



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Forretningsmodel · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model>

Forretningsmodel

The Mobile Robot Company sælger praktisk automatisering med mobile robotter gennem en international partnerkanal. Offentlige listepriser gør købsprocessen enklere for kunden, mens henvendelser fra slutbrugere sendes videre til [distributører, integratorer eller servicepartnere](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>).

Salgskanal

Virksomheden sælger ikke robotter direkte til slutbrugere. Partnerne står for lokale demonstrationer, prøveperioder, salg, installation, service og kunderelationen. Virksomheden leverer robotter, software, reservedele, undervisning, teknisk support, markedsføringsmaterialer, kundeemner og fælles forretningsplanlægning.

Servicemodellen betyder, at partnerne beholder indtægterne fra lokale, personalebaserede ydelser, mens virksomheden leverer reservedele, software og betalt teknisk bistand til partneren. I juni 2026 havde virksomheden distributørpartnerskaber i otte lande, og netværket voksede fortsat — se [Vækst og international ekspansion](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/history/growth-and-international-expansion/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/history/growth-and-international-expansion/>).

[Kvalificerede integratorer, distributører og servicepartnere](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/>) [kan ansøge for deres land](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>). [Partnersektionen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/category/partners/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/category/partners/>) beskriver partnerprogrammet.

Kundeforløbet

Salgsmodellen fjerner [barrierer for implementering](https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>), gennem et kundeforløb med lav risiko i fire trin:

1. [Demonstration](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/>) — 30–60 minutters praktisk afprøvning i en partners demonstrationscenter. En førstegangsbesøgende kan typisk sende robotten ud på en autonom opgave efter cirka 15 minutter.

2. **Prøveperiode** — en [betalt prøveperiode på to uger](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/two-week-trial/) med mulighed for gratis returnering når som helst og uden spørgsmål.
3. **Køb** — køb af robotten og [de valgte tilvalg](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/chargers-and-accessories/available-options/).
4. **Service efter salget** — en [løbende service- og vedligeholdelsesaftale](https://info.mobilerobot.com/da-dk/support/faq/service-and-warranty/).

Demonstrationen og prøveperioden kan springes over, f.eks. af tilbagevendende kunder, og en serviceaftale efter salget er valgfri.

Det sælger virksomheden

De indtægtsgivende tilbud omfatter:

- den selvkørende palleløfter [J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) og manuelle eller automatiske ladere;
- [Standard software og Advanced software](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/software-comparison/) samt [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/software/fleet-manager/);
- betalte prøveperioder på to uger;
- [installation og idriftsættelse](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/);
- årlige supportaftaler med Basic Care og Full Care;
- reservedele og softwareopgraderinger;
- betalt support på stedet;
- en startpakke til nye partnere.

Listeprisen for J1600 [starter ved 65.000 €](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/pricing-and-roi/), og en prøveperiode på to uger koster 4.000 € inklusive opsætning og support. Listepriserne offentliggøres; grundprisen på 65.000 € står i kontrast til fuldautomatiseringsprojekter, der kan koste omkring 1 million €.

Hvorfor offentlige listepriser

Offentlige priser fjerner en almindelig barriere for implementering. Kunder kan anmode om eller booke demonstrationer, prøveperioder og [køb](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/buying-and-deployment/request-a-quote/) online, hvorefter henvendelserne sendes

til den partner, der er bedst placeret til at betjene dem — normalt partneren med det nærmeste demonstrationscenter. Partnerne forventes at svare hurtigt og sikre et sammenhængende kundeforløb.

Rentabel ved ét skift

Økonomien er beregnet til at være rentabel for en mindre eller mellemstor virksomhed med ét skift på otte timer om dagen, fem dage om ugen — en virksomhed, der ikke kan forsvare et stort automatiseringsprojekt, men værdsætter umiddelbare, målbare produktivitetsgevinster. Se [De markeder, vi betjener](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/markets-we-serve/>).