf 6.624 US\$ an, wodurch ein Ertrag von 1.929 US\$ in der Gewinn- und Verlustrechnung (als sonstiges Finanzergebnis) erfasst wurde.

Arctic Sand Technologies, Inc. („Arctic Sand“)

Im Jahr 2016 hat Dialog an der initialen Finanzierungsrunde von ArcticSand, einem MIT Spin-off, das innovative neue Ansätze für Schaltwandler für verschiedene Märkte, einschließlich Smartphones, Tablets, Ultrabooks™ und Rechenzentren vertreibt. Am 31. Dezember 2016 halten wir ungefähr einen Anteil von 3,5% des gezeichneten Kapitals von Arctic Sand. Die Beteiligung an Arctic Sand wurde als zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswert klassifiziert aber zu Anschaffungskosten fortgeführt, weil sich der Fair Value nicht zuverlässig ermitteln lässt.

Kaufoption auf Aktien von Dyna Image Corporation („Dyna“)

Das Unternehmen hält eine Kaufoption auf die bisher nicht von uns gehaltenen Anteile an Dyna Image, die im Juni 2018 ausläuft. Der beizulegende Zeitwert der Kaufoption verminderte sich 2016 von 873 US\$ auf 142 US\$ mit einem Fair-Value-Verlust von 731 US\$, der 2016 in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde (2015: Verlust 119 US\$).

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

19. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.242	114.075
Sonstige Verbindlichkeiten	10.403	17.478
Gesamt	89.645	131.553

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.

20. Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	4.409	3.677
Währungsforwards und -swaps	12.496	4.568
Verbindlichkeiten aus dem Aktienrückkauf	61.073	–
Gesamt	77.978	8.245

21. Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

	Produktgarantien US\$000	Rückstellung für Pachtverhältnisse US\$000	Schwebende Rechtsansprüche US\$000	Entschädigungsfond US\$000	Sonstige US\$000	Gesamt US\$000
Stand zum 1. Januar 2015	1.483	1.345	283	610	63	3.784
Währungsänderungen	–	(38)	(29)	(43)	(1)	(111)
Zuführungen	1.545	919	–	147	–	2.611
Inanspruchnahmen	(1.226)	(132)	–	(106)	–	(1.464)
Auflösungen	(257)	(16)	–	–	–	(273)
Aufzinsung	–	39	–	–	–	39
Stand zum 31. Dezember 2015	1.545	2.117	254	608	62	4.586
Währungsänderungen	–	(131)	–	(10)	–	(141)
Zuführungen	1.104	1.302	–	181	350	2.937
Inanspruchnahmen	(1.545)	(622)	–	(26)	–	(2.193)
Auflösungen	–	(158)	(254)	–	(40)	(452)
Aufzinsung	–	110	–	–	–	110
Stand zum 31. Dezember 2016	1.104	2.618	–	753	372	4.847

21. Rückstellungen Fortsetzung

Die Rückstellungen entsprechend der Bilanz des Konzerns waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Kurzfristige Rückstellungen	1.477	1.861
Langfristige Rückstellungen	3.370	2.725
Gesamt	4.847	4.586

Produktgarantien

Die Gruppe gewährt vertraglich Produktgarantien, wonach die Leistungsfähigkeit der Produkte garantiert wird. Rückstellungen für Produktgarantien werden mittels historischer Gewährleistungsdaten und erwarteter Inanspruchnahme innerhalb eines Jahres in der Bilanz erfasst.

Rückstellung für Pachtverhältnisse

Die Rückstellung für Pachtverhältnisse beinhaltet Rückstellungen für Rückbaumaßnahmen angemieteter Immobilien zurück in deren ursprünglichen Zustand zum Ende der Pachtlaufzeit und Rückstellungen für drohende Verluste. Rückstellungen für Rückbaumaßnahmen werden über den verbleibenden Zeitraum der Pachtverträge eingestellt, die bis zu sechs Jahre ab dem Bilanzstichtag sind.

Entschädigungsfond

Die Rückstellung des Entschädigungsfonds wurde für Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in bestimmten asiatischen Ländern eingestellt, für den Fall, wenn diese aus dem Arbeitsverhältnis mit der Gruppe austreten.

22. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Verpflichtungen für Personal- und Sozialausgaben	23.575	30.188
Im Zusammenhang mit Entwicklungsaufträgen erhaltene Anzahlungen	2.701	2.701
Sonstige Verbindlichkeiten	28.168	16.995
Gesamt	54.444	49.884

Verbindlichkeiten für Personal und Sozialausgaben haben eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Monaten (2015: drei Monate). Sonstige Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen.

23. Sonstige langfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten waren wie folgt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen	1.525	4.919
Abgrenzungsposten für Lizenznutzung	4.695	–
Gesamt	6.220	4.919

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

24. Wandelanleihe

Im Jahr 2012 hat das Unternehmen Wandelanleihen mit einem Zinskupon von 1,0% p.a. in einem Gesamtvolumen von 201.000 US\$ herausgegeben, die mit einem Wandlungsrecht in Stammaktien ausgestattet waren.

Am 16. März 2015 hat die Gesellschaft bekannt gegeben, dass sie von der Option Gebrauch macht, die ausstehenden Anteile der Wandelanleihen am 5. Mai 2015 zurückzukaufen. Am 28. April 2015 haben alle Anleihehaber für alle ausstehenden Anteile von ihrem Wandlungsrecht Gebrauch gemacht. Zum Zeitpunkt der Wandlung lag der Buchwert der Wandelanleihen bei 183.138 US\$. Mit Ausübung der Wandelanleihen wurden 6.797.025 Stammaktien für insgesamt 1.049 US\$ ausgegeben und ein Zugang in der Kapitalrücklage von 182.089 US\$ erfasst.

25. Gezeichnetes Kapital und Rücklagen

a) Gezeichnetes Kapital

Zum 31. Dezember 2016, 2015 und 2014 lag das genehmigte Kapital des Unternehmens bei 104.311.860 Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,10 £ je Aktie.

Die Anzahl der ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Aktien war wie folgt:

	Anzahl der Aktien	Nominalwert 000US\$
Stand zum 1. Januar 2014	68.068.930	12.852
Ausgegeben am 7. März 2014	3.000.000	501
Zum 1. Januar 2015	71.068.930	13.353
Wandlung der Wandelanleihe	6.797.025	1.049
Zum 31. Dezember 2015 und 2016	77.865.955	14.402

Die Inhaber der Stammaktien haben mit Ausnahme der Dividenden und im Falle der Liquidation des Unternehmens keinen Anspruch auf Beteiligung am Gewinn des Unternehmens.

Die Inhaber der Stammaktien haben das Recht an der Hauptversammlung teilzunehmen, ihr Stimmrecht auszuüben oder eine Vertretung für die Teilnahme oder die Stimmrechtsausübung in diesen Versammlungen zu ernennen. Die Inhaber der Stammaktien haben eine Stimme für jede gehaltene Aktie.

b) Kapitalrücklage

Die neu definierte Kapitalrücklage spiegelt die Differenz zwischen dem Nominalwert der im Umlauf befindlichen Aktien und dem Fair Value der erhaltenen Gegenleistung wider. Die neu definierte Kapitalrücklage ist nicht ausschüttbar, kann jedoch für bestimmte Zwecke, die entsprechend der Gesetzesgrundlage des Vereinigten Königreichs spezifiziert sind, genutzt werden, einschließlich dem Ansatz von Aufwendungen für die Ausgabe von Aktien und um Bonusaktien einzustellen.

Um die nicht ausschüttbaren Rücklagen des Unternehmens abgegrenzt darzustellen, wurde die Kapitalrücklage bei der Erstellung des Jahresabschlusses innerhalb der Rücklagen separat ausgewiesen. Bisher wurde der Ausgabeaufschlag innerhalb der Kapitalrücklage subsumiert, ebenso die Zugänge aus dem Verkauf oder Transfer von Aktien für den Mitarbeiteraktienoptionsplan sowie die Eigenkapitalkomponente von 201.000 US\$ Wandelanleihen mit einem Zinskupon von 1,0% p.a., die das Unternehmen im Jahr 2012 herausgab und von den Inhabern 2015 umgewandelt wurden. Die Vergleichsinformationen wurden entsprechend folgender Tabelle angepasst:

- Umbuchung des vor dem 1. Januar 2014 erfassten Ausgabeaufschlags der im Umlauf befindlichen Aktien aus der bisherigen Kapitalrücklage (Englisch: Additional paid in capital) in die neu definierte Kapitalrücklage (Englisch: Share premium account) in Höhe von 198.364 US\$, des Ausgabeaufschlags auf den Verkauf von Aktien in den Mitarbeiteraktientrust in Höhe von 9.741 US\$ im Jahr 2014 sowie des Ausgabeaufschlags auf Wandlung der Wandelanleihen in Höhe von 182.089 US\$ im Jahr 2015;
- Umbuchung des kumulativen Zugangs aus dem Verkauf oder Transfer von Aktien aus dem Mitarbeiteraktienoptionsplan vor dem 1. Januar 2015 aus der bisherigen Kapitalrücklage in die Gewinnrücklagen in Höhe von 11.346 US\$ sowie des damit verbundenen Gewinns aus Veräußerungen in Höhe von 18.487 US\$ im Jahr 2014 und 7.119 US\$ im Jahr 2015;
- Umbuchung der Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe, die mit der Ausgabe der Wandelanleihe erfasst wurde, aus der bisherigen Kapitalrücklage in eine separate Rücklage, die Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe, in Höhe von 36.579 US\$; und
- Umbuchung des mit der Umwandlung der Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe im Jahr 2015 anfallenden Effekts aus der separaten Rücklage in die Gewinnrücklagen in Höhe von 23.086 US\$, der den damit einhergehenden kumulativen Zinsaufwand darstellt, sowie die Umbuchung des Saldos aus der Eigenkapitalkomponente in die neu definierte Kapitalrücklage in Höhe von 13.493 US\$.

25. Gezeichnetes Kapital und Rücklagen Fortsetzung

	Bisherige Kapitalrücklage (Englisch: Additional paid in capital) 000US\$	Neu definierte Kapitalrücklage (Englisch: Share premium account) 000US\$	Gewinnrücklagen 000US\$	Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe 0000US\$
Stand zum 1. Januar 2014 – wie bisher angegeben	246.289	–	199.881	–
Umgliederung:				
– Ausgabeaufschlag auf die Aktien (abzüglich Emissionskosten)	(198.364)	198.364	–	–
– Gewinn aus dem Verkauf von Aktien von dem Mitarbeiteraktientrust	(11.346)	–	11.346	–
– Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihen	(36.579)	–	–	36.579
Stand zum 1. Januar 2014 – umgegliedert	–	198.364	211.227	36.579
Bewegungen – wie bisher angegeben	28.228	–	166.769	–
Umgliederung:				
– Ausgabe von Aktien für den Mitarbeiteraktientrust (abzüglich Ausgabekosten)	(9.741)	9.741	–	–
– Gewinn aus dem Verkauf von Aktien von dem Mitarbeiteraktientrust	(18.487)	–	18.487	–
Stand zum 31. Dezember 2014 – umgegliedert	–	208.105	396.483	36.579
Bewegungen – wie bisher angegeben	189.208	–	204.860	–
Umgliederung:				
– Wandlung der Wandelanleihen				
Ausgabe von Aktien	(182.089)	182.089	–	–
Umwandlung der Eigenkapitalkomponente	–	13.493	23.086	(36.579)
– Gewinn aus dem Verkauf von Aktien von dem Mitarbeiteraktientrust	(7.119)	–	7.119	–
Stand zum 31. Dezember 2015 – umgegliedert	–	403.687	631.548	–

c) Sonstige Rücklagen

Rücklage für Währungsdifferenzen

Die Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen spiegelt die kumulativen Gewinne und Verluste aus der Fremdwährungsumrechnung in US Dollar der Nettoinvestitionen ausländische Geschäftsbetriebe wider.

Rücklage für zum Verkauf verfügbare Finanzanlagen

Die Rücklage für zum Verkauf verfügbare Finanzanlagen spiegelt die unrealisierten Fair Value Gewinne abzüglich Fair Value Verluste, die kein Impairment auf die Neubewertung der zum Verkauf verfügbaren Finanzanlagen seit der Ersterfassung darstellen.

Rücklage für Sicherungsinstrumente

Die Rücklage für Sicherungsinstrumente spiegelt die kumulativen Gewinne und Verluste der wirksamen Cash Flow Sicherungsgeschäfte wider, die beim Eintritt des Cash Flow Sicherungsgeschäfts in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden.

Eigene Aktien

Die Rücklage für eigene Aktien dient zur Erfassung der im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworbenen Aktien des Unternehmens.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

25. Gezeichnetes Kapital und Rücklagen Fortsetzung

Die sonstigen Rücklagen haben sich wie folgt entwickelt:

	Währungs- differenzen 000US\$	Zum Verkauf verfügbare Finanzanlagen 000US\$	Sicherungs- instrumente 000US\$	Eigene Aktien 0000US\$	Eigenkapital- komponente der Wandelanleihe 0000US\$	Gesamt 000US\$
Stand zum 1. Januar 2014	(1.710)	–	1.580	–	36.579	36.449
Other Comprehensive Income (Loss):						
– Währungsdifferenzen aus ausländischen Geschäftsberieben	(1.032)	–	–	–	–	(1.032)
– Fair Value Verlust auf wirksame Sicherungsgeschäfte	–	–	(23.614)	–	–	(23.614)
– Fair Value Verlust umgegliedert in den Gewinn oder Verlust	–	–	3.820	–	–	3.820
– Steuer(aufwand)/ertrag	(265)	–	5.445	–	–	5.180
Stand zum 31. Dezember 2014	(3.007)	–	(12.769)	–	36.579	20.803
Other Comprehensive Income (Loss):						
– Währungsdifferenzen aus ausländischen Geschäftsberieben	(1.463)	–	–	–	–	(1.463)
– Fair Value Verlust auf wirksame Sicherungsgeschäfte	–	–	(18.960)	–	–	(18.960)
– Fair Value Verlust umgegliedert in den Gewinn oder Verlust	–	–	31.980	–	–	31.980
– Steuer(aufwand)/ertrag	(10)	–	(3.694)	–	–	(3.704)
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
– Wandlung der Wandelanleihe	–	–	–	–	(36.579)	(36.579)
Stand zum 31. Dezember 2015	(4.480)	–	(3.443)	–	–	(7.923)
Other Comprehensive Income (Loss):						
– Währungsdifferenzen aus ausländischen Geschäftsberieben	127	–	–	–	–	127
– Fair Value Verlust auf wirksame Sicherungsgeschäfte	–	–	(13.264)	–	–	(13.264)
– Fair Value Verlust umgegliedert in den Gewinn oder Verlust	–	–	8.382	–	–	8.382
– Fair Value Gewinn auf zum verkauf verfügbare Finanzanlagen	–	2.866	–	–	–	2.866
– Steuer(aufwand)/ertrag	(47)	–	765	–	–	718
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
– Rückkauf eigener Aktien	–	–	–	(61.472)	–	(61.472)
Stand zum 31. Dezember 2016	(4.400)	2.866	(7.560)	(61.472)	–	(70.566)

d) Dialog Aktien für die Mitarbeiter-Aktionsoptionspläne

Das Unternehmen hat zwei Trusts für den Erwerb eigener Stammaktien eingesetzt, um seinen Verpflichtungen aus dem Aktienoptionsplan nachzukommen. Zum 31. Dezember 2016 halten die Trusts 574.600 Stammaktien (2015: 1.879.195 Stammaktien; 2014: 2.825.412 Stammaktien).

26. Aktienrückkaufprogramm

Auf der Jahreshauptversammlung am 28. April 2016 wurden die Directors dazu befugt, bis zu 7.786.595 der Stammaktien in das Eigenkapital des Unternehmens zu erwerben (etwa 10% der zum 30. März 2016 ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens). Diese Befugnis erlischt normalerweise (sofern sie nicht davor verlängert, geändert oder widerrufen wird) an dem Tag, der unmittelbar auf die nächste Jahreshauptversammlung des Unternehmens folgt, oder am 30. Juni 2017, je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt.

Aktienkäufe auf der Grundlage dieser Befugnis erfolgen aus Sicht des Unternehmens außerbörslich und werden mittels mit Barclays, HSBC oder Merrill Lynch abgeschlossenen Termingeschäften zum bedingten Aktienrückkauf ausgeführt. Diese Institute werden dabei in ihrer Eigenschaft als Broker zertifizierte Anteilsscheine des Unternehmens (Certified Interests – Cis) an der Frankfurter Wertpapierbörse erwerben.

26. Aktienrückkaufprogramm Fortsetzung

Rückkauf von Aktien im Rahmen der ersten und zweiten Tranche

Am 9. Mai 2016 gab das Unternehmen Einzelheiten zu der ersten Tranche des Aktienrückkaufprogramms bekannt. Im Rahmen dessen wurden von dem bevorzugten Broker Aktien mit Mindest- und Höchstgesamtkosten von 37,5 Mio. EUR bzw. 50 Mio. EUR zurückgekauft. Die Ausübung der ersten Tranche erfolgte am 28. September 2016. Im Rahmen der ersten Tranche erwarben wir 1.332.158 Aktien für 37,5 Mio. EUR (42.024 US\$).

Am 8. November 2016 hat das Unternehmen Einzelheiten zur zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms bekannt. Im Rahmen dessen werden von dem bevorzugten Broker Aktien mit Mindest- und Höchstkosten von 56,25 Mio. EUR bzw. 75,0 Mio. EUR zurückgekauft. Die Ausübung der ersten Tranche erfolgte am 30. Dezember 2016. Im Rahmen der ersten Tranche erwarben wir 473.592 Aktien für 17,45 Mio. EUR (18.383 US\$).

Zum 31. Dezember 2016 hielten wir 1.805.750 eigene Aktien, die im Rahmen der ersten und zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms für insgesamt 61.472 US\$ (einschließlich Transaktionskosten von 1.063 US\$) erworben wurden.

Im Jahr 2016 haben wir die Gewinnrücklage mit 1.643 US\$ belastet, um den Ertrag der Umrechnung im Gewinn oder Verlust der auf Euro lautenden Verbindlichkeiten in US Dollar abzubilden, der sich aus den Aktien, die während des Jahres im Rahmen der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden, ergibt. Wir haben das Fremdwährungsrisiko der bestehenden Verbindlichkeit für den Erwerb der Aktien im Rahmen von Devisenterminkontrakten und Swaps abgesichert. Unter Berücksichtigung der Effekte aus den Sicherungsgeschäften für die Verbindlichkeiten aus dem Aktienrückkaufprogramm ergab sich ein Netto-Fremdwährungsverlust von 593 US\$, welcher in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde.

Verbindlichkeit aus dem Aktienrückkaufprogramm

Zum 31. Dezember 2016 haben wir das Eigenkapital mit 63.077 US\$ belastet, um die maximal ausstehende Verbindlichkeit zum Erwerb der Aktien im Rahmen der zweiten Tranche von 57,55 Mio. Eur (62.759 US\$) und damit verbundene Transaktionskosten von 318 US\$ zu erfassen.

27. Minderheitenanteile

Mit der Ausnahme von Dyna Image Corporation, für die nachfolgend Informationen dargestellt sind, werden alle Tochtergesellschaften vollkonsolidiert in den Konzernabschluss miteinbezogen.

Name der Tochtergesellschaft	Gesellschaftssitz und Hauptniederlassung	Beteiligungsquote und Stimmrechte der Minderheiten	Gewinn (Verlust) der Minderheiten 000US\$	Kumulierter Minderheitenanteil 000US\$
Dyna Image Corporation	Taipei, Taiwan	45,7%	(2.824)	5.077

Nachfolgend werden Finanzinformationen vor Konsolidierungsmaßnahmen dargestellt:

	Zum 31. Dezember 2016 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Umlaufvermögen	8.816	9.609
Anlagevermögen	5.884	7.237
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	(4.702)	(4.702)
Eigenkapital	9.998	12.144
Zurechenbar zu:		
– Aktionären der Gesellschaft	4.921	4.343
– Nicht beherrschende Anteile	5.077	7.801
Eigenkapital	9.998	12.144

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

27. Minderheitenanteile Fortsetzung

	2016 000US\$	2015 000US\$
Umsatz	9.409	4.798
Aufwendungen	(14.195)	(7.352)
Jahresfehlbetrag	(4.786)	(2.554)
Jahresfehlbetrag der Gesellschaft	(1.962)	(1.047)
Jahresfehlbetrag der Minderheitenanteile	(2.824)	(1.507)
Jahresfehlbetrag	(4.786)	(2.554)
Other Comprehensive Income der Gesellschaft	69	(292)
Other Comprehensive Income der Minderheitenanteile	100	(421)
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge/(Aufwendungen) des Geschäftsjahres	169	(713)
Gesamtergebnis der Gesellschaft	(1.893)	(1.339)
Gesamter direkt im Eigenkapital erfasster Verlust, der den Minderheiten zuzurechnen ist	(2.724)	(1.928)
Gesamter direkt im Eigenkapital erfasster Verlust des Geschäftsjahres	(4.617)	(3.267)
Mittelabfluss für operative Geschäftstätigkeit	(1.025)	(5.740)
Mittelabfluss für Investitionstätigkeiten	(29)	(1.043)
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten	-	8.721
Mittel(-abfluss)/zufluss aus dem operativen Geschäft, für Investitions- und aus Finanzierungstätigkeit	(1.054)	1.938

28. Altersversorgung

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betragen 6.754 US\$ (2015: 6.401 US\$; 2014: 6.069 US\$). Zum 31. Dezember 2016 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 1.802 US\$ (2015: 1.505 US\$; 2014: 916 US\$) innerhalb der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Pensionskosten enthalten auch Zahlungen im Rahmen der staatlichen Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 3.400 US\$ (2015: 3.104 US\$; 2014: 3.256 US\$).

29. Aktienorientierte Vergütung

A) Aktienoptionspläne

Am 7. August 1998 hat der Konzern einen Aktienoptionsplan („Plan“) eingeführt, nach dem den 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 2016 entsprachen diese 15% der ausgegebenen Aktien 13.741.051 Aktien (2015: 13.741.051 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 vor dem 31. Dezember 2013 ausgegeben wurden, 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 vor dem 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. Nach einer Änderung des Aktienoptionsplans haben Aktienoptionen, die am oder nach dem 31. Oktober 2006 ausgegeben wurden, 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.

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 dem oben beschriebenen Verwässerungsschutz. In 2014 wurden die ersten 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

29. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

(abgesehen von außergewöhnlichen Umständen wie Änderung 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 2016 und 2015 keine Optionen an die non-Executive Directors gewährt.

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgte in 2015, 2014 und 2013 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt. Die Volatilität wurde als laufzeitadäquate historische Volatilität der Dialog Aktie über die jeweilige Restlaufzeit auf Basis von Informationen des Informationsanbieters Bloomberg ermittelt. Der berücksichtigten erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von historischer Volatilität auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann.

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2016, 2015 und 2014 gewährten Optionen verwendet:

	2016	2015	2014
Erwartete Dividende	0%	0%	0%
Erwartete Volatilität	41%	46%	36%
Risikofreier Zinssatz	(0,3)%	0,1%	0,2%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	3,0 - 6,0	3,0 - 6,0	2,0 - 5,0
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs im Berichtsjahr (in €)	30,95	39,42	20,83
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs für Optionsgewährungen (in €)	34,96	39,22	18,40
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	0,10	0,10	0,10
Gewichteter Marktwert (in €)	34,86	33,38	18,31

B) Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP)

Der Konzern betreibt auch ein Incentive-Programm für Führungskräfte, welches auf der Hauptversammlung im 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 Committee darf nach Ablauf von 5 Jahren nach der Genehmigung des EIP keine EIP Optionen mehr gewähren. Aus diesem Grund ist der EIP am 5. Mai 2015 ausgelaufen.

Im Rahmen des EIP werden dem Remuneration 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 Committee ist jedoch nicht verpflichtet, alle jährlich verfügbaren Aktien zuzuteilen.

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.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

29. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

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 Committee als außergewöhnlich anerkannt werden).

Nach Ablauf des 3-jährigen Performance-Zeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Remuneration 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.

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.

C) Langfristiger Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)

Der Konzern betreibt auch einen langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte, welcher auf der Hauptversammlung am 30. April 2015 von den Aktionären genehmigt wurde. Alle Mitarbeiter sind zur Teilnahme am LTIP berechtigt, in der Praxis sind die Awards jedoch auf die Executive-Director-Ebene und andere Mitarbeiter in Führungspositionen gerichtet. Der LTIP gilt für einen Zeitraum von zehn Jahren ab dem Datum der Genehmigung durch die Aktionäre. Vom Vergütungsausschuss ausgewählte Teilnehmer erhalten einen LTIP-Award in Form:

- einer kostenfreien Aktienoption oder einer Nennwertoption,
- einer bedingten Aktienzuteilung,
- einer Option zu Marktkonditionen oder
- eines Award mit Barzahlung, der an den Kurs der Aktien gebunden ist (für die Fälle, in denen die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter rechtlich nicht zulässig ist).

29. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Die ersten LTIP-Awards wurden im Jahr 2015 innerhalb von sechs Wochen nach der ordentlichen Hauptversammlung im April gewährt. In der Folge ist – außer in Sonderfällen – beabsichtigt, Teilnehmern die LTIP-Awards innerhalb eines Zeitraums von sechs Wochen nach dem Veröffentlichungsdatum der Ergebnisse der Gesellschaft zu gewähren.

Awards für Executive Directors werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die bei jeder Zuteilung vom Vergütungsausschuss gesteckten, anspruchsvollen erfolgsabhängigen Bedingungen hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden. Für die Awards im Jahr 2015 gilt folgende erfolgsabhängige Bedingung: es gibt drei erfolgsabhängige Messgrößen, die sich auf das EBIT, das Umsatzwachstum und die relative Gesamtaktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) beziehen.

Relativer TSR

Die erfolgsabhängige Messgröße TSR betrachtet den, den Aktionären zugeflossenen Gesamtbetrag, sei es durch Kursanstiege der Aktie oder durch Dividendenzahlungen. Der TSR der Gesellschaft wird mit dem TSR der im S&P Select Semiconductor Index enthaltenen Unternehmen verglichen. Der TSR von Dialog wird in einem dreijährigen Leistungszeitraum gemessen und mit dem TSR der Unternehmen in der Vergleichsgruppe verglichen. Der Ausschuss kann sich dafür entscheiden, den durchschnittlichen TSR jedes Unternehmens zu Beginn und zum Ende des Erfassungszeitraums zu verwenden, wobei der Durchschnitt über höchstens drei Monate ermittelt wird. Liegt der TSR von Dialog unter dem Mittelwert der Vergleichsgruppe, wird der TSR-bezogene Teil des Awards nicht unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog den Mittelwert der Vergleichsgruppe, werden 25 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog das 60. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 50 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog das 75. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 100 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar. Zwischen den vorstehend genannten Unverfallbarkeitswerten von 25 %, 50 % und 100 % kommt lineare Interpolation zur Anwendung. Darüber hinaus ist die Höhe der TSR-bezogenen Komponente des Awards, die unverfallbar wird, nach oben begrenzt: Ist der TSR für den Leistungszeitraum negativ, so ist der unverfallbare Anteil auf 50 % des Höchstwerts des Awards begrenzt, unabhängig davon, ob die Gesellschaft die im S&P Select Semiconductor Index, ihrem Vergleichsindex, enthaltenen Unternehmen übertroffen hat.

Finanzielle Messgrößen

Die EBIT- und Umsatzwachstumsziele werden in einem Zeitraum von drei Jahren gemessen. Die Unternehmensziele werden auf jährlicher Basis festgelegt und gemessen, damit sie 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:

Grenzwert (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, damit das Unternehmen im Hinblick auf die langfristigen Unternehmensziele auf dem richtigen Weg ist) und

Höchstwert (d. h. Leistungen, die vom Vergütungsausschuss als außergewöhnlich anerkannt werden).

Grad der Erreichung der Unternehmensziele	Unverfallbarer Anteil des LTIP-Awards
Schwelle ¹⁾	25%
Zielwert ¹⁾	50%
Außergewöhnliche Leistungen ¹⁾	100%

¹⁾ Linearer Verlauf zwischen den einzelnen Werten.

Nach Ablauf des dreijährigen Leistungszeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Vergütungsausschuss auf Basis der tatsächlich in diesen drei Jahren verzeichneten Performance ermittelt.

Beurteilung der Gesamtpformance

Der Vergütungsausschuss kann die Gesamthöhe der unverfallbar werdenden Beträge nach unten korrigieren, wenn er dies für notwendig hält, um der finanziellen Gesamtsituation oder der Performance der Gesellschaft Rechnung zu tragen. Der Anteil des LTIP-Awards, der nicht gemäß den oben genannten erfolgsabhängigen Bedingungen unverfallbar wird, verfällt.

Der Vergütungsausschuss verpflichtet sich, die Einhaltung der strengen Anforderungskriterien hinsichtlich der Aufstellung der Leistungsziele bei jeder einzelnen Bewilligung im Rahmen des LTIP sicherzustellen.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

29. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Folgende Annahmen wurden für die Bestimmung vom beizulegenden Zeitwert für die beschriebenen leistungsbezogene Pläne EIP und LTIP herangezogen:

	Grant in 2016	Grant in 2015	Grant in 2014
Durchschnittlicher Aktienpreis am Gewährungstag	€33,41	€39,17	€16,00
Ausübungspreis	€0,10	€0,12	€0,12
Erwartete Volatilität	41%	46%	36%
Risikofreier Zinssatz	(0,3)%	0,1%	0,2%
Angenommener Grad der Erdienung basierend auf den Leistungsbedingungen	70%	70%	70%
Laufzeit der Optionen	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre

D) Entwicklung der Aktienpläne

Die Entwicklung der Aktienoptionspläne (inklusive der Aktienoptionen, welche unter dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für Führungskräfte gewährt wurden) ergibt sich für die Geschäftsjahre 2016 und 2015 wie folgt:

	Optionen	2016 Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Optionen	2015 Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	4.710.245	4,53	5.148.024	5,90
Gewährt	1.432.827	0,10	1.008.344	0,10
Ausgeübt	(1.304.595)	6,34	(1.306.386)	6,57
Verwirkt	(368.500)	0,64	(139.737)	3,70
Summe am Jahresende	4.469.977	2,90	4.710.245	4,53
Davon ausübbar	1.483.001	8,12	1.660.213	10,05

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug im Jahr 2016 31,92 € (2015: 39,42 €).

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2016 ausstehenden und ausübaren Bezugsrechte aus dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen:

Ausübungspreise	Ausstehende Bezugsrechte			Ausübare Bezugsrechte	
	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2016	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2016	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,0 - 1,00	3.556.032	4,63	0,1	617.435	0,13
€1,00 - 8,00	–	n/a	n/a	n/a	n/a
€8,00 - 16,85	913.945	2,28	13,8	865.566	13,83
€0,0 - 16,85	4.469.977	4,15	2,90	1.483.001	8,12

E) Mitarbeiter- und non-executive Director-Aktien-Trust

Zur Verwaltung der Mitarbeiter-Aktien sowie der Aktien für non-executive Director hat der Konzern zwei Trusts („Trusts“) eingesetzt. Die Trusts erwerben Dialog-Aktien, um damit den Mitarbeiter- sowie den non-executive Director-Aktienoptions-Plan bedienen zu können. Zum 31. Dezember 2016 hielten die Trusts 574.600 Aktien (2015: 1.879.195 Aktien).

30. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten

Analyse von Klassen und Kategorien

Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick über die Buchwerte von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten aufgeteilt nach Klassen und Kategorien zum 31. Dezember 2016 und 2015:

	Kredite und Forderungen 000US\$	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2016 Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert 000US\$	Mit designierter Sicherungsbeziehung 000US\$	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten 000US\$	Buchwert 000US\$	Fair Value US\$000
Finanzielle Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	697.167	-	-	-	-	697.167	697.167
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	80.773	-	-	-	-	80.773	80.773
Beteiligungen:							
- Anteile an Energous Corporation	-	12.866	-	-	-	12.866	12.866
- Anteile an Arctic Sand Technologies, Inc.	-	1.446	-	-	-	1.446	n/a
Derivative Finanzinstrumente:							
- Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation	-	-	142	-	-	142	142
- Bezugsrechte für Anteile an Energous Corporation	-	-	6.624	-	-	6.624	6.624
Mietkautionen und sonstige Ausleihungen	1.254	-	-	-	-	1.254	1.254
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.254	14.312	6.766	-	-	22.332	
Summe finanzieller Vermögenswerte	779.194	14.312	6.766	-	-	800.272	
Finanzverbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-	-	-	-	(89.645)	(89.645)	(89.645)
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	-	-	-	-	(5.934)	(5.934)	(5.934)
Derivative Finanzinstrumente:							
- Währungsforwards und -swaps	-	-	(3.034)	(9.462)	-	(12.496)	(12.496)
Verbindlichkeiten aus dem Aktienrückkauf	-	-	-	-	(61.073)	(61.073)	(61.073)
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	-	-	(3.034)	(9.462)	(67.007)	(79.503)	
Summe Finanzverbindlichkeiten	-	-	(3.034)	(9.462)	(156.652)	(169.148)	

Wir haben zur Absicherung des Währungsrisikos bei der Umrechnung der auf EUR im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms (Anmerkung 26) lautenden Verbindlichkeit in USD Währungsforwards und -swaps abgeschlossen.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

30. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten Fortsetzung

	Kredite und Forderungen 000US\$	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2015 Mit designierter Sicherungsbeziehung 000US\$	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten 000US\$	Buchwert 000US\$	Fair Value US\$000
Finanzielle Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	566.809	–	–	–	–	566.809	566.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	72.668	–	–	–	–	72.668	72.668
Beteiligungen:							
– Anteile an Arctic Sand Technologies, Inc.	–	1.446	–	–	–	1.446	n/a
Derivative Finanzinstrumente:							
– Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation	–	–	873	–	–	873	873
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	2.086	–	–	–	–	2.086	2.086
Mietkautionen und sonstige Ausleihungen	1.439	–	–	–	–	1.439	1.439
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.525	1.446	873	–	–	5.844	
Summe finanzieller Vermögenswerte	643.002	1.446	873	–	–	645.321	

Finanzverbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	–	–	–	–	(131.553)	(131.553)	(131.553)
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	–	–	–	–	(8.596)	(8.596)	(7.688)
Derivative Finanzinstrumente:							
– Währungsforwards und -swaps	–	–	–	(4.568)	–	(4.568)	(4.568)
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	–	–	–	(4.568)	(8.596)	(13.164)	
Summe Finanzverbindlichkeiten	–	–	–	(4.568)	(140.149)	(144.717)	

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

a) Zum beizulegenden Zeitwert angesetzten Finanzinstrumente

Alle Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden in Folgeperioden laufend neu bewertet. Beim erstmaligen Ansatz wurden keine der Finanzinstrumente als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert eingestuft.

Weitere Informationen zu unseren Anteilen an Energous Corporation, zu den Bezugsrechten für Anteile an Energous sowie zur Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation befinden sich in der Anmerkung 18. Der beizulegende Zeitwert der genannten Finanzinstrumente wurde unter Anwendung folgender Methoden und Annahmen festgelegt:

- Anteile an Energous (notiert an der NASDAQ) – bewertet mit dem Börsenkurs am Bilanzstichtag zum Ende des Geschäftsjahres.
- Bezugsrechte für Anteile an Energous – bewertet mit dem Black Scholes-Modell unter Berücksichtigung des notierten Börsenkurses der Stammaktien von Energous und anderer Faktoren wie der impliziten Aktienkursvolatilität, welche auf Basis der historischen Preisdaten für die Stammaktien von Energous modelliert wurde.
- Kaufoption für Anteile an Dyna Image – bewertet mit dem Monte Carlo Modell wobei die wesentlichen Faktoren die vom Management erwarteten künftigen Erträge sowie Rentabilität von Dyna Image sind. Des weiteren wurde Aktienkursvolatilität, welche auf Basis der vergleichbaren historischen Preisdaten modelliert wurde, berücksichtigt.

Der beizulegende Zeitwert der Devisentermingeschäfte und Swaps stellt den Barwert der zukünftigen, vertraglich vereinbarten Zahlungsströme dar. Dieser wird unter der Anwendung des Devisenkassakurs und eines Diskontierungszinssatzes, der auf den Renditekurven der jeweiligen Währungen basiert sowie das Kreditrisiko der jeweiligen Kontrahenten widerspiegelt, ermittelt.

In der folgenden Tabelle werden die Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, jeweils zu einem von drei Levels in der Fair Value-Hierarchie in Abhängigkeit von den wesentlichen Inputfaktoren zu den Bewertungsmethoden, die zur Ermittlung ihres beizulegenden Zeitwertes herangezogen werden, wie folgt zugeordnet:

- Level 1 – Preisquotierungen für ähnliche Instrumente
- Level 2 – unmittelbar beobachtbare Marktinputfaktoren, soweit nicht Inputfaktoren der Stufe 1
- Level 3 – Inputfaktoren, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

30. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten Fortsetzung

	Stand zum 31. Dezember 2016				Stand zum 31. Dezember 2015		
	Level 1 000US\$	Level 2 000US\$	Level 3 000US\$	Total 000US\$	Level 2 000US\$	Level 3 000US\$	Total 000US\$
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert							
Beteiligungen:							
– Anteile an Energous Corporation	12.866	–	–	12.866	–	–	–
Derivative Finanzinstrumente:							
– Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation	–	–	142	142	–	873	873
– Bezugsrechte für Anteile an Energous Corporation	–	–	6.624	6.624	–	–	–
Summe finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	12.866	–	6.766	19.632	–	873	873

Finanzverbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert

Derivative Finanzverbindlichkeiten:

– Währungsforwards und -swaps	–	(12.496)	–	(12.496)	(4.568)	–	(4.568)
Summe Finanzverbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	–	(12.496)	–	(12.496)	(4.568)	–	(4.568)

Im Jahr 2016 gab es keine Transfers zwischen Level 1 und Level 2.

Die nachfolgende Tabelle stellt eine Überleitung von den beizulegenden Zeitwerten in der Level 3 Bemessungshierarchie dar:

	2016		Gesamt 000US\$	2015
	Bezugsrechte für Anteile an Energous Corporation 000US\$	Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation 000US\$		Kaufoption für Anteile an Dyna Image Corporation 000US\$
Zu Beginn des Jahres	–	873	873	–
Beteiligungsinvestition	4.695	–	4.695	992
Sonstige erfolgswirksame Finanzerträge/(aufwendungen)	1.929	(731)	1.198	(119)
Zum Ende des Jahres	6.624	142	6.766	873

Wir schätzen, dass, wenn die implizite Volatilität, die in die Bewertung der Bezugsrechte für Anteile an Energous zum 31. Dezember 2016 einbezogen wurde, um 10% höher wäre, der beizulegende Zeitwert der Optionsscheine um 669 US\$ höher bei 7.293 US\$ liegen würde. Bei einer um 10% niedrigeren impliziten Volatilität wäre der beizulegende Zeitwert der Bezugsrechte um 709 US\$ niedriger und damit bei 5.915 US\$. In jedem Fall wäre der Effekt der Erhöhung / (Rückgang) des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Finanzergebnis als Ertrag/(Aufwand) erfolgswirksam zu erfassen.

Wir halten es nicht für wahrscheinlich, dass die Änderung eines oder mehrerer Inputfaktoren, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, zu einer signifikanten Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Kaufoption für Anteile an Dyna führen würde.

b) Finanzinstrumente, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Für Mietkauf- und Finanzierungsleasingverpflichtungen gelten feste Zinssätze, die vertraglich festgelegt wurden. Nur zu den Berichtszwecken wurde der beizulegende Zeitwert dieser Verpflichtungen als Barwert der zukünftigen vertraglichen Zahlungsströme unter Verwendung von beobachtbaren Zinskurven (Level 2) berechnet.

Unsere Beteiligung an Arctic Sand wird als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und wäre folglich mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Allerdings sind wir nicht in der Lage, den beizulegenden Zeitwert unserer geringen und nicht beherrschenden Beteiligung zuverlässig zu ermitteln, da Arctic Sand Technologies, Inc. nicht börsennotiert ist. Wir bewerten die Beteiligung daher zu Anschaffungskosten. Da es uns nicht möglich ist, den beizulegenden Zeitwert verlässlich zu schätzen, erfolgt keine Berichtserstattung über den beizulegenden Zeitwert (Level 3).

Sonstige finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sind kurzfristig und/oder unterliegen einer variablen Verzinsung. Wir sind daher der Auffassung, dass die Buchwerte annähernd den beizulegenden Zeitwerten entsprechen (Level 2).

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

31. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Operating Lease, Software und Verpflichtungen aus Serviceverträgen

Der Konzern nutzt sämtliche Büroräume, verschiedene EDV- und Testanlagen sowie Fahrzeuge in Form von Operating Leases. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen aus nicht kündbaren Miet- und Leasingverträgen und die sonstigen Verpflichtungen waren wie folgt:

	Miet- verpflichtungen 2016 000US\$	Sonstige und Software Verpflichtungen 2016 000US\$	Mietverpflichtungen 2015 000US\$	Sonstige und Software Verpflichtungen 2015 000US\$
Innerhalb eines Jahres	13.013	11.282	10.432	10.224
Zwischen 1 und 2 Jahren	8.206	2.608	9.982	4.665
Zwischen 2 und 3 Jahren	7.592	47	7.395	339
Zwischen 3 und 4 Jahren	7.077	32	6.561	49
Zwischen 4 und 5 Jahren	5.484	–	6.075	33
Danach	13.051	–	17.994	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	54.423	13.969	58.439	15.310

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betragen im Jahr 2016 17.181 US\$ (2015: 15.434 US\$). Von diesem Betrag entfielen 6.257 US\$ auf Verpflichtungen für Software (2015: 6.257 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	
	2016 000US\$	2015 000US\$
Innerhalb eines Jahres	4.573	4.402
Zwischen 1 und 2 Jahren	1.700	3.400
Zwischen 2 und 3 Jahren	–	1.700
Summe der künftigen Mindestzahlungen	6.273	9.502
Abzüglich: Zinsanteil	(339)	(906)
Barwert der Mindestzahlungen	5.934	8.596

Verpflichtungen zum Erwerb von Anlagevermögen

Am 31. Dezember 2016 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 8.332 US\$ (2015: 6.962 US\$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 922 US\$ (2015: 1.325 US\$).

32. Segmentberichterstattung

a) Analyse nach Geschäftssegmenten

Die Segmentberichterstattung im Jahresabschluss wird im Einklang mit den Informationen unter "Management Team" (der „Chief operating decision maker“) für Zwecke der Aufteilung der Ressourcen innerhalb des Konzerns sowie der Beurteilung der Performance der Geschäftsbereiche des Konzerns dargestellt. Die Mitglieder des Management Teams werden auf den Seiten 60 und 61 vorgestellt.

Die berichtspflichtigen operativen Segmente werden auf Basis der Natur deren Produkte, die unseren Kunden zur Verfügung gestellt werden, definiert und sind wie folgt: Mobile Systems, Automotive & Industrial, Connectivity und Power Conversion.

- Mobile Systems stellt Power Management und Audio Chips bereit, 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.
- Automobil & Industrial's Produkte decken die Bereiche Sicherheit, Management und Kontrolle von elektronischen Systemen in Fahrzeugen sowie für Industrieanwendungen ab.
- Connectivity's Produkte umfassen unsere „short-range wireless“, „digital cordless“, Bluetooth® sowie VoIP Technologien.
- Power Conversion umfasst Produkte aus der AC-DC Spannungswandlung für kleinere und schnell ladende Netzteile für tragbare Geräte sowie LED-Treiber für Solid State Lighting Produkte (SSL, Festkörper-Beleuchtung).

Operative Segmente wurden nicht zu berichtspflichtigen Segmenten aggregiert. Jedes operative Segment hat einen Manager, der für die Performance verantwortlich ist und an den CFO berichtet.

Das Management Team zieht das Betriebsergebnis als wesentliche Messgröße für die Profitabilität der operativen Segmente des Konzerns heran. Aufgrund dessen wird das Betriebsergebnis als Ergebnisgröße der Segmente in der Segmentberichterstattung angegeben. Das vom Management Team ebenso herangezogene bereinigte Betriebsergebnis zur Messung der Profitabilität der Segmente ist als ergänzende Kennzahl zum Betriebsergebnis zu betrachten.

In Ergänzung zu unseren berichtspflichtigen Segmenten zeigen wir Informationen zu den unternehmerischen Aktivitäten (Corporate). Corporate erfüllt nicht die Anforderungen an ein operatives Segment. Corporate beinhaltet Aktivitäten zu aufkommenden Märkten (einschließlich Dyna Image und die Entwicklung von kostengünstigen PMICs für den chinesischen Endkundenmarkt), gemeinsam mit unternehmerischen Kosten, aktienbasierter Vergütung und bestimmten sonstigen nicht allokierten Kosten. Im Jahr 2016 enthielt Corporate auch die Ausgleichszahlung in Höhe von 137.300 US\$, die wir von Atmel erhalten haben.

Die Umsatzerlöse und Betriebsergebnisse der operativen Segmente waren wie folgt:

	2016 000US\$	Umsatz ⁽¹⁾ 2015 000US\$	2014 000US\$	2016 000US\$	Betriebsergebnis 2015 000US\$	2014 000US\$
Mobile Systems	922.946	1.114.495	942.628	239.859	341.931	244.180
Automobil & Industrie	30.014	34.367	40.952	10.126	9.340	11.232
Connectivity	118.334	117.014	92.120	5.342	8.360	(2.163)
Power Conversion	116.808	84.636	80.367	(7.535)	(20.675)	(21.135)
Summe Segmente	1.188.102	1.350.512	1.156.067	247.792	338.956	232.114
Corporate	9.509	4.800	38	62.015	(79.210)	(46.212)
Gesamte Gruppe	1.197.611	1.355.312	1.156.105	309.807	259.746	185.902
Zinserträge				3.665	1.215	419
Zinsaufwendungen				(3.447)	(6.411)	(14.829)
Sonstiges Finanzergebnis				(4.819)	289	(2.171)
Ergebnis vor Ertragsteuern				305.206	254.839	169.321

1 Alle Umsatzerlöse resultieren aus Umsätzen mit externen Kunden (keine Umsätze zwischen Segmenten).

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

32. Segmentberichterstattung Fortsetzung

Sonstige Informationen zu den operativen Segmenten sind wie folgt:

	Mobile Systems 000US\$	Automobil & Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Summe Segmente 000US\$	Corporate 000US\$	Gesamte Gruppe 000US\$
Zum 31. Dezember 2016							
Forschung und Entwicklung	151.842	1.154	29.497	22.527	205.020	36.325	241.345
Abschreibungen auf Vorräte	2.236	165	238	1.652	4.291	84	4.375
Langfristige Vermögenswerte ⁽¹⁾ :							
– Zugänge ⁽²⁾	33.915	192	7.137	4.647	45.891	8.047	53.938
– Abschreibungen	36.695	702	6.892	17.294	61.583	2.234	63.817
– Verlust aus Veräußerung	305	–	–	145	450	1.119	1.569
Ausgleichszahlung Atmel (Anm. 3)	–	–	–	–	–	137.300	137.300
Aufwendungen für aufgekündigte Fusionsvereinbarung Atmel (Anm. 3)	–	–	–	–	–	3.485	3.485
Zum 31. Dezember 2015							
Forschung und Entwicklung	140.066	2.488	25.747	23.282	191.583	31.599	223.182
Abschreibungen auf Vorräte	7.192	202	394	1.309	9.097	(50)	9.047
Langfristige Vermögenswerte ⁽¹⁾ :							
– Zugänge ⁽²⁾	50.938	446	7.585	5.875	64.844	8.403	73.247
– Abschreibungen	31.010	719	6.467	15.754	53.950	1.327	55.277
– Verlust aus Veräußerung	955	–	–	262	1.217	534	1.751
Aufwendungen für aufgekündigte Fusionsvereinbarung Atmel (Note 3)	–	–	–	–	–	17.604	17.604
Anstieg iWatt Contingent Consideration (Note 3)	–	–	–	–	–	3.375	3.375
Zum 31. Dezember 2014							
Forschung und Entwicklung	141.246	2.392	25.703	22.476	191.817	21.991	213.808
Abschreibungen auf Vorräte	5.932	260	212	3.386	9.790	38	9.828
Langfristige Vermögenswerte ⁽¹⁾ :							
– Zugänge ⁽²⁾	30.681	167	3.737	4.239	38.824	2.231	41.055
– Abschreibungen	29.959	889	7.337	17.064	55.249	333	55.582
– Verlust aus Veräußerung	163	–	–	196	359	48	407
Aufwendungen für aufgekündigte Fusionsvereinbarung AMS (Anm. 3)	–	–	–	–	–	1.268	1.268
Rückgang iWatt Contingent Consideration (Note 3)	–	–	–	–	–	(1.939)	(1.939)

1 Langfristige Vermögenswerte beinhalten weder Finanzinstrumente noch aktive latente Steuern.

2 Zugänge zu den langfristigen Vermögenswerten beinhalten sowohl Kosten für den einzelnen Erwerb als auch den Fair Value von Vermögensgegenständen, die im Rahmen eines Unternehmenserwerbs hinzukamen.

32. Segmentberichterstattung Fortsetzung

b) Geografische Segmente

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Umsatz nach Lieferziel			
Großbritannien	421	903	782
Sonstige europäische Länder	48.063	54.859	60.098
China	884.187	1.080.488	983.412
Hong Kong	212.261	165.645	53.454
Sonstige asiatische Länder	41.013	42.849	47.213
Sonstige Länder	11.666	10.568	11.146
Gesamte Gruppe	1.197.611	1.355.312	1.156.105

	2016 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2015 000US\$	2014 000US\$
Anlagevermögen⁽¹⁾ nach Land			
Großbritannien	96.890	99.992	80.889
Deutschland	44.992	46.518	47.589
Niederlande	49.982	46.907	42.025
USA	257.181	257.425	261.565
Taiwan	13.196	3.979	886
Sonstige Länder	6.586	7.098	6.091
Gesamte Gruppe	468.827	461.919	439.045

1 Langfristige Vermögenswerte beinhalten weder Finanzinstrumente noch aktive latente Steuern.

c) Information zu den größten Kunden

Während den Jahren, die zum 31. Dezember 2016, 2015 und 2014 enden, gab es einen Kunden, Apple Inc., der mehr als 10% der Umsatzerlöse des Konzerns ausmachte. Umsätze, die mit diesem Kunden generiert wurden, die im Segment Mobile Systems erfasst wurden, waren 889.904 US\$ im Jahr 2016, 1.077.701 US\$ im Jahr 2015 und 909.901 im Jahr 2014.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

33. Finanzrisikomanagement

Hintergrund

Die zentrale Treasury Abteilung des Konzerns ist dafür verantwortlich, dass angemessene finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, um den Verpflichtungen des Konzerns nachzukommen und eine effiziente Kapitalstruktur zu wahren sowie die Kredit-, Fremdwährungs- und Zinsrisiken des Konzerns zu verwalten. Alle Treasury Transaktionen werden im Rahmen strenger Vorschriften und Richtlinien durchgeführt, die vom Board genehmigt werden.

Wir gehen Devisentermingeschäfte ein, um Fremdwährungsrisiken zu managen, und wir halten aus strategischen Gründen bestimmte Aktienoptions- sowie Aktienbezugsrechtsscheine. Wir halten keine derivativen Finanzinstrumente für spekulative Zwecke.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko, dass ein Kunde oder ein institutioneller Vertragspartner seinen vertraglichen Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Fälligkeit nicht nachkommt und der Konzern dadurch einen finanziellen Schaden erleidet. Der Konzern ist dem Kreditrisiko in Bezug auf den Forderungsbestand gegenüber seinen Kunden sowie Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten bei den Finanzinstitutionen ausgesetzt.

Vor der Annahme eines neuen Kunden beurteilen wir die Bonität des Kunden und legen ein Kreditlimit fest. Die Kreditbonität wird unter Verwendung von Daten festgelegt, die von renommierten Kreditinstituten bereitgestellt werden. Dabei werden die in den Kreditanträgen enthaltenen Referenzen und sofern verfügbar die zuletzt vorliegenden Jahresabschlüsse überprüft. Die Vergabe der Kreditlimits durchläuft mehrere Berechtigungsstufen und wird regelmäßig überprüft.

Der wesentlichen Teil des Konzernumsatzes hängt von einer relativ geringen Anzahl der Kunden ab. Die Forderungen an diese Kunden inklusive unseren größten Kunden betragen zum 31. Dezember 2016 64.685 US\$ (2015: 48.692 US\$). Wir nutzen die von zwei Finanzinstitutionen zur Verfügung gestellten Finanzierungsfazilitäten für den regresslosen Ankauf von Forderungen. Wir haben diese Fazilitäten im Jahr 2016 überprüft. Im März 2016 wurde der Gesamtbetrag der Fazilitäten von 112 Millionen US\$ auf 187 Millionen US\$ erhöht. Im November 2016 reduzierten wir die Anzahl der Fazilitäten von drei auf zwei, wobei der Gesamtbetrag der Fazilitäten auf 240 Millionen US\$ erhöht wurde. Die wichtigste Fazilität beläuft sich auf 220 Millionen US\$ und wird zum 30. April 2018 fällig.

Forderungen, die im Rahmen der Fazilitäten verkauft werden, werden in der Bilanz des Konzerns beglichen, da die betroffenen Finanzinstitute alle damit verbundenen Kreditrisiken übernehmen. Beim Verkauf einer Forderung wird dem Konzern der Großteil des Rechnungsbetrages je nachdem was früher eintritt, entweder zum Datum an dem Kunde den fälligen Betrag zahlt oder 120 Tage nachdem die Forderung zur Zahlung fällig geworden ist, gutgeschrieben. Die Zahlungsmittel und sonstige Einlagen beinhalteten zum 31. Dezember 2016 ein Guthaben in Höhe von 88.876 US\$ (2015: 131.774 US\$) in Bezug auf Forderungen, die unter diesen Fazilitäten verkauft wurden. In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung Höhe von 16.088 US\$ (2015: 23.976 US\$) enthalten, die von den Finanzinstitutionen behalten wurden.

Wir wickeln die Geschäfte mit Finanzinstitutionen im Rahmen der Limits ab, die auf der Grundlage einer Rating-Matrix in den den Treasury Richtlinien festgelegt werden. Bargeld wird nur bei den Kontrahenten, deren Median-Bonität nicht kleiner als A- (Standard & Poor's), A3 (Moody's) oder A- (Fitch) ist, anegelegt. Das Kreditrisiko wird des Weiteren durch die Anlage nur in liquide Instrumente eingeschränkt.

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 (aufgrund von Wechselkursänderungen), Währungsrisiko (aufgrund von Marktänderungen) und sonstige Preisrisiken.

a) Währungsrisiko

Die wichtigste funktionale Währung des Konzerns und seiner wesentlichen Tochtergesellschaften ist der US\$.

Währungsrisiken entstehen bei Transaktionen, die auf eine andere Währung als die funktionale Währung der rechtlichen Eineinheit lauten. Der überwiegende Teil der Umsatzerlöse sowie des Materialaufwandes lautet auf US\$. Bestimmte betriebliche Aufwendungen entstehen jedoch in anderen Währungen als die US\$, insbesondere in Euro und in Pfund Sterling. Die Konzernrichtlinien geben vor, einen Teil des Währungsrisikos, der mit höchstwahrscheinlichen prognostizierten Mittelabflüssen auf einer rollenden 12-Monats-Basis verbunden ist, abzusichern. Im zeitlichen Verlauf der prognostizierten Mittelabflüsse steigt das Währungsrisiko innerhalb der eingestellten Parameter zum Ende der Laufzeit an. Devisentermingeschäfte, die zu diesem Zweck abgeschlossen werden, sind als Sicherungsinstrumente zur Absicherung von Zahlungsströmen eingestuft.

Im Jahr 2016 wurde ein Verlust von 13.264 US\$ (2015: Verlust von 18.960 US\$; 2014: Verlust von 23.614 US\$) in der Gesamterfolgsrechnung erfasst, was die Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von Währungsderivaten in effektiven Sicherungsgeschäften widerspiegelt. Des Weiteren wurde ein kumulierter Verlust von 8.382 US\$ (2015: Verlust von 31.980 US\$; 2014: Verlust von 3.820 US\$) aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung bei dem Eintritt der abgesicherten Zahlungsströme umgegliedert.

33. Finanzrisikomanagement Fortsetzung

Die Währungsderivate zur Absicherung von erwarteten Zahlungsströmen waren wie folgt:

	Stand zum 31. Dezember 2016 Nettobetrag			
	Euro 000US\$	Pfund Sterling 000US\$	Japanische Yen 000US\$	Chinesische Renminbi 000US\$
Fälligkeit				
0-3 Monate	40.000	11.000	175.000	14.000
4-6 Monate	37.100	8.700	118.000	8.000
7-9 Monate	26.500	7.500	85.000	8.500
10-12 Monate	12.000	3.500	45.000	3.000
Summe	115.600	30.700	423.000	33.500
Gewichteter durchschnittlicher Wechselkurs	US\$ = 0,90	0,75	106,31	6,79

	Stand zum 31. Dezember 2015 Nettobetrag			
	Euro 000US\$	Pfund Sterling 000US\$	Japanische Yen 000US\$	Chinesische Renminbi 000US\$
Fälligkeit				
0-3 Monate	38.000	11.500	200.000	–
4-6 Monate	28.000	9.000	150.000	–
7-9 Monate	20.500	7.500	110.000	–
10-12 Monate	15.000	6.000	105.000	–
Summe	101.500	34.000	565.000	–
Gewichteter durchschnittlicher Wechselkurs	US\$ = 0,89	0,66	120,80	–

Die Währungsumrechnungsrisiken ergeben sich aus den finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die auf eine andere Währung als die funktionale Währung der bilanzierenden rechtlichen Einheit, lauten. Die Konzernrichtlinien ermöglichen es, solche Risiken mit Währungsderivaten abzusichern.

Im Jahr 2016 haben wir mittels Währungsterminkontrakten und -Swaps das Währungsumrechnungsrisiko der auf Euro lautenden Verbindlichkeit in Bezug auf die erste und zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft abgesichert. Zum Ende 2016 gab es ausstehende Verträge für die verbleibende Verpflichtung zum Erwerb von maximal 57,55 Millionen € aus der zweiten Tranche zu einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1US\$ = 0,90 €.

Unter Berücksichtigung der Währungsabsicherungsgeschäfte war das Währungsumrechnungsrisiko des Konzerns für die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wie folgt:

	Stand zum 31. Dezember	
	2016 000US\$	2015 000US\$
US Dollar	687.615	506.609
Euro	(63.540)	(3.981)
Pfund Sterling	(6.090)	(7.693)
Taiwan Dollar	(660)	2.914
Sonstige	295	2.752
Summe	617.620	500.601

Wenn der US-Dollar sich um 10% gegenüber jeder der Fremdwährungen, in denen die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten am Ende des Jahres 2016 lauteten, ab- oder aufwerten würde, dann wäre ein Gewinn/Verlust aus Währungsumrechnung in Höhe von 5.750 US\$ entstanden mit der Auswirkung auf den Gewinn vor Ertragssteuern. Das Währungsumrechnungsrisiko entsteht auch bei der Konsolidierung von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe und sich daraus ergebenden Währungseffekte bei der Umrechnung in US-Dollar. Die Umrechnungseffekte sind jedoch nicht signifikant, da der US-Dollar die wichtigste funktionale Währung des Konzerns und seiner wesentlichen Tochtergesellschaften darstellt.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

33. Finanzrisikomanagement Fortsetzung

b) Zinsrisiko

Das Zinssatzprofil der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

	Stand zum 31. Dezember 2016			Summe 000
	Variabler Zins 000	verzinslich Festzins 000	Unverzinslich 000	
Finanzielle Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	608.291	–	88.876	697.167
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	–	–	80.773	80.773
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–	22.332	22.332
Finanzielle Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	–	–	(89.645)	(89.645)
Ausstehende Rechnungen und sonstige Verpflichtungen	–	(5.934)	(73.569)	(79.503)
Nettosumme	608.291	(5.934)	28.767	631.124

	Stand zum 31. Dezember 2015			Summe 000
	Variabler Zins 000	verzinslich Festzins 000	Unverzinslich 000	
Finanzielle Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	475.448	–	91.361	566.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	–	–	72.668	72.668
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–	5.844	5.844
Finanzielle Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	–	–	(131.553)	(131.553)
Ausstehende Rechnungen und sonstige Verpflichtungen	–	(8.596)	(4.568)	(13.164)
Nettosumme	475.448	(8.596)	33.752	500.604

Das Zinsrisiko des Konzerns besteht im Zusammenhang mit Zinserträgen aus kurzfristigen Bareinlagen, die vor allem zu den US-Dollar Zinsen angelegt werden.

Bei der Anwendung einer Erhöhung an den Marktzinssätzen von 50 Basispunkten auf den variabel verzinslichen Bestand des Konzerns zum 31. Dezember 2016 würde sich das Konzernergebnis vor Ertragsteuern um 3.041 US\$ (2015: 2.377 US\$) erhöhen. Bei einem Rückgang um 50 Basispunkte würde sich das Konzernergebnis vor Ertragsteuern um 2.940 US\$ (2015: 1.215 US\$) verringern.

c) Sonstiges Preisrisiko

Im November 2016 hat die Gesellschaft Stammaktien gezeichnet und Bezugsrechte für Anteile gewährt bekommen, um Stammaktien der Energous Corporation Inc. ("Energous") zu erwerben. Die Stammaktien von Energous sind an der NASDAQ notiert. Ende 2016 betrug der beizulegende Zeitwert der gehaltenen Anteile 12.866 US\$ und der beizulegende Zeitwert der Bezugsrechte für Anteile war 6.624 US\$. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der Anteile werden in der Gesamterfolgsrechnung erfasst und Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der Bezugsrechte für Anteile werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Unter der Annahme, dass alle anderen Faktoren konstant bleiben, würde der Effekt einer Erhöhung des Aktienkurses von Energous um 10% zum 31. Dezember 2016 dazu beitragen, das Ergebnis vor Ertragsteuern um 994 US\$ und die Gesamterfolgsrechnung um 1.287 US\$ zu erhöhen. Bei einem Rückgang des Aktienkurses um 10 % wäre das Ergebnis vor Ertragsteuern um 960 US\$ und die Gesamterfolgsrechnung um 1.287 US\$ geringer ausgefallen.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen nicht in der Lage ist den Zahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit den finanziellen Verbindlichkeiten nachzukommen.

33. Finanzrisikomanagement Fortsetzung

Wir überwachen regelmäßig die Zahlungsströme auf der Tochtergesellschaften- und Konzernebene. Dialog generiert starke Mittelzuflüsse, die ursächlich für den deutlichen Anstieg von Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen in den letzten Jahren sind.

Zum 31. Dezember 2016 beliefen sich die Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen auf 697.176 US\$ (2015: 566.809 US\$). Basierend darauf haben wir im Juni 2015 freiwillig die revolvingende Kreditfazilität des Konzerns gekündigt und seither hat die Gruppe keine zugesicherten Kreditfazilitäten.

Die vertraglichen Fälligkeiten der undiskontierten Zahlungsflüsse aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

	Stand zum 31. Dezember 2016			Stand zum 31. Dezember 2015		
	Innerhalb 3 Monate 000US\$	3 bis 12 Monate 000US\$	1 bis 5 Jahre 000US\$	Innerhalb 3 Monate 000US\$	3 bis 12 Monate 000US\$	1 bis 5 Jahre 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	89.645	–	–	131.553	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	61.805	3.677	1.525	–	3.677	4.919
Summe nicht-derivativer Verbindlichkeiten	151.450	3.677	1.525	131.553	3.677	4.919
Währungsderivate	12.496	–	–	4.568	–	–
Summe Finanzverbindlichkeiten	163.946	3.677	1.525	136.121	3.677	4.919

Kapitalsteuerung

Das Kapital des Konzerns besteht aus Eigenkapital. Zum 31. Dezember 2016 betrug das Eigenkapital des Konzerns 1.194.906 US\$ (2015: 1.024.885 US\$).

Wir streben eine Kapitalstruktur an, welche die laufenden Aktivitäten unseres Geschäfts und seine strategischen Ziele unterstützt, um langfristige Rendite des investierten Kapitals unserer Aktionäre zu ermöglichen. Wir setzen das Kapital zur Unterstützung des organischen und anorganischen Wachstums ein, investieren in Forschung und Entwicklung sowie unsere Produktpipeline. Wir werden unsere Wachstumsstrategie mit einer Mischfinanzierung aus Eigen- und Fremdkapital unter Berücksichtigung der vorherrschenden Marktbedingungen umsetzen.

Im Jahr 2016 haben wir im Rahmen unserer Strategie zur Erhöhung der Rendite von unserer Aktionären ein Aktienrückkaufprogramm eingeleitet. Zum 31. Dezember 2016 hatten wir die Renditesteigerung der Aktionäre unter der ersten und zweiten Tranche des Programms mit 55 Millionen € (60.407 US\$) unterstützt. Wir hatten bis zum Ende der zweiten Tranche im Februar 2017 weitere 38,8 Millionen € (41 385 US\$) eingesetzt. Wir werden die Fortsetzung des Aktienrückkaufprogramms parallel zur laufenden Auswertung der zukünftigen Wachstumschancen des Konzerns und seiner strategischen Ziele berücksichtigen.

Konzernanhang Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 31. Dezember 2016

34. Beziehungen zu nahestehenden Personen

Vergütung der Personen in Schlüsselpositionen des Konzerns

Für die folgenden Angaben besteht das Schlüsse-Management-Team des Konzerns aus dem Management Team (welches die Executive Directors des Unternehmens beinhaltet) sowie den non-Executive Directors.

Die Vergütungen des Executive Managements war wie folgt:

	2016 000US\$	2015 000US\$	2014 000US\$
Kurzfristig fällige Leistungen	7.278	6.055	5.679
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses 1	224	262	203
Aktienbasierte Vergütungen	10.751	5.797	7.942
Summe	18.253	12.114	13.824

1 Die Beträge enthalten Zahlen im Rahmen von beitragsorientierten Pensionsplänen.

Die Mitglieder des Boards sind auf den Seiten 58 und 59 und die derzeitigen Mitglieder des Management Teams sind auf den Seiten 60 und 61 dargestellt.

Die gesetzlich erforderlichen Informationen zur Vergütung der Directors werden im Bericht über die Vergütung von Directors auf den Seiten 70 und 79 erläutert.

Im Jahr 2016 betrug die Gesamtvergütung der Directors für die qualifizierten Dienstleistungen für das Unternehmen bei 2.262 US\$ (2015: 2.726 US\$). Die Aktienoptionen und Prämien, die dem Executive Directors als langfristige Anreizpläne gewährt wurden, die auf der Grundlage der Performance des Konzerns und/oder des Executive Directors während einer Periode während des Jahres beruhen, hatte einen geschätzten Wert der Ausübung von 3.336 US\$ (2015: 4.123; 2014: 2.710 US\$).

Weitere Beziehungen zu nahestehenden Personen

In den Jahren 2016, 2015 und 2014 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen, die eine Anmerkung in diesem Konzernabschluss erfordern.

35. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Aktienrückkaufprogramm

Am 9. Februar 2017 erfolgte eine weitere Teilabwicklung der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms des Unternehmens. Der Abschluss dieser Tranche erfolgte am 17. Februar 2017. Im Rahmen dieser Abwicklungen erwarben wir 977.456 Aktien für 38,8 Mio. EUR (41.385 US\$). Transaktionskosten fielen in Höhe von 207 US\$ an.

Für weitere Informationen zum Aktienrückkaufprogramm verweisen wir auf Anmerkung 26.

Beteiligung an Dyna Image Corporation

Im Januar 2017 hat sich der Konzern an der Ausgabe neuer Aktien seiner Beteiligung Dyna Image Corporation beteiligt. Wir haben 2.000 US\$ investiert, wodurch sich unsere Beteiligung an dem Unternehmen von 45,7% auf 48,5% erhöht hat. Wir werden die Erhöhung unserer Beteiligung als Umgliederung im Eigenkapital während des ersten Quartals 2017 erfassen.

Bilanz der Muttergesellschaft

Zum 31. Dezember 2016

	Anmerkung	2016 000US\$	2015 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		604.052	55.100
Forderungen an verbundenen Unternehmen		243.664	268.674
Sonstige Vermögensgegenstände		700	1.172
Umlaufvermögen		848.416	324.946
Anteile an verbundenen Unternehmen	4	632.125	527.657
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände		456	562
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	5	19.490	–
Anlagevermögen		652.071	528.219
Summe Aktiva		1.500.487	853.165
Passiva			
Verbindlichkeiten an verbundenen Unternehmen		625.668	23.548
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.209	19.071
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		73.568	425
Sonstige Verbindlichkeiten		122	378
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		700.567	43.422
Langfristige sonstige Verbindlichkeiten		4.695	–
Gezeichnetes Kapital		14.402	14.402
Kapitalrücklage*		403.687	403.687
Gewinnrücklagen*		456.350	416.284
Sonstige Rücklagen		(58.606)	–
Dialog Aktien die vom Mitarbeiter Trust gehalten werden		(20.608)	(24.630)
Eigenkapital	7	795.225	809.743
Summe Passiva		1.500.487	853.165

* Vergleichsbeträge umgegliedert – siehe Anmerkung 7.

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 23. Februar 2017 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr Jalal Bagherli
Director

Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2016

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage* 000US\$	Gewinnrück- lagen* 000US\$	Sonstige Rücklagen (Note 7) 000US\$	Aktien für Mitarbeiter, die vom Trust gehalten werden 000US\$	Gesamt 000US\$
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	208.105	259.621	36.465	(15.068)	502.476
Jahresüberschuss	-	-	126.441	-	-	126.441
Other Comprehensive Income	-	-	-	114	-	114
Comprehensive Income, gesamt	-	-	126.441	114	-	126.555
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
- Wandlung der Wandelanleihe						
Ausgabe von Aktien	1.049	182.089	-	-	-	183.138
Umwandlung der Eigenkapitalkomponente	-	13.493	23.086	(36.579)	-	-
- Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts						
	-	-	-	-	(14.032)	(14.032)
- Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts						
	-	-	7.119	-	4.470	11.589
- Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen						
	-	-	17	-	-	17
Stand zum 31. Dezember 2015	14.402	403.687	416.284	-	(24.630)	809.743
Jahresüberschuss	-	-	100.852	-	-	100.852
Other Comprehensive Income	-	-	-	2.866	-	2.866
Comprehensive Income, gesamt	-	-	100.852	2.866	-	103.718
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
- Rückkauf eigener Aktien						
	-	-	(1.643)	(61.472)	-	(63.115)
- Verbindlichkeit aus dem Aktienrückkaufprogramm						
	-	-	(63.077)	-	-	(63.077)
- Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts						
	-	-	-	-	(3.127)	(3.127)
- Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan durch die Trusts						
	-	-	3.934	-	7.149	11.083
Stand zum 31. Dezember 2016	14.402	403.687	456.350	(58.606)	(20.608)	795.225

* Vergleichsbeträge umgegliedert – siehe Anmerkung 7.

1. Hintergrund

Beschreibung der Geschäftstätigkeit

Die Dialog Semiconductor Plc (die „Gesellschaft“) ist eine nach dem Recht von England und Wales gegründete und in Großbritannien ansässige Aktiengesellschaft. Die Stammaktien der Gesellschaft werden an der Frankfurter Börse gehandelt.

Dialog produziert und vertreibt hochintegrierte Mixed-Signal-Schaltkreise (ICs), die für persönliche, tragbare handgeführte Geräte, energiesparende kabellose Anwendungen mit geringer Reichweite, LED-Festkörperbeleuchtung sowie Automobilanwendungen optimal geeignet sind. Die Gesellschaft verfügt über vier Geschäftssegmente: Mobile Systems, Automotive & Industrial, Connectivity und Power Conversion.

Übergang auf FRS 101 *Reduced Disclosure Framework*

In den letzten Jahren wurde der Einzelabschluss der Muttergesellschaft in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards („IFRS“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den für Unternehmen mit Abschlüssen nach IFRS einschlägigen Bestimmungen des Gesetzes über die Kapitalgesellschaften von 2006 (Companies Act 2006) erstellt.

Weil die Gesellschaft sich im Rahmen von UK accounting standard FRS 100 *Application of Financial Reporting Requirements* qualifiziert, entschieden die Directors in 2016 über die Anwendung von UK accounting standard FRS 101 *Reduced Disclosure Framework*. Mit der Einführung von FRS 101 steht der Einzelabschluss der Muttergesellschaft weiter in Einklang mit den Ansatz- und Bewertungsvorschriften der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind. Der Einzelabschluss der Muttergesellschaft schließt dabei bestimmte Angaben aus, die sonst im Rahmen der IFRS erforderlich sind.

Erklärung zur Übereinstimmung mit FRS 101

Der auf den Seiten 145 bis 151 dargestellte Einzelabschluss der Muttergesellschaft wurde in Übereinstimmung mit den Financial Reporting Standards 101 („FRS 101“) *Reduced Disclosure Framework*, und den für Unternehmen mit Abschlüssen nach FRS 101 einschlägigen Bestimmungen des Gesetzes über die Kapitalgesellschaften von 2006 (Companies Act 2006) erstellt.

Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Jahresabschluss wurde unter Annahme der Unternehmensfortführung sowie auf Basis historischer Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten aufgestellt. Hiervon ausgenommen sind bestimmte Finanzinvestitionen und derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert angesetzt werden.

Die wesentlichen Rechnungslegungsmethoden des Konzerns werden in Anmerkung 2 erläutert.

Darstellungswährung

Der Jahresabschluss wird in US-Dollar, der funktionalen Währung der Gesellschaft, aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend US\$ (TUS\$) gerundet.

Angewendete Teilausnahme der Angabepflichten im Rahmen der FRS 101

Bei Erstellung des Einzelabschlusses der Muttergesellschaft haben die Director im Rahmen der FRS 101 die Teilausnahme von den Angabepflichten der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, in Anspruch genommen:

- Abs. 45 (b) (Anzahl und gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise der Aktienoptionen) und Abs. 46 bis 52 der IFRS 2 *Aktienorientierte Vergütung* (Bemessung des beizulegenden Zeitwerts der Optionen und gewährter Aktienzuteilungen und die finanziellen Auswirkungen der Aktienorientierten Vergütung)
- IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben*
- Abs. 91 bis 99 (Ausweissvorschriften) der IFRS 13. *Bemessung des beizulegenden Zeitwerts*
- Abs. 38 von IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* in Hinsicht auf die von IAS 1 Abs. 79(a)(iv) geforderten Vergleichsinformationen (Überleitung der Anzahlen ausstehender Aktien der Gesellschaft am Anfang und am Ende der Periode).
- Abs. 10(d) (Kapitalflussrechnung), 16 (Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS), 38 (A bis D) (Vergleichsinformationen), 111 (Kapitalflussrechnung), und 134 bis 136 (Angaben zum Kapital) von IAS 1 *Darstellung des Abschlusses*
- IAS 7 Kapitalflussrechnung
- Abs. 30 und 31 von IAS 8 *Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler* (Diskussion der von IASB veröffentlichten, jedoch noch nicht angewandten IFRS)
- Abs. 17 von IAS 24 *Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen* (Vergütungen des Managements in Schlüsselpositionen) und die weitere Vorschrift von IAS 24 für die Angaben der Transaktionen nahe stehender Parteien mit einem Tochtergesellschaft, falls sie eine 100% -ige Tochtergesellschaft ist.

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2016

1. Hintergrund Fortsetzung

Freigabe des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 wurde am 23. Februar 2017 durch den Beschluss der Directors zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden

Anteile an verbundenen Unternehmen

Tochtergesellschaften sind Unternehmen, die direkt oder indirekt durch den Konzern beherrscht werden. Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft schwankenden Renditen aus ihrem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und aufgrund ihrer Verfügungsgewalt die Fähigkeit hat, diese Renditen zu beeinflussen, indem sie Aktivitäten des Unternehmens steuert, die sich wesentlich auf die Renditen aus dem Unternehmen auswirken.

Anteile an verbundenen Unternehmen spiegeln die Anteile an Tochtergesellschaften wider, die direkt von der Muttergesellschaft gehalten und mit Anschaffungskosten, gemindert um Wertberichtigungen, angesetzt sind.

Währungsumrechnung

Auf Fremdwährungen lautende Transaktionen werden zum Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles in die funktionale Währung des Unternehmens umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einer Fremdwährung hingegen werden zum Stichtagskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die sich auf Unternehmensebene ergeben, werden erfolgswirksam erfasst.

Finanzinstrumente

(a) Forderungen gegen/gegenüber verbundene(n) Unternehmen

Forderungen gegen/gegenüber verbundene(n) Unternehmen sind ursprünglich mit dem beizulegenden Zeitwert und später mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

(b) Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen umfassen den Kassenbestand, Sichteinlagen bei Banken und andere kurzfristige hochliquide Anlagen mit ursprünglichen Laufzeiten von weniger als drei Monaten.

(c) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert zuzüglich etwaiger Transaktionskosten bewertet. In Folgeperioden werden diese Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Gewinne und Verluste hieraus werden im Other Comprehensive Income erfasst, ausgenommen Wertminderungsaufwendungen aus einem signifikanten oder länger anhaltenden Rückgang des beizulegenden Zeitwerts, die erfolgswirksam erfasst werden.

(d) Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, um sein Risiko aus Wechselkursschwankungen zu verringern und hält in Hinblick auf bestimmte seiner strategischen Investitionen Optionen und Optionsscheine. Der Konzern hält keine und gibt keine Derivate zu Spekulationszwecken aus.

Sämtliche derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft werden als zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte und Schulden ausgewiesen. Weicht der beim erstmaligen Ansatz ermittelte beizulegende Zeitwert eines Derivats vom Transaktionspreis (falls vorhanden) ab, wird die Differenz nur dann sofort erfolgswirksam erfasst, wenn der beizulegende Zeitwert durch eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt belegt ist oder auf einem Bewertungsverfahren basiert, das ausschließlich beobachtbare Marktdaten verwendet.

Ertragsteuern

Latente Steuern sind aus temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert, der zur Berechnung des zu versteuernden Ergebnisses herangezogen wird. Latente Steueransprüche werden nur in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür künftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, mit dem die temporären Differenzen verrechnet werden können.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Gesellschaft hat anteilsbasierte Vergütungspläne aufgelegt, im Rahmen derer den Mitarbeitern ihrer Tochtergesellschaften Optionen und sonstige auf Stammaktien basierende Vergütungsinstrumente gewährt werden. Im Rahmen der bestehenden Pläne gewährte Vergütungsinstrumente werden als Vergütungsinstrumente mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert.

Die Gesellschaft erfasst einen Vergütungsaufwand basierend auf dem anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells oder eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelten beizulegenden Zeitwert der Vergütungsinstrumente zum Gewährungszeitpunkt. Die Gesellschaft berechnet die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung an die Tochtergesellschaften weiter, deren Mitarbeiter am Aktienoptionsplan beteiligt sind.

2. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Von Trusts zugunsten der Mitarbeiter gehaltene Aktien

Die Gesellschaft stellt zwei Trusts Mittel für den Erwerb von Stammaktien der Gesellschaft zur Verfügung, um seinen Pflichten im Rahmen des anteilsbasierten Vergütungsplans nachzukommen. Wenn die Trusts solche Aktien kaufen, werden die Kosten der Aktien dem Eigenkapital belastet und nachfolgende Verkäufe oder Übertragungen von Aktien durch die Trusts im Eigenkapital erfasst.

Eigene Aktien

Eigene Aktien umfassen die Stammaktien der Gesellschaft, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft erworben wurden. Rückkäufe im Rahmen dieses Programms sind aus Sicht der Gesellschaft außerbörslich und werden im Rahmen von bedingten Termingeschäften für den Kauf von Aktien mit unabhängigen Brokern getätigt. Nachfolgende Verkäufe, Übertragungen oder Einziehungen eigener Aktien durch die Gesellschaft werden im Eigenkapital erfasst.

3. Gewinn- und Verlustrechnung

Gemäß Section 408 of the Companies Act 2006 wird für die Muttergesellschaft keine Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt. Der Jahresüberschuss der Muttergesellschaft betrug in 2016 105.547 US\$ (2015: Jahresüberschuss 126.441 US\$).

Die Muttergesellschaft hat 2016 keine eigenen Mitarbeiter (2015: Null).

Die Vergütung der Directors ist im Bericht über die Vergütung der Directors auf den Seiten 70 bis 79 erläutert.

Für die Vergütung für Wirtschaftsprüfer des Unternehmens, Deloitte LLP, verweisen wir auf Anmerkung 29 des Konzernabschlusses.

4. Anteile an verbundenen Unternehmen

Die Entwicklung des Buchwertes der direkt gehaltenen Tochtergesellschaften stellt sich wie folgt dar:

	000US\$
Stand zum 1. Januar 2016	527.657
Zugänge	110.545
Abschreibungen	(6.077)
Stand zum 31. Dezember 2016	632.125

Für weitere Einzelheiten über die Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2016 verweisen wir auf Seite 164.

Alle Tochterunternehmen sind 100%ige Tochtergesellschaften mit Ausnahme der Dyna Image Corporation („Dyna“), an der die Muttergesellschaft in 2016 mit 45,7 % beteiligt ist.

Dyna wird als Tochtergesellschaft angesetzt, weil das Unternehmen eine Kaufoption für die bisher nicht von Dialog kontrollierten Anteile hält, mit der Dialog die Möglichkeit hat, die Geschäftstätigkeit von Dyna zu bestimmen, bis die Kaufoption im Juni 2018 abläuft.

Im Januar 2017 hat sich die direkte Beteiligung des Unternehmens an Dyna bei einer Ausgabe neuer Aktien von Dyna auf 38,7% reduziert, an den das Unternehmen sich nicht beteiligte.

5. Langfristige finanzielle Vermögensgegenstände

Im November 2016 ging Dialog eine strategische Allianz mit Energous ein, wodurch Dialog exklusiver Lieferant für die integrierten Schaltkreise von WattUp® wird. Gleichzeitig mit der strategischen Allianz zahlte das Unternehmen 10.000 US\$ für 763.552 Stammaktien und erhielt Bezugsrechte für den Erwerb von 763.552 Stammaktien an Energous, die vollständig oder teilweise ohne finanzielle Gegenleistung jederzeit zwischen Mai 2017 und November 2019 ausgeübt werden können.

Wir klassifizieren den Aktienanteil an Energous als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Wir bewerten diese mit dem beizulegenden Zeitwert. Zum 31. Dezember 2016 erhöhte sich der beizulegende Zeitwert des Aktienanteils auf 12.866 US\$ mit einem Gewinn von 2.866 US\$, welcher im Other Comprehensive Income erfasst wurde. Zum 31. Dezember 2016 hält das Unternehmen etwa 3,8%-Anteil des Stammkapitals von Energous.

Wir sehen eine direkte Verknüpfung zwischen der Ausgabe der Bezugsrechte und der Verhandlung der strategischen Allianz. Zum Ausgabebetrag haben wir deshalb die Bezugsrechte zum beizulegenden Zeitwert von 4.695 US\$ als einen Abgrenzungsposten in den langfristigen Verbindlichkeiten erfasst. Wir werden den Abgrenzungsposten erfolgswirksam in Verbindung mit den Lizenzzahlungen, die von Dialog für die Nutzung von Energous' geistigem Eigentum über die ersten sieben Jahre der strategischen Allianz zu zahlen sind, auflösen. Zum 31. Dezember 2016 stieg der beizulegende Zeitwert der Bezugsrechte auf 6.624 US\$ an, wodurch ein Ertrag von 1.929 US\$ in der Gewinn- und Verlustrechnung (als sonstiges Finanzergebnis) erfasst wurde.

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Fortsetzung

Für das Geschäftsjahr 2016

6. 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.

7. Gezeichnetes Kapital und Rücklagen

a) Gezeichnetes Kapital und neu definierte Kapitalrücklage

Für eine detaillierte Beschreibung des gezeichneten Kapitals und der neu definierten Kapitalrücklage (Englisch: Share premium account) des Unternehmens verweisen wir auf Anmerkung 25 des Konzernabschlusses.

Um die nicht ausschüttbaren Rücklagen des Unternehmens abgegrenzt darzustellen, wurde die Kapitalrücklage bei der Erstellung des Jahresabschlusses innerhalb der Rücklagen separat ausgewiesen. Bisher wurde der Ausgabeaufschlag innerhalb der Kapitalrücklage subsumiert, ebenso die Zugänge aus dem Verkauf oder Transfer von Aktien für den Mitarbeiteraktienoptionsplan sowie die Eigenkapitalkomponente von 201.000 US\$ Wandelanleihen mit einem Zinskupon von 1,0% p.a., die das Unternehmen im Jahr 2012 herausgab und von den Inhabern 2015 umgewandelt wurden. Die Vergleichsinformationen wurden entsprechend folgender Tabelle angepasst:

- Umbuchung des vor dem 1. Januar 2015 erfassten Ausgabeaufschlags aus der bisherigen Kapitalrücklage (Englisch: Additional paid in capital) in die neu definierte Kapitalrücklage (Englisch: Share premium account) in Höhe von 208.105 US\$ sowie des Ausgabeaufschlags auf die Wandlung der Wandelanleihen in Höhe von 182.809 US\$ im Jahr 2015;
- Umbuchung des kumulativen Zugangs aus dem Verkauf oder Transfer von Aktien aus dem Mitarbeiteraktienoptionsplan vor dem 1. Januar 2015 aus der bisherigen Kapitalrücklage in die Gewinnrücklagen in Höhe von 29.833 US\$ sowie dem damit verbundenen Gewinn aus Veräußerungen in Höhe von 7.119 US\$ während 2015;
- Umbuchung der Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe, die mit der Ausgabe der Wandelanleihe erfasst wurden, aus der bisherigen Kapitalrücklage in eine separate Rücklage, die Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihe, in Höhe von 36.579 US\$; und
- Umbuchung der mit der Umwandlung der Eigenkapitalkomponente Wandelanleihe im Jahr 2015 anfallenden Effekts aus der separaten Rücklage in die Gewinnrücklagen in Höhe von 23.086 US\$, die den damit einhergehenden kumulativen Zinsaufwand darstellt, sowie die Umbuchung des Saldos aus der Eigenkapitalkomponente in die neu definierte Kapitalrücklage in Höhe von 13.493 US\$.

	Bisherige Kapitalrücklage (Englisch: Additional paid in capital) 000US\$	Neu definierte Kapitalrücklage (Englisch: Share premium account) 000US\$	Gewinnrücklagen 000US\$	Eigenkapital- komponente der Wandelanleihe 0000US\$
Stand zum 1. Januar 2015 – wie bisher angegeben	274.517	–	229.788	–
Umgliederungen:				
– Ausgabeaufschlag auf die Aktien (abzüglich Emissionskosten)	(208.105)	208.105	–	–
– Gewinn aus dem Verkauf von Aktien aus dem Mitarbeiteraktientrust	(29.833)	–	29.833	–
– Eigenkapitalkomponente der Wandelanleihen	(36.579)	–	–	36.579
Stand zum 1. Januar 2015 – umgegliedert	–	208.105	259.621	36.579
Stand zum 31. Dezember 2015				
Veränderungen – wie bisher angegeben	189.208	–	126.458	–
Umgliederungen:				
– Wandlung der Wandelanleihen				
Im Umlauf befindliche Aktien	(182.089)	182.089	–	–
Umwandlung der Eigenkapitalkomponente	–	13.493	23.086	(36.579)
– Gewinn aus dem Verkauf von Aktien aus dem Mitarbeiteraktientrust	(7.119)	–	7.119	–
Stand zum 31. Dezember 2015 – umgegliedert	–	403.687	416.284	–

7. Stammkapital und Rücklagen Fortsetzung

b) Sonstige Rücklagen

Die Entwicklung der sonstigen Rücklagen war wie folgt:

	Wertpapiere 000US\$	Sicherungs- instrumente 000US\$	Eigene Aktien 0000US\$	Eigenkapital- komponente der Wandelanleihe 0000US\$	Gesamt 000US\$
Stand zum 1. Januar 2014	–	–	–	36.579	36.579
Other Comprehensive Income (Loss):					
– Fair Value Verlust, der auf wirksame Sicherungsgeschäfte entfällt	–	(114)	–	–	(114)
Stand zum 31. Dezember 2014	–	(114)	–	36.579	36.465
Other Comprehensive Income (Loss):					
– Fair value Verlust, der in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurde	–	114	–	–	114
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:					
– Wandlung der Wandelanleihen	–	–	–	(36.579)	(36.579)
Stand zum 31. Dezember 2015	–	–	–	–	–
Other Comprehensive Income (Loss):					
– Fair Value Gewinn aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	2.866	–	–	–	2.866
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:					
– Rückkauf eigener Aktien	–	–	(61.472)	–	(61.472)
Stand zum 31. Dezember 2016	2.866	–	(61.472)	–	(58.606)

Eigene Aktien sind die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworbenen Aktien des Unternehmens. Weitere Einzelheiten des Aktienrückkaufs im Jahr 2016 sind in Anmerkung 26 des Konzernabschlusses erläutert.

Zum 31. Dezember 2016 hält das Unternehmen 1.805.750 eigene Aktien für Gesamtkosten in Höhe von 61.472 US\$ (einschließlich angefallener Transaktionskosten von 1.063 US\$). Im Jahr 2016 haben wir die Gewinnrücklagen in Höhe von 1.643 US\$ belastet, um den Ertrag der Umrechnung in der Gewinn- und Verlustrechnung der auf Euro lautenden Verbindlichkeiten in US Dollar abzubilden, der sich aus den Aktien, die während des Jahres im Rahmen der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden, ergibt.

Zum 31. Dezember 2016 haben wir das Eigenkapital mit dem Betrag von 63.077 US\$ belastet, der die maximal bestehende Verpflichtung zum Aktienrückkauf in Höhe von 57,55 Mio. Euro (62.759 US\$) im Rahmen der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms sowie die relevanten Transaktionskosten von 318 US\$ enthielt.

c) Von Mitarbeiter Trusts gehaltene Dialog Aktien

Das Unternehmen hat zwei Trusts für den Erwerb eigener Stammaktien eingesetzt, um seinen Verpflichtungen aus dem Aktienoptionsplan nachzukommen. Zum 31. Dezember 2016 halten die Trusts 574.600 Stammaktien (2015: 1.879.195 Stammaktien, 2014: 2.825.412 Stammaktien).

8. Aktienorientierte Vergütung

Die Entwicklung des Aktienoptionsplans der Muttergesellschaft und damit zusammenhängende Informationen zu den ausgeübten und ausstehenden Aktienoptionen sind in Anmerkung 29 erläutert.

9. Garantien

Gemäß Artikel 403 des zweiten Buches des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs wurde von der Muttergesellschaft eine Garantie für die Tochtergesellschaften Dialog Semiconductor B.V. sowie Dialog Semiconductor Finance B.V. ausgegeben.

10. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Aktienrückkaufprogramm

Am 9. Februar 2017 erfolgte eine weitere Teilabwicklung der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms des Unternehmens. Die Abschluss dieser Tranche erfolgte am 17. Februar 2017. Im Rahmen dieser Abwicklungen erwarben wir 977.456 Aktien für 38,8 Mio. EUR (41.385 US\$). Transaktionskosten fielen in Höhe von 207 US\$ an.

Anhang für weitere Angaben zur finanziellen Entwicklung

Verwendung von Nicht-IFRS Kennzahlen

Wir verwenden unterschiedliche Leistungskennzahlen, um die finanzielle Performance zu messen sowie um sicherzustellen, dass die Performance an der Strategie des Unternehmens ausgerichtet ist und die Interessen der Aktionäre verfolgt werden. Bestimmte Kennzahlen sind dabei besonders wichtig und werden als Schlüsselleistungsindikatoren betrachtet (KPIs). Wir haben folgende Schlüsselleistungsindikatoren identifiziert: das Umsatzwachstum, die Bruttomarge, die Betriebskosten in Prozent vom Umsatz, das Wachstum des Betriebsergebnisses, die Bruttomarge sowie das verwässerte Ergebnis je Aktie. Dialog kontrolliert diese Leistungskennzahlen auf bereinigter Basis sowie nach IFRS.

Die bereinigten Messgrößen der Profitabilität sind Nicht-IFRS Kennzahlen, weil sie bestimmte Beträge ausschließen, die bei der Ermittlung und Veröffentlichung vergleichbarer IFRS Kennzahlen berücksichtigt werden bzw. Beträge berücksichtigen, die ausgeschlossen werden. Wir betrachten diese nicht-IFRS Kennzahlen jedoch weder als Substitut für die entsprechenden IFRS Kennzahlen, noch als aussagekräftiger. Eine Vergleichbarkeit von Dialogs bereinigten Kennzahlen mit vergleichbaren Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben.

Bereinigte Kennzahlen der Profitabilität

Wir berichten bereinigte Kennzahlen, weil diese dem Management sowie den Investoren viele nützliche Informationen über die Performance des Konzerns bereitstellen. Die bereinigten Kennzahlen entsprechen den vergleichbaren IFRS Kennzahlen, die um spezifische Faktoren angepasst werden, die die Vergleichbarkeit der finanziellen Performance sowohl von einer auf die andere Periode als auch die Vergleichbarkeit mit vergleichbaren Unternehmen einschränken.

Folgende spezifische Faktoren, die in den Einnahmen und Aufwendungen nach IFRS enthalten sind, sowie ihre Steuereffekte, wurden herausgerechnet:

- **Aktienbasierte Vergütung**

Wir rechnen die Aufwendungen für die aktienbasierte Vergütung, die in Verbindung mit den Optionen und den Anreizen, die im Rahmen der aktienbasierten Vergütungspläne gewährt werden, heraus, da die Anreize Eigenkapital-basiert sind und deshalb keine direkte Auswirkung auf die Rendite der Aktionäre hat. Darüber hinaus rechnen wir den Effekt auf die Gewinn- und Verlustrechnung aus der Veränderung der Rückstellungen für die bei Ausübung oder Fälligkeit der Optionen und Anreize anfallenden Sozialversicherungsbeiträge heraus, da die Rückstellung mit dem Aktienkurs des Unternehmens variiert und der Effekt in der Gewinn- und Verlustrechnung deshalb nicht maßgeblich für die Messung der Performance ist.

- **Unternehmenszusammenschlüsse**

In unserem bereinigten Ergebnis rechnen wir Effekte aus der Anwendung der Erwerbsmethode entsprechend der Rechnungslegung nach IFRS heraus, einschließlich der Bilanzierung von Transaktionskosten, der Rechnungsabgrenzungsposten und Vorräte aus Unternehmenserwerben, den Integrationskosten und bedingter Gegenleistungen, da wir diese nicht als maßgeblich für die Messung der unternehmerischen Performance erachten. Darüber hinaus haben wir aus dem bereinigten Ergebnis die Transaktionskosten und die Ausgleichszahlung in Verbindung mit Unternehmenszusammenschlüssen, die nicht abgeschlossen wurden, herausgerechnet. Folgende dieser Sachverhalte haben wir nicht in das bereinigte Ergebnis der angegebenen Perioden einbezogen:

- im Jahr 2016 die Ausgleichszahlung, die wir aufgrund der Aufkündigung des Unternehmenszusammenschlusses mit Atmel erhalten haben;
- im Jahr 2016 und 2015 die Transaktionskosten der Aufkündigung des Unternehmenszusammenschlusses mit Atmel und im Jahr 2014 die Transaktionskosten in Verbindung mit der Aufkündigung des Unternehmenszusammenschlusses mit AMS;
- im Jahr 2015 und 2014 die Anpassung, die für die bedingte Gegenleistung aus der Akquisition von iWatt und der residualen Kosten aus der Integration des Unternehmens.

Ferner haben wir die Abschreibung der identifizierten immateriellen Vermögensgegenstände, die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse angesetzt wurden, und die zusätzliche Abschreibung aus der Erstbewertung zum Fair Value der Sachanlagen aus den Unternehmenszusammenschlüssen herausgerechnet, um den Beitrag der Performance der Unternehmen, die wir erworben haben, angemessen mit dem Geschäft, das wir durch organisches Wachstum selbst generiert haben, vergleichen zu können.

- **Anwendung der Effektivzinsmethode bei Finanzverbindlichkeiten**

Wir passen die Zinsaufwendungen der Gruppe an, um nicht zahlungswirksame Teile der Zinsaufwendungen, die in Verbindung mit der Verbindlichkeit der 1% Wandelanleihen, vor deren Wandlung in 2015, sowie einer Patentlizenzvereinbarung, die als Finanzierungsleasing innerhalb der immateriellen Vermögensgegenstände angesetzt ist, herauszurechnen. Wir erachten in jedem Fall, dass die zahlungswirksamen Zinsen aus diesen Geschäften mehr Aussagekraft auf die Zahlungsrückströme an die Aktionäre haben.

- **Strategische derivative Investitionsanlagen**

Wir rechnen die Erträge und Aufwendungen aus der Fair Value Bewertung in der Gewinn- und Verlustrechnung für die Bezugsrechte, die wir zum Erwerb zusätzlicher Aktien an Energous halten, und unsere Kaufoption für die nicht beherrschenden Anteile an Dyna Image heraus. Wir halten diese Anlagen aus strategischen Gründen in Verbindung mit unseren unternehmerischen Allianzen mit diesen Unternehmen. Da wir diese Anlagen nicht aus Gründen der Spekulation halten, rechnen wir die Veränderung aus deren Fair Value heraus, um die unternehmerische Performance der Gruppe zu beurteilen.

• Umstrukturierung des geistigen Eigentums

Wir rechnen den latenten Steuerertrag, den wir im Jahr 2014 aufgrund der Umstrukturierung des geistigen Eigentums aus dem Erwerb von iWatt erfasst haben, heraus, da dies ein einmaliger Steuervorteil war, der nicht für die unternehmerische Performance der Gruppe maßgeblich ist.

Wir berechnen den Effekt aus Ertragssteuern der oben genannten Sachverhalte, indem wir die spezifische steuerliche Behandlung jedes einzelnen Sachverhalts ermitteln und den entsprechenden gesetzlichen Steuersatz der steuerbaren Sachverhalte ansetzen.

Bei der Ermittlung der bereinigten Kennzahlen der Profitabilität werden Sachverhalte herausgerechnet, die einen wesentlichen Einfluss auf den Gewinn oder Verlust der Gruppe haben können. Um dennoch uneingeschränkt Aussagen zur Profitabilität machen zu können, beobachten wir jeden einzelnen Sachverhalt der bei der Berechnung der bereinigten Finanzkennzahlen aus den vergleichbaren IFRS Kennzahlen herausgerechnet wird.

Überleitung von bereinigten auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen

Die Überleitungen von den bereinigten Kennzahlen zur Messung der Profitabilität auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2016, 2015 und 2014 stellen sich wie folgt dar:

Geschäftsjahr 2016

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse	Kosten für die aufgekündigte Fusionsvereinbarung	Effectivzinsmethode	Strategische derivative Finanzinstrumente	Bereinigt
Umsatzerlöse	1.197.611	–	–	–	–	–	1.197.611
Bruttoergebnis vom Umsatz	546.715	1.120	7.029	–	–	–	554.864
Allgemeine und Verwaltungskosten	(133.271)	15.826	7.473	3.485	–	–	(106.487)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(241.345)	13.570	–	–	–	–	(227.775)
Sonstige betriebliche Erträge	137.708	–	–	(137.300)	–	–	408
Betriebsergebnis	309.807	30.516	14.502	(133.815)	–	–	221.010
Finanzergebnis	(4.601)	–	–	1.913	526	(1.199)	(3.361)
Ergebnis vor Ertragsteuern	305.206	30.516	14.502	(131.902)	526	(1.199)	217.649
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(47.090)	(4.686)	(351)	(383)	(105)	386	(52.229)
Konzernergebnis	258.116	25.830	14.151	(132.285)	421	(813)	165.420

Geschäftsjahr 2015

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse	Kosten für die aufgekündigte Fusionsvereinbarung	Integrationskosten	Effectivzinsmethode	Bereinigt
Umsatzerlöse	1.355.312	–	–	–	–	–	1.355.312
Bruttoergebnis vom Umsatz	624.804	940	6.600	–	–	–	632.344
Allgemeine und Verwaltungskosten	(143.035)	10.287	11.061	17.604	176	–	(103.907)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(223.182)	10.418	824	–	–	–	(211.940)
Sonstige betriebliche Erträge	1.159	–	–	–	–	–	1.159
Betriebsergebnis	259.746	21.645	18.485	17.604	176	–	317.656
Finanzergebnis	(4.907)	–	–	1.153	–	3.724	(30)
Ergebnis vor Ertragsteuern	254.839	21.645	18.485	18.757	176	3.724	317.626
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(77.580)	(492)	(1.027)	–	–	(151)	(79.250)
Konzernergebnis	177.259	21.153	17.458	18.757	176	3.573	238.376

Geschäftsjahr 2014

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse	Kosten für die aufgekündigte Fusionsvereinbarung	Integrationskosten	Effectivzinsmethode	Steuereffekt aus der Umstrukturierung des geistigen Eigentums	Bereinigt
Umsatzerlöse	1.156.105	–	–	–	–	–	–	1.156.105
Bruttoergebnis vom Umsatz	514.809	848	7.749	–	–	–	–	523.406
Allgemeine und Verwaltungskosten	(119.515)	13.700	9.914	1.268	1.253	–	–	(93.380)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(213.808)	10.504	1.066	–	–	–	–	(202.238)
Sonstige betriebliche Erträge	4.416	–	(1.939)	–	–	–	–	2.477
Betriebsergebnis	185.902	25.052	16.790	1.268	1.253	–	–	230.265
Finanzergebnis	(16.581)	–	–	–	–	9.269	–	(7.312)
Ergebnis vor Ertragsteuern	169.321	25.052	16.790	1.268	1.253	9.269	–	222.953
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(31.242)	–	(1.783)	–	–	–	(17.759)	(50.784)
Konzernergebnis	138.079	25.052	15.007	1.268	1.253	9.269	(17.759)	172.169

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Die folgenden Sachverhalte im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS wurden bei der Berechnung der bereinigten Kennzahlen zur Messung der Profitabilität herausgerechnet:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
Akquisitionsbedingte Kosten	–	86	1.912
Abschreibung von erworbenen immateriellen Vermögenswerten	14.502	15.024	15.129
Zusätzliche Abschreibung von Sachanlagen	–	–	1.688
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Kaufpreisverbindlichkeit	–	3.375	(1.939)
Anstieg des Ergebnisses vor Ertragsteuern	14.502	18.485	16.790
Steuerzugschrift	(351)	(1.027)	(1.783)
Anstieg des Konzernergebnisses	14.151	17.458	15.007

Erläuterung der finanziellen Leistungskennzahlen

Veränderung der Umsatzerlöse

Dialog beobachtet die Veränderung der Umsatzerlöse, weil die Veränderung von einer auf die andere Periode sowie die Entwicklung über eine gewisse Zeitspanne hinweg, eine wichtige Kennzahl zur Messung des Wachstums unserer Geschäftstätigkeit darstellt. Bei den dargestellten Geschäftsjahren ergab sich keine Veränderung zwischen IFRS- und bereinigten Umsatzerlösen. Die Umsatzerlöse waren wie folgt:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS und Bereinigt			
Umsatzerlöse in der Periode	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Umsatzerlöse in der Vergleichsperiode	1.355.312	1.156.105	901.380
Umsatzwachstum	(11,6)%	17,2%	28,3%

Operative Marge

Die operative Marge drückt das Betriebsergebnis in Prozent der Umsatzerlöse aus. Dialog kontrolliert die operative Marge, da diese eine wichtige Kennzahl darstellt, die Profitabilität unserer Geschäftstätigkeiten insgesamt zu messen. Die operative Marge nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich wie folgt dar:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebsergebnis	546.715	624.804	514.809
Operative Marge	45,7%	46,1%	44,5%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebsergebnis	554.864	632.344	523.406
Operative Marge	46,3%	46,7%	45,3%

Betriebskosten als prozentualer Anteil der Umsatzerlöse

Dialog beobachtet die Betriebskosten als Anteil der Umsatzerlöse, da diese Kennzahl unseren Einsatz in Innovation und die Effizienz unserer operativen Struktur darstellt. Betriebskosten beinhalten Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen sowie Forschungs- und Verwaltungsaufwendungen. Betriebskosten als prozentualer Anteil der Umsatzerlöse nach IFRS und auf bereinigter Basis waren wie folgt:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebskosten	(374.616)	(366.217)	(333.323)
Betriebskosten in Prozent vom Umsatz	31,3%	27,0%	28,8%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebskosten	(334.262)	(315.847)	(295.618)
Betriebskosten in Prozent vom Umsatz	27,9%	23,3%	25,6%

Entwicklung des Betriebsergebnisses

Wir beobachten die Entwicklung des Betriebsergebnisses, weil die Veränderung von einer auf die andere Periode sowie die Entwicklung über eine gewisse Zeitspanne hinweg, eine wichtige Kennzahl zur Messung der Leistung unserer Geschäftstätigkeiten darstellt. Das Betriebsergebnis nach IFRS sowie auf bereinigter Basis hat sich folgendermaßen entwickelt:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS			
Betriebsergebnis	309.807	259.746	185.902
Betriebsergebnis in der Vergleichsperiode	259.746	185.902	102.660
Wachstum des Betriebsergebnisses	19,3%	39,7%	81,1%
Bereinigt			
Betriebsergebnis	221.010	317.656	230.265
Betriebsergebnis in der Vergleichsperiode	317.656	230.265	139.595
Wachstum des Betriebsergebnisses	(30,4)%	38,0%	65,0%

Operative Marge

Die operative Marge drückt das Betriebsergebnis in Prozent der Umsatzerlöse aus. Dialog kontrolliert die operative Marge, da diese eine wichtige Kennzahl darstellt, die Profitabilität unserer Geschäftstätigkeiten insgesamt zu messen. Die operative Marge nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich wie folgt dar:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebsergebnis	309.807	259.746	185.902
Operative Marge	25,9%	19,2%	16,1%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
Betriebsergebnis	221.010	317.656	230.265
Operative Marge	18,5%	23,4%	19,9%

Bereinigtes EBITDA und bereinigte EBITDA Marge

Das bereinigte EBITDA ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl, die dem bereinigten Konzernergebnis vor Finanzierungsaufwand (netto), Ertragsteueraufwand, und Abschreibungsaufwand entspricht. Die EBITDA Marge ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl, die das bereinigte EBITDA in Prozent der Umsatzerlöse ausdrückt. Dialog ermittelt das bereinigte EBITDA sowie die bereinigte EBITDA Marge, weil diese Größen bei Investoren sowie anderen Interessengruppen weit verbreitet sind, um die Profitabilität eines Unternehmens im Verhältnis zu Änderungen der variablen operativen Kosten zu beurteilen. Das bereinigte EBITDA lässt sich aus dem bereinigten Konzernergebnis folgendermaßen herleiten:

000US\$	2016	2015	2014
Bereinigt			
Konzernergebnis ¹⁾	165.420	238.376	172.169
Finanzierungsaufwand (netto)	3.361	30	7.312
Ertragsteueraufwand	52.229	79.250	50.784
Abschreibungsaufwand für Sachanlagen	27.219	24.010	20.456
Abschreibungsaufwand für immaterielle Vermögenswerte	21.452	16.096	18.302
EBITDA²⁾	269.681	357.762	269.023

- Das bereinigte Konzernergebnis lässt sich aus dem Ergebnis nach IFRS entsprechend der unter „Überleitung von bereinigten auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen“ dargestellten Tabellen ableiten.
- Das bereinigte EBITDA wurde neu ermittelt, Erträge und Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen werden nicht mehr herausgerechnet, um das von Dialog ausgewiesene bereinigte EBITDA und die bereinigte EBITDA Marge mit entsprechenden Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbarer zu machen. Im Jahr 2015 ergab sich ein Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen von 1.751 US\$ (2014: 407 US\$), der nun im bereinigten EBITDA enthalten ist.

Die bereinigte EBITDA Marge ergab sich wie folgt:

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.197.611	1.355.312	1.156.105
EBITDA	269.681	357.762	269.430
EBITDA Marge	22,5%	26,4%	23,3%

Ergebnis je Aktie

Dialog kontrolliert das unverwässerte sowie verwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS und auf bereinigter Basis. Dialog glaubt, dass das Ergebnis je Aktie auf bereinigter Basis eine nützliche Kennzahl für Investoren darstellt, um die Fähigkeit des Konzerns zur Generierung von Einnahmen zu beurteilen. Des Weiteren stellt dieses Ergebnis eine Basis für die Wertermittlung der Aktien des Unternehmens dar (z. B. durch die Verwendung von Preis-/Gewinnmultiplikatoren). Die Ergebnisse die der Ermittlung der IFRS und der bereinigten Ergebnisse je Aktie zugrunde lagen berechnen sich wie folgt.

000US\$ sofern nicht anderweitig genannt	2016	2015	2014
IFRS			
Konzernergebnis	258.116	177.259	138.079
Verlust, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(2.824)	(1.507)	–
Ergebnis für die Ermittlung des unverwässerten Ergebnis je Aktie	260.940	178.766	138.079
Effektive Verzinsung der Wandelanleihe	–	3.483	10.279
Ergebnis für die Ermittlung des verwässerten Ergebnis je Aktie	260.940	182.249	148.358
Bereinigt			
Konzernergebnis ¹⁾	165.420	238.377	172.169
Verlust, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(2.299)	(1.507)	–
Ergebnis für die Ermittlung des unverwässerten Ergebnis je Aktie	167.719	239.884	172.169
Effektive Verzinsung der Wandelanleihe	–	503	2.010
Ergebnis für die Ermittlung des verwässerten Ergebnis je Aktie	167.719	240.387	174.179

- Die Überleitung vom bereinigten Konzernergebnis auf das IFRS Konzernergebnis wird in den Tabellen im Kapitel „Überleitung von bereinigten auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen“ dargestellt.

Das bereinigte, verwässerte Ergebnis je Aktie wird mittels der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien ermittelt, die auch für die Berechnung äquivalenter Kennzahlen nach IFRS herangezogen werden, wie in Anmerkung 9 des Konzernabschlusses dargestellt.

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS und auf bereinigter Basis war wie folgt:

US\$	2016	2015	2014
IFRS			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3,43	2,42	2,05
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3,25	2,29	1,93
Bereinigt			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	2,20	3,25	2,56
Verwässertes Ergebnis je Aktie	2,09	3,02	2,27

Glossar – Technische Begriffe

Technisches Glossar

Analog Ein Signal in einer elektronischen Schaltung, das jeden beliebigen Wert in einem kontinuierlichen Wertebereich statt nur einiger diskreter (diskontinuierlicher) Werte annehmen kann.

Appcessories Ein physikalischer Gegenstand und Gegenstück für mobile Geräte, üblicherweise per Bluetooth® gesteuert.

ASIC Ein Application Specific Integrated Circuit (anwendungsspezifische integrierte Schaltung) ist eine eigens für eine bestimmte Anwendung konzipierte integrierte Schaltung.

ASSP Ein Application Specific Standard Product (anwendungsspezifisches Standardprodukt) ist eine integrierte Schaltung, die für eine bestimmte Anwendung konzipiert ist und an mehr als einen Kunden verkauft wird.

Audio-Codex Die u. a. für die Sprachqualität entscheidende Schnittstelle zwischen analogen Signalen (z. B. der menschlichen Stimme) und der digitalen Datenverarbeitung in einem Mobiltelefon.

BCD-Prozessplattform Die Verbindung analoger Komponenten (bipolar), digitaler Komponenten (CMOS) und Hochspannungstransistoren (DMOS) auf einem Chip, um die Anzahl der Komponenten auf der Stückliste zu senken und den Platzbedarf auf der Platine, die Kosten sowie die Blindverluste im Vergleich zu einer nicht integrierten Lösung zu minimieren.

Bluetooth® low energy Bluetooth® low energy ist ein kabelloses persönliches Netzwerk, technologisch entwickelt und vermarktet durch die Bluetooth Special Interest Group für neuartige Applikationen im Gesundheitswesen, sowie in Fitness-, Signal-, Sicherheits- und Heimunterhaltungsbranchen.

Buck converter Ein DC-to-DC buck converter erfasst eine direkte Eingangsspannung und erzeugt eine direkte Ausgangsspannung zu einer Mehrzahl an Kanälen.

CAD Computer Aided Design bezieht sich meist auf ein Software-Tool, das für die Entwicklung von Hardware oder Software eingesetzt wird.

CDMA Code Division Multiple Access ist eine Alternative zur GSM-Technik für Mobilfunknetze.

Chip Eine integrierte elektronische Schaltung.

CMOS Complementary Metal Oxide Semiconductor ist das heute am häufigsten verwendete Verfahren der Halbleiterproduktion.

Digital Ein zur Datenübertragung verwendetes Signal, das nur diskrete (diskontinuierliche) Werte annehmen kann (üblicherweise Spannung).

Digital Enhanced Cordless Telecommunications ("DECT") ist eine Standardtechnik für drahtlose Verbindungen, die in Europa ursprünglich für Schnurlostelefone entwickelt wurde.

Fabless Ein Unternehmen, das Halbleiter entwickelt und liefert, ohne sie selbst zu fertigen. Der Fertigungsprozess ist ausgelagert.

FET Ein Feldeffekttransistor verwendet ein elektrisches Feld, um die Form und damit die Leitfähigkeit eines Kanals mit nur einem Ladungstyp in einem Halbleitermaterial zu kontrollieren.

Foundry Fertigungsstätte eines Auftragsfertigers, in der Wafer produziert werden.

Hi-Fi High-Fidelity ist die Wiedergabe von Klängen mit geringer oder frei von Verzerrung.

IC Ein Integrated Circuit (integrierte Schaltung) ist ein elektronisches Bauteil, das eine Vielzahl von Komponenten auf einem Chip vereint.

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

Internet der Dinge Das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) ist eine Umgebung, in der Alltagsgegenstände wie Smartphones, am Körper tragbare Fitnesssensoren, Lampen, Beleuchtungsanlagen, Sicherheitssysteme sowie Heizungs- und Klimaanlage über das Internet vernetzt sind, sodass sie Daten senden und empfangen können und sich drahtlos steuern lassen.

Internet Meiner Dinge Das Internet Meiner Dinge beschreibt das Endkundensegment des Internet der Dinge.

LDO Ein Low Dropout ist ein Spannungsregler, der in batteriebetriebenen Systemen verwendet wird, bei denen die Ausgangsspannung normalerweise niedriger als die Eingangsspannung ist.

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

Liquid Crystal Display ("LCD") Ein Bildschirmtyp, der in vielen portablen elektronischen Geräten verwendet wird, z. B. Organizern, Mobiltelefonen und Notebooks.

LTE Als Long Term Evolution wird ein Übertragungsstandard mit hohen Datenraten für Mobiltelefone und Datenterminals bezeichnet.

Mixed Signal Die Verbindung von analogen und digitalen Signalen, die auf dem gleichen Chip generiert, geregelt oder verändert werden.

ODM Ein Original Design Manufacturer entwickelt und produziert Produkte, die von OEMs in Auftrag gegeben und unter deren Markennamen vertrieben werden.

OEM Ein Original Equipment Manufacturer stellt Produkte und Komponenten her, die in von einem anderen Unternehmen verkauften Produkten verwendet werden.

Glossar – Technische Begriffe Fortsetzung

PMIC Power Management IC, eine integrierte Schaltung für das Energiemanagement.

Power Density Die maximale Leistungsdichte kann von einer gegebenen Volumeneinheit bereitgestellt werden. Z. B. ein Starkstromadapter kann eine große Leistungsdichte an Strom in der gleichen Größeneinheit bereitstellen wie ein Niedrigstromadapter.

Power Management Das Management des Energiebedarfs verschiedener Systemkomponenten, das bei Handhelds und anderen tragbaren elektronischen Geräten besonders wichtig ist.

PrimAccurate™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die digitale Algorithmen auf der Primärseite eines isolierten Netzteils verwendet, sodass Regel- und Feedback-Komponenten auf der Sekundärseite entfallen. Dies senkt die Stückkosten, verringert die Gesamtgröße und erhöht die Zuverlässigkeit.

Rapid Charge™ Ein Produkt von Dialog Semiconductor, welches wesentlich schnelleres Laden von Netzteilen für tragbare Geräte über USB ermöglicht.

Semiconductor Semiconductors sind Halbleiter, ein Basiswerkstoff zwischen einem Leiter und einem Nichtleiter, der physikalisch durch die Veränderung bestimmter Atome umgewandelt werden kann. Halbleiter bilden die Grundlage für heutzutage übliche elektronische Geräte.

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

SmartBond™ Mit SmartBond™ beliefert Dialog den Markt, mit den energiesparendsten und anpassungsfähigsten BluetoothSmart Produkte. SmartBond bietet die kleinsten, hoch integriertesten, sowie energieeffizientesten Bluetooth Smart Lösungen – und ermöglicht somit geringere Systemkosten.

Smart Lighting Dialog versteht unter dem Oberbegriff Smart Lighting alle Solid-State-Beleuchtungssteuerungen, von drahtgebundenen Dimmtechniken über die Stromversorgung – z. B. Dimmern mit Kippschalter – bis zum neuen digitalen Dimmstandard Ledotron® (IEC 62756-1). Smart Lighting beinhaltet ferner die drahtlose Steuerung der Beleuchtung über vorhandene Standards wie Bluetooth® Smart, ZigBee®, Z-Wave®, Wi-Fi und andere.

SmartDefender™ Dialogs fortschrittliche Hiccup-Technologie, die Kurzschlüsse in Netzteilkabeln und Steckern erkennt und eine übermäßige Wärmeentwicklung mit entsprechenden Schäden verhindert.

SmartMirror™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die die Konzipierung von Schaltungen vereinfacht und Power-Management-Schaltungen mit besonders geringer Stromaufnahme ermöglicht.

Smartphone Ein Smartphone vereint den Leistungsumfang eines Mobiltelefons mit weiteren, meist PC-ähnlichen Funktionen. Ein Smartphone verfügt über ein vollwertiges Betriebssystem, das eine standardisierte Schnittstelle und eine Plattform für Anwendungsentwickler bietet.

SmartPulse™ Eine Konnektivätslösung für drahtlose Sensornetze auf Basis des besonders energieeffizienten Standards DECT ULE für Hausautomatisierungsanwendungen.

SmarteXite Der Markenname der intelligenten LED-Beleuchtungsplattform von Dialog.

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

Subunternehmer Ein Unternehmen, das einen Vertrag unterzeichnet, um Vertragsverpflichtungen einer anderen Partei ganz oder teilweise zu erfüllen.

Synchronegleichrichter Eine integrierte Schaltung, die Dioden ersetzen kann, um die Effizienz und die Leistungsdichte beim Umrichten zu verbessern, beispielsweise in Netzteilen.

System-on-Chip Ein integrierter Schaltkreis, welcher alle Komponenten eines Computers oder anderen elektronischen Systemen in einem einzelnen Chip vereint. Dieser kann digitale, analoge sowie gemischte Signale und häufig auch Hochfrequenzfunktionen beinhalten.

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

TAM Total Addressable Market ist eine Kennzahl für den potenziellen Markt eines Produkts – und nur dieses Produkts – unter der Annahme, dass 100 % der Kunden erreicht werden.

Ultrabook™ Ein kompaktes Subnotebook im oberen Marktsegment, das ohne Einbußen bei Leistung und Akkulaufzeit kompakt, flach und leicht ist. Ultrabooks™ sind üblicherweise mit energieeffizienten Prozessoren und Solid-State-Laufwerken ausgestattet.

USB Universal Serial Bus ist ein universeller Schnittstellenstandard für die Verbindung verschiedener elektronischer Geräte.

Voice Over IP Unsere energieeffizienten Multicore VoIP Prozessoren interagieren mit Bluetooth, Wi-Fi und DECT und ermöglichen eine Handset und Headset Verbindung bei gleichzeitigem niedrigem Energieverbrauch sowie der Flexibilität und Kapazität, um eine Vielzahl von VoIP Applikationen im Unternehmensbereich zu bewältigen.

Wafer Eine dünne Scheibe von einem Silizium-Rohling mit 4, 5, 6 oder 8 Zoll Durchmesser, die das Ausgangsmaterial für die Chipherstellung bildet.

4G Ein Breitband-Mobilfunkstandard.

Glossar – Betriebswirtschaftliche Begriffe

Betriebswirtschaftliches Glossar

AGM Annual General Meeting, Jahreshauptversammlung.

BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Basispunkte oder bp ein Hundertstel von einem Prozentpunkt.

CAGR Die Compound Annual Growth Rate ist eine Kennziffer, die das durchschnittliche jährliche Wachstum einer zu betrachtenden Größe darstellt.

CEO Chief Executive Officer, Geschäftsführer.

CFO Chief Financial Officer, Finanzvorstand.

Companies Act 2006 der Companies Act 2006 von England und Wales, in der geänderten Fassung.

die Muttergesellschaft Dialog Semiconductor Plc.

COSO Committee of Sponsoring Organizations, deren Ziel es ist, durch die Führung für Risikomanagement, interne Kontrollen und Fraud-Abwendungsmechanismen die Unternehmensleistung und -steuerung zu verbessern.

Umsatzkosten bestehen aus Materialkosten, Kosten der ausgelagerten Fertigung und Zusammenbau, verbundene Fertigungslöhne (einschließlich aktienorientierter Vergütung), anteilige Gemeinkosten Abschreibung von Testern und sonstiger Ausstattung.

Dialog wird aus Gründen der Vereinfachung in Bezug auf das Unternehmen und seine Tochtergesellschaften verwendet, es sei denn der Kontext erfordert eine andere Darstellung.

DTR the Disclosure & Transparency Rules der UKLA.

EBIT Earnings before interest and taxes, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives Ergebnis).

EBITDA Earnings before depreciation, amortisation, interest and taxes, Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung.

EU Europäische Union.

Euro (€) Währung der überwiegenden Zahl der Ländern der EU.

Allgemeine und Verwaltungskosten bilden vorwiegend die Personalkosten (einschließlich aktienbasierter Vergütung) und Kosten für die Finanz- und Personalabteilungen sowie sonstige Verwaltung ab.

die Gruppe stellt das Unternehmen einschließlich der Tochtergesellschaften dar.

IASB the International Accounting Standards Board.

IFRS International Financial Reporting Standards, international Rechnungslegungsvorschriften, die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben werden.

KPIs Key Performance Indicators, eine Reihe von Leistungskennzahlen, anhand derer die Leistungsfähigkeit bewertet wird, um sicherzustellen, dass die Performance mit der Strategie sowie den Interessen der Shareholder einhergehen.

LTIP Long-term incentive plan, langfristiges Prämiensystem.

NASDAQ the National Association of Securities Dealers and Automated Quotations, größte elektronische Börse in den USA.

OECD Organisation for Economic Co-operation and Development, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.

Sonstige betriebliche Erträge erfassen Erträge von kundenspezifischen F&E-Verträgen und sonstige Erträge, die nicht als Umsatzerlöse klassifiziert werden, abzüglich sonstiger betrieblicher Aufwendungen.

Pound Sterling (£) Währung in UK.

Prime Standard Die Segmentierung der Frankfurter Wertpapierbörse gliedert den Aktienmarkt in einen General Standard mit den gesetzlichen Mindestanforderungen des amtlichen 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.

F&E Forschung und Entwicklung.

TecDAX Aktienindex, erfasst die 30 größten Technologieunternehmen entsprechend Marktkapitalisierung aus der Technologiebranche, die an der Frankfurter Börse gelistet sind.

UK United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland.

UKLA UK Listing Authority, Börsenzulassungsbehörde UK.

US United States of America, Vereinigte Staaten von Amerika.

US\$ Währung in US.

Berater und Informationen zum Unternehmen

Berater und Informationen zum Unternehmen

Public relations

FTI Consulting	FTI Consulting
200 Aldersgate	Park Tower
Aldersgate Street	Bockenheimer Anlage 44
London EC1A 4HD	60322 Frankfurt am Main
Großbritannien	Deutschland

Rechtsberater

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

Abschlussprüfer

Deloitte LLP
3 Victoria Square
Victoria Street
St Albans
AL7 3TF
Großbritannien

Hauptbank

HSBC Bank Plc
Thames Valley
Corporate Banking Centre
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1AX
Großbritannien

Ausgewählte Sponsoren

Oddo Seydler	Kepler Cheuvreux
Schillerstrasse 27-29	Taunusanlage 14
D-60313 Frankfurt	D-60325 Frankfurt
Deutschland	Deutschland

Aktien

Informationen zu den Aktien des Unternehmens und zu wesentlichen Beteiligungen sind auf Seite 67 zu finden..

Eingetragener Firmensitz

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Großbritannien
Website: www.dialog-semiconductor.com

Registrierungsnummer

3505161

Finanzkalender

Jahreshauptversammlung	27 April 2017
Ergebnisse 1. Quartal 2017	9 Mai 2017
Ergebnisse 2. Quartal 2017	27 Juli 2017
Ergebnisse 3. Quartal 2017	2 November 2017
Vorläufige Ergebnisse für 2017	Februar 2018

Unternehmensregister

Link Market Services (Frankfurt) GmbH
Mergenthalerallee 15-21
65760 Eschborn
Deutschland

Unternehmensverzeichnis

Deutschland

Dialog Semiconductor GmbH
Neue Strasse 95
D-73230 Kirchheim/Teck-Nabern
Deutschland
Tel: (+49) 7021 805-0
Fax: (+49) 7021 805-100
E-Mail: dialog.nabern@diasemi.com

Großbritannien

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Delta 200
Delta Business Park
Welton Road
Swindon
Wiltshire SN5 7XB
Großbritannien
Tel: (+44) 1793 757700
Fax: (+44) 1793 757800
E-Mail: dialog.swindon@diasemi.com

100 Longwater Avenue
Green Park
Reading RG2 6GP
Großbritannien
Tel: +44 1793 757700
Fax: +44 1189 450219
E-Mail: info@diasemi.com

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
E-Mail: dialog.nl@diasemi.com

Nordamerika

Dialog North America
2560 Mission College Boulevard
Suite 110
Santa Clara
California 95054
USA
Tel: (+1) 408 845 8500
Fax: (+1) 408 727 3205
E-Mail: NA_sales_enquiries@diasemi.com

Dialog Semiconductor Inc.

675 Campbell Technology Parkway Suite 150
Campbell
California 95008
USA

Japan

Dialog Semiconductor K.K.
Kamiyacho MT Bldg. 16F
4-3-20 Toranomom
Minato-ku
Tokyo 105-0001
Japan
Tel: (+81) 3 5425 4567
Fax: (+81) 3 5425 4568
E-Mail: dialog.tokyo@diasemi.com

China

Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Ltd
Room 503, Building 1, No. 1535
Hong Mei Road
200233 Shanghai
China
Tel: (+86) 21 5424 9058
Fax: (+86) 21 5424 9058#107

Dialog Semiconductor (Shenzhen) Ltd

Rooms 1009-1011
Chang Hong Science and Technology Building
South 12 Road, Southern District in
High-tech Park
Nanshan District
518057 Shenzhen
China
Tel: (+86) 755 2981 3669

Taiwan

Dialog Semiconductor GmbH
Taiwan Branch
7F, 392 Ruiguang Road
Neihu District
Taipei City 11493
Taiwan, R.O.C.
Tel: (+886) 281 786 222
Fax: (+886) 281 786 220
E-Mail: dialog.taiwan@diasemi.com

Korea

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Korea Branch
6 FL, Deokmyeong Building, 625
Teheran-ro
Gangnam-gu
Seoul, 06173
Korea
Tel: (+82) 2 3469 8200
Fax: (+82) 2 3469 8291
E-Mail: dialog.korea@diasemi.com

Nahestehende Unternehmen

Verzeichnis der Tochtergesellschaften des Unternehmens zum 31. Dezember 2016:

Name	Eingetragener Firmensitz	Land
Avengers Acquisition Corporation	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Argo Holdings LLC. ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Argo Holdings, Inc.	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Integrated Circuits (Tianjin) Limited ¹ (formerly iWatt Integrated Circuits Technology (Tianjin) Limited)	Rooms 2701-2, No. 2 Building, TEDA Service Outsourcing Industrial Park, No. 19 Xinhuanxi West Road, TEDA, Tianjin, 300457	China
Dialog Semiconductor (Italy) S.R.L.	Via Gaetano D'Alesio No.2, 57126, Livorno	Italien
Dialog Semiconductor (Shenzhen) Limited ¹	Room 1009-10, Chang Hong Science and Technology Building, South 12 Road, Southern District in High-tech Zone, Nan Shan District, Shenzhen	China
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Arastirma Gelistirme ve Ticaret Anonim Sirketi	Istanbul Technical University, Ayazaga Campus, ARI 6 Building, Maslak, Istanbul, 34469	Türkei
Dialog Semiconductor B.V.	Het Zuiderkruis 53, 5215 MV's-Hertogenbosch	Niederlande
Dialog Semiconductor Finance B.V.	Het Zuiderkruis 53, 5215 MV's-Hertogenbosch	Niederlande
Dialog Semiconductor Finance LLC.	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Semiconductor GmbH	Neue Strasse 95, 73230 Kirchheim unter Teck-Nabern	Deutschland
Dialog Semiconductor Hellas Societe Anonyme of Integrated Circuits ¹	Megaroxenia, Achilleos 8 & Lambrou Katsoni, Kallithea, Athens, 17674	Griechenland
Dialog Semiconductor Holdings 1 Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Hong Kong Limited ¹	Level 54, Hopewell Centre, 183 Queen's Road East	Hongkong
Dialog Semiconductor Inc. ¹	Corporation Trust Centre, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Semiconductor K.K.	Kamiyacho MT Building 16F, 4-3-20 Toranomon, Minato-ku, Tokyo, 105-0001	Japan
Dialog Semiconductor Operations Services Limited ¹	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Plc	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited ¹	Room 503,505, Building 1, No. 1535, Hongmei Road, Shanghai, 200233	China
Dyna Image Corporation	8F., No.233-2, Baoqiao Rd., Xindian Dist., New Taipei City, 23145	Taiwan
IKOR Acquisition Corporation ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
iWatt B.V. ¹	Luna Arena, Herikerbergweg 238, 1101 CM Amsterdam	Niederlande
iWatt Cayman ¹	PO Box 309, Ugland House, Grand Cayman, KY1-1104	Cayman Islands
iWatt Coöperatief U.A. ¹	Luna Arena, Herikerbergweg 238, 1101 CM Amsterdam	Niederlande
iWatt HK Limited ¹	Units 515-517, 5/F, Building 12W, No.12, Science Park West Avenue, Phase Three, Hong Kong Science Park, Pak Shek Kok, N.T.	Hongkong
iWatt LLC. ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
iWatt MFG HK Limited ¹	Rooms 2702-3, 27th Floor, Bank of East Asia Harbour View Centre, 56 Gloucester Road, Wan Chai	Hongkong
Powerventure Semiconductor Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1AA	Großbritannien

¹ Indirekte gehalten.

Alle Tochterunternehmen sind 100%ige Tochtergesellschaften mit Ausnahme der Dyna Image Corporation, an der das Unternehmen mit 45,7% beteiligt ist. Das Unternehmen verfügt zum 31. Dezember 2016 über keine weiteren nahestehenden Personen und Unternehmen.

Niederlassungen und Vertretungen

Name	Art des Unternehmens	Eingetragener Firmensitz	Land
Dialog Integrated Circuits (Tianjin) Limited, Beijing Branch	Niederlassung	Room 902-904, Zhong Guan Cun Crowne Plaza Office Building, No. 106 ZhiChun Road, Haidian District, Beijing, 100086	China
Dialog Semiconductor (UK) Limited, Korea Branch	Niederlassung	6 FL, Deokmyeong Building 625, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul	Korea
Dialog Semiconductor GmbH Austria Branch	Niederlassung	Kärntner Strasse 518, 8054 Graz-Seiersberg	Österreich
Dialog Semiconductor GmbH Singapore Branch	Niederlassung	51 Anson Road, #12-51 Anson Centre, Singapore 079904	Singapore
Dialog Semiconductor GmbH Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No.392, Ruiguang Rd., Neihu Dist., Taipei City 114	Taiwan
Dialog Semiconductor Operations Services Limited Korea Branch	Niederlassung	6 FL, Deokmyeong Building 625, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul	Korea
Dialog Semiconductor Operations Services Limited Thailand Representative Office	Vertretung	26th Floor, Sathorn City Tower, 175 South Sathorn Road, Thungmahamek, Sathorn, 10120 Bangkok	Thailand
Dialog Semiconductor Operations Services Limited Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No.392, Ruiguang Rd., Neihu Dist., Taipei City 114	Taiwan
iWatt HK Limited Korea Branch (liquidated 05/04/2016)	Niederlassung		Korea
Powerventure Semiconductor Limited, Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No. 1, Tajyuan 1st St., Zhubei City, Hsinchu County 302	Taiwan

Notizen



Gestaltet und produziert von:
Radley Yeldar | www.ry.com

Der Abschnitt Jahresabschluss wurde unter mithilfe von firesys erstellt.

Eingetragener Firmensitz

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Großbritannien
www.dialog-semiconductor.com