



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partnerprogramm · 2026-08-04

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

Partnerprogramm

So funktioniert der Partnervertrieb von The Mobile Robot Company: Programmmodell, Rollen und Anforderungen der Partner, Vorteile und Bewerbungsverfahren.



Programmübersicht

So funktioniert das Partnerprogramm von The Mobile Robot Company — ein partnergeführter Vertriebskanal, bei dem Partner Vorführungen, Testeinsätze, Inbetriebnahmen und...



Warum Partner werden?

Die wirtschaftlichen Argumente für den Beitritt zum Partnernetzwerk von The Mobile Robot Company — ein großer, überwiegend manueller Markt für Palettentransporte, ein...



Partnertypen

Das Netzwerk von The Mobile Robot Company umfasst Vertriebspartner, Integratoren und Servicepartner. Erfahren Sie, was die drei Profile gemeinsam haben, welche Kerngeschäfte...



Anforderungen

Was The Mobile Robot Company von seinen Partnern verlangt — Vorführzentren, Lagerbestand, ein vollständiges Produkt- und Dienstleistungsangebot, geschulte Servicetechniker, eine...



Rollen und Verantwortlichkeiten

Aufgabenteilung zwischen The Mobile Robot Company und seinen Partnern während des gesamten Kundenprozesses — von Vorführungen, Testphasen und Verkauf bis zu Installation...



Vorteile für Partner

Was Partner von The Mobile Robot Company erhalten — eine mehrstufige Rabattstruktur, Umsätze mit Dienstleistungen und Software, qualifizierte Leads, Schulungen, unbegrenzten...



Bewerbungsverfahren

So bewerben Sie sich als Partner von The Mobile Robot Company — wer sich bewerben kann, wie Sie Ihr Interesse bekunden, was das Unternehmen prüft und was nach der Zusage...

Programmübersicht

The Mobile Robot Company vertreibt den [selbstfahrenden Hubwagen J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>), über ein internationales Netzwerk aus Vertriebspartnern, Integratoren und Servicepartnern. Diese Seite erläutert, wie dieser Vertriebskanal funktioniert: welche Aufgaben die Partner übernehmen, welche Leistungen das Unternehmen erbringt und wie beide Seiten die Kundenbeziehung gemeinsam betreuen.

Partnergeführter Vertriebsweg

Das Unternehmen veröffentlicht [Listenpreise für Endkunden](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/>) und ermöglicht Kunden, Vorführungen, Testeinsätze und Käufe online anzufragen. Es verkauft jedoch keine Hubwagen direkt an Endkunden. Jede Kundenanfrage wird an einen Partner weitergeleitet. Dieser betreut die lokale Kundenbeziehung von der ersten Vorführung bis zum Kundendienst.

Bis Juni 2026 hatte das Unternehmen Vertriebspartnerschaften in acht Ländern aufgebaut. Das Netzwerk wird kontinuierlich erweitert. Partnerschaften werden für jedes Land einzeln eingerichtet — siehe [Länderverfügbarkeit](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Aufgabenverteilung

Leistungen der Partner	Leistungen des Unternehmens
Vorfürhrungen vor Ort in einem Demo-Center oder beim Kunden	Hubwagen, Ersatzteile und Software
Kostenpflichtige zweiwöchige Testeinsätze	Technischer Support und Schulungen
Vertrieb und Kundenbetreuung	Marketingmaterialien und Kundenunterlagen
Installation und Inbetriebnahme	Vom Unternehmen bereitgestellte Leads
Vor-Ort-Service und Kundendienst	Gemeinsame Geschäftsplanung und Unterstützung beim Co-Marketing

Das Servicemodell ist bewusst so gestaltet: Die Partner behalten die Erlöse aus lokal erbrachten Dienstleistungen wie Installation, Vor-Ort-Support und Serviceverträgen. Das Unternehmen liefert dem Partner Ersatzteile und Software und bietet kostenpflichtige technische Unterstützung. Siehe [Rollen und Verantwortlichkeiten](http://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<http://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Der Weg des Kunden

Das [Markteinführungsmodell](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/>) sieht einen risikoarmen Kundenprozess in vier Schritten vor:

1. **Vorführung** — 30 bis 60 Minuten praktische Nutzung in einem Demo-Center oder beim Kunden.
2. **Testeinsatz** — ein kostenpflichtiger zweiwöchiger Testeinsatz mit jederzeit möglicher kostenloser Rückgabe ohne Angabe von Gründen.
3. **Kauf** — der Hubwagen und die [ausgewählten Optionen](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Kundendienst** — ein fortlaufender Service- und Wartungsvertrag.

Bestandskunden können die Vorführung und den Testeinsatz überspringen. Der Kundendienstvertrag ist optional. Die praktische Vorführung ist das zentrale Element dieses Modells: Neue Interessenten können den J1600 in der Regel innerhalb von etwa 15 Minuten mit einer autonomen Aufgabe losschicken.

Nicht exklusiv und leistungsbasiert

Die Partnerschaft ist auf Partnerebene nicht exklusiv. Anstelle eines exklusiven Vertriebsgebiets stellt die Registrierung von Kunden und Standorten die geschützte Zuordnung eines bestimmten Kunden sicher: für einen festgelegten Zeitraum nach einer Vorführung und dauerhaft nach einem Testeinsatz oder Kauf, soweit gesetzlich zulässig. Die Vergütung ist leistungsbasiert: Einsatz und Engagement bestimmen den Ertrag. Informationen zur Lead-Zuweisung und Registrierung finden Sie unter [Rollen und Verantwortlichkeiten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Umfang und Konditionen des Programms

Das Programm umfasst die [Anforderungen an Partner](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/>), [Vorteile und kommerziellen Konditionen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-benefits/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-benefits/>), Demo-Center und Vorführungen, die Lead-Zuweisung, Testeinsätze, Installation und Inbetriebnahme, Kundendienstpläne sowie die [Geschäftsplanung und das Co-Marketing](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Kommerzielle Konditionen können sich ändern. Aktuelle Preise, Rabatte und Bedingungen erhalten Sie beim Partnerteam.

Nächste Schritte

- [Warum Sie Partner werden sollten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/>) — die wirtschaftlichen Vorteile einer Partnerschaft.
- [Partnertypen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>) — Vertriebspartner, Integratoren und Servicepartner.
- [Bewerbungsverfahren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>) — so nehmen Sie den Kontakt auf.
- [Partnerteam kontaktieren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>)

Warum Partner werden?

Als Partner von [The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/company-overview/>), verkaufen Sie Automatisierungslösungen für den größten und am wenigsten automatisierten Bereich der Intralogistik (<https://info.mobilerobot.com/de-de/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>). Das Produkt ist so ausgelegt, dass lokale Partner es vorführen, in Betrieb nehmen und betreuen können.

Ein großer, überwiegend manueller Markt

Palettentransporte sind ein volumenstarker Markt mit einem sehr geringen Automatisierungsgrad:

- Weltweit werden jährlich mehr als eine Million Hubwagen verkauft;
- in Europa werden jährlich mehr als 300.000 verkauft;
- mehr als sechs Millionen Menschen verwenden bei ihrer täglichen Arbeit Hubwagen;
- nur etwa 1 % des Palettenhandlings ist automatisiert.

Der [J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>) richtet sich an das verbleibende manuelle Segment (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/markets-we-serve/>) — insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen mit ein bis fünf Beschäftigten, die Hubwagen bedienen, sowie mit Wirtschaftlichkeitsanforderungen im Einschichtbetrieb, die ein herkömmliches Automatisierungsprojekt nicht erfüllen kann. Die meisten Automatisierungsanbieter bedienen diese Kundengruppe nicht. Gerade hier ist die lokale Reichweite eines Partners besonders wichtig.

Ein preisgekröntes Produkt

Der J1600 gewann den [IFOY AWARD 2026 in der Kategorie Industrial Truck of the Year](https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>). Die Auszeichnung wurde am 26. Juni 2026 bekannt gegeben, nachdem der J1600 das dreistufige IFOY Audit durchlaufen und das [Best in Intralogistics Certificate](https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/awards/best-in-intralogistics/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/awards/best-in-intralogistics/>) erhalten hatte. Die Jury würdigte ihn als neue Produktkategorie zwischen manuellen Hubwagen und klassischen fahrerlosen Transportfahrzeugen.

Seine [Dual-Mode-Ausführung](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/) — ein vertrauter Elektrohubwagen für den manuellen Betrieb, der außerdem selbstständig zu gespeicherten Positionen fährt — bietet Partnern ein Produkt, das sich einfach erklären und vorführen sowie innerhalb weniger Stunden statt mehrerer Monate in Betrieb nehmen lässt. Die vollständigen Daten finden Sie in den [technischen Daten](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/technical-specifications/).

Ein Vertriebsmodell auf Basis von Vorführungen

Das praktische Ausprobieren ist das wirksamste Vertriebsinstrument für dieses Produkt. Interessenten können bei ihrem ersten Besuch in einem Vorführzentrum in der Regel innerhalb von etwa 15 Minuten eine Aufgabe im Autonommodus erstellen und starten. Eine Standardvorführung dauert 30 bis 60 Minuten. [Öffentlich zugängliche Listenpreise](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/) beseitigen Hürden bei der Preisfindung in ersten Gesprächen. Der zweiwöchige kostenpflichtige Testeinsatz mit kostenloser Rückgabe erleichtert bei geringem Kundenrisiko den Schritt vom Interesse zum tatsächlichen Einsatz.

Das Unternehmen [verkauft nicht direkt an Endkunden](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/). Anfragen, die durch das eigene Marketing des Unternehmens entstehen, werden Partnern zugewiesen — in der Regel dem Partner mit dem nächstgelegenen Vorführzentrum.

Umsätze mit Produkt, Software und Service

Das [Programm](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/) ist so aufgebaut, dass Partner über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg Umsätze erzielen:

- **Produktmarge** — Partner kaufen zu Partnerpreisen ein und verkaufen zu Marktpreisen. Eine gestaffelte Rabattstruktur belohnt aktiven Vertrieb und höhere Absatzmengen; siehe [Partnervorteile](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-benefits/).
- **Software** — Upgrades auf [Advanced software](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/software/advanced-software/) und Lizenzen für [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/software/fleet-manager/) werden über Partner weiterverkauft.
- **Dienstleistungen** — Partner können Installation, Inbetriebnahme, Vor-Ort-Support und Testeinsätze selbst durchführen, statt die Dienstleistungen des Unternehmens weiterzuverkaufen. Dadurch bleiben die Serviceumsätze vor Ort.

- **Kundendienst** — Service- und Wartungsverträge werden über den Partner abgewickelt. Das Unternehmen liefert Ersatzteile und Software.

Unterstützung durch das Unternehmen

Partner werden mit dem Produkt nicht allein gelassen:

- qualifizierte Leads aus den Marketingaktivitäten des Unternehmens;
- ein zweitägiger Vertriebs- und Serviceworkshop mit anschließend unbegrenztem Support aus der Ferne;
- [Marketingmaterialien](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/>) und Kundenunterlagen für Vorführungen und Veranstaltungen;
- Co-Marketing-Mittel für Werbeaktionen mit gemeinsamem Markenauftritt, Kampagnen und Veranstaltungen — siehe das [Co-Marketing-Programm](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>);
- regelmäßige gemeinsame Geschäftsplanung mit einem gemeinsamen KPI-Dashboard;
- ein einmaliges [Starterpaket](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/starter-package/>), das neue Partner mit einem Vorführgerät, Schulungen, Unterstützung bei der Inbetriebnahme und einer lokalen Kampagne zur Leadgenerierung ausstattet.

Bereit für ein Gespräch?

Lesen Sie [Wen wir als Partner suchen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>). Beginnen Sie anschließend mit dem [Bewerbungsprozess](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>) oder [kontaktieren Sie direkt das Partnerteam](https://info.mobilerobot.com/de-de/partner/s/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partner/s/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Partnertypen

Der Vertriebskanal von The Mobile Robot Company basiert auf drei Partnerprofilen: **Vertriebspartnern, Integratoren und Servicepartnern**. Qualifizierte Unternehmen aller drei Kategorien können sich für jedes Land separat darum bewerben, [dem globalen Netzwerk beizutreten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/>).

Drei Profile, ein Programm

Statt separater Programme gelten im [Partnerprogramm](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/>) für alle Partner dieselben Anforderungen. Unabhängig davon, ob ein Unternehmen hauptsächlich Flurförderzeuge vertreibt, Automatisierungslösungen in Kundenprozesse integriert oder Fahrzeugflotten vor Ort wartet, durchläuft es denselben [Kundenprozess](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/>): Vorführung, Testphase, Kauf und Kundendienst.

Die Partnerschaft ist auf Partnerebene nicht exklusiv. Daher können mehrere Partner im selben Markt tätig sein. Der Kundenschutz erfolgt durch die Registrierung von Kunden und nicht durch Gebietsschutz – siehe [Rollen und Verantwortlichkeiten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Aufgaben aller Partner

Von allen Partnern wird erwartet, dass sie:

- mindestens ein physisches Vorführzentrum betreiben, in dem Kunden den [J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>) selbst ausprobieren können;
- Produkte für die sofortige Lieferung auf Lager halten;
- das gesamte Produkt- und Dienstleistungsangebot einschließlich kostenpflichtiger Testphasen und Kundendienstverträge anbieten;
- Servicetechniker im Außendienst beschäftigen, die über eine aktuelle Produktschulung verfügen;
- einen internen Produktverantwortlichen als zentralen Experten und Hauptansprechpartner benennen;

- sich an einer proaktiven, regelmäßigen Geschäftsplanung mit dem Unternehmen beteiligen.

Die vollständige Liste finden Sie unter [Anforderungen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/>).

Ein passendes Kerngeschäft

Das Programm richtet sich an Unternehmen, deren Kerngeschäft gut zu den Robotern passt, beispielsweise Anbieter manuell bedienter Flurförderzeuge oder automatisierter Materialflusstechnik. Der J1600 ist ein Fahrzeug mit Dual Mode, das sich im manuellen Modus wie ein herkömmlicher Elektrohubwagen verhält.

Unternehmen, die bereits Flurförderzeuge verkaufen, integrieren oder warten, können ihn daher in ihr bestehendes Angebot, ihre Vertriebsprozesse und ihre Serviceorganisation integrieren. Siehe [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/>).

Bewerbung

[Bewerbungen werden länderweise bearbeitet](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/>), und das Netzwerk wird aktiv ausgebaut. Lesen Sie [Wen wir suchen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) und folgen Sie dem [Bewerbungsverfahren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>), oder [wenden Sie sich direkt an das Partnerteam](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Bewerbungsverfahren

Qualifizierte Systemintegratoren, Vertriebspartner und Servicepartner können sich für das globale Netzwerk von The Mobile Robot Company bewerben. Bewerbungen werden für jedes Land separat bearbeitet. Diese Seite beschreibt den Ablauf von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Onboarding.

Wer kann sich bewerben?

Das [Programm](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/) steht Unternehmen offen, deren Kerngeschäft die Roboter sinnvoll ergänzt — beispielsweise Anbietern manuell bedienter Flurförderzeuge oder automatisierter Materialflusstechnik mit bestehendem Kundenstamm und eigenen Servicekapazitäten. Siehe [Wen wir suchen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) und [Partnerarten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/).

Interesse bekunden

Nehmen Sie über einen der folgenden Kanäle Kontakt auf:

- über den Bereich **Partner werden** auf www.mobilerobot.com;
- per E-Mail an das Partnerteam unter hello@mobilerobot.com.

Da Partnerschaften für jedes Land separat geschlossen werden, geben Sie an, welche Länder Sie abdecken möchten. Beschreiben Sie außerdem Ihr aktuelles Geschäft und welche Produkte oder Systeme Sie derzeit verkaufen, integrieren oder warten. Die vollständigen Kontaktdaten finden Sie unter [Partnerteam kontaktieren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/).

Was das Unternehmen prüft

Im Gespräch wird geprüft, ob Ihr Unternehmen die Erwartungen des Programms erfüllt:

- Fähigkeit, ein oder mehrere Vorführzentren mit praktischen Produktvorführungen zu betreiben;
- Bereitschaft, Produkte für die sofortige Lieferung auf Lager zu halten;
- Kapazität, das gesamte Leistungsspektrum anzubieten — Vertrieb, kostenpflichtige Testeinsätze, Installation und Kundendienstverträge;
- Servicetechniker im Außendienst, die am Produkt geschult werden können;
- eine interne produktverantwortliche Person;
- Bereitschaft zu einer regelmäßigen gemeinsamen Geschäftsplanung.

Die detaillierten Erwartungen sind unter [Anforderungen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/) (https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/), beschrieben.

Nach der Zusage

Neue Partner durchlaufen einen strukturierten Einstieg:

- einen gemeinsamen Geschäftsplan für die erste Phase;
- einen zweitägigen Schulungsworkshop für Vertrieb und Service mit anschließender unbegrenzter Unterstützung aus der Ferne;
- die Möglichkeit, einmalig das [Starterpaket](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/starter-package/) (https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/starter-package/) zu erwerben. Es stattet das Vorführzentrum mit einem Vorführroboter aus und umfasst Schulungen, Unterstützung bei der Inbetriebnahme vor Ort sowie eine geografisch ausgerichtete Kampagne zur Leadgenerierung.

Die einzelnen Schritte sind im [Onboardingprozess](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/onboarding-process/), beschrieben.

Verfügbarkeit nach Ländern

Mit Stand Juni 2026 umfasste das Netzwerk acht Länder und wird weiter ausgebaut. Das Unternehmen veröffentlicht keine Liste der abgedeckten Länder. Fragen Sie das Partnerteam nach dem aktuellen Stand in Ihrem Markt. Siehe [Länderverfügbarkeit](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/).