

Pinnacle drückt aufs Gaspedal

14. November 2005 - Pinnacle Schweiz will das Fachwissen seiner Händler auf Hochform trimmen, stellt deshalb ein neues Schulungskonzept vor und brilliert mit Lenovo als Hardwarepartner an seiner Seite.

Ein Starregisseur wie Steven Spielberg wird wohl nicht automatisch jeder Händler, der die kostenlosen Videoschnittkurse von Pinnacle besucht. Trotzdem verspricht der Hersteller von Hard- und Softwareprodukten zur Videobearbeitung und für den Fernsehempfang auf PCs, dass sich mit der Videoschnittsoftware Studio 10 Plus Hollywoodreife Videoproduktionen schnell und einfach erstellen lassen.

Sattelfestes Verkaufsgespräch

Die Schulung, die im Rahmen eines neuen Schulungskonzeptes angeboten wird, richtet sich an Verkäufer und Händler der Pinnacle-Studio-10- Serie. Der Kurs dauert einen Tag und findet jeweils am Montag in Islikon bei Winterthur statt. Die nächsten Kurse für Fachhändler finden am 28. November, 5. Dezember und 9. Januar 2006 statt. Zusätzliche Informationen sind auf der Homepage von Pinnacle Schweiz (www.pinnacle.ch) abrufbar. Ziel des eintägigen Kurses ist es, Händlern einen Überblick über die Produkte und vor allem der Funktionen der Software zu verschaffen. So werden Themen vom Einlesen über das Bearbeiten des Films bis hin zur fertigen DVD beleuchtet. Mit Simon Gabathuler, der als Kursleiter die Händler auf Hochform trimmen wird, hat Pinnacle den richtigen Mann verpflichtet: Gabathuler ist Autor des Studio-10-Buches und kann den Kursbesuchern professionelle Tipps und Tricks aus erster Hand vermitteln, damit diese mehr aus der Software herausholen können. Für Dario Rozmann, Country Manager Switzerland von Pinnacle, zählt aber noch ein ganz anderer Aspekt. Wie er gegenüber IT Reseller sagte, sei es ihm vor allem wichtig, dass Pinnacle-Händler das Produkt, das sie verkaufen, kennen und mit entsprechenden Verkaufsargumenten Kunden optimal beraten können.

Regelmässiges Kursangebot

Die derzeit angebotenen Videoschnittkurse sind aber erst der Anfang einer noch folgenden Schulungsreihe. Die Schulung von Distributionspartnern wurde in der Vergangenheit zwar punktuell gemacht, aber nie professionell durchgezogen, wie Rozman erklärte. Deshalb wurde jetzt in Islikon ein fixer Schulungsstandort eingerichtet um regelmässig Schulungen für Fachhändler durchzuführen. Zusätzlich will Pinnacle aber auch weitere Kurse vor Ort, das heisst in verschiedenen Schweizer Städten wie beispielsweise in Zürich, Bern oder Basel anbieten und plant, diese Aktivitäten in der Zukunft gezielt auszubauen.

Starker Hardwarepartner

Erfreut liess der Schweizer Pinnacle-Boss gegenüber IT Reseller verlauten, dass nicht nur das Schulungskonzept auf gutem Wege sei, sondern er sich mit Lenovo einen starken Hardwarepartner geangelt hat. Doch nicht nur Pinnacle, die dreizehn Lenovo-Notebooks für die Schulung gesponsort bekam, wird von dieser erst kürzlich geschlossenen Partnerschaft profitieren. Der chinesische Computerhersteller hat noch nicht vor allzu langer Zeit erklärt, sich vermehrt im Bereich Consumer Electronics etablieren zu wollen und mit Pinnacle öffnet sich Lenovo eine von vielen Türen in diese Richtung. Wie die Zusammenarbeit genau im Detail aussieht, konnte Rozman noch nicht sagen. Dies wird Bestandteil von weiteren Gesprächen sein. Sicher ist aber, dass Bundles mit Lenovo-Hardware und Pinnacle-Softwarelösungen auf dem gemeinsamen Marketingplan stehen werden. (pbr)