

Interaktives PDF

Benutzungshinweise

Willkommen zum Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2009 von Dialog Semiconductor. Dieses interaktive PDF erlaubt Ihnen den einfachen Zugang zu den gewünschten Informationen, sei es als Ausdruck, Suche nach einem bestimmten Begriff oder als direkten Verweis auf eine andere Seite, einen anderen Abschnitt oder eine Webseite. Die verschiedenen Funktionen sind nachfolgend erklärt.

Bedienelemente

Um durch diesen Bericht zu navigieren, benutzen Sie die Bedienelemente des Dokuments, welche sich am oberen Seitenrand befinden.



Suchen



Drucken



Inhalt



Vorherige Seite



Nächste Seite

Navigieren im Bericht

Benutzen Sie die Links auf der Seite „Inhalt“, um zum Beginn eines Textabschnitts zu gelangen. Benutzen Sie die Schaltfläche „Inhalt“, um zur Seite „Inhalt“ zurückzukehren.

Abschnitt 1 | Überblick

- ▶ 02 Dialog auf einen Blick und unsere Zielmärkte
- 06 Brief an die Aktionäre
- 07 Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2012

Abschnitt 2 | Geschäftsentwicklung

- 12 Geschäftsentwicklung und Strategie
- 14 Bericht des Chief Executive Officer
- 16 Unsere Produkte und Hauptkunden
- 22 Analyse der wirtschaftlichen Situation

Links

In diesem Bericht befinden sich durchgehend Links zu Seiten, anderen Abschnitten sowie zu Webseiten mit zusätzlichen Informationen.

Beispiel: Dies ist ein Beispiel, wie ein Link in diesem Dokument aussieht. Sie sind dadurch zu erkennen, dass sie blau unterstrichen sind. Klicken Sie darauf und Sie werden anschließend auf die entsprechende Seite oder Web-URL (www.dialog-semiconductor.com) weitergeleitet.

The power to be...
...**personal**
...**portable**
...**connected**



S04-05 >



S10-11 >



S20-21 >



Abschnitt 1 | Überblick

- 02 Dialog auf einen Blick und unsere Zielmärkte
- 06 Brief an die Aktionäre
- 07 Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2012

Abschnitt 2 | Geschäftsentwicklung

- 12 Geschäftsentwicklung und Strategie
- 14 Bericht des Chief Executive Officer
- 16 Unsere Produkte und Hauptkunden
- 22 Analyse der wirtschaftlichen Situation
- 27 Risikomanagement
- 30 Nachhaltigkeit

Abschnitt 3 | Management und Governance

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

Abschnitt 4 | Konzernabschluss und Anhang

- 54 Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc
- 55 Konzernbilanz
- 56 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 57 Konzern-Gesamterfolgsrechnung
- 58 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 59 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
- 60 Konzernanhang

Abschnitt 5 | Einzelabschluss und Anhang

- 114 Bilanz der Muttergesellschaft
- 115 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft
- 116 Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft
- 117 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Abschnitt 6 | Zusatzinformationen

- 118 Glossar
- 120 Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen
- 120 Konzernverzeichnis

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

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

The power to be...

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

Dialog bringt jahrzehntelange Erfahrung in die schnelle Entwicklung von ICs ein, wobei der zentrale Kompetenzbereich und Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf das energieeffiziente System-Power-Management sowie Audio-, drahtlose Nahbereichs- und VoIP-Technologie gerichtet ist.

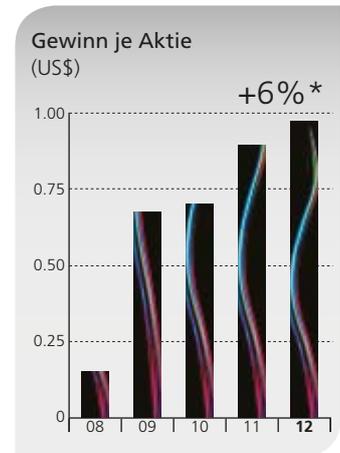
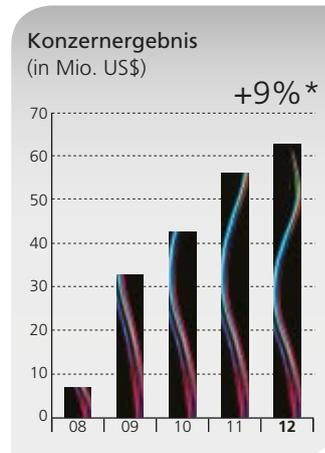
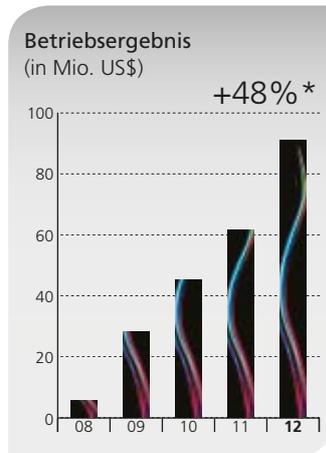
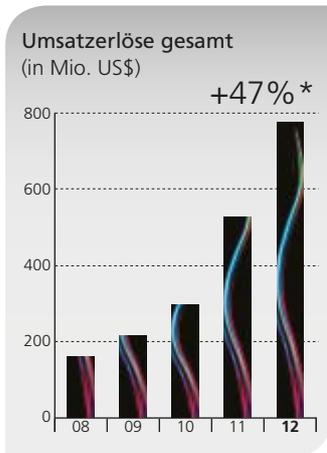
Dialogs Prozessor-Companionchips verbessern die Leistung von Handheld-Produkten wie Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ durch verlängerte Akkulaufzeiten und Unterstützung von zunehmend anspruchsvollen Multimedia-Anwendungen. Unsere drahtlose Nahbereichstechnologie bietet Konnektivität mit drahtlosen Headsets, Mikrofonen und Spielekonsolen und ermöglicht die Entwicklung innovativer neuer und intelligenter Anwendungen im Wohnbereich.

Der Hauptsitz von Dialog Semiconductor Plc mit einer weltweiten Vertriebs-, F&E- und Marketingorganisation befindet sich in der Nähe von Stuttgart. 2012 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 774 Mio. US-Dollar und ist weiterhin eines der am schnellsten wachsenden börsennotierten Halbleiter-Unternehmen in Europa. Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte das Unternehmen 806 Mitarbeiter. In Zusammenarbeit mit den besten Produktionspartnern betreibt Dialog ein Fabless-Geschäftsmodell.

Das Unternehmen ist an der Frankfurter Börse (FWB: DLG) im TecDAX notiert.



Dialog auf einen Blick und unsere Zielmärkte



* Wachstum im Jahresvergleich 2011-2012

Finanzielle Highlights 2012 – ein Rekordjahr

- Umsatzerlöse von 774 Mio. US\$ in 2012 (+ 47 % gegenüber 2011)
- Konzernergebnis für das Gesamtjahr 2012 in Höhe von 62,5 Mio. US\$ bzw. 8,1 % des Umsatzes; fünftes profitables Jahr in Folge
- Bruttomarge für das Gesamtjahr von 37,8 %
- Barmittelbestand zum Jahresende von 312 Mio. US\$
- Gewinn je Aktie nach IFRS für 2012 von 97 Cent (unverwässert) bzw. 93 Cent (verwässert)

Betriebliche Highlights 2012

- Weiterhin starke Nachfrage nach unseren Powermanagement-Technologien von führenden Smartphone- und Tablet-Kunden
- Momentum in unserem Konnektivitätsportfolio durch die Entscheidung von führenden Herstellern von Mikrofonen, Spielekonsolen und professionellen Headsets und drahtlosen Telefonen für unsere drahtlosen Nahbereichs-Audio-ICs, VoIP- und DECT-Lösungen
- Fortgesetzter Erfolg beim Ausbau unseres Prozessorpartner-Programms mit Unternehmen wie Intel, NVIDIA und Freescale. Hierzu gehört die Entscheidung von Freescale zur Verwendung unserer Powermanagement-ICs (PMICs) für ein Referenzboard unter Einsatz ihrer i.MX-Serien an Multicore-Anwendungsprozessoren, um die schnelle Entwicklung von Tablet-PCs, Infotainment-Systemen, Medien-Hubs und anderen intelligenten Geräten zu ermöglichen
- Kontinuierliche Innovation bei unseren Standard- und kundenspezifischen Produktportfolios:
 - Unser neuester PMIC, der mit einer innovativen mehrphasigen Abwärtswandler-Architektur ausgestattet ist, um die hohen Spannungen zu handhaben, die in Multicore-Anwendungsprozessoren für Smartphones und Tablet-PCs zunehmend notwendig sind, wurde wichtigen Kunden als Muster geliefert
 - Dialog setzte die Partnerschaft mit TSMC im Bereich der Bipolar-0,13 Mikro- CMOS-DMOS (BCD)-Technologie fort, um Komponenten mit höherer Spannung in einen Einzelchip-Powermanagement-IC mit kleineren Formfaktoren zur Unterstützung von Smartphones und Tablet-PCs der nächsten Generation zu integrieren.
 - Wir haben die Lizenz für den ARM® Cortex™ M0 32-Bit-Multicore-Prozessor zur Verwendung in unseren PMICs der nächsten Generation erhalten, diese kommen in Multicore-Smartphones, Tablet-PCs und anderen embedded Devices zum Einsatz. Die ersten PMICs wurden 2012 erprobt.

Unsere Zielmärkte

Mobile Systeme:

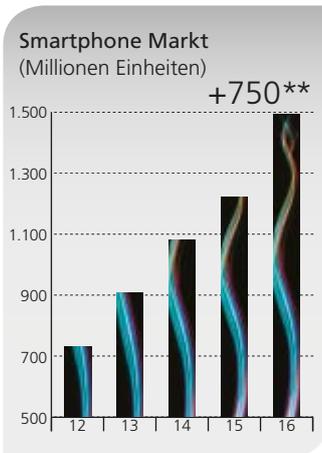
- Power-Management-ICs und Audio-CODECs für Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™

Automobil/Industrie:

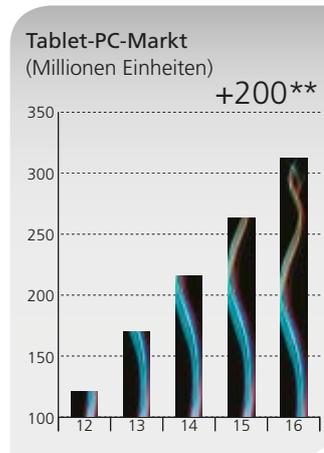
- Kundenspezifische Motorsteuerungs-ICs für Scheibenwischer und Power-Management ICs mit integrierten Companion-Prozessoren und Taktgebern für Infotainment-Systeme in Fahrzeugen
- Elektronische Vorschaltgeräte für Leuchtstofflampen oder Hochdruckgasentladungslampen und energieeffiziente LED basierte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

Konnektivität:

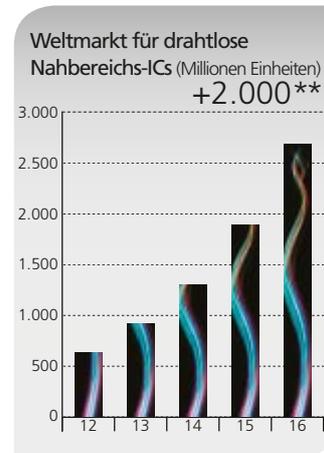
- Einzelchip-Sende-/Empfangsgeräte für DECT-basierte drahtlose Mikrofone, Headsets und Spielkonsolen
- Drahtlose SmartPulse™-ICs im Nahbereich, basierend auf dem Ultra Low Energy DECT-Standard, für intelligente Anwendungen im Wohnbereich
- Energieeffiziente Multicore-VoIP-Prozessoren (Voice-over IP), Audio-CODECs und Verstärker mit Schnittstellen zu Bluetooth, Wi-Fi und DECT, um Headset- und Handset-Konnektivität zu ermöglichen



Quelle: IDC 2012
** Prognostizierte Einheitensteigerung 2012-2016



Quelle: Gartner/Dialog 2012



Quelle: GBI Research 2012

2012 erzielte Dialog Umsatzerlöse von 774 Mio. US\$. Der Kundenstamm konnte durch zusätzliche Aufträge von Samsung weiter diversifiziert werden. Wir haben das Fundament für unseren Einstieg in den 4G LTE-Markt gelegt. Derzeit wird an Mustern für standardisierte PMICs auf einem Referenzboard für Kunden in Asien gearbeitet. Darüber hinaus hat Dialog in Taipei seine neue Zentrale für Asien eröffnet, um der verstärkten Nachfrage nach unseren Produkten in Taiwan, China und Korea nachkommen zu können. Als Finanzierungstool wurde eine Wandelanleihe ausgegeben.

Q1



Mit der Einführung des neuen SC14453 hat Dialog seine Green VoIP-Familie durch die Integration einer führenden Audio-, Sicherheits- und Grafik-Funktionalität erweitert.

Q2



Samsung entscheidet sich für die Power-Management- und Audiotechnologie von Dialog für eine zweite Smartphone-Plattform – das Galaxy Pocket S5300 – und für unsere Audiotechnologie für ihren ultrakompakten Pebble MP3-Player, der mit dem Galaxy SIII Smartphone synchronisiert werden kann, so dass Läufer und Sportler während des Sports Musik hören können.

Ein europäischer Steckerhersteller entschied sich für die SmartPulse™ DECT ULE (Ultra Low Energy) Technologie für seine internetfähigen intelligenten Stecker, mit denen Haushaltsgeräte von einem Smartphone oder Tablet-PC aus gesteuert werden können.

Q3



Dialog stellte im Rahmen des Prozessorpartner-Programms für die Anwendungsprozessoren der nächsten Generation ein neues PMIC vor, um Innovationen auf den Smartphone- und Tablet-Märkten zu fördern und zu unterstützen.

Q4



Dialogs PMIC wurde von einem Mitglied des Prozessorpartner-Programms für eine 4G LTE-basierte Chipset-Plattform für in Asien ansässige Kunden ausgewählt.

Die Anwender von heute möchten auf ihren Smartphones und Tablet-PCs aufregende neue Unterhaltungs-Apps nutzen und mittels 4G Highspeed-LTE-Netzen interagieren. Videostreaming, -sharing und -anrufe werden ebenso wie verbesserte Spiele, GPS-, Daten- und Sprachdienste immer populärer.

„Durch die innovative Technologie von Dialog verlängert sich die Akkulaufzeit eines Smartphones oder Tablet-PCs, wodurch Verbraucher unterwegs gleichzeitig verschiedene High-Quality-Multimedia-Inhalte nutzen können. Unsere Power-Management-Chips können so programmiert werden, dass der Standby-Betrieb eines jeden Multicore-Prozessors in bestimmten Sequenzen aktiviert und deaktiviert wird und dem genauen Spannungs- und Strombedarf eines jeden Subsystems entsprochen werden kann, wie u. a. die Anwendungs- und Basisbandprozessoren, Display-, Audio-, Grafik-, GPS- und Speicherkomponenten.“

Udo Kratz

Senior Vice President, General Manager,
Mobile Systems Business Group

PowerSmart





Brief an die Aktionäre



Greg Reyes
Chairman

Auch 2012 war für Dialog Semiconductor Plc angesichts des gegenüber dem Vorjahr um 47 % höheren Umsatzes von 774 Mio. US\$ wieder ein gutes Jahr.

Das Unternehmen setzt seine Strategie der Vertiefung und des Ausbaus der Beziehungen zu den bestehenden und neuen Kunden fort. Der Fokus von Dialog liegt auf dem Cross-Selling-Potenzial einer breiteren Palette von Power-Management-, Audio- und drahtlosen Lösungen für ein weiter gefasstes Spektrum von mobilen Geräten. Dazu gehören im oberen und unteren Segment angesiedelte Smartphones, Tablet-PCs und künftig auch Ultrabooks™, die wir als einen der nächsten Wachstumsmärkte für Dialog ansehen.

Verbraucher nutzen verstärkt mobiles Computing per Smartphone und Tablet-PC. Schätzungsweise wurden 2012 700 Mio. Smartphones ausgeliefert. Bis 2016 wird ein Anstieg auf 1,5 Mrd. erwartet. Bei Tablet-PCs wird sich nach Schätzungen des Marktforschungsunternehmens IDC der rasante Anstieg fortsetzen und für 2016 wird eine Auslieferung von ca. 300 Millionen Stück erwartet. Dialog befindet sich in einer ausgezeichneten Position, um diese Nachfrage des Markts zu erfüllen.

Dialog ist weiter bestrebt, seine Mitbewerber nicht nur hinsichtlich des Grads der Innovation und Qualitätskontrolle, sondern auch in finanzieller Hinsicht zu übertreffen. Wobei die Profitabilität aufgrund des Wettbewerbsdrucks in Verbindung mit Preiserwartungen der Volumenabnehmer sowie der Auswirkungen von Lieferengpässen sehr sorgfältig gesteuert werden muss.

Das Managementteam von Dialog hat sich einen Jahresumsatz von mehr als 1 Mrd. US\$ zum mittelfristigen Ziel gesetzt. Trotz der andauernden wirtschaftlichen Unsicherheit besteht weiterhin eine starke Nachfrage nach Dialogs Technologien und wir machen gute Fortschritte dabei, das oben genannte Ziel zu erreichen.

Das Unternehmen baut weiterhin die notwendige Infrastruktur auf, um global ein starkes Wachstum zu erreichen. In diesem Zusammenhang besteht ein erheblicher Wettbewerb um die qualifizierten Mitarbeiter, die Dialog zum Erreichen dieser Ziele benötigt. Folglich muss Dialog unter Beachtung der Corporate Governance wettbewerbsfähige, leistungsorientierte Vergütungsprogramme anbieten.

Angesichts der steigenden Größe und des Wertes des Unternehmens ist sich das Board of Directors der Relevanz der Einhaltung von Best Practices im Bereich Corporate Governance bewusst. 2012 stand dies für das Board of Directors verstärkt im Fokus, was auch 2013 weiterhin der Fall sein wird. Eine Prüfung der Corporate-Governance-Erklärung und des Berichts zur Vergütung der Directors in diesem Geschäftsbericht, die an sich im Vergleich zu den Vorjahren detaillierter und transparenter sind, macht den stärkeren Fokus in diesem Bereich und den professionelleren Umgang mit diesem Thema deutlich.

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes bin ich weiterhin zuversichtlich, was die Wachstumsaussichten unseres Unternehmens für 2013 anbelangt, und bedanke mich für die Unterstützung und das Vertrauen, das Sie uns entgegengebracht haben.

Greg Reyes
Chairman

Von links

Der Fokus von Dialog liegt auf dem Cross-Selling-Potenzial einer breiteren Palette von Power-Management-, Audio- und drahtlosen Lösungen für ein weiter gefasstes Spektrum von mobilen Geräten.

Dialog sieht Ultrabooks™ als einen der nächsten Wachstumsmärkte für seine Technologien.



Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2012

Dialog baut seinen Anlegerkreis weiter aus, genießt das Vertrauen der Märkte in Europa und den USA und gewinnt neue langfristig orientierte institutionelle Anleger.

Kursentwicklung

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

Der Kurs der Dialog-Aktie startete mit 12,58 € in das Jahr 2012 und erreichte seinen Höchststand mit 18,74 € am 26. März. Während der zweiten Hälfte 2012 brachten die fortgesetzten

gesamtwirtschaftlichen Sorgen über die Haushaltskonsolidierung und das geringe Wachstum in Europa und den USA weitere Instabilität für die Finanzmärkte. Der Aktienkurs tendierte nach unten, entwickelte sich wie unsere Vergleichsunternehmen und schloss das Jahr am 31. Dezember mit 13,30 € ab.

Wie aus der nachfolgenden Grafik ersichtlich, welche die prozentuale Veränderung des Aktienkurses im Jahresverlauf darstellt, folgte die Entwicklung des Dialog-Aktienkurses 2012 während des Großteils des Jahres einem ähnlichen Trend wie der TecDAX und der SOX. Der Titel blieb in den letzten beiden Monaten des Jahres hinter dem TecDAX und seiner Vergleichsgruppe zurück. In den ersten Tagen des neuen Jahres 2013 war eine gewisse Erholung zu beobachten. In den letzten drei Jahren, 2010-2012, hat Dialog stets ein bemerkenswertes Wachstum erreicht und dabei den TecDAX und den SOX um etwa 700 % übertroffen. In diesen Jahren stieg der Aktienkurs um rund 75 %.

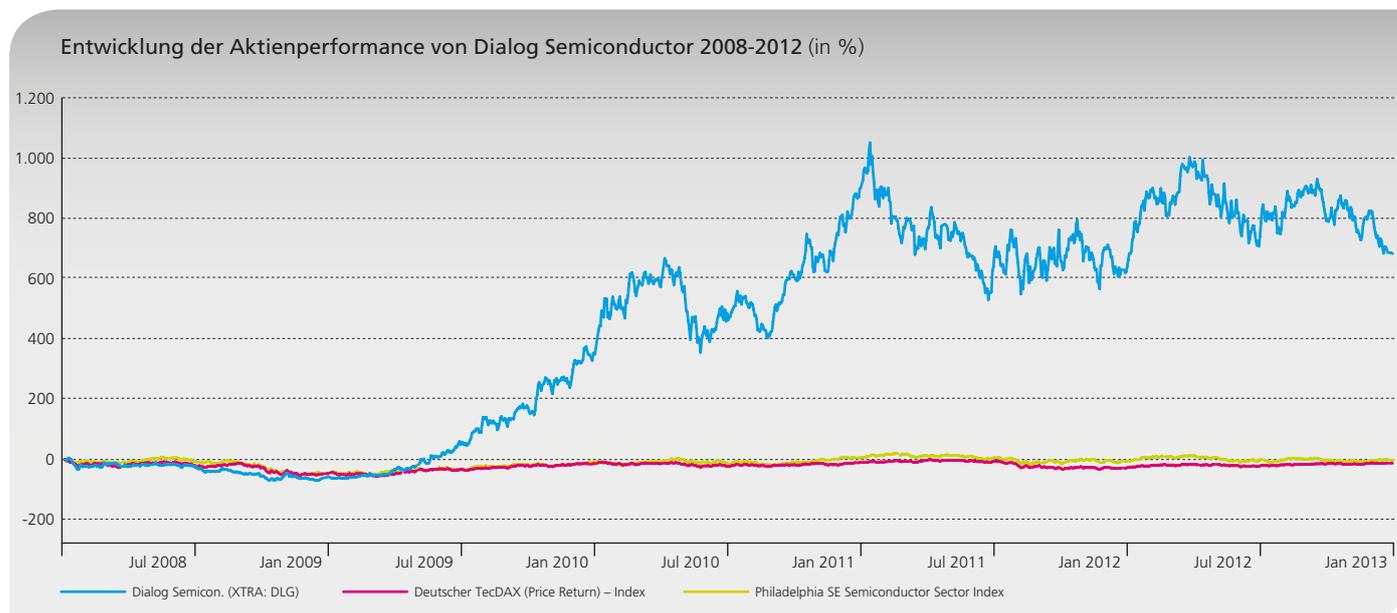
Anmerkung: Unternehmen in der Index-Peer-Group sind: Wolfson Microelectronics Plc, Texas Instruments Inc., STMicroelectronics NV, Skyworks Solutions Inc., Nordic Semiconductor ASA, Microsemi Corp., Micrel Inc., Melexis NV, MaxLinear, Inc., Maxim Integrated Products Inc., Linear Technology Corp., Intersil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

Entwicklung der Aktienperformance von Dialog Semiconductor über die 12 Monate in 2012 (in %)



Entwicklung der Dialog Semiconductor-Aktie 2012

(Fortsetzung)



Fundamentaldaten zur Aktie für das Geschäftsjahr 2012

Anzahl der zum 31. Dezember 2012 ausstehenden und eingetragenen Aktien	68.068.930
Durchschnittliche gewichtete Anzahl der Aktien 2012 (unverwässert)	64.680.895
Durchschnittliche gewichtete Anzahl der Aktien 2012 (verwässert)	67.354.071
Typ	Stammaktien
Nennwert (in £)	0,1
Bloomberg-Symbol	DLG
Reuters-Symbol	DLGS.DE
ISIN	GB0059822006

Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2012 auf Basis der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Aktien (unverwässert)

Ertrag je Aktie (in US\$)	11,96
Betriebsergebnis je Aktie (in US\$)	1,41
Konzernergebnis je Aktie (in US\$)	0,97
Buchwert je Aktie zum 31. Dezember 2012 (in US\$)	5,91
Rechnungslegungsstandards	IAS/IFRS

Marktdaten 2012

Börsensegment Deutschland	Midcap, Prime All Share, Prime Technology, Technology All Share
Designated sponsor	Close Brothers Seydler Cheuvreux (zum 1.1.2013)
Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2012 (in Millionen €)	905
Durchschnittlicher Tagesumsatz 2012	530.815 Aktien/Tag

Handel mit Dialog-Aktien

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

Dividendenpolitik

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

Investor Relations

Dialog ist sich der Bedeutung einer klaren Kommunikation gegenüber Anlegern wie Analysten, insbesondere zu Zeiten globaler wirtschaftlicher Verunsicherung, bewusst. So war das Managementteam auch im Jahr 2012 stets bestrebt, sicherzustellen, dass der Markt über die Auswirkungen des sich wandelnden makroökonomischen Umfeldes auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens informiert war. Dies gilt auch für die wichtigen und markanten Veränderungen in unserem Unternehmen. Die Entwicklung der Dialog-Aktie wird heute von 17 unabhängigen Finanzanalysten europäischer und US-amerikanischer Investmentbanken verfolgt. 2012 haben wir Trading-Updates und Quartalsberichte herausgegeben, waren bei mehreren Analystenkonferenzen und internationalen Roadshows in Europa, den USA und Asien vertreten und haben zudem regelmäßigen Kontakt zu unseren Investoren und Analysten gehalten. Dialog nahm beim „German Investor Relations Award 2012“ für die TecDAX-Kategorie von Thomson Reuters Extel (ein Unternehmensbereich von Thomson Reuters), dem Wirtschaftsmagazin WirtschaftsWoche und DIRK (dem deutschen

Investor Relations Verband) den zweiten Platz ein. Die so bereitgestellten Informationen einschließlich Präsentationen, Pressemitteilungen und Geschäftsberichte des Unternehmens sowie die Empfehlungen der Analysten zu unserem Unternehmen können im Internet auf unserer Website unter: www.dialogsemiconductor.com/investor-relations heruntergeladen werden.

TecDAX-Index

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

Streubesitz

Im Streubesitz befinden sich 65.389.162 bzw. 96,1 % der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 2.679.768 Aktien, die im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust von Dialog Semiconductor Plc gehalten werden.

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2012 im Auftrag von Kunden gehalten wurden:

State Street	6.140.555	9,4 %
BNP Paribas Securities Services	4.618.079	7,1 %
The Bank of New York Mellon SA/NV	4.438.659	6,8 %
Citigroup Global Markets	3.974.595	6,1 %
Clearstream Banking S.A.	3.488.399	5,3 %
CACEIS Bank	3.391.493	5,2 %
Chase Nominees Ltd	2.865.198	4,4 %
Brown Brothers Harriman & Co	2.008.765	3,1 %

Aktien, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2012 von der X-Fab Semiconductor AG gehalten wurden beliefen sich auf 1,8 %. Seit dem 31. Dezember 2012 und laut Aktienregister zum 31. Januar 2013 fand bei den für Kunden gehaltenen Aktien eine wesentliche Änderung statt.

Für Kunden laut Aktienregister zum 31. Januar 2013 gehaltene Aktien.

The Bank of New York Mellon SA/NV	4.511.756	6,9 %
BNP Paribas Securities Services	4.347.913	6,6 %
State Street Citigroup	3.888.040	5,9 %
Global Markets Clearstream	3.658.365	5,6 %
Banking S.A.	3.453.092	5,3 %
CACEIS Bank	3.197.105	4,9 %
Chase Nominees Ltd	2.838.229	4,3 %

Offenlegung der Beteiligungen

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

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

portable

Die Audio-CODECs von Dialog bieten ein umfassendes Angebot an HiFi-Audiofunktionen für verschiedenste portable Geräte und Audio-Zubehör. Sie sind mit Digital Signal Processors (DSPs) ausgestattet, die Audio-Software von dem Host-Prozessor herunterladen, und sie enthalten hochmoderne Echo-Unterdrückungstechnologie, um extreme Hintergrundgeräusche herauszufiltern. Sie werden durch unsere Verstärkertechnologie ergänzt, um für drahtlose und kabelgebundene Kopfhörer, Lautsprecher und Handsets satte, tiefe Basstöne und klare hohe Frequenzen zu ermöglichen.

„Dialogs Kunden verwenden zunehmend unsere Audio-CODECs, die für drahtlose und kabelgebundene Kopfhörer und Small-Form-Factor-Lautsprecher, die die Verbraucher heutzutage zunehmend wünschen, ein natürliches, realistisches Hörerlebnis mit einem großen Frequenzbereich bereitstellen. Darüber hinaus bringen wir unser Fachwissen im Bereich Konnektivität in hochwertige schnurlose digitale Telefone und kabellose Mikrofone und Headsets der nächsten Generation ein.“

Andrew Austin
Vice President, Sales





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

Mark Tyndall

Vice President, Business Development and Corporate Strategy

Geschäftsentwicklung und Strategie

2012 war das sechste Jahr in Folge, in dem Dialog ein Rekordwachstum erreichen konnte, wodurch die Richtigkeit unserer Strategie erneut bestätigt wurde. Dialog hat das Jahr mit einer soliden Bilanz abgeschlossen.

Unsere Strategie basiert auf vier tragenden Säulen:

1. Ausbau unseres Portfolios hoch integrierter Mixed-Signal-Produkte mit geringerem Stromverbrauch für tragbare Plattformen

Dialog bietet Custom-Application Specific Integrated Circuits (ASICs) für Großabnehmer und Standard-Application Specific Standardised Products (ASSPs), die einem breiteren Kundenstamm einen hohen Grad an Konfigurierbarkeit bieten. 2012 haben wir:

- die vierte Generation konfigurierbarer System-Power-Management-ICs, die für Multicore-Anwendungsprozessorgeräte konzipiert sind, vorgestellt.
- unser Audio-Technologie-Portfolio ausgebaut, einschließlich einem integrierten DSP, das Echo- und Geräuscherdrückung durch fortschrittliche Algorithmen ermöglicht.
- eine wachsende Zahl an Design Wins für unsere drahtlose SmartPulse™-Sensortechnologie erzielt, die auf DECT Ultra Low Energy basiert. Hierzu gehören OEMs, die unser Chipset für die Entwicklung internetfähiger Stecker für die Energieüberwachung von Haushaltsgeräten sowie für Steuerungsanwendungen über Smartphone-, Tablet-PC- und PC-Anwendungen nutzen.



2. Ausweitung und Vertiefung unserer globalen Kundenbasis

Dialog baut die Produktpalette an Power- und Audio-Management-Halbleiterlösungen, die für den Einsatz in tragbaren Plattformen der weltweit führenden Smartphone-Anbieter angeboten werden weiter aus. Außerdem können unsere Produkte in einer größeren Anzahl von Smartphone-, Tablet-PC-, Ultrabook™-, DECT- und VoIP-Plattformen und -Modellen eingesetzt werden. Erfolge von Dialog im Jahr 2012:

- Weitere Plattform Wins bei Samsung. Unsere Power-Management- und Audio-Technologien werden jetzt in zwei Galaxy-Smartphone-Plattformen und dem Pebble MP3-Player verwendet. Dazu gehört das S-5368 Smartphone, das 2012 auf dem chinesischen TD-SCDMA-Markt vorgestellt wurde und das von China Mobile in Serienproduktion hergestellt wird. Ziel von China Mobile ist der Verkauf von über 120 Mio. TD-SCDMA-Geräten in 2013 (80 % davon Smartphones).
- Wir konnten unser Prozessor-Partner-Programm ausbauen und haben mit führenden und neuen Anbietern von Anwendungsprozessoren Companion-PMICs entwickelt, um über deren Vertriebsorganisationen einen breiteren Kundenstamm ansprechen zu können. 2012 hat Freescale unsere Power-Management-Technologie in sein Referenzdesign für Quad-Core-Smartphones aufgenommen. Und ein wichtiger Partner hat unser Chipset für 4G LTE-Smartphones erprobt, die für den asiatischen Markt konzipiert wurden.
- Wir konnten mehrere neue Kunden im Bereich der drahtlosen Nahbereichstechnologie gewinnen, darunter VTech im Markt für drahtlose Telefone im gewerblichen Bereich und Jabra im Markt für professionelle Headsets. Darüber hinaus sehen wir ein erhebliches Interesse des Markts in den Bereichen Mikrofone und Spielkonsolen.
- Wir haben unsere neue asiatische Zentrale in Taipei eröffnet, um den Bedarf unseres größer werdenden Kundenstamms in der Region Rechnung zu tragen.



3. Kontinuierliche Innovation

Dialog verfolgt eine Strategie kontinuierlicher Innovation mit Fokus auf neue energieeffiziente Lösungen und Design-Methodologien auf dem Markt für portable Geräte. Gleichzeitig arbeiten wir zusammen mit den Halbleiterfertigungsbetrieben an modernsten Produktionsverfahren. Highlights in diesem Jahr:

- Wir haben neue Bausteine entwickelt für Spannungen, die höher sind als jemals zuvor. Für eine breitere Palette von Tablet-PCs und Smartphones ermöglicht dies eine längere Laufzeit zwischen den Ladezyklen und eine schnellere Ladezeit der Akkus. Außerdem entladen sich die verwendeten Akkus nicht so schnell.
- Dies beinhaltet Pionierarbeit zum Einsatz von mehrphasigen Schaltwandlern in einer 0.13 um BCD Technologie.
- Außerdem haben wir die Lizenz für den ARM® Cortex™ M0-Prozessor erworben, die es uns ermöglicht einen Standard 32-Bit-Prozessor erstmals in Mixed-Signal-PMICs zu integrieren.

Diese technischen Fortschritte helfen uns dabei, überlegene digitale Verarbeitungskapazitäten und bessere Power-Management-Funktionen bereitzustellen, die zu wettbewerbsfähigen Preisen in außerordentlich großen Mengen produziert werden können.



4. Auswahl von Akquisitionen und strategischen Co-Operationen für einen Zugang zu innovativen differenzierten Technologien

Dialog setzt die Evaluierung ausgewählter Akquisitionsgelegenheiten in Segmenten fort, die unsere gegenwärtigen Kernkompetenzen stärken und Differenzierung ermöglichen. Hierbei wird auf den erfolgreichen Kauf von SiTel und die Integration von SiTels drahtlosen Konnektivitätslösungen in unser Unternehmen im vergangenen Jahr aufgebaut. Bei unterschiedlichen neuen Technologien arbeiten wir mit innovativen Startup-Unternehmen zusammen. In diesem Jahr sind wir Partnerschaften eingegangen mit:

- einem Pionier bei der Verwendung von MEMS-basierten Silizium-Timing-Lösungen, die anstelle von herkömmlichen Quarz-Produkten verwendet werden und die bei niedrigsten Betriebskosten eine unübertroffene Leistung, Zuverlässigkeit und Flexibilität bieten.
- einem Startup-Unternehmen, das einen innovativen neuen Ansatz in Bezug auf die Leistungsumwandlung für mehrere Märkte, darunter Smartphones, Tablet-PCs, Ultrabooks™ und Datenzentren verfolgt. Das verwendete Verfahren, das auf geschalteten Kapazitäten beruht, ermöglicht die Verwendung kleinerer induktiver Komponenten, was im Vergleich zu den heutigen konkurrierenden Technologien zu einer höheren Effizienz und einem insgesamt höheren Leistungsdichtefaktor führt.



Bericht des Chief Executive Officer



Dr. Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionäre,

Dialog hat für das Jahr 2012 weiterhin ausgezeichnete Ergebnisse vorzuweisen. Im Jahresvergleich erhöhten sich die Umsatzerlöse um 47 %, gegenüber einem insgesamt unveränderten globalen Halbleitermarkt gemäß Angaben von Branchenanalysten. Dies ist unser fünftes Jahr in Folge mit einem rentablen und schnellen Wachstum.

Gleichzeitig konnte das Unternehmen 2012 seine Brutto-Marge als Prozentsatz des Umsatzes über die letzten vier Quartale kontinuierlich auf 37,8 % erhöhen, indem es sich auf die Erhöhung der Produktausbeute, Verhandlungen mit Lieferanten und die Reduzierung von Materialkosten konzentrierte. Die kontinuierliche Verbesserung der Margen steht weiterhin im Mittelpunkt.

Die finanzielle Entwicklung von Dialog im Jahr 2012 wurde durch den Erfolg bei Smartphones und Tablet-PCs getragen. Abgesehen von dem Boom bei Smartphones, Tablet-PCs, E-Books und Mediaplayern erwarten wir die Markteinführung weiterer portabler Geräte, wie z. B. der nächsten Generation von Convertible-Ultrabooks™, die als Tablet- oder Laptop verwendet werden können. Die Architektur von Ultrabooks™ ist der von Smartphones und Tablet-PCs ähnlicher als der von PCs, was deren Akku- und Strombedarf anbelangt. Dies bietet Möglichkeiten für den Einsatz der Power-Management-Technologien von Dialog.

Außerdem expandieren wir in neue Sektoren. Durch die Verwendung seiner DECT-Technologie ist Dialog in der Lage, zuverlässige, störungsfreie drahtlose Signale an drahtlose Telefone und Headsets, Mikrofone und Spiele-Controller in Echtzeit ohne Zwischenspeicherung zu übermitteln, wodurch eine maximale Reichweite ermöglicht wird. Darüber hinaus werden unsere Ultra Low Energy (ULE) DECT ICs zunehmend für Hausautomatisierungsanwendungen benutzt, die über die Cloud von Ihrem Smartphone oder Tablet-PC aus kontrolliert werden können. Dank unseres Know-hows im Bereich drahtlose Konnektivität sind wir in der Lage, neue ICs für die Datenübertragung

zwischen Personal Devices, Smartphones und Tablet-PCs zu entwickeln. Wir befinden uns bereits in der Entwicklung einiger interessanter neuer Produkte.

Innovationen bilden weiterhin das Herzstück unseres Unternehmens. Unser Power-Management-IC, das mit einem mehrphasigen Schaltwandler für Quad-Core-Anwendungsprozessoren ausgestattet ist, wurde 2012 einigen wichtigen Kunden als Muster zur Verfügung gestellt. Es erfüllt die komplexeren Power-Management-Anforderungen von Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ der nächsten Generation.

Wir glauben, dass Dialog zu gegebener Zeit weitere technische Kapazitäten aufbauen oder erwerben muss, um seine Position auf dem Mixed-Signal-Halbleiter-Markt im Bereich der mobilen Endgeräte zu sichern. Dies war einer der Hauptgründe für unsere erfolgreiche Platzierung einer Wandelanleihe in Höhe von 201 Mio. US\$ im März 2012.

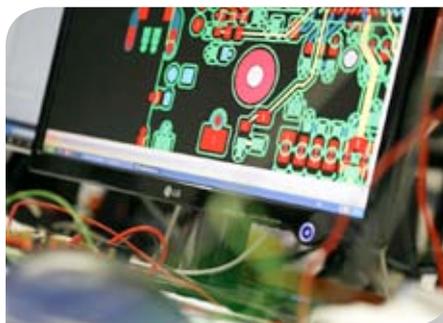
Dialog hält zudem mit der technologischen Entwicklung Schritt und 2013 werden wir zusammen mit unseren Wafer-Lieferanten mit der Umstellung auf einen kleineren, 130 Nanometer Fertigungsprozess beginnen, der zu einer höheren Ausbeute (mehr Chips pro Wafer) führt. Als Fabless-Halbleiterunternehmen sind wir enge Partnerschaften mit einer Reihe von Wafer-Lieferanten eingegangen, wodurch wir mehr analoge, digitale und Hochvolt-Komponenten, einschließlich Field Effect Transistors (FETs), in Einzelchip-Power-Management-Lösungen mit kleineren Formfaktoren integrieren können. Dies wird zur Verlängerung der Sprechzeit portabler Geräte beitragen und gleichzeitig wird dem Wunsch der Verbraucher nach kürzeren Ladezeiten entsprochen.

Dialog sucht weiterhin nach den talentiertesten und besten Mitarbeitern. In Asien, den USA und Europa haben wir unsere Belegschaft auf insgesamt 806 erhöht. Im letzten Quartal 2012 haben wir in der Türkei und Italien zwei neue

Von links:

Dialog verfolgt eine Strategie kontinuierlicher Innovation mit Fokus auf neue energieeffiziente Lösungen und Design-Methodologien auf dem Markt für portable Geräte und arbeitet eng zusammen mit Halbleiterfertigungsbetrieben an modernsten Produktionsverfahren.

Dr. Jalal Bagherli, CEO von Dialog Semiconductor, mit Maria Marced, President von TSMC Europe, einem der wichtigsten Partner von Dialog, mit dem das Unternehmen im Rahmen der modernen 0,13 Mikron bipolaren CMOS-DMIS (BCD)-Technologie zusammenarbeitet.





Oben:

Dialog ersetzt diskrete Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die einfaches Design, einen geringeren Energieverbrauch, mehr Platinenraum für andere Komponenten und eine Reduzierung der Stückliste bieten.

Design-Zentren eröffnet, um weitere qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

Darüber hinaus haben wir durch die Einrichtung einer asiatischen Zentrale in Taipei im April 2012 unsere globale Präsenz erweitert und dadurch unsere bereits bestehende Präsenz für die Unterstützung von Fertigungstechnik in Taiwan ergänzt. Auch soll hierdurch der Kontakt zu neuen, wichtigen Kunden vor Ort erleichtert werden und es soll als Sprungbrett für unsere künftigen Wachstumsambitionen im Hinblick auf den schnell wachsenden Smartphone-Markt in China dienen, der sich unseren Erwartungen nach in 2013 auf mehr als 450 Mio. Einheiten nahezu verdoppeln dürfte.

Dialog sollte seiner Verantwortung als „Good Corporate Citizen“ nachkommen. Wir führen unsere Geschäfte mit verantwortungsvollem Blick auf die Minimierung unserer Umweltauswirkungen und wir möchten einen positiven gesellschaftlichen Beitrag leisten. Die Minimierung von Energie- und Rohstoffverbrauch verringert nicht nur unsere Betriebskosten, sondern trägt auch dazu bei, Dialog zu einem angenehmen Arbeitsplatz zu machen.

Ich freue mich auf die Herausforderungen des Jahres 2013, wobei wir uns insbesondere auf Gelegenheiten für den Einsatz unserer Technologien in Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ der nächsten Generation und die attraktiven Wachstumschancen konzentrieren, die mit der Integration unserer Technologie in Smartphones für China verbunden sind. Ich bleibe zuversichtlich hinsichtlich Dialogs Aussichten auf weiteres kontinuierliches und rentables Wachstum sowie dem Erreichen und Übertreffen unseres mittelfristigen Zieles von 1 Milliarde US\$ Jahresumsatz.

Dr. Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

Von links:

SmartPulse ist Dialogs Konnektivitätslösung für drahtlose Sensornetze auf Basis des extrem energieeffizienten DECT-Standards für den Einsatz bei Hausautomatisierungsanwendungen.

Dialog hat seine neue asiatische Zentrale in Taipei eröffnet, um den Bedarf des größer werdenden Kundenstamms in der Region zu entsprechen.



Unsere Produkte und Hauptkunden

Der Fokus von Dialog ist auf drei Hauptmärkte gerichtet: Mobilgeräte, Konnektivität sowie Automobil- und Industrieelektronik.

Mobile Lösungen

Unsere Power-Management-, Audio- und Display-Halbleiterlösungen wurden für portable Geräte wie Smartphones, Tablet-PCs, Ultrabooks™, E-Books, MP3-, MP4- und andere Mediaplayer konzipiert.

Dialog ersetzt diskrete Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die einfaches Design, einen geringeren Energieverbrauch, mehr Platinenraum für andere Komponenten und eine Reduzierung der Gesamtstückliste bieten. Die Power Management ICs (PMICs) von Dialog sind voll konfigurierbar. Das heißt, sie können so programmiert werden, dass sie den genauen Spannungs- und Stromanforderungen einer jeden Komponente entsprechen.

Ein effektives Power-Management geht bei vielen portablen Geräten mit zunehmend komplexeren Anforderungen an das Systemdesign einher. Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™ müssen zunehmend in der Lage sein, hochauflösende Videos, Spiele, GPS-Karten und Audio-Content auszuführen und Verbindungen über 4G LTE- und 3G-Netze, Wi-Fi und Short Range Standards wie Bluetooth herzustellen. So benötigt beispielsweise 4G LTE weit mehr Rechenleistung, um weitaus größere Datenmengen im drahtlosen Spektrum zu dekodieren. Gleichzeitig wünschen sich

Verbraucher hellere und größere Displays mit eingebauten Touch-Funktionen und in Zukunft haptisches Feedback. Jede dieser Funktionen geht mit einem erhöhten Stromverbrauch einher, was effektive Power-Management-Technologien notwendig macht.

Multicore-Geräte delegieren einfache Aufgaben einem Core zu, komplexere Aufgaben mit hohem Stromverbrauch dem anderen Core. Jeder der Quad- oder Octal-Core-Anwendungsprozessoren muss in bestimmten Abständen in den Standby-Modus und wieder in den Betriebsmodus geschaltet werden. Dialog bietet ausgezeichnete Lösungen für die Handhabung dieser Power-Management-Komplexität. Dialogs Ladelösungen für Lithium-Ionen-Batteriesysteme machen ein schnelleres, sichereres Aufladen durch verschiedenste Quellen möglich.

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

2012 hat Dialog mit dem DA9063-PMIC eine neue Klasse eines Power-Management-Produkts auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich

um unseren System-Power-Management-IC der vierten Generation. Dieses Flaggschiff-Produkt von Dialog zielt auf High-End-Multicore-Anwendungen ab. Ein zweites Mitglied der Familie - der DA9021 - ist für kostensensitive, sparsame Anwendungen bestimmt.

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

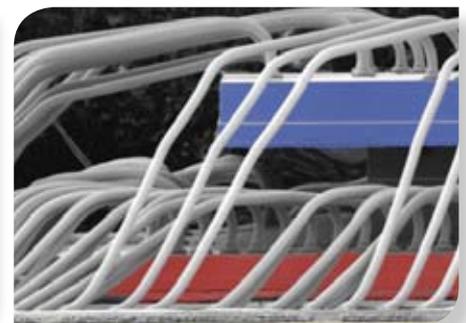
Dialogs Audio CODECs filtern extreme Hintergrundgeräusche heraus und erhöhen die Klangtreue durch hochmoderne Echo-Unterdrückung und DSP (Digital Signal Processing)-Technologie, wodurch selbst in lauten Umgebungen ein satter, tiefer Bass und klare hohe Frequenzen gewährleistet sind. Dies wird durch eine Verstärkertechnologie ergänzt, die die Audioqualität über Kopfhörer und Laufsprecher noch verbessert.

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

Von links:

2012 hat Dialog mit dem DA9063 eine neue Klasse eines Power-Management-Produkts auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um unseren Power-System-IC der vierten Generation.

Dialog ersetzt diskrete Power-Management-Komponenten durch hochintegrierte Einzelchip-Lösungen, die einfaches Design, einen geringeren Energieverbrauch, mehr Platinenraum für andere Komponenten und eine Reduzierung der Gesamtstückliste bieten.



Konnektivitäts- und VoIP-Lösungen

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

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

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

Wenn Sprache und Daten über ein einziges Netz mittels VoIP-Technologie übertragen werden, können Unternehmen die Bandbreiteneffizienz erhöhen und Kosten reduzieren sowie von traditionellen Telefonanlagen mit Kupferleitungen zu VoIP-Systemen wechseln. Dialog arbeitet im Bereich seiner energieeffizienten Green VoIP-Lösung mit führenden globalen VoIP-Telefonherstellern zusammen, deren Kunden Großunternehmen, kleine bis mittelständische Unternehmen und der Hotelmarkt sind.

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

Darüber hinaus entwickeln wir DECT- und VoIP-Technologien, um Sprachkontroll- und Telefoniefunktionalität in intelligenten Haushaltsgeräten zu ermöglichen, wie beispielsweise medizinische Messgeräte für Senioren.

Von links:

Die auf DECT basierenden Sende-/Empfangsgeräte von Dialog sind für drahtlose Spiele-Controller, Mikrofone und Lautsprecher konzipiert und bieten eine zuverlässige, störungsfreie Konnektivität.

Durch die Verwendung des DECT ULE (Ultra Low Energy)-Standards bietet Dialog zu Hause eine störungsfreie, drahtlose Konnektivität mit der besten Reichweite bei niedrigen Installationskosten an.



Unsere Produkte und Hauptkunden (Fortsetzung)

Automobil- und Industriesegment

Dialog liefert Motorsteuerungs-ASICs an einen führenden europäischen Automobilzulieferer, der seinerseits "Dialogbasierte" Komponenten für Scheibenwischermotoren an europäische Automobilhersteller im mittleren und oberen Segment liefert. Darüber hinaus ging 2012 unser erstes Produkt für einen Kunden in Japan in Produktion.

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

Die Power-Management- und Taktgeber-Companion-ICs von Dialog für die Intel Atom und Freescale i.MX-Prozessorserie sind optimale Lösungen für Infotainment-Systeme der nächsten Generation. Sie ermöglichen die Übermittlung von Videos, HiFi-Audio und besseren GPS- sowie anderen Multimedien-Support, der in Echtzeit auf das sich ändernde externe Umfeld reagiert.

Für den Industriesektor entwickelt Dialog innovative Regel-ASICs sowohl für konventionelle Lichtquellen wie auch für Leuchtstofflampen oder Hochdruck-Gasentladungslampen („HID“). Hinsichtlich künftiger Entwicklungen liegt der Fokus auf energieeffizienten LED-basierten Beleuchtungslösungen im Bereich des Glühbirnenersatzes. Diese ICs sorgen für die

optimale Regelung und Einstellung von Lichtquellen und verlängern gleichzeitig ihre Lebensdauer. Durch eine intelligente Regelung mit Hilfe fortschrittlicher digitaler Signalverarbeitung tragen sie zur Minimierung des Stromverbrauchs bei.

Design, Entwicklung und Herstellung

Wir sind zu Recht stolz auf die Qualität und umfangreiche Funktionalität unserer integrierten Mixed-Signal-ICs, die hohe Integrationsgrade erreichen.

Innovation ist für unseren fortgesetzten Erfolg von größter Bedeutung. Im Laufe des Jahres 2012 haben wir 127,9 Mio. US\$, d.h. nahezu 16,5 % unseres Umsatzes, in Forschung und Entwicklung investiert. Dank unserer Fähigkeit zur Entwicklung von Mixed-Signal-ASICs und anwendungsspezifischen Standardprodukten („ASSP“) können wir schnell auf den Bedarf von Kunden für neue Lösungen reagieren, die nicht nur die Leistung steigern, sondern auch die Kosten senken. Unsere Strategie der Modifizierung und Wiederverwendung einer breiten Palette von analogen Bausteinen beschleunigt den Designprozess. Darüber hinaus steigert der Einsatz branchenüblicher Designtools bei der Entwicklung unserer Produkte den Automatisierungsgrad und die Qualität der Produktverifizierung. Unser Streben nach kontinuierlicher Erweiterung unseres Know-hows hat in allen unseren Geschäftsbereichen zu einem steigenden Grad der Integration und Produktinnovation geführt.

Produktion, Assembly und Tests

Dialog lagert seine Waferproduktion an ausgewählte Halbleiterfertigungsbetriebe aus, hauptsächlich in Taiwan, Singapur und China, die qualitativ hochwertige Produkte liefern und in der Lage sind, unsere strengen Qualifizierungsanforderungen und engen Terminvorgaben einzuhalten.

Das abschließende Assembly der Chips ist ausgelagert an eine Reihe qualifizierter Zulieferer in Asien. Unsere Testprogramme, die auf unseren eigenen Spezifikationen und denen der jeweiligen Kunden basieren, werden von unseren Ingenieuren parallel zum Design erstellt. Die Entwicklung der gesamten Testumgebung findet an unserem Standort in Nabern statt. Hierbei verwenden wir die gleichen Testgeräte und Handling-Schnittstellen, wie sie später bei unseren Lieferanten zum Einsatz kommen. Dies beschleunigt den Produktionsanlauf und den Produktionstransferprozess.

Die gesamten Produktionstests und die Lagerung der Endprodukte sind an unsere Lieferanten in Asien ausgelagert. Auf diese Weise können die Endkunden direkt vom Produktionsstandort aus beliefert werden. Daneben haben wir einen speziellen Offshore-Support-Standort in Taiwan aufgebaut. Wir haben eigene Fertigungs- und Technikingenieure in der Nähe der Halbleiterfertigungsbetriebe und bei unseren Zulieferern für Assembly und Test in Asien. Da sie unmittelbar vor Ort sind, können sie mögliche technische Probleme schnell lösen und so Produktionsverzögerungen verhindern.

Von links:

Die Power-Management- und Taktgeber-Companion-ICs von Dialog für die Intel Atom und Freescale i.MX-Prozessorserie sind optimale Lösungen für Infotainment-Systeme der nächsten Generation.

Im Laufe des Jahres 2012 hat Dialog 127,9 Mio. US\$, d. h. nahezu 16,5 % des Umsatzes, in Forschung und Entwicklung investiert.



Qualitätssicherung und Umweltschutz

Bei all unseren Arbeitsabläufen verfolgen wir in puncto Qualitätssicherung einen kompromisslosen Ansatz mit dem ebenso kompromisslosen Ziel, Null-Fehler-Produkte zu liefern. Die aktive Mitarbeiterbeteiligung an der Fehlervermeidung hat uns die Anerkennung unserer Schlüsselkunden eingebracht und es uns ermöglicht, deren Erwartungen an die ppm-Fehlerquote (parts per million) sogar zu übertreffen. Generelles Ziel unseres Qualitätsmanagementsystems ist es, allen unseren Kunden die Sicherheit zu geben, dass unsere Produkte und Dienstleistungen nicht nur die aktuellen Vertragsbedingungen, sondern auch ihre künftigen Anforderungen erfüllen.

Wir sind bestrebt, die Auswirkungen unserer Aktivitäten auf die Umwelt zu minimieren, indem wir umweltverträgliche Produkte entwickeln und nach ISO 14001, der Norm für Umweltmanagementsysteme, arbeiten. Umweltbewusstsein und das Wissen über Umweltfragen und soziale Verantwortlichkeit werden im gesamten Unternehmen permanent gefördert, um sicherzustellen, dass sie zu einem selbstverständlichen Teil des Entscheidungsprozesses werden. Da wir von unseren Lieferanten die Einhaltung der gleichen Standards verlangen, gehen wir Partnerschaften lediglich mit Unternehmen ein, die nach den gleichen internationalen Standards zertifiziert sind. Nähere Informationen zu bestimmten Produkten finden Sie auf unserer Website unter: www.dialog-semiconductor.com.

Unsere wichtigsten Kunden

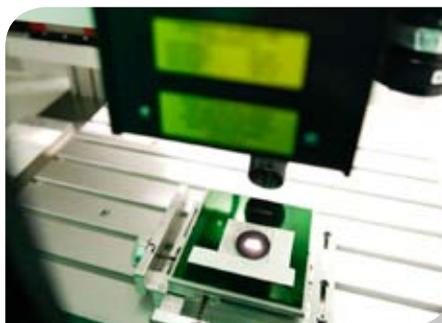
Viele unserer wichtigsten Kunden sind führende Hersteller von drahtlosen mobilen Geräten, Automobil- und Industrieanwendungen an die wir sowohl ASIC- als auch ASSP-Lösungen liefern. Zu den Abnehmern mit hohem Umsatzanteil gehören (dem Beitrag nach geordnet) Apple, Gigaset, Panasonic, Bosch und Samsung. Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen 2012 91 % unserer Umsatzerlöse. Für eine wachsende Produktpalette, die auf Smartphone- und portable Medienplayer-Plattformen ausgerichtet ist, gewinnt Samsung als Kunde immer mehr an Bedeutung.

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

Von links:

Bei all unseren Arbeitsabläufen verfolgt Dialog in puncto Qualitätssicherung einen kompromisslosen Ansatz mit dem ebenso kompromisslosen Ziel, Null-Fehler-Produkte zu liefern.

Angesichts der schnellen Weiterentwicklung der auf den Zielmärkten von Dialog verwendeten Technologien ist das Unternehmen bestrebt, langfristige Geschäftsbeziehungen zu seinen wichtigsten Kunden aufzubauen, und verfolgt eine Politik der partnerschaftlichen Zusammenarbeit sowohl bei Standardprodukten als auch bei kundenspezifischen Produkten.



connected

Das Internet der Dinge wird endlich Realität. Der Wunsch der Verbraucher nach größerem Komfort und mehr Annehmlichkeiten, Energieeinsparung zu Hause und die ständig verfügbare Rechenleistung von Smartphones und Tablet-PCs sorgt für eine neue Welle von Innovationen. Es werden drahtlose Lichtschalter und Thermostate, Rauch- und Gasmelder, Zentralverriegelungen für Häuser und medizinische Messgeräte für Senioren auf den Markt kommen, die von einer einzigen Smartphone- oder Tabletanwendung aus kontrolliert und überwacht werden können.

„Für das Internet der Dinge benötigt man einen extrem energieeffizienten drahtlosen Standard, der eine Reichweite vom Keller bis zum Speicher und darüber hinaus bietet, und Sensoren, die mit einer einzigen AAA-Batterie zehn Jahre funktionsfähig sind, sowie auf Wunsch Sprachkontrolle oder Telefonie bieten. Dialog hat SmartPulse™ entwickelt, um diese intelligente Funktionalität und mehr für zu Hause anbieten zu können.“

Sean McGrath

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





Analyse der wirtschaftlichen Situation

„Das konsequente Management des Working Capital gepaart mit der Ausrichtung auf eine solide Finanz- und Ertragslage bilden eine Plattform für ein nachhaltiges und profitables Wachstum.“

Jean-Michel Richard

CFO, Vice President Finance

Die folgenden Tabellen zeigen den Konzernabschluss von Dialog für das Geschäftsjahr 2012 im Vergleich zu 2011:

	2012		2011 ¹⁾		Veränderung %
	Tausend US\$	% der Umsatzerlöse	Tausend US\$	% der Umsatzerlöse	
Umsatzerlöse					
Mobile Systems	638.765	82,6	370.926	70,3	72,2
Automobil/Industrie	38.686	5,0	45.878	8,7	(15,7)
Konnektivität	96.133	12,4	108.778	20,7	0,0
Konzernfunktionen	(1)	0,0	1.679	0,3	(100,1)
Umsatzerlöse	773.583	100,0	527.261	100,0	46,7
Umsatzkosten	(480.971)	(62,2)	(319.073)	(60,5)	50,7
Bruttoergebnis	292.612	37,8	208.188	39,5	40,6
Vertriebskosten	(38.669)	(5,0)	(32.370)	(6,1)	19,5
Allgemeine und Verwaltungskosten	(33.476)	(4,3)	(24.442)	(4,6)	37,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	(127.886)	(16,5)	(90.046)	(17,1)	42,0
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	(1.549)	(0,2)	–	0,0	–
Sonstige betriebliche Erträge	–	0,0	303	0,1	0,0
Betriebsergebnis	91.032	11,8	61.633	11,7	47,7
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	1.360	0,2	376	0,1	261,7
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(6.466)	(0,8)	(235)	0,0	2.651,5
Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnung	199	0,0	(352)	(0,2)	(156,5)
Ergebnis vor Ertragsteuern	86.125	11,1	61.422	11,6	40,2
Steueraufwand	(23.612)	(3,1)	(4.070)	(0,8)	480,1
Konzernergebnis	62.513	8,1	57.352	10,9	9,0

1) Zahlen für 2011 gem. geänderter Kaufpreisallokation berichtigt. Siehe Anmerkung 4 des Konzernabschlusses.

Ebenso wie in den Vorjahren sind die Leistungsindikatoren weiterhin Umsatzwachstum, Rentabilität und Liquidität. Einzelheiten zur Performance im Vergleich mit diesen Leistungsindikatoren und ein Jahresvergleich sind im folgenden Abschnitt aufgeführt.

Ertragslage

Segmentberichterstattung

Der Umsatzerlös im Segment Mobile Systems belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 638,8 Mio. US\$ (2011: 370,9 Mio. US\$), was 82,6 % unserer gesamten Umsatzerlöse entspricht (2011: 70,3 %).

Der Anstieg in diesem Sektor von 72,2 % ist im Wesentlichen auf den fortgesetzten Erfolg unseres wachsenden Sortiments an hoch integrierten Power-Management-Lösungen für mobile Geräte, wie Smartphones, Tablet-PCs und portable Medienplayer zurückzuführen.

Der operative Gewinn im Segment **Mobile Systems** (siehe Anmerkung 24 zum Konzernabschluss) stieg 2012 auf 112,3 Mio. US\$ gegenüber 59,8 Mio. US\$ im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 87,7 %. Die erhöhte Rentabilität ist vor allem auf höhere Umsatzerlöse und geringere Stückkosten zurückzuführen, während die Produktmargen weiter verbessert wurden.

Die Umsatzerlöse im Segment **Automobil/Industrie** betragen 38,7 Mio. US\$ (2011: 45,9 Mio. US\$), was 5 % der gesamten Umsatzerlöse entspricht (2011: 8,7 %). Die rückläufigen Umsatzerlöse sind vor allem auf geringere Verkaufszahlen im

Bereich gewerbliche Beleuchtungsanwendungen zurückzuführen, was durch das ungünstige Wirtschaftsklima in Europa und die damit einhergehende geringere Investitionstätigkeit bedingt war. Der operative Gewinn in diesem Segment betrug 8,1 Mio. US\$ (2011: 9,8 Mio. US\$). Trotz der niedrigeren Umsatzerlöse war der operative Gewinn in Prozent vom Umsatz ausgedrückt relativ konstant (2012: 20,9 % verglichen mit 2011: 21,5 %), wodurch unsere Fähigkeit zur Kostenkontrolle deutlich wird.

Das Segment **Konnektivität** repräsentiert unsere Tochtergesellschaft Dialog Semiconductor B.V. (Dialog B.V.), die wir am 10. Februar 2011 erworben haben. Das Ergebnis dieses Segments wurde folglich ab diesem Tag konsolidiert (siehe Anmerkung 4 zum Konzernabschluss).

Die Umsatzerlöse im Segment **Konnektivität** beliefen sich 2012 auf 96,1 Mio. US\$ (2011:

108,8 Mio. US\$). 2012 belief sich der operative Verlust dieses Segments auf 13,1 Mio. US\$, verglichen mit einem operativen Gewinn von 4,9 Mio. US\$ im Jahr 2011. Der Rückgang der Umsatzerlöse ist weitgehend auf den Einbruch im drahtlosen DECT-Markt insgesamt zurückzuführen, der durch ungünstige gesamtwirtschaftliche Bedingungen, insbesondere in Europa, verursacht wurde. Ein weiterer Grund ist die Strategie des Unternehmens, sich aus Märkten mit niedrigen Margen zurück zu ziehen und stattdessen den Fokus der F&E-Investitionen auf neue Anwendungen und Märkte auszurichten.

Wenn der Bereich Konnektivität seit Anfang 2011 konsolidiert worden wäre, hätten sich die Umsatzerlöse 2011 insgesamt auf 120,2 Mio. US\$ belaufen und hätten damit 24,1 Mio. US\$ über den in 2012 erzielten 96,1 Mio. US\$ gelegen. Der operative Gewinn hätte 3,6 Mio. US\$ betragen, 16,7 Mio. US\$ über dem operativen Verlust von 13,1 Mio. US\$ im Jahr 2012. Der Rückgang der Umsatzerlöse schlägt sich in einer Verringerung des operativen Ergebnisses von etwa 9,5 Mio. US\$ nieder.

Im Jahr 2012 schlugen im Bereich Konnektivität folgende ungünstige Sachverhalte zu Buche: Abwertungen und Neubewertungen des Vorratsvermögens betragen 2,0 Mio. US\$ (2011: 0,2 Mio. US\$); ein einmaliger Aufwand von etwa 0,9 Mio. US\$ wurde gebucht für den Transfer bestimmter Konnektivitätsprodukte an ein neues Assemblyhouse, was zukünftig aber zu Kostenverbesserungen führen wird, sobald der Transfer im 1. Quartal 2013 abgeschlossen ist (2011: null), die Umstrukturierungskosten von 1,5 Mio. US\$ (2011: null) – siehe Erklärung weiter unten unter „Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen“, um 1,7 Mio. US\$ höhere F&E-Kosten im Vergleich zu 2011 für externe Dienstleistungen, mit dem Ziel die Entwicklung neuer Produkte zu beschleunigen, Zuwendungen der öffentlichen Hand, die für F&E-Tätigkeiten gewährt wurden, waren 0,4 Mio. US\$ niedriger als 2011, die aktivierbaren F&E- und Gemeinkosten verringerten sich verglichen mit 2011 um 1,0 Mio. US\$. Außerdem wurden in 2012 0,4 Mio. US\$ Gemeinkosten, die mit dem Aktienoptionsprogramm des Unternehmens verbunden sind, dem Bereich Konnektivität zugeordnet (2011: null); dieser Betrag betrifft vor allem zu bildende National Insurance-Rückstellungen für in Großbritannien ansässige Mitarbeiter in Verbindung mit Aktienoptionen.

Andererseits gab es in 2012 auch günstige Auswirkungen: Im operativen Verlust 2012 war ein Abschreibungsaufwand im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation von 5,6 Mio. US\$ enthalten, in 2011 waren es noch 6,0 Mio. US\$. 2012 waren nur noch 0,6 Mio. US\$ für die beschleunigte Abschreibung aktivierter Entwicklungskosten für Produkte am Ende ihres

Produktlebenszyklus enthalten, in 2011 waren es noch 2,7 Mio. US\$, da diese Produkte zum Ende des 1. Quartals 2012 in vollem Umfang abgeschrieben waren. 2011 profitierte außerdem von der erstmaligen Aktivierung von Vorratsgemeinkosten in Höhe von 0,5 Mio. US\$, um die lokale Rechnungslegung an die des Konzerns anzupassen. Der bereinigte (*) operative Verlust betrug in 2012 6,3 Mio. US\$, verglichen mit einem Gewinn von 16,8 Mio. US\$ im Jahr 2011.

Weitere Informationen finden Sie in den Anmerkungen 4 und 24 zum Konzernabschluss.

Umsatzerlöse

Die gesamten Umsatzerlöse betragen 773,6 Mio. US\$, ein Anstieg um 46,7 % gegenüber 2011 mit 527,3 Mio. US\$. Dieser Anstieg ist vor allem auf höhere Verkaufszahlen in unserem Segment **Mobile Systems** zurückzuführen.

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich aus Materialkosten, Kosten für die ausgelagerte Produktion, Personalkosten einschließlich zurechenbarer Gemeinkosten sowie Abschreibungen auf Test- und sonstige Anlagen zusammen. Die Umsatzkosten waren in 2012 mit 481,0 Mio. US\$ um 50,7 % höher als in 2011 mit 319,1 Mio. US\$. Der Anstieg der Umsatzkosten steht weitgehend im Einklang mit dem Anstieg des Produktionsvolumens.

In Prozent vom Umsatz ausgedrückt erhöhten sich die Umsatzkosten von 60,5 % im Jahr 2011 auf 62,2 % im Jahr 2012. Dieser Anstieg ist weitgehend auf den Produktmix zurückzuführen; hier wirken sich Lieferverträge mit höheren Volumen bei gleichzeitig höheren Materialkosten als Folge andauernder Lieferengpässe aus. Darüber hinaus führten Produktionsanläufe für Produkte, für die ein zu Beginn des Vorjahres eingeführtes neues Fertigungsverfahren verwendet wird, weiterhin zu niedrigeren Ausbeuten, obwohl in der zweiten Jahreshälfte 2012 messbare Verbesserungen sichtbar waren.

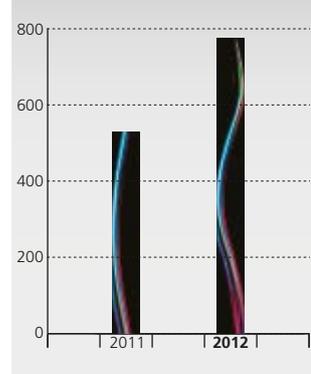
Bruttoergebnis

Unsere Bruttomarge ging von 39,5 % der Umsatzerlöse in 2011 auf 37,8 % im Jahr 2012 zurück. Dies war, wie oben beschrieben, auf höhere Umsatzkosten in Prozent vom Umsatz zurückzuführen.

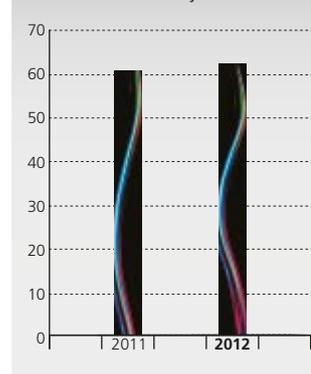
Im Laufe des Jahres 2012 verbesserte sich jedoch unsere Bruttomarge im Quartalsvergleich und erreichte im 4. Quartal 2012 einen Höchststand von 38,5 %.

Für die meiste Zeit in 2012 blieben die Bruttomargen aus den oben beschriebenen Gründen unter Druck. Die fortgesetzten Lieferengpässe führten außerdem dazu, dass

Umsatzerlöse Geschäftsjahr 2012 (in Mio. US\$)



Umsatzkosten in % vom Umsatz Geschäftsjahr 2012



Kostenreduzierungen auf der Beschaffungsseite nicht wie erwartet erzielt werden konnten.

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich in erster Linie aus Gehältern, Reisekosten, Verkaufsprovisionen und Kosten für Werbe- und Marketingaktivitäten zusammen. Entsprechend unserem höheren Umsatzvolumen und fortgesetztem Wachstum erhöhten sich die Vertriebskosten von 32,4 Mio. US\$ in 2011 auf 38,7 Mio. US\$ in 2012. In Prozent der Umsatzerlöse ausgedrückt verringerten sich die Vertriebskosten von 6,1 % in 2011 auf 5,0 % im Jahr 2012, was unsere Fähigkeit zur Kostenkontrolle deutlich macht.

Allgemeine und Verwaltungskosten

Die allgemeinen und Verwaltungskosten setzen sich in erster Linie aus Personal- und sonstigen Kosten für Personal-, Finanz- und andere Managementabteilungen zusammen und in 2011 zusätzlich aus den Kosten in Verbindung mit der Akquisition von SiTel. Die allgemeinen und Verwaltungskosten erhöhten sich in 2012 um 37,0 % auf 33,5 Mio. US\$ (2011: 24,4 Mio. US\$). In Prozent der Umsatzerlöse ausgedrückt

Analyse der wirtschaftlichen Situation (Fortsetzung)

verringerten sich die allgemeinen und Verwaltungskosten von 4,6 % in 2011 auf 4,3 % in 2012.

In 2011 waren einmalige M&A-Aufwendungen in Verbindung mit der Akquisition von Dialog B.V. von insgesamt 3,2 Mio. US\$ enthalten. Ohne diese einmaligen Kosten beliefen sich die allgemeinen und Verwaltungskosten in 2011 auf 21,2 Mio. US\$; verglichen hiermit sind die Kosten in 2012 um 12,3 Mio US\$. bzw. 57,8 % angestiegen.

3,1 Mio. US\$ dieses Anstiegs ist auf Schwankungen des Aktienkurses zurückzuführen, was sich auf die National Insurance-Kosten auswirkte, die mit den Kosten für anteilsbasierte Vergütung verbunden sind. Der Aktienkurs von Dialog stieg 2012 von 12,36 € zum 31. Dezember 2011 auf einen durchschnittlichen Aktienkurs von 15,85 €, dies führte zu höheren National Insurance Aufwendungen im Zusammenhang mit Optionsausübungen und Optionsgewährungen während des Jahres. Siehe Anmerkung 21 des Konzern-Abschlusses.

Der restliche Anstieg hängt mit höheren Kosten zusammen, vor allem Personalkosten für Unterstützungsfunktionen aufgrund des Wachstums des Unternehmens. Die bereinigten¹⁾ allgemeinen und Verwaltungskosten beliefen sich in 2012 auf 29,2 Mio. US\$ bzw. 3,8 % des Umsatzes, im Vergleich zu 19,9 Mio. US\$ bzw. 3,8 % im Jahr 2011. Der Prozentsatz im Jahresvergleich blieb gleich und gehört weiterhin zu den besten in unserer Branche.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten bestehen im Wesentlichen aus Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer anwendungsspezifischer integrierter Schaltkreise, sog. „ASICs“ (oder „application specific integrated circuits“), und neuer Standardprodukte, sog. „ASPs“ (oder „application specific standard products“) anfallen. Die Forschungs- und Entwicklungskosten (bereinigt um Kundenzuschüsse) betragen 127,9 Mio. US\$ im Jahr 2012 (2011: 90,0 Mio. US\$), ein Anstieg von 42,0 %. Diese Erhöhung ist vor allem auf eine höhere Mitarbeiterzahl im F&E-Bereich sowie Entwicklungsinvestitionen in unsere hochmodernen Silizium- und Packaging Technologien zurückzuführen, die unsere kontinuierliche Wachstumsstrategie unterstützen. In Prozent vom Umsatz ausgedrückt verringerten sich die Forschungs- und Entwicklungskosten von 17,1 % in 2011 auf 16,5 % in 2012.

Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen

Wie in Anmerkung 4 zum Konzern-Abschluss dargelegt, führte das Unternehmen in Verbindung mit der Akquisition von SiTel im Jahr 2011 einige Umstrukturierungen durch, was zu Umstrukturierungskosten in Höhe von 1,5 Mio. US\$ führte.

Betriebsergebnis

Für das Geschäftsjahr 2012 haben wir ein positives Betriebsergebnis von 91,0 Mio. US\$ ausgewiesen. Im Vorjahr betrug das Betriebsergebnis 61,6 Mio. US\$.

Diese Verbesserung von 47,7 % resultierte in erster Linie aus einer breiteren Umsatzbasis im Jahr 2012 insbesondere beigetragen vom Segment Mobile Systems. Das bereinigte¹⁾ Betriebsergebnis belief sich in 2012 auf 107,5 Mio. US\$ bzw. 13,9 % der Umsatzerlöse gegenüber 79,8 Mio. US\$ bzw. 15,1 % der Umsatzerlöse im Jahr 2011.

Zinserträge und sonstige Finanzerträge

Die Zinserträge und sonstigen Finanzerträge aus den Investments des Unternehmens (vor allem kurzfristige Einlagen und Wertpapiere) beliefen sich 2012 auf 1,4 Mio. US\$ gegenüber 0,4 Mio. US\$ im Jahr 2011. Dieser Anstieg beruht insbesondere auf der verzinlichen Anlage der Liquidität aus der Wandelanleihe. Weitere Informationen finden Sie in der Anmerkung 18 zum Konzernabschluss.

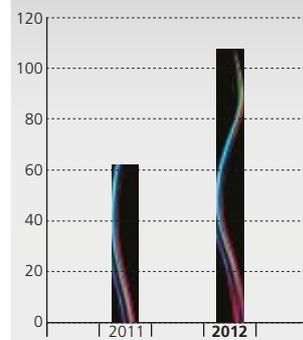
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen

Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen bestehen vor allem aus Aufwendungen aus Finanzierungs-Leasingverträgen, Mietkaufvereinbarungen, den Factoring-Vereinbarungen der Gruppe und 2012 auch aus dem Zinsaufwand in Verbindung mit der Wandelanleihe. Die Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen betragen 2012 6,5 Mio. US\$ (2011: 0,2 Mio. US\$). Der Betrag im Jahr 2012 enthält vor allem zwei Komponenten in Verbindung mit der Wandelanleihe: 1,4 Mio. US\$ in Bezug auf einen Kupon von 1 %, der an die Inhaber der Anleihe halbjährlich zahlbar ist, sowie 4,0 Mio. US\$, aus der Bewertung der gebuchten Verbindlichkeit der Anleihe bei Anwendung der Effektivzinsmethode.

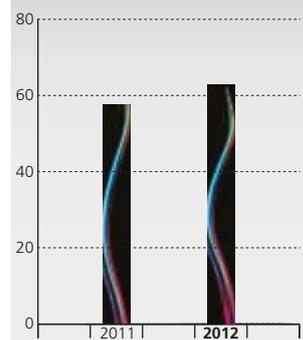
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Für 2012 wurde ein Netto-Steueraufwand von 23,6 Mio. US\$ erfasst (2011: 4,1 Mio. US\$), was einem effektiven Steuersatz von 27,4 % entspricht (2011: 6,6 %). Der Hauptgrund für die Erhöhung des Steuersatzes besteht darin, dass 2012 ein niedrigerer Betrag an bisher nicht angesetzten latenten Steueransprüchen angesetzt wurde. 2012 belief sich dieser Betrag auf 4,0 Mio. US\$ verglichen mit 14,6 Mio. US\$ 2011. Ohne diese Steuervorteile hätte 2012 der effektive Steuersatz 32,1 % betragen gegenüber 30,4 % im Jahr 2011. Diese Erhöhung wiederum hängt mit höheren Aufwendungen in Großbritannien zusammen, für die kein Steuervorteil ausgewiesen wurde, da die latenten Steuern in Großbritannien nicht angesetzt werden. Weitere Informationen finden Sie in der Anmerkung 5 zum Konzernabschluss.

Betriebsergebnis Geschäftsjahr 2012 (in Mio. US\$)



Konzernergebnis Geschäftsjahr 2012 (in Mio. US\$)



Konzernergebnis

Aus den oben genannten Gründen betrug der Nettogewinn 2012 62,5 Mio. US\$ gegenüber 57,4 Mio. US\$ im Jahr 2011, wobei das Ergebnis je Aktie (unverwässert) 0,97 US\$ betrug (2011: 0,91 US\$) und das Ergebnis je Aktie (verwässert) 0,93 US\$ (2011: 0,86 US\$). Würde man den effektiven Steuersatz des Jahres 2012 von 27,4 % auf das Ergebnis des Jahres 2011 anwenden, würde das verwässerte Ergebnis je Aktie in 2011 um 0,19 US\$ geringer ausgefallen und würde 0,67 US\$ betragen. Dieser Vergleich demonstriert deutlicher die Erfolge die das Unternehmen im operativen Bereich in 2012 erreicht hat.

Finanzlage

Cash flows

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug 2012 52,4 Mio. US\$ (2011: 69,6 Mio. US\$). Der Mittelzufluss in Höhe von 139,7 Mio. US\$ (2011: 97,2 Mio. US\$) ist auf das positive operative Ergebnis des Unternehmens, bereinigt um Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen, zurückzuführen. Diesem Mittelzufluss standen Mittelabflüsse für Investitionen in das Working Capital von 77,9 Mio. US\$ (2011 US\$24,8 Mio.) gegenüber, vor allem

für die Erhöhung des Vorratsbestands zur Deckung der Bestellungen im 1. Quartal 2013 und der erwarteten Nachfrage im ersten Halbjahr 2013. Darüber hinaus führten höhere Steuerzahlungen von 9,5 Mio. US\$ (2011: 3,1 Mio. US\$) zu einer weiteren Reduzierung des Mittelzuflusses aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug 2012 54,3 Mio. US\$ (2011: 116,1 Mio. US\$). Die für die Investitionstätigkeit verwendeten Mittel bestanden 2012 vor allem aus 35,0 Mio. US\$ (2011: 21,2 Mio. US\$) für den Kauf von hochentwickeltem Testequipment, Werkzeugen (Masken), Laborausrüstung, Probecards und Loadboards. 7,7 Mio. US\$ (2011: null) wurden für eine neue Lizenzvereinbarung gezahlt; weitere Informationen hierzu werden in Anmerkung 12 des Konzern-Abschlusses gegeben. 5,7 Mio. US\$ (2011: 5,4 Mio. US\$) beziehen sich auf den Erwerb anderer immaterieller Vermögenswerte. Zahlungen im Zusammenhang mit aktivierten

Entwicklungskosten betragen 6,0 Mio. US\$ (2011: 5,2 Mio. US\$). Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit beinhaltete in 2011 darüber hinaus 84,2 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der Übernahme von SiTel Semiconductor.

Liquidität

Zum 31. Dezember 2012 wiesen wir Zahlungsmittel in Höhe von 312,4 Millionen US\$ aus (zum 31. Dezember 2011: 113,6 Millionen US\$). Das Working Capital (definiert als kurzfristige Vermögenswerte abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten) betrug 420,9 Millionen US\$ (zum 31. Dezember 2011: 150,8 Millionen US\$).

Mit einem Betrag von 164,6 Mio. US\$ bestehen die langfristigen Schulden zum 31. Dezember 2012 vor allem aus dem Zeitwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe (31. Dezember 2011: null). Siehe Anmerkung 18 des Konzern-Abschlusses 2012.

Soweit notwendig, können wir eine revolvingende Mehrwährungs-Kreditlinie mit drei Jahren Laufzeit (2010-2013) im Volumen von 10 Millionen £ (16,2 Mio. US\$) zu einem Zinssatz von LIBOR + 150 BP und eine revolvingende Kreditlinie mit ebenfalls drei Jahren Laufzeit (2011-2014) über 35,0 Millionen US\$ zu einem Zinssatz von LIBOR + 140 BP in Anspruch nehmen. Zum 31. Dezember 2012 und 2011 waren diese Kreditlinien ungenutzt. Ferner unterhalten wir zwei Factoring-Vereinbarungen, die der Gesellschaft zusätzliche liquide Mittel in Höhe von bis zu 60,0 Millionen US\$ zur Verfügung stellen (eine Erhöhung von 30 Mio. US\$ ggü. 2011). Wir gehen daher davon aus, dass die vorhandenen Finanzierungsquellen ausreichen, um kurz- bis mittelfristig den Bedarf an Working Capital abzudecken.

Die bereinigten Ergebnisse von Dialog Semiconductor für 2012 und 2011 sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengestellt:

Tausend US\$	2012			2011 ³⁾		
	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹⁾	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹⁾
Umsatzerlöse	773.583	–	773.583	527.261	–	527.261
Umsatzkosten	(480.971)	(1.142)	(479.829)	(319.073)	(3.051)	(316.022)
Bruttoergebnis	292.612	(1.142)	293.754	208.188	(3.051)	211.239
Vertriebskosten	(38.669)	(6.286)	(32.383)	(32.370)	(6.543)	(25.827)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(33.476)	(4.296)	(29.180)	(24.442)	(4.502)	(19.940)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(127.886)	(4.716)	(123.170)	(90.046)	(4.089)	(85.957)
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	(1.549)	–	(1.549)	–	–	–
Sonstige betriebliche Erträge	–	–	–	303	–	303
Betriebsergebnis	91.032	(16.440)	107.472	61.633	(18.185)	79.818
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	1.360	–	1.360	376	–	376
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(6.466)	(4.668)	(1.798)	(235)	–	(235)
Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnung	199	–	199	(352)	–	(352)
Ergebnis vor Ertragsteuern	86.125	(21.108)	107.233	61.422	(18.185)	79.607
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(23.612)	3.659	(27.271)	(4.070)	1.489	(5.559)
Konzernergebnis	62.513	(17.449)	79.962	57.352	(16.696)	74.048
Ergebnis je Aktie in US \$						
Unverwässert	0,97	(0,27)	1,24	0,91	(0,27)	1,18
Verwässert	0,93	(0,26)	1,19	0,86	(0,25)	1,10
EBITDA²⁾	124.352	(10.162)	134.514	87.570	(9.526)	97.096

1) Das bereinigte Ergebnis 2012 nach Steuern basiert auf den IFRS Zahlen, bereinigt um die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen und damit zusammenhängende Zahlungen für National Insurance von 8,3 Mio. US\$, die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten von 4,7 Mio. US\$ in Verbindung mit der Akquisition von Dialog B.V., den nicht zahlungswirksamen Zinsaufwand von 4,0 Mio. US\$ in Verbindung mit der Wandelanleihe und den nicht zahlungswirksamen Aufwand von 0,5 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der neuen Lizenzvereinbarung. (Siehe Anmerkung 12 zum Konzern-Abschluss.)

Das bereinigte Ergebnis 2011 nach Steuern basiert auf IFRS, bereinigt um die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen von 6,2 Mio. US\$, einmalige Transaktionskosten von 3,2 Mio. US\$ in Verbindung mit der Akquisition von Dialog B.V. und die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten von 7,3 Mio. US\$ in Verbindung mit der Akquisition von Dialog B.V.

Der Begriff „bereinigt“ ist in den IFRS nicht definiert. Eine Vergleichbarkeit mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben. Die bereinigten Zahlen dienen nicht als Ersatz für Angaben nach den IFRS und sind auch nicht aussagekräftiger als diese.

2) EBITDA wird als operativer Gewinn vor Abschreibung auf Sachanlagen (2012: 12,7 Mio. US\$, 2011: 8,8 Mio. US\$), Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (2012: 19,6 Mio. US\$, 2011: 16,0 Mio. US\$) und Verlusten aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen (2012: 1,0 Mio. US\$, 2011: 1,1 Mio. US\$) definiert.

3) Die Zahlen für 2011 wurden auf Basis einer geänderten Kaufpreisallokation berichtet. Siehe Anmerkung 4 des Konzernabschlusses 2012.

Analyse der wirtschaftlichen Situation (Fortsetzung)

Analyse der wirtschaftlichen Situation

	Zum 31. Dezember 2012 Tausend US\$	Zum 31. Dezember 2011 Tausend US\$	Veränderung Tausend US\$	%
Aktiva				
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	312.435	113.590	198.845	175,1
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	251.067	117.685	133.382	113,3
Summe kurzfristige Vermögenswerte	563.502	231.275	332.227	143,7
Sachanlagen	50.318	28.404	21.914	77,2
Geschäfts- oder Firmenwert	32.283	32.283	–	–
Immaterielle Vermögensgegenstände	51.789	38.361	13.428	35,0
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.335	1.684	(349)	(20,7)
Latente Steueransprüche	8.913	17.382	(8.469)	(48,7)
Langfristige Vermögenswerte	144.638	118.114	26.524	22,5
Summe Aktiva	708.140	349.389	358.751	102,7
Passiva				
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	142.650	80.440	62.210	77,3
Langfristige Verbindlichkeiten	182.899	4.345	178.554	4.109,4
Eigenkapital	382.591	264.604	117.987	44,6
Summe Passiva	708.140	349.389	358.751	102,7

Zum 31. Dezember 2012 betrug die Bilanzsumme 708,1 Millionen US\$ (zum 31. Dezember 2011: 349,4 Millionen US\$). Die Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen erhöhten sich zum 31. Dezember 2012 um 198,8 Mio. US\$ oder 175,1 % auf 312,4 Mio. US\$ (31. Dezember 2011: 113,6 Mio. US\$).

Dieser Anstieg war hauptsächlich auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 52,4 Mio. US\$, die Wandelanleihe in Höhe von 196,6 Mio. US\$ und Mittelzuflüsse aus dem Verkauf von Aktien des Mitarbeiter-Aktienoptionsplans von 4,1 Mio. US\$ zurückzuführen. Die Mittelzuflüsse wurden teilweise durch Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 54,3 Mio. US\$ kompensiert.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 117,7 Mio. US\$ zum 31. Dezember 2011 um 133,4 Mio. US\$ auf 251,1 Mio. US\$ zum 31. Dezember 2012. Dieser Anstieg von 113,3 % war vor allem auf die höheren Vorratsbestände (+89,8 Mio. US\$) und höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+36,2 Mio. US\$) zurückzuführen.

Die langfristigen Vermögenswerte sind um 22,5 % auf 144,6 Mio. US\$ gestiegen. Investitionen in materielle und immaterielle Vermögenswerten betragen 68,6 Mio. US\$. Diese wurden teilweise durch Abschreibungen und

Wertberichtigungen in Höhe von 33,3 Mio. US\$ reduziert. Die aktiven latenten Steuern verringerten sich aufgrund der Verwendung von Verlustvorträgen um 8,5 Mio. US\$.

Die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten erhöhten sich um 62,2 Mio. US\$ (netto), wovon 55,8 Mio. US\$ mit höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verbunden sind, was vor allem mit dem erhöhten Warenlagerbestand zu tun hat.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 178,6 Mio. US\$. Der Betrag zum 31. Dezember 2012 beinhaltet mit 164,6 Mio. US\$ (31. Dezember 2011: null) vor allem den Zeitwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe und 11,8 Mio. US\$ (31. Dezember 2011: null) Finanzierungskosten in Verbindung mit der neuen Lizenzvereinbarung. Weitere Informationen finden Sie in den Anmerkungen 12 und 18 zum Konzernabschluss.

Das Eigenkapital stieg von 264,6 Mio. US\$ zum 31. Dezember 2011 um 118,0 Mio. US\$ auf 382,6 Mio. US\$ zum 31. Dezember 2012. 36,6 Mio. US\$ dieses Anstiegs beziehen sich auf die Wandelanleihe. 69,5 Mio. US\$ beziehen sich auf unseren Nettogewinn (bereinigt um den Aufwand für aktienbasierte Vergütungen). Die Eigenkapitalquote betrug 54,0 % (31. Dezember 2011: 75,7 %).

Risikomanagement

Der Risikomanagementprozess von Dialog umfasst die Risikoidentifizierung, die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit des Eintritts und der Auswirkungen und die Zuweisung des Risikos an einen Verantwortlichen, der die Maßnahmen zur Risikominderung einleitet; dieser arbeitet mit den internen und externen Auditoren zusammen.

Marktumfeld

Dialog ist in dem sich schnell entwickelnden, stark wettbewerbsgeprägten Markt für Unterhaltungselektronik tätig, in dem Hersteller von ihren Lieferanten stets die beste Qualität zu den niedrigsten Preisen verlangen. Bahnbrechende Innovationen, Trends und Spitzenprodukte, Massenfertigung und globale Visibilität sind für unser Marktumfeld charakteristisch. Als Fabless-Halbleiterhersteller sichert sich Dialog seine Position in seinen Geschäftsfeldern durch einen hohen Grad an Innovation und schneller Markteinführung.

Risiko

Verbraucher

Dialog ist ein marktführender Anbieter von qualitativ hochwertigen IC-Lösungen für innovative Hersteller von Unterhaltungselektronik. Um diese Position zu behaupten und unser Geschäft auszubauen, müssen wir Trends durch effektives Marketing in Chancen umwandeln.

Wirtschaft

Wir sind bestrebt, ein nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Die rückläufige Entwicklung in der Halbleiterbranche wirkt sich jedoch auch auf unsere Geschäftssegmente aus.

Wettbewerb

Andere Akteure in unserer Branche versuchen möglicherweise, sich durch unsere technischen Innovationen Vorteile zu verschaffen, indem sie unsere Produkte oder Teile kopieren.

Maßnahme

Dialog investiert in Forschung und Entwicklung, um Markttrends vorherzusehen und darauf zu reagieren, neue Designs schnell umzusetzen, um den Kundenbedarf zu erfüllen und mit technologischen Änderungen Schritt zu halten.

2012 hat Dialog 127,9 Mio. US\$ bzw. 16,5 % des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung in einer Reihe von Zielbereichen investiert.

Darüber hinaus haben wir in Taiwan unseren asiatischen Hauptsitz eröffnet, wodurch wir unsere bestehende Präsenz für die Unterstützung von Fertigungstechnik im Land ergänzen konnten und näher an unserem Kundenstamm in der Region sind.

Dialog baut sein Produktportfolio aus und investiert in neue Lösungen mit Fokus auf Sektoren mit hohem Wachstum.

2012 konnten wir 201 Mio. US\$ aufbringen, damit wir schnell auf Akquisitionsgelegenheiten reagieren und unser Geschäft ausbauen können.

Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft und unser geistiges Eigentum, durch Patente, Urheberrechte oder Marken, gegen unbefugten Zugriff Dritter auf globaler Ebene zu schützen.

Dialog besitzt 305 Patentfamilien, einschließlich 47 weiterer, in 2012 angemeldeter Patente.

Geschäftsbeziehungen

Dialog versucht, die zyklische Volatilität seiner Märkte durch Diversifizierung in neue Sektoren und Ausbau seines Kundenstamms zu reduzieren, um die Auswirkungen zu mindern, die durch den Verlust eines großen Kunden entstehen. Wir müssen Partnerschaften eingehen, die sich der unterschiedlichen Nachfrage anpassen können, aber gleichzeitig die Fortführung der Produktion gewährleisten. Durch Verwendung mehrerer Lieferanten versuchen wir, Lieferengpässe zu vermeiden, falls bei einem unserer Zulieferer ein Kapazitätsengpass, finanzielle Probleme oder Naturkatastrophen eintreten.

Risiko

Lieferanten

Dialog vergibt die kapitalintensive Fertigung der Siliziumwafer, das Packaging und das Testen der ICs an führende Lieferanten, vor allem in Asien. Kapazitätsengpässe und Geschäftsunterbrechungen könnten zu Lieferengpässen mit unterschiedlichen negativen Auswirkungen führen, wie Ertragseinbußen und ungünstige Auswirkungen auf die Beziehungen von Dialog mit seinen Kunden.

Kunden

Da der größte Teil der Umsatzerlöse von Dialog weiterhin von einigen wenigen Kunden abhängt, kann der Verlust eines oder mehrerer dieser Kunden wesentliche Auswirkungen haben.

Maßnahme

Dialog ist enge Partnerschaften mit Halbleiterfertigungsbetrieben eingegangen, die wiederum entsprechende Kapazitäten aufgebaut haben, um die Nachfrage seines wachsenden Kundenstamms erfüllen zu können.

Dialog steht aufgrund der Planung und dem Management dieser Kapazitäten in engem Kontakt zu seinen Lieferanten.

Dialog ist bestrebt, mehrere Backend-Partner zu haben sowie neue Lieferquellen zu testen, um das Risiko einer Lieferunterbrechung zu reduzieren. Jeder Zulieferer wird auf Fertigungsqualität, gleichbleibende Lieferung und eine solide Finanzlage regelmäßig überprüft.

Dialog arbeitet weiterhin mit verschiedenen Halbleiterfertigungsbetrieben in Taiwan, Singapur und China zusammen sowie mit Test- und Assemblyhäusern in Taiwan und Singapur, um das Risiko einer Lieferkettenunterbrechung und von Lieferengpässen zu reduzieren.

Wir verringern das Risiko von Auswirkungen einer Abschwächung des Mobilfunkmarkts auf Umsatzerlöse, Profitabilität und Wachstum durch die Gewinnung von Neukunden in anderen Sektoren.

Dialog hat den Ausbau seines Kundenstamms fortgesetzt. Dazu gehört, dass wir weiter erfolgreich waren, mehrere Tier 1-Kunden mit Technologien für eine zunehmende Anzahl an portablen Geräten und -modellen zu beliefern und unsere Produktpalette von ASSPs auszubauen.

Risikomanagement (Fortsetzung)

Leistungsfähigkeit

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

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

Risiko

Design-Kapazität

Dialog entwickelt ASICs für einzelne Kunden sowie ASSPs für mehrere Kunden in einem Marktsektor. Dialog ist sich dessen bewusst, dass die Zeit von der Entwicklung bis zur Markteinführung für den Erfolg unserer Kunden von höchster Bedeutung ist. Wegen der starken Nachfrage nach neuen Innovationen und der beschränkten Kapazität unserer Designabteilungen müssen wir unsere Ressourcen gleichmäßig auf beide Geschäftsmodelle verteilen.

Lieferkette

Dialog betreibt ein Fables-Modell und ist nicht direkt an dem äußerst kapitalintensiven Fertigungsumfeld beteiligt. Die Fertigung unserer Produkte wird in verschiedenen Produktionsphasen mit mehreren Lieferanten durchgeführt. Jeder Lieferant managt seine Kapazitäten so, dass eine solide Rendite erwirtschaftet wird, was bei einer erhöhten Nachfrage zu zeitlichen Engpässen führen kann. Die langfristige Kapazitätsplanung und die kurzfristige Feinabstimmung sind unerlässlich, um die Zykluszeit in der Produktion mit den Bestellvorlaufzeiten für unsere Kunden abzustimmen.

Zinsschwankungen

Durch Bank- und Geldmarkteinlagen vereinnahmte Zinsen können aufgrund von Marktfrequenzen und des Barmittelbedarfs von Dialog variieren.

Maßnahme

Dialog hat für die Anwerbung hochqualifizierter Mitarbeiter Spezialfirmen ausgewählt.

Intern sind ausgewählte HR-Manager für die Weiterbildung der Mitarbeiter zuständig. Sie vergleichen auch unsere Beschäftigungsbedingungen mit denen unserer wichtigsten Wettbewerber in der Branche.

2012 konnte Dialog die Designkapazität um 21 % ausbauen. Wir haben an unseren gegenwärtigen Designzentren in Großbritannien, Deutschland, Österreich, Japan, den Niederlanden und Griechenland Ingenieure eingestellt und in der Türkei und Italien neue Designzentren eingerichtet.

Dialog erweitert kontinuierlich seine Technical Ladder, ein Forum zum Wissensaustausch, Abstimmung von Designtechnologien und zur Entwicklung von Ideen für neue Produkte für unsere Top-Ingenieure.

Dialog wählt seine Lieferanten mit Umsicht aus und führt regelmäßig Qualitäts- und Leistungsprüfungen durch. Mit unseren Lieferanten stehen wir in enger Verbindung. Außerdem haben wir automatische Informationssysteme eingeführt, um eine schnelle Erfüllung der Fertigungsaufträge sicherzustellen und die Umstellung auf verschiedene Produktionsphasen an mehreren Fertigungsstandorten zu ermöglichen.

Wir führen Sicherheitsbestände, um auf ungeplante Nachfragefluktuationen reagieren zu können, bemühen uns jedoch, dafür so wenig Betriebskapital wie möglich zu binden.

2012 haben wir eine moderne SAP-basierte Supply-Chain-Network-Planning-Software implementiert, die die automatische Terminierung von Fertigungsarbeitsaufträgen unterstützt und die Kapazitätsengpässe unserer Lieferanten berücksichtigt.

Dialog steuert seine Zinseinkünfte durch die Anwendung einer kongruenten Anlagestrategie, bestehend aus fest und variabel verzinslichen, höchst liquiden Anlagen, die von Finanzinstituten angeboten werden, die einen ausgezeichneten Ruf und ein hohes Rating besitzen. Dies umfasst die Anlage von für operative Zwecke nicht benötigtem Kapital, selbst über einen nur kurzen Zeitraum.

Die Fristigkeiten von Anlagen lagen während des Geschäftsjahres zwischen einer Woche und drei Monaten.

Risiko

Liquiditätsgrade

Als schnell wachsendes Unternehmen müssen wir zwischen unseren Liquiditätsanforderungen einerseits und der Vermeidung kurzfristiger Darlehensaufnahmen andererseits, verbunden mit Zinskosten, abwägen.

Währungsfluktuationen

Die Umsatzerlöse, Materialkosten und F&E-Kosten fallen hauptsächlich in US-Dollar an. Es bestehen allerdings Währungsrisiken in Bezug auf anderen Kosten, wie Gehälter, und Mieten, sowie Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in anderen Währungen als dem US-Dollar, hauptsächlich dem Euro, dem britischen Pfund und dem japanischen Yen.

Kreditwürdigkeit von Kunden

Die mit den ausgewählten Kunden vereinbarten Zahlungsbedingungen führen zu Forderungsbeständen für die ein Ausfallrisiko bestehen könnte.

Maßnahme

Wir gestalten die Fälligkeit unserer kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte im Konzern, so, dass sie zu 100% die jeweiligen Laufzeiten der Verbindlichkeiten decken. Wir überwachen unsere Liquidität vierteljährlich, mit dem Ziel, Zinsen auf kurzfristige Bankverbindlichkeiten oder Dispositionskredite zu vermeiden.

Dialog hat keine langfristigen Schulden, mit Ausnahme derjenigen, die mit der im März 2012 ausgegebenen 5 jährigen Wandelanleihe in Höhe von 201 Mio. US\$ verbunden sind.

Im Rahmen einer bestehenden Kreditlinie hat Dialog in 2012 kurzfristig ein Darlehen in Höhe von 10 Mio. US\$ aufgenommen, um vorübergehend einen höheren Betriebskapitalbedarf zu finanzieren. Zum Jahresende waren die Kreditlinien nicht genutzt.

Wir verwenden Währungsterminkontrakte, um unser Risiko in Verbindung mit der Zahlung von Gehältern, Büromieten und anderen Aufwendungen in anderen Währungen als dem US-Dollar abzusichern. Wir maximieren die Wirksamkeit unserer Devisenabsicherungen, indem wir die Bedingungen des Absicherungsgeschäfts an die zugrunde liegende Verpflichtung anpassen. Wir verwenden normalerweise Währungsterminkontrakte mit einer Laufzeit von höchstens zwölf Monaten.

Auch in 2012 hat Dialog den Großteil seines Währungsrisikos erfolgreich abgesichert.

Unseres Erachtens haben alle unsere Kunden eine hohe Kreditwürdigkeit. Mit zwei angesehenen Finanzinstituten sind wir außerdem Factoring-Vereinbarungen eingegangen. Diese Institute übernehmen sämtliche Ausfallrisiken hinsichtlich ausgewählter Kunden.

Nachhaltigkeit

Dialogs Engagement für Global Citizenship ist ein inhärenter Teil der Unternehmenskultur. Wir sind bestrebt, durch innovative Technologien und Umwelt-, Beschäftigungs- und Lieferantenrichtlinien einen positiven gesellschaftlichen und globalen Beitrag zu leisten.

Umweltschutz

Unser Geschäftsansatz des ökologisch verantwortungsvollen Handelns bestimmt alle unserer Aktivitäten. Wir sind bemüht, so wenig Rohstoffe wie möglich zu verwenden und Abfall aller Art zu vermeiden, wobei wir die Prinzipien Redesign, Reduktion und Recycling befolgen. Wir sind ISO 14001 zertifiziert und verlangen von allen unseren Lieferanten, dass sie diese Qualifizierung besitzen und danach handeln.

Redesign

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

Darüber hinaus bietet das Unternehmen im Bereich der drahtlosen Nahbereichs Komponenten eine Reihe von energieeffizienten ICs für die verschiedensten Smarthome-Anwendungen an, wozu die Energieüberwachung, die Messung und die Steuerung gehören.

Im Jahr 2012 begann Dialog mit der Entwicklung von steuerbaren LED-Technologien (Light Emitting Diode) der nächsten Generation, diese liefern sowohl zu Hause als auch in Büros eine

bessere Lichtqualität und verfolgen das Ziel, den Energieverbrauch erheblich zu reduzieren. Verbraucher profitieren außerdem von der längeren durchschnittlichen Lebensdauer dieser Birnen von zehn Jahren im Vergleich zu nur drei bis vier Jahren bei CFL-Lampen (Compact Fluorescent).

Reduktion

Dialog arbeitet systematisch daran, seine CO₂-Emissionen zu reduzieren, um die CO₂-Bilanz des Unternehmens zu verbessern. Der Fokus ist dabei auf unsere Designzentren gerichtet. Die Organisation Carbon Disclosure Project hat Dialog als eines von zehn Unternehmen eingestuft, welche die „Scope-2-Indirect CO₂-Emission Reduction“ erreicht haben. Dies konnte dank einer Verminderung der CO₂-Emissionen in Höhe von 34 % in 2012 erzielt werden, und dies obwohl wir die Anzahl unserer Mitarbeiter deutlich erhöht haben. Damit haben wir sogar das für 2014 gesteckte Ziel von 30 % übertroffen. Zudem reduzieren wir aktiv die Menge der in unseren Labors verwendeten Gefahrstoffe.

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

Recycling

Wir haben ebenfalls die rigorose Rückgewinnung von Edelmetallen wie Gold und Silber aus dem Ausschuss eingeführt. So haben wir die Menge an zurückgewonnenem Gold um 300 % und die Menge an zurückgewonnenem Silber um 200 % gesteigert.

Dialog verwendet ausschließlich umweltgerechte Verpackungsmaterialien und hat 2012 eine Lieferrichtlinie über „Holzfreie Verpackung“

eingeführt. Wir sind der Überzeugung, dass die Wiederverwendung und das Recycling von Verpackungsmaterialien und Abfallstoffen (einschließlich der in unseren Arbeitsbereichen verwendeten PET- und Glasflaschen) zur Effektivität unseres Ressourcen-Managements und zur Nachhaltigkeit beitragen können. Unsere fünf Entwicklungsstandorte recyceln derzeit 92 % der Verpackungsmaterialien und Abfallstoffe. Bis Ende 2013 wollen wir 95 % erreichen.

Lieferanten und Mitarbeiter

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

- ausschließlich umweltfreundliche Produkte entwickeln und herstellen sollten,
- jegliche Verschwendung und Erzeugung von Abfall überwachen, reduzieren und eliminieren sollten. Dazu gehören Abwasser, Festmüll, Energieverschwendung, zum Ozonabbau beitragende CO₂-Emissionen und andere flüchtige organische Verbindungen (VOC). Wir arbeiten mit unseren Lieferanten konsequent daran, die Produktausbeute zu maximieren und die Anzahl der Chips, die die Qualitätstests nicht bestehen und daher, wie auch die während des Fertigungsverfahrens verwendeten Gefahrstoffe, entsorgt werden müssen, zu minimieren,
- Technologien für alternative Ressourcen und Rückgewinnungsprozesse identifizieren und Maßnahmen ergreifen sollten, um sicherzustellen, dass im Fertigungsverfahren keine Rohstoffe aus Krisengebieten (Conflict Minerals) verwendet werden,
- sicherstellen sollten, dass alle umweltbezogenen Zulassungen vorliegen und aktualisiert werden.

Von links:

Dialog spendete einer Schule in Nabern ein „Rollfiets“ (ein Rollstuhl-Fahrrad mit Elektromotor), mit dem Lehrer und Pfleger behinderte Kinder auf Ausflüge mitnehmen können.

Dialog verdoppelte die Spenden, die ein Mitarbeiter aufgebracht hat, der 2012 am London Marathon für Parkinson's UK teilgenommen hatte.



Menschenrechte und Code of Conduct

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

Alle Arbeiten müssen freiwillig geleistet werden, und die Mitarbeiter müssen ihr Beschäftigungsverhältnis unter Einhaltung der Kündigungsfrist beenden können. Kinderarbeit ist in allen Produktionsstadien verboten. Die Arbeitszeit darf das in den lokalen Gesetzen festgelegte Maximum nicht überschreiten. Die Löhne müssen allen einschlägigen Gesetzen entsprechen. Dialog und seine Lieferanten müssen sicherstellen, dass die Arbeitnehmer nicht bedroht oder inhumaner oder brutaler Behandlung, Schikanen oder irgendeiner Form von rechtswidriger Diskriminierung ausgesetzt sind. Offene Kommunikation und direkte Interaktion zwischen Arbeitnehmern und Management werden ermutigt, auch in Ländern, in denen kein wirkungsvoller Rechtsschutz besteht.

Dialog wurde als eines von zehn Unternehmen eingestuft, welche die „CO₂-Emission Reduction“ erreicht haben; in unseren Designzentren erreichten wir 2012 eine Verminderung der CO₂-Emission von 34 %.



Von links:

Dank des gemeinnützigen Matched-Giving-Fundraising-Programm von Dialog konnten Bücher, Bleistifte, Kugelschreiber, Farben, Malstifte und Spielzeug für eine Schule in Tansania gekauft werden.

Die Dialog-Niederlassungen in Europa haben gemeinsam eine Fahrradtour für den guten Zweck von London nach DenBosch unterstützt, bei der ein Betrag von 43.000 EUR für die Kinder-Krebsstiftung KiKa gesammelt wurde.



Nachhaltigkeit (Fortsetzung)

Gesundheit und Sicherheit

Dialog betrachtet ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld als wesentlich für das Arbeitsklima, die Produktivität und Produktion hochwertiger, innovativer Produkte in unseren eigenen Betrieben und denen unserer Lieferanten. Wir setzen uns für die Umsetzung und Förderung kontinuierlicher Verbesserungen sowie die Verringerung betriebsbedingter Risiken ein. Wir erwarten von unseren Lieferanten, dass sie angemessene Kontrollen, sichere Arbeitsabläufe, vorbeugende Wartung und allgemeine Schutzmaßnahmen im Arbeitsumfeld nachweisen. Wenn Gefahren durch diese Maßnahmen alleine nicht angemessen kontrolliert werden können, werden geeignete Schutzkleidung oder Schutzausrüstungen bereitgestellt. Richtlinien und Vorkehrungen für die eventuelle Evakuierung der Betriebsgebäude und -gelände von Dialog und seiner Lieferanten sind vorhanden bzw. getroffen.

Jeder Lieferant muss in einem Fragebogen Selbstauskunft geben, um die Einhaltung nachzuweisen und zu dokumentieren. Des Weiteren führen wir bei unseren Hauptlieferanten regelmäßige Vor-Ort-Audits durch. Zudem haben 96 % unserer Hauptlieferanten eigene dokumentierte Corporate Social Responsibility-Regeln. Wir streben an, diesen Prozentsatz bis Ende 2013 auf 100 % zu steigern.

Ethik

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

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

Weder wir noch unsere Lieferanten bieten Dritten Anreize oder sonstige Dinge an, um uns unsachgemäße oder unzulässige Vorteile zu

verschaffen. Wir nehmen derartige Anreize oder Dinge auch nicht an. Wir haben eine Whistleblower-Richtlinie eingeführt, durch die Vertraulichkeit und Schutz des Hinweisgebers gewährleistet werden, und ermutigen unsere Lieferanten, in gleicher Weise vorzugehen.

Kontinuierliche Innovation und berufliche Weiterentwicklung

Dialog hat sich der Weiterbildung und Entwicklung aller seiner Mitarbeiter auf allen Ebenen des Unternehmens verpflichtet. Unsere Vision ist es, ein positives Lernumfeld aufzubauen, das die Entwicklung des Einzelnen und das Wachstum des Unternehmens voll unterstützt.

Das Unternehmen hat eine globale, schriftlich niedergelegte Lern- und Entwicklungsstrategie, die das Fundament für die Entwicklung des Unternehmens und der beschäftigten Individuen bildet. Mit dieser Strategie werden die Hauptziele des jährlichen Geschäftsplans von Dialog unterstützt. Jeder Einzelne in der Organisation hat Gelegenheit, an den verschiedensten Schulungsveranstaltungen teilzunehmen, die Teil dieser Hauptziele sind.

Dialog hat klar festgelegte Karrierestufen und -pfade für Mitarbeiter, die eine Position im technische Bereich anstreben oder sich auf Führungs- und Managementrollen konzentrieren

Die fünf Entwicklungsstandorte von Dialog recyceln derzeit 92 % der Verpackungsmaterialien und Abfallstoffe. Bis Ende 2013 dürften wir die anvisierten 95 % erreichen.



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

Arbeitsumgebung und Kommunikation

Durch regelmäßige, unternehmensweite Informationstreffen unter der Leitung des CEO von Dialog wird eine klare, durchgängige Kommunikation gewährleistet, um die Mitarbeiter über alle Unternehmensangelegenheiten, die sie betreffen, umfassend zu informieren. Wir ermutigen die Mitarbeiter auf allen Ebenen zu Feedback und Vorschlägen für neue Ideen zur Verbesserung der Effizienz und Leistung des Unternehmens.

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

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

Gemeinschaft

Dialog hat die vergebenen Spendengelder 2012 um mehr als das Fünffache auf 122.560 US\$ erhöht. Gleichzeitig planen wir bis 2015 1 % des Vorsteuergewinns an gemeinnützige Vereinigungen zu spenden. Gemäß einer internen Richtlinie stockt Dialog Spenden der Mitarbeiter oder von Mitarbeitern gesammelte Gelder für Gemeinnützige Zwecke, die unseren Mitarbeitern wichtig sind, noch einmal um den gleichen Betrag auf.

Partnerprogramme mit Universitäten

Dialog führt in Europa eine Reihe von Programmen durch, um das Interesse der intelligentesten und besten Schüler und Studenten für die Elektronikindustrie und unser Unternehmen zu wecken. An führenden britischen und europäischen Universitäten sponsern wir zehn Studenten und vergeben Stipendien und Preise. Außerdem führen wir an diversen Schulen Informations-Programme durch.

2012 hat Dialog fünf Elektronik-Studenten vom Imperial College, York, Bristol und Southampton über die UK Electronic Skills Foundation unterstützt. Ziel dieser Organisation ist es, junge

Leute für den Elektronikbereich zu begeistern und gute Beziehungen zwischen Universitäten und der Industrie aufzubauen. Darüber hinaus vergeben wir an Studenten an den Universitäten Karlsruhe und Aalen, Edinburgh und dem niederländischen Twente Industriestipendien. Die Studenten erhalten ein Start-Stipendium für Bücher, ein jährliches Stipendium, bezahlte Praktika, Gelegenheiten für Ferienjobs und einen Fachmentor.

Des Weiteren vergeben wir drei „Einstiegsstipendien“ über je 1.000 £ an die Universität Edinburgh zur Unterstützung von Engineeringstudenten aus einkommenschwachen Familien und wir spenden Geldpreise an mehrere Universitäten, z.B. den für die besten Second-Year-Projekte von je 800 £ am Imperial College London.

Im September 2012 haben wir für 20 Elektronikstudenten von der niederländischen Universität Twente Studienreisen finanziert. Die Studenten besuchten China, um die dortigen Märkte, chinesische Universitäten, Fabriken und Unternehmen kennenzulernen.

Darüber hinaus haben Dialog-Mitarbeiter Präsentationen für Schüler über die Elektronikbranche gehalten. Sie führten Berufsberatung für Studenten durch, vermittelten Praktika und waren als Gastredner an führenden Universitäten, um dazu beizutragen, dass sichergestellt wird, dass junge Menschen die für den Erfolg in der Elektronikbranche notwendigen Fähigkeiten erwerben.

Von links:

An mehreren Universitäten hat Dialog Geldpreise für ausgezeichnete akademische Leistungen vergeben, u. a. ein Preis für das beste Engineeringprojekt für Studenten im 2. Studienjahr am Imperial College London.

Dialog-Läufer aus Europa und Asien nahmen am „Dam-to-Dam“ Rennen in Amsterdam teil, um Spenden für Amnesty International zu sammeln.



Executive Management



Dr. Jalal Bagherli *Chief Executive Officer*

Dr. Jalal Bagherli trat der Gesellschaft im September 2005 als CEO und Executives Mitglied des Board of Directors bei. Davor war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Venture-Capital finanziertem Halbleiter-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Video-Verarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Dr. Bagherli verfügt über große Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für das Management im Bereich der Halbleiterprodukte verantwortlich war und mit Kunden in Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete.

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

Dr. Karim Arabi *Vice President, Engineering Technology*

Dr. Arabi kam im September 2012 zu Dialog. Er ist für den Ausbau der gesamten Technologieführerschaft und ausgereifte Produktentwicklungen zuständig. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Sparten der Halbleiterindustrie. Vor seinem Eintritt bei Dialog war Dr. Arabi Vice President im Engineering

Bereich bei Qualcomm. Darüber hinaus war er bei PMC Sierra und Cirrus Logic in Führungspositionen tätig und war Mitgründer von Opmaxx, das von Credence übernommen wurde. Er erhielt seinen Master of Science (MSc-Grad) und sein Doktorat in Elektronik von der Ecole Polytechnique de Montreal, Kanada.

Andrew Austin *Vice President, Sales*

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

Mohamed Djadoudi *Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality*

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

ersten Mitglieder des Management-Buy-Out-Teams von ASAT UK wurde. Mohamed Djadoudi hat einen Abschluss in Elektronik und Elektrotechnik von der Paris University of Technology.

Gary Duncan *Vice President, Product Development*

Gary Duncan trat 1987 in das Unternehmen ein und ist verantwortlich für alle IC-Design- und Entwicklungsaktivitäten. Er hat über 30 Jahre Erfahrung in der Halbleiterindustrie. Er war zuvor in leitenden Engineering- und Managementfunktionen bei Plessey, Texas Instruments und ES2 tätig, mit besonderer Spezialisierung auf Prozesstechnik, Test- und Produkttechnik und Ertragssteigerung.

Christophe Chene *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 Focus auf Asien konzentrierte. Zuvor bekleidete er bei Trident Microsystems die Position des Senior Vice President und General Manager der TV Business Unit sowie die Position des Senior Vice President of worldwide sales. Davor hatte Hr. Chene diverse internationale Executive- und Managementpositionen bei Texas Instruments, Sharp und Xilinx inne. Er hat einen Elektronikingenieur-Abschluss des INSA Toulouse (Institut National des Sciences Appliquées de Toulouse).



Sean McGrath

*Vice President and General Manager
Connectivity, Automotive and
Industrial Business Group*

Sean McGrath kam im November 2012 zu Dialog. Davor war er General Manager der Smart Home & Energy-Gruppe bei NXP und General Manager des RF Power and Base Stations Sparte bei NXP/Philips Semiconductors. Er hatte leitende Positionen bei Philips Semiconductor und Mikron Austria GmbH mit Fokus auf die RFID- und Konnektivitätsmärkte inne. Er hat einen BA (Bachelor of Arts)-Abschluss in Geophysik und Geologie von der Harvard University und einen MBA (Master of Business Administration) mit Auszeichnung von INSEAD.

Udo Kratz

*Senior Vice President, General Manager
Mobile Systems Business Group*

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

Martin Powell

Vice President, Human Resources

Martin Powell kam im Juli 2010 zu Dialog. Er ist für die Entwicklung und Umsetzung von Mitarbeiterstrategien zur Unterstützung der geschäftlichen Ziele von Dialog sowie für personalbezogene Initiativen weltweit verantwortlich, darunter solche zur Förderung eines Umfelds, in dem die Teams von Dialog ihr Potenzial voll entfalten können. Zuvor war Martin Powell in leitenden Positionen sowie in der Führungsebene im Bereich HR bei Medtronic Inc., General Electric (GE) und der Dell Corporation tätig. Zuletzt war er Mitglied der Geschäftsleitung von C-MAC MicroTechnology, einen führenden, durch Beteiligungskapital unterstützten Unternehmen auf dem Gebiet der High-Reliability Electronics. Im Laufe seines Berufslebens war er in Asien und Kontinentaleuropa, sowie Großbritannien tätig.

Jean-Michel Richard

CFO, Vice President Finance

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

Mark Tyndall

*Vice President, Business Development
and Corporate Strategy*

Mark Tyndall kam im September 2008 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 verkauft wurden. In noch früheren Jahren bekleidete Mark Tyndall Managementpositionen im Marketingbereich bei Fujitsu Microelectronics und im Bereich Design bei Philips Semiconductors.

Board of Directors



Gregorio Reyes

Chairman

Gregorio Reyes wurde im Dezember 2003 Mitglied des Board of Directors. Er ist seit 1962 in den Bereichen Halbleiter, Datenspeicherung, magnetische Aufzeichnung und Telekommunikation tätig. Herr Reyes begann seine berufliche Laufbahn bei National Semiconductor. Danach bekleidete er leitende Positionen bei Motorola Inc. und Fairchild Semiconductor Inc. Von 1981 bis 1984 war er President und CEO von National Micronetics und von 1986 bis 1990 Chairman und CEO von American Semiconductor Equipment Technologies. Er war 1985 Mitbegründer von Sunward Technologies und war bis 1994 dessen Chairman und CEO. Derzeit ist er Non-Executive Chairman von LSI Corporation und Non-Executive Director von Seagate Technology.

Dr. Jalal Bagherli

Chief Executive Officer

Dr. Jalal Bagherli trat der Gesellschaft im September 2005 als CEO und Executives Mitglied des Board of Directors bei. Davor war er Vice President und General Manager der Mobile Multimedia-Business Unit von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanzierten Halbleiter-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Video-Verarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Dr. Bagherli hat große Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für

das Management der Halbleiterprodukt-Bereiche verantwortlich war und mit Kunden in Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete.

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

Chris Burke

Non-Executive Director

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

Aidan Hughes

Non-Executive Director,

Vorsitzender des Prüfungsausschusses

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



John McMonigall

*Non-Executive Director,
Senior Independent Director*

John McMonigall wurde im März 1998 Mitglied des Board. 1990 trat er bei Apax Partners Worldwide LLP ein, wo er für Investitionen in Telekommunikation, Elektronik und Software verantwortlich war. Er war Board-Mitglied bei verschiedenen börsennotierten Unternehmen, wie Autonomy Corporation bis zu deren Verkauf im Jahr 2011. Derzeit sitzt er im Board von mehreren nicht börsennotierten Unternehmen. 2012 wurde er zum Senior Independent Director bei Dialog ernannt.

Russ Shaw

*Non-Executive Director und Vorsitzender
des Vergütungs- und Besetzungsausschusses*

Russ Shaw wurde im Juli 2006 Mitglied des Board und ist derzeit Non-Executive Director bei Unwire A.p.S. und Cupid plc. Er war zuvor Vorsitzender der Marketing Group of Great Britain, leitender Berater für Ariadne Capital und Mitglied von Londons Tech City Advisory Group. Davor war er Vice President und General Manager von Skype mit Zuständigkeit für die Mobil-Sparte sowie die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika. Davor war er bei Telefonica in der Funktion als Global Director of Innovation tätig. Vor Telefonica war er Innovation Director bei O2, wo er 2005 als Marketing Director eintrat. Der von ihm geschaffene starke Marken- und Produktbereich verantwortete einen erheblichen Kundenzuwachs. Er hat über zwanzig Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den

Bereichen Technologie, Telekommunikation und Financial Services und bringt umfangreiche Kenntnisse in das Unternehmen ein.

Peter Weber

Non-Executive Director

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

Dr. Chang-Bun Yoon

Non-Executive Director

Dr. Chang-Bun Yoon kam im April 2012 zu Dialog. Dr. Yoon war Chairman, CEO und President von SK Broadband (vormals Hanaro Telecom). Von der Korea Management Association wurde er zum „CEO des Jahres 2004“ ernannt und vom Korean Institute of Communication and Sciences wurde er 2004 mit einem „Top Management Award“ ausgezeichnet. Er war President des Korea Information Society Development Institute, ein landesweites Strategiejnstitut für den IT-Sektor. Kraft seines Amtes war er in Richtlinienempfehlungen für Ministerien und Behörden in Korea involviert. Dr. Yoon war ein Non-Executive Mitglied des Board of Directors und Mitglied des Audit Committee von Korea

Telecom sowie Board-Mitglied von Seoul Broadcasting Systems Ltd. Er verfügt über eingehendes Verständnis des globalen IT-Industrie- und Telekommunikationsmarkts und hat einen entscheidenden Beitrag zur IT- und Telekommunikationsentwicklung in Korea geleistet.

Bericht der Directors

Die Directors von Dialog Semiconductor Plc („Dialog“ oder „das Unternehmen“) legen hiermit den Geschäftsbericht und den geprüften Jahresabschluss des Unternehmens zum 31. Dezember 2012 vor. Der Abschluss wurde nach den Vorschriften der IFRS erstellt und ist auf der Website des Unternehmens unter www.dialog-semiconductor.com verfügbar.

Hauptaktivitäten und Geschäftsentwicklung

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

Dialog bringt jahrzehntelange Erfahrung in die schnelle Entwicklung von ICs ein, wobei der zentrale Kompetenzbereich und Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf das energieeffiziente System-Power-Management sowie Audio-, drahtlose Nahbereichs- und VoIP-Technologie gerichtet ist.

Dialogs Prozessor-Companionchips verbessern die Leistung von Handheld-Produkten, wie Smartphones, Tablet-PCs und Ultrabooks™, indem die Batterielaufzeit verlängert wurde und zunehmend anspruchsvolle Multimedia-Anwendungen unterstützt werden. Unsere drahtlose Nahbereichstechnologie bietet Konnektivität mit drahtlosen Headsets, Mikrofonen sowie Spielkonsolen und ermöglicht die Entwicklung neuer innovativer und intelligenter Anwendungen im Wohnbereich.

Der Hauptsitz von Dialog Semiconductor Plc mit einer weltweiten Vertriebs-, F&E- und Marketingorganisation befindet sich in der Nähe von Stuttgart. 2012 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 774 Mio. US\$ und war eines der am schnellsten wachsenden börsennotierten Halbleiter-Unternehmen in Europa. Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte das Unternehmen 806 Mitarbeiter. Dialog betreibt ein Fabless-Geschäftsmodell in Zusammenarbeit mit Produktionspartnern der Spitzenklasse.

Wir verweisen auf die Abschnitte „Unsere Geschäftsentwicklung und Strategie“ und „Unsere Produkte und Hauptkunden“ dieses Berichts bezüglich weiterer Informationen zu wichtigen geschäftlichen Tätigkeiten und Faktoren, die sich auf die künftigen Entwicklungen auswirken. Informationen zu Finanzrisikomanagements und -methoden befinden sich in Anmerkung 25 dieses Konzernabschlusses.

Das Unternehmen ist an der Frankfurter Börse (FWB: DLG) im TecDAX notiert.

Weitere Informationen zur Geschäftstätigkeit des Unternehmens sind im Bericht des CEO auf den Seiten 14 und 15 und im Kapitel Geschäftsentwicklung auf den Seiten 12 und 13 zu finden.

Künftige Entwicklung

Das erklärte Ziel des Konzerns ist es, der führende globale Anbieter für integrierte Mixed-Signal- und analoge Energieeinsparungstechnologien bei Plattformen im mobilen Bereich mit hohem Wachstum zu sein. Derzeit nutzt das Unternehmen

sein Know-how, um sein Standalone-Audio-Portfolio zu erweitern, wobei es vom Erfolg seiner neu eingeführten, energieeffizienten High-Quality-Audio-ICs profitiert. Darüber hinaus entwickelt das Unternehmen Lösungen, die auf den neu aufkommenden drahtlosen Nahbereichsstandards und energieeffizienter LED-Beleuchtungs-technologie basieren.

Forschung und Entwicklung (F&E)

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

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

Going concern

Nach Einholung von Erkundigungen sind die Directors zum Zeitpunkt der Genehmigung des Konzernabschlusses zu der Überzeugung gelangt, dass ein berechtigter Grund zur Annahme besteht, dass der Konzern ausreichende Ressourcen hat, um seine Geschäftstätigkeit in der absehbaren Zukunft fortzusetzen. Zum Jahresende verfügte der Konzern über einen Barmittelbestand von 312 Mio. US\$ (2011: 114 Mi. US\$) und er hat weiterhin Zugriff auf Kreditlinien von 45 Mio. US\$. Die Prognosen für den Konzern sind positiv und er verfügt über langfristige Pläne. Aus diesen Gründen haben die Directors bei der Erstellung des Konzernabschlusses den Grundsatz der Unternehmensfortführung angewendet.

Dividenden

Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2012 keine Dividende auszuschütten (2011: null). Das Board of Directors plant auch weiterhin, alle Gewinne in das Unternehmen zu reinvestieren und ist der Ansicht, dass diese Politik im Interesse aller Aktionäre ist.

Erwerb eigener Aktien

Das Unternehmen unterhält einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, der Aktien des Unternehmens für die Vergabe an Mitarbeiter im Rahmen des Aktienoptionsplans, des langfristigen Sondervergütungsplans (LTIP) und des Prämienprogramms für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP) des Unternehmens kauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trust hat, wird dieses in der Konzernbilanz des Unternehmens aufgeführt. Zum 31. Dezember 2012 hielt der Trust 2.679.768 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 267.977 £ 3,94 % des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

Aktienkapital

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

Detaillierte Angaben zum Aktienkapital sind der Anmerkung 19 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Wesentlicher Anteilsbesitz

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

Directors

Die Directors des Unternehmens sind auf den Seiten 36 und 37 dieses Geschäftsberichts aufgelistet - mit ihren Lebensläufen.

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 können 5 % ohne Bezugsrecht ausgegeben werden. Darüber hinaus sind die Directors befugt, bis zu einem weiteren Drittel des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens zu emittieren, sofern dies nur auf Basis einer Bezugsrechtsemission durchgeführt wird.

Vergütung und Beteiligungen der Directors

Angaben zur Vergütung und zu Aktienanteilen der Directors sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf den Seiten 46 bis 52 dieses Geschäftsberichts zu finden. Während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2012 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substantieller Bedeutung.

Schadloshaltung der Directors gegenüber Forderungen Dritter

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

Wahl und Neuwahl von Directors

Gemäß der Satzung des Unternehmens muss sich ein Drittel der Directors bei der Hauptversammlung zur Neuwahl stellen. Die nächste Hauptversammlung wird am 02. Mai 2013 um 9:00 Uhr abgehalten.

Corporate Governance

Der Bericht zur Corporate Governance des Unternehmens ist auf den Seiten 40 bis 45 dieses Geschäftsberichts zu finden.

Bezahlung der Lieferanten

Es ist ein Grundsatz des Konzerns, Forderungen von Gläubigern gemäß den mit ihnen vereinbarten Konditionen sowie gemäß den vertraglichen und sonstigen rechtlichen Verpflichtungen zu begleichen. Am 31. Dezember 2012 betrug die durchschnittliche Kreditorenlaufzeit (DPO) im Konzern 81 Tage (2011: 58 Tage).

Hauptrisiken und Unsicherheiten

Für das Unternehmen bestehen eine Reihe von Risiken und Unsicherheiten, die sich auf die Leistung des Unternehmens und seine Aussichten auswirken. Das Board of Directors und der Prüfungsausschuss

sind für die internen Kontrollprozesse und das Risikomanagement des Unternehmens und für die Überprüfung ihrer anhaltenden Wirksamkeit verantwortlich. Das Board stellt soweit wie möglich sicher, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert wird, effektiv zu handhaben und zu mindern. Eine detaillierte Aufstellung des Risikomanagements befindet sich auf den Seiten 27 bis 29.

Finanzinstrumente

Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die bestehenden Risiken sind auf den Seiten 27 bis 29 erläutert.

Spenden an politische Parteien und gemeinnützige Einrichtungen

Im Berichtszeitraum hat der Konzern keine Spenden an politische Parteien geleistet. Wir haben gemeinnützige Spenden in Höhe von 122.560 US\$ für lokale Community-Projekte vergeben (2011: 23.813 US\$).

Mitarbeiter-Richtlinien

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

Behinderte Mitarbeiter

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

Bericht zu Angaben gegenüber dem Abschlussprüfer

Die Directors, die zum Zeitpunkt der Genehmigung des Berichts der Directors Mitglied des Board waren, sind auf den Seiten 36 und 37 genannt. Nach Befragung aller Directors und des Abschlussprüfers des Unternehmens bestätigt jeder der Directors:

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

Erklärung im Rahmen der Transparenzbestimmungen

Jeder der auf den Seiten 36 und 37 genannten Directors versichert nach bestem Wissen:

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

Übernehmerichtlinie

Zum 31. Dezember 2012 bestand das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens aus Stammaktien als einziger Aktiegattung. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind der Anmerkung 19 zum Konzernabschluss zu entnehmen. Bei einer Hauptversammlung des Unternehmens hat jeder persönlich anwesende stimmberechtigte Aktionär bei Abstimmungen per Handzeichen eine Stimme, und bei Abstimmungen mittels Stimmkarten hat jeder stimmberechtigte Aktionär, der persönlich anwesend oder durch einen Bevollmächtigten vertreten ist, eine Stimme je gehaltene Stammaktie. In der Einladung zur Hauptversammlung wird für die Beschlüsse, die dabei zu fassen sind, der letztmögliche Termin für die Ausübung der Stimmrechte, sei es per Stimmrechtsvertretung, persönlich oder durch einen Bevollmächtigten, angegeben. Alle Vertreterstimmen werden gezählt, und die Anzahl der Ja-Stimmen, der Nein-Stimmen oder der Enthaltungen, bezogen auf jeden Beschluss, werden bei der Hauptversammlung bekannt gegeben und danach auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

Wertpapiere, mit denen Sonderrechte verbunden sind, sind nicht vorhanden. Beschränkungen auf die mit Stammaktien verbundenen Stimmrechte sind nicht vorhanden.

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

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

Nähere Angaben zu den Veränderungen des Aktienkapitals des Unternehmens werden in Anmerkung 19 zum Konzernabschluss gemacht. Darüber hinaus hat das Unternehmen keine eigenen Aktien erworben.

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

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

Im Falle der Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens kann die Kündigungsfrist des Vertrags mit dem CEO auf zwölf Monate verlängert werden. Üblicherweise sieht der Vertrag mit dem CEO für beide Seiten eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vor. Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen zahlbar sowie ein Bonus, soweit der CEO am Jahresende angestellt ist. Bei einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse wird der Bonus nicht vorzeitig fällig. Der CEO hat kein Anrecht auf einen Bonus, wenn sein Beschäftigungsverhältnis vor dem Ende des Bonusjahres endet, es sei denn, sein Beschäftigungsverhältnis wird ohne Einhaltung der Kündigungsfrist mit einer Abfindung nach dem 1. Oktober eines Jahres beendet. In diesem Fall ist er zu einem anteilmäßigen Bonus für dieses Jahr berechtigt. Andere Faktoren, auf die sich eine Änderung der Beherrschungsverhältnisse auswirkt, wie Rücknahmerechte von Anleihehabern, und die Auswirkung auf Aktienoptionen, werden in dem entsprechenden Abschnitt des Jahresabschlusses behandelt.

Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen dem Unternehmen und seinen Directors oder Mitarbeitern, die eine Abfindung für den Fall des Verlustes ihrer Position bzw. ihres Arbeitsplatzes (ob durch Rücktritt, Stellenabbau oder aus anderen Gründen) infolge eines Übernahmeangebots vorsehen. Die zwischen dem Unternehmen und ihren Directors bestehenden Abfindungsvereinbarungen für den Fall des Verlustes ihrer Position sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 46 erläutert.

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

Hauptversammlung

Die Einladung zur Hauptversammlung wird separat veröffentlicht und wird auf der Website des Unternehmens einsehbar sein. Sie wird am 2. Mai 2013 um 9:00 Uhr in Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA stattfinden.

Abschlussprüfer

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

Im Auftrag des Board

Dr. Jalal Bagherli
Director

14. Februar 2013

Corporate Governance

Das Board von Dialog Semiconductor verpflichtet sich zur Einhaltung hoher Corporate Governance-Standards, um die Interessen aller Stakeholder zu schützen. Die auf unserer Website www.dialog-semiconductor.com veröffentlichten Grundsätze, die wir in diesem Geschäftsjahr befolgt haben, beinhalten eine Reihe von Richtlinien, die dem Status von Dialog als ein in Großbritannien ansässiges und an der Frankfurter Börse notiertes Unternehmen entsprechen. In diesem Kontext wendet das Unternehmen soweit wie möglich angesichts seiner Registrierung in Großbritannien und seiner Notierung an der Frankfurter Börse die wichtigsten und unterstützenden Grundsätze der Governance-Codes entsprechend an.

Board of Directors – Funktion und Verantwortlichkeiten

Da Dialog in Großbritannien eingetragen ist und den UK Corporate Governance Code als Grundlage für seine Corporate-Governance-Praktik anwendet, hat das Unternehmen lediglich ein Board. 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 übertragen, der dem Board gegenüber rechenschaftspflichtig ist. Der Chief Executive Officer kommt seiner Verantwortung mit Hilfe eines Executive-Management-Teams nach, das auf den Seiten 34 und 35 dieses Geschäftsbereichs genannt ist. Darüber hinaus wurden einige Verantwortlichkeiten des Board an Unterausschüsse des Board übertragen. Einzelheiten dazu werden nachstehend erörtert.

Dem Board vorbehaltene Angelegenheiten

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

Chairman

Herr Gregorio Reyes ist Chairman des Board. Das Board hat bestimmt, dass der Chairman vom Board unabhängig ernannt wird. Der Chairman ist für die effektive Arbeitsweise des Boards verantwortlich, während der Chief Executive Officer (CEO) zusammen mit dem Executive-Management-Team für die tägliche Führung des Unternehmens verantwortlich ist. Die Funktionen des Chairman und des CEO sind deutlich voneinander getrennt und beide Positionen haben ihren eigenen Verantwortungsbereich.

Der Chairman, 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

Derzeit besteht das Board aus zehn Directors. Die im Kalenderjahr 2012 im Board amtierenden Directors sind nachstehend aufgeführt: Nach Jahresende wurden Richard Beyer und Mike Cannon als unabhängige Non-Executive Directors in das Board bestellt. Einzelheiten zur ihrer Amtszeit sind unten aufgeführt:

Director	Status	Unabhängig/nicht unabhängig	Amtszeit Jahre	Gleichlaufende Amtszeit* Jahre
Gregorio Reyes	Im Amt	Unabhängig (Chairman)	9	7
Dr. Jalal Bagherli	Im Amt	Nicht unabhängig (Executive)	7	–
Chris Burke	Im Amt	Unabhängig	6	6
Aidan Hughes	Im Amt	Unabhängig	8	7
John McMonigall	Im Amt	Unabhängig	15	7
Russ Shaw	Im Amt	Unabhängig	6	6
Peter Tan	Im Ruhestand	Unabhängig	–	–
Peter Weber	Im Amt	Unabhängig	7	7
Chang-Bun Yoon	Im Amt	Unabhängig	1	1

* Anmerkung: Diese Amtszeit stellt die Überschneidung mit der Amtszeit des CEO dar.

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Fertigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung des Managements des Unternehmens sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens notwendig sind. Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen zusammen, wodurch das Board über einen reichen Erfahrungsschatz und Know-how verfügt, um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Dialog und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens voranzutreiben. Darüber hinaus ist der geografische Hintergrund des Board diversifiziert mit Mitgliedern des Boards, die in Nordamerika, Europa und Asien leben oder dort gearbeitet haben. Die Lebensläufe der Directors befinden sich auf den Seiten 36 und 37.

Neubesetzung und Erneuerung des Boards

Das Board hat sich einer Politik der ständigen Neubesetzung und Erneuerung des Boards verpflichtet. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss überprüft regelmäßig die Zusammensetzung des Boards, wie u. a. die Repräsentationen beider Geschlechter, sowie die Fertigkeiten und Erfahrung eines jeden Directors. Die relevanten Fertigkeiten und Erfahrung eines jeden Directors sind in den einzelnen Lebensläufen aufgeführt (siehe Seiten 36 und 37).

Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung werden Directors für einen Zeitraum von drei Jahren bestellt, mit Ausnahme von John McMonigall, der angesichts seiner langen Amtszeit im Board für ein Jahr bestellt wird und jährlich wiedergewählt werden kann. Die Standardbedingungen des Bestellungsschreibens für Non-Executive Directors können auf Anfrage beim Company Secretary angefordert werden.

Directors, die zur Wiederwahl antreten, werden einer Leistungsbeurteilung unterzogen, die vom Vergütungs- und Besetzungsausschuss überwacht wird.

In Übereinstimmung mit der Satzung muss sich bei jeder Hauptversammlung ein Drittel der Directors zur Neuwahl stellen.

Um der Verpflichtung zur kontinuierlichen Neubesetzung und Erneuerung des Board nachzukommen, wurde Chang-Bun Yoon am 24. April 2012 in das Board bestellt. Für die Rekrutierung von Chang-Bun Yoon in das Board wurde ein externer Berater verpflichtet.

Im Jahresverlauf schied Peter Tan aus dem Board aus.

2012 befasste sich der Vergütungs- und Besetzungsausschuss mit der Bestellung von zwei neuen unabhängigen Non-Executive Directors für das Board. Hauptziel war, Directors zu bestellen, die über bestimmte Erfahrung in der Branche verfügen. Ein weiteres Ziel bestand darin, Directors anzuwerben, die bereits in Boards von börsennotierten Unternehmen tätig waren. Die Kandidaten wurden durch verschiedene Methoden ausgewählt. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss beauftragte die Firma Russell Reynolds mit der Suche nach potenziellen Kandidaten und der Unterstützung bei der Auswahl und Empfehlung von Kandidaten. Außerdem wurden informelle Branchenkontakte verwendet. Der Ausschuss, der im Laufe der Zeit eine größere Geschlechterdiversität im Board erreichen möchte, bemühte sich, sicherzustellen, dass das Geschlecht bei der Auswahl potenzieller Kandidaten zusätzlich zur Erfahrung in der Industrie und im Board von börsennotierten Unternehmen ein ausschlaggebender Faktor war.

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

Bei der für den 2. Mai 2013 angesetzten Hauptversammlung stellen sich Dr. Jalal Bagherli, Chris Burke, John McMonigall und Peter Weber wie in der Einladung zur Hauptversammlung angegeben zur Wiederwahl für das Board. Richard Beyer und Mike Cannon werden für das Board kandidieren. Die Lebensläufe der beiden neuen Directors befinden sich in der Einladung zur Hauptversammlung.

Anzahl der Board-Mitglieder

Ende 2012 hatte das Board acht Directors: Einen Executive Director und sieben unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman). Nach der Bestellung von Richard Beyer und Mike Cannon in das Board besteht es jetzt aus zehn Directors. Der Vergütungs- und

Besetzungsausschuss hat die Größe und die Leistung des Boards während des Jahres überprüft und dabei auch die Auswirkungen der Aufnahme zwei neuer unabhängiger Directors auf die Arbeitsweise des Boards berücksichtigt. Ein Board bestehend aus zehn Mitgliedern, was die nach der derzeitigen Unternehmenssatzung erlaubte Höchstzahl ist, stellt eine Größe dar, die eine effektive Arbeitsweise erlaubt und über die für Dialog notwendigen Fertigkeiten, Kenntnisse und Erfahrung verfügt. Es ist nicht zu groß, um unübersichtlich zu werden und entspricht den Best-Practice-Richtlinien der Corporate Governance in Bezug auf Unabhängigkeit.

Unabhängigkeit des Board

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

Das Unternehmen hat bestimmt, dass Chris Burke, Richard Beyer, Mike Cannon, Aidan Hughes, John McMonigall, Russ Shaw, Peter Weber und Chang-Bun Yoon unabhängig sind. Der Chairman, Gregorio Reyes, 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 und nach der Bestellung von Richard Beyer und Mike Cannon besteht das Board aus acht unabhängigen Non-Executive Directors und einem Executive Director. Hiermit ist der Grundsatz, dass mindestens die Hälfte des Boards, mit Ausnahme des Chairmans, aus Directors bestehen sollte, die nach Meinung des Board unabhängig sind, erfüllt.

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

Das Board hat sich davon überzeugt, dass Herr McMonigall gemäß den Grundsätzen der Best Practices vollständig unabhängig ist. Da er seit neun Jahren Board-Mitglied ist, muss er sich jedoch der jährlichen Wiederwahl durch die Aktionäre stellen.

Unabhängiger Senior Director (Senior Independent Director)

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

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

Finanzexperte des Prüfungsausschusses

Das Board hat bestimmt, dass Aidan Hughes, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, über relevante und aktuelle Erfahrungen im Finanzwesen verfügt und ihn zum Finanzexperten des Prüfungsausschusses ernannt. Er ist ein Qualified Chartered Accountant, Associate-Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England and Wales und er verfügt als Senior Accountant und Finanzleiter verschiedener börsennotierter Unternehmen über umfangreiche Erfahrung. Sein Lebenslauf ist auf Seite 36 zu finden.

Company Secretary

Den Mitgliedern des Board of Directors steht der Company Secretary beratend und unterstützend zur Seite und gewährleistet gegenüber dem Board, dass die dem Board vorgegebenen Abläufe und Verfahren eingehalten werden. Der Company Secretary stellt sicher, dass die Mitglieder des Boards eine geeignete Einführung und die für die Erfüllung ihrer Pflichten notwendige kontinuierlichen Schulungen und Fortbildungen erhalten. Zu den Pflichten des Company Secretary gehört es auch, das Board zu allen Corporate Governance-Angelegenheiten zu beraten. Die Bestellung und Abberufung des Company Secretary obliegt dem Board.

Corporate Governance (Fortsetzung)

Board-Sitzungen

Das Board hält jährlich mindestens fünf Board-Sitzungen ab. Das Board kann bei Bedarf weitere Sitzungen einberufen. Die Anzahl der Sitzungen der Unterausschüsse des Board ist je nach Ausschuss unterschiedlich.

2012 wurden fünf Board-Sitzungen abgehalten. Die Teilnahme an Board- und Unterausschuss-Sitzungen durch die Directors, die 2012 im Amt waren, ist weiter unten aufgeführt. Das Board legt besonderen Wert auf die Anwesenheit bei anberaumten Board- und Unterausschuss-Sitzungen. Während des Jahres war jeder Director bei mindestens 75 % der anberaumten Board- oder Unterausschuss-Sitzungen anwesend, zu deren Teilnahme er berechtigt war. Bei einberufenen Board-Sitzungen werden die Sitzungen auch ohne die Anwesenheit des Executive Directors abgehalten.

2012 Board und Unterausschüsse	Hinweise	Board	Prüfungs- ausschuss	Vergütungs- und Besetzungs- ausschuss	Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss
Anzahl der Sitzungen		5	5	5	5
Teilnahme an Sitzungen					
Gregorio Reyes		5			
Dr. Jalal Bagherli		5			
Chris Burke		5		5	5
Aidan Hughes		5	5		5
John McMonigall		5	5		
Russ Shaw		5		5	
Peter Tan	(1)	1	1		
Peter Weber		5		5	5
Chang-Bun Yoon	(2)	4	3		

Hinweise:

(1) Peter Tan schied am 24. April 2012 aus dem Board aus.

(2) Chang-Bun Yoon wurde am 24. April 2012 in das Board bestellt. Seit seiner Bestellung war er bei allen Board-Sitzungen anwesend. Seit seiner Bestellung nahm er außerdem an allen Sitzungen des Prüfungsausschusses teil.

Einführung und Weiterbildung von Directors

Nach der Bestellung in das Board werden den neuen Directors Einführungsmaterialien übergeben. Sie werden über das Unternehmen, dessen Struktur, Strategie, Technologien, betrieblichen Abläufe, Corporate Governance-Praktiken und ihre Pflichten und Verantwortlichkeiten als Director informiert.

Alle Non-Executive Directors werden an den Board-Sitzungen vom Executive Management über die Lage des Unternehmens informiert. Während des Jahres erhalten die Directors außerdem detaillierte Unterlagen über die Performance des Unternehmens, die Ansichten institutioneller Anleger und Marktanalysen über die Performance und die Aussichten des Unternehmens.

Schulung und Weiterbildung von Directors

Das Board hat ein Programm ins Leben gerufen, das auf die Schulung und Weiterbildung seiner Directors ausgerichtet ist. In diesem Zusammenhang wird jährlich eine Board-Sitzung an einem der internationalen Standorte des Unternehmens abgehalten. Während des Geschäftsjahres 2012 wurde eine Board-Sitzung in Taipei (Taiwan) durchgeführt. Das Board besuchte die örtliche Niederlassung des Unternehmens, um die dortigen Mitarbeiter zu treffen und bessere Einblicke in die internationale Entwicklung des Unternehmens und seines Kundenstamms zu erlangen. Des Weiteren besuchte das Board zwei wichtige Lieferanten des Unternehmens.

Darüber hinaus hat das Unternehmen eine halbjährlich stattfindende Schulung für Directors eingeführt, die von einem unabhängigen Dritten durchgeführt wird. Für 2013 sind Schulungen u. a. zu folgenden Themen geplant: „Entwicklungen bei der globalen Vergütungspraktik“ und „Bestechungs- und Korruptionsbekämpfung“.

Leistungsbewertung

Das Board ist sich der Bedeutung einer kontinuierlichen Leistungsbewertung des Board und seiner Ausschüsse bewusst. Eine Prüfung der Tätigkeit und der Leistung des Boards sowie seiner Ausschüsse wird jährlich durchgeführt. Im Dezember 2012 wurde mit einer jährlichen, internen Prüfung begonnen, die einem ähnlichen Prozess wie dem im Jahr 2011 folgt. Die Prüfung wird anonym durchgeführt und vom Company Secretary koordiniert. Dem Board werden die Ergebnisse der Prüfung in 2013 zur Analyse und Umsetzung damit verbundener Empfehlungen vorgelegt.

Unabhängige Beratung

Non-Executive Directors können auf Kosten des Unternehmens unabhängigen fachlichen Rat einholen, damit sie ihre Pflichten als Director und ihre Verpflichtungen gegenüber den Aktionären erfüllen können. Während des Jahres hat kein Director fachlichen Rat eingeholt.

Externe Non-Executive Director-Posten

Das Board ist der Auffassung, dass eine Weiterentwicklung der Fertigkeiten, des Wissens und der Erfahrung von Non-Executive Directors dem Unternehmen zugutekommt. Das Unternehmen begrüßt die Board-Mitgliedschaft der Non-Executive Directors bei anderen Unternehmen. Zur Vermeidung von Interessenkonflikten informieren die Non-Executive Directors den Chairman, bevor sie externe Bestellungen akzeptieren. Einzelheiten über die Non-Executive-Positionen eines jeden Directors sind in den einzelnen Lebensläufen angegeben (siehe Seiten 36 und 37).

Vergütung der Directors

Die jährliche Vergütung von Non-Executive Directors beträgt 80.000 £. Die jährliche Vergütung des Chairman beträgt 110.000 £. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, des Vergütungs- und Besetzungsausschusses und des strategischen Transaktions- und Technologieausschusses erhält jeweils für seine Tätigkeit in diesen Ausschüssen weitere 10.000 £. Die anderen Ausschussmitglieder erhalten für ihre Tätigkeit in diesen Ausschüssen keine zusätzliche Vergütung. Einzelheiten über die Tätigkeit dieser Ausschüsse im Jahr 2012 sind auf den Seiten 44 und 45 aufgeführt.

2012 wurden Vergütungen für Non-Executive Directors teilweise in bar, teilweise in Aktien bezahlt. Ein Drittel der Vergütung eines jeden Directors wurde durch Stammaktien von Dialog in Form von Nominalpreisoptionen bezahlt. Die Anzahl der jedem Director „gewährten“ Anteile wurde auf Basis eines Drittels seiner Gesamtvergütung als Director errechnet, geteilt durch den Marktwert einer Stammaktie von Dialog (als 30-Tages-Durchschnitt) zum Datum der Hauptversammlung.

Ab 2013 werden Vergütungen für Directors vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre ausschließlich in bar bezahlt. Weitere Einzelheiten befinden sich im Bericht über die Vergütung auf Seite 46.

Non-Executive Directors sind nicht berechtigt, am Bonus- oder Aktienoptionsprogramm des Unternehmens teilzunehmen. In der Vergangenheit wurden Non-Executive Directors Aktienoptionen gewährt. Dialog bedient sich dieser Praktik nicht mehr. Künftig erhalten Non-Executive Directors keine Aktienoptionen mehr.

Die Vergütung der Non-Executive Directors ist nicht leistungsbezogen. Non-Executive Directors sind nicht pensionsberechtigt. Non-Executive Directors können nicht in die Pensionsplänen des Unternehmens aufgenommen werden. Non-Executive Directors werden angemessene Reisekosten erstattet, die ihnen in Verbindung mit der Teilnahme an Sitzungen des Board oder damit verbundener Ausschüsse entstanden sind.

Die Vergütung des Executive Directors besteht aus einem Grundgehalt und variablen Komponenten. Zu letzteren gehören ein jährlicher Bonus, der an die Erzielung bestimmter Unternehmensziele geknüpft ist, sowie langfristig ausgerichtete Leistungszuzahlungen. Die Vergütung des Executive Directors enthält bereits die Vergütungen die Directors im allgemeinen gewährt werden. Weitere Einzelheiten befinden sich auf Seite 46.

Aktienbesitz und -handel

Einzelheiten über den Aktienbesitz von Directors befinden sich auf Seite 52. Das Unternehmen verfügt über Richtlinien zum Handel mit Aktien, die für alle Directors und das obere Management gelten. Im Rahmen dieser Richtlinie müssen die Directors vor dem Handel mit Aktien die Genehmigung des Chief Executive Officer (oder im Falle des Chief Executive Officer selbst vom Chairman) einholen.

Directors und dem oberen Management ist der Handel mit Aktien des Unternehmens während bestimmter Sperrfristen und zu anderen Zeiten untersagt, wenn die jeweilige Person Insider-Informationen besitzt (gemäß der Definition der Richtlinie 2003/6/EG über Insider-Geschäfte und Marktmanipulation (Marktmissbrauch)).

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

Darlehen an Directors oder Führungskräfte

Das Unternehmen gewährt Directors oder Führungskräften keine Darlehen und gibt auch keine Bürgschaften für Darlehen.

Unterausschüsse des Boards

Das Board hat drei permanente Unterausschüsse eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. Diese sind: der Prüfungsausschuss, der Vergütungs- und Besetzungsausschuss und der Strategische Transaktions- und Technologieausschuss. Die

Anwesenheit bei 2012 stattgefundenen Sitzungen ist aus der Tabelle auf Seite 42 ersichtlich. Von Zeit zu Zeit werden Ad-hoc-Ausschüsse gegründet, um bestimmte Themen zu behandeln.

Zum 14. Februar 2013 setzten sich die Board-Unterausschüsse wie folgt zusammen:

Prüfungsausschuss

Aidan Hughes (Vorsitzender), John McMonigall und Chang-Bun Yoon

Vergütungs- und Besetzungsausschuss

Russ Shaw (Vorsitzender), Chris Burke und Peter Weber

Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss

Chris Burke (Vorsitzender), John McMonigall und Aidan Hughes

Jedem der permanenten Board-Ausschüsse wurde vom Board ein Aufgabenbereich zugewiesen, für den er verantwortlich ist. Diese Aufgabenbereiche können auf der Website des Unternehmens eingesehen werden. Der Vorsitzende eines jeden Unterausschusses nimmt an der Hauptversammlung teil und steht den Aktionären für Fragen zur Verfügung.

Beziehungen zu Aktionären

Das Unternehmen hat sich zu einer kontinuierlichen und aktiven Kommunikation mit seinen Aktionären verpflichtet. 2012 hat das Unternehmen einen Leiter für Investor Relations ernannt, der für die Steuerung und den Ausbau des Dialogs zwischen dem Unternehmen, seinen Aktionären und der weiter gefassten Gemeinschaft des Finanzsektors zuständig ist. Darüber hinaus hat das Unternehmen in Großbritannien und Deutschland unabhängige Beratungsunternehmen damit beauftragt, es bei der Kommunikation mit englisch- und deutschsprachigen Aktionären zu unterstützen. Dialog erstellt seine Konzern- Jahres- und -Quartalsabschlüsse in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen in Großbritannien und den International Financial Reporting Standards.

Das Unternehmen hat auf seiner Website einen Bereich für Investor Relations eingerichtet. Dieser enthält Anlegerpräsentationen und Geschäftsberichte sowie andere Finanzinformationen und Pressemitteilungen des Unternehmens.

Zwischen dem Management des Unternehmens und Analysten, Brokern und institutionellen Anlegern finden regelmäßig Gespräche statt, wodurch sichergestellt wird, dass der Markt über geschäftliche Aktivitäten entsprechend informiert ist. Dialog setzt alle Marktteilnehmer unverzüglich über kursrelevante Informationen in Kenntnis. Mitteilungen werden zuerst an die Frankfurter Börse und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin – geschickt und dann durch ein elektronisches Informationssystem veröffentlicht.

Wesentliche Aktionäre

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

Die Aktien von Dialog werden bei Clearstream Deutschland als rechtlicher Eigentümer verwahrt. Nach Kenntnis des Unternehmens, basierend auf TR1 Anteilsbesitzmeldungen, waren die Aktionäre mit einem signifikanten Anteil (beneficial interest) an unserem Unternehmen (>3 %) am 31. Dezember 2012 Folgende:

Kleinwort Benson (Jersey) Trustees (2011) Limited als Treuhänder des Dialog Semiconductor Plc Employee Benefit Trust (3,9 %) und Deutsche Bank AG (8,1 %). Für die Anteile die im Namen von Kunden gehalten werden verweisen wir auf die Seite 9 dieses Berichts.

Interne Kontrollen und Risikomanagement

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

Das Board versichert soweit wie möglich, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert wird, effektiv zu handhaben und zu mindern. Hierzu gehören Risiken in Bezug auf das geistige Eigentum, das Akquisitions- und Veräußerungsrisiko, das Risiko aufgrund von Kundenkonzentration, das Risiko durch Investitionsausgaben, Risiken durch Rechtsstreite sowie Zins- und Währungsrisiken. Eine detaillierte Aufstellung des Risikomanagements befindet sich auf den Seiten 27 bis 29.

Das Unternehmen verfügt über einen kontinuierlichen Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken. Dieser Prozess wird gemäß der EU-Transparenz-Richtlinie überprüft. Der Prozess fand während des Jahres 2012 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2012 Anwendung. Das Board und der Prüfungsausschuss können bestätigen, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen wurden, um Mängel oder Schwächen, die bei den kontinuierlichen Prozessüberprüfungen festgestellt wurden, auszuräumen.

Corporate Governance (Fortsetzung)

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.

Der Prüfungsausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen, Non-Executive Directors. Die Mitglieder während des Jahres waren Aidan Hughes (Vorsitzender), Peter Tan und John McMonigall. Peter Tan ist seit seinem Rücktritt vom Board of Directors am 24. April 2012 nicht mehr Mitglied des Prüfungsausschusses. Chang-Bun Yoon wurde am 18. Juli 2012 Mitglied des Ausschusses. Wie auf Seite 41 dargelegt, verfügt Aidan Hughes über aktuelle und einschlägige Erfahrung im Finanzwesen; er ist der Finanzexperte des Prüfungsausschusses. Er ist ein Qualified Chartered Accountant, Associate-Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England and Wales und er verfügt als Senior Accountant und Finanzleiter verschiedener börsennotierter Unternehmen über umfangreiche Erfahrung. Die anderen Mitglieder des Prüfungsausschusses verfügen über breit gefächerte Branchenerfahrung, was aus ihren Lebensläufen auf den Seiten 36 und 37 ersichtlich ist.

Sitzungen

Der Prüfungsausschuss tritt mindestens viermal pro Jahr zusammen. 2012 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Die Anwesenheit bei den Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 42 zu entnehmen. Darüber hinaus gibt es vertrauliche Treffen zwischen dem Ausschuss und den internen und externen Abschlussprüfern sowie separat mit dem Executive Management und dem Executive Director.

Der Prüfungsausschuss hat u. a. folgende Hauptaufgaben:

- Auswertung und Beratung des Boards im Hinblick auf die Korrektheit des Konzernabschlusses einschließlich der Jahresberichte, Quartalsberichte und andere formelle Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens,
- Auswertung und Beratung des Boards über die Effektivität der internen Kontrollen des Unternehmens einschließlich des Whistleblowing-Verfahrens,
- Prüfung der Art und des Umfangs der von den externen und internen Abschlussprüfern durchgeführten Arbeiten, der Ergebnisse ihrer Prüfungsarbeit und der Antworten des Managementteams,

- Abgabe von Empfehlungen zur Bestellung und Vergütung externer Abschlussprüfer und Überwachung ihrer Leistung und Unabhängigkeit,
- Genehmigung und Überwachung der Richtlinie für andere, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen, die externe Prüfer erbringen, um sicherzustellen, dass die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer nicht gefährdet ist.

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

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

Finanzberichterstattung

Während des Jahres hat der Ausschuss die Finanzberichte des Unternehmens wie z.B. den Geschäftsbericht, die Quartalsabschlüsse und andere Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens geprüft. Darüber hinaus erhielt er Berichte von den externen Abschlussprüfern, in denen die Rechnungslegungs- oder Ermessensbereiche angesprochen wurden, die dessen Aufmerksamkeit bedurften.

Interne Kontrollen

Der Ausschuss prüfte Berichte von internen Prüfern zur Durchführung der internen Kontrollverfahren des Konzerns und dadurch entstehende Themen, sowie Feststellungen der externen Abschlussprüfer und Diskussionen mit der Unternehmensleitung. Darüber hinaus überwachte der Ausschuss die Effektivität des Risikomanagementprozesses des Konzerns.

Spezifische Belange

Der Ausschuss nimmt sich spezifischer Belange an, die nicht durch die regelmäßigen Ausschusssitzungen abgedeckt werden können.

Interne Revision

Interne Prüfungstätigkeiten und -verantwortlichkeiten obliegen einem unternehmenseigenen Prüfungsteam. Darüber hinaus sind interne Prüfungsmemoranden vorhanden, in denen die Ziele, Befugnisse, der Umfang und die Verantwortlichkeiten der internen Revision festgelegt sind.

Der Ausschuss hat einen internen Prüfplan genehmigt. Mit den in dem Plan genannten Prüfungshandlungen wird die Effektivität der internen Kontrollsysteme des Konzerns überwacht.

Bei jeder Sitzung prüft der Ausschuss die fortlaufenden Ergebnisse der Arbeiten der internen Revision. Wenn nötig, werden das Executive Management und das Board auf bestimmte Belange aufmerksam gemacht.

Externer Abschlussprüfer

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

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

Der externe Abschlussprüfer hat sich dazu verpflichtet, den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschuss- 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 die Einhaltung der Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens.

Der externe Abschlussprüfer nimmt an Sitzungen des Prüfungsausschusses zu Jahres- und Quartals-Konzernabschlüssen teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Externer Abschlussprüfer und nicht zur Prüfung gehörende Arbeiten

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

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

Abgesehen von den oben ausgeführten Punkten, untersagt das Unternehmen externen Abschlussprüfern nicht automatisch die Ausübung nicht prüfungsrelevanter Arbeiten. Dem externen Abschlussprüfer ist es gestattet, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen zu erbringen, die nicht im Konflikt mit seiner Unabhängigkeit stehen oder zu stehen scheinen, sofern er die Fertigkeiten, die Eignung und die Integrität besitzt, die Arbeiten auszuführen und der Prüfungsausschuss ihn für die geeignetste Person hält, diese Arbeiten im besten Interesse des Unternehmens auszuführen. Der Prüfungsausschuss muss die Verpflichtung des externen Abschlussprüfers zur Durchführung von nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängenden Arbeiten vorab genehmigen, oder sie müssen gemäß vorab genehmigter, vom Prüfungsausschuss festgelegter Richtlinien und Verfahren durchgeführt werden.

Einzelheiten zu den Beträgen, die dem externen Abschlussprüfer während des Jahres für Prüfungs- und andere Dienstleistungen bezahlt wurden, sind Seite 77 zu entnehmen. Der Prüfungsausschuss hat eine Richtlinie festgelegt, die besagt, dass nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende, an den Abschlussprüfer zahlbare Honorare auf einen Höchstbetrag von 100 % der Prüfungsgebühren in einem Jahr zu beschränkt sind, sofern keine außergewöhnlichen Umstände vorliegen, wobei dann die vorherige Genehmigung des Prüfungsausschusses notwendig ist.

2012 betrug das an den externen Abschlussprüfer für Nichtprüfungsleistungen gezahlte Honorar 80 % des Prüfungshonorars. Honorare für Nichtprüfungsleistungen beziehen sich auf andere Dienstleistungen im Bereich rechtlicher Angelegenheiten, Steuerdienstleistungen und Finanztransaktionen des Unternehmens.

Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss

Das Board ist insgesamt für die Festlegung der Richtlinien zur Vergütung der Directors verantwortlich.

Das Board of Directors hat einen Vergütungs- und Besetzungsausschuss eingerichtet und hat diesem Ausschuss Vollmacht erteilt, Folgendes zu bestimmen und dem Board zu empfehlen: Die Gehälter und leistungsorientierte Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens sowie Änderungen an Struktur, Größe und Zusammensetzung des Boards.

Der Ausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen, Non-Executive Directors. Die Mitglieder während des Jahres waren Russ Shaw (Vorsitzender), Chris Burke und Peter Weber. Die Ausschussmitglieder sind nicht am Unternehmen beteiligt, außer als Aktionäre und durch die ihnen bezahlten Honorare.

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

Im Laufe des Jahres hat sich der Ausschuss in Bezug auf Vergütungen von Towers Watson und PwC beraten lassen, die jeweils den Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet haben. Ratschläge wurden in Übereinstimmung mit diesem Kodex erteilt.

Der Ausschuss hat fünf formelle Sitzungen abgehalten. Darüber hinaus hat der Vorsitzende des Ausschusses eine Reihe von Besprechungen mit unseren Beratern durchgeführt.

Aufgaben

Die Hauptaufgaben des Vergütungs- und Besetzungsausschusses sind u. a.:

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

- Prüfung von Struktur, Größe und Zusammensetzung des Boards und Abgabe von Empfehlungen an das Board, und
- Identifizierung und Nominierung von Kandidaten für das Board zur Genehmigung durch das Board.

Die wichtigsten Tätigkeiten des Ausschusses während des Jahres waren:

- Prüfung und Kommentierung der Ergebnisse der Hauptversammlung 2011,
- Prüfung und Genehmigung der Vergütung des Executive Management,
- Rekrutierung und Bestellung von Non-Executive Directors und regelmäßige Erörterung der Nachfolgeplanung,
- Bestellung eines neuen unabhängigen Vergütungsberaters in den Ausschuss (Towers Watson),
- Diskussion über und Prüfung der Fähigkeiten von Mitarbeitern in leitenden Positionen,
- Prüfung, Planung und Genehmigung der Vergütung des CEO.

Einzelheiten zur Vergütung im Geschäftsjahr 2012 und zur Vergütungsregelung von Dialog sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf den Seiten 46 bis 52 enthalten.

Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss

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

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

Während des Jahres hat der Ausschuss die Kriterien und den Fokus des Unternehmens in Bezug auf Technologieverbesserungen und potenzielle M&A-Aktivitäten geprüft und bestimmt.

Bericht über die Vergütung der Directors

Einleitung vom Vorsitzenden des Ausschusses

In diesem Jahr habe ich mich in meiner Eigenschaft als Vorsitzender des Vergütungs- und Besetzungsausschusses von Dialog Semiconductor erstmals dazu entschlossen, dem Bericht über die Vergütung der Directors eine Einleitung voranzustellen, um Einzelheiten zum Vergütungsansatz von Dialog zu erläutern und zu einigen Belangen Stellung zu nehmen, die im Zusammenhang mit unserer Hauptversammlung 2012 zur Sprache kamen.

Im vergangenen Jahr haben die Aktionäre dem Unternehmen unmissverständlich zu verstehen gegeben, dass in unserem Vergütungsansatz und insbesondere bei der Offenlegung in unserem Bericht über die Vergütung der Directors Faktoren vorhanden sind, mit denen sie nicht ganz zufrieden waren. Dies kam in der Anzahl der bei der Hauptversammlung gegen den Bericht abgegebenen Stimmen zum Ausdruck und auch dadurch, dass der neue Aktienplan nicht angenommen wurde.

Der Ausschuss und das Board nahmen dies sehr ernst und wir haben unseren Ansatz zur Vergütung und Offenlegung umfassend überprüft. In diesem Zusammenhang haben wir die Aktionäre und weitere Berater um zusätzliches Feedback gebeten, bevor wir endgültige Änderungen an unseren Vergütungsplänen vorgenommen haben.

Sie werden sehen, dass der Bericht über die Vergütung der Directors in diesem Jahr sehr viel detaillierter ist. Das Augenmerk wurde vor allem auf eine genauere und transparentere Beschreibung unserer Vereinbarungen gerichtet und auch darauf, wie sowohl die Vergütungschancen als auch die realisierten Vergütungen mit Dialogs Strategie und erzieltem Erfolg im Einklang stehen.

Wir meinen, dass unser Vergütungsansatz für den Executive Director dem Zweck weiterhin gerecht wird. Für 2013 schlagen wir keine wesentlichen Änderungen vor. Aber, in Folge des letztjährigen Feedbacks der Aktionäre und der diesjährigen Überprüfung wurde beim Jahresbonus 2012 ein Element eingeführt, das nicht sofort zur Auszahlung kommt. Diese Änderung greift erstmalig in 2013 (weitere Informationen hierzu s.u.).

Wir haben die Konditionen des Aktienplans, den wir auf der Hauptversammlung 2012 zur Genehmigung durch die Aktionäre vorgelegt haben, geprüft und abgeändert und beantragen in diesem Jahr die Genehmigung dieses geänderten Plans. Die wesentlichen Unterschiede des diesjährigen Vorschlags sind:

- der CEO ist ausdrücklich von der Teilnahme ausgeschlossen und
- die Verwässerung der Aktien wird im Vergleich zu den bisher vereinbarten Niveaus beschränkt.

Das Honorar für Non-Executive Directors wird künftig, soweit dies von den Aktionären genehmigt wird, vollständig in bar ausgezahlt. Alle ausstehenden Optionen von Non-Executive Directors, die während des Jahres ausübbar waren, wurden ausgeübt.

Wir sind der Meinung, dass diese Änderungen direkt auf die Bedenken der Aktionäre eingehen und hierdurch den Plan für die Aktionäre annehmbar machen. Für Mitarbeiter unter der Ebene des Executive Director ist dies ein wichtiger Zusatz zum bestehenden Aktienplan.

Russ Shaw

Vorsitzender, Vergütungs- und Besetzungsausschuss

Ungeprüfte Informationen

Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss

Informationen zum Vergütungs- und Besetzungsausschuss und dessen Aufgaben sind auf Seite 45 zu finden.

Vergütungsrichtlinien für Executive Directors

Die Hauptziele der Richtlinien für die Vergütung von Executive Directors von Dialog sind:

- 1 Es soll sichergestellt werden, dass hochkarätige Führungskräfte, die die erforderliche Kompetenz und Erfahrung haben, um das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln, gewonnen und im Unternehmen gehalten werden können und
- 2 Sie so entlohnt werden, dass die Interessen der Aktionäre gewahrt sind und dass ein Anreiz zur Steigerung des Shareholder Value besteht.

Aufgrund des Zustimmungsgrades zum letztjährigen Bericht über die Vergütung der Directors durch die Aktionäre hat der Ausschuss eine grundlegende Prüfung seines Ansatzes zur Vergütung des CEO vorgenommen. Vor der Festlegung der Vereinbarung für 2013 hat er sich mit den Vertretern der Aktionäre beraten. Der Ausschuss wird diesbezüglich in kontinuierlichem Dialog mit Aktionären und deren Vertretern (Stimmrechtsberatern) stehen.

2012 hat der Ausschuss seine Vergütungsziele überprüft und festgestellt, dass diese

Grundsätze für den Zweck weiterhin geeignet sind. Er ist der Ansicht, dass ein einfacher Ansatz am effektivsten ist, weshalb das Paket aus drei Hauptelementen besteht:

- feste Vergütung, einschließlich Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsleistungen,
- Jahresbonus und
- langfristige leistungsorientierte Anreize.

Der Ausschuss ist der Meinung, dass, um den Interessen der Aktionäre gerecht zu werden und eine leistungsorientierte Vergütung bereitzustellen, ein erheblicher Teil der Vergütung des CEO an den Aktienkurs des Unternehmens gebunden sein und in Aktien ausbezahlt werden sollte. Der Ausschuss ist der Ansicht, dass der CEO persönlich ebenfalls einen angemessenen Aktienbestand halten sollte.

Der Ausschuss hat zwar festgestellt, dass sein Ansatz zur Vergütung insgesamt weiterhin angemessen ist, hat aber 2012 an der Handhabung und Anwendung der Zahlungsvereinbarungen bestimmte Änderungen vorgenommen, um Bedenken gerecht zu werden, die während der Hauptversammlung 2012 zur Sprache gebracht wurden und um den Best Practices besser zu entsprechen:

- der Jahresbonus beinhaltet jetzt einen formellen Maximalbetrag (die bisherige

Festlegung für das Übertreffen des Erfolgsziels erfolgte nach freiem Ermessen),

- der Jahresbonus beinhaltet jetzt eine verzögerte Gewährung in Form von Unternehmensaktien mit Rückforderungsanspruch und
- der Grad der Gewährung im Rahmen der langfristigen leistungsorientierten Zahlung wurde formalisiert und konkreter mit der Leistung des CEO und seinem Investment in Unternehmensaktien verknüpft.

Jeder dieser Aspekte wird in den entsprechenden Abschnitten dieses Berichts detaillierter dargelegt.

Überprüfung der Vergütung und Benchmarking-Ansatz

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 CEOs berücksichtigt der Ausschuss Folgendes:

- die Historie und das Wachstum des Unternehmens,
- die Eintragung des Unternehmens in Großbritannien und die damit verbundenen Corporate-Governance-Erwartungen,

Bericht über die Vergütung der Directors (Fortsetzung)

Nachstehend die finanziellen Leistungsindikatoren für das abgelaufene Geschäftsjahr:

Umsatzerlöse:	+47 %
Bruttomarge	-170bps/-1,7 %
EBIT	+48 %

Diese drei Finanzkennzahlen bestimmen 50 % des Jahresbonus (andere Faktoren werden aus geschäftlichen und organisatorischen Zielen abgeleitet – siehe unten). Die Vergütung ist daher eng mit der finanziellen Performance des Unternehmens verknüpft.

Grundgehalt

Wie oben ausgeführt, erhält der CEO ein Grundgehalt, das jährlich überprüft wird. Erhöhungen treten im Juli in Kraft. Das derzeitige Jahresgehalt des CEO beträgt 331.800 £ inklusive einer Erhöhung von 5 % gegenüber seinem bisherigen Gehalt.

Sonstige Leistungen

Der CEO erhält anstelle eines Firmenwagens eine Barzahlung von 10.200 £ pro Jahr sowie eine Krankenversicherung für sich und seine Ehepartnerin und eine Lebens- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung.

Pensionsansprüche

In Übereinstimmung mit dem für alle berechtigten britischen Mitarbeiter des Unternehmens verwendeten Ansatz, bezahlt das Unternehmen 9 % vom Grundgehalt des CEO in einen beitragsorientierten Pensionsplan ein.

Jahresbonus

Der Jahresbonus basiert einzig und allein auf der erbrachten Leistung und auf dem Erreichen hoch gesteckter, vom Ausschuss festgelegter Leistungsziele.

Wie oben ausgeführt, wurden vor 2012 Leistungen, soweit diese über dem vorher festgelegten Leistungsniveau lagen, nach Ermessen des Ausschusses bewertet. Wir sind uns dessen bewusst, dass dieser Ansatz bei den Aktionären zu Bedenken geführt hat. Aufgrund dessen sieht der Jahresbonus jetzt eine Zahlung von bis zu 200 % des Gehalts für maximale Performance vor, wobei 100 % des Gehalts für das Erreichen der Zielvorgaben bezahlt wird.

Die Leistung wird gem. folgender Kennzahlen bewertet:

Kennzahl	Bonusgewichtung
Finanzielle Ziele	
Umsatzerlöse	16,67 %
Bruttomarge	16,67 %
EBIT	16,67 %
50 %	
Wirtschaftliche Ziele	
Produktbezogen	12,5 %
Kundenbezogen	12,5 %
25 %	
Ziele der Organisation und Mitarbeiter	
25 %	
Gesamt	100 %

Über diese Bewertungskriterien hinaus wird festgelegt, dass kein Bonus ausgezahlt wird, wenn eine Mindestrentabilität nicht erreicht wird. Der Ausschuss kann den Bonus insgesamt nach seinem Ermessen anpassen, um die Leistungen außerhalb der normalen Grenzen zu berücksichtigen. Die Ausübung eines solchen Ermessens wird auf die übliche Weise mitgeteilt.

Für die Finanzkennzahlen werden die Zielvorgaben entsprechend dem Jahresbudget festgelegt, diese erachtet der Ausschuss als eine Herausforderung.

Um die Übereinstimmung unseres Ansatzes zur Bestimmung der Vergütung mit den Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen, wurde ab 2012 eingeführt, dass ein Element des Bonus nun eine verzögerte Gewährung in Form von Unternehmensaktien enthält, dies funktioniert wie folgt:

Leistung gemäß Ziel
Barzahlung

Leistung über dem Ziel
Zahlung in Deferred Shares (gesperrten Aktien)

Deferred Shares werden drei Jahre gehalten und dann freigegeben. Der CEO kann beantragen, dass bis zu 100 % seines Bonus in der Form von Deferred Shares ausgezahlt wird. Die erste Gewährung von Deferred Shares erfolgt 2013.

Deferred Shares, gleichgültig, ob die Gewährung obligatorisch oder freiwillig erfolgt, bilden die Grundlage für die Festlegung der Awards im Rahmen des langfristigen Prämienplans, dem Executive Incentive Plan (EIP). Weitere Einzelheiten sind weiter unten aufgeführt.

Dieser Mechanismus gilt als angemessen, weil:

- dadurch vorgeschrieben ist, dass ein bestimmter Teil des Bonus in Unternehmensaktien umgewandelt werden kann,
- gefördert wird, dass der CEO in Unternehmensaktien investiert und diese auch hält in einem Maße das über dem liegt, was gemäß den Bonusvorschriften erforderlich ist und
- dadurch eine stärkere Korrelation zwischen der jährlichen Leistung und langfristigen Vergütungsmöglichkeiten entsteht.

Der Ausschuss hat bestimmt, dass die Einrichtung eines separaten Bonus-Matching-Plans eine unnötige Komplikation darstellt und zog es vor, einen einzigen aktiven langfristigen Prämienplan beizubehalten. Dieser Ansatz sorgt zudem bei langfristigen Leistungskennzahlen für Klarheit.

Jahresboni sind nicht pensionsfähig (gleichgültig, ob sie bar und/oder in Aktien bezahlt werden).

Deferred shares unterliegen einem Rückerstattungsanspruch im Falle, dass die finanzielle Situation wesentlich verfälscht dargestellt wurde.

Langfristig orientierte Leistungsanreize

Das Unternehmen verfügt über einen langfristigen Prämienplan, den Executive Incentive Plan (EIP). Der EIP wurde 2010 von den Aktionären genehmigt (mit einer Laufzeit von fünf Jahren) und die jährlichen Zuteilungen wurden in 2012 gewährt. Der EIP bietet den Teilnehmern (dem Executive Management und anderen ausgewählten Führungskräften in Schlüsselpositionen) Anreize, durch die Erreichung einer langfristigen Rentabilität und eine Steigerung des Aktienkurses Shareholder Value zu schaffen.

Die Hauptmerkmale des EIP sind nachfolgend zusammengefasst:

Prämien/Eckdaten	Beschreibung
Gattung	Leistungsbezogene Aktien (Performance Shares) (als Nennwert-Option (Nominal Price Option))
Zeitraum	3 Jahre, basierend auf drei jährlichen Zielen
Performance	75% EBIT und Umsatzerlöse (beide Kennzahlen gleichmäßig gewichtet) sowie 25 % Anstieg des Aktienkurses
Ausübbarkeit	20 % bei Grenze 40 % bei Ziel 100 % bei Maximum
Verwässerungsgrenze	0,75 % des ausgegebenen Aktienkapitals pro Jahr

Im Geschäftsjahr 2012 erhielt der CEO 97.603 leistungsbezogene Aktien (als Nennwert-Option).

Seit Einführung des EIP wurde die Gewährung an den CEO durch Bezugnahme auf einen Prozentsatz der verfügbaren Grundgesamtheit festgelegt und nicht bezogen auf das Gehalt. Der Ausschuss ist weiterhin der Meinung, dass durch die Entkoppelung von Gehalt und Gewährungsniveau:

- eine stärkere Unabhängigkeit zwischen den Zahlungselementen möglich ist, wodurch eine Hebelwirkung vermieden wird,
- ein Anreiz für das Steigen des Aktienkurses besteht und
- eine überhöhte Gewährung vermieden wird, wenn der Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung fallen sollte.

Der Ausschuss hat festgelegt, dass das angemessene Gewährungsniveau für den CEO normalerweise bei 20 % der jährlich verfügbaren Grundgesamtheit liegt, was 0,15 % des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens darstellt. Der Ausschuss hat für 2013 festgelegt, dass dies weiterhin angemessen ist und diese Gewährung wird als **Basic Award** bezeichnet.

Wie oben in dem Abschnitt über den Jahresbonus angemerkt, hat der Ausschuss einen Mechanismus eingeführt, wodurch die Anzahl der Deferred Shares aus dem Jahresbonusplan mit der Gewährung im Rahmen des EIP verbunden wird. Für jede Deferred Share (gleichgültig, ob obligatorisch oder freiwillig) wird im Rahmen des EIP eine weitere Aktie gewährt. Dies wird als **Invested Award** bezeichnet.

Basierend auf der derzeitigen Struktur von Grundgehalt und Bonus entspricht der Höchstwert des Invested Award 200 % des Gehalts. Dies tritt nur dann ein, wenn ein Höchstbonus erreicht wird und der CEO sich für den gesamten Bonus in Form von Deferred Shares entscheidet.

In nachstehender Tabelle werden andere Szenarien aufgezeigt, für den Fall dass der CEO keine weiteren zusätzlichen Aktien als Deferred Shares halten möchte. Die Anzahl der Aktien ist eine Annahme, basierend auf dem Schlusskurs der Dialog Aktie zum 31. Dezember 2012 von 13,30 € und einem £/€-Wechselkurs von 1,22.

Erreichter Bonus (% des Gehalts)	Baranteil % des Gehalts	Deferred Shares % des Gehalts	EIP Invested Award % des Gehalts	Invested Award -Aktien*
Ziel	100	0	0	0
Ziel mit der höchsten Anzahl freiwilliger Deferred Shares	0	100	100	30.954
Maximum	100	100	100	30.954
Maximum mit höchstem freiwilligen Aufschub	0	200	200	61.908

Hinweise:

*Zusammen mit einem Basic Award würde die maximale Gewährung für den CEO höchstens 160.000 Aktien betragen.

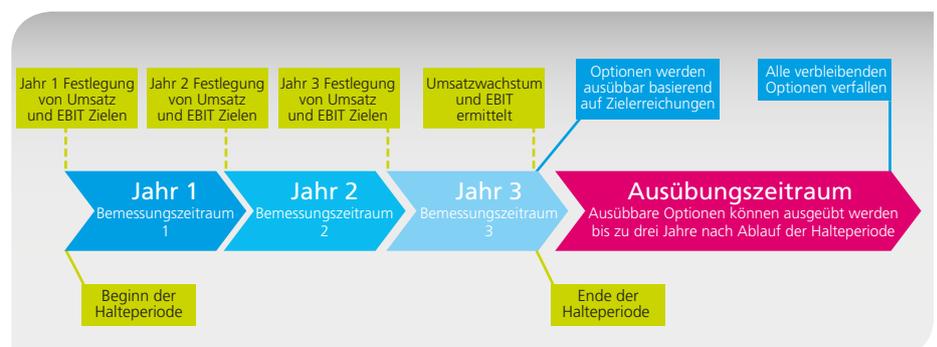
Leistungskennzahlen, Anwendung und Richtlinien

EBIT und Umsatzerlös: 75 % jeder Gewährung insgesamt

Im Rahmen der Genehmigung des EIP durch die Aktionäre im Jahr 2010 hat der Vergütungs- und Besetzungsausschuss sichergestellt, dass ein enger Zusammenhang zwischen dem Erreichen der Leistungsziele und jeder Vergabe im Rahmen des EIP beibehalten wird. Um den Aktionären Gewissheit darüber zu geben, dass dieser Prozess mit Integrität durchgeführt wird, hat der Ausschuss beschlossen rückblickend die Einzelheiten der Jahresziele bereitzustellen. Dies wird nachstehend dargestellt.

Die Zielvorgaben des Unternehmens werden jährlich für eine dreijährige Haltezeit festgelegt. Für jeden Einjahres-Zeitraum wird ein Drittel dieses Awards (d. h. 1/3 von 75 %) basierend auf der tatsächlichen Leistung im Vergleich mit den zum Jahresbeginn festgelegten Zielen ermittelt.

Dies wird in nachfolgendem Diagramm dargestellt:



Bericht über die Vergütung der Directors (Fortsetzung)

Aktienkurs: 25 % der Zuteilung

Dieser Teil der Zuteilung wird erreicht oder verfällt abhängig vom Dialog-Aktienkurs am Jahrestag der Zuteilung während der nachfolgenden dreijährigen Laufzeit des Plans. Am Ende der dreijährigen Haltedauer wird der erreichte Teil der Zuteilung kumuliert ausübbar.

Dies wird in nachfolgendem Diagramm dargestellt:



Die Ausübbarkeit hängt vom Fortbestand des Beschäftigungsverhältnisses mit dem Unternehmen zum Zeitpunkt der Ausübung ab. Bestimmte Vorschriften im Fall eines einvernehmlichen Ausscheidens sind anwendbar.

Leistungskennzahlen für die Zuteilung in 2012

Wie oben angemerkt, hat das Unternehmen im Rahmen der von den Aktionären für den EIP erteilten Genehmigung die Ziele für das zurückliegende Jahr sowie deren Erreichung offenzulegen. Dies wird nachstehend dargestellt.

EBIT und Umsatzerlöse

Die Unternehmensleistung als Basis für die Zuteilung stellt sich für 2012 wie folgt dar:

Leistungsniveau	Ausübbarkeit	EBIT-Marge	Umsatz
	%	%	wachstum %
Grenzwert	20	10,90	15
Ziel	40	11,00	25
Außergewöhnlich	100	11,76	34

In 2012 lagen EBIT und Umsatzerlöse über der als außergewöhnlich eingestuften Unternehmensleistung.

Aktienkurs

Der Aktienkurs zu Beginn und zum Ende des Leistungszeitraums (unter Verwendung des 30-Geschäftstage-Durchschnitts) betrug 16,39 € bzw. 13,86 €, mit der Folge, dass dieser Teil des Award nicht erteilt wurde.

Andere langfristige Anreizpläne

Das Unternehmen hat in der Vergangenheit den Long-Term Incentive Plan (LTIP) für Führungskräfte aufgelegt. Gewährungen an den CEO wurden bis 2010 vorgenommen. Seitdem wurden keine Gewährungen vorgenommen und der

Plan ist zum heutigen Zeitpunkt abgelaufen. Einzelheiten über ausstehende Gewährungen im Rahmen dieses Plans an den CEO sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen. Weitere Einzelheiten befinden sich in Anmerkung 21 B des Konzernabschlusses.

Verwässerung

Das Unternehmen agiert unter einer 15 %-Verwässerungsgrenze des ausgegebenen Aktienkapitals. Diese Grenze wurde von den Aktionären genehmigt. Diese Genehmigung stammt aus einer Zeit, als sich das Unternehmen in den früheren Phasen des Turnaround befand, als die Barmittelerhaltung von höchster Wichtigkeit war, jedoch die Notwendigkeit bestand, Mitarbeitern durch eine aktienbasierte Vergütung Leistungsanreize zu geben.

Der Ausschuss ist sich dessen bewusst, dass das Unternehmen mittlerweile eine Größe erreicht hat, bei der Aktionäre erwarten, dass diese Grenze ggf. im Laufe der Zeit gesenkt und innerhalb der britischen Corporate-Governance-Normen liegen sollte.

Obwohl das Unternehmen die bestehende 15 %-Grenze nicht erreicht hat, wurde vom Ausschuss unter Berücksichtigung der im letzten Jahr durch einige Aktionäre zum Ausdruck gebrachten Bedenken entschieden, dass die Verwässerung für alle Awards, die ab der Genehmigung dieses Berichts durchgeführt werden, mit einem durchschnittlichen jährlichen Prozentsatz von 1 % p. a. erreicht werden. Dies bedeutet, dass das Unternehmen in der Lage sein wird, die Verwässerung im Laufe der Zeit auf 10 % in zehn Jahren zu beschränken.

Die Aktionäre werden darauf aufmerksam gemacht, dass das Unternehmen die Genehmigung eines neuen Aktienplans anstrebt, der für die Führungsebene unterhalb der Ebene des Executive Directors angelegt ist, dieser Plan wird bereits die Bestimmungen zur Einhaltung

dieses aktualisierten Verwässerungsansatzes enthalten. Auch bei neuen Gewährungen im Rahmen des EIP werden die neuen Verwässerungsgrenzen insgesamt eingehalten.

Richtlinien für den Aktienbesitz

Der CEO ist verpflichtet, einen Aktienbesitz von mindestens 100 % des Gehalts einzurichten und zu halten. In Übereinstimmung mit den anderen Änderungen am Jahresbonus und der Gewährung von Awards gemäß dem EIP im Jahr 2012, wurde dies auf 200 % des Gehalts erhöht, wobei verfallbare Awards in der Berechnung nicht berücksichtigt wurden. Diese Anforderung wurde am Jahresende erfüllt.

Vertragsbedingungen

Der Vertrag des CEOs sieht eine beiderseitige Kündigungsfrist von sechs Monaten vor (die im Falle eines Change of Control auf zwölf Monate verlängert werden kann). Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen fällig sowie ein Bonus, soweit der CEO am Jahresende angestellt ist.

Bei einer Change of Control wird der Bonus nicht vorzeitig fällig. Der CEO hat kein Anrecht auf einen Bonus, wenn sein Beschäftigungsverhältnis vor dem Ende des Bonusjahres endet, es sei denn, sein Beschäftigungsverhältnis wird ohne Einhaltung der Kündigungsfrist mit einer Abfindung nach dem 1. Oktober eines Jahres beendet. In diesem Fall ist er zu einem anteilmäßigen Bonus für dieses Jahr berechtigt.

Vergütung der Non-Executive Directors

Bisher wurde das Grundhonorar von Non-Executive Directors zu zwei Dritteln in bar und einem Drittel in Aktienoptionen bezahlt (als Nennwert-Optionen wie auf Seite 51 ausgeführt), für das gemäß einer von den Aktionären genehmigten Vereinbarung eine dreijährige Haltedauer bestand. Zusätzliche Honorare wurden in bar beglichen. Non-Executive Directors haben kein Anrecht auf leistungsorientierte Zahlungen, Pensionen oder sonstige Leistungen.

Aufgrund der Rückmeldungen von Aktionären und Aktionärsvertretern wurde entschieden, dass die Art und Weise, in der die Vergütung von Non-executive Directors erfolgt, einer Prüfung unterzogen wird. Nach dieser Prüfung wurde bestimmt, dass die Honorarstruktur für Non-Executive Directors vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre geändert wird. Die geplante Änderung besteht darin, dass die Bezüge in Übereinstimmung mit den britischen Corporate-Governance-Normen ausschließlich in bar bezahlt werden. Es werden daher keine neuen Aktienoptionen gewährt. Die Bezüge der Non-Executive Directors setzen sich wie folgt zusammen:

Vorsitzender: Pauschale von 110.000 £.
Andere Non-Executive Directors: Grundhonorar von 80.000 £ zuzüglich eines zusätzlichen Honorars von 10.000 £ für den Vorsitz der Board-Ausschüsse, derzeit des Prüfungs-, des Vergütungs- und Besetzungs- und für 2013 und danach des strategischen Transaktions- und Technologieausschusses.

Amtszeiten und Honorare von Non-Executive Directors

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

Die Honorare der Non-Executive Directors in der nachstehenden Tabelle entsprechen zwei Drittel des in bar bezahlten und in US-Dollar umgerechneten Gesamthonorars. Das restliche Drittel wurde in Aktien zum Marktwert (gemäß Genehmigung durch die Aktionäre) als Nennwert-Optionen eingegliedert. Diese sind in der Tabelle der Aktienoptionen unten aufgeführt.

Geprüfte Informationen

Name und Position	Grundgehalt und Honorare US\$	Bonus US\$	Pensions- beiträge US\$	Sonstiges US\$	Summe 2012 US\$	Summe 2011 US\$	Beteiligungen der Directors Zum 31. Dezember 2012	
							Aktien	Optionen
Dr. Jalal Bagherli <i>Executive Director und CEO</i>	513.042	450.476	55.693	27.094	1.046.305	868.743	266.679	780.015
Chris Burke <i>Non-Executive Director</i>	84.477	–	–	–	84.477	83.713	15.593	3.889
Aidan Hughes <i>Non-Executive Director und Chairman des Prüfungsausschusses</i>	95.037	–	–	–	95.037	96.023	25.000	4.374
John McMonigall <i>Non-Executive Director</i>	84.447	–	–	–	84.477	83.713	76.000	3.889
Gregorio Reyes <i>Non-executive Chairman</i>	116.156	–	–	–	116.156	118.182	20.000	5.347
Russ Shaw <i>Non-Executive Director und Chairman des Vergütungs- und Besetzungsausschusses</i>	95.037	–	–	–	95.037	96.023	19.891	4.374
Peter Tan¹⁾ <i>Non-Executive Director</i>	21.119	–	–	–	21.119	83.713	40.000	–
Peter Weber <i>Non-Executive Director</i>	84.477	–	–	–	84.477	83.713	33.000	3.889
Chang-Bun Yoon¹⁾ <i>Non-Executive Director</i>	63.358	–	–	–	63.358	–	–	1.850
	1.157.180	450.476	55.693	27.094	1.690.443	1.513.823	496.160	807.627

1) Das Honorar 2012 für Peter Tan und Chang-Bun Yoon bezieht sich auf neun bzw. drei Monate.

Bericht über die Vergütung der Directors (Fortsetzung)

Dem Executive Director gewährte Aktienoptionen

Zum 31. Dezember 2012 hielt der Executive Director Dr. Jalal Bagherli 780.015 Optionen auf Stammaktien, die ihn dazu berechtigen, die gleiche Anzahl von Dialog-Aktien zu erwerben.

Die Gewährungen 2010 und 2011 entsprechen den Gewährungen, die zum Ende der Leistungsperiode im Rahmen des LTIP vorgenommen wurden. In 2012 wurden im Rahmen des EIP Gewährungen vorgenommen.

Ausübungspreis	Datum der Ausgabe	Verfallsdatum	Erdienungszeitraum	31. Dezember 2011	Gewährt	Ausgeübt	31. Dezember 2012	Marktpreis der ausgeübten Optionen ¹⁾ €	Erlöse aus der Ausübung von Optionen €
€1,52	13.05.2009	12.05.2016	1-44 Monate	58.892	–	(39.650)	19.242	16,71	602.204
€0,10	21.02.2010	04.02.2015	0 u. 12 Monate	445.290	–	(290.290)	155.000	16,27	4.692.245
€0,10	18.02.2011	18.02.2016	sofort	508.170	–	–	508.170	–	–
€0,12	16.02.2012	16.02.2018	3 Jahre	–	97.603	–	97.603	–	–
				1.012.352	97.603	(329.940)	780.015		5.292.626

1) Der Marktpreis ist der gewichtete durchschnittliche Preis.

Den Non-Executive Directors gewährte Aktienoptionen

Jedem Non-Executive Director wurden zunächst 50.000 Optionen mit dem Recht, sie monatlich in 48 gleichen Tranchen auszuüben, gewährt. Bis zur Hauptversammlung 2009 erhielt jeder Non-Executive Director weitere 20.000 Optionen mit einer Sperrfrist von zwölf Monaten.

Diese Praktik wurde mit der Hauptversammlung 2010 eingestellt. Alle restlichen Optionen wurden in 2012 ausgeübt. Bei der Hauptversammlung 2011 fassten die Aktionäre den Beschluss, dass ein Drittel der Vergütung der Non-Executive Directors in Aktien beglichen werden soll. Diese Aktien werden über Optionen (mit einem Ausübungspreis von 0,15 €)

ausgegeben. Die Ausübung dieser Option ist daran geknüpft, dass der jeweilige Director bis unmittelbar vor der dritten Hauptversammlung, gerechnet ab der Ausgabe, noch Mitglied des Boards ist.

Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre wird ab 2013 beabsichtigt, dass alle Non-executive Directors in bar bezahlt werden.

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

Director	Ausübungspreis €	Datum der Ausgabe	Verfallsdatum	Erdienungszeitraum	31. Dezember 2011	Verwirkt	Gewährt	Ausgeübt	31. Dezember 2012	Marktpreis ausgeübter Optionen ¹⁾ €	Erlöse aus der Ausübung von Optionen ²⁾ €
Chris Burke	1,40	12.07.2006	11.07.2013	48 Monate	5.210	–	–	(5.210)	–	16,30	77.629
	1,17	22.04.2009	24.04.2016	12 Monate	18.547	–	–	(18.547)	–	16,30	280.616
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.039	–	–	–	2.039	–	–
	0,15	18.07.2012	18.07.2019	48 Monate	–	–	1.850	–	1.850	–	–
Aidan Hughes	1,27	19.06.2006	18.06.2013	48 Monate	4.168	–	–	(4.168)	–	15,75	60.353
	1,35	30.04.2008	29.04.2015	12 Monate	20.000	–	–	(20.000)	–	15,75	288.000
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	20.000	–	–	(20.000)	–	15,75	291.600
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.293	–	–	–	2.293	–	–
	0,15	18.07.2012	18.07.2019	48 Monate	–	–	2.081	–	2.081	–	–
John McMonigall	1,27	19.06.2006	18.06.2013	48 Monate	5.210	–	–	(5.210)	–	15,75	75.441
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	3.340	–	–	(3.340)	–	15,75	48.697
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.039	–	–	–	2.039	–	–
	0,15	18.07.2012	21.07.2019	48 Monate	–	–	1.850	–	1.850	–	–
Gregorio Reyes	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.803	–	–	–	2.803	–	–
	0,15	18.07.2012	21.07.2019	48 Monate	–	–	2.544	–	2.544	–	–
Russ Shaw	1,35	30.04.2008	29.04.2015	12 Monate	20.000	–	–	(20.000)	–	15,75	288.000
	1,17	22.04.2009	21.04.2016	12 Monate	20.000	–	–	(20.000)	–	15,75	291.600
	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.293	–	–	–	2.293	–	–
	0,15	18.07.2012	21.07.2019	48 Monate	–	–	2.081	–	2.081	–	–
Peter Tan	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.039	(2.039)	–	–	–	–	–
Peter Weber	0,15	21.07.2011	21.07.2018	48 Monate	2.039	–	–	–	2.039	–	–
	0,15	18.07.2012	21.07.2019	48 Monate	–	–	1.850	–	1.850	–	–
Chang-Bun Yoon	0,15	18.07.2012	21.07.2019	48 months	–	–	1.850	–	1.850	–	–
Gesamt					132.020	(2.039)	14.106	(116.475)	27.612	–	1.701.936

1) Der Marktpreis ist der gewichtete durchschnittliche Preis.

2) Vor der jeweiligen Broker-Gebühr.

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

Tim Anderson
Secretary

14. Februar 2013

Erklärung zu den Aufgaben der Directors

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

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

- 1 geeignete Rechnungslegungsregeln wählen und durchgängig anwenden,
- 2 Informationen, einschließlich Rechnungslegungsvorschriften vorlegen, in einer Art und Weise welche relevante, zuverlässige, vergleichbare Informationen vermittelt,
- 3 zusätzliche Angaben vornehmen, wenn die Einhaltung der jeweiligen IFRS-Anforderungen nicht ausreicht, damit Abschlussadressaten die Auswirkungen bestimmter Transaktionen, anderer Ereignisse und Bedingungen in Bezug auf die Finanzlage und das Ergebnis des Unternehmens verstehen können,
- 4 erklären, ob die Abschlüsse nach den IFRS, wie in der EU übernommen, erstellt worden sind, und
- 5 angemessene und umsichtige Beurteilungen und Schätzungen vornehmen.

Die Directors sind für eine ordnungsgemäße Buchführung verantwortlich, aus der sich stets mit angemessener Genauigkeit die finanzielle Lage der Muttergesellschaft ermitteln lässt und die es ihnen ermöglicht, zu gewährleisten, dass die

Abschlüsse den Bestimmungen des Companies Act 2006 und Artikel 4 der IAS-Verordnung entsprechen.

Generell sind sie dafür verantwortlich, alle Schritte zu unternehmen, die 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 Berichts der Directors und eines Berichts über die Vergütung der Directors verantwortlich, die den Vorgaben dieser Gesetze und Vorschriften entsprechen müssen.

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

Bilanzeid des CEO und des CFO

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss, der gemäß IFRS, wie in der EU übernommen, erstellt worden ist, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und der Konzernunternehmen vermittelt. In den Abschnitten „Unsere Geschäftsentwicklung und Strategie“, „Unsere Produkte und Hauptkunden“, „Geschäftsentwicklung“ und „Risikomanagement“ des Berichts sind die Entwicklung und das Ergebnis des Unternehmens und die Position des Unternehmens und des Konzerns so dargestellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, zusammen mit einer Beschreibung der Hauptrisiken und Unsicherheiten, die mit der voraussichtlichen Entwicklung des Unternehmens und des Konzerns verbunden sind.

Dr. Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

Jean-Michel Richard
CFO, Vice President Finance

20. Februar 2013

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc zum 31. Dezember 2012 bestehend aus dem Konzernabschluss und den Einzelabschlüssen, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzernergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung von Konzern und Einzelunternehmen, Eigenkapitalveränderungsrechnung von Konzern und Einzelunternehmen sowie die entsprechenden Anhangsangaben 1 bis 33 geprüft. Die zu ihrer Erstellung angewandten Rechnungslegungsgrundsätze für die Berichterstattung sind das geltende Recht und die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und bezüglich des Abschlusses der Muttergesellschaft, die Vorschriften des Companies Act 2006.

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

Aufgaben der Directors und des Abschlussprüfers

Wie in der Erklärung zu den Aufgaben der Directors auf Seite 53 näher dargelegt, liegt die Erstellung des Abschlusses und die Vergewisserung, dass der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt, in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter. Unsere Aufgabe ist es, den Abschluss in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht und den International Standards on Auditing (Großbritannien und Irland) zu prüfen. Nach diesen Standards haben wir die Berufspflichten für Abschlussprüfer des Auditing Practices Board (APB) einzuhalten.

Umfang der Abschlussprüfung

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

Darüber hinaus haben wir die Finanz- und Nicht-Finanzinformationen im Jahresbericht gelesen, um wesentliche Abweichungen von den geprüften Jahresabschlüssen aufzudecken. Sollten uns offensichtliche wesentliche Falschdarstellungen oder Widersprüchlichkeiten zur Kenntnis gelangen, werden wir deren Bedeutung für unseren Bericht abwägen.

Prüfungsurteil zum Abschluss

Nach unserer Beurteilung:

- vermittelt der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und der Geschäftslage des Konzerns und der Muttergesellschaft zum 31. Dezember 2012 und des Periodenergebnisses des Konzerns im entsprechenden Geschäftsjahr,
- wurde der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ordnungsgemäß erstellt,
- wurde der Abschluss der Muttergesellschaft unter Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und gemäß den Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß erstellt und
- wurde der Abschluss unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 und, hinsichtlich des Konzernabschlusses, von Artikel 4 der IAS-Verordnung ordnungsgemäß erstellt.

Prüfungsurteil hinsichtlich anderer Sachverhalte entsprechend Companies Act 2006

Nach unserer Beurteilung:

- wurde der zu prüfende Teil des Berichts über die Vergütung der Directors unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß erstellt,
- stehen die Angaben im Lagebericht der Directors für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss erstellt wird, mit dem Abschluss in Einklang und
- stehen die Angaben in der Corporate-Governance-Erklärung auf Seite 40 bis 45 hinsichtlich des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems in Verbindung mit den Rechnungslegungsprozessen und über die Beteiligungsstruktur mit dem Abschluss in Einklang.

Berichtspflichtige Unregelmäßigkeiten

Es gibt keine berichtspflichtigen Unregelmäßigkeiten hinsichtlich Folgendem:

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

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

Julian Gray

(Senior Statutory Auditor)

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

Reading

20. Februar 2013

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2012

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	6	312.435	113.590
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	7	82.887	46.729
Vorräte	8	152.455	62.637
Ertragsteuererstattungsansprüche	5	60	58
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	3.120	25
Sonstige Vermögensgegenstände	10	12.545	8.236
Umlaufvermögen		563.502	231.275
Sachanlagen	11	50.318	28.404
Geschäfts- oder Firmenwert	4, 12	32.283	32.283
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	12	51.789	38.361
Ausleihungen		1.137	1.445
Ertragsteuererstattungsansprüche	5	198	239
Aktive latente Steuern	5	8.913	17.382
Anlagevermögen		144.638	118.114
Summe Aktiva		708.140	349.389
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	13	106.216	50.457
Andere Finanzverbindlichkeiten	14	4.117	7.213
Rückstellungen	15	1.288	1.040
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		9.359	5.178
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	16	21.670	16.552
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		142.650	80.440
Rückstellungen	15	603	536
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	17	176.617	373
Passive latente Steuern	5	5.679	3.436
Langfristige Verbindlichkeiten		182.899	4.345
Gezeichnetes Kapital		12.852	12.380
Kapitalrücklage		243.829	203.911
Gewinnrücklagen		129.190	59.722
Sonstige Rücklagen		(427)	(8.251)
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(2.853)	(3.158)
Eigenkapital	19	382.591	264.604
Summe Passiva		708.140	349.389

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 15. Februar 2013 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr 2012

	Anmerkung	2012 000US\$	2011 000US\$
Umsatzerlöse	3, 24, 27	773.583	527.261
Umsatzkosten		(480.971)	(319.073)
Bruttoergebnis vom Umsatz		292.612	208.188
Vertriebskosten		(38.669)	(32.370)
Allgemeine und Verwaltungskosten		(33.476)	(24.442)
Forschungs- und Entwicklungskosten	24	(127.886)	(90.046)
Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen	4	(1.549)	–
Sonstige betriebliche Erträge	3, 27	–	303
Betriebsergebnis	3	91.032	61.633
Zinserträge	3	1.360	376
Zinsaufwendungen	3	(6.466)	(235)
Währungsergebnis		199	(352)
Ergebnis vor Ertragsteuern		86.125	61.422
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	(23.612)	(4.070)
Konzernergebnis		62.513	57.352
		2012	2011
Ergebnis je Aktie in US \$			
Unverwässert		0,97	0,91
Verwässert		0,93	0,86
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	2		
Unverwässert		64.681	62.873
Verwässert		67.354	66.711

Konzern-Gesamterfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr 2012

	2012 000US\$	2011 000US\$
Konzernergebnis	62.513	57.352
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	(322)	(92)
Cash Flow Sicherungsgeschäfte	8.871	(6.825)
Auf übriges comprehensive income entfallende Steuern	(725)	314
Übriges comprehensive income (loss)	7.824	(6.603)
Comprehensive income, gesamt	70.337	50.749

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr 2012

	Anmerkung	2012 000US\$	2011 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Konzernergebnis		62.513	57.352
Überleitung vom Konzernergebnis auf den Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Zinsergebnis	3	5.106	(141)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	23.612	4.070
Abschreibungen auf Vorräte		8.207	3.660
Abschreibungen auf Sachanlagen	11	12.698	8.801
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	12	19.593	16.030
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen und andere Finanzanlagen		1.029	1.106
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	21	6.955	6.329
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere Forderungen und Factoring	7	(36.158)	(21.451)
Vorräte		(105.015)	(10.716)
Rechnungsabgrenzungsposten		(159)	(967)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		55.652	11.958
Rückstellungen		293	(334)
Sonstige Aktiva und Passiva		7.462	(3.336)
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		61.788	72.361
Gezahlte Zinsen		(1.141)	(109)
Erhaltene Zinsen		1.277	381
Gezahlte Steuern		(9.483)	(3.078)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		52.441	69.555
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Erwerb von Sachanlagen	11	(35.025)	(21.161)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	12	(13.417)	(5.414)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten	12	(5.956)	(5.165)
Erwerb von SiTel Semiconductor B.V.	4	–	(84.166)
Andere Investitionen		98	(157)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		(54.300)	(116.063)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Mittelzufluss aus der Begebung der Wandelanleihe		196.631	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		4.114	2.254
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit		200.745	2.254
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit		198.886	(44.254)
Einfluss von Wechselkursänderungen		(41)	(356)
Veränderung der Zahlungsmittel		198.845	(44.610)
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode		113.590	158.200
Zahlungsmittel am Ende der Periode	6	312.435	113.590

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Für das Geschäftsjahr 2012

	Sonstige Rücklagen						Gesamt 000US\$
	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinn-rücklagen 000US\$	Währungs- differenzen 000US\$	Hedges 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	
Stand zum 1. Januar 2011	12.380	202.416	(3.961)	(1.717)	69	(3.915)	205.272
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	57.352	(162)	(6.441)	–	50.749
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	1.495	–	–	–	757	2.252
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	6.331	–	–	–	6.331
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	1.495	63.683	(162)	(6.441)	757	59.332
Stand zum 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	12.380	203.911	59.722	(1.879)	(6.372)	(3.158)	264.604
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	62.513	(85)	7.909	–	70.337
Wandlungsrecht der Wandelanleihe	–	37.393	–	–	–	–	37.393
Transaktionskosten der Wandelanleihe zuordenbar zum Wandlungsrecht	–	(814)	–	–	–	–	(814)
Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	472	2.680	–	–	–	(3.152)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(33)	–	–	–	–	(33)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	692	–	–	–	3.457	4.149
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	6.955	–	–	–	6.955
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	472	39.918	69.468	(85)	7.909	305	117.987
Stand zum 31. Dezember 2012	12.852	243.829	129.190	(1.964)	1.537	(2.853)	382.591

Für weitere Informationen verweisen wir auf Anmerkung 19.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

1. Allgemein

Der Konzernabschluss der Dialog Semiconductor Plc („Dialog oder der Konzern“) für das am 31. Dezember 2012 zu Ende gegangene Geschäftsjahr wurde am 15. Februar 2013 durch den Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Dialog Semiconductor Plc ist im Vereinigten Königreich eingetragen, die Aktien werden öffentlich gehandelt. Bzgl. der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wird auf Anmerkung 24 verwiesen.

Name und Sitz der Gesellschaft

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

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2012 und die erläuternden Anhangsangaben sind eine nicht zertifizierte und nicht geprüfte Übersetzung des englischen Berichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.com erhältlich ist.

Aufstellungsgrundsätze

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

Erklärung zur Übereinstimmung mit den IFRS

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Änderungen der Rechnungslegungsmethoden und der Angabepflichten

Die angewandten Rechnungslegungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Rechnungslegungsmethoden, mit Ausnahme

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben (geändert)

Die Änderung wurde im Oktober 2010 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Durch die Änderungen soll den Abschlussadressaten ein besseres Verständnis derjenigen Geschäftsvorfälle vermittelt werden, die eine Übertragung von finanziellen Vermögenswerten beinhalten. Dies beinhaltet insbesondere eine größere Transparenz in Bezug auf Risiken von Geschäftsvorfällen, bei denen ein finanzieller Vermögenswert übertragen wird (z.B. Verbriefungen), das übertragende Unternehmen jedoch weiterhin zu einem gewissen Grad in dem Vermögenswert involviert bleibt. Die Änderungen verlangen auch zusätzliche Angaben, sofern eine unangemessen hohe Zahl von Geschäftsvorfällen, die eine Übertragung enthalten, gegen Ende der Berichtsperiode vorgenommen wird. Die Änderung hatte keine Auswirkungen auf die Angaben von Dialog.

Neu herausgegebene, noch nicht angewandte Bilanzierungsstandards (Standards und Interpretationen sind, soweit nicht anders angegeben, von der EU übernommen)

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

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

IFRS 9 Finanzinstrumente

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

Der neue IFRS 9 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen, anzuwenden (Stand Dezember 2011). IFRS 9 ist von der EU noch nicht übernommen worden. Die Auswirkungen werden künftig näher analysiert, wenn das Projekt abgeschlossen ist.

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen, IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen, IAS 27R Einzelabschlüsse, IAS 28R Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der IASB schloss im Mai 2011 seine Verbesserungen der Rechnungslegungspflichten für außerbilanzielle Geschäfte und gemeinschaftliche Vereinbarungen durch die Veröffentlichung folgender Standards ab: IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen und IFRS 12 Angaben über Beteiligungen an anderen Unternehmen (im Juni 2012 geändert, um die Übergangleitlinien in IFRS 10 klarzustellen und in IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 zusätzlich den Übergang zu vereinfachen). Die neuen und überarbeiteten Standards sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am 1. Januar 2013 beginnen; die Standards wurden von der EU jedoch spätestens für Geschäftsjahre übernommen, die am 1. Januar 2014 beginnen (die Übergangleitlinien sind noch nicht von der EU übernommen).

- IFRS 10 baut auf bestehenden Prinzipien auf und benennt das Beherrschungskonzept als den entscheidenden Faktor dafür, ob eine Einheit in den Konzernabschluss des Mutterunternehmens einzubeziehen ist. Der Standard bietet zusätzliche Leitlinien für die Ermittlung der Beherrschungsverhältnisse, wenn diese schwierig zu bewerten sind.
Der Konzern erwartet aus diesem neuen Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss.
- IFRS 11 sieht eine realistischere Darstellung gemeinschaftlicher Vereinbarungen vor, wobei der Schwerpunkt auf den Rechten und Pflichten der Vereinbarung liegt, weniger auf ihrer Rechtsform (wie dies derzeit der Fall ist). Der Standard behandelt Abweichungen bei der Berichterstattung von gemeinschaftlichen Vereinbarungen, indem eine einzige Bilanzierungsmethode für Anteile an gemeinschaftlich geführten Unternehmen vorgeschrieben wird.
Der Konzern erwartet aus diesem neuen Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss, da der Konzern keine gemeinschaftlichen Vereinbarungen unterhält.
- IFRS 12 ist ein neuer und umfassender Standard über die Angabepflichten für alle Arten von Beteiligungen an anderen Unternehmen, einschließlich gemeinschaftlich geführter und assoziierter Unternehmen, Zweckgesellschaften und sonstiger außerbilanzieller Einheiten.
Der Konzern erwartet aus diesem neuen Standard zusätzliche Angaben.
- IAS 27 (überarbeitet) enthält nun diejenigen Bestimmungen zu Einzelabschlüssen, die noch verblieben sind, nachdem die Bestimmungen des IAS 27 zur Beherrschung in den IFRS 10 übernommen wurden.
- IAS 28 (überarbeitet) enthält nun die Vorschriften für Joint Ventures sowie assoziierte Unternehmen, wonach diese nach Veröffentlichung des IFRS 11 nach der Equity-Methode zu bilanzieren sind.

Investmentgesellschaften (Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27)

Die Änderungen der Standards wurden im Oktober 2012 veröffentlicht und gelten insbesondere für Unternehmen, die als „Investmentgesellschaften“ eingestuft werden. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre verpflichtend, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderungen sehen Ausnahmen von der Vorschrift des IFRS 10 vor, wonach Tochterunternehmen zu konsolidieren sind. Stattdessen sind Investmentgesellschaften verpflichtet, bestimmte Tochterunternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam anzusetzen. Die Änderungen sehen auch Angabepflichten für Investmentgesellschaften vor. Da die Dialog nicht als „Investmentgesellschaft“ einzustufen ist, erwartet die Gesellschaft keine wesentlichen Auswirkungen auf ihren Jahresabschluss als Folge dieser Änderungen. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

IFRS 13 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der neue IFRS 13 wurde im Mai 2011 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Angabepflichten von IFRS 13 erweitern die Verwendungsmöglichkeiten der Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert nicht, sondern stellen einen Leitfaden dafür dar, wie die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts in den Fällen anzuwenden ist, in denen sie bereits verpflichtend oder nach anderen IFRS-Standards zulässig ist. Neben zusätzlichen Angaben erwartet der Konzern aus dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Jahresabschluss.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

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

IAS 12 Ertragsteuern

Die Änderungen von IAS 12 Ertragsteuern wurden im Dezember 2010 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen. Gemäß IAS 12 ist die Bewertung latenter Steuern in Verbindung mit einem Vermögenswert davon abhängig, ob der Buchwert des Vermögenswert durch ein Veräußerungsgeschäft oder durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Die Beurteilung, ob die Realisierung durch ein Veräußerungsgeschäft oder durch fortgesetzte Nutzung erfolgt, wenn der Vermögenswert gemäß dem Modell des beizulegenden Zeitwerts des IAS 40 „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ bewertet wird, kann schwierig und subjektiv sein. Die Änderungen bringen eine praktische Lösung für dieses Problem, indem von der Annahme ausgegangen wird, dass die Realisierung des Buchwerts in der Regel durch Veräußerung erfolgt. Als Folge der Änderungen ist SIC-21 „Ertragsteuern — Realisierung von neu bewerteten, nicht planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten“ nicht mehr länger auf zum beizulegenden Zeitwert bewertete, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien anzuwenden. Mit den Änderungen werden auch die übrigen, zuvor in SIC-21 enthaltenen Leitlinien in den IAS 12 übernommen und SIC-21 wird demzufolge zurückgezogen. Der Konzern erwartet aus dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Jahresabschluss.

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (geändert)

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

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

Da der Konzern keinen leistungsorientierten Pensionsplan unterhält, erwartet er aus dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf seinen Jahresabschluss.

Verbesserungen zu IFRS - ein Sammelstandard für International Financial Reporting Standards (jährliche Verbesserungen zu IFRS)

Der IASB hat im Mai 2012 auch einen Sammelstandard mit Verbesserungen verschiedener IFRS („Verbesserungen zu IFRS“) veröffentlicht, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden sind. Darin sind Änderungen verschiedener bestehender IFRS enthalten. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

Darüber hinaus wurden folgende Interpretationen veröffentlicht:

Interpretation	Titel	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IFRIC 20 ¹⁾	Abraumbeseitigungskosten während der Produktionsphase im Tagebau	1. Januar 2013

[1] IFRIC 20 ist für die Gesellschaft nicht relevant

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Grundsätze der Konsolidierung und Anteile an verbundenen Unternehmen

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 enthält die Dialog Semiconductor Plc sowie alle Tochterunternehmen der Gesellschaft:

Name	Sitz	Anteil
Dialog Semiconductor GmbH	Deutschland	100%
Dialog Semiconductor B.V.	Niederlande	100%
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Vereinigtes Königreich	100%
Dialog Semiconductor Inc.	USA	100%
Dialog Semiconductor KK	Japan	100%
Dialog Semiconductor Hong Kong Limited	Hong Kong	100%
Dialog Semiconductor (Italy) S.r.l.	Italien	100%
Dialog Semiconductor Arastirma Gelistirme ve Ticaret A.S.	Türkei	100%
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited	China	100%

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

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt.

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

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill

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

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

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

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

Fremdwährung

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

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

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

Währung	Umrechnungskurse zum		Jahresdurchschnittskurse	
	31. Dezember 2012 US\$1 =	31. Dezember 2011 US\$1 =	2012 US\$1 =	2011 US\$1 =
Pfund Sterling	0,62	0,65	0,63	0,62
Japanische Yen	86,20	77,37	79,74	79,71
Euro	0,76	0,77	0,78	0,72

Finanzinstrumente

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

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

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

Der Konzern hatte während der Geschäftsjahre 2012 und 2011 keine erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

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

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

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind, wie z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Kredite und Forderungen werden zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und sind unverzinst. Zum 31. Dezember 2012 sowie zum 31. Dezember 2011 werden unter Kredite und Forderungen hauptsächlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber den Kunden des Konzerns ausgewiesen. Der Konzern weist auch Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (ausgenommen Anlagen die als Sicherungsgeschäfte klassifiziert sind) innerhalb der Kategorie Kredite und Forderungen aus. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

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

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

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

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

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

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn:

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

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

In 2012 und 2011 hat der Konzern keine finanziellen Verbindlichkeiten als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitpunkt bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ klassifiziert.

Ausbuchung finanzieller Verbindlichkeiten

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

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

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

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

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 hat der Konzern keine Sicherungsinstrumente zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts besessen.

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

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

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

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

Zahlungsmittel

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

Vorräte

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

Sachanlagen

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Immaterielle Vermögensgegenstände

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

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

Immaterieller Vermögensgegenstand	Nutzungsdauer
Immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen	1,5 bis 3 Jahre
Marke / Grundlagentechnologie	2 bis 4,5 Jahre
SAP Software	10 Jahre
Andere immaterielle Vermögenswerte	3 bis 6 Jahre

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Umsatzkosten, den Vertriebskosten den Forschungs- und Entwicklungskosten oder den Verwaltungskosten ausgewiesen. Außer dem Firmenwert hat der Konzern keine immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer.

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

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

Wertminderung von nicht-monetären Vermögenswerten einschließlich Firmenwert

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Firmenwert wird jährlich zum 30. November auf seine Werthaltigkeit hin untersucht sowie dann wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Um festzustellen, ob eine Wertminderung vorliegt muss der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, inklusive Firmenwerte, andere immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, mit dem erzielbaren Betrag verglichen werden. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten und des Nutzungswerts eines Vermögensgegenstandes. Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes höher ist als der erzielbare Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und er wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind (zahlungsmittelgenerierende Einheit (ZGE)). Dialog betrachtet seine operativen Segmente als ZGEs. Sollte eine ZGE als wertgemindert angesehen werden, wird zuerst der dieser ZGE zugeordnete Goodwill wertberichtigt. Besteht danach weiterer Wertberichtigungsbedarf wird dieser anteilig den Buchwerten der anderen Vermögensgegenstände dieser ZGE zugeordnet.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts im Unternehmen entsprechen. Davon ausgenommen sind Wertberichtigungen auf den Firmenwert, diese Aufwendungen werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Zahlungsflüsse unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der speziellen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Der Konzern legt seiner Wertminderungsbeurteilung detaillierte Planungsrechnungen zugrunde. Der Planungshorizont erstreckt sich in der Regel über drei Jahre und enthält für ein Jahr eine Budget- und für zwei weitere Jahre Prognoserechnungen. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Veräußerungskosten werden kürzlich erfolgte Markttransaktionen berücksichtigt. Sind keine derartigen Transaktionen identifizierbar, wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt.

Um Prognosen über den gesamten Planungshorizont geben zu können, müssen Annahmen getroffen werden, insbesondere hinsichtlich zukünftiger Verkaufspreise, Verkaufsvolumen sowie der Herstellungskosten. Wenn der erzielbare Betrag durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten dargestellt wird, wird dieser für die ZGE aus der Sicht eines unabhängigen Marktteilnehmers ermittelt. Wenn der erzielbare Betrag auf dem Nutzungswert beruht, wird dieser für die ZGE oder den einzelnen Vermögenswert basierend auf der aktuellen Nutzung ermittelt. In beiden Fällen basieren Planungen für die Zahlungsflüsse für Zeiträume nach dem Planungshorizont auf langfristigen Erwartungen die auf individuellen Wachstumsraten basieren, die aus Marktinformationen abgeleitet werden.

Die Nettozahlungsflüsse werden abgezinst mit einem Zinssatz der den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten entspricht (WACC). Um den unterschiedlichen Risiko und Ertragsstrukturen Rechnung zu tragen, wird der WACC separat für jede strategische Geschäftseinheit (gleichzusetzen mit der ZGE wie sie für den Wertminderungstest festgelegt wurde) ermittelt. Die Kapitalstrukturen werden durch Vergleiche mit anderen ähnlichen Unternehmen im gleichen Industriesektor ermittelt. Die Eigenkapitalkosten werden abgeleitet aus den Erwartungen der Anteilseigner, die Fremdkapitalkosten basieren auf den Konditionen, zu denen vergleichbare Unternehmen eine langfristige Finanzierung erhalten würden. Beide Größen basieren auf Kapitalmarktinformationen.

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

Leasingverhältnisse

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

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

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

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

Umsatzrealisierung

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Verkauf von Waren und Erzeugnissen

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

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

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

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

Forschung- und Entwicklung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

Umsatzkosten

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

Vertriebskosten

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

Allgemeine und Verwaltungskosten

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

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

Zinserträge / Zinsaufwendungen

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

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

Währungsergebnis

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

Leistungen an Arbeitnehmer – beitragsorientierte Pensionspläne

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

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

Ertragssteuern, die sich auf Posten beziehen, die im übrigen Comprehensive Income erfasst werden, werden ebenfalls im übrigen Comprehensive Income verbucht. Entsprechend werden Ertragssteuern die die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, ebenfalls direkt im Eigenkapital verbucht Ansonsten werden Ertragssteuern in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Umsatzsteuer

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

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

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

Aktienorientierte Vergütung

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

Aktienoptionen

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

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

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

Langfristiger Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

Der letzte Bewertungsstichtag für den LTIP war der 31 Januar 2011, danach wurde der LTIP durch den Executive Incentive Plan, siehe unten, ersetzt.

Weitere Informationen zum LTIP werden in Anmerkung 21.B. gegeben.

Executive Incentive plan

In 2011 hat der Konzern den aktienbasierten Executive Incentive Plan (EIP) eingeführt. Wie oben beschrieben ersetzt der EIP den LTIP. Dieser Vergütungsplan ermöglicht es, das Führungsteam und andere Mitarbeiter in Schlüsselpositionen an dem für die Aktionäre geschaffenen Wert prozentual zu beteiligen. Neben der Steigerung des Aktienkurses wird die Gewährung auch an die Erreichung bestimmter Vorgaben hinsichtlich der Unternehmensziele geknüpft.

Jedem EIP Teilnehmer wird eine Anzahl an Einheiten gewährt, die in Abhängigkeit der Erreichung festgelegter Steigerungsraten hinsichtlich des Aktienkurses, des EBIT und des Umsatzes über einen Zeitraum von 3 Jahren nach dem Gewährungstag in Aktien des Konzerns umgewandelt werden.

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

Weitere Informationen zum EIP werden in Anmerkung 21.C. gegeben.

Mitarbeiter Trust – Eigene Anteile

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

Ergebnis je Aktie

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

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

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

	2012 000	2011 000
Anzahl ausstehende Aktien (unverwässert)	64.681	62.873
Verwässerungseffekt durch ausstehende Aktienoptionen	2.673	3.838
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert)	67.354	66.711

Die Anzahl ausstehender Optionen ohne Verwässerungseffekt beträgt 1.071.524 (2011: 615.744).

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

In 2012 waren die im Zusammenhang mit der Wandelanleihe potentiell auszubehenden Aktien nicht verwässernd, da die Umwandlung zu einer Erhöhung des Ergebnisses je Aktie führen würde.

Schätzungen

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

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

Wertminderungen von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird das Vermögen auf seine Werthaltigkeit hin überprüft. Für diese Analyse muss der Nutzungswert und der beizulegende Zeitwert, abzüglich der Verkaufskosten der Anlagegegenstände ermittelt werden. Um den Nutzungswert zu bestimmen muss das Management den Barwert der erwarteten künftigen Zahlungsflüsse aus einem Vermögenswert schätzen. Für die Berechnung des Barwertes der Zahlungsflüsse muss ferner ein Abzinsungssatz geschätzt werden. Der Buchwert des Anlagevermögens sowie der zur Veräußerung gehaltenen Anlagegegenstände beträgt zum 31. Dezember 2012 286.845.000 US\$ (2011: 161.685.000 US\$), wir verweisen auf Anmerkungen 4, 8, 11 und 12.

Schätzung der Nutzungsdauern

Wir gehen davon aus, dass unsere Schätzung der Nutzungsdauer bestimmter Anlagegüter, die Annahmen zum makroökonomischen Umfeld, die Erwartungen hinsichtlich der Entwicklungen in unserem Geschäftsumfeld sowie die Annahmen bzgl. der zukünftigen Kapitalflüsse angemessen sind. Veränderungen dieser Faktoren könnten aber dazu führen, dass Wertminderungen oder – mit Ausnahme beim Goodwill – Wertaufholungen notwendig werden. Die Nutzungsdauer hängt ab von dem Zeitraum über den der Gegenstand erwartungsgemäß genutzt wird oder vertraglich genutzt werden kann.

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird denjenigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die vom Unternehmenszusammenschluss durch Synergien erwartungsgemäß profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von Einheiten zugeordnet werden. Zur Bestimmung dieser Synergien müssen Annahmen getroffen werden u.a. hinsichtlich zukünftiger Zahlungsflüsse aus dem Verkauf von Produkten, Änderungen der beizulegenden Zeitwerte von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie Diskontierungszinssätzen. Wir verweisen auf Anmerkung 4 („Zuordnung von Geschäfts- oder Firmenwert zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten“ und „Prüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts“) hinsichtlich des Ansatzes und der getroffenen Annahmen.

Aktive latente Steuern

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

Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum 31. Dezember 2012 wurden aktive latente Steuern in Höhe von netto 3.234.000 US\$ angesetzt (2011: 13.946.000 US\$). Die wertberechtigten aktiven latenten Steuern betragen zum 31. Dezember 2012 Null und zum 31. Dezember 2011 1.105.000 US\$.

Weitere Einzelheiten zur Ermittlung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens sind in Anmerkung 5 dargestellt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Aktienbasierte Vergütung

- **Aktienoptionen**
Aktienbasierte Vergütungen werden berechnet auf Basis des beizulegenden Zeitwerts am Gewährungstag. Hierbei bedient sich der Konzern des Black-Scholes Optionspreismodells. Dieses Modell verlangt verschiedene Schätzungen wie Zinssätze, Volatilitäten, Marktbedingungen, die erwartete Dividende, die erwartete Laufzeit und Fluktuationen. Die Unsicherheiten hierbei sind sehr groß. In 2012 betrug der Aufwand im Zusammenhang mit Aktienoptionen 5.466.000 US\$ (2011: 5.279.000 US\$). Weitere Angaben werden in Anmerkung 21.A und 21.D gemacht.
- **Langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)**
Der Marktwert der Anteile wird als Personalaufwand bei gleichzeitiger Erhöhung des Eigenkapitals bilanziert. Die Berechnung des Marktwertes begebener Anteile am Gewährungstag erfolgt nach dem Monte Carlo Modell. Das Modell basiert auf Daten wie dem Aktienpreis, Zinssätzen, der Volatilität der Unternehmensaktie, der erwarteten Dividende und der erwarteten Laufzeit. Die Unsicherheiten hierbei sind sehr groß. In 2012 betrug der Aufwand für den LTIP 74.000 US\$ (2011: 1.050.000 US\$). Weitere Informationen zum LTIP werden in Anmerkung 21.B und 21.D gegeben.
- **Incentive Plans für Executives (EIP)**
Der Marktwert der Anteile wird als Personalaufwand bei gleichzeitiger Erhöhung des Eigenkapitals bilanziert. Die Berechnung des Marktwertes begebener Anteile am Gewährungstag erfolgt nach dem Monte Carlo Modell. Das Modell verlangt Daten wie den Aktienpreis, Zinssätze, die Volatilität der Unternehmensaktie, die erwartete Dividende und die erwartete Laufzeit. Die Unsicherheiten hierbei sind sehr groß. In 2012 betrug der Aufwand für den EIP 1.415.000 US\$ (2011: 0 US\$). Weitere Informationen zum EIP werden in Anmerkung 21.C und 21.D gegeben.

Kundenspezifische Entwicklungsleistungen

Bei der Berechnung von Umsatzerlösen und Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen sind Schätzungen des Managements erforderlich. So muss eine verlässliche Ermittlung des Fertigstellungsgrades des zu beurteilenden Projekts vorgenommen werden. Außerdem müssen die Projekterlöse und Projektkosten geschätzt werden. Außer der Anzahlung eines Kunden bestanden zum 31. Dezember 2012 keine Forderungen aus Fertigungsaufträgen (2011: Null).

Selbstentwickelte immaterielle Vermögenswerte

Entwicklungskosten werden entsprechend der oben dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i.d.R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat. Die planmäßigen Abschreibungen auf die aktivierten Entwicklungskosten beginnt mit der Auslieferung der Produkte an die Kunden. Bei der Ermittlung des voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen der selbstentwickelten immateriellen Vermögenswerte trifft das Management Annahmen über die Höhe und den Zeitraum der erwarteten künftigen Zahlungsflüsse aus den Vermögenswerten sowie die anzuwendenden Abzinsungssätze. Nach bestmöglicher Schätzung betrug der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten zum 31. Dezember 2012 13.425.000 US\$ (2011: 16.041.000 US\$). Wir verweisen auf Anmerkung 12.

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

a) Operative Aufwendungen und Umsatzerlöse

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

	2012 000US\$	2011 000US\$
Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfung des Konzernabschlusses	(302)	(310)
Abschlussprüfung der Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften	(154)	(61)
Andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	(70)	(67)
Sonstige Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfungsnahe Dienstleistungen	–	(54)
Beratungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen	(373)	(15)
Andere Leistungen	(7)	–
	(906)	(507)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(12.698)	(8.801)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		
davon in Umsatzkosten enthalten	(4.454)	(2.120)
davon in Vertriebskosten enthalten	(9.076)	(5.810)
davon in Allgemeine und Verwaltungskosten enthalten	(5.426)	(300)
davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	(637)	(7.800)
	(19.593)	(16.030)
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	(85.684)	(68.585)
Sozialversicherung	(9.049)	(6.976)
Aktienbasierte Vergütung	(6.955)	(6.331)
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne ¹⁾	(6.455)	(5.685)
	(108.143)	(87.577)
Enthalten in den Umsatzerlösen		
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	772.919	524.114
Umsatzerlöse aus Kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	664	1.362
Enthalten in Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Gütern, periodenfremde Erträge aus der BenQ Zahlung (vgl. Anmerkung 27)	–	1.785
Enthalten in den Umsatzkosten		
Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	(664)	(1.362)
Vorratsverbrauch der als Aufwand erfasst wurde	(437.939)	(286.396)
Abschreibungen auf Vorräte	(8.207)	(3.660)
Enthalten in den sonstigen betrieblichen Erträgen		
BenQ Ausgleich (vgl. Anmerkung 27)	–	303

[1] Die Altersvorsorgeaufwendungen für beitragsorientierte Pläne enthalten Kosten der staatlichen Altersversorgung in Deutschland in Höhe von 2.242.000 US\$ (2011: 1.999.000 US\$).

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

b) Vergütung der Directors

	2012 000US\$	2011 000US\$
Gesamte Vergütung für qualifizierte Dienstleistungen	1.690	1.514

	2012 Anzahl	2011 Anzahl
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen für qualifizierte Dienstleistungen erhalten haben	8	8
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen ausgeübt haben	5	3

	2012 000US\$	2011 000US\$
In Bezug auf den höchstbezahlten Director:		
Gesamte Vergütung	1.046	869
davon Pensionszahlungen für das Jahr	56	42

Durch den am höchsten bezahlten Director wurden während des Jahres 329.940 (2011: 370.820) Aktienoptionen ausgeübt.

c) Zinserträge und -aufwendungen

Die Zinserträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Zinserträge	1.360	376
Zinsaufwendungen	(6.466)	(235)
	(5.106)	141
Davon: aus Finanzinstrumenten gem. den Kategorien nach IAS 39		
Kredite und Forderungen	204	239
Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	(5.310)	(98)
	(5.106)	141

d) Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhält Zuwendungen der öffentlichen Hand für die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Niederländischen Design Centers. Unter der Bedingung, dass die Entwicklungen für das Unternehmen neuartig sind und durch die Mitarbeiter des Unternehmens ausgeführt werden, können Zuwendungen für diese Entwicklungen erhalten werden. Die Zuwendungen basieren auf einer geschätzten Anzahl an Stunden, die für diese Aktivitäten angesetzt werden. In 2012 hat der Konzern Zuwendungen in Höhe von 1.078.000 US\$ erhalten (2011: 1.493.000 US\$). In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden die Zuwendungen von den Entwicklungskosten abgezogen. Des Weiteren erhielt der Konzern eine Zuwendung in Form einer Steuergutschrift. Ein Betrag von 2.356.000 US\$ kann vom positiven zu versteuernden Einkommen in den Niederlanden abgezogen werden.

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

e) Mitarbeiter

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

	2012	2011
Forschung und Entwicklung	445	367
Produktion	95	69
Verkauf und Marketing	92	76
Verwaltung	58	41
IT	24	20
	714	573

4. Unternehmenszusammenschluss

Unternehmenserwerb in 2011

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

	Angesetzter Marktwert der Akquisition 000US\$
Vermögenswerte	
Zahlungsmittel	5.052
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	12.722
Vorräte	14.849
Sonstige Vermögensgegenstände	1.798
Sachanlagen	2.886
Immaterielle Vermögensgegenstände ¹⁾	32.975
Ertragsteuererstattungsansprüche	788
Aktive latente Steuern	4.776
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	411
Summe Vermögenswerte	76.257
Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(10.106)
Rückstellungen	(606)
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(40)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(3.645)
Passive latente Steuern	(4.925)
Summe Schulden	(19.322)
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zu Marktpreisen	56.935
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	32.283
Gesamte Gegenleistung	89.218

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

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf 12.722.000 US\$. Keine der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen war wertgemindert und die gesamten vertraglich festgelegten Beträge sind voraussichtlich einbringlich. Der Geschäfts- oder Firmenwert von 32.283.000 US\$ umfasst den Wert der erwarteten Synergien, welche aus der Akquisition hervorgehen. Der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert ist erwartungsgemäß nicht bei der steuerlichen Gewinnermittlung abzugsfähig.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Basierend auf dem Zeitpunkt der Transaktion, war es nicht möglich am Ende des Geschäftsjahres 2011 den Anforderungen des IFRS 3 (R) vollständig nachzukommen, da die bilanzielle Berücksichtigung der Akquisition mit der einhergehenden Kaufpreisallokation nicht finalisiert waren. Eine abschließende Beurteilung der bilanziellen Behandlung wurde im Laufe des Jahres 2012 vorgenommen. Aus diesem Grund basierte der veröffentlichte Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 auf den vorläufigen Ergebnissen der Kaufpreisallokation. Nach der abschließenden Beurteilung der Kaufpreisallokation hat sich ein Anpassungsbedarf der Kaufpreisallokation und der Buchwerte in 2011 ergeben. Die Anpassungen wurden retrospektiv vorgenommen und sind in nachfolgender Übersicht dargestellt:

	2011 wie ursprünglich berichtet 000US\$	PPA Anpassung 000US\$	2011 angepasst 000US\$
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(5.559)	1.489	(4.070)
Konzernergebnis	55.863	1.489	57.352

	2011 wie ursprünglich berichtet US\$	PPA Anpassung US\$	2011 angepasst US\$
Ergebnis je Aktie in US \$			
Unverwässert	0,89	0,02	0,91
Verwässert	0,84	0,02	0,86

	Zum 31. Dezember 2011 wie ursprünglich berichtet 000US\$	PPA Anpassung 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 Angepasst 000US\$
Geschäfts- oder Firmenwert	27.358	4.925	32.283
Passive latente Steuern	–	3.436	3.436
Eigenkapital	263.115	1.489	264.604

SiTel hat seit dem Erwerbszeitpunkt bis zum 31. Dezember 2011 108.780.000 US\$ zu den Umsatzerlösen und 8.997.000 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn 2011 stattgefunden, hätten die Umsatzerlöse 120.197.000 US\$ und das Nettoergebnis 6.550.000 US\$ betragen.

In Verbindung mit dem Unternehmenszusammenschluß sind im Geschäftsjahr 2012 Aufwendungen im Zusammenhang mit Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 1.549.000 US\$ angefallen.

Gesamte Anschaffungskosten

Die gesamten Anschaffungskosten betragen 89.218.000 US\$.

Analyse der Zahlungsmittelflüsse aufgrund des Unternehmenserwerbs

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

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Zuordnung von Geschäfts- oder Firmenwert zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten

Wir erwarten einen Mehrwert aus dem Unternehmenszusammenschluß durch die Öffnung zusätzlicher Märkte, einer Internationalisierung, der Eröffnung gegenseitiger Verkaufsmöglichkeiten sowie einer Kundendiversifikation. Neben dem Connectivity Segment erwarten wir auch einen Mehrwert aus dem Unternehmenszusammenschluß auch für unser Mobile Systems Segment. Die Synergien und oben erwähnte Effekte wurden auf Basis der derzeitigen Konzernplanung bemessen. Diese umfasst einen Planungshorizont von drei Jahren, welcher für ein Jahr Planzahlen und zwei weitere Prognosejahre beinhaltet. Die getroffenen Annahmen sind die gleichen wie sie bei der Prüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts angewendet wurden.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes ist auf die zwei zahlungsmittelgenerierende Einheiten (strategische Geschäftseinheiten) folgendermaßen aufgeteilt:

	Mobile Systems		Connectivity	
	2012	2011 ¹⁾	2012	2011 ¹⁾
	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$
Geschäfts- oder Firmenwert	5.150	n/a	27.133	n/a

[1] In 2011 wurde keine Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwertes vorgenommen, da die erstmalige Bilanzierung am Ende der Periode nur vorläufig festgestellt werden konnte. Das Ende des Bewertungszeitraums lag in 2012, in welchem auch endgültige und verlässliche Informationen über den Unternehmenszusammenschluß vorlagen.

Prüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts

Wie in Anmerkung 2 beschrieben muss eine Wertminderung gebucht werden, wenn der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag kann entweder aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten oder dem Nutzungswerts eines Vermögensgegenstandes abgeleitet werden. Im vierten Quartal 2012 hat die Gesellschaft die Werthaltigkeit der beiden relevanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getestet, dabei wurde basierend auf dem Nutzungswert der erzielbare Betrag ermittelt.

Wesentliche Annahmen bei der Ermittlung des Barwerts der zukünftigen Zahlungsströme

Für die Kalkulation des Nutzungswerts der beiden Einheiten, Connectivity und Mobile Systems, sind im Wesentlichen folgende Annahmen ausschlaggebend:

- Umsatzrendite;
- Abzinsungsfaktoren;
- Umsatzwachstum zur Ermittlung der Cash Flows über den Prognosezeitraum hinaus.

Umsatzrendite – Die Umsatzrendite wird durch Division des EBITDA durch die Umsatzerlöse ermittelt. Der EBITDA ist als Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände) festgelegt. Wir verweisen dazu auf die Anmerkung 24.

Abzinsungsfaktoren – Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der spezifischen Risiken jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter Berücksichtigung des Zeitwerts des Geldes und der individuellen Risiken der zugrunde liegenden Vermögenswerte, die nicht in den Schätzungen der zukünftigen Zahlungsströme berücksichtigt wurden, dar. Die Kalkulation unter Anwendung des Diskontsatzes basiert auf den spezifischen Gegebenheiten des Konzerns und seiner Segmente und wird aus den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) abgeleitet. Der WACC beinhaltet sowohl Fremd- als auch Eigenkapitalkosten. Der angewandte WACC stellt einen Nach-Steuer-Diskontsatz dar. Die Kosten des Eigenkapitals sind aus der erwarteten Kapitalverzinsung der Investoren der Gesellschaft abgeleitet. Die Kosten des Fremdkapitals leiten sich von Verpflichtungen des Konzerns ab, dem Kapitaldienst aus verzinlichen Darlehen nachzukommen. Segmentspezifische Risiken werden durch Anwendung einzelner Beta-Faktoren berücksichtigt. Die Beta-Faktoren werden jährlich anhand von öffentlich verfügbaren Marktdaten evaluiert. Der erzielbare Betrag stellt die nach Steuern ermittelten zukünftigen Zahlungsströme dar, diskontiert mit einem Nach-Steuer-Abzinsungssatz. Das Ergebnis wäre das gleiche gewesen, wenn Zahlungsströme vor Steuern mit einem Vor-Steuer-Abzinsungssatz ermittelt worden wären.

Annahmen zum Umsatzwachstum – Zuwachsraten basieren auf den Untersuchungsergebnissen aus dem Industriesektor und werden zur Berechnung der ewigen Rente herangezogen.

Der Berechnung der abdiskontierten zukünftigen Zahlungsströme liegen Annahmen des Managements für das Geschäftsjahr 2013 zugrunde. Der Planungshorizont gibt die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen wieder. Die zukünftigen Zahlungsströme für die Geschäftsjahre 2014 und 2015 wurden anhand geeigneter Wachstumsraten interpoliert. Wesentliche Annahmen, auf welchen das Management seine Bestimmung des Barwerts der zukünftigen Zahlungsströme stützt, berücksichtigen ebenfalls die Entwicklungen der bereits erwähnten wichtigen Prämissen. Die Berechnungen der zukünftigen Zahlungsströme werden durch externe Informationsquellen abgesichert.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Parameter für die Prüfung der Wertminderung

	Mobile Systems in %	Connectivity in %
Ist		
Umsatzrendite	22,0	5,0
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	17,4	17,4
Umsatzwachstum	72,2	(12,0)
3 jähriger Planungshorizont		
Umsatzrendite	24,0 (28,0)	9,0 (14,0)
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	17,4	17,4
Umsatzwachstum	10,0 (36,0)	12,0 (20,0)
Ewige Rente		
Umsatzrendite	27,0	13,0
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	17,4	17,4
Umsatzwachstum	10,0	20,0

Basierend auf den Ergebnissen der Segmente Connectivity und Mobile Systems ergaben sich auch in 2011 aus Sicht des Management keine Anhaltspunkte für eine Abschreibung des Geschäfts-oder Firmenwertes in 2011.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Die Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Connectivity und Mobile Systems denen der Firmenwert zugeordnet wurde, basiert auf der Annahme einer um 10% geringeren Steigerung der Umsätze und der Umsatzkosten und einem unterproportional geringeren Rückgang der anderen operativen Aufwendungen. Ferner wurde eine Steigerung zwischen 1% und 2% der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten angenommen. Die Gesellschaft geht davon aus, dass solche Veränderungen insbesondere unter langfristiger Betrachtung möglich sind.

Bei Anwendung der oben beschriebenen Sensitivitätsparameter auf das Bewertungsmodell ergibt sich ein erzielbarer Betrag von 777.063.000 US\$ für das Mobile Systems Segment und ein erzielbarer Betrag von 49.203.000 US\$ für das Connectivity Segment. Der Buchwert von 423.657.000 US\$ des Mobile Systems Segments zzgl. des zugeordneten Firmenwerts von 5.150.000 US\$ liegt damit unter dem erzielbaren Betrag.

Bei der strategischen Einheit Connectivity liegt der erzielbare Betrag unter dem Buchwert von 23.899.000 US\$ zzgl. des zugeordneten Firmenwerts von 27.133.000 US\$, wodurch sich unter diesen Annahmen ein Wertberichtigungsbedarf in Höhe von 1.829.000 US\$ ergeben würde. Um sicherzustellen, dass der erzielbare Betrag nicht unter den Buchwert zzgl. des zugeordneten Firmenwerts fällt, darf der Rückgang der der Umsatzerlöse und der Umsatzkosten im Vergleich zu den getroffenen Annahmen nicht über 5% liegen.

Das Management kam zu dem Ergebnis, dass in keiner der beiden strategischen Einheiten ein Wertberichtigungsbedarf hinsichtlich des Firmenwerts besteht. Die getroffenen Annahmen hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Entwicklungen in Dialogs Geschäftsfeldern sowie die Schätzungen der zukünftigen diskontierten Zahlungsflüsse werden als angemessen angesehen. Änderungen dieser Annahmen oder anderer Umstände können aber zu einer veränderten Analyse führen. Eine Wertminderung könnte durch solche Veränderungen notwendig werden.

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzt sich wie folgt zusammen:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Deutschland	96.999	60.673
Ausland	(10.874)	749
	86.125	61.422

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Der Steuerertrag (Steueraufwand) beinhaltet die folgenden Bestandteile:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Laufende Steuern:		
Deutschland	(12.819)	(6.682)
Ausland	(852)	(273)
Latente Steuern:		
Deutschland	(14.860)	4.282
Ausland	4.919	(1.397)
Steueraufwand	(23.612)	(4.070)

	2012 000US\$	2011 000US\$
Laufende Steuern:		
Laufender Ertragsteueraufwand	(13.391)	(6.876)
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	(280)	(79)
Latente Steuern:		
Aufgrund der Entstehung und der Umkehr von temporären Differenzen	(12.073)	(11.722)
Aufgrund der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs	2.132	14.607
Steueraufwand	(23.612)	(4.070)

Obwohl Dialog eine englische Gesellschaft ist, liegt die Haupttätigkeit des Konzerns in Deutschland. Dementsprechend basieren die folgenden Angaben auf deutschem Ertragssteuerrecht.

Der Körperschaftsteuersatz für die deutsche Tochtergesellschaft beträgt 15%. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlages von 5,5% beträgt die gesamte Körperschaftsteuer 15,8%. Damit ergibt sich nach Hinzurechnung des durchschnittlichen Gewerbesteuersatzes von 12,6% ein kombinierter Ertragsteuersatz von 28,4%.

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Eine Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag unter Anwendung des zusammengefassten Ertragsteuersatzes von 28,4% (2011: 28,4%) stellt sich wie folgt dar:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Erwarteter Steueraufwand	(24.439)	(17.429)
Besteuerungsunterschiede	(568)	(21)
Steuerlich nicht abzugsfähiger Teil des Optionsaufwandes	(1.782)	(1.668)
Steuerermäßigungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	3.434	2.964
Steuerfreie Erträge (nicht abzugsfähige Aufwendungen)	(291)	(1.035)
Ertrag aus der Aufhebung einer früheren Abwertung eines latenten Steueranspruchs sowie erstmaliger Ansatz von latenten Steuern die in früheren Jahren entstanden sind	2.132	14.607
Nicht angesetzte aktive latente Steuern durch die der laufende Steueraufwand reduziert wird	1.631	1.295
Verluste des Jahres auf die keine aktiven latenten Steuern angesetzt werden	(2.543)	(3.362)
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	(388)	144
Besteuerungsunterschied im Zusammenhang mit abweichender funktionaler Währung	(773)	462
Sonstige	(25)	(27)
Ausgewiesener Steueraufwand	(23.612)	(4.070)

Die latenten Steuerforderungen und Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	(5.111)	(3.432)
Sonstige temporäre Differenzen	2.178	(3.075)
Steuer Guthaben	–	1.105
Steuerliche Verlustvorräte	6.167	20.453
Latente Steuern, gesamt	3.234	15.051
Wertberichtigte latente Steuern¹⁾	–	(1.105)
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	3.234	13.946

[1] Diese wurden im Geschäftsjahr 2005 wertberichtigt. In 2012 wurde keine Wertberichtigung wieder zugeschrieben (2011: 2.079.000 US\$)

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

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

	31. Dezember 2012			31. Dezember 2011			
	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen ²⁾ 000US\$	Steuerergütschriften 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$
Deutschland	629	(2.181)	(440)	67.161	(4.673)	–	13.726
Großbritannien	69.739	23.084	–	51.387	25.588	4.420	1.105
Niederlande ²⁾	19.384	(13.244)	945	17.184	(22.515)	–	(1.333)
USA ¹⁾	4.029	928	2.132	4.290	–	–	–
Sonstige	–	1.296	597	20	1.061	–	448
Gesamt	93.781	9.883	3.234	140.042	(539)	4.420	13.946

[1] Beinhaltet einen Betrag in Höhe von 2.806.000 US\$ (2011: 2.910.000 US\$) für State Tax Verlustvorträge

[2] Für 2011 wurden die temporären Differenzen und die passiven latenten Steuern in den Niederlanden rückwirkend angepasst, dies war eine Folge der veränderten Kaufpreisallokation, siehe Anmerkung 4.

Der Betrag für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerlichen Verlustvorträge, für die in der Bilanz keine latente Steuer angesetzt wurde, ist 95.179.000 US\$ (2011: 95.382.000 US\$).

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

Die Nutzung der Verlustvorträge und temporären Differenzen, die nicht in der Bilanz angesetzt sind, ist abhängig von der Erzielung eines positiven Ergebnisses in Geschäftsjahren, die jenseits des aktuellen Planungshorizonts der Gesellschaft liegen, die Nutzung ist daher unsicher. In der Folge wurden für diese Verluste und temporären Differenzen keine weiteren aktiven latenten Steuern angesetzt.

Die Verlustvorträge in den USA verfallen in den Jahren 2013 bis 2029, Verlustvorträge in den Niederlanden verfallen zwischen 2017 und 2019, die anderen Verlustvorträge sind unbegrenzt vortragsfähig.

Die in der Bilanz unter Ertragsteuererstattungsansprüche ausgewiesene Forderung enthält einen Auszahlungsanspruch der deutschen Gesellschaft auf ein Körperschaftsteuerguthaben. Die gesamte Forderung beträgt 414.000 €, die in 10 gleichen Beträgen zwischen 2008 und 2017 ausgezahlt werden. Der Betrag der innerhalb des Anlagevermögens ausgewiesen wird, ist der abgezinst Teil des Anspruchs der nach 2013 zur Auszahlung ansteht. Der Betrag der in 2013 ausgezahlt wird, wird innerhalb des Umlaufvermögens ausgewiesen.

6. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Guthaben bei Kreditinstituten	136.117	91.010
Kurzfristige Einlagen	170.000	20.381
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	6.318	2.199
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	312.435	113.590

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

7. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	70.490	38.929
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	12.397	7.800
	82.887	46.729

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

Wie in Anmerkung 25 näher erläutert wird, ist der Konzern in 2007 eine selektive Factoringvereinbarung eingegangen. Der Betrag der als „Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung“ ausgewiesen ist, repräsentiert einen Sicherheitseinbehalt der Factoringbank in Höhe von 15% auf den Kaufpreis verkaufter Forderungen. Dieser Sicherheitseinbehalt wird von der Factoringbank ausgezahlt, wenn sie die Kundenzahlung in voller Höhe erhalten hat, spätestens aber 120 Tage nach Fälligkeit der Forderung oder wenn der Delkrederfall eingetreten ist. Die Beträge sind unverzinslich und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die Wertberichtigungen vorgenommen wurden, betragen zum 31. Dezember 2012 1.130.000 US\$ und zum 31. Dezember 2011 1.180.000 US\$. Die hierauf entfallenden Wertberichtigungen betragen 1.130.000 US\$ bzw. 1.180.000 US\$.

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

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	1.180	1.410
Zugänge	8	–
Ausbuchungen	(26)	–
Auflösungen	(2)	(303)
Währungsänderungen	(30)	73
Wertberichtigungen zum Jahresende	1.130	1.180

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2012 und 2011 stellt sich wie folgt dar:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Forderungen die weder überfällig noch wertgemindert sind	66.374	35.969
Forderungen die überfällig aber nicht wertgemindert sind	–	–
weniger als 30 Tage	3.410	2.780
30 bis 59 Tage	706	171
60 bis 89 Tage	–	–
90 bis 130 Tage	–	9
Gesamt	70.490	38.929

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

8. Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Rohstoffe	20.686	4.031
Unfertige Erzeugnisse	51.739	22.496
Fertige Erzeugnisse	79.942	36.110
Anzahlungen	88	–
	152.455	62.637

9. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	368	–
Sicherungsgeschäfte	2.752	25
	3.120	25

Die Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte beinhalten Vorauszahlungen auf Sicherungsgeschäfte mit einem negativen Marktwert. Die Anzahlungen werden nicht verzinst und werden bei Fälligkeit des Sicherungsgeschäfts verrechnet.

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

Bezüglich des Einsatzes von Derivaten hat der Konzern klare Richtlinien, deren Einhaltung einer laufenden Kontrolle unterliegt. Weitere Informationen zur Absicherungsstrategie des Konzerns werden in Anmerkung 25 gegeben.

10. Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	5.581	5.400
Sonstige Steuerforderungen	1.650	1.448
Übrigen Forderungen ¹⁾	5.314	1.388
	12.545	8.236

[1] Enthält eine Vorauszahlung von 3.557.000 US\$ die an einen wichtigen Lieferanten geleistet wurde.

11. Sachanlagen

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

	Testanlagen 000US\$	Mietereinbauten 000US\$	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 000US\$	Anzahlungen und Anlagen im Bau 000US\$	Sachanlagen 000US\$
Anschaffungskosten					
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	77.932	2.487	23.777	210	104.406
Zugang aus der Akquisition von SiTel	1.711	757	418	–	2.886
Währungsänderungen	(8)	(47)	(89)	(3)	(147)
Zugänge	7.290	4.467	8.844	301	20.902
Umbuchungen	–	207	34	(241)	–
Abgänge	(1.193)	(254)	(8.323)	–	(9.770)
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	85.732	7.617	24.661	267	118.277
Währungsänderungen	19	85	177	1	282
Zugänge	23.744	2.007	9.284	13	35.048
Umbuchungen	–	22	242	(264)	–
Abgänge	(1.297)	(101)	(1.786)	(5)	(3.189)
am 31. Dezember 2012	108.198	9.630	32.578	12	150.418
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	(71.997)	(571)	(17.589)	–	(90.157)
Währungsänderungen	8	37	65	–	110
Abschreibungen des Jahres	(3.846)	(983)	(3.972)	–	(8.801)
Abgänge	1.151	107	7.717	–	8.975
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	(74.684)	(1.410)	(13.779)	–	(89.873)
Währungsänderungen	(9)	(25)	(70)	–	(104)
Abschreibungen des Jahres	(6.030)	(1.221)	(5.447)	–	(12.698)
Abgänge	1.114	16	1.445	–	2.575
am 31. Dezember 2012	(79.609)	(2.640)	(17.851)	–	(100.100)
Buchwerte					
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	5.935	1.916	6.188	210	14.249
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	11.048	6.207	10.882	267	28.404
am 31. Dezember 2012	28.589	6.990	14.727	12	50.318

Finanzierungsleasing

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2012 628.000 US\$ (2011: 606.000 US\$). Im Laufe des Geschäftsjahres gab es Zugänge in Höhe von 506.000 US\$ (2011: 0 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 221.000 US\$ (2011: 457.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen betrug 211.000 US\$ (2011: 431.000 US\$).

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

12. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

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

	Firmenwert 000US\$	Sonstige immaterielle Vermögenswerte				Immaterielle Vermögensgegenstände 000US\$
		Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen 000US\$	Erworbene Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände 000US\$	Patente 000US\$	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte 000US\$	
Anschaffungskosten						
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	21.149	1.309	5.951	28.409
Zugang aus der Akquisition von SiTel	32.283	14.100	525	3.696	14.654	32.975
Währungsänderungen	–	–	(58)	–	(30)	(88)
Zugänge	–	–	5.175	759	5.165	11.099
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(554)	(10)	(210)	(774)
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	32.283	14.100	26.237	5.754	25.530	71.621
Währungsänderungen	–	–	96	–	–	96
Zugänge	–	–	26.606	950	5.956	33.512
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(725)	–	(387)	(1.112)
am 31. Dezember 2012	32.283	14.100	52.214	6.704	31.099	104.117
Abschreibungen und Wertberichtigungen						
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	(14.783)	(183)	(2.716)	(17.682)
Währungsänderungen	–	–	48	–	30	78
Abschreibungen des Jahres	–	(5.428)	(2.650)	(939)	(7.013)	(16.030)
Wertberichtigungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	158	6	210	374
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	–	(5.428)	(17.227)	(1.116)	(9.489)	(33.260)
Währungsänderungen	–	–	(50)	–	–	(50)
Abschreibungen des Jahres	–	–	(10.273)	(1.135)	(8.185)	(19.593)
Wertberichtigungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	575	–	–	575
am 31. Dezember 2012	–	(5.428)	(26.975)	(2.251)	(17.674)	(52.328)
Buchwerte						
am 31. Dezember 2010 / 1. Januar 2011	–	–	6.366	1.126	3.235	10.727
am 31. Dezember 2011 / 1. Januar 2012	32.283	8.672	9.010	4.638	16.041	38.361
am 31. Dezember 2012	32.283	8.672	25.239	4.453	13.425	51.789

12. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände Fortsetzung

Im Rahmen der Strategie, in Forschung und Entwicklung zu investieren, hat Dialog im 3. Quartal 2012 eine Lizenzvereinbarung mit einem Volumen von 26,4 Mio. US-Dollar und einer Laufzeit von sechs Jahren mit einer Verlängerungsoption auf weitere zwei Jahre unterzeichnet. Die Vereinbarung gewährt Dialog Zugang zu Patenten in den Bereichen portables Powermanagement und Batterieladetechnik.

Dialog hat eine Anfangszahlung von 6.000.000 US\$ im dritten Quartal 2012 getätigt. Darüber hinaus werden quartalsweise 24 aufeinanderfolgende Zahlungen in Höhe von jeweils 850.000 US\$ geleistet, die in der Summe den Gesamtbetrag von 26,4 Millionen US\$ ergeben. Diese Lizenzvereinbarung wurde zum Kapitalwert der Mindestleasingzahlungen in Höhe von 22.077.000 US\$ aktiviert. Der für die Berechnung verwendete Diskontierungszins basiert auf einem kalkulatorischen Zins der neben einer Markt- auch eine Risikokomponente beinhaltet, die das Unternehmensrisiko der Gesellschaft abbildet. Die Nutzungsdauer wurde auf 6 Jahre festgelegt.

Schwerpunkt der Anschaffungen in 2011 war die Akquisition von SiTel Semiconductor B.V. Im Zusammenhang mit der Akquisition hat die Gesellschaft einen Geschäfts- oder Firmenwert, selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, Patente und kundenbezogene immaterielle Vermögensgegenstände wie Kundenstamm und Auftragsbestand erworben, siehe Anmerkung 4.

Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen beinhalten Vermögenswerte, die im Rahmen des Unternehmenserwerbs erworben wurden. Hier wird der Wert von Schlüsselkunden und sonstigen Kundenbeziehungen sowie der Wert des erworbenen Auftragsbestandes ausgewiesen. Die selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte beinhalten aktivierte Entwicklungskosten einzelner Projekte. Wir verweisen auf Anmerkung 2 hinsichtlich der zugrundeliegenden Bilanzierungsmethoden.

Mietkauf

Der Buchwert von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Mietkaufverpflichtungen gehalten werden, beträgt zum 31. Dezember 2012 21.315.000 US\$ (31. Dezember 2011: 851.000 US\$). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen 23.173.000 US\$ (2011: 668.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 19.177.000 US\$ (2011: 662.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 15.462.000 US\$ (2011: 602.000 US\$).

13. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

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

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	100.616	46.567
Sonstige Verbindlichkeiten	5.600	3.890
	106.216	50.457

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten Verbindlichkeiten:

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

14. Andere Finanzverbindlichkeiten

Andere Finanzverbindlichkeiten bestehen aus:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	3.645	661
Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten	472	6.552
	4.117	7.213

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

15. Rückstellungen

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

	Stand zum 1. Januar 2012 000US\$	Währungs- änderungen 000US\$	Aufzinsung 000US\$	Zuführungen 000US\$	Inanspruchnahmen 000US\$	Auflösungen 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2012 000US\$
Produktgarantien	573	–	–	788	(430)	(119)	812
Schwebende Rechtsansprüche	301	6	–	–	–	–	307
Sonstige	166	1	–	112	(110)	–	169
Gesamt kurzfristig	1.040	7	–	900	(540)	(119)	1.288
Rückbaumaßnahmen	536	22	39	6	–	–	603
Gesamt langfristig	536	22	39	6	–	–	603
Gesamt	1.576	29	39	906	(540)	(119)	1.891

16. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben	15.348	12.206
Im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen enthaltene Anzahlungen	2.100	721
Sonstige	4.222	3.625
	21.670	16.552

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten:

- Die Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben haben eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Monaten (2011: drei Monate).
- Die sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben in der Regel Fälligkeiten von 30 Tagen.

17. Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Wandelschuldverschreibung ¹⁾	164.589	–
Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen	12.028	373
	176.617	373

[1] Wir verweisen auf Anmerkung 18 Wandelschuldverschreibung

18. Wandelschuldverschreibung

Im Laufe des ersten Quartals 2012 hat die Gesellschaft eine Wandelanleihe mit der Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US\$ ausgegeben. Das Angebot endete am 12. April 2012. Die Anleihen die am Euro MTF Markt der Luxembourg Stock Exchange gelistet sind, sind mit Wandlungsrecht in Stammaktien der Dialog Semiconductor Plc ausgestattet, welche an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden. 1.005 Anleihen mit einem Nennwert von je 200.000 US\$ wurden zu 100% ausgegeben. Die Wandelschuldverschreibung hat einen Zinskupon von 1,00% p.a., welcher halbjährlich und nachschüssig zahlbar ist. Der Wandlungspreis beträgt 29,5717 US\$ bzw. 22,367 EUR was einem Aufschlag von 35% auf den gewichteten Durchschnittspreis der Stammaktien von Dialog Semiconductor Plc im XETRA Handel am 8. März 2012 entspricht

Die vereinnahmten Netto Erlöse aus der Begebung der Anleihe beliefen sich nach Abzug der Transaktionskosten von 4.369.000 US\$ auf 196.631.000 US\$. Im Einklang mit IAS 32 wurde der Nominalbetrag der Anleihe von 201 Millionen US\$ in eine Fremdkapitalkomponente von 163.607.000 US\$ und eine Eigenkapitalkomponente von 37.393.000 US\$ aufgeteilt. Die Fremdkapitalkomponente wurde unter Anwendung des Marktzinssatzes für eine gleichartige nicht wandelbare Schuldverschreibung bestimmt. Die Fremdkapitalkomponente wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, bis sie gewandelt oder zur Rückzahlung fällig wird. Die Eigenkapitalkomponente stellt den beizulegenden Wert des Wandlungsrechts dar.

	Fremdkapital- komponente 000US\$	Wandlungsrecht der Wandelanleihe 000US\$	Gesamtbetrag 000US\$
Bruttoemissionserlös	163.607	37.393	201.000
Emissionskosten (anteilig zugewiesen)	(3.555)	(814)	(4.369)
Nettoemissionserlös	160.052	36.579	196.631

Die Eigenkapitalkomponente wird unter der Kapitalrücklage ausgewiesen. Die finanzielle Verbindlichkeit wird über die Laufzeit von 5 Jahren auf den Nennbetrag der Wandelanleihe aufgezinnt. Die Emissionskosten, die mit der Ausgabe des Finanzinstruments verbunden sind, wurden zu der Fremd- und Eigenkapitalkomponente in dem Verhältnis zugerechnet, wie die empfangenen Bruttoemissionserlöse zugeordnet wurden. Von den gesamten Emissionskosten wurden 814.000 US\$ dem Wandlungsrechts der Wandelanleihe und 3.555.000 US\$ der Fremdkapitalkomponente zugeordnet.

Endfällige Rückzahlung

Sofern die Anleihen nicht vorher zurückgekauft und entwertet, zurückgezahlt oder gewandelt wurden, werden sie am Ende der Laufzeit zu ihrem Nennbetrag zurückgezahlt.

Vorzeitige Rückzahlung nach Wahl von Dialog

Nur in den folgenden Fällen können die Anleihen auf Verlangen von Dialog vor der Fälligkeit zurückgezahlt werden:

Optionale Rückzahlung

Die Gesellschaft hat die Option alle noch ausstehenden Anleihen ab einem Zeitpunkt von ungefähr 3 Jahren nach dem Angebotsende bis hin zur Fälligkeit zurückzuzahlen wenn die den Anleihen zugrunde liegenden Aktien über einen bestimmten Zeitraum über 130% des Nennbetrags liegen. Dialog hat außerdem die Option alle ausstehenden Anleihen zurückzuzahlen, wenn bereits 85% oder mehr der ursprünglich ausgegebenen Anleihen zurückgezahlt wurden. In diesen Fällen werden die Anleihen zum Nennwert zzgl. der aufgelaufenen Zinsen zurückgezahlt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

18. Wandelschuldverschreibung Fortsetzung

Rückzahlung aus steuerlichen Gründen

Falls Dialog zusätzliche Zahlungen leisten muss, infolge von Änderungen und Anpassungen der Gesetze oder der Rechtsprechung im Vereinigten Königreich oder einer ihrer Gebietskörperschaften bzw. durch Behörden, die Steuern von Dialog erheben können, und Dialog dies nicht durch angemessene Maßnahmen vermeiden kann, hat die Gesellschaft das Recht alle sich noch im Umlauf befindliche Wandelanleihen zurückzukaufen. In diesem Fall werden die Wandelanleihen mit den aufgelaufenen Zinsen zum Nennwert zurückgezahlt.

Rückzahlung als Option der Inhaber aufgrund im Falle eines Change of Control

Im Falle eines Change of Control werden die Inhaber der Wandelanleihe das Recht haben die Wandelanleihen zum Nennwert mit den aufgelaufenen Zinsen einzulösen.

Ergebnis je Aktie

In 2012 haben die potentiellen Stammaktien, die im Zusammenhang mit der Wandelanleihe stehen, keinen Verwässerungseffekt, da dessen Wandlung in Stammaktion das Ergebnis je Aktie erhöhen würde.

19. Eigenkapital

Kapitalerhöhung

Am 7. März 2012 wurden von der Gesellschaft 3.000.000 neue Stammaktien zu 0,10 £ je Aktie zur Übertragung an den Mitarbeiter Aktien Trust („Trust“) zu einem Preis von 0,80 € ausgegeben. Diese Aktien sind vorgesehen zur Ausgabe an Mitarbeiter im Rahmen der Ausübung von gewährten Aktienoptionsrechten.

Gezeichnetes Kapital

Dialog hatte zum 31. Dezember 2012 ein genehmigtes Kapital von 104.311.860 (2011: 104.311.860) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,10 £ je Aktie. Ausgegeben und im Umlauf waren 68.068.930 Stammaktien (2011: 65.068.930).

	Anzahl der Aktien	000US\$
Zum 1. Januar 2011/ 2012	65.068.930	12.380
Ausgegeben am 7. März 2012	3.000.000	472
Zum 31. Dezember 2012	68.068.930	12.852

Die Aktien von Dialog sind in der Form von Namensaktion ausgegeben. Alle Aktien sind voll eingezahlt.

Kapitalrücklage

In dieser Position wird das Agio ausgewiesen, das in Verbindung mit der Ausgabe von Aktien eingezahlt wurde. Der Anstieg betrifft mit 36.579.000 US\$ das Wandlungsrecht der Wandelanleihe welche im Geschäftsjahr 2012 ausgegeben wurde (vgl. Anmerkung 18). Das Wandlungsrecht wurde als Eigenkapitalkomponente im Sinne von IAS 32 behandelt.

Gewinnrücklagen

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

Sonstige Rücklagen

Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen

Die Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen dient der Erfassung von Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen und Betriebstätten deren funktionale Währung nicht der US\$ ist. Zum 31. Dezember 2012 betrug der negative Stand der Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen 1.964.000 US\$ (31. Dezember 2011: 1.879.000 US\$).

Rücklage für Cash Flow Hedges

In dieser Rücklage werden Gewinne oder Verluste von dem Teil eines Sicherungsinstruments ausgewiesen, der als eine effektive Absicherung von Zahlungsflüssen bestimmt wurde. Zum 31. Dezember 2012 betrug der positive Stand der Rücklage für Cash Flow Hedges 1.537.000 US\$ verglichen mit einer negativen Rücklage in Höhe 6.372.000 US\$ zum 31. Dezember 2011. Bezüglich der Umgliederung von Beträgen vom Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung verweisen wir auf die Anmerkung 25.

19. Eigenkapital Fortsetzung

Die in den einzelnen Komponenten der sonstigen Rücklagen enthaltenen Steuereffekte in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 ergeben sich wie folgt:

	2012			2011		
	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$
Währungsdifferenzen	(322)	237	(85)	(92)	(70)	(162)
Hedging	8.871	(962)	7.909	(6.825)	384	(6.441)
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (loss)	8.549	(725)	7.824	(6.917)	314	(6.603)

Aktien für Mitarbeiter - Aktienoptionsplan

Die Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan beinhalten die Anschaffungskosten der Aktien die vom Mitarbeiter-Aktien Trust (der „Trust“) gehalten werden. Wir verweisen auf Anmerkung 21. Zum 31. Dezember 2012 hielt der Trust 2.679.768 Aktien (31. Dezember 2011: 1.267.322 Aktien). Rechtlich sind diese Aktien ausgegeben und im Umlauf; aus bilanzieller Betrachtung werden die Aktien jedoch als nicht ausgegeben und nicht im Umlauf befindlich behandelt und dementsprechend im Eigenkapital in der Position „Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan“ gekürzt.

20. Altersversorgung

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betragen 4.213.000 US\$ (2011: 3.686.000 US\$). Zum 31. Dezember 2012 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 674.000 US\$ (2011: 353.000 US\$) innerhalb der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Pensionskosten enthalten auch Zahlungen im Rahmen der staatlichen Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 2.242.000 US\$ (2011: 1.999.000 US\$).

21. Aktienorientierte Vergütung

A) Aktienoptionsplan

Am 7. August 1998 hat der Konzern einen Aktienoptionsplan („Plan“) eingeführt, nach dem Mitarbeitern und Executive Directors zu bestimmten Zeitpunkten, gemäß der Vorgabe des Board of Directors, Optionen zum Erwerb von bis zu 3.840.990 Stammaktien aus dem genehmigten Kapital gewährt werden können. Am 16. Mai 2002 haben die Aktionäre des Konzerns beschlossen, die maximale Anzahl der Optionen, die gewährt werden können, auf 15% der von Dialog ausgegebenen Aktien (nach Ausgabe dieser 15%) zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2012 entsprachen diese 15% der ausgegebenen Aktien 12.012.164 Aktien.

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

Auf der Hauptversammlung 2006 haben Dialogs Aktionäre einem Aktienoptionsplan für Non-Executive Directors zugestimmt. Danach werden jedem Non-Executive Director einmalig 50.000 Optionen gewährt, die über 4 Jahre erdient werden müssen. Nach dieser einmaligen Gewährung erhält jeder Non-Executive Director jährlich, nach der jeweiligen Hauptversammlung, weitere 20.000 Optionen die über 12 Monate erdient werden. Die Optionen werden mit einem Optionspreis gewährt, der dem Marktpreis am Tag der Gewährung entspricht. Auf der Hauptversammlung in 2010 haben die Aktionäre gegen eine Weiterführung dieses Aktienoptionsplans gestimmt. In der Folge wurden daher in 2010 keine Aktienoptionen an Non-Executive Directors gewährt. Alle ausstehenden Optionen wurden während des Geschäftsjahres 2012 ausgeübt. Es bestehen keine weiteren Aktienoptionen.

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

21. Aktienbasierte Vergütung Fortsetzung

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgt in 2012 und 2011 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt. Der Konzern besitzt keine anwendbaren historischen Daten für die Entwicklung seines Aktienkurses, insbesondere aufgrund wesentlicher ungewöhnlicher Umstände auf den Aktienmärkten in den vergangenen Jahren. Ferner kann eine implizierte Volatilität nicht ermittelt werden, da keine Optionen des Konzerns an der Börse gehandelt werden. Der Konzern hat daher für die Ermittlung der erwarteten Volatilität die durchschnittliche Entwicklung der Volatilität der Aktien von Dialog Semiconductor Plc herangezogen.

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 gewährten Optionen verwendet:

	2012	2011
Erwartete Dividende	0%	0%
Erwartete Volatilität	38%	39% - 46%
Risikofreier Zinssatz	0,2%	4,0%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	2,0 - 6,0	2,0 - 6,0
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs im Berichtsjahr (in €)	15,87	14,36
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs für Optionsgewährungen (in €)	15,68	13,71
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	15,48	13,55
Gewichteter Marktwert (in €)	4,34	4,80

B) Langfristiger Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)

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

In 2010 wurden weitere Anteile an ausgewählte neue und bestehende Mitglieder des Executive Managements gewährt. Diese Gewährungen sind unter der Bezeichnung „Second Award“ in der unten stehenden Tabelle dargestellt. In 2012 wurden keine weiteren Anteile gewährt.

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

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung herangezogen:

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

Bei der erwarteten Volatilität wurden die gleichen Annahmen getroffen wie bei den im selben Jahr gewährten Aktienoptionen.

21. Aktienbasierte Vergütung Fortsetzung

Bewertungstag 31. Januar 2010

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

Bewertungstag 31. Januar 2011 (letzter Bewertungstichtag)

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

C) Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP)

Der Konzern betreibt auch ein Incentive-Programm für Führungskräfte welches auf der Hauptversammlung in Mai 2010 von den Aktionären genehmigt wurde. Das Programm gestattet es Führungskräfte sowie weitere zum Unternehmenserfolg beitragende Personen in Schlüsselpositionen mit einem bestimmten Prozentsatz am Mehrwert, welcher für die Anteilseigner geschaffen wurde, zu beteiligen. Das Remuneration and Nomination Committee darf nach Ablauf von 5 Jahren nach der Genehmigung des EIP keine EIP Optionen mehr gewähren.

Im Rahmen des EIP werden dem Remuneration and Nomination Committee bis zu 0,75 % des ausgegebenen Aktienkapitals zum Datum der Bewilligung zur Verfügung gestellt, das den Teilnehmern des EIP jeweils jedes Jahr bewilligt werden kann. Es ist geplant, dass diese Aktien etwa 10 bis 15 Top-Führungskräften gewährt werden. Ein Teil der Gesamtzahl der Aktien, die jedes Jahr gewährt werden kann, wird für Bewilligungen an neu rekrutierte Führungskräfte zurückbehalten. Das Remuneration and Nomination Committee ist jedoch nicht verpflichtet, alle jährlich verfügbaren Aktien zuzuteilen.

Fortbestehen des Anstellungsverhältnisses

25 % des EIP-Awards werden in gleich bleibenden jährlichen Raten unverfallbar, basierend auf dem Erreichen einer Aktienkursschwelle, die jeweils am Jahresende ermittelt wird („ständiger Award“). Diese Kursschwelle bedeutet, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft zum jeweiligen Bewertungstag an dem der Kurswert der Aktie ermittelt wird (dies ist der Jahrestag der Bewilligung des Awards – die erste Bewilligung war der 16. Februar 2012) höher sein muss als der Aktienkurs am Tag der Bewilligung des Awards bzw. an früheren Bewertungstagen, je nachdem, welcher der Kurswerte höher ist. Wenn die Aktienkursschwelle am Ende eines Jahres nicht erreicht wurde, verfällt der entsprechende Anteil des ständigen Awards.

Nach Ablauf der 3-jährigen Haltedauer wird der ständige Award unverfallbar und kann ausgeübt werden, sofern das Anstellungsverhältnis des jeweiligen Mitarbeiters nach wie vor besteht. Teilnehmer haben drei Jahre Zeit zur Ausübung von unverfallbaren Aktienoptionen.

Erfolgsabhängige Bedingungen

75 % des EIP-Awards werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die hohen erfolgsabhängigen Ziele hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden („erfolgsabhängiger Award“). Die primäre erfolgsabhängige Messgröße bezieht sich auf die angestrebten Ziele in Bezug auf EBIT und Umsatzwachstum. Die Unverfallbarkeit des erfolgsabhängigen Awards ist zu 50 % vom Erreichen des EBIT-Ziels und zu 50 % vom Erreichen des Umsatzwachstumsziels abhängig. Die Zahl der Aktien, die im Rahmen dieser primären erfolgsabhängigen Messgröße unverfallbar werden, richtet sich nach einer zweiten (sekundären) erfolgsabhängigen Messgröße (wie unten dargestellt). Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese beiden Messgrößen für die Strategie der Gesellschaft in der aktuellen Entwicklungsphase von unmittelbarer Bedeutung sind, und dass die Vergütung für Führungskräfte auf dieser Basis erfolgen sollte. Darüber hinaus ist die Fokussierung dieser Messgrößen für die mittel- bis langfristige Steigerung des Shareholder Value von entscheidender Bedeutung. Die Unternehmensziele werden auf jährlicher Basis und nicht langfristig festgelegt, um sicherzustellen, dass diese Ziele weiterhin anspruchsvoll und relevant bleiben. Bei diesen Zielsetzungen werden hinsichtlich EBIT und Umsatzwachstum die Budgeterwartungen und die Erwartungen des Marktes für das jeweilige Geschäftsjahr wie folgt berücksichtigt:

Schwelle (d.h. ein akzeptabler Wert hinsichtlich der Unternehmensentwicklung, der erreicht werden muss, damit die Unverfallbarkeit des Awards eintreten kann).

Zielwert (d.h. die Leistung für das Erreichen des budgetierten Wachstums, um sicherzustellen, dass das Unternehmen im Hinblick auf die langfristigen Unternehmensziele auf dem richtigen Weg ist).

Außergewöhnliche Leistungen (d. h. Leistungen, die vom Remuneration and Nomination Committee als außergewöhnlich anerkannt werden).

Nach Ablauf des 3-jährigen Performance-Zeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Remuneration and Nomination Committee auf Basis des tatsächlich in diesem 3-Jahres-Zeitraum erzielten Wachstums im Verhältnis zu den jährlichen Zielsetzungen in diesem 3-Jahres-Zeitraum ermittelt.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

21. Aktienbasierte Vergütung Fortsetzung

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.

Folgende Annahmen wurden für die Bestimmung vom beizulegenden Zeitwerts herangezogen:

	Bewilligung in 2012
Aktienkurs zum Tag der Bewilligung	€16,43
Ausübungspreis	€0,12
Erwartete Volatilität	38%
Risikofreier Zinssatz	0.2%
Angenommener Stand der erfüllten Bedingungen	50%
Optionslaufzeit	6 Jahre

21. Aktienbasierte Vergütung Fortsetzung

D) Entwicklung der Aktionspläne

Die Entwicklung der Aktienoptionspläne (inklusive der Aktienoptionen, welche unter dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für Führungskräfte gewährt wurden) für die Geschäftsjahre 2012 und 2011 ergibt sich wie folgt:

	2012		2011	
	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	6.160.579	5,48	6.098.193	2,88
Gewährt	1.557.339	11,22	2.975.730	6,45
Ausgeübt	(1.584.866)	1,93	(2.727.709)	0,60
Verwirkt	(254.227)	9,07	(185.635)	7,35
Summe am Jahresende	5.878.825	7,83	6.160.579	5,48
Davon ausübbar	2.976.684	4,46	3.532.169	1,90

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug in 2012 16,30 € (2011: 14,04 €).

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

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2012 ausstehenden und ausübaren Bezugsrechte aus dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen:

Ausübungspreise	Ausstehende Bezugsrechte			Ausübare Bezugsrechte	
	Anzahl ausstehender Bezugsrechte zum 31. Dezember 2012	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2012	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,11 - 2,99	2.331.018	3,2	0,56	1.820.661	0,64
€3,00 - 8,00	513.433	3,7	6,63	361.450	6,52
€8,00 - 15,50	3.034.374	5,7	13,62	794.573	12,27
€0,11 - 15,50	5.878.825	4,5	7,83	2.976.684	4,46

E) Mitarbeiter-Aktien-Trust

Zur Verwaltung der Mitarbeiter-Aktien hat der Konzern einen Trust („Trust“) eingesetzt. Der Trust erwirbt Dialog-Aktien, um damit den Mitarbeiter-Aktienoptions-Plan bedienen zu können. Zum 31. Dezember 2012 hat der Trust 2.679.768 Aktien gehalten (2011: 1.267.322).

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

22. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten

Kategorisierung der Beträge im Einklang mit IAS 39:

Kategorie gem. IAS 39	Buchwerte zum 31. Dezember 2012 000US\$	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39				Marktwerte zum 31. Dezember 2012 000US\$
		Fortgeführte Anschaffungs- kosten 000US\$	Anschaffungs- kosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	
Vermögenswerte						
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	306.117	306.117	–	–	306.117
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	LaR	–	–	–	–	–
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	n/a	6.318	–	–	6.318	6.318
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	82.887	82.887	–	–	82.887
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte						
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	368	368	–	–	368
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	n/a	2.752	–	–	2.752	2.752
Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	100.616	100.616	–	–	100.616
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	5.600	5.600	–	–	5.600
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	180.262	180.262	–	–	180.262
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	472	–	–	472	472
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39						
Kredite und Forderungen (LaR)		389.372	389.372	–	–	389.372
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		6.318	–	–	6.318	6.318
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–
Derivative Finanzinvestitionen - mit Sicherungsbeziehung		2.280	–	–	2.280	2.280
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FIAC)		(286.478)	(286.478)	–	–	(286.478)

22. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten Fortsetzung

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

22. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten Fortsetzung

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten wurden erhältliche Marktinformationen herangezogen (Ebene 2). Die Buchwerte von Krediten und Forderungen entsprechen wegen deren kurzen Laufzeiten den beizulegenden Zeitwerten. Da die Marktbedingungen für die Bewertung der langfristigen Verbindlichkeit der Wandelanleihe unverändert sind entspricht der beizulegende Zeitwert dem Buchwert.

23. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Operating lease, Software und Verpflichtungen aus Serviceverträgen

Der Konzern nutzt sämtliche Büroräume, verschiedene EDV- und Testanlagen sowie Fahrzeuge in Form von Operating Leases. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen aus nicht kündbaren Miet- und Leasingverträgen und die sonstigen Verpflichtungen betragen zum 31. Dezember 2012:

	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen
	2012 000US\$	2012 000US\$	2011 000US\$	2011 000US\$
Innerhalb eines Jahres	8.896	3.572	7.683	3.033
Zwischen 1 und 2 Jahren	6.536	693	7.078	1.529
Zwischen 2 und 3 Jahren	4.321	–	4.565	188
Zwischen 3 und 4 Jahren	3.875	–	2.490	–
Zwischen 4 und 5 Jahren	3.484	–	2.331	–
Danach	10.782	–	8.266	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	37.894	4.265	32.413	4.750

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betragen in 2012 8.896.000 US\$ (2011: 9.219.361 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	
	2012 000US\$	2011 000US\$
Innerhalb eines Jahres	4.097	700
Zwischen 1 und 2 Jahren	3.400	418
Zwischen 2 und 3 Jahren	3.400	–
Zwischen 3 und 4 Jahren	3.400	–
Zwischen 4 und 5 Jahren	3.400	–
Danach	1.700	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen ¹⁾	19.397	1.118
Abzüglich des Zinsanteils	(3.724)	(84)
Barwert der Mindestzahlungen	15.673	1.034

[1] Der Anstieg resultiert aus einer Lizenzvereinbarung mit einer Laufzeit von sechs Jahren, weitere Informationen sind in der Anmerkung 12 enthalten.

Verpflichtung zum Erwerb von Anlagevermögen

Am 31. Dezember 2012 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 3.014.000 US\$ (2011: 2.264.000 US\$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1.229.000 US\$ (2011: 2.501.000 US\$).

Zusätzlich besteht eine Eventualverbindlichkeit in Höhe von 400.000 US\$ im Zusammenhang mit dem Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen. Diese Verbindlichkeit ist ungewiss und hängt davon ab, ob bestimmter Absatzmengen die im Zusammenhang mit der erworbenen Technologie stehen erreicht werden. Wir gehen davon aus, die Absatzmengen im ersten Quartal 2013 zu erreichen.

24. Segmentberichterstattung

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

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

a) Geschäftssegmente

Die Geschäftssegmente des Konzerns sind:

Mobile Systems

Dieses Geschäftssegment beinhaltet unsere Power Management und Audio Chips, welche eigens für die Bedürfnisse des Marktes für Wireless Systeme sowie eine Bandbreite von fortgeschrittenen Treibertechnologien für energieeffiziente Display-Anwendungen - von PMOLEDs über Electronic Paper zu MEMS Displays. Dieses Segment wurde im ersten Quartal 2012 neu geschaffen und beinhaltet unsere ehemaligen Audio & Power Management sowie Display Systems Segmente. Weitere Hinweise hierzu werden weiter unten gegeben.

Automotive and Industrial

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

Connectivity

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

	2012					2011				
	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Konzern- funktionen 000US\$	Gesamt 000US\$	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Konzern- funktionen ³⁾ 000US\$	Gesamt 000US\$
Umsatzerlöse ¹⁾	638.765	38.686	96.133	(1)	773.583	370.926	45.878	108.778	1.679	527.261
Forschungs- und Entwicklungs- kosten	96.586	3.613	24.590	3.097	127.886	62.065	4.527	20.012	3.442	90.046
Betriebsergebnis ²⁾	112.244	8.127	(13.144)	(16.195)	91.032	59.814	9.844	4.853	(12.878)	61.633
Abschreibungen	26.268	508	5.515	–	32.291	18.471	1.353	5.007	–	24.831
Wertberichti- gungen von Vorräten und Verluste aus Anlagen- abgängen	8.470	26	740	–	9.236	4.032	661	73	–	4.766
Investitionen	55.693	1.077	11.692	–	68.462 ⁴⁾	23.922	1.752	6.484	–	32.158 ⁵⁾
					Zum 31.12.2012					Zum 31.12.2011
Segmentvorräte	129.121	7.989	14.868	477	152.455	45.801	5.957	10.879	–	62.637

[1] Alle Umsatzerlöse resultieren aus Umsätzen mit externen Kunden

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

Das Betriebsergebnis in der Spalte Konzernfunktionen resultiert aus Aufwendungen für die Holdinggesellschaft, Aufwendungen für Aktienoptionen und Kosten für neue Geschäftsfelder.

[3] Der Umsatz in der Spalte Konzernfunktionen beinhaltet im Wesentlichen Zahlungseingänge im Zusammenhang mit der Insolvenz von BenQ Mobile (wir verweisen auf die Anmerkung 27 des Konzernabschlusses zum 31.12.2011) und Skontoaufwendungen.

[4] Einschließlich 35.048.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 33.512.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und -98.000 US\$ für andere Investitionen.

[5] Einschließlich 20.902.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 11.099.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und 157.000 US\$ für andere Investitionen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

24. Segmentberichterstattung Fortsetzung

Die Umsatzerlöse in der Spalte Konzernfunktionen beinhalten Rabatte auf vorzeitige Zahlungen seitens der Kunden in Höhe von 1.000 US\$ (2011: 107.000 US\$). Im Betrag der Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2011 ist ebenfalls den Umsatzanteil der BenQ Zahlung in Höhe von 1.785.000 US\$ enthalten.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in der Spalte Konzernfunktionen beinhalten Aufwendungen für Aktienoptionen und die Kosten des langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP) sowie für ein Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP) in Höhe von 2.950.000 US\$ (2011: 3.442.000 US\$).

Das negative Betriebsergebnis in der Spalte Konzernfunktionen in Höhe von 16.195.000 US\$ für das Geschäftsjahr 2012 (2011: 12.878.000 US\$) besteht hauptsächlich aus den Aufwendungen für Aktienoptionen inkl. LTIP und EIP, Bonuszahlungen an die Mitarbeiter, Skontoaufwendungen und Aufwendungen für die Holdinggesellschaft. Zusätzlich beinhaltete der Betrag in 2011 die BenQ Zahlung in Höhe von 2.100.000 US\$.

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

In 2012 und 2011 hatte der Konzern keine Umsatzerlöse, sonstige Erträge, Aufwendungen, Forderungen, Verbindlichkeiten oder sonstige Verpflichtungen, die aus Transaktionen zwischen den Segmenten stammen.

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

Änderung der Segmentstruktur

Aufgrund der Übernahme von der Dialog B.V. in 2011, einem führenden Anbieter drahtloser Nahbereichs-, digitaler Kommunikations- und VoIP Technologie, wurde eine Anpassung der Segmentberichterstattung eingeleitet. Die erste Änderung war die Einführung des Connectivity Segments bereits im ersten Quartal 2011 mit dem Ziel die Aktivitäten der früheren SiTel darzustellen. Im weiteren Verlauf wurde dann während des ersten Quartals 2012 eine Analyse der Aktivitäten im Display Bereich durchgeführt.

Eine geringe Nachfrage nach unseren Display Produkten in den letzten zwei Jahren mit daraus resultierenden niedrigen Umsatzerlösen veranlasste das Unternehmen dazu, seine sowieso begrenzten Forschungs- und Entwicklungskapazitäten weg von den Display Produkten hin zu Produkten mit einer höheren Priorität zu verlagern. Daher gab die Gesellschaft bereits im ersten Quartal 2012 bekannt, dass solange keine weiteren Forschungs- und Entwicklungskapazitäten in die nächste Generation der Display Produkte investiert werden, bis bei den Endkunden in Asien eine Anpassung an diese Technologie und deren Investment in die erforderliche Produktionskapazität für Glas Display Module zu erkennen ist. Trotz dieser Entscheidung ist das Unternehmen weiterhin im Gespräch mit Tier 1-OEMs und Herstellern von Modul-Displays, um deren Anpassung an diese Technologie und ihre Investitionen in die erforderliche Produktionskapazität zu erreichen.

Aufgrund hoher Synergien bzgl. der Märkte und der Kunden im Bereich mobiler Endprodukte, d.h. der Märkte und der Kunden für unsere Audio und Powermanagement Produkte sowie unsere Display Produkte, hat das Unternehmen beschlossen die Marketing- und Verkaufsaktivitäten dieser Bereiche zusammen zu legen.

Als Konsequenz wurden auch die früheren Berichtssegmente Audio & Powermanagement und Display Systems Segment zu dem neuen Segment Mobile Systems Business Group zusammengelegt.

24. Segmentberichterstattung Fortsetzung

Die folgende Tabelle zeigt für das Jahr 2012 die früheren Audio und Power Management sowie Display Segmente, die zum Mobile Systems Segment zusammengefasst wurden:

	2011		Gesamt 000US\$
	Audio & Power Management 000US\$	Display Systeme 000US\$	
Umsatzerlöse ¹⁾	369.211	1.715	370.926
Forschungs- und Entwicklungskosten	56.763	5.302	62.065
Betriebsergebnis ²⁾	69.960	(10.146)	59.814
Abschreibungen	16.915	1.556	18.471
Wertberichtigungen von Vorräten und Verluste aus Anlagenabgängen	3.876	156	4.032
Investitionen	21.907	2.015	23.922
	Zum 31.12.2011		
Segmentvorräte	45.505	296	45.801

[1] Alle Umsatzerlöse resultieren aus Umsätzen mit externen Kunden

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

b) Geographic information – Revenues by shipment destination

	2012 000US\$	2011 000US\$
Umsatzerlöse		
Großbritannien	2.317	3.499
Übriges Europa	72.722	83.399
China	600.991	336.910
Übriges Asien	90.294	83.941
Übrige Länder	7.259	19.512
Summe Umsatzerlöse	773.583	527.261
Investitionen		
Deutschland	38.278	25.371
Japan	41	785
Großbritannien	3.044	3.034
Niederlande	3.391	2.612
USA	22.686	110
Taiwan	420	8
Singapur	369	92
Sonstige	233	146
Summe Investitionen	68.462	32.158

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

24. Segmentberichtserstattung Fortsetzung

	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Aktiva		
Deutschland	461.824	236.561
Japan	2.459	2.925
Großbritannien	159.978	8.052
Niederlande	57.608	98.688
Sonstige	26.271	3.163
Summe Aktiva	708.140	349.389

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

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Geschäfts- und Kreditrisiken - Risikokonzentration

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

Die Produkte des Konzerns kommen im Allgemeinen in der Mobilfunk- und Automobilindustrie zum Einsatz. Der Konzern erzielt einen wesentlichen Teil der Umsatzerlöse im Bereich mobile Kommunikation. Die Umsatzerlöse in diesem Bereich betragen in 2012 77% (2011: 70%).

Veränderungen der Wechselkurse beeinflussen das Geschäftsergebnis des Konzerns. Die Verkäufe des Konzerns sowie die Einkäufe von Rohstoffen und Produktionsleistungen werden hauptsächlich in US\$ abgerechnet.

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

In 2012 und 2011 entfielen auf einen Einzelkunden mehr als 10% der Umsätze. Der gesamte mit diesem Kunden in 2012 erzielte Umsatz betrug 598.183.000 US\$ (2011: 321.367.000). Die Forderungen an diesen Kunden betragen zum 31. Dezember 2012 69.035.306 US\$ (2011: 28.311.000 US\$). Dieser Kunde gehört zum Mobile Systems Segment (wir verweisen für weitere Informationen auf den Abschnitt Nummer 2 „Unsere wichtigsten Kunden“).

Der Konzern führt laufende Bewertungen der Kreditwürdigkeit seiner Kunden durch.

Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

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

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

Der Konzern betreibt grundsätzlich keinen Handel mit Derivaten und hat auch in den Jahren 2012 und 2011 keinen Handel mit Derivaten betrieben.

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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

Marktrisiko

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

Zinsrisiko

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

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

Der Konzern hat zum 31.12.2012 keine langfristigen Verbindlichkeiten aus kurzfristigen Kreditlinien ausstehen (2011: Null).

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

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

	Erhöhung / Verminderung in Punkten	Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$
2012	83	2.081	2.081
	(54)	(1.360)	(1.360)
2011	34	129	129
	(34)	(129)	(129)

Währungsrisiko

Die wichtigste funktionale Währung des Konzerns und die Berichtswährung des Konzernabschlusses ist der US\$. Daher entstehen Währungsrisiken aus Transaktionen sowie ausgewiesenen Vermögenswerten und Schulden, deren Währung nicht der US\$ ist. Die Währungen, die im Konzern zu einem Währungsrisiko führen sind hauptsächlich der Euro sowie das Pound Sterling. Der überwiegende Teil der Umsatzerlöse sowie des Materialaufwandes wird in US Dollar abgerechnet. Dagegen entstehen die anderen Kosten überwiegend in Euro oder Pound Sterling. Der Konzern unterliegt außerdem Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen; diese Risiken resultieren aus Käufen und Verkäufen einer operativen Einheit in einer anderen Währung als der funktionalen Währung dieser Einheit. In 2012 und 2011 wurden fast alle Umsatzerlöse in US\$ abgerechnet.

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

Die Richtlinien des Konzerns sehen vor, dass Devisenterminkontrakte erst dann abgeschlossen werden dürfen bzw. eine Geldanlage erst dann als nichtderivatives Sicherungsinstrument klassifiziert werden darf, wenn eine feste Verpflichtung begründet wurde. Zur Optimierung der Effektivität eines Sicherungsinstruments werden die Konditionen des Sicherungsinstruments entsprechend den Konditionen des gesicherten Grundgeschäfts ausgehandelt.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte, ohne Wertpapiere, sowie der Schulden) und des Eigenkapitals (das sich zusätzlich aufgrund der Änderungen von

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

beizulegenden Zeitwerten der Geldanlagen, die als Sicherungsinstrument bestimmt wurden ändert) gegenüber einer nach vernünftiger Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US\$. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

	Erhöhung / Rückgang gegenüber dem US\$	Kredite und Forderungen (LaR) und als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen ¹⁾		Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) ¹⁾	
		Auswirkungen auf das Ergebnis 000 US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000 US\$	Auswirkungen auf das Ergebnis 000 US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000 US\$
2012					
Euro	1,9%	178	279	(134)	(134)
GBP	4,6%	42	42	(148)	(148)
Euro	(1,9)%	(178)	(279)	134	134
GBP	(4,6)%	(42)	(42)	148	148
2011					
Euro	3,4%	300	374	(33)	(33)
GBP	0,5%	8	8	(5)	(5)
Euro	(3,4)%	(300)	(374)	33	33
GBP	(0,5)%	(8)	(8)	5	5

1] Kategorie entsprechend IAS 39

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

Kreditrisiko

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

Mit dem Ziel der Wachstumsfinanzierung ist der Konzern zwei Factoringvereinbarungen mit angesehenen Kreditinstituten eingegangen. Der maximale Betrag, den der Konzern über diese Vereinbarungen erhalten kann beträgt 60 Millionen US\$ (2011: 42 Millionen US\$). Durch die Vereinbarung, welche den Ankauf von Forderungen ausgewählter Kunden enthält, wird das Ausfallrisiko des Konzerns erheblich verringert, da die Kreditinstitute das gesamte mit den finanzierten Forderungen verbundene Kreditrisiko übernehmen.

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

Liquiditätsrisiko

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

Zum 31. Dezember 2012 hält der Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 312.435.000 US\$ (2011: 113.590.000 US\$).

Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht innerhalb der Fälligkeiten zwischen den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten herzustellen. Zum 31. Dezember 2012 weisen die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

	Unter 3 Monaten 000US\$	3 bis 12 Monate 000US\$	1 bis 5 Jahre 000US\$	Gesamt 000US\$
Geschäftsjahr 2012				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	100.616	–	–	100.616
Sonstige Verbindlichkeiten	5.600	–	–	5.600
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	3.868	249	176.617	180.734
	110.084	249	176.617	286.950
Geschäftsjahr 2011				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.567	–	–	46.567
Sonstige Verbindlichkeiten	3.890	–	–	3.890
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.213	–	373	7.586
	57.670	–	373	58.043

Zum 31. Dezember 2012 hatte der Konzern ungenutzte kurzfristige Kreditlinien in Höhe von 35,0 Millionen US\$ (2011: 5,0 Millionen US\$) sowie eine revolvingende Mehrwährungs-Kreditlinie mit einem Volumen von 10 Millionen £ (2011: 10 Millionen £). Diese Kreditlinien waren zum 31. Dezember 2012 ungenutzt (2011: null).

Kapitalsteuerung

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

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor, unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann Dialog neue Anteile ausgeben. Außerdem hat die Gesellschaft im Laufe des Geschäftsjahres 2012 eine Wandelanleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US\$ ausgegeben. Dies hatte eine wesentliche Auswirkung auf die Kapitalstruktur des Konzerns unter anderem führte dies zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote. Wir verweisen auf die Anmerkung Nummer 18 für weitere Informationen.

Die Gesellschaft überwacht ihr Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote (Gesamtes Eigenkapital dividiert durch die Summe der Aktiva). Zum 31. Dezember 2012 betrug die Eigenkapitalquote 54,0% (2011: 75,7%). Der Konzern versucht sofern möglich das geplante Wachstum über Eigenkapital und weniger über langfristige Verbindlichkeiten zu finanzieren. Daher ist eine gute Eigenkapitalquote ein wichtiges Ziel des Konzerns, das aber unter Leverage Gesichtspunkten überprüft wird, sobald nachhaltige Gewinne erzielt wurden. Allerdings wird die Finanzierung von strategischen Entscheidungen, die auf langfristiges Wachstum ausgerichtet sind, durch langfristige Verbindlichkeiten sichergestellt.

Sicherungsgeschäfte

Zum 31. Dezember 2012 waren Geldanlagen als Sicherungsinstrumente zur Absicherung fester Verpflichtungen und künftiger Transaktionen in Euro, Pound Sterling und Japanische Yen vorhanden.

Solche Sicherungsinstrumente werden zur Absicherung des Währungsrisikos vertraglich festgelegter Zahlungsflüsse, im Wesentlichen Löhne und Gehälter und Mietzahlungen, eingesetzt, mit dem Ziel das Währungsrisiko aus den Transaktionen von Euro, Pound Sterling und Japanische Yen zu US Dollar zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Geldanlagen und Devisentermingeschäfte, die den Buchwerten entsprechen, betragen:

	Zum 31. Dezember 2012		Zum 31. Dezember 2011	
	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$
Beizulegender Zeitwert				
Währungskäufe	2.752	472	25	6.552
Geldanlagen	6.318	–	2.199	–

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

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Die Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von erwarteten künftigen Zahlungsflüssen in den Monaten Januar 2013 bis Dezember 2013 und Januar 2012 bis Dezember 2012 wurden als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2012 ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von 1.537.000 US\$ (2011: Verlust von 6.372.000 US\$) aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen. Während des Geschäftsjahres 2012 wurden unrealisierte Gewinne von 2.171.000 US\$ (2011: Verluste von 3.768.000 US\$) im Eigenkapital erfasst während Verluste von 6.701.000 US\$ (2011: Gewinne von 3.058.000 US\$) vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurden. Die Zahlungsflüsse der Sicherungsgeschäfte treten in den Monaten auf, in denen die Ergebniswirkung der gesicherten Transaktionen die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflussen.

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

Sicherungsgeschäfte für Euro Verpflichtungen:

Fälligkeit	Nominalwert 000€	Kaufkurs US\$/€ Derivate	Nominalwert 000€	Entstehungskurs US\$/€ Geldanlagen
2012				
Januar 2013	2.500	1,2655	4.000	1,3334
Februar 2013	6.500	1,2546	–	–
März 2013	5.000	1,2483	–	–
April 2013	5.000	1,2492	–	–
Mai 2013	5.000	1,2500	–	–
Juni 2013	5.000	1,2180	–	–
Juli 2013	–	–	–	–
August 2013	–	–	–	–
September 2013	–	–	–	–
Oktober 2013	–	–	–	–
November 2013	–	–	–	–
Dezember 2013	–	–	–	–
2011				
Januar 2012	9.000	1,3622	–	–
Februar 2012	5.000	1,3823	–	–
März 2012	9.400	1,3505	–	–
April 2012	5.000	1,3915	–	–
Mai 2012	5.000	1,3907	–	–
Juni 2012	5.000	1,3901	–	–
Juli 2012	5.000	1,3768	–	–
August 2012	5.000	1,3994	1.700	1,4293
September 2012	5.000	1,3985	–	–
Oktober 2012	5.000	1,3654	–	–
November 2012	5.000	1,3654	–	–
Dezember 2012	5.000	1,3654	–	–

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Britischen Pfund:

Fälligkeit	Nominalwert 000£	Kaufkurs US\$/£	Derivate
2012			
Januar 2013	1.900		1,5516
Februar 2013	1.900		1,5515
März 2013	1.900		1,5513
April 2013	1.900		1,5503
Mai 2013	1.900		1,5501
Juni 2013	-		-
Juli 2013	-		-
August 2013	-		-
September 2013	-		-
Oktober 2013	-		-
November 2013	-		-
Dezember 2013	-		-
2011			
Januar 2012	1.900		1,5951
Februar 2012	1.900		1,5945
März 2012	2.600		1,5897
April 2012	1.900		1,5944
Mai 2012	1.900		1,5947
Juni 2012	1.900		1,5908
Juli 2012	1.900		1,6005
August 2012	1.900		1,6005
September 2012	1.900		1,6001
Oktober 2012	1.900		1,5827
November 2012	1.900		1,5827
Dezember 2012	1.900		1,5827

Nach dem Abschlußstichtag dem 31. Dezember 2012 hat die Gesellschaft weitere Sicherungsgeschäfte mit einem Nominalwert von £25.800.000 zu einem Durchschnittskurs von 1,5807 US\$/£ abgeschlossen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2012

25. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Japanischen Yen:

Fälligkeit	Nominalwert 000¥	Kaufkurs ¥/US\$ Derivatives	Nominalwert 000¥	Entstehungskurs ¥/US\$ Geldanlagen
2012				
Januar 2013	50.000	78,000	–	–
Februar 2013	50.000	78,000	–	–
März 2013	50.000	78,000	–	–
April 2013	45.000	78,000	–	–
Mai 2013	45.000	78,000	–	–
Juni 2013	45.000	78,000	–	–
Juli 2013	45.000	78,000	–	–
August 2013	45.000	82,000	–	–
September 2013	45.000	82,000	45.000	78,253
Oktober 2013	45.000	82,000	45.000	78,253
November 2013	45.000	83,000	–	–
Dezember 2013	45.000	83,000	–	–
2011				
Januar 2012	60.000	0,0129	–	–
Februar 2012	64.000	0,0129	–	–
März 2012	75.000	0,0129	–	–

26. Beziehung zu nahestehenden Personen

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

Nahestehende Personen des Konzerns sind die acht (2011: sieben) Non-Executive Mitglieder des Board of Directors sowie zehn (2011: zehn) Mitglieder des Executive Management. Die nahestehenden Personen werden im Kapitel „Management und Governance“ aufgelistet. Weitere, des Konzerns nahestehende Personen, gibt es nicht.

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

Vergütung der Personen in Schlüsselpositionen des Konzerns

Die Mitglieder des Executive Managements werden im Kapitel „Management und Governance“ auf Seite 34 genannt. Die Vergütungen des Executive Managements setzten sich wie folgt zusammen:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Kurzfristig fällige Leistungen	4.447	4.121
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹⁾	208	170
Aktienbasierte Vergütungen	1.301	1.180
	5.956	5.471

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

Vergütungen der Mitglieder Non-Executive Directors

Die Vergütungen der Non-executive Directors betragen 644.000 US\$ (2011: 645.000 US\$). Am 31. Dezember 2012 bestanden keine Verbindlichkeiten aus ausstehenden Vergütungen an Directors (2011: 67.000 US\$). Weitere Informationen zu diesen Vergütungen werden im Vergütungsbericht im Kapitel „Management und Governance“ auf den Seiten 46 bis 52 gegeben.

Weitere Beziehungen zu nahestehenden Personen

In 2012 und 2011 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen. Keine der nahestehenden Personen hatte einen wesentlichen Einfluss auf Hauptkunden oder -lieferanten der Gruppe.

27. BenQ Zahlung

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

28. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Einzelabschluss

Bilanz der Muttergesellschaft

Zum 31. Dezember 2012

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2012 000US\$	Zum 31. Dezember 2011 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		155.112	27.429
Forderungen an verbundene Unternehmen		203.191	14.599
Rechnungsabgrenzungsposten		–	371
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		–	–
Sonstige Vermögensgegenstände		520	180
Umlaufvermögen		358.823	42.579
Anteile an verbundenen Unternehmen	29	161.896	161.855
Anlagevermögen		161.896	161.855
Summe Aktiva		520.719	204.434
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		2.005	684
Sonstige Verbindlichkeiten		2.029	367
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		4.034	1.051
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		164.589	–
Gezeichnetes Kapital		12.852	12.380
Kapitalrücklage		243.829	203.911
Gewinnrücklagen		98.268	(9.519)
Sonstige Rücklagen		–	(231)
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(2.853)	(3.158)
Eigenkapital	31	352.096	203.383
Summe Passiva		520.719	204.434

Ergebnis des Geschäftsjahres

Gem. Section 408 of the Companies Act 2006 wird für die Muttergesellschaft keine Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt. Der Jahresüberschuss der Muttergesellschaft betrug in 2012 108.077.000 US\$ (2011: Verlust 6.629.000 US\$).

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 15. Februar 2013 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli

Director

Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2012

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinnrücklagen 000US\$	Sonstige Rücklagen		Gesamt 000US\$
				Hedges 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	
Stand zum 31. Dezember 2011 /						
1. Januar 2012	12.380	202.416	(2.992)	69	(3.915)	207.958
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	(6.629)	(300)	–	(6.929)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	1.495	–	–	757	2.252
Aufwand für Mitarbeiter- Aktienoptionen	–	–	102	–	–	102
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	1.495	(6.527)	(300)	757	(4.575)
Stand zum 31. Dezember 2011 /						
1. Januar 2012	12.380	203.911	(9.519)	(231)	(3.158)	203.383
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	107.677	231	–	107.908
Wandlungsrecht der Wandelanleihe	–	37.393	–	–	–	37.393
Transaktionskosten der Wandelanleihe zuordnenbar zum Wandlungsrecht	–	(814)	–	–	–	(814)
Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan (brutto)	472	2.680	–	–	(3.152)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiteraktienoptionsplan	–	(33)	–	–	–	(33)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	692	–	–	3.457	4.149
Aufwand für Mitarbeiter- Aktienoptionen	–	–	110	–	–	110
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	472	39.918	107.787	231	305	148.713
Stand zum 31. Dezember 2012	12.852	243.829	98.268	–	(2.853)	352.096

Einzelabschluss

Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2012

	2012 000US\$	2011 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss (Fehlbetrag)	107.677	(6.629)
Überleitung vom Jahresergebnis auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Zinsergebnis	900	(940)
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktioptionen	110	102
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.321	(435)
Sonstige Aktiva und Passiva	2.184	447
Mittelzufluss (-abfluss) aus dem operativen Geschäft	112.192	(7.455)
Gezahlte Zinsen	(1.005)	–
Erhaltene Zinsen	4.151	258
Mittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	115.338	(7.197)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Erwerb von SiTel Semiconductor B.V.	–	(89.218)
Gründung von weiteren Unternehmensbeteiligungen	(41)	–
An Konzerngesellschaften gegebene Darlehen	(188.592)	–
Von Konzerngesellschaften zurückgezahlten Darlehen	–	41.577
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	(188.633)	(47.641)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Mittelzufluss aus der Begebung der Wandelanleihe	196.631	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktioptionsplan	4.114	2.254
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	200.745	2.254
Einfluss von Wechselkursänderungen	233	(294)
Veränderung der Zahlungsmittel	127.683	(52.878)
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	27.429	80.307
Zahlungsmittel am Ende der Periode	155.112	27.429

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2012

29. Anteile an verbundenen Unternehmen

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

Das Eigenkapital und die Jahresergebnisse dieser Gesellschaft betragen:

	2012 000US\$	2011 000US\$
Eigenkapital	155.927	147.048
Jahresüberschuss	99.323	65.145

Basierend auf vorläufigen ungeprüften Ergebnissen.

30. 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.

31. Eigenkapital und Aktienoptionen

Angaben zum Eigenkapital und zum Aktienoptionsprogramm der Muttergesellschaft werden in Anmerkungen 19 und 21 zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 gemacht.

32. Personenzahlen und –kosten

Die Muttergesellschaft hat keine eigenen Mitarbeiter.

33. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Glossar

Technisches glossar

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

ASIC Ein individuell für eine spezifische Anwendung konzipierter integrierter Schaltkreis.

ASSP Ein anwendungsspezifisches Standardprodukt, das für eine spezielle Anwendung bestimmt ist und an mehr als einen Kunden verkauft wird.

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

BCD-Prozessplattform Die Aufnahme analoger Komponenten (Bipolar), digitaler Komponenten (CMOS) und Hochspannungstransistoren (DMOS) im selben Chip, um die Anzahl der Komponenten auf der Stückliste zu reduzieren, den Platinenplatz, die Kosten und die parasitären Verluste im Vergleich zu einer nicht integrierten Lösung zu minimieren.

Abwärtswandler Ein DC-DC-Abwärtswandler, der eine Gleichstrom-Eingangsspannung aufnimmt und eine Gleichstrom-Ausgangsspannung erzeugt.

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

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

Chips Ein integrierter elektronischer Schaltkreis.

CMOS Complementary Metal Oxide Semiconductor: Das heutzutage am meisten verwendete Verfahren zur Halbleiterproduktion.

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

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

FET Ein Feldeffekttransistor verwendet ein elektrisches Feld, um die Form und damit die Leitfähigkeit eines Kanals einer Sorte von Ladungsträger in einem Halbleitermaterial zu kontrollieren.

Foundry Fertigungsstätte, in der Wafer produziert werden.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PMIC Power Management IC.

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

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

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

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

SmartPulse™ Eine Konnektivitätslösung für drahtlose Sensornetze auf Basis des extrem energieeffizienten DECT-Standards für den Einsatz bei Hausautomatisierungsanwendungen.

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

Subunternehmer Ein Unternehmen, das einen Vertrag unterzeichnet, um einen Teil oder sämtliche Vertragsverpflichtungen einer anderen Partei zu erfüllen.

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

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

Ultrabook™ Ein kompaktes, im oberen Segment angesiedeltes Subnotebook, das kompakt, dünn und leicht ist, ohne dass dabei die Leistung und Akkulaufzeit beeinträchtigt wird. Ultrabooks™ sind üblicherweise mit energieeffizienten Prozessoren und Solid-State-Drives ausgestattet.

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

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

Betriebswirtschaftliches glossar

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

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

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

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

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

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

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

Corporate Governance bezeichnet den Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens. Die Corporate Governance Struktur legt die Verteilung der Rechte und Kompetenzen auf die unterschiedlichen Akteure des Unternehmens, wie den Vorstand, die Führungskräfte, die Aktionäre und andere Stakeholder, fest und gibt Regeln und Verfahrensweisen für die Entscheidungsfindung in Unternehmensangelegenheiten vor. Auf diese Weise stellt sie einen Rahmen für die Festlegung der Unternehmensziele und die Mittel für deren Erreichung und die Überwachung der Leistung des Unternehmens bereit.

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

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

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

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

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

HV Hauptversammlung.

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

Latente Steuern Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind zeitliche Differenzen zwischen der Besteuerungsgrundlage eines Anspruchs oder einer Schuld und dessen ausgewiesenem Betrag im Jahresabschluss, was zu steuerpflichtigen oder abzugsfähigen Beträgen in Folgejahren führen wird, wenn der ausgewiesene Betrag des Anspruchs oder der Schuld eingegangen ist oder beglichen wurde.

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

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

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

Wertminderung ist gegeben, wenn der Buchwert eines langlebigen Vermögenswerts höher als dessen beizulegender Zeitwert ist (die Summe der nicht abgezinsten Cashflows, die aus der Verwendung und der eventuellen Veräußerung des Vermögenswerts entsteht).

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

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

Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen

Public relations

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

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

Designated sponsor

Close Brothers Seydler
Schillerstrasse 27-29
D-60313 Frankfurt
Deutschland

Credit Agricole Cheuvreux (ab Januar 2013)
Tatnunarlage 14
D-60325 Frankfurt
Deutschland

Rechtsberater

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

Abschlussprüfer

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

Hauptbank

HSBC Bank Plc
Thames Valley Corporate Banking Centre
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1AX
GB

Deutsche Bank AG
Global Banking
Am Hafenmarkt
D-73728 Esslingen
Deutschland

Aktien

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

Geschäftssitz

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

Website: www.dialog-semiconductor.com

Registrierungsnummer

3505161

Finanzkalender

Hauptversammlung	2. Mai 2013
Q1 2013 Ergebnisse	8. Mai 2013
Q2 2013 Ergebnisse	23. Juli 2013
Q3 2013 Ergebnisse	29. Oktober 2013
Vorläufige Ergebnisse für 2013	Februar 2014

Konzernverzeichnis

Deutschland

Dialog Semiconductor GmbH
Neue Straße 95
D-73230 Kirchheim/Teck-Nabern
Deutschland
Tel.: (+49) 7021 805-0
Fax: (+49) 7021 805-100
E-mail: dialog.nabern@diasemi.com

Grossbritannien

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Delta 200
Delta Business Park
Welton Road
Swindon
Wiltshire SN5 7XB
GB
Tel.: (+44) 1793 757700
Fax: (+44) 1793 757800
E-mail: dialog.swindon@diasemi.com

Niederlande

Dialog Semiconductor B.V.
Het Zuiderkruis 53
5215 MV 's-Hertogenbosch
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
Santa Clara
California 95054
USA
Tel.: (+1) 408 845 8500
Fax: (+1) 408 845 8505
E-mail: NA_sales_enquiries@diasemi.com

Japan

Dialog Semiconductor K.K.
Kamiyacho MT Bldg 16F
4-3-20 Toranomom
Minato-ku
Tokio 105-0001
Japan
Tel.: (+81) 3 5425 4567
Fax: (+81) 3 5425 4568
E-mail: dialog.tokyo@diasemi.com

Taiwan & Greater China

Dialog Semiconductor GmbH
Taiwan Branch
9F, No 185, Sec 2, Tiding Blvd
Neihu district
Taipei city 114
Taiwan, R.O.C.
Tel.: (+886) 281 786 222
Fax: (+886) 281 786 220
E-mail: dialog.taiwan@diasemi.com

Singapur

Dialog Semiconductor GmbH
Singapore branch
10 Ang Mo Kio. Street 65.
Unit # 03-11A Techpoint
Singapur 569059
Tel.: (+65) 64849929
Fax: (+65) 64843455
E-mail: dialog.singapore@diasemi.com

Korea

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Korea Branch
501 Dongsung B/D,
158-9, Samsung-Dong
Kangnam-Ku, Seoul
Korea, 135-830
Tel.: (+82) 2 569 2301
Fax: (+82) 2 569 2302
E-mail: dialog.korea@diasemi.com



Entworfen und realisiert von FTI Consulting www.fticonsulting.com
Abschnitt 4 und 5 intern mithilfe von FIRE.sys erstellt
Gedruckt in England von Cousin, einer nach ISO 14001 als umweltfreundlich zertifizierten Druckerei.

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

www.dialog-semiconductor.com

