

„Video Transfer“ von Pinnacle

Videoumwandlung leicht gemacht

München (ga) – Zur Videokonvertierung wird immer noch hauptsächlich Software eingesetzt. Doch kann der Nutzer auch auf eine Alternative von Pinnacle zurückgreifen, ganz ohne den Umweg über den PC.

Videospezialist Pinnacle hat während der CeBIT zahlreiche Lösungen zur Videobearbeitung vorgestellt. Zwar keine Software, aber dennoch ein Highlight war „Video Transfer“. Das Gerät ist in der Lage, Videos vom Fernseher auf PlayStation Portable oder jedes beliebige USB-2.0-Gerät zu übertragen. Eine Softwarekomprimierung entfällt, da Video Transfer die Umwandlung per HW-Codierung in Echtzeit durchführt. Die Filme werden im Format H.264 MPEG 4 ausgegeben – ideal für PSP und iPod. Der Hersteller hat bei der Entwicklung der Hardware auf Benutzerfreundlichkeit geachtet. Die Verbindung zur Bildquelle wird per Komponentenkabel hergestellt. Die Bedienung des Geräts erfolgt über wenige Tasten. Zur Einstellung der Bildqualität stehen drei Auflösungsstufen (gut, besser, am besten) zur Verfügung. Doch wie passt

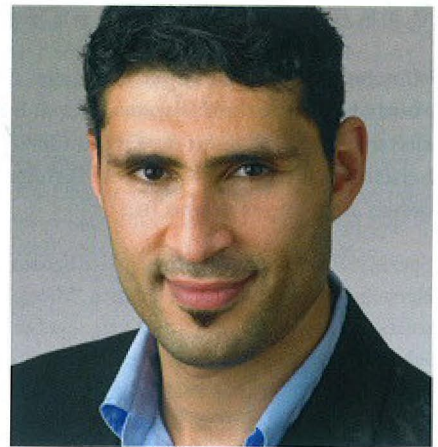


das neue Produkt in Pinnacles Portfolio? Immerhin verdient das Unternehmen sein Geld zu großen Teilen mit der Entwicklung von Videobearbeitungsprogrammen. „Zum Digitalisieren ist keine Software mehr nötig. Das Video kann aber mit unserer

Videoschnittsoftware ganz normal bearbeitet werden“, erklärt Hossain el Ouariachi, Marketing Manager Central Europe Pinnacle. Sollte der

Nutzer das Bedürfnis haben, die aufgezeichneten Videos zu bearbeiten, können hierzu Pinnacles Softwarelösungen „Pinnacle Studio“ und „Video Spin“ genutzt werden.

Als Zielgruppe für Video Transfer peilt der Hersteller natürlich auch Gamer an, die Spielesessions aufzeichnen wollen, um sie hinterher auszuwerten oder Freunden zu zeigen. Aber auch Filmemacher können das Produkt nutzen, um wertvolle VHS-Videos in kurzer Zeit zu digita-



Hossain el Ouariachi, Marketing Manager Central Europe Pinnacle

lisieren. Video Transfer ist hierzulande über Media Markt, Saturn, Fachhandel, Einkaufskooperationen und Onlinehandel zum Preis von 129 Euro erhältlich.

Marshal bei Avanquest

London/München (ga) – Avanquest ist eine Vertriebspartnerschaft mit dem britischen IT-Sicherheitsanbieter Marshal eingegangen. Im Rahmen der Kooperation übernimmt Avanquest den Vertrieb der Sicherheitslösungen „MailMarshal“ und „WebMarshal“ in Mitteleuropa. Die Software ist vor allem für den Einsatz im Firmenumfeld konzipiert. „Marshal ist anerkannter Marktführer in der E-Mail- und Web-Security-Arena. Unsere Partnerschaft ist eine gute Gelegenheit, Geschäftskunden in Frankreich, Italien, Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Sicherheitslösungen zu beliefern“, erklärt Andy Goldstein, Vice-President Europe Avanquest.

Bitkom startet Deutschen Internetpreis 2008

Berlin (ga) – Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) nimmt erneut Bewerbungen für den Deutschen Internetpreis 2008 an. Die Preisverleihung steht in diesem Jahr unter dem Motto „Mittelstand interaktiv“. Als Schirmherr fungiert Bundeswirtschaftsminister Michael Glos (CSU). „Mit dem Wettbewerb wollen wir den digitalen Fortschritt im Mittelstand weiter vorantreiben“, erklärt Glos. „Der Deutsche Internetpreis hat sich hier als führender Preis etabliert“, so der Minister weiter. Insgesamt 60.000 Euro werden an die Sieger ausgeschüttet. Mit dem Deutschen Internetpreis zeichnet der Bitkom Unternehmen aus, die sich durch ihre webbasierten IT-Lösungen hervorragen haben. Die Bewerbungsfrist läuft bis zum 1. August;

die Gewinner werden am 6. November auf dem 4. Deutschen ITK-Mittelstandstag bekanntgegeben. Die ausführlichen Teilnahmebedingungen können unter www.deutscher-internetpreis.de nachgelesen werden.

G Data hat Mittelstand im Visier

Bochum (ga) – Auf dem Endkundenmarkt bereits eine feste Größe, verstärkt G Data sein Engagement im Geschäftsbereich Firmenkunden. Hierzu sind die Bochumer eine Kooperation mit der Berliner iTKgroup eingegangen. Die Verbundgruppe, der mehr als 300 Systemhäuser im gesamten Bundesgebiet angehören, bietet ihren Mitgliedern jetzt das gesamte G-Data-Portfolio zu Sonderkonditionen an. Unternehmensangaben zufolge versorgt die iTKgroup im Großkundenbereich vornehmlich den Mittelstand mit Produkten und Dienstleistungen. „Durch die Zusammenarbeit können wir unser bereits bestehendes Händlernetz in diesem Segment bestens ausweiten“, erklärt Uwe Rehwald, Leiter G Data Partnervertrieb.