

Mobile life, smart connections

Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2015

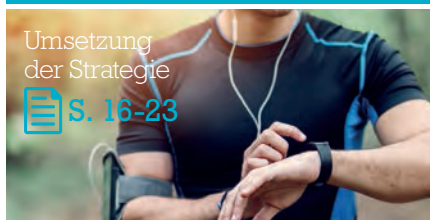
Dialog Semiconductor entwickelt und vertreibt Standard- und kundenspezifische hochintegrierte Mixed-Signal-ICs (ICs), die für den Einsatz in persönlichen Mobilgeräten, Handheld-Produkten, dem Internet der Dinge (IoT), Smart Home, Solid-State-LED-Beleuchtung (SSL) sowie Automobil-Anwendungen konzipiert sind. Das Unternehmen bringt die schnelle Entwicklung von ICs durch seine Fachkompetenz voran und bietet flexible und dynamische Unterstützung, Innovationen sowie die Sicherheit eines etablierten Geschäftspartners.

Mit führenden Fertigungspartnern ist Dialog nach dem Fabless-Geschäftsmodell tätig. Dialog ist ein sozialverantwortlicher Arbeitgeber, der zahlreiche Programme zugunsten seiner Mitarbeiter, der Allgemeinheit, seiner weiteren Stakeholder-Gruppen sowie der Umwelt verfolgt.

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.

Strategiebericht



- 01 Das Unternehmen auf einen Blick
- 02 Highlights
- 04 Brief an die Aktionäre
- 06 Bericht des CEO
- 08 Unser Geschäftsmodell
- 10 Unsere Mitarbeiter
- 12 Unsere Zielmärkte
- 14 Strategischer Rahmen
- 16 Erweiterung unseres Produktportfolios
- 18 Breiterer und tieferer Kundenstamm
- 20 Kontinuierliche Innovation
- 22 Strategischer Schwerpunkt auf dem chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik
- 24 Analyse nach Segmenten
 - 24 Mobile Systems
 - 26 Connectivity
 - 28 Power Conversion
 - 30 Automobil und Industrie
- 32 Wichtige Leistungsindikatoren
- 34 Finanzieller Lagebericht
- 42 Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit
- 48 Steuerung von Risiken und Unsicherheiten

Corporate governance



- 53 Einleitung zur Corporate Governance
- 54 Führungsgremium – Board of Directors
- 56 Führungsgremium – Managementteam
- 58 Bericht der Directors
- 61 Bericht zur Corporate Governance
- 67 Bericht über die Vergütung von Directors
- 68 Jahresvergütungsbericht
- 76 Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors
- 82 Erklärung zu den Aufgaben der Directors
- Erklärung des CEO und des CFO



Konzernabschluss und Anhang

- 83 Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers
- 84 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 85 Konzern-Gesamterfolgsrechnung
- 86 Konzernbilanz
- 87 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 88 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
- 89 Konzernanhang
- 145 Bilanz der Muttergesellschaft
- 146 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft
- 147 Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft
- 148 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft
- 157 Anhang für weitere Angaben zur finanziellen Entwicklung

Zusätzliche Informationen

- 164 Glossar – Technische Begriffe
- 166 Glossar – Betriebswirtschaftliche Begriffe
- 167 Berater und Informationen zum Unternehmen
- 168 Unternehmensverzeichnis
- 169 Nahestehende Unternehmen
- 170 Niederlassungen und Vertretungen

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.dialog-semiconductor.com

Die von Dialog entwickelten energiesparenden Technologien liefern hohe Effizienz und bereichern zudem das Nutzungserlebnis des Kunden durch eine längere Akkulaufzeit und einen beschleunigten Ladeprozess für mobile Geräte. Zu Dialogs Technologie-Portfolio gehören ferner Audio, Bluetooth® Smart, Rapid Charge™ sowie AC/DC-Spannungswandler und Multi-Touch.

Mobile Systems

- > Power management
- > Audio
- > Display

Umsatzerlöse¹

1,119 Mrd. USD

in % des Umsatzes

82 %

☰ S. 24–25

Automobil & Industrie

- > Motorsteuerungs-ICs
- > Steuerungs-ASICs

Umsatzerlöse

34 Mio. USD

in % des Umsatzes

3 %

☰ S. 30–31

Verbraucheranwendungen

Personal
Portable
Connected

Connectivity

- > Bluetooth® Smart
- > Wireless-VoIP im Nahbereich
- > Voice-over-DECT

Umsatzerlöse

117 Mio. USD

in % des Umsatzes

9 %

☰ S. 26–27

Power Conversion

- > Stromrichter
- > LED-Treiber für Solid-State-Beleuchtung
- > AC/DC-Ladegeräte und Netzteile
- > Eingebettete AC/DC-Netzwerk-Wandler

Umsatzerlöse

85 Mio. USD

in % des Umsatzes

6 %

☰ S. 28–29

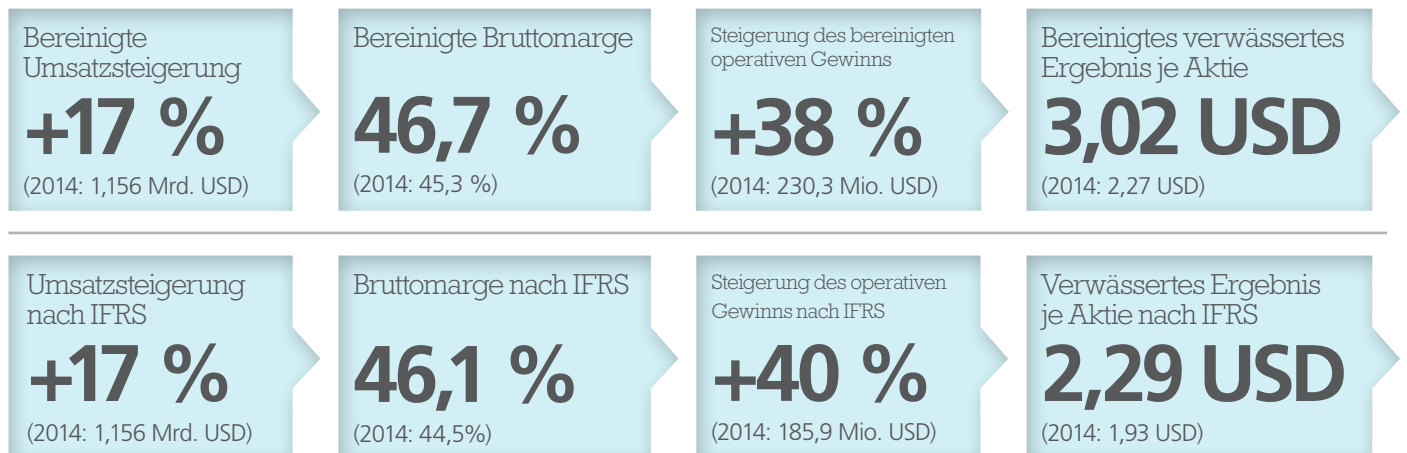
¹ Umsatz von Mobile Systems einschließlich Corporate: 4,8 Mio. USD

Performance Highlights 2015

Dialog erzielte 2015 erneut gute finanzielle 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 (siehe dazu die Seiten 14 und 15) 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 2015



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 2015 hat Dialog bei allen für das Geschäft wichtigen Leistungskennzahlen die Zielvorgaben erreicht.

Um den tatsächlichen Geschäftsverlauf sinnvoller aufzeigen zu können, erfolgt die Darstellung der Kennzahlen auf einer bereinigten (nicht IFRS-konformen) Basis. Vollständige Erläuterungen und Überleitungen von nicht IFRS-konformen (bereinigten) Kennzahlen auf die am ehesten entsprechenden IFRS-Kennzahlen finden Sie im Abschnitt „Finanzielle Leistungskennzahlen“ auf den Seiten 157 bis 163.

Eine detailliertere Darstellung unserer Performance in Bezug auf diese wichtigen Finanzkennzahlen sowie weitere Leistungskriterien finden Sie unter „Unsere Performance im Jahr 2015“ auf Seite 32 und 33.

Strategische Highlights

Ausbau unseres Portfolios für portable und Verbraucherplattformen

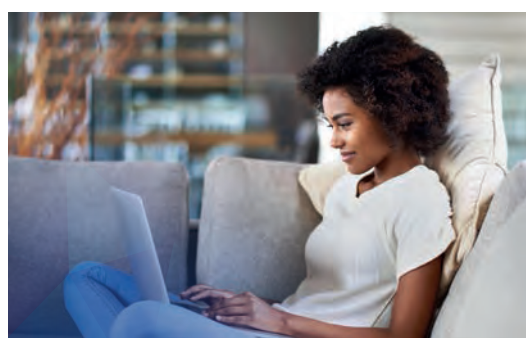
- > Entwicklung einer neuen SSL-LED-Treiberplattform mit größtmöglicher Dimmerleistung und -kompatibilität und erheblicher Kostenreduzierung für LED-Lampen der nächsten Generation.
- > Erweiterung unserer Palette an Bluetooth Smart-SoC-Produkten (System-on-Chip) um drei anwendungsoptimierte Produkte für Verbrauchermärkte mit hohem Volumen und Wachstum.
- > Einstieg in den Markt für Haushaltsgeräte mit erweitertem Power-Conversion-Produktportfolio.



 Zur Umsetzung der Strategie siehe Seite 16

Breiterer und tieferer Kundenstamm

- > Unsere AC/DC-Technik bildet das Herzstück des AFC-Schnellladegeräts (Adaptive Fast Charging) von Samsung. Unser kundenspezifisches Chipset ist mit der AFC-Technik von Samsung ausgestattet und zur Verwendung mit den Smartphones der Reihen Galaxy S6, Galaxy Note 4 und späteren Modellen der Reihen Galaxy S und Galaxy Note bestimmt.
- > Unsere SmartBond™-Technik bildet das Herzstück der neuen MI-Bluetooth-Voice-Remote-Control von Xiaomi. Unser Bluetooth® Smart-SoC mit integriertem Sprachcodec ermöglicht Audiogeräte mit hoher Leistung sowie niedriger Latenz und reduziert gleichzeitig Größe, Kosten und Stromverbrauch auf ein Mindestmaß.
- > Weltweite Vertriebsvereinbarung mit Digi-Key. Die Development Kits für Bluetooth® Smart von Dialog beschleunigen die Entwicklung kleinster, extrem energiesparender Bluetooth®-Geräte für das Internet der Dinge.



 Zur Umsetzung der Strategie siehe Seite 18

Kontinuierliche Innovation

- > Wir haben das weltweit erste Bluetooth® Smart-Wearable-on-Chip™ auf den Markt gebracht. Die kleine, extrem energiesparende integrierte Schaltung enthält alle wichtigen Funktionen für vollwertige Wearables.
- > Einstieg in das Power-Management-Segment für Computersysteme mit der Markteinführung des DA9213, einem Power-Management-IC, der die Entwicklung kleinerer, flacherer Notebooks und Tablets ermöglicht, die über Li-Ionen- oder Li-Polymer-Batterien mit 2S-Technologie (Dual Cell Stacked) versorgt werden.
- > Markteinführung eines Development Kit für Bluetooth® Smart mit umfassender Unterstützung des Apple® HomeKit zur Beschleunigung der Entwicklung von Smart-Home-Geräten.
- > Zusammenarbeit mit Bosch Sensortec bei der Entwicklung einer Plattform für energiesparende, drahtlose und intelligente Sensoren zur Erkennung von Bewegungen bei Wearables, immersiven Spielanwendungen und 3D-Indoor-Mapping und -Navigation.



 Zur Umsetzung der Strategie siehe Seite 20

Strategischer Schwerpunkt auf dem sich rasch entwickelnden chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik

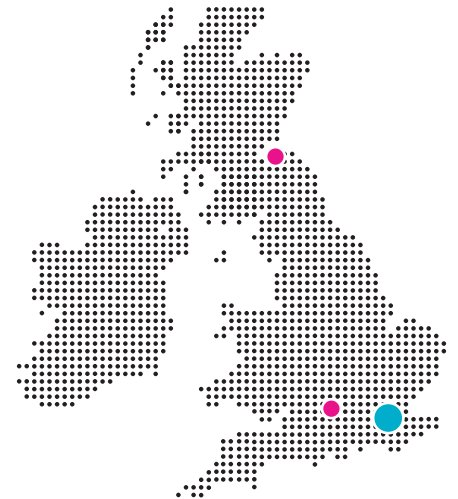
- > Ausbau der Führungsposition im Bereich Power Management in China durch unsere Zusammenarbeit mit MediaTek. Unser Sub-PMIC versorgt den MT6795 Acht-Kern-Prozessor von MediaTek in den Smartphone-Modellen HTC One M9+ und E9+ mit Strom, die auf Android basieren.
- > Aufbau einer strategischen Partnerschaft mit ShunSin Technology (Foxconn Technology Group) und Dyna Image, einem Tochterunternehmen von Lite-On. Diese Partnerschaft wird den Einstieg von Dialog in den schnell wachsenden chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik beschleunigen und uns den Zugang zu fortschrittlicher Sensortechnik ermöglichen, um unseren Lieferanteil bei Smartphones, Wearables und intelligenten digitalen Beleuchtungssystemen zu erhöhen.
- > Huawei und LeTV haben sich für unsere Rapid Charge™-Technik entschieden. Sie unterstützt das proprietäre Schnellladeprotokoll (Fast Charger Protocol, FCP) von Huawei im neuesten Smartphone-Modell Honor 7 sowie das USB-Ladegerät vom Typ C der Smartphones von LeTV.



 Zur Umsetzung der Strategie siehe Seite 22

Sehr geehrte Aktionäre,

2015 war ein weiteres herausragendes Jahr für Dialog. Wir haben ein kräftiges zweistelliges Wachstum erzielt und Umsatzerlöse von mehr als 1,35 Mrd. USD sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 26,5 % erwirtschaftet.



- Hauptniederlassungen
- Entwicklung und Fertigung
- Vertriebsniederlassungen



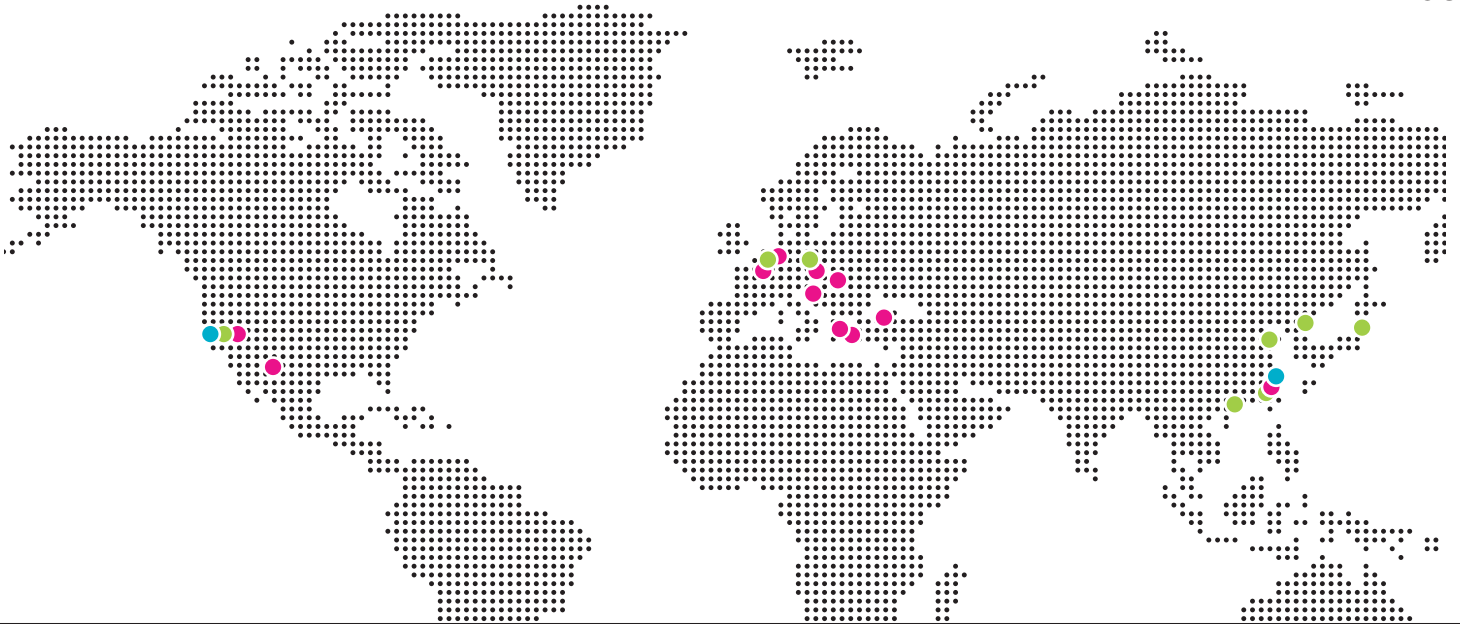
„Die Entwicklung unseres Unternehmens im Jahr 2015 unterstreicht die Leistungsfähigkeit, das Engagement und die Einsatzbereitschaft unserer 1.660 Mitarbeiter weltweit.“

Richard Beyer, Chairman

Unser operativer Gewinn erhöhte sich doppelt so schnell wie unser Umsatz und wir konnten unseren Cashflow auch in diesem Geschäftsjahr erheblich steigern. Daraus ergab sich ein positives Jahresergebnis mit einer Nettoliquidität von 567 Mio. USD. Die Entwicklung unseres Unternehmens im Jahr 2015 unterstreicht die Leistungsfähigkeit, das Engagement und die Einsatzbereitschaft unserer 1.660 Mitarbeiter weltweit.

2015 haben wir darüber hinaus erfolgreich unser Ziel weiterverfolgt, die Produktion einer wachsenden Zahl neuer Großserienprodukte in den Bereichen Power Management, Audio, Bluetooth Smart®, Rapid Charge™ und Power Conversion für unsere Kunden zügig hochzufahren.

Unser bewährtes Team sowie unser umfangreiches Portfolio an geistigem Eigentum und marktführenden Innovationen versetzen uns in die Lage, kontinuierlich Mehrwert für unsere branchenführenden Kunden über ein breites Produktspektrum hinweg zu erzielen. Wir diversifizieren und ergänzen unseren Kundenstamm laufend, insbesondere im rasch wachsenden Segment des Internets der Dinge, wo wir Anwendungen für Smartwatches, Fitness-Bänder, Smart-Home-Anwendungen, moderne TV-Fernbedienungen sowie kabelloses Gaming-Zubehör entwickelt haben. Das Spektrum der Anwendungen für unsere Produkte wächst und wir warten gespannt darauf, welche Geschäftschancen sich uns noch eröffnen werden.



Wir sind an mehr als
31 Standorten in 14
Ländern tätig



Großbritannien

Edinburgh
London
Reading
Swindon

Niederlande

Hengelo
Hertogenbosch

Deutschland

Germering
Kirchheim unter
Teck

Österreich

Graz

Italien

Livorno

Griechenland

Athen
Patras

Türkei

Istanbul

Hongkong

Singapur

Taiwan

Taichung
Taipei
Zhubei

China

Shanghai
Beijing
Shenzhen
Tianjin

Korea

Seoul

Japan

Tokio

USA

Chandler
Santa Clara
Campbell

Wir haben die im September 2015 angekündigte geplante Übernahme von Atmel nicht abgeschlossen. Das unaufgeforderte Übernahmeangebot von Microchip Technologies für Atmel wurde unserem vorgezogen und das Board beschloss, unsere Angebotsbedingungen nicht zu revidieren. Wir haben uns das Ziel gesetzt, langfristigen Shareholder Value zu schaffen. Während des gesamten Jahres 2015 hatten wir die Gelegenheit, mit unseren Aktionären zu kommunizieren und ich möchte Ihnen allen für Ihre Unterstützung und Ihr Engagement danken.

Unser Board legt die strategische Ausrichtung des Unternehmens fest und beaufsichtigt die Umsetzung dieser Strategie durch das Managementteam, das von Jalal Bagherli kompetent geführt wird. Gemeinsam mit seinem Team hat er Dialog zu dem marktführenden Unternehmen aufgebaut, das es heute ist.

Das Board stellt ferner sicher, dass die Grundsätze und Verfahrensweisen von Dialog im Hinblick auf Corporate Governance wirksam sind. Wir haben 2015 unsere Verfahrensweisen im Zusammenhang mit Offenlegungspflichten und Corporate Governance überprüft und weiter verbessert.

Im Laufe des Jahres wurde mit Alan Campbell ein weiterer unabhängiger Non-Executive Director in das Board berufen. Alan Campbell verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Halbleiterbranche sowie in der Führung eines börsennotierten Unternehmens. Wir freuen uns, einen derart erfahrenen Director in unserem Board begrüßen zu dürfen und haben seinen wertvollen Beitrag seit seinem Eintritt bereits schätzen gelernt.

Wie in meinem letztjährigen Brief erwähnt, möchten wir uns an dieser Stelle auch bei John McMonigall und Peter Weber, die 2015 von ihrem Amt als Directors zurücktreten sind, für ihre Tätigkeit zum Wohle des Unternehmens bedanken. Beide haben für das Unternehmen einen entscheidenden Beitrag zur Erzielung von nachhaltigem Shareholder Value geleistet. Ihre langjährige Tätigkeit als Directors war für das Unternehmen von großem Wert.

Abschließend möchte ich erwähnen, dass das Board und ich mit dem Fortschritt sehr zufrieden sind, den wir 2015 erzielt haben. Wir danken dem Managementteam und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Dialog für ihren kontinuierlichen Einsatz für das Unternehmen.

Wir danken auch Ihnen, unseren Aktionären, für Ihre laufende Unterstützung und das Vertrauen, das Sie in uns als Board setzen. Wir gehen zuversichtlich in das Jahr 2016 und die folgenden Jahre und sind stolz auf das Unternehmen, das wir aufbauen, die Kunden, die wir beliefern, und den Shareholder Value, den wir schaffen.

Richard Beyer
Chairman

Sehr geehrte Aktionäre,

wir können auf unsere Leistungen im Jahr 2015 stolz sein. Ich bin außerordentlich zufrieden mit dem, was wir erreicht haben. Durch die harte Arbeit und den Einsatz unserer gesamten Belegschaft haben wir erneut ein kräftiges Wachstum erzielt und ein solides Fundament für den künftigen Erfolg des Unternehmens gelegt.

Auszeichnungen durch die Global Semiconductor Alliance (GSA)



Award „Most Respected Public Semiconductor Company Achieving \$1 Billion to \$2 Billion in Annual Sales“

Award „Best Financially Managed Semiconductor Company Achieving Greater than \$500 Million in Annual Sales“



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

Jalal Bagherli, Chief Executive Officer

Finanzielle Entwicklung

2015 erzielte das Unternehmen eine Reihe außergewöhnlicher Ergebnisse. Insbesondere:

- > erreichten wir ein Umsatzwachstum von 17 % gegenüber dem Vorjahr,
- > konnten wir in 2015 im dritten Jahr in Folge unsere bereinigte Bruttomarge um 140 Basispunkte gegenüber 2014 sowie unsere Rentabilität steigern, gleichzeitig aber ein nachhaltiges Niveau an Investitionen in Innovationen aufrechterhalten,
- > generierten wir einen freien Cashflow in Höhe von 192 Mio. USD.

Insgesamt haben wir einmal mehr unser Ziel eines hohen Wachstums zusammen mit einer soliden finanziellen Entwicklung erreicht.

Fortschritt durch Innovation

Im Jahr 2015 haben wir im gesamten Unternehmen enorme Fortschritte erzielt. Wir haben phantastische neue Produkte auf den Markt gebracht und uns fortlaufend darum bemüht, eine führende Position auf neuen Märkten aufzubauen. Diese Bemühungen wurden durch unsere Strategie der Innovation, der Erweiterung unseres Produktportfolios, der Diversifizierung und des Wachstums auf neuen Märkten mit

hohem und raschem Wachstumspotenzial untermauert. Diese wichtigen strategischen Grundsätze stellen sicher, dass wir für unsere Kunden außergewöhnliche Werte schaffen und versetzen uns in die Lage, eine führende Position in neuen Regionen und auf einschlägigen Märkten aufzubauen.

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. 2015 konnten wir diese Beziehungen mit mehreren neuen Produkten erweitern und vertiefen.

Wir betrachten die Diversifizierung unseres Kundenstamms als wichtiges strategisches Ziel. Im Einklang mit unserer Strategie der Diversifizierung möchte ich vier wichtige Entwicklungen hervorheben, dank derer wir für künftiges Wachstum gut aufgestellt sind.

Die erste dieser Entwicklungen betrifft unseren Geschäftsbereich Power Conversion.

Da die Verbraucher ihre Geräte öfter nutzen und Bildschirme und Prozessoren größer werden, werden längere Akku-Laufzeiten und

schnelleres Aufladen sowohl für die Hersteller (OEMs) als auch für Endkunden im wichtiger.

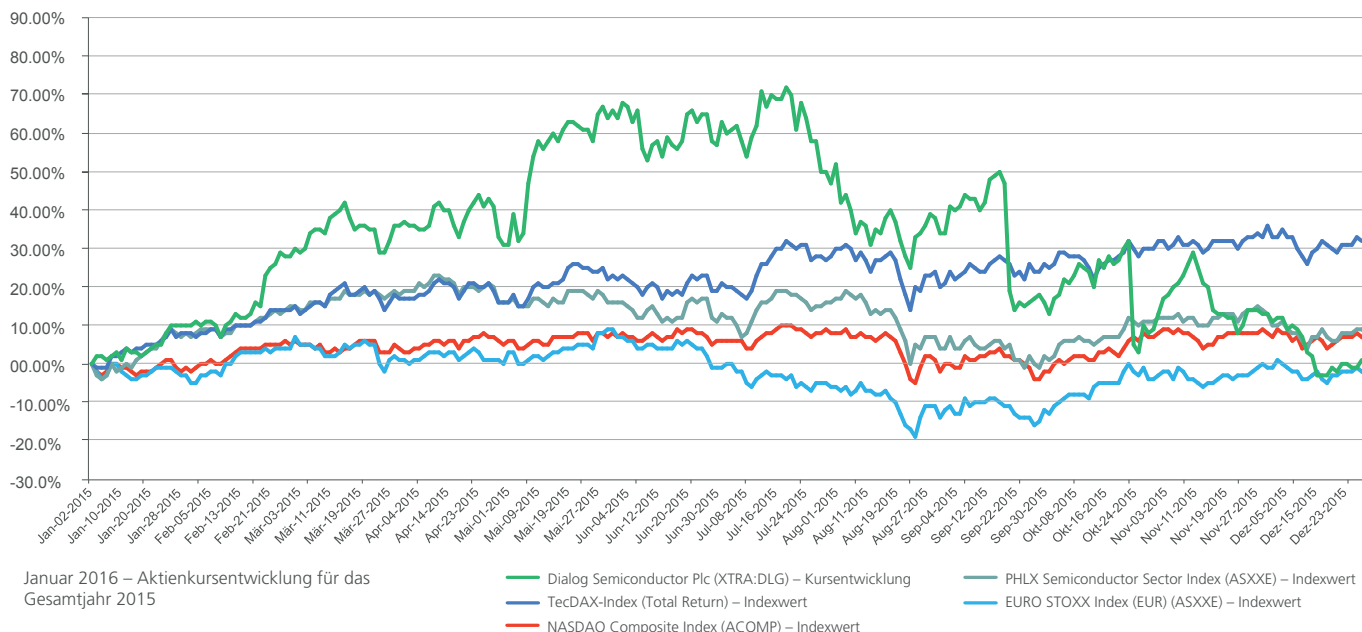
Dieser Aspekt ist zum am schnellsten wachsenden Bereich der Smartphone-Branche geworden. In 2015 haben wir mit unserer Rapid Charge™-Technik eine führende Position erlangt und sind bei der Schnellaufladung von Smartphones zum Marktführer aufgestiegen. Dadurch konnten wir **unseren Kundenstamm verbreitern und vertiefen**. Wir werden in diesem Bereich weiter investieren, um die sich bietenden Chancen zu nutzen.

Den nächsten Bereich, den ich ansprechen möchte, ist unsere Bluetooth® Smart-Lösung. In 2015 haben wir weltweit die erste Einzelchip-Lösung für Wearables auf den Markt gebracht. Dies ist eine **bahnbrechende Innovation**, die für noch mehr Marktdynamik im Bereich Wearables sorgen wird, da unsere Kunden die nächste Generation von Smartwatches und Fitness-Bändern planen. Wir sind darüber hinaus im Systemumfeld aller Hauptakteure des Smart-Home-Marktes präsent. Hier handelt es sich um eines der am schnellsten wachsenden Bereiche im Internet der Dinge. Bluetooth® Smart fungiert zudem als Brücke zwischen den unterschiedlichen Hauptakteuren und ihrem Systemumfeld. Dies gibt Dialog die Möglichkeit, eine führende Position auf dem Gebiet der Konnektivität im Nahbereich aufzubauen.

Wir wissen, dass diese marktführenden Innovationen für unsere Kunden weltweit Wertschöpfungsquellen darstellen. Wir haben auch über unsere Strategie zur **Erweiterung unseres Produktportfolios** und über unsere Partnerschaften für portable Plattformen gesprochen.

Unsere strategische Partnerschaft mit Dyna Image Taiwan war ein mutiger Schritt in Richtung Diversifizierung unseres Produktportfolios. Dies ist unser erster Vorstoß auf den Sensorenmarkt, der es

2015 – Das Jahr im Überblick



uns ermöglicht, unseren Lieferanteil in den Bereichen Smartphones, Wearables und intelligente digitale Beleuchtungssysteme zu erhöhen.

Diese Initiative erwies sich auch beim Erwerb von **Marktanteilen auf dem sich rasch entwickelnden chinesischen Markt für Unterhaltungselektronik als** nützlich.

Zu diesem Zweck haben wir unsere Sub-PMIC-Produkte als Bestandteil der Plattformen von MediaTek beworben, die mittlerweile von mehreren chinesischen OEMs wie Lenovo und Meizu übernommen wurden. Unser Geschäftsbereich Mobile Systems kündigte überdies ein völlig neues Produkt an, den DA9312, der unsere Power-Management-Technik auf Dual-Cell-Geräte ausdehnt.

Übernahme von Atmel

Unsere geplante Übernahme von Atmel konnte nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Das Board von Atmel stufte das unaufgeforderte Übernahmeangebot von Microchip als vorteilhafter ein und wir beschlossen, die Bedingungen unseres Angebots nicht zu revidieren. Obwohl wir enttäuscht sind, dass die geplante Übernahme nicht zustande kam, setzen wir weiterhin großes Vertrauen in unseren strategischen Plan, unsere Marktchancen und unsere Wettbewerbsvorteile.

Wir werden auch künftig die Interessen unserer Kunden und Aktionäre in den Mittelpunkt aller unserer Entscheidungen stellen. Wir konzentrieren uns darauf, langfristigen Shareholder Value zu schaffen, und danken unseren Aktionären für ihre Unterstützung und ihr Feedback im Jahr 2015.

Rund um das Unternehmen

Um seine Innovationskraft erhalten und die Kundenwünsche erfüllen zu können, muss Dialog weltweit die fähigsten Mitarbeiter anziehen und binden. In diesem Jahr haben wir fast jeden Tag einen neuen Mitarbeiter eingestellt, um unser Reservoir an fähigen Ingenieuren zu erweitern und den Mitarbeiterstamm in 14 Ländern weltweit auf 1.660 zu erhöhen. Wir haben außerdem eine völlig neue Website ins Netz gestellt, die häufiger besucht wird als jemals zuvor und als ausgezeichnetes Schaufenster für die Anwerbung neuer Kunden und Mitarbeiter dient.

Um uns einen Wettbewerbsvorteil auf dem Arbeitsmarkt zu verschaffen, eröffnen wir auch weiterhin neue Designzentren an Orten, an denen ein großes Angebot an qualifizierten Ingenieuren vorhanden ist. Dies ermöglicht es uns, weltweit die talentiertesten Mitarbeiter, die wir finden können, anzuwerben und zu binden. In 2015 haben wir alle unsere Designzentren erweitert, unser Designzentrum in Taiwan modernisiert und ein neues Zentrum in Phoenix im US-Bundesstaat Arizona eröffnet. Beide Zentren sind nun in Betrieb und haben ihre ersten Produkte vorgestellt.

Ein weiterer Ansporn für die harte Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Dialog waren zwei Preise, mit denen wir beim diesjährigen Global Semiconductor Alliance Awards Dinner ausgezeichnet wurden. Wir sind stolz auf die beiden Auszeichnungen als „Most Respected Public Semiconductor Company Achieving \$1 Billion to \$2 Billion in Annual Sales“ und als „Best Financially Managed Semiconductor Company Achieving Greater than \$500 Million in Annual Sales“. Im Namen des Board und des Managementteams danke ich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Dialog für ihre Bemühungen und ihr

Engagement. Wir setzen auch künftig auf ihre Unterstützung.

Ferner bedanke ich mich bei Jean-Michel Richard, der im Dezember 2015 von seinem Amt als Chief Financial Officer und Senior Vice President of Finance zurückgetreten ist. Jean-Michel Richard bekleidete das Amt des CFO neun Jahre, in denen Dialog einem tiefgreifenden Wandel unterworfen war und ein herausragendes Wachstum seiner Umsatzerlöse und Erträge verzeichnen konnte.

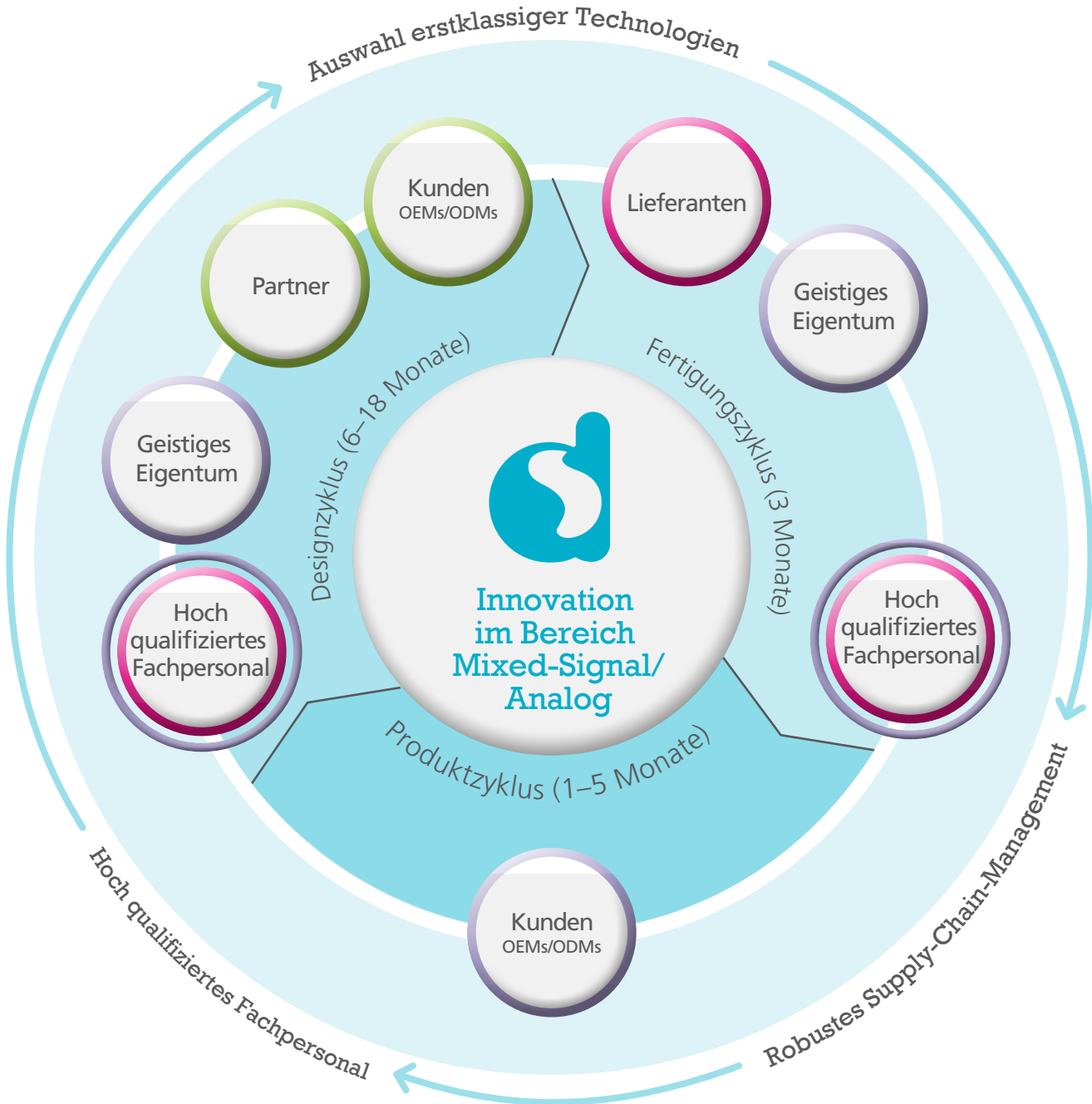
Auch das Jahr 2015 brachte Herausforderungen mit sich. Wir sind mit einigen schwierigen makroökonomischen Entwicklungen konfrontiert und die Umsätze einiger unserer größeren Kunden gehen zurück. Dennoch konnten alle unsere Geschäftsbereiche enorme Fortschritte erzielen, neue Produkte entwickeln, ihr Angebot diversifizieren und neue, wachstumsstarke Märkte erschließen.

Für 2016 haben wir uns sogar noch höhere Ziele gesteckt. Ich bin überzeugt, dass wir uns in einer einzigartigen Ausgangsposition befinden, um Nutzen aus einer neuen Generation besonders portabler, energieeffizienter vernetzter Geräte zu ziehen. Um diese langfristige Wachstumschance nutzen zu können, bleiben wir flexibel und halten den Innovationsgeist aufrecht, den unsere Kunden schätzen gelernt haben. Dies ist der Geist von Dialog. Wir danken unseren Aktionären für ihre anhaltende Unterstützung und bauen auch künftig ein pulsierendes und innovatives Mixed-Signal-Unternehmen auf, das für künftiges Wachstum gut aufgestellt ist.

Jalal Bagherli
CEO

08 Unser Geschäftsmodell

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



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 Zentren.
- 3 Fabless-Modell schafft Flexibilität bei Prozessen und Kapazitäten.

Qualität

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

Wir entwickeln und vertreiben hochintegrierte Halbleiter und verwenden erstklassige Produktions- und Packaging-Technologien. Unser Unternehmen ist auf den schnellen Produktionsstart neuer Produkte ausgerichtet.

Innovation steht im Zentrum 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 und gemeinschaftlicher Entwicklungszyklus
2. High-Touch-Fabless-Geschäftsmodell mit starken Produktionspartnerschaften
3. Marktführende Produkte

1. Kurzer und gemeinschaftlicher Entwicklungszyklus

Auf dem Markt für Unterhaltungselektronik sind die Produktentwicklungszeiten aufgrund der sich schnell verändernden Verbraucherbedürfnisse und des Wettbewerbs auf einem dynamischen und veränderlichen Markt kurz.

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

Wir rekrutieren weltweit die talentiertesten Mitarbeiter und sind der Auffassung, dass die Anzahl und Ausrichtung unserer Talente im Engineering-Bereich ein nachhaltiger Wettbewerbsfaktor geworden ist. Wir sind überzeugt, dass Dialog über eines der größten F&E-Teams weltweit verfügt, welches sich auf das Know-how auf dem Gebiet Power Management und Mixed-Signal für mobile und vernetzte Verbraucheranwendungen konzentriert. In den vergangenen 20 Jahren hat Dialog ein erhebliches Portfolio an wiederverwendbarem geistigem Eigentum aufgebaut, darunter 620 gewährte Patentfamilien.

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

Unsere Wafer-, Test- und Packaging-Partner gehören zu den führenden Unternehmen auf ihrem Gebiet, mit denen wir im Laufe der Zeit eine starke Kooperation aufgebaut haben.

Wir lagern 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 unsere Kapitalbindung gering zu halten. Unsere Funktionen „Global Operations and Quality“ verfügen über Teams, die an Fertigungsstandorten unserer Partner eingesetzt

werden, 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 in unseren eigenen Teams fundiertes Know-how im Hinblick auf fortschrittliche Prozesse, Tests und die Packaging-Entwicklung. Diese Kompetenzbereiche stützen die Entwicklung flacher und leichter Produkte – Merkmale, die Verbraucher bei Mobilgeräten sehr schätzen.

Um unsere strengen Anforderungen an die Produktqualität und -qualifizierung zu erfüllen, werden alle Testprogramme von unseren Test- und Produktteams entwickelt, weiter betreut und unseren Backend-Partnern zur Verfügung gestellt.

Dialog verfügt über ein robustes Supply-Chain-Management, das auf die Lieferung hoher Volumen für weltweite Produktanläufe in der Sparte Unterhaltungselektronik ausgerichtet 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 Mobilgeräten und Anwendungen auf dem Endverbrauchermarkt bei.

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

Unsere Kunden schätzen die Qualität und Leistungsfähigkeit unserer Produkte sowie unsere 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 2015 auf den Markt gebracht wurden, finden Sie im strategischen Bericht auf den Seiten 24 bis 30.

Nachhaltigkeit

Unternehmerische Verantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind für Dialog wichtig. Weitere Informationen zur Verpflichtung von Dialog zu Nachhaltigkeit finden Sie auf Seite 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 sie rentable Einnahmequellen erwirtschaften und langfristigen Shareholder Value schaffen werden. Dies erreichen wir, indem wir uns anspruchsvolle Leistungsziele setzen, die im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre stehen, und dann unsere Führungskräfte 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 67 bis 81.

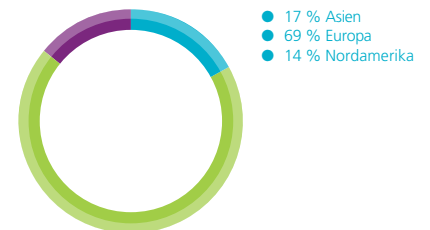
1.660 Mitarbeiter weltweit, 62 Nationalitäten in 14 Ländern



„Unsere Mitarbeiter sind äußerst engagiert und leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens.“

Martin Powell, Senior Vice President,
Human Resources

Mitarbeiter nach Regionen



Unsere Performance

	2015	2014
Mitarbeiterbindung (%)		
Bindung von Führungskräften	95,0	93,3
Mitarbeiterbindung insgesamt	93,1	94,3
Diversität (%)		
Frauen insgesamt	15,8	15,8
Teilzeitkräfte	3,5	3,9
Anzahl der Nationalitäten	62	58



Das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – die Stimme von Dialog

2015 führten wir unsere zweite jährliche Mitarbeiterumfrage „Voice of Dialog“ durch. Durch die Zusammenarbeit mit einem externen Partner ist gewährleistet, dass die Antworten anonym, vertraulich und korrekt sind.

Im Vergleich zum vergangenen Jahr stieg das positive Gesamtergebnis von 64 % auf 66 %. Dieses Ergebnis liegt deutlich über den CEB-Benchmarks für Unternehmen unserer Branche bzw. unserer Größenordnung.

Aus der Umfrage von 2014 ergaben sich drei Schlüsselbereiche, bei denen Handlungsbedarf besteht: 1) intensivere Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse, 2) verstärkte Förderung der Work-Life-Balance und 3) verbesserte Kommunikation durch die Führungsebene, insbesondere bezüglich der Ausrichtung des Unternehmens. Wir freuen uns, dass unsere Bewertungen in allen diesen Bereichen in den vergangenen 12 Monaten gestiegen sind. Wir werden uns jedoch um weitere Verbesserungen bemühen.

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.

Leistung würdigen und Vergütung

Im Jahr 2015 setzten wir den konsequenten Weg der Leistungsvergütung unserer Mitarbeiter fort, durch eine globale jährliche Grundgehalt Überprüfung, kurz- und langfristige Bonus Pläne und durch die Bereitstellung von Sozialleistungen.

Die Würdigung der Leistung und des Einsatzes unserer Mitarbeiter sind unser oberstes Prinzip. Mit der Einführung eines Bonusprogramms haben wir unsere Führungskräfte in der korrekten Leistungsbeurteilung geschult. Wir werden unsere Möglichkeiten in diesem Bereich weiter verstärken.

Personalentwicklung zur Wachstumssteigerung

Wir unterstützen unsere Mitarbeiter ihr volles Potential durch berufliche Fortbildung und persönliche Entwicklung zu entfalten. Unsere Mitarbeiter werden ermuntert, Angebote zur technischen und beruflichen Fortbildung, zu Management- und Führungsseminaren, on-the-Job lernen, Web-basiertem lernen und Lernpatenschaften aktiv zu nutzen. 2015 konnten wir zu unserer großen Freude unsere Ziele in der Qualität der Schulungen sowohl im Hinblick auf „Training Course Evaluation“ als auch „Training Competency Gain“ übertreffen.

2015 führten wir ferner Rationalisierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit unseren Schulungsanbietern durch, um das Preis-/Leistungsverhältnis zu verbessern und gleichzeitig mehr Schulungen als jemals zuvor anbieten zu können. 2016 werden wir unser Management- und Führungsportfolio

weiterentwickeln, um die stetig wachsende Organisation zu stärken.

Vielfalt wertschätzen

Ende des Jahres beschäftigten wir weltweit 1.660 Mitarbeiter – eine Zunahme um 21 % gegenüber dem Vorjahr. Wir sind derzeit an 31 Standorten in 14 Ländern vertreten und die Vielfalt unserer Mitarbeiter nimmt weltweit stetig zu. Innerhalb der Dialog Belegschaft sind 62 Nationalitäten vertreten. Wir rekrutieren weiterhin weltweit die talentiertesten Mitarbeiter an den Hot-Spots für talentierte Ingenieure und richten unser Unternehmen danach aus. 2015 haben wir unsere bestehenden Designzentren in Europa, Asien und Nordamerika weiter ausgebaut.

Frauen repräsentieren derzeit 15,8 % der gesamten Belegschaft aus. Dieser Wert ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Derzeit sind keine Frauen in unserem Board of Directors oder unserem Executive-Management-Team vertreten.

Eines der strategischen Nachhaltigkeitsziele von Dialog besteht darin, Frauen zu einer Laufbahn in Ingenieurberufen zu ermutigen. 2015 haben wir zu diesem Thema eine Reihe von Veranstaltungen und Programmen durchgeführt.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit“ auf den Seiten 42 bis 47.

Intelligente vernetzte Geräte interagieren durch Konnektivität und Sensortechnik mit unserem Umfeld. Effektives Power Management und steigende Energieeffizienz stehen bei diesen Geräten weiterhin im Mittelpunkt.

Markttrends

PMIC



12% CAGR

Mio. USD



Quelle: Gartner 2015, Juniper 2014, Dialog Semiconductor

Der Absatz von Smartphones mit größeren Bildschirmen (über 5 Zoll) nahm 2014 um 180 % zu und leistete 2015 einen erheblichen Beitrag zum Umsatzwachstum. Fast die Hälfte aller Smartphones, die im 1. Quartal 2015 verkauft wurden, entfielen auf die Kategorie über 5 Zoll. Prognosen zufolge soll ihr Anteil an der Gesamtnachfrage nach Smartphones 2015 auf 70 % steigen.

Dieser Aufwärtstrend ist in allen Regionen und in allen Preiskategorien erkennbar. Laut dem Mobile Insights Report² von Nielsen nennt nahezu ein Viertel (24 %) der Käufer größere Bildschirme als Hauptkaufargument, während 12 % der Käufer die Marke oder das Betriebssystem wichtiger ist.

Dank der F&E-Aufwendungen von Dialog im Bereich Power Management ist unsere Geschäftssparte Mobile Systems bei Modellen im mittleren und oberen Segment gut aufgestellt, da diese Technik OEMs und Plattformkunden die Herstellung leichter und flacherer portabler Geräte mit höherer Energieeffizienz und längerer Akkulaufzeit ermöglicht.

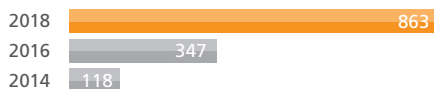
Im Zeitraum 2014–2018 wird die jährliche Wachstumsrate (CAGR) bei Smartphones schätzungsweise 9 % betragen, der Markt für Tablet-PCs wird im gleichen Zeitraum um schätzungsweise 4 % (CAGR) schrumpfen. Die Lieferungen von Smartphones in den wichtigsten

Bluetooth® Smart



65% CAGR

Mio. USD



Quelle: Dialog, Gartner

Schwellenländern werden sich laut Vorhersagen bis 2018 mehr als verdoppeln.³

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.

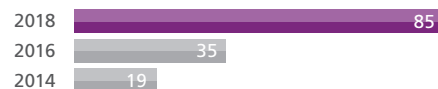
Die Anzahl der intelligenten vernetzten Geräte steigt weiter. 2020 erwarten wir 4,5 Milliarden Smartphones und intelligente Fahrzeuge, 10 „Accessories“ pro Person und 50 Milliarden drahtlose Verbindungen. Smartphones und Tablets sind die zentralen mobilen Gateways und die wichtigen Mobilplattformen iOS, Android und Windows 10 haben alle Bluetooth® Smart als zentrale Konnektivitätstechnik übernommen. Wir gehen davon aus, dass Bluetooth® Smart bei der Verknüpfung der Komponenten des Internets der Dinge mit der Cloud ebenfalls eine wichtige Rolle spielen wird. Der Markt für Bluetooth® Smart™ wird im Zeitraum 2014–2018 voraussichtlich mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 65 % wachsen.

Wireless, USB audio



45% CAGR

Mio. USD



Quelle: Dialog, Gartner

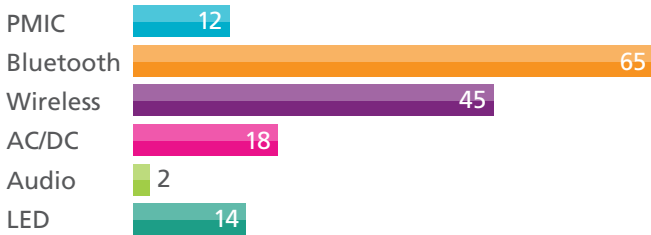
Ein wichtiger rasch wachsender Markt für drahtlose Headsets ist der Bereich vereinheitlichte Kommunikation (Unified Communications, UC). Die neue Generation von Headsets unterstützt das Hören von Musik von Hi-Fi-Anlagen sowie Mikrofonfunktionen mit niedriger Latenz. Dialog ist ein führender Lieferant 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. Tragbare Geräte werden auch künftig mit größeren Akkus ausgestattet, um mehr und leistungsfähigere Prozessoren und größere Bildschirme zu unterstützen. Diese Geräte benötigen mehr Strom zum Aufladen, bei Schnellaufladung ist der Strombedarf noch höher. Da Verbraucher Mobilgeräte mit zahlreichen Funktionen verlangen, die sich schneller als bisher aufladen lassen, ist Schnellaufladung zum Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem

1 GfK, Trends und Prognosen 2015

2 <http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2015/super-size-me-large-screen-mobile-sees-growth-in-the-midst-of-a-small-screen-surge.html>

Jährliche Wachstumsrate (CAGR) des Markts 2014–2018 (%)

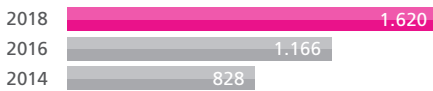


AC/DC-Wandler



18% CAGR

Mio. USD



Quelle: Dialog, Gartner

Markt mit dem höchsten Absatzvolumen – Smartphones – geworden. Die jährliche Wachstumsrate (CAGR) wird im Zeitraum 2014–2018 auf 300 % geschätzt.⁴

Dialog ist mit dem größten Kundenstamm und Netzteil-ICs, die nahezu alle Schnellladeprotokolle unterstützen, darunter das neue Protokoll Qualcomm® Quick Charge™ 3.0, Pump Express Plus™, einem Protokoll der zweiten Generation von MediaTek, das Schnellladeprotokoll FCP von Huawei, Adaptive Fast Charging (AFC) von Samsung und andere proprietäre OEM-Protokolle, auf dem Gebiet der Schnellaufladung führend.

Der „Served Available Market“ (SAM) für die SSL-LED-Treiber von Dialog wird mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von schätzungsweise 14 % von 825 Mio. USD im Jahr 2014 auf ca. 1,379 Mrd. USD im Jahr 2018 wachsen. Dieser Zuwachs stellt eine enorme Geschäftschance dar, da Millionen von SSL-LED-Treiber-ICs benötigt werden. Dialog bedient diesen Markt mit einer breiten Palette von SSL-LED-Treiber-ICs, die unsere exklusiven Techniken enthalten, um eine hohe Dimmleistung, problemlose Dimmerkompatibilität und hohe Lichtqualität zu ermöglichen – und dies zu sehr niedrigen Stücklistenkosten. Wir unterstützen ein breites Spektrum dimmbarer und nicht dimmbarer Lampen für Anwendungen in Wohn- und gewerblich genutzten Gebäuden. Unsere

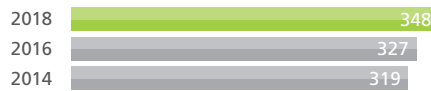
3 Quelle: IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, 28. Mai 2014, <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS24857114>
4 Kombination von Daten von Gartner und Dialog

Audio Codec



2% CAGR

Mio. USD



Quelle: Dialog, Gartner

Lösungen beinhalten umfassende gewerbliche Schutzrechte und Urheberrechte auf dem Gebiet der Dimmtechnik sowie intelligente Beleuchtungstreiber und Bluetooth® Smart-ICs für drahtlose Beleuchtungssteuerung und Sensortechnik über das Internet der Dinge.

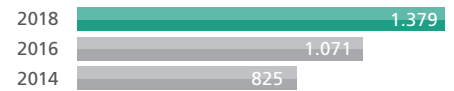
Der Einfluss der Unterhaltungselektronik auf die Entwicklung klassischer Computerprodukte ist allgegenwärtig. Der Markt entwickelt sich weiter in Richtung konvergierender Merkmale der nächsten Generation von Computergeräten, wie „All-in-One“-PCs, Hybridgeräten, Ultrabooks™ und Unterhaltungselektronik.

LED Solid-State-Beleuchtung und LED Hintergrundbeleuchtung



14% CAGR

Mio. USD



Quelle: Dialog, Gartner

Unsere wichtigsten Kunden und Produkte

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

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

Auf diese fünf Spitzenkunden entfielen im Jahr 2015 85 % unserer Umsatzerlöse. Wir sind uns bewusst, dass diese hohe Kundenkonzentration mit Risiken verbunden ist (Einzelheiten dazu im Abschnitt Risiko auf Seite 48–49). Die mit unseren größten Kunden erzielten Umsatzerlöse sind in Anhangangabe 28 auf Seite 141 dargestellt. Wir freuen uns über diese starken Kundenbeziehungen und haben 2015 unsere Kontakte basierend auf unseren innovativen Produkten, unserer ausgezeichneten Programmausführung und Produktlieferung erweitert und vertieft. Die Diversifizierung unseres Kundenstamms ist ein wichtiges strategisches Ziel. 2015 konnten wir neue Kunden in mehreren Geschäftssegmenten gewinnen.

Wir haben 2015 große Fortschritte erzielt und wachsen in allen vier Säulen unserer Strategie beständig weiter, die auf die Generierung von nachhaltigem, langfristigem Shareholder Value ausgerichtet sind.

Strategische Prioritäten

Erweiterung unseres Produktportfolios

Unser Ziel ist die kontinuierliche Erweiterung unseres Produktportfolios von hochintegrierten Mixed-Signal-ICs mit niedrigem Energieverbrauch. Dies hilft uns bei der Diversifizierung, der Erschließung neuer potenzieller Märkte und dem Erhalt unseres Wettbewerbsvorsprungs.

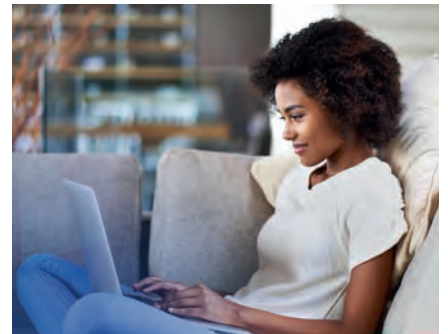
 [Fallstudie: Strategische Partnerschaft mit Dyna Image, Seiten 16–17](#)



Breiterer und tieferer Kundenstamm

Die Qualität und Leistung unserer Produkte haben die Aufmerksamkeit der führenden Marken auf allen unseren Märkten erregt. Wir wollen diese starken Kundenbeziehungen aufrechterhalten und ausbauen und gleichzeitig unseren Kundenstamm durch die Einführung neuer Produkte und die Erschließung neuer potenzieller Märkte diversifizieren.

 [Fallstudie: Die nächste Welle: Smart Home, Seiten 18–19](#)



Kontinuierliche Innovation

Innovation steht im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Dank des hohen Niveaus unserer Mitarbeiter und unserer Technologie in Verbindung mit einer von Innovationskraft geprägten Produktentwicklung und nachhaltigen Investitionen im Engineering kann Dialog branchenführende Lösungen anbieten, die unseren Kunden durchweg einen außerordentlichen Mehrwert bieten.

 [Fallstudie: Ausbau unserer Marktführerschaft im Bereich Schnellaufladung, Seiten 20–21](#)



Schaffung regionaler Kundenbindungen

Eines unserer wichtigsten Ziele ist die Schaffung regionaler Kundenbindungen durch Nutzung hochintegrierter Analog- und Stromtechnologien. Insbesondere bauen wir innovative Partnerschaften mit führenden Halbleiterunternehmen in der Wirtschaftsregion China auf. Im Jahr 2015 arbeiteten wir mit MediaTek zusammen und stärkten die strategische Partnerschaft mit Dyna Image. Wir konnten überdies den führenden chinesischen OEM Xiaomi in den Kreis unserer fünf wichtigsten Kunden aufnehmen.

 [Fallstudie: Ausbau unserer Präsenz auf dem chinesischen Markt, Seiten 22–23](#)



Fortschritt 2015

- > Erweiterung unseres Bluetooth® Smart-Sortiments um drei Produkte, die für Verbrauchermärkte mit hohem Volumen und hohem Wachstum bestimmt sind.
- > Einstieg in den Markt für Haushaltsgeräte mit erweitertem Power-Conversion-Produktportfolio.
- > Neue dimmbare SSL-LED-Treiber, die mit äußerst kostengünstigen LED-Lampen der nächsten Generation kompatibel sind.
- > > Stärkung der strategischen Partnerschaft mit ShunSin Technology und Dyna Image, einem Tochterunternehmen von Lite-On.

Zukünftige Ausrichtung

- > Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich drahtloses Audio mit niedriger Latenz auf Mikrofon- und Headset-Marken.
- > Nutzung von Techniken mit hoher Spannung und hoher Leistungsdichte für eine erweiterte Präsenz im Multi-Cell-Mobilsegment.
- > Ausdehnung von SSL-LED-Treiberlösungen auf kommerzielle, professionelle, drahtlose Anwendungen sowie intelligente Beleuchtung.

- > Xiaomi übernahm das Bluetooth® Smart-SoC von Dialog für seine innovative Fernbedienung mit Spracherkennung.
- > Weltweite Vertriebsvereinbarung mit Digi-Key zur Beschleunigung der Entwicklung kleiner Bluetooth-Geräte mit niedrigem Stromverbrauch für das Internet der Dinge.
- > Die AC/DC-Technik erzielte den höchsten Marktanteil auf dem weltweiten Markt für Schnellaufladung von Smartphones.

- > Diversifizierung der Entwicklungsarbeit im Bereich Mobile Systems auf neue Kunden im Segment Computersysteme.
- > Erhöhung des Lieferanteils bei Netzteilen mittels Austausch passiver Komponenten durch aktive digitale Lösungen von Dialog.
- > Lieferung von Rapid Charge™-Lösungen für Smartphones, Tablet-PCs und tragbare Geräte.

- > Markteinführung des weltweit ersten Wearable-on-Chip™ mit Bluetooth® Smart, das alle wichtigen Funktionen für vollwertige Wearables bietet.
- > Einstieg bei Computersystemen mit Power-Management-ICs, die die Entwicklung kleiner und dünnerer Notebooks und Tablets ermöglichen.
- > Markteinführung eines Development Kit für Bluetooth® Smart zur Beschleunigung der Entwicklung von Smart-Home-Geräten.
- > Zusammenarbeit mit Bosch Sensortec in den Bereichen Erkennung von Bewegungen bei Wearables, immersive Spielanwendungen und 3D-Indoor-Mapping-Navigation.

- > Investitionen in die Bluetooth® Smart™-Plattform zur Steigerung der Marktpräsenz.
- > Investitionen in neuartige energieoptimierte Produkte für Anwendungen in den Bereichen Internet der Dinge, Smart Home und Wearables.

- > Sub-PMIC für die Stromversorgung des MT6795-Prozessors von MediaTek in den Smartphone-Modellen HTC One M9+ und E9+, die auf Android basieren.
- > Samsung, Huawei und LeTV haben sich für unsere Rapid Charge™-Technik entschieden.
- > Die strategische Partnerschaft mit Dyna Image bietet gute Chancen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen.

- > Vertiefung unserer Zusammenarbeit mit strategischen Partnern.
- > Stärkung neuer Partnerschaften und Aufbau einer dynamischen Entwicklungs-Community.

Nachhaltigkeit – Vision und Werte

Unsere Vision ist die Einbettung nachhaltiger und verantwortungsbewusster Geschäftspraktiken in unser Handeln innerhalb des Unternehmens sowie nach außen.

Anwendbare externe Standards

- > Global Compact der Vereinten Nationen
- > Umweltmanagementstandard ISO 14001
- > Qualitätsmanagementstandard ISO 9001
- > Global Reporting Initiative und G4 Sustainability Reporting Guidelines



Strategische Partnerschaft mit Dyna Image

Einführung einer neuen fortschrittlichen Sensortechnik

Dialog Semiconductor, ShunSin Technology (SST) aus der Foxconn Technology Group und Lite-On haben durch die Investition in Dyna Image Taiwan eine strategische Partnerschaft im Bereich Sensoren begründet. Diese Investition stellt Dialogs ersten Vorstoß auf den Sensormarkt dar. Wir sind dadurch eng mit Technologien in Berührung gekommen, die unser Know-how in den Bereichen Power Management, Audio und Bluetooth® Smart für Anwendungen in Smartphones, im Internet der Dinge und bei intelligenter Beleuchtung ergänzen.

Wir arbeiten bei der Entwicklung von Sensoren und Sensorlösungen für Smartphones und das Internet der Dinge eng mit Dyna Image zusammen.

Diese Partnerschaft ist darüber hinaus ein weiterer wichtiger Schritt im Rahmen unserer Strategie, durch innovative Partnerschaften mit lokalen Anbietern Marktanteile auf dem schnell wachsenden Markt für Smartphones und das Internet der Dinge in der Wirtschaftsregion China zu gewinnen. Wir werden für unsere Kunden auch künftig herausragende technische Lösungen bereitstellen und

sie dabei unterstützen, diese rasch und zuverlässig in ihre Entwicklungsarbeit einzubringen, um die Leistung zu steigern, die Kosten zu senken und die Entwicklungszeiten zu verkürzen.

Dyna Image ist auf die Entwicklung und die Fertigung von optischen Trägheits- und Umweltsensoren für Anwendungen in elektronischen Verbraucherprodukten spezialisiert und liefert bereits optische Sensoren in großen Stückzahlen für den chinesischen Markt.

Wir arbeiten bei der Entwicklung von Sensoren und Sensorlösungen für Smartphones, das Internet der Dinge und auch für Wearables zusammen. Diese Technologien werden anfangs Sensoren für Umgebungslicht und Annäherung sowie für die Farb- und Bewegungsanalyse beinhalten.

Dialog wird dabei auf seine Marktführerschaft in den Bereichen Power Management sowie Bluetooth Smart® für Verbraucherelektronik sowie LED-Solid-State-Beleuchtung für die Heimvernetzung aufbauen und Kunden weitere Systemlösungen anbieten.

Durch die gemeinsame Investition in Dyna Image wird Dialog außerdem die Wettbewerbsfähigkeit seines Angebots durch Synergien aus der Nutzung von Produktionsressourcen von Lite-On in Taiwan sowie der strategischen Partnerschaft von Lite-On mit SST im Bereich fortschrittlicher Packaging-Technologien steigern.



Die nächste Welle: Smart Home

Der Schlüssel zu einer vernetzten Zukunft

Der Smart-Home-Markt ist eines der am schnellsten wachsenden Segmente innerhalb des Internets der Dinge. Die großen Technologiekonzerne Google, Apple und Samsung sind in den Smart-Home-Markt eingestiegen und expandieren. Der Smart-Home-Markt für Bluetooth® Smart wird voraussichtlich mit einer jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 19 % wachsen (2015–2019).¹ Bluetooth® Smart wird im Bereich der drahtlosen Smart-Home-Technik eine zentrale Rolle spielen.



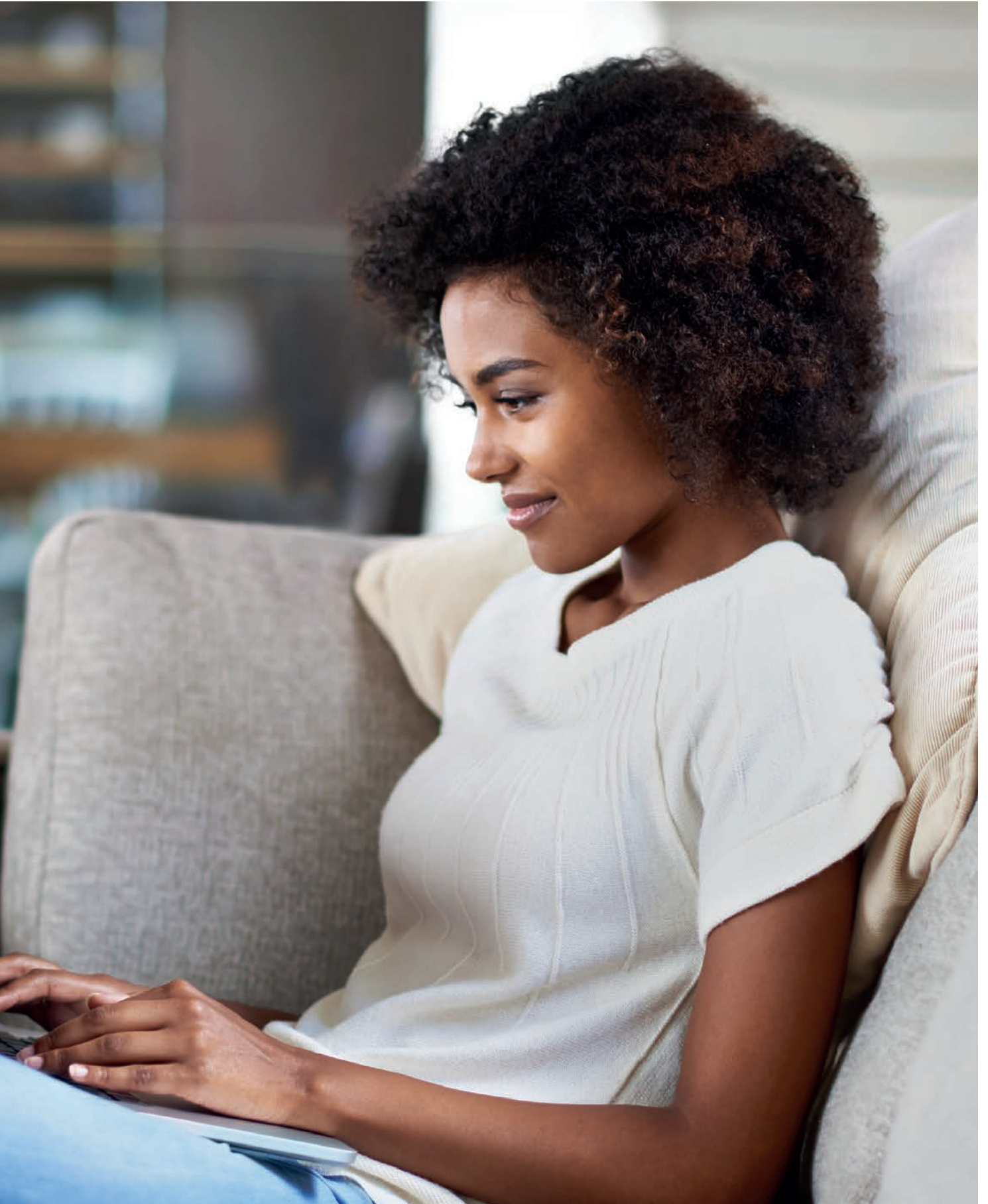
Dialog ist im Systemumfeld aller Hauptakteure des Smart-Home-Marktes präsent:

- > Wir sind Mitglied der Thread Group und entwickeln aktiv eine Lösung für die Initiative „Works with Nest“.
- > In Zusammenarbeit mit Apple hat Dialog ein Development Kit für das HomeKit-System von Apple veröffentlicht.
- > Samsung hat die Bluetooth® Smart-Lösung von Dialog für seine Artik Smart Home-Module übernommen.



Bluetooth® Smart fungiert als Brücke zwischen den unterschiedlichen Hauptakteuren und ihrem Systemumfeld. Die Technik befindet sich bereits in Millionen von Smartphones und Geräten. Als Einstiegstechnologie ist sie aufgrund Schnelligkeit, enormer Energieeffizienz und IPv6-Unterstützung bestens geeignet. Das branchenführende SmartBond™-Produktportfolio von Dialog ermöglicht Kunden bereits jetzt die Entwicklung innovativer Produkte für dieses schnell wachsende Segment.

¹ Die Rolle der Bluetooth-Technik im Internet der Dinge, IHS, Mai 2015.



Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

Ausbau unserer Marktführerschaft im Bereich Schnellaufladung

Rapid Charge™ für die nächste Generation von Mobilgeräten



Rapid Charge™ von Dialog unterstützt nahezu alle Schnellladeprotokolle und gibt Antworten auf Fragen zu Effizienz und Leistungsdichte.

Mobilgeräte werden mit größeren Akkus ausgestattet, um leistungsfähigere Prozessoren und größere Bildschirme zu unterstützen. Diese Geräte benötigen mehr Strom zum Aufladen, bei Schnellaufladung ist der Strombedarf noch höher. Dies macht Schnellaufladung zum Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem Markt mit dem höchsten Absatzvolumen – den Smartphones.

Zahlreiche Lieferanten von Smartphone-Plattformen und OEMs haben unterschiedliche Schnellladeprotokolle entwickelt und umgesetzt, um die Größe, die maximale Stromstärke und andere Auslegungsparameter der für ihre Telefone bestimmten Akkus zu unterstützen.

Die Hersteller zögern, ihre neuesten Smartphones mit größeren Netzteilen auszustatten, um der höheren Leistung gerecht zu werden. Folglich bedeutet Schnellaufladung, dass sie mehr Leistung (hohe Leistungsdichte) in einem Netzteil gleicher Größe unterbringen müssen. Eine höhere Leistungsdichte macht kleinere Komponenten und eine wesentlich höhere Effizienz erforderlich, damit die von den Herstellern angegebenen Temperaturvorgaben für das Netzteilgehäuse nicht überschritten werden.

Die Wettbewerbsvorteile von Dialog

Skalierbarkeit: Wir verwenden einen externen Netzschalter, durch den ein Steuerungs-IC eine optimierte Lösung für Netzteile von 15 W bis 36 W bieten kann.

Systempartitionierung: Wir unterstützen zusätzliche Protokolle zeitnah und kostengünstig, indem wir den Schnittstellen-IC auf der Sekundärseite ohne Änderung des komplexen Steuerungs-ICs auf der Primärseite anpassen.

Höhere Effizienz für höhere

Leistungsdichte: Unsere Rapid Charge™-Lösungen bieten eine Effizienz von bis zu 88 %.

SmartDefender™ für sichereres

Aufladen: Unsere SmartDefender™-Technik ist bei den meisten unserer Rapid Charge™-Lösungen verfügbar. Sie schützt Mobilgeräte vor Hitzeschäden, die von Kurzschlüssen durch verschmutzte oder beschädigte Ladebuchsen oder verschlissene USB-Kabel und Stecker verursacht werden – und dies ohne zusätzliche Komponenten oder Kosten.

Unterstützung nahezu aller

Schnellladeprotokolle: Unsere Rapid Charge™-Lösungen sind mit den Protokollen Qualcomm® Quick Charge™ 3.0 und Quick Charge 2.0, mit Pump Express™ von MediaTek und seiner zweiten Generation Pump Express Plus™, mit FCP von Huawei, mit AFC von Samsung und mit anderen proprietären OEM-Protokollen kompatibel.

Qualcomm® Quick Charge™ ist ein Produkt von Qualcomm Technologies, Inc.

Marktführer im Bereich Rapid Charge™

2015 haben wir mit dem größten Marktanteil im Segment Schnellaufladung von Smartphones, dem umfangreichsten Kundenstamm in diesem Bereich und mit Netzteil-Chipsets, die nahezu alle Schnellladeprotokolle von Plattformlieferanten und OEMs von Mobilgeräten unterstützen, eine marktführende Position erreicht.





Strategic report

Corporate governance

Jahresabschluss

Zusätzliche Informationen

Ausbau unserer Präsenz auf dem chinesischen Markt

Entwicklung vertiefter Kundenbeziehungen



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

Wir arbeiten seit 2014 mit MediaTek zusammen. Wir haben gemeinsam intelligente, präzise Stromsteuerungen für deren neueste LTE-Plattform geliefert.

Kunden wie Lenovo, Meizu, Oppo und LeTV bringen neue Smartphones mit unseren Power-Management-ICs auf den Markt.



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 von Mobilgeräten um bis zu 50 %.



„Laut IDC¹ wird China nahezu ein Drittel der Lieferungen von Smartphones bis 2018 ausmachen.“

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



Mobile Systems

Die Kundenerwartungen an Mobilgeräte steigen weiter, da die Geräte abwechselnd genutzt werden. Die Berücksichtigung dieser Anforderungen und der Erhalt der Akkulebensdauer machen Power-Management-Lösungen noch komplexer und erhöhen die Wertschöpfung.

Umsatzerlöse
(in Mio. USD)

+18 %



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

Unsere Zielmärkte

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

einen PMIC validieren und ihn für mehrere Plattformvarianten nutzen. Endkunden, die sich von anderen Plattformkunden abheben möchten, steht es frei, einige periphere Funktionen zu ändern.

Zweitens bedeutet dies, dass unsere Plattformpartner auf Übergangsentwicklungen in der Smartphone-Branche gut vorbereitet sind. In diesem Jahr erlebten wir eine rasante Aufrüstung im Bereich der Grafikprozessoren (Graphic Processor Unit, GPU), um größere Smartphone-Displays zu unterstützen. Aufgrund der inhärenten Flexibilität unserer PMICs hatten unsere Plattformpartner jedoch die Gewissheit, sich rasch anpassen zu können.

Diversifizierung des Kundenstamms, insbesondere in China, und die Endanwendungen stehen weiterhin im Mittelpunkt. Anlässlich der Computex in Taipeh kündigte Dialog unter der Bezeichnung DA9312 ein neues Produkt an, das unser Technologieangebot um PMICs für Mehrzellen-Akkus ergänzt.

Der Notebook-Markt hat gezeigt, dass höhere Stromstärken und größere Bildschirme mit Mehrzellen-Akkus effizienter umsetzbar sind, da die höhere Leistung so mit geringeren Spannungen und Verlusten erzielt werden kann. Die Ankündigung von Dialog anlässlich der Computex war kennzeichnend für unsere Expansion in den interessanten Konvergenzbereich von Convertibles/Hybrid-PCs und wird unseren SAM (Served Available Market) für PMICs bis 2018 um schätzungsweise 800 Mio. USD erhöhen.

Die Komplexität der PMICs nimmt mit der wachsenden Marktakzeptanz des Internets der Dinge weiter zu.

Always-on-Sensortechnik führt in Verbindung mit höherer Kontextsensitivität bei einer Vielzahl intelligenter Geräte zu einem exponentiellen

Umsatzerlöse

**1.114,5
Mio. USD**

(2014: 942,6 Mio. USD)

Unsere Produkte

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

Unsere Power Management Integrated Circuits (PMICs) sind aufgrund ihrer vollständigen Konfigurierbarkeit einzigartig. Dadurch können sie werkseitig angepasst werden, um die genauen Spannungs- und Stromanforderungen aller Komponenten zu erfüllen.

Diese Flexibilität dient zwei Zwecken. Erstens ist sie für Plattformlieferanten genauso attraktiv wie für Endkunden. Plattformlieferanten können

„Mit der Flexibilität unserer Sub-PMICs sind unsere Kunden auf die nächste Generation intelligenter Geräte vorbereitet.“

Anstieg der Anzahl der Anwendungsfälle, die von Kunden gewünscht werden.

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

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

Unsere Audiothechnologie ermöglicht die Aufnahme von Sprache und Ton in hoher Qualität bei niedrigem Stromverbrauch und eine Lautsprecherwiedergabe mit maximaler Spannung und Energieeffizienz. Die Audio-Codecs 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 für Echokompensation und Mikrofon-Beamforming.

Dialog war eines der ersten Unternehmen, das einen voll konfigurierbaren Power-Management-IC mit einem energieeffizienten Audio-Codec bündelte, um Kunden einen geringeren Platzbedarf auf der Platine und Kosteneinsparungen zu bieten.

Zukünftige Ausrichtung

- > Diversifizierung unserer Entwicklungsarbeit durch neue Kunden im Segment Computersysteme.
- > Nutzung unserer Techniken mit hoher Spannung und hoher Leistungsdichte für eine erweiterte Präsenz im Mehrzellen-Mobilsegment.
- > Vertiefung unserer Zusammenarbeit mit strategischen Partnern.
- > Investitionen in neuartige Power-Management-Produkte für Anwendungen in den Bereichen Internet der Dinge, Smart Home und Wearables.

Fortschritt 2015

- > Ankündigung der Bemusterung des PMIC DA9312 mit einer Leistung von 20 A und einem weltweit unschlagbaren Spitzenwirkungsgrad von 98 % auf einer Platinenfläche von lediglich 80 mm².
- > Erfolgreiche Aufnahme von zwei völlig neuen Plattformlieferanten in Dialogs Plattformpartnerprogramm.
- > Anlauf der Serienfertigung einer energiesparenden Audiolösung für einen wichtigen Kunden im Bereich Spielanwendungen.
- > Erweiterung unserer MediaTek-Partnerschaft auf mehrere Plattformen für intelligente Geräte, die an zahlreiche Kunden geliefert werden.
- > Bemusterung unseres Sub-PMIC der dritten Generation, der eine Prozessorkernleistung von bis zu 20 A mit hoher Genauigkeit liefert.

Erfolgsfaktoren

- > Marktzuwachs bei flacheren Ultrabooks™, Hybrid-Tablet-PCs und 2-in-1-Convertibles, der die Nachfrage nach einem leistungsstärkeren Power Management in Verbindung mit geringerem Platzbedarf auf der Platine beschleunigt.
- > Branchenweite Aufforderungen an PMIC-Lieferanten, die erzielbare Leistungsdichte zu erhöhen, um den zunehmend anspruchsvollen thermischen Budgets gerecht zu werden.
- > Breite Akzeptanz von und Vertrauen in Plattform-Referenzdesigns für niedrigere Entwicklungskosten und -zeiten für den Kunden.
- > Auf bestehenden Märkten wie Smartphones besteht die Herausforderung, ein Gleichgewicht zwischen herausragender Leistung im oberen Segment und hinreichender Leistung zu niedrigeren Preisen zu finden.

Connectivity

Seit der Entwicklung von SmartBond™ im Jahr 2013 hat Dialog sein Angebot von einem einzigen Bluetooth® Smart-Produkt bis 2015 zu einem vollständigen Portfolio ausgebaut.



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

Umsatzerlöse
117,0
Mio. USD

(2014: 92,1 Mio. USD)

Unsere Zielmärkte

- > Einzelchip-Transceiver für DECT-Schnurlostelefone, drahtlose Mikrofone, Headsets und Spielkonsolen.
- > Drahtlose Einzelchip-ICs der SmartBond™-Produktfamilie, zertifiziert nach dem Standard Bluetooth® Smart™ zur Verknüpfung der Komponenten des Internets der Dinge mit der Cloud.
- > 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-Codexs 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 hochintegrierte Lösung für drahtlose Audioanwendungen mit hoher Qualität und fester niedriger Latenz, die Abstraten von bis zu 48 kHz unterstützt.

Unsere Produkte

Die Produktfamilie SmartBond™ von Dialog ist der einfachste Weg zu energieeffizienten und flexiblen Geräten mit Bluetooth® Smart. SmartBond™ DA14580 ist nach wie vor der energieeffizienteste hochintegrierte Bluetooth® Smart-SoC, der ein breites Spektrum von Anwendungen abdeckt. Auf der Grundlage dieses weltweit führenden Produkts haben wir unser Portfolio um optimierte Lösungen für maßgeschneiderte Anwendungen erweitert: DA14581 für drahtlose Aufladung, DA14582 mit integriertem Sprachcodec und DA14583 mit einem on-board Flash-Speicher.

2015 haben wir die erste Einzelchip-Lösung für Wearables auf den Markt gebracht: DA14680. Unsere Kunden können nun Bluetooth® Smart-Wearables der nächsten Generation entwickeln ohne Kompromisse bei der Funktionalität, der Akkulaufzeit oder der Größe des Geräts zu machen.

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

Dialogs SmartBeat™-Produkte sind in führenden Marken semiprofessioneller drahtloser Audioprodukte zu finden. Führende Headset-Marken nutzen unsere Lösung, um Produkte mit herausragenden Sprach- und Tonfunktionen, ausgezeichneter Dienstgüte und störungsfreien Funkverbindungen auf

„Unser Produktportfolio und unsere Roadmap für den Markt des Internets der Dinge sind eine solide Grundlage für weiteres Umsatzwachstum.“

den Markt zu bringen. Unsere Lösungen sind auch in den neuen Generationen drahtloser Mikrofone und drahtloser PA-Anlagen zu finden.

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

Dialog bietet energiesparende Hochleistungs-VoIP-Chipsets an, die die Bausteine für herausragende Audio-, Sicherheits- und Grafikfunktion enthalten. Sie nutzen akustische Echokompensation und aktive Rauschunterdrückung für störungsfreie Gespräche, mit der Option von Videoanrufen oder Telefonverzeichnissen auf einem hochauflösenden Farb-LCD-Touchscreen und einer Sicherheitsauthentifizierung, die höchsten Anforderungen genügt.

Zukünftige Ausrichtung

- > Weitere Investitionen in die Bluetooth® Smart™-Plattform und Steigerung der Marktpräsenz.
- > Konzentration auf die Marktsegmente Wearables und Bluetooth® für den Smart-Home-Markt.
- > Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich drahtloses Audio mit niedriger Latenz auf Mikrofon- und Headset-Marken.
- > Kontinuierliche Stärkung neuer Partnerschaften und Aufbau einer dynamischen Entwicklungs-Community.

Fortschritt 2015

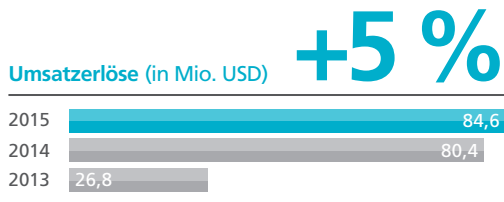
- > Wachsender Marktanteil für das Bluetooth® Smart-Produktportfolio.
- > Erweiterung des SmartBond™-Portfolios um vier neue Produkte für spezielle Anwendungen.
- > Ankündigung einer Reihe von Design Wins bei Bluetooth® Smart: Xiaomi, Samsung, SMK und MediaTek.
- > Markteinführung des neuen USB-Audioprodukts in den Unified-Communications-Headsets von Jabra.

Erfolgsfaktoren

- > Rasche Marktexpansion von Bluetooth® Smart wird befördert von Konnektivitätsanforderungen des Internets der Dinge.
- > Zunehmender Trend zur Verwendung des bewährten DECT-Standards bei neuen Anwendungen wie Smart Home und Audio mit niedriger Latenz.
- > Marktsättigung bei DECT-Handsets, 1,9-GHz-DECT-Terminals verzeichnen auch Wachstumsbereiche wie die neuen 1,9-GHz-HD-Sprachterminals für IP-Telefonie mittels Breitbandmodems.
- > Konzentration auf das schnell wachsende Produktsegment Unified Communications mit 1,9-GHz-DECT-Audio und USD-Audio-Headsets.

Power Conversion

Schnellaufladung ist das am schnellsten wachsende Segment auf dem Markt mit den größten Absatzvolumen – Smartphones. Dank unserer Fähigkeit zur Unterstützung nahezu aller Schnellladeprotokolle waren wir in der Lage, 2015 rasch einen großen Marktanteil zu erzielen.



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

Unsere Zielmärkte

- > Lösungen für Stromrichter – digitale Intelligenz für kleinere, schneller aufladende Netzteile für Smartphones und Tablets.
- > LED-Treiber für Festkörperbeleuchtung – Neuerungen zur Lösung der Anforderungen an das Systemdesign unserer Kunden.
- > LED-Treiber für Hintergrundbeleuchtung von Displays für LED-Fernseher.

Unsere Produkte

Stromrichter: Verbraucher verlangen Mobilgeräte mit zahlreichen Funktionen, leistungsfähigeren Prozessoren und größeren Bildschirmen, die sich schneller denn je aufladen lassen. Dies bedeutet, dass die Schnellaufladung zum Segment mit dem höchsten Wachstumspotenzial auf dem Markt mit dem größten Absatzvolumen – den Smartphones – geworden ist. Die jährliche Wachstumsrate (CAGR) wird im Zeitraum 2014–2018 auf 300 % geschätzt.¹

Zusätzlich zu den Netzteilen für Smartphones besteht auch ein wachsender Markt für eigenständige Ladegeräte, die zur Aufladung einer Vielzahl von Geräten mittels USB genutzt werden können. Dies beflügelt die Nachfrage nach energieeffizienteren Netzteilen, die eine rasche und sichere Aufladung ermöglichen, ohne dass die Größe des Ladegeräts verändert werden muss.

2015 haben wir unsere Position als Marktführer mit dem größten Marktanteil im Segment Schnellaufladung von Smartphones, dem umfangreichsten Kundenstamm in diesem Bereich und mit Netzteil-Chipsets, die nahezu alle

Schnellladeprotokolle unterstützen, begründet. Unsere Rapid Charge™-Lösungen sind mit dem neuen Protokoll Qualcomm® Quick Charge™ 3.0, mit Pump Express Plus™, einem Protokoll der zweiten Generation von MediaTek, mit FCP von Huawei, mit AFC von Samsung und mit anderen proprietären OEM-Protokollen kompatibel.

Unsere Schnelllade-Chipsets sind in Netzteilen für führende Smartphone-Marken in China, Südkorea und Japan zu finden, darunter Huawei, LeTV, Hosiden und viele andere.

2015 bauten wir unser Produktportfolio im Bereich Power Conversion mit der Markteinführung der zweiten Generation unseres Synchron-Gleichrichter-IC (iW671) weiter aus, der mit unseren Rapid Charge-Geräten arbeitet, um eine höhere Effizienz und damit kleinere Netzteile mit einer höheren Leistungsdichte zu ermöglichen.

Unsere Stromrichter-ICs sind auch in der Stromversorgung für Haushaltsgeräte, Netzwerkgeräte (Set-Top-Boxen, Router) und industrielle Steuerungen zu finden. Sie ermöglichen eine Optimierung für hohe Betriebseffizienz und niedrigeren Stromverbrauch im Standby-Betrieb, um die strengen Energiestandards für externe Stromversorgung weltweit einzuhalten oder sogar zu übertreffen.

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

Umsatzerlöse
84,6
Mio. USD

(2014: 80,4 Mio. USD)

¹ Kombination von Daten von Gartner und Dialog

„Unsere LED-Treiber erzielen eine hohe Leistung zu niedrigen Kosten.“

Mit der Nachfrage nach kostengünstigen dimmbaren SSL-Lampen konfrontieren uns unsere Kunden ständig mit der Forderung nach Hochleistungs-LED-Treibern, die die Stücklistenkosten von SSL-Lampen senken. 2015 wurde unser dimmbarer SSL-LED-Treiber iW3688 aufgrund seiner außergewöhnlichen Dimmerkompatibilität und niedrigen Stücklistenkosten auf dem Markt sehr gut angenommen. Wir haben ferner unseren dimmbaren Treiber der nächsten Generation entwickelt, mit dem die Stücklistenkosten für den IC sogar noch weiter gesenkt werden können.

Unser umfangreiches geistiges Eigentum im Bereich Dimmen, das fortschrittliche digitale Analytik nutzt, um eine Kompatibilität mit einer Vielzahl von Dimmern zu ermöglichen, bildet die Grundlage für unser Produktangebot für dimmbare Festkörperbeleuchtung und sorgt für bessere TRIAC- und digitale Dimmleistung.

Unsere SSL-Lösungen umfassen außerdem unseren intelligenten Beleuchtungstreiber iW6401, der für digital gesteuerte Beleuchtungssysteme bestimmt ist. Der iW6401 ergänzt Dialog's Bluetooth® Smart-Technik und stellt sie in den Mittelpunkt unserer Plattform für intelligente Beleuchtung. Sie ermöglicht vollständige, sofort nutzbare Systemlösungen für die drahtlose Steuerung von Mehrraumbeleuchtung mittels Smartphone oder Tablet-PC.

2015 erweiterten wir darüber hinaus unser Produktangebot im Bereich intelligente Beleuchtung mit unserem Hochleistungs-SSL-LED-Treiber iW3627, der auf einzigartige Weise die Anforderungen an Anwendungen für intelligente Beleuchtung erfüllt, wenn die Möglichkeit der Änderung von Farbe oder Farbnuance verlangt wird.

Zukünftige Ausrichtung

- > Weitere Lieferung von Rapid Charge™-Netzteilösungen der nächsten Generation für Smartphones, Tablets und tragbare Geräte.
- > Erhöhung des Halbleiteranteils bei Netzteilen mittels Austausch passiver Komponenten durch aktive digitale Lösungen von Dialog.
- > Weitere Erschließung des LED-Treibermarkts für die Nachrüstung von SSL-Lampen und Erweiterung unseres Schwerpunkts auf kommerzielle und professionelle LED-Beleuchtung.
- > Ausdehnung von SSL-LED-Treiberlösungen auf drahtlose Anwendungen und intelligente Beleuchtung.

Fortschritt 2015

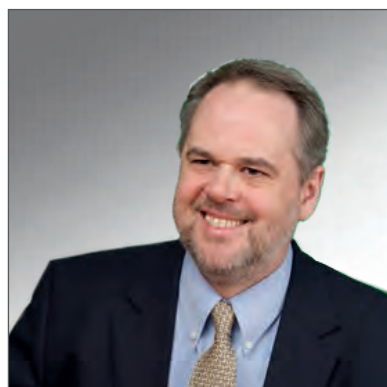
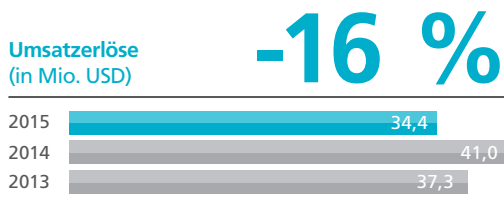
- > Größter Marktanteil bei Schnellaufladung durch die Unterstützung von mehr Protokollen als alle anderen Lieferanten.
- > Lieferung der mit drei Chips ausgestatteten Rapid Charge™-Lösung für die Ladegeräte des neuen Honor 7-Smartphones von Huawei und eines mit dem Qualcomm® Quick Charge™ 2.0 kompatiblen Netzteil-Chipsets für die Smartphone-Ladegeräte von LeTV.
- > Markteinführung der zweiten Generation unseres Synchron-Gleichrichter-IC als Antwort auf die Nachfrage nach höherer Leistungsdichte bei gleicher Netzteilgröße.
- > Entwicklung eines umfassenden Systemumfelds zur Unterstützung unserer drahtlos gesteuerten Beleuchtung, die die LED-Treiber von Dialog mit unserer Bluetooth® Smart-Technik kombiniert.
- > Entwicklung eines SSL-LED-Treibers, der auf einzigartige Weise für den Markt intelligenter Beleuchtungssysteme geeignet ist, wenn die Möglichkeit der Änderung von Farbe oder Farbnuance verlangt wird.

Erfolgsfaktoren

- > Leistungsfähigere Smartphone-Prozessoren und größere Bildschirme erfordern größere Akkus.
- > Die Verbraucher verlangen schneller aufladbare Smartphones, die wiederum Netzteile mit höherer Leistungsdichte erfordern.
- > Die Verbraucher erwarten, dass diese Netzteile kompakt bleiben, was eine höhere Leistungsdichte erfordert.
- > Die Schnellladetechniken der Smartphones von OEMs und Plattformlieferanten müssen unterstützt werden.
- > Die Verbraucher verlangen kostengünstigere SSL-Lampen, die ineffizienten Kompaktleuchtstofflampen (CFL) werden aufgrund staatlicher Vorschriften schrittweise abgeschafft.
- > Getrieben durch die Drahtlostechnik und das Internet der Dinge entsteht ein neuer Markt für intelligente Beleuchtung.

Automobil und Industrie

Dialog liefert zertifizierte Produkte für das mittlere und obere Segment der europäischen Automobilhersteller. 2015 gingen die Umsatzerlöse unseres Segments Automobil und Industrie um 16 % zurück.



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

Unsere Zielmärkte

- > Kundenspezifische Motorsteuerungs-ICs für Scheibenwischer und Power-Management für Industriebeleuchtungs-lösungen mit integrierten Coprozessoren für Infotainment-Systeme in Fahrzeugen.
- > Elektronische Vorschaltgeräte für Leuchtstofflampen und Hochdruckgasentladungslampen sowie energieeffiziente Steuerungen für LED-Beleuchtungs-lösungen.

Umsatzerlöse

34,4
Mio. USD

(2014: 41,0 Mio. USD)

Unsere Produkte

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

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

Für den Industriesektor entwickelt Dialog innovative Regel-ASICs sowohl für konventionelle Lichtquellen als auch für Leuchtstofflampen und Hochdruckgasentladungslampen (HID) sowie für andere industrielle Anwendungen. Hinsichtlich künftiger Entwicklungen liegt der Fokus auf energieeffizienten Steuerungen für LED-Beleuchtungs-lösungen. 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.

„Mit unserem Know-how in den Bereichen Power Management und Mixed-Signal-Design können wir unsere Kunden auf einzigartige Weise unterstützen.“

Zukünftige Ausrichtung

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

Fortschritt 2015

- > Erfolgreicher Anlauf einer neuen ASIC-LED-Steuerung.

Erfolgsfaktoren

- > Wachsender Markt für Heckscheibenwischer und LED-Beleuchtungslösungen.



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. Zur Erläuterung des Geschäftsverlaufs werden bereinigte (nicht IFRS-konforme) Kennzahlen verwendet. Siehe die Erläuterungen und Überleitungen auf die nächsten gleichwertigen IFRS-Kennzahlen im Abschnitt „Finanzielle Leistungskennzahlen“ auf den Seiten 157 bis 163.

Umsatzsteigerung

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS +17 % Bereinigt +17 %	Die bereinigten Umsatzerlöse nach IFRS für die Berichtsperiode sowie für das Vorjahr sind in unserer funktionalen Währung angegeben, dem USD. Die Überwachung der Entwicklung dieser Umsatzerlöse bildet einen Maßstab für das Geschäftswachstum. Hierfür werden die Umsatzerlöse bereinigt, um das Geschäftsergebnis besser abbilden zu können.	Die Umsatzerlöse nach IFRS lagen 2015 17 % über dem Vorjahreswert. Dieses Wachstum ist auf das steigende Volumen sowie die höheren durchschnittlichen Verkaufspreise zurückzuführen und spiegelt nicht nur die Entwicklung des Marktvolumens wider, sondern auch den höheren Gegenwert, den wir unsere Kunden bieten.

Bruttomarge

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS 46,1 % Bereinigt 46,7 %	Herangezogen wird die bereinigte Bruttomarge der Berichtsperiode sowie die des Vorjahres. Die Bruttomarge ist der Bruttogewinn, angegeben 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 und zur Steuerung unserer Herstellungskosten in einem bestimmten Zeitraum. Die bereinigte Bruttomarge ermöglicht eine bessere Abbildung des wirtschaftlichen Werts unserer Produkte.	Die bereinigte Bruttomarge lag 2015 140 Basispunkte über der von 2014. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unserer Produkte infolge ihres hohen Innovations- und Integrationsgrads und den Effizienzgrad unseres kundenorientierten Fabless-Modells wider.

Operative Aufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS 27,0 % Bereinigt 23,3 %	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 bestimmten Zeitraum und spiegelt den Ressourceneinsatz zum Erzielen des laufenden Umsatzes sowie die Investitionen in künftiges Umsatzwachstum wider. Die Verwendung eines Prozentsatzes der bereinigten betrieblichen Aufwendungen ermöglicht eine bessere Abbildung des Schwerpunkts und der Effizienz unserer wirtschaftlichen Struktur. Zu den betrieblichen Aufwendungen gehören Vertriebs- und Marketingkosten, Allgemein- und Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.	Der Prozentsatz der bereinigten betrieblichen Aufwendungen lag 2015 mit 23,3 % 220 Basispunkte unter dem von 2014. Dieses Investitionsniveau spiegelt die strategische Verpflichtung zur Innovation im Rahmen unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wider. Es spiegelt auch unsere Verpflichtung zu Investitionen und zur Verbesserung der Effizienz unserer Infrastruktur in den Bereichen Vertrieb sowie Allgemein- und Verwaltungskosten und zur Anpassung an steigende Umsatzerlöse 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.

Steigerung des operativen Gewinns

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS +39,7% Bereinigt +38,0%	Bereinigter operativer Gewinn für die Berichtsperiode und das Vorjahr. Die Überwachung dieser Entwicklung des operativen Gewinns bildet einen Maßstab für den wirtschaftlichen Wert unseres operativen Geschäfts.	Der bereinigte operative Gewinn lag 2015 38,0 % 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 F&E-Struktur sowie unserer allgemeinen und Verwaltungsstruktur erzielte Effizienz untermauert.

Operative Marge

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS 19,2% Bereinigt 23,4%	Bereinigte operative 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 bestimmten Zeitraum. Die bereinigte operative Marge zeigt unsere Fähigkeit zur Generierung von Zahlungsmitteln, da wir ein Unternehmen mit niedriger Kapitalintensität sind.	Die bereinigte operative Marge lag 2015 350 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Diese Zunahme spiegelt den höheren wirtschaftlichen Wert unseres Unternehmens wider und wird durch den steigenden wirtschaftlichen Wert unserer Produkte und die im Zusammenhang mit unseren betrieblichen Aufwendungen erzielte Effizienz untermauert.

Verwässertes Ergebnis je Aktie (in USD)

Leistungsindikator	Definition und Relevanz	Performance 2015
IFRS 2,29 USD Bereinigt 3,02 USD	Bereinigtes verwässertes Ergebnis je Aktie der Berichtsperiode sowie des Vorjahres. Die Verfolgung dieses Trends bildet einen nützlichen Maßstab für unsere Fähigkeit zur Steigerung des inhärenten Werts unseres Unternehmens für die Aktionäre in einem bestimmten Zeitraum. Das bereinigte verwässerte Ergebnis bildet den inhärenten Wert unseres Unternehmens ab.	Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg gegenüber dem Vorjahreswert um 33 % auf 3,02 USD. Diese Zunahme spiegelt den inhärenten Wert unseres Unternehmens als Ganzes wider.

„In 2015 hat unser Unternehmen hohe Renditen und eine starke Cashflow-Generierung erzielt. Am Jahresende wiesen wir eine solide Bilanzstruktur auf, die auf die niedrige Kapitalintensität unseres Fabless Geschäftsmodells sowie einem konsequenten Management des Working-Capitals zurückzuführen ist.“

Konzernübersicht

in Mio. US\$	IFRS			Bereinigt ¹		
	2015	2014	Veränderung	2015	2014	Veränderung
Umsatzerlöse ²	1.355,3	1.156,1	+17%	1.355,3	1.156,1	+17%
Bruttoergebnis vom Umsatz	624,8	514,8	+21%	632,3	523,4	+21%
Bruttomarge in % ²	46,1%	44,5%	+160bps	46,7%	45,3%	+140bps
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % vom Umsatz)	16,5%	18,5%	-200bps	15,6%	17,5%	-190bps
Vertriebs-, Allgemeine und Verwaltungskosten (in % vom Umsatz)	10,6%	10,3%	+30bps	7,7%	8,1%	-40bps
EBITDA ¹	316,6	241,9	+31%	359,5	269,4	+33%
EBITDA Marge in % ¹	23,4%	20,9%	+250bps	26,5%	23,3%	+320bps
Betriebsergebnis ²	259,7	185,9	+40%	317,7	230,3	+38%
Operative Marge in % ²	19,2%	16,1%	+310bps	23,4%	19,9%	+350bps
Ergebnis vor Ertragsteuern	254,8	169,3	+51%	317,6	223,0	+42%
Konzernergebnis	177,3	138,1	+28%	238,4	172,2	+38%
Gewinn je Aktie (in US\$, unverwässert)	2,42	2,05	+18%	3,25	2,56	+27%
Gewinn je Aktie (in US\$, verwässert) ²	2,29	1,93	+19%	3,02	2,27	+33%
Operativer Cashflow	317,7	270,5	+17%	n/a	n/a	

1 Nicht-IFRS-Kennzahlen (siehe Erläuterungen und Überleitungen zu den am ehesten entsprechenden IFRS-Kennzahlen im Abschnitt „Finanzielle Leistungskennzahlen“ auf Seite 157 bis 163 im Anhang.
2 Wesentliche Leistungskennzahlen.

Grundlagen der Aufstellung Rechnungslegungsmethoden

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie von der Europäischen Union übernommen wurden sowie den Abschnitten des Companies Act 2006, die für Unternehmen die nach IFRS berichten relevant sind, aufgestellt. Aus Konzernsicht gibt es keine Unterschiede zwischen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind und den IFRS, die vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedet wurden.

Die wesentlichen angewandten Rechnungslegungsmethoden in 2015 entsprechen den in 2014 angewandten Rechnungslegungsmethoden.

Kürzlich veröffentlichte Bilanzierungsverlautbarungen, die vom Konzern noch nicht umgesetzt wurden, werden in Anhangangabe 2 des Konzernabschlusses dargelegt.

Wesentliche Schätzungen und Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden

Das Management betrachtet die Schätzungen und Ermessensentscheidungen die im Zusammenhang mit der Rechnungslegung für Unternehmenserwerbe, Produktentwicklungskosten, kundenspezifische Forschungs- und Entwicklungsaufträge, aktienorientierte Vergütung, latenten Steuern sowie bei der Beurteilung der Werthaltigkeit des Firmenwertes und anderen immateriellen

Vermögensgegenständen als die Wesentlichsten bei der Aufstellung des Konzernabschlusses. Die wesentlichen Schätzungen und Ermessensentscheidungen zu den aufgeführten Bereichen werden in Anhangangabe 2 des Konzernabschlusses näher erläutert.

Verwendung von Nicht-IFRS Kennzahlen

Die Geschäftsleitung beurteilt die Ertragskraft der Geschäftstätigkeiten der Gruppe anhand verschiedener Kennzahlen. Einige davon sind Nicht-IFRS-Kennzahlen, weil sie Beträge ausschließen, die in die am ehesten vergleichbaren, nach IFRS berechneten und dargestellten Kennzahlen einbezogen werden und umgekehrt oder deren Berechnung auf Finanzkennzahlen basiert, die nach IFRS nicht berechnet werden. Bei allen Kennzahlen, die als bereinigte Werte und EBITDA-Kennzahlen bezeichnet werden (unabhängig davon, ob sie nach IFRS oder auf bereinigter Basis angegeben sind), handelt es sich um Nicht-IFRS-Kennzahlen. Eine Erläuterung der Anpassungen, die bei der Berechnung der Nicht-IFRS-Kennzahlen an den entsprechenden IFRS-Kennzahlen vorgenommen wurden, und die Überleitungsrechnungen von den Nicht-IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden IFRS-Kennzahlen für die einzelnen dargestellten Berichtsperioden sind dem Abschnitt „Finanzielle Leistungskennzahlen“ auf der Seite 157 zu entnehmen.

Wir weisen Nicht-IFRS-Kennzahlen aus, weil sie sowohl der Geschäftsleitung als auch Anlegern nützliche Zusatzinformationen über die

Geschäftsentwicklung der Gruppe auf bereinigter Basis vermitteln. Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen sind nicht als Ersatz für die entsprechenden IFRS-Kennzahlen oder als aussagekräftigere Kennzahlen anzusehen. Die von Dialog verwendeten Nicht-IFRS-Kennzahlen sind mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen möglicherweise nicht direkt vergleichbar.

Beteiligung an Dyna Image

Am 4. Juni 2015 erwarb Dialog 45,7% an Dyna Image Corporation in Taiwan („Dyna Image“) und erhielt zudem eine Kaufoption für die restlichen ausstehenden Aktien. Aufgrund dieser Kaufoption wird Dyna Image als Tochtergesellschaft angesehen, was zur Folge hat, dass die Ergebnisse von Dyna Image, die nach dem Erwerb erzielt wurden, in das Ergebnis des Konzerns einfließen.

Analyse der Ergebnisse nach Geschäftssegmenten

Mobile Systems

Die Umsatzerlöse des Segments Mobile Systems erhöhten sich 2015 um 18,2 % auf 1.114,5 Mio. US\$ (2014: 942,6 Mio. US\$). Dieser Anstieg ist auf die höheren Verkaufsvolumen in unserem wachsenden Portfolio hochintegrierter und immer komplexerer integrierter Schaltungen für das Energiemanagement (PMICs) zurückzuführen. Die wichtigsten Wachstumsträger waren klassische mobile Geräte wie Smartphones und neue vernetzte Geräte wie Smart Watches. Auf das Segment Mobile Systems entfielen 82,2 % (2014: 81,5 %) des Konzernumsatzes.

„Die Umsatzerlöse des Konzerns sind um 17% angestiegen, das neunte Jahr in Folge mit kontinuierlichem Umsatzwachstum.“

Übersicht der Segmentergebnisse

In Mio. US\$	Umsatzerlöse			Betriebsergebnis	
	2015	2014	Veränderung	2015	2014
Mobile Systems	1.114,5	942,6	+18%	341,9	244,2
Automotive & Industrial	34,4	41,0	-16%	9,3	11,2
Connectivity	117,0	92,1	+27%	8,4	(2,2)
Power Conversion	84,6	80,4	+5%	(20,7)	(21,1)
Corporate	4,8	–	>100%	(79,2)	(46,2)
Summe	1.355,3	1.156,1	+17%	259,7	185,9

Das Betriebsergebnis belief sich auf 341,9 Mio. US\$ (2014: 244,2 Mio. US\$); die operative Marge lag bei 30,7 % (2014: 25,9 %). Das bereinigte Betriebsergebnis betrug 2015 343,7 Mio. US\$ (2014: 247,0 Mio. US\$). Das entspricht einer Zunahme von 39,2 %, die hauptsächlich auf die höheren Umsatzerlöse und eine Verringerung der F&E-Kosten zurückzuführen ist. Zwar erhöhten sich die F&E-Kosten im Segment Mobile Systems 2015 um 10,2 Mio. US\$. Dies wurde jedoch durch Gutschriften für F&E-Kosten im Vereinigten Königreich in Höhe von 6,1 Mio. US\$ und den Anstieg aktivierter Entwicklungskosten von 11,5 Mio. US\$ im Jahr 2014 auf 15,3 Mio. US\$ mehr als ausgeglichen. Die bereinigte operative Marge verbesserte sich um 460 Basispunkte auf 30,8 % (2014: 26,2 %).

Das bereinigte Betriebsergebnis beinhaltet keine Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 1,8 Mio. US\$ (2014: 2,8 Mio. US\$) für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern im Segment Mobile Systems.

Automotive & Industrial

Die Umsatzerlöse des Segments Automotive & Industrial verringerten sich 2015 um 16,1 % auf 34,4 Mio. US\$ (2014: 41,0 Mio. US\$). Ursache für diesen Rückgang war in erster Linie die nachlassende Nachfrage nach herkömmlicher Industriebeleuchtung. Automotive & Industrial hatte einen Anteil von 2,5 % (2014: 3,5 %) am Konzernumsatz.

Das Betriebsergebnis belief sich auf 9,3 Mio. US\$ (2014: 11,2 Mio. US\$). Die operative Marge blieb gegenüber dem Vorjahr mit 27,0 % (2014: 27,4 %) praktisch unverändert, weil die Auswirkungen des Umsatzrückgangs durch erfolgreiche Kostensenkungsmaßnahmen weitgehend kompensiert wurden. Das bereinigte Betriebsergebnis betrug 2015 9,5 Mio. US\$ (2014: 11,5 Mio. US\$). Das entspricht einer Abnahme von 17,3 %, hauptsächlich bedingt durch die geringeren Umsatzerlöse. Die bereinigte operative Marge lag mit 27,6 % ebenfalls ungefähr auf Vorjahresniveau (2014: 28,1 %).

Das bereinigte Betriebsergebnis beinhaltet keine Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 0,2 Mio. US\$ (2014: 0,3 Mio. US\$) für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern im Segment Automotive & Industrial.

Connectivity

Die Umsatzerlöse des Segments Connectivity stiegen 2015 um 27,0 % auf 117,0 Mio. US\$ (2014: 92,1 Mio. US\$). Zu diesem Anstieg trug hauptsächlich das Wachstum in DECT-basierten Märkten mit neuen professionellen Anwendungen wie schnurlosen Headsets und Mikrofonen und dem aufstrebenden Bluetooth® Smart-Segment bei. Auf das Segment Connectivity entfielen 8,6 % (2014: 8,0 %) des Konzernumsatzes.

Im Geschäftsjahr 2015 haben sich die Ergebnisse des Segments Connectivity deutlich verbessert. Connectivity erwirtschaftete 2015 ein Betriebsergebnis in Höhe von 8,4 Mio. US\$ (2014: Verlust in Höhe von 2,2 Mio. US\$) und erzielte eine operative Marge von 7,1 % (2014: -2,4 %). Das bereinigte Betriebsergebnis lag 2015 bei 9,3 Mio. US\$ (2014: Verlust von 0,3 Mio. US\$). Der Umschwung gelang hauptsächlich aufgrund der höheren Verkaufsvolumen. Die Zunahme der F&E-Kosten in 2015 um 5,2 Mio. US\$ wurde durch die verglichen mit 2014 um 4,9 Mio. US\$ gestiegenen aktivierten Entwicklungskosten auf 7,7 Mio. US\$ fast vollständig kompensiert, sodass die F&E-Aufwendungen insgesamt praktisch unverändert blieben. Die bereinigte operative Marge stieg 2015 auf 8,0 %, verglichen mit einem Break-even im Vorjahr.

Das bereinigte Betriebsergebnis beinhaltet keine Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 0,2 Mio. US\$ (2014: 0,3 Mio. US\$) für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern im Segment Connectivity. Des Weiteren wurde der zusätzliche Abschreibungsaufwand von 0,8 Mio. US\$ (2014: 1,6 Mio. US\$), der sich im Zusammenhang mit dem Erwerb der SiTel BV im Jahr 2012 aus dem Ansatz identifizierbarer immaterieller Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert ergab, herausgerechnet.

Power Conversion

Die Umsatzerlöse des Segments Power Conversion erhöhten sich 2015 um 5,3 % auf 84,6 Mio. US\$ (2014: 80,4 Mio. US\$). Zu diesem Anstieg trug vor allem die Einführung neuer Schnelladelösungen im zweiten Halbjahr 2015 bei, wobei ein Teil des Wachstums durch die Schwäche im LED-Markt wieder aufgezehrt wurde. Auf das Segment Power Conversion entfielen 6,2 % (2014: 7,0 %) des Konzernumsatzes.

Power Conversion wies ein operativen Verlust von 20,7 Mio. US\$ aus. Dies ist geringfügig besser als der operative Verlust im Vorjahr in Höhe von 21,1 Mio. US\$. Die operative Marge verbesserte sich ebenfalls leicht auf -24,4 % (2014: -26,3 %). Der bereinigte operative Verlust von Power Conversion betrug 6,6 Mio. US\$ (2014: Verlust von 2,3 Mio. US\$). Der Anstieg ist hauptsächlich auf die höheren F&E-Kosten für die Einführung der Rapid ChargeTM-Technologie bei mehreren Fertigungspartnern in Asien zurückzuführen. Die bereinigte operative Marge lag 2015 bei -7,8 %, verglichen mit -2,9 % im Vorjahr.

Im bereinigten Betriebsergebnis sind Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 0,3 Mio. US\$ (2014: 0,4 Mio. US\$) für anteilsbasierte Vergütungen, ein zusätzlicher Abschreibungsaufwand in Höhe von 13,6 Mio. US\$ (2014: 15,2 Mio. US\$), der sich aus dem Ansatz der zusammen mit iWatt im Jahr 2013 übernommenen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert ergab, sowie Kosten für die Integration des Unternehmens in Höhe von 0,3 Mio. US\$ (2014: 3,2 Mio. US\$) nicht enthalten.

„Die Umsatzerlöse des Segments Connectivity stiegen 2015 um 27,0 % auf 117,0 Mio. US\$. Dieser Anstieg ist auf unsere Bluetooth® Smart Produkte sowie der soliden Entwicklung in den neuen DECT-basierten Märkten zurückzuführen.“

Corporate

Das Segment Corporate umfasst die Geschäftstätigkeit in Schwellenländern (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Entwicklung von PMICs für Fernsehgeräte und Set-Top-Boxen sowie Dyna Image). Die Umsatzerlöse betragen 4,8 Mio. US\$ (2014: null). Der Anstieg ist auf die Einbeziehung von Dyna Image ab Juni 2015 zurückzuführen.

Dem Segment Corporate sind außerdem die Kosten für zentrale Konzernfunktionen, der Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen der Gruppe und bestimmte andere nicht umgelegte Kosten zugeordnet. Es wies 2015 einen operativen Verlust von 79,2 Mio. US\$ (2014: Verlust in Höhe von 46,2 Mio. US\$) aus. Der bereinigte operative Verlust des Segments Corporate betrug 38,3 Mio. US\$ (2014: Verlust in Höhe von 25,6 Mio. US\$).

Hauptgrund für die Zunahme sind die höheren Produktentwicklungskosten für das Geschäft in Schwellenländern.

Das bereinigte Betriebsergebnis des Segments Corporate beinhaltet keine Aufwendungen der Gruppe für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 19,2 Mio. US\$ (2014: 21,2 Mio. US\$ (die nicht auf die Geschäftssegmente umgelegt werden) und Sozialversicherungsbeiträge für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern des Segments Corporate in Höhe von 0,1 Mio. US\$ (2014: 0,1 Mio. US\$). Außerdem wurden ein Aufwand in Höhe von 3,4 Mio. US\$ (2014: Ertrag in Höhe von 1,9 Mio. US\$) aus der Neubewertung der bedingten Gegenleistung für den Erwerb von iWatt und Kosten für nicht zustande gekommene Zusammenschlüsse in Höhe von 17,6 Mio. US\$ (2014: 1,3 Mio. US\$) herausgerechnet.

Analyse der Konzernergebnisse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 17,2 % auf 1.355,3 Mio. US\$ (2014: 1.156,1 Mio. US\$). Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus dem höheren Umsatzvolumen und dem höheren durchschnittlichen Verkaufspreis der komplexeren Produkte im Segment Mobile Systems. Einen positiven Beitrag leistete auch der starke Absatz im Segment Connectivity, vor allem bei DECT- und Bluetooth® Smart-Produkten.

Die Umsatzerlöse von Dialog, insbesondere im Segment Mobile Systems, sind abhängig vom Lebenszyklus der Produkte unserer Kunden und dem saisonalen Charakter des Ausgabeverhaltens in den Konsumgütermärkten, in denen diese tätig sind. Das Geschäft von Dialog kann daher jahreszeitlich schwanken, wobei die Umsätze im ersten Halbjahr niedriger sind, da viele größere Kunden im Konsumgüterbereich normalerweise stärkere Umsätze Ende des Jahres im Weihnachtsgeschäft verzeichnen.

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten sind um 13,9 % auf 730,5 Mio. US\$ (2014: 641,3 Mio. US\$) gestiegen. Die Zunahme ist auf die höheren Umsatzvolumen zurückzuführen, konnte jedoch durch erhebliche Einsparungen bei den Materialkosten und Effizienzverbesserungen durch die laufende Zusammenarbeit mit unseren Produktions- und Backend-Partnern gemindert werden.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Das Bruttoergebnis vom Umsatz belief sich 2015 auf 624,8 Mio. US\$ (2014: 514,8 Mio. US\$). Das entspricht einer Zunahme von 21,4 %.

Die Bruttomarge stieg 2015 um 160 Basispunkte auf 46,1 % (2014: 44,5 %), hauptsächlich bedingt durch das höhere Umsatzvolumen und den positiven Beitrag laufender Kostensenkungsmaßnahmen und Effizienzverbesserungen im Fertigungsprozess. Diese Faktoren spiegeln sich auch auf bereinigter Basis wider. Das bereinigte Bruttoergebnis vom Umsatz stieg um 20,8 % auf 632,3 Mio. US\$ (2014: 523,4 Mio. US\$) und die bereinigte Bruttomarge um 140 Basispunkte auf 46,7 % (2014: 45,3 %).

Betriebliche Aufwendungen

Zusammenfassung

Die betrieblichen Aufwendungen hatten 2015 mit 366,2 Mio. US\$ (2014: 333,3 Mio. US\$) einen Anteil von 27,0 % (2014: 28,8 %) am Umsatz. Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen lagen 2015 bei 315,8 Mio. US\$ (2014: 295,6 Mio. US\$). Ihr prozentualer Anteil am Umsatz verringerte sich von 25,6 % im Jahr 2014 auf 23,3 % im Jahr 2015.

Bestandteile des Betriebsergebnisses

Umsatzerlöse	Dialog erzielt Umsätze hauptsächlich aus dem Verkauf von Gütern; ein geringer Teil stammt jedoch auch aus Lizenzgebühren.
+ Umsatzkosten	Die Umsatzkosten setzen sich zusammen aus Materialkosten, Kosten für die ausgelagerte Produktion und Montage, zugehörige Personalkosten (einschließlich anteilsbasierter Vergütung), zurechenbaren Gemeinkosten und Abschreibungen auf Test- und sonstige Anlagen.
= Bruttoergebnis vom Umsatz	
- Vertriebs- und Marketingkosten	Vertriebs- und Marketingkosten setzen sich hauptsächlich zusammen aus Personalkosten (einschließlich anteilsbasierter Vergütung), Reisekosten, Verkaufsprovisionen, Werbung- und andere Marketingkosten sowie Abschreibungsaufwendungen im Zusammenhang mit identifizierten immateriellen Vermögenswerten wie Kundenbeziehungen, Schlüsselkunden und Auftragsbestände, die durch einen Unternehmenszusammenschluss erworben wurden.
- Allgemeine Verwaltungskosten	Allgemeine Verwaltungskosten beinhalten hauptsächlich Personalkosten (einschließlich anteilsbasierter Vergütung) sowie Kosten für die Unterstützung unserer Finanz-, Personal- und anderer Managementabteilungen.
- Forschungs- und Entwicklungskosten	Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich hauptsächlich zusammen aus Personalkosten (einschließlich anteilsbasierter Vergütung) sowie 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.
+ Sonstige betriebliche Erträge/ Aufwendungen (netto)	Die sonstigen betrieblichen Erträge/Aufwendungen (netto) setzen sich aus Erträgen aus kundenspezifischen Forschungs- und Entwicklungsaufträgen und anderen nicht als Umsatzerlöse klassifizierten Erträgen, abzüglich betrieblicher Aufwendungen, zusammen.
= Betriebsergebnis	

„Wir schaffen eine Balance zwischen der sorgfältigen Überwachung der betrieblichen Aufwendungen und der Notwendigkeit der Investition in Innovationen.“

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten betragen 2015 insgesamt 143,0 Mio. US\$ (2014: 119,5 Mio. US\$). Das entspricht einer Zunahme von 19,7 %.

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen 2015 um 3,5 % auf 62,2 Mio. US\$ (2014: 60,1 Mio. US\$), hauptsächlich infolge der Investitionen von Dialog in Vertriebs- und Marketingmaßnahmen in den Segmenten Power Conversion und Connectivity, um das Wachstum in neuen Märkten zu unterstützen.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich 2015 um 36,1 % auf 80,9 Mio. US\$ (2014: 59,4 Mio. US\$). Der Anstieg spiegelt größtenteils die laufende Wachstumsstrategie von Dialog und den Ausbau der Support-Funktionen wider. Ein Teil geht jedoch auf auch Honorare für Fachberater und sonstige Kosten in Höhe von 17,6 Mio. US\$ zurück, die 2015 im Zusammenhang mit der angebotenen Übernahme von Atmel anfielen, die im Januar 2016 abgebrochen wurde. Außerdem erfasste Dialog im Geschäftsjahr 2015 unter den allgemeinen Verwaltungskosten einen Aufwand in Höhe von 3,4 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der vollständigen und endgültigen Abgeltung der bedingten Gegenleistung für den Erwerb von iWatt.

Die bereinigten allgemeinen Verwaltungskosten betragen 2015 103,9 Mio. US\$ (2014: 93,4 Mio. US\$). Das ist ein Anstieg von 11,3 %. Ihr prozentualer Anteil am Umsatz verringerte sich von 8,1 % im Jahr 2014 auf 7,7 % im Jahr 2015.

Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E)

Dialog unterhält ein umfangreiches technisches F&E-Team, das sich auf Energiespartechnologien für Mixed-Signal-ICs konzentriert. Wir sind der Auffassung, dass die F&E-Tätigkeit einen entscheidenden Beitrag zu unserer auf Wachstum und Produktdiversifizierung ausgerichteten Strategie leistet. Auch 2015 wurden neue Ingenieure eingestellt, sodass sich die Mitarbeiterzahl im technischen Bereich seit 2010 mehr als vervierfacht hat. Der F&E-Schwerpunkt lag 2015 auf Power-Management-ICs (PMICs), sowohl anwendungsspezifischen ICs (ASICs) als auch Standardprodukten für mobile Geräte und Fernsehgeräte, Bluetooth®, AC/DC-Ladegeräten und LED-Solid-State-Beleuchtung (SSL).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich 2015 um 14,5 % auf 254,1 Mio. US\$ (2014: 221,7 Mio. US\$). Nach Berücksichtigung von Steuergutschriften für Forschungs- und Entwicklungskosten im Vereinigten Königreich in Höhe von 6,1 Mio. US\$ (2014: 1,2 Mio. US\$) und aktivierter Entwicklungskosten in Höhe von 24,8 Mio. US\$ (2014: 6,7 Mio. US\$) betragen die

Forschungs- und Entwicklungskosten 223,2 Mio. US\$ (2014: 213,8 Mio. US\$).

Die gegenüber 2014 deutlich höheren aktivierten Entwicklungskosten waren auf die größere Anzahl von in Entwicklung befindlichen Produkten zurückzuführen, die sowohl die technischen als auch wirtschaftlichen Machbarkeitskriterien in einer Phase des Entwicklungsprozesses erfüllt hatten, nach der immer noch erhebliche weitere Entwicklungskosten entstehen. Dies spiegelt das immer größere Produktportfolio von Dialog und die Komplexität der durchgeführten Entwicklungsarbeit wider.

Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen 2015 um 4,8 % auf 211,9 Mio. US\$ (2014: 202,2 Mio. US\$). Ihr prozentualer Anteil am Umsatz verringerte sich von 17,5 % im Jahr 2014 auf 15,6 % im Jahr 2015.

Sonstige betriebliche Erträge

Dialog erfasste 2015 sonstige betriebliche Erträge in Höhe von 1,2 Mio. US\$ (2014: 4,4 Mio. US\$). Die Erträge aus kundenspezifischen F&E-Aufträgen beliefen sich 2015 auf 1,2 Mio. US\$ (2014: 1,5 Mio. US\$). In den sonstigen betrieblichen Erträgen waren in 2014 außerdem eine Versicherungsleistung in Höhe von 0,9 Mio. US\$ und eine Verringerung der Rückstellung für eine bedingte Gegenleistung in Höhe von 1,9 Mio. US\$ im Zusammenhang mit dem Erwerb von iWatt enthalten.

Im ersten Quartal 2016 wird Dialog als sonstigen Ertrag eine Entschädigung in Höhe von 137,3 Mio. US\$ anlässlich der Aufhebung der angebotenen Übernahme von Atmel im Januar 2016 erfassen.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis betrug 2015 259,7 Mio. US\$ (2014: 185,9 Mio. US\$). Das entspricht einer Zunahme von 39,7 %. Die operative Marge verbesserte sich 2015 um 310 Basispunkte auf 19,2 % (2014: 16,1 %).

Das bereinigte Betriebsergebnis stieg um 38,0 % auf 317,6 Mio. US\$ (2014: 230,3 Mio. US\$).

Die bereinigte operative Marge erhöhte sich um 350 Basispunkte auf 23,4 % (2014: 19,9 %). Hierzu trugen höhere Umsatzvolumen und Bruttomargen, geringere Forschungs- und Entwicklungskosten (nach Abzug aktivierter Entwicklungskosten und Steuergutschriften für Forschung und Entwicklung) sowie eine strenge Kontrolle der allgemeinen Verwaltungskosten bei.

Zinserträge

Die Zinserträge erhöhten sich auf 1,2 Mio. US\$ (2014: 0,4 Mio. US\$). Dieser Anstieg spiegelt das bessere Management von überschüssiger Liquidität und die höheren Marktzinsen wider.

Zinsaufwendungen

Die Zinsaufwendungen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 8,4 Mio. US\$ auf 6,4 Mio. US\$ (2014: 14,8 Mio. US\$). Hauptgrund für diesen Rückgang waren die Umwandlung der Wandelanleihe über 201 Mio. US\$ mit einem Zinskupon von 1 % und Fälligkeit 2017 durch die Gläubiger im April 2015 sowie die 2014 erfolgte sukzessive Rückzahlung der restlichen Bankverbindlichkeiten in Höhe von 105 Mio. US\$ aus dem befristeten Kredit zur Finanzierung des Erwerbs von iWatt im Jahr 2013. Im Geschäftsjahr 2015 fielen Bereitstellungsgebühren in Höhe von 1,2 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der Laufzeit-Kreditlinie über 2,1 Mio. US\$ an, die zur Teilfinanzierung der angebotenen Übernahme von Atmel arrangiert wurde. Dialog wird im ersten Quartal 2016 weitere Bereitstellungsgebühren in Höhe von 1,9 Mio. US\$ erfassen, die vor der Kündigung der Kreditlinie im Januar 2016 angefallen sind.

Ohne die vorstehenden Posten betragen die Zinsaufwendungen 4,1 Mio. US\$ (2014: 3,4 Mio. US\$) und bezogen sich auf Beträge, die im Rahmen von Factoring-, Mietkauf- und Finanzierungsleasing-Vereinbarungen der Gruppe in Anspruch genommen wurden.

Sonstige Finanzerträge und -aufwendungen

Dialog unterliegt einem Währungsrisiko im Zusammenhang mit monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die auf andere Währungen als die funktionalen Währungen der Unternehmen lauten, von denen sie gehalten werden (hauptsächlich Euro, Pfund Sterling und japanische Yen). Im Geschäftsjahr 2015 erfasste der Konzern einen Netto-Fremdwährungsgewinn in Höhe von 0,4 Mio. US\$ (2014: Nettoverlust in Höhe von 2,2 Mio. US\$).

2015 wurde ein Aufwand in Höhe von 0,1 Mio. US\$ erfasst, der aus dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert einer Kaufoption für die nicht beherrschende Anteile an Dyna Image seit unserer Beteiligung an diesem Unternehmen resultiert.

Ertragsteueraufwand

Der Ertragsteueraufwand der Gruppe im Geschäftsjahr 2015 belief sich auf 77,6 Mio. US\$ (2014: 31,2 Mio. US\$). Daraus ergab sich ein effektiver Steuersatz von 30,4 % (2014: 18,5 %).

„Der Gewinn ist doppelt so schnell angestiegen wie die Umsatzerlöse.“

Die Geschäftsleitung überwacht den effektiven Steuersatz der Gruppe ohne Berücksichtigung einmaliger Posten, die einen Jahresvergleich beeinträchtigen würden. Im Jahr 2015 wurden Aufwendungen in Höhe von 18,8 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der angebotenen Übernahme von Atmel und im Jahr 2014 die einmalige nicht zahlungswirksame latente Steuergutschrift aus einer konzerninternen Reorganisation bestimmter Bestandteile des geistigen Eigentums nicht berücksichtigt.

Ohne diese einmaligen Posten hätte der effektive Steuersatz der Gruppe 2015 28,4 % (2014: 29,0 %) betragen. Der Rückgang des effektiven Konzern-Steuersatzes steht im Zusammenhang mit einem laufenden Umstrukturierungsprozess, mit dem Ziel, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die wirtschaftliche Struktur des Konzerns anzupassen. Hierdurch war Dialog in der Lage, bislang noch nicht erfasste Verlustvorträge aus der gewerblichen Tätigkeit in Großbritannien vollständig anzusetzen und von den günstigen Steuerbestimmungen des Landes für Technologieunternehmen zu profitieren. Wir gehen davon aus, dass die schrittweise Reduzierung nachhaltig sein wird und in den kommenden Jahren eine weitere Verringerung unseres effektiven Steuersatzes zu erwarten ist.

Jahresüberschuss

Der Jahresüberschuss betrug 177,3 Mio. US\$ (2014: 138,1 Mio. US\$). Darin enthalten ist ein Fehlbetrag in Höhe von 1,5 Mio. US\$ (2014: null), der auf den nicht beherrschenden Anteil an Dyna Image für den Zeitraum seit der Beteiligung von Dialog an dem Unternehmen entfiel. Das bereinigte Betriebsergebnis erhöhte sich 2015 um 38,5 % auf 238,4 Mio. US\$ (2014: 172,2 Mio. US\$).

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 2,42 US\$ (2014: 2,05 US\$), basierend auf dem gewichteten Durchschnitt von 73,8 Mio. Aktien (2014: 67,3 Mio. Aktien), die im Geschäftsjahr im Umlauf waren. Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 2,29 US\$ (2014: 1,93 US\$). In das verwässerte Ergebnis je Aktie sind zusätzlich die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 3,5 Mio. (2014: 2,7 Mio.) Mitarbeiteraktienoptionen und -zuteilungen mit Verwässerungseffekt und 2,4 Mio. Aktien (2014: 6,8 Mio. Aktien), die bei der Umwandlung der im April 2015 zurückgezahlten Wandelanleihe über 201 Mio. US\$ ausgegeben worden wären, eingeflossen.

Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 3,25 US\$ (2014: 2,56 US\$) – ein Anstieg von 27,0 %, der das profitable Wachstum der Gruppe im Geschäftsjahr 2015 widerspiegelt. Das bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie belief sich auf 3,02 US\$ (2014: 2,27 US\$).

Cashflow

Zusammenfassung

Die Zahlungsströme im Geschäftsjahr lassen sich wie folgt zusammenfassen:

in Mio. US\$	2015	2014
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft	362,5	308,7
Gezahlte Zinsen	(2,5)	(4,3)
Gezahlte Steuern	(42,3)	(33,9)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	317,7	270,5
Erwerb von Sachanlagen	(33,0)	(23,8)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	(11,7)	(12,1)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten	(24,8)	(6,7)
Erwerb von Unternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	(2,6)	–
Rückzahlung von Finanzschulden	–	(105,0)
(Kauf)/Verkauf von Dialog Aktien durch den Mitarbeiter Trust, netto	(2,4)	15,9
Währungsumrechnung und sonstige Veränderungen	0,3	(0,4)
Anstieg der Zahlungsmittel	243,5	138,4

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Veränderungen des Umlaufvermögens erhöhte sich gegenüber 2014 um 74,5 Mio. US\$, was den Anstieg des Betriebsergebnisses widerspiegelt. Das Umlaufvermögen Ende 2015 war um 20,6 Mio. US\$ niedriger als Ende 2014. Daraus ergab sich ein Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 362,5 Mio. US\$ (2014: 308,7 Mio. US\$), ein Anstieg von 53,8 Mio. US\$.

Aufgrund seines Fabless-Geschäftsmodells verpflichtet sich Dialog im Voraus zum Kauf von Vorräten von unseren Lieferanten, um die erwartete Nachfrage nach unseren Produkten zu erfüllen. Die Verbindlichkeiten Ende 2015 erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 34,4 Mio. US\$. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf den höheren Einkauf von Vorräten zur Deckung des für das vierte Quartal 2015 erwarteten Umsatzvolumens zurückzuführen. In den Verbindlichkeiten Ende 2015 waren auch Honorare für Fachberater und sonstige Kosten in Höhe von 16,7 Mio. US\$ im Zusammenhang mit der angebotenen Übernahme von Atmel enthalten.

Der Markt für die Produkte von Dialog entwickelte sich im Vergleich zum starken vierten Quartal 2014 schwächer als erwartet, was sich in geringeren Umsätzen niederschlug. Infolgedessen erhöhten sich die Vorräte um 42,6 Mio. US\$, während die Forderungen Ende 2015 um 29,7 Mio. US\$ niedriger als Ende 2014 waren.

Gezahlte Zinsen (netto)

Die gezahlten Zinsen (netto) verringerten sich auf 2,5 Mio. US\$ (2014: 4,3 Mio. US\$), hauptsächlich bedingt durch die Umwandlung der Wandelanleihe über 201 Mio. US\$ im April 2015 und die Rückzahlung der restlichen Bankverbindlichkeiten in Höhe von 105 Mio. US\$, die zur Finanzierung der Übernahme von iWatt im Jahr 2013 in Anspruch genommen worden waren.

Gezahlte Ertragsteuern

Die gezahlten Ertragsteuern erhöhten sich 2015 um 8,5 Mio. US\$ auf 42,4 Mio. US\$ (2014: 33,9 Mio. US\$). Da die Steuerzahlungen größtenteils Abschlagszahlungen für zu versteuernde Gewinne des laufenden Jahres umfassen, spiegeln die höheren gezahlten Ertragsteuern hauptsächlich den Anstieg der zu versteuernden Gewinne der Gruppe gegenüber dem Vorjahr wider.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Erwerb von Sachanlagen

Die Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen beliefen sich auf 33,0 Mio. US\$ (2014: 23,8 Mio. US\$).

Erwerb von immateriellen Vermögenswerten

Die Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten betragen 11,7 Mio. US\$ (2014: 12,1 Mio. US\$) und entfielen hauptsächlich auf Ausgaben für Patentanmeldungen, erworbene Software und Lizenzen sowie Softwareentwicklung für interne Geschäftsanwendungen.

„Wir halten weiterhin ein stark Cash generierendes Unternehmen aufrecht und der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft ist um 53,9 Millionen US\$ auf 362,5 Millionen US\$ in 2015 angestiegen.“

Aktivierete Entwicklungskosten

Die Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten erhöhten sich von 6,7 Mio. US\$ im Jahr 2014 auf 24,8 Mio. US\$ im Jahr 2015. Der Anstieg resultiert aus der höheren Anzahl von Produkten in Entwicklung, deren Kosten die Aktivierungskriterien erfüllen.

Akquisitionen

Am 4. Juni 2015 erwarb Dialog eine Beteiligung von 45,7 % an der Dyna Image Corporation in Taiwan („Dyna“) für einen Kaufpreis von 13,6 Mio. US\$ in bar. Davon wurden 12,9 Mio. US\$ bei Vertragsabschluss gezahlt und 0,7 Mio. US\$ zwölf Monate später fällig. Zum Erwerbszeitpunkt vereinbarten die Parteien eine Kaufoption, die Dialog das Recht einräumt, die noch nicht in ihrem Eigentum befindlichen ausstehenden Anteile von Dyna in einer oder mehreren Tranchen über einen Zeitraum von drei Jahren nach dem Vollzugstag zu erwerben. Mit dieser Kaufoption hat Dialog die Möglichkeit, die Geschäftstätigkeit von Dyna zu bestimmen. Dementsprechend wurde der Erwerb der Minderheitsbeteiligung an Dyna als Unternehmenszusammenschluss behandelt, und Dyna wird als Tochtergesellschaft von Dialog bilanziert.

Dialog setzte beim Erwerb einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6,6 Mio. US\$ an und bilanzierte die Kaufoption mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt in Höhe von 1,0 Mio. US\$.

Außerdem leistete Dialog im Geschäftsjahr 2015 eine Zahlung in Höhe von 3,4 Mio. US\$ als Abgeltung der bedingten Gegenleistung für den Erwerb von iWatt (diese wurde im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ausgewiesen).

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit Kreditaufnahmen

In 2015 hat der Konzern keine Beträge von ihren Kreditlinien in Anspruch genommen. Im Geschäftsjahr 2014 wurden die restlichen Bankverbindlichkeiten in Höhe von 105 Mio. US\$ aus dem befristeten Kredit zur Finanzierung des Erwerbs von iWatt im Jahr 2013 zurückgezahlt.

Mitarbeiteraktienpläne

Im Geschäftsjahr 2015 kaufte der Trust für Leistungen an Arbeitnehmer 0,4 Mio. (2014: 0,2 Mio.) Dialog-Aktien am Markt für einen Preis von 14,0 Mio. US\$ (2014: 6,2 Mio. US\$), um die Verpflichtungen von Dialog im Rahmen der Mitarbeiteraktienpläne der Gruppe abzusichern. Des Weiteren gab Dialog 2014 an den Trust 3,0 Mio. Aktien für einen Preis von 0,5 Mio. US\$ aus (dies hatte mit Ausnahme der Begleichung der Emissionskosten keine Auswirkungen auf die Liquiditätsposition der Gruppe). Im Jahr 2015 erzielte die Gruppe einen Erlös in Höhe von 11,6 Mio. US\$ (2014: 22,1 Mio. US\$) aus der Ausübung von Aktienoptionen, die im Rahmen von Mitarbeiteraktienplänen zugeteilt worden waren.

Liquidität und Kapitalausstattung Finanzrisikomanagement

Dialog ist finanziellen Risiken ausgesetzt, wie dem Adressenausfallrisiko, dem Liquiditätsrisiko und Marktrisiken, wozu unter anderem das Währungsrisiko und das Zinsänderungsrisiko zählen.

Dialog verfügt über eine zentrale Treasury-Funktion, deren Hauptaufgabe darin besteht, sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität zur Deckung des laufenden Finanzierungsbedarfs vorhanden ist und dass die mit der Geschäftstätigkeit der Gruppe verbundenen finanziellen Risiken identifiziert und wirksam gesteuert werden. Die Tätigkeit der Treasury-Funktion beruht auf Richtlinien, die vom Board of Directors gebilligt und regelmäßig überprüft werden.

Bestimmte Währungsrisiken werden mithilfe von Derivaten abgesichert. Dialog hält keine derivativen Finanzinstrumente zu spekulativen Zwecken.

Nettofinanzmittel/(-verbindlichkeiten)

Die Nettofinanzmittel setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio. US\$	2015	2014
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	566,8	324,3
Wandelanleihen (einschließlich aufgelaufener Zinsen)	–	(180,7)
Derivative Finanzinstrumente	(4,6)	(17,5)
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	(8,6)	(12,1)
Nettofinanzmittel¹	553,6	114,0

¹ Die Nettofinanzmittel sind definiert als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, abzüglich kurzfristiger und langfristiger Finanzverbindlichkeiten.

„Ende 2015 betragen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 566,8 Millionen US\$.“

Factoringvereinbarungen

Auch im Geschäftsjahr 2015 nahm Dialog Factoringvereinbarungen mit zwei Instituten in Anspruch. Der Gesamtbetrag, der über diese Vereinbarungen erhalten werden kann, erhöhte sich 2015 von 92 Mio. US\$ auf 112 Mio. US\$. Zum 31. Dezember 2015 waren davon 40,4 Mio. US\$ (2014: 41,9 Mio. US\$) in Anspruch genommen. Wir sind davon überzeugt, dass die Factoringvereinbarungen zusammen mit den erheblichen Kassenbeständen und der starken Liquiditätsgenerierung mehr als ausreichend sein werden, um den Betriebskapitalbedarf der Gruppe kurz- bis mittelfristig zu decken.

Umwandlung der Wandelanleihe

Am 16. März 2015 gab Dialog die Ausübung des Wahlrechts bekannt, die Wandelanleihe über 201 Mio. US\$ mit Fälligkeit 2017 und einem Zinskupon von 1 % („die Anleihe“) am 5. Mai 2015 vorzeitig zurückzuzahlen. Bis zum 28. April 2015 hatten alle Anleihegläubiger ihre Wandlungsrechte in Bezug auf alle Schuldverschreibungen ausgeübt. Zum Zeitpunkt der Umwandlung hatte die Anleihe einen Buchwert von 183,1 Mio. US\$. Die Umwandlung führte zur Ausgabe von 6.797.025 neuen Dialog-Stammaktien mit einem Gesamtnennwert von 1,0 Mio. US\$ und einer Erhöhung der Kapitalrücklage um 182,1 Mio. US\$.

Derivative Finanzinstrumente

Dialog verwendet Devisentermingeschäfte und Währungsswaps, um das Währungsrisiko der Gruppe bei erwarteten und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Zahlungsströmen in Fremdwährungen abzusichern. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um Personalkosten, Mieten und andere vertragliche Zahlungen. Derivative Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, der anhand der am Markt beobachtbaren Devisenterminkurse zum Bilanzstichtag ermittelt wird. Zum 31. Dezember 2015 ergab sich aus den Währungsderivaten der Gruppe eine Verbindlichkeit in Höhe von 4,6 Mio. US\$ (2014: Verbindlichkeit in Höhe von 17,5 Mio. US\$). Die Währungsderivate werden als Sicherungsinstrumente im Rahmen von Cashflow-Hedges designiert. Im Geschäftsjahr 2015 wurde im sonstigen Ergebnis ein Verlust in Höhe von 19,0 Mio. US\$ (2014: Verlust in Höhe von 23,6 Mio. US\$) erfasst, welcher der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten in wirksamen Sicherungsbeziehungen entspricht. Ein kumulierter Verlust aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 32,0 Mio. US\$ (2014: Verlust in Höhe von 3,8 Mio. US\$) wurde bei Eintritt der abgesicherten Zahlungsströme aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zum 31. Dezember 2015 wurde die Kaufoption von Dialog für den Erwerb der nicht beherrschende Anteile an Dyna Image mit ihrem beizulegenden Zeitwert von 1,0 Mio. US\$ in den langfristigen Vermögenswerten berücksichtigt.

Kapitalsteuerung

Dialog definiert Kapital als die Summe des Eigenkapitals (Eigenkapital, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt, zuzüglich nicht beherrschender Anteile).

Im Geschäftsjahr 2015 erhöhte sich das Eigenkapital, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt, um 393,4 Mio. US\$. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf den Aktionären von Dialog zurechenbaren Jahresüberschuss in Höhe von 178,8 Mio. US\$ zurückzuführen. Zum 31. Dezember 2015 betrug das Eigenkapital, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt, 1.017,1 Mio. US\$ (2014: 623,7 Mio. US\$).

Die nicht beherrschenden Anteile, die mit dem Erwerb von Dyna Image im Juni 2015 im Zusammenhang standen, beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 7,8 Mio. US\$ (2014: null).

Dialog überwacht das Kapital anhand der Eigenkapitalquote (Summe des Eigenkapitals dividiert durch die Bilanzsumme). Dialog ist grundsätzlich bestrebt, weiterhin eine hohe Eigenkapitalquote zu erhalten. Unsere Wachstumsstrategie wird daher mit einer Mischung aus Eigenkapital und Fremdkapital unter Berücksichtigung der herrschenden Marktbedingungen finanziert. Zum 31. Dezember 2015 betrug die Eigenkapitalquote 79,6 % (2014: 62,0 %). Dieser Anstieg spiegelt im Wesentlichen die Umwandlung der Wandelanleihe über 201 Mio. US\$ im April 2015 wider.

Sonstige Vermögenswerte und Schulden

in Mio. US\$	2015	2014
Aktiva		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	566,8	324,3
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	230,7	213,8
Summe kurzfristige Vermögenswerte	797,5	538,1
Firmenwert	251,1	244,9
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	138,6	131,5
Sachanlagen	68,4	59,3
Latente Steueransprüche	28,5	28,8
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3,8	3,3
Summe langfristige Vermögenswerte	490,4	467,8
Summe Aktiva	1.287,9	1.005,9
Passiva		
Kurzfristige Schulden	253,7	186,7
Wandelanleihen	–	180,2
Latente Steuerschulden	1,6	5,4
Sonstige langfristige Schulden	7,7	9,9
Summe Schulden	263,0	382,2
Eigenkapital, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	1.017,1	623,7
Nicht beherrschende Anteile	7,8	–
Summe Passiva	1.287,9	1.005,9

Geschäfts- oder Firmenwert

Zum 31. Dezember 2015 hatte der Geschäfts- oder Firmenwert einen Buchwert von 251,1 Mio. US\$ (2014: 244,9 Mio. US\$). Im Geschäftsjahr 2015 setzte Dialog einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6,6 Mio. US\$ aus dem Erwerb von Dyna Image an. Außerdem wurde eine Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwerts um 0,4 Mio. US\$ aufgrund von Wechselkursänderungen erfasst.

Die 2015 durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen von Geschäfts- oder Firmenwert ergaben, dass der erzielbare Betrag jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, weit über dem zugehörigen Buchwert liegt. Daher wurde keine Wertminderung erfasst.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2015 belief sich der Buchwert sonstiger immaterieller Vermögenswerte auf 138,6 Mio. US\$ (2014: 131,5 Mio. US\$). Die Zugänge im Geschäftsjahr 2015 betragen 38,4 Mio. US\$ und umfassten aktivierte Produktentwicklungskosten in Höhe von 24,5 Mio. US\$, entwickelte Technologie in Höhe von 5,6 Mio. US\$, die zusammen mit Dyna Image erworben wurde, sowie gekaufte Software, Lizenzen und Patente in Höhe von 8,3 Mio. US\$. Der Abschreibungsaufwand lag 2015 bei 31,1 Mio. US\$ (2014: 33,4 Mio. US\$).

Sachanlagen

Da Dialog ein Fabless-Geschäftsmodell verfolgt, verfügen wir über keine Fertigungsstätten, sondern unterhalten F&E-Zentren und Geschäftsräume für die Verwaltung. Zum 31. Dezember 2015 war Dialog weltweit an 30 Standorten mit einer Gesamtfläche von 42.500 Quadratmetern tätig. Alle Einrichtungen von Dialog werden im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen gemietet. Nach Auffassung der Geschäftsleitung sind die Geschäftsräume von Dialog für unseren derzeitigen Bedarf ausreichend.

Die Sachanlagen umfassen hauptsächlich Testanlagen, Geschäftsausstattung und Mietereinbauten. Zum 31. Dezember 2015 belief sich der Buchwert der Sachanlagen auf 68,4 Mio. US\$ (2014: 59,3 Mio. US\$). Im Geschäftsjahr wurden Zugänge in Höhe von 34,9 Mio. US\$ erfasst. Der Buchwert abgegangener Vermögensgegenstände betrug 1,4 Mio. US\$. Der Abschreibungsaufwand lag 2015 bei 24,2 Mio. US\$ (2014: 22,2 Mio. US\$).

Mit Ausnahme von Vermögenswerten im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen, die mit einem Grundpfandrecht des Leasinggebers an den Leasingobjekten besichert sind, sind die Sachanlagen der Gruppe frei von Belastungen.

Ertragsteueransprüche und -schulden

Zum 31. Dezember 2015 betragen die Ertragsteuerschulden 62,2 Mio. US\$ (2014: 29,4 Mio. US\$). Diese Zunahme spiegelt die höheren zu versteuernden Gewinne der Gruppe wider.

Zum 31. Dezember 2015 bestanden latente Steueransprüche (netto) in Höhe von 26,9 Mio. US\$ (2014: 23,3 Mio. US\$). Davon entfielen 28,5 Mio. US\$ (Ende 2014: 28,8 Mio. US\$) auf latente Steueransprüche und 1,6 Mio. US\$ (2014: 5,5 Mio. US\$) auf latente Steuerschulden. Die latenten Steueransprüche (netto) erhöhten sich 2015 um 3,6 Mio. US\$, hauptsächlich bedingt durch den Ansatz bisher nicht angesetzter latenter Steueransprüche im Vereinigten Königreich im Rahmen der laufenden Maßnahmen, das geistige Eigentum des Konzerns besser an die wirtschaftliche Struktur des Konzerns anzupassen.

Unternehmensfortführung

Aus den Gründen, die auf Seite 58 aufgeführt werden, unterstellen die Directors weiterhin den Grundsatz der Unternehmensfortführung bei der Erstellung des Konzernabschlusses sowie des Einzelabschlusses der Muttergesellschaft. Die Prognosen des Managements für 2016 sind auf Seite 7 dargelegt. Die wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, die das Ergebnis des Konzerns, die Cashflows sowie die finanzielle Lage in 2016 sowie in Zukunft beeinflussen können, werden auf Seite 48-52 aufgeführt.

42 Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit

Dieser Abschnitt enthält eine zusammenfassende Analyse unserer wichtigsten Themen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit, nähere Angaben dazu, wie wir diese steuern, sowie ausgewählte Daten zu unserer Performance. Weitere Informationen finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht 2015 (der im Einklang mit den G4 Sustainability Reporting Guidelines – kurz: G4 Guidelines – der Global Reporting Initiative steht) und auf unserer Website.



www.dialog-semiconductor.com/sustainability

Unsere Vision und unsere Standards bei der Nachhaltigkeit

Vision	Anwendbare externe Standards
Einbettung nachhaltiger und verantwortungsbewusster Geschäftspraktiken in unser Handeln innerhalb des Unternehmens sowie nach außen.	<ul style="list-style-type: none"> > Global Compact der Vereinten Nationen > Umweltmanagementstandard ISO 14001 > Qualitätsmanagementstandard ISO 9001 > Global Reporting Initiative und G4 Sustainability Reporting Guidelines

Wesentlichkeit

Unser Ziel besteht darin, unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeitsmanagement (einschließlich Berichtswesen) auf unsere wichtigsten einschlägigen Themen abzustimmen.

Wir haben diese Themen gemeinsam mit externen Beratern auf folgender Basis ermittelt und priorisiert:

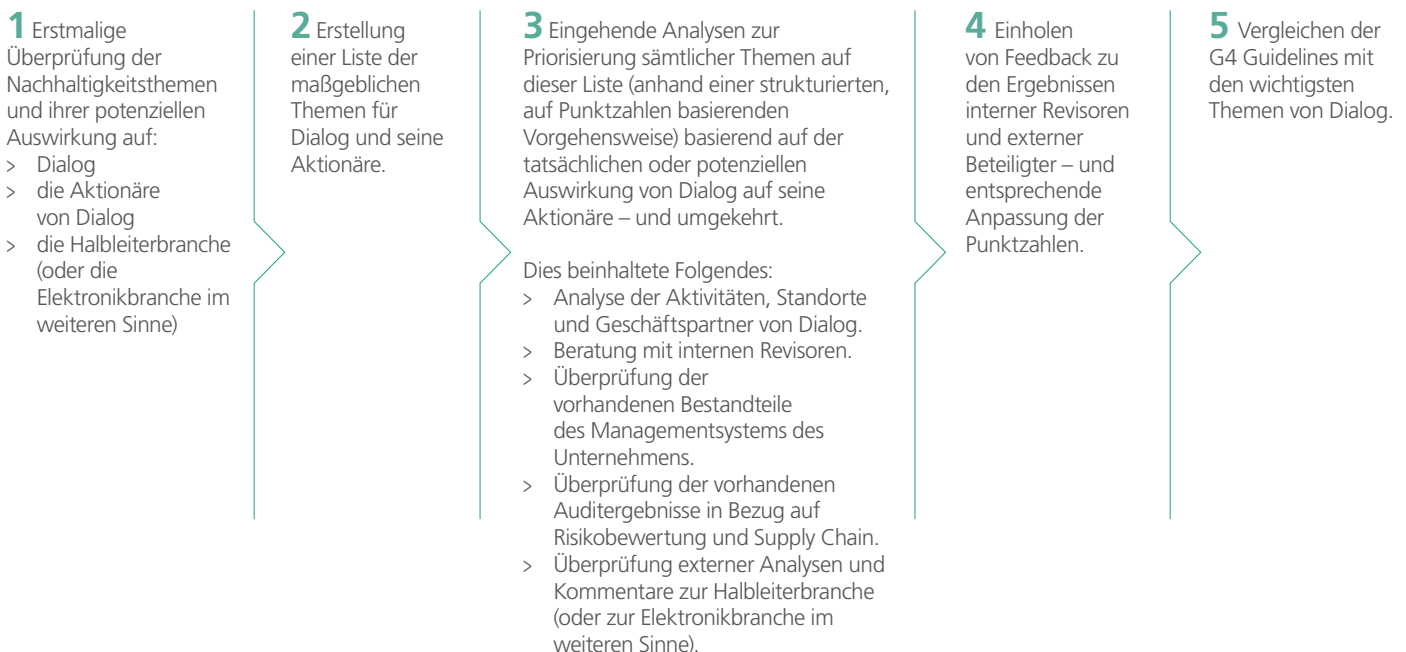
- > Potenzielle oder tatsächliche Auswirkung auf Dialog und seine Aktionäre
- > Potenzielle oder tatsächliche Auswirkung der Fähigkeit von Dialog, seine Geschäftsziele zu erreichen, auf seine Aktionäre

Dieser Prozess beruht auf folgenden Faktoren:

- > Fortlaufendes Engagement unserer Aktionäre im Jahr 2015
- > Geplantes Engagement der Aktionäre im Hinblick auf die direkte Unterstützung unseres Wesentlichkeitsprozesses
- > Risikomanagementprozess des Unternehmens (Seite 45).

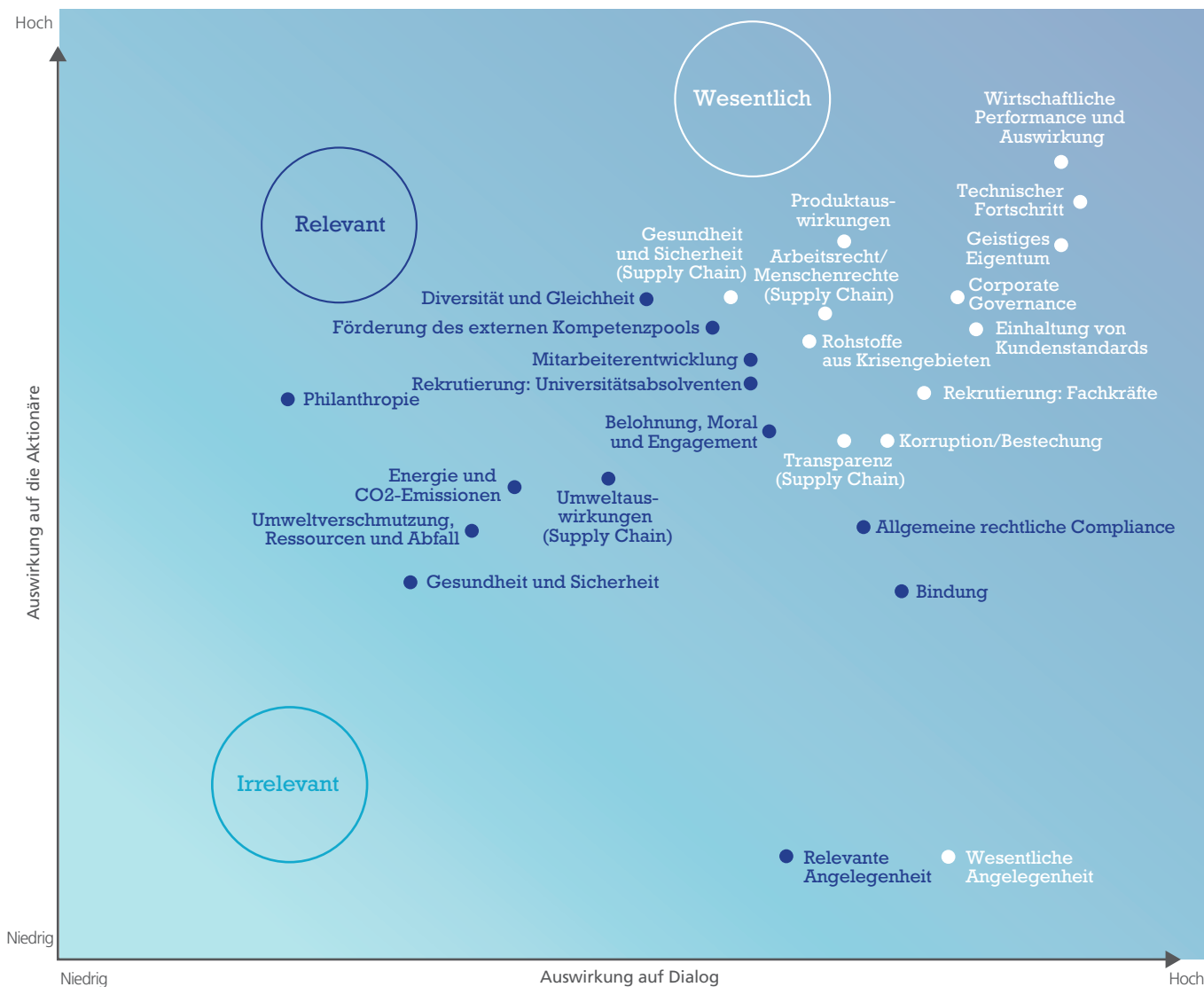
Nachstehend eine Erläuterung des Wesentlichkeitsprozesses.

Prozess zur Bewertung der Wesentlichkeit



Die Ergebnisse dieses Prozesses sind in der nachstehenden Matrix aufgeführt. Hierzu zählen unsere wesentlichsten Themen sowie eine Reihe zusätzlicher relevanter Themen, die wir ebenfalls pro aktiv steuern.

Wesentlichkeitsmatrix



44 Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit (Fortsetzung)

Wir konzentrieren uns darauf, ein nachhaltiges Reservoir an qualifizierten Mitarbeitern aufrechtzuerhalten.

Unsere Mitarbeiter

Wesentlichkeit

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

- > Starker fortlaufender Wettbewerb um Kompetenzen innerhalb der Branche.
- > Demografischer Entwicklung im Elektroingenieurwesen.
- > Unser starkes wirtschaftliches Wachstum.

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

Personalmanagement

Unser Personalmanagement umfasst Folgendes:

- > Die Anwendung von Personalpolitik auf nationaler Ebene, zugeschnitten auf die lokalen gesetzlichen Bestimmungen, geschäftlichen Prioritäten und Arbeitsmärkte.
- > Die Anwendung unseres unternehmensinternen Verhaltenskodex (Code of Conduct), der unsere konzernweiten Mindestanforderungen im Zusammenhang mit Arbeits- und Menschenrechten, Gesundheit und Sicherheit und damit verbundenen Themen festlegt.
- > Laufende Personalplanung und Erkennung von Lücken. Der Verhaltenskodex ist online verfügbar.¹
- > Proaktiver Einsatz auf Universitärebene zur Erkennung und Rekrutierung neuer Talente.
- > Kontinuierliche Erkennung und Anwerbung von hoch qualifizierten Fachkräften und Führungspersönlichkeiten.

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

Maßgebliche Leistungsindikatoren in Bezug auf unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen finden Sie auf den Seiten 10 und 11.

Geschäftsethik

Wesentlichkeit

Unser Unternehmen baut auf das Vertrauen unserer Geschäftspartner, einschließlich unserer Investoren, Kunden und Lieferanten. Dies beinhaltet Folgendes:

- > Unsere strikte Einhaltung der technischen, kommerziellen und ethischen Anforderungen unserer Kunden.
- > Schutz unseres eigenen geistigen Eigentums sowie desjenigen unserer Geschäftspartner, das ausschlaggebend für die aus technischer Hinsicht betrachtete innovative Art unseres Geschäfts ist.
- > Strikte Einhaltung der Gesetze in den Ländern, in denen wir ansässig sind – einschließlich der Gesetze zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption. Darüber hinaus unterstützen wir die Ziele von Section 1502 des US-amerikanischen Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act von 2010 (in Bezug auf Rohstoffe aus Krisengebieten).

Jeder Verstoß gegen dieses Vertrauen oder unsere rechtlichen Verpflichtungen könnte unser Unternehmen ernsthaft schädigen – sei es durch den Verlust wertvoller Handelsbeziehungen, die Beeinträchtigung unserer Reputation oder die Verhängung behördlicher Sanktionen.

Steuerung unserer Geschäftsethik

Wir steuern unsere Geschäftsethik mit folgenden Instrumenten:

- > Anwendung unseres unternehmensinternen Verhaltenskodex (Code of Conduct), der sich mit Themen wie Korruptionsbekämpfung, Schutz geistigen Eigentums und Whistleblowing befasst.
- > Verschiedene nachgeordnete Richtlinien, die sich mit Rohstoffen aus Krisengebieten, Finanzgeschäften, Interessenkonflikten und Wirtschaftskriminalität befassen. Unsere Richtlinie für den Umgang mit Rohstoffen aus Krisengebieten (Conflict Minerals) verpflichtet uns, nicht wissentlich Zinn, Tantal, Wolfram und Gold (3TG-Rohstoffe) aus der Region der großen afrikanischen Seen zu beschaffen, wenn keine entsprechende Unbedenklichkeitsbescheinigung vorliegt. Wir fordern unsere Lieferanten auf, bei ihrer eigenen Lieferkette mit gebührender Sorgfalt vorzugehen, um dies sicherzustellen.

2015 haben wir:

- > keine Fälle von Korruption ermittelt, an denen Dialog oder seine Mitarbeiter beteiligt waren,
- > keine Fälle ermittelt, in denen in unseren Produkten verarbeitete 3TG-Rohstoffe möglicherweise oder tatsächlich bewaffnete Gruppen in der Region der großen afrikanischen Seen finanziert oder unterstützt haben.

Die Verantwortung für unsere Performance liegt beim Senior Vice President Human Resources, der in dieser Funktion vom Assistant Company Secretary unterstützt wird.

Mitarbeiter/innen, die 2015 Online-Mitteilungen oder Schulungen zu Compliance-Fragen erhielten

	Board-Mitglieder	Beschäftigte
Gesamtzahl der Mitarbeiter, die Mitteilungen zur Geschäftsethik erhielten	8	1.660
Anteil der Mitarbeiter, die Mitteilungen zur Geschäftsethik erhielten	100 %	100 %
Gesamtzahl der Mitarbeiter, die offizielle Schulungen zur Geschäftsethik erhielten ²	Alle (damaligen) Board-Mitglieder erhielten	731
Anteil der Mitarbeiter, die offizielle Schulungen zur Geschäftsethik erhielten ²	2014 Schulungen zur Geschäftsethik. 2015 fanden keine Board-Schulungen statt.	44 %

¹ Siehe: www.dialog-semiconductor.com/sites/default/files/csr-aa-001_code-of-conduct.pdf

² D. h.: die eine Online-Schulung begannen.

„Unser Ziel ist ein positiver Beitrag im Dienste der Umwelt durch die Entwicklung energiesparender Technik.“

Verantwortung für die Umwelt

Wesentlichkeit

Da wir die Fertigung unserer Produkte an Auftragnehmer vergeben (siehe unten), konzentrieren wir uns hauptsächlich auf hausinterne Forschungs-, Entwicklungs- und Designaktivitäten. Daher sind unsere direkten Auswirkungen auf die Umwelt relativ begrenzt. Dennoch versuchen wir, die Auswirkungen, die wir tatsächlich verursachen, im Rahmen der guten Unternehmensführung zu minimieren. Hierzu gehören unsere laufenden Bemühungen um Minimierung folgender Faktoren:

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

Darüber hinaus sind wir bestrebt, einen positiven Beitrag im Dienste der Umwelt durch die Entwicklung energiesparender Technik zu leisten (siehe unten).

Steuerung unserer Verantwortung für die Umwelt

Wir steuern unsere Verantwortung für die Umwelt durch folgende Maßnahmen:

- > Anwendung unseres unternehmensinternen Verhaltenskodex (Code of Conduct), der sich mit Themen wie Emissionen in Luft und Wasser, Nutzung von Ressourcen, Gefahrstoffmanagement und Abfallmanagement befasst.
- > Anwendung unseres Umweltmanagementsystems, das nach dem Umweltmanagementstandard ISO 14001 zertifiziert ist. Ein wichtiger Bestandteil dieses Managementsystems ist unser Qualitäts- und Umwelthandbuch, auf das sich unsere Bemühungen um kontinuierliche Verbesserung stützen. Dies wird durch ein Korpus spezifischer Anleitungen unterstützt.

Die Verantwortung für unsere Performance (sowohl die unserer eigenen Geschäftsbetriebe als auch die der Fertigungsbetriebe, in denen unsere Produkte hergestellt werden) liegt beim Senior Vice President für Global Manufacturing Operations. Dieser wird diesbezüglich vom Senior Director, Quality and Environment sowie vom Environmental Manager unterstützt, die die Prozesse im Tagesgeschäft steuern.

CO₂-Ausstoß (Tonnen)

	2015	
	Gesamt	Pro Mitarbeiter
Bereich 1 ³	159,8	0,1
Bereich 2	1.890,7	1,1
Bereich 3 (nur Reisen) ⁴	3.975,1	2,41

Wertschöpfungskette

Wesentlichkeit

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

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

Hierin spiegeln sich Folgendes wider:

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

Steuerung unserer Wertschöpfungskette

Wir steuern unsere Wertschöpfungskette mit folgenden Instrumenten:

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

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

³ Emissionen der Bereiche 1 und 2 aus den beiden größten Designzentren – Nabern und Swindon.

⁴ Enthält sämtliche Flugreisen und Mietfahrzeuge der Niederlassung Nabern.

159,8 Tonnen
CO₂-Gesamtausstoß

100 %

Fertigungspartner, die nach ISO 14001, OHSAS 18001 und ISO 9001 zertifiziert sind bzw. diesen Standard einhalten.

Anteil der wichtigsten Fertigungspartner, deren Nachhaltigkeitsperformance überprüft/auditert wurde, nach Art der Fragestellung (überprüfte neue Fertigungspartner⁵/auditerte bestehende Fertigungspartner⁶)

	2013	2014	2015
Gesundheit und Sicherheit (%)	100/100	100/100	100/100
Umwelt (%)	100/100	100/100	100/100
Arbeitsrecht (einschl. Menschenrechte) (%)	100/100	100/100	100/100
Gesellschaft (%)	100/100	100/100	100/100

Art und Anzahl „wesentlicher“ negativer Auditergebnisse⁷

	2013	2014	2015
Gesundheit und Sicherheit	0	0	0
Umwelt	0	0	0
Arbeitspraktiken (einschl. Menschenrechte)	0	2	0
Gesellschaft	0	0	0

- 5 Zweck der Überprüfung ist die Verbesserung der Performance unserer Fertigungspartner, falls erforderlich, nicht jedoch ihr Ausschluss aus der Lieferkette.
- 6 Umfasst sowohl die Auditierung anhand von Dokumenten als auch die Auditierung vor Ort. Ca. 85 % unserer Fertigungspartner wurden 2015 einer Auditierung vor Ort unterzogen.
- 7 D. h.: Auditergebnisse, die so schwerwiegend sind, dass Dialog eine sofortige Korrektur seitens des Lieferanten verlangt.

Gesellschaft

Wesentlichkeit

Dialog fühlt sich verpflichtet, einen positiven Einfluss auf der Ebene der Gesellschaft sowie des Gemeinwesens zu entfalten. Wie bei vielen Unternehmen besteht unsere wichtigste gesellschaftliche Auswirkung (sowie unser Bestimmungszweck) darin, wirtschaftlichen Wert zu generieren und auszuschütten – an unsere Investoren, Mitarbeiter, Lieferanten, Gastländer und andere Begünstigte. In Anbetracht der laufenden Expansion unseres Unternehmens sowie der stetig steigenden Nachfrage nach fortschrittliche Halbleitertechnik, wird dieser positive Einfluss wahrscheinlich zunehmen.

Darüber hinaus bedeutet unsere Position als Spitzenreiter in der Forschung und Entwicklung von Halbleitern, dass wir ständig einen Beitrag zum wissenschaftlichen Fortschritt auf diesem Gebiet leisten und damit den Weg für künftige technische Innovationen bereiten, entweder durch uns selbst oder andere. Zudem bedeutet die Art unserer Produkte, die sich hauptsächlich auf Power Management, Energieeffizienz, das Internet der Dinge und Wearables konzentrieren, dass wir einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, dass Millionen von Endkunden Zugang zu erschwinglicher und ihr Leben bereichernder Technik erhalten.

Wir fühlen uns darüber hinaus zu einem positiven Einfluss auf lokaler Ebene verpflichtet. Unser wichtigstes Thema in dieser Hinsicht ist die Förderung der lokalen Kompetenzpools. Dies kommt nicht nur Schülern und Studenten, deren Fähigkeiten im Ingenieurwesen gefördert werden, sondern auch unserer eigenen Fähigkeit zur Rekrutierung talentierter neuer Universitätsabsolventen und zum Aufbau unseres langfristigen Kompetenzpools zugute (siehe oben). Darüber hinaus setzen wir uns für gesellschaftliche und soziale Belange ein. Obwohl diese Themen nicht ausschlaggebend sind, entsprechen diese Aktivitäten unseren Werten und fördern die Reputation unseres Unternehmens.

0

Wesentliche negative Auditergebnisse

Steuerung unserer Auswirkungen auf die Gesellschaft

Nähere Angaben zur Steuerung der Generierung und Verteilung unseres wirtschaftlichen Werts sowie zu unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten finden Sie an vielen Stellen in diesem Geschäftsbericht.

Wir fördern die Fähigkeiten unserer lokalen Gemeinschaften im Bereich Elektrotechnik auf unterschiedliche Weise, unter anderem durch:

- > Fördergelder und Zugangsstipendien für Studenten im Fach Ingenieurwesen an den Universitäten Edinburgh, London (Imperial College), Southampton, Ulm und Karlsruhe sowie der National Chao Tung University.
- > Eine wichtige Partnerschaft ist die Zusammenarbeit mit dem University Technical College Swindon in Großbritannien.
- > Praktikumsstellen für Studenten und Studentinnen in Großbritannien, Deutschland, den Niederlanden, Griechenland, der Türkei, Italien, Österreich, den USA, Japan und Taiwan.
- > Mentoring und Unterstützung von Schülern und Schülerinnen in Großbritannien, den Niederlanden und Deutschland.

Die Verantwortung liegt grundsätzlich bei unserem Chief Executive Officer und unserem Chief Financial Officer (was unsere wirtschaftliche Performance anbelangt). Unser Senior Vice President, Engineering ist für technische Innovationen verantwortlich. Darüber hinaus überwacht unser Chief Financial Officer sämtliche Investitionen in soziale Belange, mit Unterstützung durch unseren Leiter Corporate Social Responsibility, Sustainability and University Relations.

Summe Generierung und Ausschüttung des wirtschaftlichen Werts nach Art (in Mio. USD)

	2013	2014	2015
Generierter wirtschaftlicher Wert	901,4	1.156,1	1.355,3
Verteilter wirtschaftlicher Wert	844,5	1.020,7	1.201,1
Betriebskosten ⁸	659,4	764,0	871,7
Löhne und Gehälter sowie Nebenleistungen ⁹	144,2	210,4	224,3
Auszahlungen an Kapitalgeber	13,3	14,8	6,6
Auszahlungen an staatliche Stellen	27,6	31,5	98,5
Gesellschaftliches Engagement	0,5	0,5	0,6
Zurückgelegter wirtschaftlicher Wert	56,9	135,4	154,2

⁸ Ohne Löhne und Gehälter sowie Leistungen an Arbeitnehmer und Vermögenssteuer

⁹ Einschließlich anteilsbasierter Vergütungen

Anzahl der in den USA derzeit gehaltenen und in jedem betreffenden Jahr anhängigen Patente

	2013	2014	2015
Gehalten	36	14	3
Anhängig	46	104	84

Anzahl der Personen, die direkte oder indirekte Ausbildungsförderung (nach Art) erhalten

	2013	2014	2015
Universitätsvolontariate und Praktikumsstellen	28	34	55
Universitätsstipendien	10	12	15
Fördergelder für Studenten	6	9	9
Unterstützung auf Schulebene (einschließlich Mentoring, Praktika, Projektunterstützung sowie Partnerschaft mit dem UTC Swindon)	108	174	332
Gesamt	152	229	411

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 obliegen dem Managementteam gemeinsam mit dem Board. Das Risk-Management-Office umfasst Mitglieder aus den Abteilungen Interne Revision, Einkauf, Finanzwesen und Recht. Leiter ist der Chief Financial Officer. Das Risk-Management-Office tritt regelmäßig zusammen.

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

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

Hauptrisiken

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

Das Unternehmen weist vier Risikokategorien aus: strategische, operative, finanzielle sowie Rechts- und Compliance-Risiken. Unsere wichtigsten Risiken haben sich seit dem letztjährigen Geschäftsbericht nicht geändert. Wir haben 2015 weitere Fortschritte erzielt. Zu diesem Zweck haben wir neue Produkte auf den Markt gebracht, unseren Kundenstamm erweitert, eng mit unseren Partnern und Lieferanten kooperiert und neue Mitarbeiterinitiativen eingeführt, beispielsweise „The Spirit of Dialog“.

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 2015
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 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.	Fortlaufende Entwicklung von Stromrichtern für neue Protokolle. Markteinführung des neuen PMIC für den Mehrzellen-Computermarkt. Zusätzlich zu SmartBond™ entwickelte Dialog Produkte im Bluetooth Segment für Wearables und Smart-Home-Anwendungen. 2015 investierte Dialog 223,2 Mio. USD bzw. 16,4 % der Umsatzerlöse in F&E in einer Reihe von Zielbereichen. Dies entspricht einer Zunahme um 4,4 % gegenüber 2014.

Strategische Risiken (Fortsetzung)

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2015
<p>Abhängigkeit von wichtigen Kunden Dialog hängt im Bereich der drahtlosen Kommunikation 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>Dialog bietet seinen bestehenden Schlüsselkunden weiterhin erstklassige Produkte und Dienstleistungen. Gleichzeitig verfolgt das Unternehmen seine Strategie in der Wirtschaftsregion China weiter und konnte bereits neue Design Wins bei MediaTek und Xiaomi verzeichnen. Dialog hat Aufträge von HTC, LeTV und WeChat erhalten. Dialog hat bei seinen hoch differenzierten Produkten im Bereich Schnellaufladung erhebliche Fortschritte erzielt und erreichte einen Marktanteil von ca. 70 %.</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-Technologien. > Führungskompetenzen in einem expandierenden und zunehmend komplexen globalen Unternehmen. <p>Auf einem zunehmend hart umkämpften Markt ist unsere Fähigkeit, hoch qualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren und zu halten, für unseren Erfolg ausschlaggebend. Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber unsere wichtigsten Mitarbeiter aktiv umwerben.</p>	<p>Dialog ist bestrebt, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen, das eine geringe 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 der Beschäftigungsbedingungen mit denen der wichtigsten Wettbewerber innerhalb der Branche zuständig sind.</p> <p>Bei Forschung und Entwicklung verfolgt Dialog einen dezentralisierten Ansatz mit Teams in 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 lokal anwerben können und über einen Mechanismus verfügen, um Abwerbekampagnen unserer Wettbewerber abzuwehren.</p> <p>Durch regelmäßige Überprüfungen unserer Vergütungspolitik und unserer Leistungsangebote für unsere Mitarbeiter/innen sind wir in der Lage, wichtige Mitarbeiter/innen anzuwerben und zu binden. Unser Aktienplan für sämtliche Mitarbeiter/innen spielt hierbei eine wichtige Rolle.</p> <p>Dialog hat einen Management- und Führungsplan erarbeitet und eingeführt, der allen neuen und erfahrenen Personalleitern weltweit zur Verfügung steht.</p>	<p>2015 stieg die Anzahl der Ingenieure um ca. 23 %.</p> <p>Ungefähr 75 % unserer gesamten Neueinstellungen im Jahr 2015 betrafen Arbeitsstellen im Ingenieurbereich.</p> <p>Unsere Programme zur Förderung von Talenten wurden 2015 erweitert. Mehr Praktikanten und Universitätsabsolventen denn je traten in das Unternehmen ein. Einen Schwerpunkt bildete die Anstellung von Universitätsabsolventen, deren Zahl sich 2015 gegenüber dem Vorjahr verdoppelt hat. Insgesamt wurden weltweit 40 Universitätsabsolventen neu eingestellt – die Mehrzahl im Ingenieurbereich.</p> <p>Die Personalfluktuationsrate betrug 6,9 % (2014: 5,7 %). Zur Minimierung unserer Fluktuationsrate verfügt Dialog über ein verbessertes System für das Leistungsmanagement, damit wir in der Lage sind, unsere besten Mitarbeiter/innen durch angemessene Maßnahmen zu belohnen, darunter Karriereentwicklung. Zu diesen Aktivitäten zählen die folgenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Laufendes Benchmarking des Arbeitsmarktes. > Schaffung eines attraktiven Beschäftigungsangebots, um potenzielle Mitarbeiter anzuwerben. > Bindung sowie neue LTI-Programme für wichtige Mitarbeiter/innen. <p>Das Unternehmen verfügt ferner über eine globale Bildungs- und Entwicklungsstrategie und pflegt aktive Partnerschaften mit Universitäten, um das Interesse der klügsten und besten Universitätsabsolventen für die Elektronikindustrie und Dialog zu wecken.</p> <p>2015 führte Dialog den „Spirit of Dialog“ ein, um die Grundsätze zu dokumentieren, die unseren Erfolg ermöglicht haben. Der „Spirit“ ist mittlerweile Bestandteil von Rekrutierung, Leistungsmanagement, Beförderung und Entwicklung.</p>

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 2015
<p>Externe Lieferanten Dialog verfolgt ein High-Touch-Fables-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 2015 eine Liefertreue von 97 %, im Vergleich zu 97 % im Vorjahr. Diese Kennzahl bewertet die Performance gemessen an den von Dialog zum Zeitpunkt der Auftragserteilung bestätigten Lieferterminen.</p> <p>2015 führte Dialog 30 Lieferantenaudits durch, im Vergleich zu 30 im Vorjahr. Diese Audits decken eine Vielzahl von Themen einschließlich der Überprüfung von Compliance und Produktqualität (ISO 9000 und ISO 14000) 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>IT-Systeme 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. > Die Halbleiter-Lieferkette erfordert aufgrund der zahlreichen genutzten Prozesse und Produktionsstätten komplexe, zuverlässige und sichere Informationssysteme. 	<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>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>
<p>Qualitätssicherung Aufgrund der Zeitvorgaben für einige wichtige Produkteinführungen muss Dialog eine wirksame Kontrolle des Einführungsprozesses für neue Produkte sicherstellen, insbesondere die Qualitätssicherung für Produktanläufe mit hohem Volumen.</p> <p>Dialog muss die Auslieferung fehlerhafter Produkte und Produktionsunterbrechungen beim Kunden vermeiden.</p>	<p>Dialog betreibt ein High-Touch-Fables-Geschäftsmodell, wobei unsere Ingenieure mit unseren Wafer-Partnern zusammenarbeiten, um den Fertigungsprozess zu optimieren.</p> <p>Dialog legt großen Wert auf Qualitätssicherung, Produktvalidierung vor der Serienfertigung, Kontrollen im Fertigungsprozess und die Überwachung der Offshore-Produktionsleistung anhand von Echtzeitdaten.</p> <p>Dialog entwickelt seine internen Prozesse und Verfahren weiter, damit neue Anforderungen bewertet und geeignete Ressourcen eingesetzt werden, um diese Anforderungen zu erfüllen.</p>	<p>2015 nahm Dialog erhebliche Investitionen in interne Ressourcen vor (Testentwicklung, Fehleranalyse usw.).</p> <p>Dialog hat sich gemeinsam mit Lieferanten bemüht, den optimalen Branchenstandard im Hinblick auf die Produktionsleistung durch Senkung der üblichen Fehlerdichte zu erreichen. Zu diesem Zweck verfügt Dialog über insgesamt ca. 30 Ingenieure, die bei wichtigen Lieferanten vor Ort tätig sind.</p> <p>Die Produktionsleistung wichtiger Produkte wird monatlich anhand interner Überprüfungen des operativen Bereichs überwacht.</p>

Finanzielle Risiken

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

Risiko	Maßnahmen	Fortschritte 2015
Fremdwährungen Der Großteil der Umsatzerlöse und Aufwendungen von Dialog lautet auf USD. Ein gewisses Risiko besteht in Bezug auf betriebliche Aufwendungen, die nicht auf USD lauten (dies betrifft vor allem Euro und GBP). Dies bedeutet, dass die Volatilität der Wechselkurse eine negative Auswirkung auf unseren Jahresabschluss haben könnte. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 29 auf den Seiten 145 bis 151.	Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen werden durch Devisenterminkontrakte gestaffelt über eine Laufzeit von maximal 12 Monaten abgesichert. Diese sind als Cashflow-Absicherungen bezeichnet. Zum Jahresende stand ein Gegenwert von ca. 160 Mio. USD aus.	Zum Jahresende standen ferner Währungsabsicherungen im Gegenwert von 160 Mio. USD aus, die mehr als 70 % der für 2016 prognostizierten Aufwendungen in anderen Währungen als dem USD ausmachen.
Kontrahentenrisiko Dialog ist einem Kontrahentenrisiko in Bezug auf Banken, Lieferanten und Kunden ausgesetzt.	Das Unternehmen nutzt Forderungsfinanzierung zur Minimierung etwaiger Risiken mit ausgewählten Kunden. Bei der Durchführung von Finanztransaktionen arbeitet Dialog nur mit namhaften Finanzinstituten mit einem Mindestbonitätsrating von „A“ zusammen.	Kein institutioneller Ausfall bei Finanztransaktionen.
Finanzierung und Liquidität Es besteht das Risiko, das wir nicht mehr in der Lage sind, den finanziellen Verpflichtungen/Anforderungen unseres operativen Geschäfts nachzukommen.	Da unser Geschäft einen hohen Cashflow generiert, finanziert die Gruppe ihr operatives Geschäft aus dem Zahlungsmittelüberschuss und nimmt, falls erforderlich, Fremdkapital auf. Unsere diesbezügliche Strategie besteht darin, ein ausreichendes Maß an Liquidität aufrechtzuerhalten, um unseren kurzfristigen Verbindlichkeiten und unserer längerfristigen Strategie nachkommen zu können.	Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich 2015 auf 318 Mio. USD. Dialog verzeichnete 2015 567 Mio. USD an Zahlungsmitteln ohne Aufnahme von Fremdkapital. Dies ist ein Anstieg gegenüber den 324 Mio. USD per 31. Dezember 2014.

52 Steuerung von Risiken und Unsicherheiten (Fortsetzung)

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 2015
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.	Dialog hat einen Firmenjustiziar (General Counsel) ernannt.
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.	2015 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) als auch physisch (durch Sicherheitsmaßnahmen) geschützt ist.	Wir sind bestrebt, unser derzeitiges Geschäft und unser geistiges Eigentum durch Patente, Urheberrechte und Marken weltweit vor unbefugtem Zugriff Dritter zu schützen.	<p>Dialog ist Inhaber von mehr als 640 Patentfamilien. Um die Patentprozesse zu stärken, wurde 2014 ein Patentausschuss gegründet.</p> <p>Das Unternehmen verstärkt seine IT-Sicherheit insbesondere im Hinblick auf den Schutz vor Datenlecks (Data Leakage Protection, DLP). Eine DLP-Lösung wurde an den meisten Standorten eingeführt und wir haben mit der Überwachung des ersten Projekts anhand festgelegter Regeln begonnen.</p> <p>Durch die Einführung eines neuen IT-Systems im Jahr 2015 verbesserte Dialog die Zugriffskontrolle bei speziellen Projektdaten für Mitarbeiter und externe Drittparteien.</p> <p>Ein System für die Zugriffskontrolle bei Entwicklungsprojekten und sämtlichen damit verbundenen Dokumenten und Spezifikationen ist eingerichtet. Der Zugriff kann beantragt werden und erfordert die Genehmigung durch den zuständigen Projektmanager. Das Berichtswesen steht denjenigen Personen zur Verfügung, die zu einem bestimmten Zeitpunkt Zugriff auf das Entwicklungsprojekt hatten.</p>

Strategischer Bericht, genehmigt am 08. März 2016.

Jalal Bagherli
CEO

Sehr geehrte Aktionäre,

2015 war ein weiteres herausragendes Jahr für Dialog. Zusätzlich zur guten Performance unseres Unternehmens haben wir unser Board weiter verstärkt und unsere Corporate-Governance-Grundsätze im Hinblick auf Best Practices optimiert.

Wir setzen den Prozess der laufenden Neubesetzung und Erneuerung des Board fort, damit unser Board über die erforderlichen Kompetenzen und Kenntnisse verfügt, um das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben und unserem außergewöhnlichen Führungsteam die angemessene Anleitung, Unterstützung und Aufsicht zukommen zu lassen. Im Laufe des Jahres wurde Alan Campbell als unabhängiger Non-Executive Director in das Board berufen.

Alan Campbell bringt über 30 Jahre einschlägiges Branchen- und Finanzwissen und seine langjährige Erfahrung als Chief Financial Officer in der Halbleiterbranche in das Unternehmen ein. Er verfügt ferner über Erfahrung bei der Abwicklung von Übernahmen und Fusionen, was im Rahmen der angestrebten Übernahme von Atmel im Jahr 2015 von unschätzbarem Wert war.

Alan Campbell übernahm im Juli 2015 überdies den Vorsitz des Prüfungsausschusses und wir freuen uns, dass wir mit ihm – neben Aidan Hughes und Eamonn O'Hare – unseren Prüfungsausschuss durch ein weiteres Mitglied mit umfangreicher Erfahrung im Finanzbereich verstärken können.

John McMonigall und Peter Weber schieden 2015 aus dem Board aus. John McMonigall und Peter Weber waren langjährige Board-Mitglieder. Beide haben in ihrer Amtszeit einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum und zur Entwicklung von Dialog geleistet. Wir danken ihnen für ihr langjähriges Engagement zum Wohle von Dialog.

Als Vorsitzender des Vergütungsausschusses hat Mike Cannon ein Schreiben an die Aktionäre auf Seite 67 dieses Berichts verfasst. Wir schlagen unseren Aktionären eine Reihe von Veränderungen im Zusammenhang mit unserer Vergütungsstruktur und unseren Vergütungssystemen vor, um unsere Verfahren an die vergleichbarer Unternehmen anzupassen, insbesondere die Gepflogenheiten in den USA, wo nahezu alle mit uns vergleichbaren Unternehmen ansässig sind. In Anbetracht der Größe und des Umfangs unseres Geschäfts in den USA ist dies ein wichtiger Vergleichsmarkt, insbesondere da dieser die Rekrutierung der talentiertesten Mitarbeiter/innen zur Förderung des Unternehmenswachstums betrifft. Wir erkennen jedoch an, dass die Governance-Verfahren üblicherweise an den Heimat- und „Domizilmarkt“ anzupassen sind und der Ausschuss ist sich dessen bewusst, dass sich Marktgepflogenheiten und Aktionärsrichtlinien in Großbritannien, was Dienstverträge und Abfindungsregelungen anbelangt, von denjenigen in den USA unterscheiden. Wie in Mike Cannons Schreiben und dem Einladungsschreiben zur Hauptversammlung ausgeführt, haben wir allen Aktionären die Annahme dieser Änderungen empfohlen und wir begrüßen Ihre Unterstützung.

Ich bin nunmehr seit neun Jahren Mitglied des Board von Dialog – ein Zeitraum, in dem in der Branche spannende und dramatische Veränderungen stattgefunden haben. Es sei darauf hingewiesen, dass neun Jahre einen langen Zeitraum darstellen, nach dessen Ablauf die Unabhängigkeit eines Non-Executive Director beeinträchtigt sein könnte. Auch wenn wir der Überzeugung sind, dass eine Amtszeit, die neun Jahre übersteigt, an sich keine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit bedeutet, muss sich jeder Director mit einer Amtszeit von neun Jahren oder länger laut den Richtlinien von Dialog jährlich zur Wiederwahl stellen. Dies gibt den Aktionären die Möglichkeit, ihre Meinung durch ihre Stimmabgabe bei jeder Jahreshauptversammlung kundzutun und ihre Bedenken oder ihre Unterstützung auf transparente Art und Weise zum Ausdruck zu bringen.

Im kommenden Jahr werden wir die laufende Neubesetzung und Erneuerung des Board fortsetzen (einschließlich, in Anbetracht meiner Amtszeit, der Ernennung eines neuen Vorsitzenden des Besetzungsausschusses). Es handelt sich hier um einen fortlaufenden Prozess und wir werden die Aktionäre gegebenenfalls im Laufe des Jahres entsprechend unterrichten.

Abschließend möchte ich nochmals darauf hinweisen, dass wir als Board jederzeit für das Feedback unserer Aktionäre offen sind. Alle Directors werden 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 des Besetzungsausschusses

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



Von links nach rechts: Eamonn O'Hare, Mike Cannon, Rich Beyer, Aidan Hughes, Dr. Jalal Bagherli, Alan Campbell, Russ Shaw und Chris Burke.

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 und 65-66.

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

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

Externe Ämter

Rich Beyer ist derzeit Mitglied 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 des Geschäftsbereichs Mobile Multimedia von Broadcom Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanzierten Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Videoverarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Er hat umfassende Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für das Management der Halbleiterproduktbereiche verantwortlich war und mit Kunden im Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete.

Er hat einen Bachelor of Science (Hons) 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 Erfahrung im Bereich Telekommunikation und Technologie. 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 Ausschüssen: B V**Board-Erfahrung ●◆+****Alan Campbell****Independent non-executive Director**

Alan Campbell trat im Mai 2015 in das Board ein und wurde im Juli 2015 zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt. Er bringt über 30 Jahre einschlägiges Branchen- und Finanzwissen sowie seine langjährige Erfahrung als Chief Financial Officer in der Halbleiterbranche in das Unternehmen ein. Er begann seine Laufbahn 1979 bei Motorola und verbrachte mehr als 12 Jahre in Europa und 20 Jahre in den USA. 2004 leitete er die Abspaltung von Freescale von Motorola und führte erfolgreich ein erstes öffentliches Zeichnungsangebot (IPO) durch, nach dem das Unternehmen an der New Yorker Börse (NYSE) notiert war. 2006 wirkte er im Rahmen einer der dieser Zeit größten Finanztransaktionen im Technologiebereich maßgeblich an der Durchführung eines Leveraged Buy-out (LBO) mit. 2011 brachte er das Unternehmen erfolgreich an die NYSE zurück.

Externe Ämter

Alan Campbell ist derzeit Mitglied des Board und des Prüfungsausschusses von ON Semiconductor.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: P***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 zehn Jahre als CEO von zwei Fortune-500-Unternehmen. Von Februar 2007 bis zu seinem Rücktritt 2009 war er President, Global Operations von Dell. Vor seinem Einstieg bei Dell war Cannon Chief Executive Officer von Solectron Corporation, einem Unternehmen für 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.

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

Externe Ämter

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

Mitgliedschaft in Ausschüssen: V* B**Board-Erfahrung ●◆+****Aidan Hughes****Independent non-executive Director**

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

Externe Ämter

Aidan Hughes ist Non-Executive Director und Vorsitzender des Prüfungsausschusses bei Ceres Holdings Plc. Er ist auch Investor und Berater einer Reihe internationaler Technologieunternehmen der Privatwirtschaft.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: P**Board-Erfahrung ●■+****Eamonn O'Hare****Independent non-executive Director**

Eamonn O'Hare trat dem Board im Mai 2014 als unabhängiger Non-Executive Director bei. Im Dezember 2014 wurde er zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt und im Juli 2015 durch Alan Campbell ersetzt. 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 Mitglied vom Haupt-Board 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. 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: P**Board-Erfahrung ◆■+****Russ Shaw****Independent non-executive Director**

Russ Shaw wurde im Juli 2006 Mitglied des Board und verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in leitenden Marketing- und Marken-Managementpositionen in den Bereichen Technologie, Telekommunikation und Financial Services. Zuletzt war er Vice President und General Manager von Skype mit Zuständigkeit für die Mobilsparte sowie die Region 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 von Tech London Advocates.

Externe Ämter

Russ Shaw ist derzeit Non-Executive Director von Unwired Planet und LetterOne Telecom.

Mitgliedschaft in Ausschüssen: B* V**Board-Erfahrung ●◆+****Mitgliedschaft in Ausschüssen**

P = Prüfungsausschuss
B = Besetzungsausschuss
V = Vergütungsausschuss

* Bezeichnet den Vorsitz des Ausschusses

Board-Erfahrung

● Technologie
◆ Telekommunikation
■ Finanzen
+ Governance



Dr Jalal Bagherli

Chief Executive Officer

Dr. Jalal Bagherli trat Dialog im September 2005 als CEO und Executive Board Director bei. Davor war er Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Mobile Multimedia von Broadcom

Corporation. Zuvor war er als CEO von Alphamosaic tätig, einem mit Beteiligungskapital finanzierten Silizium-Startup-Unternehmen in Cambridge, das auf Videoverarbeitungschips für mobile Anwendungen spezialisiert ist. Er hat umfassende Erfahrung in der Halbleiterbranche, die er in früheren Fach- und Führungspositionen bei Sony Semiconductor und Texas Instruments gesammelt hat, wo er für das Management der Halbleiterproduktbereiche verantwortlich war und mit Kunden im Fernost, Europa und Nordamerika zusammenarbeitete. Seit 2005 ist er Non-Executive Director bei Lime Microsystems Ltd. und war von 2011 bis 2013 Vorsitzender der Global Semiconductor Association Europa. Er hat einen Bachelor of Science (Hons) in Elektrotechnik von der Essex University und einen Doktorgrad in Elektronik von der Kent University in Großbritannien.



Andrew Austin

Senior Vice President, Corporate Projects

Andrew Austin kam im April 2009 zu Dialog und war bis zum Ende des dritten Quartals 2015 Senior Vice President, Worldwide Sales. Davor arbeitete er als Sales- und

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 im Ingenieurbereich in der Halbleiterindustrie, unter anderem in Bezug auf Technologie für moderne Mobilfunknetze, Konnektivität und medizinische Anwendungen im Bereich HF, Mixed-Signal und SoC. Er hatte Führungspositionen bei Freescale, Fujitsu Semiconductor und Motorola inne. Vivek Bhan hat einen Master of Science in Electrical Engineering und einen MBA von der Arizona State University.



Christophe Chene

Senior Vice President, Asia

Christophe Chene kam im November 2011 als Vice President Asia zu Dialog. Er ist in Taiwan ansässig. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche, wobei er

sich auf den Aufbau internationaler Unternehmen mit starkem Fokus auf Asien konzentrierte. Zuvor bekleidete er bei Trident Microsystems die Position des Senior Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs TV sowie die Position des Senior Vice President of Worldwide Sales. Davor hatte Christophe Chene diverse internationale Executive- und Managementpositionen bei Texas Instruments, Sharp und Xilinx inne. Er hat einen Abschluss des INSA Toulouse (Institut National des Sciences Appliquées de Toulouse) im Fach Elektronik.



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 vorweisen und war ursprünglich bei IBM in Frankreich und in den USA beschäftigt. Zuvor war er Senior Vice President und Chief Technology Officer der Unisem-Gruppe, eines Fertigungs- und Testunternehmens mit Sitz in Malaysia und China. Darüber hinaus war er Vice President of Test Operations bei ASAT (Atlantis Technology) in Hongkong, bevor er als Technical Director einer der ersten Mitglieder des Management-Buy-Out-Teams von ASAT UK wurde. Mohamed Djadoudi hat einen Abschluss in Elektronik und Elektrotechnik von der Technischen Universität Paris.



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 und Power Management verantwortlich. Bevor er zu

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

Name	Funktion	Amtszeit bei Dialog (in Jahren)
Dr Jalal Bagherli	Chief Executive Officer	10
Andrew Austin	Senior Vice President, Corporate Projects	6
Vivek Bhan	Senior Vice President, Engineering	2
Christophe Chene	Senior Vice President, Asia	4
Mohamed Djadoudi	Senior Vice President, Global Manufacturing Operations and Quality	8
Udo Kratz	Senior Vice President and General Manager, Mobile Systems Business Group	9
Davin Lee	Senior Vice President and General Manager, Power Conversion Business Group	2
Sean McGrath	Senior Vice President and General Manager, Connectivity, Automotive and Industrial Business Group	3
Martin Powell	Senior Vice President, Human Resources	5
Tom Sandoval	Senior Vice President, Worldwide Sales	0
Colin Sturt	Senior Vice President, General Counsel	0
Mark Tyndall	Senior Vice President, Corporate Development and Strategy and General Manager Emerging Products Business Group	7



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

Davin Lee kam im Juli 2014 zu Dialog. Zuvor war er CEO von Scintera Networks. Davor war er Vice President und General

Manager des Consumer-Geschäftsbereichs der Intersil Corporation. Davor war er Vice President of Marketing bei Xicor. Er hatte zudem leitende Führungspositionen bei Altera und National Semiconductor inne. Davin Lee hat einen Bachelor im Fach Engineering der University of Texas in Austin und einen MBA der Kellogg School of Management der Northwestern University.



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 Schwerpunkt RFID- und Konnektivitätsmärkte inne. Er hat einen Bachelor of Arts in Geophysik und Geologie von der Harvard University und einen MBA mit Auszeichnung von INSEAD.



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.



Tom Sandoval
Senior Vice President,
Worldwide Sales

Tom Sandoval kam im September 2015 zu Dialog und ist für die weltweite Vertriebsorganisation verantwortlich. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der

Halbleiterbranche und hatte Positionen im Executive Management in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Engineering inne. Bevor er zu Dialog kam, war Tom Sandoval als Vice President of Sales for the Americas bei Xilinx tätig. Zuvor war er CEO von Calypto Design Systems. Er hat einen Bachelor of Science in Elektrotechnik von der University of Southern California.



Colin Sturt
Senior Vice President,
General Counsel

Colin Stuart kam im Oktober 2015 als Vice President, General Counsel zu Dialog. Bevor er zu Dialog kam, war er als Vice President of Corporate Development, General

Counsel und Corporate Secretary bei Micrel, Incorporated tätig. Zuvor war er Firmenjurist bei Davis Polk & Wardwell LLP. Zu Beginn seiner Laufbahn war er bei National Semiconductor Corporation für Fertigungsmanagement und operative und organisatorische Optimierungen zuständig. Er hat einen Abschluss von der juristischen Fakultät der Columbia University und einen Bachelor sowie zwei Master von der Brigham Young University.



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.

Jean-Michel Richard
Ehemaliger CFO, Senior Vice President
Finance

Jean-Michel Richard trat im Dezember 2015 von seiner Funktion als CFO und Senior Vice President Finance zurück. Er 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 davor leitende Positionen im Finanzwesen bei ON und Motorola in Europa und den USA bekleidet. Er hat einen Master in Wirtschaft von der Universität Genf.

Emmanuel Walter
Interim-CFO

Emmanuel Walter kam im Juli 2015 zu Dialog und wurde im Dezember nach Jean-Michel Richards Ausscheiden zum Interim-CFO ernannt. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung und hatte in seiner Laufbahn leitende Positionen im Finanzwesen bei internationalen Konzernen wie General Electric und ABB inne. Er spezialisierte sich dabei auf den Bereich Engineering sowie den chinesischen Markt, wo er als CFO für einen Anlagenhersteller aus dem Energiebereich tätig war. Er hat einen Abschluss in Elektrotechnik, einen Bachelor of Science, einen Abschluss der Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) und einen MBA von der Manchester Business School, jeweils mit Auszeichnung. Er ist Vorsitzender des Corporate Sector Committee der ACCA.

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 2015 vor. Dieser Abschluss wurde nach den Vorschriften der IFRS erstellt und ist auf der Website des Unternehmens unter www.dialog-semiconductor.com verfügbar.

Hauptaktivitäten und Geschäftsentwicklung

Dialog Semiconductor entwickelt und vertreibt hochintegrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in persönlichen 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. Das Unternehmen ist in Großbritannien unter der Handelsregisternummer 3505161 eingetragen. Eine detaillierte Aufstellung der Niederlassungen des Unternehmens außerhalb Großbritanniens befindet sich unter den Dialog nahestehenden Personen und Unternehmen auf den Seiten 169 bis 170.

Weitere Informationen zu den Hauptaktivitäten des Unternehmens und den Faktoren, die die künftigen Entwicklungen beeinflussen, finden sich im strategischen Bericht des Konzerns auf den Seiten 1-52. Informationen zu Finanzrisikomanagement und -methoden befinden sich in Anhangangabe 2 -methoden Konzernabschlusses.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 20. September 2015 kündigte Dialog an, dass das Unternehmen eine Vereinbarung über den Erwerb der Atmel Corporation für eine Gegenleistung von ca. 4,6 Mrd. USD geschlossen habe. Die Aktionäre von Dialog genehmigten die Transaktion am 19. November 2015. Am 13. Januar 2016 stufte das Board of Atmel ein unaufgefordertes Übernahmeangebot an Microchip Technology Inc. als vorteilhafter ein. Am folgenden Tag kam das Board von Dialog zu dem Schluss, dass es nicht im Interesse der Aktionäre wäre, den für Atmel gebotenen Preis zu erhöhen, und beschloss, die Bedingungen des Angebots nicht zu revidieren. Infolgedessen kündigte Atmel die Fusionsvereinbarung mit Dialog. Nach Kündigung der Fusionsvereinbarung durch Atmel zum Zwecke der Annahme des Angebots von Microchip war Atmel zur Zahlung einer Kündigungsgebühr in Höhe von 137,3 Mio. USD verpflichtet. Die Gebühr ging am 20. Januar 2016 bei Dialog ein.

Künftige Entwicklung

Das erklärte Ziel des Konzerns ist es, der weltweit führende Anbieter von hochintegrierten 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 strategischen Bericht auf den Seiten 14 bis 15 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, in erster Linie in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und die Anpassung der bestehenden Produkte an kundenspezifische Bedürfnisse zu investieren.

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

Treibhausgase

Unternehmerische Verantwortung und eine Verpflichtung zu nachhaltigen Geschäftspraktiken sind wichtig für das Geschäftsmodell von Dialog und stellen einen Bestandteil der Strategie von Dialog zur Erzielung von langfristigem 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. Weitere Einzelheiten zum Einsatz des Konzerns für nachhaltige und umweltfreundliche Geschäftspraktiken befinden sich auf den Seiten 42-47.

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 567 Mio. USD (2014: 324 Mio. USD) und per 31. Dezember 2015 hatte Dialog keine zugesagten Kreditlinien.

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 und Aktienrückkauf

Der Konzern hat in der Vergangenheit sämtliche Gewinne in den Aufbau des künftigen Wachstums der Dialog Group investiert. Infolgedessen hat Dialog seit seinem Börsengang im Jahr 1999 keine Bardividende ausgeschüttet oder Aktienrückkäufe durchgeführt. Die Directors empfehlen, für das Geschäftsjahr 2015 keine Dividende auszuschütten (2014: null). Bei der Jahreshauptversammlung 2016 wird das Board die Aktionäre um Ermächtigung zur Einrichtung eines allgemeinen Rahmens für ein Aktienrückkaufprogramm ersuchen. Es sei darauf hingewiesen, dass, selbst wenn diese Ermächtigung erteilt wird, noch keine Entscheidungen zur Umsetzung eines derartigen Programms getroffen wurden und dass eine Umsetzung nur dann erfolgen wird, wenn das Board der Auffassung ist, dass dies abhängig von den vorherrschenden Umständen im Interesse des Unternehmens liegt.

Kauf eigener Aktien durch den Mitarbeiterbeteiligungs-Trust

Das Unternehmen unterhält einen Mitarbeiterbeteiligungs-Trust, der Aktien des Unternehmens für die Vergabe an Mitarbeiter im Rahmen des Aktienoptionsplans, des Long Term Incentive Plan, des Executive Incentive Plan und des Employee Share Plan kauft und verkauft. Da das Unternehmen de facto die Kontrolle über das Vermögen des Trust hat, wird dieses in der Konzernbilanz des Unternehmens aufgeführt. Zum 31. Dezember 2015 hielt der Trust 1.879.195 Aktien. Diese entsprachen bei einem Nennwert von 187.919 GBP 2,4 % des gesamten eingeforderten gezeichneten Aktienkapitals.

Aktienkapital

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

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

Wesentlicher Anteilsbesitz

Detaillierte Angaben zum Anteilsbesitz sind auf Seite 64 dieses Geschäftsberichts zu finden.

Directors

Die Directors des Unternehmens und ihre Lebensläufe sind auf den Seiten 54 und 55 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 erfolgt.

Vergütung und Aktienanteile der Directors

Angaben zur Vergütung und zu Aktienanteilen der Directors sind im Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors auf den Seiten 76 bis 81 dieses Geschäftsberichts zu finden. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2015 gab es keine Verträge zwischen Konzernunternehmen und Directors von substanzieller 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 28. April 2016 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 61 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.

Risiken, Risikomanagement und Chancen

Für das Unternehmen bestehen eine Reihe von Risiken und Unsicherheiten, die sich auf die Leistung des Unternehmens und seine Aussichten auswirken können. Das Board of Directors und der Prüfungsausschuss sind für die internen Kontrollprozesse und das Risikomanagement des Unternehmens 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 48 bis 52 dieses Berichts.

Finanzinstrumente

Das finanzielle Risikomanagement und die entsprechenden Leitlinien des Konzerns sowie die bestehenden Risiken sind auf den Seiten 51 bis 52 dieses Berichts erläutert.

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

2015 war Dialog an 31 Standorten in 14 Ländern mit einer äußerst vielfältigen Belegschaft tätig, in der 62 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 16 % der gesamten Belegschaft aus. Weitere Einzelheiten befinden sich auf Seite 10 dieses Berichts. Obwohl dieser Wert dem Branchendurchschnitt 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 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 54 und 55 genannt. Nach Befragung aller Directors 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.

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

Kapitalstruktur

Zum 31. Dezember 2015 bestand das ausgegebene Aktienkapital des Unternehmens aus Stammaktien als einziger Aktiengattung. Nähere Angaben zum Aktienkapital des Unternehmens sind in 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
- > Directors und Mitglieder des Senior-Management-Teams des Unternehmens dürfen während bestimmter Sperrfristen nicht mit den Aktien des Unternehmens handeln oder Optionsrechte ausüben (diese Sperrfristen beginnen in der Regel zwei Wochen vor Ende eines Quartals und enden 48 Stunden nach Veröffentlichung der Finanzergebnisse).

Nähere Angaben zu den Veränderungen des Aktienkapitals des Unternehmens werden in Anhangangabe 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.

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 78 und 79 dieses Berichts erläutert.

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

Jahreshauptversammlung

Die Einladung zur Jahreshauptversammlung wird gesondert veröffentlicht und auf der Website des Unternehmens zur Verfügung stehen. Die Jahreshauptversammlung findet am Donnerstag, 28. April 2016 um 9:00 Uhr im Tower Bridge House, St Katherine's Way, London E1W 1AA statt.

Im Auftrag des Board of Directors

Dr Jalal Bagherli
Director

8. März 2016

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

Diese Standards spiegeln eine Reihe von Richtlinien wider, die für das Unternehmen aufgrund seines Status als in Großbritannien eingetragenes und an der Frankfurter Börse notiertes Unternehmen gelten. Das Unternehmen veröffentlicht auf seiner Website seine Corporate-Governance-Grundsätze, die den UK Corporate Governance Code und andere Best-Practice-Richtlinien zur Corporate Governance berücksichtigen. Diese wurden per Dezember 2015 aktualisiert und werden weiterhin fortlaufend überprüft.

Board of Directors – Funktion und Verantwortlichkeiten

Da Dialog in Großbritannien eingetragen ist und den UK Corporate Governance Code und andere Grundsätze für Best-Practice-Governance anwendet, ist das Unternehmen mit lediglich einem Board monistisch aufgebaut. Das Board ist für die Leitung, Kontrolle und Aufsicht des Unternehmens verantwortlich. Das Board hat die tägliche Verantwortung für das Management des Unternehmens dem Chief Executive Officer (CEO) übertragen, der dem Board gegenüber rechenschaftspflichtig ist. Der CEO kommt seiner Verantwortung mit Hilfe eines Executive-Management-Teams nach, das auf den Seiten 56 und 57 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-Management-Team für die tägliche Führung des Unternehmens zuständig ist. Die Funktionen des Chairman und des CEO sind deutlich voneinander getrennt und beide Positionen haben ihren eigenen Verantwortungsbereich.

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

Zusammensetzung des Board

Das Board umfasst derzeit acht Directors, die nachstehend aufgelistet sind. 2015 wurde Alan Campbell als unabhängiger Non-Executive Director in das Board berufen. Einzelheiten zur seiner Amtszeit sind nachstehend aufgeführt.

John McMonigall und Peter Weber waren bis zu ihrem Ausscheiden am 30. April 2015 ebenfalls als Directors tätig.

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 tätig waren. Die Lebensläufe der Directors sind auf den Seiten 54 und 55 zu finden.

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)	10	N/A
Chris Burke	Im Amt	Unabhängig	9	9
Alan Campbell	Im Amt	Unabhängig	0	0
Mike Cannon	Im Amt	Unabhängig	2	2
Aidan Hughes	Im Amt	Unabhängig	11	10
Eamonn O'Hare	Im Amt	Unabhängig	1	1
Russ Shaw	Im Amt	Unabhängig	9	9
John McMonigall	Ausgeschieden		–	–
Peter Weber	Ausgeschieden		–	–

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

Neubesetzung und Erneuerung des Board

Das Board hat sich dem Prinzip der laufenden Neubesetzung und Erneuerung verpflichtet. Der Vergütungs- und Besetzungsausschuss überprüft regelmäßig die Zusammensetzung und Diversität des Board, unter anderem die Geschlechterdiversität sowie die Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors. Die relevanten Kompetenzen und Erfahrungen der einzelnen Directors sind in den einzelnen Lebensläufen auf den Seiten 54 und 55 aufgeführt.

Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Jahreshauptversammlung werden Directors für eine Amtszeit von drei Jahren berufen. Jeder Director, der mehr als neun Jahre Board-Mitglied ist, muss sich jährlich zur Wiederwahl stellen. Die Standardbedingungen des Bestellungsschreibens für Non-Executive Directors können auf Anfrage 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 2015 ein neuer Director, Alan Campbell, 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 führte (mit Unterstützung durch einen externen Personaldienstleister) ein Verfahren zur Ermittlung potenzieller Kandidaten durch. 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 Alan Campbell erfolgte aufgrund seiner Branchenerfahrung und Kompetenzen, die er zum Nutzen aller Dialog-Aktionäre in das Board of Directors als Ganzes einbringen kann.

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

Während des Geschäftsjahres schieden John McMonigall und Peter Weber aus dem Board aus, dem sie 17 bzw. neun Jahre angehört hatten.

Wie oben erwähnt verpflichtet sich das Board zur laufenden Neubesetzung und es wird erwartet, dass im Laufe des Jahres 2016 mehr als ein neuer unabhängiger Non-Executive Director bestellt wird.

Anzahl der Board-Mitglieder

Ende 2015 umfasste das Board acht Directors. Laut Satzung von Dialog ist eine Höchstzahl von zehn Directors zulässig. Zu den acht Mitgliedern des Board von Dialog gehören ein Executive Director und sieben unabhängige Non-Executive Directors (darunter der Chairman). Der Besetzungsausschuss hat den Umfang und die Performance des Board während des Jahres überprüft. Der Prüfungsausschuss kam zu dem Erkenntnis, dass das Board effektiv arbeitet, die von Dialog geforderten Kompetenzen, Kenntnisse und Erfahrungen umfasst, nicht zu groß ist, dass es schwerfällig wäre, und die Best-Practice-Richtlinien der Corporate Governance zur Unabhängigkeit einhält.

Unabhängigkeit des Board

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

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

Außer dem Chairman besteht das Board nun aus sechs 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 2015 besondere Aufmerksamkeit auf die Unabhängigkeit von Aidan Hughes. Das Board ist übereinstimmend der Ansicht, dass die Unabhängigkeit und Objektivität von Herrn Hughes durch die Länge seiner Amtszeit im Board keineswegs 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.

Das Board ist von der völligen Unabhängigkeit von Aidan Hughes überzeugt. Da er seit mehr als neun Jahren Board-Mitglied ist, muss er sich gemäß den Best-Practice-Grundsätzen jedoch jährlich zur Wiederwahl stellen. Aidan Hughes trat von seinem Amt als Vorsitzender des Prüfungsausschusses zurück, nachdem er zehn Jahre das Amt des Vorsitzenden dieses Ausschusses innehatte.

Das Board nahm ferner die gleichlaufende Amtszeit von Chris Burke und Russ Shaw zur Kenntnis, die mittlerweile neun Jahre gleichzeitig mit dem CEO im Amt sind. Das Board ist davon überzeugt, dass beide Directors, sowohl was ihre Persönlichkeit als auch ihre Urteilskraft anbelangt, völlig unabhängig sind, zieht jedoch auch die Best-Practice-Grundsätze im Hinblick auf die Dauer der Amtszeit im Board sowie die Unabhängigkeitskriterien in Betracht und wird dies 2016 im Rahmen der Neubesetzung berücksichtigen. Beide Directors müssen sich wie Aidan Hughes jährlich zur Wiederwahl durch die Hauptversammlung stellen.

Dies gibt den Aktionären die Möglichkeit, ihre Meinung durch ihre Stimmabgabe bei jeder Jahreshauptversammlung kundzutun und ihre Bedenken oder ihre Unterstützung auf transparente Art und Weise zum Ausdruck zu bringen. Im kommenden Jahr werden wir die laufende Neubesetzung und Erneuerung des Board fortsetzen (einschließlich, in Anbetracht der Amtszeit von Russ Shaw, der Ernennung eines neuen Vorsitzenden des Besetzungsausschusses). Es handelt sich hier um einen fortlaufenden Prozess und wir werden die Aktionäre gegebenenfalls im Laufe des Jahres entsprechend unterrichten.

Board of Directors und Unterausschüsse 2015

Director	Board	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Besetzungsausschuss
Anzahl der Sitzungen im Jahr 2015				
	5	5	5	5
Anzahl der Sitzungsteilnahmen				
Richard Beyer	5			
Dr. Jalal Bagherli	5			
Chris Burke	5		5	3
Alan Campbell	4	3		
Michael Cannon	5		5	5
Aidan Hughes	5	5		2
John McMonigall (ausgeschieden)	1	1		1
Eamonn O'Hare	4	5		
Russ Shaw	5		5	5
Peter Weber (ausgeschieden)	1	1	1	

Alan Campbell, 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.

Unabhängiger Senior Director (Senior Independent Director)

John McMonigall trat 2015 von seinem Amt als Senior Independent Director zurück. Wir sind derzeit auf der Suche nach einem neuen Senior Independent Director und werden die Aktionäre gegebenenfalls im Laufe des Jahres entsprechend unterrichten. Rich Beyer steht Aktionären für Fragen zur Verfügung, deren Anliegen auf dem normalen Weg über den Chief Executive Officer nicht erfolgreich gelöst wurden oder hierfür nicht geeignet sind.

Finanzexperte des Prüfungsausschusses

Der Prüfungsausschuss des Board besteht aus einer Reihe von Directors, die über aktuelle und einschlägige Erfahrung im Finanzbereich verfügen. Alan Campbell, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, verfügt über langjährige Erfahrung als CFO in der Halbleiterbranche. Eamonn O'Hare war zwei Jahrzehnte CFO bei einem der weltweit am schnellsten wachsenden Verbraucher- und Technologieunternehmen. Aidan Hughes verfügt über Erfahrung als Senior Accountant und Finanzdirektor bei verschiedenen börsennotierten Unternehmen. Die Lebensläufe sind auf den Seiten 54 und 55 zu finden.

Company Secretary

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

Die Bestellung und Abberufung des Company Secretary obliegt dem Board.

Tim Anderson von Reynolds Porter Chamberlain LLP ist Company Secretary und 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. 2015 fanden fünf Board-Sitzungen statt. Die Teilnahme an den Sitzungen des Board und der Unterausschüsse durch die Directors, die 2015 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.

Zudem treten die Non-Executive Directors jährlich zusammen, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Dieser Prozess, der 2015 begann, findet jährlich statt. Die 2016 anstehende Prüfung wird im Laufe des Kalenderjahres durchgeführt.

Einführung und fortlaufende Entwicklung der Directors

Nach der Berufung in das Board erhalten neue Directors Einführungsmaterialien und werden über das Unternehmen, 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. 2015 wurden Board-Sitzungen in Edinburgh und Kalifornien abgehalten.

Das Unternehmen hat ferner regelmäßige Schulungsmaßnahmen für Directors eingerichtet, die von externer Seite moderiert werden. 2014 erhielten alle (damaligen) Board-Mitglieder Schulungen zur Geschäftsethik. 2015 erhielt das Board eine Schulung zum Thema Investoren-Aktivismus.

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. Eine interne Prüfung wurde im Dezember 2015 durchgeführt. Sie folgt einem ähnlichen intern koordinierten Prüfprozess aus dem Jahr 2013. Die Prüfung wird anonym durchgeführt und vom Company Secretary gesteuert. Die Ergebnisse der Prüfung von 2015 werden dem Board 2016 zur Abwägung und zur Umsetzung entsprechender Empfehlungen vorgelegt.

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

Die Ergebnisse der Bewertung wurden dem Board im Februar 2015 vorgestellt.

Die Non-Executive Directors werden ferner zusammentreten, um die Leistung des Chairman zu überprüfen. Die 2016 anstehende Prüfung wird im Laufe des Kalenderjahres stattfinden.

Externe Tätigkeit als Non-Executive Director

Das Board ist der Auffassung, dass eine Weiterentwicklung der Kompetenzen, des Wissens und der Erfahrungen von Non-Executive Directors dem Unternehmen zugutekommt. 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 54 und 55 angegeben.

Vergütung der Directors

Die jährliche Vergütung der Non-Executive Directors betrug 2015 80.000 GBP. Die jährliche Vergütung des Chairman betrug 110.000 GBP. Die Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, des Vergütungsausschusses und des Besetzungsausschusses erhielten für ihre Tätigkeit in diesem Ausschuss eine zusätzliche Vergütung in Höhe von 10.000 GBP.

Die übrigen Ausschussmitglieder erhalten keine zusätzliche Vergütung für ihre Tätigkeit in diesen Ausschüssen. Einzelheiten zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2015 befinden sich auf den Seiten 65 und 66.

Die Vergütungen der Directors wurden 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.

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

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

64 Bericht zur Corporate Governance (Fortsetzung)

Es wird vorgeschlagen, die Vergütung der Non-Executive Directors 2016 zu erhöhen und, vorbehaltlich der Genehmigung durch die Jahreshauptversammlung, in Form von Bargeld und Aktien auszuzahlen. Weitere Einzelheiten befinden sich im Vergütungsbericht auf Seite 76 bis 81.

Ausschussmitglieder

Prüfungsausschuss	Besetzungsausschuss	Vergütungsausschüsse
Alan Campbell (Vorsitzender)	Russ Shaw (Vorsitzender)	Mike Cannon (Vorsitzender)
Aidan Hughes	Chris Burke	Chris Burke
Eamonn O'Hare	Mike Cannon	Russ Shaw
100 % unabhängig (3 von 3)	100 % unabhängig (3 von 3)	100 % unabhängig (3 von 3)

Aktienbesitz und Aktienhandel

Einzelheiten zum Aktienbesitz der Directors finden sich auf Seite 71. Das Unternehmen verfügt über eine Richtlinie zum Handel mit Aktien, die für alle Directors und das Executive-Management-Team gilt. Im Rahmen dieser Richtlinie müssen Directors vor dem Handel mit Aktien die Genehmigung durch den Chief Executive Officer (oder im Falle des Chief Executive Officer selbst vom Chairman) einholen.

Den Directors und dem Senior Management ist der Handel mit Aktien des Unternehmens während bestimmter Sperrfristen und zu jedem beliebigen Zeitpunkt untersagt, wenn die jeweilige Person im Besitz von Insider-Informationen (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 5.000 EUR 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. 2015 waren dies: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss und Besetzungsausschuss. Von Zeit zu Zeit werden Ad-hoc-Ausschüsse gebildet, die sich mit speziellen Angelegenheiten befassen.

Die Zusammensetzung der Unterausschüsse des Board zum 8. März 2016 ist auf Seite 54 und 55 aufgeführt. Die Teilnahme an den in 2015 abgehaltenen Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 62 zu entnehmen.

Allen ständigen Board-Ausschüssen wurde vom Board ein Aufgabenbereich zugewiesen, für den sie verantwortlich sind. Diese Aufgabenbereiche können auf der Website

des Unternehmens eingesehen werden. Der Vorsitzende jedes 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 65 und 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 gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

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

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

Im September 2015 veranstaltete Dialog für institutionelle Anleger und Analysten einen Tag mit Präsentationen sowie Produktvorstellungen. An der Veranstaltung nahmen viele Mitglieder des Executive-Management-Teams von Dialog teil.

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

Wesentliche Aktionäre

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

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

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

Die Aktien von Dialog werden bei Clearstream Deutschland als rechtl. Eigentümer verwahrt. Nach Kenntnis des Unternehmens und basierend auf TR1-Anteilsbesitzmeldungen waren die Aktionäre mit einem signifikanten Anteil (beneficial interest) am Unternehmen (d. h. mehr als 3 %) zum 31. Dezember 2015 folgende:

- > 4,38 % Deutsche Bank AG
- > 3,46 % Waddell & Reed

Zum 24. Februar 2016 hatte das Unternehmen Kenntnis der folgenden Beteiligungen:

The Bank of New York Mellon SA/NV	9.812.748
Citigroup Global Markets	7.601.310
DeAWM Investment GmbH	5.227.218
BNP Paribas Securities Services	4.458.083
RBC Investor Services Trust	3.091.336
Chase Nominees Ltd. (022)	2.580.121
Nortrust Nominees Limited	2.484.772
Chase Nominees Ltd. (234)	2.203.847

Im Streubesitz befinden sich 75.986.760 bzw. 97,6 % der gesamten ausstehenden Aktien von Dialog. Der Streubesitz versteht sich ohne die 1.879.195 Aktien, die von Dialog Semiconductor Plc treuhänderisch im Mitarbeiterbeteiligungs-Trust gehalten werden.

Der Streubesitz beinhaltet folgende Aktienanteile, die laut Aktienregister zum 31. Dezember 2015 im Namen von Kunden gehalten wurden:

The Bank of New York Mellon SA/NV	10.241.611
Citigroup Global Markets	8.189.425
BNP Paribas Securities Services	4.652.630
DeAWM Investment GmbH	4.304.493
State Street f. Benefit of Clients	3.937.351
CACEIS Bank Deutschland GmbH	2.316.262
Chase Nominees Ltd.	2.074.432
RBC Investor Services Trust	2.039.203

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 48 bis 52.

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 2015 und bis zur Genehmigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2015 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. 2015 waren dies: Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss und Besetzungsausschuss. Berichte zu den Aktivitäten dieser Ausschüsse im Jahr 2015 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.

2015 umfasste der Ausschuss nur unabhängige Non-Executive Directors. Mitglieder waren zum 31. Dezember 2015 Alan Campbell, Chairman, Aidan Hughes und Eamonn O'Hare. Während des Geschäftsjahres schieden John McMonigall und Peter Weber mit ihrem Ausscheiden aus dem Board auch aus dem Ausschuss Board aus.

Wie auf Seite 55 dargelegt verfügen Alan Campbell, Eamonn O'Hare und Aidan Hughes über aktuelle und einschlägige Erfahrungen im Finanzbereich.

Der Prüfungsausschuss tritt mindestens viermal pro Jahr zusammen. 2015 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Die Teilnahme an den Sitzungen ist der Tabelle auf Seite 62 zu entnehmen. Darüber hinaus gibt es vertrauliche Treffen zwischen dem Ausschuss und den internen und externen Abschlussprüfern sowie separat mit dem Executive Management.

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

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 folgte Aidan Hughes als Vorsitzendem nach, trat jedoch aufgrund der Arbeitsbelastung durch andere Verpflichtungen zurück und wurde durch Alan Campbell ersetzt.

Der Prüfungsausschuss hat u. a. folgende Hauptaufgaben:

- > Auswertung und Beratung des Board im Hinblick auf die Richtigkeit des Konzernabschlusses einschließlich der Geschäftsberichte, Quartalsberichte und anderer formeller Bekanntmachungen zur finanziellen Performance des Unternehmens.
- > Überwachung und Beratung des Board bezüglich der Wirksamkeit der internen Kontrollen des Unternehmens.
- > Abgabe von Empfehlungen zur Bestellung und Vergütung externer Abschlussprüfer und Überwachung ihrer Leistung und Unabhängigkeit.
- > Genehmigung und Überwachung der Richtlinie für andere, nicht mit der Abschlussprüfung zusammenhängende Dienstleistungen, die externe Prüfer erbringen, damit die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer nicht gefährdet ist.

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

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

Tätigkeit im Jahr 2015

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

- > Überprüfung der Ergebnisse für die Geschäftsjahre 2014 (veröffentlicht im Februar 2015) und 2015 (veröffentlicht im März 2016).
- > Überprüfung des Geschäftsberichts und des Jahresabschlusses – einschließlich des Prüfberichts des Abschlussprüfers – für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2014 (veröffentlicht im Februar 2015) und zum 31. Dezember 2015 (veröffentlicht im April 2016).
- > Überprüfung der im Mai, Juli und Oktober 2015 veröffentlichten Quartalsabschlüsse.
- > Ausschreibung für die Funktion des Abschlussprüfers und Ernennung eines neuen Abschlussprüfers.
- > Überprüfung des vom Abschlussprüfer vor der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2015 vorgelegten externen Prüfplans.
- > Genehmigung des jährlichen internen Prüfplans sowie Erhalt und Überprüfung interner Prüfberichte, einschließlich der jährlichen Bewertung und Überprüfung der internen Kontrollen.
- > Überprüfung der F-4-Erklärung für Atmel sowie der angefallenen Kosten für das M&A-Projekt in Höhe von 18,8 Mio. USD.
- > Überprüfung des SOX-Compliance-Projekts im Zusammenhang mit dem geplanten Börsengang in den USA im Rahmen des Projekts zur Übernahme von Atmel.

Abschlussprüfer | Ernennung

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.

EY wurde 2006 zum Abschlussprüfer der Gruppe bestimmt. Obwohl der Ausschuss überzeugt war, dass EY während seiner Amtszeit die Aufgaben im Rahmen der Abschlussprüfung effektiv erfüllt hat, nahm der Prüfungsausschuss 2015 im Einklang mit den Best-Practice-Grundsätzen eine Ausschreibung für den Abschlussprüfer vor. Im Zuge der Ausschreibung, die Angebote von drei Firmen einschließlich des Amtsinhabers umfasste, wählte der Ausschuss Deloitte LLP als neuen Abschlussprüfer der Gruppe aus. Die Ernennung bedarf jedoch noch der Genehmigung durch die Jahreshauptversammlung 2016.

Dialog ist verpflichtet, die gesetzlich vorgeschriebene Abschlussprüfung mindestens alle zehn Jahre auszuschreiben.

Abschlussprüfer | Aufgaben

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

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

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

Externer Abschlussprüfer und nicht zur Prüfung gehörende Arbeiten

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

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

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

Einzelheiten zu den Beträgen, die dem externen Abschlussprüfer während des Jahres für Prüfungs- und andere Dienstleistungen bezahlt wurden, sind Anhangangabe 3 auf Seite 107 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.

Besetzungsausschuss

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

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

Zum 31. Dezember 2015 bestand der Besetzungsausschuss aus Russ Shaw (Vorsitz), Chris Burke und Mike Cannon. John McMonigall und Peter Weber schieden während des Geschäftsjahres aus dem Ausschuss aus. 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 62 dargestellt.

Tätigkeit im Jahr 2015

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

- > Überprüfung der Zusammensetzung des Board, damit die Directors über die Kompetenzen und Kenntnisse verfügen, um die Umsetzung der erklärten Strategie des Konzerns wirksam überwachen zu können.
- > Findung und Berufung von neuen Directors in das Board: Ein neuer Director, Alan Campbell, wurde im Laufe des Jahres 2015 bestellt.
- > Überprüfung der Nachfolgeplanung für alle wichtigen Führungspositionen.

Vergütungsausschüsse

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.

2015 bestand der Vergütungsausschuss aus Mike Cannon (Vorsitz), Chris Burke und Russ Shaw. Peter Weber schied während des Geschäftsjahres aus dem Ausschuss aus. Der Ausschuss umfasst nur unabhängige Non-Executive Directors. Auf Einladung können andere Board-Mitglieder an den Ausschusssitzungen teilnehmen. Der CEO und der Senior Vice President Human Resources können auf Einladung ebenfalls teilnehmen, jedoch nicht an Diskussionen oder Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vergütung. Dem Ausschuss steht es frei, sich nach eigenem Ermessen unabhängig vom Management beraten zu lassen.

Während des Jahres ließ sich der Ausschuss von zwei unabhängigen Beratern in Vergütungsfragen beraten: New Bridge Street und Radford (beide Teil von Aon plc). New Bridge Street hat den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte Beratung erfolgte in Übereinstimmung mit diesem Kodex. New Bridge Street und Radford erbrachten für Dialog 2015 keine anderen Dienstleistungen und keine der beiden Firmen hat eine andere Verbindung zum Unternehmen als die der Beratung in Vergütungsfragen. Empfehlungen zur Vergütung wurden von New Bridge Street auch 2014 erteilt. Empfehlungen zur Vergütung wurden von 2012 und 2014 auch von einer anderen unabhängigen Firma erteilt, nämlich von Towers Watson.

2015 hielt der Ausschuss fünf Sitzungen ab. Ferner hielt der Ausschussvorsitzende eine Reihe von Sitzungen mit einem Berater ab. Die Teilnahme an den anberaumten Sitzungen ist auf Seite 62 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 2015 befinden sich auf den Seiten 68 bis 81.

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 2015 vorlegen zu können. Wie im vergangenen Jahr besteht dieser Bericht 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 2015 darlegt.

Dialog ist ein internationales Halbleiterunternehmen, dessen Geschäftsbetriebe und Wettbewerber weitgehend in den USA ansässig sind. Infolgedessen wird die Vergütung in der Branche von Dialog in hohem Maße von den Gepflogenheiten in den USA beeinflusst. Dies wirkt sich in einigen Aspekten auf die Vergütungsrichtlinie von Dialog aus. Die Vergütungsrichtlinie von Dialog ist so gestaltet, dass die Vergütung überwiegend durch leistungsabhängige, langfristige variable Vergütung mit einer hohen Eigenkapitalkomponente erfolgt.

Performance und Vergütung für 2015

Auf der Jahreshauptversammlung 2015 genehmigten die Aktionäre von Dialog eine Reihe von Änderungen der Vergütungsrichtlinie, um die Vergütung zu vereinfachen und dem Erwirtschaften nachhaltiger Aktienrenditen einen höheren Stellenwert zu geben. Diese Änderungen wurden 2015 umgesetzt und umfassen Folgendes: die Abschaffung des Share Matching Plan, die Abschaffung der Gewinnbeteiligung des CEO und die Aufnahme eines Maßstabs für die Entwicklung der Aktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) in den langfristigen Anreizplan (LTIP).

In den vergangenen 11 Geschäftsjahren, also seit der Ernennung des derzeitigen CEO, hat Dialog mit einer Aktienrendite von 1.705 % eine ausgezeichnete Performance erzielt. Diese starke Performance setzte sich 2015 fort und schlägt sich im Finanzergebnis von Dialog nieder. Infolgedessen erzielte der CEO für 2015 einen Jahresbonus von 79,25 % des Höchstbetrags. Der Bonusanteil über dem Zielniveau (1x Grundgehalt) wird in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares müssen ohne Aufstockung mindestens drei Jahre gehalten werden. Der langfristige Executive Incentive Plan (EIP) für den Zeitraum 2013–2015 hatte eine Zuteilungshöhe von 81,3 %, basierend auf der Performance in Bezug auf die drei Kennzahlen Aktienkurs, Umsatzerlöse und EBIT.

Grundgehalt

Der Ausschuss hat das Grundgehalt des CEO in der ersten Jahreshälfte 2015 im Hinblick auf folgende Faktoren geprüft: die Performance von Dialog, den erweiterten Umfang des Konzerns und Marktdaten für die Wettbewerber von Dialog. Die Marktdaten zeigten, dass das Grundgehalt des CEO unter dem Marktmedian lag. Aufgrund dessen erkannte der Ausschuss dem CEO eine Erhöhung seines Grundgehalts um 5 % zu. Sein Grundgehalt beläuft sich folglich auf 440.713 GBP (653.062 USD).

Der Vergütungsausschuss schlägt eine Änderung der Vergütungsrichtlinie für den Executive Director und einen separaten Beschluss zur Erhöhung der möglichen Vergütung für Non-Executive Directors vor.

Änderungen der Richtlinie für Arbeitsverträge mit Executive Directors

Die Änderung der Vergütungsrichtlinie bezieht sich auf unsere Richtlinie für Dienstverträge mit dem CEO von Dialog und anderen künftig zu ernennenden Executive Directors. Diese Richtlinie entspricht derzeit nicht den marktüblichen Gepflogenheiten der Wettbewerber von Dialog. Die Vergütungsvereinbarungen der Wettbewerber von Dialog entsprechen dem US-amerikanischen Markt. Der Ausschuss ist der Auffassung, dass eine Berücksichtigung der marktüblichen Gepflogenheiten unserer Branche und die Einführung einer flexiblen Vergütungsrichtlinie wichtig sind, damit das Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt konkurrenzfähig ist.

Der Ausschuss ist sich jedoch bewusst, dass sich Marktgepflogenheiten und Aktionärsrichtlinien in Großbritannien, was Dienstverträge und Abfindungsregelungen anbelangt, von denjenigen in den USA unterscheiden. Die vorgeschlagenen Änderungen an unserer Richtlinie für Dienstverträge berücksichtigen die Aktionärsrichtlinien für britische Unternehmen.

Einzelheiten zu den vorgeschlagenen Änderungen sind im Abschnitt zur Vergütungsrichtlinie für Directors dieses Geschäftsberichts zu finden.

Änderungen der Vergütungsvereinbarungen für Non-Executive Directors

Die NED-Vergütungen wurden 2011 zuletzt überprüft. Seit diesem Zeitpunkt hat sich die Größe von Dialog fast verdoppelt und die Komplexität des Geschäfts sowie der Zeitaufwand für NED sind gestiegen. 2015 und 2016 wurde die derzeitige Höhe der Vergütung im Vergleich zu den marktüblichen Gepflogenheiten der Wettbewerber von Dialog überprüft. Die Überprüfung ergab, dass sich die derzeitige Höhe der Vergütung auf ca. 55 % des Marktmedians beläuft. Darüber hinaus zeigte die Überprüfung, dass die Praxis von Dialog, die Vergütung vollständig in bar auszuzahlen, nicht den marktüblichen Gepflogenheiten entspricht. In unserer Branche werden Vergütungen üblicherweise in Form einer Kombination aus Barmitteln und Aktien gezahlt. Auf der Jahreshauptversammlung 2016 wird das Board den Aktionären einen separaten Beschluss zur Genehmigung vorlegen, der es Dialog gestattet, die den Non-Executive Directors zu zahlende Gesamtvergütung auf das Niveau des Marktmedians anzuheben. Nach dieser Anhebung wird Dialog die Vergütung hauptsächlich in Aktien zahlen, ohne Bedingungen in Bezug auf Leistung oder Amtszeit. Die in bar ausgezahlte Vergütung wird niedriger als derzeit sein. Die Höhe der Vergütung für 2016 ist im Jahresvergütungsbericht aufgeführt.

Darüber hinaus müssen Non-Executive Directors die Aktien künftig (nach Abzug sämtlicher anfallenden Steuern) solange halten, bis sie eine Mindestanforderung hinsichtlich des Aktienbesitzes erfüllt haben.

Fazit

Die von den Führungskräften von Dialog 2015 erhaltene Vergütung befindet sich weiterhin im Einklang mit der herausragenden Performance, die in den vergangenen 11 Jahren erzielt wurde. Die vorgeschlagenen Änderungen der Vergütung für 2016 werden unsere Richtlinie für Arbeitsverträge besser an die Marktgepflogenheiten anpassen und dabei die Aktionärsrichtlinien für britische Unternehmen berücksichtigen. Die Vergütung für Non-Executive Directors wird auf das Niveau des Marktmedians angehoben. Ein erheblicher Anteil wird künftig in Aktien ausgezahlt, um eine bessere Ausrichtung auf die Aktionäre zu erreichen.

Der Ausschuss bittet um Ihre Unterstützung für die vorgeschlagenen Änderungen an der Vergütungsrichtlinie für Directors und für den Jahresvergütungsbericht.

Mike Cannon

Vorsitzender des Vergütungsausschusses
8. März 2016

Geprüfte Informationen

Amtsinhaber	Jahr	Summe Gehalt USD ¹	Leistungen USD	Pensionsansprüche USD ⁸	Summe feste Vergütung USD ²	Jahresbonus USD ³	LTI-Zuteilung USD ⁴	Summe variable Vergütung USD ⁵	Summe ohne LTI-Zuteilungen USD ⁶	Gesamt USD ⁷
Dr. Jalal Bagherli	2015	637.514	19.885	95.627	753.026	1.035.103	4.376.712	5.411.815	1.788.129	6.164.841
Dr. Jalal Bagherli	2014	620.838	22.390	0	643.227	1.167.616	2.710.299	3.877.915	1.810.843	4.521.143

Hinweise:

- Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 verdientes Grundgehalt ohne 4.466 USD Gehaltsverzicht für Altersversorgung.
- 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 2014 wurden 65.332 EIP-Optionen ausübbar und im Geschäftsbericht 2014 mit einem Aktienkurs von 26,80 EUR bewertet. Diese Zahl wurde basierend auf dem tatsächlichen Marktschlusskurs bei Ausübung von 34,25 EUR aktualisiert. Unter der Annahme, dass der Aktienkurs nicht erreicht wird, die Umsatzziele teilweise erreicht werden und die EBIT-Ziele erreicht werden, werden für das Performance-Jahr 2015 114.373 EIP-Optionen ausübbar. Der Wert basiert auf einem Kurs von 35,25 EUR (durchschnittlicher Aktienkurs in den vergangenen drei Monaten im Jahr 2015).
- 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.
- Bis März 2014 nahm der CEO durch ein „Defined Benefit Small Self-Administered Scheme“ an einem leistungsorientierten Plan teil. 2014 wurde ein Wert von 0 USD als Pensionsanspruch angegeben, da die gesamten Pensionsansprüche als vor Beginn des Geschäftsjahres angefallen betrachtet wurden und die Beiträge im Jahr 2014 sich auf 2013 bezogen. Von April 2014 bis 31. Dezember 2014 wurden dem CEO keine Pensionsleistungen gewährt. Ab 2015 erhält der CEO einen Zuschuss zur Altersvorsorge in Höhe von 15 % des Grundgehalts.
- Verwendete Wechselkurse: 1 GBP = 1,481831 USD; 1 EUR = 1,089301 USD

Amtsinhaber	Jahr	Vergütung in USD	Zu versteuernde Leistungen USD	Anreize (jährlich) USD	Anreize (langfristig) USD	Sonstige Vergütung USD	Unverfallbare Aktien ² USD	Summe in USD
Chris Burke	2015	118.546	8.885	–	–	–	87.198	214.630
Chris Burke	2014	140.466	–	–	–	–	42.864	183.330
Aidan Hughes	2015	118.117	16.468	–	–	–	98.086	232.671
Aidan Hughes	2014	140.466	–	–	–	–	48.204	188.670
John McMonigall ⁴	2015	39.516	1.568	–	–	–	87.198	128.282
John McMonigall	2014	128.858	–	–	–	–	42.864	171.722
Gregorio Reyes ¹	2014	32.255	–	–	–	–	114.718	146.973
Russ Shaw	2015	133.365	5.857	–	–	–	98.086	237.308
Russ Shaw	2014	140.466	–	–	–	–	48.204	188.670
Peter Weber ⁴	2015	39.515	9.142	–	–	–	87.198	135.855
Peter Weber	2014	124.858	–	–	–	–	42.864	167.722
Richard Beyer	2015	163.001	17.011	–	–	–	–	180.012
Richard Beyer	2014	171.680	–	–	–	–	–	171.680
Michael Cannon	2015	129.043	17.222	–	–	–	–	146.265
Michael Cannon	2014	124.858	–	–	–	–	–	124.858
Eamonn O'Hare	2015	112.614	9.285	–	–	–	–	121.899
Eamonn O'Hare ²	2014	101.808	–	–	–	–	–	101.808
Alan Campbell ⁵	2015	84.587	8.147	–	–	–	–	92.734
Alan Campbell	2014	n. z.	n. z.	n. z.	n. z.	n. z.	n. z.	n. z.

Hinweise:

- Gregorio Reyes schied am 1. Mai 2014 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 und 2015 unverfallbar wurden, zum Schlusskurs am Tag der definitiven Zuteilbarkeit an. Mit der definitiven Zuteilbarkeit waren keine leistungsbezogenen Bedingungen verbunden.
- Peter Weber und John McMonigall schieden am 30. April 2015 aus dem Board aus.
- Alan Campbell trat dem Board am 30. April 2015 bei.
- Verwendete Wechselkurse: 1 GBP = 1,481831 USD; 1 EUR = 1,089301 USD

Executive Director

Feste Vergütung

Grundgehalt

Der Prüfungsausschuss hat das Grundgehalt des CEO im Juli 2015 im Hinblick auf die Performance von Dialog und im Hinblick auf Marktdaten für Vergütungen in der Branche von Dialog geprüft. Die Marktdaten zeigten, dass das Grundgehalt des CEO unter dem mittleren Marktniveau liegt. In Anbetracht der nachhaltig starken Performance von Dialog in den vergangenen Jahren und auch im Jahr 2015 wurde dem CEO eine Erhöhung seines jährlichen Grundgehalts um 5 % ab dem 1. Juli 2015 zuerkannt. Ab dem 1. Juli 2015 beläuft sich sein Gehalt auf 440.713 GBP (653.062 USD) und liegt damit näher am mittleren Marktniveau.

Sonstige Leistungen

Der CEO erhielt anstelle eines Firmenwagens eine Barzahlung (15.115 USD) sowie eine Krankenversicherung für sich und seine Ehepartnerin sowie eine Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung der Gruppe. Der Gesamtwert der gewährten zu versteuernden Leistungen belief sich auf 19.885 USD, was 3,04 % seines derzeitigen Gehalts entspricht.

Pensionsansprüche

Der CEO erhält einen Zuschuss zur Altersvorsorge in Höhe von 15 % des Grundgehalts, was der Richtlinie entspricht. 2015 zahlte das Unternehmen dem CEO Zuschüsse zur Altersvorsorge in Höhe von 64.533 GBP (95.627 USD).

Variable Vergütung

2015 hatte der CEO Anspruch auf einen Jahresbonus von 100 % des Grundgehalts für das Erreichen der Zielperformance, wobei bis zu 200 % des Grundgehalts für das Erreichen der Maximalperformance gezahlt werden und keine Zuteilungen gewährt werden, wenn der Gewinn unter dem Schwellenwert liegt. Der Anteil zuteilbarer Bonuszahlungen über der Zielvorgabe wird in Deferred Shares umgewandelt, die nach drei Jahren unverfallbar werden. In früheren Jahren wurde dem CEO ferner eine Aufstockung von Aktien im Zusammenhang mit seinem Deferred Bonus gewährt. Aufgrund der Genehmigung der Vergütungsrichtlinie für Directors durch die Aktionäre im Jahr 2015 gilt diese Aktienaufstockung ab dem Bonus für das Geschäftsjahr 2015 nicht mehr.

Die angewandten Leistungsmaßstäbe waren die folgenden:

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

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

Kennzahl	Ergebnis	Unter dem Schwellenwert	Ziel nicht erreicht	Ziel erreicht	Ziel übertroffen
Umsatzerlöse	1.355 Mio. USD				✓
EBIT in %	19,2 %				✓

Die Umsatzerlöse sind definiert als die Summe der IFRS-Umsatzerlöse von Dialog im Jahr 2015 (1.355 Mio. USD). Das EBIT ist definiert als die Summe des EBIT gemäß IFRS von Dialog im Jahr 2015.

Dementsprechend beschloss der Ausschuss die Auszahlung eines Betrags, der 158,5 % des Grundgehalts entspricht. Der 100 % übersteigende Betrag erfolgt in Deferred Shares.

Langfristige Anreizpläne

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

Im Rahmen des EIP 2013 gewährte Zuteilungen werden 2016 unverfallbar, vorbehaltlich der Einhaltung der Leistungsziele in Bezug auf Umsatzerlöse, EBIT und Aktienkurs. Nach Abschluss des letzten Performance-Zeitraums 2015 hat der Ausschuss die Performance mit den für den Performance-Zeitraum gesetzten Performance-Zielen verglichen und festgestellt, dass 81,3 % der zugeteilten Aktienoptionen für die Teilnehmer unverfallbar werden. Diese Zuteilungsquote wurde wie folgt errechnet:

Kennzahl	Größtmöglicher unverfallbarer Anspruch (in % der Zuteilung)	Tatsächlicher unverfallbarer Betrag (in % der Zuteilung)
Umsatzerlöse	37,5 %	27,1 %
EBIT	37,5 %	37,5 %
Aktienkurs	25 %	16,7 %
Gesamt	100 %	81,3 %

Der Chief Executive Officer erhielt 2013 eine Zuteilung von insgesamt 140.695 EIP-Aktienoptionen, wovon 98.084 EIP-Aktienoptionen als leistungsabhängige Aktien und 42.611 Aktienoptionen als Teil einer Matching-Zuteilung (Invested Shares) im Rahmen des Deferred Bonus Agreement zugeteilt wurden.

Infolge des tatsächlichen unverfallbaren Betrags werden 114.373 der gesamten 140.695 Aktienoptionen, die dem Chief Executive Officer 2013 zugeteilt wurden (d. h. 81,3 %), im Jahr 2016 unverfallbar. 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 sensible Angaben zu betrachten sind. Daher werden sie in diesem Bericht nicht dargestellt. Sie werden im Geschäftsbericht eines künftigen Jahres dargestellt, wenn sie nicht mehr als geschäftlich sensible Angaben gelten.

Da der Aktienkurs für die 114.373 Aktienoptionen zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit nicht bekannt war, wurden sie für die Zwecke des Einzelwerts anhand des durchschnittlichen Börsenkurses der Dialog-Aktie von 35,25 EUR in den Monaten Oktober, November und Dezember 2015 bewertet. Dies ergibt einen Wert von 4.376.712 USD, der in der LTI-Spalte der Einzelwerttabelle 2015 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 im Geschäftsjahr 2015 geltenden Vergütungsrichtlinie.

70 Jahresvergütungsbericht (Fortsetzung)

Während des Jahres erfolgte Aktienzuteilungen (Fortsetzung)

Während des Jahres zugeteilt	Datum der Zuteilung	Gewährte Anzahl	Marktpreis zum Zuteilungsdatum	Nominalwert der Zuteilung	% der Zuteilung, die bei Erreichen der Mindestperformance unverfallbar wird	Performance-Zeitraum
LTIP – Leistungsabhängige Aktien						
Dr Jalal Bagherli	01.05.2015	97.329	40,56 EUR	3.947.664 EUR	25 %	01.01.2015–31.12.2017
Deferred Shares					n. z. Keine leistungsabhängigen Bedingungen	
Dr Jalal Bagherli	12.02.2015	29.913	34,84 EUR	1.042.169 EUR		12.02.2015–12.02.2018
EIP – invested shares						
Dr Jalal Bagherli	12.02.2015	29.913	34,84 EUR	1.042.169 EUR	15 %	01.01.2015–31.12.2017

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

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

2015 erhielt der CEO 97.329 LTIP-Aktien (in Form von Optionen zum Nominalwert), die am Zuteilungsdatum (1. Mai 2015) einen Wert von 3.947.664 EUR hatten. Der Bezug dieser Aktien unterliegt der Erreichung der nachstehend genannten Leistungsbedingungen.

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

- > Entwicklung der Aktienrendite (TSR) von Dialog im dreijährigen Performance-Zeitraum in Bezug auf den Index S&P 1500 Select Semiconductor ($\frac{1}{3}$)
- > Umsatzerlöse von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums ($\frac{1}{3}$)
- > EBIT von Dialog in jedem Jahr des dreijährigen Performance-Zeitraums ($\frac{1}{3}$)

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

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

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

Der CEO hat 100 % seines Jahresbonus 2014 (der 2015 ausgezahlt wurde) in Deferred Shares umgewandelt. Bei einem Aktienkurs zum Zuteilungsdatum von 34,84 EUR entsprach dies 29.913 Aktien. Die Deferred Shares sind mit keinen weiteren Leistungsbedingungen verbunden.

Die Deferred Shares wurden im Rahmen des EIP eins zu eins aufgestockt. Der Bezug dieser Aktien unterliegt der Erreichung der nachstehend genannten Leistungsbedingungen. Sie werden jedoch drei Jahre lang nicht unverfallbar.

Leistungskennzahlen Executive Incentive Plan (EIP – Invested Shares):

- > 75 % EBIT und Umsatzerlöse, gleich gewichtet
- > 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

2015 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 für den Vorsitz in Board-Ausschüssen.

Aktienbeteiligung der Directors

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

Anzahl zum 31. Dezember 2015	Aktienzuteilungen mit Leistungsbedingungen			Aktienzuteilungen ohne Leistungsbedingungen				Gesamt
	10-Pence-Stammaktien	Leistungsabhängige Aktien (EIP und LTIP)	EIP – Invested Shares	Deferred Shares	Aktienoptionen (verfallbar)	Aktienoptionen (unverfallbar und nicht ausgeübt)	Während des Jahres ausgeübte Optionen	
Dr Jalal Bagherli	268.676	354.603	110.461	112.677	0	100.000	150.000	1.096.417
Chris Burke	0	–	–	–	–	–	3.889	3.889
Aidan Hughes	25.000	–	–	–	–	4.374	–	29.374
John McMonigall	50.000	–	–	–	–	–	3.889	53.889
Gregorio Reyes	0	–	–	–	–	–	–	0
Russ Shaw	0	–	–	–	–	4.374	–	4.374
Peter Weber	0	–	–	–	–	–	3.889	3.889
Richard Beyer	0	–	–	–	–	–	–	0
Michael Cannon	0	–	–	–	–	–	–	0
Eamonn O'Hare	0	–	–	–	–	–	–	0
Alan Campbell	0	–	–	–	–	–	–	0

Voller Name	Aktienplan	Tag der Gewährung	Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit	Verfalltag	Ausübungspreis (EUR)	Aktienbesitz zum 31. Dezember 2014	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Aktienbesitz zum 31. Dezember 2015
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie nicht genehmigt – 7 Jahre	13.05.09	13.05.13	13.05.16	1,52	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Dialog-Aktie genehmigt – 7 Jahre	13.05.09	13.05.13	13.05.16	1,52	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Langfristiger Anreizplan	04.02.10	04.02.11	04.02.15	0,11	–	–	–	–	–
Jalal Bagherli	Langfristiger Anreizplan	18.02.11	18.02.11	18.02.17	0,12	250.000	–	150.000	–	100.000
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.12	16.02.15	16.02.18	0,12	65.332	–	–	–	65.332
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.13	16.02.16	16.02.19	0,12	92.985	–	–	–	92.985
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan 2013	18.02.13	18.02.16	18.02.20	0,01	42.611	–	–	–	42.611
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	18.02.13	18.02.16	18.02.19	0,12	40.395	–	–	–	40.395
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	16.02.14	16.02.17	16.02.20	0,12	98.957	–	–	–	98.957
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan 2013	18.02.14	18.02.17	18.02.21	0,01	40.153	–	–	–	40.153
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	18.02.14	18.02.17	18.02.21	0,12	40.153	–	–	–	40.153
Jalal Bagherli	Deferred Bonus Plan	12.02.15	12.02.18	12.02.22	0,01	–	29.913	–	–	29.913
Jalal Bagherli	Executive Incentive Plan	12.02.15	12.02.18	12.02.22	0,12	–	29.913	–	–	29.913
Jalal Bagherli	LTIP Nominalkostenoption	01.05.15	01.03.18	01.03.25	0,15	–	97.329	–	–	97.329
						670.586	157.155	150.000	–	677.741

Hinweise:

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

Aidan Hughes	NED-06-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Aidan Hughes	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.293	–	–	–	2.293
Aidan Hughes	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	2.081	–	–	–	2.081
Christopher Burke	NED-06-Aktienoption	12.07.06	12.07.10	12.07.13	1,40	–	–	–	–	–
Christopher Burke	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	–	–	–	–	–
Christopher Burke	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	–	–	–	–	–
Christopher Burke	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	–	–	–	–	–
Christopher Burke	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	–	2.039	–	–
Christopher Burke	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	–	1.850	–	–

72 Jahresvergütungsbericht (Fortsetzung)

Aktienbeteiligung der Directors (Fortsetzung)

Voller Name	Aktienplan	Tag der Gewährung	Tag der ersten Ausübungs- möglichkeit	Verfalltag	Aus- übungs- preis (EUR)	Aktienbesitz zum 31. Dezember 2014	Gewährt	Ausgeübt	Verfallen	Aktienbesitz zum 31. Dezember 2015
Gregorio Reyes	NED-06-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	-	-	-	-	-
Gregorio Reyes	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	-	-	-	-	-
Gregorio Reyes	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	-	-	-	-	-
Gregorio Reyes	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	-	-	-	-	-
Gregorio Reyes	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	-	-	-	-	-
Gregorio Reyes	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	-	-	-	-	-
John McMonigall	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	-	2.039	-	-
John McMonigall	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	-	1.850	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktienoption	19.06.06	19.06.10	19.06.13	1,27	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	-	-	-	-	-
Peter Weber	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.039	-	2.039	-	-
Peter Weber	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	1.850	-	1.850	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktienoption	12.07.06	12.07.10	12.07.13	1,40	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktienoption	10.05.07	10.05.08	10.05.14	1,80	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktienoption	30.04.08	30.04.09	30.04.15	1,35	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-06-Aktienoption	22.04.09	22.04.10	22.04.16	1,17	-	-	-	-	-
Russ Shaw	NED-11-Aktienoption	21.07.11	21.04.14	01.05.18	0,15	2.293	-	-	-	2.293
Russ Shaw	NED-11-Aktienoption	18.07.12	21.04.15	01.05.19	0,15	2.081	-	-	-	2.081
						20.415	-	11.667	-	8.748

Anzahl zum 31. Dezember 2014	Aktienzuteilungen mit Leistungsbedingungen			Aktienzuteilungen ohne Leistungsbedingungen				Gesamt
	10-Pence- Stammaktien	EIP – Leistungs- bezogene Aktien	EIP – Invested Shares	Deferred Shares	Aktien- optionen – verfallbar	Aktien- optionen – unverfallbar (nicht ausgeübt)	Aktien- optionen – während des Jahres ausgeübt	
Dr. Jalal Bagherli	268.676	257.274	80.548	82.764	-	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	-	-	-	-	-	-	-	-

Ungeprüfte Informationen

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

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Vergleich zwischen der durchschnittlichen Veränderung des Grundgehalts, der Leistungen (ohne Altersversorgung) und Boni des CEO und einem durchschnittlichen Mitarbeiter in Großbritannien im Zeitraum von 2014 bis 2015. Die für den CEO ausgewiesene Gehaltserhöhung liegt über der durchschnittlichen Erhöhung für britische Arbeitnehmer, entspricht jedoch den Gehaltserhöhungen für Leistungsträger, die zwischen 3 % und 8 % lagen. Die Erhöhung des Grundgehalts des CEO ist das Ergebnis der jährlichen Überprüfung der Gehälter, aus der hervorging, dass das Grundgehalt des CEO unter dem mittleren Marktniveau lag. In Anbetracht der nachhaltig starken Performance von Dialog in den vergangenen Jahren und auch im Jahr 2015 beschloss der Vergütungsausschuss, dass eine Erhöhung des Grundgehalts des CEO um 5 % angemessen ist, und es wurde festgehalten, dass das daraus resultierende Grundgehalt unter dem mittleren Marktniveau bleibt.

Kennzahl	Veränderung von 2014 zu 2015 in %	
	CEO	Durchschnittlicher Arbeitnehmer in Großbritannien
Grundgehalt	5,0	4,5
Zu versteuernde Leistungen	(11,2)	(35,0)
Jahresbonus	(11,3)	8,1
Summe ¹	(5,7)	4,6

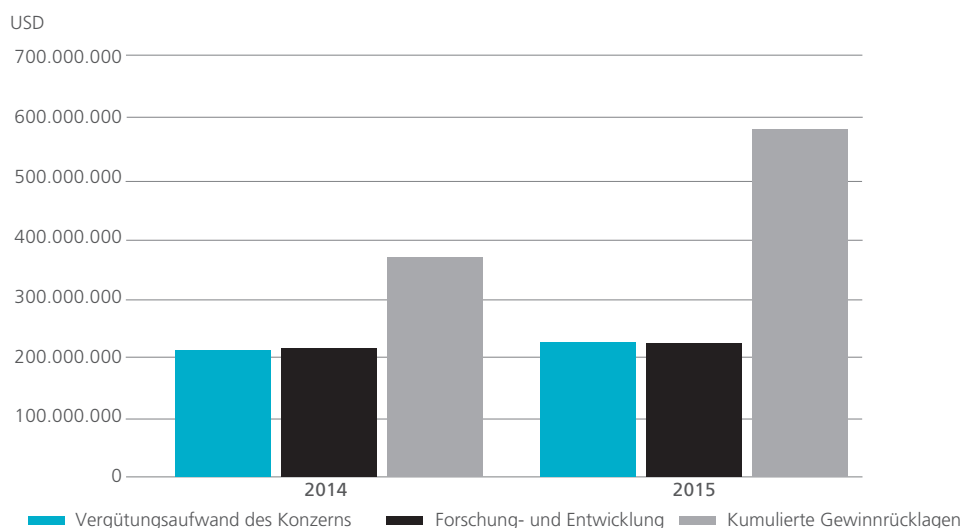
1 Stellt die Summe von Grundgehalt, Nebenleistungen und Boni dar

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

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

Relative Bedeutung der Lohn- und Gehaltskosten

Da keine Ausschüttungen an die Aktionäre erfolgten, zeigt die nachstehende Grafik die von Dialog in den Jahren 2014 und 2015 aufgewendeten Forschungs- und Entwicklungskosten sowie die kumulierten Gewinnrücklagen des Konzerns zum jeweiligen Jahresende im Vergleich zu den aufgewendeten Lohn- und Gehaltskosten.



Anmerkung: Die vorstehende Grafik zeigt, dass die Gewinnrücklagen von Dialog (in grau) die Ausgaben für Forschung und Entwicklung überschritten und dass beide den Vergütungsaufwand für den Konzern übertrafen.

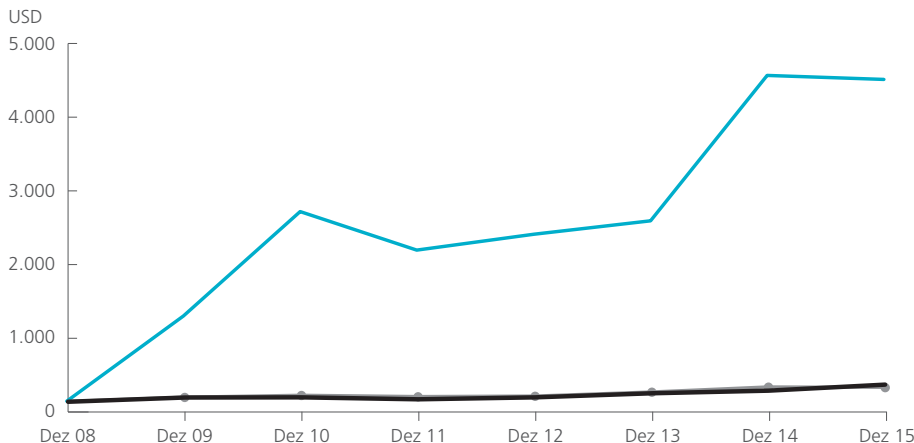
74 Jahresvergütungsbericht (Fortsetzung)

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 USD zum 31.12.2015, die zum 31.12.2008 in Dialog Semiconductor Plc investiert wurden, verglichen mit 100 USD, die zum selben Zeitpunkt in den deutschen TecDAX-Index investiert wurden. Ferner zeigen wir einen Vergleich mit dem Philadelphia Semiconductor Sector Index (umbasiert auf 100). Am Ende eines jeden Geschäftsjahres wird der durchschnittliche Wert über 30 Tage ermittelt.

— Dialog Semiconductor — TecDAX-Index — Philadelphia Semiconductor Index

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	31. Dezember 2015
Summe Vergütung einschließlich nicht realisierter Gewinne auf Optionen (Einzelwertbasis) ⁽¹⁾	1.028.853 USD	4.809.398 USD	30.426.678 USD	2.167.224 USD	2.046.555 USD	4.521.143 USD	6.164.841 USD
Jahresbonus (in % des Maximalbetrags) ⁽²⁾	n. z.	n. z.	n. z.	100 %	91,94 %	89,12 %	79,25 %
Langfristige variable Vergütung (% des Maximums)	95 %	100 %	100 %	100 %	100 %	78 %	81,3 %

1 Die Gesamtvergütung für 2010 und 2011 umfasst Zuteilungen im Rahmen des LTIP-Plans 2008, der von den Aktionären auf der Jahreshauptversammlung 2008 genehmigt wurde. Der Wert der für den CEO unverfallbar gewordenen Zuteilungen aus diesem Plan betrug 3.593.299 USD (2010) und 29.103.138 USD (2011). Dies war auf die außerordentliche Performance und den Anstieg des Aktienkurses des Unternehmens zurückzuführen, wie der Grafik zur Entwicklung der Aktienrendite auf Seite 74 zu entnehmen ist. Im Rahmen dieses Plans erfolgen keine weiteren Zuteilungen. Entsprechend den in Großbritannien geltenden Vorschriften für die Finanzberichterstattung umfasst die Gesamtvergütung den Wert der langfristigen Anreize zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit. Der vom CEO realisierte tatsächliche Wert basiert auf dem Marktwert zu dem Zeitpunkt, an dem der Handel (gemäß den Handelsbeschränkungen für Directors) zulässig ist und Optionen ausgeübt oder Aktien verkauft werden. Der dargestellte Wert gibt daher den vom CEO tatsächlich realisierten Wert nicht exakt wieder.

2 Vor 2012 wurde kein maximaler Bonus definiert.

Umsetzung der Vergütungsrichtlinie im folgenden Jahr

2016 wird die Vergütungsrichtlinie in Bezug auf den CEO weitgehend auf ähnliche Weise wie 2015 umgesetzt werden. Die Vergütung besteht weiterhin aus Grundgehalt, Nebenleistungen, Altersvorsorge, Jahresbonus und einer LTIP-Zuteilung. Der Jahresbonus wird auf ähnlichen Maßstäben wie im vergangenen Jahr basieren, d. h. finanzielle Ziele (60 %), kundenbezogene Ziele (20 %) und persönliche Ziele (20 %).

Zielwert für die dem Chief Executive 2016 gewährte LTIP-Zuteilung ist in Übereinstimmung mit der genehmigten Richtlinie 2 Mio. GBP. Die Zuteilung wird wie 2015 nach drei Jahren unverfallbar, vorbehaltlich der Erfüllung von drei Leistungsmaßstäben:

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

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

in Tausend	2015		2016	
	Bar	Aktien	Bar	Aktien
Vergütung des Vorsitzenden	110 GBP	–	80 GBP	120 GBP
Grundvergütung	80 GBP	–	58 GBP	87 GBP
Vergütung Ausschussvorsitz				
Prüfungsausschuss	10 GBP	–	16 GBP	–
Vergütungsausschuss	10 GBP	–	12 GBP	–
Besetzungs- und Governance-Ausschuss	10 GBP	–	5 GBP	–
Vergütung Ausschussmitgliedschaft				
Prüfungsausschuss	–	–	5 GBP	–
Vergütungsausschuss	–	–	6 GBP	–
Besetzungs- und Governance-Ausschuss	–	–	2,5 GBP	–

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. Mitglieder sind derzeit Chris Burke, Michael Cannon (Vorsitz) und Russ Shaw. Während des Geschäftsjahres fand eine Änderung bei den Mitgliedern des Ausschusses statt, da Peter Weber am 30. April 2015 aus dem Board ausschied. Die Ausschussmitglieder sind nicht am Unternehmen beteiligt, außer als Aktionäre und durch die ihnen vom Unternehmen bezahlten Vergütungen.

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

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

New Bridge Street und Radford haben den UK Remuneration Consultants Group Code of Conduct unterzeichnet und die gesamte während des Jahres erhaltene Beratung wurde in Übereinstimmung mit diesem Kodex erteilt. Sie erbringen keine weiteren Dienstleistungen für das Unternehmen. Die New Bridge Street und Radford während des Jahres für Beratung gezahlten Honorare beliefen sich auf 146.100 GBP (ohne USt).

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

Aufgaben

Die Hauptaufgaben des Vergütungsausschusses sind u. a.:

- > Festlegung der Gehälter und der leistungsorientierten Vergütung der leitenden Angestellten des Unternehmens und dessen Tochterunternehmen
- > Abgabe von Empfehlungen für andere Mitarbeiter und Berater nach Bedarf
- > 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 2015

Die nachstehende Tabelle fasst die Anzahl der Stimmen zusammen, die für oder gegen die Vergütungsrichtlinie für Directors und den jährlichen Vergütungsbericht bei der Jahreshauptversammlung 2015 abgegeben wurden. Angegeben ist auch die Anzahl der Stimmhaltungen.

Beschluss	Ja-Stimmen ¹		Nein-Stimmen ¹		Stimmhaltungen ²	Summe abgegebene Stimmen	% des stimmberechtigten Kapitals mit Weisung ³
	Anzahl der Aktien	%	Anzahl der Aktien	%			
Genehmigung der Vergütungsrichtlinie für Directors	31.497.822	88,15 %	4.234.656	11,85 %	107.417	35.732.478	45,89 %
Genehmigung des Vergütungsberichts für Directors (ohne Vergütungsrichtlinie für Directors)	34.413.262	96,31 %	1.318.921	3,69 %	107.712	35.732.183	45,89 %

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

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

3 Die Gesamtzahl der am 29. April 2015 um 17:30 BST (18:30 MESZ) ausgegebenen Aktien betrug 77.865.955.

Unsere Vergütungsrichtlinie

In diesem Jahr schlägt der Vergütungsausschuss eine Änderung unserer Richtlinie in Bezug auf Dienst- und Aufhebungsverträge für Executive Directors vor. Aufgrund dessen wird diese Vergütungsrichtlinie für Directors der Jahreshauptversammlung 2016 zur Abstimmung vorgelegt. Sie wird bei positivem Beschluss ab dem Datum der Jahreshauptversammlung 2016 wirksam. Die wichtigste Änderung der Vergütungsrichtlinie für Directors passt die Richtlinie für Dienstverträge an die Marktgepflogenheiten an, jedoch unter Berücksichtigung der Aktionärsrichtlinien für britische Unternehmen.

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

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

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

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

Tabelle zur Vergütungsrichtlinie für Directors

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

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	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Keine Änderung

Altersversorgungsleistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Altersversorgungsleistungen, die Loyalität und Bindung fördern.
Maximalanspruch	Arbeitgeberbeitrag von 15 % des Grundgehalts.
Durchführung	Die Executive Directors nehmen an einem beitragsorientierten Pensionsplan oder einer gleichwertigen Vereinbarung mit Barausgleich teil.
Leistungsrahmen	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Keine Änderung

Sonstige Leistungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Bereitstellung von wettbewerbsfähigen Leistungen zu angemessenen Kosten, die Loyalität und Bindung fördern. Umzugskosten können abhängig von geschäftlicher Notwendigkeit, persönlichen Umständen und Arbeitsstätte ebenfalls übernommen werden.
Maximalanspruch	Es gibt keinen Höchstbetrag für die Leistungen, sie stellen jedoch einen kleinen Prozentsatz der Vergütung dar. Im Falle eines Umzugs können zusätzliche Leistungen übernommen werden, unter anderem Umzugskosten, Maklerprovisionen, steuerliche Angleichungen an das Heimatland, Unterstützung bei der Erstellung der Steuererklärung, vorübergehende Unterbringung und Schulgebühren. Der Vergütungsausschuss kann nach eigenem Ermessen den Wert solcher Leistungen und Einzelheiten bezüglich dieser Leistungen festlegen, sofern sie im Jahresvergütungsbericht für das Jahr, in dem sie anfallen, offengelegt werden.
Durchführung	Executive Directors haben einen Anspruch auf Leistungen, darunter eine Barzulage statt eines Firmenfahrzeugs, Krankenversicherung für den Executive Director und seine/ihre direkten Familienangehörigen, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung, Urlaub (25–30 Tage pro Jahr, je nach Amtsdauer) und ggf. Auszahlung des Urlaubsanspruchs in bar sowie Dienstleistungen wie Hilfe bei der Erstellung von Steuererklärungen, wenn dies aufgrund des internationalen Charakters der Tätigkeit erforderlich ist. Geschäftliche Aufwendungen (einschließlich hierauf anfallender Steuern) können erstattet werden, wenn sie als zu versteuernde Leistung eingestuft werden. Executive Directors haben Anspruch auf weitere Leistungen und Aktienbeteiligungspläne für sämtliche Mitarbeiter/innen, die für die Belegschaft im weiteren Sinne zu ähnlichen Bedingungen aufgelegt werden.
Leistungsrahmen	n. z.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Flexibilität in Bezug auf die Berücksichtigung von Leistungen, die der Belegschaft im weiteren Sinne gewährt werden.
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 befördern. Stärkere Korrelation zwischen der jährlichen Leistung und den individuellen Vergütungsmöglichkeiten.
Maximalanspruch	Jährlicher Bonus von bis zu 200 % des Grundgehalts. Der Ausschuss kann den Bonusbetrag insgesamt nach seinem Ermessen anpassen, um Leistungen zu berücksichtigen, die über das übliche Maß hinausgehen. Dieser Ermessensspielraum kann nicht genutzt werden, um den Bonusbetrag auf über 200 % des Grundgehalts zu erhöhen.
Durchführung	Der Anteil von Zuteilungen bis zu 100 % des Grundgehalts wird in bar ausgezahlt, der Anteil von Zuteilungen über 100 % des Grundgehalts wird in Deferred Shares gezahlt. Deferred Shares werden normalerweise nach drei Jahren unverfallbar und unterliegen im Falle einer Kündigung oder einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse den Planvorschriften. Ausschüttungsgleiche Beträge können auf unverfallbar werdende Aktien gezahlt werden. Der Ausschuss kann die angewandten Leistungsmaßstäbe und deren Zusammensetzung an veränderte Umstände des Unternehmens anpassen. Finanzielle Maßstäbe machen einen wesentlichen Anteil der Gesamtbeurteilung aus.
Leistungsrahmen	Die Leistungskennzahlen umfassen: > Finanzielle Ziele (die einen wesentlichen Anteil des Jahresbonus bestimmen) > Kommerzielle Ziele > Ziele in Bezug auf Organisation und Mitarbeiter Was die finanziellen Kennzahlen anbelangt, wird die Leistung im Einklang mit dem erweiterten Jahresbudget festgelegt.
Änderungen seit 2015	Flexibilität zur Zahlung von ausschüttungsgleichen Beträgen auf unverfallbar werdende Aktien.

78 Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors (Fortsetzung)

Langfristiger Anreizplan (LTIP)	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Motivation der Executive Directors zur Erbringung von nachhaltigem, langfristigem Shareholder Value durch langfristige Rentabilität und Steigerung des Aktienkurses.
Maximalanspruch	Der maximale Nennwert einer jährlichen Zuteilung beträgt 4 Mio. GBP am Zuteilungsdatum. Dies entspricht einer Zielzuteilung von 2 Mio. GBP.
Durchführung	<p>Jährliche Zuteilung von leistungsabhängigen Aktien (die auch in Form von Nominal-/Nullkosten-Optionen erfolgen kann). Die Performance wird über drei Jahre gemessen, basierend auf vom Vergütungsausschuss ausgewählten Kennzahlen zur Unterstützung der Geschäftsstrategie des Unternehmens.</p> <p>Die Ausübbarkeit hängt vom Fortbestand der Beschäftigung beim Unternehmen zum Zeitpunkt der Ausübung ab. Ausschüttungsgleiche Beträge können auf unverfallbar werdende Aktien gezahlt werden. Bestimmte Vorschriften im Fall eines einvernehmlichen Ausscheidens sind anwendbar und werden im Abschnitt „Kündigungsvereinbarungen“ erläutert.</p> <p>Der Ausschuss kann eine Zuteilung nach eigenem Ermessen unter bestimmten Umständen in bar auszahlen. In der Praxis erfolgt dies nur unter außergewöhnlichen Umständen bei Executive Directors.</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 seit 2015	Ermessensspielraum zur Auszahlung einer Zuteilung in bar unter außergewöhnlichen Umständen und Aufnahme der Möglichkeit zur Zahlung von ausschüttungsgleichen Beträgen auf unverfallbar werdende Aktien.
Kündigungsvereinbarungen	Executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls Erzielen einer fairen und einvernehmlichen Lösung im Einklang mit den Marktgepflogenheiten.
Maximalanspruch	<p>Begrenzung der Haftung des Unternehmens für Zahlungen in Kündigungsfällen und gegebenenfalls Erzielen einer fairen und einvernehmlichen Lösung im Einklang mit den Marktgepflogenheiten.</p> <p>Die Kündigungsfristen des Unternehmens betragen maximal 12 Monate.</p> <p>Nicht im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse stehende Kündigung Die Kündigungsfrist des derzeitigen Chief Executive Officer beträgt 12 Monate.</p> <p>Die maximale Abfindungszahlung im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne „triftigen Grund“ oder Kündigung durch den Chief Executive Officer aus einem vorab festgelegten guten Grund (siehe nachstehende Definition) beträgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> > 1x Grundgehalt > Fortsetzung der Altersvorsorge- und Nebenleistungen für die Dauer von 12 Monaten > Anteiliger Jahresbonus nur für den Arbeitszeitraum und vorbehaltlich der üblichen Leistungsbeurteilung zum Jahresende <p>Kündigung im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse Im Falle des derzeitigen Chief Executive Officer beträgt die Kündigungsfrist durch den Arbeitnehmer oder durch den Arbeitgeber 12 Monate.</p> <p>Die Maximalzahlung im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne „triftigen Grund“ oder Kündigung durch den Chief Executive Officer aus einem vorab festgelegten guten Grund im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse beträgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> > 1x Grundgehalt > Fortsetzung der Altersvorsorge- und Nebenleistungen für die Dauer von 12 Monaten > Anteiliger Jahresbonus für den Arbeitszeitraum und vorbehaltlich der Leistungskriterien

Kündigungsvereinbarungen	Executive Directors
	<p>Zusätzliche Aspekte: Die oben genannten Abfindungszahlungen (im Zusammenhang mit einer wie auch ohne eine Änderung der Beherrschungsverhältnisse) würden um den Betrag anderer vertraglicher Zahlungen an den Executive gekürzt. Zu diesen Zahlungen können Abfindungen, Freistellungen bei voller Bezahlung und/oder eine Auszahlung nicht in Anspruch genommener Urlaubstage gehören. Abfindungszahlungen sind auf den anteiligen Wert des Grundgehalts und der sonstigen Leistungen begrenzt, wie in den Abschnitten Altersversorgungsleistungen und sonstige Leistungen erläutert. Ein Executive kann auch bei voller Bezahlung freigestellt werden.</p> <p>In beiden Fällen umfasst ein vorab festgelegter „triftiger Grund“: wesentliche Gehaltskürzungen (bei denen es sich nicht um pauschale Kürzungen um bis zu 15 % handelt), ein vom Unternehmen verlangter Umzug mit einer Entfernung von 50 Meilen oder eine wesentliche Herabsetzung der Pflichten, Zuständigkeiten oder Befugnisse (eine Änderung der Berichtslinie alleine stellt keinen triftigen Grund dar).</p> <p>Zusätzlich zu den oben genannten Abfindungszahlungen kann der Ausschuss gegebenenfalls eine angemessene Vergütung für Outplacement und Rechtsberatung übernehmen, Rechtsansprüche oder Kompromissforderungen im Zusammenhang mit der Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses begleichen, wenn er dies im Interesse des Unternehmens für erforderlich hält.</p> <p>Die Kündigungsbestimmungen für den EIP und den LTIP lauten wie folgt:</p> <p>Nicht im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse stehende Kündigung Ist ein Executive Director zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit der Zuteilung nicht im Unternehmen beschäftigt, verfällt die Zuteilung, außer unter bestimmten Umständen wie Tod, Berufsunfähigkeit, Pensionierung und andere Umstände, die vom Board festgelegt werden. Der unverfallbare Anteil jeder Zuteilung wird vom Board basierend auf einer Reihe von Faktoren festgelegt, darunter die Leistung gemessen an den Zielvorgaben. Alternativ kann das Board entscheiden, dass ausstehende Zuteilungen in Übereinstimmung mit dem normalen Erdienungszeitplan unverfallbar werden. Sofern das Board keine anderslautende Entscheidung trifft, verringert sich die Höhe der unverfallbaren Zuteilungen in allen Fällen zeitanteilig. Im Falle einer Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses durch das Unternehmen ohne Grund oder einer Kündigung durch die Führungskraft aus einem vorab festgelegten triftigen Grund, wie oben ausgeführt, werden die offenen Zuteilungen zeitanteilig und leistungsabhängig (im Vergleich zu den Zielvorgaben) unverfallbar.</p> <p>Kündigung im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse Im Falle einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse des Unternehmens werden Zuteilungen in Zuteilungen des neuen Unternehmens umgewandelt, das Unternehmen kann jedoch nach eigenem Ermessen eine leistungsabhängige zeitanteilige Unverfallbarkeit vorsehen, bei der der Rest umgewandelt wird. Leistungsabhängige Zuteilungen werden nach Anwendung der Leistungsbeurteilung in zeitabhängige Zuteilungen umgewandelt. Umgewandelte Zuteilungen werden üblicherweise am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit unverfallbar. Wird ein Beschäftigungsverhältnisses jedoch vom Unternehmen ohne Grund oder von der Führungskraft aus einem vorab festgelegten triftigen Grund, wie oben ausgeführt, im Zusammenhang mit einer Änderung der Beherrschungsverhältnisse gekündigt, werden die offenen Zuteilungen ohne Zeitanteiligkeit sofort unverfallbar.</p>
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Anpassung der Kündigungsbestimmungen an die Marktgepflogenheiten, jedoch unter Berücksichtigung der Aktionärsrichtlinien für britische Unternehmen.
Kündigungsvereinbarungen	Non-executive Directors
Zweck und Verknüpfung mit der Unternehmensstrategie	Unterstützt die Anwerbung und Bindung von Non-Executive Directors, mit Erfahrungen und Kompetenzen, die einen wesentlichen Beitrag für das Board von Dialog darstellen.
Maximalanspruch	Die Gesamtvergütung unterliegt der in der Satzung festgelegten Obergrenze oder einem höheren Betrag, der durch einen ordentlichen Beschluss festgelegt wird.
Durchführung	<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 brutto berechnet 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.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Keine Änderung

80 Bericht über die Vergütungsrichtlinie für Directors (Fortsetzung)

Vergütung von Directors nach Anwerbung und Bestellung

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

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

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

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

Vergütungskomponente	Herangehensweise bei der Anwendung in Rekrutierungsfällen
Jährliches Grundgehalt oder Vergütung	Die folgenden Faktoren werden bei der Festlegung des/der angemessenen Grundgehalts/Vergütung berücksichtigt: <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 > Wert der sonstigen Bestandteile der gewährten Vergütung und Summe des Werts des Gesamtpakets
Sonstige Leistungen	Das Unternehmen rekrutiert Führungskräfte auf globaler Ebene. Bei der Rekrutierung kann der Vergütungsausschuss die in der obigen Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannte Ermessensentscheidung hinsichtlich der Gewährung von Umzugsleistungen ausüben. In Fällen, in denen der Ausschuss der Auffassung ist, dass dem Unternehmen und den Interessen der Aktionäre am besten gedient ist, wenn Umzugsleistungen gewährt werden, versucht der Ausschuss, diese Leistungen sowohl hinsichtlich ihrer Höhe als auch des Zeitraums zu begrenzen, in dem sie gewährt werden. Zu den Leistungen können Umzugs- oder Mobilitätzuschüsse wie Unterbringung oder Schulgebühren (siehe Tabelle zur Vergütungsrichtlinie) gehören, die unter Berücksichtigung der Familiengröße oder geschäftlicher Erfordernisse gewährt werden.
Langfristiger Anreiz	Der Ausschuss kann nach eigenem Ermessen Zuteilungen im Rahmen des LTIP gewähren, die den in der Tabelle zur Vergütungsrichtlinie genannten Höchstbetrag überschreiten, wenn dies nach seiner Auffassung zur Anwerbung von hochkarätigen Führungskräften erforderlich ist. Solche Zuteilungen können als Ausgleich für entgangene Vergütung bei einem früheren Arbeitgeber gewährt werden, wie weiter unten erläutert. Der Ausschuss kann solche Zuteilungen nach seinem eigenen Ermessen unter anderen Umständen gewähren, wenn er dies zur Sicherstellung der Bestellung einer Führungskraft für erforderlich hält. In anderen Fällen, bei denen es sich nicht um einen Ausgleich oder eine „Ablöse“ früherer Zuteilungen handelt, sind LTIP-Ziel-Zuteilungen, die über die normalen Beträge laut Vergütungsrichtlinie hinausgehen, auf 100 % des Gehalts beschränkt, das eine Ziel-Führungskraft von Dialog erhält.
Ausgleich für entgangene Vergütung	Der Ausschuss kann bei der Rekrutierung eines externen Kandidaten einen Ausgleich für entgangene Vergütung durch Kompensationszuteilungen gewähren. 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.
Dienstverträge	Die neuen Executive Directors angebotene Kündigungsfrist beträgt normalerweise maximal 12 Monate. Muss einem Executive Director bei der Einstellung jedoch eine längere Kündigungsfrist eingeräumt werden, dann reduziert sich die Länge der Kündigungsfrist auf rollierender Basis, bis sie maximal 12 Monate beträgt.
Änderungen der Vergütungsrichtlinie seit 2015	Keine Änderung

Richtlinie für Rückzahlungsforderungen und Malus

Nach den Regeln des Deferred Bonus Plan, des LTIP und des früheren EIP kann der Vergütungsausschuss einige oder sämtliche 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. Der Ausschuss überprüft die Höhe des vorgeschriebenen Mindestaktienbesitzes von Zeit zu Zeit und ist befugt, diesen bei Bedarf anzupassen.

Aktioptionen für Non-Executive Directors

Bis 2012 erhielten Non-Executive Directors einen Teil ihrer Vergütung in Form von Optionen auf Dialog-Aktien. Dieses Verfahren 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, wurden 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.

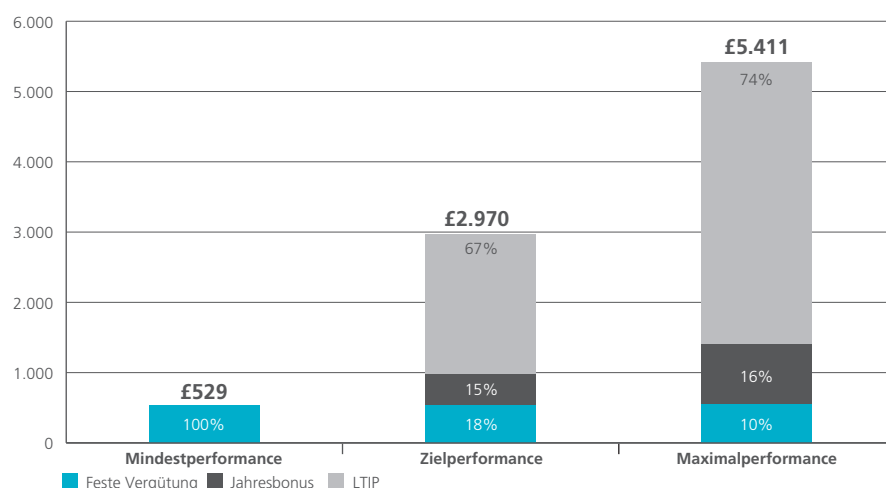
Vergütungsrichtlinie für Executive Directors im Vergleich zu der für andere Mitarbeiter

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. 60 Mitarbeiter von Dialog. Diese Zahl kann sich aufgrund des Geschäftswachstums erhöhen.
- > Kündigungsfristen: Die Arbeitsverträge anderer Mitarbeiter in Großbritannien enthalten eine Kündigungsfrist von drei Monaten.

Aus der Vergütungsrichtlinie hervorgehende Richtwerte für Vergütungen

Die folgenden Diagramme stellen den Vergütungsmix zwischen den unterschiedlichen Komponenten der Vergütung für den CEO für das Geschäftsjahr 2016 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)
- > Zielpformance: feste Vergütung, Jahresbonus in Höhe der Hälfte des Maximalanspruchs (100 % des Gehalts) und 50 % des Maximalwerts der unverfallbaren LTIP-Zuteilung
- > Maximalperformance: feste Vergütung, maximaler Jahresbonus in Höhe von 200 % des Gehalts und 100 % des Maximalwerts der unverfallbaren LTIP-Zuteilung

Wir sind davon ausgegangen, dass die Zuteilung im Rahmen des LTIP 2016 einen Zielwert von 2 Mio. GBP haben wird. Diese könnte bis zu 4 Mio. GBP für die Erreichung der Maximalperformance betragen. Dies steht im Einklang mit dem laut Richtlinie zulässigen Ziel- und Maximalwert.

Ansichten der Aktionäre

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

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

Mike Cannon

Vorsitzender des Vergütungsausschusses

82 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.

Erklärung des CEO und des CFO

Die Directors versichern nach bestem Wissen:

- > dass der nach den IFRS (Internationale Rechnungslegungsvorschriften), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den vom IASB ausgegebenen IFRS aufgestellte Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes vermittelt,
- > dass der Geschäftsbericht und der Jahresabschluss eine angemessene Beurteilung der Entwicklung und der Performance des Unternehmens und der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen als Ganzes enthält, zusammen mit einer Beschreibung der wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, mit denen sie konfrontiert sind,
- > dass Geschäftsbericht und Jahresabschluss als Ganzes angemessen, ausgewogen und verständlich sind und die für die Aktionäre zur Bewertung der Lage, der Performance, des Geschäftsmodells sowie der Strategie des Unternehmens erforderlichen Angaben enthalten.

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

Dr Jalal Bagherli
Chief Executive Officer

8. März 2016

Wir haben den Abschluss der Dialog Semiconductor Plc für das Geschäftsjahr, das zum 31. Dezember 2015 endet, – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz und Bilanz der Muttergesellschaft, Konzern-Kapitalflussrechnung und Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft und Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung der Muttergesellschaft sowie die entsprechenden Anhangangaben 1 bis 37 – 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 richtet sich ausschließlich an die Aktionäre der Gesellschaft als Gesellschaftsorgan entsprechend Kapitel 3, Teil 16 des Companies Act 2006. Wir haben unsere Prüfungstätigkeit so durchgeführt, dass wir den Aktionären der Gesellschaft die Sachverhalte darlegen können, zu deren Angabe wir in einem Bericht des Abschlussprüfers verpflichtet sind und für keinen anderen Zweck. Außer gegenüber der Gesellschaft und den Aktionären der Gesellschaft als Gesellschaftsorgan übernehmen wir keine Verantwortung für unsere Prüfungstätigkeit, für diesen Bericht oder die von uns gebildeten Urteile, soweit dies gesetzlich zugelassen ist.

Verantwortung der Directors und des Abschlussprüfers

Wie in der Erklärung zu den Verantwortlichkeiten der Directors 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 Directors. Unsere Aufgabe ist es, den Abschluss in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht und den International Standards on Auditing (Vereinigtes Königreich und Irland) zu prüfen und zu beurteilen. Nach diesen Standards haben wir die ethischen Standards für Abschlussprüfer des Auditing Practices Board einzuhalten.

Umfang der Abschlussprüfung

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Erlangung von Prüfungsnachweisen für die im Abschluss enthaltenen Wertansätze und Angaben, sodass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Abschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist, verursacht entweder durch betrügerische Handlungen oder durch Fehler. Dies umfasst die Beurteilung der Frage, ob die Rechnungslegungsmethoden des Konzerns und der Muttergesellschaft unter den gegebenen Umständen angemessen sind und ob sie stetig angewandt und angemessen dargestellt wurden, der Plausibilität der durch die Directors vorgenommenen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten 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 wesentliche Fehlaussagen oder Unstimmigkeiten bekannt, werden wir die Auswirkungen für unseren Bericht berücksichtigen.

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 2015 und des Periodenergebnisses des Konzerns in dem zum 31. Dezember 2015 endenden 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 in Übereinstimmung mit den angewandten 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.

Separates Prüfungsurteil bezüglich der IFRS gemäß Erlass des IASB

Wie in Anhangangabe 1 des Konzernabschlusses dargelegt, hat der Konzern über die gesetzliche Anforderung der Beachtung der IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, darüber hinaus auch die IFRS, wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben wurden, beachtet.

Nach unserer Auffassung entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie vom IASB herausgegeben wurden.

Prüfungsurteil hinsichtlich anderer Sachverhalte entsprechend Companies Act 2006

Nach unserer Beurteilung:

- > wurde der zu prüfende Teil des Berichts über die Vergütung der Directors unter Beachtung der Vorschriften des Companies Act 2006 ordnungsgemäß erstellt und
- > stehen die Angaben im Strategiebericht und im Bericht der Directors für das Geschäftsjahr, für das der Abschluss erstellt wird, mit dem Abschluss in Einklang.

Berichtspflichtige Ausnahmesachverhalte

Wir haben keine berichtspflichtigen Sachverhalte, die der Companies Act 2006 von uns zu berichten vorsieht, falls nach unserer Auffassung:

- > 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.

Alexander Butterworth ACA

(Senior statutory auditor)

für und im Namen von Deloitte LLP

Chartered Accountants und gesetzlicher Abschlussprüfer

Reading, UK
8. März 2016

* Anmerkung: Maßgeblich ist ausschließlich der englische „Independent Auditor’s Report“ zum englischen Abschluss. Die deutsche Übersetzung dient ausschließlich Informationszwecken.

	Anmerkung	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Umsatzerlöse	3, 28	1.355.312	1.156.105	901.380
Umsatzkosten		(730.508)	(641.296)	(549.572)
Bruttoergebnis vom Umsatz		624.804	514.809	351.808
Vertriebskosten		(62.157)	(60.070)	(49.000)
Allgemeine und Verwaltungskosten		(80.878)	(59.445)	(44.255)
Forschungs- und Entwicklungskosten	28	(223.182)	(213.808)	(160.814)
Sonstige betriebliche Erträge	3	1.159	4.416	4.921
Betriebsergebnis	28	259.746	185.902	102.660
Zinserträge	3	1.215	419	565
Zinsaufwendungen	3	(6.411)	(14.829)	(13.345)
Sonstiges Finanzergebnis	3	289	(2.171)	(168)
Ergebnis vor Ertragsteuern		254.839	169.321	89.712
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	(77.580)	(31.242)	(27.508)
Konzernergebnis		177.259	138.079	62.204
Entfallender Verlust auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss	23	(1.507)	–	–
Entfallendes Ergebnis auf die Aktionäre der Gesellschaft		178.766	138.079	62.204
		2015	2014	2013
Ergebnis je Aktie in US \$				
Unverwässert		2,42	2,05	0,95
Verwässert		2,29	1,93	0,92
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (in Tausend)	6			
Unverwässert		73.763	67.329	65.641
Verwässert		79.660	76.882	67.676

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Konzernergebnis	177.259	138.079	62.204
Posten, die vom other comprehensive income in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Währungsumrechnungsdifferenzen bei Auslandsgeschäften	(1.884)	(1.032)	269
Auf Währungsumrechnungsdifferenzen entfallende Steuern	(10)	(265)	(15)
Cash Flow Sicherungsgeschäfte:			
- Fair value (Verlust)/Gewinn, der auf effektive Sicherungsgeschäfte im Jahr entfällt	(18.960)	(23.614)	1.747
- Fair value Verlust/(Gewinn), der in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurde	31.980	3.820	(1.656)
Auf Cashflow-Hedges entfallende Steuern	(3.694)	5.445	(48)
Übriges comprehensive income (loss)	7.432	(15.646)	297
Comprehensive income, gesamt	184.691	122.433	62.501
Zurechenbar zu:			
- Aktionären der Gesellschaft	186.619	122.433	62.501
- Nicht beherrschende Anteile	(1.928)	-	-
Comprehensive income, gesamt	184.691	122.433	62.501

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

	Anmerkung	2015 000US\$	2014 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	7	566.809	324.280
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	8	72.668	100.569
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10	2.086	3.586
Vorräte	9	134.930	99.140
Ertragsteuererstattungsansprüche		129	64
Sonstige Vermögensgegenstände	11	20.856	10.491
Umlaufvermögen		797.478	538.130
Geschäfts- oder Firmenwert	13	251.062	244.878
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	14	138.604	131.505
Sachanlagen	12	68.444	59.263
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	15	3.758	3.304
Ertragsteuererstattungsansprüche		51	95
Aktive latente Steuern	5	28.454	28.771
Anlagevermögen		490.373	467.816
Summe Aktiva		1.287.851	1.005.946
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	16	131.553	90.906
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	17	8.245	22.120
Rückstellungen	18	1.861	1.829
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		62.181	29.409
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19	49.884	42.473
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		253.724	186.737
Wandelanleihe	21	–	180.207
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	20	4.919	7.916
Rückstellungen	18	2.725	1.955
Passive latente Steuern	5	1.598	5.455
Langfristige Verbindlichkeiten		9.242	195.533
Gezeichnetes Kapital		14.402	13.353
Kapitalrücklage		463.725	274.517
Gewinnrücklagen		571.510	366.650
Sonstige Rücklagen		(7.923)	(15.776)
Dialog Aktien die vom Mitarbeiter Trust gehalten werden		(24.630)	(15.068)
Den Aktionären der Gesellschaft zustehendes Eigenkapital		1.017.084	623.676
Nicht beherrschende Anteile	23	7.801	–
Eigenkapital	22	1.024.885	623.676
Summe Passiva		1.287.851	1.005.946

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 8. März 2016 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr. Jalal Bagherli
Director

	Anmerkung	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:				
Konzernergebnis		177.259	138.079	62.204
Zahlungsunwirksame Posten im Jahresergebnis				
Abschreibungen auf Sachanlagen		24.010	22.144	18.581
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände		31.120	33.431	28.646
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen		1.751	407	1.369
Abschreibungen auf Vorräte		9.047	9.828	14.445
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktionsoptionen		19.215	21.173	8.487
Zinsergebnis	3	5.196	14.410	12.780
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	77.580	31.242	27.508
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft vor Veränderungen des Umlaufvermögens		345.178	270.714	174.020
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen		29.737	26.764	(33.418)
Vorräte		(42.624)	8.570	26.871
Rechnungsabgrenzungsposten		(354)	(376)	(923)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		34.448	(7.494)	(19.490)
Rückstellungen		122	816	4.135
Sonstige Aktiva und Passiva		(3.975)	9.657	4.067
Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft		362.532	308.651	155.262
Gezahlte Zinsen		(3.602)	(4.680)	(3.805)
Erhaltene Zinsen		1.107	396	587
Gezahlte Steuern		(42.374)	(33.909)	(41.365)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		317.663	270.458	110.679
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:				
Erwerb von Sachanlagen		(32.955)	(23.842)	(23.173)
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen		(11.678)	(12.058)	(9.519)
Auszahlungen für aktivierte Entwicklungskosten		(24.778)	(6.670)	(5.974)
Erwerb von Unternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel		(2.636)	–	(303.851)
Andere Investitionen		68	34	(1.500)
Veränderungen anderer langfristiger Vermögensgegenstände		278	(474)	(186)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		(71.701)	(43.010)	(344.203)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:				
Aufnahme von Finanzschulden		–	–	113.650
Rückzahlung von Finanzschulden		–	(105.000)	(10.000)
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung		–	(39)	–
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktionsoptionsplan		(14.032)	(6.172)	–
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktionsoptionsplan		11.589	22.114	3.071
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit		(2.443)	(89.097)	106.721
Veränderung der Zahlungsmittel		243.519	138.351	(126.803)
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode		324.280	186.025	312.435
Einfluss von Wechselkursänderungen		(990)	(96)	393
Zahlungsmittel am Ende der Periode	7	566.809	324.280	186.025

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage		Gewinnrücklagen		Währungsdifferenzen		Sicherungsinstrumente		Sonstige Rücklagen		Aktionäre der Gesellschaft		Nicht beherrschende Anteile		Gesamt	
	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$	000US\$
Stand zum 1. Januar 2013	12.852	243.829	129.190	(1.964)	1.537	(2.853)	382.591	-	382.591									
Konzernergebnis	-	-	62.204	-	-	-	62.204	-	62.204									
Other comprehensive income	-	-	-	254	43	-	297	-	297									
Comprehensive Income (Loss), gesamt	-	-	62.204	254	43	-	62.501	-	62.501									
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:																		
Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	-	2.460	-	-	-	611	3.071	-	3.071									
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	-	-	8.487	-	-	-	8.487	-	8.487									
Stand zum 31. Dezember 2013	12.852	246.289	199.881	(1.710)	1.580	(2.242)	456.650	-	456.650									
Konzernergebnis	-	-	138.079	-	-	-	138.079	-	138.079									
Other comprehensive income (Loss)	-	-	-	(1.297)	(14.349)	-	(15.646)	-	(15.646)									
Comprehensive Income (Loss), gesamt	-	-	138.079	(1.297)	(14.349)	-	122.433	-	122.433									
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:																		
Kapitalerhöhung für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan (brutto)	501	9.780	-	-	-	(10.281)	-	-	-									
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	-	(39)	-	-	-	-	(39)	-	(39)									
Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	-	-	-	-	-	(6.172)	(6.172)	-	(6.172)									
Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	-	18.487	-	-	-	3.627	22.114	-	22.114									
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	-	-	28.690	-	-	-	28.690	-	28.690									
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	274.517	366.650	(3.007)	(12.769)	(15.068)	623.676	-	623.676									
Konzernergebnis	-	-	178.766	-	-	-	178.766	(1.507)	177.259									
Other comprehensive income (Loss)	-	-	-	(1.473)	9.326	-	7.853	(421)	7.432									
Comprehensive Income (Loss), gesamt	-	-	178.766	(1.473)	9.326	-	186.619	(1.928)	184.691									
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:																		
Wandlung der Wandelanleihe	1.049	182.089	-	-	-	-	183.138	-	183.138									
Nicht beherrschende Anteile von dem Erwerb eines Unternehmens (siehe Anm. 4)	-	-	-	-	-	-	-	9.729	9.729									
Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	-	-	-	-	-	(14.032)	(14.032)	-	(14.032)									
Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	-	7.119	-	-	-	4.470	11.589	-	11.589									
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	-	-	26.094	-	-	-	26.094	-	26.094									
Stand zum 31. Dezember 2015	14.402	463.725	571.510	(4.480)	(3.443)	(24.630)	1.017.084	7.801	1.024.885									

1. Hintergrund

Über Dialog Semiconductor

Dialog Semiconductor Plc ist ein börsennotiertes Unternehmen, das im Vereinigten Königreich eingetragen und ansässig ist. Der Konzern ist an der Frankfurter Börse gelistet.

Dialog Semiconductor liefert hochintegrierte Mixed-Signal-ICs, die für den Einsatz in Anwendungen für personalisierte, tragbare und mobile Geräte, das Internet der Dinge (IoT), Solid State Lighting (SSL) sowie Smart-Home und automobiler Anwendungen optimiert sind. Dialog hat vier Geschäftssegmente: Mobile Systems, Automotive & Industrial, Connectivity und Power Conversion. Informationen zu den Segmenten können der Anhangangabe 28 entnommen werden.

Name und Sitz

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

Deutsche Übersetzung des englischen Geschäftsberichts

Der in deutscher Sprache vorliegende Konzernabschluss 2015 und die Anhangangaben sind eine nicht zertifizierte und nicht geprüfte Übersetzung des englischen Berichts. Maßgeblich ist stets die englische Originalfassung, die auf der Webseite des Unternehmens www.dialog-semiconductor.com erhältlich ist.

Erklärung zur Übereinstimmung mit den IFRS

Der Konzernabschluss auf Seite 84 bis 152 wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie von der Europäischen Union übernommen wurden sowie den Abschnitten des Companies Act 2006, die für Unternehmen die nach IFRS berichten relevant sind, aufgestellt. Aus Konzernsicht gibt es keine Unterschiede zwischen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind und den IFRS, die vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedet wurden. Somit wurde dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS des IASB aufgestellt.

Aufstellungsgrundsätze

Der Konzernabschluss wird auf Basis des Grundsatzes der Unternehmensfortführung und in Übereinstimmung mit dem Prinzip der historischen Kosten aufgestellt, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, die zum Marktwert am Bilanzstichtag bewertet werden.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Konzerns werden in Anmerkung 2 aufgeführt.

Berichtswährung

Der Konzernabschluss wird in der funktionalen Währung des Konzerns dem US Dollar (000US\$) aufgestellt. Alle Angaben werden, soweit nicht anders angegeben, entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend (000US\$) auf- oder abgerundet.

Genehmigung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss für das am 31. Dezember 2015 geendete Geschäftsjahr wurde vom Board of Directors am 8. März 2016 genehmigt.

Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Der Einzelabschluss der Muttergesellschaft, der in Übereinstimmung mit den IFRS aufgestellt wurde, befindet sich auf Seite 153 bis 156.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Änderungen der Rechnungslegungsmethoden und Angabepflichten

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2015 hat Dialog die "Jährlichen Verbesserungen zu IFRS", die sich aus den Überprüfungszyklen 2010-2012 sowie 2011-2013 des IASB ergeben, übernommen. Die sich daraus ergebenden Veränderungen hatten keinen Einfluss auf das Ergebnis oder die Vermögenslage des Konzerns. Ansonsten entsprechen die angewandten Rechnungslegungsmethoden den im Vorjahr angewandten Rechnungslegungsmethoden.

Das Management veränderte ab dem vierten Quartal 2015 den Ausweis von den aufgeschobenen Umsatzerlösen und den dazugehörigen Umsatzkosten. Im Vorjahr wurde der Nettobetrag der aufgeschobenen Umsatzerlöse und Umsatzkosten in den Rückstellungen ausgewiesen. Von jetzt an werden diese in den sonstigen Verbindlichkeiten gezeigt. Das Management vertritt die Ansicht, dass der veränderte Ausweis den Grad der Sicherheit über die Höhe und den Zeitpunkt der aufgeschobenen Umsatzerlöse besser widerspiegelt.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Um den veränderten Ausweis zu zeigen, hat das Management die Bilanz im Vorjahr folgendermaßen angepasst:

	2014 wie ursprünglich berichtet, vor Umgliederung	Umgliederung	2014 nach Umgliederung
	000US\$	000US\$	000US\$
Bilanz			
Rückstellungen	8.305	(6.476)	1.829
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35.997	6.476	42.473

Zum 31. Dezember 2015 betrug der Nettobetrag der aufgeschobenen Umsatzerlöse und der dazugehörigen Umsatzkosten, die in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, 9.994.000 US\$.

Rechnungslegungsstandards, die zum 31.12.2015 bereits veröffentlicht, aber noch nicht angewendet werden

Nachfolgend werden die neuen sowie geänderten Rechnungslegungsverlautbarungen aufgeführt, die vom IASB bereits verabschiedet wurden und für Dialog relevant sind, jedoch zum 31. Dezember 2015 noch nicht angewendet wurden. Das Management hat die Beurteilung des finanziellen Einflusses der neuen Verlautbarungen zur Umsatzrealisierung, Leasingverhältnissen und Finanzinstrumente auf den Konzern noch nicht abschließend fertiggestellt.

Umsatzrealisierung

IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden* bietet ein einziges, prinzipienbasiertes, fünfstufiges Modell, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Die fünf Stufen im Rahmenmodell lauten folgendermaßen: Identifizierung der Verträge mit einem Kunden, Identifizierung der eigenständigen Leistungsverpflichtungen in dem Vertrag, Bestimmung des Transaktionspreises, Verteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags sowie Erlöserfassung bei Erfüllung der Leistungsverpflichtungen durch das Unternehmen. IFRS 15 bringt umfangreiche Anhangangaben mit sich, vermittelt Leitlinien für Transaktionen, auf die der Standard vorher nicht umfangreich eingegangen ist (z. B. Dienstleistungsumsätze und Vertragsmodifikationen) und verbessert die Leitlinien für die Behandlung von Mehrkomponenten-Verträge. Im Juli 2015 hat das IASB einige gezielte Veränderungen an IFRS 15 hervorgebracht. Da manche Unternehmen diese Änderungen mit der Erstanwendung von IFRS 15 umsetzen möchten, hat das IASB den Erstanwendungszeitpunkt um ein Jahr verschoben, sodass IFRS 15 jetzt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden ist.

Leasingverhältnisse

Im Januar 2016 hat das IASB *IFRS 16 Leasingverhältnisse* herausgegeben, der den Ansatz, Bewertung, Ausweis und Anhangangabe von Leasingverhältnissen beim Leasingnehmer regelt. Für den Leasingnehmer sieht IFRS 16 ein einziges Bilanzierungsmodell vor, das den Leasingnehmer dazu verpflichtet, Vermögenswerte und Schulden für alle Leasingverhältnisse, mit Ausnahme von Leasingvereinbarungen mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten oder wenn der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, anzusetzen. Die Leasinggeber werden Leasinggeschäfte weiterhin in Operatives- und Finanzierungsleasing einteilen, sodass sich für den Leasinggeber mit IFRS 16 im Vergleich zu *IAS 17 Leasingverhältnisse* nicht viel verändern. IFRS 16 ist erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Finanzinstrumente

IFRS 9 Finanzinstrumente ersetzt *IAS 39 Finanzinstrumente*: Ansatz und Bewertung. Die Veränderungen durch IFRS 9 die für Dialog relevant sind umfassen die Einführung eines neuen Modells für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Schulden, ein einziges zukunftsgerichtetes Modell für "erwartete Verluste" bei der Prüfung der Werthaltigkeit von finanziellen Vermögenswerten (einschließlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) sowie einen neuen Ansatz bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, das mit dem Risikomanagement von Unternehmen besser vereinbar ist. IFRS 9 ist erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

Sonstige Verlautbarungen

Zu Beginn des Jahres 2016 hat Dialog die Veränderungen von *IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Angabeninitiativen*, die darauf ausgerichtet sind Unternehmen bei der Entscheidung, welche Informationen im Abschluss angegeben werden sollen, zu unterstützen. Zum Beispiel machen diese Veränderungen deutlich, dass der Grundsatz der Wesentlichkeit für den ganzen Abschluss gültig ist und das die Angabe von unwesentlichen Informationen die Nützlichkeit der Finanzangaben verhindern kann. Des Weiteren wird erwähnt, das Unternehmen nach eigenem Ermessen entscheiden können, wo und in welcher Reihenfolge finanzielle Informationen offengelegt werden.

Des Weiteren hat Dialog zu Beginn von 2016 die jährlichen Verbesserungen zu IFRS, die sich aus dem Review Zyklus 2012-2014 des IASB ergaben, angewendet. Diese Verbesserungen hatten keinen Einfluss auf die Finanzlage des Konzerns.

Im Januar 2016 hat das IASB Verbesserungen zu *IAS 7 Kapitalflussrechnungen* hervorgebracht, die darauf abzielen, die Informationen über die Finanzierungstätigkeiten von Unternehmen für den Abschlussadressaten besser darzustellen. Insbesondere wird gefordert, dass bestimmte Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten veröffentlicht werden, und zwar in der Art, dass eine Überleitung der Eröffnungs- und Schlussalden dieser Verbindlichkeiten angegeben wird. Diese Veränderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen, anzuwenden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Grundsätze der Konsolidierung und Anteile an verbundenen Unternehmen

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

Name	Gründungsland	Beteiligung
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. (former iWatt Inc.) ¹	USA	100,0%
iWatt Cayman ¹	Cayman Islands	100,0%
Dialog Semiconductor KK	Japan	100,0%
iWatt MFG (HK) Limited ¹	Hong Kong	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	Hong Kong	100,0%
iWatt B.V. ¹	Niederlande	100,0%
iWatt HK Limited ¹	Hong Kong	100,0%
Dialog Semiconductor (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 Arastima Gelistirme ve Ticaret AS	Türkei	100,0%
Dialog Semiconductor Hellas Societe Anonyme of Integrated Circuits ¹	Griechenland	100,0%
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited ¹	China	100,0%
Avengers Acquisition Corporation	USA	100,0%
Dialog Semiconductor Finance L.L.C.	USA	100,0%
Dialog Semiconductor Finance B.V.	Niederlande	100,0%
Dyna Image Corporation	Taiwan	45,7%

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.

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 Bemessungstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswerts oder die Übertragung der Schuld erfolgt, auf einem der beiden folgenden Märkte stattfindet:

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

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

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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.

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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 Darstellungswahrung (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 umgliedert.

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 2015 US\$1 =	31 Dezember 2014 US\$1 =	31 Dezember 2013 US\$1 =	2015 US\$1 =	2014 US\$1 =	2013 US\$1 =
Pfund Sterling	0,67	0,64	0,61	0,65	0,61	0,64
Japanische Yen	120,40	119,29	104,96	121,10	105,75	97,54
Euro	0,92	0,82	0,73	0,90	0,75	0,75

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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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.

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 der Verkaufsbedingungen eintreiben kann. Bei dieser Beurteilung werden aktuelle Informationen und Ereignisse im Zusammenhang mit der Fähigkeit des Kunden zur Erfüllung seiner Verpflichtungen zugrunde gelegt. Die Höhe der Wertberichtigung für Kredite und Forderungen wird ermittelt als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Die Höhe des Wertminderungsaufwands wird ergebniswirksam ausgewiesen.

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

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

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

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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

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

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

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird unter folgenden Voraussetzungen ausgebucht:

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

Unter den finanziellen Verbindlichkeiten werden insbesondere Verbindlichkeiten aus 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.

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.

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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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.

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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 5 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.

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.

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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 ist eine Budgetrechnung für ein Jahr und Prognoserechnungen für zwei weitere Jahre. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten werden, falls vorhanden, kürzlich erfolgte Markttransaktionen berücksichtigt. Sind keine derartigen Transaktionen identifizierbar, wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt.

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

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

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder sich verringert hat. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags vorgenommen.

Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung der Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Leasingverhältnisse

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasinggeschäft darstellt bzw. eine Leasingkomponente enthält, hängt von dem Inhalt der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Vertragbeginnes ab. Entweder hängt die Erfüllung der Vereinbarung von der Nutzung eines spezifischen Vermögensgegenstandes ab oder der Vermögensgegenstand oder die Vereinbarung selber, vermittelt das Recht den Vermögenswert zu nutzen.

Finanzierungsleasinggeschäfte, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, übertragen alle wesentlichen Risiken und Chancen, die aus dem Eigentum des geleasteten Gegenstandes erwachsen, auf den Konzern. Diese Geschäfte werden zu Beginn des Vertrages zum beizulegenden Zeitwert des geleasteten Gegenstandes aktiviert oder zum Barwert der Mindestleasingzahlungen, falls dieser niedriger ist. Die Leasingzahlungen werden in Zinsaufwendungen und Tilgung der Leasingverpflichtung aufgeteilt, um einen konstanten Zinssatz auf den verbleibenden Teil der Verbindlichkeit zu erreichen. Die Zinsaufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Ein geleaster Vermögensgegenstand wird über die gewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Zahlungen für operatives Leasing werden linear über die Vertragslaufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Umsatzrealisierung

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

Verkauf von Waren und Erzeugnissen

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

Erträge werden erfasst, wenn das Eigentum übergeht, die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Kunden übergegangen sind, der Kaufpreis festgesetzt oder bestimmbar ist und der Einzug der Forderung wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse werden netto, d. h. ohne Umsatzsteuern und ohne Kundenskonti ausgewiesen.

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

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

Forschung und Entwicklung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

Umsatzkosten

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

Vertriebskosten

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

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten im Wesentlichen Personal- und Supportkosten für die Bereiche Finanzen, Personal, ERP-Systeme und sonstige Abteilungen, die nicht den Entwicklungs-, Produktions- oder Vertriebsfunktionen zuzurechnen sind.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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 abzuschließen 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.

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.

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 Abschlusstichtag 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 Abschlusstichtag 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 Abschlusstichtag 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 Abschlusstichtag 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

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

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.

Aktioptionen

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 25.B verwiesen.

Executive Incentive Plan

In 2011 hat der Konzern einen Executive Incentive Plan (EIP; Anreizplan für Führungskräfte) aufgelegt. Wie oben erläutert, ersetzt der EIP den LTIP. Nach diesem Plan haben Führungskräfte in Schlüsselpositionen und andere für die Steigerung des Unternehmenswerts wesentliche Personen Anspruch auf eine prozentuale Beteiligung am Mehrwert für Aktionäre. Neben dem Aktienkursanstieg ist auch das Kriterium der Erfüllung von Leistungszielen für die Auszahlungen ausschlaggebend.

Jedem Teilnehmer des EIP werden Anteile gewährt, die abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses, des EBIT und des Umsatzwachstums während eines Zeitraums von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Instrumente wird als Aufwand für Kapitalbeteiligungspläne erfasst, und es wird eine entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung des Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, zu denen die Instrumente gewährt werden, ermittelt und über die Beschäftigungszeit verteilt, während der die Führungskräfte in Schlüsselpositionen einen uneingeschränkten Anspruch an den gewährten Instrumenten erwerben.

Der EIP ist am 5. Mai 2015 ausgelaufen und wurde durch den nachfolgend erläuternden Long Term Incentive Plan ersetzt.

Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 25.C verwiesen.

Long Term Incentive Plan

In 2015 hat der Konzern einen Long-Term Incentive Plan (LTIP; langfristiger Anreizplan) mit Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten aufgelegt. Wie oben erläutert ersetzt der LTIP den EIP. Die ersten LTIP-Awards im Jahr 2015 werden innerhalb von sechs Wochen nach der ordentlichen Hauptversammlung in April gewährt.

Executive Directors und andere in leitenden Führungspositionen erhalten einen LTIP-Award in der Form einer kostenfreien Aktienoption oder einer Nennwertoption, einer bedingten Aktienzuteilung, einer Option zu Marktkonditionen oder eines Award mit Barzahlung, der an den Kurs der Aktien gebunden ist (für die Fälle, in denen die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter rechtlich nicht zulässig ist).

Awards für Executive Directors werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die bei jeder Zuteilung vom Vergütungsausschuss gesteckten, anspruchsvollen erfolgsabhängigen Bedingungen hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden. Awards an andere Mitarbeiter können mit oder ohne erfolgsabhängige Bedingungen gewährt werden. Für die Awards im Jahr 2015 gilt folgende erfolgsabhängige Bedingung: es gibt drei erfolgsabhängige Messgrößen, die sich auf das EBIT, das Umsatzwachstum und die relative Gesamtaktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) beziehen. Jede dieser drei erfolgsabhängigen Messgrößen wird für die Unverfallbarkeit eines Drittels des jeweiligen Betrags entscheidend sein.

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 25.D verwiesen.

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.

Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 6 verwiesen.

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.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden **Fortsetzung** Wesentliche Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden

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.

Wesentliche Quellen der Schätzungsunsicherheit

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 2015 593.040.000 US\$ (2014: 534.786.000 US\$). Es wird auf die Anhangangaben 4, 9, 13 und 14 verwiesen.

Latente Steueransprüche und Steuerschulden

Latente Steueransprüche werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können.

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche und Cashflows, die erfasst werden können, ist eine wesentliche Ermessensausübung des Managements bezüglich des erwarteten künftigen zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum Jahresende 2015 wurden latente Steueransprüche in Höhe von 26.856.000 US\$ erfasst (2014: latente Steueransprüche in Höhe von 23.316.000 US\$). Weitere Angaben zur Ermittlung des künftigen zu versteuernden Einkommens sind in Anhangangabe 5 zu finden.

2. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden Fortsetzung**Anteilsbasierte Vergütung****• Aktienoptionen**

Anteilsbasierte Vergütungen mit Gewährung von Aktienoptionen werden unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert anteilsbasierter Vergütungen wird unter Anwendung des Black-Scholes-Modells ermittelt. Hierfür sind Annahmen zu Zinssätzen, Volatilitäten, Marktbedingungen, Dividendenrenditen, erwarteten Laufzeiten und Schwankungen zu treffen. Aufgrund der Art dieser Annahmen sind derartige Schätzungen mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit verbunden. 2015 betrug die Aufwendungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen 13.315.000 US\$ (2014: 13.381.000 US\$, 2013: 5.642.000 US\$). Für weitere Informationen über Aktienoptionen wird auf die Anhangangaben 25.A und 25.E 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. 2015 wurde kein Aufwand erfasst (2014: kein Aufwand, 2013: kein Aufwand). Für weitere Informationen über den LTIP wird auf die Anhangangaben 25.B und 25.E 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 3.615.000 US\$ erfasst (2014: 7.792.000 US\$, 2013: 2.846.000 US\$). Für weitere Informationen über den EIP wird auf die Anhangangaben 25.C und 25.E verwiesen.

• Neuer 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. In 2015 wurde ein Aufwand in Höhe von 2.285.000 US\$ erfasst. Für weitere Informationen über den LTIP wird auf die Anhangangaben 25.D und 25.E verwiesen.

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 2015 66.206.000 US\$ (2014: 50.401.000 US\$). Es wird auf die Anhangangabe 14 verwiesen.

Die tatsächlichen Ergebnisse können von den oben genannten Ermessensentscheidungen und Schätzungen abweichen.

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

a) Operative Aufwendungen und Umsatzerlöse

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Vergütung für Wirtschaftsprüfer	Deloitte¹	Ernst & Young	Ernst & Young
Abschlussprüfung des Konzernabschlusses	(360)	(543)	(736)
Abschlussprüfung der Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften	(390)	(43)	(9)
Andere Leistungen im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung	(1.043)	(187)	(170)
Sonstige Vergütung für Wirtschaftsprüfer			
Andere Leistungen	(48)	(2.480)	(2.019)
Beratungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen	(555)	(82)	(335)
	(2.396)	(3.335)	(3.269)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(24.010)	(22.144)	(18.581)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte			
davon in Umsatzkosten enthalten	(13.734)	(12.792)	(10.940)
davon in Vertriebskosten enthalten	(7.847)	(8.289)	(8.203)
davon in Allgemeine und Verwaltungskosten enthalten	(1.500)	(1.291)	(983)
davon in Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten	(8.039)	(11.059)	(8.520)
	(31.120)	(33.431)	(28.646)
Personalkosten			
Löhne und Gehälter	(174.359)	(161.405)	(115.913)
Sozialversicherung	(21.336)	(18.522)	(12.055)
Aktienbasierte Vergütung	(19.215)	(21.173)	(8.487)
Altersvorsorge für beitragsorientierte Pläne ²	(9.505)	(9.325)	(7.703)
	(224.415)	(210.425)	(144.158)
Enthalten in den Umsatzerlösen:			
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern	1.353.936	1.155.124	899.660
Umsatzerlöse aus Lizenzzahlungen	1.376	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	(664.355)	(580.485)	(484.957)
Abschreibungen auf Vorräte	(9.047)	(9.828)	(14.445)
Enthalten in den sonstigen betrieblichen Erträgen:			
Umsatzerlöse aus Kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen	1.159	1.546	1.527
Auflösung einer "Earn Out Rückstellung"	–	1.939	3.249
Erträge aus Versicherungsleistungen	–	931	–
BenQ Ausgleich	–	–	145
	1.159	4.416	4.921
Enthalten im sonstigen Finanzergebnis:			
Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnung, netto	408	(2.171)	(168)
Gewinn (Verlust) aus der Neubewertung der Kaufoption	(119)	–	–

1 Die gesamte Vergütung für den Abschlussprüfer Ernst & Young im Vorjahr betrug 1.498.000 US\$.

2. Die Altersvorsorgeaufwendungen für beitragsorientierte Pläne enthalten Kosten der staatlichen Altersversorgung in Deutschland in Höhe von 3.104.000 US\$ (2014: 3.256.000 US\$, 2013: 2.732.000 US\$).

3. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

b) Vergütung der Directors

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Gesamte Vergütung für qualifizierte Dienstleistungen	7.654	5.042	2.849

	2015 Anzahl	2014 Anzahl	2013 Anzahl
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen für qualifizierte Dienstleistungen erhalten haben	1	1	1
Anzahl Directors, welche Aktienoptionen ausgeübt haben	4	1	–

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
In Bezug auf den höchstbezahlten Director:			
Gesamte Vergütung	6.165	3.930	1.820
davon Pensionszahlungen für das Jahr	96	–	37

Durch den am höchsten bezahlten Director wurden während des Jahres 150.000 (2014: 443.343 Aktienoptionen) ausgeübt.

c) Zinserträge und -aufwendungen

Die Zinserträge und –aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Zinserträge	1.215	419	565
Zinsaufwendungen	(6.411)	(14.829)	(13.345)
	(5.196)	(14.410)	(12.780)
Davon: aus Finanzinstrumenten gem. den Kategorien nach IAS 39			
Kredite und Forderungen	(828)	(1.993)	(1.835)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	(4.368)	(12.417)	(10.945)
	(5.196)	(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 2015 hat der Konzern Zuwendungen in Höhe von 586.000 US\$ erhalten (2014: 738.284 US\$, 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 1.308.007 US\$ (2014: 2.712.743 US\$, 2013: 3.567.000 US\$) kann vom positiven zu versteuernden Einkommen in den Niederlanden abgezogen werden.

e) Mitarbeiter

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

	2015	2014	2013
Forschung und Entwicklung	964	832	588
Produktion	175	157	127
Verkauf und Marketing	218	199	156
Verwaltung	147	131	71
IT	42	41	30
	1.546	1.360	972

4. Unternehmenszusammenschlüsse

Akquisitionen in 2015

Dyna Image Corporation

Am 4. Juni erwarb Dialog Semiconductor Plc einen Anteil von 45,7% der Stimmrechte an der Dyna Image Corporation, Taipei, Taiwan ("Dyna") zu einem Kaufpreis von 13.601.000 US\$, wobei 12.921.000 US\$ zum Erwerbszeitpunkt in bar entrichtet wurden und der Restbetrag von 680.000 US\$ für zwölf Monate aufgeschoben wurde. Dialogs ursprüngliche Beteiligung an Dyna betrug 41,1% auf verwässerter Basis unter Einbeziehung der ausstehenden Aktienoptionen, die von Dynas Directors und Mitarbeitern gehalten werden. Dyna Image wurde bisher von Lite-On Semiconductor gehalten, einem Mitglied der Lite-On Gruppe. Dialog erwarb einerseits bereits existierende Aktien von Dyna von Lite-On Semiconductor und zeichnete andererseits für neue Aktien.

Lite-On hält weiterhin eine Beteiligung an Dyna und die verbleibenden Aktien werden von dem Konzern ShunSin Technology ("SST") sowie von den Directors und Mitarbeitern von Dyna gehalten. Zum Erwerbszeitpunkt erhielt Dialog zudem eine Call Option, die es Dialog ermöglicht, jederzeit über einen Zeitraum von 3 Jahren nach Vertragsabschluss einen Teil oder alle bisher von Dialog nicht kontrollierten Anteile zum Marktwert zu erwerben. Die Gesellschaft kam zu dem Ergebnis, dass Dialog durch diese Call Option die Macht hat die Aktivitäten von Dyna zu bestimmen. Aus diesem Grund wurde der Kauf des Minderheitenanteils als Unternehmenserwerb eingestuft unter Anwendung der Vollkonsolidierungsmethode. Zum Erwerbszeitpunkt betrug der beizulegende Zeitwert der Call Option 992.000 US\$.

Dyna hat sich auf die Entwicklung optischer, Trägheits- und Umweltsensoren im Bereich der Verbraucheranwendungen spezialisiert; optische Sensoren werden bereits in großen Stückzahlen nach China geliefert. Diese Akquisition unterstützt die Strategie von Dialog die Märkte und Wachstumschancen durch ausgewählte strategische Akquisitionen zu diversifizieren. Die Zusammenarbeit mit Dyna Image wird sich auf die Entwicklung von Sensoren und Sensorlösungen im Bereich der Smartphones und IoT (Internet of Things) Anwendungen, einschließlich am Körper tragbarer Geräte, konzentrieren. Diese Technologien werden anfangs Sensoren enthalten für Umgebungslicht und Annäherung sowie für Farb- und Bewegungsanalysen. Dialog wird dabei auf seine Marktführerschaft im Bereich Power Management sowie Bluetooth Smart® Technologien für Verbraucherelektronik, LED Festkörperbeleuchtung und im Bereich des Connected Homes aufbauen und dabei dem Kunden weitere Systemlösungen anbieten können. Durch die gemeinsame Investition in Dyna Image wird Dialog außerdem seine Wettbewerbsfähigkeit steigern können durch Synergien bei der Nutzung von Lite-Ons Produktionsressourcen in Taiwan sowie Lite-Ons strategischer Partnerschaft mit SST im Bereich fortschrittlicher Verpackungstechnologien.

Diese Investition stellt Dialogs ersten Schritt in den Sensor Markt dar. Die Sensortechnologie ist komplementär zum bestehenden Geschäft von Dialog im Bereich Power Management, der Audio und Bluetooth Erfahrung bei Smartphones und dem IoT sowie im Bereich fortschrittlicher Lichtenwendungen. Sie ist ein weiterer wichtiger Schritt bei der Strategie Marktanteile in dem schnell wachsenden Smartphone und IoT Markt in China zu gewinnen, durch innovative Partnerschaften mit lokalen Anbietern.

Der Zusammenschluss wird Dialogs Position im schnell wachsenden Verbrauchermarkt für Smartphones und IoT Anwendungen, einschließlich am Körper tragbarer Geräte, ausbauen.

4. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung**Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden**

Die Buchwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden von Dyna sowie der Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt waren:

	000US\$
Erworbene Vermögenswerte	
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	10.285
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (abzüglich der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen)	1.836
Vorräte	2.212
Sonstige Vermögensgegenstände	592
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	5.600
Sachanlagen	2.154
Investitionen	6
Aktive latente Steuern	859
Summe der erworbenen Vermögenswerte	23.544
Übernommene Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.205
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	648
Passive latente Steuern	1.000
Summe der übernommenen Schulden	7.853
Erworbenes Nettovermögen	15.691
Minderheitenanteil	(9.729)
Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	6.647
Gegenleistung	12.609
Zusammensetzung der Gegenleistung:	
Barzahlung zum Erwerbszeitpunkt	12.921
Aufgeschobene Barzahlung	680
Kaufoption für den Minderheitenanteil	(992)
Gegenleistung	12.609

Die erworbenen identifizierten Vermögensgegenstände enthalten entwickelte Technologien. Die angesetzten latenten Steuerforderungen beinhalten im Wesentlichen Verlustvorträge.

Der Minderheitenanteil in Dyna umfasst Stammaktien sowie wandelbare Vorzugsaktien. Da die Vorzugsaktien Dialog nicht dazu berechtigen im Fall einer Liquidation einen proportionalen Anteil von Dyna's Nettovermögen zu erhalten, wurde der Minderheitenanteil der Vorzugsaktien zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet, auf dessen Basis Dialog die Aktien von Dyna erworben und gezeichnet wurden.

Wir verweisen auf die Anmerkung 23 für weiterführende Informationen zum Minderheitenanteil.

Der Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt wird auf die zukünftigen strategischen Wachstumsmöglichkeiten die aus der Akquisition erwachsen sowie auf die erwarteten Synergien mit Dialogs existierenden Geschäftssegmenten Mobile Systems, Connectivity und Power Conversion verteilt. Der Firmenwert ist für Steuerzwecke nicht abzugsfähig.

Dialog wird die aufgeschobene Kaufpreiszahlung als Sicherheit, für jegliche Ersatzansprüche die Dialog gegen die verkaufenden Anteilseigner stellt halten.

4. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung

Dyna Image hat seit dem Erwerbszeitpunkt 4.798.000 US\$ zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 3.240.000 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, wären die Umsatzerlöse des Konzerns um 2.334.000 US\$ höher gewesen und hätten 1.357.646.000 US\$ betragen. Das Periodenergebnis vor Steuern des zusammengeschlossenen Unternehmens wäre um 1.685.000 US\$ geringer ausgefallen und hätte 253.154.000 US\$ betragen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 51.000 US\$ wurden als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Akquisition in 2013

iWatt Inc.

Am 16. Juli 2013 erwarb Dialog Semiconductor Plc 100% der Stimmrechte an der iWatt Inc. („iWatt“). 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.

Gegenleistung

Zum Erwerbszeitpunkt wurden 306.261.000 US\$ bar entrichtet. Hinzu kommt eine bedingte Gegenleistung von 35 Millionen US\$, die in Abhängigkeit von der Erreichung von Umsatzzielen in zwei Earn-out Perioden ausbezahlt werden muss. Bis zu 17 Millionen US\$ wurden in Abhängigkeit von den Umsatzerlösen in den sechs Monaten zum 31. Dezember 2013 fällig, weitere 18 Millionen US\$ wurden in Abhängigkeit von den Umsatzerlösen in den neun Monaten zum 30. September 2014 fällig.

Dialog hat zum Erwerbszeitpunkt zunächst eine Rückstellung in Höhe von 5.188.000 US\$ in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert der bedingten Gegenleistung gebucht. Dialog hat nachträglich festgestellt, dass die Umsatzziele in den Earn-out Perioden nicht erreicht wurden und hat deshalb die Rückstellung für die bedingte Gegenleistung in Höhe von 3.249.000 US\$ Ende 2013 aufgelöst. Der verbleibende Teil von 1.939.000 US\$ wurde in 2014 aufgelöst. Am 9. April 2014 haben die ehemaligen Eigentümer von iWatt beim Court of Chancery in Delaware Klage gegen Dialog eingereicht. Die ehemaligen Anteilseigner ersuchten Schadensersatz wegen angeblicher Verletzung der Kaufvertragsbestandteile, welche die Earn-out-Zahlungen betreffen. Während des zweiten Quartals 2015 erzielte Dialog mit den ehemaligen Eigentümern von iWatt eine Einigung, die zu einer finalen und endgültigen Auszahlung von 3.375.000 US\$ führte. Dieser Vergleich stellte kein Eingeständnis von Fehlern, Fehlverhalten oder Haftung seitens Dialogs dar. Der Betrag wurde im Mai 2015 bezahlt und wurde in den allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

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.

Noch nicht ausgeübte Aktienoptionen

Die noch nicht ausgeübten Aktienoptionen von iWatt Mitarbeitern wurden zum Erwerbszeitpunkt storniert. Stattdessen wurde den Mitarbeitern mit noch nicht ausgeübten Aktienoptionen, die einen niedrigeren Ausübungspreis als der implizierte Aktienkurs zum Erwerbszeitpunkt haben, eine Kompensation in bar basierend auf der Gegenleistung von Dialog angeboten. Diese Kompensation wird von Dialog über die vorige Haltefrist der stornierten Aktienoptionen in Abhängigkeit von der verbleibenden Zeit des Mitarbeiters beim Konzern ausbezahlt und wird als Kompensationsaufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der maximale Betrag der Kompensation, die ausbezahlt werden muss, beträgt 3.175.000 US\$.

Zum 31. Dezember 2015 beträgt der ausstehende Teil der Kompensation 352.000 US\$, die voraussichtlich im zweiten Quartal 2016 beglichen wird.

4. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung**Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden**

Dialog verteilte den Kaufpreis auf die identifizierten Vermögenswerte und Schulden von iWatt und den Firmenwert folgendermaßen:

	000US\$
Vermögenswerte	
Zahlungsmittel	2.410
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	11.017
Vorräte	13.030
Sonstige Vermögensgegenstände	776
Sachanlagen	113.553
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.866
Aktive latente Steuern	16.200
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	314
Summe Vermögenswerte	162.166
Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(11.585)
Rückstellungen	(3.439)
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(227)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(3.431)
Passive latente Steuern	(44.630)
Summe Schulden	(63.312)
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zu Marktpreisen	98.854
Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	212.645
Gegenleistung	311.499
Zusammensetzung der Gegenleistung:	
Barzahlung zum Erwerbszeitpunkt	306.261
Beizulegender Zeitwert der bedingten Gegenleistung	5.188
Gegenleistung	311.449

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen kunden- und technologiebezogene (einschließlich Kern-Technologien) immaterielle Vermögenswerte.

Aktive latente Steuern wurden für die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge, temporären Differenzen bezogen auf immaterielle Vermögensgegenstände, sonstige temporären Differenzen und Steuergutschriften angesetzt.

Der Firmenwert 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. Der Firmenwert ist für steuerliche nicht abzugsfähig.

iWatt hat seit dem Erwerbszeitpunkt 26.768.000 US\$ zu den Umsatzerlösen (hier wurden abgegrenzte Umsatzerlöse in Höhe von 7.073.000 US\$ aufgrund der Vorschriften der Erwerbsbilanzierung nicht angesetzt) und einen Verlust von 22.533.000 US\$ zum Periodenergebnis vor Steuern des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zum 1. Januar 2013 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.

Die Transaktionskosten in Höhe von 3.974.000 US\$ wurden in 2013 als Aufwand verbucht und unter den allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen

4. Unternehmenszusammenschlüsse Fortsetzung

Nettomittelabfluss aus Akquisitionstätigkeiten

Der Nettomittelabfluss aus Akquisitionstätigkeiten setzt sich folgendermaßen zusammen:

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit			
Gegenleistung in bar entrichtet:			
Akquisition im Geschäftsjahr	(12.921)	–	(306.261)
Erworbene Zahlungsmittel- und äquivalente	10.285	–	2.410
Unternehmenskauf abzüglich erworbener Zahlungsmittel	(2.636)	–	(303.851)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit			
Begleichung der bedingten Gegenleistung	(3.375)	–	–
Transaktionskosten	(51)	–	(3.974)
Einfluss auf den Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit	(3.426)	–	(3.974)
Netto Mittelabfluss im Zusammenhang mit den Akquisitionen	(6.062)	–	(307.825)

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Laufende Steuern:			
Großbritannien	–	–	–
Ausland	(78.094)	(57.565)	(37.172)
Latente Steuern:			
Großbritannien	(10.976)	2.558	–
Ausland	11.490	23.765	9.664
Steueraufwand	(77.580)	(31.242)	(27.508)

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Laufende Steuern:			
Laufender Ertragsteueraufwand	(77.862)	(57.559)	(38.449)
Anpassungen laufender Ertragsteuern für vorheriger Jahre	(232)	(6)	1.277
Latente Steuern:			
Aufgrund der Entstehung und der Umkehr von temporären Differenzen	(10.014)	(6.895)	8.656
Aufgrund des Ansatzes von zuvor nicht angesetzten aktiven latenten Steuern	8.105	11.009	1.983
Veränderung passiver latenter Steuern als Folge konzerninterner Umstrukturierung *	1.292	17.759	–
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	1.131	4.450	(975)
Steueraufwand	(77.580)	(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. Der Betrag von 1.292.000 US\$ entsteht durch den fortlaufenden Einfluss der Umstrukturierung auf die gebuchten passiven latenten Steuern.

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Steuer (-aufwand)/-ertrag, direkt im other comprehensive income erfasst			
Laufender Steuer (-aufwand)/-ertrag	–	–	–
Latenter Steuer (-aufwand)/-ertrag	(3.704)	5.180	(63)
Gesamter Steuer (-aufwand)/-ertrag, direkt im other comprehensive income erfasst	(3.704)	5.180	(63)
Latente Steuer:			
Posten, die in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden könnten	(3.704)	5.180	(63)
Gesamtes Steuerergebnis, das im other comprehensive income erfasst wird	(3.704)	5.180	(63)
Steuer (-aufwand)/-ertrag, direkt im Eigenkapital erfasst			
Laufender Steuer (-aufwand)/-ertrag	–	–	–
Latenter Steuer (-aufwand)/-ertrag	6.878	7.517	–
Gesamter Steuer (-aufwand)/-ertrag, direkt im Eigenkapital erfasst	6.878	7.517	–
Latente Steuer:			
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden	–	–	–
Steuerzuschrift aus aktienbasierten Vergütungen	6.878	7.517	–
Gesamtes Steuerergebnis, das im Eigenkapital erfasst wird	6.878	7.517	–

Faktoren, die den Steueraufwand im Geschäftsjahr beeinflussen

Die Überleitung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag unter Anwendung des UK Ertragsteuersatzes von 20,25% (2014: 21,5%, 2013: 23,25%) stellt sich wie folgt dar:

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Erwarteter Steueraufwand	(51.605)	(36.404)	(20.858)
Besteuerungsunterschiede	(18.131)	(12.901)	(5.251)
Steuerlich nicht abzugsfähiger Teil des Optionsaufwandes	(5.008)	(5.120)	(2.276)
Steuerermäßigungen im Zusammenhang mit Aktienoptionen	2.509	4.267	1.487
Steuerfreie Erträge (nicht abzugsfähige Aufwendungen)	(1.591)	(553)	(71)
Ertrag aus dem Ansatz bisher nicht angesetzter aktiver latente Steuern durch die der Steueraufwand reduziert wird	8.105	11.009	1.983
Verluste des Jahres auf die keine aktiven latenten Steuern angesetzt werden	(2.828)	(6.495)	(2.827)
Anpassungen für Steuern früherer Perioden	899	4.444	302
Besteuerungsunterschied im Zusammenhang mit abweichender funktionaler Währung	(12.089)	(5.426)	(45)
Steuerertrag aus konzerninternen Umstrukturierungen	–	(2.445)	–
Veränderung passiver latenter Steuern als Folge konzerninterner Umstrukturierung *	1.292	17.759	–
Steuerwirkung aus der beabsichtigten Übernahme von Atmel	(3.798)	–	–
Steuerertrag aus geistigem Eigentum und Forschungs- und Entwicklungsfördergeldern	4.342	–	–
Sonstige	323	623	48
Ausgewiesener Steueraufwand	(77.580)	(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. Der Betrag von 1.292.000 US\$ entsteht durch den fortlaufenden Einfluss der Umstrukturierung auf die gebuchten passiven latenten Steuern.

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung**Latente Steuern**

Die Veränderung der latenten Steuern (netto) während des Geschäftsjahres stellt sich wie folgt dar:

	000US\$
Zum 31. Dezember 2013	(15.698)
Wechselkursschwankungen	(6)
Im Ergebnis erfasst	26.323
Im other comprehensive income erfasst	5.180
Im Eigenkapital erfasst	7.517
Anschaffungen und Veräußerungen	–
Zum 31. Dezember 2014	23.316
Wechselkursschwankungen	(77)
Im Ergebnis erfasst	514
Im other comprehensive income erfasst	(3.704)
Im Eigenkapital erfasst	6.878
Anschaffungen und Veräußerungen	(71)
Zum 31. Dezember 2015	26.856

Die aktiven und passiven latenten Steuern, vor Saldierung innerhalb der Länder, setzen sich wie folgt zusammen:

	(Aufwand)/Ertrag, direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst		Aktive/(passive) latente Steuern, netto	
	2015 000US\$	2014 000US\$	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungen	5.219	30.832	(5.721)	(10.818)
Temporäre Differenzen bei immateriellen Vermögenswerten	(7.679)	10.508	11.359	11.743
Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren	3.325	(9.975)	(6.650)	(9.975)
Sonstige temporäre Differenzen	10.051	(7.853)	(899)	6.337
Steuerguthaben	594	429	3.794	3.200
Steuerliche Verlustvorträge	(10.996)	2.382	24.973	22.829
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	514	26.323	26.856	23.316

Die aktiven und passiven latenten Steuern, die in der Konzernbilanz nach Saldierung innerhalb der Länder angesetzt werden, setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Aktive latente Steuern	28.454	28.771
Passive latente Steuern	(1.598)	(5.455)
Nettobetrag der angesetzten latenten Steuern	26.856	23.316

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag Fortsetzung

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

	31. Dezember 2015			31. Dezember 2014		
	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$	Verlustvorträge 000US\$	Temporäre Differenzen 000US\$	Nettobetrag latenter Steuern 000US\$
Deutschland	–	(5.675)	(1.597)	–	5.206	1.477
Großbritannien	75.100	40.611	8.286	106.573	18.236	7.940
Niederlande	25.820	(10.518)	3.826	30.714	(6.146)	6.142
USA	51.081	(16.700)	14.195	51.642	(19.134)	7.002
Sonstige	15.837	342	2.146	–	1.883	755
Gesamt	167.838	8.060	26.856	188.929	45	23.316

Der Betrag in der Bilanz für abzugsfähige temporäre Differenzen und nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, für die keine latenten Steuer angesetzt wurden, ist 83.020.000 US\$ (2014: 82.643.000 US\$). Des Weiteren wurde keine latente Steuer für die staatlichen Steuergutschriften in Höhe von 5.957.000 US\$ (2014: 4.416.000 US\$) angesetzt.

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

Es wurden keine latenten Steuern für Verlustvorträge und temporäre Differenzen angesetzt, für die kein ausreichendes zu versteuerndes Einkommen in der Zukunft erwartet wird und somit die Nutzung nicht wahrscheinlich ist.

Die Verlustvorträge in den USA verfallen in den Jahren 2018 bis 2035 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 2016 zur Auszahlung ansteht. Der Betrag der in 2016 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.

6. 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:

	2015	2014	2013
Anzahl ausstehende Aktien (unverwässert)	73.763	67.329	65.641
Verwässerungseffekt durch ausstehende Aktienoptionen	3.537	2.746	2.035
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert) in Verbindung mit der Wandelanleihe	2.360	6.807	–
Anzahl ausstehende Aktien (verwässert)	79.660	76.882	67.676
Ergebnis, auf dessen Basis das Ergebnis (unverwässert) pro Aktie berechnet wird	178.766	138.079	62.204
Zinsaufwand der Wandelanleihe	3.483	10.279	–
Ergebnis, auf dessen Basis das Ergebnis (verwässert) pro Aktie berechnet wird	182.249	148.358	62.204

Die Anzahl ausstehender Optionen ohne Verwässerungseffekt beträgt 632.893 (2014: 950.340, 2013: 3.179.646).

Im Mai 2015 hat die Gesellschaft bekanntgegeben, die ausstehenden Anteile der Wandelanleihe zurückzukaufen. Die vollständige Wandlung führte zu einem Rückgang des Ergebnisses je Aktie und hatte somit einen verwässernden Effekt. Das Ergebnis, auf dessen Basis das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie berechnet wird unterscheidet sich, da der Zinsaufwand der Wandelanleihe in 2015 und 2014 verwässert ist.

Im Geschäftsjahr 2013 waren die potenziellen Stammaktien der Wandelanleihe unverwässert, da die Umwandlung in Stammaktien das Ergebnis je Aktie erhöhen würde. Deshalb wurden 6.806.893 Stammaktien bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie nicht berücksichtigt.

7. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Guthaben bei Kreditinstituten	135.809	178.242
Kurzfristige Einlagen	431.000	140.204
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	–	5.834
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	566.809	324.280

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, Pfund Sterling und Japanische Yen dienen.

8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	48.692	80.594
Forderungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung	23.976	19.975
	72.668	100.569

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 Delkrederfall 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 2015 73.000 US\$ und zum 31. Dezember 2014 96.000 US\$. Die hierauf entfallenden Wertberichtigungen betragen 73.000 US\$ bzw. 96.000 US\$.

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Wertberichtigungen zum Jahresanfang	96	82
Zugänge	13	18
Ausbuchungen	(22)	–
Auflösungen	(14)	(4)
Währungsänderungen	–	–
Wertberichtigungen zum Jahresende	73	96

8. 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 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Forderungen die weder überfällig noch wertgemindert sind	47.894	78.994
Forderungen die überfällig aber nicht wertgemindert sind		–
weniger als 30 Tage	431	1.566
30 bis 59 Tage	356	32
60 bis 89 Tage	9	2
90 bis 130 Tage	2	–
Gesamt	48.692	80.594

9. Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Rohstoffe	23.651	11.013
Unfertige Erzeugnisse	43.545	30.047
Fertige Erzeugnisse	67.734	58.080
	134.930	99.140

10. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte	2.086	3.586

Die Anzahlungen für Sicherungsgeschäfte beinhalten Vorauszahlungen auf Sicherungsgeschäfte mit einem negativen Marktwert. Die Anzahlungen werden nicht verzinst und werden bei Fälligkeit des Sicherungsgeschäfts verrechnet.

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 29 gegeben.

11. Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	7.812	7.459
Sonstige Steuerforderungen	6.720	1.253
Übrigen Forderungen	6.324	1.779
	20.856	10.491

12. 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					
Stand zum 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)
Stand zum 31. Dezember 2014	124.390	15.512	53.810	1.584	195.296
Währungsänderungen	(77)	51	68	2	44
Zugänge	12.297	2.503	15.443	2.487	32.730
Zugänge durch Unternehmenserwerbe	1.600	–	15	539	2.154
Umbuchungen	127	942	319	(1.388)	–
Abgänge	(206)	(267)	(2.493)	(115)	(3.081)
Stand zum 31. Dezember 2015	138.131	18.741	67.162	3.109	227.143
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
Stand zum 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
Stand zum 31. Dezember 2014	(97.636)	(5.924)	(32.473)	–	(136.033)
Währungsänderungen	30	(37)	(230)	–	(237)
Abschreibungen des Jahres	(10.978)	(2.624)	(10.552)	–	(24.154)
Umbuchungen	21	–	(21)	–	–
Abgänge	178	207	1.340	–	1.725
Stand zum 31. Dezember 2015	(108.385)	(8.378)	(41.936)	–	(158.699)
Buchwerte					
Stand zum 31. Dezember 2014	26.754	9.588	21.337	1.584	59.263
Stand zum 31. Dezember 2015	29.746	10.363	25.226	3.109	68.444

Finanzierungsleasing

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2015 256.000 US\$ (2014: 488.000 US\$). Im Laufe des Geschäftsjahres gab es keine Zugänge (2014: 614.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 225.000 US\$ (2014: 450.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen betrug 221.000 US\$ (2014: 419.000 US\$).

13. Firmenwert

Die Entwicklung des Firmenwerts für das Geschäftsjahr 2015 und 2014 stellt sich wie folgt dar:

	2015 000US\$	2014 000US\$
Buchwert		
Stand zum 1. Januar	244.878	244.878
Zugang aus der Akquisition von Dyna Image	6.647	–
Währungsänderungen	(463)	–
Stand zum 31. Dezember	251.062	244.878

Dialog betrachtet bei der Aufteilung des Firmenwerts seine operativen Segmente als zahlungsmittelgenerierende Einheiten. Zum 31. Dezember 2015 und 2014 wurde der Firmenwert folgendermaßen zugeordnet:

	2015 000US\$	2014 000US\$
Buchwert		
Mobile Systems	108.091	107.164
Connectivity	91.909	88.199
Power Conversion	51.061	49.515
Stand zum 31. Dezember	251.062	244.878

Im Zusammenhang mit der Akquisition von Dyna Image hat Dialog 6.647.000 US\$ Firmenwert erfasst. Davon wurden 3.988.000 US\$ dem Segment Connectivity zugeteilt, 1.662.000 US\$ dem Segment Power Conversion und 997.000 US\$ dem Segment Mobile Systems. Die Zuordnung des Firmenwerts auf die Segmente erfolgte anhand der erwarteten Synergien, von denen die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch die Akquisition vermutlich profitieren werden.

Durchführung der Werthaltigkeitstests im Geschäftsjahr

Die Werthaltigkeit des Firmenwerts wird einmal jährlich überprüft, unabhängig davon, ob die Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Die Durchführung des Werthaltigkeitstests erfolgt auf Basis der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, auf die der Firmenwert zugeordnet wurde. Der Firmenwert wird wertgemindert sobald der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die der Firmenwert zugeordnet wurde, den erzielbaren Betrag übersteigt. Dialog ermittelt den erzielbaren Betrag auf Basis des Nutzungswerts. Der Nutzungswert entspricht den erwarteten künftigen Cashflows, die die zahlungsmittelgenerierende Einheit erwartungsgemäß generieren wird.

Die erwarteten zukünftigen Cashflows im ersten Jahr werden auf Basis des Budgets des Konzerns hergeleitet. Für die darauffolgenden drei Jahre werden die Cashflows auf Basis der mittelfristigen Finanzplanung des Konzerns ermittelt. Die Cashflows über das vierte Jahr hinaus werden unter Zugrundelegung einer ewigen Wachstumsrate auf die vorausgesagten Cashflows im vierten Jahr geschätzt.

Das Management betrachtet bei der Ermittlung des Nutzungswerts die erwartete durchschnittliche jährliche Wachstumsrate während der Budget-/Prognoseperiode, die ewige Wachstumsrate sowie den Abzinsungsfaktor als Schlüsselgrößen.

Die erwarteten zukünftigen Umsatzerlöse der zahlungsmittelgenerierenden Einheit werden auf Basis externer Prognosen über das Marktvolumen der Produkte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt. Berücksichtigt werden dabei spezifische Faktoren der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wie der Kundenstamm, die verfügbaren Vertriebskanäle, der Eintritt potenzieller neuer Marktteilnehmer sowie die zukünftige technologische Entwicklung. Die Cashflows in der Budget-/Prognoseperiode berücksichtigen des Weiteren Materialkosten sowie andere direkt zuordnungsbar Kosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten. Das Management schätzt die Materialkosten und andere direkt zuordnungsbar und indirekt zuordnungsbar Kosten auf Basis aktueller Preise und den Markterwartungen für zukünftige Preisänderungen.

Nach einer näheren Analyse in 2015 entschied das Management die ewige Wachstumsrate für die Schätzung der zukünftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen ein Firmenwert zugeordnet wurde, von 1% pro Jahr auf 2% pro Jahr anzuheben. Das Management vertritt die Ansicht, dass die höhere Wachstumsrate den erwarteten langfristigen Wachstumsraten für das Marktvolumen der Produkte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit besser entspricht. Selbst wenn die Wachstumsrate für die ewige Rente bei 1% verblieben wäre, hätte dies zu keiner Wertminderung des Firmenwerts in 2015 geführt.

Die Abzinsungsfaktoren, die für die Cashflow Prognosen verwendet werden, wurden auf Basis des Capital Asset Pricing Modell bestimmt und berücksichtigen aktuelle Marktzinsen, angemessene Eigenkapital- sowie Risikoprämien und das spezifische Risiko der zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

13. Firmenwert Fortsetzung

Die verwendeten Schlüsselgrößen lauten folgendermaßen:

	2015	Mobile Systems 2014	2015	Connectivity 2014	2015	Power Conversion 2014
Umsatzwachstum (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate)	5,5%	13,5%	28,0%	27,7%	21,0%	24,0%
Ewige Rente	2,0%	1,0%	2,0%	1,0%	2,0%	1,0%
Abzinsungsfaktor (vor Steuern)	11,9%	11,3%	11,6%	11,3%	11,4%	11,3%

Wahrscheinlichkeit einer Wertminderung in der Zukunft

Dialog hat im Geschäftsjahr 2015 keine Wertminderung auf den Firmenwert vorgenommen, da die erzielbaren Beträge der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen ein Firmenwert zugewiesen wurde, die Buchwerte bei Weitem übersteigen.

Nach den derzeitigen Erwartungen über das zukünftige Umsatzwachstum geht das Management nicht davon aus, dass eine Wertminderung des Firmenwerts wahrscheinlich ist. Das Management erkennt an, dass das Tempo des technologischen Wandels in dem Industrie-Sektor des Unternehmens und der Verlust wichtiger Schlüsselkunden sowie der Eintritt potenzieller neuer Marktteilnehmer einen erheblichen Einfluss auf die Annahmen der Wachstumsraten für die jeweiligen Segmente haben können. Angenommen alle anderen Parameter werden konstant gehalten, würde ein Rückgang der Wachstumsrate für die Budget-/Prognoseperiode auf 24,4% im Segment Connectivity oder 14,8% im Segment Power Conversion sowie ein Rückgang der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate auf -5,2% im Segment Mobile Systems zu einem Impairment führen.

14. Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

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

	Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen 000US\$	Erworbene Software, Lizenzen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände 000US\$	Patente 000US\$	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte 000US\$	Gesamt 000US\$
Anschaftungskosten					
Stand zum 1. Januar 2014	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)
Stand zum 31. Dezember 2014	77.075	64.999	10.417	93.150	245.641
Währungsänderungen	–	137	141	(213)	65
Zugänge	–	4.076	4.257	24.498	32.831
Zugänge durch Unternehmenserwerbe	–	–	–	5.600	5.600
Abgänge	–	(215)	(1)	(233)	(449)
Stand zum 31. Dezember 2015	77.075	68.997	14.814	122.802	283.688
Abschreibungen und Wertberichtigungen					
Stand zum 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)
Wertberichtigungen	–	(2.478)	–	–	(2.478)
Abgänge	–	119	3	–	122
Stand zum 31. Dezember 2014	(26.004)	(40.324)	(5.059)	(42.749)	(114.136)
Währungsänderungen	–	(105)	(11)	(57)	(173)
Abschreibungen des Jahres	(7.296)	(8.437)	(1.421)	(13.969)	(31.123)
Abgänge	–	169	–	179	348
Stand zum 31. Dezember 2015	(33.300)	(48.697)	(6.491)	(56.596)	(145.084)
Buchwerte					
Stand zum 31. Dezember 2014	51.071	24.675	5.358	50.401	131.505
Stand zum 31. Dezember 2015	43.775	20.300	8.323	66.206	138.604

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 2015 10.703.000 US\$ (31. Dezember 2014: 14.613.000 US\$). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen 712.000 US\$ (2014: 2.101.000 US\$). Zum Bilanzstichtag betragen die zukünftigen Mindestzahlungen für diese Mietkaufverpflichtungen 9.504.000 US\$ (2014: 13.906.000 US\$). Der Barwert dieser Mindestzahlungen betrug 8.597.000 US\$ (2014: 12.114.000 US\$).

15. Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich folgendermaßen zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Beteiligung an Arctic Sand	1.446	1.446
Dyna Kaufoption ¹	732	–
Ausleihungen	1.580	1.858
	3.758	3.304

¹ Wir verweisen auf Anhangangabe 4 für weitere Informationen.

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\$ (2014: 1,4 Millionen US\$) entspricht einer Beteiligungshöhe von 3,99%-Anteil des voll verwässerten Kapitals von Arctic Sand. Wir verweisen auf die Anmerkung 26 Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts.

Die Ausleihungen betreffen überwiegend Mietkautionen für Büroräume und Parkplätze.

16. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	114.075	83.303
Sonstige Verbindlichkeiten	17.478	7.603
	131.553	90.906

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 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	3.677	4.198
Abgegrenzte Zinsen und Bankverbindlichkeiten	–	452
Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten	4.568	17.470
	8.245	22.120

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.

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	1.483	–	–	1.545	(1.226)	(257)	1.545
Schwebende Rechtsansprüche	283	(29)	–	–	–	–	254
Sonstige ¹	63	(1)	–	–	–	–	62
Gesamt kurzfristig	1.829	(30)	–	1.545	(1.226)	(257)	1.861
Rückbaumaßnahmen	875	(38)	39	389	–	(16)	1.249
Leasingverpflichtungen	470	–	–	530	(132)	–	868
Entschädigungsfond	610	(43)	–	147	(106)	–	608
Gesamt langfristig	1.955	(81)	39	1.066	(238)	(16)	2.725
Gesamt	3.784	(111)	39	2.611	(1.464)	(273)	4.586

¹ In 2014 enthielten die sonstigen Rückstellungen die aufgeschobenen Umsatzerlöse und die dazugehörigen Umsatzkosten. Seit 2015 werden diese in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für die Umgliederung der aufgeschobenen Umsatzerlöse verweisen wir auf Anmerkung 2.

19. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Verpflichtungen für Personal und Sozialausgaben	30.188	27.131
Im Zusammenhang mit kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen enthaltene Anzahlungen	2.701	2.800
Sonstige	16.995	12.542
	49.884	42.473

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 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen	4.919	7.916

21. Wandelanleihe

Wie bereits im Geschäftsbericht 2012 bis 2014 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 €.

Vorzeitige Wandlung der Wandelanleihe mit einem Gesamtvolumen von 201.000.000 US\$

Am 16. März 2015 hat die Gesellschaft bekannt gegeben, dass sie von der Option Gebrauch macht, die ausstehenden Anteile der Wandelanleihe am 5. Mai 2015 zurückzukaufen. Dies geschah in Übereinstimmung mit den Bedingungen (die Bedingungen) der in 2017 auslaufenden Wandelanleihe über 201.000.000 US\$ (die Anleihe).

Bis 28. April 2015 hatten alle Anleihehaber für alle ausstehenden Anteile von ihrem Wandlungsrecht Gebrauch gemacht. Daher beträgt die maximale Zahl von auszugebenden Stammaktien 6.797.025 (dies entspricht 9,56% der ausstehenden Stammaktien von Dialog). Die Gesamtzahl der ausstehenden Stammaktien ist damit von 71.068.930 auf 77.865.955 gestiegen. Aufgrund der Wandlung der Wandelanleihe sind die Stammaktien insgesamt um 1.049 Millionen US\$ und die Kapitalrücklagen um 182.089 Millionen US\$ angestiegen.

Betrachtet auf das gesamte Jahr wird diese vorzeitige Wandlung zu keiner Verwässerung bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie führen, da die maximal mögliche Zahl an zusätzlich auszugebenden Stammaktien bereits in vollem Umfang bei der Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Aktie für das Jahr 2014 berücksichtigt war.

22. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Dialog hatte zum 31. Dezember 2015 ein genehmigtes Kapital von 104.311.860 (2014: 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/ 1. Januar 2015	71.068.930	13.353
Wandlung der Wandelanleihe	6.797.025	1.049
Zum 31. Dezember 2015	77.865.955	14.402

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. Durch die Wandlung der Wandelanleihe sind die Kapitalrücklagen in 2015 um 182.089 Millionen US\$ angestiegen.

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 2015 und 31. Dezember 2014 betrug der negative Stand der Rücklage für Fremdwährungsdifferenzen 4.480.000 US\$ sowie 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 2015 betrug der negative Stand der Rücklage für Cash Flow Hedges 3.443.000 US\$ verglichen mit einer negativen Rücklage in Höhe von 12.769.000 US\$ zum 31. Dezember 2014 sowie 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 29.

Die in den einzelnen Komponenten der sonstigen Rücklagen enthaltenen Steuereffekte in den Geschäftsjahren 2015, 2014 und 2013 ergeben sich wie folgt:

	2015			2014			2013		
	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$	vor Steuern 000US\$	Steuereffekt 000US\$	Netto 000US\$
Währungsdifferenzen	(1.884)	(10)	(1.894)	(1.032)	(265)	(1.297)	269	(15)	254
Hedging	13.020	(3.694)	9.326	(19.794)	5.445	(14.349)	91	(48)	43
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (loss)	11.136	(3.704)	7.432	(20.826)	5.180	(15.646)	360	(63)	297

22. Eigenkapital Fortsetzung**Aktien für Mitarbeiter-Aktionsplan**

Die Aktien für den Mitarbeiter-Aktionsplan beinhalten die Anschaffungskosten der Aktien die vom Mitarbeiter-Aktien Trust sowie vom non-executive Director Trust (die „Trusts“) gehalten werden. Wir verweisen auf Anmerkung 25. Zum 31. Dezember 2015 und 2014 hielten die Trusts 1.879.195 und 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. Minderheitenanteile

Die folgende Übersicht zeigt Informationen über nicht vollständig von der Muttergesellschaft gehaltene Tochtergesellschaften, an denen der Konzern wesentliche Minderheitenanteile hält:

Name der Tochtergesellschaft	Gesellschaftssitz und Hauptniederlassung	Beteiligungsquote und Stimmrechte der Minderheiten	Gewinn (Verlust) der Minderheiten 000US\$	Kumulierter Minderheitenanteil 000US\$
Dyna Image Corporation	Taipei, Taiwan	45,7% ¹	(1.507)	7.801

¹ Auf verwässerter Basis 41.1% (siehe Anmerkung 4)

Nachfolgend eine Übersicht der zusammengefassten Finanzinformationen in Bezug auf die Tochtergesellschaften an denen der Konzern wesentliche Minderheitenanteile hält. Die zusammengefassten Finanzinformationen zeigen die Beträge vor Eliminierung konzerninterner Transaktionen:

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$
Umlaufvermögen	9.609
Anlagevermögen	7.237
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	4.702
Langfristige Verbindlichkeiten	–
Den Aktionären der Gesellschaft zustehendes Eigenkapital	4.343
Minderheitenanteil	7.801

23. Minderheitenanteile Fortsetzung

	2015 000US\$
Umsatz	4.798
Aufwendungen	(7.352)
Jahresfehlbetrag	(2.554)
Jahresfehlbetrag der Gesellschaft	(1.047)
Jahresfehlbetrag der Minderheitenanteile	(1.507)
Jahresfehlbetrag	(2.554)
Other comprehensive income der Gesellschaft	(292)
Other comprehensive income der Minderheitenanteile	(421)
Other comprehensive income des Jahres	(713)
Gesamtergebnis der Gesellschaft	(1.339)
Gesamtergebnis der Minderheitenanteile	(1.928)
Gesamtergebnis des Jahres	(3.267)
Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	(5.740)
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(1.043)
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	8.721
Mittelzufluss aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit	1.938

24. Altersversorgung

Der Konzern betreibt beitragsorientierte Pensionspläne. Die Pensionsaufwendungen des Jahres betreffen Zahlungen an die Pensionsfonds und betragen 6.401.000 US\$ (2014: 6.069.000, 2013: 4.971.000 US\$). Zum 31. Dezember 2015 wurden Verbindlichkeiten an die Pensionsfonds in Höhe von 1.505.000 US\$ (2014: 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 3.104.000 US\$ (2014: 3.256.000 US\$, 2013: 2.732.000 US\$).

25. 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 13.741.051 Aktien (2014: 12.541.576 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

25. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

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 2015 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. Die Volatilität wurde als laufzeitadäquate historische Volatilität der Dialog Aktie über die jeweilige Restlaufzeit auf Basis von Informationen des Informationsanbieters Bloomberg ermittelt. Der berücksichtigten erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von historischer Volatilität auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann.

Die folgenden Annahmen wurden für die Berechnung von in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 gewährten Optionen verwendet:

	2015	2014	2013
Erwartete Dividende	0%	0%	0%
Erwartete Volatilität	46%	36%	46%
Risikofreier Zinssatz	0,1%	0,2%	0,8%
Erwarteter Ausübungszeitraum (in Jahren)	3,0 - 6,0	2,0 - 5,0	2,0 - 6,0
Gewichteter Durchschnittskurs im Berichtsjahr (in €)	39,42	20,83	12,66
Gewichteter Durchschnittskurs für Optionsgewährungen (in €)	39,22	18,40	13,56
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)	0,10	0,10	13,56
Gewichteter Marktwert (in €)	33,38	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. Aus diesem Grund ist der EIP am 5. Mai 2015 ausgelaufen.

Im Rahmen des EIP werden dem Remuneration Committee bis zu 0,75% des ausgegebenen Aktienkapitals zum Datum der Bewilligung zur Verfügung gestellt, das den Teilnehmern des EIP jeweils jedes Jahr bewilligt werden kann. Es ist geplant, dass diese Aktien etwa 10 bis 15 Top-Führungskräften gewährt werden. Ein Teil der Gesamtzahl der Aktien, die jedes Jahr gewährt werden kann, wird für Bewilligungen an neu

25. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

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.

Bei der Bewertung dieses Ziels könnte beispielsweise die Steigerung der regionalen Umsätze auf den strategisch wichtigsten Schlüsselmärkten als Prozentsatz des Gesamtumsatzes herangezogen werden.

25. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

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.

D) Neuer langfristiger Sondervergütungsplan für Führungskräfte in Schlüsselpositionen (LTIP)

Der Konzern betreibt auch einen langfristigen Sondervergütungsplan für Führungskräfte, welcher auf der Hauptversammlung am 30. April 2015 von den Aktionären genehmigt wurde. Alle Mitarbeiter sind zur Teilnahme am LTIP berechtigt, in der Praxis sind die Awards jedoch auf die Executive-Director-Ebene und andere Mitarbeiter in Führungspositionen gerichtet.

Der LTIP gilt für einen Zeitraum von zehn Jahren ab dem Datum der Genehmigung durch die Aktionäre. Vom Vergütungsausschuss ausgewählte Teilnehmer erhalten einen LTIP-Award in Form:

- einer kostenfreien Aktienoption oder einer Nennwertoption,
- einer bedingten Aktienzuteilung,
- einer Option zu Marktkonditionen oder
- eines Award mit Barzahlung, der an den Kurs der Aktien gebunden ist (für die Fälle, in denen die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter rechtlich nicht zulässig ist).

Die ersten LTIP-Awards wurden im Jahr 2015 innerhalb von sechs Wochen nach der ordentlichen Hauptversammlung im April gewährt. In der Folge ist – außer in Sonderfällen – beabsichtigt, Teilnehmern die LTIP-Awards innerhalb eines Zeitraums von sechs Wochen nach dem Veröffentlichungsdatum der Ergebnisse der Gesellschaft zu gewähren.

Awards für Executive Directors werden abhängig davon unverfallbar, inwieweit die bei jeder Zuteilung vom Vergütungsausschuss gesteckten, anspruchsvollen erfolgsabhängigen Bedingungen hinsichtlich der Unternehmensentwicklung erfüllt werden. Für die Awards im Jahr 2015 gilt folgende erfolgsabhängige Bedingung: es gibt drei erfolgsabhängige Messgrößen, die sich auf das EBIT, das Umsatzwachstum und die relative Gesamtaktienrendite (Total Shareholder Return, **TSR**) beziehen.

Relativer TSR

Die erfolgsabhängige Messgröße TSR betrachtet den, den Aktionären zugeflossenen Gesamtbetrag, sei es durch Kursanstiege der Aktie oder durch Dividendenzahlungen. Der TSR der Gesellschaft wird mit dem TSR der im S&P Select Semiconductor Index enthaltenen Unternehmen verglichen.

Der TSR von Dialog wird in einem dreijährigen Leistungszeitraum gemessen und mit dem TSR der Unternehmen in der Vergleichsgruppe verglichen. Der Ausschuss kann sich dafür entscheiden, den durchschnittlichen TSR jedes Unternehmens zu Beginn und zum Ende des Erfassungszeitraums zu verwenden, wobei der Durchschnitt über höchstens drei Monate ermittelt wird.

Liegt der TSR von Dialog unter dem Mittelwert der Vergleichsgruppe, wird der TSR-bezogene Teil des Awards nicht unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog den Mittelwert der Vergleichsgruppe, werden 25 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog das 60. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 50 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar. Erreicht der TSR von Dialog das 75. Perzentil der Vergleichsgruppe, werden 100 % des maximalen TSR-bezogenen Teils des Awards unverfallbar.

Zwischen den vorstehend genannten Unverfallbarkeitswerten von 25 %, 50 % und 100 % kommt lineare Interpolation zur Anwendung.

Darüber hinaus ist die Höhe der TSR-bezogenen Komponente des Awards, die unverfallbar wird, nach oben begrenzt: Ist der TSR für den Leistungszeitraum negativ, so ist der unverfallbare Anteil auf 50 % des Höchstwerts des Awards begrenzt, unabhängig davon, ob die Gesellschaft die im S&P Select Semiconductor Index, ihrem Vergleichsindex, enthaltenen Unternehmen übertroffen hat.

25. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung

Finanzielle Messgrößen

Die EBIT- und Umsatzwachstumsziele werden in einem Zeitraum von drei Jahren gemessen. Die Unternehmensziele werden auf jährlicher Basis festgelegt und gemessen, damit sie weiterhin anspruchsvoll und relevant bleiben. Bei diesen Zielsetzungen werden hinsichtlich EBIT und Umsatzwachstum die Budgeterwartungen und die Erwartungen des Marktes für das jeweilige Geschäftsjahr wie folgt berücksichtigt:

Grenzwert (d. h. ein akzeptabler Wert hinsichtlich der Unternehmensentwicklung, der erreicht werden muss, damit die Unverfallbarkeit des Awards eintreten kann),

Zielwert (d. h. die Leistung für das Erreichen des budgetierten Wachstums, damit das Unternehmen im Hinblick auf die langfristigen Unternehmensziele auf dem richtigen Weg ist) und

Höchstwert (d. h. Leistungen, die vom Vergütungsausschuss als außergewöhnlich anerkannt werden).

Grad der Erreichung der Unternehmensziele	Unverfallbarer Anteil des LTIP-Awards
Schwelle ¹	25%
Zielwert ¹	50%
Außergewöhnliche Leistungen ¹	100%

¹ Linearer Verlauf zwischen den einzelnen Werten.

Nach Ablauf des dreijährigen Leistungszeitraums wird die Unverfallbarkeit des Awards vom Vergütungsausschuss auf Basis der tatsächlich in diesen drei Jahren verzeichneten Performance ermittelt.

Beurteilung der Gesamtleistung

Der Vergütungsausschuss kann die Gesamthöhe der unverfallbar werdenden Beträge nach unten korrigieren, wenn er dies für notwendig hält, um der finanziellen Gesamtsituation oder der Performance der Gesellschaft Rechnung zu tragen.

Der Anteil des LTIP-Awards, der nicht gemäß den oben genannten erfolgsabhängigen Bedingungen unverfallbar wird, verfällt.

Der Vergütungsausschuss verpflichtet sich, die Einhaltung der strengen Anforderungskriterien hinsichtlich der Aufstellung der Leistungsziele bei jeder einzelnen Bewilligung im Rahmen des LTIP sicherzustellen.

Folgende Annahmen wurden für die Bestimmung vom beizulegenden Zeitwert für die beschriebenen leistungsbezogenen Pläne EIP und LTIP herangezogen:

	Grant in 2015	Grant in 2014	Grant in 2013
Durchschnittlicher Aktienpreis am Gewährungstag	€39,17	€16,00	€13,61
Ausübungspreis	€0,12	€0,12	€0,12
Erwartete Volatilität	46%	36%	45%
Risikofreier Zinssatz	0%	0,2%	0,8%
Angenommener Grad der Erdienung basierend auf den Leistungsbedingungen	70%	70%	50%
Laufzeit der Optionen	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre

25. Aktienorientierte Vergütung Fortsetzung**E) 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 2015 und 2014 wie folgt:

	2015		2014	
	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
Bestand am Jahresanfang	5.148.024	5,90	6.036.051	7,93
Gewährt	1.008.344	0,10	1.748.517	0,09
Ausgeübt	(1.306.386)	6,57	(2.452.916)	6,82
Verwirkt	(139.737)	3,70	(183.628)	4,52
Summe am Jahresende	4.710.245	4,53	5.148.024	5,90
Davon ausübbar	1.660.213	10,05	1.845.756	9,64

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der Aktien am Tag der Ausübung von Optionen betrug in 2014 39,42 € (2014: 21,85 €).

Im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen bestanden zum 31. Dezember 2015 Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in Höhe von Null US\$ (2014: 210.000 US\$).

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Anzahl der zum 31. Dezember 2015 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 2015	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl ausübbarer Bezugsrechte zum 31. Dezember 2015	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
€0,0 (3,00)	3.136.787	4,5	0,13	389.431	0,32
€3,00 (8,00)	117.435	0,9	7,15	117.435	7,15
€8,00 (16,85)	1.456.023	3,2	13,81	1.153.347	13,63
€0,0 (16,85)	4.710.245	4,0	4,53	1.660.213	10,05

F) 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 1.879.195 Aktien (2014: 2.825.412 Aktien).

26. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						
	Buchwerte zum 31. Dezember 2015 000US\$	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US\$	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert 000US\$	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert 000US\$	Bemessungs- hierarchie	Marktwerte zum 31. Dezember 2015 000US\$	
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	566.809	566.809	–	–	n/a	566.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	LaR	72.668	72.668	–	–	n/a	72.668
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte							
Anzahlungen auf Sicherungsgeschäfte	LaR	2.086	2.086	–	–	Level 1	2.086
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	FVTPL	732	–	–	732	Level 2	732
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	Level 2	–
Beteiligung an Arctic Sand	AfS	1.446	–	–	–	n/a	1.446
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	114.075	114.075	–	–	n/a	114.075
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	17.478	17.478	–	–	n/a	17.478
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	440	440	–	–	n/a	440
Mietkauf- und Finanzierungsleasingverträge	FLAC	8.156	8.156	–	–	Level 2	7.688
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	FVTPL	4.568	–	4.568	–	Level 2	4.568
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)		641.563	641.563	–	–	–	641.563
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		–	–	–	–	–	–
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		–	–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		1.446	–	–	–	–	1.446
Derivative Finanzinvestitionen - ohne Sicherungsbeziehung		732	–	–	732	–	732
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten - mit Sicherungsbeziehung		(4.568)	–	(4.568)	–	–	(4.568)
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)		(140.149)	(140.149)	–	–	–	(139.681)

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

26. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten Fortsetzung

Zeitwerte zum 31. Dezember 2015 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. Wenn der Buchwert nicht annähernd dem beizulegenden Zeitwert entspricht, wurde der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Bemessungshierarchie 2 und 3 in Übereinstimmung mit allgemein anerkannten Bewertungsmodellen auf Basis von abgezinsten Zahlungsströmen bestimmt. Dabei stellt der Abzinsungsfaktor, der das Kreditrisiko der Gegenparteien widerspiegelt, den wichtigsten Faktor dar.

26. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten Fortsetzung

Kategorie gem. IAS 39	In der Bilanz ausgewiesene Werte gem. IAS 39						Marktwerte zum 31. Dezember 2014 000US\$
	Buchwerte zum 31. Dezember 2014 000US\$	Fortgeführte Anschaffungskosten 000US\$	Erfolgswirksam zum		Bemessungs- hierarchie		
			Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$	beizulegenden Zeitwert bewertet 000US\$			
Vermögenswerte							
Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristige Einlagen	LaR	318.446	318.446	–	–	n/a	318.446
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen	LaR	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 Vermögenswerte ohne Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	Level 2	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	Level 2	–
Beteiligung an Arctic Sand	AfS	1.446	–	–	–	n/a	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 Verbindlichkeiten ohne Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Sicherungsbeziehung	FVTPL	17.470	–	17.470	–	Level 2	17.470
Davon aggregiert nach Kategorien gem. IAS 39							
Kredite und Forderungen (LaR)							
Als Sicherungsinstrumente bestimmte Einlagen		422.601	422.601	–	–	–	422.601
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (HtM)		5.834	–	5.834	–	–	5.834
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten - mit Sicherungsbeziehung		1.446	–	–	–	–	1.446
Finanzielle Verbindlichkeiten die zur fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)		(17.470)	–	(17.470)	–	–	(17.470)
		(283.679)	(283.679)	–	–	–	(294.531)

27. 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 2015:

	Mietverpflichtungen 2015 000US\$	Sonstige und Software Verpflichtungen 2015 000US\$	Mietverpflichtungen 2014 000US\$	Sonstige und Software Verpflichtungen 2014 000US\$
Innerhalb eines Jahres	10.432	10.224	8.444	11.645
Zwischen 1 und 2 Jahren	9.982	4.665	8.186	6.753
Zwischen 2 und 3 Jahren	7.395	339	7.680	3.352
Zwischen 3 und 4 Jahren	6.561	49	5.320	2
Zwischen 4 und 5 Jahren	6.075	33	4.869	–
Danach	17.994	–	8.655	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	58.439	15.310	43.154	21.752

Die gesamten im Zusammenhang mit Operating Leases und den anderen Verpflichtungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfassten Ausgaben betragen in 2015 15.434.000 US\$ (2014: 15.547.000 US\$). Von diesem Betrag entfielen 6.257.000 US\$ auf Verpflichtungen für Software (2014: 8.417.000 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:

	2015 000US\$	Mindestzahlungen 2014 000US\$
Innerhalb eines Jahres	4.402	4.403
Zwischen 1 und 2 Jahren	3.400	4.403
Zwischen 2 und 3 Jahren	1.700	3.400
Zwischen 3 und 4 Jahren	–	1.700
Zwischen 4 und 5 Jahren	–	–
Danach	–	–
Summe der künftigen Mindestzahlungen	9.502	13.906
Abzüglich des Zinsanteils	(906)	(1.792)
Barwert der Mindestzahlungen	8.596	12.114

Verpflichtungen zum Erwerb von Anlagevermögen

Am 31. Dezember 2015 bestanden Bestellverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 6.962.000 US\$ (2014: 4.491.000 US\$) und für immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1.325.000 US\$ (2014: 4.846.000 US\$).

28. 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 (2014: vier) dargestellt. Die Segmente unterscheiden sich durch die Art der Produkte und werden jeweils unabhängig voneinander von Business Unit Managern geleitet. Die Business Unit Manager sind direkt dem CEO unterstellt und sind verantwortlich für ihr Segment.

a) Geschäftssegmente

Dialog berichtet über folgende Geschäftssegmente:

Mobile Systems

Dieses Geschäftssegment beinhaltet unsere Power Management und Audio Chips, welche eigens für die Bedürfnisse des Marktes für Wireless Systeme entwickelt wurden sowie eine Bandbreite von fortgeschrittenen Treibertechnologien für energieeffiziente Display-Anwendungen - von PMOLEDs über Electronic Paper zu MEMS Displays.

Automotive & Industrial

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

Connectivity

Dieses Segment umfasst unsere „short-range wireless“, „digital cordless“ sowie VoIP Technologien. Das Connectivity Segment basiert auf den operativen Tätigkeiten unserer Tochtergesellschaft Dialog Semiconductor B.V.

Power Conversion

Das 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).

	2015					Gesamt 000US\$	2014					Gesamt 000US\$
	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Corporate 000US\$		Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Corporate 000US\$	
Umsatzerlöse ¹	1.114.495	34.367	117.014	84.636	4.800 ³	1.355.312	942.628	40.952	92.120	80.367	38 ³	1.156.105
F&E-Kosten	140.066	2.488	25.747	23.282	31.599	223.182	141.246	2.392	25.703	22.476	21.991	213.808
Betriebsergebnis ²	341.931	9.340	8.360	(20.675)	(79.210)	259.746	244.180	11.232	(2.163)	(21.135)	(46.212)	185.902
Abschreibungen/ Wertberichtigungen von Vorräten	31.010	719	6.467	15.754	1.327	55.277	29.959	889	7.337	17.064	333	55.582
Investitionen	8.146	202	394	1.571	485	10.798	6.096	260	212	3.582	85	10.235
	50.938	446	7.585	5.875	8.403	73.247 ⁴	30.681	167	3.737	4.239	2.231	41.055 ⁵
			Zum 31.12.2015						Zum 31.12.2014			
Segmentvorräte	97.053	8.913	13.563	12.152	3.249	134.930	71.327	6.165	13.678	7.970	–	99.140

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 Corporate resultiert aus Aufwendungen für die Holdinggesellschaft, den Aufwendungen der Mitarbeiteraktien Trusts, Aufwendungen für Aktienoptionen und Kosten für neue Geschäftsfelder.

Das Betriebsergebnis (Verlust) kann zum Ergebnis vor Ertragsteuern in der Gewinn- und Verlustrechnung abgestimmt werden.

³ Der Umsatz in der Spalte Corporate beinhaltet im Wesentlichen Umsätze aus Konzernprojekten und seit 2015 den Beitrag von Dyna Image.

⁴ Einschließlich 34.884.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 38.431.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und 68.000 US\$ Verkauf anderer Investitionen.

⁵ Einschließlich 24.393.000 US\$ Erwerb von Sachanlagen, 16.696.000 US\$ Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen und (34.000 US\$) für andere Investitionen.

28. Segmentberichterstattung Fortsetzung

	2014					2013					Gesamt 000US\$	
	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Corporate 000US\$	Mobile Systems 000US\$	Automobil/ Industrie 000US\$	Connectivity 000US\$	Power Conversion 000US\$	Corporate 000US\$		
Umsatzerlöse ¹	942.628	40.952	92.120	80.367	38 ²	1.156.105	744.869	37.259	91.616	26.768	868 ³	901.380
F&E-Kosten	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/ Wertberichtigungen	29.959	889	7.337	17.064	333	55.582	25.487	971	10.712	9.853	204	47.227
von Vorräten	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	41.055 ⁴	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

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 Corporate 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 Corporate beinhaltet im Wesentlichen Umsätze aus Konzernprojekten 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 2015, 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.

b) Corporate

Das Segment Corporate umfasst die Geschäftstätigkeit in Schwellenländern (seit Juni 2015 Dyna Image), neue Entwicklungsaktivitäten, die Kosten für zentrale Konzernfunktionen sowie den Aufwand für die anteilsbasierten Vergütungen der Gruppe und bestimmte andere nicht umgelegte Kosten.

Seit Juni 2015 beinhaltet das Segment Corporate das konsolidierte Ergebnis von Dyna Image. In 2015 enthielt das Segment Corporate Umsatzerlöse von Dyna Image in Höhe von 4.798.000 US\$ (2014: 38.000 US\$ Produktumsätze, 2013: 851.000 US\$ Zahlungseingang im Zusammenhang mit BenQ).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Aktienoptionen und die Kosten für ein Prämienprogramm für die Führungskräfte in Schlüsselpositionen (EIP und LTIP) in Höhe von 9.518.000 US\$ (2014: 9.761.000 US\$, 2013: 3.564.000 US\$). Des Weiteren werden Kosten für neue Geschäftsfelder von 17.827.000 US\$ (2014: 12.157.000 US\$, 2013: 5.789.000 US\$) sowie Kosten von Dyna Image in Höhe von 2.480.000 US\$ dem Segment Corporate zugewiesen.

Das negative Betriebsergebnis im Segment Corporate in Höhe von 79.210.000 US\$ für das Geschäftsjahr 2015 (2014: 46.212.000 US\$, 2013: 26.139.000 US\$) resultiert aus den Aufwendungen für Aktienoptionen (inkl. EIP und LTIP) von 19.215.000 US\$ (2014: 21.710.000 US\$, 2013: 8.487.000 US\$), den Aufwendungen für die Holdinggesellschaft von 29.762.000 US\$ (2014: 10.941.000 US\$, 2013: 12.838.000 US\$) davon entfielen in 2015 17.604.000 US\$ auf die geplante Übernahme von Atmel und den Kosten für neue Geschäftsfelder in Höhe von 22.048.000 US\$ (2014: 16.645.000 US\$, 2013: 8.783.000 US\$) In 2015 enthielten die sonstigen betrieblichen Erträge keine Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Entwicklungsaufträgen (2014: 600.000 US\$, 2013: 996.000 US\$ BenQ Zahlung). Zudem wurde in 2014 und 2013 ein Ertrag aus der Auflösung der Earn-out Rückstellung in Höhe von 1.939.000 US\$ und 3.249.000 US\$ in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

28. Segmentberichterstattung Fortsetzung

c) Geografische Segmente – Umsätze nach dem Bestimmungslandprinzip

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Umsatzerlöse			
Großbritannien	903	782	945
Übriges Europa	54.859	60.098	62.628
China	1.080.488	983.412	742.324
Hong Kong	165.645	53.454	40.201
Übriges Asien	42.849	47.213	46.821
Übrige Länder	10.568	11.146	8.461
Summe Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	901.380

	2015 000US\$	2014 000US\$
Investitionen in langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	19.444	15.042
Japan	185	273
Großbritannien	26.710	9.751
Niederlande	9.147	4.718
USA	5.988	6.696
Taiwan	9.316	720
Singapur	5	18
Sonstige	2.452	3.837
Summe Investitionen	73.247	41.055

	Zum 31. Dezember 2015 000US\$	Zum 31. Dezember 2014 000US\$
Langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	46.518	47.589
USA	257.424	261.565
Großbritannien	99.992	80.889
Niederlande	46.907	42.025
Japan	1.011	990
Sonstige	10.067	5.987
Summe langfristige Vermögenswerte	461.919	439.045

* Summe langfristiger Vermögenswerte ohne aktive latente Steuern.

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

29. 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 82,2% (2014: 81,5%).

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 2015 und 2014 entfielen auf einen Einzelkunden mehr als 10% der Umsätze. Der gesamte mit diesem Kunden in 2015 erzielte Umsatz betrug 1.077.700.696 US\$ (2014: 909.900.903 US\$, 2013: 718.733.000 US\$). Die Forderungen an diesen Kunden betragen zum 31. Dezember 2015 25.182.182 US\$ (2014: 83.075.043 US\$). Dieser Kunde gehört zum Mobile Systems Segment.

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 2015 und 2014 keinen Handel mit Derivaten betrieben.

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

Marktrisiko

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

Zinsrisiko

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

Dem Konzern entstehen Zinsaufwendungen aus erhaltenen Zahlungen im Zusammenhang mit der Factoringvereinbarung sowie für die Wandelschuldverschreibung (siehe Anmerkung 21).

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

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

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

	Erhöhung / Verminderung in Basis Punkten	Auswirkungen auf das Ergebnis 000US\$	Auswirkungen auf das Eigenkapital 000US\$
2015	23 (23)	1.052 (1.052)	1.052 (1.052)
2014	2 (2)	58 (58)	58 (58)
2013	31 (22)	794 (565)	794 (565)

Angemessene mögliche Veränderungen hätten keinen Einfluss auf das sonstige Comprehensive income.

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 Pfund Sterling. Der überwiegende Teil der Umsatzerlöse sowie des Materialaufwandes wird in US\$ abgerechnet. Dagegen entstehen die anderen Kosten überwiegend in Euro oder Pfund 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 2015, 2014 und 2013 wurden fast alle Umsatzerlöse in US\$ abgerechnet.

Die nachstehenden Tabellen zeigen das Währungsrisiko sowie die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte, ohne Wertpapiere, sowie der Schulden) und des Eigenkapitals (das sich zusätzlich aufgrund der Änderungen von beizulegenden Zeitwerten der Geldanlagen, die als Sicherungsinstrument bestimmt wurden ändert) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US\$. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

	Euro 000US\$	GBP 000US\$	TWD 000US\$	Sonstige 000US\$	USD 000US\$	Total 000US\$
Finanzielle Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	11.218	183	3.331	2.545	549.532	566.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	3	1	–	–	72.664	72.668
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	134	17	124	951	4.618	5.844
	11.355	201	3.455	3.496	626.814	645.321
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(440)	–	–	–	(8.156)	(8.596)
Derivative Finanzinstrumente	(2.617)	(1.951)	–	–	–	(4.568)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(12.278)	(5.943)	(541)	(744)	(112.047)	(131.553)
	(15.335)	(7.894)	(541)	(744)	(120.203)	(144.717)
Stand zum 31. Dezember 2015	(3.980)	(7.693)	2.914	2.752	506.611	500.604
Mögliche Wechselkursänderungen des USD	10,4%	5,1%	4,3%	5,8%	0,0%	
Potentieller Einfluss auf das Ergebnis des Geschäftsjahres - Gewinn/(Verlust)						
Anstieg gegenüber dem USD	(142)	(290)	124	(0)	–	(308)
Rückgang gegenüber dem USD	142	290	(124)	0	–	308
Potentieller Einfluss auf das other comprehensive income - Gewinn/(Verlust)						
Anstieg gegenüber dem USD	(272)	(99)	–	–	–	(370)
Rückgang gegenüber dem USD	272	99	–	–	–	370

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

	Euro 000US\$	GBP 000US\$	TWD 000US\$	Sonstige 000US\$	USD 000US\$	Total 000US\$
Finanzielle Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	26.103	757	5.394	3.683	288.343	324.280
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	2	374	–	–	100.193	100.569
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	149	18	138	1.016	5.569	6.890
	26.254	1.149	5.532	4.699	394.105	431.739
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(4)	(21)	–	(19)	(192.729)	(192.773)
Derivative Finanzinstrumente	(13.240)	(3.607)	–	(623)	–	(17.470)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(8.308)	(2.335)	(346)	(676)	(79.241)	(90.906)
	(21.552)	(5.963)	(346)	(1.318)	(271.970)	(301.149)
Stand zum 31. Dezember 2014	4.702	(4.814)	5.186	3.381	122.135	130.590
Mögliche Wechselkursänderungen des USD						
	11,7%	5,6%	5,9%	5,7%	0,0%	
Potentieller Einfluss auf das Ergebnis des Geschäftsjahres - Gewinn/(Verlust)						
Anstieg gegenüber dem USD	2.101	(67)	305	32	–	2.371
Rückgang gegenüber dem USD	(2.101)	67	(305)	(32)	–	(2.371)
Potentieller Einfluss auf das other comprehensive income - Gewinn/(Verlust)						
Anstieg gegenüber dem USD	(1.550)	(200)	–	(11)	–	(1.761)
Rückgang gegenüber dem USD	1.550	200	–	11	–	1.761

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.

Eine Risikoanalyse für die Sicherungsinstrumente des Konzerns wurde auf Basis der inhärenten historischen Volatilität separate durchgeführt (siehe 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 112,000,000 US\$ (2014: 92,000,000 US\$). Durch die Vereinbarung, welche den Ankauf von Forderungen ausgewählter Kunden enthält, wird das Ausfallrisiko des Konzerns erheblich verringert, da die Kreditinstitute das gesamte mit den finanzierten Forderungen verbundene Kreditrisiko übernehmen.

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

Liquiditätsrisiko

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

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements *Fortsetzung*

Zum 31. Dezember 2015 hält der Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 566.809.000 US\$ (2014: 324.280.000 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.

Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht innerhalb der Fälligkeiten zwischen den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten herzustellen. Zum 31. Dezember 2015 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 2015				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	114.075	–	–	114.075
Sonstige Verbindlichkeiten	17.478	–	–	17.478
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	4.568	3.677	4.919	13.164
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	39.890	–	–	39.890
	176.011	3.677	4.919	184.607
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

Für die Darstellung der Fälligkeiten werden die aufgeschobenen Umsatzerlöse sowie die dazugehörigen Umsatzkosten, die in der Bilanz unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, ausgeschlossen.

Die gesamten langfristigen sonstigen Finanzverbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2015 4,9 Millionen US\$ (31. Dezember 2014: 188,1 Millionen US\$) und betreffen Verbindlichkeiten aus Mietkaufverpflichtungen und Finanzierungsleasingvereinbarungen. Mit einem Betrag von 180,2 Millionen US\$ betreffen die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in 2014 den Buchwert der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe, die im Mai 2015 frühzeitig gewandelt wurde (wir verweisen auf Anmerkung 21 für weitere Informationen).

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. Zum 1. Juli 2015 wurde diese Kreditlinie gekündigt.

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 2013 und 2013. Im Mai 2015 hat die Gesellschaft alle ausstehenden Anteile der Wandelanleihe zurückgekauft. Die maximale Zahl der auszugebenden Stammaktien betrug 6.797.025 (dies entspricht 9,56% der ausstehenden Stammaktien von Dialog). Die Gesamtzahl der ausstehenden Stammaktien ist damit von 71.068.930 auf 77.865.955 gestiegen. Aufgrund der Wandlung der Wandelanleihe sind die Stammaktien insgesamt um 1.049 Millionen US\$ und die Kapitalrücklagen um 182.089 Millionen US\$ angestiegen. 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 2015 betrug die Eigenkapitalquote 79,6% (2014: 62,0%, 2013: 49,2%). Der Anstieg der Eigenkapitalquote ist überwiegend auf die vorzeitige Wandlung der Wandelanleihe zurückzuführen. 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

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Konzerns, das aber unter Leverage Gesichtspunkten überprüft wird, sobald nachhaltige Gewinne erzielt wurden. Allerdings wird die Finanzierung von strategischen Entscheidungen, die auf langfristiges Wachstum ausgerichtet sind, durch langfristige Verbindlichkeiten sichergestellt.

Sicherungsgeschäfte

Zum 31. Dezember 2015 waren Geldanlagen als Sicherungsinstrumente zur Absicherung fester Verpflichtungen und künftiger Transaktionen in Euro, Pfund 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, Pfund Sterling und Japanische Yen zu US Dollar zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Geldanlagen und Devisentermingeschäfte, die den Buchwerten entsprechen, betragen:

	Zum 31. Dezember 2015		Zum 31. Dezember 2014	
	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$	Vermögenswerte 000US\$	Verbindlichkeiten 000US\$
Beizulegender Zeitwert				
Währungskäufe	–	4.568	–	17.470
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 2016 bis Dezember 2016 und Januar 2015 bis Dezember 2015 wurden als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2015 ein nicht realisierter Verlust in Höhe von 3.443.000 US\$ (31.12.2014: Verlust von 12.769.000 US\$) aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen. Die Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von erwarteten künftigen Zahlungsflüssen in den Monaten Januar 2014 bis Dezember 2014 wurden ebenfalls als hoch effektiv eingestuft. Daher wurde zum 31. Dezember 2013 ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von 1.580.000 US\$ aus diesen Sicherungsinstrumenten im Eigenkapital ausgewiesen.

Während des Geschäftsjahres 2015 wurden unrealisierte Verluste von insgesamt 18.960.163 US\$ (2014: Verlust von 23.614.000 US\$, 2013: Gewinn von 1.747.000 US\$) im Eigenkapital erfasst während Verluste von 31.980.000 US\$ (2014: Verlust 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.

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements *Fortsetzung*

Sicherungsgeschäfte für Euro Verpflichtungen:

Fälligkeit	Nominalwert 000€		Kaufkurs US\$/€	
	Derivate		Geldanlagen	
2015				
Januar 2016	10.000	1,1500	–	–
Februar 2016	12.000	1,1551	–	–
März 2016	16.000	1,1381	–	–
April 2016	9.750	1,0787	–	–
Mai 2016	9.750	1,0996	–	–
Juni 2016	8.500	1,1071	–	–
Juli 2016	7.500	1,1144	–	–
August 2016	6.500	1,1223	–	–
September 2016	6.500	1,1236	–	–
Oktober 2016	5.000	1,0932	–	–
November 2016	5.000	1,0948	–	–
Dezember 2016	5.000	1,0964	–	–
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	–	–

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Britischen Pfund:

Fälligkeit	Nominalwert 000€	Kaufkurs US\$/€
	Derivate	
2015		
Januar 2016	3.000	1,5148
Februar 2016	3.000	1,5210
März 2016	5.500	1,5176
April 2016	3.000	1,5435
Mai 2016	3.000	1,5418
Juni 2016	3.000	1,5418
Juli 2016	3.000	1,5434
August 2016	2.000	1,5427
September 2016	2.500	1,5076
Oktober 2016	2.000	1,5076
November 2016	2.000	1,5082
Dezember 2016	2.000	1,5088
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

29. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements Fortsetzung

Sicherungsgeschäfte für Verpflichtungen in Japanischen Yen:

Fälligkeit	Nominalwert 000¥	Kaufkurs ¥/US\$
2015		
Januar 2016	70.000	119,3397
Februar 2016	70.000	119,3173
März 2016	60.000	119,3830
April 2016	50.000	118,4000
Mai 2016	50.000	123,2314
Juni 2016	50.000	123,1267
Juli 2016	70.000	120,8600
August 2016	50.000	120,3100
September 2016	20.000	122,1682
Oktober 2016	35.000	121,9781
November 2016	35.000	121,8142
Dezember 2016	35.000	121,6244
2014		
Januar 2015	50.000	103,6324
Februar 2015	50.000	103,6119
März 2015	50.000	103,5811
April 2015	50.000	103,8135
Mai 2015	50.000	103,8031
Juni 2015	50.000	103,7618
Juli 2015	50.000	104,6634
August 2015	50.000	104,6172
September 2015	35.000	108,1300
Oktober 2015	35.000	108,1200
November 2015	35.000	107,9600
Dezember 2015	35.000	107,8500

30. Beziehungen zu nahestehenden Personen

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

Nahestehende Personen des Konzerns sind die sieben (2014: sieben) non-Executive Mitglieder des Board of Directors sowie zwölf (2014: elf) 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 53 genannt. Die Vergütungen des Executive Managements setzten sich wie folgt zusammen:

	2015 000US\$	2014 000US\$	2013 000US\$
Kurzfristig fällige Leistungen	6.055	5.679	4.283
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹	262	203	193
Aktienbasierte Vergütungen	5.797	7.942	3.097
	12.114	13.824	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 1.489.656 US\$ (2014: 1.112.120 US\$, 2013: 1.029.000 US\$). Am 31. Dezember 2015 bestanden keine Verbindlichkeiten aus ausstehenden Vergütungen an Directors (2014: Null, 2013: Null). Weitere Informationen zu diesen Vergütungen werden im Vergütungsbericht im Kapitel „Corporate Governance“ auf den Seiten 67 bis 81 gegeben.

Weitere Beziehungen zu nahestehenden Personen

In 2015 und 2014 gab es keine weiteren Transaktionen mit anderen nahestehenden Personen. Keine der nahestehenden Personen hatte einen wesentlichen Einfluss auf Hauptkunden oder -lieferanten der Gruppe.

31. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach Jahresende erhielt das Unternehmen am 20. Januar 2016 eine vereinbarte Ausgleichszahlung von 137 Mio. US\$ aufgrund der Beendigung des Merger Agreements mit Atmel.

	Anmerkung	2015 000US\$	2014 000US\$
Aktiva			
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		55.100	93.570
Forderungen an verbundenen Unternehmen		268.674	272.804
Sonstige Vermögensgegenstände		1.172	246
Umlaufvermögen		324.946	366.620
Anteile an verbundenen Unternehmen	32	527.657	514.056
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände		562	506
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		–	254
Anlagevermögen		528.219	514.816
Summe Aktiva		853.165	881.436
Passiva			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		425	12.931
Verbindlichkeiten an verbundenen Unternehmen		23.548	184.070
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		19.071	1.360
Sonstige Verbindlichkeiten		378	392
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		43.422	198.753
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		–	180.207
Gezeichnetes Kapital		14.402	13.353
Kapitalrücklage		463.725	274.517
Gewinnrücklagen		356.246	229.788
Sonstige Rücklagen		–	(114)
Dialog Aktien die vom Mitarbeiter Trust gehalten werden		(24.630)	(15.068)
Eigenkapital	35	809.743	502.476
Summe Passiva		853.165	881.436

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 126.411.000 US\$ (2014: Jahresüberschuss 32.093.000 US\$).

Dieser Abschluss wurde vom Board of Directors am 8. März 2016 genehmigt und stellvertretend unterzeichnet von:

Dr Jalal Bagherli

Director

154 Entwicklung des Eigenkapitals der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2015

	Gezeichnetes Kapital 000US\$	Kapitalrücklage 000US\$	Gewinnrücklagen 000US\$	Sonstige Rücklagen		Gesamt 000US\$
				Sicherungs- instrumente 000US\$	Aktien für Mitarbeiter, die vom Trust gehalten werden 000US\$	
Stand zum 1. Januar 2014	12.852	246.289	261.832	–	(2.242)	518.731
Konzernergebnis	–	–	(32.093)	–	–	(32.093)
Other comprehensive income (Loss)	–	–	–	(114)	–	(114)
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	(32.093)	(114)	–	(32.207)
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
Kapitalerhöhung für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan (brutto)	501	9.780	–	–	(10.281)	–
Kosten der Kapitalerhöhung für Mitarbeiter-Aktienoptionsplan	–	(39)	–	–	–	(39)
Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	–	–	(6.172)	(6.172)
Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	18.487	–	–	3.627	22.114
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	49	–	–	49
Stand zum 31. Dezember 2014	13.353	274.517	229.788	(114)	(15.068)	502.476
Konzernergebnis	–	–	126.441	–	–	126.441
Other comprehensive income (Loss)	–	–	–	114	–	114
Comprehensive Income (Loss), gesamt	–	–	126.441	114	–	126.555
Sonstige Veränderungen im Eigenkapital:						
Wandlung der Wandelanleihe	1.049	182.089	–	–	–	183.138
Erwerb von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	–	–	–	(14.032)	(14.032)
Veräußerung von Dialog Aktien für den Mitarbeiter-Aktienoptionsplan durch die Trusts	–	7.119	–	–	4.470	11.589
Aufwand für Mitarbeiter-Aktienoptionen	–	–	17	–	–	17
Stand zum 31. Dezember 2015	14.402	463.725	356.246	–	(24.630)	809.743

Kapitalflussrechnung der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2015

	2015 000US\$	2014 000US\$
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Konzernergebnis (-verlust)	126.441	(32.093)
Überleitung vom Jahresergebnis auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Zinsergebnis	(6.407)	1.586
Aufwendungen für Mitarbeiter-Aktioptionen	17	49
Veränderungen des Umlaufvermögens und kurzfristiger Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.711	(1.205)
Sonstige Aktiva und Passiva	(1.689)	(11.788)
Mittelzufluss (-abfluss) aus dem operativen Geschäft	136.073	(43.451)
Gezahlte Zinsen	(1.004)	(2.010)
Erhaltene Zinsen	10.893	10.703
Mittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	145.962	(34.758)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	(56)	(506)
Gründung von weiteren Unternehmensbeteiligungen	(13.601)	(70.315)
Von (an) Konzerngesellschaften empfangene (geleistete) Mittel	(156.391)	226.436
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	(170.048)	155.615
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Mittelabfluss aus der Kapitalerhöhung	-	(39)
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-	(75.943)
Finanzielle Verbindlichkeiten	(12.055)	(7.488)
Kauf von Aktien für den Mitarbeiter-Aktioptionsplan	(14.032)	(6.172)
Veräußerung von Aktien für den Mitarbeiter-Aktioptionsplan	11.589	22.114
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	(14.498)	(67.528)
Veränderung der Zahlungsmittel	(38.584)	53.329
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	93.570	40.355
Einfluss von Wechselkursänderungen	114	(114)
Zahlungsmittel am Ende der Periode	55.100	93.570

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

156 Anmerkungen zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft

Für das Geschäftsjahr 2015

32. Anteile an verbundenen Unternehmen

Hier werden die Anteile der Muttergesellschaft an der Dialog Semiconductor GmbH, Dialog Semiconductor Ltd., 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 an der Tochtergesellschaft Dialog KK in Japan ausgewiesen. Des Weiteren beinhalten die Anteile die neu gegründete Tochtergesellschaft Powerventure Semiconductor Ltd und seit 45,7% der Minderheitenanteil an Dyna Image Corporation (41,1% auf verwässerter Basis). Die Beteiligungshöhe am Eigenkapital der anderen aufgeführten verbundenen Unternehmen beträgt jeweils 100%.

Die Investitionen in Tochtergesellschaften werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigungen bilanziert.

Das Eigenkapital und die Jahresergebnisse dieser Gesellschaft betragen:

	2015 000US\$	2014 000US\$
Eigenkapital	673.956	583.282
Jahresüberschuss	214.399	153.138

Basierend auf vorläufigen ungeprüften Ergebnissen.

33. Garantien

Gemäß Artikel 403 des zweiten Buches des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs wurde von der Muttergesellschaft eine Garantie für die Tochtergesellschaft Dialog Semiconductor B.V. sowie Dialog Semiconductor Finance B.V. ausgegeben.

34. 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.

35. Eigenkapital und Aktienoptionen

Angaben zum Eigenkapital und zum Aktienoptionsprogramm der Muttergesellschaft werden in Anmerkungen 22 und 25 des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 gemacht.

36. Personenzahlen und -kosten

Die Muttergesellschaft hat keine eigenen Mitarbeiter.

37. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Finanzielle Leistungskennzahlen

Verwendung von Nicht-IFRS Kennzahlen

Dialog verwendet unterschiedliche Leistungskennzahlen um die finanzielle Performance zu messen sowie um sicherzustellen, dass die Performance an der Strategie des Unternehmens ausgerichtet ist und die Interessen der Aktionäre verfolgt werden. Bestimmte Kennzahlen sind dabei besonders wichtig und werden als Schlüsselleistungsindikatoren betrachtet (KPIs). Die von Dialog identifizierten Schlüsselleistungsindikatoren sind das Umsatzwachstum, die Bruttomarge, die Betriebskosten in Prozent vom Umsatz, das Wachstum des Betriebsergebnisses, die Bruttomarge sowie das verwässerte Ergebnis je Aktie. Dialog kontrolliert diese Leistungskennzahlen auf bereinigter Basis sowie nach IFRS.

Die bereinigten Messgrößen der Profitabilität sind Nicht-IFRS Kennzahlen, weil sie bestimmte Beträge ausschließen, die berücksichtigt werden bzw. Beträge berücksichtigen, die ausgeschlossen werden, bei der Ermittlung und Veröffentlichung vergleichbarer IFRS Kennzahlen.

Wir berichten bereinigte Kennzahlen, weil diese das Management sowie die Investoren mit vielen nützlichen Informationen über die Performance des Konzerns versorgen. Wir betrachten diese Nicht-IFRS Kennzahlen jedoch nicht als Substitut für die überlegenen IFRS Kennzahlen. Eine Vergleichbarkeit von Dialogs bereinigten Kennzahlen mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen ist deshalb unter Umständen nicht gegeben. Die bereinigten Kennzahlen schließen Beträge, die einen signifikanten Einfluss auf Dialogs Ergebnis haben aus. Dialog kompensiert diese Einschränkung, indem die Beträge, die bei den vergleichbaren IFRS Kennzahlen ausgeschlossen werden, separat erfasst und kontrolliert werden.

Die bereinigten Kennzahlen von Dialog entsprechen den vergleichbaren IFRS Kennzahlen, die um spezifische Faktoren angepasst werden, die die Vergleichbarkeit der finanziellen Leistung von einer auf die andere Periode sowie die Vergleichbarkeit mit ähnlichen Unternehmen einschränken. In den Geschäftsjahren 2015, 2014 und 2013 hat Dialog die folgenden spezifischen Faktoren, die in den Einnahmen und Aufwendungen nach IFRS enthalten waren, herausgerechnet:

- Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge;
- Kosten für die abgebrochene Mergervereinbarung mit Atmel in 2015 und AMS in 2014;
- Integrationskosten für erworbene Unternehmen;
- Die folgenden Faktoren, die aus der Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse nach IFRS resultieren:
 - Akquisitionsbedingte Kosten;
 - Die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten, die durch einen Unternehmenszusammenschluss erworben wurden;
 - Die zusätzlichen Abschreibungsaufwendungen, die durch die erstmalige Bewertung von Vermögenswerten zum beizulegenden Zeitwert entstanden;
 - Die Umkehrung eines Anstiegs der Umsatzkosten, die durch die erstmalige Bewertung von Vorräten zum beizulegenden Zeitwert entstanden;
 - Die Realisierung von aufgeschobenen Umsatzerlösen im Gewinn oder Verlust von dem erworbenen Unternehmen sowie die dazugehörigen Umsatzkosten; und
 - Die Veränderungen im beizulegenden Zeitwert einer bedingten Kaufpreisverbindlichkeit;
- Der Unterschied zwischen den Zinsaufwendungen und der effektiven Verzinsung von Finanzverbindlichkeiten;
- In 2014, eine latente Steuergutschrift, die im Zusammenhang mit der internen Umstrukturierung des geistigen Eigentums als Folge der Akquisition von iWatt resultierte; und
- In 2013, einen Zahlungseingang in Verbindung mit der Insolvenz von BenQ Corporation; sowie
- Zugehörige Steuereffekte.

158 Anhang für weitere Angaben zur finanziellen Entwicklung Fortsetzung

Erläuterung der finanziellen Leistungskennzahlen

Umsatzwachstum

Dialog beobachtet das Umsatzwachstum, weil die Veränderung der Umsatzerlöse von einer auf die andere Periode sowie deren Entwicklung über eine gewisse Zeitspanne hinweg, wichtige Größen zur Messung des Wachstums darstellen. Die Entwicklung der Umsatzerlöse nach IFRS sowie auf bereinigter Basis wird im Folgenden veranschaulicht:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Umsatzerlöse in der Periode	1.355.312	1.156.105	901.380
Umsatzerlöse in der Vergleichsperiode	1.156.105	901.380	773.583
Umsatzwachstum	17,2%	28,3%	16,5%
Bereinigt			
Umsatzerlöse in der Periode	1.355.312	1.156.105	907.602
Umsatzerlöse in der Vergleichsperiode	1.156.105	907.602	773.583
Umsatzwachstum	17,2%	27,4%	17,3%

Bruttomarge

Die Bruttomarge stellt das Bruttoergebnis in Prozent vom Umsatz dar. Dialog kontrolliert die Bruttomarge, weil diese Kennzahl die Messung der Wertschöpfung von Dialogs Produkten ermöglicht. Die Entwicklung der Bruttomarge nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich folgendermaßen dar:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	901.380
Bruttoergebnis	624.804	514.809	351.808
Bruttomarge	46,1%	44,5%	39,0%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	907.602
Bruttoergebnis	632.344	523.406	367.522
Bruttomarge	46,7%	45,3%	40,5%

Betriebskosten in Prozent vom Umsatz

Dialog kontrolliert die Betriebskosten in Prozent vom Umsatz, weil mit dieser Kennzahl Dialogs Anstrengungen Innovationen voranzutreiben sowie die Effizienz der operativen Strukturen zu verbessern, gemessen werden können. Die Betriebskosten umfassen die Vertriebskosten, die Allgemeinen- und Verwaltungskosten sowie die Forschungs- und Entwicklungskosten. Die Betriebskosten nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellen sich wie folgt dar:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	901.380
Betriebskosten	(366.217)	(333.323)	(254.069)
Betriebskosten in Prozent vom Umsatz	27,0%	28,8%	28,2%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	907.602
Betriebskosten	(315.847)	(295.618)	(229.454)
Betriebskosten in Prozent vom Umsatz	23,3%	25,6%	25,3%

Wachstum des Betriebsergebnisses

Dialog beobachtet das Wachstum des Betriebsergebnisses, weil die Veränderung von einer auf die andere Periode sowie die Entwicklung über eine gewisse Zeitspanne hinweg, eine wichtige Kennzahl zur Messung der Leistung unserer Geschäftstätigkeiten darstellt. Das Betriebsergebnis nach IFRS sowie auf bereinigter Basis hat sich folgendermaßen entwickelt:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Betriebsergebnis	259.746	185.902	102.660
Betriebsergebnis in der Vergleichsperiode	185.902	102.660	91.032
Wachstum des Betriebsergebnisses	39,7%	81,1%	12,8%
Bereinigt			
Betriebsergebnis	317.656	230.265	139.595
Betriebsergebnis in der Vergleichsperiode	230.265	139.595	107.472
Wachstum des Betriebsergebnisses	38,0%	65,0%	29,9%

Operative Marge

Die operative Marge drückt das Betriebsergebnis in Prozent der Umsatzerlöse aus. Dialog kontrolliert die operative Marge, da diese eine wichtige Kennzahl darstellt, die Profitabilität unserer Geschäftstätigkeiten insgesamt zu messen. Die operative Marge nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich wie folgt dar:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	901.380
Betriebsergebnis	259.746	185.902	102.660
Operative Marge	19,2%	16,1%	11,4%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	907.602
Betriebsergebnis	317.656	230.265	139.595
Operative Marge	23,4%	19,9%	15,4%

160 Anhang für weitere Angaben zur finanziellen Entwicklung Fortsetzung

EBITDA und EBITDA Marge

EBITDA ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl, die dem Konzernergebnis vor Finanzierungsaufwand (netto), Ertragsteueraufwand, Abschreibungsaufwand, Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Vermögenswerten sowie dem Wertminderungsaufwand entspricht. Die EBITDA Marge ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl, die das EBITDA in Prozent von den Umsatzerlösen ausdrückt. Dialog ermittelt das EBITDA sowie die EBITDA Marge, weil diese Größen bei Wertpapieranalysten, Investoren sowie anderen Interessengruppen weit verbreitet sind, um die Profitabilität eines Unternehmens zu beurteilen. EBITDA nach IFRS sowie auf bereinigter Basis lässt sich vom Konzernergebnis folgendermaßen herleiten:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Konzernergebnis	177.259	138.079	62.204
Finanzierungsaufwand (netto)	4.907	16.581	12.948
Ertragsteueraufwand	77.580	31.242	27.508
Abschreibungsaufwand für Sachanlagen	24.010	22.144	18.581
Abschreibungsaufwand für immaterielle Vermögenswerte	31.120	33.431	28.646
(Gewinn)/Verlust aus Verkäufen	1.751	407	1.369
EBITDA	316.627	241.884	151.256
Bereinigt			
Konzernergebnis	238.377	172.169	97.614
Finanzierungsaufwand (netto)	29	7.312	4.013
Ertragsteueraufwand	79.250	50.784	37.967
Abschreibungsaufwand für Sachanlagen	24.010	20.456	17.152
Abschreibungsaufwand für immaterielle Vermögenswerte	16.096	18.302	16.097
(Gewinn)/Verlust aus Verkäufen	1.751	407	1.369
EBITDA	359.513	269.430	174.212

EBITDA Marge nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich wie folgt dar:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	901.380
EBITDA	316.627	241.884	151.256
EBITDA Marge	23,4%	20,9%	16,8%
Bereinigt			
Umsatzerlöse	1.355.312	1.156.105	907.602
EBITDA	359.513	269.430	174.213
EBITDA Marge	26,5%	23,3%	19,2%

Ergebnis je Aktie

Dialog kontrolliert das unverwässerte sowie verwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS und auf bereinigter Basis. Dialog glaubt, dass das Ergebnis je Aktie auf bereinigter Basis eine nützliche Kennzahl für Investoren darstellt, um die Fähigkeit des Konzerns zur Generierung von Einnahmen zu beurteilen. Des Weiteren stellt dieses Ergebnis eine Basis für die Ermittlung der Wertschöpfung des Konzerns dar (z. B. durch die Verwendung von Preis-/Gewinnmultiplikatoren).

Das Ergebnis für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie nach IFRS sowie auf bereinigter Basis ermittelt sich wie folgt:

000US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Konzernergebnis	177.259	138.079	62.204
Verlust der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(1.507)	-	-
Ergebnis für die Ermittlung des unverwässerten Ergebnis je Aktie	178.766	138.079	62.204
Effektive Verzinsung der Wandelanleihe	3.483	10.279	-
Ergebnis für die Ermittlung des verwässerten Ergebnis je Aktie	182.249	148.358	62.204
Bereinigt			
Konzernergebnis	238.376	172.169	97.614
Verlust der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(1.507)	-	-
Ergebnis für die Ermittlung des unverwässerten Ergebnis je Aktie	239.883	172.169	97.614
Zinszahlungen für die Wandelanleihe	503	2.010	-
Ergebnis für die Ermittlung des verwässerten Ergebnis je Aktie	240.386	174.179	97.614

Das bereinigte und verwässerte Ergebnis je Aktie wird auf Basis der durchschnittlichen Aktienanzahl, die ebenfalls für das entsprechende Ergebnis nach IFRS herangezogen wurde (siehe Anhangangabe 2), ermittelt.

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie nach IFRS sowie auf bereinigter Basis stellt sich wie folgt dar:

US\$	2015	2014	2013
IFRS			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	2,42	2,05	0,95
Verwässertes Ergebnis je Aktie	2,29	1,93	0,92
Bereinigt			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3,25	2,56	1,49
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3,02	2,27	1,44

162 Anhang für weitere Angaben zur finanziellen Entwicklung Fortsetzung

Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse

Dialog schließt in der Berechnung der bereinigten Kennzahlen die folgenden spezifischen Posten, die aus Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS resultieren, aus:

000US\$	2015	2014	2013
Akquisitionsbedingte Kosten	18.843	1.912	3.974
Abschreibung von erworbenen immateriellen Vermögenswerten	15.024	15.129	12.548
Zusätzliche Abschreibung von Sachanlagen	–	1.688	1.429
Umkehrung einer Aufwertung von Vorräten zum beizulegenden Zeitwert	–	–	6.996
Realisierung von aufgeschobenen Umsatzerlösen (netto Umsatzkosten)	–	–	3.903
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Kaufpreisverbindlichkeit	3.375	(1.939)	(3.249)
Anstieg des Ergebnisses vor Ertragsteuern	37.242	16.790	25.601
Steuergutschrift	(1.027)	(19.542)	(8.200)
Anstieg des Konzernergebnisses	36.215	(2.752)	17.401

Überleitung von bereinigten auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen

Die Überleitungen von den bereinigten Kennzahlen zur Messung der Profitabilität auf die entsprechenden IFRS Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2015, 2014 und 2013 stellen sich wie folgt dar:

Zum 31.12.2015:

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse	Kosten für die abgebrochene Mergervereinbarung	Integrationskosten	Effective Interest Methode	Bereinigt
Umsatzerlöse	1.355.312	–	–	–	–	–	1.355.312
Bruttoergebnis vom Umsatz	624.804	940	6.600	–	–	–	632.344
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(143.035)	10.287	11.061	17.604	176	–	(103.907)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(223.182)	10.418	824	–	–	–	(211.940)
Sonstige betriebliche Erträge	1.159	–	–	–	–	–	1.159
Betriebsergebnis	259.746	21.645	18.485	17.604	176	–	317.656
Finanzierungsaufwand (netto)	(4.907)	–	–	1.153	–	3.724	(30)
Ertragsteueraufwand	(77.580)	(492)	(1.027)	–	–	(151)	(79.250)
Konzernergebnis	177.259	21.153	17.458	18.757	176	3.573	238.376
EBITDA	316.627	21.645	3.461	17.604	176	–	359.513

Zum 31.12.2014:

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmens-zusammenschlüsse	Kosten für die abgebrochene Mergervereinbarung	Integrationskosten	Effective Interest Methode	Steuereffekt aus der Umstrukturierung des geistigen Eigentums	Bereinigt
Umsatzerlöse	1.156.105	–	–	–	–	–	–	1.156.105
Bruttoergebnis vom Umsatz	514.809	848	7.749	–	–	–	–	523.406
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(119.515)	13.700	9.914	1.268	1.253	–	–	(93.380)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(213.808)	10.504	1.066	–	–	–	–	(202.238)
Sonstige betriebliche Erträge	4.416	–	(1.939)	–	–	–	–	2.477
Betriebsergebnis	185.902	25.052	16.790	1.268	1.253	–	–	230.265
Finanzierungsaufwand (netto)	(16.581)	–	–	–	–	9.269	–	(7.312)
Ertragsteueraufwand	(31.242)	–	(1.783)	–	–	–	(17.759)	(50.784)
Konzernergebnis	138.079	25.052	15.007	1.268	1.253	9.269	(17.759)	172.169
EBITDA	241.884	25.052	(27)	1.268	1.253	–	–	269.430

Zum 31.12.2013:

000US\$	IFRS	Aktienbasierte Vergütung und damit zusammenhängende Sozialversicherungsbeiträge	Rechnungslegung für Unternehmens-zusammenschlüsse	Kosten für die abgebrochene Mergervereinbarung	Integrationskosten	BenQ Zahlung	Bereinigt
Umsatzerlöse	901.380	–	7.073	–	–	(851)	907.602
Bruttoergebnis vom Umsatz	351.808	686	15.864	15	–	(851)	367.522
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(93.255)	4.990	11.923	2.772	–	–	(73.570)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(160.814)	3.685	1.063	182	–	–	(155.884)
Sonstige betriebliche Erträge	4.921	–	(3.249)	–	–	(145)	1.527
Betriebsergebnis	102.660	9.361	25.601	2.969	–	(996)	139.595
Finanzierungsaufwand (netto)	(12.948)	–	–	–	8.935	–	(4.013)
Ertragsteueraufwand	(27.508)	(1.582)	(8.200)	(638)	(322)	283	(37.967)
Konzernergebnis	62.204	7.779	17.401	2.331	8.613	(713)	97.614
EBITDA	151.256	9.361	11.623	2.969	–	(996)	174.213

Technisches Glossar

Abwärtswandler Als Abwärtswandler wird ein Gleichspannungswandler bezeichnet, der eine Eingangsspannung aufnimmt und eine geringere Ausgangsspannung an mehreren Kanälen erzeugt.

Analog Ein Signal in einer elektronischen Schaltung, das jeden beliebigen Wert in einem kontinuierlichen Wertebereich statt nur einiger diskreter (diskontinuierlicher) Werte annehmen kann.

ASIC Ein Application Specific Integrated Circuit (anwendungsspezifische integrierte Schaltung) ist eine eigens für eine bestimmte Anwendung konzipierte integrierte Schaltung.

ASSP Ein Application Specific Standard Product (anwendungsspezifisches Standardprodukt) ist eine integrierte Schaltung, die für eine bestimmte Anwendung konzipiert ist und an mehr als einen Kunden verkauft wird.

Audio-Codec Die u. a. für die Sprachqualität entscheidende Schnittstelle zwischen analogen Signalen (z. B. der menschlichen Stimme) und der digitalen Datenverarbeitung in einem Mobiltelefon.

BCD-Prozessplattform Die Verbindung analoger Komponenten (bipolar), digitaler Komponenten (CMOS) und Hochspannungstransistoren (DMOS) auf einem Chip, um die Anzahl der Komponenten auf der Stückliste zu senken und den Platzbedarf auf der Platine, die Kosten sowie die Blindverluste im Vergleich zu einer nicht integrierten Lösung zu minimieren.

Bluetooth® Smart Bluetooth Smart ist ein kabelloses persönliches Netzwerk, technologisch entwickelt und vermarktet durch die Bluetooth Special Interest Group für neuartige Applikationen im Gesundheitswesen, sowie in Fitness-, Signal-, Sicherheits- und Heimunterhaltungsbranchen.

CAD Computer Aided Design bezieht sich meist auf ein Software-Tool, das für die Entwicklung von Hardware oder Software eingesetzt wird.

CDMA Code Division Multiple Access ist eine Alternative zur GSM-Technik für Mobilfunknetze.

Chip Eine integrierte elektronische Schaltung.

CMOS Complementary Metal Oxide Semiconductor ist das heute am häufigsten verwendete Verfahren der Halbleiterproduktion.

Digital Ein zur Datenübertragung verwendetes Signal, das nur diskrete (diskontinuierliche) Werte annehmen kann (üblicherweise Spannung).

DECT Digital Enhanced Cordless Telecommunications ist eine Standardtechnik für drahtlose Verbindungen, die in Europa ursprünglich für Schnurlostelefone entwickelt wurde.

Fabless Ein Unternehmen, das Halbleiter entwickelt und liefert, ohne sie selbst zu fertigen. Der Fertigungsprozess ist ausgelagert.

FET Ein Feldeffekttransistor verwendet ein elektrisches Feld, um die Form und damit die Leitfähigkeit eines Kanals mit nur einem Ladungstyp in einem Halbleitermaterial zu kontrollieren.

Foundry Fertigungsstätte eines Auftragsfertigers, in der Wafer produziert werden.

Halbleiter Ein zwischen Leitern und Nichtleitern einzuordnendes Basismaterial, das durch das Einbringen von Fremdatomen physikalisch verändert werden kann. Halbleiter sind die Basis der modernen Elektronik.

Hi-Fi High-Fidelity ist die Wiedergabe von Klängen mit geringer oder frei von Verzerrung.

IC Ein Integrated Circuit (integrierte Schaltung) ist ein elektronisches Bauteil, das eine Vielzahl von Komponenten auf einem Chip vereint.

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

Internet der Dinge Das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) ist eine Umgebung, in der Alltagsgegenstände wie Smartphones, am Körper tragbare Fitnesssensoren, Lampen, Beleuchtungsanlagen, Sicherheitssysteme sowie Heizungs- und Klimaanlage über das Internet vernetzt sind, sodass sie Daten senden und empfangen können und sich drahtlos steuern lassen.

LCD Ein Liquid Crystal Display ist ein Bildschirmtyp, der in vielen portablen Elektronikprodukten verwendet wird, z. B. Organizern, Mobiltelefonen und Notebooks.

LDO Ein Low Dropout ist ein Spannungsregler, der in batteriebetriebenen Systemen verwendet wird, bei denen die Ausgangsspannung normalerweise niedriger als die Eingangsspannung ist.

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

LTE Als Long Term Evolution wird ein Übertragungsstandard mit hohen Datenraten für Mobiltelefone und Datenterminals bezeichnet.

Mixed Signal Die Verbindung von analogen und digitalen Signalen, die auf dem gleichen Chip generiert, geregelt oder verändert werden.

ODM Ein Original Design Manufacturer entwickelt und produziert Produkte, die von OEMs in Auftrag gegeben und unter deren Markennamen vertrieben werden.

OEM Ein Original Equipment Manufacturer stellt Produkte und Komponenten her, die in von einem anderen Unternehmen verkauften Produkten verwendet werden.

PMIC Power Management IC, eine integrierte Schaltung für das Energiemanagement.

Power Management Das Management des Energiebedarfs verschiedener Systemkomponenten, das bei Handhelds und anderen tragbaren elektronischen Geräten besonders wichtig ist.

PrimAccurate™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die digitale Algorithmen auf der Primärseite eines isolierten Netzteils verwendet, sodass Regel- und Feedback-Komponenten auf der Sekundärseite entfallen. Dies senkt die Stückkosten, verringert die Gesamtgröße und erhöht die Zuverlässigkeit.

Rapid Charge™ Ein Produkt von Dialog Semiconductor, welches wesentlich schnelleres Laden von Netzteilen für tragbare Geräte über USB ermöglicht.

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

SmartBond™ Mit SmartBond™ beliefert Dialog den Markt, mit den energiesparendsten und anpassungsfähigsten BluetoothSmart Produkte. SmartBond bietet die kleinsten, hoch integriertesten, sowie energieeffizientesten Bluetooth Smart Lösungen – und ermöglicht somit geringere Systemkosten.

Smart Lighting Dialog versteht unter dem Oberbegriff Smart Lighting alle Solid-State-Beleuchtungssteuerungen, von drahtgebundenen Dimmtechniken über die Stromversorgung – z. B. Dimmern mit Kippschalter – bis zum neuen digitalen Dimmstandard Ledotron® (IEC 62756-1). Smart Lighting beinhaltet ferner die drahtlose Steuerung der Beleuchtung über vorhandene Standards wie Bluetooth® Smart, ZigBee®, Z-Wave®, Wi-Fi und andere.

SmartDefender™ Dialogs fortschrittliche Hiccup-Technologie, die Kurzschlüsse in Netzteilkabeln und Steckern erkennt und eine übermäßige Wärmeentwicklung mit entsprechenden Schäden verhindert.

SmartMirror™ Eine von Dialog Semiconductor patentierte Technologie, die die Konzipierung von Schaltungen vereinfacht und Power-Management-Schaltungen mit besonders geringer Stromaufnahme ermöglicht.

Smartphone Ein Smartphone vereint den Leistungsumfang eines Mobiltelefons mit weiteren, meist PC-ähnlichen Funktionen. Ein Smartphone verfügt über ein vollwertiges Betriebssystem, das eine standardisierte Schnittstelle und eine Plattform für Anwendungsentwickler bietet.

SmartPulse™ Eine Konnektivätslösung für drahtlose Sensornetze auf Basis des besonders energieeffizienten Standards DECT ULE für Hausautomatisierungsanwendungen.

SmarteXite Der Markenname der intelligenten LED-Beleuchtungsplattform von Dialog.

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

Subunternehmer Ein Unternehmen, das einen Vertrag unterzeichnet, um Vertragsverpflichtungen einer anderen Partei ganz oder teilweise zu erfüllen.

Synchrangleichrichter Eine integrierte Schaltung, die Dioden ersetzen kann, um die Effizienz und die Leistungsdichte beim Umrichten zu verbessern, beispielsweise in Netzteilen.

System-on-Chip Ein integrierter Schaltkreis, welcher alle Komponenten eines Computers oder anderen elektronischen Systemen in einem einzelnen Chip vereint. Dieser kann digitale, analoge sowie gemischte Signale und häufig auch Hochfrequenzfunktionen beinhalten.

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

TAM Total Addressable Market ist eine Kennzahl für den potenziellen Markt eines Produkts – und nur dieses Produkts – unter der Annahme, dass 100 % der Kunden erreicht werden.

Ultrabook™ Ein kompaktes Subnotebook im oberen Marktsegment, das ohne Einbußen bei Leistung und Akkulaufzeit kompakt, flach und leicht ist. Ultrabooks™ sind üblicherweise mit energieeffizienten Prozessoren und Solid-State-Laufwerken ausgestattet.

USB Universal Serial Bus ist ein universeller Schnittstellenstandard für die Verbindung verschiedener elektronischer Geräte.

Voice Over IP Unsere energieeffizienten Multicore VoIP Prozessoren interagieren mit Bluetooth, Wi-Fi und DECT und ermöglichen eine Handset und Headset Verbindung bei gleichzeitigem niedrigen Energieverbrauch sowie der Flexibilität und Kapazität, um eine Vielzahl von VoIP Applikationen im Unternehmensbereich zu bewältigen.

Wafer Eine dünne Scheibe von einem Silizium-Rohling mit 4, 5, 6 oder 8 Zoll Durchmesser, die das Ausgangsmaterial für die Chipherstellung bildet.

4G Ein Breitband-Mobilfunkstandard.

Betriebswirtschaftliches Glossar

AGM Annual General Meeting ist die englischsprachige Bezeichnung der Jahreshauptversammlung.

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

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

CAGR Die Compound Annual Growth Rate ist eine Kennziffer, die das durchschnittliche jährliche Wachstum einer zu betrachtenden Größe darstellt.

Cashflow Hauptzweck der Kapitalflussrechnung ist die Bereitstellung von relevanten Informationen über die Zahlungseingänge und Auszahlungen eines Unternehmens in einer bestimmten Periode. Sie trägt dazu bei, die Fähigkeit des Unternehmens zur Generierung positiver Netto-Cashflows in der Zukunft zu beurteilen. Die Kapitalflussrechnung soll die Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Periode aufzeigen, mit Unterteilung der Zahlungsein- und -ausgänge nach laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit.

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

Corporate Governance bezeichnet den Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens. Die Corporate-Governance-Struktur regelt die Verteilung der Rechte und Kompetenzen unter den verschiedenen Akteuren im Unternehmen – wie Vorstand, Führungskräfte, Aktionäre und andere Stakeholder – und gibt Regeln und Verfahrensweisen für die Entscheidungsfindung in Unternehmensangelegenheiten vor. Auf diese Weise bildet sie einen Rahmen für die Festlegung der Unternehmensziele, die Mittel zum Erreichen dieser Ziele und die Überwachung der Leistung des Unternehmens.

Derivative Finanzinstrumente Derivative Finanzinstrumente sind Instrumente, deren Wert sich im Wesentlichen vom Preis bzw. erwarteten Preis eines Basiswerts (z. B. Wertpapier, Währung, Anleihe) ableitet.

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

DTR Die Disclosure and Transparency Rules sind Transparenzbestimmungen zur Umsetzung der EU-Transparenzrichtlinie in Großbritannien.

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

Gesamtergebnis Die Angabe des Gesamtergebnisses (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 Gesamtergebnis auswirken, sind Anpassungen aufgrund von Fremdwährungsumrechnungen bei der Umrechnung des Jahresabschlusses eines Unternehmens von einer Fremdwährung in die Berichtswährung.

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 vorübergehende Differenzen zwischen der Besteuerungsgrundlage eines Anspruchs oder einer Schuld und dem ausgewiesenen 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 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.

Restrukturierungsmaßnahmen, Aufwendungen für Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen sind Kosten im Zusammenhang mit Stilllegungen und Veräußerungen, z. B. Abfindungszahlungen an Mitarbeiter.

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

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

Wertminderung Eine 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 möglichen Veräußerung des Vermögenswerts entsteht).

Wertpapiere Schuldinstrumente verbriefen eine Gläubiger-Schuldner-Beziehung mit einem anderen Unternehmen. Dazu zählen Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, Commercial Papers und alle verbrieften Schuldtitel. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere sind Schuldtitel, die nicht als bis zu ihrer Fälligkeit oder zum Handel gehaltene Wertpapiere ausgewiesen werden.

Working Capital Das Working Capital ist der Überschuss aus 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.

Public relations

FTI Consulting
200 Aldersgate
Aldersgate Street
London EC1A 4HD
Großbritannien

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

Rechtsberater

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

Abschlussprüfer

Deloitte LLP
3 Victoria Square
Victoria Street
St Albans
AL7 3TF

Hauptbank

HSBC Bank Plc
Thames Valley
Corporate Banking Centre
Apex Plaza
Reading
Berkshire RG1 1AX
Großbritannien

Designated sponsors

Oddo Seydler
Schillerstrasse 27-29
D-60313 Frankfurt
Deutschland

Kepler Cheuvreux
Tanusanlage 14
D-60325 Frankfurt
Deutschland

Aktien

Informationen zu den Aktien des Unternehmens und zu wesentlichen Beteiligungen sind auf Seite 64 und 65 zu finden.

Eingetragener Firmensitz

Dialog Semiconductor Plc
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London E1W 1AA
Großbritannien
Website: www.dialog-semiconductor.com

Registrierungsnummer

3505161

Finanzkalender

Jahreshauptversammlung	28. April 2016
Ergebnisse 1. Quartal 2016	4. Mai 2016
Ergebnisse 2. Quartal 2016	28. Juli 2016
Ergebnisse 3. Quartal 2016	03. November 2016
Vorläufige Ergebnisse für 2016	Februar 2017

Deutschland

Dialog Semiconductor GmbH
Neue Straße 95
D-73230 Kirchheim unter Teck
Deutschland
Tel: +49 7021 805-0
Fax: +49 7021 805-100
E-Mail: dialog.nabern@diasemi.com

Großbritannien

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Delta 200
Delta Business Park
Welton Road
Swindon
Wiltshire SN5 7XB
Großbritannien
Tel: +44 1793 757700
Fax: +44 1793 757800
E-Mail: dialog.swindon@diasemi.com

100 Longwater Avenue
Green Park
Reading RG2 6GP
Großbritannien
Tel: +44 1793 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
E-Mail: dialog.nl@diasemi.com

Nordamerika

Dialog North America
2560 Mission College Boulevard
Santa Clara
California 95054
USA
Tel: +1 408 845 8500
Fax: +1 408 845 8505
E-Mail: NA_sales_enquiries@diasemi.com

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
E-Mail: dialog.tokyo@diasemi.com

Taiwan und Wirtschaftsregion China

Dialog Semiconductor GmbH
Taiwan Branch
9F, No 185, Sec 2, Tiding Blvd
Neihu District
Taipei City 114
Taiwan, R.O.C.
Tel: +886 281 786 222
Fax: +886 281 786 220
E-Mail: dialog.taiwan@diasemi.com

Singapur

Dialog Semiconductor GmbH
Singapore Branch
10 Ang Mo Kio. Street 65.
Unit # 03-11A Techpoint
Singapore 569059
Tel: +65 64849929
Fax: +65 64843455
E-Mail: dialog.singapore@diasemi.com

Korea

Dialog Semiconductor (UK) Ltd
Korea Branch
501 Dongsung B/D,
158-9, Samsung-Dong
Kangnam-Ku, Seoul
Korea, 135-830
Tel: +82 2 569 2301
Fax: +82 2 569 2302
E-Mail: dialog.korea@diasemi.com

Verzeichnis der Tochtergesellschaften des Unternehmens zum 31. Dezember 2015:

Name	Eingetragener Firmensitz	Land
Avengers Acquisition Corporation	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Argo Holdings L.L.C. ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Argo Holdings, Inc.	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Semiconductor (Italy) S.R.L.	Via Gaetano D'Alesio No. 2, 57126, Livorno	Italien
Dialog Semiconductor (Shenzhen) Limited ¹ (vormals iWatt Integrated Circuits (Shenzhen) Limited)	Room 1009-10, Chang Hong Science and Technology Building, South 12 Road, Southern District in High-tech Zone, Nan Shan District, Shenzhen	China
Dialog Semiconductor (UK) Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London, E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Araştırma Geliştirme ve Ticaret Anonim Şirketi	Istanbul Technical University, Ayazaga Campus, ARI 6 Building, Maslak, Istanbul, 34469	Türkei
Dialog Semiconductor B.V.	Het Zuiderkruis 53, 5215 MV's-Hertogenbosch	Niederlande
Dialog Semiconductor Finance B.V.	Het Zuiderkruis 53, 5215 MV's-Hertogenbosch	Niederlande
Dialog Semiconductor Finance L.L.C.	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Semiconductor GmbH	Neue Straße 95, 73230 Kirchheim unter Teck	Deutschland
Dialog Semiconductor Hellas Societe Anonyme of Integrated Circuits ¹	Megara Xenia, Achilleos 8 & Lambrou Katsoni, Kallithea, Athens, 17674	Griechenland
Dialog Semiconductor Hong Kong Limited ¹	Level 54, Hopewell Centre, 183 Queen's Road East	Hongkong
Dialog Semiconductor Inc.	Corporation Trust Centre, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
Dialog Semiconductor K.K.	Kamiyacho MT Building 16F, 4-3-20 Toranomom, Minato-ku, Tokyo, 105-0001	Japan
Dialog Semiconductor Operations Services Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London, E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Plc	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London, E1W 1AA	Großbritannien
Dialog Semiconductor Trading (Shanghai) Limited ¹	Room 503,505, Building 1, No. 1535, Hongmei Road, Shanghai, 200233	China
Dyna Image Corporation	8F., No.233-2, Baoqiao Rd., Xindian Dist., New Taipei City, 23145	Taiwan
IKOR Acquisition Corporation ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle, DE 19801	USA
iWatt B.V. ¹	Luna Arena, Herikerbergweg 238, 1101 CM Amsterdam	Niederlande
iWatt Cayman ¹	PO Box 309, Ugland House, Grand Cayman, KY1-1104	Cayman Islands
iWatt Coöperatief U.A. ¹	Luna Arena, Herikerbergweg 238, 1101 CM Amsterdam	Niederlande
iWatt HK Limited ¹	Units 515-517, 5/F., Building 12W, No.12, Science Park West Avenue, Phase Three, Hong Kong Science Park, Pak Shek Kok, N.T.	Hongkong
iWatt Integrated Circuits Technology (Tianjin) Limited ¹	Rooms 2701-2, No. 2 Building, TEDA Service Outsourcing Industrial Park, No. 19 XinHuanxi West Road, TEDA, Tianjin, 300457	China
iWatt L.L.C. ¹	Corporation Trust Center, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle DE 19801	USA
iWatt MFG HK Limited ¹	Rooms 2702-3, 27th Floor, Bank of East Asia Harbour View Centre, 56 Gloucester Road, Wan Chai	Hongkong
Powerventure Semiconductor Limited	Tower Bridge House, St Katharine's Way, London, E1W 1AA	Großbritannien

(1) Indirekt gehalten

Alle Tochterunternehmen sind 100%ige Tochtergesellschaften mit Ausnahme der Dyna Image Corporation, an der das Unternehmen mit 45,7 % beteiligt ist. Das Unternehmen verfügte zum 31. Dezember 2015 über keine weiteren nahestehenden Personen und Unternehmen.

170 Niederlassungen und Vertretungen

Name	Art des Unternehmens	Eingetragener Firmensitz	Land
Dialog Semiconductor (UK) Limited Korea Branch	Niederlassung	6 FL, Deokmyeong Building 625, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul	Korea
Dialog Semiconductor GmbH Austria Branch	Niederlassung	Kärntner Straße 518, 8054 Seiersberg	Österreich
Dialog Semiconductor GmbH Singapore Branch	Niederlassung	51 Anson Road, #12-51 Anson Centre, Singapore 079904	Singapur
Dialog Semiconductor GmbH Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No.392, Ruiguang Rd., Neihu Dist., Taipei City 114	Taiwan
Dialog Semiconductor Operations Services Limited Korea Branch	Niederlassung	6 FL, Deokmyeong Building 625, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul	Korea
Dialog Semiconductor Operations Services Limited Thailand Representative Office	Vertretung	26th Floor, Sathorn City Tower, 175 South Sathorn Road, Thungmahamek, Sathorn, 10120 Bangkok	Thailand
Dialog Semiconductor Operations Services Limited, Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No.392, Ruiguang Rd., Neihu Dist., Taipei City 114	Taiwan
iWatt HK Limited Korea Branch	Niederlassung	6 FL, Deokmyeong Building 625, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul	Korea
iWatt HK Limited Taiwan Representative Office (abgemeldet am 08.06.2015)	Vertretung		Taiwan
iWatt Integrated Circuits Technology (Tianjin) Limited Beijing Branch	Niederlassung	Room 902-904, Zhong Guan Cun Crowne Palza Office Building, No. 106 ZhiChun Road, Haidian District, Beijing 100086	China
Powerventure Semiconductor Limited, Taiwan Branch	Niederlassung	7F., No. 1, Taiyuan 1st St., Zhubei City, Hsinchu County 302	Taiwan

Strategiebericht

Corporate
governance

Jahresabschluss

Zusätzliche
Informationen

Eingetragener Firmensitz

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

www.dialog-semiconductor.com