



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Hvorfor blive partner med os · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us>

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.
- **Serviceydelse** — 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.