

安全与通讯

博世安全与通讯 2014年12月 第二十八期



BOSCH

博世 科技成就生活之美



让我们谈谈“新”

历时一个月的博世会议系统新品发布会在四地顺利落下帷幕。此次推出的新品包括“简洁，却不简单”的CCS 1000 D数字会议系统和全新升级的DCN multimedia多媒体网络会议系统，新产品将为您带来全新会议体验 >P5

回顾安防展

2014年北京安防展，博世紧扣安防业发展动向，提出“极智·互联”这一安防新主张，以简洁优雅又不失趣味和人性化的展台设计，为观众带来最新技术与产品解决方案 >P20

统一星巴克背景音乐系统

颠覆客户传统采购模式，提供引导式消费。为了更好的提升消费者体验，博世成功进驻统一星巴克，为其全面升级背景音乐系统 >P15

采访中看博世新主张

安防展期间，博世相关业务负责人应媒体所约参与了数次采访，通过阅读这些文章您可以了解博世在视频监控、防盗报警与智能家居等业务的最新动态和发展动向 >P22-27

经销商角度看博世

北京益泰方原电子有限公司和上海金桥信息股份有限公司同博世有着长远而密切的合作，现在，您可以通过他们的角度了解博世安防通讯系统 >P34-35

让我们
谈谈“新”



目 录

通讯专题

- 4 共商大事—博世会议系统解决方案
- 5 让我们谈谈“新”—博世会议系统新品发布会四站圆满落幕
- 6 简洁，却不简单—博世推出CCS 1000 D数字会议系统
- 8 博世DCN multimedia多媒体网络会议系统升级至1.3版本，功能更强大
- 10 全新会议系统解决方案，提供快捷、高效会议体验
- 12 访博世CCS 1000 D全球产品经理Kahloh Leung及中国区会议广播产品经理许培明
- 12 移动互联时代，五大利器提升会议室体验
- 15 媒体角度看博世全新会议系统
- 15 用音乐放飞人生，用咖啡沉淀思维
- 16 博世背景音乐系统成功进驻统一星巴克
- 16 大显“声”手—Electro-Voice成功进驻武汉光谷国际网球中心
- 18 Electro-Voice入驻伊斯坦布尔巴萨克瑟海尔球场
- 19 Electro-Voice成功进驻阿联酋全新旗舰球场

回顾安防展

- 20 “极智·互联”—博世安防解决方案
- 22 博世安防通讯系统亮相2014中国公共安全博览会
- 22 China Focus战略—成就博世监控业务的快速增长
- 24 访博世视频监控事业部
- 24 以领先技术、一体化解决方案面向未来安防市场
- 26 访博世视频监控事业部摄像机产品团队
- 26 以持续创新引领行业发展，以稳定品质赢得更大市场
- 27 访博世防盗报警产品经理王宇
- 27 智能家居，打造移动互联新模式
- 27 访博世智能家居产品经理聂鹏瑜

安防专题

- 28 中国区成功案例集锦
- 31 博世推出新型TINYON IP 2000二合一摄像机
- 31 面向住宅和小型企业的专业级视频安防解决方案
- 33 博世为土耳其希尔顿酒店安装全新联网安防系统
- 33 博世为法兰克福摩天大楼安装视频监控解决方案

经销商风采

- 34 迎着市场的发展，同博世携手并进
- 34 访北京益泰方原电子有限公司董事长吕建华先生
- 35 真诚是金，共享为桥
- 35 访上海金桥信息股份有限公司董事长金国培先生

博世动态

- 37 博世荣获2014年中国“最佳创新企业”
- 37 博世汽车专业维修特许加盟在华启动



博世安全与通讯 2014年12月

内容编辑

陈焯	Ye Chen
马青云	Cherry Ma
施佳黎	Scarlett Shi

美术编辑

王怡	Ladia Wang
----	------------

本期通讯员

高岩	Gao Yan
黄仲析	Raymon Huang
王斌宾	Wang Binbin
赵明哲	Patrick Zhao
夏宇来	Jason Xia
谭建军	Allen Tan
许培明	Kevin Xu

欢迎您扫描下方二维码关注我们的微信订阅号，了解更多动态资讯。



博世安防通讯系统



请关注@博世安防系统



弹指一挥间，2014年已近尾声。在最后一个季度，博世安防通讯系统仍然活跃于市场的各个角落。在一年一度的安防盛会——2014年中国国际社会公共安全产品博览会上，博世以高品质的产品与一站式的解决方案雄踞行业前沿。凭借“极智·互联”这一安防新主张，博世为客户展示了最新技术、行业应用及整体解决方案。同期，博世还参与了媒体的独家专访，您可以通过阅读本刊了解博世在视频监控、防盗报警和智能家居领域2014年所取得的成就以及对2015年的展望。

紧接安防展，“让我们谈谈‘新’”——博世会议系统新品发布会在北京、上海、深圳和成都四地顺利落下帷幕。此次推出的新品包括“简洁，却不简单”的CCS 1000 D数字会议系统和全新升级的DCN multimedia多媒体网络会议系统。四场活动共吸引了来自210家公司的近500位客户，出现了场场爆满的盛况，引起了积极的市场反响。借此契机，我们也对会议系统区域独家经销商北京益泰方原电子有限公司和上海金桥信息股份有限公司进行了授牌仪式。在本刊中，您也可以看到媒体视角中的博世会议新品，以及我们对两家独家经销商的访谈。

持续的努力，带来硕果累累。这一季度我们也收获了很多精彩案例，如：湖南省永兴县智慧城市、哈尔滨卷烟厂、上海中福浦江汇、潍柴动力股份有限公司工业园信息中心、沈阳香格里拉大酒店、统一星巴克、武汉光谷国际网球中心等。

为了让您能更及时快速地了解我们的动态，欢迎通过微信公众账号“博世安防通讯系统”关注我们。在此，我们也预祝您圣诞新年皆欢乐！

As the time flying away, the year 2014 comes to an end. However, Bosch security & Communications Systems still take an active part in the market during the last quarter. In China Public and Safety International Exhibition 2014, Bosch is in the leading position of the industry with its high-quality products and total solutions. Bosch used “Maximize connected security” as the main topic, brought you the latest security technology & integrated solutions. Meanwhile, Bosch also accepted the exclusive interviews from media. Through these interviews, you can not only learn about our achievements in 2014 in the field of video surveillance, intrusion alarm and smart home, but also our prospects for the year of 2015.

Besides, we successfully held new conference launch events in Beijing, Shanghai, Shenzhen and Chengdu, introducing CCS 1000 D Digital Discussion System and newly updated DCN multimedia conference system. Almost 500 clients from 210 different companies attended these events. Taking this opportunity, we also awarded for our two regional exclusive distributors of conference system, that is, Beijing Ether Electronics Group Co.,Ltd. and Shanghai Golden Bridge Info Tech co., Ltd. In this publication, you can know our new conference products from the view of the media and the interviews with our two exclusive distributors.

Continuous efforts also bring us great achievements. In this quarter, we also won a lot of successful projects, including Smart City of County Yongxing in Hunan Province, Harbin Cigarette Factory, Shanghai Zhongfu Pujianghui Residential, Industrial Park of Weichai Power Co., Ltd., Shenyang Shangri-La Hotels, Starbucks as well as Wuhan Guanggu International Tennis Center etc.

For more information, welcome to follow our official Wechat “BoschST”. Hereby, we wish you Merry Christmas & Happy New Year!

编者手记

共商大事 博世会议系统解决方案

随着人类社会的不断发展，会议日渐成为不同人、不同部门、不同公司，甚至世界各国进行交流和沟通的一种重要形式，在致力于解决共同关心的问题中占据越来越突出的地位。会议是人类社会历史发展到一定阶段的产物，经历了种种演变过程，逐渐发展到多个人甚至数个国家以集会的方式解决涉及相互利益问题的重要途径。

说到会议就不由想起今年受到全球瞩目的各大会议：从荷兰海牙第三届核安全峰会到上海亚信峰会，从阔别13年重返中国的APEC峰会到澳大利亚G20峰会等等。这些会议不仅带我们一起了解了国际关系及重大事件，解决涉及相关利益的问题，更让我们见识到了准确清晰的信息传播在这些会议中的重要性，这就是会议系统的魅力所在，也是会议系统的不可或缺性。

面对不断扩大的市场需求，博世同样也致力于不断开拓新的市场。既要是数字系统，又要满足中小规模会议讨论使用，这片‘蓝海’催生了博世研发出“简洁，却不简单”的CCS 1000 D数字会议系统产品，来满足市场中这部分客户的需要。面对更大规模的高端会议，全新升级的DCN multimedia多媒体网络会议系统为这一部分的客户提供了更为优质的解决方案。会议将告别繁琐，每个人都可以通过自己面前的代表机看到想看的画面，还能够分享媒体资源、文档、照片等等信息。

博世会议系统，凭借优雅的外观和工业设计赢得了iF、红点、德国设计大奖等诸多行业设计大奖，这些奖项如同电影界的奥斯卡成为了博世会议系统外观设计的有力佐证。而卓越的品质保证更是让博世会议系统成为了各大国际会议的宠儿。为此，紧跟着四站发布会的步伐，本期《安全与通讯》，我们将为您带来涵盖中小型会议场合及大型会议场合的综合会议系统解决方案。



让我们谈谈“新”

博世会议系统新品发布会四站圆满落幕



▶ 博世会议系统主要工作人员

- ▶ 发布即插即用、快捷高效的CCS 1000 D数字会议系统和荣获iF、德国设计大奖等诸多殊荣的DCN multimedia多媒体网络会议系统升级版
- ▶ 授权区域独家经销商北京益泰方原电子有限公司和上海金桥信息股份有限公司
- ▶ 共吸引集成商、设计院、最终用户等近500人参与

2014年11月27日，成都，历时一个月的“让我们谈谈‘新’”博世会议系统新品发布会第四站在“天府之国”成都顺利举办。此次新推出的CCS 1000 D会议系统专门针对中小型会议应用而设计，集成了高清摄像机联动、录音存储和声反馈抑制等诸多功能，拥有外观简洁优雅、产品即插即用高效快捷等特征。而DCN multimedia多媒体网络会议系统的最新升级版本无论在软件还是硬件方面都有了更多提升，通过更多功能添加为客户带来了功能更为强大的用户体验。博世安防通讯系统通讯业务销售总监董涛先生与博世通讯产品经理们为与会来宾带来了精彩的演说以及详细的产品介绍，四站发布会共吸引了近500位集成商、设计院、最终用户、经销商和媒体的参与。

紧跟着新产品发布和新的渠道架构，本次发布会的口号为让我们谈谈“新”，因此此次发布会也被称为谈“新”会，希望能给市场耳目一

新的感觉。借此契机，也对会议系统区域独家经销商北京益泰方原电子有限公司和上海金桥信息股份有限公司进行了授牌仪式。

通讯产品市场部高级经理张星先生同大家分享了划时代产品DCN multimedia多媒体网络会议系统自发布以来的业务状况以及取得的卓越成绩。同时，他也就系统最新版本新增的表决、文件共享等七大升级功能进行了讲解。

发布会的高潮来自于揭晓此次推出的新品CCS 1000 D数字会议系统，而产品经理许培明先生的现场演示环节生动地展示了其主要特

性与功能，包括：開箱操作，瞬间将会议产品链接入会议系统中，用现场操作对其即插即用作了最好的诠释；同时，现场演示了通过iPad登录该产品的简洁操作界面，几个步骤即轻松实现对会议的掌控；与博世高清会议摄像机相配合，将清晰的发言人画面显示在多媒体会议设备上，为远程会议提供有力的帮助等等。通过生动的现场演示，让与会人员近距离了解这一新产品的便捷性，增强了会议体验。

博世CCS 1000 D数字会议系统特性

博世CCS 1000 D数字会议系统，是一款针对中小型会议应用而设计的即插即用解决方案。它集成了高清摄像机联动、录音存储、声反馈抑制等诸多功能，且无需额外软件支持。通过手机或平板电脑可对系统进行无线配置与操作，仅需几分钟即可完成整个系统的安装，将为您带来快捷高效的全新会议体验。

DCN multimedia升级版

博世DCN multimedia多媒体网络会议系统，是全球首款可用于标准以太网络的会议系统，2013年4月一经面世，即受到业内广泛关注。经过功能升级，现在系统已支持最大750席，具有表决及同声传译功能；与会人员除了可以访问各类会议相关文档资料外，还可借助H.264流媒体技术，将各种第三方多媒体信息源显示在代表机的屏幕上。系统可自动识别兼容Onvif协议的网络摄像机，可直接实现摄像机联动控制。仰赖安卓系统的开放特性，可以为客户提供更多个性化定制的可能。这一全新升级的系统，已在今年荷兰海牙举行的核安峰会上获得了成功应用，必将为每个与会者带来划时代的多媒体交互式用户体验。



博世推出CCS 1000 D数字会议系统

简洁，却不简单



- ▶ 专为即插即用、快捷高效的会议体验而设计
- ▶ 卓越的语言清晰度，并自带数字声学反馈抑制器
- ▶ 便捷的用户体验，几个步骤即轻松实现对会议的掌控

2014年11月，博世安防通讯系统在中国推出了CCS 1000 D数字会议系统，这是一款针对中小型会议应用而设计的即插即用解决方案，非常适用于政府、法院和商务中心等场所。博世研发产品主要是着眼于全球市场，而对于会议系统而言既要是数字系统，又要满足中小规模会议讨论使用，此款产品的问世对于这块市场作了很好的补充。

CCS 1000 D数字会议系统集成了高清摄像机联动、录音存储、声反馈抑制等诸多功能，且无需额外软件支持。通过手机或平板电脑可对系统进行无线配置与操作，仅需几分钟即可完成整个系统的安装，将为您带来快捷高效的全新会议体验。与博世高清会议摄像机的联动，能将清晰的发言人画面显示在多媒体会议设备上，为远程会议提供了有力的帮助。

博世CCS 1000 D数字会议系统主要特性：

卓越的语言清晰度，并自带数字声学反馈抑制器
先进的数字音频处理能力，以及高品质的话筒和扬声器性能，确保每一位与会人员都能清晰

地了解会议全程。系统内置数字声学反馈抑制器(DAFS)，确保在调高音量时不易产生啸叫，进而使得扬声器和话筒能够同时启用，营造出一个更为自然的面对面会议体验。

集成高清摄像机联动控制的即插即用

内置的摄像机联动控制功能，可通过博世高清摄像机捕捉到发言者清晰的画面。控制主机的

状态指示非常直观，且均通过图形进行描述。仅有一个按钮，因此，会议讨论设备也易于操作。同时可将任意讨论设备更改为拥有“演讲”按钮和“优先”按钮的主席机。此外，专利的“可发言指示灯”可帮助与会人员专注于希望表达的观点。

便捷的用户体验

会议主席可以通过控制主机前面板上的触摸式按钮来管理会议。若要实现更加高级的控制，会议主席可以通过笔记本电脑或平板电脑上的网络浏览器，查看与会代表的姓名、话筒状态以及有哪些人处于“请求发言”的队列中。当使用网络浏览器控制会议时，可同时激活最多10个话筒。

内置强大存储功能

系统支持128GB的USB存储设备，能够以数字形式录制并且回放超过4,000小时的会议录音。此外，系统的内置存储器还可记录长达八个小时的会议内容，因而即使偶尔忘记带U盘，用户依然可以放心地录下会议的所有内容，不会有任何影响。

绿色环保设计

独创的绿色节能环保设计，确保系统能在无人操作2小时后，自动切换至省电模式，从而大大减少了不必要的浪费和损耗。





北京益泰方原电子有限公司是博世安保通讯金牌授权经销商,是博世旗下国际著名音响品牌Electro-Voice的经销商。

我们不仅是一家代理、销售世界知名品牌的公司,而且可以为客户提供会议系统、同声传译系统、无线讨论系统、数字公共广播系统、专业音响系统、视频监控系统、报警等系统的全面解决方案,并且为客户提供产品安装指导、系统调试等技术服务。

地址:北京市海淀区紫竹院路31号华澳中心嘉惠苑东厅B2 联系电话:86-10-68459348

广州(86-20-85613470) 上海(86-21-33872108) 江西(86-791-86201688) 太原(86-351-7027377) 西安(86-29-88376660) 新疆(86-991-4618939)

博世DCN multimedia多媒体网络会议系统升级至1.3版本，功能更强大



2014年11月，博世安防通讯系统在中国推出了DCN multimedia多媒体网络会议系统全新升级版，它是全球首款基于OMNEO网络架构的IP会议系统，是一个真正的面向未来的解决方案，可以随着客户的需求而扩展，该系统使用了标准且开放的技术，结合多媒体功能，使会议进程更加高效、愉悦。

博世DCN multimedia多媒体网络会议系统自2013年4月一经面世，即受到业内广泛关注。经过功能升级，现在系统已支持最大750席，具有表决及同声传译功能；与会人员除了可以访问各类会议相关文档资料外，还可借助H.264流媒体技术，将各种第三方多媒体信息源显示在代表机的屏幕上。系统可自动识别兼容Onvif协议的网络摄像机，可直接实现摄像机联动控制。依赖安卓系统的开放特性，可以为客户提供更多个性化定制的可能。这一全新升级的系统，已在今年荷兰海牙举行的核安峰会上获得了成功应用，必将为每个与会者带来划时代的多媒体交互式用户体验。

DCN multimedia多媒体网络会议系统升级版主要特性

欢迎画面及座位身份识别

座位身份识别功能使得与会者可以选择自己喜欢的位子，并从该座位登录；随即他们的姓名便会自动出现在发言者名单中以及摄影机屏幕上。与会者可以通过从名单中选择自己的名字

登录，也可以通过输入自己的用户名进行登录。不过如果是对座位安排有严格要求的场合，那么与会者在登录时就会看到欢迎界面，而且分配给他们的座位也会显示出来。密码或身份识别系统可有效防止未经授权人员进入。

支持750人同时参与会议

通过扩大系统规模，使潜在参与者的最高人数从100人增加到750人。所有与会者都配备一个单独的会议设备。因此DCN multimedia多媒体网络会议系统更适应大型会议的需求，比如政府会议或者企业会议，无需任何额外投资就可满足客户不断增长的需求。

支持更多多媒体信息分享

DCN multimedia会议系统除了可以通过代表机直接浏览各类会议相关档案外，现在还可以

借助H.264流媒体技术，将各种第三方设备的多媒体信息源显示在代表机的屏幕上。如借助Apple TV将iPad的画面同步显示在代表机屏幕上。

Onvif摄像机联动控制

只要兼容Onvif协议的摄像机，系统就能自动识别并实现联动控制。用户也可以根据自己的意愿任意选择、添加摄像机。如选用博世会议摄像机，借助HD-SDI接口，更可以将低延时的图像同时输出至大屏幕上。

支持鹅颈话筒杆

在噪声环境或音响效果较差的房间内，用户现在可以选择在DCN multimedia系统的发言设备上安装传统鹅颈麦克风，该麦克风不会受到来自移动电话的干扰。麦克风有长颈和短颈两款可供选择。多媒体终端能够自动检测到连接的麦克风，并相应地调整音频设置。

支持表决

升级版软件支持在座位上进行投票，对于国会或地方议会程序来说十分方便，而且无需任何额外的硬件即可实现。与会者可在多媒体终端上显示的“支持”、“反对”或“弃权”三个选项之间进行选择（用自己的母语）。票数由系统自动进行统计，投票结果将在所有参会的多媒体装置的显示屏上自动显示。

支持同声传译

借助DCN系列译员台和全新的OMNEO网络音频接口，可将多路译员音频传输到DCN multimedia会议系统中。用户只需要在多媒体终端上直接选择语言通道，就可以通过耳机收听到不用语言的会议内容，使得会议不再受到语言障碍的约束。



DCN 多媒体网络会议系统

触摸信息 · 触动心弦 · 触发灵感



微信公众号

博世DCN多媒体网络会议系统，是全球首款基于OMNEO网络架构的IP会议系统，作为一个汇聚音频、视频及各类数据的开放式信息交流平台，拥有卓越的灵活度及可扩展性。全新设计的采用了Android™ 操作系统的多媒体会议设备，以及创新声学设计的话筒，将为每个与会者带来划时代的多媒体交互式用户体验。更多信息，敬请浏览 <http://cn.boschsecurity.com>



BOSCH

博世 科技成就生活之美

博世安防通讯系统

服务热线：400-8310-669

咨询邮箱：security@cn.bosch.com

全新会议系统解决方案，提供快捷、高效会议体验

访博世CCS 1000 D全球产品经理Kahloh Leung及中国区会议广播产品市场经理许培明



编者按：2014年11月5日，博世安防通讯系统在充满前瞻艺术与文化的北京尤伦斯当代艺术中心举办会议系统新品发布会。本次发布会的关注度超乎寻常，充分体现了市场对于博世会议系统新产品的兴趣和热情。会后，《亚洲专业音响》的记者对博世公司CCS 1000 D的全球产品经理Kahloh Leung女士及中国区会议广播产品市场经理许培明先生进行了专访。

对于博世是出于怎样的考虑研发CCS 1000 D数字会议系统，许培明先生介绍说：“博世研发产品主要着眼于全球市场，在CCS 1000 D面世之前，博世主要的会议系统产品有CCS 900以及DCN数字会议系统，当客户想使用数字会议系统时会发现DCN数字会议系统虽然强大，但对于一般客户来说有较高的技术门槛，且很多功能是用不到的，而CCS 900是模拟系统，使用方便但又缺少了很多客户需要的常用功能。既要是数字系统，又要满足中小规模会议讨论使用，因此我们决定研发这样一

款产品，来满足市场中这部分客户的需要。” Kahloh Leung女士补充道：“你会发现新产品在功能上与CCS 900和DCN系统会有某种重叠，但是从用户体验来看，它确实开辟了一个新的市场。”

博世在新产品方面对于经销商代理商又会有那些优惠和宣传活动？许培明先生介绍说：“配合新产品的发布我们会有一系列的宣传活动，遍及华北、华东、华南和西南地区；其次就是我们会议产品全新的渠道结构，我们有两家全国总代理商，同时我们还会招募省级的合作伙伴，配合他们在全国各地进行相关的市场推广活动。此外我们还将为我们的经销商和合作伙伴提供便于携带和展示的样品，让更多的客户能够亲身体验我们的产品。预计2015年1月我们就可以将新产品送到客户的手上”

用户界面设计和用户体验方面是新产品的最大亮点，许培明先生继续说道：“用户会发现

CCS 1000 D就好像是老朋友一样，系统的各种软硬件用户界面使用起来都非常亲切方便。其实像苹果、谷歌等高科技企业在产品设计中都运用这种用户体验的概念，博世也是在会议系统中最先融入用户体验理念的公司。”

Kahloh Leung女士介绍说：“在新产品的工业设计方面我们下了很多功夫，首先我们在全球范围内进行了调查问卷，让客户提出他们喜欢的产品外形及用户界面，考虑到中国是博世十分重要的市场，因此我们也十分关注中国用户的感受，信息收集就用了差不多3个月的时间。最终我们采用了弧线流线型设计，优雅，但又不至于抢眼，显得低调有内涵。”

DCN Multimedia最新的1.3版本也在本次活动中发布，主要在表决、欢迎界面、媒体资源共享、话筒指向性、系统席位容量、同声传译以及H.264视频集成等方面做了进一步的加强。其中H.264视频集成以及媒体资源共享又是其中的最大亮点，许培明先生说：“多媒体集成是当今很多高端客户的迫切需要，过去我们经常是为那些有需要的客户提供一种折中的集成解决方案，但集成解决方案中各个子系统的产品往往来自于不同的厂家，显示屏是一个牌子、摄像机是另一个品牌，会议系统可能来自博世，不同品牌的设备集成在一起难免会出现一些磨合和不稳定，虽然在外观上看起来挺漂亮，但很难确保这些设备集成到一起能够长期稳定运行。正因如此，2013年博世推出了多媒体会议解决方案 DCN multimedia，该系统支持所有Onvif协议的网络摄像机，并且能与Kramer和TV One 的视频切换器直接兼容。因此，使用此系统后，每个人都可以通过自己面前的代表机看到想看的画面，还能够分享媒体资源、文档、照片等等信息。”

谈到未来会议系统技术上及市场上的发展，许培明先生提到：“在欧洲，博世已经推出了WebCasting会议云存储服务，利用博世倡导的OMNEO网络开放协议，会议在未来将不仅局限在局域网内，而是会推行到广域网中，用户可以通过手机、平板电脑等移动终端在有网络覆盖的任何区域参与到会议之中，如果与会人因为有其他的事情错过了会议，可以在会后访问到云存储空间，下载会议的录像视频或者录音，了解会议的情况。这应该是会议市场在未来的发展趋势。博世也会和通信领域的公司合作来推广相关的产品和会议解决方案。”



上海金桥信息股份有限公司
Shanghai Golden Bridge InfoTech Co.,Ltd.



大型会议中心系统解决方案



多媒体会议系统解决方案



智慧法院系统解决方案



指挥中心系统解决方案



商业应用系统解决方案



智慧医院系统解决方案



智慧校园系统解决方案



智能建筑系统解决方案



数据中心系统解决方案

简介INTRODUCE

上海金桥信息股份有限公司,成立于1994年,目前在全国设有多个分公司及办事处。金桥长期致力于为党政机关、军队、航空航天、企事业单位提供多媒体信息系统解决方案及服务,包括多媒体会议系统、指挥中心系统、科技法庭系统、智能化集控系统、数据中心系统等,将AV(音视频)技术和IT技术有效结合,为顾客提供系统设计、软件开发、硬件平台整合、软件系统整合,提升服务价值,满足顾客需求。



地址：上海市徐汇区田林路487号宝石园25号楼
电话：(021) 33674999
传真：(021) 64647869
网址：www.shgbit.com



移动互联时代，五大利器提升会议室体验

媒体角度看博世全新会议系统



互联网思维浪潮正在席卷着各个行业的商业模式，苹果也好，小米也罢，归根到底都是IT公司将用户体验做到极致，并最终打造出属于企业特有的不可取代的竞争优势。得用户者得天下，优秀的用户体验成为企业走向成功的必经之路。在专业会议室领域也是如此，产品的设计、技术的革新，无一不是围绕着用户体验这一目标。11月20日，博世在深圳举办的会议系统谈“新”会活动上，对在移动互联网时代的用户体验的提升进行了新的定义。

开放性

在IT行业，如果你做不成苹果，不能建立完全属于自己的生态王国，那就一定加入到与其他伙伴开放、兼容、互联互通的模式中去。会议室市场本身是个小众领域，最初，不同的厂商各自采用自己独有的技术和网络协议，这就好比不同品牌之间的产品都有属于自己的语言，与对手之间的系统不能用同一语种进行沟通，结果就是产品之间彻底的排他性。在移动互联网时代，很难想象一个闭门造车、不能兼容其他设备的产品有何用户体验可谈。

OMNEO媒体网络架构的推出正是着眼于促进不同设备之间互联互通这一目标。博世董涛先生表示：开放网络平台正在被越来越多的用户接受，OMNEO这样完全基于标准IP网络的传输技术是未来市场的大势所趋。在博世的产品线中，无论是多媒体会议系统还是专业音频产品，最终都将基于IP网络平台进行通讯。

在架构方面，OMNEO的音频传输使用了DANTE音频传输协议，其最大的优势就是大幅降低了系统延迟，提升了数据传输的正确

率，而且，系统可基于标准的以太网实现加密传输。控制协议部分，OMNEO采用了OCA开放控制联盟协议，兼备了灵活性、可靠性、安全性和兼容性等诸多特点，在开放性和兼容性上，OMNEO走在前面，为在会议系统的IP化趋势提供了统一的标准。

协作性

我们生活在一个多屏时代，用户面对的不只是电脑，手机、平板和智能电视，在所有需要显示的地方，交互屏幕的意义已经远远高于传统的媒介，多屏时代迎合了人们主动式、选择式需求。博世在2013年发布的DCN multimedia多媒体网络会议系统在考虑与会者的互动需求上，就显得颇具预见性。

博世高级产品经理张星解释：“DCN multimedia多媒体网络会议系列在产品设计上，考虑最重要的因素就是交互式用户体

验。”传统会议室中，使用者和代表机单元是不能互动的，而这套全新设计的系统提供的完全不同的用户体验在于：这是一款基于标准网络的会议系统，用户可将会议系统直接接入会议室所在大楼预埋的基础网络上，瞬间就实现了与整个局域网中其他设备的交互。也就是说，用户接入局域网，立刻就能访问网络上的流媒体文件、文本文件等管理员授权的内容。

不同屏幕之间的内容共享，对用户会议体验的提升是非常明显的。比如，参会人员需要通过电脑来演示内容，只要把电脑接入会议系统所在的网络中，服务器上安装博世会议系统软件，电脑画面就能同步分享到所有与会人员的发言设备屏幕上。更加人性化的是，由于DCN multimedia系统的多媒体设备本身采用的就是安卓系统，可以轻松实现和其他第三方应用的交互，PPT、H.264流媒体访问都轻而易举。而且，还可以将DCN multimedia的发言设备作为远程会议终端来使用，不同地点的与会人员通过桌面上的系统就实现了远程会议，而且完全不用担心码流传输的问题。

我们可以看到，仅仅从使用的功能上来讲，DCN multimedia多媒体网络会议系统就给用户带来了很大的想象空间。

用户端的创新

对于用户来说，用户端界面提供了最直接、最直观的体验感受。我们都有这样的经历，使用某个APP的时候，如果没有友好的用户界面，使用起来就比较困难，就更谈不上用户体验了。这一点上，DCN multimedia多媒体网络会议系统的最新版本就非常值得行业借鉴，其



用户界面完全摒弃了传统会议系统的呆板、严肃的风格。

会议上，与会者一入座，系统欢迎画面就呈现在眼前，领导的名字用自己国家的语言显示在屏幕上，屏幕左上角还显示了与会者国家的国旗。如此人性化的用户体验，无疑会使在异国他乡的参会人员也倍感温暖，无比亲切。

在很多会议中如果与会人员的座位没有事先固定，到场后再设置会议系统的信息仍然可以从容应对，输入姓名和密码，系统立刻就调出后台的数据资料。

模块化的扩展性

在IT领域，系统的扩展很容易理解，当我们的电脑内存不够用时，可以购买更大的内存条加上，硬盘空间不够大，我们购买更大空间的硬盘。而在专业会议领域，要满足这样的用户需求很长时间以来似乎都是不可能完成的任务。

最新版的DCN multimedia多媒体网络会议系统打破了会议系统这一传统保守的模式，满足了更多人性化的需求。在系统中，所有会议功能的控制都通过软件来实现，也就是说，用户需要使用某项功能，只要购买软件授权即可，这就避免了用户为一些自己用不上的功能付出昂贵的成本代价。

对于专业会议系统来说，这种模式是相当的实用。比如，某用户的需求是会议讨论，于是他购买了一套讨论系统，但随着会议需求的增多，该用户发现自己的系统又需要增加表决功能，在传统的方式下，该用户就只能把原来购



买的讨论系统抛弃掉，重新购买一套带表决功能的系统。而DCN multimedia多媒体网络会议系统的出现，让这一切的实现都变得非常简单，用户在预算条件有限的情况下，只需要先购买硬件+讨论模块，当有了表决需求的时候，只需要购买表决授权，就可以轻松实现表决功能。

在会议领域，系统的可扩展性完全是想用户之所想，当然是提升用户体验的一大利器。

集成化

上面我们提到了模块化的方式来满足个性化的用户需求，那么，集成化是否与模块化自相矛盾呢？当然不是，我们这里讲的集成是整合更多的必须功能。对于大多数用户来说，集成了更多的功能意味着能在更长时间内满足更多的

需求，毕竟没有人希望今年购买的设备，明年就要被淘汰掉。

用户会提出很多需求：我们要组建一套中小型的会议室解决方案，而且要满足企业在未来5年内的会议需求。即插即用、发言管理、具有录音功能、能屏蔽其他电子设备的干扰、集成了反馈抑制器、支持摄像机联动。总之，用户当然希望能够在最少的预算下功能越多越好。

在这种情形下，未来的中小型会议室集成化系统解决方案是什么样的呢？博世今年推出的CCS 1000 D数字会议系统成为中小型会议室的集成一体化解决方案的典范。

即插即用让系统安装设计相当便捷，即便是非专业人士也完全可以在几分钟内就完成整个系统的安装和设置；用户在开会的时候需要对内容进行录制和存储，只需插上U盘就能录音；当然，用户也不用担心各种手机、电脑、平板设备对系统产生干扰，因为系统完全能将这杂乱信号屏蔽掉；集成反馈抑制器，在提高音量的同时不会产生啸叫；为了满足未来视频为主导的会议需求模式，CCS 1000 D数字会议系统还支持即插即用的摄像机联动解决方案。

CCS 1000 D数字会议系统，在满足这样的融合性需求方面，能够将用户体验升华到了更高的境界。

稿件来源：《InfoAV》



北京飞利信科技股份有限公司

地址：北京市海淀区塔院志新村2号飞利信大厦

电话：86-10-60958300

传真：86-10-60958100

网址：www.philisense.com



Bosch产品成功应用于中央电视台大楼

 **BOSCH**

EV音响项目
2014年授权经销商

 **BOSCH**

会议广播渠道
2014年授权经销商

 **BOSCH**

公共广播项目
2014年授权经销商

 **BOSCH**

视频监控
2014年授权行业金牌经销商

博世背景音乐系统成功进驻统一星巴克

用音乐放飞人生，用咖啡沉淀思维



- ▶ 颠覆客户采购模式，提供引导式消费
- ▶ 提供整体音乐解决方案，全方位提升业主品质
- ▶ 让消费者享受咖啡与音乐的完美融合

品一杯咖啡、听一段音乐，若是从前这可能会被定义为是小资阶级的生活方式。时至今日，走在大街小巷，随处可见飘荡着悠扬音乐的咖啡馆。可以说音乐和咖啡已经成为了现代人生活的一部分。因此，星巴克作为全球最大的咖啡连锁店，自1998年进入中国市场以来，不断拓展业务，加大各方面的投入，其中就包括升级各店面内的广播系统。因为美味的咖啡只有配上悠扬的音乐才能相得益彰，而博世凭借其在广播系统领域的领导地位和卓越的品质保证，成功进驻统一星巴克。

为了更好的提升消费者的体验，统一星巴克决定对已有背景音乐系统进行全面升级，博世在众多品牌中脱颖而出，提供了包括近数百只超级音效音箱。该款音箱提供15 W和30 W两种型号，具有高保真音乐和语音回放效果。扬声器可以选择 8 欧姆，70 V和 100 V输入。不仅拥有小巧而坚固的ABS外壳，还附可调安装支架，其防水和防尘符合IP65标准。音箱的徽标可以灵活旋转，以便与安装方向相匹配。博世还对其进行了模拟声学反馈曝露 (SAFE) 测试，确保其可以在短时间内承受两倍的额定功率。这也保证了扬声器在极端条件下拥有更高的可靠性，提高了客户满意度，延长了使用

寿命，并且显著降低发生故障或性能下降的几率。除了如星巴克之类的零售店外，此款音箱还可应用于主题酒吧、音乐餐厅、主题公园、音像店、会议室和办公室、展示区、展览厅、健身中心和演示环境等诸多场所。

除此之外，考虑到统一星巴克的市场定位以及对于优质声音的追求，博世还为其提供了近两百只斑斓系列混合放大器，它是高性能的小区专业级背景音乐设备，拥有现代化的先进功

能，简单易用。另外，作为一款高性价比的产品，它可以使用户在满足小区域背景音乐所需功能的情况下，有效的控制成本。

“此项目最大的亮点是客户之前都是采用低成本采购方式，因此起初我们的产品并不在他们的考虑范畴之内。经过深入的探讨和沟通之后，客户意识到完整的解决方案，不仅仅能够实现星巴克各店面音质上的全方位提升，同时强强联合后的星巴克的品质全方位的得到诠释。这才是长久的多赢利益。”博世安防通讯系统销售张艳琳说道。“因此，我们的引导式消费也颠覆了业主的已有采购方式，开创了全新的多赢模式。目前我们已经协助近百家统一星巴克店面关于完善其背景音乐系统，而后续更多店面还在持续升级中。”咖啡是在用醇香和你探讨，而音乐是在用旋律和你交流，相信统一星巴克的这次系统升级将会让两者呈现更完美的结合。

统一星巴克

星巴克是全球最大的咖啡连锁店，其总部坐落美国华盛顿州西雅图市。统一星巴克是统一集团和星巴克的合资公司，主要负责中国江浙沪地区的星巴克门店运营。星巴克在全球范围内已经有近12,000间分店遍布北美、南美洲、欧洲、中东及太平洋区，旗下零售产品也深受大众青睐。



大显“声”手

Electro-Voice成功进驻武汉光谷国际网球中心



- ▶ 为中国网球事业发展的里程碑事件增光添彩
- ▶ 同业主点对点沟通，提供快捷、高效地解决方案
- ▶ 仅一个月完成供货与安装

2014年9月，WTA超五巡回赛在武汉举行，武汉网球公开赛与多哈、罗马、蒙特利尔、辛辛那提并肩成为全球五大超五赛。它不仅是武汉对自身城市网球文化的凝聚和提炼，更是对中国网球事业发展的一个新的里程碑事件。为了办好这场世界级的赛事，一座崭新的网球场馆——武汉光谷国际网球中心也因此拔地而起。这是武汉的骄傲，中国的骄傲，更是EV的骄傲，因为博世安防通讯系统旗下专业音响品牌EV为该场馆提供了专业音响解决方案。

武汉网球公开赛是继北京中网、上海大师赛之后，国内级别最高的网球赛事，从2014 - 2028年，将于每年9月在武汉举行，这样的国际赛事自然需要声音的全方位保障，而EV作为体育场馆的资深“老兵”，也迎来了再次大显“声”手的时候。综合考虑了场地需求，EV主要为其配备了EVH系列扬声器，这款集全频与号筒负载于一体的专用固定安装解决方案，配制独一无二的同轴号筒负载设计。15”两分频的扬声器提供无与伦比的角度覆盖以及混响场中的语言清晰度。同时，它还带有28个M10吊挂点，让安装更灵活。无论哪里需要优先考虑覆盖角度的控制，EVH系统都能提供有效的解决方案。

另外，此项目中还运用到了Dx46数字音频系统处理器，它提供6通道512段综合相位FIR滤波器

以及EV顶尖的PA限幅器和TEMP限幅器算法，操控也相当便捷。由于每个输出通道特别推出的阵列均衡和阵列延时模块，使得它对特殊阵列、扬声器组合或分区系统的配置和调整变得前所未有的方便。与此同时，博世安防通讯系统旗下另一专业音响品牌DYNACORD也成功运用于此项目，其DSA系列功放更是提供了卓越的音频性能。

“考虑到这个项目的国际影响力，我们一开始就设计了比较完善的解决方案，”博世安防通讯系统华东区销售罗正晖说到，“但是由于此项目的工期非常紧，仅一个月，吊装位置也比较晚才确认，因此我们也同业主一再沟通，至少改了六次方案。”同时，他也表示：“竞争对手给了我们

很多压力，而我们明显的优势是作为厂商同业主的直接沟通，避免了从代理商到工程商再到业主这一繁琐过程中信息的疏漏。而这样的点对点沟通也让我们在时间的把控度上更加高效。另外，我们的技术人员也是随时跟进，根据现场需求及时给出解决方案。与此同时，工厂那边更是全力配合准备产品，全方位的通力协作为整个项目的顺利进行提供了可靠保障，也为后续项目起到很好的示范作用。”

“由于项目比较紧急，整个订货周期也比较短，这给了厂商很大的压力，”此项目工程商——湖北楚天融威智能科技有限公司的技术周攀表示，“但是整个EV团队的全面配合与快捷高效也给了我们充分的信心，如期顺利的完成了整个项目。”说到设备，周工连声称赞，他认为：“此次运用的EV IRIS-Net 这一个整合的软件平台，包含巨量的控制选择，界面相关直观，操作也非常便捷，给整个系统的使用和控制带来了极大的便利性。音频系统中的每个部分都在它的监视和控制下，信号处理、监测和路由也都在其掌控之中，其强大的功能一定会成为在此举办的各大赛事的福音。”

武汉光谷国际网球中心

武汉光谷国际网球中心位于光谷二妃山下即三环线武黄立交东侧，湖北省奥体中心西侧，主场馆形似飞速旋转的网球。此项目一期规划净用地面积约为13.6万平方米。其中，5,000座场馆采用圆形建筑形式，与改造升级的湖北省奥体中心3,000座网球场一起满足2014年“WTA超五巡回赛”赛事要求。



EV-Innovation

创新音频技术 共享完美音质

EV凭借80多年来的音频设备设计、制造及遍布全球的项目经验，推出了EV-Innovation (EV-I) 系列产品。EV-I具备在音频性能、通用性、易用性以及美观性等各方面的优势，并满足客户实际的固定安装需求。

EV-I系列产品的核心是创新精致的驱动器。该驱动器由经验丰富的EV工程师研发设计，运用了EV前沿的开发和诊断工具，以高标准制造，各款扬声器均代表了行业先进的技术水平。

- 多种波导设计呈现多种覆盖模式
- 多种材质涂层可选，其中包含全天候材质
- 齐全且灵活的安装配件
- 直观的输入面板
- 三个系列：号筒负载 (EVH)，主扩声负载 (EVF) 和线阵列 (EVA)

了解更多信息，请登陆www.electrovoice.com/cn



微信公众号

博世安防通讯系统

服务热线: 400-8310-669

咨询邮箱: electrovoice@cn.bosch.com



LIVE
FOR
SOUND

mics • dsp • amps • speakers
www.electrovoice.com/cn

Electro-Voice入驻伊斯坦布尔巴萨克瑟海尔球场



- ▶ 土耳其足球超级联赛俱乐部全新的伊斯坦
- ▶ 土耳其音响专家Atempo公司负责此次复杂的安装任务
- ▶ 这一系统所配备的组件包括EVH音箱CPS功放和N8000数字矩阵

创建于1990年的布尔巴萨克瑟海尔俱乐部作为最新土耳其知名俱乐部成员之一，其新球场拥有20,000个座位，能满足最高规格的现代化标准。这其中，扩音系统可谓功不可没，而受委托安装这一系统的是伊斯坦布尔的Electro-Voice扬声器经销商Atempo公司，负责人为该公司的伊斯坦布尔区域总监VolkanKonuralp。Atempo公司提出了专业音响和疏散系统组合式解决方案，成功为其提供了卓越的声音保障。

在规划阶段，使用了非常先进的模拟软件来找出最理想的扩音解决方案。最终方案中包含了52只EVH系列扬声器，均匀覆盖了整个观众座位区。这些EVH-1152音响中有一半的喇叭为90°×40°辐射波形，另一半为90°×60°辐射波形；负责监督安装控制的N8000数字矩阵；配备RCM-810远程控制模块的18台Electro-Voice CPS 4.10功放。这些4×1000W的功放采用被称为可变负载驱动的专利技术，使得功放能够始终以可变负载全功率运转。

凭借这一系统，如今布尔巴萨克瑟海尔球场已经加入了顶级国际球场清单，成为了这份长名单的最新成员。“布尔巴萨克瑟海尔球场的董事们高度赞扬这一系统的性能，”Konuralp报告称：“广播非常清晰，录音重放非常出色，音质一流。对于土耳其的球场而言，这是一个全新的尝试。”Konuralp十分肯定布尔巴萨克瑟海尔球场的系统将会成为这个地区的一个范例项目。这



些同轴扬声器配备喇叭、防水的型号——EV创新系列型号多样性的成果——特别符合球场规划师的扩音需求。

扩音系统设计将布尔巴萨克瑟海尔球场划分为八块不同的区域。所有的功放通道和扬声器都借由一台运行在个人电脑上的IRIS-Net软件提供的图形用户界面来进行监控。“它方便、快捷而可靠”，Konuralp指出，“与此同时，我们的客户对于系统所提供的声音性能、质量和丰富选项都非常满意。”同时，布尔巴萨克瑟海尔球场的办公室、通道和检票闸门区域都安装有80只EVID 6.2T扬声器，它们同样来自Electro-Voice音响系列。

此外该装置还包括：一个配备有800多只吸顶式扬声器的博世Praesideo数字化公共广播和紧急语音疏散系统；一个配备有50只扬声器的博世Plena Matrix数字音频矩阵系统；三个配备有近950个烟雾探测器和160个火灾远程报警器的博世火灾报警系统；配备有大约200个博世摄像机的闭路电视；以及两个博世门禁系统。

Electro-Voice成功进驻阿联酋全新旗舰球场

- ▶ 艾因的哈沙·宾·萨耶德球场是中东地区最现代化的球场之一
- ▶ 球场可容纳25,000名观众，配备了Electro-Voice和Dynacord扩音系统

阿联酋的哈沙·宾·萨耶德全新旗舰球场承诺，将给球迷们带来全新的赛事体验。新球场可容纳25,000名观众，将成为艾恩足球俱乐部的新家。球场设有9间休息室和餐厅，一个医疗中心和一个媒体中心，另外还配备了各种设施用于举办当地、区域和国际比赛。

为了使球场的设备与球场在当地的声誉相匹配，JBK Controls International阿联酋分公司被指派负责安装大约数十套系统，其中就包括专业音响系统。JBK Controls International为了安装专业音响系统，找到了位于迪拜的Prosonic公司。作为Dynacord的合作伙伴，面临的挑战是如何安装一个功能强大，外形又优雅的音响系统。“受屋顶结构的影响，系统设计进行了大幅改动，” Prosonic董事总经理Amir Bagheri回忆道。在博世安防通讯系统的Tony Sawyer和Oliver Sahm的帮助下执行了EASE仿真，根据仿真结果，Prosonic最终敲定组合使用Electro-Voice和Dynacord系统。

此任务要求扬声器位于不同位置，而且采用不同角度，事实证明最理想的扬声器是EVF前负载式扬声器和EVH号角扬声器。“客户根据自己的需要，从EV-Innovation系列的各种扬声器中进行挑选，” 博世安防通讯系统中东地区



专业音响销售总监Klaus Seitz解释说。“EVF扬声器无论是音频性能还是效率和易用性方面都格外出色，而且它造型优美，带来的价值无可比拟；而EVH采用独特的同轴式号角设计，在混响环境中的指向性和声音清晰度方面罕有对手。” 球场本身划分成四个音响区。“为了覆盖所有四个区，EV扬声器分成了32组阵列，全面覆盖整个球场，” JBK Controls International运营总经理Tabraiz Ali Khan解释说。“这样一来，即便一个区的音响发生故障，也仍能通过其他区进行弥补。”

除了EV-Innovation扬声器外，还有一圈EVID扬声器能覆盖顶式安装的主系统所不能覆盖的那些区域。“我们关注顶式系统所覆盖的大多数区域，但有些座位，例如第二层下方靠后的个别座位是覆盖不到的，” Amir Bagheri解释说。“所以我们在地面上安装了一整圈小型EVID扬声器来覆盖这些区域。”

为了给PA系统供电并进行处理，球场四间机房中，每个机房都配备了Dynacord DSA 8410功放，另外还配备了Dynacord P64数字音频矩阵管理器，用于控制DSP。IRIS-Net软件则保证了全面控制和监视。Dynacord CMS 2200-3混音控制台用于管理系统。“这样一来，现场比赛时，你可以使用麦克风发布通知，并从所在位置进行广播。”

“目前大量投资是用于体育场馆，包括室内外球场或运动场，” Klaus Seitz说。“哈沙·宾·萨耶德球场可谓是对这套先进的设备的现身说法。” Tabraiz Ali Khan同意他的说法：“扩音系统非常棒。声压级在球场周围非常均匀，符合我们提出的SPL声压级要求。哈沙·宾·萨耶德球场目前是此地区最重要的一个参照实例。”





极智·互联

博世安防解决方案

一年一度安防展如期而至，在北京深秋蓝蓝天空与浅黄银杏叶的映衬下，新国展中心显得格外伟岸却又热闹非凡。安防展里千家争鸣，聚集着业内最顶尖和主流的企业，各自争相地展示着最核心的技术和优势的产品，数十万的专业观众接踵而至，纷纷在各企业展台，驻足、倾听、咨询与探讨。

2014年北京安防展，博世安防系统紧扣安防业发展动向，提出“极智·互联”这一安防新主张，以简洁优雅又不失趣味和人性化的展台设计，为观众们展示来自博世视频监控、防盗报警、门禁控制和智能家居在内的最新技术、产品与解决方案。从智慧城市的沙盘展示与讲解、4K超高清摄像机与全景摄像机等全系列摄像机所带来的视觉震撼，报警行业应用、集合家电和智能家居为一体的智能家居，到有趣的城市猎人体感游戏、微信互动和休息专区，在博世的展台里，不仅有安防界专业全面的讲解，还有集娱乐与知识为一体的互动游戏。博世安防系统，每一次都在尽心尽力用最佳的展示方式带来优秀的技术、产品和解决方案。

欢迎您阅读我们接下来的文章，了解博世在安防展期间所重点展示的产品与解决方案。另外，在北京安防展同期，应媒体所约我们还参与了数次采访，您也可以通过阅读这些来自媒体的文章，了解博世的最新动态与未来动向。



博世亮相2014中国公共安全博览会



▶ 2014中国公共安全博览会博世展台

- ▶ **围绕“极智·互联”的理念展示：**博世安防管理平台保护下的智慧城市；4K超高清和鹰视全景摄像机带来的震撼视觉体验；全新的防盗报警解决方案；以智能家居为核心的博世之家等
- ▶ **精彩纷呈的互动活动：**既可前来现场观看MIC极致摄像机舞动身姿、参与体感游戏互动，也可参与微信线上活动，赢取精美礼品
- ▶ **诸多奖项悉数入囊：**获中国安防十大国际品牌视频监控类、门禁类、防盗类、对讲类等

2014年10月28-31日，2014中国国际社会公共安全产品博览会在北京成功举办。博世安防系统此次以“极智·互联”——安防新主张为展示主题，精彩亮相E1馆E36展台，为您带来最新的技术、应用以及整体解决方案。博世安防系统视频监控产品事业部全球高级副总裁龙沐坤先生 (Mr. Koen Rommel)、博世安防系统大中华区总经理付云平先生与视频监控事业部中国区总监陈绮韵女士共同参观了展台，并表达了对中国市场的重视：中国仍是全球保持增长且极具潜力的安防市场，博世非常重视这一市场，并将持续在产品研发与解决方案等多方面加大投入。

博世作为行业的领先者，不断在“极智”和“互联”两个方面实践着创新，这也是博世此次展台设计的核心。以视频监控为例，博世凭借“极智”技术全天候满足客户各类监控需求：4K超

高清—超大场景中仍旧可以看清画面细节；鹰视全景摄像机—快速清晰概览360度场景；星光技术—超低照度下提供清晰全彩图像；智能自动曝光—无论室内外光线如何变化始终看清画面场景等；智能视频分析—通过预设规则捕捉可疑目标图像，智能追踪—始终紧跟目标物体。“互联”，博世让随时随地查看图像成为可能：动态转码技术—低带宽下实现画面的流畅传输；通过安防管理平台实现对视频监控、防盗报警、门禁控制和公共广播等多个系统的全面管理和联动，提供最完善的安全防护。

不仅是在视频监控方面，还有高灵敏度低误报率的防盗报警解决方案、远程控制智能家居，无不通过“极智”和“互联”——践行着“科技成就生活之美”的承诺。围绕着这一承诺，博世在展台上向参观者演示最新的技术，为您简要介绍如下：

把智慧城市搬到您眼前：通过博世集成平台实现对楼宇、道路等场所的视频监控、防盗报警、门禁和公共广播的管理和联动，并生动地通过模拟事件的超大沙盘与专业人员进行演示与讲解。

震撼的视觉体验：直观感受极致细节的4K超高清摄像机和一览无余的全景摄像机为您带来的视觉震撼，还有1000到9000全系列摄像机家族产品的首次集体亮相。

作为业界首个发布4K摄像机的厂家，博世4K超高清摄像机拥有业界首屈一指的卓越性能：可在最高30帧/秒的条件下捕捉顺畅的画面，提供像素达3,840(水平)X2,160(垂直)！新鲜出炉的FLEXIDOME IP 7000系列鹰视全景高清摄像机，拥有低调优雅的外观，以1,200万像素、每秒30帧的速率为室内环境提供精致的细节和高转速的全视角全景像的监控。还有更多产品您可在现场发现。

防盗报警全新展示方式：为您展现办公楼、银行、零售和校园四个行业防盗报警解决方案及最新产品系列，如蓝色系列第二代幕帘探测器所独有的一步探测技术，瞬间可以对人体目标做出回应，随时随地提供保护。

舒适感受智能家居：最IN的工业设计、最炫的移动控制，博世之家为您展现智能时尚的生活概念。在这里，您可以感受通过iPad或其他智能终端远程对家居设施和家庭安防进行智能控制，并可以近观来自博世家喻户晓的家电系列和热力技术，多产品线优势让博世为您打造最温馨舒适的家感觉。

多姿多彩的互动活动：观看安防界武林萌主MIC极致系列摄像机的舞姿，参与“城市猎人”互动游戏全面了解博世科技，用微信赢取咖啡甜点券，还可以扫描二维码参与微信活动。

在精彩的产品与解决方案演示之外，博世安防系统凭借着“品质与创新”在安防展期间的各类评比中都有着卓越的表现，如在A&S中国安防十大品牌的评选中，博世荣获了视频监控类、门禁类、防盗报警类与对讲类大奖等。而今后，博世也将继续以更多的研发投入，践行科技成就生活之美的承诺。



China focus战略—成就博世监控业务的快速成长

访博世视频监控事业部 文/杨勇《安防经理》杂志社



▶ 博世安防系统视频监控事业部中国区总监陈绮韵女士

在行业应用越来越深入，用户需求越来越多样，对企业的市场响应速度要求越来越高的IP高清监控时代，一些国际安防品牌企业由于不能很好的跟进中国的变化，出现了成长压力。但无论在全球还是中国市场，博世安防业务在2014年保持着良好的增长态势：在中、农、工、建四大总行安防设备均入围，南水北调工程安防整体解决方案的供应，各地平安城市项目的参与，全球各地200多个大型机场项目的建设等，拿出了2014年靓丽的成绩单。

剖析博世安防业务在中国市场持续增长的原因，首先要归功于博世的China focus战略（聚焦中国、关注中国）。据博世安防系统视频监控事业部中国区总监陈绮韵介绍，2011年之前，博世对于中国市场的定位及重要性并不凸显，随着中国本土安防企业的迅猛发展，博世开始重新思考中国市场的战略。2012年，博世启动了China focus战略，并对企业内部管理架构进行了调整。在战略调整之后，中国管理层直接向德国总部汇报，本土核心团队建设也获得了增强，不仅在沟通上变得更加迅速，还使团队人员有了更加明确的职能分工。目前，博世安防的本土团队涵盖了硬件产

品管理、硬件研发、软件研发、系统解决方案、产品市场拓展等板块。强大的本土团队不仅能更好理解中国市场用户的需求，方便了彼

此的交流互动，还大大提升了产品的研发速度和交付能力。

在本土化战略的深入推动下，博世安防除了保持有口皆碑的产品品质和领先的技术优势之外，还越来越注重对中国市场需求的响应。2014年，博世安防在中国区大力推动4K超高清摄像机、鹰视全景摄像机、星光系列高清摄像机、极致系列超高清摄像机等摄像机新品，并为本土市场带来了全系列1000-9000监控摄像机产品。同时，博世还推出了视频管理平台BVMS的最新版本，以及专为中国市场研发的BiG行业定制管理平台软件。

作为业内最早推出4K高清摄像机的厂家之一，在业界推出的4K摄像机帧率只有10帧或15帧情况下，博世推出的4K摄像机已经达到了全帧率水平。在IP高清摄像机产品领域，虽然H.265技术还没有进入成熟应用阶段，但博世通过先进的码流控制技术早已为用户提供了低码流的高清图像。博世1080P摄像机只需3M带宽，720P只需2M带宽，很好地解决了用户IP高清监控项目中的传输与存储问题。因此，博世IP高清低码流、低照度、超高图像品质等特点获得了各类用户的广泛接受。同时，博世自主研发的CBIT智能视频优化技术、IVA视频智能分析技术已经在众多的行业场景中得到了成熟的应用。





相比其他同行，博世安防除了在监控产品方面拥有全系列的领先产品，还拥有包括门禁、报警、公共广播、会议系统等在内的全套系统解决方案，这使得博世在整体方案供应模式盛行的行业市场上具备更强的竞争力。

IP高清监控应用的深入发展，以及安防产品的日益成熟，导致在很多行业市场上，安防的采购及供应模式将是安防硬件产品与软件系统相整合的系统方案模式。如何将安防系统方案与大数据技术相结合，为不同行业的用户提供深度的应用和服务，将是国内外安防企业共同面临的机遇和挑战。未来，厂商的核心竞争力将会越来越集中在软件平台的功能开发和特殊场景下应用功能需求的响应上。

在以上大趋势下，为了满足不同行业用户对差异化和定制功能的系统需求，博世转变了过去以硬件产品研发为主的思路，近几年加大了本土化的软件产品研发力度，并综合企业在行业系统集成领域长期积累的经验，进一步提升系统解决方案供应能力。2014年，博世推出了安全性更高，性能更为强大的BVMS新版本视频管理平台，并基于BVMS平台的经验之上，在中国本土市场上自主研发推出了BiG博世行业定制监控管理平台。BiG平台除了具备BVMS平台将报警、门禁、监控等系统相整合的基础功能之外，还能针对垂直行业的用户需求做定制化的功能开发。基于此，无论是在用



户的安全管理、流程管理还是业务管理上，博世都可以为用户提供一站式的解决方案和服务，极大地提升了博世面向中国不同行业用户需求的快速响应能力。

整体方案供应能力的增强以及对行业用户需求的响应速度加快，使得博世在行业市场上的优势凸显。因此，2014年博世在巩固传统的楼宇、工业、交通等高端市场之外，在金融、平安城市、能源，以及各类大型政府项目中都有新的突破。在金融行业，博世成功入围中大有商业银行总行招标，并开始为如民生、交通等银行供货。在平安城市领域，博世的前端摄像机和后端软件平台都通过了公安部GB/T28181的检测，在当前很少有国际品牌能进入平安城市项目的背景下，博世基于对平安城市的需求理解和产品技术准备，已经成功中标了不少平安城市项目。

对此，博世安防系统视频监控产品市场经理陈创表示，平安城市领域对IP高清监控需求强劲，但由于视频监控点位多，系统数据量庞大，用户更需要清晰度高但带宽低的产品。在

这方面，博世依靠产品的性能优势满足了用户的需求。另外，平安城市项目对产品的稳定性要求极高，博世产品一直都保持着非常低的返修率。陈创表示，博世之所以能成功进入平安城市项目市场，不仅因为硬件产品的品质保障和性能优势，关键还在于博世自己也在推广行业化的平台系统软件，可以根据用户的需求做非常深入的定制，有了这些基本功和软件功能要求理解力，虽然平台最终是项目上的合作伙伴来提供，但博世的硬件产品融会理解了相关的平台软件细节功能要求，用到项目上就更能符合最终的使用环境需要。

当前，中国市场上安防与IT在深度融合，同时互联网安防的新思维正在兴起，身处安防的变革时代，传统安防企业多在积极思考企业的发展战略。陈绮韵女士表示，博世会积极关注并跟进市场的发展与变化，同时注重发挥自己的优势，专注于在交通、能源、平安城市、金融、楼宇等特定行业市场的核心竞争力体现，从而推动博世安防整体业绩的持续增长。



▶ 博世安防系统视频监控产品市场经理 陈创

以领先技术、一体化解决方案面向未来安防市场

访博世视频监控事业部摄像机产品团队 文/张得福 A&S安全自动化



10月底的北京深秋，雾霾横肆；2014北京安博会开幕首日，小编有幸接受博世安防通讯系统公司的邀约采访，主要是谈谈博世安防通讯系统公司在参与北京安博会时间所推出的一系列基于智能与互联新主张的安防产品。借此契机，也了解了博世安防通讯系统公司在公司运营上的一些未来运营策略与产品优势规划。

此次访谈很荣幸的采访到博世安防通讯系统中区视频监控高级产品市场经理王剑峰先生与视频监控产品市场经理邓刚先生，整个访谈过程两位给了小编详细的问题解说与趋势阐述，以下是小编针对本次采访所作的报告整理。

博世除了生产优势产品，更提供适用安防产品

在采访中，首先我们触及博世安防系统在2014年的产品发展侧重部分，针对博世安防系统今年发布了众多的安防监控产品部分，请到王剑峰先生说明这些产品的重点为何？王剑峰先生先提醒了小编是否注意到博世在视频监控产品有1000—9000这样的一个系列排序，他解释道：博世在今年的监控产品上特别以1000—9000这样的系列排法是有意义的，1000—3000系列是针对居家与商业应用为主的解决方案，而4000—6000系列是针对专业安防领域，至于7000—9000系列则是针对特殊行业应用而发展的监控解决方案产品。换

句话说就是从低端的应用到高端行业市场的应用来区隔的，面对行业安防产品的各种需求，博世安防系统都可以提出相应的监控解决方案产品。这里面特别值得一提是博世新推出的TINYON IP 2000 WI（无线）摄影机和TINYON IP 2000 PIR摄影机，适用于住宅或商店这些应用场所，DINION IP 8000星光级超高清摄影机与AUTODOME IP 7000高清高速球系列，还有MIC IP 7000 恶劣环境用特殊摄影机产品等，都是博世安防系统倾全力推出的年度新产品。

至于谈到了现在安防行业热门的4K摄影机部分，王剑峰先生也特别强调，博世是业界首个发布4K摄影机的安防厂商，这一款4K超高清摄影机DINION IP Ultra 8000 MP可提供1,200万画素或4K Ultra HD分辨率，即使画面经过放大，仍能明察秋毫、呈现所有细节。超高画面速率于1,200万像素下达20fps，4K Ultra HD下则达30fps，让您以高分辨率拍摄高速移动物体。进行搜索取证时，如此超高速与分辨率所呈现的细节，博世即发挥了其优势所在。而犀利的4K影像更有利于提供有效回溯事件分析，不放过任何蛛丝马迹。

另外，小编问及博世对于年度产品部分哪些是最具有行业市场优势的产品时，邓刚先生表达

了博世的一贯立场，他说到博世安防系统的产品不仅追求外观的优雅与技术的革新，博世一贯的主张是『提供安防行业最有用且适用的产品』这句话非常发人醒思，更点明了博世在产品发展的核心价值所在。

博世安防系统推动极智+互联的全新技术发展

访谈来到了核心技术的探讨，小编提及博世安防系统在核心新技术的部分有哪些是值得谈的，邓刚先生立马总结出了博世的高清摄影机产品拥有业界最杰出的性能，即“一高、三低、两智慧”的技术优势，即超高清成像、低照度成像、低对比度成像、低码流；CBIT智能视频优化技术、IVA视频智能分析这六大核心技术，并向小编逐一说明。

首先他提到了博世IP摄影机特有的内置智能动态降噪（iDNR）功能，透过此功能可保证存储空间和网络基础架构得到高效的利用。凭借此功能，摄影机可以主动分析场景，并区分相关信息，例如移动物体和影像噪声伪影。同时由于数字噪声都已在博世特殊的前端摄影机DSP处理技术上做了消除与抑制的处理，因此也就不存在网络传输上的背景噪声码流，这让iDNR功能下的比特率最高可下降50%，显著降低监控系统存储要求和网络带宽的压力。

其次，邓刚先生也提及IP 7000高清高速球机系列有一个不同于一般摄影机的内置智能视频分析（IVA）。它能根据需要提醒操作人员关注相关场景，或者自动跟踪相关对象，让摄影机始终聚焦在必要的相关情境。这个功能有15个可用智能视频分析规则，这样的智能方式可组合使用最多8个规则，从而使复杂的任务变得简单，分析辨识误报率可降至最低。

另外，邓刚先生也提到在视频监控中，移动对象通常是最重要的关注技术——那就是智能跟踪（iTracking）功能。它可根据预定义的报警规则来跟踪移动对象，或者只需点击一下也可实现此操作。同时会自动分析目标的威胁性对重要的目标进行追踪动作。最特别的是iTracking还运用了虚拟遮挡技术。虚拟遮挡能隐藏不需要的活动，而只显示区域中操作人员查看的视频画面，从而提高摄影机智能追踪功能的准确性。

此时小编也提到对于码流量在摄影机都在追逐超高清的同时，博世产品如何去解决影像高码



流量的问题，而这个问题邓刚先生给了这样的答复，也就是例如在任何时间和地点，用户为了取得快速且流畅观看高清晰视频需求都必须提高帧率或解晰度，但这就势必在网络带宽上产生极大的码流。博世为此通过一种“动态转码技术”对这一需求做出了响应。通过不断测量可用带宽和自动调节摄像机比特率，这一个专利技术可实现流畅的实时视频流，且不受现有带宽的影响，可以在任何时间和地点暂停或回放全高清影像细节。因此得以保持画质和影像细节，快速便捷地发现可疑事件。只需在整个博世视频监控解决方案中增加一个博世DIVAR IP录像解决方案或博世VIDEOJET编码器，即可实现这一动态转码新技术。

全方位的博世安防系统发展

在与两位经理探讨完博世安防系统在今年安博会及年度的产品与技术发展后，小编不免也要学习一下了解厂商在市场营销角度的看法，因此也就大胆的提出了对于市场正在扩散的H.265高清编码新格式的看法及对中国国家发改委提出的国家安防项目以国企产品采用优先的说法，还有博世安防系统在明年的展望内容，两位经理表达了看法。

首先是针对H.265的部分，王剑峰先生说到，博世安防系统已在数字监控上领先走了很长一大段路了，所有安防产品的发展都是依据所谓的客户体验来打磨博世的产品，不管是监控或是防盗报警，甚至是博世新的智能家居产品线



都一样，采集用户体验来发展产品特性的做法与想法都是不变的。对于H.265的压缩编码格式，博世安防系统当然也一样会根据用户的意见反应来考虑及发展，对于目前H.265的形势发展，博世关心也关注，也会列入未来一年的产品技术应用重点。

至于所谓的国家发改委的国家项目以国企产品为优先这样的说法，王剑峰先生表示并没有具

体的出台政策及规范出现，如果有这种条款当然会对外企产品产生一些影响，不过以博世安防系统在中国及国际行业应用市场的规模而言，这种方式就像中国国内在推广的SVAC标准一样，就只是一部分厂商的游戏而已，对于博世安防系统这样的国际性企业，用户的需求与声音显得重要多了。

结论

最后我们谈及博世安防系统对未来的展望，邓刚先生提出了市场的预估与今年的结果博世是较为乐观的，不管是在产品还是合作伙伴上都有明显而长足的成绩。但市场是现实的，安防市场在这一年中国经济放缓下，多少对于项目市场都会有影响，而这无碍于博世安防系统在中国市场的成长。

同时博世除了视频监控之外在防盗报警方面也展现蓝色二代报警探测器高灵敏低误报的产品特性，面对校园、银行、零售和办公区展现稳定的应用；在智能家居展望上，博世安防系统以最佳的设计加上最炫的移动控制，提供未来智能终端的远程居家安防系统。加上博世引以为傲的广播、会议与专业音响系统的发展，将会为博世安防系统带来与其它厂商所不同的发展方向，更成为独特且唯一能提供一体化解决方案的安防重点厂商。



以持续创新引领行业发展，以稳定品质赢得更大市场

访博世防盗报警产品经理王宇 文/高勇 《中国安防》杂志社



相对于视频监控，报警行业是一个相对稳定甚至保守的领域，这一点表现在技术进步与产品更迭的速度上尤其明显，绝大部分厂家采用的策略也都是稳中求进。然而，博世作为报警行业的领导厂商，却并不拘泥于既有的成绩，每年都在推出大量的新技术、新产品，不断倾听客户声音，不断打磨各种细节，力求为客户呈现更加完美、灵活实用的产品。那么博世是如何做到这些的？其近期又给我们带来了哪些令人心动的新品？我们请博世安防通讯系统防盗报警及楼宇对讲产品经理王宇详细解读。

每年展会都是企业展示新品的良机，今年博世有没有给我们带来什么在报警方面的全新技术与产品呢？

博世今年推出了两款非常有特色的报警主机，其中一款是中型主机，也就是我们的B系列产品，这对于中国市场来说是一款全新的产品，它可以接48个防区，并实现有线/无线扩展。这款主机最大的特色在于它是一款纯IP的报警主机，本身就自带网络接口，因此不用再像之前同类型产品一样还要再通过外接模块来实现网络的扩展，方便快捷。当然，条件允许的情况下它还可以扩展手机或者IPAD的应用。此外，也正因为是纯IP报警主机，它还可以无缝集成博世的IP摄像机，这样就形成了一款独特的IP视频报警主机。我们今年推出的另外一款主机是特别针对中国和澳大利亚市场研发的产

品，它是基于博世Solution系列的全新升级产品，这是一款小型主机，可以接6至8个防区，也可扩展无线功能。

博世推出的蓝色系列第二代幕帘式被动红外入侵探测器非常抢眼，其采用了博世特有的一步探测技术(FSP)，这里能否为我们详细解释一下这项技术的特点？

蓝色系列探测器一直以来都是博世最为畅销的产品系列，此次技术改进让该产品拥有更佳的性能、更强的抗误报能力，安装也更为简便，可以根据需要打开或者关闭防宠物功能，适用于住宅区、零售业或其它商业安防领域。

蓝色系列第2代幕帘式被动红外入侵探测器是一款12米X1.5米的窄视场移动探测器，使用了两个菲涅耳透镜，该透镜能出色的聚焦成像，使入侵者无处藏身。这些透镜可提供9个主要探测区域，并且可选择的下视透镜提供额外的三个下视探测区域。

博世特有的一步探测技术(FSP)，顾名思义，就是几乎可在瞬间对人体目标做出回应，而不会产生由其他原因导致的误报。除了可以瞬间对人体目标做出反应，一步探测技术(FSP)能够根据信号幅度、极性、斜率和计时来调节探测器的灵敏度，这使安装人员省去了选择灵敏度级别的麻烦，从而提高易用性和可靠性。

此外，还有防宠物技术可供选择，为拥有宠物的家庭提供更准确的报警信息。它考虑了多种应用场景的家庭，安装人员可根据场合需要，打开或关闭防宠物功能。防宠物技术能够对任何入侵者产生报警信号，而不会产生由宠物引起的误报信号。

此次博世以解决方案的方式展出自己的报警产品，除了给人更直观的感受外，还有没有其他考虑？四个行业（办公楼、银行、零售和校园）的选择是否说明博世在市场覆盖上也更倾向于此呢？

博世之所以选择这四个行业作为展示的内容，主要是因为一是这几个行业确实都是市场潜力比较大的领域，也是博世业务拓展非常好的领域，二是这几个行业也都有各自非常明显的特点，可以展示出博世在不同领域的全面实力。比如在银行领域，博世的成绩就非常出色，特别是近两年，博世连续入围工行、民生、农行、中信四大行的招标范围，这充分说明博世产品完全符合中国银行市场的需求，这也是博世非常值得骄傲的事情。

博世报警产品在业界的口碑一直是相当不错的，这一定是基于产品的优质与稳定，那么博世是如何保持这种行业领先地位的呢？

博世报警领先地位的保持源于公司不断的投入，这其中包括研发的投入、市场渠道的拓展、品质的控制等等，当然还包括倾听来自客户的声音，去满足他们不断增长的需求。其实在报警这样一个相对非常成熟的行业，您会发现各个厂家产品更迭的速度会相对较慢，而博世则每年都在不断推出大量的新品，这是非常不容易的事情。

2015年博世报警产品会有怎样全新的市场规划呢？

之前我们提到的B系列应该就是博世新的市场计划非常重要的一部分，这也是一个全新的正在开发的一个市场，应该说在报警领域新的市场并不算多，而报警复合视频应该是其中一个，我们也对其市场前景寄予了非常大的期望。除此之外，我们还会针对几个行业的应用不断去完善我们的产品，其中包括SOLUTION系列的升级、DS7400中文键盘以及延伸器的变化，都是在为了筑固我们原有的市场优势而做的努力。

智能家居，打造移动互联网新模式

访博世智能家居产品经理聂鹏瑜 文/李旭 《智能家居》杂志社



传统对讲、安防类外资品牌进入国内多年，通过积累的市场经验和成熟的产品系列占据市场的一席之地。而随着科技引领的智能化浪潮来袭，行业发展模式发生新一轮的转变，智能家居成为当下热点。在这种趋势的推动下，外资企业也纷纷发力智能家居业务，应用自身优势构建新的产业生态圈。

据了解，博世针对本次安博会带来了“博世之家”的概念，请您解读一下“博世之家”为我们呈现出了哪些参展亮点？

本届安博会，博世带来了一系列新产品，而此次参展中传统成熟的产品体现得并不多。展出的产品线也比较丰富，包括BSH5000系统、PVP系统和BSH7000系统，三套系统分别对应中端、中高端、高端等不同层次产品系列，而且定位于中高端、高端市场的产品均采用Android操作系统和高清技术标准。特别是高端产品在接口设置方面十分丰富，其中涵盖WiFi、ZigBee、蓝牙等无线模块，这些功能的融入为别墅等高端用户的解决方案提供了更多的可能性。此次参展我们为观众带来“博世之家”的概念，这与我们提出的理念“科技成就生活之美”相契合。相对于同行的智能家居厂商而言，博世除了具备较全面的产品线外，在家电融合方面表现出一定的优势。今年，博世集团收购了博世西门子公司另外50%的股份，扩大了在家电领域的布局。至此，博世拥有家电、安防、热力等诸多业务。

请您介绍一下，博世在智能家居业务方面的发展情况和未来产品线布局？

博世最早从1998年开始做可视对讲业务，而智能家居业务则是从2012年正式开始，进入市场的时间并不长。虽然目前已经计划将旗下的家电产品结合到智能家居中，但是真正做到将家电产品全部打通接入智能系统还有较长的一段路要走。在产品线布局方面，智能家居和智能家电业务仍然保持两条产品线。我们不会主导在家电上开发多少功能，而是通过改进融入到智能家居系统中，外接一些功能接口，实现与系统的对接互动。对于一些不能基于TCP/IP网络的产品而言，我们也会提供相应比较简单的解决方案。例如，灯光系统的简单开关控制以及红外对码的学习控制等等。当然，对于高端产品我们也会开发相应协议层的对接，目前我们的高端智能家居系统都预留了通用的接口，以便于后期接入相应的控制设备。此次我们推出的“博世之家”是非常契合



公司的发展规划的，譬如此次参展带来的热力技术、家用电器等相关产品。

最早国内智能家居的外资品牌产品大多定位于高端市场，而近几年，随着市场普及度的提升，更多大品牌开始走向二三线市场。博世在以后的产品线布局方面是否会有这样的一个趋势呢？

博世在产品线布局方面也有这方面的考虑，从高端扩展到中端市场，进一步扩大了品牌覆盖率。此次参展的一套系统主要就是面向中端市场的，但是其并不是面向智能家居领域。对于中端市场而言，可视对讲和安防报警的需求更大，目前博世的系统产品主要以可视对讲为主，同时在此基础上扩展智能家居产品的对接接口，客户可以根据自己的需求在可视对讲上进行相关智能家居功能的投入开发。可视对讲为主旋律，智能家居同时作为重点的发展方向，两者的相互结合，打造出更全面的产品线系列。

请您为我们介绍一下，博世智能家居产品系统推出两年多以来，在高端楼盘的项目的应用情

况？博世针对房地产配套项目的应用优势主要集中在哪些方面？

博世在产品推广方面包括两大类，一是终端客户即实际使用我们产品的住户，另外，开发商和物业也是我们的客户。在高端楼盘的项目中，博世也一直在为楼盘提供智能化的增值服务。例如PVP系统用于中高端楼盘时，我们将小区的门禁管理和出入口管理集成到可视对讲中。除此之外，我们也会加强小区物业跟业主之间的互动，包括日常包裹的收取、附近生活场所信息的推送等，让小区住户体验到实实在在的便利。

采访手记：

博世作为传统对讲、安防企业，其对讲安防类产品在国内的工程项目中应用广泛。2012年博世开始涉足智能家居业务，尽管时间不长，但在产品线布局方面日渐丰富。此次参展集中推出的不同层次产品系列充分反应出其在智能家居方面的布局规划，同样期待博世未来在智能家居为我们带来更多惊喜。

中国区成功案例集锦

哈尔滨卷烟厂

坐落于哈尔滨南岗区，前身为始建于1902年的老巴夺父子烟公司，至今已经有一百余年的历史。工厂总占地面积为17万平方米，涵盖了生产线、仓库、车间、厂区等多功能分区，拥有国内外先进的制丝、卷接包生产线22条以及先进的技术开发和产品质量检测设备，是黑龙江省烟草行业的骨干龙头企业。

该厂共拥有七套独立的管理系统，涵盖了视频监控、防盗报警、消防、空气采样、广播等，这样多样的管理系统对管理层来说有些繁杂，现在博世通过为其提供BIS楼宇安防管理系统，实现了以总厂为主控中心、4个分厂为分平台，集成了七个系统的统一集成与管理。在管理平台之外，博世还为其安装了200多个AUTODOME系列高清球型摄像机和DINION IP 7000高清摄像机产品，并为每个厂区配备了一套防盗报警产品。



上海中福浦江汇

是由上海知名开发商中福置业所全力打造的滨江住宅产品，位于上海市中心黄浦江滨江板块，紧邻外滩金融带。该地产总建筑面积29.2万平方米，由7栋高层住宅所组成，共提供2,278间住房，既有市中心罕见的小户型产品，也有三房产品，满足了对单身和小型家庭，以及中型家庭的多层次生活需求。高达35%的绿化率带来了优美的环境，这一现代化综合性社区为住户提供舒适的生活。

在这样一个高档社区中，博世提供了外形优雅的智能家居产品，与其相宜得彰。此次业主选择为2,000余户住户安装了N5系列可视对讲产品，该产品外形线条简洁、流畅，采用免持对讲通话方式，集对讲、呼叫、监视、开锁等功能于一体。与以往对于可视对讲产品记录存储以条目为基准所不同，此次业主期望能够实现对访客记录实现30天可追溯，面对这样的需求，博世安防系统销售陈浩先生第一时间联系产品经理与研发部门，迅速给出了合理解决方案，满足了客户需求。目前，通过博世代理商技术人员的反馈，修改后的系统顺利通过了业主的验收，优雅的外观、流畅地运行以及贴心的服务也同样受到了业主的赞誉。



湖南省永兴县智慧城市

地处湖南省东南部，是郴州市下属县，也是郴州市人口第二大县，国家“城市矿产”示范基地。永兴县地域狭长貌似蚕形，东西长90公里，南北宽56公里。全县土地总面积为1,979.4平方公里，东部多山，西部以丘陵为主，中部丘岗平原间布，拥有丰富的自然资源。城市的建设和发展离不开稳定的社会治安环境，为此，永兴县也将智慧城市的建设列为建设的重点之一。

博世安防通讯系统非常有幸参与到了永兴县智慧城市建设工程一期工程中，并为其提供了视频监控解决方案。永兴县智慧城市建设工程一期工程包含了城市公共信息平台、网络覆盖、智慧平安(含智慧交警、民生一百)、智慧城管、智慧建筑、智慧社区等。智慧城市的建设要求需要在县城区重点区域、重要位置、主次干道、交叉路口等设立高清治安监控点并及时为主要职能部门捕捉高清监控画面，为此，博世为其安装了375套AUTODOME高清球型摄像机，200套DINION系列高清枪式摄像机以及高清日夜两用型IP球型摄像机产品等。

(以上图片均来源于网络)

潍柴动力股份有限公司

简称潍柴，创建于1946年，是中国目前综合实力最强的汽车及装备制造集团之一，也是全球唯一同时拥有整车整机、动力总成、豪华游艇和汽车零部件四大业务平台的企业，是一家跨领域、跨行业经营的国际化公司，在国内各自细分市场均处于绝对优势地位。潍柴动力自创立时起，即以打造国际化潍柴为使命，而经济指标连续多年实现的翻番增长，创造了令人惊叹的“潍柴速度”。

潍柴工业园信息中心为了保障其数据的安全性，在园区选择安装了全套的博世高清视频监控产品与系统，总系统安装了约150路全高清设备，涵盖了室内720p高清固定摄像机、室内AUTODOME Junior 1080p高清快球摄像机、室外用720p高清固定摄像机、室外1080p AUTODOME高清快球摄像机。通过博世高清摄像机，为潍柴提供了高质量的画面、流畅的数据压缩和传输，以及方便简洁的控制，系统顺畅地运行成功实现了全天候、无死角对潍柴大楼的安全监控。



沈阳香格里拉大酒店

地处沈阳市中央，客房宽敞舒适，在房间便可遍览历史名城的壮丽全景。除了舒适的客房，还可以提供超过4,000平方米的多功能厅以供举办婚礼等大型活动。酒店还香格里拉著名食府——夏宫中餐厅，以饕餮客餐饮之欢。

作为沈阳最高端的酒店之一，香格里拉大酒店选择了博世为其提供全方位的安全保障，涵盖摄像机、防盗报警、公共广播与紧急语音疏散、专业音响等设备。这一整套的安防解决方案被广泛应用在酒店中，使用过程中系统稳定、故障率低、厂商提供及时有效的服务，满足了工厂的使用需求。

(以上图片均来自于网络)



克拉玛依

是新疆维吾尔自治区下辖的地级市，位于准噶尔盆地西北缘，位于欧亚大陆的中心区域，是世界石油石化产业的聚集区。克拉玛依以丰富的油气资源和美丽的风景而著称，其中其油气资源储量占全世界的近80%，是中国西部第一个原油产量上千万吨的大油田、国家重要的石油石化基地、新疆重点建设的新型工业化城市。而克拉玛依拥有美丽的景观，凭借着众多的旅游景点，曾被评选为“中国最瑰丽的雅丹”等。

克拉玛依穿越河位于克拉玛依市区境内，从城区东北入境，在城中曲折穿越后在城区西南进入西郊水库，全长8.51千米，河宽约15米，因此又得名穿城河。克拉玛依河是美化克拉玛依市环境的资源之河，也是城区最重要的旅游景观。为了保障和监测河周边的安全，博世安防通讯系统为其提供了专业的高清球机，帮助其监控城市的安全运行。



珠海市金方达科技有限公司

——博世视频监控产品全国总代理

公司简介：

珠海市金方达科技有限公司（以下简称“金方达”）是一家最具成长性的信息化解决方案供应商。2012年5月18日，珠海市金方达科技有限公司在珠海横琴特区注册，法人求伯君。公司在政府，金融，教育，电力，能源，交通，制造业，互联网&媒体，医疗卫生，酒店楼宇，物流，零售连锁等行业均取得业务突破，2013年实现5.2亿元人民币的销售额，2014年预计销售额突破10亿元人民币。



公司核心业务：

分销业务：博世视频监控产品总代理。

服务业务：承接各行业项目的售前咨询、安装调试、施工、维护、现场及电话支持服务。

分支机构及团队：

金方达整合了业界顶尖的分销业务与服务团队。2014年全国办事处达到18个，形成了覆盖全国的业务营销网络和服务支持体系。

愿景：成为“值得信赖的信息化解决方案供应商”。

使命：以上下游优势资源的整合能力，为客户提供与业务匹配的一站式信息化解决方案和服务，为客户创造价值，实现与合作伙伴共赢。

企业文化：

客户导向：一切工作出发以客户为中心，成就客户。不仅对外部客户，也包括合作伙伴、内部支持对象。

诚信负责：言必信，行必果，对工作认真负责，今日事今日毕。

协作创新：围绕用户业务痛点和关切，团队协作，开拓进取，不断学习，创新技术、服务、内部流程，提升用户满意度和自身竞争力。



服务热线：400-010-0656

北京010-57746026	郑州0371-86601312	深圳0755-83176712	杭州0571-89719727	合肥0551-63362170
沈阳024-86820180	南京025-66661157	上海021-62371598	西安029-87306519	哈尔滨0451-51757657
珠海0756-2236132	长春0431-85667178	太原0351-8337699	拉萨0891-6308330	石家庄4000100656

博世推出新型TINYON IP 2000二合一摄像机

面向住宅和小型企业的专业级视频安防解决方案



▶ 博世TINYON IP 2000二合一摄像机

要想保证住宅或商店的安全，仅购摄像机产品是不够的，还要确保警报能根据需要触发，并且视频数据可录制并安全存储，这样就能在任意时间任意地点查看过往发生了什么情况。通过博世新推出的TINYON IP 2000 WI（无线）摄像机和TINYON IP 2000 PIR摄像机，住宅或商店这些应用场所大可安心。这两种型号为您提供高性价比、性能可靠、综合全面的解决方案，能轻松设置一个专业系统来保障住宅或小型企业的安全。

作为二合一的解决方案，这两种型号都是由内置被动红外（PIR）传感器和720p HD IP视频监控摄像机构成。即便在全黑环境中，PIR传感器也能探测到五米范围内的任何活动。根据照明强度，活动报警会触发内置白光LED指示灯，确保提供博世众所周知的高质量的视频画面。这将保证能够轻松识别事件或入侵对象。除了探测活动外，这两种型号的摄像机还具有内置麦克风，能触发声音报警。同时，与内置扬声器一起使用，用户还可建立过程双向通信通道，应对并验证可能出现的安防情境。

一旦发生报警，即会以文本消息或电子邮件形式通知用户。此外，还会将面部快照或视频剪

辑直接发送给预先定义的收件人或（免费）云帐户，支持用户迅速进行报警确认或作出相应响应。视频数据可以存储在云中、网络视频录像机上（例如，博世DIVAR IP 2000录像解决方案），也可以存储在内置SD卡上（取决于摄像机型号）。因此，这两种型号都支持轻松备份解决方案，确保安全存储相关视频

数据。博世IP摄像机特有的内置智能动态降噪（iDNR）功能保证了可用存储容量和网络基础架构得到高效的利用。借此，摄像机可以主动分析场景，并区分相关信息，例如移动物体和图像噪声伪影。iDNR的比特率最高可下降50%，由此显著降低存储要求和网络压力。

用户不可能随时都在需要被关注的地方，所以这两款TINYON摄像机由博世独一无二的动态转码技术的全面支持。此技术与博世视频安全应用一起使用，能够提供流畅的实时视频，并可根据需要即时调用高清画面，不受可用带宽和时间、地点的制约。

TINYON IP 2000 WI可以用作独立解决方案，也可以借助无线连接添加到现有的安防设备中，安装简单，同时还可通过WPS（WiFi保护设置）功能进行设置。它最适用于没有明显网络有线连接的区域。TINYON IP 2000 PIR提供了以太网电源（PoE）功能，可确保音频、视频和电源全部通过网络电缆（CAT5）进行传输。

这两款TINYON IP摄像机可与博世以及其他多家同业供应商供应的各种安防软件和录制解决方案无缝集成使用。这一特点的背后是符合ONVIF（开放网络视频接口论坛）要求和集成合作伙伴计划的支持。关于博世集成合作伙伴计划的更多详情，请访问：ipp.boschsecurity.com。



我们专注于 让您随时随地查看高清细节



微信公众号

为您呈现超高分辨率的图像应用

监控超大范围应用场合或者识别远处的物体，对于摄像机而言充满挑战。博世新推出的4K超高清摄像机(DINION IP ultra 8000 MP)，可在20帧/秒的条件下提供12万像素的图像或者最高30帧/秒的条件下捕捉顺畅的4K图像，放大时提供惊人的画面细节。以这样令人难以置信的高帧速率，您甚至可以捕捉移动物体的高分辨率图像。画中画功能，更让您可以在大画面中掌握全局，小画面中把控细节。了解更多资讯，请访问：cn.boschsecurity.com，或扫描二维码关注官方微信。



BOSCH

博世 科技成就生活之美

博世安防通讯系统

服务热线：400-8310-669

咨询邮箱：security@cn.bosch.com

博世为土耳其希尔顿酒店安装全新联网安防系统



博世安防系统为土耳其在建的一家豪华酒店——位于布尔萨的新希尔顿综合酒店，特别设计了一套联网安防解决方案。该酒店包括五星级的布尔萨希尔顿会议中心及水疗中心，以及三星级的希尔顿汉普顿布尔萨酒店。美轮美奂的布尔萨希尔顿会议和水疗中心靠近布尔萨市中心，邻近诸多历史古迹和商业区，能够饱览乌鲁山雄伟壮丽的美景，同时距离城际公路非常近，可以直达安卡拉、伊斯坦布尔和伊兹密尔等主要城市。

这家希尔顿五星级酒店拥有187间客房、12间会议室、两个分别能够容纳1,200人和800人的宴会厅、一个水疗中心、一个健康中心和多家餐厅。希尔顿汉普顿布尔萨酒店拥有107间客房、一间健身中心、一间餐厅和一间设备齐全的会议大厅。这两家酒店相互毗邻，但是在经营上却各自独立。不过管理层需要一个能够同时覆盖这两家酒店，并且允许集中管理和运营的安防集成系统。

博世的合作伙伴Ateksis公司设计了一套集成安防解决方案，为两家酒店的客人、员工和访客提供安全保障。该集成安防解决方案包括火灾探测系统、门禁系统以及视频监控和语音疏散系统。所有系统都可以联网，并且可以通过博世的楼宇集成系统（BIS）进行集中操作和管理。除了安防系统之外，博世还配备了热电技术设备，比如三个布德鲁斯热力锅炉及其自动控制技术。

Ateksis公司为这两家酒店安装了总计大约250个IP摄像机，以及博世视频录像管理器，组成了一个分布式网络视频摄像机解决方案。这些摄像机支持智能视频分析功能，每当特定

的预定义事件发生时就会提醒操作者。而博世的AMC门禁控制系统能够保卫禁止访问的私人区域，一般区域可使用读卡机，而IT机房等高安全性区域则需使用指纹识别器。与此同时，也安装了5000系列模块化火灾报警控制器，这款火灾报警控制器可以独立操作，也可作为一个整体的集成解决方案来进行管理。包括大堂、会议室和宴会厅在内的公共场所都安装了博世系列火灾探测器，这些设备极不显眼，丝毫不损这栋建筑的优雅氛围。

在紧急情况下，博世Praesideo数字公共广播和疏散系统可以用于传达清晰明了的疏散指令。与建筑物中的火灾报警系统配套，Praesideo公共广播和疏散系统分别作用于所有的59个系统区域，确保人员安全。除此之外，Ateksis公司还在宴会厅和会议中心安装了综合音频/视频系统。

凭借覆盖两家酒店的联网和集成安全解决方案，运营商能够将最高安全标准和高效运作效率相结合。该设计中还使用了特殊摄像头和烟雾探测器，从而令整个系统视觉上毫不突兀，不会对酒店的奢华氛围造成丝毫影响。

博世为法兰克福摩天大楼安装视频监控解决方案



最近，博世安防系统为MesseTurm大厦交付并安装了综合视频监控解决方案。MesseTurm是法兰克福最著名的摩天大楼之一，楼高63层，由世界知名建筑师Helmut Jahn设计，于1990年竣工。此大厦是众多国际大公司以及大使馆的云集之地。除了大量办公场所以外，MesseTurm还专设一个会议区，另外有若干个国家的领事馆也设在此，因此对于安全性的要求格外特殊。此次安装的视频解决方案专为保护租客、访客和供应商等而设计。实施过程中大厦仍正常运转，大厦的任何部分都未受此影响而关闭。

此套视频系统的设计与实施完美解决了规划人员提出的一些难题。规划人员提出，摄像机的

安装位置不得破坏大厦的奢华氛围，而且要求安装不得影响大厦的正常运转。在大厦中要监视的区域，博世共安装了40台摄像机，所拍摄的影像全部存储在容量高达6.5TB的存储系统中。操作人员能够根据需要，查看几天前录制的影像。

虽然存储空间非常大，但搜索特定影像的速度相当快，搜索起来也很容易。博世视频管理系统（BVMS）的智能视频分析和取证搜索功能利用的是一小组元数据，而不是庞大得多的影像本身，因此大大加快了搜索速度。视频解决方案通过三个舒适的操作员工作站运行，为安保人员全天候提供所有受保护区的清晰画面，若有任何异常时间发生，即会及时发出提醒。

迎着市场的发展，同博世携手并进

访北京益泰方原电子有限公司董事长吕建华先生



与博世的漫漫合作之路

益泰方原自创立以来，经过二十多年的开拓与发展，实践与积累，从一家经营音响设备的小公司逐步地成为了在华北、华南地区安防和通讯领域具有一定规模的企业。自90年代起，开始涉足安防通讯系统，2002年博世与飞利浦合并后，益泰方原继续与博世并肩合作，发展安防通讯系统业务。

2014年11月，益泰方原成为博世会议系统华北、华南区域独家经销商，对于博世采取区域独家代理的合作方式他们表示肯定和支持。

“我们经历了自90年代全国总代理到2000年中期的众多经销商、以及现在区域独家代理商的模式演变，在过去众多经销商的模式中，我们无所适从无可奈何的局面，也面对前所未有的巨大挑战，在恶性竞争越发严重的情况下，重新寻找并建立新的平衡模式刻不容缓，这种独家代理的模式使市场竞争更趋于积极与理性，对于市场的开拓和销售的增长起到推进作用，我们可以专注市场的推广，并将工作重心从价格的恶性竞争转移到营销策略的改进和服务质量的改善上，从而保持品牌的知名度和信誉度，让行业市场稳定地发展。”吕总表示。

由于国家政策，会议系统市场形势较严峻。面对这样的形势，吕总有他自己的看法：“即使在最恶劣的环境下，人的本能促使自己千方百

计寻觅生存的条件，化危机为转机。过去的代理商依靠胆识和资本，而今日的代理商必须依靠的是管理，管理是企业发展的基本。首先，我们必须认清当前经济形势，紧贴市场动态，了解最新行业资讯，关注本行业和其他重要行业，如：科技、能源、环保等发展状态，掌握第一手信息，并对区域市场已有的会议项目进行归类分析，寻求潜在的客户，研究和制定一套可行的经营策略，如：销售奖励办法、品牌推广策略等；其次，不断提升自我能力，加强员工专业知识和业务水平的培训，强化企业内部管理制度，以不变应万变，以最少的付出达到最佳的效果；最后，加大宣传力度，定期在区域市场举办新产品、新技术的发布会，让客户了解我们最新的产品和技术，提高我们品牌的知名度，扩大更多销售渠道。”

益泰方原与博世合作多年，双方已经形成一种非常融洽的伙伴关系，方原的发展壮大，离不开博世的支持和帮助，尤其在竞争日益激烈的市场中，厂家支持和帮助显得更为重要。吕总表示：“我们选择博世，因为博世公司能够带给我们优质的产品、优良的服务和满意的效益，为此，我们也义不容辞地将最好的东西回馈客户，回馈社会。”

会议系统行业作为过去信息化发展相对较为迟缓的领域，在未来几年将迎来发展的良好机

遇。“随着传统模拟会议系统向智能化、数字化的会议系统逐步转换，全社会民主化决策进程的加快，未来国家机关客户市场的需求将呈现快速增长的态势。”吕总说道。“此外，随着我国经济持续保持增长，国内众多企业、会展中心、酒店、学校、媒体等单位在未来的会议室、礼堂等设施建设中，也都会迫切需要应用智能化的会议系统。我对发展行业市场的未来充满信心，风险与机遇共存，在形势严峻和竞争激烈的情况下，我们要寻找突破口，把握好机遇，结合本区域市场用户的业务需求，建立行业深远的品牌影响力，将行业市场做精做透，在竞争中继续保持实力。”

共同发展，收获诸多成功案例

经过了20多年的携手并进，益泰方原同博世取得了众多成功案例，包括博世视频监控成功应用于上海国贸中心、厦门国际广场、江西省邮政、中国建行广东省分行、广州军区、东莞市城镇交通；中共中央党校、北京钓鱼台、国务院新闻办公室、北京总参研究院、APEC峰会、北京高级人民法院、北京雁栖虎国际会都、湖南人大、鄂尔多斯会展中心及剧院、克拉玛依市政府大会堂、厦门海峡交流中心、广东省委会议室、广东省省委党校、广东省人大和政协礼堂、广州新白云机场等也选择博世数字会议系统和公共广播系统。

“我们还成功成为澳门大学横琴岛新校区发展项目会议、广播、EV音响项目的供货商。”吕总补充到，“从项目的启动到系统的最后验收，我们一直得到校方的信赖与肯定，为了顺利地完澳门大学横琴岛校区这一标志性的项目，三年以来，我们从设计、供货、调试到售后服务投入大量人力和物力，在安装调试过程中，我们安排技术人员驻场半年时间，负责现场技术指导，以求达到最佳的效果。”

澳门大学横琴岛新校区项目和北京雁栖湖国际会都项目分别荣获了博世安防通讯系统2012年和2013年颁发的“优秀项目应用奖”，我们也连续多年被博世授予年度忠诚合作奖和卓越销售奖。

博世与益泰方原长期稳定的合作关系使得彼此在行业市场都走得更快、更远。我们也期待2015年，双方的合作能够“羊”眉吐气，再创辉煌。

真诚是金，共享为桥

访上海金桥信息股份有限公司董事长金国培先生



2014年11月博世安防通讯系统授权上海金桥信息股份有限公司为华东、华西区域会议系统独家经销商，博世的成长离不开合作伙伴的长久支持，而了解博世就要了解他们的方方面面。本次，我们通过采访上海金桥信息股份有限公司董事长金国培先生，从侧面来讲解他眼中的博世。

Q1. 成为博世会议系统华东、华西区域独家经销商，这种变化对业务有何影响，会带来什么优势？

首先金桥非常荣幸成为博世独家经销商，这个变革不管对博世还是金桥的业务，我相信都带

来全新的机遇，包括进行市场的运作，区域二级代理商渠道的布局，形成从厂家，到区域独家经销商，再到二级代理商的树状结构，在扩大覆盖面的同时，也更好地进行市场的规范，这些都是非常积极的影响。

Q2. 由于国家政策，会议系统市场形势较严峻，如何积极应对市场环境变化？

市场竞争总是存在的，或者说无法避免的。作为博世的老朋友，首先金桥对于博世的和技术是非常有信心的。其次作为博世区域独家经销商，金桥也将发挥全国布局的技术和服务优势，在各个区域培养二级渠道，团结一切可

团结的力量，完善销售体系，一起来面对市场竞争。另外，作为一个集成商，在现在应用为王的时代里，金桥也会发挥自身系统集成和研发的优势，为产品增加更多的附加值。

Q3. 经销商在选择厂商时看中哪些品质？

金桥20年来奉行“真诚是金，共享为桥”的价值观，对于合作伙伴的甄选同样如此，“真诚，共享”。纵看金桥代理的五大代理品牌，都有十多年的合作历史，而金桥与博世的合作也已经经历近20个春秋，金桥与合作伙伴之间，一直秉承着这样的理念，相互真诚相待，分享共赢。

Q4. 面对竞争愈加激烈的市场，博世提供了哪些帮助？

金桥和博世现在就是一个整体，面对竞争，希望博世能跟金桥一起，把困难当成自己的困难，把问题当成自己的问题，提供全方面的支持，一起在这个市场做大，做强。

Q5. 如何看待发展行业市场？

对于行业市场，在我看来，行业市场一定是需要深耕的，而且是针对实际应用层面的深耕，不仅包括熟悉行业具体的业务运作方式，业务流程，更要站在客户的立场，不但是满足客户目前的需求，更要进一步引导客户需求，做客户的咨询师。

Q6. 曾经同博世合作取得过哪些成功案例，请举例说明。

金桥与博世合作这么多年，应该说金桥的成功与博世是密不可分的，做过的成功案例也是不胜枚举。从96年上海（图书馆）宝钢集团金桥开创上海首个数字会议系统开始，到2010年上海世博中心的成功开幕，从神六到神十的卫星发射指挥中心的会议应用到哈佛中欧长江商学院教室的教学应用，所有这些成功项目里，都少不了博世的身影。

Q7. 最后，想对博世说什么？

感谢博世，2015年博世与金桥荣辱与共，携手共赢。

斑丽数字音频矩阵系统 体验商用音乐“滑”时代



微信公众号

博世全新斑丽数字音频矩阵系统，可通过iOS移动设备平台实现对商用音乐系统的多个区域进行无线控制。该系统支持8个区域的高品质声音回放与控制，其直观的用户操作界面紧紧围绕安装人员和最终用户的需求而设计，为商用音乐系统的使用者带来了全新的用户体验。

更多信息，敬请浏览 <http://cn.boschsecurity.com>



BOSCH

博世 科技成就生活之美

博世安防通讯系统

服务热线：400-8310-669

咨询邮箱：security@cn.bosch.com

博世荣获2014年中国“最佳创新企业”



2014年10月，由科尼尔（上海）企业咨询有限公司、中欧国际工商学院及彭博商业周刊中文版联合主办的2014“中国最佳创新企业”评选中，博世（中国）投资有限公司凭借其在过去一年中在产品及服务领域的持续创新荣获2014“中国最佳创新实践企业”奖。

“最佳创新企业”奖项评选已有逾10年历史，足迹遍布15个国家，累计超过1,750家企业曾参与到这项评选中。该奖项今年首次登陆中国，致力于在各行各业中寻找中国本土和跨国的创新企业。评选过程中，来自中欧商学院、彭博商业周刊以及科尼尔公司的专业人士组成评审团，从制定创新战略，生成创意并优化创意组合，快速、高效地开发创意，有效发布和持续改进创意及实现卓越创新成果六个创新过程中的逐项评估搭建与完善评审体系。

一直以来，博世倡导在创新中不惧失败的企业文化。因此，博世工程师及研发人员勇于进行创新尝试，并在众多领域持续改进研发及生产流程。2013年，博世在研发方面的投入约45亿欧元，在世界范围内共注册了4,964项专利，这意味着每个工作日的专利数达20项。

博世的持续创新举措已在众多领域得到印证：博世在1902年生产出首个火花塞，经过一个多世纪的持续改进，已推出超过100代火花塞产品应对不断精进汽车技术。

经过长达十年的本土化积累及持续产品创新，博世柴油系统股份有限公司研发并生产的多款共轨产品及尾气后处理系统已能满足国家日益严苛的排放标准，助力节能减排实施。

T系列博世电动工具经过数月研发便推向市场，以“功能实用，价格亲民”深受众多建筑工人青睐。

对于博世，如此创新举动不胜枚举！我们的本土化创新不仅服务本土，也在走向全球。创新——我们一直在路上，永不停止。

博世汽车专业维修特许加盟在华启动



博世正式在华启动博世汽车专业维修特许加盟业务，全新的特许加盟网络未来将采用“博世车联”作为中文名字，为多品牌和车型提供专业、可靠的一站式汽车维修和保养服务。博世将向“博世车联”特许加盟商提供全方位的服务与支持，确保全国范围内的汽车用户享受到统一的高标准汽车服务。

“中国汽车用户随着车龄增长而日趋成熟，对汽车维修与保养服务呈现出多样化的需求。此

外，汽车技术的日益复杂化也对汽车服务提出了更高要求。”博世汽车售后市场事业部大中华区总裁毛力民表示，“博世在汽车技术领域拥有128年的专业积累，并根植中国汽车市场十多年。在中国汽车售后市场，博世致力于凭借集‘配件+诊断+服务’于一体的汽车售后市场整体解决方案，与本土合作伙伴共同为中国汽车用户提供值得信赖的专业汽车服务。”

从前期规划到后期运营，“博世车联”特许加盟商将始终获得来自博世的全方位服务与支持。博世将建立一支由超过100名顾问组成的专业咨询团队，为特许加盟商提供包括建店规划、设备管理、商业策划、维修站运营及客户关系管理等全方位的咨询服务。博世还将通过提供一系列先进的检测诊断设备、便捷的零部件及设备采购解决方案、全面的培训项目及领先的IT系统，帮助特许加盟商提升服务水平与运营效率。此外，特许加盟商还将获得市场宣传、技术热线、数据库等多种增值服务。

“博世车联”将以统一的标准，为全国范围内的汽车用户提供一站式专业汽车服务。服务范围涵盖面向多品牌和车型的维修、保养、发动机诊断、制动检测、悬挂和四轮定位、车身修复、汽车喷漆和美容等。此外，特许加盟网络将为汽车用户提供来自于博世及其他合作知名品牌的配件，以确保品质。

得益于在汽车技术领域128年的积累，博世汽车服务在全球市场拥有超过90年的汽车服务专业经验，开设了16,500家维修站，已成为全球独立汽车售后市场最大的服务网络之一。自2001年起，博世就开始为中国汽车用户提供涵盖检测与保养、常规机修、轮胎与悬架维修及发动机管理等全方位汽车维修和保养服务。凭借对中国汽车服务领域的深入了解及两家博世直营店的成功运营经验，博世将携手合作伙伴，通过对特许加盟网络的建立和发展，更好地服务于日益成熟的中国汽车售后市场。



上海塞嘉电子科技有限公司及其前身成立于2000年6月。

2014年01月起，上海塞嘉电子科技有限公司已经成为上海仪电控股（集团）公司旗下的控股企业。上海仪电控股（集团）公司是经上海市人民政府批准，接受上海市国有资产监督管理委员会授权的国有资产经营公司，是国有独资的大型集团公司。

与此同步的是，原上海仪电旗下子公司上海亿人通信终端有限公司所属的博世安防业务也整体并入了上海塞嘉电子科技有限公司，实现了强强联合，优势互补。整合后的上海塞嘉无疑也成为了博世安防及通讯业务在中国最重要的合作伙伴，双方将在更广泛更深入的战略层面上共同拓展中国区的业务。

目前上海塞嘉在全国超过12个城市设有分支机构，覆盖全国主要经济区域，并在成都设有全国技术支持平台和研发中心，具备设备销售、技术咨询、规划设计、工程实施、运行维护、产品开发等综合能力。面向未来，上海塞嘉将以新一代信息技术为核心，布局智能安防、智慧城市、信息安全等领域，依托上海仪电控股强有力的支持，深耕机场、能源、轨道交通、大型制造业等行业客户，充分挖掘和展现公司的技术服务能力和综合竞争优势，贯穿“客户中心”的经营理念，尽心尽力为客户提供超乎其想象的优质服务。



北 京 +86 (10) 8419 5020

重 庆 +86 (23) 6701 9936

乌鲁木齐 +86 (991) 6626 071

总部地址：上海市宜山路2016号合川大厦5楼M座

电 话：+86 (21) 6405 6778

传 真：+86 (21) 6405 6126

邮 编：201103

CCS 1000 D数字会议系统

简洁，却不简单



微信公众号

博世CCS 1000 D数字会议系统，是一款针对中小型会议应用而设计的即插即用解决方案。它集成了高清摄像机联动、录音存储、反馈抑制等诸多功能，并可通过手机或平板电脑进行无线控制，且无需额外软件支持，仅需几分钟即可完成安装，将为您带来快捷高效的全新会议体验。

了解更多讯息，请访问：cn.boschsecurity.com，或扫描二维码关注官方微信。



BOSCH

博世 科技成就生活之美

博世安防通讯系统

服务热线：400-8310-669

咨询邮箱：security@cn.bosch.com