

Humax Digital GmbH

Hans-Ullrich Sinner
Direktor Marketing und Vertrieb

Karl-Hermann-Flach-Strasse 19
D - 61440 Oberursel
Tel. +49 6171 6208-40
Fax +49 6171 6208-39

Schleswig-Holsteinischer Landtag Umdruck 15/4795

An den Innen- und Rechtsausschuss
des Schleswig-Holsteinischen Landtags

Per E-Mail

13. August 2004

Betr.:
Öffentliche Anhörung zur Änderung des Landesrundfunkgesetzes, Drs. 15/3162

Vorabinformation:

Über HUMAX

HUMAX wurde 1989 in Seoul/Südkorea gegründet und wird seit 1997 an der KOSDAQ unter der WKN (28080KQ) geführt. Als weltweit drittgrößter Hersteller (Bezogen auf das jährliche Produktionsvolumen) von Set-Top-Boxen kann das globalisierte Unternehmen auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung und dem Vertrieb digitaler Unterhaltungselektronik zurückgreifen. Diese Expertise bringt HUMAX neben seinem Stammsitz in Korea auch in Japan, dem Mittleren Osten und Europa ein. Den US-amerikanischen Markt bearbeitet HUMAX erfolgreich seit 2001. Seit 1996 fokussiert sich HUMAX auf digitale Set-Top-Boxen. Dabei legt das Unternehmen viel Wert darauf, in den regionalen Kernmärkten direkt präsent zu sein. So eröffnete HUMAX im Januar 2000 die deutsche Niederlassung in Oberursel bei Frankfurt. Von hier aus werden die europäischen Aktivitäten des Unternehmens gesteuert. Der Bedeutung des Standorts Rechnung tragend, beschäftigt HUMAX mittlerweile mehr als 20 Mitarbeiter in Oberursel; weltweit sind es 450 Mitarbeiter, 250 davon sind Entwickler.

Humax begrüßt den Gesetzentwurf zur Änderung des Landesrundfunkgesetzes um damit den Weg für die Schaffung eines Gütesiegels für Decoder, welches die Gebrauchstauglichkeit bestätigt, zu ebnet.

Status Quo:

Der Konsument wird bei technologischen Produkten häufig mit Funktionen konfrontiert, die für Laien sehr schwierig bedienbar sind. Dies insbesondere bei Herstellern, die sich aus Kostengründen nicht für eine komfortable Aufbereitung der Produkte entscheiden wollen.

Für Unternehmen, welche mit großem entwicklungstechnischen Aufwand und den damit verbundenen Kosten die Software und damit die Usability von Produkten in den Vordergrund stellen führt dies häufig zu einem Wettbewerbsnachteil, da die einfache Bedienbarkeit für den Konsumenten erst erkennbar ist, wenn er das Gerät gekauft hat und installiert.

Vielfach greift der Kunde aus Unwissenheit zu den vermeintlich günstigsten Angeboten und hat keine echte Chance Produktvorteile zu erkennen.

Wie also kann sich der Endkunde orientieren?

Das Gütesiegel einer neutralen Stelle wäre eine Hilfestellung. Könnte der Konsument doch sicher sein, dass die Usability des jeweilig zertifizierten Gerätes festgelegten Standards entspricht. Trotzdem könnte er seine Entscheidung frei treffen.

Wichtig hierbei ist, dass es sich nicht um eine vergleichende Warenprüfung handeln soll. Vielmehr haben alle Hersteller gleiche Chancen. Wer im Sinne des Kunden entwickelt, erhält das Gütesiegel.

Darüber hinaus kann mit einem Gütesiegel auch die Hemmschwelle für die Beschäftigung mit neuer digitaler Technologie herabgesetzt werden.

Konsumenten die gegenüber Neuerungen (wie z.B. das digitale Fernsehen) eine unsichere und abwartende Haltung haben, werden leichter motiviert sich mit der Technologie der Zukunft auseinander zu setzen und diese auch zu nutzen.