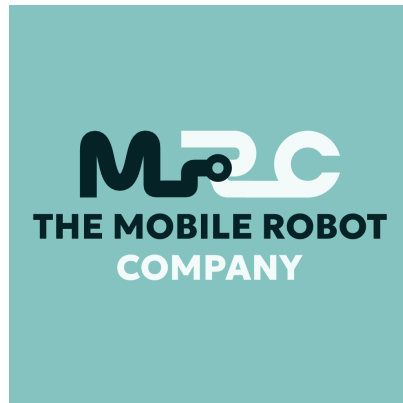




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partnere · 2026-08-04

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

Partnere

Partnerprogrammet, hvordan du bliver partner, og ressourcer til partnere.



Partnerprogram

7 sider



Bliv partner

5 sider



Salgsressourcer til partnere

8 sider



Kommercielle ressourcer

7 sider



Implementering og service

7 sider



Uddannelse og certificering

2 sider



Marketingressourcer

3 sider



Partnerportal

1 side

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/>).

Hvem vi søger

[The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/company-overview/>), opbygger sit partnernetværk med organisationer, der allerede arbejder tæt på intern transport. Denne side beskriver den profil, der passer til [partnerprogrammet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/>).

En supplerende kerneforretning

De stærkeste kandidater er organisationer, hvis primære forretning naturligt supplerer robotterne:

- **virksomheder inden for manuelt betjente trucks** — forhandlere og serviceorganisationer for konventionelle palleløftere og gaffeltrucks;
- **virksomheder inden for automatiseret intern transport** — integratorer og leverandører af lagerautomatisering.

[J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/>) er et [Dual Mode-køretøj](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/>): I manuel tilstand fungerer den som en konventionel elektrisk palleløfter, og i automatisk tilstand kører den selv til gemte lokationer. Organisationer fra begge sider af dette skel — manuelt udstyr eller automatisering — kan sælge, implementere og servicere den med de kompetencer, de allerede har.

Tre partnerprofiler

Kvalificerede **distributører**, **integratorer** og **servicepartnere** kan alle ansøge. Programmet stiller de samme krav til hver profil. Se [Partnertyper](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>).

Hvad vi forventer, at du kan opbygge

En partner bør kunne etablere og opretholde:

- et eller flere fysiske oplevelsescentre, hvor kunderne selv kan prøve robotten — det er acceptabelt at dele showroom med andre;
- produkter på lager til omgående levering;
- det fulde tilbud: demonstrationer, betalte prøveforløb, salg, installation og serviceaftaler;
- udekørende serviceteknikere, der er uddannet i produktet;
- en intern produktansvarlig, der fungerer som virksomhedens ekspert;
- en fast rytme for tilbagevendende forretningsplanlægning med virksomheden.

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

Sådan arbejder vi sammen

Partnerskabet bygger på samarbejde, gennemsigtighed og et fælles engagement i kundernes succes, klare roller i relationen mellem virksomheden, partneren og slutkunden, frihed uden eksklusivitetskrav kombineret med resultatbaserede belønninger, struktureret planlægning og konsekvent gennemførelse samt lokal tilstedeværelse og hurtig support. Loyalitet og engagement belønnes med investeringer.

Hvor

Ansøgninger behandles land for land. Netværket dækkede otte lande i juni 2026 og udvides fortsat — se [Tilgængelighed efter 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/>).

Næste trin

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/>).

Tilgængelighed i forskellige lande

J1600 er tilgængelig i hele verden, herunder USA, Canada, Australien og Kina. Denne side forklarer, hvordan tilgængeligheden fungerer i praksis for kunder og potentielle partnere.

Sådan fungerer den globale tilgængelighed

The Mobile Robot Company [sælger gennem et internationalt netværk](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/) af distributører, integratorer og servicepartnere frem for at sælge direkte. I juni 2026 havde virksomheden distributionspartnerskaber i otte lande, og netværket udvides løbende. Kunde-henvendelser fordeles gennem [partnernetværket](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview/) – som tommelfingerregel til den partner, der har det nærmeste oplevelsescenter.

[J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) er [CE-mærket](https://info.mobilerobot.com/da-dk/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/) og overholder både europæiske og amerikanske sikkerhedskrav, navnlig [EN ISO 3691-4](https://info.mobilerobot.com/da-dk/safety-compliance/standards/iso-3691-4/) og [ANSI/ITSDF B56.5](https://info.mobilerobot.com/da-dk/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/). Den fulde liste over direktiver og standarder findes under [Overensstemmelseserklæringer](https://info.mobilerobot.com/da-dk/safety-compliance/certificates/compliance-statements/).

Det skal du afklare for dit marked

Flere oplysninger er markedsspecifikke og håndteres gennem virksomheden eller en lokal partner i stedet for at være angivet her:

- hvilke lande de otte distributionspartnerskaber dækker, og hvem de lokale distributører og integratorer er;
- landespecifikke priser, skatter, valutaer, Incoterms, importafgifter og leveringstider;
- landespecifik servicedækning;
- certificeringsoplysninger for de enkelte markeder, f.eks. Canada, Australien eller Kina.

Afklar tilgængelighed, handelsbetingelser og lokal certificering for dit marked med virksomheden eller en lokal partner, før du planlægger en implementering.

For kunder

Hvis du vil se eller købe J1600, skal du begynde på www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>) – listepriserne er offentligt tilgængelige, og forespørgsler om demonstration, prøveforløb og køb [sendes videre til en partner i dit område](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/>). Se [Produkter](https://info.mobilerobot.com/da-dk/category/products/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/category/products/>) for oplysninger om selve produktet.

For potentielle partnere

Partnerskaber etableres land for land, og virksomheden opfordrer kvalificerede [integratorer, distributører og servicepartnere](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>) til at drøfte muligheden for at [blive en del af netværket](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/>) på deres marked. Hvis dit land endnu ikke er dækket, er det en mulighed snarere end en hindring – 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 [Ansøgningsprocessen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>), eller spørg [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/>) om status for dit marked.

Kontakt partnerteamet

Er du klar til at drøfte et partnerskab, eller vil du vide, om vi dækker dit land? Brug kontaktkanalerne nedenfor.

Generelle kontaktkanaler

Formål	Kontakt
Partnerhenvendelser og generel e-mail	hello@mobilerobot.com
Websted	www.mobilerobot.com (https://www.mobilerobot.com) — se afsnittet "Partner with us"
Hovednummer	+45 88 10 90 12

Hovedkontor (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/locations/headquarters/>): The Mobile Robot Company ApS, Kettevej 45, 2650 Hvidovre, Danmark.

EMEA

I Europa, Mellemøsten og Afrika ledes samarbejdet med partnere og integratorer af [Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/team/leadership/>), Senior Vice President EMEA:

- E-mail: fernando.fandino.oliver@mobilerobot.com
- Telefon: +34 649 999 802

Det skal du medtage i din første besked

Partnerskaber etableres for hvert enkelt land. En god første besked skal derfor angive:

- det eller de lande, du vil dække;

- din nuværende kerneforretning — for eksempel salg og service af gaffeltrucks eller automatiseret intern transport;
- hvilken profil der passer bedst til din virksomhed: distributør, integrator eller servicepartner (se [Partnertyper](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>)).

Før du skriver

- [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/>) — partnerprofilen.
- [Ansøgningsproces](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>), — sådan foregår dialogen.
- [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/>), — sådan dækker partnernetværket markederne.

Logoer og brandretningslinjer

På denne side finder du virksomhedens logofiler og de grundlæggende regler for navngivning og budskaber, når du præsenterer The Mobile Robot Company eller J1600 i dit eget materiale.

Logofiler



Fil	Format	Anvendelse
mrc-logo.svg (https://info.mobilerobot.com/da-dk/assets/files/mrc-logo-c6ad1064a846b0895783cd319a38bb7b.svg/)	SVG (vektor)	Foretrækkes til tryksager, skiltning og andet, der skal kunne skaleres
mrc-logo.png (https://info.mobilerobot.com/da-dk/assets/files/mrc-logo-19625c4cbb7ca67fbcabef2927789db.png/)	PNG (raster)	Til skærmbrug, hvor SVG ikke understøttes

Navngivning

- **Juridisk navn:** The Mobile Robot Company ApS.
- **Navn i daglig brug:** The Mobile Robot Company. Forkortelsen **MRC** bruges også.
- **Produktnavn:** J1600 — altid med cifrene direkte efter bogstavet, som i ”den selvkørende palleløfter J1600”.
- **Produktkategori:** selvkørende palleløfter. J1600 er et [Dual Mode-køretøj](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/) (https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/dual-mode/) — både manuelt og autonomt — så undgå at beskrive den som en rent autonom robot.
- **Oprindelse:** J1600 fremstilles i Danmark, og virksomheden har [hovedsæde i Hvidovre](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/locations/headquarters/) (https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/locations/headquarters/).

Budskaber

Virksomhedens positionering er, at J1600 udfylder mellemrummet mellem en almindelig elektrisk palleløfter og et fuldautomatisk system: Den manuelle fleksibilitet bevares, mens den gentagne kørsel automatiseres. Den bagvedliggende filosofi er [automatisering med mennesket i centrum](https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) (https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) — robotter hjælper mennesker i stedet for at erstatte dem.

Tilbagevendende formuleringer i virksomhedens kommunikation:

- ”The future drives itself” — hjemmesidens slogan.
- ”Human in the loop”
- ”Automation should adapt to people”
- ”Drop, go, repeat”
- ”Teach and repeat”

- "Consumer-level easy"
- Automatisering, der virker "out of the box"

Brug disse centrale produktpåstande præcist:

- transporterer 1.600 kg og løfter op til 1,6 m i manuel tilstand; autonom transport foregår i gulvniveau;
- sparer op til 80 % af operatørens tid ved gentagen transport (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/applications/results/productivity-improvements/>) — dette gælder gentagne transportopgaver, ikke alle lagerprocesser;
- cirka 30 minutters oplæring af en operatør, der allerede har erfaring med palleløftere;
- fungerer direkte fra levering, mens Wi-Fi og systemintegration er valgfrit;
- CE-mærket og i overensstemmelse med EU's og USA's sikkerhedsstandarder (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>);
- vinder af IFOY Industrial Truck of the Year 2026 (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/awards/fofy-award-2026/>).

Brug altid de tekniske specifikationer (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/technical-specifications/>) som reference for de nøjagtige tal.

Brug af brandet i fælles markedsføring

Virksomheden stiller markedsføringsmateriale og kundehandouts til rådighed for partnere til oplevelsescentre, demonstrationer og arrangementer. Fælles markedsføring, kampagner og arrangementer understøttes gennem Co-Marketing Program (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>) og bør følge den forretningsplan, der er aftalt med virksomheden.

Videoer

The Mobile Robot Company udgiver demonstrationer, vejledninger og korte forklaringsvideoer på sin [YouTube-kanal](https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company) (<https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company>). Den 18. juli 2026 indeholdt kanalen [30 videoer](https://info.mobilerobot.com/da-dk/newroom/videos/full-video-library/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/newroom/videos/full-video-library/>): 8 almindelige videoer og 22 Shorts. Brug dem i kundedialogen, ved arrangementer og på dine egne kanaler.

Demonstrationer og arrangementer

Video	Udgivet	Dette viser den
Live-demonstration af J1600 på TEST CAMP 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=0vffa1uGTQE)	1. jul. 2026	Komplet live-demonstration: manuel afhentning, lagring af lokation, autonom afsætning og returkørsel, 360-graders sikkerhed samt en gennemgang af pris og investeringsafkast
Kan alle automatisere en palletransport på få minutter? (https://www.youtube.com/watch?v=PHBLT4XyvyI)	—	En førstegangsbryder kører J1600, gemmer en lokation, opretter en opgave med afsætning og returkørsel og ser den navigere rundt om personer
TEST CAMP INTRALOGISTICS (https://www.youtube.com/watch?v=HQvenBYeLTU)	16. apr. 2026	Panelbemærkninger om de samlede ejeromkostninger ved automatisering og implementering på én dag
J1600 har netop nået en vigtig milepæl — officielt certificeret som en innovativ Best in Intralogistics-løsning! (https://www.youtube.com/watch?v=XG45XAKefYo)	22. apr. 2026	Modtagelsen af Best in Intralogistics-certifikatet på TEST CAMP
Indblik i vores testfacilitet i København — test af mobile robotter under virkelige forhold (https://www.youtube.com/watch?v=vrrAAiAMF-8)	2. apr. 2026	Valideringsfaciliteten: ujævne gulve, vandfyldte laster og flere testopstillinger
Fremtidens mobile robotteknologi på IFOY 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=FBICNgCRqPw)	15. jun. 2026	Kort klip fra IFOY 2026
Sådan ser fremtidens lagre ud (IFOY-arrangement) (https://www.youtube.com/watch?v=EB7k1INqmgg)	—	Kort klip fra arrangementet
J1600 i drift på IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=HSIP5Z6HZvw)	—	Kort klip fra arrangementet
Autonome mobile robotter (AMR'er) i drift: rigtig virksomhed, rigtige operatører og reelt	—	Optagelser af J1600 i et reelt arbejdsflow på en virksomhed

Video	Udgivet	Dette viser den
arbejdsflow (https://www.youtube.com/watch?v=_VRUUxon5Q8)		

Vejledninger

Video	Udgivet	Dette viser den
Sådan tilføjer du et afsætningssted og opretter opgaver på den selvkørende palleløfter J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=OGiOVtdKbk8)	—	Trin for trin: Kør til afsætningsstedet, tryk på Gem lokation, navngiv det, opret en opgave, og bekræft automatisk tilstand
Sådan oplader du J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=I6GJO7Kbi4Y)	—	Manuel opladning med stik og automatisk oplader til lejlighedsopladning
Lær den selvkørende palleløfter J1600 at kende: vejledninger, funktioner og fordele (https://www.youtube.com/watch?v=iNLb0HhCV5Y)	1. jun. 2026	Guide til kanalens korte vejledninger

Produktfunktioner

Video	Udgivet	Dette gennemgår den
Hvad er Dual Mode? (https://www.youtube.com/watch?v=MgmWCbdoge8)	25. feb. 2026	Manuel betjening som paralleløfter kombineret med autonom transport med ét tryk på en knap
Hvilke ekstra funktioner tilbyder Dual Mode-palleløfteren J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=HKGv7uzNxlw)	25. feb. 2026	Manuel håndtering af følsomme eller ustabile laster og autonom transport over lange afstande
Sådan håndterer vores mobile robotter laster på 1.600 kg i 1,6 meters højde (https://www.youtube.com/watch?v=7QXbmem2i2w)	1. jun. 2026	Kapacitet og manuel løftehøjde
Dual Mode J1600 AMR: Fleksibel håndtering af åbne bure og europaller (https://www.youtube.com/watch?v=ovlpXTxkn8Y)	1. jun. 2026	Åbne bure, europaller og andre lastbærere med åben bund
Hvor mange pallepositioner kan jeg have? (https://www.youtube.com/watch?v=RZEsjOgnBvk)	24. feb. 2026	Ingen softwarebegrænsning for antallet af gemte lokationer
Hvilken opgave udfører vores J1600 oftest? (https://www.youtube.com/watch?v=b0a0QWWNlws)	24. feb. 2026	Manuel afhentning, autonom transport, afsætning og returkørsel samt de tre valgmuligheder efter afsætning
Understøtter J1600 VDA 5050? (https://www.youtube.com/watch?v=wU4PwW7grKA)	24. feb. 2026	Fuld understøttelse af VDA 5050 til flåder med køretøjer fra flere leverandører
Fungerer J1600 i eksisterende anlæg? (https://www.youtube.com/watch?v=Qe5kres-lgY)	24. feb. 2026	Navigation med 3D LiDAR og undvigelse af forhindringer i eksisterende anlæg

Virksomhed og vision

Video	Udgivet	Dette gennemgår den
Visionen bag The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=vtAdnMtn3j8)	27. jun. 2026	Fokus på små og mellemstore virksomheder med ét skift og konceptet med 80 % automatisering
Hvornår blev The Mobile Robot Company grundlagt? (https://www.youtube.com/watch?v=ybe3uWr9n5E)	26. feb. 2026	Historien om grundlæggelsen og stifternes mission

Køb, afprøvning, support og partnerskab

Video	Udgivet	Dette gennemgår den
Indblik i Dual Mode-rejsen med J1600: kundesucces, POC-validering og fleksibiliteten ved J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=jzGgsoReaZ8)	19. jun. 2026	Test på fabrikken, proof of concept-forløb og fleksibilitet ved håndtering af lastbærere
Fra afprøvning til POC: evaluering af løsninger med mobile robotter (https://www.youtube.com/watch?v=FI0_kXSPRrQ)	1. jun. 2026	Test i demonstrationsområdet i København sammenlignet med et proof of concept-forløb på din fabrik
Sådan hjælper The Mobile Robot Company slutbrugere og kunder (https://www.youtube.com/watch?v=LZMgGYCjlg)	1. jun. 2026	Sådan får slutbrugere med projekter eller POC-forløb hjælp fra salgs- og teknikteamet
Hvad koster J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=3uH9Mf8AKyE)	26. feb. 2026	J1600 til 65.000 €, installationspakken til 10.000 € og opladermulighederne
Hvilket investeringsafkast får jeg ud over besparelser på lønomkostninger? (https://www.youtube.com/watch?v=e4b1-08U2hM)	25. feb. 2026	Fordele inden for sikkerhed, medarbejdertilfredshed og lagerstyring
Er J1600 tilgængelig i mit land? (https://www.youtube.com/watch?v=QpR9zN44QNQ)	24. feb. 2026	Global tilgængelighed og overholdelse af sikkerhedskrav
Hvordan får du hjælp, hvis der opstår et teknisk problem med din J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=2Q5NFYGSmhA)	24. feb. 2026	QR-koden til hjælp og support på J1600 samt de tre servicepakker
Hvordan bliver du partner med The Mobile Robot Company? (https://www.youtube.com/watch?v=vzqeQyyf6tk)	24. feb. 2026	Invitation til integratorer, distributører og servicepartnere — se Ansøgningsproces (https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/)

Medvirken i podcast

[Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/team/leadership/>), Senior Vice President EMEA, talte om global skalering af robotteknologi, forskelle mellem markederne i EMEA og kulturelt tilpassede go-to-market-strategier i [Tech Talks-podcasten "The BotPod"](https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/videos/interviews/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/newsroom/videos/interviews/>) ([se den på YouTube](https://youtu.be/2o2JAo_EAoo) (https://youtu.be/2o2JAo_EAoo); den findes også på Spotify og Apple Podcasts). Resuméet af episoden blev udgivet den 22. marts 2026.

Sociale medier

Kanal	Link
LinkedIn	linkedin.com/company/the-mobile-robot-company (https://www.linkedin.com/company/the-mobile-robot-company/)
Facebook	facebook.com/TheMobileRobotCompany (https://www.facebook.com/TheMobileRobotCompany)
Instagram	instagram.com/themobilerobotcompany (https://www.instagram.com/themobilerobotcompany/)
TikTok	tiktok.com/@themobilerobotcompany (https://www.tiktok.com/@themobilerobotcompany)
YouTube Shorts	youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts (https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts)

Når du indlejrer eller deler videoer i materiale med fælles branding, skal du følge [Retningslinjer for logoer og branding](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 koordinere kampagner gennem [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/>).