



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partnerprogram · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/da-dk/category/partner-program>

Partnerprogram

Sådan fungerer The Mobile Robot Companys partnerkanal: programmodel, partnerroller og -krav, fordele og ansøgningsproces.



Programoversigt

Sådan fungerer The Mobile Robot Companys partnerprogram — en partnerdrevet salgskanal, hvor partnerne står for demonstrationer, prøveperioder, idriftsættelse og service, mens...



Hvorfor blive partner med os

Det forretningsmæssige grundlag for at blive en del af The Mobile Robot Companys partnernetværk — et stort marked for hovedsageligt manuel palletransport, et prisvindende...



Partnertyper

The Mobile Robot Companys netværk omfatter distributører, integratorer og servicepartnere. Læs, hvad de tre profiler har til fælles, hvilke kerneforretninger der passer til programmet, og...



Krav

The Mobile Robot Companys krav til sine partnere — oplevelsescentre, lagerbeholdning, et komplet produkt- og servicetilbud, uddannede serviceteknikere, en produktansvarlig Champio...



Roller og ansvarsområder

Sådan fordeles arbejdet mellem The Mobile Robot Company og virksomhedens partnere gennem hele kunderejsen – demonstrationer, prøveperioder, salg, installation og eftersalg –...



Partnerfordele

Det får partnere fra The Mobile Robot Company — en rabatstruktur med flere niveauer, indtjening på service og software, kvalificerede kundeemner, uddannelse, ubegrænset...



Ansøgningsproces

Sådan ansøger du om at blive partner med The Mobile Robot Company — hvem der kan ansøge, hvordan du tilkendegiver interesse, hvad virksomheden vurderer, og hvad der sker efter...

Programoversigt

The Mobile Robot Company sælger den [selvkørende palleløfter J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) gennem et internationalt netværk af distributører, integratorer og servicepartnere. Denne side forklarer, hvordan salgskanalen fungerer: Hvad partnerne gør, hvad virksomheden gør, og hvordan de to parter deler ansvaret for kunderelationen.

En partnerdrevet vej til markedet

Virksomheden offentliggør [listepriser til slutkunder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/pricing-and-roi/) og giver kunder mulighed for at anmode om demonstrationer, prøveperioder og køb online, men den sælger ikke robotter direkte til slutbrugere. Alle kundehenvendelser sendes videre til en partner, som har ansvaret for den lokale kunderelation fra den første demonstration til eftersalgsservice.

I juni 2026 havde virksomheden distributørpartnerskaber i otte lande, og netværket udvides fortsat. Partnerskaber etableres land for land — se [Tilgængelighed i de enkelte lande](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/).

Arbejdsfordeling

Partnerne leverer	Virksomheden stiller til rådighed
Lokale demonstrationer i et oplevelsescenter eller hos kunden	Robotter, reservedele og software
Betalte prøveperioder på to uger	Teknisk support og uddannelse
Salg og ansvar for kunderelationen	Markedsføringsmaterialer og kundemateriale
Installation og idriftsættelse	Kundeemner genereret af virksomheden
Udekørende service og eftersalgssupport	Fælles forretningsplanlægning og støtte til fælles markedsføring

Servicemodellen er bevidst valgt: Partnerne beholder indtægterne fra lokale, personalebaserede ydelser såsom installation, support på stedet og serviceaftaler, mens virksomheden leverer reservedele, software og betalt teknisk bistand til partneren. Se [Roller og ansvarsområder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Kunderejsen

[Go-to-market-modellen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/>) er en kunderejse i fire trin med lav risiko:

1. **Demo** — 30 til 60 minutters praktisk afprøvning i et oplevelsescenter eller hos kunden.
2. **Prøveperiode** — en betalt prøveperiode på to uger med gratis returnering til enhver tid uden spørgsmål.
3. **Køb** — robotten og [det valgte ekstraudstyr](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Eftersalgsservice** — en løbende service- og vedligeholdelsesaftale.

Tilbagevendende kunder kan springe demoen og prøveperioden over, og eftersalgsaftalen er valgfri. Den praktiske demonstration er central for modellen: En førstegangsbesøgende kan typisk sende robotten ud på en autonom opgave efter cirka 15 minutter.

Ikke-eksklusivt og resultatbaseret

Partnerforholdet er ikke-eksklusivt på partnerniveau. I stedet for geografisk eksklusivitet giver registrering af en kunde og dennes lokation beskyttet ejerskab af den specifikke kunderelation — i en fastlagt periode efter en demonstration og permanent efter en prøveperiode eller et køb, med forbehold for gældende lovgivning. Belønningen er resultatbaseret: Indsats og engagement afgør udbyttet. Se [Roller og ansvarsområder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/>) for at få oplysninger om kundeemner og registrering.

Programmets omfang og vilkår

Programmet omfatter [krav til partnere](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/>), [fordele og kommercielle vilkår](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/pr) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/pr>

[ogram/partner-benefits/](#)), oplevelsescentre og demoer, fordeling af kundeemner, prøveperioder, installation og idriftsættelse, eftersalgsplaner samt [forretningsplanlægning og fælles markedsføring](#) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Kommercielle vilkår kan ændre sig over tid. Du kan få aktuelle priser, rabatter og betingelser hos partnerteamet.

Næste trin

- [Derfor skal du blive partner](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/>) — det forretningsmæssige grundlag for at blive partner.
- [Partnertyper](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>) — distributører, integratorer og servicepartnere.
- [Ansøgningsproces](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>) — sådan indleder du dialogen.
- [Kontakt partnerteamet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>)

Hvorfor blive partner med os

Som partner med [The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/company-overview/>), sælger du automatisering til [det største og mindst automatiserede segment inden for intern logistik](https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>) med et produkt, der er udviklet til at blive demonstreret, idriftsat og serviceret af en lokal partner.

Et stort marked, der hovedsageligt er manuelt

Palletransport er et marked med stor volumen og meget lidt automatisering:

- Der sælges mere end én million palleløftere på verdensplan hvert år.
- Der sælges mere end 300.000 i Europa om året.
- Mere end seks millioner mennesker bruger palleløftere i deres daglige arbejde.
- Kun ca. 1 % af pallehåndteringen er automatiseret.

[J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/>), henvender sig til [det resterende manuelle segment](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/markets-we-serve/>), — især små og mellemstore virksomheder med én til fem palleløfteroperatører og drift på ét skift, hvor økonomien ikke kan bære et traditionelt automatiseringsprojekt. De fleste leverandører af automatiseringsløsninger betjener ikke denne kundegruppe, og her har en lokal partners rækkevidde størst betydning.

Et prisvindende produkt

J1600 vandt [IFOY AWARD 2026 i kategorien Industrial Truck of the Year](https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>). Prisen blev offentliggjort den 26. juni 2026, efter at J1600 havde gennemført IFOY Audits tre faser og modtaget [Best in Intralogistics Certificate](https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/awards/best-in-intralogistics/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/awards/best-in-intralogistics/>). Prisjuryen anerkendte J1600 som en ny produktkategori mellem manuelle palleløftere og klassiske førerløse transportkøretøjer.

Konstruktionen med [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/>), — en velkendt manuel elektrisk palleløfter, der også selv kører til gemte lokationer — giver partnerne et produkt, der er nemt at forklare og demonstrere, og som kan

idriftsættes på få timer frem for flere måneder. Se alle data under [tekniske specifikationer](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/technical-specifications/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/technical-specifications/>).

En salgsmodel baseret på demonstration

Praktisk erfaring er det stærkeste salgsværktøj til dette produkt. En førstegangsbesøgende i et demonstrationscenter kan typisk oprette og starte en autonom opgave på ca. 15 minutter, og en standarddemonstration tager 30 til 60 minutter. [Offentlige listepriser](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/pricing-and-roi/>) fjerner prisusikkerhed fra de indledende samtaler, og den betalte prøveperiode på to uger med gratis returnering omsætter interesse til idriftsættelser med lav risiko for kunden.

Virksomheden [sælger ikke direkte til slutbrugere](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/>). Forespørgsler, som virksomhedens egen markedsføring genererer, tildeles partnerne — som tommelfingerregel den partner, der har det nærmeste demonstrationscenter.

Indtjening på produkter, software og service

[Programmet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/>), er opbygget, så partnerne tjener penge gennem hele kundens livscyklus:

- **Produktavance** — partnerne køber til partnerpriser og sælger til markedspris. En trindelt rabatstruktur belønner aktivt salg og høj volumen. Se [Partnerfordele](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-benefits/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-benefits/>).
- **Software** — opgraderinger til [Advanced software](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/advanced-software/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/advanced-software/>) og licenser til [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/fleet-manager/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/fleet-manager/>) videresælges gennem partnerne.
- **Serviceydelser** — partnerne kan selv stå for installation, idriftsættelse, support på stedet og prøveforløb i stedet for at videresælge virksomhedens serviceydelser. Dermed forbliver indtægterne fra den personlige service lokalt.
- **Eftersalg** — service- og vedligeholdelsesaftaler går gennem partneren, mens virksomheden leverer reservedele og software.

Opbakning fra virksomheden

Partnerne står ikke alene med produktet:

- kvalificerede kundeemner fra virksomhedens markedsføring;
- et todages kursus i salg og service med ubegrænset fjernsupport bagefter;
- [markedsføringsmaterialer](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/>), og kundemateriale til demonstrationer og arrangementer;
- midler til fælles markedsføring af kampagner, salgsfremstød og arrangementer med begge parter branding — se [Programmet for fælles markedsføring](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>);
- regelmæssig fælles forretningsplanlægning med et fælles KPI-dashboard;
- en [startpakke](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/starter-package/>) som engangskøb, der udstyrer en ny partner med en J1600 til demonstration, uddannelse, støtte til idriftsættelse og en lokal kampagne til generering af kundeemner.

Klar til en samtale?

Læs [Hvem vi søger](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>), og begynd derefter med [Ansøgningsprocessen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>), eller [kontakt partnerteamet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>) direkte.

Partnertyper

The Mobile Robot Companys salgskanal består af tre partnerprofiler: **distributører**, **integratorer** og **servicepartnere**. Kvalificerede virksomheder inden for alle tre kategorier kan ansøge land for land om at [blive en del af det globale netværk](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/>).

Tre profiler, ét program

I stedet for at have separate forløb stiller [programmet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/>) de samme krav til alle partnere. Uanset om en virksomhed primært videresælger materialehåndteringsudstyr, integrerer automatisering i kundernes processer eller servicerer flåder ude hos kunderne, deltager den i den samme [kunderejse](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/>): demonstration, prøveperiode, køb og eftersalgsservice.

Partnersamarbejdet er ikke eksklusivt, så flere partnere kan operere på samme marked. Beskyttelsen sker gennem kunderegistrering og ikke gennem eneret til et område — se [Roller og ansvarsområder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Det gør alle partnere

Alle partnere forventes at:

- drive mindst ét fysisk oplevelsescenter, hvor kunderne selv kan afprøve [J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/>);
- have produkter på lager til omgående levering;
- tilbyde hele sortimentet af produkter og serviceydelser, herunder betalte prøveperioder og eftersalgskontrakter;
- have udekørende serviceteknikere med opdateret produktuddannelse;
- udpege en intern produktansvarlig som virksomhedens ekspert og primære kontaktperson;
- deltage i proaktiv og regelmæssig forretningsplanlægning med The Mobile Robot Company.

Den komplette liste findes under [Krav](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/>).

En supplerende kerneforretning

Programmet søger virksomheder, hvis primære forretning naturligt supplerer de selvkørende køretøjer — for eksempel virksomheder, der arbejder med manuelle gaffeltrucks eller automatiseret materialehåndtering. J1600 er et Dual Mode-køretøj, der i manuel tilstand fungerer som en almindelig elektrisk palleløfter. Derfor kan virksomheder, der allerede sælger, integrerer eller servicerer materialehåndteringsudstyr, indarbejde J1600 i deres eksisterende produktudbud, salgsproces og serviceorganisation. Se [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/>).

Ansøgning

[Ansøgninger behandles land for land](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/>), og netværket udvides løbende. Læs [Hvem vi søger](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>), og følg [Ansøgningsprocessen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>), eller [kontakt partnerteamet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>) direkte.

Ansøgningsproces

Kvalificerede integratorer, distributører og servicepartnere kan ansøge om at blive en del af The Mobile Robot Company's globale netværk. Ansøgninger behandles for hvert enkelt land. Denne side beskriver processen fra den første kontakt til onboarding.

Hvem kan ansøge?

[Programmet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/>) er åbent for virksomheder, hvis primære forretningsområde naturligt supplerer robotterne — for eksempel virksomheder inden for manuelle gaffeltrucks eller automatiseret materialehåndtering, som allerede har en kundebase og servicekapacitet. Se [Hvem vi søger](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) og [Partnertyper](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>).

Tilkendegiv interesse

Indled dialogen via en af disse kanaler:

- afsnittet **Bliv partner** på www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>);
- send en e-mail til partnerteamet på hello@mobilerobot.com.

Da partnerskaber etableres for hvert enkelt land, skal du angive det eller de lande, du ønsker at dække, og beskrive din nuværende virksomhed — hvad du sælger, integrerer eller servicerer i dag. Du finder alle kontaktoplysninger under [Kontakt partnerteamet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Det vurderer virksomheden

Dialogen fokuserer på, om virksomheden lever op til programmets forventninger:

- evnen til at drive et eller flere fysiske oplevelsescentre med praktiske demonstrationer;
- viljen til at lagerføre produkter, så de kan leveres med det samme;

- kapaciteten til at tilbyde hele pakken — salg, betalte prøveforløb, installation og serviceaftaler;
- udekørende serviceteknikere, der kan oplæres i produktet;
- en intern produktansvarlig;
- forpligtelse til tilbagevendende fælles forretningsplanlægning.

De detaljerede forventninger er beskrevet under [Krav](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/>).

Efter godkendelse

Nye partnere gennemgår et struktureret opstartsforløb:

- en fælles forretningsplan for den første fase;
- et todages kursus i salg og service efterfulgt af ubegrænset fjernsupport;
- mulighed for at købe engangspakken [Starter Package](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/starter-package/>), som udstyrer oplevelsescentret med en demonstrationsrobot og omfatter oplæring, support ved idriftsættelse på stedet og en geografisk målrettet kampagne til generering af kundeemner.

Trinnene er beskrevet under [Onboardingproces](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/onboarding-process/>).

Tilgængelighed i de enkelte lande

Netværket dækkede otte lande i juni 2026 og er under udvidelse. Virksomheden offentliggør ikke en liste over dækkede lande. Spørg partnerteamet om status på dit marked. Se [Tilgængelighed i de enkelte lande](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/>).