



Leading through **innovation**

Geschäftsbericht und
Jahresabschluss 2014

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

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

Inhaltsverzeichnis

Übersicht

01 Was wir tun

Strategischer Bericht

02 Konzernübersicht
03 Brief an die Aktionäre
04 Highlights
06 Bericht des Chief Executive Officer
08 Das Geschäftsmodell von Dialog
10 Unsere Zielmärkte
14 Strategischer Rahmen
16 Erweiterung unseres Produktportfolios
18 Breiterer und tieferer Kundenstamm
20 Kontinuierliche Innovation
22 Strategische Initiativen
24 Wichtige Leistungsindikatoren
26 Finanzieller Lagebericht
32 Analyse nach Segmenten
– 32 Mobile Systems
– 34 Connectivity
– 36 Power Conversion
– 38 Automobil und Industrie
40 Unsere Mitarbeiter
42 Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit
46 Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Corporate Governance

51 Einleitung zur Corporate Governance
52 Führungsgremium – Board of Directors
54 Führungsgremium – Managementteam
56 Bericht der Directors
59 Bericht zur Corporate Governance
67 Bericht über die Vergütung von Directors
68 Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors
75 Jahresvergütungsbericht
85 Erklärung zu den Aufgaben der Directors
85 Bilanzzeit

Konzernabschluss und Anhang

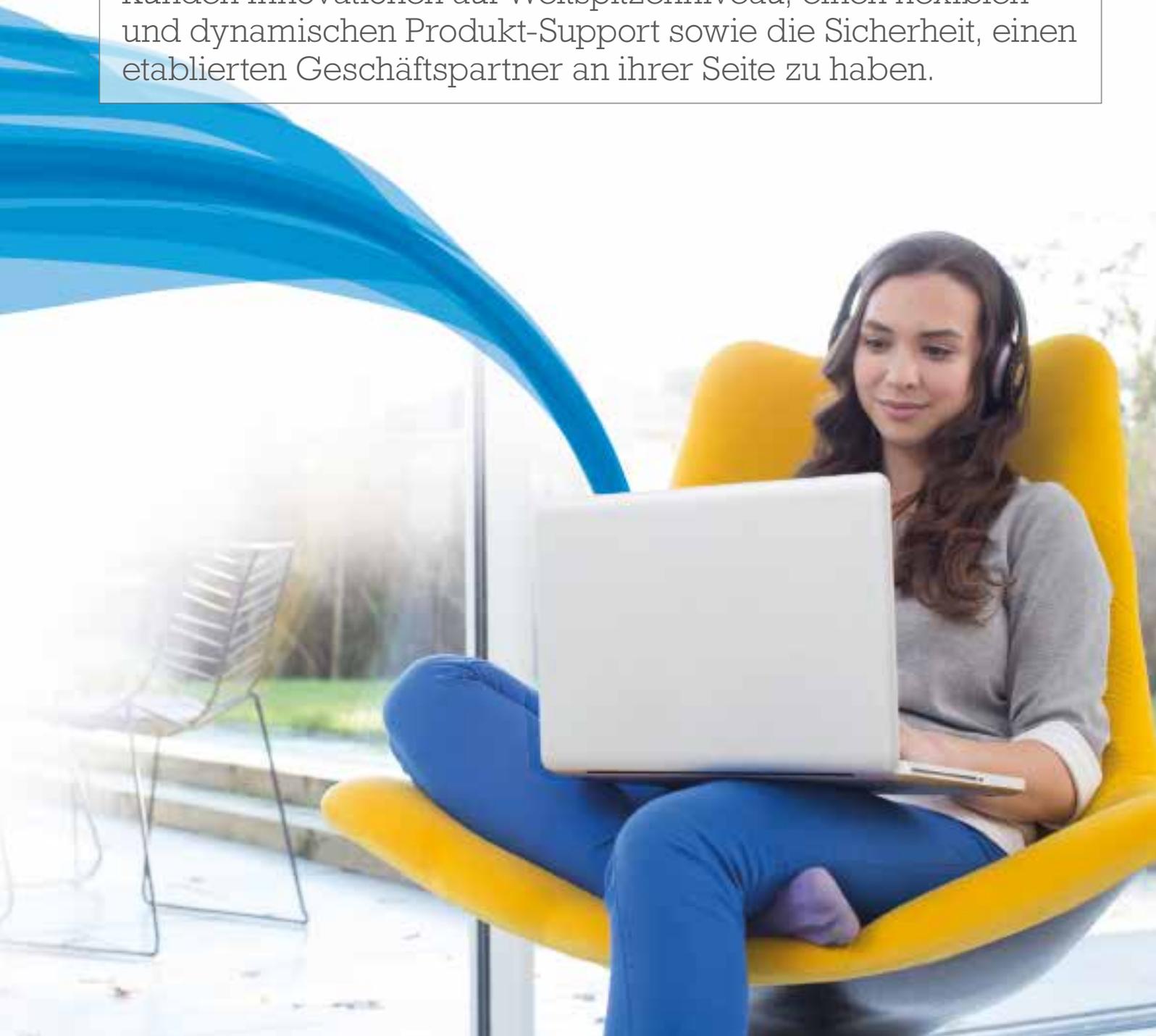
86 Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc
88 Konzernbilanz
89 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
90 Konzern-Gesamterfolgsrechnung
91 Konzern-Kapitalflussrechnung
92 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
93 Konzernanhang
160 Bilanz der Muttergesellschaft
161 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft
162 Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft
163 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Zusatzinformationen

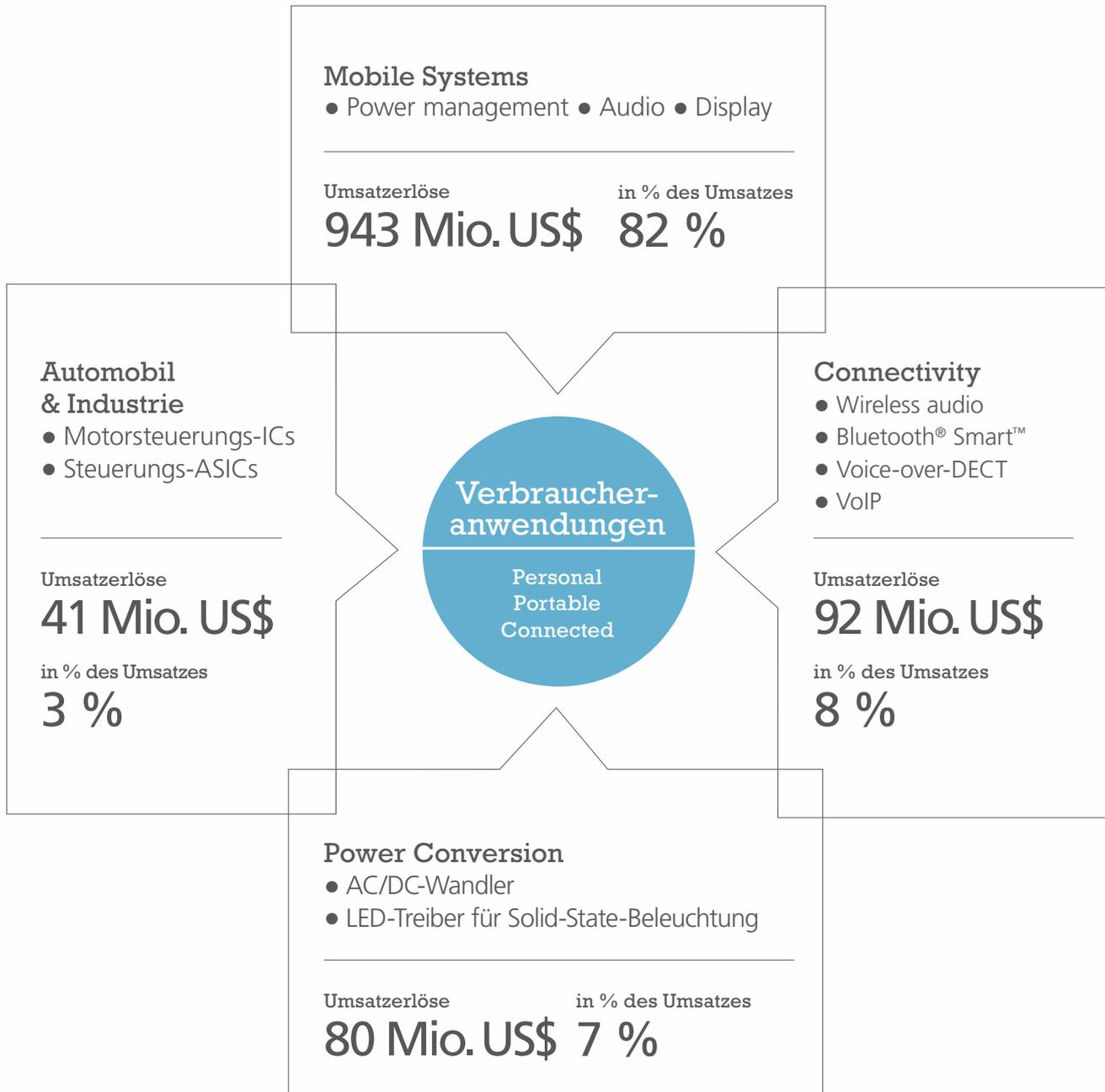
164 Anhang zum finanziellen Lagebericht
167 Glossar – Technische Begriffe
169 Glossar – Betriebswirtschaftliche Begriffe
170 Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen
171 Konzernverzeichnis

Was wir tun

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



Konzernübersicht



Brief an die Aktionäre



Sehr geehrte Aktionäre, es ist mir eine große Freude, mich am Ende eines weiteren erfolgreichen Jahres für Dialog Semiconductor an Sie wenden zu können. Auch im Jahr 2014 konnte unser Unternehmen seine strategischen und operativen Ziele verwirklichen und sowohl den Markt als auch vergleichbare Unternehmen übertreffen. Wir entwickeln und liefern weiterhin branchenführende Produkte, die den Alltag der Menschen spürbar verändern.

2014 steigerte das Unternehmen seine Umsatzerlöse im Jahresvergleich um eindrucksvolle 28 % und übertraf damit erstmalig in seiner Geschichte die Schwelle von 1 Mrd. US\$. Dieses Ergebnis stellt eine bemerkenswerte Leistung dar und bedeutet eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) der Umsatzerlöse um 40 % innerhalb der vergangenen fünf Jahre. Wir konnten darüber hinaus auch die Rentabilität steigern und einen robusten Cashflow erreichen. Dieser Cashflow hilft uns bei der Finanzierung laufender Innovationen und sonstiger Anlagechancen und bildet das Fundament für künftiges Wachstum.

Neben dieser eindrucksvollen finanziellen Entwicklung erzielte das Team von Dialog unter der Führung unseres CEO Jalal Bagherli in 2014 gute Fortschritte hinsichtlich unserer Diversifizierungsstrategie und kann bei allen vier tragenden strategischen Säulen, die in diesem Bericht aufgeführt sind, greifbare Ergebnisse vorweisen.

Zusätzlich zur Wachstumssteigerung und zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens haben wir unsere Verfahren zur Offenlegung von Unternehmensangaben und zur Corporate Governance weiter verbessert. In diesem Zusammenhang haben wir uns auf die erweiterten Angaben des letztjährigen Geschäftsberichts gestützt und nach unserer Überzeugung in diesem Jahr weitere Fortschritte erzielt.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei John McMonigall und Peter Weber bedanken, die bei der Jahreshauptversammlung 2015 von ihrem Amt als Directors zurücktreten werden.

John McMonigall trat 1998 in das Unternehmen ein und zeichnete sich während seiner gesamten Amtszeit als Board Mitglied durch seine Erfahrungen und seine Professionalität aus. Er war an der Entwicklung der langfristigen Strategie beteiligt, an der sich das Unternehmen während der vergangenen zehn Jahre ausgerichtet hat und unterstützte den CEO maßgeblich beim Aufbau des starken Managementteams, das in den vergangenen Jahren so herausragende Ergebnisse erzielt hat. Peter Weber wurde 2006 Mitglied des Board. Dank seiner fundierten Erfahrungen im Bereich der Halbleiter sowie seiner betriebswirtschaftlichen Kenntnisse leistete er während seiner Amtszeit maßgebliche und nachhaltige Beiträge für das Unternehmen. Beide haben für das Unternehmen einen entscheidenden Beitrag zur Erzielung von nachhaltigem Shareholder Value geleistet.

Ferner möchte ich Eamonn O'Hare als neues Board Mitglied begrüßen. Er kann eine Erfolgsbilanz in der Verbraucher- und Technologiebranche vorweisen und hat seit seiner Bestellung im Mai 2014 bereits wertvolle Beiträge geleistet.

2014 war mein zweites Jahr als Chairman und ich empfinde es als besondere persönliche Genugtuung, Teil eines wachsenden und erfolgreichen Unternehmens zu sein. Das Board, das Managementteam und alle Mitarbeiter/-innen von Dialog haben 2014 erhebliche Fortschritte erzielt und können gemeinsam stolz sein auf das Unternehmen, das wir aufbauen, die Kunden, die wir beliefern und den Shareholder Value, den wir für unsere Aktionäre schaffen. Ich freue mich mit Ihnen auf ein weiteres erfolgreiches Jahr 2015 und danke Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Richard Beyer
Chairman

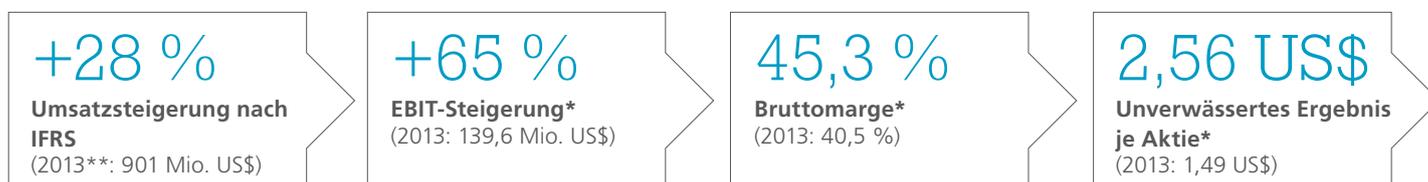
Highlights

Performance Highlights 2014

Dialog erzielte 2014 eine Reihe außergewöhnlicher finanzieller Ergebnisse, mit starkem Wachstum bei Umsatzerlösen und Erträgen sowie einer robusten Generierung von Zahlungsmitteln. Wir brachten interessante Innovationen auf den Markt und hielten unsere Investitionen in F&E aufrecht, um unser künftiges Umsatzwachstum zu untermauern.

Wir haben bei den vier tragenden Säulen unserer Strategie gute Fortschritte erzielt und bauen weiterhin auf den Fundamenten für ein stärker diversifiziertes Geschäft auf. Wir sind der Auffassung, dass wir aufgrund dessen mittelfristig in der Lage sein werden, hohe Renditen für unsere Aktionäre zu erzielen.

Finanzielle Highlights 2014



* Berenigt

** Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrunde liegenden Aufwendungen wurde geändert. Weitere Informationen finden Sie in Anhangangabe 2 zum Konzernabschluss.

Dialog ist ein Wachstumsunternehmen und kann eine Erfolgsbilanz bei der Erzielung rentablen Wachstums vorweisen, das wiederum die Grundlage für die Schaffung von Shareholder Value bildet. Im Jahr 2014 hat Dialog bei allen für das Geschäft wichtigen Leistungskennzahlen die Ziele erreicht.

Um den tatsächlichen Geschäftsverlauf besser aufzeigen zu können, erfolgt die Darstellung der Kennzahlen auf einer bereinigten Basis, wobei die Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen entfernt wurden, darunter Buchungen im Zusammenhang mit der Akquisition von iWatt im Juli 2013. Eine vollständige Überleitung der berichteten bereinigten Entwicklung ist in einer Tabelle im Abschnitt „Finanzieller Lagebericht“ auf Seite 26 enthalten.

Eine detailliertere Darstellung unserer Performance in Bezug auf diese wichtigen Finanzkennzahlen sowie weitere Leistungskriterien finden Sie unter „Unsere Performance im Jahr 2014“ auf Seite 24.

Strategische Highlights

Ausbau unseres Portfolios für portable Plattformen

Entwicklung eines AC/DC-Adapter-Interface-IC für Qualcomms® Quick Charge 2.0 Netzteile und der weltweit ersten, mit den Schnellladeprotokollen Pump Express™ und Pump Express™ Plus von MediaTek kompatiblen AC/DC-Schnelllade-Steuerung.

Neuer, energieeffizienter Audio-Codec mit exzellenten Stromverbrauchswerten bei Dauerbetrieb („always on“) für Anwendungen mit Sprachsteuerung.

Entwicklung einer neuen Treiberplattform für Solid-State-Beleuchtung im Jahr 2014 mit höherer Dimmerkompatibilität als je zuvor und erheblicher Kostenreduzierung für LED-Birnen



Breiterer und tieferer Kundenstamm

Xiaomi verwendet unser Bluetooth-SoC (System-on-a-Chip) SmartBond™ mit extrem niedrigem Stromverbrauch in seinem neuen Fitness-Armband „Mi Band“.

Weitere Expansion in die Märkte Smart Home und Human Interface Devices (HID) dank einem Design, das zum Einsatz von SmartBond™ in verschiedenen drahtlosen Fernbedienungen der SMK Corporation für Smart TVs und Set-Top-Boxen von Erstausrüstern führen wird.

Lenovo und Meizu setzen den Power-Management-IC (PMIC) DA9210 in ihren neuesten Smartphone-Modellen ein, dem Vibe X2 und dem MX4.

LG verwendet den konfigurierbaren PMIC D2260 für die Stromversorgung des kürzlich auf den Markt gebrachten Achtkern-Anwendungsprozessors NUCLUN. Die erste LG-Smartphone-Plattform enthält ebenfalls den Sub-PMIC DA9210 von Dialog.



Kontinuierliche Innovation

Innovation in den Bereichen Smart Home und Wearables durch die Kombination von Bluetooth® Smart™ mit anderen Technologien von Dialog, wie Audio, Power Management und Energy Harvesting.

Drahtloses Laden und extrem energiesparendes Bluetooth® Smart™ für Wearables im Internet der Dinge in Zusammenarbeit mit Energeous.

Neuer, hoch effizienter IC für USB-Schaltladegeräte mit integrierter, hoch präziser Batterieladeanzeige.

Entwicklung von Sensoren und sensornaher Technologie, einschließlich unserer Multi-Touch-Funktionen, zur Erweiterung unseres Produktangebots für Anwendungen in den Bereichen Smart Home und Wearables.

Weiterentwicklung unserer SSL-LED-Technik für gewerbliche und industrielle Beleuchtung, einschließlich drahtloser Steuerung und Herunterladen des digitalen Profils.



Strategischer Schwerpunkt auf dem sich rasch entwickelnden chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik

Unsere Zusammenarbeit mit MediaTek: Lieferung intelligenter, präziser Stromsteuerung für die neueste LTE-Plattform.

Zusammenarbeit mit anderen in China ansässigen Erstausrüstern in Bereichen wie Beacons, drahtloses Aufladen und Smart Tags mit unserer fortschrittlichen Bluetooth® Smart™ Technik.



Bericht des Chief Executive Officer



„Wir bauen ein dynamisches und innovatives Mixed-Signal-Geschäft auf, das auf künftiges Wachstum ausgerichtet ist.“

Jalal Bagherli
CEO

Sehr geehrte Aktionäre,

2014 war ein weiteres Erfolgsjahr für Dialog. Ich bin außerordentlich zufrieden mit dem, was wir in den letzten zwölf Monaten erreicht haben. Unsere Performance in einem Jahr, das für Dialog von historischer Bedeutung ist, spiegelt unsere zielgerichtete Ausrichtung auf wettbewerbsfähige und differenzierte Produkte auf einem stark wachsenden Markt für Unterhaltungselektronik durch die harte Arbeit und den Einsatz aller unserer Mitarbeiter/-innen wider.

Finanzielle Entwicklung

In den vergangenen zwölf Monaten hat das Unternehmen einen Erfolg nach dem anderen erzielt. Insbesondere haben wir:

- im Jahresvergleich ein Umsatzwachstum von 28 % erzielt und die Schwelle von 1 Mrd. US\$ an Umsatzerlösen ein Jahr früher als ursprünglich geplant übertroffen;
- die Bruttomarge nach IFRS um 550 Basispunkte verbessert sowie die Rentabilität gesteigert und gleichzeitig ein nachhaltiges Niveau von Investitionen in Innovationen aufrechterhalten und
- 213 Mio. US\$ an Free Cashflow generiert

Zusammenfassend haben wir – erneut – unser Versprechen, hohes Wachstum in Kombination mit einer soliden finanziellen Entwicklung im Hinblick auf Umsatzerlöse, Erträge und Generierung von Zahlungsmitteln zu erreichen, eingehalten.

Die sich im Laufe des Jahres 2014 stetig verbessernde finanzielle Entwicklung hatte eine wesentliche Steigerung des Börsenkurses unserer Aktie zur Folge und ermöglichte es Dialog, in den Index Euro STOXX600 aufgenommen zu werden.

Führend dank Innovation und Diversifizierung des Kundenstamms

Innovation und Diversifizierung des Kundenstamms bleiben Schlüsselfaktoren unserer Strategie. Wir haben neue Produktkategorien eingeführt, neue Märkte erschlossen und in diesem Bereich wesentliche Fortschritte erzielt. Unsere Leistungen werden im Abschnitt „Strategischer Rahmen“ (Seite 14) dieses Berichts näher erläutert.

Der Marktausblick für unsere Produkte ist solide. Aufkommende Marktthemen wie das Internet der Dinge, Wearables und Smart Home schaffen neue Chancen für unser Unternehmen und ermöglichen uns die Erschließung neuer Märkte und die Erweiterung unseres Kundenstamms.

Kundenkonzentration ist ein Merkmal unserer Geschäftstätigkeit, in der sich der in hohem Maße konzentrierte Mobilgerätemarkt widerspiegelt. Wir freuen uns, starke Beziehungen zu unseren Hauptkunden zu pflegen und auszubauen. 2014 konnten wir diese Beziehungen mit mehreren neuen Produkten erweitern und vertiefen. Wir betrachten die Diversifizierung unseres Kundenstamms jedoch als wichtiges strategisches Ziel. Im Einklang mit unserer Strategie der Diversifizierung unseres Kundenstamms möchte ich drei wichtige Bereiche hervorheben, in denen wesentliche Entwicklungen stattgefunden haben, dank derer wir für 2015 und die nachfolgenden Jahre gut aufgestellt sind.

Unsere Bluetooth® Smart™-Lösung SmartBond™ ist weiterhin das kleinste System-on-a-Chip für Bluetooth® Smart™ mit dem niedrigsten Energieverbrauch weltweit. 2014 gewann das Segment Wearables weiter an Zugkraft, insbesondere in zwei Produktbereichen, nämlich Smartwatches

und Fitness-Armbänder. Dialog gab seinen ersten Design Win in diesen Produktbereichen bei Xiaomi bekannt. Konnektivität entwickelt sich in unserem Umfeld zu einem allgegenwärtigen Phänomen. Bald werden wir eine neue Produktpalette in interessanten Segmenten wie Hausautomatisierung erleben. 2014 gewann die Produktfamilie SmartBond™ mit mehr als 100 Kunden in allen Regionen weltweit und einer Vielzahl von Anwendungen im Bereich „Internet der Dinge“ erheblich an Bedeutung. Wir sind der Auffassung, dass wir uns auf dem Markt für Konnektivität im Nahbereich rasch eine führende Position sichern konnten.

Im Rahmen unserer Bemühungen zur Erweiterung unserer Geschäftspräsenz in Asien begannen wir 2014 eine Kooperation mit MediaTek, um den rasant wachsenden LTE-Smartphone-Markt in China zu bedienen. Unsere neue Palette an hoch differenzierten mehrphasigen Sub-PMICs liefert eine hoch präzise Energieversorgung für die LTE-Plattformen von MediaTek. Lenovo und Meizu gehörten zu den ersten Herstellern, die unsere Produkte für die Energieversorgung ihrer neuesten, hochwertigen Smartphones und zur Verbesserung des Benutzererlebnisses übernahmen. Wir erwarten dank dieser Partnerschaft eine wesentliche Erweiterung unseres Geschäfts mit dem Kundenstamm in China.

Unser Power Conversion Geschäft ist gut aufgestellt, um von der Entwicklung intelligenter Lösungen für Schnellaufladung zu profitieren, die es den Kunden ermöglichen, ihre Geräte schneller als jemals zuvor aufzuladen. In den vergangenen 12 Monaten brachten wir neue, mit den Schnellladeprotokollen von MediaTek und Qualcomm kompatible AC/DC-Netzteil-ICs

auf den Markt. Unsere einzigartige intelligente digitale Technologie unterstützt die von den Kunden gewünschten effizienteren und kostengünstigeren Lösungen.

Smartphones, Tablets und andere Geräte werden von ihren Anwendern häufiger und intensiver genutzt. Akkus mit langer Lauf- und kurzer Ladezeit werden daher sowohl für Erstausrüster (OEM) als auch für Endverbraucher immer wichtiger. Unsere nachhaltigen Investitionen in F&E und zielgerichtete Partnerschaften sollen die Entwicklung weltweit führender Produkte in diesem Bereich ermöglichen, darunter fortgeschrittenes Power Management, intelligente Stromumwandlung und drahtlose Aufladung.

2014 konnten wir überdies mit einer neuen Palette dimmbarer LED-Treiber und umfangreichen Lieferungen an den Markt für Solid-State-Beleuchtung für Wohnräume wesentliche Fortschritte in unserem Beleuchtungssegment erzielen. Ich erwarte 2015 weitere Fortschritte in diesem Bereich.

Rund um das Unternehmen

In Sachen Innovation und Geschäftsentwicklung bauen wir auf die

Unterstützung der talentiertesten Mitarbeiter weltweit. Um Wettbewerbsvorteile auf dem Arbeitsmarkt zu erzielen, verfolgen wir bewusst eine Strategie, neue Designzentren an Orten zu eröffnen, an denen technisches Fachwissen vorhanden ist. So können wir weltweit die talentiertesten Mitarbeiter gewinnen sowie binden und unser technisches Fundament ausbauen.

In den vergangenen 12 Monaten haben wir neue Designzentren in Asien und in den USA eröffnet.

Rund 1.400 Mitarbeiter sind heute für Dialog tätig. In den vergangenen drei Jahren haben wir einen der größten Pools an talentierten Mixed-Signal-Ingenieuren weltweit aufgebaut, der sich auf Power Management, Power Conversion und andere energieeffiziente Konnektivitäts- und Beleuchtungslösungen für Mobil- und Verbraucheranwendungen konzentriert.

Alle Erfolge, die wir 2014 erzielen konnten, verdanken wir weitgehend unseren talentierten Mitarbeitern. Im Namen des Board und des Managementteams möchte ich Ihnen für ihre Bemühungen und ihr Engagement danken und freue mich auf ihre anhaltende Unterstützung im Jahr 2015.

Vor zwölf Monaten schrieb ich im letztjährigen Geschäftsbericht in meinem Brief an Sie: „Wir betrachten unsere Wachstumsaussichten als sehr stark und sehen zahlreiche weitere Geschäftschancen vor uns.“ Unser Ehrgeiz besteht darin, unsere über dem Branchendurchschnitt liegende Erfolgsbilanz fortzusetzen. Sie werden mir angesichts der Ergebnisse von 2014 hoffentlich zustimmen, dass wir dieser Vorhersage gerecht geworden sind. Ich freue mich für 2015 auf ein weiteres erfolgreiches Jahr, in dem wir diesen Weg fortsetzen. Wir wissen Ihre anhaltende Unterstützung als Aktionäre zu schätzen.

Wir bauen ein dynamisches, globales und diversifiziertes Mixed-Signal-Geschäft auf, das hervorragend positioniert ist, um im Mittelpunkt einer neuen Generation ultra-portabler Geräte und energiesparender vernetzter Unterhaltungselektronik zu stehen. Unsere zukünftige Wachstumsgeschichte hat gerade erst begonnen!

Jalal Bagherli
CEO

Jahresüberblick 2014



Januar 2015 – Aktienkursentwicklung für das gesamte Jahr 2014

Das Geschäftsmodell von Dialog

Unser Geschäftsmodell ist auf die Anforderungen unserer Kunden auf den Märkten ausgerichtet, auf denen wir tätig sind.

Wir entwickeln und vermarkten hoch integrierte Halbleiter und verwenden erstklassige Produktions- und Packaging-Technologien für den schnellen Produktionsstart neuer Produkte. Unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit, operative Flexibilität und die Qualität unserer Produkte stellen für unsere Kunden wichtige Wertschöpfungsquellen dar.

Innovation steht im Mittelpunkt unserer Geschäftstätigkeit. Unsere hoch qualifizierten Ingenieure, ihr Know-how und unser geistiges Eigentum sind unsere wichtigsten Erfolgsfaktoren. Wir haben ein High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell implementiert: Durch die Auslagerung unserer Produktion bleiben wir flexibel und können unser Geschäft mit niedriger Kapitalbindung betreiben und gleichzeitig einige wichtige Produktions- und fortschrittliche Packaging-Kompetenzen im Unternehmen halten.

Unser Geschäftsmodell umfasst drei Dimensionen, die auf Innovation aufbauen:

- 1 Kurzer Entwicklungszyklus
- 2 High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell mit starken Produktionspartnerschaften
- 3 Marktführende Produkte

1. Kurzer Entwicklungszyklus

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

Die Entwicklung unserer kundenspezifischen Lösungen (Application Specific ICs) ist gut in den Entwicklungszyklus unserer Kunden eingebettet. Wir arbeiten mit unseren größten Kunden als „erweitertes F&E-Team“ zusammen und heben uns durch kurze Entwicklungszyklen von unseren Wettbewerbern ab.

Unser integrierter Entwicklungsansatz hilft uns, die Größe und Anzahl der Komponenten zu verringern, was unseren Kunden wiederum hilft, die Gesamtkosten ihrer Produkte zu senken und deren Leistung zu maximieren.

Dialog verfügt über eines der größten F&E-Teams weltweit, welches sich auf das Know-how auf dem Gebiet Power Management und Mixed-Signal für mobile und vernetzte Verbraucheranwendungen konzentriert. Wir sind der Auffassung, dass die Anzahl und Ausrichtung unserer Talente im Engineering-Bereich ein nachhaltiger Wettbewerbsfaktor geworden ist.

Wir rekrutieren weltweit die talentiertesten Mitarbeiter, die wir gewinnen können, und investieren kontinuierlich in unsere Mitarbeiter. Bei Forschung und Entwicklung verfolgen wir einen dezentralisierten Ansatz mit Teams in 15 Ländern. Angesichts eines stark umkämpften Marktes für talentierte Mitarbeiter sind wir der Auffassung, dass diese flexible, dezentralisierte Vorgehensweise von Vorteil ist.

2. High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell mit starken Produktionspartnerschaften

Während wir die Entwicklung und Produktionsplanung sämtlicher Halbleiter unternehmensintern durchführen, lagern wir die Produktion an Wafer-Hersteller wie TSMC, UMC und Global Foundries aus, die auf dem neuesten Stand der Technik sind. Dieser Ansatz gibt uns die Flexibilität, modernste Produktionsprozesse anzuwenden und die Marktnachfrage zu bedienen, dabei jedoch unsere Kapitalbindung gering zu halten. Einige unserer Teams innerhalb der Organisation „Global Operations and Quality“ von Dialog werden an Fertigungsstandorten unserer Partner eingesetzt, um einen Prozess der stetigen Qualitätssteigerung zu ermöglichen.

Bei unseren Partnern für Montage und Tests handelt es sich um führende Unternehmen wie SPIL, ASE und UTAC. Wir wahren durch unsere eigenen Teams fundiertes Know-how im Hinblick auf fortschrittliche Prozesse, Tests und die Packaging-Entwicklung. Diese Kompetenzbereiche sind von grundlegender Bedeutung, um unseren Wettbewerbsvorsprung zu halten und die Entwicklung flacher und leichter Produkte – Merkmale, die Verbraucher bei Mobilgeräten sehr schätzen – durch unsere Kunden zu unterstützen. Um unsere strengen Anforderungen an die Produktqualität und -qualifizierung zu erfüllen, werden alle Testprogramme von der Abteilung Test und Product Engineering von Dialog entwickelt, weiter betreut und unseren Back-End-Partnern zur Verfügung gestellt.

Unsere Wafer-, Test- und Packaging-Partner sind führende Unternehmen auf ihrem Gebiet, mit denen wir im Laufe der

langjährigen Zusammenarbeit eine starke Kooperation aufgebaut haben. Dialog verfügt über ein robustes Supply-Chain-Management, das auf den schnellen Produktionsstart neuer Produkte für unsere Partner ausgerichtet ist. Dies ist insbesondere im Bereich Unterhaltungselektronik von Vorteil, wo eine weltweite Produkteinführung in Verbindung mit hohen Stückzahlen erforderlich ist.

3. Marktführende Produkte

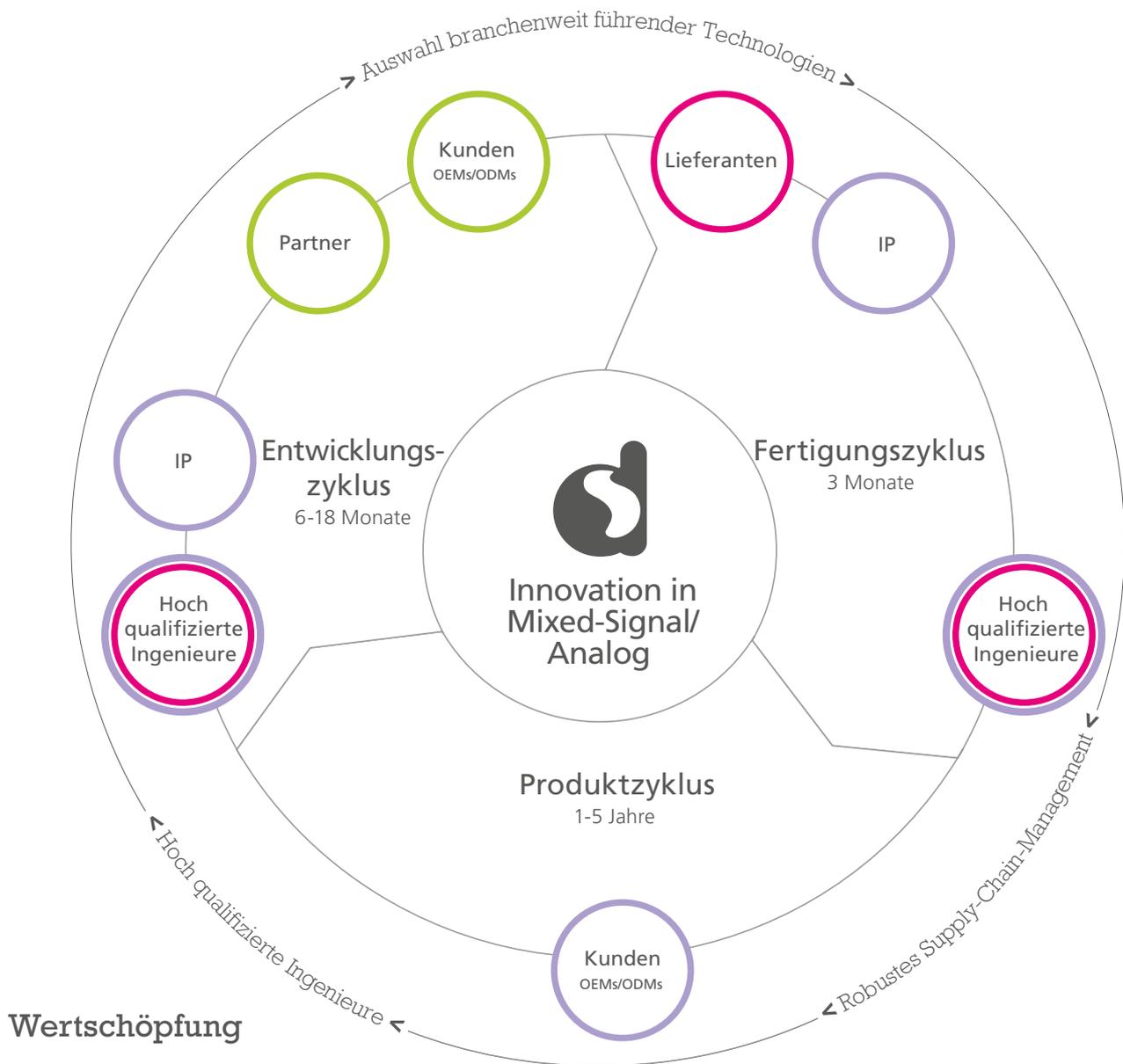
Der Fokus und die Fachkompetenz von Dialog bei Power Management und Power-Efficiency-Halbleitern tragen zu verbesserter Energieeffizienz und niedrigerem Energieverbrauch bei einer Reihe von Handheld-Produkten und Anwendungen auf dem Endverbrauchermarkt bei.

Unsere Kunden haben auf allen unseren Märkten eine führende Position inne. Sie schätzen die Qualität und Leistungsfähigkeit unserer Produkte – die sich aus unserer inhärenten Entwicklungskompetenz, unserer fortschrittlichen Technologie und unserer Innovationskraft ergeben – sowie unserer Ausrichtung auf portable Plattformen und Endverbrauchergeräte mit hohem Wachstumspotenzial. Ein Geschäftsmodell, das auf einer hohen Durchdringung des Tier-1-Kundensegments basiert, führt zu hohem Geschäftsvolumen und stärkt die Generierung von Zahlungsmitteln. Beispiele für verschiedene marktführende, innovative Produkte, die 2014 auf den Markt gebracht wurden, finden Sie im Abschnitt „Strategischer Bericht“ auf den Seiten 16 bis 23.

Unternehmensverantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für Dialog. Weitere Informationen zur Verpflichtung von Dialog zu Nachhaltigkeit finden Sie auf Seite 42 und in unserem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht, der auf unserer Website verfügbar ist.

Einklang der Interessen

Dialog hat sich der fortlaufenden Entwicklung marktführender innovativer Produkte verpflichtet, von denen wir glauben, dass diese im Gegenzug Shareholder Value schaffen können. Dies erreichen wir, indem wir uns anspruchsvolle Leistungsziele setzen, die im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre stehen, und dann unsere Führungskräfte durch angemessene Anreize zur Erreichung dieser Ziele motivieren. Nähere Angaben zur Vergütungspolitik von Dialog finden Sie im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 68.



Wertschöpfung

Partnerschaften

- 1 Wechselseitige Kooperation mit Kunden und Partnern fördert unsere Innovationsfähigkeit.

Operative Flexibilität

- 1 Zügige Entwicklung neuer Produkte.
- 2 Dezentralisierte F&E mit 21 Technologiezentren.
- 3 Das Fabless-Modell schafft Flexibilität bei Prozessen und Kapazitäten.

Qualität

- 1 Inhärente Entwicklungskompetenz, erstklassig qualifizierte Ingenieure.
- 2 Branchenweit führende Technologie.
- 3 Hoch integrierte und energieeffiziente ICs.
- 4 Das Fabless-Modell ermöglicht uns den Zugang zu den fortschrittlichsten verfügbaren Produktionsprozessen.

Unsere Zielmärkte



Die Technologie für Wearables ist reif für Wachstum

Die Technologie für Wearables stellt die neue Generation von Produktinnovationen im Bereich der mobilen Computernutzung dar. Laut Analysen von IDC wird ein Anstieg der Wearables von 19 Millionen im Jahr 2014 auf fast 112 Millionen Geräte im Jahr 2018 erwartet.*

Die technischen Grundlagen dieser neuen Generation ultra-portabler Geräte sind Power Management und energieeffiziente Elektronik, ununterbrochene Konnektivität und Sensorentechnik.

Der analoge Aspekt bei Technologien für Wearables gewinnt an Bedeutung. Wir positionieren Dialog als kompetenten Mixed-Signal-Lieferanten in diesem Segment. Wir verbinden die führenden Technologien von Dialog in den Bereichen Power Management, Bluetooth® mit geringem Energiebedarf, Aufladung und fortschrittliches Packaging mit strategischen Partnerschaften bei Sensoren und drahtloser Aufladetechnik, um unseren Kunden Mixed-Signal-IC-Lösungen zur Verfügung zu

stellen, die energiesparend, kompakt und mit vielfältigen Funktionen ausgestattet sind.

Vom Standpunkt der Kunden aus, müssen persönliche Kommunikationsgeräte drei Hauptkriterien erfüllen:

Zuallererst müssen diese Geräte nahezu „unendlich“ lange laufen, also eine Akkulaufzeit bieten, die die Nutzer nicht frustriert.

Zweitens müssen drahtlose Sensoren für persönliche Konnektivität unauffällig sein. Verbraucher bevorzugen Geräte, die sie gerne tragen oder gar nicht mehr bemerken, solange Sie sie nicht benötigen.

Drittens erwarten Verbraucher Produkte, die intuitiv und einfach zu bedienen sind.

Persönliche Konnektivitätsgeräte bereichern unser Leben. 2014 haben wir einen Aufschwung des Markts für Fitness-Armbänder erlebt. Eine Reihe von Erstausrüstern erprobt verschiedene Anwendungen, die von Smartwatches bis hin zum medizinischen Bereich sowie Sportgeräten reichen.

* Quelle: Worldwide Wearable Computing Device 2014–2018 Forecast and Analysis (IDC Nr. 247318)

Unsere Zielmärkte

Effektives Power Management und steigende Energieeffizienz stehen weiterhin im Mittelpunkt des Markts für Unterhaltungselektronik. Ständige Konnektivität, Sensorenteknik und zunehmende Datenverarbeitung ermöglichen eine neue Generation ultra-portabler Geräte, die mit unserer Umgebung interagieren.

Dialog Semiconductor steht im Mittelpunkt der Revolution bei mobilen Computern, indem wir unseren Kunden die Herstellung leichter und flacherer portabler Geräte mit höherer Energieeffizienz und längerer Akkulaufzeit ermöglichen. Die Nachfrage nach verbessertem Power Management und energieeffizienteren Produkten nimmt weiter zu.

Im Zeitraum 2014–2016 wird die jährliche Wachstumsrate (CAGR) bei Smartphones und Tablets bei schätzungsweise 4 % bzw. 10 % liegen. Die Lieferungen von Smartphones in den wichtigsten Schwellenländern werden sich laut Vorhersagen bis 2018 mehr als verdoppeln.¹

Dank der steigenden Rechenleistungen von Mobilgeräten und leistungsfähigeren Telekommunikationsnetzwerken wie 4G, die weltweit eingeführt werden, können Kunden ihre mobilen Geräte intensiver nutzen und mehr Daten verarbeiten. Diese Zunahme der Datenmenge erfordert Energie. In diesem Zusammenhang wird die erforderliche Steigerung der Energieeffizienz für tragbare Geräte weiterhin im Mittelpunkt der Unterhaltungselektronik stehen.

Bluetooth® Smart™ (Bluetooth mit geringem Stromverbrauch) wurde speziell für akkubetriebene drahtlose Geräte mit niedriger Bitrate und niedrigem Stromverbrauch entwickelt. Dadurch eignet

es sich bestens für den Einsatz im Bereich der persönlichen Konnektivität. Aus Kundensicht müssen persönliche Konnektivitätsgeräte eine möglichst lange Akkulaufzeit bieten. Eine neue Generation von Wearables oder ultra-tragbaren Computern, die ihre Umgebung abtasten und mit ihr interagieren, wird unser Leben bereichern und uns helfen, unsere natürlichen Ressourcen besser zu nutzen. Das Segment Bluetooth® Smart™ wird im Zeitraum 2014–2016 voraussichtlich mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 64 % wachsen. Energiesparende Steuerungselektronik ist für diesen Markt essentiell.

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

Bei der überwiegenden Mehrheit der elektronischen Geräte, die weltweit an eine Steckdose angeschlossen werden, ist eine Umwandlung von Wechselstrom mit hoher Spannung in Gleichstrom mit niedriger Spannung erforderlich. Nachhaltiges Wachstum bei portablen Geräten wie Smartphones, Tablets und anderen tragbaren Geräten kurbelt die Nachfrage nach einer neuen Generation intelligenter, kleiner und energiesparender AC/DC-Netzteile an, die eine schnellere und sicherere Aufladung ermöglichen.

Aufgrund der strengen staatlichen Vorschriften zur Abschaffung der ineffizienten Glühlampe in vielen Teilen der Welt kommt LED-Beleuchtung zunehmend als Ersatz zum Einsatz. Nach Angaben von McKinsey kann ein Anstieg der Lieferungen von LED-SSL von 440 Millionen Stück im Jahr 2012 auf 2,7 Mrd. Stück im Jahr 2016 erwartet werden. Herausforderungen wie SSL-Dimmerkompatibilität, Dimmleistung und Preis erfordern innovative LED-Treiberlösungen mit extrem niedrigen Materialkosten.

Der Einfluss der Unterhaltungselektronik auf die Entwicklung klassischer Computerprodukte ist allgegenwärtig. Der Markt entwickelt sich weiter in Richtung konvergierender Merkmale der nächsten Generation von Computergeräten, wie „All-in-One“-PCs, Hybridgeräten, Ultrabooks™ und Unterhaltungselektronik.

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte

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

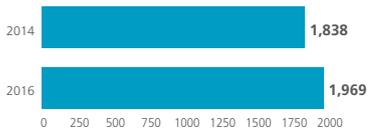
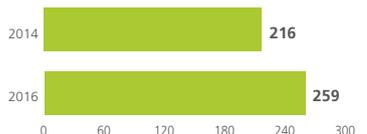
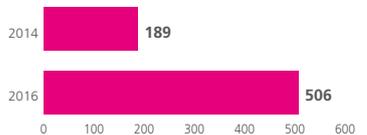
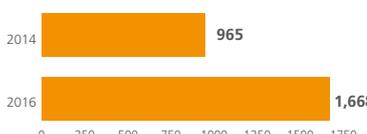
Zu den Abnehmern mit hohem Umsatzanteil gehören Apple, Panasonic, Samsung, Bosch und Gigaset.

Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen im Jahr 2014 87 % unserer Umsatzerlöse. Wir sind uns bewusst, dass diese hohe Kundenkonzentration mit Risiken verbunden ist (Einzelheiten siehe Seite 47 im Abschnitt Risiko). Die mit unseren größten Kunden erzielten Umsatzerlöse sind in der Anhangangabe 28 auf Seite

151 dargestellt. Wir freuen uns über diese starken Kundenbeziehungen und haben 2014 unsere Kontakte basierend auf unseren innovativen Produkten, unserer ausgezeichneten Programmausführung und Produktlieferung erweitert und vertieft. Die Diversifizierung unseres Kundenstamms ist ein wichtiges strategisches Ziel. 2014 konnten wir neue Kunden in mehreren Geschäftssegmenten gewinnen.

¹ Quelle: IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, 28. Mai 2014, <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS24857114>

Markttrends

Produkt/Gerät	Millionen Stück	Jährliche Wachstumsrate (CAGR)
<p>Mobile Geräte</p> 	 <p>Quelle: Dialog, Gartner</p>	<p>4 %</p>
<p>Tablets</p> 	 <p>Quelle: Dialog, Gartner</p>	<p>10 %</p>
<p>Notebooks, Ultrabooks und Convertibles</p> 	 <p>Quelle: Dialog, Gartner</p>	<p>9 %</p>
<p>Bluetooth® Smart™-Anwendungen</p> 		<p>64 %</p>
<p>SSL-LED-Treiber</p> 	 <p>Quelle: Dialog, Gartner</p>	<p>31 %</p>

Strategischer Rahmen

„Wir haben 2014 große Fortschritte erzielt und legen dank massiver Initiativen bei allen vier tragenden Säulen weiter kräftig zu.“

Ausbau unseres Produktportfolios für portable Plattformen, siehe Seite 16-17

Entwicklung einer neuen SSL-LED-Treiberplattform mit höherer Dimmerkompatibilität als je zuvor und erheblicher Kostenreduzierung für LED-Birnen im Jahr 2014.

Entwicklung eines AC/DC-Adapter-Interface-IC für Qualcomms® Quick Charge 2.0 Netzteile und der weltweit ersten, mit den Schnellladeprotokollen Pump Express™ und Pump Express™ Plus von MediaTek kompatiblen AC/DC-Schnelllade-Steuerung.

Neuer, energieeffizienter Audio-Codec mit exzellenten Stromverbrauchswerten bei Dauerbetrieb („always on“) für Anwendungen mit Sprachsteuerung.

Breiterer und tieferer Kundenstamm, siehe Seite 18-19

Xiaomi verwendet das SoC (System-on-a-Chip) Bluetooth SmartBond™ mit extrem niedrigem Stromverbrauch für das neue Fitness-Armband „Mi Band“.

Weitere Expansion in die Märkte Smart Home und Human Interface Devices (HID) durch den Einsatz von SmartBond™ in verschiedenen drahtlosen Fernbedienungen der SMK Corporation für Smart TVs und Set-Top-Boxen von Erstausrüstern.

Lenovo und Meizu verwenden den Power Management-IC (PMIC) DA9210 in ihren neuesten Smartphone-Modellen, dem Vibe X2 und dem MX4.

LC verwendet den konfigurierbaren PMIC D2260 für die Stromversorgung des kürzlich auf den Markt gebrachten Achtkern-Anwendungsprozessors NUCLUN. Die erste LG-Smartphone-Plattform enthält ebenfalls den Sub-PMIC DA9210 von Dialog.

Kontinuierliche Innovation, siehe Seite 20-21

Innovation in den Bereichen Smart Home und Wearables durch die Kombination von Bluetooth® Smart™ mit anderen Technologien von Dialog, wie Audio, Power Management und Energy Harvesting.

Drahtloses Laden und extrem energiesparendes Bluetooth® Smart™ für Wearables im Internet der Dinge in Zusammenarbeit mit Energeous.

Neuer, hoch effizienter IC für USB-Schaltladegeräte mit integrierter, hoch präziser Batterieladeanzeige.

Entwicklung von Sensoren und sensornaher Technologie, einschließlich unserer Multi-Touch-Funktionen, zur Erweiterung unseres Produktangebots für Anwendungen in den Bereichen Smart Home und Wearables.

Weiterentwicklung unserer SSL-LED-Technik für gewerbliche und industrielle Beleuchtung, einschließlich drahtloser Steuerung und Herunterladen des digitalen Profils.

Strategische Initiativen, siehe Seite 22-23

Strategischer Fokus auf dem sich rasch entwickelnden chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik.

Unsere Zusammenarbeit mit MediaTek: Lieferung intelligenter, präziser Stromsteuerung für deren neueste LTE-Plattform.

Erweiterung unseres Produktportfolios

Intelligente LED-Beleuchtung mit niedrigeren Kosten dank digitaler Technik.

Aufgrund der strengen staatlichen Vorschriften zur Abschaffung der ineffizienten Glühbirne in vielen Teilen der Welt kommt LED-Beleuchtung zunehmend als Ersatz zum Einsatz.

Die wichtigsten Herausforderungen bei der Erschließung des vollen Marktpotenzials von Solid-State-Beleuchtung (SSL) bestanden darin, wirksame LED-Treiberlösungen zu finden, die eine hohe Dimmleistung und problemlose Dimmerkompatibilität zu niedrigen Kosten ermöglichen.

Digitale Technik ermöglicht eine erstaunliche Dimmerleistung zu niedrigen Kosten

Entwicklung einer neuen SSL-LED-Treiberplattform mit höherer Dimmerkompatibilität als je zuvor und erheblicher Kostenreduzierung für LED-Birnen im Jahr 2014. Diese Plattform reduziert die Systemkosten bei gleichzeitiger Maximierung des Gegenwerts, durch die Beseitigung von mehr als 20 externen Komponenten.

Ein großer Anteil des Marktes, mit dem wir uns zuvor nicht befasst hatten, ist dimmbare Beleuchtung mit niedriger Spannung, für welche die allgegenwärtigen kompakten MR16-Birnen typisch sind. Unsere Kunden sind mit konventionellen dimmbaren LED-Treiberlösungen für MR16-Birnen auf Schwierigkeiten gestoßen, insbesondere durch mangelnde Kompatibilität mit bestehenden Transformatoren und Dimmern.

Wir haben daher unseren Markt erweitert und 2014 eine neue SSL-LED-Treiberplattform entwickelt, die außergewöhnliche MR16-Dimmer- und Transformatorenkompatibilität mit niedrigsten Kosten ermöglicht.

Dialog überträgt drahtlose Beleuchtungssteuerung auf das Smartphone

Der nächste Wachstumstreiber für Solid-State-Beleuchtung ist intelligente Beleuchtung mit digitalem Dimmen, durch die Verbraucher die Beleuchtung drahtlos über das Internet der Dinge steuern können.

Dialog hat die drahtlose Beleuchtungssteuerung mit unserer intelligenten Beleuchtungsplattform smarteXite™ auf das Internet übertragen. Unser erster SSL-LED-Treiber vom Typ smarteXite™ (iW6401) ist für die drahtlose Steuerung über die energiesparenden Standards Bluetooth® Smart™, Wi-Fi und ZigBee® optimiert. Es handelt sich um den ersten LED-Lampentreiber zur Nachrüstung, der das Standard-Dimming-Protokoll LEDOTRON™/DLT (IEC 62756-1) unterstützt und 2014 auf großes Interesse bei den Kunden stieß.

Was Dialog von anderen unterscheidet, ist unsere digitale Steuertechnik. Unsere 2014 entwickelte SSL-LED-Treiberplattform sorgt für eine erstaunlich gleichmäßige Dimmung auf weniger als 1 % der Lichtleistung – ohne Flackern oder Schillern – und ermöglicht Kompatibilität mit einem breiten Spektrum von Dimmern mit Phasenanschnitt zu niedrigsten Kosten.

Der von uns bediente Markt erweiterte sich 2014 auf den Markt der dimmbaren Solid-State-Beleuchtung (SSL) mit niedriger Spannung, für die allgegenwärtigen kompakten MR16-Birnen typisch sind. Unsere 2014 entwickelte SSL-Plattform ermöglicht eine außergewöhnliche MR16-Dimmer- und Transformatorenkompatibilität bei niedrigsten Kosten.







Breiterer und tieferer Kundenstamm

Unser neuer Kunde Xiaomi ist eines der am schnellsten wachsenden Elektronikunternehmen Chinas. Xiaomi verwendet das Bluetooth-SoC (System-on-a-Chip) SmartBond™ von Dialog mit extrem niedrigem Stromverbrauch in seinem neuen Fitness-Armband „Mi Band“. Die Entscheidung von Xiaomi, unsere Lösung zu integrieren, ist für uns ein entscheidender Durchbruch auf dem außerordentlich wichtigen chinesischen Markt.

SmartBond™ ermöglicht dem Mi Band von Xiaomi eine Akkulaufzeit von bis zu 30 Tagen mit einer einzigen Aufladung – mehr als das Doppelte im Vergleich zum nächsten Wettbewerber – und schafft eine der energieeffizientesten Konnektivitätslösungen, die derzeit zur Verfügung stehen. Es verleiht den Produkten von Xiaomi einen konkreten Wettbewerbsvorteil, da Ingenieure, die das Bluetooth® Smart-SoC von Dialog verwenden, beim Produktdesign keine Kompromisse aufgrund eingeschränkter Akkukapazität mehr eingehen

müssen: Sie können schlankere und ansprechendere Geräte entwerfen, die mit branchenführender Energieeffizienz ausgestattet sind und trotzdem die Leistungserwartungen der Nutzer erfüllen. Daher können Verbraucher das Mi Band von Xiaomi zur Überwachung ihrer körperlichen Aktivität, ihrer Kalorienaufnahme und ihrer Schlafgewohnheiten nutzen, ohne sich mit häufigem Aufladen auseinanderzusetzen.

Mit seiner weltweit führenden Energieeffizienz ist SmartBond™ auch hervorragend positioniert, um Milliarden

von akkubetriebenen Geräten des Internets der Dinge zu betreiben, ohne Kompromisse im Produktdesign eingehen zu müssen.

Seit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Jahr 2010 mit der Einführung des Betriebssystems MIUI auf der Basis von Android hat Xiaomi ein innovatives Produktsortiment im Bereich Unterhaltungs- und Verbraucherelektronik entworfen und entwickelt, darunter Smartphones, Smart TVs, Set-Top-Boxen, Tablets, Router und seit kurzem Wearables.

Kontinuierliche Innovation

Drahtlose Over-the-Air-Aufladung – immer und überall.





Durch die Zusammenführung von SmartBond™, dem energiesparendsten und kompaktesten Bluetooth® Smart™ IC von Dialog mit Energy-Harvesting-Unterstützung, und der drahtlosen Over-the-Air-Aufladetechnik von Energeous zu einem beispielhaften Referenzdesign, wollen beide Unternehmen zeigen, dass am Körper getragene Geräte ohne Netzgerätestecker oder Ladematten aufgeladen werden können.

Wir konzentrieren uns auf am Körper getragene Geräte und Zubehör. Die Zusammenarbeit wird Herstellern von Unterhaltungselektronik eine fortschrittliche Technik bieten, die ihre Produkte von denen anderer Hersteller abhebt und die Möglichkeit der drahtlosen Aufladung bietet. Durch die Optimierung von WattUp mit der SmartBond™ Konnektivitäts- und Power-Management-Technik werden Erstausrüster in die Lage versetzt, drahtlose Aufladung und Fernsteuerung nahtlos und schnell in ihre Geräte zu integrieren.

WattUp ist eine kabellose Aufladetechnik für elektronische Geräte, die drahtlose Ladeprozesse im Nahbereich mit vollständiger Softwaresteuerung ermöglicht. Sie stellt eine sinnvoll nutzbare Stromversorgung über einige Meter Entfernung zur Verfügung, die es Benutzern ermöglicht, Geräte ohne Ablegen und auch unterwegs aufzuladen. Das Ergebnis: eine vollkommen kabellose Nutzung von Geräten, bei der Benutzer nicht mehr daran denken müssen, ihre Geräte rechtzeitig an ein Ladegerät anzuschließen oder auf eine Ladematte zu legen.

Strategische Initiativen

Eines unserer Ziele ist die Stärkung regionaler Kundenbindungen durch die Nutzung hoch integrierter Analog- und Stromtechnologien. In diesem Zusammenhang bauen wir innovative Partnerschaften mit führenden Halbleiterunternehmen in der Region Greater China auf, um stärkere Beziehungen zu den Kunden in dieser Region zu entwickeln.

Unsere Zusammenarbeit mit MediaTek: Lieferung intelligenter, präziser Stromsteuerung für die neueste LTE-Plattform.

Unsere Power-Management-ICs passen die Ausgangsspannung dynamisch der Prozessorauslastung an. Für Smartphone-Benutzer bedeutet dies besseres Multitasking und eine längere Akkulaufzeit. Dies erhöht die Attraktivität der Geräte für Verbraucher und erleichtert die gleichzeitige Nutzung datenintensiver Anwendungen.

Die Zusammenarbeit mit MediaTek umfasst auch die Unterstützung der Schnellladeprotokolle PumpExpress™ und PumpExpress™ Plus durch unsere Produktlinien für die AC/DC-Stromrichtung und verkürzt so die Aufladezeit für mobile Geräte um bis zu 50 %.

Die oben genannten Programme sind erst der Anfang unserer Zusammenarbeit mit MediaTek. Mit der Fortführung und Vertiefung dieser Zusammenarbeit wird in den kommenden Monaten und Jahren eine wachsende Anzahl und Vielfalt von Plattformen auf den Markt kommen.



“Laut IDC wird China nahezu ein Drittel der Lieferungen von Smartphones bis 2018 ausmachen.“*



* Quelle: IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, 28. Mai 2014, <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS24857114>

Wichtige Leistungsindikatoren

Das Board nutzt eine Reihe von Leistungsindikatoren, um die Performance zu überprüfen und sicherzustellen, dass sie der Strategie des Konzerns entspricht und im Einklang mit den Interessen der Aktionäre steht. Die wichtigsten Leistungsindikatoren sind nachstehend aufgeführt.

Umsatzsteigerung		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
<p>IFRS +28 % Bereinigt +27 %</p>	<p>Die bereinigten Umsatzerlöse nach IFRS für die Berichtsperiode sowie für das Vorjahr sind in unserer funktionalen Währung angegeben, dem US\$. Die Überwachung der Entwicklung dieser Umsatzerlöse bildet einen Maßstab für das Geschäftswachstum. Hierfür werden die Umsatzerlöse bereinigt, um das Geschäftswachstum besser abbilden zu können. Eliminiert wurden die Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen. In 2014 stimmten die Zahlen nach IFRS sowie die bereinigten Zahlen aufgrund weniger rechnungslegungsbezogener Anpassungen im Wesentlichen überein.</p>	<p>Die Umsatzerlöse nach IFRS lagen 2014 28 % über dem Vorjahreswert*. Dieses Wachstum ist das Ergebnis des Anstiegs von Volumen sowie der durchschnittlichen Verkaufspreise und spiegelt nicht nur die Entwicklung des Marktvolumens wider, sondern auch den höheren Mehrwert, den wir für unsere Kunden erbringen.</p>
Bruttomarge		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
<p>IFRS 44 % Bereinigt 45 %</p>	<p>Herangezogen wird die bereinigte Bruttomarge der Berichtsperiode sowie die des Vorjahres. Die Bruttomarge ist der Bruttogewinn, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse und spiegelt die wirtschaftliche Substanz der Produkte des Konzerns wider. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des wirtschaftlichen Werts unserer Produkte in einem Zeitraum. Die bereinigte Bruttomarge ermöglicht eine bessere Abbildung des wirtschaftlichen Werts unserer Produkte durch die Eliminierung der Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen.</p>	<p>Die bereinigte Bruttomarge lag 2014 480 Basispunkte über der von 2013. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unserer Produkte infolge ihres hohen Innovations- und Integrationsgrads und den Effizienzgrad unseres kundenorientierten Fabless-Modells wider.</p>
Betriebliche Aufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
<p>IFRS 28 % Bereinigt 25 %</p>	<p>Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen der Berichtsperiode und des Vorjahres in Prozent der bereinigten Umsatzerlöse. Der Prozentsatz der bereinigten betrieblichen Aufwendungen bietet einen Maßstab für unsere Anstrengungen bei Innovationen und der Effizienz unserer betrieblichen Struktur in einem Zeitraum und spiegelt den Ressourceneinsatz zum Erzielen des laufenden Umsatzes sowie die Investitionen in künftiges Umsatzwachstum wider. Durch die Eliminierung rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen ermöglicht die Verwendung eines Prozentsatzes der bereinigten betrieblichen Aufwendungen eine bessere Abbildung des Effizienzscherpunkts unserer wirtschaftlichen Struktur. Zu den betrieblichen Aufwendungen gehören Vertriebs- und Marketingkosten, allgemeine und Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.</p>	<p>Der Prozentsatz der bereinigten betrieblichen Aufwendungen lag 2014 mit 25 % 30 Basispunkte über dem von 2013. Diese Zunahme spiegelt die strategische Verpflichtung zur Innovation durch die Steigerung unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und unsere fortlaufenden Anstrengungen zur Verbesserung der Effizienz in der Verwaltung wider. Es sei darauf hingewiesen, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten nicht direkt mit den Umsatzerlösen der gleichen Periode verknüpft sind. Unsere F&E-Programme stellen eine Investition in unser künftiges Umsatzwachstum dar.</p>

Um die 2014 erzielte Leistung besser darzustellen, erfolgt die Bewertung auf einer bereinigten Basis. Herausgerechnet wurden hierbei die Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen, darunter die Anpassungen infolge von Akquisitionen und anderen einmaligen Ereignissen und Transaktionen, die der Konzern als nicht repräsentativ für die bereinigte Performance betrachtet.

EBIT-Steigerung		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
IFRS +81%	Bereinigt +65 %	<p>Das bereinigte EBIT für die Berichtsperiode und das Vorjahr ist in US\$ angegeben. Die Überwachung dieses EBIT-Trends bildet einen Maßstab für den wirtschaftlichen Wert unseres operativen Geschäfts. Das EBIT wird bereinigt herangezogen, um eine bessere Abbildung des wirtschaftlichen Werts unter Beseitigung der Auswirkungen rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen zu erreichen.</p> <p>Das bereinigte EBIT lag im Jahr 2014 65 % über dem Vorjahreswert. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unseres Unternehmens wider und wird durch den steigenden wirtschaftlichen Wert unserer Produkte und die in unserer allgemeinen und Verwaltungsstruktur erzielte Effizienz untermauert.</p>

EBIT-Marge		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
IFRS 16%	Bereinigt 20 %	<p>Bereinigte EBIT-Marge der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des wirtschaftlichen Werts unserer betrieblichen Tätigkeit in einem Zeitraum. Das bereinigte EBIT zeigt unsere Fähigkeit zur Generierung von Zahlungsmitteln, da wir ein Unternehmen mit niedriger Kapitalintensität sind.</p> <p>Die bereinigte EBIT-Marge lag 2014 450 Basispunkte über der von 2013. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unseres Unternehmens wider und wird durch den steigenden wirtschaftlichen Wert unserer Produkte und die in unserer allgemeinen und Verwaltungsstruktur erzielte Effizienz untermauert.</p>

Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in US\$)		
Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2014
IFRS 2.05	Bereinigt 2.56	<p>Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des inhärenten Werts unseres Unternehmens für die Aktionäre in einem Zeitraum. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird bereinigt dargestellt, da dies aufgrund der Beseitigung rein rechnungslegungsbezogener Anpassungen eine bessere Darstellung des inhärenten Werts des Unternehmens ermöglicht.</p> <p>Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie nahm gegenüber dem Vorjahreswert um 72 % auf US\$ 2,56 zu. Diese Zunahme spiegelt den inhärenten Wert unseres Unternehmens als Ganzes wider.</p>

Einzelheiten zu den Überleitungsposten zwischen IFRS und den bereinigten Leistungsindikatoren finden Sie auf Seite 164.

* Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrunde liegenden Aufwendungen wurde geändert. Weitere Informationen finden Sie in Anhangangabe 2 zum Konzernabschluss.

Finanzieller Lagebericht



Die Investition unseres Geldes in Innovation ist das Fundament für nachhaltiges und profitables Wachstum. Wir haben einen soliden Finanzrahmen geschaffen, um die Ausweitung unserer Geschäfte weiter voranzutreiben.

Jean-Michel Richard, CFO, Senior Vice President Finance

Die folgenden Tabellen zeigen die Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 gemäß IFRS und bereinigt (*).

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) von Dialog Semiconductor in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wird im Folgenden zusammengefasst:

000US\$	2014			2013***		
	IFRS	Anpassungen	Bereinigt*	IFRS	Anpassungen	Bereinigt*
Umsatzerlöse	1.156.105	–	1.156.105	901.380	6.222	907.602
Bruttoergebnis vom Umsatz	514.809	8.597	523.406	351.808	15.714	367.522
Betriebsergebnis	185.902	44.363	230.265	102.660	36.935	139.595
Ergebnis vor Ertragsteuern	169.321	53.632	222.953	89.712	45.870	135.582
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(31.242)	(19.542)	(50.784)	(27.508)	(10.459)	(37.967)
Konzernergebnis	138.079	34.090	172.169	62.204	35.410	97.614
Ergebnis je Aktie in US \$						
Unverwässert	2,05	0,51	2,56	0,95	0,54	1,49
Verwässert	1,93	0,34	2,27	0,92	0,52	1,44
EBITDA**	241.884	27.546	269.430	151.256	22.957	174.213

* Der Begriff „bereinigt“ ist in den IFRS nicht definiert. Eine Vergleichbarkeit mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben. Bereinigte Zahlen dienen nicht als Ersatz für IFRS-Zahlen und sind nicht aussagekräftiger als IFRS-Zahlen.

** EBITDA für das Geschäftsjahr 2014 ist definiert als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungsaufwand auf Sachanlagen (2014: 22,1 Millionen US\$, 2013: 18,6 Millionen US\$), Abschreibungsaufwand auf immaterielle Vermögenswerte (2014: 33,4 Millionen US\$, 2013: 28,6 Millionen US\$) und Verluste aus den Abgängen und Abwertung von Sachanlagen (2014: 0,4 Millionen US\$, 2013: 1,4 Millionen US\$).

*** Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

Für eine ausführliche Erläuterung der vorgenommenen Bereinigungsanpassungen verweisen wir auf den Anhang.

Darstellung der Umsatzverteilung (IFRS) nach Geschäftssegmenten in den Geschäftsjahren 2014 und 2013:

000US\$	2014		2013***	
	Umsatzerlöse	EBIT	Umsatzerlöse	EBIT
Mobile Systems	942,628	244,180	744,869	141,242
Automobil/Industrie	40,952	11,232	37,259	12,211
Connectivity	92,120	(2,163)	91,616	(2,121)
Power Conversion	80,367	(21,135)	26,768	(22,533)
Sonstige	38	(46,212)	868	(26,139)
Gesamt	1,156,105	185,902	901,380	102,660

* Die „bereinigten“ Ergebnisse (nach Steuern) für das Geschäftsjahr 2014 basieren auf den IFRS-Zahlen und beinhalten keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 25,1 Millionen US\$. Des Weiteren wurden Aufwendungen in Höhe von 1,2 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von SiTel (jetzt Dialog B.V.) gebucht wurden, herausgerechnet, und es wurden Anpassungen vorgenommen für zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 8,3 Millionen US\$ für die Wandelanleihe sowie zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 1,0 Millionen US\$ für eine eingegangene Lizenzvereinbarung. Eine weitere Anpassung betrifft 1,3 Millionen US\$, welche im Rahmen der Fusionsgespräche mit ams AG angefallen sind. Ferner wurden 3,2 Millionen US\$ Akquisitions- und Integrationskosten sowie 11,9 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt stehen, bereinigt. Des Weiteren wurde das Ergebnis um einen einmaligen nicht zahlungswirksamen Steuerertrag in Höhe von 17,8 Millionen US\$, der im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte, bereinigt.

Ertragslage

Segmentberichterstattung

Die Umsatzerlöse im Segment Mobile Systems sind gegenüber dem Vorjahr um 26,5% angestiegen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Produkteinführungen in der zweiten Jahreshälfte 2013 sowie einiger hochvolumiger Produktneuanläufe während der zweiten Jahreshälfte 2014 zurückzuführen (vgl. Anmerkung 27 zum Konzernabschluss und Anhang 2014 – Segmentberichterstattung). Dieser Erfolg wurde hauptsächlich durch unser wachsendes Sortiment an hochintegrierten Power-Management-Lösungen für mobile Mediengeräte sowie unseren Bemühungen zur Diversifizierung der Kundenbasis erreicht. Das Betriebsergebnis im Segment Mobile Systems nach IFRS ist um 72,9% im Vergleich zum Vorjahr angestiegen. Dies ist hauptsächlich auf höhere Umsatzerlöse, ein optimiertes Produktportfolio und verbesserte Produktmargen zurückzuführen, die als Ergebnis der andauernden Verbesserung der Produktausbeuten sowie der damit verbundenen Kosteneinsparungen erreicht wurden.

Die Umsatzerlöse im Segment Automobil und Industrie sind gegenüber dem Vorjahr um 9,9% angestiegen. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die starke Performance unserer Nischenprodukte im Bereich Automotive zurückzuführen. Die Umsatzerlöse dieses Geschäftssegmentes betragen 3,5% der gesamten Umsatzerlöse 2014 (2013: 4,1% der gesamten Umsatzerlöse). Das Betriebsergebnis nach IFRS sank um 8,0% gegenüber dem Vorjahr, was auf höhere Investitionen in Forschung- und Entwicklung zurückzuführen ist.

Die Umsatzerlöse des Connectivity Segments sind gegenüber dem Vorjahr um 0,6% angestiegen und betragen 8,0% der gesamten Umsatzerlöse in 2014 (2013: 10,2% der gesamten Umsatzerlöse). Dieser geringe Anstieg ist auf zwei zugrundeliegende Trends zurückzuführen: die anhaltende Schwäche im bestehenden Bereich der DECT Schnurlostelefonie, welche nur teilweise durch die neuen Wachstumsmärkte, wie die auf DECT basierenden professionellen Schnurloskopfhörer, Mikrofone sowie das aufstrebende Bluetooth Smart Segment, ausgeglichen werden konnten. In 2014 hat das Connectivity Segment einen operativen Verlust von 2,2 Millionen US\$ zum Konzernergebnis beigetragen, verglichen mit einem operativen Verlust von 2,1 Millionen US\$ in 2013. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf folgende Effekte zurückzuführen: geringere Fixkostendeckung welche aus den saisonal bedingt niedrigeren Umsatzerlösen bei bestehenden Produkten resultiert, sowie höheren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, um die Wachstumsstrategie im Bereich Bluetooth Smart zu unterstützen. Die mit der Kaufpreisallokation verbundenen Abschreibungen gingen von 5,1 Millionen US\$ in 2013 auf 1,6 Millionen US\$ in 2014 zurück, nachdem einige der Vermögensgegenstände bereits in 2013 voll abgeschrieben wurden. Das Betriebsergebnis hätte in 2014 ohne den Einfluss der Kaufpreisallokation nahezu die Gewinnzone erreicht.

Die Umsatzerlöse des Power Conversion Segments sind gegenüber dem Vorjahr um 200% auf 80,4 Millionen US\$ angestiegen. Dies entspricht 7,0% der gesamten Umsatzerlöse in 2014. Dieser Anstieg ist vor allem auf die Tatsache zurückzuführen, dass die ehemalige iWatt Gruppe erst zum 16. Juli 2013 in den Dialog Konzern einbezogen wurde.

In 2014 hat das Power Conversion Segment einen operativen Verlust von 21,1 Millionen US\$ zum Konzernergebnis beigetragen, verglichen mit einem operativen Verlust von 22,5 Millionen US\$ in 2013. Auf bereinigter Basis stieg der operative Verlust auf 2,3 Millionen US\$ an (vgl. Tabelle 2), da wir weiterhin in Forschung- und Entwicklung investierten sowie neue Produkte auf den Markt brachten. Das bereinigte operative Ergebnis in 2014 beinhaltet nicht die Abschreibungen im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation in Höhe von 15,2 Millionen US\$ sowie einmalige Ausgaben von 3,2 Millionen US\$ bezogen auf den Erwerb und die Integration von iWatt. Des Weiteren haben wir in der zweiten Jahreshälfte 2014 eine einmalige Wertberichtigung des Vorratsbestandes in Höhe von 1,7 Millionen US\$ für überschüssige oder ungängige Vorratsbestände vorgenommen. Dies geschah vor der vollständigen Integration des ehemaligen iWatt Supply-Chain Systems in unser bestehendes SAP-ERP-System zu Beginn des Jahres 2015.

1. Connectivity				
Bereinigt*	2014 000US\$		2013*** 000US\$	
	Umsatzerlöse	EBIT	Umsatzerlöse	EBIT
Connectivity	92.120	(322)	91.616	3,061

2. Power Conversion				
Bereinigt*	2014 000US\$		2013*** 000US\$	
	Umsatzerlöse	EBIT	Umsatzerlöse	EBIT
Power Conversion	80.367	(2.299)	33.841	(903)

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

Finanzieller Lagebericht

„Die gesamten Umsatzerlöse nach IFRS in 2014 sind im Vergleich zu 2013 um 28% angestiegen.“

Umsatzerlöse

Die gesamten Umsatzerlöse nach IFRS stiegen in 2014 um 28% auf 1.156,1 Millionen US\$ an (2013: 901,4 Millionen US\$). Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus den gestiegenen Absatzzahlen und den höheren durchschnittlichen Verkaufspreisen, die aufgrund des zunehmenden Anteils an komplexen Produkten des Mobile Systems Segments gestiegen sind. Ein weiterer Anstieg der Umsatzerlöse ist auf den Umsatzbeitrag des Power Conversion Segments zurückzuführen.

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich zusammen aus Materialkosten, Kosten für die ausgelagerte Produktion und Assembly, Personalkosten, zurechenbarer Gemeinkosten und Abschreibungen auf Test- und sonstige Anlagen. Die Umsatzkosten sind um 16,7% auf 641,3 Millionen US\$ (2013: 549,6 Millionen US\$), hauptsächlich als Folge der höheren Umsatzerlöse, gestiegen.

In Prozent vom Umsatz sind die Umsatzkosten von 61,0% in 2013 auf 55,5% in 2014 gesunken. Diese Verbesserung resultiert hauptsächlich aus der effizienten Verwaltung unseres Produktmix sowie aus der kontinuierlichen Verbesserung unseres Produktionsprozesses.

Die bereinigten (*) Umsatzkosten beliefen sich in 2014 auf 632,7 Millionen US\$ (54,7% der bereinigten Umsatzerlöse). Dies entspricht einem Anstieg von 17,1% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2013 (2013: 540,1 Millionen US\$ bzw. 59,5% der gesamten bereinigten Umsatzerlöse).

Bruttoergebnis vom Umsatz

Die Bruttomarge stieg um 550 Basispunkte von 39,0% der Umsatzerlöse in 2013 auf 44,5% in 2014. Bereinigt (*) verbesserte sich die Bruttomarge um 480 Basispunkte von 40,5% in 2013 auf 45,3% in 2014. Die Verbesserung der Bruttomarge im

Geschäftsjahr 2014 basiert auf den folgenden vier Kernelementen:

- Positive Effekte aus den Maßnahmen des letzten Jahres zur Optimierung der Herstellungskosten
- Positiver Beitrag zum Produktmix durch neue Produkte im Segment Mobile Systems sowie im Segment Connectivity
- Höherer Umsatz und die sich daraus ergebende Verteilung des Fixkostenanteils der Umsatzkosten auf eine größere Produktionsmenge

Das Bruttoergebnis nach IFRS betrug in 2014 514,8 Millionen US\$ und liegt 46,3% über den 351,8 Millionen US\$, die in 2013 erzielt wurden.

Vertriebskosten

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

Die Vertriebskosten nach IFRS sind um 22,6% auf 60,1 Millionen US\$ angestiegen (5,2% der gesamten Umsatzerlöse). Das entspricht einem Rückgang von 20 Basispunkten im Vergleich zu 2013 (2013: 5,4% der gesamten Umsatzerlöse nach IFRS). Dieser Rückgang wurde trotz der nachträglichen Investitionen für die Integration von iWatt sowie zusätzlicher Investitionen in das Segment Connectivity, um dort die Markteinführung unserer Bluetooth Smart Produkte zu unterstützen, erreicht.

Das iWatt Geschäft hat 21,4 Millionen US\$ zu den Vertriebskosten beigetragen, darin enthalten sind Abschreibungen in Höhe von 7,6 Millionen US\$, die aus der Kaufpreisallokation resultieren. Ohne diese Abschreibungen sowie weiterer Anpassungen im Zusammenhang mit der Integration von iWatt und ohne die Aufwendungen für Aktienoptionen sowie Aufwendungen aus der Dialog B.V. Kaufpreisallokation, stiegen die bereinigten (*) Vertriebskosten in 2014 um 25,7% auf 48,7 Millionen US\$ an (2013: 38,8 Millionen US\$). In Prozent der Umsatzerlöse sind die bereinigten (*) Vertriebskosten um 10

Basispunkte von 4,3% in 2013 auf 4,2% der gesamten bereinigten (*) Umsatzerlöse in 2014 gesunken.

Allgemeine und Verwaltungskosten

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

Die allgemeinen und Verwaltungskosten nach IFRS betragen in 2014 59,4 Millionen US\$ bzw. 5,1% der gesamten Umsatzerlöse, ein Anstieg von 34,3% gegenüber den 44,3 Millionen US\$ bzw. 4,9% der gesamten Umsatzerlöse in 2013. Dieser Anstieg ist insbesondere auf das Wachstum der Gruppe sowie auf die Konsolidierung von iWatt (Power Conversion), die zusätzlich 3,9 Millionen US\$ zu den allgemeinen und Verwaltungskosten beitrug, zurückzuführen. Ferner beinhalten die allgemeinen und Verwaltungskosten in 2014 3,2 Millionen US\$ für den Erwerb und die Integration von iWatt (vgl. Anmerkung 4 zum Konzernabschluss und Anhang 2014 – Unternehmens-zusammenschluss).

Ohne die durch die iWatt Akquisition hinzugekommenen Kosten sowie ohne die Aktienoptionsaufwendungen und ohne die im Zusammenhang mit der SiTel Akquisition gebuchten Abschreibungen entsprechen die bereinigten (*) allgemeinen und Verwaltungskosten in 2014 44,6 Millionen US\$ (3,9% der bereinigten Umsatzerlöse). Das entspricht einem geringen Anstieg von 10 Basispunkten gegenüber 2013 (2013: 34,8 Millionen US\$ bzw. 3,8% der bereinigten Umsatzerlöse).

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten bestehen im Wesentlichen aus Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer anwendungsspezifischer integrierter Schaltkreise, sog. „ASICs“ oder „application specific integrated circuits“, und neuer Standardprodukte, sog. „ASSPs“ oder „application specific standard products“, anfallen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten betragen in 2014 213,8 Millionen US\$ (2013: 160,8 Millionen US\$), dies entspricht einem Anstieg von 33,0% gegenüber 2013. In Prozent der Umsatzerlöse sind die Forschungs- und Entwicklungskosten von 17,8% in 2013 auf 18,5% in 2014 angestiegen. Dieser Anstieg ist vor allem auf die angestiegene Mitarbeiterzahl im

Forschungs- und Entwicklungsbereich zur Unterstützung unserer Wachstumsstrategie (die Anzahl unserer Mitarbeiter im F&E Bereich hat sich seit 2010 mehr als vervierfacht) sowie auf die Konsolidierung von iWatt seit Juli 2013 zurückzuführen.

Ohne iWatt betragen die Forschungs- und Entwicklungskosten in 2014 177,0 Millionen US\$, dies entspricht einem Anstieg von 26,5 Millionen US\$ gegenüber 2013. Dieser Anstieg entfällt vor allem auf die gestiegene Mitarbeiterzahl im Forschungs- und Entwicklungsbereich zur Unterstützung unserer kontinuierlichen Innovationen und unserer Wachstums- sowie Diversifikationsstrategie. Dieser Zuwachs wurde teilweise durch die kapitalisierten Forschungs- und Entwicklungskosten kompensiert; diese betragen in 2014 6,7 Millionen US\$, verglichen mit 5,9 Millionen US\$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in 2014 beliefen sich auf 4,4 Millionen US\$ (2013: 4,9 Millionen US\$). Dieser Wert enthält einen Ertrag in Höhe von 0,9 Millionen US\$ aus einer Gutschrift im Zusammenhang mit einer Versicherungsleistung sowie einen Ertrag in Höhe von 1,9 Millionen US\$ aus der weiteren Reduzierung der Earn-Out Rückstellung für eine bedingte Gegenleistung in Bezug auf die Akquisition von iWatt (für weitere Informationen siehe Anmerkung 4 im Konzernabschluss und Anhang 2013).

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis nach IFRS ist um 81,1% auf 185,9 Millionen US\$ angestiegen. Bereinigt (*) ist das Betriebsergebnis um 64,9% auf 230,3 Millionen US\$ angestiegen. Die bereinigte EBIT Marge betrug in 2014 19,9%, dies entspricht einem Anstieg von 450 Basispunkten gegenüber dem Vergleichszeitraum 2013 (2013: 15,4%).

Dieser Anstieg ist auf verbesserte Produktmargen, einen positiven Beitrag zum Produktmix sowie Effizienzgewinnen in den Vertriebs-, allgemeinen und Verwaltungskosten zurückzuführen.

Zinserträge und sonstige Finanzerträge

In 2014 beliefen sich die Zinserträge und die sonstigen Finanzerträge aus den Geldanlagen des Unternehmens (im Wesentlichen kurzfristige Einlagen) auf 419 Tausend US\$ (2013: 565 Tausend US\$). Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die Verminderung des allgemeinen Zinsniveaus an den Finanzmärkten in Verbindung mit der Kurzfristigkeit unserer Anlagen zurückzuführen.

Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen

Die Zinsaufwendungen und die sonstigen Finanzaufwendungen bestehen insbesondere aus Aufwendungen für Factoring-Vereinbarungen der Gruppe, Zinsaufwendungen in Verbindung mit der Wandelanleihe und seit dem dritten Quartal 2013 Zinsaufwendungen für Darlehen in Höhe von insgesamt 115 Millionen US\$ welche das Unternehmen im Zusammenhang mit dem iWatt Erwerb aufgenommen hat.

Die Zinsaufwendungen und sonstigen Finanzaufwendungen betragen in 2014 14,8 Millionen US\$ (2013: 13,3 Millionen US\$). Der Betrag in 2014 enthält im Wesentlichen zwei Komponenten im Zusammenhang mit der Wandelanleihe: 2,0 Millionen US\$ in Bezug auf einen Kupon von 1%, der an die Inhaber der Anleihe halbjährlich zahlbar ist, sowie 8,3 Millionen US\$, aus der Bewertung der gebuchten Verbindlichkeit der Anleihe bei Anwendung der Effektivzinsmethode. Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Darlehen betragen 1,1 Millionen US\$.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Netto-Steuerbelastung betrug im Geschäftsjahr 2014 31,2 Millionen US\$ (2013: 27,5 Millionen US\$). Darin enthalten ist ein einmaliger nicht zahlungswirksamer latenter Steuerertrag über 17,8 Millionen US\$. Dieser entstand im Jahresverlauf im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte. Die konzerninterne Umstrukturierung erfolgte im ersten Quartal 2014, doch die Auswirkungen auf den angesetzten Wert der passiven latenten Steuern wurden erst bei einer ausführlichen Analyse im Zusammenhang mit der Erstellung des Jahresabschlusses bekannt. Der einmalige nicht zahlungswirksame latente Steuerertrag wurde somit im Jahresabschluss 2014 erfasst. Dies führte zu einem effektiven Steuersatz auf Konzernebene gemäß IFRS von 18,5% für das Gesamtjahr 2014 (2013: 30,7%). Ohne Berücksichtigung des einmaligen Steuerertrags betrug der effektive Steuersatz auf Konzernebene 29,0%.

Im Zuge der Veröffentlichung der IFRS Ergebnisse in 2015 plant das Unternehmen, die ursprünglich für die ersten drei, sechs und neun Monate 2014 berichteten Zahlen an den geänderten Steuersatz anzupassen, um so den Quartalsvergleich besser darzustellen. Für die ersten drei Monate wird dann ein gesamter Steuerertrag in Höhe von 12,1 Millionen US\$ berichtet, was zu einem geänderten IFRS Konzernergebnis von 31,9 Millionen US\$ bzw. einem unverwässerten Ergebnis je Aktie von 0,48 US\$ führen wird.



Finanzieller Lagebericht

„Zum 31. Dezember 2014 wiesen wir Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente in Höhe von 324,3 Millionen US\$ aus.“

Für die ersten sechs Monate wird dann ein gesamter Steuerertrag in Höhe von 8,5 Millionen US\$ berichtet, was zu einem geänderten IFRS Konzernergebnis von 40,9 Millionen US\$ bzw. einem unverwässerten Ergebnis je Aktie von 0,61 US\$ führen wird.

Für die ersten neun Monate wird dann ein gesamter Steueraufwand in Höhe von 2,1 Millionen US\$ berichtet, was zu einem geänderten IFRS Konzernergebnis von 67,5 Millionen US\$ bzw. einem unverwässerten Ergebnis je Aktie von 1,01 US\$ führen wird.

Der Rückgang des effektiven Steuersatzes auf Konzernebene (ohne den einmaligen Steuerertrag) beruht auf unseren anhaltenden Bemühungen, unser geistiges Eigentum mit der Geschäftsstruktur des Unternehmens in Einklang zu bringen. So war es Dialog möglich, bislang noch nicht erfasste Verlustvorträge in Großbritannien zu nutzen und von den günstigen Steuerbestimmungen des Landes für Technologieunternehmen zu profitieren. Wir gehen davon aus, dass diese schrittweise Minderung dauerhaft ist und zu weiteren Senkungen unseres effektiven Steuersatzes in den kommenden Jahren führen wird.

Konzernergebnis

Aus den oben beschriebenen Gründen berichten wir in 2014 ein Konzernergebnis in Höhe von 138,1 Millionen US\$ (2013: 62,2 Millionen US\$). Das entspricht einem Anstieg von 122,0% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2013.

Das bereinigte (*) Konzernergebnis ist um 76,4% auf 172,2 Millionen US\$ gestiegen, dies entspricht 14,9% der gesamten Umsatzerlöse (2013: 10,8% der gesamten Umsatzerlöse).

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS in 2014 ist um 116% und 110% auf jeweils 2,05 US\$ bzw. 1,93 US\$ angestiegen, verglichen mit einem unverwässerten und verwässerten Ergebnis je Aktie nach IFRS von 0,95 US\$ bzw. 0,92 US\$ in 2013. Das bereinigte (*) unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie ist um 72% und 58% gegenüber dem in 2013 erzielten Ergebnis angestiegen und erreichte einen Wert von jeweils 2,56 US\$ und 2,27 US\$.

Finanzlage

Zahlungsflüsse

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2014 270,5 Millionen US\$ (2013: 110,7 Millionen US\$). Der Mittelzufluss resultierte in 2014 mit 266,4 Millionen US\$ (2013: 170,8 Millionen US\$) insbesondere aus dem positiven operativen Ergebnis, bereinigt um Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen. Dieser Mittelzufluss wurde zudem durch Veränderungen im Working Capital in Höhe von 37,9 Millionen US\$ erhöht (2013: 18,8 Millionen US\$ Mittelabfluss aus Investitionen in das Working Capital). Dies spiegelt unsere Fähigkeit wieder das Working Capital trotz des Umsatzwachstums effizient zu verwalten. Zusätzlich wurden in 2014 Ertragsteuern in Höhe von 33,9 Millionen US\$ gezahlt, während in 2013 41,4 Millionen US\$ gezahlt wurden. Bei den Zahlungen für Ertragsteuern handelt es sich in 2014 hauptsächlich um Steuervorauszahlungen.

Im Geschäftsjahr 2014 betrug der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit 43,0 Millionen US\$ (2013: 344,2 Millionen US\$). Der Mittelabfluss betraf mit 23,8 Millionen US\$ (2013: 23,2 Millionen US\$) den Erwerb von Werkzeugen, Laborausrüstungen, Probecards, Loadboards und den Kauf von sonstigem hoch entwickeltem Testequipment. Für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten wurden 12,1 Millionen US\$ (2013: 9,5 Millionen US\$) gezahlt, weitere 6,7 Millionen US\$ (2013: 6,0 Millionen US\$) betreffen aktivierte Entwicklungskosten. Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit in 2013 betraf außerdem mit 303,9 Millionen US\$ den Kauf von iWatt im Juli 2013.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug in 2014 89,1 Millionen US\$ (2013: Mittelzufluss von 106,7 Millionen US\$). Der Mittelzufluss in 2013 wurde durch die Aufnahme von zwei Darlehen in Höhe von insgesamt 115 Millionen US\$ für den Kauf von iWatt dominiert. Diese Bankverbindlichkeiten wurden in Höhe von 10 Millionen US\$ in 2013 getilgt, während die restlichen 105 Millionen US\$ in 2014 zurückgezahlt wurden. Die Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in 2014 in Höhe 15,9 Millionen US\$ (2013: 3,1 Millionen US\$) stehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienoptionsprogramms.

Bilanz		
	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Aktiva		
Zahlungsmittel und zur Verfügung beschränkte Zahlungsmittel	324.280	186.025
Sonstiges Umlaufvermögen	213.850	261.419
Umlaufvermögen	538.130	447.444
Sachanlagen	59.263	58.465
Goodwill	244.878	244.878
Immaterielle Vermögensgegenstände	131.505	148.591
Beteiligungen	1.446	1.531
Sonstiges Anlagevermögen	1.953	1.608
Aktive latente Steuern	28.771	24.935
Anlagevermögen	467.816	480.008
Summe Aktiva	1.005.946	927.452
Passiva		
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	186.737	163.024
Langfristige Verbindlichkeiten	195.533	307.778
Eigenkapital	623.676	456.650
Summe Passiva	1.005.946	927.452

Liquidität

Zum 31. Dezember 2014 wiesen wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 324,3 Millionen US\$ aus (31. Dezember 2013: 186,0 Millionen US\$). Unser Nettoumlaufvermögen („Working Capital“), definiert als Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten, betrug 351,4 Millionen US\$ (31. Dezember 2013: 284,4 Millionen US\$).

Zum 31. Dezember 2014 besitzt die Gesellschaft eine revolvingende Mehrwährungskreditlinie mit einem Volumen von 10 Millionen US\$, die jedoch ungenutzt blieb (Q2 2014: 25 Millionen US\$ ungenutzt). Zusätzlich zu der revolvingenden Mehrwährungskreditlinie wurde in 2013 eine Darlehensfazilität von insgesamt 100 Millionen US\$ in Anspruch genommen, die uns bis März 2017 zur Verfügung steht. Davon wurden im ersten Halbjahr 2014 35 Millionen US\$ vorzeitig getilgt. Weitere vorzeitige Rückzahlungen erfolgten in der zweiten Jahreshälfte 2014, sodass die Bankverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 vollständig getilgt waren.

Ferner unterhalten wir zwei Factoring-Vereinbarungen, die der Gesellschaft zusätzliche liquide Mittel von bis zu 92,0 Millionen US\$ zur Verfügung stellen. Wir gehen daher davon aus, dass die vorhandenen Finanzierungsquellen

ausreichen, um kurz- bis mittelfristig den Bedarf an Working Capital abzudecken.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2014 beträgt 1.005,9 Millionen US\$ (31. Dezember 2013: 927,5 Millionen US\$). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind von 186,0 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2013 um 138,3 Millionen US\$ oder 74,3% auf 324,3 Millionen US\$ angestiegen. Wie oben beschrieben resultiert dieser Anstieg aus dem Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 270,5 Millionen US\$, der aber teilweise durch Zahlungsmittelabflüsse für Investitionen in Höhe von 43,0 Millionen US\$ kompensiert wurde. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrifft mit 105 Millionen US\$ freiwillige und planmäßige Darlehenstilgungen, denen Mittelzuflüsse von 15,9 Millionen US\$ im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen gegenüberstehen.

Das sonstige Umlaufvermögen ist von 261,4 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2013 um 47,6 Millionen US\$ auf 213,9 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2014 zurückgegangen. Der Rückgang um 18,2% ist hauptsächlich auf einen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 gesunkenen Forderungsbestand von 26,8 Millionen US\$ zurückzuführen sowie einem Rückgang des Vorratsbestandes in Höhe von 18,4 Millionen US\$. Die aktiven

latenten Steuern stiegen um 15,4% von 24,9 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2013 auf 28,8 Millionen US\$ an. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf den teilweisen Ansatz von bisher nicht angesetzten latenten Steuern in Großbritannien zurückzuführen. Dies ist das Ergebnis eines laufenden Umstrukturierungsprozess, mit dem Ziel, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die wirtschaftliche Geschäftsstruktur anzupassen.

Die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten sind um 23,7 Millionen US\$ auf 186,7 Millionen US\$ angestiegen. Dies ist insbesondere auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern in Höhe von 24,1 Millionen US\$ zurückzuführen. Die anderen kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten sind um 1,8 Millionen US\$ auf 22,1 Millionen US\$ gesunken. Darin enthalten sind Buchverluste in Bezug auf die Neubewertung offener Devisensicherungsgeschäfte in Höhe von 17,5 Millionen US\$. Die gesamten langfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 betragen 195,5 Millionen US\$ (31. Dezember 2013: 307,8 Millionen US\$), davon entfallen 180,2 Millionen US\$ auf den Buchwert der Wandelanleihe (31. Dezember 2013: 172,0 Millionen US\$). Der Rückgang in den langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 112,2 Millionen US\$ ist hauptsächlich auf die Tilgung der Bankverbindlichkeiten zurückzuführen.

Die Nettoverbindlichkeiten, die als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel definiert werden, stellen zum 31. Dezember 2014 eine Nettoliquidität (Zahlungsmittel abzüglich Finanzverbindlichkeiten) in Höhe von 114,0 Millionen US\$ dar. Dieser Position steht eine Nettoverbindlichkeit in Höhe von 103,6 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2013 gegenüber.

Das Eigenkapital stieg von 456,7 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2013 auf 623,7 Millionen US\$ zum 31. Dezember 2014 an. Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus dem positiven Konzernergebnis (bereinigt um Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen). Die Eigenkapitalquote stieg auf 62,0% an (49,2% zum 31. Dezember 2013).

Jean-Michel Richard
CFO, Senior Vice President Finance

Analyse nach Segmenten

Mobile Systems

Unsere Power-Management-, Audio- und Display-Halbleiterlösungen wurden für portable Geräte wie Smartphones, Tablet-PCs, Ultrabooks™ und andere ultramobile Computer sowie Wearables konzipiert.



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

Unsere Zielmärkte

- ICs für System- und Akkumanagement und Audio-Codex für Smartphones und Tablet-PCs.
- Power-Management mit hoher Spannung für Ultrabooks™, Convertible-Tablets, Ultraslims. Multi-Touch-Sensoren zur Unterstützung des erweiterten Computermarkts.
- Automobil-PMICs für Infotainment im Fahrzeug, elektronische Instrumentencluster und Fahrerassistenz-Displays.
- Strom, DSP-Audio und stromsparende Displaytreiber für intelligente tragbare Geräte.
- Darüber hinaus eignen sich unsere Produkte für eine Reihe sekundärer eingebetteter Systeme wie Automobil-Infotainment, Technologie für Wearables und energieeffiziente Mikrokontroller-Plattformen.

Unsere Produkte

Die Power-Management-ICs (PMICs) von Dialog sind voll konfigurierbar. Sie können so programmiert werden, dass sie den genauen Spannungs- und Stromanforderungen jeder Komponente entsprechen.

Dialog ersetzt separate Power-Management-Komponenten durch hoch integrierte Einzelchip-Lösungen, die den Energieverbrauch verringern und ein einfaches Design zu niedrigeren Kosten bieten.

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 Audioinhalte wiederzugeben und Verbindungen über 4G/LTE- und 3G-Netze, Wi-Fi und Nahbereichsstandards wie Bluetooth® Smart™ herzustellen. Gleichzeitig wünschen sich Verbraucher hellere und größere Displays mit eingebauten Touch-Funktionen und in Zukunft Technologien mit taktile Rückmeldung. Jede dieser Funktionen geht mit einem erhöhten Stromverbrauch einher, was effektive Power-Management-Technologien notwendig macht.

Mehrkerngeräte delegieren einfache Aufgaben einem Rechenkern zu, komplexere Aufgaben mit hohem Stromverbrauch dem anderen Rechenkern. Jeder der Vier- oder Achtkern-Prozessoren muss in bestimmten Abständen in den Ruhezustand und wieder in den Betriebszustand versetzt werden.

Die Lösungen von Dialog erzielen hervorragende Ergebnisse beim Umgang mit diesen komplexen Anforderungen an das

Power Management, verbessern die Geräteleistung und maximieren die Nutzung des verfügbaren Akkustroms.

2014 brachte Dialog die zweite Generation von Sub-PMICs für skalierbare Designs bei Mehrkern-Prozessoren auf den Markt. Diese Skalierbarkeit verringert die Entwicklungszeit und ermöglicht es unseren Kunden, das übergeordnete Management im Hinblick auf Kosten, Gebiet und Energie zu optimieren.

Unsere Audiothechnologie ermöglicht die Aufnahme von Sprache und Ton in hoher Qualität bei niedrigem Stromverbrauch und am anderen Ende des Audiokanals eine Lautsprecherwiedergabe bei maximaler Lautstärke und Energieeffizienz sowie gleichzeitiger längerer Akkulaufzeit. Die Audio-Codex von Dialog bieten ein umfassendes Angebot an Hi-Fi-Audiofunktionen für verschiedenste portable Geräte und Audiozubehör. Sie sind mit programmierbaren digitalen Signalprozessoren (DSPs) ausgestattet, die den Host-Prozessor von Audio-Software entlasten, und enthalten DTS SRS™ sowie hochmoderne Technologien zur Echoauslöschung und zur Positionsbestimmung per Mikrofon (Mikrofon-Beamforming).

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



Power-Management-ICs

„Dialog bleibt Spitzenreiter bei integrierten Power-Management-ICs. Unsere Produkte sind energie-, platz- und kostensparend.“

Erfolgsfaktoren

- Steigende Rechenleistung von Smartphones und Tablets verlangt Power Management mit höherer Leistungsfähigkeit.
- Steigende Beanspruchung der Batterie durch zusätzliche Funktionen und Peripheriegeräte verlangt höhere Effizienz.
- Hohes Wachstum bei chinesischen Smartphone-Herstellern, die nicht Spitzenleistung, sondern hinreichende Leistung zu niedrigeren Preisen verlangen.
- Integrierte Sprachsteuerung finden zunehmende Akzeptanz bei Verbrauchern.
- Markterfolg von Tablets und Ultraslims. Trend zu flachen mobilen Computern hält weiter an.

Fortschritt 2014

- Ankündigung einer Partnerschaft mit MediaTek für LTE-Spitzenplattformen – Lenovo und Meizu sind erste Kunden.
- Markteinführung der zweiten Generation von Sub-PMICs für skalierbare Designs bei Mehrkern-Prozessoren.
- Ankündigung von LG als neuen Kunden für Smartphone-PMIC.
- Einführung von Audio-DSP-Codec mit eingebauter Sprachaktivierung mit besonders niedrigem Stromverbrauch. Diese Technologie steigert den Komfort bei der Nutzung der Spracherkennungsfunktion.
- Start der Serienfertigung des Smartwave-Multi-Touch-Displaysensors in Verbindung mit einem großen PC-Erstausrüster.

Zukünftige Ausrichtung

- Ausbau unserer Zusammenarbeit mit MediaTek.
- Entwicklung von neuem geistigem Eigentum (IP) zur Verbesserung von PMICs für mehrzellige Akkus (Tablets, Notebooks und Ultraslims).
- Einführung neuartiger Architekturen für schnelle und intelligente Aufladung.
- Power Management für das Internet der Dinge.
- Nutzung der Integrationsstrategie PMIC/Audio für verbesserten Dauerbetrieb („always on“) mit weniger Platzbedarf und weniger Komponenten für intelligente Wearables.
- Unterstützung von Flatfrog, unserem Partner bei Smartwave™-Systemen, beim Ausbau ihrer Produkt- und Marktexpansion.
- Entwicklung von Sensoren und sensornaher Technologie, einschließlich unserer Multi-Touch-Funktionen, zur Erweiterung unseres Produktangebots für Anwendungen in den Bereichen Smart Home und Wearables.

942,6 Mio. US\$

Umsatzerlöse
(2013: 744,9 Mio. US\$)

„Unsere zweite Generation von Sub-PMICs ermöglicht unseren Kunden die Entwicklung von Smartphones mit verbesserten Funktionen.“

Analyse nach Segmenten

Connectivity

2013 entwickelte Dialog SmartBond™ und 2014 haben wir uns mit einer Reihe von Design Wins erfolgreich auf dem Markt für Bluetooth® Smart etabliert.



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

Unsere Produkte

Das DA14580 ist das erste zertifizierte Bluetooth® Smart™-SoC (System-on-a-Chip). Bluetooth® Smart™ ist ein Teil des Bluetooth®-Standards, der Peripheriegeräte und Zubehör mit niedrigerem Stromverbrauch und kürzeren Verbindungszeiten als der herkömmliche Bluetooth®-Standard liefert. Diese Merkmale erschließen neue Anwendungen in den Bereichen Gesundheit und Fitness, Nahbereichsgeräte, Human Interface Devices (HID) für Tablets und Smartphones,

Wearables, mobiles Banking, drahtlose Aufladung und eine Vielfalt anderer neuer Anwendungen. In dem Markt für Bluetooth Smart® wird in den kommenden Jahren ein starkes Wachstum prognostiziert. Dialog hat sein Know-how bei Power Management und Funk-SoCs genutzt, um mit der am höchsten integrierten, stromsparendsten und kompaktesten Lösung Erfolg zu haben.

Die SmartBeat™-Produkte von Dialog sind in semiprofessionellen drahtlosen Audioprodukten führender Marken zu finden. Führende Headset-Marken nutzen unsere Lösung, um Produkte mit den branchenweit besten Stimm- und Audiofunktionen, hervorragender Servicequalität und störungsfreien Funkverbindungen auf den Markt zu bringen. Unsere Lösungen sind auch in den neuen Generationen drahtloser Mikrofone und in drahtlosen PA-Anlagen enthalten.

Wenn Sprache und Daten mittels VoIP über ein und dasselbe Netz übertragen werden, können Unternehmen die

Bandbreiteneffizienz erhöhen, ihre Kosten reduzieren und von herkömmlichen Telefonanlagen mit Kupferleitungen auf VoIP umsteigen. Dialog arbeitet durch seine energieeffiziente Green-VoIP-Lösung mit führenden globalen VoIP-Telefonherstellern zusammen, deren Kunden Großunternehmen, kleine bis mittelständische Unternehmen und der Hotelmarkt sind.

Dialog bietet energiesparende Hochleistungs-VoIP-Chipsets an, auf denen die Bausteine für exzellente Audio-, Sicherheits- und Grafikfunktionalität integriert sind. Sie verwenden akustische Echo-Unterdrückung und aktive Geräuschminderung für eine kristallklare Kommunikation. Videoanruf, Telefonverzeichnisse auf einem hochauflösenden Farb-Touchscreen und eine Sicherheitsauthentifizierung nach Bankenstandard stehen als Optionen zur Verfügung.

Unsere Zielmärkte

- Einzelchip-Sende-/Empfangsgeräte für DECT-Schnurlostelefone, drahtlose Mikrofone, Headsets und Spielkonsolen.
- SmartBond™ drahtlose Einzelchip-ICs, zertifiziert nach dem Standard Bluetooth® Smart™ für persönliche Zubehör- und Peripheriegeräte.
- Drahtlose SmartPulse™-ICs für den Nahbereich auf der Grundlage des besonders energieeffizienten DECT-Standards für Smart-Home-Anwendungen.
- Energieeffiziente Mehrkern-VoIP-Prozessoren (Voice-over-IP), Audio-Codex und Verstärker mit Schnittstellen zu Bluetooth®, Wi-Fi und DECT, um Headset- und Handset-Konnektivität zu ermöglichen.
- SmartBeat™ bietet eine Plattform für zuverlässige drahtlose Audioübertragung per DECT mit niedrigem Stromverbrauch. Die Plattform bietet eine hoch integrierte Lösung für drahtlose Audioanwendungen

mit hoher Qualität und fester niedriger Latenz, die Abtastraten von bis zu 48 kHz unterstützt. Sie unterstützt Punkt-zu-Punkt-, Punkt-zu-Mehrpunkt- und Mehrpunkt-zu-Punkt-Audio- und Datenkanäle mit dem Schwerpunkt auf Headsets (Lync-kompatibel), Kopfhörer, Lautsprecher, Subwoofer und Mikrofone.



SmartBond™

Bluetooth® Smart™: Leistungsstärke, Kompaktheit und Systemkosten ohne Kompromisse.

Erfolgsfaktoren

- Rasche Marktakzeptanz von Bluetooth® Smart™ nach der Aufnahme in Smartphone- und Tablet-Plattformen durch iOS, Windows und Android.
- Zunehmender Trend zur Verwendung des bewährten DECT-Standards bei neuen Anwendungen wie Smart Home und Audio mit niedriger Latenz.
- Marktsättigung bei DECT-Handsets mit beginnendem Rückgang der Volumen.

Fortschritt 2014

- Erfolgreiche Einführung auf dem Bluetooth® Smart™-Markt mit einer Reihe von Design Wins: Xiaomi und SMK.
- Zusammenarbeit mit führenden Modulherstellern bei Bluetooth® Smart™, Murata, Semco, Panasonic Industrial, ALPS und TDK.
- Einführung des drahtlosen 1,9-GHz-Audioprodukts mit niedriger Latenz in Nintendos Wii U-Mikrofon.

Zukünftige Ausrichtung

- Weitere Investitionen in die Bluetooth® Smart™-Plattform: Produkt-Roadmap und Referenzdesigns.
- Konzentration auf Wearables und Smart Home.
- Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich drahtloses Audio mit niedriger Latenz auf Mikrofon- und Headset-Marken.

92,1 Mio. US\$

Umsatzerlöse
(2013: 91,6 Mio. US\$)

„Unser Bluetooth® Smart™ -IC der zweiten Generation positioniert Dialog für weiteres Umsatzwachstum.“

Analyse nach Segmenten

Power Conversion

Ein rasch wachsender und hart umkämpfter Markt, auf dem Dialog eine führende Rolle spielt. Mit unserem Sortiment von LED-Treibern helfen wir Verbrauchern bei der Reduzierung ihrer Stromrechnungen.



Davin Lee, Senior Vice President and General Manager der Power Conversion Business Group

Unsere Zielmärkte

- AC/DC-Wandler-Lösungen – digitale Intelligenz für kleinere, schneller aufladende Ladegeräte für Smartphones und Tablets.
- LED-Treiber für Solid-State-Beleuchtung – Innovation zur Lösung der Design-Herausforderungen unserer Kunden.
- LED-Treiber für die Display-Beleuchtung von LED-TVs.

Unsere Produkte

AC/DC Power Conversion: Nachhaltiges Wachstum bei tragbaren Geräten wie Smartphones, Tablets und anderen Mobilgeräten kurbelt die Nachfrage nach einer neuen Generation intelligenter, kleinerer und besonders energiesparender AC/DC-Ladegeräte an, die ein wesentlich schnelleres und sicheres Aufladen ermöglichen.

2014 etablierten wir uns erfolgreich im Marktsegment Schnellaufladung von Smartphones, indem wir als erster Lieferant IC-Lösungen in Serienfertigung für Qualcomm® Quick Charge™ 2.0 (iW620) und MediaTek Pump Express™ Plus (iW1788) Rapid Charge™ lieferten. Ferner entwickelten wir Schnelllade-ICs für das proprietäre Schnellladeprotokoll eines weiteren führenden globalen Smartphone-Erstausrusters.

Wir bauten unser Produktportfolio im Bereich Power Conversion in 2014 um einen neuen Synchron-Gleichrichter-IC (iW671) weiter aus, der eine höhere Leistungsdichte bei gleicher Größe ermöglicht und damit unseren potenziellen IC Gehalt pro Netzteil verdoppelt.

LED-Solid-State-Beleuchtung (SSL):

Aufgrund der strengen staatlichen Vorschriften zur Abschaffung der ineffizienten Glühlampen in vielen Teilen der Welt, kommt die LED-Beleuchtung zunehmend als Ersatz zum Einsatz. Nach Angaben von McKinsey wird ein Anstieg der Lieferungen von LED-SSL von 440 Millionen Stück im Jahr 2012 auf 2,7 Mrd. Stück im Jahr 2016 erwartet. Herausforderungen wie SSL-Dimmerkompatibilität, Dimmleistung und Preis verlangen innovative LED-Treiberlösungen mit extrem niedrigen Kosten.

2014 legten wir erste Muster basierend auf unserer neuen LED-Treiberplattform vor, die den Markt für dimmbare Solid-State-Beleuchtung bedienen, branchenweit führende Dimmerkompatibilität bieten und gleichzeitig die Kosten für mehr als 20 externe Komponenten beseitigen. Wir entwickelten ferner eine neue SSL-LED-Treiberplattform für den Markt der Beleuchtung mit niedriger Spannung, wie die allgegenwärtigen, kleinen MR16-Birnen.

Der nächste Wachstumsfaktor für Solid-State-Beleuchtung ist intelligente Beleuchtung, angekurbelt durch das Internet der Dinge. Dieser Trend wird den Nachrüstungsmarkt um mehrere drahtgebundene digitale Dimmtechnologien für die AC-Stromzuführung erweitern, beispielsweise das Dimmen mittels Kippschalter und Ledotron®/IEC 62756-1, den neuen Standard für digitales Dimmen. Intelligente Beleuchtung umfasst auch die drahtlose Beleuchtungssteuerung wie Bluetooth® Smart™, ZigBee®, Wi-Fi und andere, welche die Helligkeit der Birnen und die Farbmischung der LEDs für Stimmungsbeleuchtung steuern.



Erfolgsfaktoren

- Nachfrage nach schnellerer Akkuaufladung für mobile Geräte.
- Strengere weltweite Vorschriften für höhere Effizienz und niedrigeren Stromverbrauch im Standby-Betrieb fördern den höheren Gegenwert von Halbleitern in Netzteilen, um mehr Leistung (höhere Leistungsdichte) auf gleichem Raum unterzubringen.
- Staatliche Vorschriften treiben weltweit das Wachstum der Solid-State-Beleuchtung (SSL) sowie der Kompaktleuchtstofflampen (CFL) durch die schrittweise Abschaffung der ineffizienten Glühlampe an.
- Kundennachfrage nach SSL-Lampen, die mit einer größeren Zahl bereits installierter Dimmer kompatibel sind und flackerndes und flimmerndes Licht beseitigen.
- Neuer Markt für intelligente Beleuchtung und das Internet der Dinge.

Fortschritt 2014

- Erfolgreiche Etablierung im Marktsegment Schnellaufladung als erster Lieferant von IC-Lösungen in Serienfertigung für Qualcomm® Quick Charge™ 2.0 und MediaTek Pump Express™ Rapid Charge™.
- Lieferung von Rapid-Charge-ICs für das proprietäre Schnellladeprotokoll eines führenden globalen Smartphone-Erstausrüsters.
- Erweiterung unseres Power Conversion Produktportfolios um einen neuen Synchron-Gleichrichter, der eine höhere Leistungsdichte bei gleicher Größe ermöglicht und damit unseren potenziellen IC-Gehalt pro Netzteil verdoppelt.
- Bemusterung unserer neuen dimmbaren SSL-LED-Treiberplattform, die branchenweit führende Dimmerkompatibilität und Leistung bietet und gleichzeitig die Kosten für mehr als 20 externe Komponenten beseitigt.
- Vorlage von Erstmustern basierend auf der neuen digitalen SSL-LED-Treiberplattform, die den Kundenanforderungen nach der Lösung von Problemen im Zusammenhang mit MR16-Dimmer- und Transformatorrenkompatibilität nachkommt.
- Übertragung der drahtlosen Beleuchtungssteuerung auf das Smartphone durch die SSL-LED-Treiberplattform smarteXite iW6401 – eine Entwicklung, die auf beträchtliches Kundeninteresse stieß.

Zukünftige Ausrichtung

- Weitere Investitionen in Rapid Charge™-Lösungen für die Smartphone-, Tablet- und Ultrabook™-Märkte, darunter ICs für neue proprietäre Protokolle von Kunden.
- Erweiterung des AC/DC-Netzteilsortiments für preiswertere Netzteile mit hoher Leistungsdichte.
- Erschließung des aufstrebenden Marktes für drahtlose Aufladung.
- Weitere Erschließung des LED-Treibermarkts für die Nachrüstung von SSL-Lampen und Erweiterung unseres Schwerpunkts auf kommerzielle und professionelle LED-Beleuchtung.
- Konzentration auf SSL-LED-Treiberlösungen für das neue Marktsegment Internet der Dinge.

80,4 Mio. US\$

Umsatzerlöse

(2013: 26,8 Mio. US\$)

Analyse nach Segmenten

Automobil und Industrie

Dialog liefert zertifizierte Produkte für das mittlere und obere Segment der europäischen Automobilhersteller. 2014 steigerten wir die Umsatzerlöse unseres Segments Automobil und Industrie um 10 %.



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

Unsere Zielmärkte

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

Unsere Produkte

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

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

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

Erfolgsfaktoren

- Wachsender Markt für Scheibenwischer und LED-Beleuchtungslösungen.

Fortschritt 2014

- Erfolgreicher Anlauf einer neuen Variante einer intelligenten Motorensteuerung.
- Schnellerer Anlauf neuer kundenspezifischer Produkte.

Zukünftige Ausrichtung

- Unterstützung unserer Kunden bei der Aufrechterhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.
- Weiterverfolgung dieses Marktes mit angemessenen Investitionen.

41,0 Mio. US\$

Umsatzerlöse

(2013: 37,3 Mio. US\$)

Unsere Mitarbeiter – engagiert, motiviert und qualifiziert

95 % sind zu Zusatzleistungen bereit

Bei einer in 2014 durchgeführten Mitarbeiterumfrage erklärten 95 % der Befragten, dass sie bei Bedarf zu Zusatzleistungen bereit sind, um einen Auftrag zu erfüllen.



Martin Powell, Senior Vice President,
Human Resources

Das Engagement unserer Mitarbeiter/-innen – die Stimme von Dialog

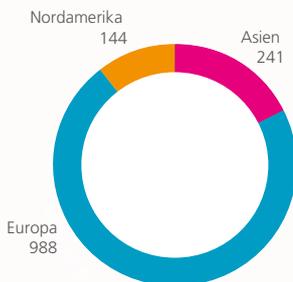
Wir hören unseren Mitarbeitern zu und beziehen sie in die Gestaltung des Unternehmens mit ein. Dadurch steigern wir die Leistungsfähigkeit und den Erfolg des Unternehmens. Unsere Mitarbeiter sind äußerst engagiert und leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens. In 2014 führten wir weltweit eine Umfrage zu den Themen Engagement, Einsatz, Mitarbeiterbindung, Bereitschaft zu Zusatzleistungen und Zufriedenheit am Arbeitsplatz durch. 74 % unserer Mitarbeiter nahmen an der Umfrage teil und beim Thema Engagement wurde ein positives Gesamtergebnis von 64 % erreicht, das über dem externen Vergleichswert unserer Umfragepartner liegt. Unsere Mitarbeiter weisen darüberhinaus eine höhere Bindung an das Unternehmen und eine höhere Bereitschaft zu Zusatzleistungen als die durchschnittlichen Vergleichswerte auf. Wir arbeiten jetzt an nationalen und globalen Initiativen, die aus „Voice of Dialog“ hervorgehen, um das Engagement unserer Mitarbeiter zu unterstützen und weiter auszubauen.

anbieten und Schulungs- und Entwicklungsmaßnahmen bewerten können. Während des Jahres haben wir ferner unser nicht technisches Schulungsangebot durch neue Management- und Führungsseminare ergänzt und das Dialog Graduate Development Programm eingeführt, das auf die gezielte Entwicklung unserer Mitarbeiter mit Universitätsabschluss ausgerichtet ist. Der durchschnittliche Schulungsaufwand pro Mitarbeiter belief sich in 2014 auf 1.377 US\$.

Wir schätzen Diversität

Ende des Jahres beschäftigten wir weltweit 1.373 Mitarbeiter, eine Zunahme um 24,8 % gegenüber dem Vorjahr. Wir sind derzeit an 30 Standorten in 15 Ländern tätig und die Diversität unserer Mitarbeiter weltweit nimmt stetig zu. In der Belegschaft von Dialog sind 58 Nationalitäten vertreten. Wir rekrutieren weiterhin weltweit die talentiertesten Mitarbeiter an den Hot-Spots für talentierte Ingenieure und richten unser Unternehmen danach aus. 2014 haben wir zwei neue Designzentren – in Taiwan und in den USA – eröffnet und unsere bestehenden Designzentren in Europa und Nordamerika weiter ausgebaut.

Mitarbeiter nach Regionen



Unsere Performance

Mitarbeiterbindung (in %)	2014	2013
Mitarbeiterbindung Manager	93,3	92,1
Mitarbeiterbindung gesamt	94,3	94,8
Diversität (in %)		
Frauen insgesamt	15,8	15,0
Teilzeitkräfte	3,9	3,2
Anzahl der Nationalitäten	58	50

Anerkennung und Vergütung von Leistung

Bei der Vergütung unserer Mitarbeiter verfolgen wir einen klaren und durchgängigen Ansatz mit einem Grundgehalt, das mit den Aufgaben, dem Beitrag und der Leistung des jeweiligen Mitarbeiters verknüpft ist. Weltweite kurz- und langfristige Anreizpläne stellen sicher, dass die Leistung unserer Mitarbeiter mit dem Erfolg des Unternehmens und den Interessen unserer Aktionäre verknüpft ist und hierzu beiträgt. Wir erkennen auch die außerordentlichen Beiträge an, die unsere Mitarbeiter leisten.

Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter

Wir helfen unseren Mitarbeitern durch Schulungen und Entwicklungsmaßnahmen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Wir ermuntern sie aktiv, Weiterbildungsangebote in Form von technischen und beruflichen Schulungen, Management- und Führungsseminaren, Lernen in der Praxis, virtuellen Lernumgebungen und Mentoring wahrzunehmen. 2014 führten wir unser erstes Learning-Management-System ein, mit dem wir Schulungsinhalte weltweit

Frauen machen derzeit 15,8 % der gesamten Belegschaft aus, das ist ein Anstieg um 15,0 % gegenüber dem Vorjahr. Das Unternehmen unterstützt weiterhin die Ausbildung in den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik), um die Chancen für Frauen in technischen Berufen zu erhöhen. Derzeit sind keine Frauen in unserem Board und unserem Senior-Managementteam vertreten. Wir setzen uns für die Schaffung eines auf Integration ausgerichteten Arbeitsumfelds ein, das die besten Talente anzieht und bindet, und nehmen Gleichberechtigung und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sehr ernst.

Unsere Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle bei den Bemühungen des Unternehmens im Hinblick auf Governance und Nachhaltigkeit und engagieren sich aktiv in den Arbeitsgemeinschaften, in denen sie tätig sind. Nähere Angaben finden Sie auf den Seiten 42 bis 45 in unserem Nachhaltigkeitsbericht.



Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit

Unsere Vision für Corporate Social Responsibility (CSR)

Einbettung nachhaltiger und verantwortungsbewusster Geschäftspraktiken in unser Handeln innerhalb des Unternehmens sowie nach außen.

Unsere Werte für Corporate Social Responsibility

Verbinden

Wir handeln als Bindeglied, um Brücken zu bauen und Mitarbeiter intern durch Aktivitäten im Bereich unternehmerische Gesellschaftsverantwortung zusammenzubringen.

Geben

Wir wenden Zeit und Geld für lokale und globale Gemeinschaften auf.

Engagieren

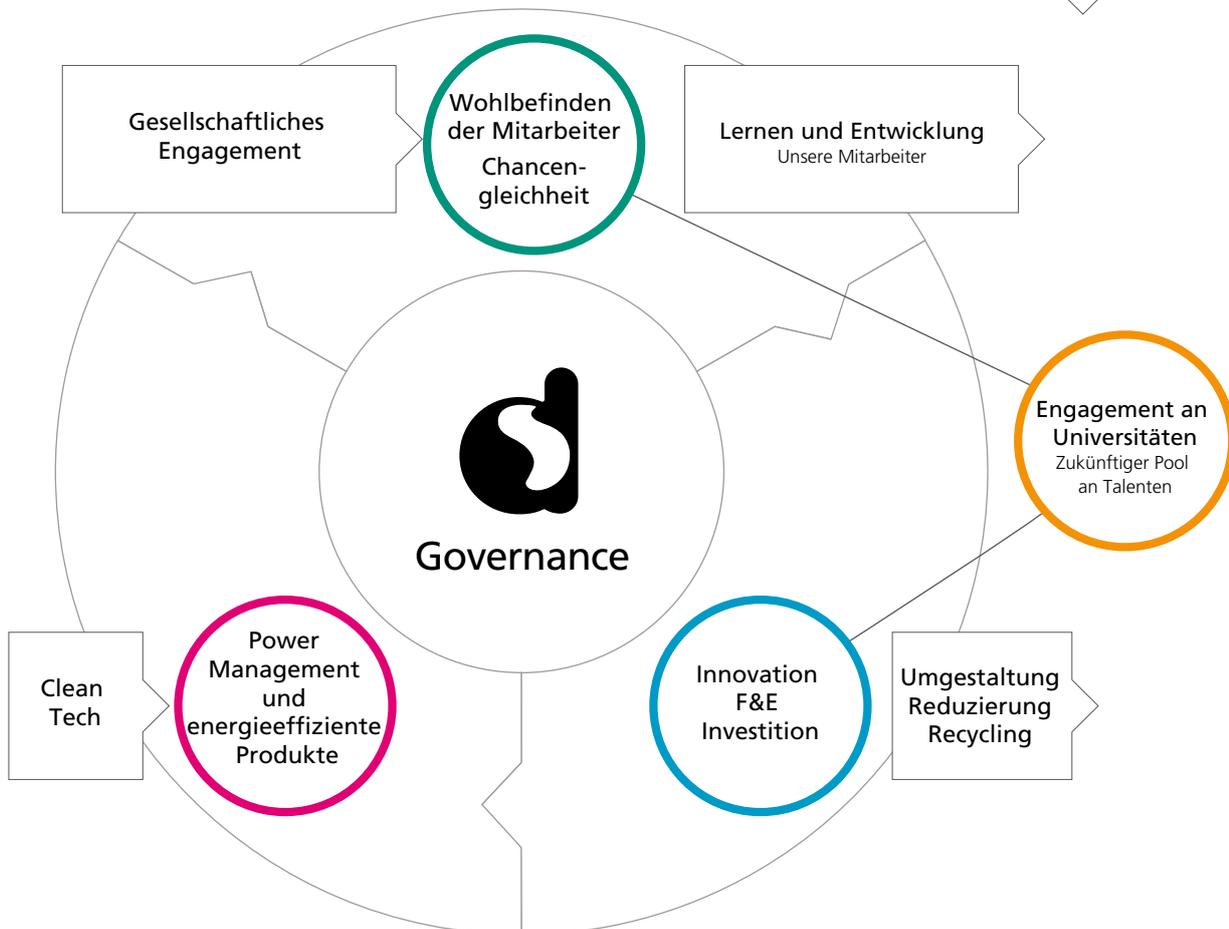
Wir setzen uns für unsere lokalen Gemeinschaften, unsere Aktionäre und dafür ein, dass sich unsere Mitarbeiter am Arbeitsplatz wohlfühlen.

Stärken

Wir stärken die Position von Dialog, indem wir uns durch unser Engagement in den Bereichen unternehmerische Gesellschaftsverantwortung und Nachhaltigkeit von unseren Wettbewerbern abheben.

Kümmern

Wir kümmern uns um Menschen, die Umwelt und Gemeinschaften und leisten einen positiven Beitrag.





Frauen in Ingenieursberufen

2013 führte Dialog ein Stipendium unter der Bezeichnung „Gary Duncan Women in Engineering Scholarship“ ein.

2013 führte Dialog das „Gary Duncan Women in Engineering Scholarship“ ein. Das Stipendium ist nach einem ehemaligen Vice President of Engineering benannt, der sich stets für Frauen im Bereich Elektronik eingesetzt hatte. Unsere erste Stipendiatin kam vom Imperial College in London. In diesem Jahr kommt unsere Stipendiatin von der National University of Science and Technology in Taipei und studiert Elektronik. Dialog finanziert ihr ein Jahresstipendium, bezahlte Praktika und einen Fachmentor. Wir sponserten 2014 auch die Women in Engineering Society und planen 2015 mehrere Veranstaltungen, um junge Frauen zu MINT-Fächern zu ermutigen.

Im vergangenen Jahr berichteten wir über unsere Entwicklung im Bereich Nachhaltigkeit. Wir freuen uns, auch 2014 berichten zu können, dass diese Entwicklung mit Nachdruck verfolgt wurde. Wir wollen, dass Nachhaltigkeit Teil unserer DNA wird, etwas, das uns „unter den Nägeln brennt“, etwas, dem wir nicht nur pflichtgemäß nachkommen. Wir wollen vielmehr, dass Nachhaltigkeit der Dreh- und Angelpunkt unserer Geschäftstätigkeit wird.

Unser Nachhaltigkeitsbericht 2014 hebt unser Engagement in wichtigen Bereichen wie ethische Unternehmensführung, Produktinnovation, Diversität und Integration, gemeinnütziges Engagement, Bildung und Umweltschutz hervor. Wir sind davon überzeugt, dass das Streben nach einer positiven Wirkung von allem was wir tun, und die Sicherstellung des langfristigen, nachhaltigen Erfolgs von Dialog letztendlich das gleiche Ziel darstellen.

In den drei wichtigsten Bereichen, in denen wir einen positiven Beitrag leisten wollen, haben wir viel bewegt:

- **Innovation** – unser Hauptaugenmerk und unser Fachwissen liegen auf dem Gebiet der energieeffizienten Power-Management-Systeme. Neben der Verbesserung der Benutzererfahrung steigern unsere Koprozessor-Chips für Power Management die Leistung von Mobilgeräten, indem sie die Akkulaufzeit verlängern, ein schnelles Aufladen ermöglichen und so die damit verbundene Belastung der Umwelt reduzieren. 2014 haben wir weitere Lösungen im Bereich Bluetooth® mit geringem Energiebedarf, Aufladen mit niedrigem Stromverbrauch und LED-Solid-State-Beleuchtung mit hoher Energieeffizienz entwickelt.
- **Unsere Mitarbeiter und unsere Gemeinschaften** sind der Motor unserer Innovation und damit unseres Erfolges und unserer langfristigen, nachhaltigen Zukunftsperspektive. Wir investieren nicht nur Zeit und Geld, um die besten Talente

zu gewinnen und zu binden, sondern auch, um einen zukünftigen Talentpool für die Ingenieursbranche insgesamt zu gewährleisten. Wir sind davon überzeugt, dass wir einen positiven Beitrag für die Gesellschaft leisten, und finanzieren fortlaufend lokale und globale Projekte, um die kontinuierliche Entwicklung unserer Gemeinschaften und des Nachwuchses sicherzustellen.

- **Unsere Umwelt** – wir setzen uns beständig dafür ein, dass alles was wir tun, möglichst geringe Auswirkungen auf die Umwelt hat. Da wir unsere Produkte nicht selbst fertigen, üben wir keinen wesentlichen nachteiligen Einfluss auf die Umwelt aus. Wir greifen in unserem eigenen Unternehmen jedoch auf verantwortungsbewusste Verfahren zurück und stellen diese entlang unserer Lieferkette sicher. Wir sind stolz, dass unser Unternehmen auf einem Sortiment umweltfreundlicher IC-Lösungen basiert und dass wir 2014 weitere Maßnahmen ergriffen haben, um die CO₂-Bilanz unseres Unternehmens zu minimieren und Wertstoffe aus Abfall und beschädigten Waren zu recyceln.

Ethik und Menschenrechte

Dialog setzt sich für faire Löhne, gesunde und sichere Arbeitsbedingungen, die Einhaltung von Menschen- und Arbeitsrecht und ein ehrliches Miteinander ein. Wir befolgen den EICC-Standard (Electronics Industry Code of Conduct) als Vorbild für unseren eigenen „Code of Conduct“, um sichere Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter wie für externe Lieferanten und einen von Respekt und Würde geprägten Umgang mit Arbeitnehmern zu gewährleisten. 2012 unterzeichneten wir den Global Compact der Vereinten Nationen als Ausdruck unseres Einsatzes für Menschen- und Arbeitsrechte, die Umwelt und die Bekämpfung von Korruption. Wir verpflichten uns zur Einhaltung und Berichterstattung bezüglich der zehn Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC).

„Wir sind davon überzeugt, dass wir einen positiven Beitrag zur Gesellschaft leisten.“

Wir nehmen das Problem der Rohstoffe aus Krisengebieten (Conflict Minerals) sehr ernst und unterstützen die Beendigung von Gewalt und Verstößen gegen die Menschenrechte beim Abbau bestimmter Rohstoffe an einem Standort in Afrika, der als „Krisengebiet“ beschrieben wird. Wir halten den Dodd Frank Wall Street Reform Act betreffend die Beschaffung von Rohstoffen aus Krisengebieten (Conflict Minerals), die aus der Demokratischen Republik Kongo oder angrenzenden Ländern stammen, in vollem Umfang ein.

Umwelt

Dialog geht im Rahmen seiner gesamten Geschäftstätigkeit stets umweltbewusst vor. Unser Ziel ist die Minimierung unserer Nutzung natürlicher Ressourcen und die Reduzierung und Eliminierung sämtlicher Arten von Abfall gemäß den Prinzipien Umgestaltung, Reduzierung und Wiederaufbereitung. Wir sind nach ISO 14001 zertifiziert und verlangen von allen unseren Lieferanten die Zertifizierung nach diesem Umweltstandard sowie dessen Einhaltung.

Umgestaltung

Dialog bietet eine Reihe umweltfreundlicher IC-Lösungen an, die die Anzahl der für Produkte der Unterhaltungselektronik erforderlichen Komponenten und deren Energieverbrauch minimiert und sich über deren gesamten Lebenszyklus erstreckt, um Abfall zu vermeiden. Im Bereich Power-Management reduzieren unsere Ein-Chip-Lösungen die Anzahl der in mobilen Geräten verwendeten Einzelkomponenten bei gleichzeitigen Energieeinsparungen.

Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit

„Dialog arbeitet systematisch an der Reduzierung der CO₂-Emissionen und der Verbesserung der CO₂-Bilanz des Unternehmens.“

Durch die Übernahme von iWatt im Jahr 2013 etablierte sich Dialog als führendes Unternehmen im Bereich Hochleistungs-AD/DC-Wandler und LED-Treiber für Netzteile, tragbare Ladegeräte und Anwendungen im Bereich Solid-State-Beleuchtung (SSL). Diese ICs sind darauf ausgelegt, den Stromverbrauch durch maximale Effizienz bei der Leistungsumwandlung kostengünstig zu reduzieren. Dazu wird digitale Technik verwendet, die weniger Komponenten benötigt. Dies führt zu einem niedrigeren Verbrauch fossiler Brennstoffe, weniger Energieaufwand in der Fertigung durch Vermeidung unnötiger Komponenten und niedrigeren Gesamtkosten des Systems für Kunden.

Dialog war das erste Unternehmen, das einen AC/DC-Wandler mit Pulsweitenmodulation ohne Stromverbrauch im Standby-Betrieb entwickelte: Der iW1700 reduziert den Stromverbrauch von Mobiltelefonen, schnurlosen Telefonen, Tablets und anderen tragbaren Geräten im Standby-Betrieb auf weniger als 5 Milliwatt, oder effektiv null.¹ Wir bieten ferner eine Vielzahl dimmbarer und nicht dimmbarer SSL-LED-Treiber für Beleuchtungsanwendungen bis zu 45 Watt, was in puncto Helligkeit einer 200-Watt-Glühlampe entspricht. Diese LED-Treiber ermöglichen außerordentlich effiziente SSL-Lampen, die den Energieverbrauch erheblich verringern sowie LED-Lampen, mit einer durchschnittlichen Lebensdauer von zehn oder mehr Jahren, im Vergleich zu lediglich drei oder vier Jahren bei Kompaktleuchtstofflampen (CFL).

Reduzierung

Dialog arbeitet systematisch an der Reduzierung der CO₂-Emissionen und der Minimierung der CO₂-Bilanz des Unternehmens, wobei der Schwerpunkt auf der Auswirkung unserer Designzentren liegt. Die Berechnung der CO₂-Emissionen entspricht § 42 des Energiewirtschaftsgesetzes. Das Carbon Disclosure Project zeichnete Dialog als eines von zehn erfolgreichen Unternehmen aus, die bei der Erzielung der „Scope-2 Indirect CO₂ Emission Reduction“ erfolgreich abschnitten, da es uns gelang, die Emissionen unserer Designzentren im Jahr 2014 um 44,5 % zu verringern (dies entspricht einem CO₂-Ausstoß von 682 Tonnen). 2014 glichen wir 100 % der CO₂-Emissionen aus unseren Flugreisen sowie 100 % der Emissionen aus unserem größten Designzentrum in Nabern aus. Dies entsprach dem Ausgleich von 4.682 Tonnen an Emissionen. Unsere Ziele für 2015 lauten:

- Ausgleich von 100 % der CO₂-Emissionen aus unseren Flugreisen,
- Ausgleich von 100 % der CO₂-Emissionen von Miet- und Privatfahrzeugen, die für Geschäftsreisen genutzt werden, und
- Messung und Ausgleich der Emissionen aus unserem zweitgrößten Designzentrum in Swindon.

Wir nehmen die Knappheit der natürlichen Ressourcen ernst und betrachten den Erhalt von Rohstoffen wie Metallen als vorrangig. Dialog findet fortlaufend potenzielle Methoden zur Verbesserung bestehender Technologien und zur Ablösung durch Alternativen – beispielsweise Kupfer für Edelmetalle –, um die Umweltbelastung zu minimieren und die Kosten ohne Abstriche in Bezug auf Qualität und Leistung zu reduzieren.

¹ Die Norm IEC 62301 der International Electrotechnical Commission für die Messung des Stromverbrauchs im Standby-Betrieb rundet den Stromverbrauch von 5 mW oder weniger auf null ab.

Innovative Ausbildung – UTC, Swindon

Dialog ist ein wichtiger Sponsor des UTC (University Technical College) in Swindon.

Das UTC ist ein College für Schüler im Alter von 14 bis 18 Jahren, das sich auf technische Fächer spezialisiert hat und von einer Universität gesponsert wird. Spezialgebiet des UTC Swindon ist das Ingenieurwesen. Es werden Vollzeitkurse angeboten, die praktisches und theoretisches Lernen verbinden. Dialog hat dem College in der Vorbereitungsphase zu dessen Eröffnung 2014 finanzielle Unterstützung gewährt und sich intensiv an der Gestaltung des Lehrplans, der Bestimmung von Projektchancen und der Auswahl des Lehrkörpers beteiligt. Swindon steht seit dem Zeitalter der Dampfisenbahn im Mittelpunkt der technischen Entwicklung. Dialog möchte dazu beitragen, dass diese Tradition in der Stadt wieder auflebt und junge Menschen bei ihrer beruflichen Laufbahn in dieser Branche unterstützen.

Recycling

Wir haben ferner eine konsequente Wiederverwertung von Edelmetallen wie Gold, Silber und Kupfer aus Abfällen und beschädigten Produkten umgesetzt. 2014 steigerten wir die Menge des wiederverwerteten Kupfers um 164 % und die des wiederverwerteten Silbers um 332 %. Wir sind der Auffassung, dass die Wiederverwendung und das Recycling von Verpackungsmaterial und Abfall (einschließlich der in unseren Fabriken verwendeten PET-Behälter und Glasflaschen) zur Wirksamkeit unseres Ressourcen-Managements und unserer Nachhaltigkeit beitragen können. 2014 setzten wir das Abfallkonzept CEP1001-E04 an unseren wichtigsten Designstandorten um.

Gesellschaftliches Engagement

Wir setzen uns beständig für unsere Gemeinschaften vor Ort ein, durch die Beschaffung von Finanzmitteln, gemeinnützige Spenden oder freiwilliges Engagement, und wir sind überzeugt, dass unsere Mitarbeiter und künftigen Talente dies zu schätzen wissen.

Gemeinnützige Spenden

Dialog hat 2012 ein Programm für gemeinnützige Spenden durch das Unternehmen aufgelegt, das sich auf die lokalen Gemeinschaften im Umfeld unserer Standorte konzentriert:

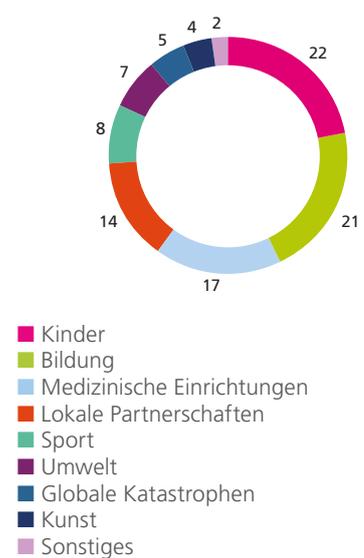
Gemeinnützige Spenden – wir spenden für lokale Wohltätigkeitseinrichtungen und -organisationen, an denen unsere Mitarbeiter aktiv beteiligt sind. 2014 betrafen diese gemeinnützigen Spenden Kinder, Behinderte, Ausbildungsprogramme für Jugendliche, Krankenhäuser, Umweltorganisationen, lokale Tafeln für Bedürftige und Sportvereine für Jugendliche.

Aufstockung von Spenden – wenn Mitarbeiter Geld für gemeinnützige Zwecke sammeln, stockt Dialog diese Mittel um den gleichen Betrag auf. 2014 wurden Gelder unter anderem durch gesponserte Wanderungen, Läufe und Radrennen, die Organisation von Tombolas und Ständen, an denen Kuchen und kunsthandwerkliche Gegenstände angeboten wurden, das Tragen von Weihnachtspullovern und „Jeans for Genes“, das Wachsenlassen von Bärten für die Organisation „Movember“ und die Veranstaltung eines internationalen Fußballturniers gesammelt.

Freiwilliges Engagement und Geldspenden – wir ermutigen unsere Mitarbeiter aktiv an freiwilligen Aktivitäten für Wohltätigkeits- und Bildungszwecke in ihren lokalen Gemeinschaften teilzunehmen. 2014 hielten Mitarbeiter Präsentationen ab und boten Mentoring für Schulen an, betreuten behinderte Kinder und veranstalteten „Tage der offenen Tür“ für Familien, die dazu da sind, sich gegenüber den Familien und anderen lokalen Interessensvertretern dankbar zu zeigen und weitere Spenden für gemeinnützige Zwecke zu sammeln.

2014 hat Dialog gemeinnützige Spenden in Höhe von 500.282 US\$ für lokale Gemeinschaftsprojekte vergeben (2013: 485.300 US\$).

Von Dialog in 2014 unterstützte Organisationen



Partnerschaften mit Bildungseinrichtungen

Wir wollen junge Menschen für Elektronik interessieren, nicht nur, um für Dialog die besten Talente anzuziehen und zu binden, sondern auch, um einen zukünftigen Talentpool für die Ingenieursbranche insgesamt zu gewährleisten. Wir führen weltweit eine Reihe von Programmen an Schulen, Fachoberschulen und Universitäten durch. Unter anderem unterstützen wir Studenten an führenden Universitäten, stellen Zugangsstipendien für Studenten mit niedrigem Einkommen sowie Spenden für akademische Auszeichnungen, Mentoring und Vorträge für Schüler und Studenten zur Verfügung und sponsern Elektronikverbände. Wir bieten ferner Praktikumsstellen und Arbeitserfahrung und beraten Kandidaten bei der Verfassung von Bewerbungsschreiben und Lebensläufen sowie der Führung von Bewerbungsgesprächen.

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

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

2014 richtete das Unternehmen ein Risk-Management-Office ein, um die Erkennung von Risiken, die Einschätzung ihrer Wahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen sowie die Beauftragung verantwortlicher Personen mit der Einleitung von Maßnahmen zur Risikominderung zu verbessern. Die übergeordnete Verantwortung und die Überwachung des Risk-Management-Office obliegt dem Managementteam gemeinsam mit dem Board. Das Risk-Management-Office umfasst Mitglieder aus den Abteilungen Interne Revision, Einkauf, Finanzwesen

und Recht. Vorsitzender ist der Chief Financial Officer. Das Risk-Management-Office tritt vierteljährlich zusammen.

Das Unternehmen hat seine Koordination an das Risk-Management-Office delegiert, das mit dem Managementteam auf der Grundlage der aus dem operativen Bereich und von internen und externen Auditoren eingeholten Informationen zusammenwirkt. Das Risk-Management-Office ist für die Berichterstattung über die wichtigsten Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist,

sowie die Berichterstattung über den aktuellen Stand etwaiger Maßnahmen oder Kontrollen zur Risikoeindämmung an das Managementteam und den Prüfungsausschuss zuständig.

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

Hauptrisiken

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

Das Unternehmen weist vier Risikokategorien aus: strategische, operative, finanzielle sowie Rechts- und Compliance-Risiken.

Strategische Risiken

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

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
Abhängigkeit von Mobil- und Unterhaltungselektronik – Das Produktportfolio von Dialog ist stark auf den Markt für Mobil- und Unterhaltungselektronik ausgerichtet. Die Hersteller der Endgeräte verlangen von ihren Lieferanten ein Produkt mit optimaler Qualität zum niedrigsten Preis, einen hohen Grad an Innovation und rasche Markteinführung. In Bezug auf Produktangebot und Preise herrscht starker Wettbewerb, der einen Kunden von Dialog dazu veranlassen könnte, den Lieferanten zu wechseln.	Dialog investiert in Forschung und Entwicklung (F&E), um neue Markttrends vorherzusehen und darauf zu reagieren. Das Unternehmen setzt neue Designs schnell um, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen und mit technologischen Entwicklungen Schritt zu halten.	AC/DC-Wandler; Design mit Smartwave™ SmartBond™ Bluetooth® Smart™. 2014 hat Dialog 214 Mio. US\$ bzw. 18,5 % der Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung in einer Reihe von Zielbereichen investiert. Dies bedeutet eine Zunahme um 33 % gegenüber 2013.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
<p>Abhängigkeit von wichtigen Kunden innerhalb des Bereichs der drahtlosen Kommunikation – Dialog hängt bei einem beträchtlichen Teil seiner Umsatzerlöse von einer relativ geringen Anzahl von Kunden ab. Der Verlust eines oder mehrerer dieser Kunden könnte erhebliche Auswirkungen auf die kurzfristigen Umsatzerlöse und die Rentabilität haben.</p>	<p>Dialog versucht das Risiko negativer Auswirkungen im Falle einer rückläufigen Entwicklung bei diesen wichtigen Kunden und auf dem Markt der drahtlosen Kommunikation (innerhalb des Mobilfunk- und Unterhaltungselektronikmarkts) auf Umsatzerlöse, Rentabilität und Wachstum durch die Gewinnung von Neukunden in anderen Branchen und die Erweiterung seines Produktangebots für Neu- und Bestandskunden zu verringern.</p>	<p>Gleichzeitig bietet Dialog seinen wichtigsten Schlüsselkunden weiterhin erstklassige Produkte und Dienstleistungen. Dialog verfolgt eine neue Strategie in Greater China und konnte bereits Design Wins bei MediaTek und Xiaomi verzeichnen. Dialog erzielt weiterhin erhebliche Fortschritte bei der Einführung neuer hochgradig differenzierter Produkte in den Bereichen AC/DC-Schnellaufladung, LEDs für Solid-State-Beleuchtung und Bluetooth® Smart™.</p>
<p>Humankapital – Um seinen derzeitigen und künftigen geschäftlichen Verpflichtungen erfolgreich nachkommen zu können, muss Dialog seine organisatorische Leistungsfähigkeit in zwei wichtigen Bereichen ausbauen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kontinuierliche Innovation bei Produktentwicklung, Fertigungs- und Packaging-Techniken; • Führungsqualitäten in einem expandierenden und zunehmend komplexen globalen Unternehmen. 	<p>Dialog ist bestrebt, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen, das eine geringe Personalfluktuationsrate zur Folge hat.</p> <p>Dialog hat einen effektiven Rekrutierungsprozess entwickelt, um hochkarätige Mitarbeiter zu gewinnen.</p> <p>Dialog verfügt über ausgewählte HR-Manager, die für die Personalentwicklung und den Vergleich seiner Beschäftigungsbedingungen mit denen der wichtigsten Wettbewerber innerhalb der Branche zuständig sind.</p> <p>Bei Forschung und Entwicklung verfolgt Dialog einen dezentralisierten Ansatz mit Teams in 12 Ländern. Wir sind der Auffassung, dass diese flexible Strategie auf einem hart umkämpften Markt für talentierte Mitarbeiter von Vorteil ist, da wir Talente finden und anwerben können und über einen Mechanismus verfügen, um Abwerbekampagnen unserer Wettbewerber abzuwehren.</p>	<p>2014 stieg die Anzahl der Ingenieure um ca. 26 %.</p> <p>Im Dezember 2014 eröffnete Dialog neue Designzentren in Taiwan und in den USA.</p> <p>Die Personalfluktuationsrate betrug 5,7 % (2013: 5,2 %). Dialog hat seine weltweiten Schulungs- und Entwicklungsprogramme mit der Einführung der Technical Ladder und der Speciality Academies erweitert.</p> <p>Das Unternehmen verfügt ferner über eine globale Bildungs- und Entwicklungsstrategie und pflegt aktive Partnerschaften mit Universitäten, um das Interesse der klügsten und besten Universitätsabsolventen für die Elektronikindustrie und Dialog zu wecken.</p>

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Operative Risiken

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

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
<p>Dialog verfolgt ein High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell und vergibt daher die kapitalintensive Fertigung der Siliziumwafer, das Packaging und das Testen der ICs an führende externe Lieferanten vor allem in Asien.</p> <p>Die Fertigung der Produkte wird in verschiedenen Produktionsphasen mit mehreren Lieferanten durchgeführt. Ist einer der externen Lieferanten nicht in der Lage, Produkte wie gefordert zu liefern oder andere Leistungen zu erbringen, könnte dies die Beziehungen zu unseren Kunden beschädigen, unsere Umsatzerlöse vermindern und unser Wachstum einschränken.</p> <p>Die Lieferleistung von Lieferanten kann durch mehrere Probleme negativ beeinflusst werden. Ein Beispiel ist eine steigende Nachfrage nach den Produkten dieser Lieferanten, die deren Produktionskapazität übersteigt.</p>	<p>Dialog ist enge Partnerschaften mit allen seinen Lieferanten eingegangen, was für die Planung und Steuerung von Kapazitäten hilfreich ist. Bei den Lieferanten von Dialog handelt es sich in erster Linie um sehr angesehene Großunternehmen.</p> <p>Dialog ist bemüht, seine Komponenten mit hohem Volumen gegebenenfalls im Rahmen einer doppelten Beschaffungsstrategie zu beziehen, um mit Unterstützung seiner Kunden das Risiko einer Lieferunterbrechung zu mindern.</p>	<p>Dialog arbeitet mit einer Reihe von Halbleiterfertigungsbetrieben und Lieferanten hauptsächlich in Taiwan, China und Singapur zusammen, um das Risiko einer Unterbrechung der Lieferkette oder eines Lieferengpasses zu reduzieren. Die geografische Verteilung ist auch für die Planung eines schnellen Wiederanlaufs nach Katastrophenfällen hilfreich.</p> <p>Die Geschäftsbereiche Mobile Systems, Automobil und Connectivity von Dialog erreichten 2014 eine Liefertreue von 97 %, im Vergleich zu 95 % im Vorjahr. Diese Kennzahl bewertet die Performance gemessen an den von Dialog zum Zeitpunkt der Auftragserteilung bestätigten Lieferterminen.</p> <p>2014 führte Dialog 30 Lieferantenaudits durch, im Vergleich zu 33 im Vorjahr. Diese Audits decken eine Vielzahl von Themen einschließlich der Überprüfung von Compliance und Produktqualität (ISO9000 und ISO14000) ab.</p> <p>Sie werden von regelmäßigen geschäftlichen Besprechungen unterstützt, bei denen das Management von Dialog mit dem Lieferanten zusammenkommt, um die Leistung des Lieferanten und zukünftige Möglichkeiten zu erörtern.</p>
<p>Dialog ist stark von der Qualität, der Belastbarkeit und der Sicherheit seiner Informationssysteme abhängig. Als globales Unternehmen, das während des gesamten Jahres rund um die Uhr tätig ist, betrifft dies zwei Schlüsselprozesse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Produktentwicklung mithilfe externer Software und Support-Verträge. Diese Tools setzen eine belastbare und sichere Infrastruktur voraus. • der Halbleiter-Lieferkette, die aufgrund der zahlreichen Prozesse und Produktionsstätten naturgemäß sehr komplex ist. 	<p>Die IT-Systeme von Dialog werden auf globaler Basis verwaltet, um einen einheitlichen Ansatz zu gewährleisten.</p> <p>Dialog investiert weiterhin in modernste Systeme, insbesondere in sein integriertes Enterprise-Resource-System, um seine weltweite Geschäftstätigkeit effizient steuern und skalieren zu können.</p> <p>Darüber hinaus verstärkt Dialog fortlaufend seine internen Kontrollen sowie die IT-Kontrollen im Allgemeinen und wendet Best Practice an, um ein zuverlässiges und sicheres IT-Umfeld zu schaffen.</p>	<p>Anfang 2014 hat Dialog seine weltweite IT-Sicherheitsstrategie aktualisiert, die konkrete Maßnahmen in Bezug auf Sicherheit und Geschäftskontinuität für die kommenden drei Jahre festlegt.</p> <p>Innerhalb der Entwicklungsteams baute Dialog regionale Serverfarmen anstelle von Einzelrechnern für einzelne Ingenieure aus. Die Speicherung von Daten an mehreren Standorten reduziert das Risiko von Ausfallzeiten und Datenverlusten erheblich.</p> <p>Darüber hinaus investiert Dialog weiter in die Erfassung von Echtzeitdaten durch automatisierten Datentransfer mit seinen Kunden und Lieferanten.</p>

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
<p>Aufgrund der Zeitvorgaben für einige wichtige Produkteinführungen muss Dialog eine wirksame Kontrolle des Einführungsprozesses für neue Produkte sicherstellen, insbesondere die Qualitätssicherung für Produktanläufe mit hohen Volumen.</p> <p>Dialog muss die Auslieferung fehlerhafter Produkte und Produktionsunterbrechungen beim Kunden vermeiden.</p>	<p>Dialog betreibt ein High-Touch-Fables-Geschäftsmodell mit Ingenieuren, die an Lieferantenstandorten tätig sind.</p> <p>Dialog legt großen Wert auf Qualitätssicherung, Produktvalidierung vor der Serienfertigung, Kontrollen im Fertigungsprozess und die Überwachung der Offshore-Produktionsleistung anhand von Echtzeitdaten.</p> <p>Dialog entwickelt seine internen Prozesse und Verfahren weiter, damit neue Anforderungen bewertet und geeignete Ressourcen eingesetzt werden, um diese Anforderungen zu erfüllen.</p>	<p>2014 nahm Dialog erhebliche Investitionen in interne Ressourcen vor (Testentwicklung, Fehleranalyse usw.).</p> <p>Dialog ist bestrebt, den Branchenstandard im Hinblick auf die Produktionsleistung durch die Senkung der üblichen Fehlerdichte zu übertreffen.</p> <p>Diese Maßnahme wird von einer klaren Ausrichtung auf ein Betriebsmodell mit einem geschlossenen Kreislauf unterstützt, bei dem alle wichtigen Lieferanten dafür sorgen, dass Probleme rechtzeitig gelöst werden. Zu diesem Zweck verfügt Dialog über insgesamt ca. 30 Ingenieure, die bei wichtigen Lieferanten vor Ort tätig sind.</p> <p>Die Produktionsleistung wichtiger Produkte wird monatlich anhand interner Überprüfungen des operativen Bereichs überwacht.</p>

Finanzielle Risiken

Unser Geschäftsmodell ist stark auf die Generierung von Zahlungsmitteln ausgerichtet, die wir durch finanzielle Maßnahmen intensiv überwachen müssen, indem wir die Effizienz des Nettoumlaufvermögens und des Jahresüberschusses maximieren. Dialog versucht sicherzustellen, dass ausreichender Free Cashflow zur Verfügung steht, um in das Wachstum des Unternehmens investieren und die geeigneten Anbieter von Finanzdienstleistungen und Finanzprodukten auswählen zu können. Uns ist bewusst, dass unsere Finanzgeschäfte mit Währungs-, Zins- und Ausfallrisiken verbunden sind.

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
<p>Finanzielle Liquidität – Als Unternehmen mit hohem Wachstum muss Dialog Zugang zu finanziellen Mitteln von Tier-1-Finanzinstituten zu wettbewerbsfähigen Zinssätzen sicherstellen.</p>	<p>Dialog muss die finanziellen Mittel des Unternehmens durch geeignete Maßnahmen sorgfältig verwalten und eine minimale Verschuldung gewährleisten.</p> <p>Das Unternehmen überwacht seine Liquidität vierteljährlich mit dem Ziel, Zinsen auf Bankschulden zu minimieren.</p>	<p>2014 tilgte das Unternehmen Bankschulden in Höhe von 105 Mio. US\$, die für die Übernahme von iWatt Inc. 2013 aufgenommen wurden.</p> <p>Der in 2014 generierte Free Cashflow belief sich auf 213 Mio. US\$ (2013: Abfluss von 226 Mio. US\$).</p>
<p>Fremdwährungen – Der Großteil der Umsatzerlöse und Aufwendungen von Dialog lauten auf US\$. Dialog ist jedoch auch Wechselkursrisiken in Bezug auf andere Währungen wie dem Euro oder dem britischen Pfund ausgesetzt.</p>	<p>Das Unternehmen verwendet Währungsterminkontrakte, um sein Risiko in Verbindung mit der Zahlung von Löhnen und Gehältern und sonstigen betrieblichen Aufwendungen in anderen Währungen als US\$ abzusichern.</p> <p>Dialog versucht, die Wirksamkeit von Absicherungsderivaten zu maximieren, indem es die Bedingungen des Absicherungsgeschäfts bis zu 12 Monate im Voraus an die zugrunde liegende Verpflichtung anpasst, was die Realisierung des jährlichen Geschäftsplans unterstützt.</p>	<p>2014 schloss Dialog Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 97 Mio. EUR mit einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,3664 US\$ für 1 EUR ab. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 1,3297.</p> <p>Dialog schloss Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 40,7 Mio. GBP mit einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,6014 US\$ für 1 GBP ab. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 1,6484.</p> <p>Dialog schloss Währungsterminkontrakte im Gegenwert von 6,1 Mio. GBP mit einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,2759 EUR für 1 GBP ab. Der durchschnittliche Marktkurs betrug 1,2452.</p> <p>Die Summe der Währungsterminkontrakte hatte einen positiven Effekt von 2,875 Mrd. US\$ im Vergleich zu Kassageschäften zur Folge.</p>

Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
Die mit den ausgewählten Kunden vereinbarten Zahlungsziele und Forderungsbestände können ein Ausfallrisiko beinhalten.	Dialog ist der Auffassung, dass alle seine Kunden eine hohe Kreditwürdigkeit aufweisen. Das Unternehmen ist jedoch mit zwei angesehenen Finanzinstituten Factoring-Vereinbarungen eingegangen. Diese Institute übernehmen einen großen Teil der Ausfallrisiken hinsichtlich ausgewählter Kunden.	Dialog erfasste eine zusätzliche Rückstellung für Forderungsbestände mit Ausfallrisiko in Höhe von 15.000 US\$. Die gesamte Rückstellung für Forderungsbestände mit Ausfallrisiko beläuft sich auf 96.000 US\$ und bezieht sich auf sechs Kunden. Dies stellt 0,095 % der gesamten Forderungsbestände zum Jahresende dar. 2014 wurde als Reaktion auf einen umfangreicheren Kundenstamm und höhere von den Vertriebshändlern generierte Umsatzerlöse eine neue Richtlinie zur Bonitätsprüfung umgesetzt.
Aus Bank- und Geldmarkteinlagen vereinnahmte Zinsen können aufgrund von Marktfluktuationen und des Barmittelbedarfs von Dialog variieren.	Dialog steuert seine Zinseinkünfte durch die Verwendung einer ausgeglichenen Anlagestrategie, bestehend aus fest und variabel verzinslichen Anlagen in hochliquiden Fonds, die von Finanzinstituten mit einem ausgezeichneten Ruf und einem hohen Rating angeboten werden. Dies umfasst die Anlage von für operative Zwecke nicht benötigtem Kapital, selbst über einen kurzen Zeitraum.	Während des Geschäftsjahres hielt der Konzern Bareinlagen mit Laufzeiten zwischen einer Woche und drei Monaten. Dialog hat zum 31. Dezember 2014 langfristige Schulden (Wandelanleihe) in Höhe von 201 Mio. US\$ und keine offenen Beträge im Rahmen von kurzfristigen Kreditfazilitäten. Schuldentilgung – Kein Risiko im Zusammenhang mit Schwankungen im Jahr 2015.

Rechts- und Compliance-Risiken

Da Dialog zunehmend global präsent ist, muss das Unternehmen auch verstärkt auf die Einhaltung der Bestimmungen zur Corporate Governance sowie nationaler Vorschriften achten. Dialog legt großen Wert darauf, sich weltweit als engagiertes und verantwortungsbewusstes Unternehmen zu verhalten.

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

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2014
Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften – In Anbetracht der Wachstumsstrategie von Dialog muss das Unternehmen sicherstellen, dass es nationale Gesetze und Gepflogenheiten an allen Standorten, an denen es tätig ist, kennt und einhält.	Dialog verfolgt fortlaufend die Gesetzesänderungen in den wichtigsten Ländern, um sowohl mit globalen als auch nationalen Gesetzesänderungen Schritt zu halten.	Ernennung eines internen Assistant Company Secretary, der auch innerhalb des Risk-Management-Office tätig ist. 2014 führte Dialog eine Online-Schulung für globale Compliance-Fragen ein.
Umweltschutzvorschriften – Da Dialog keines seiner Produkte herstellt, montiert oder versendet, ist das Unternehmen bestrebt sicherzustellen, dass seine Partner gesetzeskonform handeln.	Dialog wählt seine Lieferanten mit Bedacht aus und auditiert ihre Aktivitäten regelmäßig.	2014 haben wir unser Supplier-Audit-Programm fortgesetzt, um alle Aspekte der Lieferantenleistung in Schlüsselbereichen abzudecken.
Schutz des geistigen Eigentums – Als besonders innovatives Unternehmen verfügt Dialog über geistiges Eigentum, das für andere attraktiv ist. Dialog muss sicherstellen, dass sein geistiges Eigentum sowohl rechtlich (durch Patente) oder physisch (durch Sicherheitsprozesse) geschützt ist.	Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft und unser geistiges Eigentum durch Patente, Urheberrechte und Marken weltweit vor unbefugtem Zugriff Dritter zu schützen.	Dialog ist Inhaber von mehr als 540 Patentfamilien. Um die Patentprozesse zu stärken, wurde 2014 ein Patentausschuss gegründet. Das Unternehmen verstärkt seine IT-Sicherheit insbesondere im Hinblick auf den Schutz vor Datenlecks. Dafür wurde 2014 ein neues IT-System ausgewählt, das 2015 eingeführt wird. Dialog hat ferner die Zugriffskontrolle bei speziellen Projektdaten für Mitarbeiter und externe Drittparteien verbessert.

Einleitung zur Corporate Governance

Sehr geehrte Aktionäre,

2014 war ein weiteres herausragendes Jahr für Dialog. Parallel zu unserem Geschäftswachstum und unserer Geschäftsentwicklung haben sich auch das Board und die Aufsichtstätigkeit verändert, die wir im Rahmen der Unternehmensführung ausüben. Gute Unternehmensführung bedeutet in der Praxis, dass wir bestehende Grundsätze und Verfahren sowie alle unsere Handlungen und Handlungsweisen fortlaufend auf den Prüfstand stellen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Geschäftspraktiken, die schon lange üblich sind, plötzlich nicht mehr wirksam sind.

In den vergangenen Jahren, in denen das Unternehmen zu einem Branchenführer geworden ist, haben wir unser Corporate-Governance-Konzept überprüft und weitere Veränderungen in Bezug auf die Offenlegung von Informationen und Geschäftspraktiken vorgenommen, um sicherzustellen, dass wir der Best Practice nachkommen. 2014 haben wir unsere Aufsichtstätigkeit und unser Corporate-Governance-Konzept weiter verbessert, unter anderem durch die fortlaufende Überprüfung der Kompetenzen und der Erfahrung des Board und die Entwicklung der Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens. Wir veröffentlichen auf unserer Website unsere Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Corporate Governance Code und andere Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance berücksichtigen. Diese wurden zum Dezember 2014 überprüft und werden auch weiterhin fortlaufend überarbeitet. Wir haben diese Grundsätze im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 eingehalten.

Im Rahmen der laufenden Neubesetzung des Board und um sicherzustellen, dass Dialog über ein Board mit den nötigen Kompetenzen und Kenntnissen verfügt, um das Unternehmen durch die nächste Phase seiner Entwicklung zu führen, wurde 2014 Eamonn O'Hare als unabhängiger Non-Executive Director in das Board berufen. 2013 sind bereits zwei neue Directors in das Board berufen worden, nämlich Mike Cannon und Rich Beyer.

Eamonn O'Hare kann eine umfangreiche Erfolgsbilanz in der Verbraucher- und Technologiebranche vorweisen und hat seit seiner Bestellung bereits wesentliche und wertvolle Beiträge in das Board eingebracht. Er war mehr als zwei Jahrzehnte CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen. Zuvor war er CFO und Board-Mitglied des führenden britischen Unterhaltungs- und Kommunikationsunternehmens Virgin Media.

Davor war er CFO der britischen Niederlassungen von Tesco plc, einem der größten Einzelhändler weltweit. Vor dieser Station war er CFO und Board Director bei Energis Communications und ferner zehn Jahre bei PepsiCo Inc. tätig, wo er eine Reihe von Führungspositionen in Europa, Asien und im Nahen Osten bekleidete. Eamonn O'Hare übernahm im Dezember 2014 den Vorsitz unseres Prüfungsausschusses.

Zum Zeitpunkt der Jahreshauptversammlung im Mai 2014, bei der Eamonn O'Hare offiziell in das Board berufen wurde, schied unser bisheriger Chairman Gregorio Reyes aus dem Board aus. Gregorio Reyes war sieben Jahre lang Chairman von Dialog und gehörte dem Board weitere zehn Monate als Director an. Seine Führung, seine Fähigkeiten und seine Fachkompetenz waren eine wertvolle Bereicherung für Dialog. Wir wissen seine Führung und Steuerung des Unternehmens in einer Zeit des Wandels zu schätzen.

Zwei weitere Directors, John McMonigall und Peter Weber, haben dem Board mitgeteilt, dass sie sich auf der Jahreshauptversammlung im April 2015 nicht zur Wiederwahl in das Board stellen werden. John McMonigall und Peter Weber sind langjährige Board-Mitglieder. Beide haben während ihrer Amtszeit einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum und zur Entwicklung von Dialog geleistet. Wir beabsichtigen, in der kommenden Berichtsperiode weitere unabhängige Directors als Nachfolger für John McMonigall und Peter Weber in das Board zu berufen.

2013 erhöhten wir die Anzahl der Unterausschüsse des Board von drei auf vier. 2014 hatten wir folgende Ausschüsse: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss, Besetzungsausschuss und Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss. Jeder dieser Ausschüsse funktionierte 2014 gut. Die Trennung des Vergütungs- und Besetzungsausschusses in zwei getrennte Ausschüsse ermöglichte dem Board eine bessere Einteilung des für die wichtige und eigenständige Arbeit dieser beiden Ausschüsse erforderlichen Zeitaufwands. Insbesondere gestattete sie dem Vergütungsausschuss eine bessere Steuerung der steigenden Arbeitsbelastung aufgrund neuer Vorschriften und Offenlegungspflichten. 2014 wurde jedoch beschlossen, dass die vom Strategischen Transaktions- und Technologieausschuss behandelten Angelegenheiten auch vom Board im Plenum behandelt werden können. Infolgedessen hat das Board, obwohl der Ausschuss gute Arbeit leistete, beschlossen, diesen Ausschuss ab 2015 einzustellen.

Als Vorsitzender des Vergütungsausschusses hat Mike Cannon ein Schreiben an die Aktionäre auf Seite 67 dieses Berichts verfasst. Unser Prüfungsausschuss erfüllt seine Aufgaben weiterhin effektiv. Im Dezember 2014 übernahm Eamonn O'Hare die Rolle des Vorsitzenden dieses wichtigen Gremiums. Im Besetzungsausschuss prüfen wir weiterhin die Zusammensetzung des Board insgesamt, damit wir auf Board-Ebene über die geeignete Mischung von Kompetenzen und Erfahrungen verfügen, um das Unternehmen im bestmöglichen Interesse der Aktionäre zu führen, und damit wir über die nötigen Kompetenzen und das Fachwissen verfügen, um das unternehmerische wie auch das finanzielle Risiko zu beherrschen. Wir überprüfen und stellen ferner sicher, dass eine angemessene Nachfolgeplanung für alle wichtigen Führungspositionen innerhalb des Unternehmens gegeben ist, um das Risiko im Hinblick auf Schlüsselpersonen zu minimieren.

Wir haben dem Board mitgeteilt, dass 2015 eine Reihe von Veränderungen bei der Zusammensetzung der Unterausschüsse erforderlich ist, um auf Veränderungen bei der Besetzung des Board zu reagieren und sicherzustellen, dass jeder Ausschuss die maßgeblichen Unabhängigkeitskriterien einhält. Die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board wird vor der Jahreshauptversammlung im April 2015 überprüft. Veränderungen werden nach dem Ausscheiden von John McMonigall und Peter Weber vorgenommen.

Im Einklang mit einer Empfehlung des UK Corporate Governance Code haben wir 2014 einen unabhängigen Dritten mit der Durchführung einer externen Bewertung des Board beauftragt. Die Ergebnisse und Empfehlungen wurden dem Board im Februar 2015 vorgestellt. Darüber hinaus traten im Einklang mit unseren aktualisierten Corporate-Governance-Richtlinien die Non-Executive Directors 2014 zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Dieser Prozess findet nunmehr jährlich statt.

Abschließend möchte ich nochmals darauf hinweisen, dass wir als Board jederzeit für das Feedback unserer Aktionäre offen sind. John McMonigall ist derzeit unser Senior Independent Director und steht den Aktionären ebenso wie der Chairman und der Chief Executive Officer zur Verfügung. Alle Directors werden auch bei Jahreshauptversammlung des Konzerns anwesend sein und wir bestärken Sie darin, diese Gelegenheit zu nutzen, wenn Sie ein Mitglied des Board treffen und mit ihm sprechen möchten.

Russ Shaw
Vorsitzender, Besetzungsausschuss

Führungsgremium – Board of Directors

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



Von links: Eamonn O'Hare, Russ Shaw, Dr. Jalal Bagherli, John McMonigall, Rich Beyer, Aidan Hughes, Chris Burke, Mike Cannon und Peter Weber.

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung der Geschäftsleitung sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens erforderlich sind.

Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen zusammen, wodurch das Board über einen reichen Erfahrungsschatz und Kompetenzen verfügt, um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Dialog und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens voranzutreiben.

Die Lebensläufe der Directors sind nachstehend aufgeführt. Weitere Einzelheiten bezüglich der Zusammensetzung des Board und der Unterausschüsse des Board finden sich auf den Seiten 61 bis 62.

Rich Beyer Chairman

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

Von 2008 bis 2012 war er Chairman und CEO von Freescale Semiconductor. Zuvor bekleidete er nacheinander die Positionen eines CEO und Director bei Intersil Corporation, Elantec Semiconductor und FVC.com. Er hatte zudem leitende Führungspositionen bei VLSI Technology und National Semiconductor Corporation inne. 2012 war er Chairman des Semiconductor Industry Association Board of Directors und drei Jahre lang Mitglied des Manufacturing Council

im Handelsministerium der Vereinigten Staaten. Er ist derzeit Mitglied der Boards von Analog Devices und Micron Technology Inc. und war zuvor Mitglied der Boards von Credence Systems Corporation (jetzt LTX-Credence), XCeive Corporation und Signet Solar.

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

Externe Ämter

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

Board-Erfahrung ●□

Dr Jalal Bagherli Executive Director (Chief Executive Officer)

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

Externe Ämter

Seit 2005 ist er Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und war von 2011 bis 2013 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa.

Board-Erfahrung ●□

Chris Burke

Independent non-executive Director

Chris Burke wurde im Juli 2006 Mitglied des Board. Er hat 30 Jahre Berufserfahrung im Bereich Telekommunikation und Informationstechnologie. Nach seinem Abschluss in Informatik 1982 arbeitete er 15 Jahre bei Nortel in der Forschung und Entwicklung. Anschließend war er Chief Technology Officer (CTO) bei Energis Communications (zum Zeitpunkt des IPO an der Londoner Börse) und dann CTO bei Vodafone UK Ltd. Nach 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 Risikokapital-Anleger.

Externe Ämter

Chris Burke sitzt im Board der nicht börsennotierten Unternehmen Fly Victor, One Access, MusicQubed, Premium Credit und Navmii.

Mitgliedschaft in den Ausschüssen S* R
Board-Erfahrung ●○○

Mike Cannon

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

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

Externe Ämter

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

Mitgliedschaft in Ausschüssen R* N
Board-Erfahrung ●□

Aidan Hughes

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

Externe Ämter

Aidan Hughes ist Non-Executive Director und Vorsitzender des Prüfungsausschusses bei Ceres Power Holdings Plc und hat eine Teilzeit-Führungsposition bei dem führenden britischen Softwareunternehmen Corelogic inne. Er ist auch Investor und Berater einer Reihe internationaler Technologieunternehmen der Privatwirtschaft.

Mitgliedschaft in Ausschüssen A N S
Board-Erfahrung ●■□

John McMonigall

Independent non-executive Director
John McMonigall wurde im März 1998 Mitglied des Board. 1990 trat er bei Apax Partners Worldwide LLP ein, wo er für Investitionen in Telekommunikation, Elektronik und Software verantwortlich war. 2012 wurde er zum Senior Independent Director bei Dialog ernannt.

Externe Ämter

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

Mitgliedschaft in Ausschüssen A N
Board-Erfahrung ●■□

Eamonn O'Hare

Independent non-executive Director
Eamonn O'Hare trat dem Board im Mai 2014 als unabhängiger Non-Executive-Director bei und wurde im Dezember 2014 zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt. Er war mehr als zwei Jahrzehnte CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen. Von 2009 bis 2013 war er CFO und Haupt-Board-Mitglied des führenden britischen Unterhaltungs- und Kommunikationsunternehmens Virgin Media Inc. und leitete dessen erfolgreichen Verkauf an Liberty Global Inc. im Jahr 2013. Von 2005 bis 2009 war er CFO der britischen Niederlassungen von Tesco plc, einem der größten Einzelhändler weltweit. Vor seiner Zeit bei Tesco war er CFO und Board Director bei Energis Communications und leitete den erfolgreichen Turnaround dieses bedeutenden britischen Telekommunikationsunternehmens. Zuvor war Eamonn O'Hare zehn Jahre bei PepsiCo Inc. in einer Reihe von Führungspositionen in Europa, Asien und im Nahen Osten tätig. Am Anfang seiner Laufbahn war er in der Luftfahrtindustrie tätig, unter anderem bei Firmen wie Rolls-Royce PLC und BAE Systems PLC.

Externe Ämter

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

Mitgliedschaft in Ausschüssen A*
Board-Erfahrung ■□○

Russ Shaw

Independent non-executive Director
Russ Shaw wurde im Juli 2006 Mitglied des Board und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den Bereichen Technologie, Telekommunikation und Financial Services. Zuletzt war er Vice President und General Manager von Skype mit Zuständigkeit für die Mobilsparte sowie die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika. Davor war er bei Telefonica in der Funktion als Global Director of Innovation tätig. Vor seiner Zeit bei Telefonica war er Innovation Director bei O2, wo er 2005 als Marketing Director eintrat. Zuvor war er Vorsitzender der Marketing Group of Great Britain, leitender Berater für Ariadne Capital und Gründer und Vorsitzender der Tech London Advocates.

Externe Ämter

Russ Shaw ist derzeit Non-Executive Director von Unwire A.p.S. und LetterOne Telecom.

Mitgliedschaft in Ausschüssen N* R
Board-Erfahrung ●○□

Peter Weber

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

Externe Ämter

Peter Weber ist Director einer Reihe von nicht börsennotierten Unternehmen.

Mitgliedschaft in Ausschüssen A R S
Board-Erfahrung ●■

Mitgliedschaft in Ausschüssen

A = Prüfungsausschuss
N = Nominierungsausschuss
R = Vergütungsausschuss
S = Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss

* bezeichnet den Vorsitz des Ausschusses

Board-Erfahrung

● Technologie
○ Telekommunikation
■ Finanzen
□ Governance

Führungsgremium – Managementteam



Hintere Reihe von links: Udo Kratz, Christophe Chene, Jean-Michel Richard, Andrew Austin, Davin Lee und Mark Tyndall.
Vordere Reihe von links: Vivek Bhan, Mohamed Djadoudi, Dr. Jalal Bagherli, Sean McGrath und Martin Powell.

Dr Jalal Bagherli Chief Executive Officer

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

Seit 2005 ist er Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und war von 2011 bis 2013 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa. Er hat einen Bachelor of Science (mit Auszeichnung) in Elektrotechnik von der Essex University und einen Doktorgrad in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.

Andrew Austin Senior Vice President, Sales

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

Vivek Bhan Senior Vice President, Engineering

Vivek Bhan trat im November 2013 bei Dialog ein und ist für die gesamte Leitung von Entwicklung und Technologie verantwortlich, einschließlich Konstruktion und Produktentwicklung über die verschiedenen Geschäftsbereiche von Dialog hinweg. Er verfügt über umfassende Führungserfahrung in der Halbleiterindustrie, unter anderem in Bezug auf Technologie für moderne Mobilfunknetze, Konnektivität und medizinische Anwendungen im Bereich HF, Mixed-Signal und SoC. Er hatte Führungspositionen bei Freescale, Fujitsu Semiconductor und Motorola inne. Vivek Bhan verfügt über einen Master of Science in Electrical Engineering und einen MBA von der Arizona State University.

Christophe Chene Senior Vice President, Asia

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

Mohamed Djadoudi Senior Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality

Mohamed Djadoudi trat Dialog im März 2007 bei und ist für die Bereiche Produktentwicklung, Test- und Fertigungsentwicklung, Datenautomatisierung, Software-Support sowie für Offshore-Produktionsprozesse und Qualität verantwortlich. Er kann 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der 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, einem 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 Technischen Universität Paris.

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

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

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

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

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

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

Martin Powell

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

Jean-Michel Richard

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

Mark Tyndall**Senior Vice President, Corporate Development and Strategy and General Manager Emerging Products Business Group**

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

„Dialog verfügt über ein starkes und effektives Managementteam unter der Führung von Chief Executive Officer Dr. Jalal Bagherli.“

Managementteam		
Namen	Funktion	Amtszeit bei Dialog (in Jahren)
Dr Jalal Bagherli	Chief Executive Officer	9
Andrew Austin	Senior Vice President, Sales	5
Vivek Bhan	Senior Vice President, Engineering	1
Christophe Chene	Senior Vice President, Asia	3
Mohamed Djadoudi	Senior Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality	7
Udo Kratz	Senior Vice President and General Manager, Business Group Mobile Systems	8
Davin Lee	Senior Vice President and General Manager Power Conversion Business Group	1
Sean McGrath	Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive and Industrial Business Group	2
Martin Powell	Senior Vice President, Human Resources	4
Jean-Michel Richard	CFO, Senior Vice President Finance	8
Mark Tyndall	Senior Vice President, Corporate Development and Strategy and General Manager Emerging Products Business Group	6

Bericht der Directors

Die Directors von Dialog Semiconductor Plc („Dialog“ oder „das Unternehmen“) legen hiermit den Geschäftsbericht und den geprüften Jahresabschluss des Unternehmens für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 vor. Dieser Abschluss wurde nach den Vorschriften der IFRS erstellt und ist auf der Website des Unternehmens unter www.dialog-semiconductor.com verfügbar.

Hauptaktivitäten und Geschäftsentwicklung

Dialog Semiconductor entwickelt und vermarktet hoch integrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen Mobilgeräten, Nahbereichsfunklösungen mit niedrigem Energieverbrauch, Solid-State-LEDs sowie Automobilanwendungen konzipiert sind. Das Unternehmen bietet den Kunden Innovationen auf Weltspitzenniveau, einen flexiblen und dynamischen Produkt-Support sowie die Sicherheit, einen etablierten Geschäftspartner an ihrer Seite zu haben.

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

Weitere Informationen zu den Hauptaktivitäten des Unternehmens und den Faktoren, die die künftigen Entwicklungen beeinflussen, finden sich im Strategiebericht des Konzerns auf den Seiten 2 bis 50. Informationen zu Finanzrisikomanagement und -methoden befinden sich in Anhangangabe 2 dieses Konzernabschlusses.

Künftige Entwicklung

Das erklärte Ziel des Konzerns ist es, der weltweit führende Anbieter von hoch integrierten Mixed-Signal-ICs zu werden, die für den Einsatz in persönlichen Mobilgeräten, Nahbereichsfunklösungen mit niedrigem Energieverbrauch, Solid-State-LEDs sowie Automobilanwendungen konzipiert sind. Die wichtigsten Aspekte der Konzernstrategie werden im Strategiebericht auf den Seiten 14 bis 23 dargelegt.

Forschung und Entwicklung (F&E)

Der Konzern ist der Überzeugung, dass seine künftige Wettbewerbsposition von seiner Fähigkeit abhängt, auf die sich schnell verändernden Bedürfnisse seiner Kunden zu reagieren und neue Designs kostengünstig

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

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

Treibhausgase

Unternehmerische Verantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für das Geschäftsmodell von Dialog und stellen einen Bestandteil der Strategie von Dialog zur Erzielung von langfristigem rentablem Wachstum dar. Unser Engagement im Hinblick auf umweltfreundliche, nachhaltige Geschäftspraktiken wird durch unseren Einsatz für eine weitere Reduzierung der CO₂-Emissionen und eine Minimierung der CO₂-Bilanz unseres Unternehmens untermauert. Wir haben in unseren Designzentren 2014 eine Reduzierung der CO₂-Emissionen um 44 % erreicht, nach einer Reduzierung um 40 % im Jahr 2013 und einer Reduzierung um 34 % im Jahr 2012. Weitere Einzelheiten zum Einsatz des Konzerns für nachhaltige und umweltfreundliche Geschäftspraktiken befinden sich auf den Seiten 42 bis 45.

Unternehmensfortführung

Die Directors sind zum Zeitpunkt der Genehmigung des Konzernabschlusses zu der Überzeugung gelangt, dass ein berechtigter Grund zu der Annahme besteht, dass der Konzern über ausreichende Ressourcen verfügt, um seine Geschäftstätigkeit in absehbarer Zeit fortzusetzen. Zum Jahresende verfügte der Konzern über einen Barmittelbestand in Höhe von 324 Mio. US\$ (2013: 186 Mio. US\$) und er hat weiterhin Zugriff auf Kreditlinien in

Höhe von 10 Mio. US\$. Der Konzern geht davon aus, dass er auch in der kommenden Berichtsperiode steigende Umsatzerlöse und Gewinne erzielen wird. Aus diesen Gründen haben die Directors bei der Erstellung des Konzernabschlusses den Grundsatz der Unternehmensfortführung angewendet.

Dividenden

Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2014 keine Dividende auszuschütten (2013: null). Das Board of Directors plant auch weiterhin, alle Gewinne in das Unternehmen zu reinvestieren und ist der Ansicht, dass diese Strategie derzeit im Interesse aller Aktionäre ist.

Erwerb eigener Aktien

Das Unternehmen unterhält einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, der Aktien des Unternehmens für die Vergabe an Mitarbeiter im Rahmen des Aktienoptionsplans, des Long Term Incentive Plan, des Executive Incentive Plan und des Employee Share Plan kauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trust hat, wird dieses in der Konzernbilanz des Unternehmens aufgeführt. Zum 31. Dezember 2014 hielt der Trust 2.787.214 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 278.721 GBP 3,92 % des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

Aktienkapital

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

Detaillierte Angaben zum Aktienkapital sind Anhangangabe 22 zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Wesentlicher Anteilsbesitz

Detaillierte Angaben zum Anteilsbesitz sind auf Seite 63 dieses Geschäftsberichts zu finden.

Directors

Die Directors des Unternehmens und ihre Lebensläufe sind auf den Seiten 52 und 53 dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Befugnisse der Directors

Die Directors sind befugt, Aktien bis zum Nominalbetrag auszugeben, der insgesamt in etwa ein Drittel des ausgegebenen Aktienkapitals des Unternehmens repräsentiert. Von diesem Drittel kann ein Betrag in Höhe von 5 % des ausgegebenen Aktienkapitals ohne Bezugsrecht ausgegeben werden. Darüber hinaus sind die Directors befugt Aktien, 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 Vergütungsrichtlinie für Directors auf den Seiten 68 bis 74 dieses Geschäftsberichts zu finden. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substantieller Bedeutung.

Schadloshaltung der Directors gegenüber Forderungen Dritter

Das Unternehmen gewährt den Directors eine Entschädigung für den Fall von Klagen, die von Dritten gegen sie als Directors des Unternehmens eingereicht werden. Dies erfolgt in dem vom Companies Act 2006 erlaubten Rahmen. Diese 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 Jahreshauptversammlung zur Neuwahl stellen. Jeder Director, der mehr als neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Die Jahreshauptversammlung findet am 30. April 2015 um 9:00 Uhr im Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Corporate Governance

Der Bericht zur Corporate Governance des Unternehmens ist auf den Seiten 59 bis 66 dieses Geschäftsberichts zu finden. Wir veröffentlichen auf unserer Website ferner unsere eigenen Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Corporate Governance Code und andere Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance berücksichtigen.

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 2014 betrug die durchschnittliche Kreditorenlaufzeit (DPO) im Konzern 51 Tage (2013: 65 Tage).

Hauptrisiken und Unsicherheiten

Für das Unternehmen bestehen eine Reihe von Risiken und Unsicherheiten, die sich auf die Leistung des Unternehmens und seine Aussichten auswirken können. Das Board of Directors und der Prüfungsausschuss sind für die internen Kontrollprozesse und das Risikomanagement des Unternehmens und für die Überprüfung ihrer anhaltenden Wirksamkeit verantwortlich. Das Board stellt soweit wie möglich sicher, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, effektiv zu beherrschen und zu mindern. Eine detaillierte Aufstellung des Risikomanagements findet sich auf den Seiten 46 bis 50 dieses Berichts.

Finanzinstrumente

Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die bestehenden Risiken sind auf den Seiten 49 bis 50 dieses Berichts erläutert.

Spenden an politische Parteien und gemeinnützige Einrichtungen

Im Berichtszeitraum hat der Konzern keine Spenden an politische Parteien geleistet. Dialog hat gemeinnützige Spenden in Höhe von 500.282 US\$ für lokale Gemeinschaftsprojekte vergeben (2013: 485.300 US\$). Weitere Einzelheiten zur unternehmerischen Gesellschaftsverantwortung des Konzerns sind auf den Seiten 42 bis 45 zu finden.

Personelle Grundsätze

Es ist unser Grundsatz, unsere Mitarbeiter durch Fortbildungen und Karriereentwicklung zu fördern. Wir verfolgen einen offenen Managementansatz und bauen auf direkte Kommunikation bei mitarbeiterrelevanten Themen. Wir informieren unsere Mitarbeiter über die Ergebnissituation des Unternehmens. Damit und über erfolgsabhängige Boni und

Aktienoptionen fördern wir das Engagement der Mitarbeiter für das Unternehmen.

Vielfalt und Chancengleichheit

2014 war Dialog an 30 Standorten in 15 Ländern mit einer äußerst vielfältigen Belegschaft tätig, in der 58 Nationalitäten vertreten sind.

Dialog nimmt Gleichheit und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter sehr ernst. Wir glauben, dass die Diversität unserer Mitarbeiter ein wichtiger Faktor für ein gut funktionierendes Unternehmen ist. Diversität betrifft verschiedene Faktoren, darunter Diversität hinsichtlich der geografischen Herkunft, des Hintergrunds, des Geschlechts, der ethnischen Zugehörigkeit, der Konfession, der Bildung, der Erfahrung, der Ansichten, der Interessen sowie der technischen und zwischenmenschlichen Kompetenzen. Wir stellen ferner sicher, dass wir Chancengleichheit bei allen Aspekten von Beschäftigung und Beförderung ungeachtet des Alters, einer Behinderung, des Geschlechts, des Familienstands, der Nationalität, der ethnischen Zugehörigkeit, der religiösen und politischen Überzeugungen oder der sexuellen Ausrichtung bieten.

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

Geschlechterdiversität ist von besonderer Bedeutung. Frauen machen 15,8 % der gesamten Belegschaft von 1.373 Mitarbeitern aus. Weitere Einzelheiten befinden sich auf Seite 40 dieses Berichts. Obwohl dieser Wert dem Branchenstandard entspricht, unterstützt das Unternehmen mehrere Initiativen für junge Frauen in den Bereichen der MINT-Fächer in Großbritannien, den USA und in Taiwan, um mehr Frauen zu einer Laufbahn in Ingenieurberufen und im Bereich Elektrotechnik zu ermutigen.

Behinderte Mitarbeiter

Unsere Unternehmensgrundsätze sehen vor, dass wir Behinderte, ob entsprechend registriert oder nicht, je nach Eignung und Fähigkeiten einstellen, fortbilden und ihnen Karrierechancen bieten. Wir bieten Chancengleichheit in allen Aspekten von

Bericht der Directors

Beschäftigung und Beförderung ungeachtet einer etwaigen Behinderung.

Bericht zu Angaben gegenüber dem Abschlussprüfer

Die Directors, die zum Zeitpunkt der Genehmigung des Berichts der Directors Board-Mitglieder waren, sind auf den Seiten 52 und 53 genannt. Nach Befragung aller Directors und des Abschlussprüfers des Unternehmens bestätigt jeder der Directors:

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

Erklärung im Rahmen der Transparenzbestimmungen

Jeder der auf den Seiten 52 und 53 genannten Directors versichert nach bestem Wissen:

- dass der nach den Bestimmungen der Internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) aufgestellte Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes vermittelt und
- dass der Strategiebericht und der Bericht der Directors eine angemessene, ausgewogene und verständliche Beurteilung der Geschäftsentwicklung, der Analyse der wirtschaftlichen Situation des Geschäftsverlaufs und der Lage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes enthält, die ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unsicherheiten des Konzerns.

Übernehmerichtlinie

Zum 31. Dezember 2014 bestand das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens aus Stammaktien als einziger Aktiengattung. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind Anhangangabe 22 zum Konzernabschluss

zu entnehmen. Bei einer Hauptversammlung des Unternehmens hat jeder persönlich anwesende stimmberechtigte Aktionär bei Abstimmungen per Handzeichen eine Stimme, und bei Abstimmungen mittels Stimmkarten hat jeder stimmberechtigte Aktionär, der persönlich anwesend oder durch einen Bevollmächtigten vertreten ist, eine Stimme je gehaltener Stammaktie.

In der Einladung zur Hauptversammlung wird für die Beschlüsse, die dabei zu fassen sind, der letztmögliche Termin für die Ausübung der Stimmrechte angegeben, sei es per Stimmrechtsvertretung, persönlich oder durch einen Bevollmächtigten. Alle Vertreterstimmen werden gezählt, und die Anzahl der Ja-Stimmen, der Nein-Stimmen oder der Enthaltungen, bezogen auf jeden Beschluss, werden bei der Hauptversammlung bekannt gegeben und danach auf der Website des Unternehmens veröffentlicht. Wertpapiere mit Sonderrechten sind nicht vorhanden. Beschränkungen auf die mit Stammaktien verbundenen Stimmrechte sind nicht vorhanden. Die einzigen Beschränkungen, die für die Übertragung von Aktien des Unternehmens gelten, sind folgende:

- bestimmte Beschränkungen, die sich jeweils aus neuen Gesetzen oder Vorschriften (z. B. Gesetze gegen Insidergeschäfte) ergeben können, 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 Anhangangabe 22 zum Konzernabschluss gemacht.

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. 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 12 Monate verlängert werden. Üblicherweise sieht der Vertrag mit dem CEO für beide Seiten eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vor. Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen zu zahlen. Bei einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse wird ein Bonus nicht vorzeitig fällig. 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 Auswirkungen auf Aktienoptionen, werden in dem entsprechenden Abschnitt des Jahresabschlusses behandelt.

Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen dem Unternehmen und seinen Directors oder Mitarbeitern, die eine Abfindung für den Fall des Verlustes ihrer Position bzw. ihres Arbeitsplatzes (ob durch Rücktritt, Stellenabbau oder aus anderen Gründen) infolge eines Übernahmeangebots vorsehen. Die zwischen dem Unternehmen und seinen Directors bestehenden Abfindungsvereinbarungen für den Fall des Verlusts ihrer Position sind im Bericht über die Vergütung der Directors auf Seite 68 dieses Berichts erläutert.

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

Jahreshauptversammlung

Die Einladung zur Jahreshauptversammlung wird separat veröffentlicht und auf der Website des Unternehmens zur Verfügung stehen. Die Jahreshauptversammlung findet am Donnerstag, 30. April 2015 um 9:00 Uhr im Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Im Auftrag des Board

Dr Jalal Bagherli
Director
19. Februar 2015

Bericht zur Corporate Governance

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

Board of Directors – Funktion und Verantwortlichkeiten

Da Dialog in Großbritannien eingetragen ist und die UK Corporate Governance und andere Grundsätze für Best-Practice-Governance anwendet, ist das Unternehmen mit lediglich einem Board monistisch aufgebaut. Das Board ist für die Leitung, Kontrolle und Aufsicht des Unternehmens verantwortlich. Das Board hat die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens dem Chief Executive Officer (CEO) übertragen, der dem Board gegenüber rechenschaftspflichtig ist. Der CEO kommt seiner Verantwortung mit Hilfe eines Executive-Managementteams nach, das auf den Seiten 54 und 55 dieses Geschäftsberichts vorgestellt wird. Darüber hinaus wurden einige Verantwortlichkeiten des Board an Unterausschüsse übertragen. Einzelheiten dazu werden nachstehend erörtert.

Dem Board vorbehaltene Angelegenheiten

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

Chairman

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

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

Zusammensetzung des Board

Das Board umfasst derzeit neun Directors, die nachstehend aufgelistet sind. 2014 wurde Eamonn O'Hare als Non-Executive Director in das Board berufen. Einzelheiten zur seiner Amtszeit sind nachstehend aufgeführt.

Gregorio Reyes war 2014 bis zu seinem Ausscheiden am 1. Mai 2014 ebenfalls Director des Board.

Das Board of Directors verfügt über die verschiedensten notwendigen Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, die für die Führung, Kontrolle und Überwachung der Geschäftsleitung sowie für Beiträge zur Entwicklung und Umsetzung der Strategie des Unternehmens erforderlich sind. Insbesondere kommen im Board of Directors Mitglieder mit unterschiedlichen beruflichen Werdegängen innerhalb des Technologiesektors in börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen zusammen, wodurch das Board über einen reichen Erfahrungsschatz und Kompetenzen verfügt, um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Dialog und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens voranzutreiben. Darüber hinaus ist der geografische Hintergrund des Board vielfältig, da verschiedene Directors in Nordamerika, Europa und Asien gearbeitet haben. Die Lebensläufe der Directors sind auf den Seiten 52 und 53 zu finden.

Neubesetzung und Erneuerung des Board

Das Board hat sich dem Prinzip der laufenden Neubesetzung und Erneuerung verpflichtet. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss überprüft regelmäßig die Zusammensetzung und Diversität des Board, unter anderem die Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors. Die relevanten Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors sind in den einzelnen Lebensläufen auf Seiten 52 und 53 aufgeführt.

Zusammensetzung des Board

Director	Status	Unabhängig/nicht unabhängig	Amtszeit (Jahre)	Gleichlaufende Amtszeit* (Jahre)
Rich Beyer	Im Amt	Unabhängig (Chairman)	2	2
Dr Jalal Bagherli	Im Amt	Nicht unabhängig (Executive)	9	–
Chris Burke	Im Amt	Unabhängig	8	8
Mike Cannon	Im Amt	Unabhängig	2	2
Aidan Hughes	Im Amt	Unabhängig	10	9
John McMonigall	Im Amt	Unabhängig	17	9
Eamonn O'Hare	Im Amt	Unabhängig	1	1
Russ Shaw	Im Amt	Unabhängig	8	8
Gregorio Reyes	Im Ruhestand	Nicht unabhängig	–	–
Peter Weber	Im Amt	Unabhängig	9	9

*Anmerkung: Gleichlaufende Amtszeit bedeutet Board-Zugehörigkeit parallel zur Amtszeit des CEO.

Bericht zur Corporate Governance

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

Um der Verpflichtung zur laufenden Neubesetzung und Erneuerung des Board nachzukommen, wurde 2014 ein neuer Director in das Board bestellt. Der Besetzungsausschuss setzte sich dafür ein, einen neuen Director zu bestellen, der über spezifische Branchenerfahrung verfügt. Die Kandidaten wurden anhand verschiedener Methoden ausgewählt. Der Besetzungsausschuss zog zur Identifizierung potenzieller Kandidaten sowie zur Unterstützung bei der Auswahl und Empfehlung von Kandidaten einen externen Personaldienstleister heran. Der Personaldienstleister hat keine andere Beziehung zu Dialog als die Aufgabe, das Unternehmen bei der Identifizierung und Anwerbung von Board Directors zu unterstützen. Außerdem wurden informelle Branchenkontakte genutzt. Der Ausschuss, der im Laufe der Zeit eine größere Geschlechterdiversität im Board erreichen möchte, hat sich stark dafür eingesetzt, dass das Geschlecht bei der Auswahl potenzieller Kandidaten zusätzlich zur Erfahrung in der Industrie und im Board von börsennotierten Unternehmen ein ausschlaggebender Faktor war.

Nach Durchführung eines eingehenden Verfahrens kamen die Kandidaten vor der Bestellung mit Ausschuss-Mitgliedern und dem Chairman zusammen. Die Bestellung von Eamonn O'Hare erfolgte aufgrund seiner Branchenerfahrung und Kompetenzen, die er zum Nutzen aller Dialog-Aktionäre in das Board of Directors insgesamt einbringen kann. Eamonn O'Hare trat auch dem Prüfungsausschuss bei und übernahm im Dezember 2014 die Rolle des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses.

Während des Geschäftsjahres schied Gregorio Reyes aus dem Board aus,

nachdem er seit 2003 als Director und von 2006 bis 2013 als Chairman fungiert hatte. Zwei weitere Directors, John McMonigall und Peter Weber, haben dem Board mitgeteilt, dass sie sich auf der Jahreshauptversammlung im April 2015 nicht zur Wiederwahl in das Board stellen werden. John McMonigall und Peter Weber sind langjährige Board-Mitglieder, mit einer Amtszeit von 17 bzw. 9 Jahren. Beide haben während ihrer Amtszeit einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum und zur Entwicklung von Dialog geleistet.

Anzahl der Board-Mitglieder

Ende 2014 umfasste das Board neun Directors. Laut Satzung von Dialog ist eine Höchstzahl von zehn Directors zulässig. Zu den neun Mitgliedern des Board von Dialog gehören ein Executive Director und acht unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman). Der Besetzungsausschuss hat den Umfang und die Performance des Board während des Jahres überprüft. Ein Board mit neun Directors funktioniert effektiv, umfasst die von Dialog geforderten Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen, ist nicht so groß, dass es schwerfällig wäre, und hält die Best-Practice-Richtlinien der Corporate Governance zur Unabhängigkeit ein.

Unabhängigkeit des Board

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

Das Unternehmen hat festgestellt, dass Chris Burke, Mike Cannon, Aidan Hughes, John McMonigall, Eamonn O'Hare, Russ Shaw und Peter Weber unabhängig sind. Der Chairman, Rich Beyer, war bei seiner Bestellung in das Board unabhängig. Der Chief Executive Officer des Unternehmens, Dr. Jalal Bagherli, ist der einzige Executive Director im Board.

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

Im Rahmen seiner jährlichen Prüfung richtete das Board aufgrund der Länge seiner Amtszeit 2014 besondere

Aufmerksamkeit auf die Unabhängigkeit von John McMonigall. Bei der Beurteilung der möglichen Auswirkungen der Amtszeit auf die Unabhängigkeit eines Directors misst das Board der Gleichzeitigkeit der Amtszeit mit Executive Directors besondere Bedeutung zu. Das Board ist übereinstimmend der Ansicht, dass die Unabhängigkeit und Objektivität von Herrn McMonigall keineswegs durch die Länge seiner Amtszeit im Board beeinträchtigt wird, was durch seine anhaltend 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.

Trotz seiner anhaltend wertvollen Beiträge im Board wird John McMonigall zusammen mit Peter Weber 2015 aus dem Board ausscheiden und sich auf der Jahreshauptversammlung 2015 nicht zur Wiederwahl stellen.

Nach dem Ausscheiden von John McMonigall und Peter Weber auf der Jahreshauptversammlung werden dem Board außer dem Chairman fünf unabhängige Non-Executive Directors und ein Executive Director angehören. Damit werden die Best-Practice-Richtlinien zur Unabhängigkeit einhalten.

Unabhängiger Senior Director (Senior Independent Director)

John McMonigall ist derzeit der Senior Independent Director. Er steht Aktionären für Fragen zur Verfügung, deren Anliegen auf dem normalen Weg über den Chairman oder den Chief Executive Officer nicht erfolgreich gelöst wurden oder für die eine Kontaktaufnahme auf diesem Weg ungeeignet ist. Er steht auf Anfrage für Gespräche mit Aktionären zur Verfügung.

Finanzexperte des Prüfungsausschusses

Der Prüfungsausschuss des Board besteht aus einer Reihe von Directors, die über aktuelle und einschlägige Erfahrung im Finanzbereich verfügen.

Aidan Hughes, der ehemalige Vorsitzende des Prüfungsausschusses, ist Qualified Chartered Accountant (Wirtschaftsprüfer) sowie Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England and Wales und verfügt als Senior Accountant und Finanzleiter verschiedener börsennotierter Unternehmen über umfangreiche Erfahrung. Sein Lebenslauf ist auf Seite 53 zu finden.

Board und Unterausschüsse 2014

Director	Board	Prüfungs- ausschuss	Vergütungs- ausschuss	Besetzungs- ausschuss
Anzahl der Sitzungen 2014	5	5	5	5
Anzahl Sitzungsteilnahmen				
Richard Beyer	5			
Dr Jalal Bagherli	5			
Chris Burke	5		5	
Michael Cannon	5		5	5
Aidan Hughes	5	5		5
John McMonigall	4	4		4
Eamonn O'Hare	4	3		
Russ Shaw	5		5	5
Gregorio Reyes	1			
Peter Weber	4	4	5	

Aidan Hughes, ehemaliger Vorsitzender des Prüfungsausschusses, Eamonn O'Hare, derzeitiger Vorsitzender des Prüfungsausschusses, Russ Shaw, Vorsitzender des Besetzungsausschusses und Mike Cannon, Vorsitzender des Vergütungsausschusses, stehen Aktionären, die hinsichtlich der jeweiligen Ausschüsse Anliegen oder Fragen haben, ebenfalls zur Verfügung. Der Strategische Transaktions- und Technologieausschuss wurde aufgelöst. Angelegenheiten, die zuvor diesem Ausschuss vorbehalten waren, werden nun vom Board im Plenum behandelt.

Darüber hinaus verfügt Eamonn O'Hare, der neue Vorsitzende des Prüfungsausschusses, über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung als CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen.

Company Secretary

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

Die Bestellung und Abberufung des Company Secretary obliegt dem Board.

Tim Anderson von Reynolds Porter Chamberlain LLP ist Company Secretary und ist seit mehr als 15 Jahren in dieser Funktion tätig.

Board-Sitzungen

Das Board hält jedes Jahr mindestens fünf Board-Sitzungen ab. Bei Bedarf kann das Board auch häufiger zusammentreten. Die Anzahl der jährlichen Sitzungen der Unterausschüsse des Board unterscheidet sich je nach Ausschuss. 2014 fanden fünf Board-Sitzungen statt. Die Teilnahme an den Sitzungen des Board und der Unterausschüsse durch die Directors, die 2014 im Amt waren, ist oben angegeben. Das Board legt großen Wert auf die Teilnahme an anberaumten Sitzungen des Board und der Unterausschüsse. Im Geschäftsjahr hat kein Director an weniger als 75 % der anberaumten Sitzungen des Board oder der Board-Ausschüsse teilgenommen, zu deren Teilnahme er berechtigt war. Bei anberaumten Board-Sitzungen tritt das Board auch in Abwesenheit des Executive Director zusammen.

Darüber hinaus treten die Non-Executive Directors im Einklang mit unseren aktualisierten Corporate-Governance-Richtlinien jährlich zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Dieser Prozess, der 2014 begann, ist nun ein jährlich stattfindender Prozess.

Alle Non-Executive Directors des Unternehmens nahmen an dieser Sitzung teil.

Einführung und fortlaufende Entwicklung der Directors

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

Unterweisungen für alle Non-Executive Directors finden mit dem Executive Management bei Board-Sitzungen statt. Während des Jahres erhalten die Directors auch detaillierte Materialien zur Performance des Unternehmens und Marktanalysen über die Performance und die Aussichten des Unternehmens.

Schulung und Weiterbildung der Directors

Das Board hat ein Programm ins Leben gerufen, das auf die Schulung und Weiterbildung seiner Directors ausgerichtet ist. Im Rahmen dieses Programms findet mindestens eine Board-Sitzung pro Jahr am Standort einer der internationalen Niederlassungen des Unternehmens statt. 2014 wurde eine Board-Sitzung in Los Gatos, Kalifornien, und eine andere in der Niederlassung des Unternehmens in Den Bosch abgehalten.

Das Unternehmen hat ferner regelmäßige Schulungsmaßnahmen für Directors eingerichtet, die von externer Seite moderiert werden. 2014 erhielt das Board eine Schulung zum Thema Krisenmanagement.

Leistungsbewertung

Das Board ist sich der Bedeutung einer kontinuierlichen Leistungsbewertung des Board und seiner Ausschüsse bewusst. Eine Prüfung der Tätigkeit und der Leistung des Board sowie seiner Ausschüsse wird jährlich durchgeführt.

2012 und 2013 wurde eine jährliche interne Prüfung durchgeführt. Im Einklang mit den Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance hat das Board 2014 jedoch einen unabhängigen Dritten mit der Durchführung einer Bewertung beauftragt.

Bericht zur Corporate Governance

Die Bewertung wurde 2014 von Equity Communications durchgeführt, einem Unternehmen, das keine andere Verbindung zu Dialog hat. Die Ergebnisse der Überprüfung wurden dem Board im Februar 2015 vorgelegt und das Board prüft, wie die Empfehlungen am besten umgesetzt werden können.

Wie bereits erwähnt traten die Non-Executive Directors auch 2014 zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Alle Non-Executive Directors des Unternehmens nahmen an dieser Sitzung teil.

Externe Non-Executive-Director-Posten

Das Board ist der Auffassung, dass eine Weiterentwicklung der Kompetenzen, des Wissens und der Erfahrungen von Non-Executive Directors dem Unternehmen zugutekommt. Das Unternehmen begrüßt daher die Mitgliedschaft der Non-Executive Directors in den Boards anderer Unternehmen. Zur Vermeidung potenzieller Interessenkonflikte unterrichten Non-Executive Directors den Vorsitzenden des Besetzungsausschusses, bevor sie externe Berufungen annehmen. Einzelheiten über die Non-Executive-Positionen eines jeden Directors sind in den Lebensläufen auf den Seiten 52 und 53 angegeben.

Vergütung der Directors

Die jährliche Vergütung der Non-Executive Directors beträgt GBP 80.000. Die jährliche Vergütung des Chairman beträgt GBP 110.000. Die Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, des Vergütungsausschusses, des Besetzungsausschusses und des Strategischen Transaktions- und Technologieausschusses erhielten für ihre Tätigkeit in diesem Ausschuss eine zusätzliche Vergütung in Höhe von GBP 10.000

Die übrigen Ausschussmitglieder erhalten keine zusätzliche Vergütung für ihre Tätigkeit in diesen Ausschüssen. Einzelheiten zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2014 befinden sich auf den Seiten 64 bis 66.

Die Vergütungen der Directors werden in bar ausgezahlt. Non-Executive Directors haben keinen Anspruch auf Teilnahme an Bonus- oder Aktienoptionsplänen des Unternehmens. In der Vergangenheit erhielten Non-Executive Directors Aktienoptionen. Dies wird bei Dialog nicht mehr praktiziert. Künftig erhalten Non-Executive Directors keine Aktienoptionen mehr.

Kein Teil der Vergütung der Non-Executive Directors ist leistungsabhängig. Die Vergütungen der Non-Executive Directors sind nicht pensionsfähig und Non-Executive Directors sind nicht zur Teilnahme an Pensionsplänen des Unternehmens berechtigt. Non-Executive Directors werden angemessene Reise- und Unterbringungskosten erstattet, die ihnen in Verbindung mit der Teilnahme an Sitzungen des Board und der Ausschüsse entstanden sind.

Die Vergütung des Executive Director umfasst ein Grundgehalt und variable Komponenten. Die variable Vergütung umfasst einen jährlichen Bonus, der mit bestimmten Geschäftszielen verknüpft und von diesen abhängig ist sowie langfristig ausgerichtete Leistungszuzahlungen. Die Vergütung des Executive Directors enthält bereits die Vergütungen, die Directors im Allgemeinen gewährt werden. Weitere Einzelheiten befinden sich im Bericht der Directors ab Seite 67.

Aktienbesitz und Aktienhandel

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

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

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

Darlehen an Directors oder Senior Executives

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

Unterausschüsse des Board

Das Board hat eine Reihe permanenter Unterausschüsse eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. 2014 waren dies: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss, Besetzungsausschuss und Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss. Von Zeit zu Zeit werden Ad-hoc-Ausschüsse gebildet, die sich mit speziellen Angelegenheiten befassen.

2014 wurde jedoch beschlossen, dass die vom Strategischen Transaktions- und Technologieausschuss behandelten Angelegenheiten auch vom Board im Plenum behandelt werden können. Infolgedessen hat das Board, obwohl der Ausschuss gute Arbeit leistete, beschlossen, diesen Ausschuss ab 2015 einzustellen.

Mitgliedschaft in Ausschüssen

Prüfungsausschuss	Besetzungsausschuss	Vergütungsausschuss
Eamonn O'Hare (Vorsitz)	Russ Shaw (Vorsitz)	Mike Cannon (Vorsitz)
Aidan Hughes	John McMonigall	Chris Burke
John McMonigall	Aidan Hughes	Russ Shaw
Peter Weber	Mike Cannon	Peter Weber
100 % unabhängig (4 von 4)	100 % unabhängig (4 von 4)	100 % unabhängig (4 von 4)

Die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board wird vor der Jahreshauptversammlung im April 2015 überprüft. Veränderungen werden nach dem Ausscheiden von John McMonigall und Peter Weber vorgenommen.

Die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board zum 19. Februar 2015 ist auf Seite 62 aufgeführt. Die Teilnahme an den in 2014 abgehaltenen Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 61 zu entnehmen. Die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board wird vor der Jahreshauptversammlung im April 2015 überprüft. Veränderungen werden nach dem Ausscheiden von John McMonigall und Peter Weber vorgenommen.

Allen ständigen Board-Ausschüssen wurde vom Board ein Aufgabenbereich zugewiesen, für den sie verantwortlich sind. Diese Aufgabenbereiche können auf der Website des Unternehmens eingesehen werden. Der Vorsitzende jedes Unterausschusses nimmt an der Jahreshauptversammlung teil und steht den Aktionären für Fragen zur Verfügung. Die Berichte aller Unterausschüsse des Board finden sich auf den Seiten 64 bis 66 dieses Berichts.

Beziehungen zu den Aktionären

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

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

Zwischen dem Management des Unternehmens und Analysten, Brokern und institutionellen Anlegern finden regelmäßig Gespräche statt, wodurch sichergestellt wird, dass der Markt über geschäftliche Aktivitäten entsprechend informiert ist.

Im Juni 2014 veranstaltete Dialog für institutionelle Anleger und Analysten einen Tag mit Präsentationen sowie Produktvorstellungen. An der Veranstaltung nahmen einige Mitglieder des Senior-Managementteams teil.

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

Wesentliche Aktionäre

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

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

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

Die Aktien von Dialog werden bei Clearstream Deutschland als rechtllichem Eigentümer verwahrt. Nach Kenntnis des Unternehmens und basierend auf TR1-Anteilsbesitzmeldungen waren die Aktionäre mit einem signifikanten Anteil

(beneficial interest) am Unternehmen (d. h. mehr als 3 %) zum 31. Dezember 2014 folgende:

6,18%	Waddell & Reed
3,98%	Kleinwort Benson (Jersey) Trustees (2011) Limited als Treuhänder des Dialog Semiconductor plc Employee Benefit Trust
3,01%	BNP Paribas Investment Partners S.A.

Zum 10. Februar 2015 hatte das Unternehmen Kenntnis der folgenden Beteiligungen:

4,34%	Kleinwort Benson (Jersey) Trustees (2011) Limited als Treuhänder des Dialog Semiconductor plc Employee Benefit Trust
4,04%	BNP Paribas Investment Partners S.A.
3,84%	Waddell & Reed

Im Streubesitz befinden sich 67.983.136 bzw. 95,7 % der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 3.085.794 Aktien, die von Dialog Semiconductor Plc treuhänderisch im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust gehalten werden.

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2014 im Namen von Kunden gehalten wurden:

The Bank of New York Mellon SA/NV	9,668,171
Citigroup Global Markets	7,349,240
BNP Paribas Securities Services	4,688,073
State Street	4,610,163
Clearstream Banking S.A.	3,309,883
Chase Nominees Ltd	3,191,294
Nortrust Nominees Limited	2,950,040
CACEIS Bank Deutschland	2,495,640
RBC Investor Services Trust	2,257,177

Bericht zur Corporate Governance

Interne Kontrollprozesse und Risikomanagement

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

Das Board stellt soweit wie möglich sicher, dass das System der internen Verfahren und Kontrollen für die Art und den Umfang der Aktivitäten des Unternehmens angemessen ist und dass geeignete Prozesse und Kontrollen vorhanden sind, um strategische, operative, finanzielle und andere Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, effektiv zu beherrschen und zu mindern.

Eine detaillierte Aufstellung zu Risiken und Risikomanagement befindet sich auf den Seiten 46 bis 50.

Das Unternehmen verfügt über einen kontinuierlichen Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken. Dieser Prozess wird gemäß der EU-Transparenzrichtlinie überprüft. Der Prozess fand während des Jahres 2014 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2014 Anwendung. Das Board und der Prüfungsausschuss können bestätigen, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen wurden, um Mängel oder Schwächen zu beseitigen, die bei den kontinuierlichen Prozessüberprüfungen festgestellt wurden.

Unterausschüsse des Board von Dialog

Wie im Bericht zur Corporate Governance aufgeführt, hat das Board eine Reihe von Unterausschüssen eingerichtet, die es bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen. 2014 waren dies: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss, Besetzungsausschuss und Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss. Berichte zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2014 befinden sich auf den folgenden Seiten. Ein eigenständiger Bericht des Vergütungsausschusses befindet sich auf Seite 66.

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.

2014 bestand der Prüfungsausschuss ausschließlich aus unabhängigen Non-Executive Directors: Aidan Hughes, John McMonigall und Peter Weber. Eamonn O'Hare trat dem Ausschuss nach seiner Bestellung in das Board ebenfalls bei.

Wie auf Seite 60 dargelegt, verfügen sowohl Eamonn O'Hare als auch Aidan Hughes über aktuelle und einschlägige Erfahrungen im Finanzwesen.

Der Prüfungsausschuss tritt mindestens viermal pro Jahr zusammen. 2014 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Die Anwesenheit bei den Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 61 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.

Aidan Hughes trat von seinem Amt als Vorsitzender des Ausschusses in der Board-Sitzung im Dezember 2014 zurück. Aidan Hughes war in dieser Funktion neun Jahre tätig. Eamonn O'Hare wird das Amt als Vorsitzender des Prüfungsausschusses nach Aidan Hughes fortführen.

Der Prüfungsausschuss hat u. a. folgende Hauptaufgaben:

- Auswertung und Beratung des Board im Hinblick auf die Richtigkeit des Konzernabschlusses einschließlich der Geschäftsberichte, Quartalsberichte und anderer formeller Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens,
- Überwachung und Beratung des Board bezüglich der Wirksamkeit der internen Kontrollen des Unternehmens,
- Beurteilung der Art und des Umfangs der von den externen und internen Abschlussprüfern durchgeführten Arbeiten, der Ergebnisse ihrer Prüfungsarbeit und der Antworten des Managementteams,
- Abgabe von Empfehlungen zur Bestellung und Vergütung externer Abschlussprüfer und Überwachung ihrer

Leistung und Unabhängigkeit und

- Genehmigung und Überwachung der Richtlinie für andere, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen, die externe Prüfer erbringen, damit die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer nicht gefährdet ist.

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

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

Tätigkeit im Jahr 2014

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

- Der Prüfungsausschuss überprüfte die im Februar 2014 veröffentlichten Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2013.
- Der Prüfungsausschuss überprüfte den Geschäftsbericht und den Jahresabschluss – einschließlich des Prüfberichts des Abschlussprüfers – für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013, die im Februar 2014 veröffentlicht wurden.
- Der Prüfungsausschuss überprüfte die im Mai, Juli und Oktober 2014 veröffentlichten Quartalsabschlüsse.
- Der Prüfungsausschuss erwog, ob die erneute Bestellung des Abschlussprüfers empfohlen werden soll oder nicht.
- Der Prüfungsausschuss überprüfte den vom Abschlussprüfer vor der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 vorgelegten externen Prüfplan.
- Der Prüfungsausschuss genehmigte den jährlichen internen Prüfplan und erhielt und überprüfte interne Prüfberichte, einschließlich der jährlichen Bewertung und Überprüfung der internen Kontrollen.
- Der Prüfungsausschuss überprüfte und überwachte die Wirksamkeit des Risikomanagementprozesses des Konzerns.

Externer Abschlussprüfer

Der Ausschuss ist für die Ausarbeitung, Umsetzung und Überwachung der Konzernrichtlinien 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 erneuten Bestellung des externen Abschlussprüfers vorlegt, legt der vorgeschlagene Abschlussprüfer Einzelheiten über etwaige bestehende geschäftliche, finanzielle oder andere Beziehungen zwischen ihm und dem Unternehmen offen, die seine Unabhängigkeit infrage stellen könnten. Dazu gehört der Umfang, in dem nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen für das Unternehmen im vergangenen Jahr erbracht oder für das nächste Jahr in Auftrag gegeben wurden.

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

Der externe Abschlussprüfer hat sich verpflichtet, den Prüfungsausschuss unverzüglich über Fakten und wichtige Ereignisse zu unterrichten, auf die das Board of Directors aufmerksam gemacht werden sollte, die während der Durchführung der Prüfung aufgedeckt werden, z. B. hinsichtlich der finanziellen Performance des Unternehmens und der Einhaltung der Corporate-Governance-Richtlinien des Unternehmens. Der externe Abschlussprüfer nimmt an Sitzungen des Prüfungsausschusses zum jährlichen Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Externer Abschlussprüfer und nicht zur Prüfung gehörende Arbeiten

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

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

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

Einzelheiten zu den Beträgen, die dem externen Abschlussprüfer während des Jahres für Prüfungs- und andere Dienstleistungen bezahlt wurden, sind Seite 119 zu entnehmen. Der Prüfungsausschuss hat eine Richtlinie festgelegt, die besagt, dass nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende, an den Abschlussprüfer zahlbare Honorare auf einen Höchstbetrag von 100 % der Prüfungsgebühren in einem Jahr zu beschränken sind, sofern keine außergewöhnlichen Umstände vorliegen, wobei dann die vorherige Genehmigung des Prüfungsausschusses notwendig ist.

2014 betrug das an den externen Abschlussprüfer für Nichtprüfungsleistungen gezahlte Honorar 100 % des Prüfungshonorars. Dialog verfügt über eine Richtlinie, wonach das nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Honorar das Prüfungshonorar, von Ausnahmefällen abgesehen, nicht übersteigen sollte. Der Großteil des 2014 für Nichtprüfungsleistungen gezahlten Honorars bezog sich auf Due-Diligence- und sonstige Tätigkeiten im Zusammenhang mit einer

potenziellen Übernahme und anderen M&A-Aktivitäten sowie Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit steuerlichen Auswirkungen der anhaltenden Bemühungen, unser geistiges Eigentum mit der Geschäftsstruktur des Unternehmens in Einklang zu bringen, die im Jahr 2013 begannen. Die Ernennung von Steuerberatern bezüglich dieser Steuerplanung war Gegenstand eines formellen Ausschreibungsverfahrens im Jahr 2013, das drei führende Steuerkanzleien umfasste.

Ernst & Young wurde mit der Durchführung einer Bewertung des geistigen Eigentums beauftragt, die im 1. Quartal 2014 abgeschlossen wurde. Anschließend wurde der Prüfungsausschuss von Ernst & Young informiert, dass Letztere bei der Durchführung dieser Tätigkeit gegen ihre Unabhängigkeitsvorschriften als Prüfer verstoßen haben und diese Bewertung demzufolge nicht für Prüfungszwecke verwendet werden konnte. Diese Situation wurde vom Management mit Unterstützung externer Berater von KPMG gelöst, die zusätzliche Arbeiten und Verfahren durchführten, die für die Zwecke des Jahresabschlusses 2014 verwendet wurden.

Der bestehende Abschlussprüfer des Unternehmens, Ernst & Young, wurde 2006 ernannt. Im Einklang mit Good Governance Praktiken wurde der leitende Abschlussprüfer 2011 nach einem Zeitraum von fünf Jahren im Rotationsverfahren ausgetauscht. Wie in den Corporate-Governance-Grundsätzen des Unternehmens aufgeführt, schreibt Dialog die gesetzlich vorgeschriebene Abschlussprüfung alle zehn Jahre aus und wird diesen Prozess 2015 beginnen.

Besetzungsausschuss

Das Board of Directors hat einen Besetzungsausschuss eingerichtet, um die Struktur, Größe und Zusammensetzung des Board zu überprüfen und Kandidaten für das Board zur Genehmigung durch das Board zu identifizieren und zu nominieren. Der Ausschuss ist für die Nachfolgeplanung für Directors zuständig und stellt sicher, dass angemessene Nachfolgeplanungen für alle wichtigen Führungspositionen innerhalb des Unternehmens vorhanden sind, um das Risiko im Hinblick auf Schlüsselpersonen zu minimieren.

Bericht zur Corporate Governance

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

2014 bestand der Besetzungsausschuss aus Russ Shaw (Vorsitz), John McMonigall, Aidan Hughes und Mike Cannon. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige Non-Executive Directors. Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

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

Im Laufe des Jahres hat der Ausschuss fünf formelle Sitzungen abgehalten. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 61 dargestellt.

Tätigkeit im Jahr 2014

Die wichtigsten Tätigkeiten des Besetzungsausschusses während des Jahres waren:

- Überprüfung der Zusammensetzung des Board, damit die Directors über die Kompetenzen und Kenntnisse verfügen, um die Umsetzung der erklärten Strategie des Konzerns wirksam überwachen zu können;
- Findung und Berufung von neuen Directors in das Board; ein neuer Director, Eamonn O'Hare, wurde im Laufe des Jahres 2014 bestellt, und
- Überprüfung der Nachfolgeplanung für alle wichtigen Führungspositionen.

Der Vergütungsausschuss

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

2014 bestand der Vergütungsausschuss aus Mike Cannon (Vorsitz), Chris Burke, Russ Shaw und Peter Weber. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige Non-Executive Directors. Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Der CEO und der Senior Vice President Human Resources können auf Einladung ebenfalls teilnehmen, jedoch nicht an Diskussionen oder Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vergütung. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss von zwei unabhängigen Beratern in Vergütungsfragen beraten: Towers Watson und New Bridge Street. Beide Unternehmen haben den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte Beratung erfolgte in Übereinstimmung mit diesem Kodex. Weder Towers Watson noch New Bridge Street erbrachten für Dialog 2014 andere Dienstleistungen und keine der beiden Firmen hat eine andere Verbindung zum Unternehmen als die der Beratung in Vergütungsfragen. Empfehlungen zur Vergütung wurden von Towers Watson auch 2012 und 2013 erteilt.

2014 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Ferner hielt der Ausschussvorsitzende eine Reihe von Sitzungen mit Beratern ab. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 61 dargestellt.

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

Einzelheiten zur Arbeit des Vergütungsausschusses im Jahr 2014 befinden sich auf den Seiten 67 und 84.

Strategischer Transaktions- und Technologieausschuss

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

2014 bestand der Strategische Transaktions- und Technologieausschuss ausschließlich aus unabhängigen Non-Executive Directors. Die Mitglieder während des Jahres waren Chris Burke (Vorsitzender), Aidan Hughes und Peter Weber.

Im Laufe des Jahres ist der Ausschuss mehrmals und auf Ad-hoc-Basis zusammengetreten, im Allgemeinen per Telefon.

Der Strategische Transaktions- und Technologieausschuss wurde aufgelöst. Angelegenheiten, die zuvor diesem Ausschuss vorbehalten waren, werden nun vom Board im Plenum behandelt.

Tätigkeit im Jahr 2014

Während des Jahres hat der Ausschuss die Kriterien und die Konzentration des Unternehmens auf technische Verbesserungen und potenzielle M&A-Aktivitäten geprüft und bestimmt. Hierzu gehört als besonderer Schwerpunkt die Sensortechnik. Diese technische Ausrichtung hatte Gespräche mit einem potenziellen Partner zur Folge, der ams AG. Obwohl diese Gespräche zu keiner Transaktion führten, konzentriert sich Dialog weiterhin auf Möglichkeiten, Sensortechnik in seine Geschäftstätigkeit aufzunehmen.

Jalal Bagherli
CEO

Bericht über die Vergütung von Directors

Jahreserklärung von Mike Cannon, dem Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionäre,

im Namen des Vergütungsausschusses freue ich mich, Ihnen den Vergütungsbericht für Directors für das Geschäftsjahr 2014 vorlegen zu können. Dieser Bericht besteht aus zwei Teilen: der Vergütungsrichtlinie für Directors, welche die Vergütungsstrategie für Executive und Non-Executive Directors erläutert, und dem Jahresvergütungsbericht, der die Einzelheiten und die Vergütungsgrundlage für das Geschäftsjahr 2014 darlegt.

Performance und Vergütung für 2014

Dialog verzeichnete 2014 ein weiteres Jahr mit starker finanzieller Performance, die in diesem Geschäftsbericht im Einzelnen dargelegt wird. Die starke finanzielle Performance und die fortlaufende Umsetzung der erklärten Strategie des Konzerns, führte zu einer erheblichen Steigerung des Shareholder Value für die Aktionäre. Die Aktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) belief sich 2014 auf 88 %. In den 10 Jahren seit Anfang 2005, dem Jahr, in dem der derzeitige CEO ernannt wurde, übertraf die Aktienrendite von Dialog 1.500 %. 1.000 EUR, die im Januar 2005 in das Unternehmen investiert wurden, konnten zu Beginn des Jahres 2015 einen Wertzuwachs auf mehr als 16.000 EUR verzeichnen.

Basierend auf der 2014 erzielten Performance erreichte der CEO für 2014 einen Jahresbonus von 178 % des Grundgehalts. Der Bonusanteil über dem Zielniveau (1x Grundgehalt) wird in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares müssen mindestens drei Jahre gehalten werden. Der Executive Incentive Plan (EIP) für den Zeitraum von 2012 bis 2014 hatte eine Zuteilungshöhe von 78 %, basierend auf maßgeblichen Leistungskennzahlen.

Grundgehalt

Das Grundgehalt des CEO wurde nach einer Überprüfung im Juli 2013 auf 381.570 GBP pro Jahr festgelegt. Wie vom Ausschuss im letztjährigen Vergütungsbericht aufgeführt, lag dieses Gehalt erheblich unter dem Marktmedian für ein Unternehmen der Größe von Dialog und war daher nicht haltbar – insbesondere mit Blick auf die herausragende Performance von Dialog und das Geschäftswachstum unter der Leitung des CEO.

Im letztjährigen Bericht deuteten wir unsere Absicht einer Erhöhung über der Inflationsrate an, um das Gehalt auf ein mittleres Marktniveau zu bringen. Der Ausschuss hat daher eine Erhöhung um 10 % ab dem 1. Juli 2014 bewilligt, wodurch das Jahresgehalt des CEO auf knapp unter 420.000 GBP stieg. Der Ausschuss ist der Auffassung, dass diese neue Höhe im Hinblick auf andere Halbleiterunternehmen wettbewerbsfähig ist und eine Erhöhung zum Überprüfungstermin, dem 1. Juli 2015, im Einklang mit der allgemeinen Inflationsrate stehen wird.

Für 2015 vorgeschlagene Änderungen

Da der bestehende Long-Term Incentive Plan (LTIP), der Executive Incentive Plan (EIP), im Mai 2015 ausläuft, schlagen wir einen Ersatz-LTIP-Plan vor, der den Aktionären auf der Jahreshauptversammlung 2015 zur Genehmigung vorgelegt wird. Der neue LTIP soll die Vergütung mit den Aktionären besser abstimmen und die Strategie von Dialog und den anhaltenden Erfolg des Unternehmens weiter unterstützen. Der neue Plan wird die Performance in Bezug auf die Aktienrendite von Unternehmen, die mit Dialog vergleichbar sind, und die Performance des Unternehmens basierend auf zwei wichtigen finanziellen Kennzahlen messen. Die Zuteilungsquote gemäß dem jeweiligen Maßstab für die Aktienrendite wird nach oben begrenzt, falls die relative Aktienrendite von Dialog die Vergleichsgruppe übertrifft, die absolute Aktienrendite jedoch negativ ist.

Beim Vorschlag eines neuen LTIP haben wir auch die Chance genutzt, um das Vergütungspaket des CEO zu überprüfen und wesentlich zu vereinfachen. Der Ausschuss schlägt vor, diejenigen Elemente des Vergütungspakets zu streichen, die für den gegenwärtigen Stand der Geschäftsentwicklung von Dialog nicht mehr angemessen sind. Wir beabsichtigen, drei bestehende Komponenten (d. h. EIP, den Share Matching Plan und einen nach oben nicht begrenzten Gewinnbeteiligungsbonus) zu streichen und diese drei Elemente durch leistungsbezogene jährliche Zuteilungen im Rahmen des neuen LTIP zu ersetzen. Die Anforderung hinsichtlich des Aktienbesitzes für den Chief Executive Officer wird von der früheren Anforderung von 200 % des Grundgehalts ebenfalls auf ein Minimum von 300 % des Grundgehalts erhöht.

Der Ersatz des EIP und die Vereinfachung des Vergütungspakets des Chief Executive Officer werden Veränderungen der Vergütungsrichtlinie für Directors zur Folge haben. In der Jahreshauptversammlung wird daher eine neue Vergütungsrichtlinie zur Genehmigung vorgelegt.

Fazit

Die von den Führungskräften von Dialog 2014 erhaltene Vergütung spiegelt die herausragende Performance wider. Die vorgeschlagenen Veränderungen der Vergütungsrichtlinie für Directors wird die Vergütung vereinfachen und in den kommenden Jahren auf eine nachhaltigere Grundlage stellen.

Mike Cannon

Vorsitzender, Vergütungsausschuss

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors

Unsere Vergütungsrichtlinie

Nach einer Überprüfung der Vergütungen im Jahr 2014 legen wir in der Jahreshauptversammlung 2015 eine neue Vergütungsrichtlinie zur Genehmigung durch die Aktionäre vor. Die neue Vergütungsrichtlinie wird das Vergütungspaket für den Chief Executive Officer erheblich vereinfachen, da drei Vergütungskomponenten (der weite Gewinnbeteiligungsbonus, der Matching Plan und der Executive Incentive Plan) durch einen einzigen LTIP ersetzt werden. Die Zuteilung des neuen LTIP hängt von der Aktienrendite (TSR) von Dialog in Bezug auf andere Halbleiterunternehmen (ein neuer Maßstab) sowie zwei wichtigen Finanzkennzahlen ab. Die Zuteilungsquote wird ferner gemäß dem Maßstab für die relative Aktienrendite nach oben begrenzt, falls die relative Aktienrendite von Dialog positiv, die absolute Aktienrendite jedoch negativ ist. Darüber hinaus wird die frühere leistungsorientierte Pensionsvereinbarung durch eine einfachere beitragsorientierte Vergütungsstrategie ersetzt.

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

Der Ausschuss geht davon aus, dass ein einfacher Ansatz am effektivsten ist. Die Vergütung für Führungskräfte besteht daher aus den Komponenten feste Bezüge (Grundgehalt, Sonderleistungen und Pensionsansprüche), Jahresbonus und langfristige Anreize. Ein wesentlicher Anteil der Vergütung ist mit Unternehmensaktien verknüpft oder wird in solchen ausbezahlt, was einen Abgleich mit den Interessen der Aktionäre ermöglicht und unsere Philosophie der leistungsorientierten Vergütung unterstreicht. Der Ausschuss ist der Ansicht, dass Führungskräfte persönlich ebenfalls einen angemessenen Aktienbestand halten sollten. Die für Führungskräfte angewandten individuellen Vergütungselemente werden in der nachstehenden Tabelle genauer erläutert. Da es derzeit nur einen Executive Director – den CEO – gibt, sind die Begriffe Vergütung für den Executive Director, die Executive Directors und den CEO in diesem Bericht als Synonyme zu verstehen.

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

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

Tabelle zur Vergütungsrichtlinie für Directors

Die nachstehende Tabelle fasst die Vergütungsrichtlinie von Dialog für Executive Directors und – falls angegeben – für Non-Executive Directors zusammen. Sie soll den Vergütungsausschuss in die Lage versetzen, während der Geltungsdauer der Richtlinie – voraussichtlich drei Jahre – Entscheidungen zu treffen, ohne jedes Jahr die Genehmigung der Aktionäre einholen zu müssen. Die Richtlinie soll ab der Jahreshauptversammlung 2015 formell in Kraft treten. Der Vergütungsausschuss schlägt jedoch vor, dass das beschriebene Rahmenkonzept der Richtlinie bereits ab 1. Januar 2015 wirksam wird, vorbehaltlich der Genehmigung durch die Aktionäre auf der Jahreshauptversammlung 2015.

Grundgehalt	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Unterstützung der Rekrutierung und Bindung der talentiertesten Führungskräfte weltweit – Führungskräfte mit der Erfahrung und dem Know-how zum Erreichen unserer strategischen Ziele bei angemessenen Kosten.
Maximalanspruch	Erhöhungen des Grundgehalts übersteigen in der Regel nicht die prozentualen Erhöhungen, die anderen in Großbritannien ansässigen Dialog-Mitarbeitern mit einem vergleichbaren Niveau an persönlicher Leistung und Potenzial gewährt werden. Falls das Grundgehalt eines Executive Director wesentlich unter dem entsprechenden Marktniveau liegt und diese Positionierung nach Auffassung des Vergütungsausschusses nicht nachhaltig ist, können jährliche Gehaltserhöhungen diejenigen für andere Mitarbeiter, wie oben erwähnt, übersteigen. Der Hintergrund einer solchen Erhöhung wird im Jahresvergütungsbericht für das maßgebliche Jahr erläutert.
Durchführung	Das Gehalt wird jährlich überprüft. Erhöhungen werden normalerweise im Juli wirksam. Eine Reihe von Faktoren wird berücksichtigt, darunter u. a. die Höhe von Vergütungen auf Marktniveau bei vergleichbaren internationalen Unternehmen mit entsprechender Größe sowie Erhöhungen des Grundgehalts für andere Dialog-Mitarbeiter.
Leistungsrahmen	–
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2014	Keine Änderung

Altersversorgungsleistungen		Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Altersversorgungsleistungen, die Loyalität und Bindung fördern.	
Maximalanspruch	Arbeitgeberbeitrag von 15 % des Grundgehalts.	
Durchführung	Die Executive Directors nehmen an einem beitragsorientierten Pensionsplan oder einer gleichwertigen Vereinbarung mit Barausgleich teil.	
Leistungsrahmen	–	
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2014	Die Arbeitgeberbeiträge zum leistungsorientierten Plan beliefen sich auf 9 % des Grundgehalts.	
Sonstige Leistungen		Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Leistungen zu angemessenen Kosten, die Loyalität und Bindung fördern. Umzugskosten können abhängig von geschäftlicher Notwendigkeit, persönlichen Umständen und Arbeitsstätte ebenfalls übernommen werden.	
Maximalanspruch	Es gibt keinen Höchstbetrag für die Leistungen, sie stellen jedoch einen kleinen Prozentsatz der Vergütung dar. Im Falle eines Umzugs können zusätzliche Leistungen übernommen werden, unter anderem Umzugskosten, Maklergebühren, steuerliche Angleichungen an das Heimatland, Unterstützung bei der Erstellung der Steuererklärung, vorübergehende Unterbringung und Schulgebühren. Der Vergütungsausschuss kann nach eigenem Ermessen den Wert solcher Leistungen und Einzelheiten bezüglich dieser Leistungen festlegen, sofern sie im Jahresvergütungsbericht für das Jahr, in dem sie anfallen, offengelegt werden.	
Durchführung	Executive Directors haben einen Anspruch auf Leistungen, darunter eine Barzulage statt eines Firmenfahrzeugs, Krankenversicherung für den Executive Director und seine/ihre direkten Familienangehörigen, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung, Urlaub (25–30 Tage pro Tag je nach Amtsdauer) und ggf. Auszahlung des Urlaubsanspruchs in bar sowie Dienstleistungen wie Hilfe bei der Erstellung von Steuerklärungen, wenn dies aufgrund des internationalen Charakters der Tätigkeit erforderlich ist.	
Leistungsrahmen	–	
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2014:	Keine Änderung.	
Jahresbonusplan		Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Motivation der Executive Directors zur Erreichung hochgesteckter finanzieller und kommerzieller Ziele, die im Einklang mit den Wachstumsplänen von Dialog stehen und diese unterstützen. Stärkere Korrelation zwischen der jährlichen Leistung und den individuellen Vergütungsmöglichkeiten.	
Maximalanspruch	Jährlicher Bonus von bis zu 200 % des Grundgehalts. Der Ausschuss kann den Bonusbetrag insgesamt nach seinem Ermessen anpassen, um Leistungen zu berücksichtigen, die über das übliche Maß hinausgehen. Dieser Ermessensspielraum kann nicht genutzt werden, um den Bonusbetrag auf über 200 % des Grundgehalts zu erhöhen.	
Durchführung	Der Anteil von Zuteilungen bis zu 100 % des Grundgehalts wird in bar ausgezahlt, der Anteil von Zuteilungen über 100 % des Grundgehalts wird in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares werden nach drei Jahren ausübbar. Der Ausschuss kann die angewandten Leistungsmaßstäbe und deren Zusammensetzung an veränderte Umstände des Unternehmens anpassen. Finanzielle Maßstäbe machen einen wesentlichen Anteil der Gesamtbeurteilung aus.	

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors

Jahresbonusplan	Executive Directors
Leistungsrahmen	<p>Die Leistungsmaßstäbe umfassen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • finanzielle Ziele (die einen wesentlichen Anteil des Jahresbonus bestimmen), • kommerzielle Ziele und • Ziele in Bezug auf Organisation und Mitarbeiter. <p>Was die finanziellen Maßstäbe anbelangt, wird die Leistung im Einklang mit dem erweiterten Jahresbudget festgelegt.</p>
Änderungen seit 2014:	<p>Der zusätzliche Gewinnbeteiligungsbonus, der nach oben nicht begrenzt war, wurde abgeschafft. Dieser Bonus entsprach 1 % des Konzerngewinns nach Steuern und Zinsen, aber vor außerordentlichen Posten, abzüglich des Betrags des oben genannten maximalen Grundbonus (d. h. 200 % des Gehalts). Darüber hinaus wurde die Matching-Zuteilung auf Deferred Shares für aufgeschobene Bonuszahlungen ab 2015 abgeschafft.</p>
Langfristiger Anreizplan (Long-Term Incentive Plan, LTIP)	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	<p>Motivation der Executive Directors zur Erbringung von nachhaltigem, langfristigem Shareholder Value durch langfristige Rentabilität und Steigerung des Aktienkurses.</p>
Maximalanspruch	<p>Der maximale Nennwert einer jährlichen Zuteilung beträgt 4 Mio. GBP am Zuteilungsdatum. Dies entspricht einer Zielzuteilung von 2 Mio. GBP. Die erste Zuteilung 2015 wird einen maximalen Nennwert von 3 Mio. GBP am Zuteilungsdatum haben, was einer Zielzuteilung von 1,5 Mio. GBP entspricht.</p>
Durchführung	<p>Jährliche Zuteilung von leistungsbezogenen Aktien (die auch in Form von Nominal-/Nullkosten-Optionen erfolgen kann). Die Performance wird über drei Jahre gemessen, basierend auf vom Vergütungsausschuss ausgewählten Kennzahlen zur Unterstützung der Geschäftsstrategie des Unternehmens.</p> <p>Die Ausübbarkeit hängt vom Fortbestand der Beschäftigung beim Unternehmen zum Zeitpunkt der Ausübung ab. Bestimmte Vorschriften im Fall eines einvernehmlichen Ausscheidens sind anwendbar und werden im Abschnitt „Kündigungsvereinbarungen“ erläutert.</p>
Leistungsrahmen	<p>Die Kennzahlen umfassen geeignete Maßstäbe für die finanzielle Performance des Unternehmens. Mindestens ein Drittel unterliegt einer Bedingung im Zusammenhang mit der relativen Aktienrendite gemessen an einer Vergleichsgruppe. Vor jeder Zuteilung prüft und wählt der Ausschuss geeignete Maßstäbe und deren Gewichtung aus.</p> <p>25 % der maximalen Zuteilung werden bei Erreichung der Leistungsschwelle, 50 % der maximalen Zuteilung bei Erreichung der Zielvorgaben und 100 % der maximalen Zuteilung bei maximaler Leistung, wie vom Vergütungsausschuss im Rahmen des Plans festgelegt, unverfallbar.</p> <p>Was die Bedingung im Zusammenhang mit der relativen Aktienrendite anbelangt, wird die Aktienrendite von Dialog Semiconductor über einen Performance-Zeitraum von drei Jahren gemessen und mit den Unternehmen der Vergleichsgruppe verglichen. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim Median der Vergleichsgruppe, werden 25 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim 60. Perzentil der Vergleichsgruppe werden 50 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Liegt die Aktienrendite von Dialog beim oder über dem 75. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 100 % der maximalen Zuteilung unverfallbar. Bei einer Performance zwischen diesen Stufen wird die Unverfallbarkeit linear bestimmt.</p> <p>Ist die Aktienrendite von Dialog im dreijährigen Performance-Zeitraum negativ, wird die maximale Anzahl von Aktien, die vorbehaltlich der Bedingung der relativen Aktienrendite unverfallbar werden kann, auf 50 % der maximalen Zuteilung beschränkt, auch wenn die relative Aktienrendite über dem 60. Perzentil liegt.</p> <p>Für die Komponente im Zusammenhang mit der finanziellen Performance des Unternehmens werden normalerweise jährlich Ziele für den dreijährigen Performance-Zeitraum festgelegt.</p>
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2014:	<p>Der neue LTIP ersetzt den früheren Executive Incentive Plan, den nach oben unbegrenzten „weiten Gewinnbeteiligungsplan“ und den Share Matching Plan. Als Maximum für den LTIP wurde unter Berücksichtigung der Abschaffung dieser drei Komponenten und dem Marktmedian langfristiger Anreizpläne anderer internationaler Halbleiterunternehmen mit ähnlicher Größe wie Dialog festgelegt, bei denen es sich um in den USA börsennotierten Unternehmen handelt. Der zuvor angewandte Maßstab der Entwicklung des Aktienkurses wurde durch den Maßstab der relativen Aktienrendite ersetzt.</p>

Kündigungsvereinbarungen		Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Zur Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls zur Erreichung eines fairen und einvernehmlichen Vergleichs.	
Maximalanspruch	<p>Das Unternehmen räumt eine Kündigungsfrist von sechs Monaten oder eine Abfindungszahlung ein. Eine Abfindungszahlung ist auf den anteiligen Wert des Grundgehalts und der sonstigen Leistungen begrenzt, wie in den Abschnitten Altersversorgungsleistungen und sonstige Leistungen erläutert.</p> <p>Die Kündigungsfrist verlängert sich bei einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse von Dialog auf 12 Monate.</p> <p>Gegebenenfalls haben Executive Directors im Kündigungsfall auch Anspruch auf Auszahlung nicht in Anspruch genommener Urlaubstage.</p> <p>Wird der Vertrag eines Executive Director vor Ende eines Geschäftsjahres gekündigt, kann nach Ablauf des Jahres ein zeitabhängiger Bonusanteil gemäß der ganzjährigen Leistung gemessen an den Zielvorgaben gezahlt werden.</p> <p>Kündigungsbestimmungen gelten auch im Rahmen des LTIP. Sie lauten wie folgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ist ein Executive Director zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit der Zuteilung nicht im Unternehmen beschäftigt, verfällt die Zuteilung, außer unter bestimmten Umständen wie Tod, Berufsunfähigkeit, Pensionierung und andere Umstände, die vom Board festgelegt werden. Der unverfallbare Anteil jeder Zuteilung wird vom Board basierend auf einer Reihe von Faktoren, einschließlich der Leistung gemessen an den Zielvorgaben, festgelegt. Alternativ kann das Board entscheiden, dass ausstehende Zuteilungen in Übereinstimmung mit dem normalen Erdienungszeitplan unverfallbar werden. Sofern das Board keine anderslautende Entscheidung trifft, verringert sich die Höhe der unverfallbaren Zuteilungen gemäß der Dienstzeit. • Im Falle einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens unterliegen Zuteilungen den maßgeblichen Bestimmungen der Planvorschriften, die entweder eine vorzeitige Unverfallbarkeit zum Zeitpunkt der Änderung der Beherrschungsverhältnisse oder die Umwandlung in Aktien des neuen Unternehmens vorsehen. Im Falle einer vorzeitigen Unverfallbarkeit zum Zeitpunkt der Änderung der Beherrschungsverhältnisse kommen normalerweise zeitabhängige anteilige Zuteilungen zur Anwendung. Die Höhe der unverfallbaren Zuteilungen ist abhängig von der Performance. Im Falle einer Umwandlung in Aktien des neuen Unternehmens, legt das Board die Bedingungen für die umgewandelten Zuteilungen unter Berücksichtigung der Umstände einschließlich der Performance fest. Alle Deferred Shares für Bonuszahlungen werden unverfallbar und freigegeben. 	
		Non-executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Unterstützt die Anwerbung und Bindung eines Non-Executive Directors, mit Erfahrungen und Kompetenzen, die einen wesentlichen Beitrag für das Board von Dialog darstellen.	
Maximalanspruch	Die Gesamtvergütung unterliegt der in der Satzung festgelegten Obergrenze oder einem höheren Betrag, der durch einen ordentlichen Beschluss festgelegt wird.	
Durchführung	<p>Die Vergütung wird normalerweise jährlich überprüft. Vergütungen können in einer Kombination von Barmitteln und Aktien gemäß den Vorschriften der Satzung des Unternehmens oder kraft eines Beschlusses der Aktionäre gezahlt werden. Vergütungen für Non-Executive Directors begründen keinen Anspruch auf Bonuszahlungen oder Aktienoptionen.</p> <p>Die Vergütung für den Chairman wird von den Executive Directors unter Einbeziehung des Vergütungsausschusses festgelegt. Andere Non-Executive Directors können vom Chairman und den Executive Directors jährlich überprüft werden.</p> <p>Non-Executive Directors können auch Steuerberatungsleistungen erhalten.</p> <p>Zusätzlich zu der oben genannten Vergütung werden den Non-Executive Directors auch Reisekosten im Zusammenhang mit der Erfüllung ihrer Aufgaben erstattet. Diese Kosten können hochgerechnet werden, wenn sie in der betreffenden Rechtsordnung als Steuervorteil behandelt werden.</p>	
Leistungsrahmen	Die Vergütung berücksichtigt die individuelle Leistung, die Größe des Unternehmens, Wachstum und Komplexität, Erfahrungsschatz und Marktprofil sowie Zeitaufwand.	

Anmerkung: Im Rahmen der Genehmigung dieser Richtlinie wird das Unternehmen ermächtigt, bestehende Verpflichtungen zu erfüllen, die mit derzeitigen oder ehemaligen Directors eingegangen wurden. Beispielsweise können aus der Vergangenheit stammende Zuteilungen im Rahmen des EIP und Aktienoptionen im Einklang mit der am Zuteilungsdatum geltenden Richtlinie unverfallbar werden. Einzelheiten zu Zahlungen werden je nach Anfall im Jahresvergütungsbericht aufgeführt.

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors

Vergütung von Directors nach Anwerbung und Bestellung

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

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

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

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

Vergütungskomponente	Herangehensweise bei der Anwendung in Rekrutierungsfällen
Jährliches Grundgehalt oder Vergütung	<p>Die folgenden Faktoren werden bei der Festlegung des/der angemessenen Grundgehalts/ Vergütung berücksichtigt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bestehende/s Gehalt/Vergütung des Kandidaten, Beschäftigungsort, Kompetenzen und Erfahrungen sowie erwarteter Einsatzort für die neue Funktion; • Gehalt/Vergütung des früheren Amtsinhabers in gleicher Funktion; • derzeitige Gehälter/Vergütungen für andere Directors von Dialog; • aktuelle, marktrelevante Vergütungsdaten für die Funktion und • Wert der sonstigen Bestandteile der gewährten Vergütung und Summe des Werts des Gesamtpakets.
Sonstige Leistungen	<p>Das Unternehmen rekrutiert Führungskräfte auf globaler Ebene. Bei der Rekrutierung kann der Vergütungsausschuss die in der obigen Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannte Ermessensentscheidung hinsichtlich der Gewährung von Umzugsleistungen ausüben. In Fällen, in denen der Ausschuss der Auffassung ist, dass dem Unternehmen und den Interessen der Aktionäre am besten gedient ist, wenn Umzugsleistungen gewährt werden, versucht der Ausschuss, diese Leistungen sowohl hinsichtlich ihrer Höhe als auch des Zeitraums zu begrenzen, in dem sie gewährt werden. Zu den Leistungen können Umzugs- oder Mobilitätszuschüsse wie Unterbringung oder Schulgebühren (siehe Tabelle zur Vergütungsrichtlinie) gehören, die unter Berücksichtigung der Familiengröße oder geschäftlicher Erfordernisse gewährt werden.</p>
Langfristige Anreize	<p>Der Ausschuss kann nach eigenem Ermessen Zuteilungen im Rahmen des LTIP gewähren, die den in der Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannten Höchstbetrag überschreiten, wenn dies nach seiner Auffassung zur Anwerbung von hochkarätigen Führungskräften erforderlich ist. Solche Zuteilungen können als Ausgleich für entgangene Vergütung bei einem früheren Arbeitgeber gewährt werden, wie weiter unten erläutert. Der Ausschuss kann solche Zuteilungen nach seinem eigenen Ermessen unter anderen Umständen gewähren, wenn er dies zur Sicherstellung der Bestellung einer Führungskraft für erforderlich hält. In anderen Fällen, bei denen es sich nicht um einen Ausgleich oder eine „Ablöse“ früherer Zuteilungen handelt, sind LTIP-Ziel-Zuteilungen, die über die normalen Beträge laut Vergütungsrichtlinie hinausgehen, auf 100 % des Gehalts beschränkt, das eine Ziel-Führungskraft von Dialog erhält.</p>

Vergütungskomponente	Herangehensweise bei der Anwendung in Rekrutierungsfällen
Ausgleich für entgangene Vergütung	<p>Der Ausschuss kann bei der Rekrutierung eines externen Kandidaten einen Ausgleich für entgangene Vergütung durch Kompensationszuteilungen gewähren.</p> <p>Wird eine Kompensationszuteilung als erforderlich betrachtet, werden Struktur und Höhe in Übereinstimmung mit den obigen Rekrutierungsgrundsätzen sorgfältig abgestimmt. Derartige Zuteilungen würden so gestaltet, dass sie den Erdienungszeitraum und gegebenenfalls die leistungsbezogenen Bedingungen der Zuteilungen berücksichtigen, die sie ersetzen. Sie können Bestimmungen zu Rückzahlungsforderungen umfassen. Eine Erläuterung der Grundlage für Ablösesummen wird so bald wie möglich nach der Bestellung bereitgestellt.</p>
Dienstverträge	Die neuen Executive Directors angebotene Kündigungsfrist beträgt maximal 12 Monate.

Richtlinie für Rückzahlungsforderungen und Malus

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

Vorgeschriebener Mindestaktienbesitz

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

Vertragsbedingungen

Die Verträge für Executive Directors sehen Kündigungsfristen von maximal 12 Monaten vor. Der Vertrag des derzeitigen CEOs sieht eine beiderseitige Kündigungsfrist von sechs Monaten vor, die im Falle einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse auf zwölf Monate verlängert werden kann. Während dieser Zeit sind nur das Grundgehalt und die Gehaltsnebenleistungen fällig und ein zeitabhängiger anteiliger Bonus kann nach Ablauf des Jahres gemäß der ganzjährigen Leistung gemessen an den Zielvorgaben, wie im Abschnitt Kündigungsvereinbarungen auf Seite 71 erläutert, gezahlt werden.

Aktioptionen für Non-Executive Directors

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

Vergütungsrichtlinie für Executive Directors im Vergleich zu der für andere Mitarbeiter

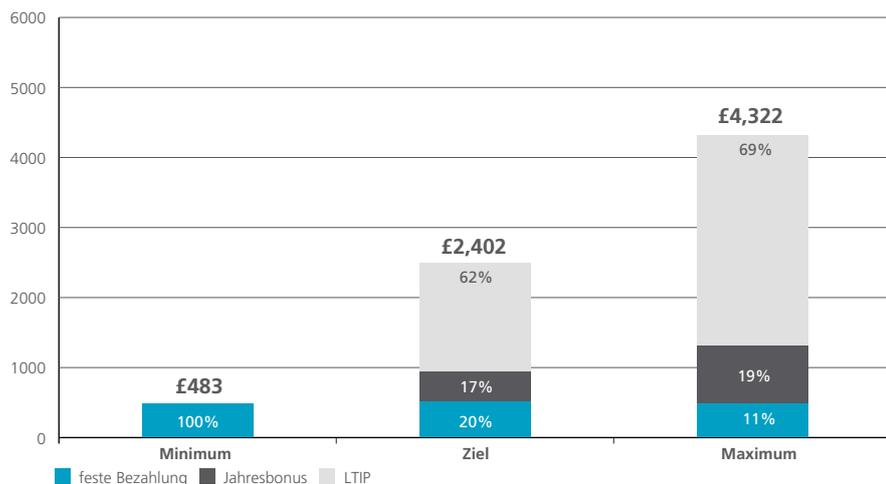
Die Vergütungsrichtlinie des Unternehmens für Executive Directors ähnelt der für alle anderen Mitarbeiter von Dialog. Unterschiede bezüglich der Vergütungsstrategie sind nachstehend zusammengefasst:

- Jahresbonus: Alle Mitarbeiter von Dialog nehmen am Jahresbonusplan teil. Die Art dieser Pläne unterscheidet sich nach Standort und Mitarbeiterkategorie geringfügig. Die meisten Mitarbeiter nehmen an einem Gewinnbeteiligungsplan teil; eine kleinere Gruppe nimmt an einem Plan teil, der auf Leistung im Vergleich zu individuellen Zielen basiert.
- LTIP: Die Teilnahme am LTIP ist auf leitende Angestellte und Mitarbeiter in Führungspositionen beschränkt und umfasst derzeit ca. 30 Mitarbeiter von Dialog. Diese Zahl kann sich aufgrund des Geschäftswachstums erhöhen.
- Kündigungsfristen: Die Arbeitsverträge der meisten anderen Mitarbeiter in Großbritannien enthalten eine Kündigungsfrist von drei Monaten.

Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors

Aus der Vergütungsrichtlinie hervorgehende Richtwerte für Vergütungen

Die folgenden Charts stellen den Vergütungsmix zwischen den unterschiedlichen Komponenten der Vergütung für den CEO für das Geschäftsjahr 2015 dar, wobei von der Mindest-, Ziel- und Maximalperformance ausgegangen wird. Die angegebenen Beträge verstehen sich in (Tausend) GBP.



Die vorstehenden Szenarien basieren auf den folgenden Annahmen:

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

Wir sind davon ausgegangen, dass die erste Zuteilung im Rahmen des LTIP einen Nennwert von 3 Mio. GBP (Zielzuteilung von 1,5 Mio. GBP) haben wird. Der gemäß Vergütungsrichtlinie zulässige maximale Nennwert beträgt 4 Mio. GBP (Zielzuteilung von 2,0 Mio. GBP).

Ansichten der Aktionäre

Berater mit Stimmrechtsvertretung für die Aktionäre werden herangezogen, wenn das Unternehmen wesentliche Änderungen an seiner Vergütungsrichtlinie in Betracht zieht, darunter die Genehmigung neuer Aktienpläne, wie dies 2014 in Bezug auf die Einführung des neuen LTIP der Fall war. 2014 wurden diese Berater auch über Veränderungen des Grundgehalts des CEO unterrichtet, wie im letztjährigen Vergütungsbericht der Directors erläutert.

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

Jahresvergütungsbericht

Geprüfte Informationen										
Amtsinhaber	Jahr	Gehalts- summe US\$ ¹	Neben- leistungen US\$	Pensions- ansprüche US\$	Summe feste Vergütung US\$ ²	Jahresbonus US\$ ³	LTI-Zuteilung US\$ ⁴	Summe variable Vergütung US\$ ⁵	Summe ohne LTI- Zuteilungen US\$ ⁶	Gesamt US\$ ⁷
Dr Jalal Bagherli	2014	620,838	22,390	0	643,227	1,167,616	2,119,061	3,286,677	1,810,843	3,929,904
Dr Jalal Bagherli	2013	501,631	26,767	36,636	565,034	1,097,104	384,417	1,481,521	1,662,139	2,046,555

Amtsinhaber	Jahr	Summe Vergütung US\$	Nebenleistungen US\$	Sonstige Vergütung US\$	Aktien unverfallbar ¹³	Gesamt US\$
Chris Burke	2014	140.466	–	–	42.864	183.330
Chris Burke ⁸	2013	48.190	–	–	–	48.190
Aidan Hughes	2014	140.466	–	–	48.204	188.670
Aidan Hughes	2013	128.945	–	–	–	128.945
John McMonigall	2014	128.858	–	–	42.864	171.722
John McMonigall	2013	114.618	–	–	–	114.618
Gregorio Reyes	2014	32.255	–	–	114.718	146.973
Gregorio Reyes ⁹	2013	137.085	–	–	–	137.085
Russ Shaw	2014	140.466	–	–	48.204	188.670
Russ Shaw	2013	128.945	–	–	–	128.945
Peter Weber	2014	124.858	–	–	42.864	167.722
Peter Weber	2013	114.618	–	–	–	114.618
Chang-Bun Yoon	2014	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Chang-Bun Yoon ¹¹	2013	70.107	–	–	–	70.107
Richard Beyer	2014	171.680	–	–	–	171.680
Richard Beyer ¹⁰	2013	114.292	–	–	–	114.292
Michael Cannon	2014	124.858	–	–	–	124.858
Michael Cannon	2013	93.778	–	–	–	93.778
Eamonn O'Hare ¹²	2014	101.808	–	–	–	101.808
Eamonn O'Hare	2013	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Hinweise:

- Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember verdientes Grundgehalt ohne Gehaltsverzicht für Altersversorgung (2014: 4.466 US\$; 2013: 55.857 US\$).
- Die Summe von Grundgehalt, Nebenleistungen und Pensionsansprüchen.
- Bar- und Deferred Share-Komponente der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember gewährten Bonuszahlung.
- LTI spiegelt den Gewinn auf Optionen und EIP-Zuteilungen wider, die während des Jahres unverfallbar wurden. Für das Performance-Jahr 2013 wurden 10.931 unverfallbare EIP-Optionen mit einem Aktienkurs von 15,73 EUR bewertet. Für das Performance-Jahr 2014 wurden 65.332 unverfallbare EIP-Optionen mit einem Aktienkurs von 26,80 EUR bewertet.
- Die Summe von Jahresbonus (Bar- und Deferred Share-Komponente) und langfristigen Anreizen.
- Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen und Jahresbonus (Bar- und Deferred Share-Komponente).
- Die Summe aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Pensionsansprüchen, Jahresbonus (Bar- und Deferred Share-Komponente) und langfristigen Anreizen, die während des Jahres unverfallbar wurden.
- 2013 verzichtete Chris Burke auf Bezüge in Höhe von 50.000 GBP. Bei der hier dargestellten Zahl handelt es sich um die Zahl nach Verzicht.
- Gregorio Reyes trat am 23. Juli 2013 von seinem Amt als Chairman des Board zurück und schied am 1. Mai 2014 aus dem Board aus.
- Richard Beyer wurde am 23. Juli 2013 Chairman des Board.
- Chang-Bun Yoon schied am 22. August 2013 aus dem Board aus.
- Eamonn O'Hare trat dem Board am 7. März 2014 bei.
- Die unverfallbaren Aktien geben den Wert der Anzahl der Aktien, die 2014 unverfallbar wurden, zum Schlusskurs am Tag der definitiven Zuteilbarkeit an.

Jahresvergütungsbericht

Executive Director

Feste Vergütung

Grundgehalt

Wie im letztjährigen Vergütungsbericht hervorgehoben, war der Vergütungsausschuss der Auffassung, dass das Grundgehalt des CEO zu weit unter dem Marktmedian lag, um nachhaltig zu sein, und wollte das Risiko seines Ausscheidens für das Unternehmen und seine Aktionäre mindern. Aufgrund dessen wurde dem CEO eine Erhöhung seines Jahresgehalts um 10 % ab dem 1. Juli 2014 zuerkannt. Ab dem 1. Juli 2014 beläuft sich sein Gehalt auf 419.727 GBP (655.081 USD) und entspricht damit dem aktuellen Median der Vergleichsgruppe aus der Branche. Diese Erhöhung stand im Zusammenhang mit der sehr starken Performance des Unternehmens. Der Ausschuss wird die Marktbedingungen sorgfältig überwachen, damit das Gehalt das mittlere Marktniveau nicht überschreitet und weiterhin einen angemessenen Gegenwert für die Aktionäre darstellt.

Sonstige Leistungen

Der CEO erhielt anstelle eines Firmenwagens eine Barzahlung sowie eine Krankenversicherung für sich und seine Ehepartnerin sowie eine Gruppen-, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Der Gesamtwert der gewährten zu versteuernden Leistungen belief sich auf 22.390 US\$, was 3,42 % seines derzeitigen Gehalts entspricht.

Pensionsansprüche

Von April 2014 bis 31. Dezember 2014 wurden dem CEO keine Pensionsleistungen gewährt.

Vor April 2014 nahm der CEO durch ein „Defined Benefit Small Self-Administered Scheme“ an einem leistungsorientierten Plan teil. Die Beiträge zu dieser Vereinbarung begannen im Mai 2012 und endeten im März 2014.

Während seiner Laufzeit wurde jährlich ein fester Rentenanspruch im Rahmen des Plans durch Beitragszahlungen erworben, wovon der Arbeitgeber einen Teil der Kosten als Beitrag in Höhe von 9 % des Gehalts übernimmt. Den Restbetrag übernimmt der CEO durch einen Gehaltsverzicht. Der jedes Jahr erworbene Pensionsanspruch wird von einem Versicherungsmathematiker festgelegt und vollständig durch den Beitrag finanziert, sodass keine Finanzierungslücke entsteht und die Aktiva stets ausreichend sind, um die Verbindlichkeiten abzudecken (es soll keine weitere Finanzierung durch das Unternehmen erforderlich sein).

2014 belief sich der Arbeitgeberbeitrag auf 8.783 GBP, der Arbeitnehmerbeitrag durch Gehaltsverzicht belief sich auf 2.862 GBP. Für die Zwecke des in der Tabelle auf Seite 75 enthaltenen Einzelwerts wurde ein Wert von 0 US\$ angegeben, da die gesamten Pensionsansprüche als vor Beginn des Geschäftsjahres angefallen betrachtet wurden und die Beiträge im Jahr 2014 sich auf 2013 bezogen.

Variable Vergütung

Jahresbonus

2014 hatte der CEO Anspruch auf einen Jahresbonus von bis zu 200 % des Grundgehalts für Maximalperformance, wobei 100 % des Grundgehalts für das Erreichen der Zielvorgaben bezahlt werden und keine Zuteilungen gewährt werden, wenn der Gewinn unter dem Schwellenwert liegt. Zuteilte Bonuszahlungen über der Zielvorgabe werden in Deferred Shares umgewandelt und etwaige zusätzliche freiwillige Aufschübe in Aktien. Der gesamte Bonus in Deferred Shares wird vorbehaltlich der leistungsbezogenen Bedingungen des LTI 1:1 durch zusätzliche Aktien aufgestockt. Die neue Vergütungsrichtlinie für Directors und der LTI werden von den Aktionären auf der Jahreshauptversammlung 2015 genehmigt. Die Aktienaufstockung für Deferred Shares gilt für das Leistungsjahr 2015 und die nachfolgenden Jahre nicht mehr.

Die angewandten Leistungsmaßstäbe waren:

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

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

Maßstab	Ergebnis	Ziel nicht erreicht	Ziel erreicht	Ziel übertroffen
Umsatzerlöse	1.156 Mio. US\$			X
EBIT (in %)	17,4 %			X

Die Umsatzerlöse sind definiert als die Summe der IFRS-Umsatzerlöse von Dialog im Jahr 2014 (1.156 Mio. US\$). Das EBIT ist definiert als die Summe des IFRS-EBIT von Dialog im Jahr 2014, einschließlich rechnungslegungsbezogener Anpassungen im Zusammenhang mit dem Erwerb eines Unternehmens (Kaufpreisallokation) (200,8 Mio. US\$).

Dementsprechend beschloss der Ausschuss die Auszahlung eines Betrags, der 178,24 % des Grundgehalts entspricht. Der 100 % übersteigende Betrag erfolgt in Deferred Shares. Ferner hat sich der CEO dafür entschieden, die ihm zustehende gesamte Bonuszahlung in bar (Betrag bis zu 100 %) in Deferred Shares in Anspruch zu nehmen, die 1:1 mit weiteren Aktien aufgestockt wurden. Die Unverfallbarkeit unterliegt den leistungsbezogenen Bedingungen im Rahmen des LTI.

Langfristige Anreizpläne

Im Rahmen des EIP 2012 gewährte Zuteilungen wurden 2014 und 2015 unverfallbar, vorbehaltlich der Einhaltung der Leistungsmaßstäbe in Bezug auf Umsatzerlöse, EBIT und Aktienkurs. Nach Abschluss des letzten Performance-Zeitraums hat der Ausschuss die Performance mit den für den Performance-Zeitraum gesetzten Performance-Zielen verglichen und festgestellt, dass 78,1 % der zugeteilten Aktienoptionen für die Teilnehmer unverfallbar werden. Diese Zuteilungsquote wurde wie folgt errechnet:

Maßstab	Unverfallbarer Maximalanspruch (in % der Zuteilung)	Tatsächlicher unverfallbarer Betrag (in % der Zuteilung)
Umsatzerlöse	37,5 %	32,3 %
EBIT	37,5 %	37,5 %
Aktienkurs	25 %	8,3 %
Summe	100 %	78,1 %

Demzufolge werden 76.236 der 97.603 Aktienoptionen unverfallbar, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden (d. h. 78 %). Dieser endgültige unverfallbare Betrag spiegelt die starke Performance des Unternehmens im dreijährigen Performance-Zeitraum wider. Der Vergütungsausschuss ist der Auffassung, dass die finanziellen Ziele der EIP-Zuteilung als geschäftlich sensibel zu betrachten sind. Daher werden sie in diesem Bericht nicht dargestellt.

Wie in den Bedingungen des EIP 2012 bei der Zuteilung aufgeführt, wurden 25 % der Optionen, die die Performance-Bedingungen nach den ersten beiden Performance-Jahren einhielten, im Februar 2014 unverfallbar, während der Rest im Februar 2015 unverfallbar wird. Demzufolge wurden 10.931 Aktienoptionen im Februar 2014 unverfallbar und hatten zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit einen Wert von 226.532 US\$. Dieser Betrag ist im Einzelwert der Vergütungen für 2013 enthalten. Die restlichen 65.332 Aktienoptionen, die die leistungsbezogenen Bedingungen erfüllen, werden im Februar 2015 unverfallbar und sind im Einzelwert der Vergütungen für 2014 enthalten. Da der Aktienkurs für die 65.332 Aktienoptionen zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit nicht bekannt war, wurden sie für die Zwecke des Einzelwerts anhand des durchschnittlichen Börsenkurses der Dialog-Aktie von 26,80 EUR in den Monaten Oktober, November und Dezember 2014 bewertet. Dies ergibt einen Wert von 2.119.061 US\$, der in der LTI-Spalte der Einzelwerttabelle 2014 angegeben wird. Dieser Wert wird im kommenden Jahr aktualisiert, wenn der tatsächliche Aktienkurs zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit bekannt ist.

Während des Jahres erfolgte Aktienzuteilungen

Wie im Abschnitt zur Vergütungsrichtlinie aufgeführt, werden zugeteilte Aktien als Optionen zum Nominalwert strukturiert, daher die Bezugnahme auf Optionen in diesem Text. Deferred Shares und EIP-Zuteilungen erfolgten im Einklang mit der während des Geschäftsjahres 2014 geltenden Vergütungsrichtlinie.

Während des Jahres zugeteilt	Datum der Zuteilung	Gewährte Anzahl	Marktpreis zum Zuteilungsdatum	Nominalwert der Zuteilung	% der Zuteilung, die bei Erreichung der Mindestperformance unverfallbar wird	Performance-Zeitraum
EIP – Leistungsbezogene Aktien						
Dr. Jalal Bagherli	16.02.2014	98.957	15,73 EUR	1.556.594 EUR	15 %	01.01.2014–31.12.2016
Deferred shares						
Dr. Jalal Bagherli	18.02.2014	40.153	15,71 EUR	630.603 EUR	Keine leistungsbezogenen Bedingungen	18.2.2014–18.02.2017
EIP – Invested Shares						
Dr. Jalal Bagherli	18.02.2014	40.153	15,71 EUR	630.603 EUR	15 %	01.01.2014–31.12.2016

Hinweise: Der Nominalwert wird berechnet als die Anzahl der Aktien, multipliziert mit dem Marktpreis am Zuteilungsdatum.

Die Daten reflektieren die Amtszeit, die erfüllt sein muss, bevor die Zuteilung unverfallbar wird. Mit dem Deferred Bonus sind keine weiteren Leistungsbedingungen verbunden. 2014 erhielt der CEO 98.957 EIP-Aktien (in Form von Optionen zum Nominalwert), die am Zuteilungsdatum (16. Februar 2014) einen Wert von 1.556.594 EUR hatten. Der Erhalt dieser Aktien unterliegt der Erreichung der auf Seite 70 genannten Leistungsbedingungen.

Jahresvergütungsbericht

Der CEO hat 50 % seines Jahresbonus 2013 (der 2014 ausgezahlt wurde) in Deferred Shares umgewandelt. Bei einem Aktienkurs zum Zuteilungsdatum von 15,71 EUR entsprach dies 40.153 Aktien. Diese Aktien wurden im Rahmen des EIP eins zu eins aufgestockt, d. h. seine gesamte EIP-Zuteilung 2014 belief sich auf 179.263 Aktien mit einem Gesamtwert von 2.817.799 EUR. Wie oben erwähnt unterliegt der Erhalt dieser Aktien der Erreichung der auf Seite 70 genannten leistungsbezogenen Bedingungen.

Die diesbezüglichen Leistungsmaßstäbe waren:

- 75 % EBIT und Umsatzerlöse, gleich gewichtet, sowie
- 25 % Anstieg des Aktienkurses.

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

Der Anstieg des Aktienkurses wird während des dreijährigen Performance-Zeitraums am Jahrestag der Zuteilung ermittelt. Aktien, die Bedingungen bezüglich eines Anstiegs des Aktienkurses enthalten, werden auf Basis der jährlichen Entwicklung des Aktienkurses zugeteilt.

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

Wie im Geschäftsbericht 2012 angegeben, wird die Aktienverwässerung infolge anteilsbasierter Anreizprogramme für alle Mitarbeiter von Dialog auf einen durchschnittlichen jährlichen Prozentsatz von 1 % beschränkt. So wird sichergestellt, dass die kumulative Verwässerung in einem fortlaufenden Zehnjahreszeitraum 10 % nicht übersteigt.

Vergütung für Non-Executive Directors

2014 belief sich die Vergütung des Chairman auf 110.000 GBP. Die Vergütung für Non-Executive Directors belief sich auf 80.000 GBP, zuzüglich 10.000 GBP, die für den Vorsitz von Board-Ausschüssen gezahlt wurden.

Aktienbeteiligung der Directors

Vom CEO wird erwartet, dass er einen Aktienbesitz von mindestens 200 % des Gehalts ohne verfallbare EIP-Zuteilungen erwirbt und hält. Der CEO erfüllte diese Anforderung zum Jahresende. Nach der Genehmigung der neuen Vergütungsrichtlinie wird der vorgeschriebene Mindestaktienbesitz für den derzeitigen Chief Executive Officer von der früheren Forderung von 200 % des Grundgehalts auf ein Minimum von 300 % des Grundgehalts erhöht.

Anzahl zum 31. Dezember 2014	10-Pence-Stammaktien	– Performance-Aktien	EIP Deferred Shares	EIP – Verfallbare Aktien	Aktienoptionen – verfallbar	Aktienoptionen – unverfallbar (nicht ausgeübt)	Aktienoptionen – ausgeübt im Jahr	Gesamt
Dr Jalal Bagherli	268.676	257.274	82.764	80.548	–	250.000	443.343	1.382.605
Chris Burke	12.000	–	–	–	1.850	2.039	–	15.889
Aidan Hughes	25.000	–	–	–	2.081	2.293	–	29.374
John McMonigall	76.000	–	–	–	1.850	2.039	–	79.889
Gregorio Reyes	–	–	–	–	–	–	5.347	5.347
Russ Shaw	–	–	–	–	2.081	2.293	–	4.374
Peter Weber	–	–	–	–	1.850	2.039	–	3.889
Richard Beyer	–	–	–	–	–	–	–	–
Michael Cannon	–	–	–	–	–	–	–	–
Eamonn O'Hare	–	–	–	–	–	–	–	–

Vollständiger Name	Aktienplan	Gewährungsdatum	Endgültiges Unverfallbarkeitsdatum	Verfallsdatum	Ausübungspreis (EUR)	Besitz zum 31. Dezember 2013	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Besitz zum 31. Dezember 2014
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie nicht genehmigt – 7 Jahre	13.05.2009	13.05.2013	13.05.2016	1,52	15.138	–	15.138	–	–
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie genehmigt – 7 Jahre	13.05.2009	13.05.2013	13.05.2016	1,52	4.104	–	4.104	–	–
Jalal Bagherli	Long-Term Incentive Plan	04.02.2010	04.02.2011	04.02.2015	0,11	155.000	–	155.000	–	–
Jalal Bagherli	Long-term incentive plan	18.02.2011	18.02.2011	18.02.2016	0,12	508.170	–	258.170	–	250.000
Jalal Bagherli	Executive incentive plan	16.02.2012	16.02.2015	16.02.2018	0,12	89.473	–	10.931	13.210	65.332
Jalal Bagherli	Executive incentive plan	16.02.2013	16.02.2016	16.02.2019	0,12	98.084	–	–	5.099	92.985
Jalal Bagherli	Deferred bonus plan 2013	18.02.2013	18.02.2016	18.02.2020	0,01	42.611	–	–	–	42.611
Jalal Bagherli	Executive incentive plan	18.02.2013	18.02.2016	18.02.2019	0,12	42.611	–	–	2.216	40.395
Jalal Bagherli	Executive incentive plan	16.02.2014	16.02.2017	16.02.2020	0,12		98.957	–	–	98.957
Jalal Bagherli	Deferred bonus plan 2013	18.02.2014	18.02.2017	18.02.2021	0,01		40.153	–	–	40.153
Jalal Bagherli	Executive incentive plan	18.02.2014	18.02.2017	18.02.2021	0,12		40.153	–	–	40.153
						955.191	179.263	443.343	20.525	670.586
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	19.06.2006	19.06.2010	19.06.2013	1,27	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.2007	10.05.2008	10.05.2014	1,80	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.2008	30.04.2009	30.04.2015	1,35	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.293	–	–	–	2.293
Aidan Hughes	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	2.081	–	–	–	2.081
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	12.07.06	12.07.10	12.07.13	1,40	–	–	–	–	–
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	–	–	–	2.039

Jahresvergütungsbericht

Vollständiger Name	Aktienplan	Gewährungsdatum	Endgültiges Unverfallbarkeitsdatum	Verfallsdatum	Ausübungspreis (EUR)	Besitz zum 31. Dezember 2013	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Besitz zum 31. Dezember 2014
Christopher Burke	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	–	–	–	1.850
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	–	–	–	–	–
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.803	–	2.803	–	–
Gregorio Reyes	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	2.544	–	2.544	–	–
John McMonigall	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	–	–	–	–	–
John McMonigall	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
John McMonigall	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
John McMonigall	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
John McMonigall	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	–	–	–	2.039
John McMonigall	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	–	–	–	1.850
Peter Weber	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	–	–	–	–	–
Peter Weber	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Peter Weber	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Peter Weber	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Peter Weber	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	–	–	–	2.039
Peter Weber	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	–	–	–	1.850
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	12.07.06	12.07.10	12.07.13	1,40	–	–	–	–	–
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 6-Jahres-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–

Vollständiger Name	Aktienplan	Gewährungsdatum	Endgültiges Unverfallbarkeitsdatum	Verfallsdatum	Ausübungspreis (EUR)	Besitz zum 31. Dezember 2013	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Besitz zum 31. Dezember 2014
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.293	–	–	–	2.293
Russ Shaw	Non-Exec Dir. 11-Jahres-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	2.081	–	–	–	2.081
						25.762	–	5.347	–	20.415

Anzahl zum 31. Dezember 2014	10-Pence-Stammaktien	– Performance-Aktien	EIP Deferred Shares	– Verfallbare Aktien	Aktienoptionen – verfallbar	Aktienoptionen – unverfallbar (nicht ausgeübt)	Aktienoptionen – ausgeübt im Jahr	Gesamt
Dr. Jalal Bagherli	268.676	187.557	42.611	42.611	–	682.412	–	1.223.867
Chris Burke	15.593	–	–	–	3.889	–	–	19.482
Aidan Hughes	25.000	–	–	–	4.374	–	–	29.374
John McMonigall	76.000	–	–	–	3.889	–	–	79.889
Gregorio Reyes	–	–	–	–	5.347	–	–	5.347
Russ Shaw	9.946	–	–	–	4.374	–	–	14.320
Peter Weber	22.000	–	–	–	3.889	–	–	25.889
Chang-Bun Yoon	–	–	–	–	–	–	–	0

Ungeprüfte Informationen

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

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Vergleich zwischen der Veränderung des Grundgehalts, der Leistungen (ohne Altersversorgung) und Boni des CEO und einem durchschnittlichen Mitarbeiter in Großbritannien im Zeitraum von 2013 bis 2014. Die für den CEO ausgewiesene Gehaltserhöhung wurde im Geschäftsbericht 2013 erwähnt und den Anlegern 2014 mitgeteilt. Sie reflektiert die Auffassung des Vergütungsausschusses, dass das Gehalt zu weit unter dem Marktniveau liegt, um nachhaltig zu sein, insbesondere im Hinblick auf die starke Performance des Unternehmens. In Übereinstimmung mit dem im Abschnitt zur Vergütungsrichtlinie genannten Ermessensspielraum erhöhte der Ausschuss das Gehalt des CEO 2014 um einen höheren Prozentsatz als dies bei anderen Mitarbeitern der Fall war.

Maßstab	Prozentuale Veränderung von 2013 zu 2014
Grundgehalt CEO	12,2 ¹
Maßgebliches Grundgehalt Durchschnittsmitarbeiter	5,6
Zu versteuernde Leistungen CEO	(16,4)
Zu versteuernde Leistungen Durchschnittsmitarbeiter	(16,0)
Jahresbonus CEO	6,4
Jahresbonus Durchschnittsmitarbeiter	47,8
Summe CEO	8,0
Summe Durchschnittsmitarbeiter ²	9,3

1 Der Prozentsatz der Veränderung von 2013 bis 2014 wurde anhand des Grundgehalts vor Gehaltsverzicht für Pensionsansprüche berechnet. Dies gibt eine genauere Darstellung des jährlichen Prozentsatzes.

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

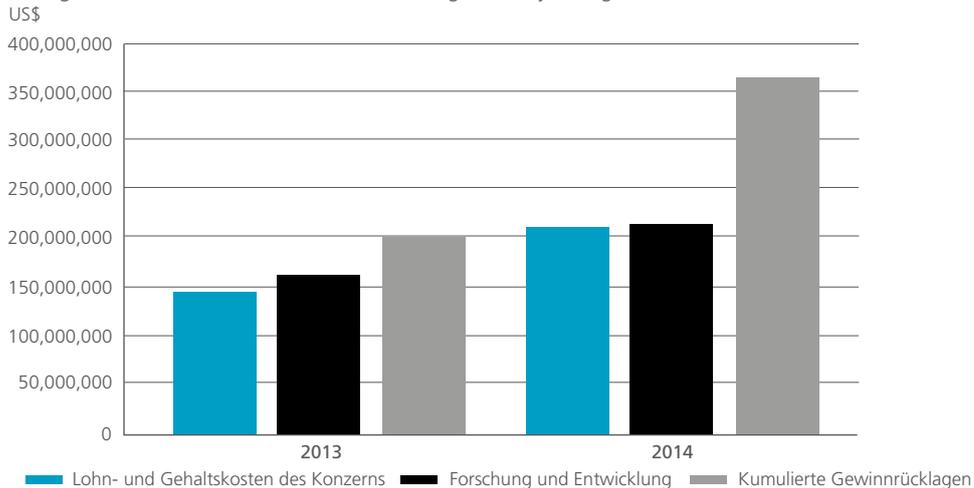
Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Geschäftsberichts war die Berechnung der Jahresboni für den Konzern noch nicht abgeschlossen. Die dargestellten Zahlen entsprechen den erwarteten Auszahlungen.

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

Jahresvergütungsbericht

Relative Bedeutung der Lohn- und Gehaltskosten

Diese Grafik zeigt die 2013 und 2014 von Dialog für Lohn- und Gehaltskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten aufgewendeten Beträge sowie die kumulierten Gewinnrücklagen zum jeweiligen Jahresende.



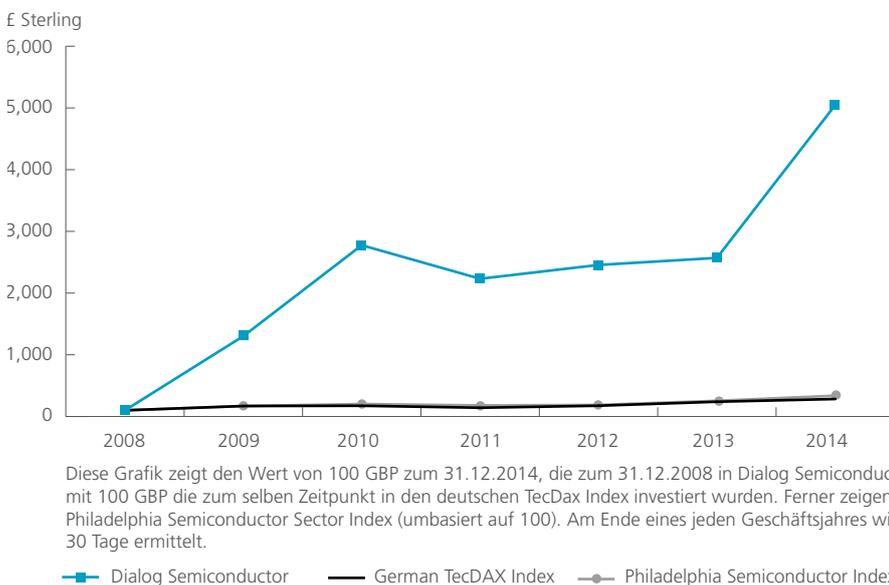
Anmerkung: Die vorstehenden Grafiken zeigen, dass die Gewinnrücklagen von Dialog (in grau) die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (in schwarz) übertrafen und dass beide den Vergütungsaufwand für den Konzern (in blau) übertrafen.

Vergütung des CEO und relative Entwicklung der Aktienrendite

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

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

Aktienrendite



Diese Grafik zeigt den Wert von 100 GBP zum 31.12.2014, die zum 31.12.2008 in Dialog Semiconductor Plc investiert wurden, verglichen mit 100 GBP die zum selben Zeitpunkt in den deutschen TecDax Index investiert wurden. Ferner zeigen wir einen Vergleich mit dem Philadelphia Semiconductor Sector Index (umbasiert auf 100). Am Ende eines jeden Geschäftsjahres wird der durchschnittliche Wert über 30 Tage ermittelt.

Quelle: Datastream (Thompson Reuters)

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

Geschäftsjahr zum	31. Dezember 2009	31. Dezember 2010	31. Dezember 2011	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2014
Summe Vergütung einschließlich nicht realisierter Gewinne (Einzelwertbasis) ^{1,2}	1.028.853 US\$	4.809.398 US\$	30.426.678 US\$	2.167.224 US\$	2.046.555 US\$	3.929.904 US\$
Jahresbonus (% des Maximums) ³	–	–	–	100 %	91,94 %	89,12 %
Langfristige variable Vergütung (% des Maximums)	95 %	100 %	100 %	100 %	100 %	78 %

1 Die Gesamtvergütung für 2010 und 2011 umfasst Zuteilungen im Rahmen des LTIP-Plans 2008, der von den Aktionären auf der Jahreshauptversammlung 2008 genehmigt wurde. Der Wert der für den CEO unverfallbar gewordenen Zuteilungen aus diesem Plan betrug 3.593.299 US\$ (2010) und 29.103.138 US\$ (2011). Dies war auf die außerordentliche Performance und den Anstieg des Aktienkurses des Unternehmens zurückzuführen, wie der Grafik zur Entwicklung der Aktienrendite auf Seite 82 zu entnehmen ist. Im Rahmen dieses Plans erfolgen keine weiteren Zuteilungen. Entsprechend den in Großbritannien geltenden Vorschriften für die Finanzberichterstattung umfasst die Gesamtvergütung den Wert der langfristigen Anreize zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit. Der vom CEO realisierte tatsächliche Wert basiert auf dem Marktwert zu dem Zeitpunkt, an dem der Handel (gemäß den Handelsbeschränkungen für Directors) zulässig ist und Optionen ausgeübt oder Aktien verkauft werden. Der dargestellte Wert gibt daher den vom CEO tatsächlich realisierten Wert nicht exakt wieder.

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

3 Vor 2012 wurde kein maximaler Bonus definiert.

Umsetzung der Vergütungsrichtlinie im folgenden Jahr

Die wichtigste Änderung der Vergütungsrichtlinie für 2015 ist der Ersatz des EIP durch einen neuen LTIP. Der Ausschuss beabsichtigt, die erste Zuteilung im Rahmen dieses neuen Plans nach der Jahreshauptversammlung 2015 vorzunehmen. Der Umfang der Zuteilung wird im Einklang mit dem in der Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannten Höchstbetrag stehen. Die Zuteilung wird nach drei Jahren unverfallbar, vorbehaltlich dreier gleich gewichteter leistungsbezogener Bedingungen:

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

Der im Rahmen dieser Zuteilung unverfallbar werdende Betrag wird im Geschäftsbericht 2017 offengelegt.

Governance

Vergütungsausschüsse

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

Der Ausschuss besteht ausschließlich aus unabhängigen Non-Executive Directors. 2014 waren die Mitglieder Chris Burke, Michael Cannon (Vorsitz), Russ Shaw und Peter Weber. Während des Jahres kam es zu keiner Änderung an der Besetzung des Ausschusses. Die Ausschussmitglieder sind nicht am Unternehmen beteiligt, außer als Aktionäre und durch die ihnen vom Unternehmen bezahlten Vergütungen.

Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Der CEO und der Senior Vice President Human Resources können auf Einladung ebenfalls teilnehmen, jedoch nicht an Diskussionen oder Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vergütung. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss von Towers Watson bezüglich Vergütungsfragen beraten. Nach einer Überprüfung der Berater im Jahr 2014 beauftragte der Ausschuss New Bridge Street mit der Beratung des Ausschusses. Der Ausschuss ist überzeugt, dass sowohl der von Towers Watson als auch von New Bridge Street erhaltene Rat objektiv und unabhängig ist und keinem wesentlichen Interessenkonflikt unterliegt.

Towers Watson und New Bridge Street haben den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte während des Jahres erhaltene Beratung wurde in Übereinstimmung mit diesem Kodex durchgeführt. Towers Watson erbringt keine weiteren Dienstleistungen für das Unternehmen. Das Towers Watson im Jahr für die Beratung im Zusammenhang mit der Vergütung der Directors bezahlte Honorar belief sich auf 167.599 GBP (ohne USt.). Das New Bridge Street im Jahr gezahlte Honorar belief sich auf 67.050 GBP (ohne USt.).

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

Jahresvergütungsbericht

Aufgaben

Die Hauptaufgaben des Vergütungsausschusses sind u. a.:

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

Die wichtigsten Tätigkeiten des Ausschusses während des Jahres waren:

- Prüfung, Planung und Genehmigung der Vergütung des CEO und des Executive Management,
- Prüfung und Kommentierung der Ergebnisse der Jahreshauptversammlung,
- Verfolgung der Marktentwicklung,
- Überprüfung der Veränderungen bezüglich Offenlegungsvorschriften in Großbritannien,
- Überprüfung der langfristigen Anreize und der Struktur des Vergütungspakets des CEO.

Abstimmungsergebnisse der Jahreshauptversammlung 2014

Die nachstehende Tabelle fasst die Anzahl der Stimmen zusammen, die für oder gegen die Vergütungsrichtlinie für Directors und den jährlichen Vergütungsbericht bei der Jahreshauptversammlung 2014 abgegeben wurden. Angegeben ist auch die Anzahl der Stimmenthaltungen.

Beschluss	Ja-Stimmen ¹		Nein-Stimmen ¹		Stimm- enthaltungen ²	Summe abgegebene Stimmen	% des stimm- berechtigten Kapitals mit Weisung ³
	Anzahl der Aktien	%	Anzahl der Aktien	%			
Genehmigung der Vergütungsrichtlinie für Directors	21,746,112	97,64%	526.050	2,36 %	457.571	22.272.162	31,34 %
Genehmigung des Vergütungsberichts (ohne Vergütungsrichtlinie für Directors)	22.016.619	97,54 %	555.702	2,46 %	157.412	22.572.321	31,76 %

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

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

3 Die Gesamtzahl der am 27. März 2014 um 17:30 BST (18:30 MESZ) ausgegebenen Aktien betrug 71.068.930.

Erklärung zu den Aufgaben der Directors

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

Laut Gesetz und den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, müssen der Konzern- und der Einzelabschluss des Mutterunternehmens die finanzielle Lage des Konzerns und des Mutterunternehmens sowie die Ergebnisse und den Cashflow für den Berichtszeitraum ordnungsgemäß wiedergeben. Der Companies Act 2006 sieht bezüglich solcher Abschlüsse vor, dass Vorgaben im entsprechenden Teil des Gesetzes, wonach ein Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln muss, damit gleichzusetzen sind, dass er die Lage des Unternehmens ordnungsgemäß wiedergeben muss.

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

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

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

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

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

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

Bilanzeid

Die Directors versichern nach bestem Wissen, dass:

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

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

Dr Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

Jean-Michel Richard
CFO, Vice President Finance

Donnerstag, 19. Februar 2015

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers an die Mitglieder der Dialog Semiconductor Plc

Prüfungsurteil zum Abschluss

Nach unserer Beurteilung

- vermittelt der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und der Geschäftslage der Muttergesellschaft zum 31. Dezember 2014 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
- wurde der Abschluss unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 und, hinsichtlich des Konzernabschlusses, von Artikel 4 der IAS-Verordnung ordnungsgemäß erstellt.

Unsere Prüfung

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc zum 31. Dezember 2014 – bestehend aus Konzern-Bilanz und Bilanz der Muttergesellschaft, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft und Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung der Muttergesellschaft sowie die entsprechenden Anhangangaben 1 bis 35 – 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 85 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 (ISA) (Großbritannien und Irland) zu prüfen und zu beurteilen. Nach diesen Standards haben wir die Berufspflichten für Abschlussprüfer des Auditing Practices Board einzuhalten.

Umfang der Abschlussprüfung

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die im Abschluss enthaltenen Wertansätze und Angaben, sodass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Abschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist, unabhängig davon, ob diese durch betrügerische Handlungen oder Fehler verursacht wurden. Die Prüfung 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, der Plausibilität der durch die Directors vorgenommenen wesentlichen Schätzungen und eine Würdigung der Gesamtdarstellung des Abschlusses.

Des Weiteren haben wir sämtliche Finanzinformationen und alle anderen nicht-finanziellen Informationen des Jahresabschlusses gelesen, um auf der Grundlage der uns im Rahmen der Prüfung erworbenen Kenntnisse wesentliche Unstimmigkeiten in Bezug auf den geprüften Jahresabschluss sowie jede vor dem Hintergrund dieser Kenntnisse offensichtlich und in wesentlichem Umfang falschen oder mit diesen Kenntnissen nicht übereinstimmenden Angaben zu erkennen. Werden uns offensichtliche und wesentliche Fehlaussagen oder Unstimmigkeiten bekannt, werden wir die Auswirkungen für unseren Bericht berücksichtigen.

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 Strategiebericht und im Lagebericht der Directors für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss erstellt wird, mit dem Abschluss in Einklang
- stehen die Angaben in der Corporate-Governance-Erklärung (siehe Seite 59 bis 66) 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 den International Standards on Auditing (Großbritannien und Irland) ist unsere Berichterstattung erforderlich, wenn nach unserer Überzeugung Angaben in dem Jahresbericht

- in wesentlichem Umfang nicht mit den Angaben des geprüften Jahresabschlusses übereinstimmen oder
- vor dem Hintergrund unserer im Rahmen unserer Prüfung erworbenen Kenntnisse offensichtlich und in wesentlichem Umfang falsch sind oder mit diesen Kenntnissen nicht übereinstimmen oder
- anderweitig irreführend sind.

Wir sind insbesondere verpflichtet zu prüfen, ob wir Unstimmigkeiten zwischen unseren im Rahmen der Prüfung erworbenen Kenntnissen und der Erklärung der Directors, wonach der Jahresabschluss als angemessen, ausgewogen und verständlich beurteilt wird, ermittelt haben und ob der Jahresabschluss sämtliche Sachverhalte angemessen darstellt, welche wir an den Prüfungsausschuss übermittelt haben, da sie nach unserer Auffassung offenzulegen waren.

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
- wir nicht alle für unsere Prüfung erforderlichen Informationen und Erläuterungen erhalten haben oder
- die Gesellschaft die Erklärung zur Corporate Governance nicht erstellt hat.

David Hales

(Senior statutory auditor)

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

Reading

19. Februar 2015

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2014

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	8	324.280	186.025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	9	100.569	127.336
Vorräte	10	99.140	117.541
Ertragsteuererstattungsansprüche	7	64	72
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11	3.586	3.994
Sonstige Vermögensgegenstände	12	10.491	12.476
Umlaufvermögen		538.130	447.444
Sachanlagen	13	59.263	58.465
Geschäfts- oder Firmenwert	4, 5, 6, 14	244.878	244.878
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	14	131.505	148.591
Beteiligungen	15	1.446	1.531
Ausleihungen		1.858	1.450
Ertragsteuererstattungsansprüche	7	95	158
Aktive latente Steuern	7	28.771	24.935
Anlagevermögen		467.816	480.008
Summe Aktiva		1.005.946	927.452
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	16	90.906	91.391
Andere Finanzverbindlichkeiten	17	22.120	23.923
Rückstellungen	18	8.305	8.000
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		29.409	5.354
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19	35.997	34.356
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		186.737	163.024
Rückstellungen	18	1.955	1.488
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	20	188.123	265.657
Passive latente Steuern	7	5.455	40.633
Langfristige Verbindlichkeiten		195.533	307.778
Gezeichnetes Kapital		13.353	12.852
Kapitalrücklage		274.517	246.289
Gewinnrücklagen		366.650	199.881
Sonstige Rücklagen		(15.776)	(130)
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(15.068)	(2.242)
Eigenkapital	22	623.676	456.650
Summe Passiva		1.005.946	927.452

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 19. Februar 2015 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr 2014

	Anmerkung	2014 000US\$	2013 angepasst 000US\$ *)
Umsatzerlöse	3, 27, 28	1.156.105	901.380
Umsatzkosten	3	(641.296)	(549.572)
Bruttoergebnis vom Umsatz		514.809	351.808
Vertriebskosten		(60.070)	(49.000)
Allgemeine und Verwaltungskosten		(59.445)	(44.255)
Forschungs- und Entwicklungskosten	27	(213.808)	(160.814)
Sonstige betriebliche Erträge	3	4.416	4.921
Betriebsergebnis	27	185.902	102.660
Zinserträge	3	419	565
Zinsaufwendungen	3	(14.829)	(13.345)
Währungsergebnis		(2.171)	(168)
Ergebnis vor Ertragsteuern		169.321	89.712
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7	(31.242)	(27.508)
Konzernergebnis		138.079	62.204
		2014	2013
Ergebnis je Aktie in US \$			
Unverwässert		2,05	0,95
Verwässert		1,93	0,92
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	2		
Unverwässert		67.329	65.641
Verwässert		76.882	67.676

*) Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

Konzern-Gesamterfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr 2014

	2014 000US\$	2013 000US\$
Konzernergebnis	138.079	62.204
Posten die vom other comprehensive income in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:		
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	(1.032)	269
Cash Flow Sicherungsgeschäfte *)	(19.794)	91
Auf übriges comprehensive income entfallende Steuern	5.180	(63)
Übriges comprehensive income (loss)	(15.646)	297
Comprehensive income, gesamt	122.433	62.501

*) Bezüglich der Umgliederung von Beträgen vom Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung verweisen wir auf die Anmerkung 28.

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr 2014

	Anmerkung	2014 000US\$	2013 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Konzernergebnis		138.079	62.204
Überleitung vom Konzernergebnis auf den Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Zinsergebnis	3	14.410	12.780
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7	31.242	27.508
Abschreibungen auf Vorräte		9.828	14.445
Abschreibungen auf Sachanlagen	13	22.144	18.581
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	14	33.431	28.646
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen und andere Finanzanlagen		407	1.369
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	24	21.173	8.487
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere Forderungen und Factoring	9	26.764	(33.418)
Vorräte		8.570	26.871
Rechnungsabgrenzungsposten		(376)	(923)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(7.494)	(19.490)
Rückstellungen		816	4.135
Sonstige Aktiva und Passiva		9.657	4.067
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		308.651	155.262
Gezahlte Zinsen		(4.680)	(3.805)
Erhaltene Zinsen		396	587
Gezahlte Steuern		(33.909)	(41.365)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		270.458	110.679
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Erwerb von Sachanlagen	13	(23.842)	(23.173)
Erwerb von iWatt abzgl. erworbener Zahlungsmittel	4	–	(303.851)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	14	(12.058)	(9.519)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten	14	(6.670)	(5.974)
Andere Investitionen		34	(1.500)
Veränderungen anderer langfristiger Vermögensgegenstände		(474)	(186)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		(43.010)	(344.203)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung		(39)	–
Finanzielle Verbindlichkeiten		(105.000)	103.650
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		(6.172)	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan		22.114	3.071
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit		(89.097)	106.721
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit		138.351	(126.803)
Einfluss von Wechselkursänderungen		(96)	393
Veränderung der Zahlungsmittel		138.255	(126.410)
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode		186.025	312.435
Zahlungsmittel am Ende der Periode	8	324.280	186.025

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Für das Geschäftsjahr 2014

	Sonstige Rücklagen						Gesamt 000US\$
	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinn- rücklagen 000US\$	Währungs- differenzen 000US\$	Sicherungs- instrumente 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	
Stand zum 1. Januar 2013	12.852	243.829	129.190	(1.964)	1.537	(2.853)	382.591
Konzernergebnis	–	–	62.204	–	–	–	62.204
Other comprehensive income	–	–	–	254	43	–	297
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	62.204	254	43	–	62.501
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	2.460	–	–	–	611	3.071
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	8.487	–	–	–	8.487
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	2.460	70.691	254	43	611	74.059
Stand zum 31. Dezember 2013/ 1. Januar 2014	12.852	246.289	199.881	(1.710)	1.580	(2.242)	456.650
Konzernergebnis	–	–	138.079	–	–	–	138.079
Other comprehensive income	–	–	–	(1.297)	(14.349)	–	(15.646)
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	138.079	(1.297)	(14.349)	–	122.433
Kapitalerhöhung für Mitarbeiter- Aktienoptionsplan (brutto)	501	9.780	–	–	–	(10.281)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	(39)	–	–	–	–	(39)
Erwerb von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	–	–	–	–	(6.172)	(6.172)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	18.487	–	–	–	3.627	22.114
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	28.690	–	–	–	28.690
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	501	28.228	166.769	(1.297)	(14.349)	(12.826)	167.026
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	274.517	366.650	(3.007)	(12.769)	(15.068)	623.676

Für weitere Informationen verweisen wir auf Anmerkung 22.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr 2014

1. Allgemein

Der Konzernabschluss der Dialog Semiconductor Plc („Dialog oder der Konzern“) für das am 31. Dezember 2014 zu Ende gegangene Geschäftsjahr wurde am 19. Februar 2015 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 27 verwiesen.

Name und Sitz der Gesellschaft

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

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2014 und die erläuternden Anhangangaben sind eine nicht zertifizierte und nicht geprüfte Übersetzung des englischen Berichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.com erhältlich ist.

Aufstellungsgrundsätze

Mit Ausnahme 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 der freiwilligen Änderung bezüglich der Darstellung der Erträge und damit verbundenen Aufwendungen aus kundenspezifischer Forschung und Entwicklung (siehe unten) sowie folgender Standards und Interpretationen, die im Geschäftsjahr 2014 geändert, überarbeitet oder neu veröffentlicht wurden.

IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung (geändert)

Die Änderung wurde im Dezember 2011 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Der geänderte Standard führt Angabevorschriften zur Beurteilung der Auswirkungen oder der potenziellen Auswirkungen der Verrechnung von Vereinbarungen auf die Vermögenslage eines Unternehmens ein. Die neuen Angabepflichten verbessern ferner die Transparenz der Berichterstattung über die Minderung des Kreditrisikos der Unternehmen, einschließlich der Angabe von damit verbundenen gestellten oder erhaltenen Sicherheiten. Da die Finanzinstrumente des Konzerns weder nach IAS 32 saldiert werden noch Verrechnungsvereinbarungen unterliegen, bleibt die Änderung für den Konzern ohne Auswirkungen.

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen, IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen, IAS 27 (überarbeitet) Einzelabschlüsse, IAS 28 (überarbeitet) Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der International Accounting Standards Board (IASB) schloss im Mai 2011 seine Verbesserungen der Rechnungslegungspflichten für außerbilanzielle Geschäfte und gemeinsame Vereinbarungen durch die Veröffentlichung folgender Standards ab: IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen und IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen (im Juni 2012 geändert, um die 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.

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

IFRIC Interpretation 21 Abgaben

Die neue IFRIC Interpretation wurde im Mai 2013 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Interpretation stellt klar, wie eine Schuld zu bilanzieren ist, die aus von Behörden erhobenen Abgaben resultiert (mit Ausnahme von Ertragsteuern), und insbesondere, zu welchem Zeitpunkt diese zu bilanzieren ist. IFRIC 21 ist eine Interpretation von IAS 37 Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen. IAS 37 legt Ansatzkriterien für eine Verbindlichkeit dar; dazu zählt, dass das Unternehmen eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis haben muss (bezeichnet als verpflichtendes Ereignis). Die Interpretation stellt klar, dass das verpflichtende Ereignis, das zu der Verpflichtung zur Leistung einer Abgabe führt, in der Aktivität besteht, die in der entsprechenden Gesetzgebung erläutert wird und die Zahlung der Abgabe auslöst. Der Konzern wendet die in IFRIC 21 klargestellten Anforderungen an die Bilanzierung der Sozialversicherung in Verbindung mit anteilsbasierter Vergütung bereits an. Die Verpflichtung wird sukzessive erfasst, wenn das verpflichtende Ereignis im Verlauf eines bestimmten Zeitraums eintritt.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Offenlegungsinitiative

Die Änderungen von IAS 1 Darstellung des Abschlusses wurden im Dezember 2014 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Durch die Änderungen soll den Unternehmen ein zusätzlicher Anreiz gegeben werden, sich bei der Bestimmung, welche Informationen im Abschluss offengelegt werden sollen, von ihrem fachkundigen Urteil leiten zu lassen. Beispielsweise stellen die Änderungen klar, dass das Konzept der Wesentlichkeit für den gesamten Abschluss gilt und dass die Aufnahme unwesentlicher Informationen die Nützlichkeit von Angaben im Abschluss beeinträchtigen kann. Des Weiteren stellen die Änderungen klar, dass Unternehmen sich von ihrem fachkundigen Urteil leiten lassen sollen, wenn sie festlegen, wo und in welcher Reihenfolge Informationen in den Angaben im Abschluss dargestellt werden. Dialog hat noch keine vollständige Analyse der Auswirkungen der Änderungen von IAS 1 auf seinen Abschluss durchgeführt. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte – Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden

Die Änderungen von IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte wurden im Mai 2014 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. IAS 16 und IAS 38 stellen Grundsätze auf für die Grundlage der Abschreibungen, die den erwarteten Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts darstellt.

Die Änderungen haben klargestellt, dass die Anwendung umsatzabhängiger Abschreibungsmethoden zur Ermittlung der Abschreibung eines Vermögenswerts grundsätzlich nicht geeignet ist, da durch eine Aktivität unter Einsatz eines Vermögenswerts generierte Umsatzerlöse grundsätzlich andere Faktoren widerspiegeln, als den wirtschaftlichen Nutzen, der mit dem Vermögenswert verbunden ist. Der neue Standard ist für Dialog nicht relevant, da Dialog keine umsatzabhängigen Abschreibungsmethoden angewandt hat. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

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

Die Änderungen dieses Standards wurden im November 2013 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die geringfügigen Änderungen beziehen sich auf Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten zu leistungsorientierten Plänen. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

IFRS 9 Finanzinstrumente

Im Juli 2014 veröffentlichte der IASB den vollendeten IFRS 9 Finanzinstrumente. Das letzte durch IFRS 9 eingeführte Paket zur Verbesserung enthält ein Klassifizierungs- und Bewertungsmodell, ein einziges, zukunftsbezogenes Wertminderungsmodell bezüglich „erwartetem Verlust“ und einen im wesentlichen Umfang reformierten Ansatz zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Nach seiner Vollendung behandelt der neue Standard Folgendes:

Klassifizierung und Bewertung

Die Klassifizierung legt fest, wie finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten im Abschluss bilanziert und insbesondere wie sie laufend bewertet werden. IFRS 9 führt einen Ansatz zur Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten ein, der sich an Cashflow-Merkmalen und dem Geschäftsmodell orientiert, in dem der Vermögenswert gehalten wird. Dieser einzige, prinzipienbasierte Ansatz ersetzt bestehende regelbasierte Anforderungen.

Wertminderung

Nach dem neuen Standard müssen Unternehmen erwartete Kreditausfälle bei erstmaliger Erfassung der Finanzinstrumente bilanzieren und die Höhe der über die Gesamtlaufzeit erwarteten Kreditausfälle häufiger erfassen.

Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

IFRS 9 führt einen im wesentlichen Umfang reformierten Ansatz zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen mit verbesserten Angaben zur Risikomanagementaktivität ein. Das neue Modell stellt eine wesentliche Überarbeitung der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen dar; die bilanzielle Behandlung wird mit den Risikomanagementaktivitäten in Einklang gebracht, wodurch die Unternehmen diese Aktivitäten in ihrem Abschluss besser abbilden können.

Eigenes Kreditrisiko

IFRS 9 beseitigt die Volatilität von Gewinnen und Verlusten, die durch Änderungen des Kreditrisikos von Verbindlichkeiten verursacht wurden, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Diese Änderung der Bilanzierung bedeutet, dass durch die Verschlechterung des eigenen Kreditrisikos eines Unternehmens verursachte Gewinne auf solche Verbindlichkeiten nicht mehr im Periodenergebnis erfasst werden.

Der neue Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen; der neue Standard ist jedoch von der EU noch nicht übernommen worden. Dialog hat noch keine vollständige Analyse der Auswirkungen von IFRS 9 auf seinen Abschluss durchgeführt.

IFRS 10 Konzernabschlüsse und IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Die geringfügigen Änderungen von IFRS 10 Konzernabschlüsse und IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen wurden im September 2014 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Die Änderungen befassen sich mit Unstimmigkeiten zwischen den Vorschriften von IFRS 10 und IAS 28 (2011) im Zusammenhang mit der Veräußerung bzw. Einbringung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen. Die Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Abschluss von Dialog, da bei Dialog keine Investitionen in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bestehen. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen und IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen – Anwendung der Befreiung von der Konsolidierungspflicht

Die geringfügigen Änderungen von IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen und IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen wurden im Dezember 2014 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Die Änderungen führen geringfügige Klarstellungen bezüglich Anforderungen bei der Bilanzierung von Investmentgesellschaften ein. Die Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Abschluss von Dialog. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen – Änderung von IFRS: Bilanzierung von Erwerb von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten

Die Änderungen von IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen wurden im Mai 2014 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Durch die Änderungen wurden neue Leitlinien aufgenommen, wie der Erwerb eines Anteils an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit (joint operation), bei der es sich um einen Geschäftsbetrieb handelt, zu bilanzieren ist. Die Änderung hat keine Auswirkungen auf den Abschluss von Dialog, da bei Dialog keine Anteile an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit bestehen. Der geänderte Standard ist von der EU noch nicht übernommen worden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten

Der IASB veröffentlichte im Januar 2014 für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, einen Interimstandard, IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten.

Ziel dieses Interimstandards ist es, die Vergleichbarkeit der finanziellen Berichterstattung seitens der Unternehmen, die in preisregulierte Geschäftsvorfälle involviert sind, zu verbessern. Laut IFRS 14 ist es Erstanwendern gestattet, weiterhin Beträge in Verbindung mit Preisregulierung in Übereinstimmung mit den Anforderungen ihrer vorherigen Rechnungslegungsgrundsätze zu erfassen, wenn sie IFRS anwenden. Um jedoch die Vergleichbarkeit mit Unternehmen, die bereits IFRS anwenden und solche Beträge nicht erfassen, zu verbessern, schreibt der Standard vor, dass der Effekt der Preisregulierung getrennt von anderen Posten darzustellen ist. Ein Unternehmen, das seinen Abschluss bereits nach IFRS darstellt, ist nicht berechtigt, den Standard anzuwenden. IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten ist erstmals auf Berichtsperioden anzuwenden, die am 1. Januar 2016 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

Da Dialog nicht in preisregulierte Geschäftsvorfälle involviert ist, hat die Änderung keine Auswirkungen auf den Konzern.

IFRS 15 Umsatzrealisierung

IFRS 15 Umsatzrealisierung wurde im Mai 2014 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Kernprinzip des Standards für die Erfassung von Umsatzerlösen besteht in der Abbildung der Lieferung von Gütern oder Erbringung von Dienstleistungen an den Kunden mit einem Betrag, welcher der Gegenleistung entspricht (d.h. Zahlung), auf die das Unternehmen im Tausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich Anspruch haben wird. Der neue Standard wird auch zu verbesserten Angaben zu Umsatzerlösen führen, Leitlinien für Transaktionen bereitstellen, die zuvor nicht umfassend behandelt wurden (z. B. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen und Vertragsänderungen) und die Leitlinie für Mehrkomponentenverträge verbessern. Der neue Standard ist jedoch von der EU noch nicht übernommen worden. Dialog hat noch keine vollständige Analyse der Auswirkungen von IFRS 15 auf seinen Abschluss durchgeführt.

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

Der IASB hat im Dezember 2013 auch einen Sammelstandard mit Änderungen verschiedener IFRS („Verbesserungen zu IFRS“) veröffentlicht, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen, anzuwenden sind. Bei den jährlichen Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2010-2012 handelt es sich um einen Sammelstandard mit Verbesserungen zu IFRS zur Regelung von acht Fragestellungen, die sich im Zeitraum zwischen 2010 und 2012 ergaben. Bei den jährlichen Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2011-2013 handelt es sich um einen Sammelstandard mit Verbesserungen zu IFRS zur Regelung von vier Fragestellungen, die sich im Zeitraum zwischen 2011 und 2013 ergaben. Dialog prüft derzeit, ob sich daraus wesentliche Auswirkungen auf die Finanz- oder Ertragslage des Konzerns ergeben könnten.

Jährliche Verbesserungen zu IFRS Zyklus 2012-2014 – ein Sammelstandard mit Verbesserungen zu International Financial Reporting Standards (jährliche Verbesserungen zu IFRS)

Der IASB hat im September 2014 auch einen Sammelstandard mit Änderungen verschiedener IFRS („Verbesserungen zu IFRS“) veröffentlicht, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden sind. Darin sind Änderungen verschiedener bestehender IFRS enthalten. Dialog erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage. Dialog analysiert die Auswirkung dieses neuen Standards auf seine Umsatzrealisierungsprinzipien. Die geänderten Standards sind von der EU noch nicht übernommen worden.

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

Grundsätze der Konsolidierung und Anteile an verbundenen Unternehmen

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Name	Sitz	Anteil
Dialog Semiconductor GmbH	Deutschland	100,0%
Dialog Semiconductor B.V.	Niederlande	100,0%
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Vereinigtes Königreich	100,0%
Dialog Semiconductor Operations Services Limited ¹⁾	Vereinigtes Königreich	100,0%
Powerventure Semiconductor Limited	Vereinigtes Königreich	100,0%
Dialog Semiconductor Inc. (frühere iWatt Inc.) ¹⁾	USA	100,0%
iWatt Cayman ¹⁾	Cayman Islands	100,0%
Dialog Semiconductor KK	Japan	100,0%
iWatt MFG HK Limited ¹⁾	Hongkong	100,0%
IKOR Acquisition Corporation ¹⁾	USA	100,0%
iWatt L.L.C. ¹⁾	USA	100,0%
Dialog Argo Holdings Inc.	USA	100,0%
Dialog Argo Holdings L.L.C. ¹⁾	USA	100,0%
iWatt Cooperatief U.A. ¹⁾	Niederlande	100,0%
Dialog Semiconductor Hong Kong Limited ¹⁾	Hongkong	100,0%
iWatt B.V. ¹⁾	Niederlande	100,0%
iWatt HK Limited ¹⁾	Hongkong	100,0%
iWatt Integrated Circuits (Shenzhen) Limited ¹⁾	China	100,0%
iWatt Integrated Circuits Technology (Tianjin) Limited ¹⁾	China	100,0%
Dialog Semiconductor (Italy) S.r.l.	Italien	100,0%
Dialog Semiconductor Arastirma Gelistirme ve Ticaret A.S.	Türkei	100,0%
Dialog Semiconductor Hellas Societe Anonyme of Integrated Circuits ¹⁾	Griechenland	100,0%
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited ¹⁾	China	100,0%

[1] Indirekt gehalten

Die Beurteilung einer Beherrschung basiert auf den neuen Bilanzierungsstandards IFRS 10 und IFRS 11. Die Beherrschung wird erlangt, wenn Dialog aufgrund seiner Beteiligung an dem Beteiligungsunternehmen variable Rückflüsse erhält oder über diese verfügen kann und die Möglichkeit hat, diese Rückflüsse zu beeinflussen, indem sie die Aktivitäten des Beteiligungsunternehmens steuert. Insbesondere beherrscht Dialog ein Beteiligungsunternehmen dann, und nur dann, wenn Dialog alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

- die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen (d. h. der Konzern hat aufgrund aktuell bestehender Rechte die Möglichkeit, diejenigen Aktivitäten des Beteiligungsunternehmens zu steuern, die einen wesentlichen Einfluss auf dessen Rendite haben)
- eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen
- die Fähigkeit, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird.

Generell wird angenommen, dass eine Mehrheit der Stimmrechte zu einer Beherrschung führt. Um diese Annahme zu unterstützen und wenn Dialog keine Mehrheit der Stimmrechte oder damit vergleichbarer Rechte an einem Beteiligungsunternehmen besitzt, berücksichtigt Dialog bei der Beurteilung, ob Dialog die Verfügungsgewalt an diesem Beteiligungsunternehmen hat, alle relevanten Sachverhalte und Umstände. Hierzu zählen u. a.:

- eine vertragliche Vereinbarung mit den anderen Stimmberechtigten
- Rechte, die aus anderen vertraglichen Vereinbarungen resultieren
- Stimmrechte und potenzielle Stimmrechte des Konzerns.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Ergeben sich aus Sachverhalten und Umständen Hinweise, dass sich eines oder mehrere der drei Beherrschungselemente verändert haben, muss Dialog erneut prüfen, ob er ein Beteiligungsunternehmen beherrscht. Die Konsolidierung eines Tochterunternehmens beginnt an dem Tag, an dem Dialog die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt. Sie endet, wenn Dialog die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert. Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens, das während des Berichtszeitraums erworben oder veräußert wurde, werden ab dem Tag, an dem Dialog die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, bis zu dem Tag, an dem die Beherrschung endet, im Konzernabschluss erfasst.

Der Gewinn oder Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses werden Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens und den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss zugerechnet, selbst wenn dies zu einem negativen Saldo der Anteile ohne beherrschenden Einfluss führt. Bei Bedarf werden Anpassungen an den Abschlüssen von Tochterunternehmen vorgenommen, um deren Rechnungslegungsmethoden an die von Dialog anzugleichen. Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Erträge und Aufwendungen sowie Zahlungsströme aus Geschäftsvorfällen, die zwischen Konzernunternehmen von Dialog stattfinden, werden bei der Konsolidierung vollständig eliminiert.

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

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

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

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

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

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

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

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Konzern bewertet Finanzinstrumente, beispielsweise Derivate (Terminkontrakte und als Sicherungsinstrumente angelegte Geldanlagen) zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Die beizulegenden Zeitwerte von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sind in Anhangangabe 25 aufgeführt. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswerts oder die Übertragung der Schuld erfolgt, auf einem der beiden folgenden Märkte stattfindet:

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

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

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

Fremdwährung

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

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des 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 monetären Posten und Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht-monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht-monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig ist. Wechselkursgewinne und -verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden zu jedem Abschlussstichtag in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert erfasst. Die wichtigsten bei der Aufstellung des Konzernabschlusses verwendeten Umrechnungskurse waren:

Währung	Umrechnungskurse zum		Jahresdurchschnittskurse	
	31. Dezember 2014 US\$1 =	31. Dezember 2013 US\$1 =	2014 US\$1 =	2013 US\$1 =
Pfund Sterling	0,64	0,61	0,61	0,64
Japanische Yen	119,29	104,96	105,75	97,54
Euro	0,82	0,73	0,75	0,75

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Finanzinstrumente

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

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

Die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und die Angabe der Nettobeträge in der Bilanz erfolgen nur dann, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und auch beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinvestitionen werden darüber hinaus dem Erwerb direkt zuzurechnende Transaktionskosten berücksichtigt.

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

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

Der Konzern hat während der Geschäftsjahre 2014 und 2013 keine Handelsgeschäfte abgeschlossen oder finanzielle Vermögenswerte als erfolgswirksam bewertet designiert.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind, wie z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Kredite und Forderungen werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und sind unverzinst. Zum 31. Dezember 2014 sowie zum 31. Dezember 2013 werden unter Kredite und Forderungen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Kunden und Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (mit Ausnahme von als Sicherungsinstrumente angelegten Geldanlagen) ausgewiesen. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich einer etwaigen Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet.

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

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

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

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

Forderungen aus unfertigen Erzeugnissen für kundenspezifische Entwicklungsaufträge gemäß IAS 11 werden in der Bilanz unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und anderen Forderungen ausgewiesen und im Anhang erläutert.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar bestimmt wurden oder weder als Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen oder finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eingestuft sind.

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

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise auf eine Wertminderung gemäß IAS 39.59 hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten wird erfolgswirksam erfasst. Der Konzern verwendet keine Wertberichtigungskonten zur Erfassung der Wertminderung in der Bilanz, vielmehr wird die Wertminderung direkt gegen den Buchwert des finanziellen Vermögenswerts erfasst. Wenn die Wertminderung Verluste betrifft, die zuvor im Eigenkapital erfasst wurden, wird der Wertminderungsaufwand vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten oder Investmentfonds, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv aus einem Ereignis, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist, resultiert.

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird unter folgenden Voraussetzungen ausgebucht:

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

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

In 2014 und 2013 hat der Konzern keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert.

Ausbuchung finanzieller Verbindlichkeiten

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

Saldierung von Finanzinstrumenten

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Sicherungsinstrumente und Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

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

Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten und Geldanlagen, die sich während des Geschäftsjahres ergeben und nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

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

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

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 hat der Konzern keine Sicherungsgeschäfte zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts abgeschlossen.

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

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

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

Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird, ohne dass ein Ersatz oder ein Überrollen des Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument erfolgt, oder die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehung nicht mehr erfüllt sind, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die erwartete Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Vorräte

Die Vorräte umfassen Vermögenswerte, die zum Verkauf im normalen Geschäftsgang gehalten werden (fertige Erzeugnisse), die sich in der Produktion befinden (unfertige Erzeugnisse) oder die dazu bestimmt sind, bei der Herstellung verbraucht zu werden (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe). Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten, Gemeinkosten und indirekte Gemeinkosten und werden nach der First-in-First-out-Methode (FIFO) ermittelt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten.

Sachanlagen

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

Anlagegegenstand	Nutzungsdauer
Testanlagen	3 bis 8 Jahre
Mietereinbauten	Nutzungsdauer bzw. Mietvertragslaufzeit (falls kürzer)
Geschäftsausstattung und andere Anlagen	18 Monate bis 13 Jahre

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

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden (insbesondere Lizenzen, Software und Patente), werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, (insbesondere kunden-, technologie- und marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte) entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, falls vorhanden, angesetzt.

Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode oder der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

Immaterieller Vermögensgegenstand	Nutzungsdauer
Kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte	1,5 bis 8,5 Jahre
Erworbene Software, Lizenzen und Sonstiges	3 bis 10 Jahre
Patente	10 Jahre
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	1 bis 9,5 Jahre

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

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten angesetzt. Sie werden linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer von 12-114 Monate abgeschrieben. Die Herstellungskosten von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die zur Schaffung, Herstellung und Vorbereitung des Vermögenswerts erforderlich sind, damit er für den vom Management beabsichtigten Gebrauch betriebsbereit ist, z. B. Kosten für Materialien und Dienstleistungen, die bei der Erzeugung des immateriellen Vermögenswerts genutzt oder verbraucht werden, Kosten für Leistungen an Arbeitnehmer oder Gebühren für die Registrierung eines Rechtsanspruchs. In diesem Zusammenhang wird auf die in diesem Abschnitt dargelegte Rechnungslegungsmethode hinsichtlich Forschungs- und Entwicklungskosten verwiesen.

Patente wurden je nach Land von der zuständigen staatlichen Institution für einen bestimmten Zeitraum erteilt. Es besteht eine Verlängerungsoption am Ende dieses Zeitraums. In den meisten Fällen beträgt die maximale Patentlaufzeit 20 Jahre. Sie werden über den kürzeren Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, abgeschrieben, in der Regel zehn Jahre. Die Anschaffungskosten für Patente basieren auf den Kosten der Patentregistrierung.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Wertminderung von nicht-monetären Vermögenswerten einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert

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

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

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

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

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

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

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

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder sich verringert hat. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags vorgenommen.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung der Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Umsatzrealisierung

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

Verkauf von Waren und Erzeugnissen

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

Erträge werden erfasst, wenn das Eigentum übergeht, die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Kunden übergegangen sind, der Kaufpreis festgesetzt oder bestimmbar ist und der Einzug der Forderung wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse werden netto, d. h. ohne Umsatzsteuern und ohne Kundenkonti ausgewiesen.

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

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

Forschung und Entwicklung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Umsatzkosten

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

Vertriebskosten

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

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten im Wesentlichen Personal- und Supportkosten für die Bereiche Finanzen, Personal, ERP-Systeme und sonstige Abteilungen, die nicht den Entwicklungs-, Produktions- oder Vertriebsfunktionen zuzurechnen sind.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Als Forschungskosten identifizierte Kosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnen Projekt werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert und über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, abgeschrieben, wenn der Konzern Folgendes nachweisen kann:

- Die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, damit er zur internen Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen wird
- seine Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen sowie ihn zu nutzen oder zu verkaufen
- seine Fähigkeit, den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen
- wie der immaterielle Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird. Vom Konzern muss unter anderem die Existenz eines Marktes für die Produkte des immateriellen Vermögenswerts oder den immateriellen Vermögenswert an sich nachgewiesen werden oder, falls er intern genutzt werden soll, der Nutzen des immateriellen Vermögenswerts
- die Verfügbarkeit adäquater technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen, um die Entwicklung abschließen und den immateriellen Vermögenswert nutzen oder verkaufen zu können, und
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig zu bewerten.

Zinserträge/-aufwendungen

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind. Zinserträge beinhalten Zinserträge aus Wertpapieranlagen und aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Ferner sind Erträge und Aufwendungen aus der Verteilung von Agien bzw. Disagien darin enthalten. Zinsaufwendungen werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

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

Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung

Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung resultieren im Wesentlichen aus in Fremdwährung durchgeführten Kassageschäften und der Neubewertung von auf Fremdwährung lautenden Barpositionen in US-Dollar zum Ende der Berichtsperiode. Nach Ansicht des Konzerns sind diese Gewinne und Verluste auf die Finanzierungsaktivitäten des Konzerns zurückzuführen und werden daher als neutrales Ergebnis ausgewiesen.

Leistungen an Arbeitnehmer - beitragsorientierte Pensionspläne

Beiträge an beitragsorientierte Versorgungspläne und staatliche Altersversorgungspläne werden sofort erfolgswirksam erfasst.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Steuern vom Einkommen und Ertrag

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

Latente Steueransprüche und Steuerschulden werden unter Anwendung der Liability-Methode bilanziert und für künftige steuerliche Konsequenzen der Differenz zwischen den Buchwerten der Vermögenswerte und Schulden im Konzernabschluss und ihrem jeweiligen steuerlichen Wertansatz erfasst, sowie für nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, die künftig genutzt werden können.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden werden anhand der am Abschlussstichtag geltenden oder angekündigten Steuersätze bewertet, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Die Auswirkung von Änderungen der Steuersätze auf latente Steueransprüche und latente Steuerschulden wird in dem Zeitraum berücksichtigt, in dem die Gesetzesänderung verabschiedet wird.

Latente Steueransprüche werden in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen verwendet werden können. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht. Latente Steueransprüche, die in der Vergangenheit vermindert wurden, werden brutto ausgewiesen, abzüglich der entsprechenden Rückstellungen. Wenn es in künftigen Perioden wahrscheinlich wird, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge genutzt werden können, wird angenommen, dass die zuerst entstandenen Verluste zuerst verwendet werden und die entsprechende Rückstellung aufgelöst wird.

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

Ertragsteuern werden dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben, wenn sie sich auf Posten beziehen, die dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben werden. Entsprechend werden Ertragsteuern unmittelbar dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben, wenn sie sich auf Posten beziehen, die unmittelbar dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben werden. Ansonsten werden Ertragsteuern in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Umsatzsteuer

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

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

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

Anteilsbasierte Vergütungen

Die an jedem Abschlussstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Teil des Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der kumulierten Aufwendungen im Berichtszeitraum.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Aktienoptionen

Der Konzern hat einen Aktienoptionsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aufgelegt, in dessen Rahmen Mitarbeitern Optionen zum Kauf von Aktien der Dialog gewährt werden.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Optionen wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch an diesen Optionen erwerben.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Aktienoptionen wird mithilfe des Black-Scholes-Optionspreismodells und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Optionen gewährt wurden, ermittelt. Erwartungen hinsichtlich einer vorzeitigen Optionsausübung werden während der durchschnittlichen Laufzeit der Optionen berücksichtigt.

Long-Term Incentive Plan für Führungskräfte

Der Konzern hat einen Long-Term Incentive Plan (LTIP; langfristiger Anreizplan) mit Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten aufgelegt. Nach diesem Plan haben Führungskräfte in Schlüsselpositionen Anspruch auf eine prozentuale Beteiligung am Mehrwert für Aktionäre, der über einer bestimmten jährlichen Schwelle liegt, die für einen Vierjahreszeitraum ermittelt wird.

Jedem Teilnehmer des LTIP werden Anteile gewährt, die abhängig von dem Betrag, um den der Aktienkurs die jährliche Schwelle übersteigt, in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden. Wird die Schwelle nicht erreicht, werden keine Anteile in Aktien der Gesellschaft umgewandelt.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung des Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, zu denen die Instrumente gewährt werden, ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Führungskräfte in Schlüsselpositionen einen uneingeschränkten Anspruch an den gewährten Instrumenten erwerben.

Der letzte Bewertungsstichtag für den LTIP war der 31. Januar 2011; danach wurde der LTIP durch den nachfolgend erläuterten Executive Incentive Plan ersetzt.

Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 24.B verwiesen.

Executive Incentive Plan

2011 hat der Konzern einen Executive Incentive Plan (EIP; Anreizplan für Führungskräfte) aufgelegt. Wie oben erläutert, ersetzt der EIP den LTIP. Nach diesem Plan haben Führungskräfte in Schlüsselpositionen und andere für die Steigerung des Unternehmenswerts wesentliche Personen Anspruch auf eine prozentuale Beteiligung am Mehrwert für Aktionäre. Neben dem Aktienkursanstieg ist auch das Kriterium der Erfüllung von Leistungszielen für die Auszahlungen ausschlaggebend.

Jedem Teilnehmer des EIP werden Anteile gewährt, die abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses, des EBIT und des Umsatzwachstums während eines Zeitraums von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung des Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, zu denen die Instrumente gewährt werden, ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Führungskräfte in Schlüsselpositionen einen uneingeschränkten Anspruch an den gewährten Instrumenten erwerben. Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 24.C verwiesen.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Mitarbeiter und non-executive Director Trust – eigene Anteile

Der Konzern unterhält einen Mitarbeiter und einen non-executive Director Benefit Trust. Diese Trusts werden eigenständig verwaltet und vom Konzern finanziert, der die Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen in den Konzernabschluss einbezieht. Die von den Trusts gehaltenen Aktien werden zu Anschaffungskosten bilanziert und unter „Aktien für Mitarbeiter - Aktienoptionsplan“ in der Eigenkapitalveränderungsrechnung ausgewiesen.

Ergebnis je Aktie:

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

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien der Dialog zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien geteilt, welche sich aus der Ausübung aller Aktien- oder sonstigen Optionen ergeben würden, aufgrund derer Stammaktien ausgegeben werden.

Die gewichtete durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien stellt sich wie folgt dar:

	2014 000US\$	2013 000US\$
Anzahl ausstehende Aktien (unverwässert)	67.329	65.641
Verwässerungseffekt durch ausstehende Aktienoptionen	9.553	2.035
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert)	76.882	67.676

Die Anzahl ausstehender Optionen ohne Verwässerungseffekt beträgt 950.340 (2013: 3.179.646).

Im Geschäftsjahr 2014 waren die potenziellen Stammaktien der Wandelanleihe verwässert, da die Umwandlung in Stammaktien das Ergebnis je Aktie senken würde.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden und den Ausweis von Eventualforderungen und -schulden zum Abschlussstichtag sowie der ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode auswirken.

Die wesentlichen Schätzungen und Annahmen sind nachfolgend dargestellt:

Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts wird einmal jährlich überprüft, unabhängig davon, ob die Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Der Werthaltigkeitstest erfordert die Ermittlung des Nutzungswerts und des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der Vermögenswerte. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus dem Vermögenswert schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Der Buchwert dieser Vermögenswerte betrug zum 31. Dezember 2014 534.786.000 US\$ (2013: 569.475.000 US\$). Es wird auf die Anhangangaben 4, 5, 6, 10, 13 und 14 verwiesen.

Unternehmenszusammenschlüsse

Gemäß den Vorschriften zur Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen verteilen wir bei den in den Vorjahren durchgeführten Transaktionen den Kaufpreis für erworbene Unternehmen auf die erworbenen materiellen und immateriellen Vermögenswerte sowie die übernommenen Schulden auf Basis der beizulegenden Zeitwerte. Hierfür holen wir Gutachten von unabhängigen Gutachtern ein, auf deren Basis das Management bestimmte erworbene immaterielle Vermögenswerte identifiziert und die Zeitwerte bestimmter erworbener Vermögenswerte und übernommener Schulden ermittelt. Bei dieser Bewertung müssen vom Management umfangreiche Schätzungen und Annahmen getroffen werden, vor allem hinsichtlich der immateriellen Vermögenswerte.

Das Management nimmt Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts auf Grundlage von Annahmen vor, die als angemessen erachtet werden. Diese Schätzungen basieren auf Erfahrungswerten und Informationen, die vom Management erworbener Unternehmen übermittelt wurden und somit gewissen Unsicherheiten unterliegen. Zu den kritischen Schätzungen bei der Bewertung bestimmter erworbener Vermögenswerte und übernommener Schulden zählen unter anderem die Folgenden: Erwartete künftige Cashflows aus der Veräußerung von Produkten und erbrachten technischen Dienstleistungen, die Markenbekanntheit des erworbenen Unternehmens und der Abzinsungssatz. Es können unerwartete Ereignisse und Umstände eintreten, die die Genauigkeit und Gültigkeit dieser Annahmen, Schätzungen oder tatsächlichen Ergebnisse beeinflussen können. Die in Anhangangabe 4 (Unternehmenszusammenschlüsse) erläuterten beizulegenden Zeitwerte unterliegen diesen Schätzungen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die voraussichtlich von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses profitieren werden, unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten zugeordnet werden. Synergien werden unter anderem bei den künftigen Cashflows aus der Veräußerung von Produkten, Änderungen der beizulegenden Zeitwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten und dem Abzinsungssatz erwartet. Hinsichtlich der Rechnungslegungsmethode, einschließlich des gewählten Ansatzes und der Annahmen im Zusammenhang mit dem aktuellen Unternehmenszusammenschluss wird auf Anhangangabe 6 (Wertminderungstest) verwiesen.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden

Latente Steueransprüche werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche und Cashflows, die erfasst werden können, ist eine wesentliche Ermessensausübung des Managements bezüglich des erwarteten künftigen zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum Jahresende 2014 wurden latente Steueransprüche in Höhe von 23.316.000 US\$ erfasst (2013: latente Steuerschulden in Höhe von 15.698.000 US\$). Weitere Angaben zur Ermittlung des künftigen zu versteuernden Einkommens sind in Anhangangabe 7 zu finden.

Anteilsbasierte Vergütung

- Aktienoptionen
Anteilsbasierte Vergütungen mit Gewährung von Aktienoptionen werden unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert anteilsbasierter Vergütungen wird unter Anwendung des Black-Scholes-Modells ermittelt. Hierfür sind Annahmen zu Zinssätzen, Volatilitäten, Marktbedingungen, Dividendenrenditen, erwarteten Laufzeiten und Schwankungen zu treffen. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2014 betragen die Aufwendungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen 13.381.000 US\$ (2013: 5.642.000 US\$). Für weitere Informationen über Aktienoptionen wird auf die Anhangangaben 24.A und 24.D verwiesen.
- Long-Term Incentive Plan für Führungskräfte
Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung eines Monte-Carlo-Modells und basierend auf Standardinputs, wie z. B. Aktienkurs, Zinssatz, Volatilität des Aktienkurses, Dividendenrendite, erwartete Laufzeit und Schwankungen, ermittelt. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2014 wurde kein Aufwand erfasst (2013: kein Aufwand). Für weitere Informationen über den LTIP wird auf die Anhangangaben 24.B und 24.D verwiesen.
- Executive Incentive Plan
Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung eines Monte-Carlo-Modells und basierend auf Standardinputs, wie z. B. Aktienkurs, Zinssatz, Volatilität des Aktienkurses, Dividendenrendite, erwartete Laufzeit und Schwankungen, ermittelt. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2014 wurde ein Aufwand in Höhe von 7.792.000 US\$ erfasst (2013: 2.846.000 US\$). Für weitere Informationen über den EIP wird auf die Anhangangaben 24.C und 24.D verwiesen.

Kundenspezifische Forschungs- und Entwicklungsleistungen

Bei der Berechnung von Umsatzerlösen und Kosten im Zusammenhang mit kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen sind Ermessensentscheidungen des Managements erforderlich. Daher sind der Fertigstellungsgrad auf Basis des Fortschritts bei der Fertigstellung des jeweiligen Projekts sowie die Auftragsserlöse und Auftragskosten zu ermitteln. Außer der Anzahlung eines Kunden bestanden zum 31. Dezember 2014 keine Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen (2013: Null).

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte

Entwicklungskosten werden entsprechend der oben genannten Rechnungslegungsmethode aktiviert, d. h. sie werden zu Herstellungskosten angesetzt. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht jedoch auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat. Mit der planmäßigen Abschreibung wird begonnen, wenn das aktivierte Produkt im beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand ist. Für Zwecke der Ermittlung des voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzens des selbst geschaffenen Vermögenswerts trifft das Management Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten betrug zum 31. Dezember 2014 50.401.000 US\$ (2013: 57.352.000 US\$). Es wird auf die Anhangangabe 14 verwiesen.

Die tatsächlichen Ergebnisse können von den oben genannten Ermessensentscheidungen und Schätzungen abweichen.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Freiwillige Änderung der Bilanzierungsmethoden

In 2014 hat sich das Management entschlossen, die Darstellung von Erträgen und damit verbundenen Aufwendungen aus weiterberechneten Forschungsleistungen zu ändern. Ursprünglich wurden diese Erträge innerhalb der Umsatzerlöse ausgewiesen, die im Zusammenhang mit diesen Erträgen angefallenen Aufwendungen wurden den Umsatzkosten zugeordnet. Zukünftig werden diese Erträge in den sonstigen betrieblichen Erträgen gezeigt, die Kosten werden den Forschungs- und Entwicklungskosten zugeordnet.

Die neue Darstellung wurde zum 1. Januar 2014 eingeführt und rückwirkend angewendet. Die Änderung der Bilanzierungsmethode wird zu einer transparenteren Darstellung führen und die Vergleichbarkeit mit der Peergruppe verbessern.

Die Darstellungsänderung wirkt sich auf die laufenden sowie die Vergleichsperioden aus. In Übereinstimmung mit IAS 8.29 wird folgende Überleitungsrechnung präsentiert:

	2013 wie ursprünglich berichtet 000US\$	Umgliederung 000US\$	2013 angepasst 000US\$
Umsatzerlöse	902.907	(1.527)	901.380
Umsatzkosten	(551.099)	1.527	(549.572)
Bruttoergebnis vom Umsatz	351.808	–	351.808
Forschungs- und Entwicklungskosten	(159.287)	(1.527)	(160.814)
Sonstige betriebliche Erträge	3.394	1.527	4.921
Betriebsergebnis	102.660	–	102.660

Die Darstellungsänderung führt nicht zu einer Änderung des Ergebnisses je Aktie.

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

a) Operative Aufwendungen und Umsatzerlöse

	2014 000US\$	2013 angepasst 000US\$*)
Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Abschlussprüfung des Konzernabschlusses	(543)	(736)
Abschlussprüfung der Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften	(43)	(9)
Andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	(187)	(170)
Sonstige Vergütung für Wirtschaftsprüfer		
Andere Leistungen	(2.480)	(2.019)
Beratungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen	(82)	(335)
	(3.335)	(3.269)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(22.144)	(18.581)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		
davon in Umsatzkosten enthalten	(3.294)	(10.940)
davon in Vertriebskosten enthalten	(8.289)	(8.203)
davon in Allgemeine und Verwaltungskosten enthalten	(1.291)	(983)
davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	(20.557)	(8.520)
	(33.431)	(28.646)
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	(161.405)	(115.913)
Sozialversicherung	(18.522)	(12.055)
Aktienbasierte Vergütung	(21.173)	(8.487)
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne ¹⁾	(9.325)	(7.703)
	(210.425)	(144.158)
Enthalten in den Umsatzerlösen:		
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	1.155.124	899.660
Umsatzerlöse aus Lizenzzahlungen	981	869
Enthalten in Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Gütern, periodenfremde Erträge aus der BenQ Zahlung	–	851
Enthalten in den Umsatzkosten:		
Vorratsverbrauch der als Aufwand erfasst wurde	(580.485)	(484.957)
Abschreibungen auf Vorräte	(9.828)	(14.445)
Enthalten in den sonstigen betrieblichen Erträgen:		
Auflösung einer "Earn Out Rückstellung" (siehe Anmerkung 18)	1.939	3.249
BenQ Ausgleich	–	145
Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	1.546	1.527
Erträge aus Versicherungsleistungen	931	–
	4.416	4.921

*) Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

[1] Die Altersvorsorgeaufwendungen für beitragsorientierte Pläne enthalten Kosten der staatlichen Altersversorgung in Deutschland in Höhe von 3.256.000 US\$ (2013: 2.732.000 US\$).

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

b) Vergütung der Directors

	2014 000US\$	2013 000US\$
Gesamte Vergütung für qualifizierte Dienstleistungen	5.042	2.849

	2014 Anzahl	2013 Anzahl
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen für qualifizierte Dienstleistungen erhalten haben	1	1
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen ausgeübt haben	1	–

	2014 000US\$	2013 000US\$
In Bezug auf den höchstbezahlten Director:		
Gesamte Vergütung	3.930	1.820
Davon Pensionszahlungen für das Jahr	–	37

Durch den am höchsten bezahlten Director wurden während des Jahres 443.343 (2013: keine) Aktienoptionen ausgeübt.

c) Zinserträge und -aufwendungen

Die Zinserträge und –aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2014 000US\$	2013 000US\$
Zinserträge	419	565
Zinsaufwendungen	(14.829)	(13.345)
	(14.410)	(12.780)
Davon: Aus Finanzinstrumenten gem. den Kategorien nach IAS 39		
Kredite und Forderungen und Verbindlichkeiten	(1.993)	(3.845)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	(12.417)	(8.935)
	(14.410)	(12.780)

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 2014 hat der Konzern Zuwendungen in Höhe von 738.284 US\$ erhalten (2013: 1.055.000 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 2.712.743 US\$ (2013: 3.567.000 US\$) kann vom positiven zu versteuernden Einkommen in den Niederlanden abgezogen werden.

Des Weiteren konnte der Konzern in 2014, Kosten für bestimmte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Dialog Semiconductor (UK) Limited geltend machen (R&D Expenditure Credit „RDEC“). Dieser Anspruch erstreckt sich auf Personalkosten für Director und Mitarbeiter, die direkt oder indirekt für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten verantwortlich sind sowie auf bestimmte Verbrauchsmaterialien (Strom, Wasser, Gas etc.) und Softwarekosten, die einen Bezug zu bestimmten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten aufweisen. Der „RDEC“ Anspruch in Höhe von 1.250.000 US\$ wurde in 2014 in der Gewinn- und Verlustrechnung von den Entwicklungskosten abgezogen. Davon stellen 959.000 US\$ eine Forderung gegenüber den UK Steuerbehörden dar, während des restliche Betrag von 291.000 US\$ mit den Körperschaftsteuerverbindlichkeiten in Großbritannien verrechnet werden kann.

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:

	2014	2013
Forschung und Entwicklung	832	588
Produktion	157	127
Verkauf und Marketing	199	156
Verwaltung	131	71
IT	41	30
	1.360	972

4. Unternehmenszusammenschluss

Unternehmenserwerb in 2013

Am 16. Juli 2013 erwarb Dialog Semiconductor Plc 100% der Stimmrechte an der iWatt Inc. („iWatt“), zu einem Kaufpreis von 311.499.000 US\$, wobei 306.261.000 US\$ zum Erwerbszeitpunkt in bar geleistet wurden. Mit Hauptsitz im Silicon Valley, Kalifornien und rund 180 Mitarbeitern weltweit ist iWatt ein führender Anbieter von digitalen Power-Management ICs. iWatt besitzt ein Patent-Portfolio mit mehr als 110 Patenten.

Die Firma hat eine starke technische Präsenz in Asien sowohl im Bereich der Entwicklung als auch der Anwendungstechnik. iWatts innovative PrimAccurate™ Technologieplattform ermöglicht hohe Leistung, Energieeffizienz, geringen Platzbedarf und kostengünstige Lösungen für Märkte wie AC-DC Spannungswandlung und LED Solid State Lighting (SSL, Festkörper-Beleuchtung). Die Lösungen des Unternehmens werden für die Produkte der weltweit führenden OEMs entwickelt und es wurden seit 2007 mehr als eine Milliarde Power-Management-ICs ausgeliefert. Diese Akquisition unterstützt die Strategie von Dialog, die Märkte und Wachstumschancen durch ausgewählte strategische Akquisitionen zu diversifizieren. Die Geschäftsfelder von iWatt sind komplementär zum bestehenden PMIC Geschäft von Dialog. Der Unternehmenszusammenschluss wird es uns ermöglichen den Bereich des Powermanagements durch angrenzende neu hinzukommende Lösungen zu erweitern und so den potenziellen Anteil am Gesamtmarkt zu vergrößern. Die Akquisition diversifiziert und erweitert das Produktportfolio von Dialog um zwei Produktfamilien mit hohen Wachstumsraten; IC's für AC-DC Ladeadapter und eine breite Palette von LED Solid State Lighting ICs. Durch die Hinzufügung weiterer Tier-1 Kunden trägt iWatt maßgeblich zur Diversifizierung von Dialogs Kundenbasis bei. Und den bestehenden Smartphone Tier-1-OEMs können neue Lösungen angeboten werden.

Die Akquisition wurde wie erforderlich, nach IFRS 3.4 unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Aufgrund der zeitlichen Nähe des Erwerbszeitpunkts zum Datum der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses war es nicht möglich, die bilanzielle Abbildung des Unternehmenszusammenschlusses im Geschäftsbericht 2013 abschließend durchzuführen. Die am Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellten daher vorläufige Beträge dar.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die Buchwerte sowie die vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von iWatt zum Erwerbszeitpunkt waren:

	Restbuchwert bei iWatt 000US\$	Anpassungen an die Marktwerte 000US\$	Angesetzter Marktwert der Akquisition 000US\$
Vermögenswerte			
Zahlungsmittel	2.410	–	2.410
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	11.017	–	11.017
Vorräte	6.034	6.996	13.030
Sonstige Vermögensgegenstände	776	–	776
Sachanlagen	1.749	3.117	4.866
Immaterielle Vermögensgegenstände ¹⁾	54	113.499	113.553
Aktive latente Steuern	16.200	–	16.200
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	314	–	314
Summe Vermögenswerte	38.554	123.612	162.166
Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11.585	–	11.585
Rückstellungen	7.342	(3.903)	3.439
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	227	–	227
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.431	–	3.431
Passive latente Steuern	–	44.630	44.630
Summe Schulden	22.585	40.727	63.312
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zu Marktpreisen	15.969	82.885	98.854
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb			212.595
Kaufpreis			311.449
Marktwert der bedingten Kaufpreiszahlung (Earn Out) ²⁾			(5.188)
Nettozahlungsfluss aus dem Erwerb			306.261

[1] Für weitere Ausführungen bezüglich der Kaufpreisallokation auf die Vermögensgegenstände der Gesellschaft verweisen wir auf die Anmerkung 14.

[2] Für weitere Ausführungen bezüglich der bedingten Kaufpreiszahlung verweisen wir auf die Anmerkung 18.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf 11.017.000 US\$. Keine der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde wertgemindert und die gesamten vertraglich festgelegten Beträge wurden erhalten. Durch die einmalige Neubewertung des Vorratsvermögens im Zusammenhang mit der Akquisition beinhaltete der beizulegende Wert der Vorräte eine Aufwertung von 6.996.000 US\$. Hieraus ergaben sich höhere Umsatzkosten, welche sich negativ auf die Bruttomarge und die finanziellen Ergebnisse in der Berichtsperiode 2013 auswirkten.

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen kunden- und technologiebezogene (einschließlich Kern-Technologien) immaterielle Vermögenswerte.

4. Unternehmenszusammenschluss Fortsetzung

Aktive latente Steuern wurden für die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge, temporären Differenzen bezogen auf immaterielle Vermögensgegenstände, sonstige temporären Differenzen und Steuergutschriften angesetzt.

Die passiven latenten Steuern umfassen im Wesentlichen die Steuern auf die Neubewertungen zu den Marktwerten im Rahmen der Kaufpreisallokation.

Der Geschäfts- oder Firmenwert von 212.595.000 US\$ umfasst den Wert der erwarteten erheblichen Synergien insbesondere mit dem bestehenden Segment Mobile Systems, welche aus der Zusammenführung der Vermögenswerte und Aktivitäten von iWatt und der Dialog Group, wie oben bereits erläutert, hervorgehen.

iWatt hat seit dem Erwerbszeitpunkt 26.768.000 US\$ zu den Umsatzerlösen (hier wurden abgegrenzte Umsatzerlöse in Höhe von 7.073.000 US\$ aufgrund der Vorschriften der Erwerbsbilanzierung nicht angesetzt) und einen Verlust von 22.533.000 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen, welche in der Segmentberichtserstattung unter „Power Conversion“ ausgewiesen wurden. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten die Umsatzerlöse des Konzerns 942.520.000 US\$ betragen. Das Periodenergebnis vor Steuern des zusammengeschlossenen Unternehmens konnte für das Gesamtjahr 2013 aufgrund fehlender IFRS-spezifischen Daten vor dem Erwerb von iWatt nicht verlässlich bestimmt werden.

Bedingte Gegenleistung

Die gesamte Gegenleistung betrug 306.261.000 US\$. Hinzu kommt eine bedingte Gegenleistung (Earn-Out) von bis zu 35.000.000 US\$. Die maximale Auszahlung in Höhe von 35.000.000 US\$ bezieht sich auf zwei Earn-Out Perioden. Am 28. Januar 2014 informierte Dialogs Management die ehemaligen Eigentümer von iWatt, dass die Umsatzziele der ersten Earn-Out Periode nicht erreicht wurden und somit keine Zahlung für diese Periode geleistet wird. Am 11. November 2014 informierte Dialogs Management die ehemaligen Eigentümer von iWatt, dass die Umsatzziele für die zweite und somit finale Earn-Out Periode ebenfalls nicht erreicht wurden und somit keine Zahlung geleistet wird.

Analyse der Zahlungsmittelflüsse aufgrund des Unternehmenserwerbs in 2013

	000US\$
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten)	(3.974)
Gesamte Zahlungen für die Akquisition (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	(306.261)
Mit der Tochtergesellschaft erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit enthalten)	2.410
Zahlungsmittelflüsse (netto) aufgrund des Unternehmenserwerbs	(307.825)

Die Transaktionskosten in Höhe von 3.974.000 US\$ wurden in 2013 als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen

Der Erwerb von iWatt wurde zum einen mit den vorhandenen Mitteln und zum anderen durch die Aufnahme zusätzlicher Darlehen in der Gesamthöhe von 115 Millionen US\$ finanziert, die zum 31.12.2014 vollständig getilgt wurden.

5. Aufteilung des Firmenwerts

Wie bereits in Anmerkung 4 dargelegt wurde, umfasst der in 2013 nicht zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert von 212.595.000 US\$ den Wert der erwarteten erheblichen Synergien, insbesondere mit dem bestehenden Segment Mobile Systems, welche aus der Zusammenführung der Vermögenswerte und Aktivitäten von iWatt und der Dialog Group hervorgehen. Zum 31. Dezember 2013 war die Integration von iWatt und ihrer Tochtergesellschaften noch nicht abgeschlossen.

Während des Integrationsprozesses wurde der Auswertung der Komplementarität zwischen den beiden Gruppen, im Hinblick auf die Technologie, das Produktportfolio, den Kundenstamm sowie die Vertriebskanäle eine hohe Bedeutung beigemessen. Die Bemühungen bestanden darin, die Cross-Selling-Chancen zwischen der neu erworbenen Gruppe und den bestehenden Segmenten der Dialog Gruppe korrekt und zuverlässig zu identifizieren. Im zweiten Quartal 2014 wurde sowohl die Kaufpreisallokation als auch die Bewertung der Synergien abgeschlossen.

5. Aufteilung des Firmenwerts Fortsetzung

Der Abschluss der Auswertungen hat zu keinen Änderungen der Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände oder des Firmenwerts im Vergleich zu den zum 31. Dezember 2013 berichteten Werten geführt.

IAS 36.80 verlangt, dass ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des erwerbenden Unternehmens, die aus den Synergien Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden, unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erwerbenden Unternehmens diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Das Management hat beschlossen, den Wert der Synergien basierend auf den erwarteten Zahlungsflüssen zu ermitteln und diesen dann auf die Nutzen ziehenden Einheiten aufzuteilen.

Der nicht zugeordnete Firmenwert von 212.595.000 US\$ aus der iWatt Akquisition wurde nun auf die zahlungsmittel-generierenden Einheiten aufgeteilt. Hierbei wurden 49.515.000 US\$ dem Segment Power Conversion, 102.014.000 US\$ dem Segment Mobile Systems und 61.066.000 US\$ dem Segment Connectivity zugeordnet. Nach Ansicht des Managements profitiert das Segment Automobil und Industrie nicht von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses mit iWatt. Der erste jährliche Werthaltigkeitstest wurde im vierten Quartal 2014 durchgeführt (für nähere Informationen zum Werthaltigkeitstest verweisen wir auf die Anmerkung 6).

Für die Überprüfung der Werthaltigkeit, der im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse (2013: iWatt und 2011: SiTel) erworbenen Firmenwerte, erfolgte die Zuordnung, wie folgt:

	Power Conversion		Connectivity		Mobile Systems		Nicht zugeordnet		Gesamt	
	2014 000US\$	2013 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Geschäfts- oder Firmenwert	49.515	–	88.199	27.133	107.164	5.150	–	212.595	244.878	244.878

6. Werthaltigkeitstest

Mobile Systems, Connectivity und Power Conversion Segment

Wie in Anmerkung 2 bereits 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 Nutzungswert eines Vermögensgegenstandes abgeleitet werden. Im vierten Quartal 2014 hat die Gesellschaft die Werthaltigkeit der drei relevanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Mobile Systems, Connectivity und Power Conversion) getestet, dabei wurde der erzielbare Betrag basierend auf dem Nutzungswert ermittelt.

Wesentliche Annahmen bei der Ermittlung des Barwerts der zukünftigen Zahlungsströme

Für die Kalkulation des Nutzungswerts der drei Einheiten 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 27.

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 Vor-Steuer-Diskontsatz dar. Die Kosten des Eigenkapitals sind aus der erwarteten Kapitalverzinsung der Investoren der Gesellschaft abgeleitet. Die Kosten des Fremdkapitals leiten sich von Verpflichtungen des Konzerns ab, dem Kapitaldienst aus verzinslichen Darlehen nachzukommen. Segmentspezifische Risiken werden durch Anwendung einzelner Beta-Faktoren berücksichtigt.

6. Werthaltigkeitstest Fortsetzung

Die Beta-Faktoren werden jährlich anhand von öffentlich verfügbaren Marktdaten evaluiert. Der erzielbare Betrag stellt die vor Steuern ermittelten zukünftigen Zahlungsströme dar, diskontiert mit einem Vor-Steuer-Abzinsungssatz.

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

Der Berechnung der abdiskontierten zukünftigen Zahlungsströme liegen Annahmen des Managements für das Geschäftsjahr 2015 zugrunde. Der Planungshorizont gibt die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen wieder. Die zukünftigen Zahlungsströme für die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 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.

Parameter für die Prüfung der Wertminderung

	Mobile Systems		Connectivity		Power Conversion	
	2014 in %	2013 in %	2014 in %	2013 in %	2014 in %	2013 in %
Ist						
Umsatzrendite	24,9	22,0	7,2	3,7	3,9	-
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	-
Umsatzwachstum	26,5	16,6	0,5	(4,7)	21,1	-
3 jähriger Planungshorizont						
Umsatzrendite	27,1 - 29,5	26,5 - 29,1	9,0 - 15,0	12,2 - 21,1	9,1 - 15,6	-
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	-
Umsatzwachstum	10,1 - 23,6	10,8 - 25,3	20,2 - 33,8	15,6 - 41,9	20,0 - 24,9	-
Ewige Rente						
Umsatzrendite	29,0	28,0	14,0	21,0	14,5	-
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	-
Umsatzwachstum	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-

Die Bestimmung des erzielbaren Betrags für die Segmente des Konzerns erfolgte durch die Ermittlung der Nutzungswerte auf Basis der bereits erwähnten wichtigen Prämissen. Der erzielbare Betrag betrug zum 31.12.2014 für das Segment Mobile Systems 3.667.498.000 US\$, für das Segment Connectivity 252.125.000 US\$ und für das Segment Power Conversion 206.161.000 US\$.

6. Werthaltigkeitstest Fortsetzung

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Die Auswirkungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag werden im Folgenden erörtert:

Annahmen zum Umsatzwachstum – Das Management erkennt es an, dass das Tempo des technologischen Wandels in dem Industrie-Sektor des Unternehmens und der Eintritt potenzieller neuer Marktteilnehmer, einen erheblichen Einfluss auf die Annahmen der Wachstumsraten für die jeweiligen Segmente haben können. Deshalb wurden die angenommenen Wachstumsraten für jedes Segment spezifisch ermittelt. In den Annahmen werden die jeweiligen Hauptkunden, Technologien sowie Vertriebswege der Segmente berücksichtigt. Es wird jedoch nicht erwartet, dass der Markteintritt von neuen Marktteilnehmern einen negativen Einfluss auf die Prognosen haben wird. Dies könnte jedoch durch einen Rückgang der geschätzten durchschnittlichen Wachstumsraten für den Planungshorizont auf 13,7% (2013: 12,3%) für das Segment Mobile Systems, 27,8% (2013: 28,7%) für das Segment Connectivity und 24,0% für das Segment Power Conversion erreicht werden. Eine Reduzierung der durchschnittlichen Wachstumsrate für den Planungshorizont auf 0,0% (2013: 0,0%) im Mobile Systems Segment, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde nicht zu einer Wertminderung führen. Für das Segment Connectivity, würde eine Reduzierung der durchschnittlichen Wachstumsrate für den Planungshorizont auf 23,1% (2013: 15,0%), wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, zu einem Wertberichtigungsbedarf führen. Für das Segment Power Conversion würde eine Reduzierung der durchschnittlichen Wachstumsrate für den Planungshorizont auf 17,7%, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, zu einem Wertberichtigungsbedarf führen.

Abzinsungsfaktoren - Ein Anstieg des Vor-Steuer-Diskontsatzes auf 55,0% (2013: 31,0%) im Segment Mobile Systems, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde zu einem Wertberichtigungsbedarf führen. Ein Anstieg des Vor-Steuer-Diskontsatzes auf 27,3% (2013: 32,6%) in dem Segment Connectivity, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, würde ebenfalls zu einem Wertberichtigungsbedarf führen. Für das Segment Power Conversion würde ein Anstieg des Vor-Steuer-Diskontsatzes auf 14,4%, wobei alle anderen Faktoren konstant gehalten werden, ebenso zu einer Wertberichtigung führen.

Das Management kam zu dem Ergebnis, dass in keiner der drei 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. Eine Änderung dieser Annahmen oder anderer Umstände können aber zu einer veränderten Analyse führen. Eine Wertminderung könnte durch solche Veränderungen in Zukunft notwendig werden. Gegeben dem Ausblick, den das Management zum 31.12.2014 hatte, werden jedoch keine wesentlichen Veränderungen in den zugrundeliegenden Schlüsselannahmen erwartet.

7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

	2014 000US\$	2013 000US\$
Laufende Steuern:		
Großbritannien	–	–
Ausland	(56.695)	(35.702)
Latente Steuern:		
Großbritannien	2.558	–
Ausland	22.895	8.194
Steueraufwand	(31.242)	(27.508)

	2014 000US\$	2013 000US\$
Laufende Steuern:		
Laufender Ertragsteueraufwand	(56.689)	(36.979)
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	(6)	1.277
Latente Steuern:		
Aufgrund der Entstehung und der Umkehr von temporären Differenzen	(7.765)	7.186
Aufgrund des Ansatzes von zuvor nicht angesetzten aktiven latenten Steuern	11.009	1.983
Veränderung passiver latenter Steuern als Folge konzerninterner Umstrukturierung *)	17.759	–
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	4.450	(975)
Steueraufwand	(31.242)	(27.508)

*) Der Betrag von 17.759.000 US\$ bezieht sich auf einen einmaligen nicht zahlungswirksamen latenten Steuerertrag. Dieser entstand im Jahresverlauf im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte.

	2014 000US\$	2013 000US\$
Steueraufwand/(-ertrag), direkt im other comprehensive income erfasst		
Laufender Steueraufwand/(-ertrag)	–	–
Latenter Steueraufwand/(-ertrag)	5.180	(63)
Gesamter Steueraufwand/(-ertrag), direkt im other comprehensive income erfasst	5.180	(63)

Steueraufwand/(-ertrag), direkt im Eigenkapital erfasst		
Laufender Steueraufwand/(-ertrag)	–	–
Latenter Steueraufwand/(-ertrag)	7.517	–
Gesamter Steueraufwand/(-ertrag), direkt im Eigenkapital erfasst	7.517	–

7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

Faktoren, die den Steueraufwand im Geschäftsjahr beeinflussen

Obwohl Dialog Plc eine britische Gesellschaft ist, wurden die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag bisher auf Basis des deutschen Einkommensteuersatzes übergeleitet, da die Haupttätigkeit des Konzerns in Deutschland angesiedelt war. Aufgrund wesentlicher Veränderungen in der operativen Geschäftsstruktur des Konzerns und den andauernden Bestrebungen, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die wirtschaftliche Struktur der Gruppe anzupassen, ist dies nicht mehr der Fall. Die Funktionen sind nun global, während die strategischen Entscheidungen in Großbritannien getroffen werden. Dementsprechend wird es als angemessen betrachtet, die Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag auf Basis des Einkommensteuersatzes der Muttergesellschaft Dialog Plc in Großbritannien vorzunehmen.

Eine Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag unter Anwendung des UK Ertragsteuersatzes von 21,5% (2013: 23,25%) stellt sich wie folgt dar:

	2014 000US\$	2013 000US\$
Erwarteter Steueraufwand	(36.404)	(20.858)
Besteuerungsunterschiede	(12.901)	(5.251)
Steuerlich nicht abzugsfähiger Teil des Optionsaufwandes	(5.120)	(2.276)
Steuerermäßigungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	4.267	1.487
Steuerfreie Erträge (nicht abzugsfähige Aufwendungen)	(553)	(71)
Ertrag aus dem Ansatz bisher nicht angesetzter aktiver latente Steuern durch die der Steueraufwand reduziert wird	11.009	1.983
Verluste des Jahres auf die keine aktiven latenten Steuern angesetzt werden	(6.495)	(2.827)
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	4.444	302
Besteuerungsunterschied im Zusammenhang mit abweichender funktionaler Währung	(5.426)	(45)
Steuerertrag aus konzerninternen Umstrukturierungen	(2.445)	–
Veränderung passiver latenter Steuern als Folge konzerninterner Umstrukturierung *)	17.759	–
Sonstige	623	48
Ausgewiesener Steueraufwand	(31.242)	(27.508)

*) Der Betrag von 17.759.000 US\$ bezieht sich auf einen einmaligen nicht zahlungswirksamen latenten Steuerertrag. Dieser entstand im Jahresverlauf im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte.

Latente Steuern

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	(10.818)	(43.028)
Sonstige temporäre Differenzen	8.105	1.913
Steuer Guthaben	3.200	2.771
Steuerliche Verlustvorträge	22.829	22.646
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	23.316	(15.698)

7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

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

	31. Dezember 2014			31. Dezember 2013		
	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$
Deutschland	–	5.206	1.477	–	1.026	288
Großbritannien	106.573	18.236	7.940	73.600	31.968	–
Niederlande	30.714	(6.146)	6.142	23.258	(7.863)	3.849
USA	51.642	(19.134)	7.002	64.509	(112.154)	(20.398)
Sonstige	–	1.883	755	–	1.563	563
Gesamt	188.929	45	23.316	161.367	(85.460)	(15.698)

Der Betrag in der Bilanz für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, für die keine latenten Steuer angesetzt wurden, ist 82.643.000 US\$ (2013: 121.579.000 US\$). Des Weiteren wurde keine latente Steuer für die staatlichen Steuergutschriften in Höhe von 4.416.000 US\$ (2013: 3.643.000 US\$) angesetzt. Der Betrag abzugsfähiger temporärer Differenzen sowie nicht genutzter Verlustvorträge, für die keine latenten Steuern angesetzt wurden, hat sich im Jahresverlauf als Ergebnis unseren anhaltenden Bestrebungen, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die wirtschaftliche Struktur des Konzerns anzupassen, reduziert. Dadurch war Dialog in der Lage, bisher nicht angesetzte steuerliche Verlustvorträge sowie andere abzugsfähige temporäre Differenzen in Großbritannien zu nutzen und teilweise anzusetzen.

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

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

Die Verlustvorträge in den USA verfallen in den Jahren 2014 bis 2034 und in den Niederlanden zwischen 2017 und 2023, 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 abgezinste Teil des Anspruchs der nach 2015 zur Auszahlung ansteht. Der Betrag der in 2015 ausgezahlt wird, wird innerhalb des Umlaufvermögens ausgewiesen.

Es wurden keine latenten Steuern im Zusammenhang mit nicht ausgeschütteten Gewinnen von Tochtergesellschaften angesetzt, da unter den derzeit geltenden Steuerbestimmungen keine Verbindlichkeiten aus der Ausschüttung erwachsen oder weil sich der Konzern in einer Position befindet, in der er den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen beeinflussen kann und es wahrscheinlich ist, dass sich diese Differenzen in naher Zukunft nicht umkehren werden.

8. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Guthaben bei Kreditinstituten	178.242	151.016
Kurzfristige Einlagen	140.204	35.009
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	5.834	–
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	324.280	186.025

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.

9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.594	113.236
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	19.975	14.100
	100.569	127.336

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

Wie in Anmerkung 28 näher erläutert wird, ist der Konzern zwei selektive Factoringvereinbarung eingegangen, eine seit 2007 und eine seit 2012. Der Betrag der als „Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung“ ausgewiesen ist, repräsentiert einen Sicherheitseinbehalt der Factoringbank in Höhe von 15% bzw. 10% auf den Kaufpreis verkaufter Forderungen. Dieser Sicherheitseinbehalt wird von der Factoringbank ausgezahlt, wenn sie die Kundenzahlung in voller Höhe erhalten hat, spätestens aber 120 Tage nach Fälligkeit der Forderung oder wenn der Delkredererefall eingetreten ist. Es bestehen keine wesentlichen Risiken aus den anhaltenden Engagements mit den Factoring Banken. Die Beträge sind unverzinslich und haben Laufzeiten zwischen 30 bis 60 Tagen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die Wertberichtigungen vorgenommen wurden, betragen zum 31. Dezember 2014 96.000 US\$ und zum 31. Dezember 2013 82.000 US\$. Die hierauf entfallenden Wertberichtigungen betragen 96.000 US\$ bzw. 82.000 US\$.

9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen Fortsetzung

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

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	82	1.130
Zugänge	18	20
Ausbuchungen	–	(670)
Auflösungen	(4)	(168)
Währungsänderungen	–	(230)
Wertberichtigungen zum Jahresende	96	82

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2014 und 2013 stellt sich wie folgt dar:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Forderungen die weder überfällig noch wertgemindert sind	78.994	109.087
Forderungen die überfällig aber nicht wertgemindert sind	–	–
weniger als 30 Tage	1.566	3.272
30 bis 59 Tage	32	456
60 bis 89 Tage	2	28
90 bis 130 Tage	–	393
Gesamt	80.594	113.236

10. Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Rohstoffe	11.013	14.276
Unfertige Erzeugnisse	30.047	26.815
Fertige Erzeugnisse	58.080	76.438
Anzahlungen	–	12
	99.140	117.541

11. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	3.586	1.532
Sicherungsgeschäfte	–	2.462
	3.586	3.994

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 28 gegeben.

12. Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten ¹⁾	7.459	10.713
Sonstige Steuerforderungen	1.253	1.017
Übrigen Forderungen	1.779	746
	10.491	12.476

[1] Enthält eine Vorauszahlung von Null US\$ (2013: 3.440.000 US\$) die an einen wichtigen Lieferanten geleistet wurde.

13. 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\$	Gesamt 000US\$
Anschaffungskosten					
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	108.198	9.630	32.578	12	150.418
Zugang aus der Akquisition von iWatt ¹⁾	4.440	170	256	–	4.866
Währungsänderungen	(12)	108	195	12	303
Zugänge	6.640	3.468	12.321	686	23.115
Umbuchungen	–	–	10	(10)	–
Abgänge	(1.112)	(157)	(1.477)	–	(2.746)
Stand zum 31. Dezember 2013/ 1. Januar 2014	118.154	13.219	43.883	700	175.956
Währungsänderungen	(119)	(421)	(910)	(63)	(1.513)
Zugänge	8.640	3.003	11.338	1.412	24.393
Umbuchungen	14	199	94	(309)	(2)
Abgänge	(2.299)	(488)	(595)	(156)	(3.538)
am 31. Dezember 2014	124.390	15.512	53.810	1.584	195.296
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	(79.609)	(2.640)	(17.851)	–	(100.100)
Währungsänderungen	2	(28)	(90)	–	(116)
Abschreibungen des Jahres	(10.107)	(1.546)	(6.928)	–	(18.581)
Wertberichtigungen	(171)	–	(346)	–	(517)
Abgänge	1.028	61	734	–	1.823
Stand zum 31. Dezember 2013/ 1. Januar 2014	(88.857)	(4.153)	(24.481)	–	(117.491)
Währungsänderungen	12	215	453	–	680
Abschreibungen des Jahres	(11.007)	(2.147)	(8.997)	–	(22.151)
Umbuchungen	(5)	–	5	–	–
Abgänge	2.221	161	547	–	2.929
am 31. Dezember 2014	(97.636)	(5.924)	(32.473)	–	(136.033)
Buchwerte					
am 31. Dezember 2012 / 1. Januar 2013	28.589	6.990	14.727	12	50.318
am 31. Dezember 2013 / 1. Januar 2014	29.297	9.066	19.402	700	58.465
am 31. Dezember 2014	26.754	9.588	21.337	1.584	59.263

Finanzierungsleasing

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2014 488.000 US\$ (2013: 288.000 US\$). Im Laufe des Geschäftsjahres gab es Zugänge in Höhe von 614.000 US\$ (2013: 40.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 450.000 US\$ (2013: Null US\$). Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen betrug 419.000 US\$ (2013: Null US\$).

14. 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 im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen 000US\$	Erworbene Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände 000US\$	Patente 000US\$	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte 000US\$	Gesamt 000US\$
Anschaffungskosten am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	32.283	14.100	52.214	6.704	31.099	104.117
Zugang aus der Akquisition von iWatt ¹⁾	212.595	62.975	979	–	49.599	113.553
Währungsänderungen	–	–	168	–	–	168
Zugänge	–	–	4.146	1.711	5.988	11.845
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Abgänge	–	–	(50)	–	(14)	(64)
Stand zum 31. Dezember 2013/ 1. Januar 2014	244.878	77.075	57.457	8.415	86.672	229.619
Währungsänderungen	–	–	(205)	(101)	(192)	(498)
Zugänge	–	–	7.873	2.153	6.670	16.696
Umbuchungen	–	–	(8)	–	–	(8)
Abgänge	–	–	(118)	(50)	–	(168)
am 31. Dezember 2014	244.878	77.075	64.999	10.417	93.150	245.641
Abschreibungen und Wertberichtigungen am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	–	(10.504)	(21.899)	(2.251)	(17.674)	(52.328)
Währungsänderungen	–	–	(71)	–	–	(71)
Abschreibungen des Jahres	–	(7.805)	(7.891)	(1.304)	(11.646)	(28.646)
Wertberichtigungen	–	–	(21)	–	–	(21)
Abgänge	–	–	38	–	–	38
Stand zum 31. Dezember 2013/ 1. Januar 2014	–	(18.309)	(29.844)	(3.555)	(29.320)	(81.028)
Währungsänderungen	–	–	164	6	31	201
Abschreibungen des Jahres	–	(7.695)	(8.285)	(1.513)	(13.460)	(30.953)
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–
Wertberichtigungen	–	–	(2.478)	–	–	(2.478)
Abgänge	–	–	119	3	–	122
am 31. Dezember 2014	–	(26.004)	(40.324)	(5.059)	(42.749)	(114.136)
Buchwerte						
am 31. Dezember 2012 / 1. Januar 2013	32.283	3.596	30.315	4.453	13.425	51.789
am 31. Dezember 2013 / 1. Januar 2014	244.878	58.766	27.613	4.860	57.352	148.591
am 31. Dezember 2014	244.878	51.071	24.675	5.358	50.401	131.505

[1] Selbsterstellt innerhalb der iWatt Group vor dem Erwerbszeitpunkt.

14. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Fortsetzung

Schwerpunkt der Anschaffungen in 2013 war die Akquisition von iWatt Inc. Im Zusammenhang mit der Akquisition hat die Gesellschaft einen Geschäfts- oder Firmenwert, selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, Patente und kundenbezogene immaterielle Vermögensgegenstände wie Kundenstamm und Auftragsbestand erworben.

Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen beinhalten Vermögenswerte, die im Rahmen des Unternehmenserwerbs von iWatt in 2013 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 sowie der Nutzungsdauern für die Folgebewertung.

Mietkauf

Der Buchwert von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Mietkaufverpflichtungen gehalten werden, beträgt zum 31. Dezember 2014 14.613.000 US\$ (31. Dezember 2013: 17.162.000 US\$). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen 2.101.000 US\$ (2013: 343.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 13.906.000 US\$ (2013: 15.300.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 12.114.000 US\$ (2013: 12.743.000 US\$).

15. Beteiligungen

Im Rahmen der Strategie fortschrittlichen Technologien zu entwickeln, ist das Unternehmen eine strategische Unternehmensbeteiligung an Arctic Sand Technologies, Inc. eingegangen. Das MIT Spin-off Unternehmen vermarktet einen innovativen neuen Ansatz für Schaltwandler für Märkte wie Smartphones, Tablets, Ultrabooks™ und Rechenzentren. Die Investition war Teil einer Serie-A-Finanzierungsrunde, an der Dialog und eine Reihe anderer Venture Capital und strategische Investoren teilgenommen haben. Die Investition von 1,4 Millionen US\$ (2013: 1,5 Millionen US\$) entspricht einer Beteiligungshöhe von 7,69%-Anteil des voll verwässerten Kapitals von Arctic Sand. Wir verweisen auf die Anmerkung 25 Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts.

16. 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 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.303	83.778
Sonstige Verbindlichkeiten	7.603	7.613
	90.906	91.391

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.

17. Andere Finanzverbindlichkeiten

Andere Finanzverbindlichkeiten bestehen aus:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	4.198	3.236
Abgegrenzte Zinsen und Bankverbindlichkeiten	452	20.431
Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten	17.470	256
	22.120	23.923

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Tätigkeit Währungsrisiken ausgesetzt. Diese Risiken werden durch den Einsatz von Devisentermingeschäften verringert. Abgegrenzte Zinsen und Bankverbindlichkeiten enthalten in 2014 den Zinskupon der Wandelanleihe von 1,00% p.a., welcher halbjährlich und nachschüssig zahlbar ist. In 2013 wurden unter diesem Posten zusätzlich die Bankzinsen und der kurzfristige Anteil einer Rückzahlungstranche in Bezug auf eine Bankverbindlichkeit ausgewiesen.

18. 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 31. Dezember 2013 000US\$	Währungs- änderungen 000US\$	Aufzinsung 000US\$	Zuführungen 000US\$	Inanspruch- nahmen 000US\$	Auflösungen 000US\$	Stand zum 31. Dezember 2014 000US\$
Produktgarantien	1.266	–	–	1.259	(1.042)	–	1.483
Schwebende Rechtsansprüche	321	(38)	–	–	–	–	283
Bedingte Gegenleistung im Rahmen der iWatt Akquisition	1.939	–	–	–	–	(1.939)	–
Sonstige ¹⁾	4.474	(2)	–	43.353	(41.242)	(44)	6.539
Gesamt kurzfristig	8.000	(40)	–	44.612	(42.284)	(1.983)	8.305
Rückbaumaßnahmen	881	(60)	54	–	–	–	875
Leasingverpflichtungen	207	–	–	300	(37)	–	470
Entschädigungsfond	400	(18)	–	228	–	–	610
Gesamt langfristig	1.488	(78)	54	528	(37)	–	1.955
Gesamt	9.488	(118)	54	45.140	(42.321)	(1.983)	10.260

[1] Bestehend aus den abgegrenzten Umsatzerlösen von 10,2 Mio. US\$ (2013: 6,5 Mio. US\$) und dazugehörigen Umsatzkosten von 3,7 Mio. US\$ (2013: 2,1 Mio. US\$) welche in einem Rückstellungsbedarf von 6,5 Mio. US\$ (2013: 4,4 Mio. US\$) resultieren.

Wie bereits in Anmerkung 4 zum Geschäftsbericht 2013 sowie in den Quartalsberichten in 2014 berichtet wurde, wurde mit den früheren Eigentümern von iWatt als Teil der Kaufvereinbarung im Juli 2013 eine bedingte Gegenleistung (Earn-Out) vereinbart. Da die Umsatzziele in beiden Earn-Out Perioden nicht erreicht wurden, wurde die Rückstellung aufgelöst.

19. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben	27.131	19.415
Im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen enthaltene Anzahlungen	2.800	2.400
Sonstige	6.066	12.541
	35.997	34.356

Laufzeiten und Konditionen der oben aufgeführten sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten:

- Die Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben haben eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Monaten (2013: drei Monate).
- Die sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und haben in der Regel Fälligkeiten von 30 Tagen.

20. Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Wandelschuldverschreibung ¹⁾	180.207	171.971
Bankverbindlichkeiten ²⁾	–	84.179
Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen	7.916	9.507
	188.123	265.657

[1] Wir verweisen auf die Anmerkung 21 Wandelschuldverschreibung.

[2] Wir verweisen auf die Anmerkung 28 Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements.

21. Wandelschuldverschreibung

Wie bereits im Geschäftsbericht 2012 und 2013 berichtet wurde, hat die Gesellschaft im Laufe des ersten Quartals 2012 eine Wandelanleihe mit der Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US\$ ausgegeben. Der Ausgabebetrag und der Tag der Platzierung der Wandelanleihe an der Luxembourg Stock Exchange war der 12. April 2012. Die Wandelschuldverschreibungen sind mit Wandlungsrecht in Stammaktien der Dialog Semiconductor Plc ausgestattet, welche an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden. Insgesamt wurden 1.005 Anleihen mit einem Nominalwert von je 200.000 US\$ zu 100% des Nennwerts mit einem Zinskupon von 1,00% p.a., welcher halbjährlich und nachschüssig zahlbar ist, ausgegeben. Der Wandlungspreis am Ausgabebetrag betrug 29,5717 US\$ bzw. 22,367 €. Nach dem Abzug der Transaktionskosten von 4.369.000 US\$ beliefen sich die vereinnahmten Netto Erlöse aus der Begebung der Anleihe in 2012 auf 196.631.000 US\$. Im Einklang mit IAS 32 wurde der Nominalbetrag der Anleihe von 201 Millionen US\$ in eine Eigenkapitalkomponente von 37.393.000 US\$ und eine Fremdkapitalkomponente von 163.607.000 US\$ aufgeteilt.

Die Fremdkapitalkomponente wurde unter Anwendung des Marktzinssatzes für eine gleichartige nicht wandelbare Schuldverschreibung bestimmt. Die Fremdkapitalkomponente wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, bis sie gewandelt oder zur Rückzahlung fällig wird. Die Eigenkapitalkomponente stellt den beizulegenden Wert des Wandlungsrechts zum Zeitpunkt der Ausgabe dar.

Das ausstehende Volumen per 31. Dezember 2014 beläuft sich für die Wandelschuldverschreibung unter Berücksichtigung von Umwandlungen in Aktien auf 201 Millionen US\$ (2013: 201 Millionen US\$).

22. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Dialog hatte zum 31. Dezember 2014 ein genehmigtes Kapital von 104.311.860 (2013: 104.311.860) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,10 £ je Aktie. Ausgegeben und im Umlauf waren 71.068.930 Stammaktien (2013: 68.068.930).

	Anzahl der Aktien	000US\$
Zum 1. Januar 2013	68.068.930	12.852
Ausgegeben am 7. März 2014	3.000.000	501
Zum 31. Dezember 2014	71.068.930	13.353

Die Aktien von Dialog sind in der Form von Namensaktien ausgegeben. Alle Aktien sind voll eingezahlt.

Kapitalrücklage

In dieser Position wird das Agio ausgewiesen, das in Verbindung mit der Ausgabe von Aktien eingezahlt wurde. In dem Betrag sind 36.579.000 US\$ des beizulegenden Werts für das Wandlungsrecht der Wandelanleihe, welche im Geschäftsjahr 2012 ausgegeben wurde, enthalten. Das Wandlungsrecht wurde als Eigenkapitalkomponente im Sinne von IAS 32 behandelt und in den Kapitalrücklagen ausgewiesen.

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 2014 betrug der negative Stand der Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen 3.007.000 US\$ (31. Dezember 2013: 1.710.000 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 2014 betrug der negative Stand der Rücklage für Cash Flow Hedges 12.769.000 US\$ verglichen mit einer positiven Rücklage in Höhe 1.580.000 US\$ zum 31. Dezember 2013. Bezüglich der Umgliederung von Beträgen vom Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung verweisen wir auf die Anmerkung 28.

Die in den einzelnen Komponenten der sonstigen Rücklagen enthaltenen Steuereffekte in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 ergeben sich wie folgt:

	2014			2013		
	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$
Währungsdifferenzen	(1.032)	(265)	(1.297)	269	(15)	254
Hedging	(19.794)	5.445	(14.349)	91	(48)	43
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (loss)	(20.826)	5.180	(15.646)	360	(63)	297

22. Eigenkapital Fortsetzung

Aktien für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan

Die Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan beinhalten die Anschaffungskosten der Aktien die vom Mitarbeiter-Aktien Trust sowie vom non-executive Director Trust (die „Trusts“) gehalten werden. Wir verweisen auf Anmerkung 24. Zum 31. Dezember 2014 hielten die Trusts 2.825.412 Aktien (31. Dezember 2013: 2.097.799 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.

23. Altersversorgung

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betragen 6.069.000 US\$ (2013: 4.971.000 US\$). Zum 31. Dezember 2014 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 916.000 US\$ (2013: 772.000 US\$) innerhalb der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Pensionskosten enthalten auch Zahlungen im Rahmen der staatlichen Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 3.256.000 US\$ (2013: 2.732.000 US\$).

24. Aktienorientierte Vergütung

A) Aktienoptionspläne

Am 7. August 1998 hat der Konzern einen Aktienoptionsplan („Plan“) eingeführt, nach dem den Mitarbeitern und Executive Directors zu bestimmten Zeitpunkten, gemäß der Vorgabe des Board of Directors, Optionen zum Erwerb von bis zu 3.840.990 Stammaktien aus dem genehmigten Kapital gewährt werden können. Am 16. Mai 2002 haben die Aktionäre des Konzerns beschlossen, die maximale Anzahl der Optionen, die gewährt werden können, auf 15% der von Dialog ausgegebenen Aktien (nach Ausgabe dieser 15%) zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2014 entsprachen diese 15% der ausgegebenen Aktien 12.541.576 Aktien (2013: 12.012.164 Aktien). Ungeachtet des Vorstehenden hat das Unternehmen festgelegt, dass der Verwässerung mit einer durchschnittlichen jährlichen Durchflussrate von 1% pro Jahr entgegengewirkt wird. Damit wird von der Gesellschaft eine Verwässerung von 10% in dem Zeitraum von 10 Jahren angestrebt.

Vorbehaltlich einer abweichenden Entscheidung des Boards werden Aktienoptionen, die an Mitarbeiter vor dem 31. Dezember 2013 ausgegeben wurden, mit einem Ausübungspreis begeben, der nicht unter dem Marktwert der Aktie am Tag der Gewährung liegt. Die Optionen werden ohne weitere Ausübungsbedingungen über eine bestimmte Zeit erdient, in der der Mitarbeiter im Unternehmen verbleibt. Optionen, die vor dem 31. Oktober 2006 ausgegeben wurden, haben Laufzeiten von zehn Jahren und werden über Zeiträume von ein bis fünf Jahren ab dem Tag der Gewährung erdient. Nach einer Änderung des Aktienoptionsplans haben Aktienoptionen, die am oder nach dem 31. Oktober 2006 ausgegeben wurden, nun eine Laufzeit von 7 Jahren und werden in monatlichen Tranchen über einen Zeitraum von einem bis 48 Monaten erdient. Während der ersten zwölf Monate nach dem Gewährungstag dürfen die Optionen nicht ausgeübt werden.

Während der Hauptversammlung 2013 haben die Aktionäre der Dialog Semiconductor Plc den neuen Mitarbeiteraktienplan für 2013 (ESP) genehmigt. Dieser wird parallel zu dem bestehenden Aktienoptionsplan betrieben und unterliegt dem oben beschriebenen Verwässerungsschutz. In 2014 wurden die ersten Optionen im Rahmen des ESP gewährt.

Auf der Hauptversammlung 2011 haben die Aktionäre der Anpassung der Vergütungsstruktur für non-executive Directors zugestimmt. Gemäß der neuen Struktur werden 2/3 der Vergütung in bar ausbezahlt, 1/3 der Vergütung des Chairman und der non-executive Directors werden mit Anteilen am Unternehmen beglichen. Die Anzahl der Aktien wird unter Anwendung des Durchschnittskurses über die letzten 30 Tage vor der Gewährung ermittelt. Die Aktien werden entweder als bedingte Aktien oder Optionen (der Ausübungspreis wurde auf 15 Eurocent festgelegt) gewährt. Jeder Berechtigte darf die Anteile veräußern oder die Optionen ausüben, jedoch nicht vor dem dritten Jahrestag der Gewährung, vorausgesetzt, sie sind bis dahin noch im Amt (abgesehen von außergewöhnlichen Umständen wie Änderung der Eigentümerstruktur). Während der Hauptversammlung 2013 haben die Aktionäre einen Beschluss gefasst, dass die Vergütungen der non-executive Directors nur bar ausbezahlt werden. Basierend darauf wurden im Jahr 2013 und 2014 keine Optionen an die non-Executive Directors gewährt.

Die Berechnung des Marktwertes begebener Optionen erfolgte in 2014 und 2013 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell. Der Einfluss eines vorzeitigen Ausübens auf die Berechnung wird im Rahmen der Schätzung des erwarteten Ausübungszeitraums berücksichtigt.

24. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 gewährten Optionen verwendet:

	2014	2013
Erwartete Dividende	0%	0%
Erwartete Volatilität	36%	46%
Risikofreier Zinssatz	0,2%	0,8%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	2.0 - 5.0	2.0 - 6.0
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs im Berichtsjahr (in €)	20,83	12,66
Gewichteter Durchschnittsaktienkurs für Optionsgewährungen (in €)	18,40	13,56
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	0,10	13,56
Gewichteter Marktwert (in €)	18,31	4,41

B) Langfristiger Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)

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

In 2010 wurden weitere Anteile an ausgewählte neue und bestehende Mitglieder des Executive Managements gewährt. In 2013 und 2014 wurden keine weiteren Anteile gewährt.

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

Bewertungstag 31. Januar 2010

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

Bewertungstag 31. Januar 2011 (letzter Bewertungsstichtag)

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

C) Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP)

Der Konzern betreibt auch ein Incentive-Programm für Führungskräfte, welches auf der Hauptversammlung im Mai 2010 von den Aktionären genehmigt wurde. Das Programm gestattet es Führungskräfte sowie weitere zum Unternehmenserfolg beitragende Personen in Schlüsselpositionen mit einem bestimmten Prozentsatz am Mehrwert, welcher für die Anteilseigner geschaffen wurde, zu beteiligen. Das Remuneration Committee darf nach Ablauf von 5 Jahren nach der Genehmigung des EIP keine EIP Optionen mehr gewähren.

24. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Im Rahmen des EIP werden dem Remuneration Committee bis zu 0,75% des ausgegebenen Aktienkapitals zum Datum der Bewilligung zur Verfügung gestellt, das den Teilnehmern des EIP jeweils jedes Jahr bewilligt werden kann. Es ist geplant, dass diese Aktien etwa 10 bis 15 Top-Führungskräften gewährt werden. Ein Teil der Gesamtzahl der Aktien, die jedes Jahr gewährt werden kann, wird für Bewilligungen an neu rekrutierte Führungskräfte zurückbehalten. Das Remuneration Committee ist jedoch nicht verpflichtet, alle jährlich verfügbaren Aktien zuzuteilen.

Fortbestehen des Anstellungsverhältnisses

25% des EIP-Awards werden in gleich bleibenden jährlichen Raten unverfallbar, basierend auf dem Erreichen einer Aktienkursschwelle, die jeweils am Jahresende ermittelt wird („ständiger Award“). Diese Kursschwelle bedeutet, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft zum jeweiligen Bewertungstag an dem der Kurswert der Aktie ermittelt wird (dies ist der Jahrestag der Bewilligung des Awards – die erste Bewilligung war der 16. Februar 2012) höher sein muss als der Aktienkurs am Tag der Bewilligung des Awards bzw. an früheren Bewertungstagen, je nachdem, welcher der Kurswerte höher ist. Wenn die Aktienkursschwelle am Ende eines Jahres nicht erreicht wurde, verfällt der entsprechende Anteil des ständigen Awards.

Nach Ablauf der 3-jährigen Haltedauer wird der ständige Award unverfallbar und kann ausgeübt werden, sofern das Anstellungsverhältnis des jeweiligen Mitarbeiters nach wie vor besteht. Teilnehmer haben drei Jahre Zeit zur Ausübung von unverfallbaren Aktienoptionen.

Erfolgsabhängige Bedingungen

75% des EIP-Awards werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die hohen erfolgsabhängigen Ziele hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden („erfolgsabhängiger Award“). Die primäre erfolgsabhängige Messgröße bezieht sich auf die angestrebten Ziele in Bezug auf EBIT und Umsatzwachstum. Die Unverfallbarkeit des erfolgsabhängigen Awards ist zu 50% vom Erreichen des EBIT-Ziels und zu 50% vom Erreichen des Umsatzwachstumsziels abhängig. Die Zahl der Aktien, die im Rahmen dieser primären erfolgsabhängigen Messgröße unverfallbar werden, richtet sich nach einer zweiten (sekundären) erfolgsabhängigen Messgröße (wie unten dargestellt). Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese beiden Messgrößen für die Strategie der Gesellschaft in der aktuellen Entwicklungsphase von unmittelbarer Bedeutung sind, und dass die Vergütung für Führungskräfte auf dieser Basis erfolgen sollte. Darüber hinaus ist die Fokussierung dieser Messgrößen für die mittel- bis langfristige Steigerung des Shareholder Value von entscheidender Bedeutung. Die Unternehmensziele werden auf jährlicher Basis und nicht langfristig festgelegt, um sicherzustellen, dass diese Ziele weiterhin anspruchsvoll und relevant bleiben. Bei diesen Zielsetzungen werden hinsichtlich EBIT und Umsatzwachstum die Budgeterwartungen und die Erwartungen des Marktes für das jeweilige Geschäftsjahr wie folgt berücksichtigt:

Schwelle (d.h. ein akzeptabler Wert hinsichtlich der Unternehmensentwicklung, der erreicht werden muss, damit die Unverfallbarkeit des Awards eintreten kann).

Zielwert (d.h. die Leistung für das Erreichen des budgetierten Wachstums, um sicherzustellen, dass das Unternehmen im Hinblick auf die langfristigen Unternehmensziele auf dem richtigen Weg ist).

Außergewöhnliche Leistungen (d. h. Leistungen, die vom Remuneration Committee als außergewöhnlich anerkannt werden).

Nach Ablauf des 3-jährigen Performance-Zeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Remuneration Committee auf Basis des tatsächlich in diesem 3-Jahres-Zeitraum erzielten Wachstums im Verhältnis zu den jährlichen Zielsetzungen in diesem 3-Jahres-Zeitraum ermittelt.

Vorausgesetzt, für beide Zielvorgaben wurde der Grenzwert erreicht, beträgt die Unverfallbarkeit für beide Messgrößen am Ende des Performance-Zeitraums:

Grad der Erreichung der Unternehmensziele	Unverfallbarer Anteil des EIP-Awards
Schwelle ¹⁾	20%
Zielwert ¹⁾	40%
Außergewöhnliche Leistungen ¹⁾	100%

[1] Linearer Verlauf zwischen den einzelnen Werten.

Wenn der Grenzwert des EBIT- oder des Umsatzziels nicht erreicht wird, verfällt der erfolgsabhängige Award. Im Rahmen der sekundären erfolgsabhängigen Messgröße kann die Zahl der Aktien, die nach Ablauf des Performance-Zeitraums gem. der primären Messgröße ermittelt wurde, korrigiert werden. Dies erfolgt mit Hilfe eines Multiplikators von bis zu 20% im Verhältnis zu einem Zielwert bezüglich der Verbreiterung der Kundenstruktur.

24. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Bei der Bewertung dieses Ziels könnte beispielsweise die Steigerung der regionalen Umsätze auf den strategisch wichtigsten Schlüsselmärkten als Prozentsatz des Gesamtumsatzes herangezogen werden.

Die Höhe des erfolgsabhängigen Awards, der nach Ablauf des 3-Jahres-Zeitraums unverfallbar wird, basiert daher auf:

Umsatzwachstum (50%) + EBIT-Anstieg (50%) X – 20% Korrekturfaktor

Der Anteil des erfolgsabhängigen Awards, der nicht gemäß den oben genannten erfolgsabhängigen Bedingungen unverfallbar wird, verfällt.

Folgende Annahmen wurden für die Bestimmung vom beizulegenden Zeitwert herangezogen:

	1. Award in 2014	Award in 2013
Aktienpreis am Gewährungstag	16€	13,61€
Ausübungspreis	0,12€	0,12€
Erwartete Volatilität	36%	45%
Risikofreier Zinssatz	0,2%	0,8%
Angenommener Grad der Erdienung basierend auf den Leistungsbedingungen	70%	50%
Laufzeit der Optionen	6 Jahre	6 Jahre

D) Entwicklung der Aktienpläne

Die Entwicklung der Aktienoptionspläne (inklusive der Aktienoptionen, welche unter dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für Führungskräfte gewährt wurden) ergibt sich für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 wie folgt:

	2014		2013	
	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	6.036.051	7,93	5.878.825	7,83
Gewährt	1.748.517	0,09	1.062.623	6,29
Ausgeübt	(2.452.916)	6,82	(581.969)	3,99
Verwirkt	(183.628)	4,52	(323.428)	7,83
Summe am Jahresende	5.148.024	5,90	6.036.051	7,93
Davon ausübbar	1.845.756	9,64	3.417.287	6,82

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug in 2014 21,85 € (2013: 13,55 €).

Im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen bestanden zum 31. Dezember 2014 Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in Höhe von 210.000 US\$ (2013: 133.000 US\$).

24. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2014 ausstehenden und ausübbareren Bezugsrechte aus dem langfristigen Sondervergütungsplan sowie Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen:

Ausübungspreise	Ausstehende Bezugsrechte			Ausübbarere Bezugsrechte	
	Anzahl ausstehender Bezugsrechte zum 31. Dezember 2014	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2014	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,0 - 3,00	2.897.366	4,3	0,16	446.653	0,51
€3,00 - 8,00	193.227	1,9	6,98	193.227	6,98
€8,00 - 16,85	2.057.431	4,1	13,87	1.205.876	13,45
€0,0 - 16,85	5.148.024	4,1	5,90	1.845.756	9,64

E) Mitarbeiter- und non-executive Director-Aktien-Trust

Zur Verwaltung der Mitarbeiter-Aktien sowie der Aktien für non-executive Director hat der Konzern zwei Trusts („Trusts“) eingesetzt. Die Trusts erwerben Dialog-Aktien, um damit den Mitarbeiter- sowie den non-executive Director-Aktienoptions-Plan bedienen zu können. Zum 31. Dezember 2014 hielten die Trusts 2.825.412 Aktien (2013: 2.097.799 Aktien).

25. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						Bemessungs- hierarchie	Marktwerte zum 31. Dezember 2014 000US\$
	Buchwerte zum 31. Dezember 2014 000US\$	Fortgeführte Anschaffungs- kosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$				
Vermögenswerte								
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	318.446	318.446	–	–	n/a	318.446	
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	n/a	5.834	–	5.834	–	n/a	5.834	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	100.569	100.569	–	–	n/a	100.569	
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte								
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	3.586	3.586	–	–	Level 1	3.586	
Derivative finanzielle Vermögenswerte								
Derivative finanzielle Vermögens- werte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Vermögens- werte mit Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–	
Beteiligungen	AfS	1.446	–	–	–	Level 3	1.446	
Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	83.303	83.303	–	–	n/a	83.303	
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	7.603	7.603	–	–	n/a	7.603	
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	836	836	–	–	n/a	836	
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	FLAC	11.279	11.279	–	–	Level 2	10.553	
Wandelanleihe	FLAC	180.659	180.659	–	–	Level 2	192.236	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivative finanzielle Verbindlich- keiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Verbindlich- keiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	17.470	–	17.470	–	Level 2	17.470	
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39								
Kredite und Forderungen (LaR)		422.601	422.601	–	–	–	422.601	
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		5.834	–	5.834	–	–	5.834	
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		1.446	–	–	–	–	–	
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Vermögenswerte - mit Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten - mit Sicherungsbeziehung		(17.470)	–	(17.470)	–	–	(17.470)	
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FIAC)		(283.679)	(283.679)	–	–	–	(294.530)	

25. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten Fortsetzung

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten wurden erhältliche Marktinformationen (Zinssätze und –kurven, Währungsumrechnungskurse: Level 2), unter Anwendung von marktnahen Bewertungen, herangezogen. Die Buchwerte von Krediten und Forderungen entsprechen wegen deren kurzen Laufzeiten den beizulegenden Zeitwerten. Da sich die Marktbedingungen für die Bewertung der langfristigen Verbindlichkeit der Wandelanleihe sowie des Finanzierungsleasingvertrages verändert haben, weichen die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2014 von den Buchwerten ab. Beteiligungen sowie Wertpapiere sind zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, soweit ein aktiver Markt mit öffentlich zugänglichen Marktpreisen besteht. Für die Beteiligung, die zu Anschaffungskosten von 1,4 Millionen US\$ angesetzt ist, existiert kein aktiver Markt mit öffentlich zugänglichen Marktpreisen. Die Finanzinstrumente welche in der Spalte „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ aufgeführt sind, stellen derivative Finanzinstrumente dar, welche als Cashflow-Hedges eingestuft wurden.

25. Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten Fortsetzung

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						Bemessungs- hierarchie	Marktwerte zum 31. Dezember 2013 000US\$
	Buchwerte zum 31. Dezember 2013 000US\$	Fortgeführte Anschaffungs- kosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$				
Vermögenswerte								
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	186.025	186.025	–	–	n/a	186.025	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	127.336	127.336	–	–	n/a	127.336	
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte								
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	1.532	1.532	–	–	Level 1	1.532	
Derivative finanzielle Vermögenswerte								
Derivative finanzielle Vermögens- werte ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Vermögens- werte mit Sicherungsbeziehung	n/a	2.462	–	2.462	–	Level 2	2.462	
Beteiligungen	AfS	1.531	–	–	–	Level 3	1.531	
Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	83.778	83.778	–	–	n/a	83.778	
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	7.613	7.613	–	–	n/a	7.613	
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	104.190	104.190	–	–	–	104.190	
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	FLAC	12.744	12.744	–	–	Level 2	13.006	
Wandelanleihe	FLAC	172.390	172.390	–	–	Level 2	186.411	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivative finanzielle Verbindlich- keiten ohne Sicherungsbeziehung	n/a	–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Verbindlich- keiten mit Sicherungsbeziehung	n/a	256	–	256	–	Level 2	256	
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39								
Kredite und Forderungen (LaR)		314.893	314.893	–	–	–	314.893	
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		1.531	–	–	–	–	–	
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		–	–	–	–	–	–	
Derivative finanzielle Vermögenswerte - mit Sicherungsbeziehung		2.462	–	2.206	–	–	2.462	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten - mit Sicherungsbeziehung		(256)	–	–	–	–	(256)	
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FIAC)		(380.715)	(380.715)	–	–	–	(394.998)	

26. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Operating Leasing, 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 2014:

	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen	Miet und Software Verpflichtungen	Sonstige Verpflichtungen
	2014 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$	2013 000US\$
Innerhalb eines Jahres	12.565	7.522	9.610	6.145
Zwischen 1 und 2 Jahren	12.433	2.507	7.048	708
Zwischen 2 und 3 Jahren	10.544	489	6.170	46
Zwischen 3 und 4 Jahren	5.320	2	5.957	21
Zwischen 4 und 5 Jahren	4.869	–	4.342	2
Danach	8.655	–	9.700	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	54.386	10.520	42.827	6.922

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betragen in 2014 15.547.000 US\$ (2013: 10.021.000 US\$).

Finance Lease, Mietkauf und Software Verpflichtungen

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

	Mindestzahlungen	
	2014 000US\$	2013 000US\$
Innerhalb eines Jahres	4.403	3.400
Zwischen 1 und 2 Jahren	4.403	3.400
Zwischen 2 und 3 Jahren	3.400	3.400
Zwischen 3 und 4 Jahren	1.700	3.400
Zwischen 4 und 5 Jahren	–	1.700
Danach	–	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	13.906	15.300
Abzüglich des Zinsanteils	(1.792)	(2.557)
Barwert der Mindestzahlungen	12.114	12.743

Verpflichtungen zum Erwerb von Anlagevermögen

Am 31. Dezember 2014 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 4.491.000 US\$ (2013: 5.161.000 US\$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 4.846.000 US\$ (2013: 1.207.000 US\$).

Eventualverbindlichkeit

Am 9. April 2014 haben die ehemaligen Eigentümer von iWatt beim Court of Chancery in Delaware Klage gegen Dialog eingereicht. Die ehemaligen Anteilseigner ersuchen Schadensersatz wegen angeblicher Verletzung der Kaufvertragsbestandteile, welche die Earn-out-Zahlungen betreffen. Dialogs Management geht davon aus, dass keine Vertragsverletzung vorliegt und wird sich dementsprechend gegen die Klage verteidigen. Das Management sowie das Board of Directors glaubt, dass ein Mittelabfluss zur Regulierung der Schadensersatzklage nicht wahrscheinlich ist.

27. Segmentberichterstattung

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

Es werden vier Geschäftssegmente (2013: vier) dargestellt. Das vierte Segment umfasst das operative Segment unserer in 2013 erworbenen Tochtergesellschaft iWatt. Die Segmente unterscheiden sich durch die Art der Produkte und werden jeweils unabhängig voneinander von Business Unit Managern geleitet. Die Business Unit Manager sind direkt dem CEO unterstellt und sind verantwortlich für ihr Segment.

a) Geschäftssegmente

Dialog berichtet über folgende Geschäftssegmente:

Mobile Systems

Dieses Geschäftssegment beinhaltet unsere Power Management und Audio Chips, welche eigens für die Bedürfnisse des Marktes für Wireless Systeme entwickelt wurden sowie eine Bandbreite von fortgeschrittenen Treibertechnologien für energieeffiziente Display-Anwendungen - von PMOLEDs über Electronic Paper zu MEMS Displays.

Automobil und Industrie

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

Connectivity

Dieses Segment umfasst unsere „short-range wireless“, „digital cordless“ sowie VoIP Technologien. Das Connectivity Segment basiert auf den operativen Tätigkeiten unserer Tochtergesellschaft Dialog Semiconductor B.V..

Power conversion

Das Power Conversion Segment umfasst Produkte aus der AC-DC Spannungswandlung für kleinere und schnell ladende Netzteile für tragbare Geräte sowie LED-Treiber für Solid State Lighting Produkte (SSL, Festkörper-Beleuchtung).

27. Segmentberichterstattung Fortsetzung

	2014					Gesamt 000US\$	2013 *)					
	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Konzern- funktionen 000US\$		Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Konzern- funktionen 000US\$	Gesamt 000US\$
Umsatzerlöse ¹⁾	942.628	40.952	92.120	80.367	38³⁾	1.156.105	744.869	37.259	91.616	26.768	868 ³⁾	901.380
Forschungs- und Entwicklungskosten	141.246	2.392	25.703	22.476	21.991	213.808	118.091	1.749	22.677	8.806	9.491	160.814
Betriebsergebnis ²⁾	244.180	11.232	(2.163)	(21.135)	(46.212)	185.902	141.242	12.211	(2.121)	(22.533)	(26.139)	102.660
Abschreibungen	41.535	227	5.060	5.739	3.021	55.582	35.230	152	5.467	5.163	1.215	47.227
Wertberichtigungen von Vorräten und Verluste aus Anlagenabgängen	6.096	260	212	3.582	85	10.235	11.832	154	2.200	1.504	124	15.814
Investitionen	30.681	167	3.737	4.239	2.231	41.055⁴⁾	27.199	117	4.220	3.986	938	36.460 ⁵⁾
	Zum 31.12.2014						Zum 31.12.2013					
Segmentvorräte	71.327	6.165	13.678	7.970	–	99.140	93.604	7.460	11.227	4.752	498	117.541

*) Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

[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, den Aufwendungen der Mitarbeiteraktien Trusts, Aufwendungen für Aktienoptionen und Kosten für neue Geschäftsfelder.

[3] Der Umsatz in der Spalte Konzernfunktionen beinhaltet im Wesentlichen Einkaufsrabatte und in 2013 einen Zahlungseingang im Zusammenhang mit BenQ.

[4] Einschließlich 24.393.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 16.696.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und (34.000 US\$) Währungseffekte für andere Investitionen.

[5] Einschließlich 23.115.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 11.844.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und 1.501.000 US\$ für andere Investitionen.

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

In 2014 und 2013 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.

27. Segmentberichtserstattung Fortsetzung

b) Konzernfunktionen

Die Umsatzerlöse in der Spalte Konzernfunktionen in Höhe von 38.000 US\$ resultieren im Geschäftsjahr 2014 aus Produktumsätzen (2013: 851.000 US\$ Zahlung im Zusammenhang mit BenQ).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in der Spalte Konzernfunktionen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Aktienoptionen und die Kosten für ein Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP) in Höhe von 9.761.000 US\$ (2013: 3.564.000 US\$). Des Weiteren werden Kosten für neue Geschäftsfelder von 11.730.000 US\$ (2013: 5.789.000 US\$) sowie Kosten für den Aufbau von Powerventure von 467.000 US\$ (2013: 0 US\$) den Konzernfunktionen zugeordnet.

Das negative Betriebsergebnis in der Spalte Konzernfunktionen in Höhe von 46.212.000 US\$ für das Geschäftsjahr 2014 (2013: 26.139.000 US\$) resultiert aus den Aufwendungen für Aktienoptionen inkl. EIP von 21.170.000 US\$ (2013: 8.487.000 US\$), den Aufwendungen für die Holdinggesellschaft von 10.941.000 US\$ (2013: 12.838.000 US\$), den Kosten für neue Geschäftsfelder in Höhe von 16.151.000 US\$ (2013: 8.783.000 US\$) sowie den Kosten für den Aufbau von Powerventure von 494.000 US\$ (2013: 0 US\$). Zusätzlich beinhaltet das Betriebsergebnis in 2014 Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen in Höhe von 600.000 US\$ (2013: 996.000 US\$ BenQ Zahlung) sowie einen Ertrag aus der Auflösung der Earn-out Rückstellung in Höhe von 1.939.000 US\$ (2013: 3.249.000 US\$).

c) Geografische Segmente – Umsätze nach dem Bestimmungslandprinzip

	2014 000US\$	2013 *) 000US\$
Umsatzerlöse		
Großbritannien	782	945
Übriges Europa	60.098	62.628
China	983.412	742.324
Übriges Asien	100.667	87.022
Übrige Länder	11.146	8.461
Summe Umsatzerlöse	1.156.105	901.380
Investitionen		
Deutschland	15.042	21.072
Japan	273	121
Großbritannien	9.751	8.266
Niederlande	4.718	3.599
USA	6.696	1.796
Taiwan	720	145
Singapur	18	97
Sonstige	3.837	1.364
Summe Investitionen	41.055	36.460

*) Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

27. Segmentberichterstattung Fortsetzung

	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Aktiva		
Deutschland	451.769	438.816
USA	359.435	377.293
Großbritannien	124.745	54.316
Niederlande	51.893	51.477
Japan	2.386	1.946
Sonstige	15.718	3.604
Summe Aktiva	1.005.946	927.452

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

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Geschäfts- und Kreditrisiken - Risikokonzentration

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

Die Produkte des Konzerns kommen im Allgemeinen in der Mobilfunk- und Automobilindustrie zum Einsatz. Der Konzern erzielt einen wesentlichen Teil der Umsatzerlöse im Bereich Mobile Systems. Die Umsatzerlöse in diesem Bereich betragen in 2014 81,5% (2013: 82,5%).

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 2014 und 2013 entfielen auf einen Einzelkunden mehr als 10% der Umsätze. Der gesamte mit diesem Kunden in 2014 erzielte Umsatz betrug 909.900.903 US\$ (2013: 718.733.000 US\$). Die Forderungen an diesen Kunden betragen zum 31. Dezember 2014 83.075.043 US\$ (2013: 111.799.982 US\$). Dieser Kunde gehört zum Mobile Systems Segment (wir verweisen für weitere Informationen auf den Strategiebericht „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 2014 und 2013 keinen Handel mit Derivaten betrieben.

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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

Marktrisiko

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

Zinsrisiko

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

Dem Konzern entstehen Zinsaufwendungen aus erhaltenen Zahlungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung, Wandelschuldverschreibung (siehe Anmerkung 21) sowie Darlehen, die weiter unten erläutert werden.

Der Konzern verfügte über langfristige Verbindlichkeiten aus zwei aufgenommenen Darlehen. Dabei handelte es sich um ein mittelfristiges Darlehen mit einer Gesamthöhe von 100,0 Millionen US\$ und einer revolving Mehrwährungskreditlinie in Höhe von 15,0 Millionen US\$. Da in 2013 10,0 Millionen US\$ zurückbezahlt wurden und im Laufe des Jahres 2014 weitere 105,0 Millionen US\$, konnten diese Bankverbindlichkeiten zum 31.12.2014 vollständig getilgt werden. Der vertraglich vereinbarte Zinssatz enthielt die Marge, den LIBOR und die obligatorischen Kosten. Diese beinhalten die Kosten für die Einhaltung der Vorschriften der Bank von England und/oder des Regulators des Finanzmarktes und den Anforderungen der Europäischen Zentralbanken. Beide Darlehen wurden vor ihrem Fälligkeitsdatum (31. März 2017) zurückbezahlt.

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

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

	Erhöhung / Verminderung in Basis Punkten	Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$
2014	2 (2)	58 (58)	58 (58)
2013	31 (22)	794 (565)	794 (565)

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\$ 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 2014 und 2013 wurden fast alle Umsatzerlöse in US\$ abgerechnet.

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

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

Die Richtlinien des Konzerns sehen vor, dass Devisenterminkontrakte erst dann abgeschlossen werden dürfen bzw. eine Geldanlage erst dann als nichtderivatives Sicherungsinstrument klassifiziert werden darf, wenn eine feste Verpflichtung begründet wurde. Zur Optimierung der Effektivität eines Sicherungsinstruments werden die Konditionen des Sicherungsinstruments entsprechend den Konditionen des gesicherten Grundgeschäfts ausgehandelt.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte, ohne Wertpapiere, sowie der Schulden) und des Eigenkapitals (das sich zusätzlich aufgrund der Änderungen von beizulegenden Zeitwerten der Geldanlagen, die als Sicherungsinstrument bestimmt wurden ändert) gegenüber einer nach vernünftigen 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\$
2014					
Euro	(11,7%)	(3.056)	(3.056)	975	975
GBP	(5,6%)	(30)	(30)	130	130
Euro	11,7%	3.056	3.056	(975)	(975)
GBP	5,6%	30	30	(130)	(130)
2013					
Euro	4,4%	236	236	(401)	(401)
GBP	2,2%	23	23	(83)	(83)
Euro	(4,4%)	(236)	(236)	401	401
GBP	(2,2%)	(23)	(23)	83	83

[1] Kategorie entsprechend IAS 39.

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

Kreditrisiko

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

Mit dem Ziel der Wachstumsfinanzierung ist der Konzern zwei Factoringvereinbarungen mit angesehenen Kreditinstituten eingegangen. Der maximale Betrag, den der Konzern über diese Vereinbarungen erhalten kann beträgt 92 Millionen US\$ (2013: 92 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.

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Liquiditätsrisiko

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

Zum 31. Dezember 2014 hält der Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 324.280.000 US\$ (2013: 186.025.000 US\$).

Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht innerhalb der Fälligkeiten zwischen den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten herzustellen. Zum 31. Dezember 2014 weisen die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

	Unter 3 Monaten 000US\$	3 bis 12 Monate 000US\$	1 bis 5 Jahre 000US\$	Gesamt 000US\$
Geschäftsjahr 2014				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.303	–	–	83.303
Sonstige Verbindlichkeiten	7.603	–	–	7.603
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	17.922	4.198	188.123	210.243
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35.997	–	–	35.997
	144.825	4.198	188.123	337.146
Geschäftsjahr 2013				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.778	–	–	83.778
Sonstige Verbindlichkeiten	7.613	–	–	7.613
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	8.923	15.000	265.657	289.580
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	34.356	–	–	34.356
	134.670	15.000	265.657	415.327

Die gesamten langfristigen sonstigen Finanzverbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2014 188,1 Millionen US\$ (31. Dezember 2013: 265,7 Millionen US\$). Mit einem Betrag von 180,2 Millionen US\$ bestehen diese vor allem aus dem Buchwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe (31. Dezember 2013: 172,0 Millionen US\$). Die verbleibenden 7,9 Millionen US\$ (2013: 9,5 Millionen US\$) betreffen Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen.

Bis zum Juli 2013 konnten wir eine revolvingende Mehrwährungs-Kreditlinie mit drei Jahren Laufzeit (2011-2014) über 35,0 Millionen US\$ zu einem Zinssatz von LIBOR + 140 BP in Anspruch nehmen. Zum 16. Juli 2013 wurde die Kreditlinie gegen eine neue revolvingende Kreditlinie mit einem Volumen von 25 Millionen US\$ ersetzt, die uns bis März 2017 zur Verfügung steht. Diese Kreditlinie wurde mit 15,0 Millionen US\$ in Anspruch genommen, um den Kauf von iWatt in 2013 zu finanzieren, wobei 10 Millionen US\$ bereits im Dezember 2013 zurückgezahlt wurden und 5 Millionen US\$ im Januar 2014. Zum 31.12.2014 beträgt das Volumen der revolvingenden Kreditlinie noch 10 Millionen US\$. Die Kreditlinie blieb ungenutzt.

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Kapitalsteuerung

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

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor, unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann Dialog neue Anteile ausgeben. Außerdem hat die Gesellschaft im Laufe des Geschäftsjahres 2012 eine Wandelanleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Gesamtvolumen von 201 Millionen US\$ ausgegeben. Dies hatte eine wesentliche Auswirkung auf die Kapitalstruktur des Konzerns unter anderem führte dies zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote in 2012 und 2013. Im Laufe des Jahres 2014 fanden keine Umwandlungen der ausgegebenen Anleihen statt (2013: keine Umwandlung). Wir verweisen auf die Anmerkung 21 für weitere Informationen.

Die Gesellschaft überwacht ihr Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote (gesamtes Eigenkapital dividiert durch die Summe der Aktiva). Zum 31. Dezember 2014 betrug die Eigenkapitalquote 62,0% (2013: 49,2%). Der Konzern versucht, sofern möglich, das geplante Wachstum über das Eigenkapital und weniger über langfristige Verbindlichkeiten zu finanzieren. Daher ist eine starke 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.

Aus diesem Grund hat der Konzern zur Finanzierung der iWatt Akquisition ein mittelfristiges Darlehen in einer Gesamthöhe von 100,0 Millionen US\$ sowie eine revolvingende Mehrwährungskreditlinie in Höhe von insgesamt 15,0 Millionen US\$ aufgenommen. Um die Eigenkapitalquote zu verbessern, wurden in 2013 10 Millionen US\$ zurückgezahlt, während die noch ausstehenden 105 Millionen US\$ in 2014 vollständig getilgt wurden. Somit konnten die gesamten Bankverbindlichkeiten zum 31.12.2014 zurückgezahlt werden. Beide Darlehen wurden vor ihrem eigentlichen Fälligkeitsdatum (31. März 2017) getilgt.

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte

Zum 31. Dezember 2014 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 2014		Zum 31. Dezember 2013	
	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$
Beizulegender Zeitwert				
Währungskäufe	–	17.470	2.462	256
Geldanlagen	5.834	–	–	–

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

Die Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von erwarteten künftigen Zahlungsflüssen in den Monaten Januar 2015 bis Dezember 2015 und Januar 2014 bis Dezember 2014 wurden als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2014 ein nicht realisierter Verlust in Höhe von 12.769.000 US\$ (2013: Gewinn von 1.580.000 US\$) aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen. Während des Geschäftsjahres 2014 wurden unrealisierte Verluste von insgesamt 23.614.000 US\$ (2013: Gewinn von 1.747.000 US\$) im Eigenkapital erfasst während Verluste von 3.821.000 US\$ (2013: Gewinne von 1.656.000 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	Derivate		Geldanlagen	
	Nominalwert 000€	Kaufkurs US\$/€	Nominalwert 000€	Entstehungskurs US\$/€
2014				
Januar 2015	9.000	1,3344	–	–
Februar 2015	13.000	1,3232	–	–
März 2015	16.000	1,3280	–	–
April 2015	9.000	1,3333	–	–
Mai 2015	13.000	1,3231	–	–
Juni 2015	13.000	1,3235	–	–
Juli 2015	9.000	1,3343	–	–
August 2015	13.000	1,3244	–	–
September 2015	7.000	1,3062	2.000	1,2724
Oktober 2015	7.000	1,3064	1.800	1,2165
November 2015	9.000	1,2993	1.000	1,2165
Dezember 2015	9.000	1,2994	–	–
2013				
Januar 2014 - Dezember 2014	–	–	–	–

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Britischen Pfund:

Fälligkeit	Nominalwert 000£	Kaufkurs US\$/£
	Derivate	
2014		
Januar 2015	2.700	1,6921
Februar 2015	2.700	1,6913
März 2015	4.900	1,6672
April 2015	2.700	1,6825
Mai 2015	2.700	1,6818
Juni 2015	2.700	1,6809
Juli 2015	2.700	1,6706
August 2015	2.700	1,6698
September 2015	2.000	1,6465
Oktober 2015	2.000	1,6461
November 2015	2.000	1,6458
Dezember 2015	2.000	1,6455
2013		
Januar 2014	3.200	1,5214
Februar 2014	3.200	1,5213
März 2014	3.200	1,5213
April 2014	3.200	1,5288
Mai 2014	3.200	1,5287
Juni 2014	3.200	1,5287
Juli 2014	–	–
August 2014	–	–
September 2014	–	–
Oktober 2014	–	–
November 2014	–	–
Dezember 2014	–	–

28. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Japanischen Yen:

Fälligkeit	Nominalwert 000¥	Kaufkurs ¥/US\$
	Derivate	
2014		
Januar 2015	50.000	103,632
Februar 2015	50.000	103,612
März 2015	50.000	103,581
April 2015	50.000	103,813
Mai 2015	50.000	103,803
Juni 2015	50.000	103,762
Juli 2015	50.000	104,663
August 2015	50.000	104,617
September 2015	35.000	108,130
Oktober 2015	35.000	108,120
November 2015	35.000	107,960
Dezember 2015	35.000	107,850
2013		
Januar 2014	50.000	94,8100
Februar 2014	50.000	94,7500
März 2014	50.000	94,7000
April 2014	50.000	95,0000
Mai 2014	50.000	99,0000
Juni 2014	45.000	99,3000
Juli 2014	-	-
August 2014	-	-
September 2014	-	-
Oktober 2014	-	-
November 2014	-	-
Dezember 2014	-	-

29. 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 (2013: acht) non-Executive Mitglieder des Board of Directors sowie elf (2013: neun) Mitglieder des Executive Management. Die nahestehenden Personen werden im Kapitel „Management und Governance“ aufgelistet. Weitere, dem Konzern nahestehenden Personen, gibt es nicht.

Alle Transaktionen mit nahestehenden Personen wurden zu marktüblichen Konditionen durchgeführt.

Vergütung der Personen in Schlüsselpositionen des Konzerns

Die Mitglieder des Executive Managements werden im Kapitel Corporate Governance auf Seite 51 genannt. Die Vergütungen des Executive Managements setzten sich wie folgt zusammen:

	2014 000US\$	2013 000US\$
Kurzfristig fällige Leistungen	5.679	4.283
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹⁾	203	193
Aktienbasierte Vergütungen	7.942	3.097
	13.823	7.573

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

Vergütungen der Mitglieder Non-Executive Directors

Die Vergütungen der non-executive Directors betragen 1.112.120 US\$ (2013: 1.029.000 US\$). Am 31. Dezember 2014 bestanden keine Verbindlichkeiten aus ausstehenden Vergütungen an Directors (2013: Null). Weitere Informationen zu diesen Vergütungen werden im Vergütungsbericht im Kapitel „Corporate Governance“ auf den Seiten 66 bis 84 gegeben.

Weitere Beziehungen zu nahestehenden Personen

In 2014 und 2013 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen. Keine der nahestehenden Personen hatte einen wesentlichen Einfluss auf Hauptkunden oder -lieferanten der Gruppe.

30. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Bilanz der Muttergesellschaft

Zum 31. Dezember 2014

	Anmerkung	Zum 31. Dezember 2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2013 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		93.570	40.355
Forderungen an verbundenen Unternehmen		272.804	336.450
Sonstige Vermögensgegenstände		246	109
Umlaufvermögen		366.620	376.914
Anteile an verbundenen Unternehmen	31	514.056	443.741
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände		506	–
Ausleihungen		254	–
Anlagevermögen		514.816	443.741
Summe Aktiva		881.436	820.655
Passiva			
Andere Finanzverbindlichkeiten		12.931	20.419
Verbindlichkeiten an verbundenen Unternehmen		184.070	21.280
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.360	2.565
Sonstige Verbindlichkeiten		392	1.510
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		198.753	45.774
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		180.207	256.150
Gezeichnetes Kapital		13.353	12.852
Kapitalrücklage		274.517	246.289
Gewinnrücklagen		229.788	261.832
Sonstige Rücklagen		(114)	–
Aktien für Mitarbeiter-Aktien-Plan		(15.068)	(2.242)
Eigenkapital	33	502.476	518.731
Summe Passiva		881.436	820.655

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 2014 32.093.000 US\$ (2013: Jahresüberschuss 163.564.000 US\$).

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 19. Februar 2015 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli

Director

Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2014

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapital- rücklage 000US\$	Gewinn- rücklagen 000US\$	Sonstige Rücklagen		Gesamt 000US\$
				Sicherungs- instrumente 000US\$	Aktien für Mitarbeiter Aktienoptionsplan 000US\$	
am 31. Dezember 2012/ 1. Januar 2013	12.852	243.829	98.268	–	(2.853)	352.096
Konzernergebnis	–	–	163.564	–	–	163.564
Other comprehensive income	–	–	–	–	–	–
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	163.564	–	–	163.564
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	2.460	–	–	611	3.071
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	–	2.460	163.564	–	611	166.635
Stand zum 31. Dezember 2013 / 1. Januar 2014	12.852	246.289	261.832	–	(2.242)	518.731
Konzernergebnis	–	–	(32.093)	–	–	(32.093)
Other comprehensive income	–	–	–	(114)	–	(114)
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	(32.093)	(114)	–	(32.207)
Kapitalerhöhung für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan (brutto)	501	9.780	–	–	(10.281)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	(39)	–	–	–	(39)
Erwerb von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	–	–	–	(6.172)	(6.172)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter- Aktienoptionsplan	–	18.487	–	–	3.627	22.114
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	49	–	–	49
Veränderungen im Eigenkapital - Gesamt	501	28.228	(32.044)	(114)	(12.826)	(16.255)
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	274.517	229.788	(114)	(15.068)	502.476

Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2014

	2014 000US\$	2013 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss- (fehlbetrag)	(32.093)	163.564
Überleitung vom Jahresergebnis auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Zinsergebnis	1.586	722
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktienoptionen	49	–
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(1.205)	560
Sonstige Aktiva und Passiva	(11.788)	(8.438)
Mittelzufluss (-abfluss) aus dem operativen Geschäft	(43.451)	156.408
Gezahlte Zinsen	(2.010)	(3.265)
Erhaltene Zinsen	10.703	528
Mittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	(34.758)	153.671
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Erwerb von iWatt abzgl. erworbener Zahlungsmittel	–	–
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	(506)	–
Gründung von weiteren Unternehmensbeteiligungen	(70.315)	(281.845)
Von (an) Konzerngesellschaften empfangene (geleistete) Mittel	226.436	(101.634)
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	155.615	(383.479)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung	(39)	–
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(75.943)	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	(7.488)	111.980
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	(6.172)	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	22.114	3.071
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit	(67.528)	115.051
Einfluss von Wechselkursänderungen	(114)	–
Veränderung der Zahlungsmittel	53.215	(114.757)
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	40.355	155.112
Zahlungsmittel am Ende der Periode	93.570	40.355

Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2014

31. Anteile an den verbundenen Unternehmen

Hier werden die Anteile der Muttergesellschaft an der Dialog Semiconductor GmbH, Dialog Semiconductor B.V. und den in 2012 neu gegründeten Tochtergesellschaften in Italien und Türkei sowie in 2013 neu erworbenen iWatt Inc. und der Anteil an Dialog Semiconductor Ltd. ausgewiesen. Der Anstieg der Anteile an verbundenen Unternehmen ist das Ergebnis einer konzerninternen Umstrukturierung auf die in Anmerkung 7 bereits näher eingegangen wurde. Die Beteiligungshöhe am Eigenkapital der aufgeführten verbundenen Unternehmen beträgt jeweils 100%.

Die Investitionen in Tochtergesellschaften werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigungen bilanziert.

Das Eigenkapital und die Jahresergebnisse dieser Gesellschaft betragen:

	2014 000US\$	2013 000US\$
Eigenkapital	583.282	359.690
Jahresüberschuss	153.138	153.060

Basierend auf vorläufigen ungeprüften Ergebnissen.

32. Latente Steuern

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

33. Eigenkapital und Aktienoptionen

Angaben zum Eigenkapital und zum Aktienoptionsprogramm der Muttergesellschaft werden in Anmerkungen 22 und 24 des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2014 gemacht.

34. Personenzahlen und –kosten

Die Muttergesellschaft hat keine eigenen Mitarbeiter.

35. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Anhang zum finanziellen Lagebericht

Die folgenden Tabellen zeigen die Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 gemäß IFRS und bereinigt (*).

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) von Dialog Semiconductor in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wird im Folgenden zusammengefasst:

US\$000	2014			2013*		
	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹
Umsatzerlöse	1.156.105	-	1.156.105	901.380	6.222	907.602
Umsatzkosten	(641.296)	8.597	(632.699)	(549.572)	9.492	(540.080)
Bruttoergebnis vom Umsatz	514.809	8.597	523.406	351.808	15.714	367.522
Vertriebskosten	(60.070)	11.339	(48.731)	(49.000)	10.243	(38.757)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(59.445)	14.796	(44.649)	(44.255)	9.442	(34.813)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(213.808)	11.570	(202.238)	(160.814)	4.930	(155.884)
Sonstige betriebliche Erträge	4.416	(1.939)	2.477	4.921	(3.394)	1.527
Betriebsergebnis	185.902	44.363	230.265	102.660	36.935	139.595
Zinserträge und sonstige Finanzerträge	419	-	419	565	-	565
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	(14.829)	9.269	(5.560)	(13.345)	8.935	(4.410)
Währungsergebnis	(2.171)	-	(2.171)	(168)	-	(168)
Ergebnis vor Ertragsteuern	169.321	53.632	222.953	89.712	45.870	135.582
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(31.242)	(19.542)	(50.784)	(27.508)	(10.459)	(37.967)
Konzernergebnis	138.079	34.090	172.169	62.204	35.410	97.614
Ergebnis je Aktie in US \$						
Unverwässert	2,05	0,51	2,56	0,95	0,54	1,49
Verwässert	1,93	0,34	2,27	0,92	0,52	1,44
Diluted	1,93	0,34	2,27	0,92	0,52	1,44
EBITDA ²	241,884	27,546	269,430	151,256	22,959	174,215

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

² EEBITDA für das Geschäftsjahr 2014 ist definiert als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungsaufwand auf Sachanlagen (2014: 22,1 Millionen US\$, 2013: 18,6 Millionen US\$), Abschreibungsaufwand auf immaterielle Vermögenswerte (2014: 33,4 Millionen US\$, 2013: 28,6 Millionen US\$) und Verluste aus den Abgängen und Abwertung von Sachanlagen (2014: 0,4 Millionen US\$, 2013: 1,4 Millionen US\$).

* Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

Darstellung der Bereinigungsanpassungen für das Geschäftsjahr 2014:

000US\$	Optionsaufwand (aktienbasierte Vergütung) und Sozialversiche- rungsbeiträge	Kaufpreis- allokation BV	Wandel- anleihe	Lizenz- vereinbarung	Akquisitions- und Transaktion- kosten	Merger costs	Kaufpreis- allokation iWatt	Einmaliger latenter Steuerertrag	TOTAL
Umsatzerlöse	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Umsatzkosten	(848)	(103)	–	–	–	–	(7.646)	–	(8.597)
Vertriebskosten	(3.337)	(400)	–	–	–	–	(7.602)	–	(11.339)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(10.363)	–	–	–	(3.165)	(1.268)	–	–	(14.796)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(10.504)	(1.066)	–	–	–	–	–	–	(11.570)
Sonstige betriebliche Erträge	–	–	–	–	–	–	1.939	–	1.939
Betriebsergebnis	(25.052)	(1.596)	–	–	(3.165)	(1.268)	(13.309)	–	(44.363)
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	–	–	(8.269)	(1.000)	–	–	–	–	(9.269)
Ergebnis vor Ertragsteuern	(25.052)	(1.569)	(8.269)	(1.000)	(3.165)	(1.268)	(13.309)	–	(53.632)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–	392	–	–	–	–	1.391	17.759	19.542
Konzernergebnis	(25.052)	(1.177)	(8.269)	(1.000)	(3.165)	(1.268)	(11.918)	17.759	(34.090)

(*) Die „bereinigten“ Ergebnisse (nach Steuern) für das Geschäftsjahr 2014 basieren auf den IFRS-Zahlen und beinhalten keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 25,1 Millionen US\$. Des Weiteren wurden Aufwendungen in Höhe von 1,2 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von SiTel (jetzt Dialog B.V.) gebucht wurden, herausgerechnet, und es wurden Anpassungen vorgenommen für zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 8,3 Millionen US\$ für die Wandelanleihe sowie zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 1,0 Millionen US\$ für eine eingegangene Lizenzvereinbarung. Eine weitere Anpassung betrifft 1,3 Millionen US\$, welche im Rahmen der Fusionsgespräche mit ams AG angefallen sind. Ferner wurden 3,2 Millionen US\$ Akquisitions- und Integrationskosten sowie 11,9 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt stehen, bereinigt. Des Weiteren wurde das Ergebnis um einen einmaligen nicht zahlungswirksamen Steuerertrag in Höhe von 17,8 Millionen US\$, der im Zusammenhang mit einer konzerninternen Umstrukturierung, die Auswirkungen auf die gebuchte passive latente Steuer auf Bestandteile des geistigen Eigentums hatte, bereinigt.

Darstellung der Bereinigungsanpassungen für das Geschäftsjahr 2013:

US\$000	Optionsaufwand (aktienbasierte Vergütung) und Sozialversiche- rungsbeiträge	Kaufpreis- allokation BV	Wandel- anleihe	Lizenz- vereinbarung	Akquisitions- und Transaktion- kosten	Kaufpreis- allokation iWatt	BenQ	TOTAL
Umsatzerlöse	–	–	–	–	–	(7.073)	851	(6.222)
Umsatzkosten	(686)	(806)	–	–	(15)	(7.985)	–	(9.492)
Vertriebskosten	(1.892)	(3.197)	–	–	(404)	(4.750)	–	(10.243)
Allgemeine und Verwaltungskosten	(3.098)	(2)	–	–	(6.342)	–	–	(9.442)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(3.685)	(1.063)	–	–	(182)	–	–	(4.930)
Sonstige betriebliche Erträge	–	–	–	–	–	3.249	145	3.394
Betriebsergebnis	(9.361)	(5.068)	–	–	(6.943)	(16.559)	996	(36.935)
Zinsaufwendungen und sonstige Finanzaufwendungen	–	–	(7.801)	(1.134)	–	–	–	(8.935)
Ergebnis vor Ertragsteuern	(9.361)	(5.068)	(7.801)	(1.134)	(6.943)	(16.559)	996	(45.870)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.582	1.267	–	322	638	6.933	(283)	10.459
Konzernergebnis	(7.779)	(3.801)	(7.801)	(812)	(6.305)	(9.626)	713	(35.411)

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

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) des Connectivity Segments in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wird im Folgenden zusammengefasst:

000US\$	2014			2013*		
	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ²
Umsatzerlöse	92.120	–	92.120	91.616	–	91.616
Betriebsergebnis	(2.163)	1.841	(322)	(2.121)	5.182	3.061

1 Die bereinigten Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2014 basieren auf den IFRS-Zahlen. Herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 1,6 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialog B.V. gebucht wurden. Ferner wurde ein Aufwand von 0,2 Millionen US\$ für Sozialversicherungsbeiträge bezogen auf das Aktienoptionsprogramm bereinigt.

2 Die bereinigten Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2013 basieren auf den IFRS-Zahlen. Herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 5,1 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialog B.V. gebucht wurden. Ferner wurde ein Aufwand von 0,1 Millionen US\$ für Sozialversicherungsbeiträge bezogen auf das Aktienoptionsprogramm bereinigt.

* Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

Die finanzielle Entwicklung (bereinigt) des Power Conversion Segments in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wird im Folgenden zusammengefasst:

000US\$	2014			2013*		
	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ¹	IFRS	Anpassungen	Bereinigt ²
Umsatzerlöse	(80.367)		80.367	26.768	7.073	33.841
Betriebsergebnis	(21.135)	18.836	(2.299)	(22.533)	21.630	(903)

1 Die bereinigten Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2014 basieren auf den IFRS-Zahlen. Herausgerechnet wurden Aufwendungen in Höhe von 13,5 Millionen US\$ für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt gebucht wurden. Ferner wurden 1,7 Millionen US\$ höhere Umsatzkosten eliminiert, die aus Marktwertanpassungen von Vorratsvermögen resultieren und es wurden Aufwendungen in Höhe von 0,4 Millionen US\$ für Sozialversicherungsbeiträge im Zusammenhang mit dem Aktienoptionsprogramm bereinigt. Für den Erwerb und die Integration von iWatt angefallenen Einmalkosten in Höhe von 3,2 Millionen US\$ wurden ebenfalls herausgerechnet.

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

* Der Ausweis von Erträgen aus weiterberechneten Forschungsleistungen und zugrundeliegenden Aufwendungen wurde geändert. Wir verweisen auf die Anmerkung 2 zum Konzernabschluss und Anhang 2014.

Glossar – Technische Begriffe

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 gleichen 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.

Buck Converter 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 häufigsten verwendete Verfahren zur Halbleiterproduktion.

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

Digital Enhanced Cordless Telecommunications (DECT) Eine drahtlose Standardverbindung für Schnurlostelefonie, die ihren Ursprung in Europa hat.

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.

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.

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.

Internet der Dinge (IoT) Das Internet der Dinge ist eine Umgebung, in der Alltagsgegenstände wie Smartphones, tragbare Fitnessgeräte, Glühbirnen und Beleuchtungsanlagen, Sicherheit- und HVAC Systeme über das Internet verbunden sind. Dies ermöglicht den Gegenständen, Daten zu verschicken und zu erhalten sowie drahtlos gesteuert zu werden.

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.

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

LTE (Long Term Evolution) ist ein Übertragungsstandard für drahtlose Kommunikation mit hohen Datenraten für Mobilfunk und Datenterminals.

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

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

Original Design Manufacturer (ODM) Ein ODM stellt von anderen Unternehmen in Auftrag gegebene, jedoch zum Teil selbst entwickelte Produkte her, die letztlich unter dem Markennamen des Auftraggebers verkauft werden.

PMIC Power Management IC.

Glossar – Technische Begriffe

Power Density Der maximale Betrag an Leistung, der aus einer vorgegebenen Volumeneinheit bereit gestellt werden kann. Ein Adapter mit hoher Leistungsdichte kann beispielsweise einen sehr großen Betrag an Energie in derselben Größe liefern wie ein Adapter mit niedriger Leistungsdichte.

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

PrimAccurate™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die digitale Algorithmen primärseitig für eine isolierte Stromversorgung verwendet. Dies eliminiert die Notwendigkeit für einen sekundärseitigen Regler sowie einem optischen Feedback Isolator, was zu einer Reduzierung der gesamten Stückkosten beiträgt. Zudem kann die Gesamtgröße reduziert und die Verlässlichkeit verbessert werden.

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

Smart Lighting Dialog definiert Smart Lighting um alle Festkörper-Beleuchtungssteuerungen, die von zahlreichen Arten drahtlosen digitalen Dimmern über die AC Versorgungsleitung, wie z. B. Kippschalter-Dimmer sowie dem aufkommenden Standard-Dimmer Ledotron® (IEC 62756-1) reichen, zu umfassen. Smart Lighting beinhaltet ebenso die drahtlose Steuerung der Beleuchtung über bereits existierende Standards wie Bluetooth® Smart™, ZigBee®, Z-Wave®, Wi-Fi und weitere.

SmartDefender™ Dialogs fortschrittliche Hiccup-Mode Technologie, die Kurzschlüsse in Adapterkabeln und Steckern verhindert, indem vor einer übermäßigen Wärmebildung und damit eintretenden Schäden geschützt wird.

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

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

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

smarteXite Ein Markenname von Dialog, für seine intelligente LED Beleuchtungsplattform.

SmartXtend™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die die Lebensdauer von hochauflösenden passiven 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.

Synchron-Gleichrichter Ein integrierter Schaltkreis, der Dioden ersetzen kann, um die Effizienz und die Leistungsdichte in Anwendungen zur Umwandlung von Strom wie beispielsweise Stromversorgungen zu verbessern.

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, flach 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 Scheibe mit 4, 5, 6 oder 8 Zoll Durchmesser, die das Ausgangsmaterial für die Chipherstellung bildet.

4G Mobilfunkstandard mit sehr hoher Datenrate.

Glossar – Betriebswirtschaftliche Begriffe

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 Shareholder Value zu motivieren.

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

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

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

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

Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit beinhalten alle Transaktionen und sonstige 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 sind 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.

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.

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

Wertminderung ist gegeben, wenn der Buchwert eines langlebigen Vermögenswerts höher als dessen beizulegender Zeitwert ist (die Summe der nicht abgezinsten Cashflows, die aus der Verwendung und der eventuellen Veräußerung des Vermögenswerts entsteht).

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

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

Berater und allgemeine Angaben zum Unternehmen

Public relations

FTI Consulting
200 Aldersgate
Aldersgate Street
London EC1A 4HD
Großbritannien

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

Eingetragener Firmensitz

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Großbritannien
Website: www.dialog-semiconductor.com

Rechtsberater

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

Registrierungsnummer

3505161

Abschlussprüfer

Ernst & Young LLP
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1YE
Großbritannien

Finanzkalender

Jahreshauptversammlung	30. April 2015
Q1 2015 Ergebnisse	7. Mai 2015
Q2 2015 Ergebnisse	30. Juli 2015
Q3 2015 Ergebnisse	28. Oktober 2015
Vorläufige Ergebnisse für 2016	Februar 2016

Hauptbank

HSBC Bank Plc
Thames Valley
Corporate Banking Centre
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1AX
Großbritannien

Designated Sponsor

Close Brothers Seydler Schillerstrasse 27-29 D-60313 Frankfurt Deutschland	Credit Agricole Cheuvreux Tatnuseranlage 14 D-60325 Frankfurt Deutschland
---	--

Aktien

Informationen zu den Aktien des Unternehmens und zu wesentlichen Beteiligungen sind auf Seite 63 zu finden.

Konzernverzeichnis

Deutschland

Dialog Semiconductor GmbH
 Neue Strasse 95
 D-73230 Kirchheim/Teck-Nabern
 Deutschland
 Tel: (+49) 7021 805-0
 Fax: (+49) 7021 805-100
 Email: dialog.nabern@diasemi.com

Großbritannien

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
 Delta 200
 Delta Business Park
 Welton Road
 Swindon
 Wiltshire SN5 7XB
 Großbritannien
 Tel: (+44) 1793 757700
 Fax: (+44) 1793 757800
 Email: dialog.swindon@diasemi.com

100 Longwater Avenue
 Green Park
 Reading RG2 6GP
 Großbritannien
 Tel: +44 1793 756959
 Fax: +44 1189 450219

Niederlande

Dialog Semiconductor B.V.
 Het Zuiderkruis 53
 5215 MV 's-Hertogenbosch
 Niederlande
 Tel: (+31) 73 640 88 22
 Fax: (+31) 73 640 88 23
 Email: dialog.nl@diasemi.com

Nordamerika

Dialog North America
 2560 Mission College Boulevard
 Santa Clara
 California 95054
 USA
 Tel: (+1) 408 845 8500
 Fax: (+1) 408 845 8505
 Email: NA_sales_enquiries@diasemi.com

Dialog Semiconductor Inc.
 675 Campbell Technology Pkwy Suite 150
 Campbell, California 95008
 USA

Japan

Dialog Semiconductor K.K.
 Kamiyacho MT Bldg 16F
 4-3-20 Toranomom
 Minato-ku
 Tokyo 105-0001
 Japan
 Tel: (+81) 3 5425 4567
 Fax: (+81) 3 5425 4568
 Email: dialog.tokyo@diasemi.com

Taiwan & Greater China

Dialog Semiconductor GmbH
 Taiwan Branch
 9F, No 185, Sec 2, Tiding Blvd
 Neihu district
 Taipei city 114
 Taiwan, R.O.C.
 Tel: (+886) 281 786 222
 Fax: (+886) 281 786 220
 Email: dialog.taiwan@diasemi.com

Singapur

Dialog Semiconductor GmbH
 Singapore branch
 10 Ang Mo Kio. Street 65.
 Unit # 03-11A Techpoint
 Singapore 569059
 Tel: (+65) 64849929
 Fax: (+65) 64843455
 Email: dialog.singapore@diasemi.com

Korea

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
 Korea Branch
 501 Dongsung B/D,
 158-9, Samsung-Dong
 Kangnam-Ku, Seoul
 Korea, 135-830
 Tel: (+82) 2 569 2301
 Fax: (+82) 2 569 2302
 Email: dialog.korea@diasemi.com

Eingetragener Firmensitz

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Großbritannien
Website: www.dialog-semiconductor.com

