

安全与通讯

博世安全与通讯 2015年3月 第二十九期



BOSCH

博世 科技成就生活之美



开创安防新纪元

新年伊始，博世安防通讯系统中国区总经理付云平先生接受了《A&S安全自动化》的专访，为您展示2015年战略新规划 >P4-6

极效沟通

2015年4月8日-10日，InfoComm China 2015将在北京国家会议中心举办。本次展会博世将以“极效沟通”为主题，为您带来屡获殊荣的产品和创新解决方案 >P10

北京客户体验中心顺利落成

2015年1月，博世安防通讯系统北京客户体验中心顺利开门迎客。在这里，博世为您带来了业界领先技术与产品解决方案 >P25

博世安防通讯学院即将开讲

2015年3月-7月，博世安防通讯学院正式开课，将会有专业培训团队为您倾力打造一系列进阶培训课程，通过精彩的演讲，帮助您极速成为安防达人 >P26-27

向前一步

自2015年1月起，柳强先生正式接任博世安防系统防盗报警及智能可视对讲系统销售总监一职。在采访中，我们听到了他向前一步过程中的故事，以及对于新岗位的构想和展望 >P36



目 录

博世人物

- 4 极智·互联
博世开启安防最佳实践新纪元

通讯专题

- 10 极效沟通
尽显博世通讯系统解决方案优势
- 11 2015年InfoComm博世展台亮点
- 12 博世CCS 1000 D数字会议系统
- 13 博世DICENTIS无线会议系统
博世DCN multimedia多媒体网络会议系统
- 14 博世派威公共广播系统
- 15 博世斑丽数字音频矩阵系统
博世EVID紧凑型扬声器
- 16 博世安防与通讯综合解决方案成功进驻雁栖湖
高效会议沟通，监控会场安全
- 19 博世为俄罗斯圣彼得堡会展中心提供紧急疏散网络综合解决方案
- 20 EV在NAMM 2015展会上推出EKX便携式流动扬声器
体验声浪来袭的超强震撼
- 22 EV和Dynacord音响为里斯本卢斯球场及欧洲冠军联赛呐喊助威
- 23 EV成功进驻EnergySolutions Arena篮球馆，带来完美音效

安防专题

- 24 极速前行，2015!
博世安防通讯系统2015年度尊贵经销商会议在台北举办
- 25 博世安防系统北京客户体验中心开门迎客
用尖端产品与系统，展示一体化安防通讯解决方案
- 26 携手博世安防通讯学院，极速成为安防达人
- 29 博世新推出IP摄像机系列新品
让每个人都能轻松控制专业级的摄像机
- 30 博世推出一举PVP和BSH7000两个系列的智能家居新品
丰富智能家居产品系列为品质生活提供更多选择
- 31 博世为中国市场带来B系列防盗报警系统
值得您信赖的IP报警解决方案
- 33 入驻上海滨江精品住宅
博世为上海中福浦江汇提供可视对讲解决方案
- 34 博世安防系统进驻哈萨克斯坦购物和娱乐中心

博世动态

- 36 向前一步
访博世安防系统防盗报警及智能可视对讲系统销售总监柳强先生
- 37 博世2014年实现销售利润同步增长
博世完成对采埃孚转向机系统的收购



博世安全与通讯 2015年3月

内容编辑

| | |
|-----|--------------|
| 陈焜 | 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 | Yan Gao |
| 黄仲析 | Raymon Huang |
| 王斌宾 | Karl Wang |
| 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



冬去春来，转眼间我们迎来了喜气洋洋的新一年。展望2015，付云平先生在《A&S安全自动化》的专访中，用全新的战略为我们展现了更多的业绩增长空间与可能：“博世一方面将以提升产品竞争力、拓展行业市场、加强渠道合作、拓宽市场覆盖面全方位打通中端主流市场；另一方面将加强我们的团队，让他们成为各自负责领域的专家，全方位立体式提升我们的综合竞争力。”

同时，博世也将在一年一度亚洲最具规模的专业视听、信息技术与系统集成技术展——InfoComm China 2015恭候您的光临。作为全球领先的通讯产品与解决方案的提供商，博世将以“极效沟通”为主题，带来屡获行业设计殊荣的产品与创新解决方案。在本刊中，也为您简要介绍了将在本届展会中展示的核心产品信息，涵盖CCS 1000 D数字会议系统、DCN multimedia多媒体网络会议系统、派威公共广播系统、斑丽数字音频矩阵系统、以及首次为您揭晓的DECENTIS无线会议系统等；在专业音响方面，我们也为您带来了即将推出的EKX以及便携式流动扬声器家族产品。

新年伊始市场活动也马不停蹄：博世在宝岛台湾顺利举办了2015年度销售开门大会以及尊贵经销商会议。全力打造的博世安防通讯学院也即将拉开帷幕，为市场培训出更多专业人才。同时，我们也推出了IP摄像机系列、智能家居和防盗报警等诸多新品。另外，也贡献了很多精彩案例：上海中福浦江汇、雁栖湖等等。值得一提的是，新任防盗报警及智能可视对讲系统销售总监柳强先生也通过专访为我们介绍了他的职业新征程。

欢迎您阅读本期杂志，并预祝您拥有三阳（羊）开泰的新一年。

As the time flying away, 2015 is coming with a new race. In 2015, Mr. Fu shows us a growing space and possibilities through new strategy in the interview with A&S China: On the one hand, Bosch will enhance product competitiveness, expand vertical markets, strengthen channel cooperation, broaden the market coverage and comprehensively enter the medium-end markets; On the other hand, Bosch will also strengthen the capability of its team, helping them become experts in their own particular field & fully raising the overall competitiveness.

Meanwhile, Bosch will attend InfoComm China 2015 with full achievements. As a global leading communication products and solution provider, Bosch will use “Maximize communication effectiveness” as the main theme, bringing you the products and innovative solutions winning industry design award. This issue will brief you some products showing on the exhibition, covering CCS 1000 D, DCN multimedia, PAVIRO Public Address System, PLENA matrix & the latest DECENTIS wireless conference system etc. In the field of professional sound system, we will also bring you the EKX & other portable loudspeaker families etc.

At the very beginning of the New Year, Bosch successfully held its Sales Kick off Meeting & BSCP Meeting in Taiwan. Next to it, our Bosch training college will open soon. Besides, Bosch has launched IP camera series, smart home & intrusion products etc. In addition, we also won some successful projects like Shanghai Zhongfu Pujianghui Residential, Yan Qi Lake etc. What's more, Johnson Liu will take over the Sales Director of Intrusion & Video Door Phone, and you can know more about him from the interview.

We sincerely invite you to read this publication and wish you a successful year of Goat.

编者手记



极智·互联

博世安防解决方案





BOSCH

博世 科技成就生活之美

博世开启安防最佳实践新纪元

2014年对于博世来说又是丰收的一年，不仅在中国市场取得了持续性的增长，还在国内南水北调、上海中心、平安城市等项目中发挥其安防整体解决方案供应商的雄厚实力。外商要在中国取得成功，博世认为有三句话必须牢记：第一、听党的话，紧跟政府。外企若想真正融入到中国市场，就要把握中国政府的投资方向，并满足本土安防技术规范要求。第二、贴近用户，接地气。全方位满足客户需求，从产品设计到方案应用让客户满意。第三，保持学习心态，广交朋友。外商的成功离不开合作伙伴的共同努力，合作伙伴是外商应对市场做出快速反应、响应用户需求的根本。

稿件来源：《A&S安全自动化》





博世安防通讯系统 大中华区总经理 付云平

作为全球领先的安防及通讯产品解决方案供应商，博世产品的品质和系统的稳定性在业内一直是首屈一指。自2008年1月博世安防通讯系统在中国珠海建成全球最大的制造中心以来，博世一如既往地保持着对中国市场的高度责任和热忱。博世安防通讯系统一方面通过覆盖全国的营销网络及高资质的合作伙伴，确保向广大中国客户提供优质产品和高效服务；另一方面博世一直保持着对市场的敬畏之心，不断地向用户和合作伙伴学习，及时响应市场的变化。

发力中端市场，广交朋友，服务合作伙伴

安防行业经历高速增长后，目前正趋于平缓增长，一些粗放型企业缺乏技术研发实力和商业模式的创新，在失去暴利增长后也失去了方向，终而走向消亡。虽然安防市场整体发展趋于平缓，但新兴的行业市场中涌现了新的需求和商机，这是前所未有的新机遇：一则在政府的发展报告中，关键设施如机场、高速公路的投入继续处于上升阶段，安防仍是关键设施项目的刚性需求；二则安防在医疗、文博体等新兴领域的应用方兴未艾；三则国内三、四线城市对安防的需求正蒸蒸日上；四则云技术和民用安防市场的兴起，让安防行业看到了另一片蓝海。

博世在2014年的安防行业中取得骄人的成绩后，对目前中国市场所表现出的生机与活力充满乐观和期待，而在上述市场发展趋势下，博世凭借自身的产品与解决方案优势逐步发力中端市场。“博世要做真正符合中端主流市场需求的产品，而不能总保持质量优秀的口碑却价格‘高高在上’，我们要推出满足用户预算且具有市场竞争力的产品。”付云平分析，“产品方案好，但价格贵会让市场无法承受，这也与博世的发展策略背道相驰，进入中端主流市场是博世继续保持市场竞争力的保证。”

在竞争下，近期国内外众多安防厂商开始并购集成商，从单纯的产品提供厂商转变成综合整体解决方案商，这些调整，让不少集成商产生疑惑——产品供应商会是敌人吗？对于这样的现象，付云平表示：“博世的角色仍然是产品供应商，没有计划去做工程或者集成。我们仍以‘广交朋友’为发展的重要方向，为代理商、集成商、设计院、用户提供支持服务。”为了更好地服务好他们，博世在今年成立了行业解决方案支持部，与其他厂商大肆并购的意

图相反，这个部门的建立重在为广大集成商、合作伙伴提供服务，提高他们的工作效率。

区别于一般的产品供应商纯粹为推广自身的产品而做服务，博世更倾向于凭借产品、应用的经验，满足客户真实的需求，为客户提供他们需要的方案。付云平认为：“成熟的行业生态发展，应是各自分工，专注于各自擅长的领域，这是博世自身的理念，做自己擅长的事情，产品的研发是我们的长处，而满足客户需求做好我们的服务是根本。无论是集成商还是产品供应商，恪守各自专注的领域才是维持行业生态平衡的关键。”

产品创新、全方位定制解决方案与服务支持团队，“三张王牌”服务行业客户

近两年来，中国本土安防厂商的崛起，让外商在安防行业一统天下的局势逐渐被打破，外商在中国面临着前所未有的强大冲击。付云平认为：“目前安防市场仍然商机无限，无论是外商还是本土厂商，需要的是根据自身产品的特点和定位锁定相应的细分市场。”而博世将继续打造高品质稳定的产品和一体化解决方案，以高品质和服务来应对市场的变化。

在产品的创新上，博世永远不落后于人。业内率先推出4K摄像机实现超高清体验，鹰视系列全景摄像机、行业领先的星光级低照度摄像机、防盗报警B系列产品，基于安卓平台的DCN multimedia多媒体会议系统等都让博世足以傲视群雄。但博世明白，企业如果仍想更上一层楼，深入了解客户的应用需求是不可回避的。

在行业应用逐渐深入的今天，用户的需求也日益多样化，满足用户，提供贴心的产品服务是许多企业对外宣传的承诺，但因自身企业的发展策略，给予用户的体会深度却浑然不同。博世为听取客户的实际需求，兵分两路实现与用户面对面地沟通：一方面博世的客户服务团队到垂直行业的细分领域如能源、制造业、金融、机场等施工现场实地考察，收集用户需求的反馈和检验产品的实用性；另一方面博世在上海、北京建立客户体验中心，为用户提供开放性的体验。

付云平介绍：“博世体内流淌着德国传统工艺的血液，先进技术、工艺质量、优秀的服务意识是我们的根本。建立体验中心虽然只是我们

的开始，但哪怕只领先对手一点点，我们都是充满成就感的。”

为了全方位满足用户需求，与其他厂商不同，博世提供的解决方案并不强求100%是自家的产品。“在实际应用中，我们并不会一味强调产品必须全部是博世的。在上海中心、南水北调、雁栖湖APEC会议等项目中，我们会用全套的博世系统满足客户需求。但在一些中小客户群中，由于历史原因等，我们会尊重客户的需求，为客户提供符合需求的其他产品。”付云平补充说。

博世之所以有这样的底气，正是由于自身的研发实力支持着他们做这样“任性”的事情。在博世的软件和产品中，无处不体现着开放的理念，通过博世的安防软件平台打造的大安防系统，能将视频监控、门禁、防盗报警、广播会议，以及第三方的产品等无缝结合起来，让用户真正体验定制化服务。

为了更好地服务行业用户，博世行业解决方案支持部，给予代理商、集成商、设计院、最终用户提供解决方案。行业解决方案支持部的成立让博世有专门的精英团队做免费的服务和咨询，让用户的需求得到最大化的实现。其与产品的研发和创新实力、全方位的定制系统成为了博世“以客户为中心”战略的三张王牌。

“极智·互联”盘活传统安防

随着安防逐渐IT化及国内安防厂商精工制造的崛起，产品的互联互通及产品的工业设计逐渐成为市场竞争的重头戏。2015年伊始，博世安防在全球市场提出“极智·互联”的新主张，作为行业的领先者，在“极智”和“互联”上的创新让人们叹为观止。

极智，博世运用全球领先的技术实现极致智能体验。“博世结合前、后端，全方位地在智能分析功能上形成了自身产品竞争亮点。”付云平介绍，博世凭借“智能”技术全方位满足客户的各类监控需求：4K超高清实现超大场景中依旧可以看清画面细节；鹰视全景摄像机支持快速清晰概览360度场景；星光技术协助超低照度下提供清晰全彩图像；智能自动曝光能在室内外光线变化环境下，始终看清画面场景；智能视频分析通过预设规则捕捉可疑目标图像；智能追踪让前端摄像机紧跟目标物体，全程追踪；动态转码技术实现低带宽下实现画面的流畅传输。

付云平强调，“智”的理念除了体现研发实力外，更重要的是要真正方便用户并得到认可。

“华而不实的智能功能并不能称之为真正的智能，智能让安防监控不仅仅只是停留在追求高清的境界，智能功能的加入必将盘活传统视频监控。”



博世安防系统客户体验中心

互联，博世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的全面管理和联动，提供最完善的安全防护。“互联互通，是我们整个博世一直重视的问题，汽车要基于互联网基础，工业4.0基于IP平台，而安防更是要强调互联互通。”对于互联，博世的三步策略极为精妙。首先，博世紧紧围绕着IP打造产品，让视频监控、防盗报警、广播系统等产品互联互通成为可能；其次，博世作为行业多项标准的制定者，无论ONVIF还是OMNEO，都打破传统跨品牌操作的壁垒，确保全球标准与中国标准在技术上实现互联；最后博世开发的强大软件系统和集成平台的开放性，将门禁、报警、视频、广播等产品无缝连接起来，并兼容支持第三方产品的整合。

极速前行，科技成就生活之美

为了彻底摆脱业内人士对于外商高不可攀的传统印象，博世从自身团队建设开始进行战略调整，前端人员负责深入基层，走到一线与终端用户进行沟通，掌握行业需求，成为专家；支持部门拓宽渠道合作及产品覆盖面，配合前端做更贴心的服务；后端研发团队发挥博世集团深厚的研发实力支撑团队的整体运转。“博世一方面将以提升产品竞争力、拓展行业市场、加强渠道合作、拓宽市场覆盖面全方位打通中

端主流市场；另一方面将加强我们的团队，让他们成为各自负责的领域专家，全方位立体式提升我们的综合竞争力。”

中国市场从未停止过整合洗牌，2015年甚至以后，安防市场竞争的激烈性是毋庸置疑的，而机会便在细分市场的增长与用户对应用新的需求上，这给有技术实力和品牌底蕴的公司提供发展的机会。博世践行“科技成就生活之美”的承诺。围绕这一承诺，博世将进一步“极速”前行。

对话付云平：

专注提供解决方案与优质服务
积极响应中国市场需求

Q：外国的产品品质无可挑剔，但是价格却让人望而却步，博世逐渐深入中端市场，如何解决价格差距？

A：博世进入中端主流市场的目的之一，就是要做真正符合中端市场需求的产品，而不能总保持质量优秀而“高高在上”的风格，我们要推出满足用户预算且具有市场竞争力的产品，

保障客户的投资回报率，在保持业界最仰慕的博世质量管理体系和质量标准的前提下，采用更加优化的产品设计和供应链管理系统，降低产品成本和价格，让更多用户和项目用得起博世产品；另外一方面，用户是越来越专业的，在单纯硬件价格对比之外，他们还会考虑硬件之外的整个系统的造价，在IP摄像机之外，软件、存储的配套设备也是他们考虑的范围。我们站在用户的角度考虑，博世产品配有动态转码技术，产生很低的码流和存储占用，为用户提供更低的系统成本。

Q：刚刚体验了博世客户体验中心带给我们叹为观止的感受，未来这样的体验中心会进一步推广吗？

A：博世建立客户体验中心是我们服务用户的重要的一步，我们希望将这样的体验中心推广到更多的领域。下一步，我们的体验中心会改善目前平台化的阶段，根据用户需求，让更多有特色的行业解决方案可以呈现。我们体验中心的主旨是满足客户需求而不是销售产品，目前我们在上海和北京已开设客户体验中心，未来我们甚至开始设想如何把我们的解决方案“送上门”去让用户体验。

Q：在提供专业产品和积极响应中国市场方面博世做得相当让人钦佩，请问博世作为百年老牌是如何做到的？

A：博世在中国的研发投入和本土制造确实是我们积极响应中国市场的举措，但其中可定制化与系统的灵活性在这其中扮演了重要的角色。比如博世在推出具有竞争力的全球性软件平台产品BVMS的同时，我们在中国也推出本土化研发产品BiG软件管理平台，满足本土用户需求，且具有强大的开放性。因为是本地团队研发的产品，十分吻合本土市场需求。在全球产品与本土产品的紧密配合下，积极地响应中国市场需求。

Q：我们看到博世在安防业务上有了显著的增长，博世是如何成功贯彻本土化策略？

A：博世的本土化策略落地还只是刚刚开始，还有很多地方有待完善。行业的竞争是个长跑的过程，最终能胜出凭借的是研发实力、提供解决方案的实力、做好客户体验的实力等。第一我们背靠强大的博世集团，从技术研发、财务制造，到供应链、人才培养等方面，我们的资源都远远胜于他人。第二我们本身是定位很清晰的企业，我们追求质量、服务、技术领



先。无论在智能视频分析还是动态转码技术，都是在我们长期积累的技术底蕴上产出的结晶。第三是我们的本土化，我们对市场存有敬畏之心，我们愿意跟用户、合作伙伴去学习，确保我们的产品是接地气的，及时响应中国市场的变化，包括国家和地方安防规范标准的变化。第四，博世拥有一个热情、愿意全心全意去服务的团队，让我们的产品和方案更接地气，这是近两年来我们取得进展的重要因素。这是个长跑的过程，我们去年取得了不错的成绩，视频监控、防盗报警在中国市场都取得了领先的成绩，但我们仍然相信可以做得更好。

Q：在国内厂商收购集成商的环境下，博世的定位是什么？是否会和集成商形成竞争关系？

A：成熟的行业生态发展，应该各自分工，专注于各自的领域，这是博世自身的理念。博世做自己擅长的事情，产品的研发是我们的长处，而满足客户需求做好我们的服务是根本。博世一直恪守自身产品供应商的定位，未来没有任何转型工程商或集成商的计划。博世结合自身在产品、服务客户与合作伙伴的经验，为集成商、用户提供专业的服务，旨在帮助他们提高工作效率，做更好的服务。因此，广交朋友和服务用户是博世的理念。

Q：有些厂商认为只有通过不断教育客户，才能让客户真正了解产品，对于与客户的沟通交流，您认同吗？

A：“教育客户”这样的字眼不存在于博世的价值观体系中，我们更深刻感受到的是客户在教育我们，我认为与客户的沟通更像是“学习”。尤其在中国市场，用户越来越资深和专业，而比厂商更懂得用户需求的往往是咨询公司、设计院、集成商。博世作为产品供应商来讲，愿意去分享我们最新的研发产品，与客户进行交流，在客户建议中改进我们的产品和解决方案，使我们双方都能获得收益。

Q：在博世的体验中心中有智能家居产品的呈现，对于民用市场的发展，博世有什么想法？

A：民用市场毫无疑问是现在的热门话题，未来具有庞大的市场空间。从整个博世集团的角度看，我们在民用市场具有稳固的根基，比如说博世家电、热力、汽车、报警等已经在民用市场开始发力，博世集团总部也战略性地决定进入智能家居市场，并与思科，ABB等业界领先企业成立合资企业打造智能家居系统的基础接口平台和协议。博世想进一步强化在智能家



博世注重提供互联解决方案

居的竞争力，而我们的智能家居业务过去两年在中国的成长速度是非常快的：一方面，博世在智能家居领域具有丰富的产品资源，从传感器、报警探测，到监控、通讯等；另一方面，我们在全球研发团队之外，建立了中国本土化的研发团队。

Q：行业即将进入拉锯战，作为外商在中国取得如此骄人的成绩，从博世的视角而言，2015年安防市场将出现怎样的变化？

A：无论对于外商还是本土企业而言，2015年的安防市场仍然颇具吸引力。首先，市场的增长虽然趋于平缓，但细分市场中涌现的商机让人看到了不少的增长机会；其次，用户的应用需求越来越高，意味着专业的厂商能赢得的市

场份额将越来越大，安防行业日渐加速的整合态势也会加速淘汰实力不济的玩家从而导致强者恒强最后IP化导致的安防行业逐渐IT化，与IT厂商的结盟，物联网、云服务技术的融入，以及民用市场的兴起，让安防市场激发出许多新的机会。我本人是IT背景，我们的团队最近几年也培养和招募了很多IT人才，所以在这方面也有一定的优势。在中国市场我们也会强调产品的“云”功能。一方面国内厂商在做国际扩张，国际厂商加大在中国的推广，这意味着市场的竞争逐渐国际化；另一方面行业的竞争焦点逐渐从单纯产品价格转向全球范围内的综合实力，谁能真正提供满足用户需求的产品，谁就能赢得市场。博世120多年的持续成功历史使我们有底气赢得这场长跑竞赛。

极效沟通 尽显博世通讯系统解决方案优势

在当今社会中，快节奏成了描述生活和工作的关键词，而在这个快节奏的时代，效率则是快节奏的焦点。博世，作为一家技术领先的公司，始终致力于为大众创造更为便利和高效的生活与工作体验，发力通讯系统产品，打造“极效沟通”的用户体验。

在社会的变革中，博世不断摸索改善，用多方位产品带来“极效沟通”的体验：传统会议时代，会议室发挥着最本质的功能——提供会议场所，保证与会人员不受干扰，整个会议过程中，无论是现场的组织、会议资料的印刷与分发、会议记录的整理等工作，都由手工完成；当今时代，博世会议系统则让信息沟通越来越密切，不仅将音频、视频与各类数据汇聚一体，提高了会议的沟通效率、降低会议成本，同时也提供更好的用户体验。传统的商业环境中，我们关注的是购物、就餐、休闲等事件本身；如今的商业环境，博世背景音乐系统则让商业体验更为愉悦，商家高效灵活地控制无线商用音乐系统，为顾客营造更良好的氛围。传统的音乐欣赏，只有在现场才能体会到歌曲本身的跌宕起伏；如今欣赏音乐，音箱绽放的音质和表现力再次打破局限，博世旗下专业音响品牌EV持续致力于向所有听众传递最真实的声音。

博世，作为行业的领导者，不断在“极效沟通”方面实践与创新，始终如一地践行着“科技成就生活之美”的承诺。以上种种“极效沟通”的方式，您都可以通过前往InfoComm展期间博世展台零距离体验。



2015年InfoComm博世展台亮点



分区简介: 1、无线新品抢先看 2、会议系统专区 3、公共广播系统专区

2015年亚洲最具规模的专业视听、信息技术与系统集成技术展——InfoComm China将于4月8日—10日在北京国家会议中心举办。博世安防通讯系统一直以创新科技雄踞行业前沿，本次展会博世将以“极效沟通”为主题，融合会议、公共广播和专业音响系统，为您带来屡获殊荣的产品和创新解决方案。

在此，为您带来精彩看点提前预览：

丰富的会议产品组合，全方位满足各类需求

在展会上，您可以看到外观设计优雅的产品组合，更可以零距离感受博世会议系统的便捷操作和卓越性能。值得一提的是，DICENTIS无线会议系统首次亮相，带您感受极致灵活、干扰无忧的全新无线会议体验。

博世会议系统，不仅可以满足中小规模会议讨论的需求，面对更大规模的高端会议，更有全新升级的DCN multimedia多媒体网络会议系统为您提供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要看的画面，还能分享媒体资源、文档、照片等信息，真正实现便捷、高效会议体验。

新出炉的DICENTIS无线会议系统采用标准Wi-Fi技术，兼容2.4/5 GHz无线网络，加上智能无线信道管理功能，确保会议免受干扰。同时，此款系统集合了安全、可靠、易于使用、简单灵活、创新设计于一体，为您带来全

新的无线会议体验。另外，其智能电池管理，帮助您实时查看电池状态和使用频率，更有环保节能模式，最大限度减少能耗。此款产品已经获得iF工业设计大奖的认可。

极时传达的高效广播体验

为您展示适用于商业应用环境，中小型公共广播、紧急疏散及背景音乐系统的理想专业解决方案。

全新推出的派威公共广播系统结合稳定、灵活于一体，借助IRIS-Net软件平台，实现便捷的用户体验。不仅符合EN54紧急疏散系统认证要求，还满足了公共广播和背景音乐的双重需求，同时还实现了节能环保。

另外，现代化的商业环境催生了全新的背景音乐设备，选择以解决方案为切入点的博世，为您带来了斑丽数字音频矩阵系统，此系统可通过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。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，让您轻松体验商用音乐“滑”时代。

便携式扬声器家族豪华阵容

最酷的EV设计，最真实的声音表现，EV展区为您展现智能设计和卓越声效的完美融合。

在这里，您可以看到包括ZLX、ELX、EKK、ETX便携式扬声器家族的豪华阵容。其中，全新推出的EKK便携式流动扬声器凭借包括一键式QuickSmart智能DSP等特色，实现极致表现力。EV设计的优质组件，专利的SST信号同步换能器波导设计以及高效的D类功率放大器加上智能DSP，为其提供卓越音质。让EKK带您体验声浪来袭的超强震撼。



分区简介: 4、便携式扬声器家族 5、体验声浪来袭的EKK新品

谈新1—博世CCS 1000 D数字会议系统

- ▶ 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

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，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，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。

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。

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。

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。诚邀您于2015年4月8日-10日参观位于北京国家会议中心ED5-01博世展台。了解更多信息，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

谈新2—博世DICENTIS无线会议系统



- ▶ 采用标准 Wi-Fi 技术，兼容 2.4/5 GHz 无线网络
- ▶ 智能无线信道管理功能确保会议不受干扰
- ▶ 集成触摸屏和近场通讯技术(NFC)的无线讨论设备，轻松实现功能扩展
- ▶ 通过WPA2协议加密，有效防止盗录和窃听
- ▶ 灵活与稳定的完美结合，内置无线路由，可无线控制，并支持无线接入点冗余

干扰无忧

创新的博世DICENTIS无线会议系统采用标准Wi-Fi技术，可使用2.4/5 GHz 网段上的44个信道，配合智能无线信道管理功能，确保会议不受干扰。此外，博世独有的丢包补偿技术，使会议可以持续流畅的进行，不会被打断。

易于使用

无需任何额外的软件和硬件，通过无线接入点、讨论设备、加上一个平板电脑，即可在几分钟内完成系统的安装及设置，包括摄像联动功能在内，无需借助其他额外软件或硬件即可完成。此外，借助两个WAP还可实现无线信号冗余备份，最大限度确保会议的可靠进行。

轻松掌控会议

无需培训，会议主席可以通过平板电脑上的网页浏览器界面轻松掌控整个会议，包括话筒管理、状态监测、发言管理等。同时与会人员可使用进场通讯(NFC)智能卡进行身份识别，让会议主席对所有与会者的信息一目了然。

安全可靠的通讯

所有在DICENTIS无线会议系统中传递的信号都会通过WPA2协议进行加密。此外，所有系统内的无线设备都需在登录模式获得许可，在会议进行中，登录模式会被自动屏蔽，以确保会议内容的保密性。

展示殊荣的工业设计

在DICENTIS无线会议系统上你可以充分体会到博世在会议系统领域数十年的设计经验的沉淀。其典雅的外观设计及材质选择，可以适应包括传统经典建筑、现代简约装修在内的各种风格的应用环境。无论是无线接入点(WAP)还是发言设备均获得有工业设计奥斯卡之称的德国iF大奖的肯定。

节能环保

系统带有独特的“节能模式”，如果在两小时内没有活动，则会自动休眠。当用户需要重新开始会议时，可通过网页浏览器界面轻松将其唤醒。

谈新3—博世DCN multimedia多媒体网络会议系统



- ▶ 世界首款基于OMNEO网络架构的IP会议系统，运用于2014全球核峰会
- ▶ 汇聚音频、视频以及各类数据的开放信息平台

- ▶ 划时代的多媒体交互式会议用户体验
- ▶ 引领潮流的工业设计，出色的声学性能

博世DCN multimedia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。支持传统的手拉式布线或借助PoE网络交换机的星形布线。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。此外，所有经过系统的音频和控制数据都会按照国际公认的加密标准进行处理，通过这一安全的保护机制防止数据窃取和未经授权的访问。

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，并已获得iF、红点、德国设计大奖等诸多行业殊荣。

谈新4—博世派威公共广播系统

中小型公共广播、紧急疏散及背景音乐系统理想解决方案



- ▶ 性能稳定，符合EN54紧急广播规范
- ▶ 功率共享，实现极致灵活
- ▶ 基于用户体验导向式的软件平台
- ▶ 卓越的声学表现，满足公共广播和背景音乐系统的双重需求
- ▶ 高效的D类数字功率放大器，节能环保
- ▶ 共有代理商、集成商、设计院、最终用户等150余人应邀参与

博世作为一家可为各种应用领域设计和制造公共广播系统的全球领先供应商，始终如一地提供“极时传达”的高效公共广播解决方案，仅去年在大中华区售出的公共广播系统设备可以达到约13,000个广播分区，总功率近2,000,000瓦，这些数据也为博世公共广播系统的可靠性提供了有力佐证。2015年伊始，博世再次发力，为市场带来了全新的公共广播系统解决方案：于3月11日在金茂北京威斯汀大饭店举办派威公共广播系统新品发布会，这是继荷兰ISE展会后派威公共广播系统的首次亮相。此次推出的新品是针对中小型公共广播、紧急疏散及背景音乐系统的理想解决方案，发布会共吸引华北地区代理商、集成商、设计院、最终用户等150余人，同时派威公共广播系统的全球产品经理Wilbert Maximus先生以及博世安防通讯系统的高层也参与了此次活动。

博世安防通讯系统大中华区总经理付云平先生为此次活动致开幕词。随后，通讯系统销售总监董涛先生针对通讯业务以及派威的全新渠道

架构进行了简要介绍，他指出：“派威将采用省级代理模式，以便更好的深耕区域市场。”紧接着是此次发布会的亮点，会议广播产品经理许培明先生对此次推出的新品派威做了详细的介绍，他表示：“此系统结合稳定、灵活于一体，借助IRIS-Net软件平台，实现便捷的用户体验。不仅符合欧盟 EN54紧急疏散系统认证要求，还满足公共广播和背景音乐系统的双重需求，同时还实现了节能环保。”

现场还演示了基于用户体验而设计的导向式软件平台，仅仅需要知道系统分区数量，功率需求以及呼叫站数量，工程师们即可通过该软件快速完成系统的设计与配置。软件会自动生成系统配置参数以及安装指导说明，可以大大缩减在系统设计时的工作量，让每一个使用和设

计派威系统的人都能获得全新的公共广播系统体验。

博世派威公共广播系统特性：

性能稳定可靠

符合EN54紧急广播规范，具有全系统检测和备份冗余设计，同时支持阻抗和导频音两种扬声器线路检测方式，确保在紧急疏散应用中的稳定可靠。

功率共享，实现极致灵活

采用四通道矩阵结构，可以灵活的满足不同应用场合的需求，而且可以自由选择功放的备份比例。借助智能功率切换技术，可依据实际负载，自动为每个分区分配功率，再也不用担心由于各个分区间功率需求的不均导致功放性能的无端消耗。

基于用户体验导向式的软件平台

借助 IRIS-Net 软件平台，用户可通过局域网对系统进行远程配置、管理及监控，实现便捷的用户体验。

卓越的声学表现

不仅符合欧盟 EN54-16紧急疏散系统认证要求，其内置的数字音频处理能力及专业音响级的声学表现可以同时满足公共广播和高音质背景音乐系统的双重需求。

数字技术，高效节能

采用最新的D类数字功率放大器技术，加上智能电源管理功能，使得系统在运行时能耗极低。此外，功放还设计有两路本地音频输入，进一步提高了系统的灵活性和功放的利用率。



谈新5—博世斑丽数字音频矩阵系统



- ▶ 通过iOS移动设备平台实现无线控制
- ▶ 革命性的用户体验
- ▶ 智能能耗管理

博世斑丽数字音频矩阵系统，针对需要高品质音频的各类应用场合而设计。整个系统从音控面板、呼叫站到数字音频矩阵和数字功放拥有一体高端的外观设计，可以与您的商业应用环境如商业连锁、品牌专营店、餐厅、会所、酒

店、私家别墅、中小型会议厅等场所融为一体。该系统具有强大的数字音频处理能力，配合博世以及旗下EV和DYNACORD的扬声器产品，可以达到非常卓越的整体声学效果。

博世斑丽数字音频矩阵系统产品家族，涵盖了数字音频矩阵、两个型号的4分区数字功放、以及呼叫站和音控面板5个硬件产品，可通过iOS移动设备平台实现对系统的无线控制。该系列产品在传递声音的同时可实现多达8分区的控制，配合直观简洁的操作界面，让用户在体验高品质背景音乐环境的同时获得革命性的用户体验。创新的智能能耗管理设计配合博世移动探测器，可在没有人员活动时将系统自动进入待机模式，比传统解决方案最高可节省80%的能耗。

斑丽数字音频矩阵系统特性：

通过iOS移动设备平台实现无线控制

通过 iPad® 或 iPhone® 上的应用程序实现对系统音频设置及音量的无线操控。用户可以走

到需要进行调整的区域，然后根据实际听感对音源、混音以及输出音量进行设置。同时也可选择将操作设备固定在某个易于使用的位置。

革命性的用户体验

计算机软件的图形用户界面紧紧围绕安装人员和最终用户的需求而设计，通过这个易于理解的操作界面，为使用者带来直观简洁的用户体验。该软件还可将预先存储的设置上传使用，并且可通过密码进行访问控制。

智能能耗管理

作为智能且环保的解决方案，斑丽数字音频矩阵系统配合博世防盗报警产品线下的移动探测器，可以在分区内无人员活动时使功率放大器自动切换至“自动待机”模式，这不仅降低了功耗和运行成本，同时延长了功率放大器的寿命。比传统解决方案最高节能80%。

谈新6—博世EVID紧凑型扬声器



- ▶ 高品质声音表现
- ▶ 简单的系统配置，节省安装成本和时间
- ▶ 适用于餐厅、零售店、酒吧等各种商业音乐场所

EVID紧凑型扬声器系统是一款安装便捷，适用于餐厅、零售店、酒吧等需要卓越音质表现的商业音乐场所的全音频扬声器解决方案。这款产品包括了博世和旗下专业音响品牌EV两种各具风格特色的款式，呈现小巧而优雅的外观设计以及卓越的性能表现。

该产品系列包括以下型号：

低音扬声器：面装型、天花型
卫星扬声器：面装型、天花型、悬吊型

主要特点：

- 便捷的安装设计，其支架非常灵活可提供多种调整角度，同时实现牢固安装
- 卫星扬声器直接连接低音扬声器，从而简化了安装过程中的布线问题
- 8"低音扬声器提供更多的低频输出，即使低音量时也能聆听到更为悦耳的声音
- 精致小巧的外观设计，适用于各种应用场合

除了博世特有的卓越品质和可靠性，EVID还提供快捷连接、简单布线和灵活安装等多种特色，将会是工程商合最终用户等的理想之选。

EVID外观小巧，却能绽放澎湃的声音力量。

博世安防与通讯综合解决方案成功进驻雁栖湖

高效会议沟通，监控会场安全

- ▶ 雁栖湖位于北京郊区怀柔城北燕山脚下，为2014 APEC峰会举办地
- ▶ 会议及扩声设备，确保顺利传播重要讯息
- ▶ 视频监控设备，全天候保障安全

雁栖湖位于北京郊区怀柔城北的燕山脚下，北临雄伟的万里长城，南偎一望无际的华北平原，堪称风光旖旎的水上乐园。雁栖湖水面宽阔，湖水清澈，每年春秋两季常有成群的大雁来湖中栖息，故而得名。这样一个休闲度假的好去处早已受到大众青睐，而时隔13年重返中国的APEC峰会，更是让雁栖湖的名字闻名全球。毫无疑问，美誉背后自然也是有伟大的“巨人”默默地支撑，这其中就包括博世，因为正是博世会议、专业音响和视频监控等综合解决方案助力雁栖湖成为了全球瞩目的焦点。

为了更好地接待大型国际峰会和开展高端商务会展活动，成为综合性国际会都，博世根据业主要求进行全面响应，为其配备了包括DCN有线及无线会议系统，这些会议系统都可快速高效设置，并可配备可插拔的短/长柄话筒，实现灵活伸缩。而在永久性安装场合中，有线会议系统还可以采用嵌入式安装。无



雁栖湖会议中心（图片来源于网络）

线会议系统的智能化设计，确保用户无论是系统操作员、会议主席还是与会人，都能轻松操

控；与此同时，对于使用多种语言的国际会议，让所有与会代表听懂会议内容至关重要，因此同声传译设备必不可少。博世的Integrus同传设备向来是会议界的宠儿，这次雁栖湖项目自然也不例外。该系统最多可提供32个普通音质的通道，即使是针对大型会议也绰绰有余，凭借其红外传输，会议可以获得更好的音质，不受任何灯光的干扰。而在扩声系统的选择中，博世安防通讯系统旗下专业音响品牌EV和DYNACORD也成功为峰会保驾护航。

除了这些设备，会场的安全自然需要实时监控，这也是博世视频监控系统大显身手的好时机，只有关注极致细节，面对突发状况才能实现极速响应。通过同业主的沟通，博世为其停车场和部分新闻中心安装了全套数字高清产品，包括DINION IP系列产品，此款坚固耐用的摄像机是真正的日/夜两用型摄像机，非常适用于要求苛刻的高清监控。而AUTODOME 7000系列摄像机具有高分辨率、适用于拍摄精细的细节。同时，博世FLEXIDOME系列摄像机是一款体形小巧却功能全面的网络视频监控设备，随时可以投入使用。这些摄像机再配以博世高清解码器、BVMS管理平台和DIVAR 6000存储，以稳定的系统携手确保了安防零死角。





北京益泰方原电子有限公司是博世会议系统区域独家总代理，也是博世视频监控系统及旗下专业音响品牌EV的授权经销商。

益泰不仅是一家代理、销售世界知名品牌的公司，而且可以为客户提供会议、同声传译、无线讨论、数字公共广播、专业音响、视频监控、防盗报警系统等的全面解决方案，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 (86-791-8601688) 太原 (86-351-7027377) 西安 (86-29-88376660) 新疆 (86-991-4618939)



上海金桥信息股份有限公司

Shanghai Golden Bridge InfoTech Co.,Ltd.

专业的团队阵容

金桥信息拥有一支平均年龄32岁的朝气蓬勃的团队
销售团队拥有丰富的市场经验，工程师团队拥有专业经验
售后服务团队90%人员拥有10年以上客服经验

20年行业经验

多媒体信息系统行业专家
拥有众多国际品牌总代理
全国多领域，多行业成功项目

7家分公司 17个办事处

金桥信息拥有完善的全国布局设有
北京，山东，湖北，广州，安徽，
四川，云南7家分公司。服务山乡
覆盖全国，能及时提供服务。

解决方案

大型会议中心系统
智慧医院系统
智慧校园系统
其他智能建筑系统
多媒体信息系统
指挥中心系统
智慧法院系统
数据中心

自主的产品线

GBTOUCH无纸化触控多媒体会议系统
GBCONF多媒体会务管理平台
GBVISION多媒体信息交互平台
GBCOURT智慧法院系统
GBMONITOR显控控系统

公司简介 >> ABOUT US



上海金桥信息股份有限公司作为博世会议产品的总代理，与博世公司合作已经超过20年，上海金桥专注于博世产品，积累了相当多的项目和客户资源，成功为上海世博会议中心、曲江会议中心、上海市政府等项目提供了博世会议解决方案。20年来上海金桥信息股份有限公司致力于音视频技术和IT技术有效结合，为客户提供系统设计、软件开发、硬件平台整合、软件系统整合等高科技产品和解决方案，积累了丰富的经验和良好的信誉，成为国内领先的具有综合实力的多媒体信息系统解决方案提供商之一。



上海：021-3367 4999
成都：028-8523 0579
郑州：0371-5670 6263
西安：029-8952 3979

北京：010 - 8526 9971
合肥：0551-6351 1312
南京：025 - 8627 9715
郑州：0371-8661 2628

广州：020-8904 7055
武汉：027-8769 0577
沈阳：024-3188 7037

济南：0531-8185 7551
长沙：0731-8384 3375
天津：022 -2328 3985

博世为俄罗斯圣彼得堡会展中心提供紧急疏散网络综合解决方案



EXPOFORUM是俄罗斯第二大城市圣彼得堡新建的会展中心，该中心极其现代化，适合举办各种展会、会议、论坛以及文化活动和体育赛事。值得一提的是，博世为其交付了一套综合联网公共广播系统。EXPOFORUM一期已于2014年正式开业，一期由三个展区构成，总占地面积4万平方米，包括室内展区、会议

中心、两家宾馆、购物中心、海关设施以及室外和地下停车场，另外还有其它展区和停车场尚在建设中。

EXPOFORUM会展中心运营商要求安装一套多分区公共广播系统，覆盖包括展厅、会议中心和室外区域在内的所有公共区域。此系统身

兼两职，在正常工作条件下，需适合广播通知和播放背景音乐，而在紧急情况下，又可转作紧急广播语音疏散系统。该解决方案需考虑到展厅、室外区域和会议中心的不同要求，保证在整个场所的各个角落都能听到非常清晰的声音。另一个要求是能够轻松集成到综合整体安防系统中。



博世以全数字化PRAESIDEO系统为其设计了一套联网解决方案，此方案中含有8个控制器、约90个功放和2,500多个扬声器，能够实现背景音乐和广播通知均匀分布以及精确定位。所有部件均通过TCP/IP联网，同时传输音频和控制数据。整个解决方案中的所有子系统都紧密集成，通过若干个操作员工作站就能轻松进行远程配置和操作。除了标准密码保护功能外，这套公共广播系统还能防范外部设备在未获授权情况下擅自接入，防篡改能力极强。本项目中采用的所有扬声器均达到疏散标准并通过EN54-24认证。扬声器的运行状态和连接情况将持续得到监控，保证解决方案的可用性。

PRAESIDEO解决方案不仅能覆盖目前的基础设施，未来还能进行扩展，满足整个会展中心的广播要求。这种解决方案采用灵活的模块化架构，能够随时间变化增加设备，轻松扩展，把其他展区纳入覆盖范围，无需改动基础解决方案的设计。

EV在NAMM2015展会上推出EKX便携式扬声器

体验声浪来袭的超强震撼



- ▶ 是音乐人、DJ以及现场演出的理想选择
- ▶ 每个细节均达到一流的性能及可靠性，带您感受声浪来袭的超强震撼
- ▶ 凭借包括一键式QuickSmart智能DSP等特色，实现极致表现力

2015年1月在NAMM展上，Electro-Voice首次发布了其全新的EKX便携式流动扬声器，将传奇式的EV音质和可靠性与最新技术完美结合，不仅重量轻，而且外形紧凑，适用于包括DJ以及现场演出等多种应用场合。

EKX系列可提供8种型号（4个有源，4个无源），其中有两分频型号（12"和15"）和超低音（15"和18"）。EKX系列被定位在ZLX和ELX系列之上，但略低于ETX系列。

技术创新加上EV独有特性确保了EKX便携式流动扬声器性能一流，其中包括：提供卓越音质和可靠性的EV设计扬声器和功放部件、便携式信号处理系统、用户友好的一键控制和应用预设模式提供便捷的设置。EV备受赞誉的工业设计，将坚固的木质音箱、优质硬件以及持久耐用的EV涂漆饰面完美结合，保证EKX扬声器不仅外形美观，内在音质也同样出色。

主要特色：

卓越音质

EV专门优化的换能器单元，以及专利的SST波导设计，实现高低频精确同步

智能控制

通过直观的一键式界面完成DSP控制，液晶屏的应用以及EV独特的低音心形指向性控制为系统的设置和监控带来极大的便利

精湛设计与品质

工业外观设计以及新增的吊装点，确保其适用于各种应用场合





声浪来袭

凭借一键式QuickSmart智能
DSP等特色实现极致表现力



[EKV 系列]

EKV-12P | EKV-15P | EKV-15SP | EKV-18SP
同时提供有源和无源型号

遇见EKV，EV便携式流动扬声器家族的新成员

EV设计的优质组件

专利的SST信号同步换能器波导设计

高效的D类功率放大器

智能DSP提供卓越音质

让EKV带您体验声浪来袭的超强震撼



博世安防通讯系统

服务热线：400-8310-669

咨询邮箱：electrovoice@cn.bosch.com

www.electrovoice.com/ETX

EV和Dynacord音响为里斯本卢斯球场及欧洲冠军联赛呐喊助威



- ▶ 本菲卡球场安装了全新的扩音系统
- ▶ EVH和EVID扬声器、Dynacord DSA功率放大器和P64数字音频矩阵管理器已经安装完毕

葡萄牙的明星球场——卢斯球场安装了全新的Electro-Voice和Dynacord扩音系统。在此次为本菲卡足球俱乐部大本营所安装的扩音系统中，其核心包括Electro-Voice EVH和EVID扬声器、DSA功率放大器和Dynacord系列的P64数字音频矩阵管理器。迈斯内尔公司承包了此次安装工作，并且委托海塞合作伙伴公司担任安装设计。

总部位于罗斯托克的海塞合作伙伴公司受托为此次扩音系统担任设计工作，该公司与来自Electro-Voice和Dynacord的应用程序设计团队共同合作，通过综合模拟来寻求最佳解决方案，最终决定采用EVH和EVID扬声器，并且将它们分成48个独立的控制区域。

体育场的屋顶上安装了108个号筒负载同轴扬声器，能够为看台和比赛区域提供均匀而清晰地音效覆盖。要决定选择何种规格的扬声器可不是一项简单的任务，海塞对此这么解释：“由于球场屋顶与下方座位间的距离各不相同，因而在不同的安装位置，我们都需要选择不同规格的扬声器。”幸运的是EV Innovation系列扬声器拥有多种扩音模式，

能够基于相似类型的组件进行差异化而连贯的系统设计。

除此之外，体育馆中还安装了378个定压版本的EVID扬声器，它们的扩音效果更加出色，规格也更加紧凑，能够确保略微内嵌的看台也拥有最为理想的声音效果。配备有RCM-810远程控制模块的42个DSA多通道功率放大器为所有扬声器提供功率。



在扩音设计方面，Dynacord系列的P64数字音频矩阵管理器扮演了一个关键角色，它采用IRIS-Net软件进行控制。“采用博世扩音系统的第一个球场是汉诺威的HDI竞技场，我们在为那座球场进行安装设计时就采用了P64数字音频矩阵管理器，从此之后它出现在了我們所有的球场设计中。”IRIS-Net的独立可配置用户界面拥有许多功能，其中包括允许许多通道功放输出（可变负载驱动）基于通道的个人配置。它同时还能够为所有功放通道和扬声器提供全面控制和监督。“无论是在这里还是其他领域，我们都从Dynacord团队获得了巨大的支持。”海塞表示。俱乐部方面也对于全新的扩音解决方案非常满意。为了纪念这一扩音解决方案的首次亮相，俱乐部甚至还特地制作了一款纪念版球迷围巾。“球场内的扩音效果简直是惊呆了，”海塞表示，“我的一些同事们甚至认为，卢斯球场在音效方面绝对可以跻身世界一流之列。我完全赞同他们的观点！”

卢斯球场

位于里斯本的卢斯球场是欧洲最为美丽，并且为人称羡的球场之一。这座被称为“大教堂”的球场可以容纳66,000名观众，为了2004年的欧洲足球锦标赛而建造，并被选为决赛的举行地点。卢斯球场又名“光明球场”，其拥有者是欧洲历史最为悠久的俱乐部之一——本菲卡俱乐部，欧洲冠军联赛的明星队伍。

EV成功进驻EnergySolutions Arena篮球馆，带来完美音效

作为盐湖城地区唯一一支职业篮球队，主场球迷们永不消逝的热情与宏亮的加油呐喊声让犹它爵士队在比赛中倍添动力。长期以来，爵士队球迷响彻云霄的呐喊声在国家篮球联盟比赛中早已声名远扬，球迷们也都一直引以为豪，EnergySolutions Arena (ESA)球场作为犹它爵士队的主场，其管理层当然希望能够保持这种优势。该体育馆的所有者Miller Sports Properties房地产公司最近决定对音响设备进行升级，他们并不想要降低音量，相反，他们希望有一个系统能让体育馆广播和音乐盖过人群的呐喊声，在体育场的任何角落都清晰可辨。综合考虑各种因素，EV成为不二之选。

EnergySolutions Arena球馆于1991年投入使用，拥有两层主运动场以及六层公共空间，包括套房、办公室、餐厅和俱乐部。主大厅拥有56个豪华套房和668个俱乐部席位，可以容纳大约2万名观众看犹它爵士队球赛的观众，该体育馆同样也可以用来举办音乐会及冰上表演、竞技表演和马戏团表演等活动。

“从声音角度而言，这座体育馆是NBA联赛场馆中分贝最高的场馆之一，” Miller Sports Properties房地产公司的设施副总裁 Jamie Galileo表示，“在加油声最为热烈的几场比赛中，客队球员必须捂上耳朵，或者大声尖叫，才能听清楚彼此的对话。我们没有改变这栋建筑物原有的天然音效。相反，我们用线性阵列系统代替了原有的扩声系统，从而提升了整体球迷的现场体验。”

在一个带有回声的环境中，音响系统的清晰度始终是一个关键因素，而犹它队主场球迷的热



情助威更考验音响的清晰度。“场馆的声音效果让EnergySolutions Arena篮球馆成为理想的主队场馆，与此同时，也令音响系统清晰度面临着巨大的挑战，” Galileo表示，“球迷的喝彩声极其热烈，想要让扩声系统在嘈杂声中依然清晰可辨并非易事，最终我们选择了EV。”

此项目中安装了总计112个XLCi127DVXs线阵列扬声器。斗屏的每个角落都配备有一组线阵列扬声器，总共有八组悬挂式线阵列扬声器，外侧的线阵列拥有15个音箱，内侧的线阵列拥有13个音箱。线模块扬声器悬挂在斗屏和视频分割圈之间，在升高和降低时需要非常谨慎，只有仅仅几英寸的空隙。为了使位置保持精确，每个线阵列扬声器都使用了三个电动葫芦，并且使用了EV吊挂结构，确保线模块的位置无误。

除了场馆内的线阵列扬声器，整个体育馆内都布满了Electro-Voice EVID系列音箱。EVID音箱用的是配有RCM-810模块的CPS 8.5功放。“CPS 8.5使我们能够在占用最小的空间的情况下在近48个区域产生500瓦的功率”项目负责人表示，同时线阵列采用了60个配有RCM-28模块的TG7功放。两种插卡式模块与一套六台NetMax N8000数字矩阵构成系统，使得整个设施内都能够使用IRIS-Net，并且能够运用Audinate's Dante™协议来进行数字音频分配。”

该项目工程的附加阶段安装的延时音箱系统正在逐步落实中，“在听取了一些建议之后，我们最终选择了24个EVH-1152音箱作为延时系统的卫星式音箱。”项目负责人表示。这些延时音箱由12台EV P3000RL功放驱动，这12台功放是之前系统遗留下的。随着延时系统的完成，Galileo说道，“我们希望能够为体育场看台最高处的观众与内场观众带来相同的体验。”

Galileo表示：“EnergySolutions Arena体育馆是方圆五个州中最大，也是科技含量最高的场馆，并且能够为体育比赛及娱乐活动提供出色的设施。升级后的音响系统确保了观众无论是看犹它爵士队球赛、听演唱会或是观看演出能够获得最佳体验。全新的EV线模块和延时音箱能为篮球馆内的每一位观众带来清晰的音效。音效更佳就能让我们的球迷更加融入球赛氛围，参与到各种赛事和演出中。”



极速前行，2015!

博世安防通讯系统2015年度尊贵经销商会议在台北举办



- ▶ 高朋满座：来自大陆和港澳台地区的尊贵经销商悉数参与
- ▶ 总结过去：硕果累累，多个事业部呈现高双位数增长
- ▶ 展望未来：极速前进，紧抓战略发展的四个方向
- ▶ 济济一堂：同期顺利举办2015年销售开门会议

2015年1月15日-16日，博世安防通讯系统“极速前行”2015年度尊贵经销商会议在美丽的宝岛台湾顺利举办，来自大陆及台湾地区的授权经销商客户与博世安防通讯系统管理层共同参与了此次会议。会上，总经理付云平带领大中华区各部门经理深入地介绍了各事业部的销售情况以及市场推广重点，并以生动的产品演示、现场互动与讨论让客户对各事业部产品和销售有了详尽的了解。

首先，由博世安防通讯系统大中华区总经理付云平先生为此次会议致辞，在回顾2014年销售业绩时他谈到：“2014年，博世安防通讯系统在IP摄像机、视频管理软件(BVMS和BiG系统)、固定安装类专业音响和可视对讲有显著的高双位数销售增长；而从区域来看，港澳台地区的增长也十分抢眼。感谢各位尊贵经销商与销售的合作努力，为2014年的成绩共同书下了浓墨重彩的一笔！”在2014年的坚实基础基础上，付云平从公司战略层面对2015年销售策略与调整做了详

细地阐述，并指出了2015年所要重点维护和发展的四个重点方向，即：有重点地紧抓事业部的销售增长、在现有重点垂直行业基础上持续发掘新的潜力行业、通过渠道优化进一步拉动市场需求、加强团队的建设与竞争力。在这一基础之上，各事业部销售总监分别就其业务销售状况与未来规划做了深入的讲解。

紧凑的会议之外，是别开生面的互动活动。视频监控、系统平台、防盗报警、通讯事业部分别设计了生动的互动游戏和体验，如：探囊取物(视频智能分析)、网线剪剪剪(BVMS服务器无关性)、偷天陷阱(防盗探测器)、会议广播最新产品的视听环节等，精心的设计与深入的参与让合



作伙伴更快速地了解各事业部的最新动态和博世产品与系统的强大与稳定。

产品与销售策略介绍之余，市场推广也必不可少。“2015年博世安防的全球市场推广提出了‘极智·互联’这一口号。博世拥有业界最具备‘极’特性的产品、技术与解决方案：‘极’高品质的产品、‘极’领先的技术、‘极’稳定的解决方案等等，2015年我们的市场活动与宣传推广也将围绕‘极’字而开展”，大中华区高级市场经理陈焯女士在介绍市场活动规划时谈到，“在请各位期待我们规划推广之外，我们也诚邀各位合作伙伴与博世一道，通过丰富多彩的市场活动和多样化立体的推广方式将博世的‘极速前行’进行到底”。

不仅有紧扣主题的会议议程，答谢晚宴也同样精彩。在充满创意的视频串联下，晚宴在欢声笑语中度过，付云平先生带领销售团队为忙碌了一年的优质合作伙伴颁发了卓越贡献奖，杯筹交错的欢声笑语中，大家一起为2015年即将到来的努力与协作而举杯。

此外，在此次尊贵经销商会议之前，付云平先生带领全国的优秀销售代表与支持部门在台北成功举办了2015年博世安防通讯系统销售开门会议。会上，大家通过张弛有度的会议与活动安排，快速有效地回顾过去展望未来、了解新品与核心技术、相互分享与学习销售经验，为2015年的销售增长奠定了基础。而包括博世安防系统全球总裁Gert van Iperen先生在内的三位董事会成员及各事业部全球掌门人的出席，则突显出博世全球对中国市场的重视，为同事们鼓舞了干劲，也为此次精彩的大会锦上添花。

博世安防系统北京客户体验中心开门迎客

用尖端产品与系统，展示一体化安防通讯解决方案

- ▶ 继上海体验中心落成后，北京客户体验中心于1月份顺利开门迎客
- ▶ 展示监控、门禁、防盗、智能家居、广播、会议与专业音响等产品
- ▶ 用超大沙盘模拟事件，展示来自博世的专业安防与通讯解决方案

2015年1月，博世安防系统北京客户体验中心顺利开门迎客，现在北方区的客户只要前来北京即可通过现场生动专业的讲解、产品演示与系统联动，了解安防与通讯的业界最新技术与解决方案。

这是继上海客户体验中心开业半年之后，博世安防系统所设立的第二个客户体验中心，也是为了方便北方区客户的来访并加深对博世安防通讯系统的了解。

领先的技术与产品

业界最“高大尚”的4K超高清摄像机、最灵敏的超低照度摄像机、灵活可定制的BiG视频监控行业定制管理平台、行业最佳的高灵敏低误报的防盗探测器、全球顶级峰会使用的



DCN多媒体网络会议系统等会议系统新品、全球首个数字公共广播系统Praesideo等等这些业界屈指可数的优秀产品尽数陈列。

一站式体验全套的安防与通讯解决方案

博世安防系统全线的产品在体验中心均有体现，涵盖了视频监控产品与系统、防盗报警、智能家居与可视对讲、门禁与楼宇管理系统、公共广播与紧急语音疏散、会议系统以及EV专业音响。在体验中心为客户展示相关产品以及产品间的相互联动，用户也可以通过iPad或其他客户端进行远程的查看和操作。

体验中心搭建有超大沙盘，可以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、门禁产品和公共广播的管理和联动，并生动地在超大沙盘上通过自动布撤防、视频验证、入侵闯入、火灾预案等诸多模拟事件为客户展示博世特有的解决方案。

现在，博世安防系统北京客户体验中心，诚邀和期待各位朋友的来访。

博世安防客户体验中心：

2014年7月1日，博世安防系统在上海总部建立了第一个客户体验中心。2015年1月，北京体验中心的成立则方便了北方客户来访。

在博世客户体验中心，我们通过生动专业的讲解，产品演示与系统联动，为您展示安防与通讯的业界最新技术与解决方案。



携手博世安防通讯学院， 极速成为安防达人



博世安防通讯系统，不仅仅是一个高品质产品与一体化解决方案的优秀供应商，更是致力于为行业培养和开发出更多卓越人才的合作伙伴。一直以来，博世不断推出诸多在线课程和实用工具，也在线下开展各类培训。2015年，博世想要更进一步，用更为专业和体系化的培训组织，为您打开全新的安防与通讯知识大门。

博世与合作伙伴共同发展，旨在提高合作伙伴的商务和技术水平，为客户提供更好的技术服务。本次活动博世安防通讯系统携手合作伙伴上海塞嘉电子有限公司和珠海市金方达科技有限公司诚邀您参与。博世技术服务团队结合多年认证培训经验，精心编写了本次培训课程，并派出12位资深讲师，提供专业培训，帮助您极速成为安防达人。

博世安防通讯学院寻讲路线

博世致力于为视频监控领域从业人员提供权威的专业知识及技能，并颁发认证证书。博世安防通讯学院于2015年3月起正式开讲，巡讲路线包括：上海、南京、北京、深圳、苏州、广州、成都、武汉、沈阳、西安、南昌、杭州、合肥、长沙等。



2015年3月起，博世安防通讯学院正式开课，博世倾力打造专业的培训团队，为您带来精彩的专业演讲内容！面对IP时代技术的快速更迭，专业人员在项目规划、工程安装、软件调试、系统维护等技能上需要更上一层楼，为了让您了解博世、精通安防解决方案，我们专业的技术团队打造了一系列精心设计的进阶性培训课程。该课程旨在向合作伙伴及用户介绍专业安防通讯技术，并辅以大量案例分享及动手实践环节，帮助学员更好地理解、安装、应用并推广博世产品。现在起，踊跃报名参加全国巡讲，帮助您极速成为安防达人。



吴晓明，电器自动化专业，从业安防领域超过20年，精通各产品系列的性能，深入项目一线，直接主持重大项目方案设计、产品集成和后期调试。培训思路清晰、讲解深入浅出，对于实际工作指导性极强。



高岩，安防行业相关工作已逾10年，多年安防系统项目调试经验，专注于摄像机和视频分析领域，并具备丰富的安防系统培训经验。



胡超，多年IT从业经验、思科认证网络专家，具备丰富的现场实施经验以及IP架构经验，为人热情、讲解生动。



王斌宾，计算机软件学背景，从事IP数字视频监控产品相关工作，完整IP视频监控解决方案设计，集成，实施部署，故障排查经验，且具有IP视频监控系统的培训经验。

博世安防通讯学院课程一览



Level 0 初级

针对博世新的合作伙伴及现有合作伙伴的新进销售和技术人员；集成商、设计院

- ▶ 博世公司组织架构及业务流程
- ▶ 博世视频监控核心技术优势
- ▶ 博世视频监控常用型号产品特点
- ▶ 竞争对手分析
- ▶ 根据客户/项目需求选型配置
- ▶ 常规系统报价



Level 1 中级

针对博世现有合作伙伴的销售和技术人员；集成商、设计院

- ▶ 案例分享，用实际项目体现博世产品特点：
 - 项目背景
 - 项目需求
 - 博世方案
 - 用户价值
- ▶ 视频监控产品线详解
- ▶ BIS博世集成平台介绍



Level 2 高级

针对博世总代和金牌合作伙伴的资深专业技术人员

- 根据售前/售后项目应用对复杂集成项目进行：
- ▶ 规划/设计
 - ▶ 配置
 - ▶ 故障排除
 - ▶ 软硬件安装调试

讲师简介：

博世安防通讯学院讲师团队成员分别拥有计算机、电气自动化和通信工程等背景，并长期从事安防行业相关工作，专注于摄像机与视频监控、网络平台等领域，具有丰富的行业知识，包括解决方案的设计、集成和实施，以及丰富的安防系统培训经验。这支讲师团队讲解深入浅出、风格轻松而具有很强的实战性，将是您成为安防达人路上的良师益友。



杨晓非，电气自动化学士，长期从事弱电智能化系统、安防系统、数字视频监控等相关工作，多年数字视频监控解决方案设计、集成、实施经验以及丰富的安防系统培训经验。



赵明哲，通信工程学士，7年通信行业经验，5年安防行业经验，从通信进入安防，从世博来到博世，致力于将复杂的安防概念变得生动浅显，希望每一次培训都能给大家带来新的知识和不一样的体验。



李志文，超过10年安防领域技术支持，深刻了解安防市场。参与多个重要项目的前期系统规划、后期系统深化设计、系统实施、疑难杂症排查解决。在产品培训方面目标明确、培训生动活泼、实战性强，获得广泛好评。



夏宇来，通信工程学士，8年电信骨干传输网系统售前支持、产品管理；10年IP视频监控系统产品技术产品市场经验；熟悉通信网络技术，深入掌握安防系统设计及产品技术；PMP，BECH，CCNA认证专家。



黄仲析，从事安防行业5年，Bosch门禁系统以及集成平台专家，熟悉博世安防所有产品线。



唐进，从事安防行业工作10年，丰富的培训经历，为大量重点项目如南水北调，提供技术保障。



郑寅晖，安防行业从业时间较长，对行业和产品理解深入。亲和力强，讲解深入浅出、条理清晰。

我们专注于
让每个人都能便捷
运用专业安防监控系统



微信公众号

安全的数据存储与卓越的易用性

简单易用的专业监控系统，成为越来越多的小型企业运营商的首要选择。在DIVAR IP 2000存储设备的帮助下，博世安防系统创建了一套既易于安装又易于使用的专业监控解决方案。这一解决方案专为24/7的连续录像需求所设计，无论带宽高低，都可以实现随时随地的远程调看。现在，选择博世解决方案让您随时随地安心经营您的事业。

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

博世新推出IP摄像机系列新品

让每个人都能轻松控制专业级的摄像机



- ▶ 新发布的IP 2000、IP 4000和IP 5000系列，完善了博世摄像机组合
- ▶ 适用于为中小型企业提供简单易控的监控解决方案

博世安防系统于近期发布了IP 2000、IP 4000和IP 5000摄像机系列，这些产品进一步扩展了IP摄像机的产品组合，并为中小型企业创建属于自己的专业视频监控解决方案提供了更多的选择。凭借这一系列高性价比摄像机，博世对日常监控场所的安防和数据管理提出了更高的要求，并设立了全新标准，这些产品适用于学校、酒店、商店和商业楼宇等。

IP 5000系列摄像机分辨率高达500万像素，因此可轻易区分不同个体或微小细节，从而大大提高了回顾性分析的效果。对于那些更注重成本而非优质场景细节画面的应用领域，成本较低的IP 4000系列可提供720p分辨率。IP 2000系列由于采用了二合一解决方案，集内置的被动红外(PIR)传感器和720p HD IP视频监控摄像机于一身，无论白天还是夜晚均可轻松识别事件和入侵者，因此是小型零售商的理想选择。所有摄像机均配备智能视频优化技术(CBIT)，可根据场景内容进行针对性的设置。根据目标移动和变化的光照强度，摄像机

可进行连续、动态地调整，以确保目标物体的完美曝光，同时可将比特率最多降低50%。



因此，这会显著降低您的存储成本和网络压力，同时不会影响视频质量。

您可以将视频数据安全地存储在网络录像机（如博世DIVAR IP 2000）上或内置SD卡中（视摄像机型号而定）。用户可通过博世的免费视频客户端或视频安全应用程序轻松访问视频数据并控制摄像机。通过将视频安全应用程序与动态转码技术结合使用，无论带宽如何，在获取流畅的现场视频流同时，还可在需要时即时访问高清图像。另外，无论何时何地，用户都可通过任何一部移动设备轻松控制摄像机并观看现场视频流。在使用博世的DIVAR IP录像解决方案或VIDEOJET转码器时，IP 2000、IP 4000和IP 5000均能支持动态转码技术。

整个博世IP 2000产品组合均可与博世及其它供应商的软件和录像解决方案无缝集成。这一功能得到了ONVIF（开放网络视频接口论坛）以及博世集成合作伙伴计划（IPP）的支持，使得开发人员能够即时获取软件开发工具从而轻松集成博世产品和第三方系统。

博世推出PVP和BSH7000系列智能家居新品

丰富智能家居产品系列为品质生活提供更多选择

- ▶ PVP系统：创新全面的智慧小区管理平台与智慧家居
- ▶ BSH7000系统：为家庭用户打造理想智能家居控制
- ▶ 数字化系统，安卓和iOS APP应用，结合场景应用，打造高品质生活

2015年2月，博世安防系统推出PVP和BSH7000两个系列的智能家居新品，完善了博世的智能家居产品线。新推出的这两款系统有着不同的产品定位，以满足不同客户的需求：PVP系列着眼于智慧小区和智慧家庭，提供创新全面的智慧小区和家庭管理平台；而BSH7000系列则是着眼于家庭用户，为家庭成员提供便捷的居家生活。

为住户打造安全、便捷、舒适、智能的个性化居住环境，是博世智能家居事业部所一直致力方向，此次推出的新系列为高端住宅小区设计，融合了不断发展的高科技进行了产品的更新，将数字可视对讲、智能家居控制、安防控制、家庭娱乐与信息发布为一体，通过综合运用计算机、网络通讯、综合布线等通讯技术，将家庭智能控制、信息交流与服务、家居安防等各类系统有效地结合起来。

此次推出的系列为PVP系统及BSH7000系统，产品涵盖了高清室内机、门口机、以及管理员机，同时根据不同的功能制定了不同的产品型号，满足用户需求。

PVP 系统智能家居

PVP系统是博世安防通讯系统通过博世创新的智慧小区管理平台方案推出的系统，涵盖了管理员机、门口机和室内机等产品。系统综合了可视对讲、智能家居、安全防范、物业信息、还包括公共区域的能源管理、安防与自动控制、车辆与人员门禁、以及小区的物业服务的完整解决方案。



以PVP系统的室内机为例，PVP系统的PVP-N7A、PVP-N7B、PVP-N10产品系列，拥有1024x600高清显示，130万像素，HD高清输入，支持双向可视对讲，清晰显示访客和用户门口细节，保障人员安全。

产品还采用纯数字TCP/IP，安卓操作系统，操作简易。为了全面保障用户安全，PVP系列的室内机可提供紧急救助，防拆和8防区报警功能，还可以进行呼梯、梯层显示和控制，预防紧急事件的发生，保障用户安全。另外，PVP系统室内机支持社区公告、天气信息和邮件通知，全面打造潮流现代化生活。

BSH 7000系统智能家居

BSH7000系统是家庭用户所定制开发的新系统，除了常规的室内、室外机，还可以接入家庭安防系统如探测器、摄像头、智能门锁、紧急按钮，实现对窗帘、灯光、空调与新风、家电以及家庭影院的管理，以及通过云端网络



经由平板、电脑或者智能手机进行管理，非常适用于一般家庭用户的需求。为了满足现代化便利生活的需求，产品还设置了丰富的接口，包括Zigbee, RF, Wifi, 蓝牙, TF卡, RJ45, RS485接口，扩展十分方便。

其中以博世安卓10寸高清室内机为例，超薄的外观设计让该产品有时尚的外观。产品采用电容式触控和高清数字显示屏提供情景控制、定时控制、温度控制、联动控制。基于TCP/IP的防盗报警，并支持报警联动、图片抓拍等，保证客户的家居安全。

对于家电和灯光的控制，除了传统的在室内机上操作之外，博世提供丰富易用的APP应用程序，无论是安卓手机用户还是苹果手机用户，都可以通过手机随时、随地、随心地远程操作，让生活更便利、更智能。

基于IP网络提供小区系统联网，可实现多音视频通话，信号传输稳定可靠，并保障多用户可以并行使用。提供社区信息发布，便捷的物业中心管理服务，为住户提供安全保障，并帮助管理中心进行直接的网络服务。

博世本次推出的PVP系统和BSH7000系统型号各异，功能各异，以高新科技提升符合世界潮流的现代化生活的便利与尊严，满足对业主的生活便利与物业保值。

博世为中国市场带来B系列防盗报警系统

值得您信赖的IP报警解决方案



- ▶ 支持多达48个防区(有线或无线连接)和4个分区
- ▶ 支持Conettix IP报警通讯和远程编程, 兼容IPv6/IPv4等IP网络
- ▶ 易于安装: 板载USB接口, 方便现场RPS编程
- ▶ 支持4路博世IP摄像机

作为报警界的IP技术先驱, 博世拥有丰富的防盗报警产品组合。近日, 博世安防系统向中国引入了博世B系列防盗报警系统及产品, 该系列产品是一款灵活易用的防盗报警系统, 采用先进的互联网解决方案, 简单可靠易安装和升级。这一系列产品是住宅、零售、银行、学校和办公楼等应用场合的理想选择。

B系列防盗报警控制面板是一款为了安全应用打造的现代网络应用工具。报警主机同时支持IPv6和IPv4网络, 即便技术变化, 也能保护您的资产。B系列同时还拥有多个以太网和USB接口以及简易的插入式通讯器, 新技术也能轻松兼容。

报警主机支持域名系统 (DNS) 以实现远程编程和中心站通讯。DNS操作简易, 可以通



过小键盘安装程序菜单和远程编程软件进行IP设置。

这款产品支持在iPhone、iPad等产品安装远程安全控制应用程序, 并可通过邮件方式及时通知客户。远程安全控制, 可以实现系统的布防、撤防和输出控制的管理。此外, 通过确认视频报警信息以降低误报率越来越有必要。终端用户也一直在寻求一种简易的方式和系统互动, 希望通过远端电脑或者智能手机查看家中或者公司情况。博世防盗报警与视频监控的集成, 使您可以轻松满足客户的上述要求, 系统中触发的视频警报也可通过客户的手机终端进行查看。

传统的防盗报警系列可以根据您的定制需求进行简单的操作。而B系列可编程输出, 且仅通过一个独立键盘指令即可执行多种功能。同时B系列可以根据内部时钟和日历单独开启、关闭预定事件或者执行其他功能。

拥有先进的远程诊断功能, 使得技术人员无需前往客户处即可进行相应的管理和维修, 降低了维护的成本。固件的更新也可以通过RPS远程进行, 提供便捷的维护和升级产品。

这款产品支持博世多种设备, 包括RADION系列无线设备。



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

入驻上海滨江精品住宅

博世为上海中福浦江汇提供可视对讲解决方案

- ▶ 上海中福浦江汇坐落黄浦滨江板块，为滨江高端住宅产品
- ▶ 博世为其提供了2,000余台N5系列可视对讲产品
- ▶ 针对客户的特殊化要求，博世服务团队做出快速响应

科技日新月异，而业主在选购房产时对住所配套设施的要求也日益提升，不仅仅需要基础的绿化配套、物业管理，更是需要一套外形优雅、系统稳定的可视对讲系统实现对访客的及时查看与监控，甚至实现与物业的互联、远程实现对家居的管理等。在此方面，博世安防通讯系统的智能家居与可视对讲产品线，数年来致力于为中高端住宅产品提供产品，建树颇多，最近又成功地为上海中福浦江汇提供了2,000余台N5系列可视对讲产品。

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，同时周边拥有地铁、银行、医院、学校、幼儿园等



周全的配套设施，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余户住户安装了博世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。

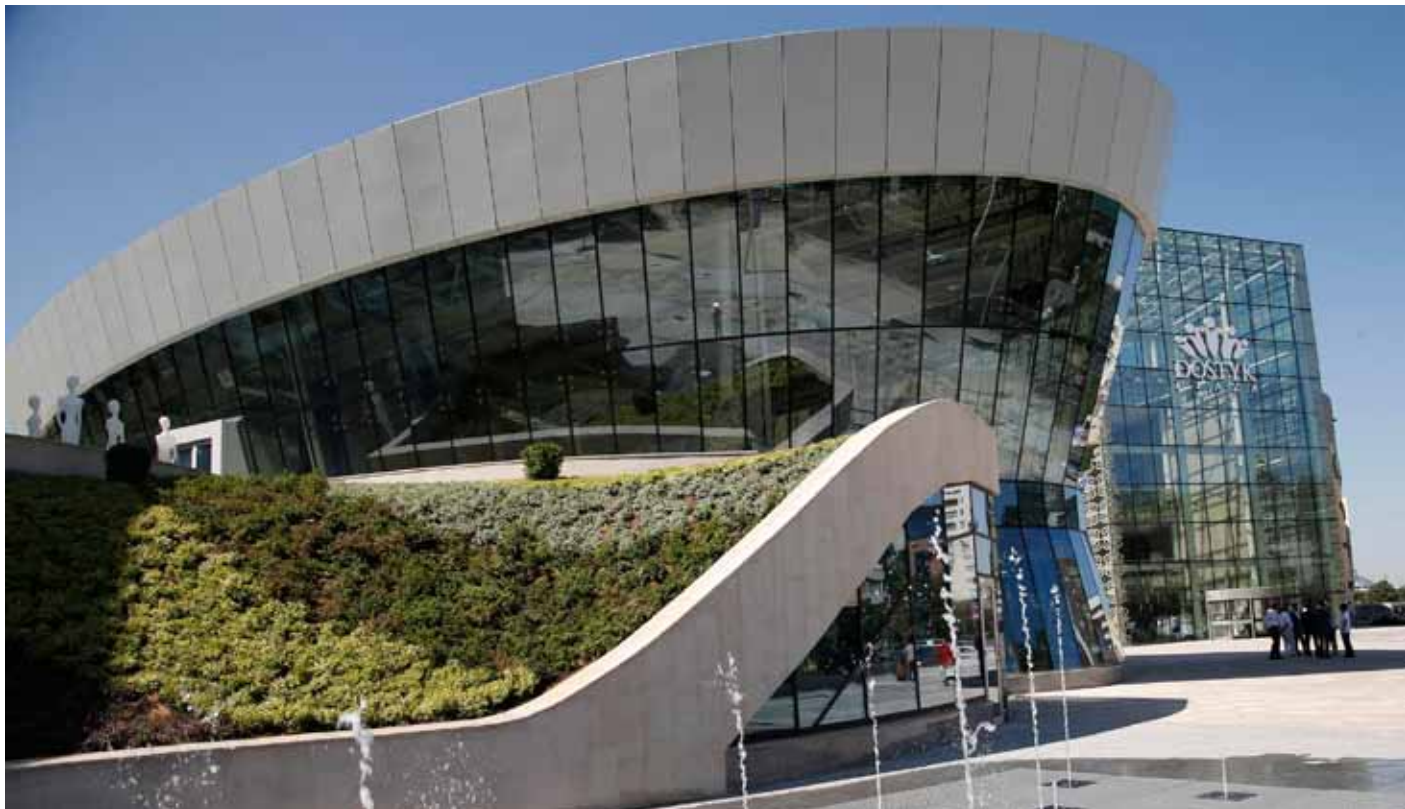
与以往对于可视对讲产品记录存储以条目为基准所不同，此次业主期望能够实现访客记录实现30天可追溯，面对这样的要求，博世安防系统销售陈浩先生第一时间联系产品经理与研发部门，迅速给出了合理的解决方案，满足了客户的需求。

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，产品优雅的外观、流畅地运行以及销售与技术支持团队的贴心服务也同样受到了业主的赞誉。



博世安防系统进驻哈萨克斯坦购物和娱乐中心

提供全方位安防保障



阿拉木图是哈萨克斯坦最大的城市和主要的商业和文化中心，经由当地合作伙伴Varius科技和GSI的牵线搭桥，博世安防系统替位于阿拉木图的多斯特克广场购物中心构建了一个全面综合的安防解决方案。多斯特克广场是一个非常重要的新发展项目，位于阿拉木图的知名商业区，占地面积12.5万平方米，其中有一栋极其宏伟的多功能建筑。

作为一个购物和娱乐中心，多斯特克广场拥有多家零售商店和餐馆，还有一家电影院、贸易中心和一个可以容纳1,300辆汽车的停车场。两个联网的博世5,000系列模块化火警面板为所有区域提供保护措施，其配备涵盖超过3,000个火灾探测器。这些火警面板的模块化设计能够确保当前所有区域的最优覆盖，同时提供灵活性，以便衡量和适应未来不断变化的需求。

一旦发生警报，数字公共广播和语音疏散系统PRAESIDEO就会发布目标信息和疏散指令。该系统在40个区域安装了超过1,000个扩音

器，音响效果卓越清晰，也可以用来播放背景音乐和公告。火灾报警系统和PRAESIDEO都通过IP协议连接到博世建筑集成系统(BIS)，该系统作为中央集成和管理平台，提供中央控制，同时监测所有子系统，从而令整个系统能够高效运转。

该管理系统还包含一个交互式设备图示地图，协助运营商精准定位所有警报源，并做出快速反应。所有事件和操作员的操作都会被完整记录，从而帮助中心管理部门分析操作员的工作质量。



博世综合安防集成解决方案 切实满足您的需求



微信公众号

作为一个综合管理平台，博世安防集成系统(BIS)能够将各种不同楼宇安防管理功能集成到一起，并为不同子系统提供灵活的标准化界面。这一成熟解决方案可将安防、人身安全、通讯以及楼宇管理等众多功能完全集成到一个带有定制化用户界面的前端系统。而系统所采用的模块化结构，确保您可轻易地安装新组件，从而满足您公司不断成长的需求。

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

向前一步

访博世安防系统防盗报警及智能可视对讲系统销售总监柳强先生



2015年1月，储备了7年产品市场经验的柳强先生迎来了职业生涯转型的时刻，接任了新的岗位——博世安防系统防盗报警及智能可视对讲系统销售总监。接受这一职位是基于怎样的原因？新岗位具体职能如何？又将面临哪些挑战？非常感谢柳强先生接受我们的采访，为我们一一解答这些疑问，分享他这向前一步过程中的故事以及对于未来的展望。

博世，实现个人梦想的载体

企业的发展如同航船的远洋，要保障这艘船穿越风浪、绕过暗礁，顺利到达彼岸，不仅要有结实的船体、正确的方向，更要有船长和水手的同舟共济、奋力拼搏。不积溪流无以成江河，因此，企业也成为了施展个人才华，实现个人价值的舞台。“博世，帮助了我一次又一次的转型，搭建了职业路线的新平台。”柳强说到，“来博世之前我一直从事研发的工作，在加入博世的前7年里，我开始负责产品市场的工作，如今我又重新起航，开启了销售生涯的新篇章。”然而，这一次次的转型并非偶然，正是前期良好的知识和经验储备，包括对技术的精通、产品的熟知对市场的了解为销售工作打造了稳固的平台。

都说销售工作是一种自我挑战，勇于接受这样的挑战，深究其原因柳强这样解释道：“因为

做过研发、接触过产品、管理过市场再来做销售，从自身领域而言有一定的基础，所以有这份信心去面对挑战。其次，销售业务是公司的核心，我觉得应该让自己管理的领域不断贴近公司的核心，为公司业务做更大的贡献。”

新帅，用激情谱写新风貌

帮助管理的整个业务健康增长，同时发挥良好的领导力，带动整个团队，发挥每个人的能量，是每一个“将帅”所希望实现的愿景。作为防盗报警及可视对讲销售团队的新帅，柳强表示这个岗位必须有很高的凝聚力、执行力和战斗力，要有大的格局，大的胸怀带领大家不断向前发展。另外，他也多次强调：“销售是一个非常有挑战的工作，必须充满激情地去迎接业务增长挑战，用智慧、勇气和微笑赢得挑战中所蕴藏的机会和胜利。”

加入销售团队后，对于整个团队的要求柳强也有了新的规划。“凝聚产生力量，团结诞生希望。因此，热爱这个团队大家庭是先决条件。其次，要有高度统一的战略和行动，智取才是良策。我希望，每个人都能把自己的价值和潜能最大程度的挖掘出来，所以我们去考量销售的业务能力，不仅仅是依靠经销商，更多的是自己去开拓新的市场、客户和渠道的能力。”他补充道。“同时，我们的业务模式、考核指

标也更完善，目的是让每个人都能实现自己最大的价值。”为此他所带领的团队也有了自己的口号：方向一致、过程有效、结果导向。

要想发挥团队成员最大的潜能，首先需要做到的就是了解。“深入的了解才能确定正确的沟通方向；其次，能够全面地衡量个人的能力和遇到的困难，让每一个人感受到团队的力量；同时，秉承开放、公正的原则也是必要因素，具备了这些才能让一个团队形成一种合力。”柳强补充道。而工作之余的团队建设，柳强笑言：“我们团队如果有机会能在一起，大家都会非常热情地投身于打牌事业。”想必这牌友情谊倒也增进了凝聚力。

单丝不成线，独木不成林

防盗报警是一个比较典型的分销业务，需要一个非常完善、合理的渠道，所以，不断进行渠道优化是成功的必要因素。对此，柳强给我们打了这样一个比喻：“我经常把渠道比喻成人身体内的血管，血管遍布全身，如果血管好，你的养分就可以通过你的血液带过去，你会感觉非常舒服；反之，如果血管堵住了，那就会感觉不适。渠道也一样，因此，我们必须不断地完善和拓展新的渠道，同时优化现有渠道。最终，确保我们的渠道犹如我们健康的血管一样布满整个身体，带来充足的养料。经销商是我们销售的衍生和重要战略伙伴，我们会本着优势互补、资源互补的原则，不断实现合作共赢，继续防盗报警业务的市场领先和增长。”

一路走来从最后方的研发、到中间的产品管理，再到最前线的销售工作，整个转型路线也给了这位充满激情的新帅很多启发：“一、做人一定要有理想和目标；二、必须要有一定的激情，喜欢你从事的职业；三、要学会与周围的人沟通、分享；四、要有一定的影响力和凝聚力；而最为关键的就是做好眼前的本职工作，当你踏踏实实做好每一件事，再根据自己的理想一步步向前，就会觉得游刃有余了。”

访谈最后，柳强也同我们分享了家有两宝的欢乐，他笑称自己是一个严父，对孩子的学习有着比较高的要求，而谈及仅出生三个月的小儿子时，他又似乎摇身一变成了“暖男”，尽显温情。另外，他也表示虽然现在工作更繁忙，而家庭带来的愉悦无形中鞭策着自己不断向前一步。最后，我们也祝愿这位新帅能在未来的前行道路上再创佳绩，成为人生大赢家。

博世2014年实现销售利润同步增长



博世集团日前公布了2014年的财报初步数据。公司2014年销售额增长6.2%，达489亿欧元。如除去汇率因素影响，销售额增长可达7.2%，汇率因素影响约为5亿欧元。除销售收入实现增长外，博世作为领先的技术和服务供应商，公司盈利状况在2014年也同样取得了进步。数据显示，博世集团的息税前盈利近30亿欧元，息税前利润率6.1%；在调整了一次性非经常性项目后，利润率较2013年增长了一个百分点。

“尽管全球经济环境低迷，我们依然完成了2014年的目标。”博世集团董事长沃尔克马尔·邓纳尔博士说道，“过去一年的成功得益于创新策略的实施。2014年，博世的的市场地位和行业竞争力在诸多领域均得到提升。”此外，对博西家电及采埃孚转向系统的收购，也将进一步加强了博世集团在智能家居和自动驾驶两大高增长领域中的领先地位。

2014年各业务部门的发展

据初步数据显示，汽车与智能交通技术业务凭借全面而综合的组件、系统和服务组合，完成了高于市场两倍增速的发展目标。能源与建筑技术业务基本与去年持平。消费品业务凭借其专业电动工具和测量工具在2014年同样取得成功。而工业技术业务的整体销售低于2013年，但若剔除去年已售出的博世力士乐气动业务造成的影响，2014年该业务部门的销售额实际略高于2013年。

强化本土发展 亚太增速居首

2014年，博世集团在亚太地区的销售额增长

达到17%。除去汇率影响，增速将近20%，位居博世全球区域市场之首。另一方面，亚太在博世全球战略中也发挥着日益重要的作用。通过持续投资和本土化战略的深化，博世计划到2020年实现亚太地区销售额翻倍。其中，中国作为地区最重要市场将成为驱动这一目标达成的中坚力量。

把握商业机遇 寻求技术突破

未来几年，博世集团将致力于把握业务机遇，并借此展现其在互联化、自动化、电气化和节能减排领域以及在新兴市场的实力。

“市场与技术环境正经历广泛而深远的变革，博世也正积极投入其中。”对于汽车与智能交通技术业务而言尤其是这样，邓纳尔博士同时介绍道：“自动化、互联化与电气化是未来汽车和智能交通的发展趋势。我们将为此提供系列解决方案，包括各种组件、系统、软件方案和服务。结合博世的系统整合能力，这也就意味着我们与其他公司相比，在为客户提供创新性出行解决方案时更具领先优势。”

博世完成对采埃孚转向机系统的收购



2015年1月，博世集团正式完成对弗里德里西港采埃孚股份公司在合资公司采埃孚转向机系统有限公司中所持有的50%股权的收购。该交易已获得反垄断部门批准。这意味着，原先由双方各出资50%共同成立该合资公司的所有股权，已完全归博世所拥有。公司将作为全新的独立事业部加入博世集团。通过企业内

部员工的集思广益和投票结果，新公司将更名为罗伯特·博世汽车转向有限公司。

采埃孚转向机系统有限公司在全球8个国家拥有超过13,000名员工，致力于开发、生产和销售各类应用于乘用车和商用车中的转向机系统和产品。2013年，公司销售额约41亿欧元，足迹遍布全球20个城市和地区，包括欧洲、美国、中国、印度、巴西和马来西亚。这使得采埃孚转向机系统始终活跃于世界各大汽车市场。

采埃孚转向机系统作为一家全球领先的节能型电动转向系统生产商，其电动转向业务每年为公司带来大约60%的销售收入。其中，燃油经济性是造就采埃孚成功的原因之一。另一方面，配备于各类车辆上的电动转向系统是实现

各种驾驶员辅助功能和未来全自动驾驶的重要基础。自动紧急避让、车道辅助以及起停系统的滑行功能，这些技术的实现都离不开电动转向系统。而在电动汽车领域，采埃孚转向机系统也为正快速发展的电动出行技术提供合适而有效的一体化电动转向系统。同时，在商用车领域，电动转向技术也越发受到关注：2014年，全新的商用车转向系统Servotwin亮相德国汉诺威商用车展，该款液压电动转向系统地问世为未来驾驶员辅助系统进入商用车领域迈出了坚实的一步。

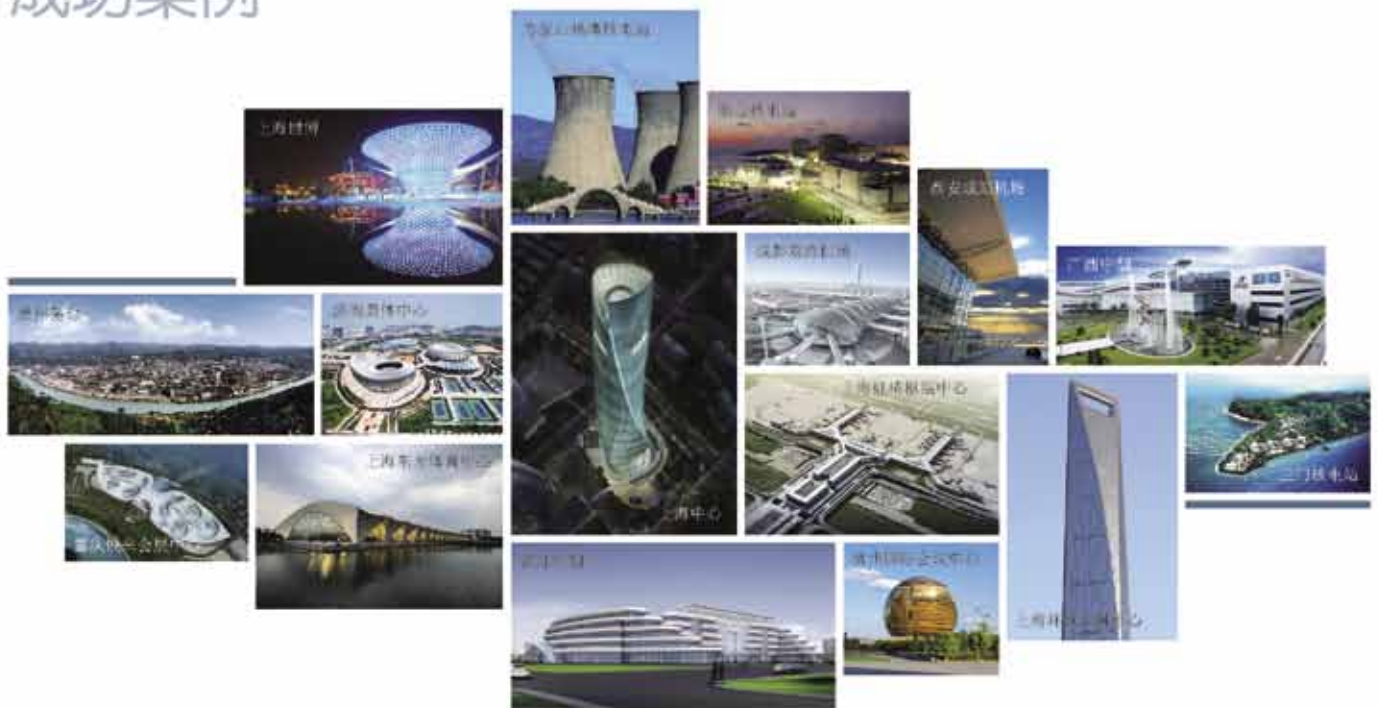
采埃孚转向系统在全球拥有约1,400名的工程技术人才，十个员工中就有一人从事工程研发工作。2013年，公司在研发上投入2.38亿欧元。自15年前公司成立至今，采埃孚转向系统已申请了约750项专利。

www.saga-tech.com

我们的企业精神是 **完美、进取**

经营的原则是 **责任、高效**

成功案例



 **BOSCH**
视频监控
2015年全国授权总代理

 **BOSCH**
门禁项目
2015年授权经销商

 **BOSCH**
公共广播
2015年全国行业授权总代理

 **BOSCH**
EV音响项目
2015年授权经销商

杭 州 +86 (571) 8195 1100

南 京 +86 (25) 8315 6189

广 州 +86 (20) 3758 3903

成 都 +86 (28) 6687 8288

济 南 +86 (531) 8703 1590

昆 明 +86 (871) 6561 1328



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。

目前上海塞嘉电子有限公司在全国超过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（集团）公司强有力的支持，深耕机场、能源、轨道交通、大型制造业等行业客户，充分挖掘和发展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。

上海塞嘉已成为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。

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

Ev Electro-Voice

极效沟通

InfoComm博世展台欢迎您!



微信公众号

作为全球领先的通讯产品与解决方案的提供商，博世始终走在行业的前沿。本届 InfoComm 展会，您将可以零距离接触广泛应用并备受赞誉的博世产品，领略引领业界潮流并囊括大奖的工业设计，体验创新技术带来的极效沟通。欢迎您于2015年4月8日至10日参观北京国家会议中心ED5-01博世展台。

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