



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partner · 2026-08-04

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

Partner

Partnerprogramm, Partner werden und Ressourcen für Partner.



Partnerprogramm

7 Seiten



Partner werden

5 Seiten



Vertriebsressourcen für Partner

8 Seiten



Kaufmännische Informationen

7 Seiten



Installation und Service

7 Seiten



Schulung und Zertifizierung

2 Seiten



Marketingmaterialien

3 Seiten



Partnerportal

1 Seite

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/).

Wen wir als Partner suchen

[The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/company-overview/>) baut sein Partnernetzwerk mit Unternehmen auf, die bereits eng mit der Flurfördertechnik verbunden sind. Diese Seite beschreibt das passende Profil für das [Partnerprogramm](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/>).

Ein ergänzendes Kerngeschäft

Die besten Kandidaten sind Unternehmen, deren Kerngeschäft mobile Roboter sinnvoll ergänzt:

- **Unternehmen für konventionelle Flurfördertechnik** — Händler und Serviceorganisationen für herkömmliche Hubwagen und Gabelstapler;
- **Unternehmen für automatisierte Materialflusstechnik** — Integratoren und Anbieter von Lagerautomatisierung.

Der [J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>) ist ein Fahrzeug mit [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/>): Im manuellen Modus verhält er sich wie ein herkömmlicher Elektrohubwagen. Im Automatikmodus fährt er selbstständig zu gespeicherten Positionen. Unternehmen aus beiden Bereichen — konventionelle Flurfördertechnik oder Automatisierung — können ihn mit ihren vorhandenen Kompetenzen verkaufen, implementieren und warten.

Drei Partnerprofile

Qualifizierte **Vertriebspartner**, **Integratoren** und **Servicepartner** können sich bewerben. Für alle drei Profile gelten dieselben Erwartungen. Weitere Informationen finden Sie unter [Partnerarten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>).

Was Sie aufbauen und dauerhaft gewährleisten sollten

Ein Partner sollte in der Lage sein, Folgendes aufzubauen und dauerhaft zu gewährleisten:

- ein oder mehrere physische Vorführzentren, in denen Kunden den Roboter selbst ausprobieren können — gemeinsam genutzte Ausstellungsflächen sind zulässig;
- einen Lagerbestand für die sofortige Lieferung;
- das vollständige Angebot: Vorführungen, kostenpflichtige Teststellungen, Verkauf, Installation und Kundendienstverträge;
- für das Produkt geschulte Außendiensttechniker;
- einen internen Produktverantwortlichen als hauseigenen Experten;
- einen festen Zyklus für die regelmäßige gemeinsame Geschäftsplanung mit The Mobile Robot Company.

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

So arbeiten wir zusammen

Bei der Partnerschaft stehen Zusammenarbeit, Transparenz und gemeinsames Engagement für den Kundenerfolg im Mittelpunkt; klare Rollen in der Zusammenarbeit zwischen The Mobile Robot Company, dem Partner und dem Endkunden; unternehmerische Freiheit ohne Exklusivbindung mit leistungsabhängigen Anreizen; strukturierte Planung und konsequente Umsetzung; sowie lokale Präsenz und schnelle Unterstützung. Loyalität und Engagement honorieren wir durch Investitionen.

Länder

Bewerbungen werden länderweise bearbeitet. Mit Stand Juni 2026 umfasste das Netzwerk acht Länder und wird kontinuierlich erweitert — siehe [Verfügbarkeit nach Ländern](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Nächster Schritt

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 [kontaktieren Sie 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/>).

Verfügbarkeit nach Ländern

Der J1600 ist weltweit erhältlich, unter anderem in den USA, Kanada, Australien und China. Diese Seite erläutert, wie die Verfügbarkeit für Kunden und potenzielle Partner in der Praxis geregelt ist.

So funktioniert die weltweite Verfügbarkeit

The Mobile Robot Company [verreibt seine Produkte über ein internationales Netzwerk](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/>) aus Vertriebspartnern, Integratoren und Servicepartnern und nicht direkt. Im Juni 2026 unterhielt das Unternehmen Vertriebspartnerschaften in acht Ländern, und das Netzwerk wird weiter ausgebaut. Kundenanfragen werden über das [Partnernetzwerk](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview/>) weitergeleitet — in der Regel an den Partner mit dem nächstgelegenen Vorführzentrum.

Der [J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>) ist [CE-gezeichnet](https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/>) und erfüllt sowohl die europäischen als auch die US-amerikanischen Sicherheitsanforderungen, insbesondere [EN ISO 3691-4](https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/standards/iso-3691-4/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/standards/iso-3691-4/>) und [ANSI/ITSDF B56.5](https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/>). Die vollständige Liste der Richtlinien und Normen finden Sie unter [Konformitätserklärungen](https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/certificates/compliance-statements/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>).

Was Sie für Ihren Markt klären müssen

Einige Angaben sind marktspezifisch und werden vom Unternehmen oder einem lokalen Partner geklärt, anstatt hier aufgeführt zu werden:

- welche Länder durch die acht Vertriebspartnerschaften abgedeckt sind und wer die lokalen Vertriebspartner und Integratoren sind;
- landesspezifische Preise, Steuern, Währungen, Incoterms, Einfuhrzölle und Lieferzeiten;
- landesspezifische Serviceabdeckung;
- Zertifizierungsdetails für einzelne Märkte wie Kanada, Australien oder China.

Klären Sie die Verfügbarkeit, die Geschäftsbedingungen und die lokale Zertifizierung für Ihren Markt mit dem Unternehmen oder einem lokalen Partner, bevor Sie einen Einsatz planen.

Für Kunden

Wenn Sie den J1600 besichtigen oder kaufen möchten, beginnen Sie unter www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>) — die Listenpreise sind öffentlich, und Anfragen zu Vorführungen, Teststellungen und Käufen werden [an einen Partner in Ihrer Nähe weitergeleitet](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/>). Informationen zum Produkt finden Sie unter [Produkte](https://info.mobilerobot.com/de-de/category/products/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/category/products/>).

Für potenzielle Partner

Partnerschaften werden für einzelne Länder aufgebaut. Das Unternehmen lädt qualifizierte [Integratoren, Vertriebspartner und Servicepartner](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>) dazu ein, eine [Aufnahme in das Netzwerk](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/>) für ihren Markt zu besprechen. Wenn Ihr Land noch nicht abgedeckt ist, stellt dies eine Chance und kein Hindernis dar — siehe [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 [Bewerbungsverfahren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>). Alternativ können Sie 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/>) nach dem Status Ihres Marktes fragen.

Partnerteam kontaktieren

Möchten Sie eine Partnerschaft besprechen oder wissen, ob Ihr Land bereits abgedeckt ist? Nutzen Sie die folgenden Kontaktmöglichkeiten.

Allgemeine Kontaktmöglichkeiten

Zweck	Kontakt
Partneranfragen und allgemeine E-Mail-Adresse	hello@mobilerobot.com
Website	www.mobilerobot.com (https://www.mobilerobot.com) — siehe Abschnitt „Partner with us“
Allgemeine Telefonnummer	+45 88 10 90 12

Hauptsitz (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/locations/headquarters/>): The Mobile Robot Company ApS, Kettevej 45, 2650 Hvidovre, Dänemark.

EMEA

Die Zusammenarbeit mit Partnern und Integratoren in Europa, dem Nahen Osten und Afrika wird von [Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/team/leadership/>), Senior Vice President EMEA, betreut:

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

Angaben für Ihre erste Nachricht

Partnerschaften werden für einzelne Länder eingerichtet. Geben Sie daher in Ihrer ersten Nachricht Folgendes an:

- das Land oder die Länder, die Sie abdecken möchten;

- Ihr derzeitiges Kerngeschäft — zum Beispiel Vertrieb und Service von Gabelstaplern oder automatisierter Materialtransport;
- welches Profil am besten zu Ihnen passt: Vertriebspartner, Integrator oder Servicepartner (siehe [Partnertypen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>)).

Bevor Sie uns schreiben

- [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/>) — das Partnerprofil.
- [Bewerbungsverfahren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>) — so läuft der Austausch ab.
- [Verfügbarkeit nach Ländern](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/>) — so deckt das Partnernetzwerk die Märkte ab.

Logos und Markenrichtlinien

Auf dieser Seite finden Sie die Logodateien des Unternehmens sowie die grundlegenden Vorgaben zur Benennung und Markenkommunikation, wenn Sie The Mobile Robot Company oder den J1600 in Ihren eigenen Materialien darstellen.

Logodateien



Datei	Format	Verwendung
mrc-logo.svg (https://info.mobilerobot.com/de-de/assets/files/mrc-logo-c6ad1064a846b0895783cd319a38bb7b.svg/)	SVG (Vektorgrafik)	Bevorzugt für Drucksachen, Beschilderungen und Anwendungen in beliebiger Größe
mrc-logo.png (https://info.mobilerobot.com/de-de/assets/files/mrc-logo-19625c4cbbba7ca67fbcabef2927789db.png/)	PNG (Rastergrafik)	Für die Bildschirmdarstellung, wenn SVG nicht unterstützt wird

Benennung

- **Rechtlicher Name:** The Mobile Robot Company ApS.
- **Gebräuchlicher Name:** The Mobile Robot Company. Die Abkürzung **MRC** wird ebenfalls verwendet.
- **Produktname:** J1600 — die Ziffern stehen immer direkt am Buchstaben, wie in „der selbstfahrende Hubwagen J1600“.
- **Produktkategorie:** selbstfahrender Hubwagen. Der J1600 ist ein [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/dual-mode/>)-Fahrzeug und kann sowohl manuell als auch autonom betrieben werden. Beschreiben Sie ihn daher nicht als rein autonomen Roboter.
- **Herkunft:** Der J1600 wird in Dänemark hergestellt. Das Unternehmen hat seinen [Sitz in Hvidovre, Dänemark](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/locations/headquarters/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/locations/headquarters/>).

Markenkommunikation

Der J1600 ist zwischen einem herkömmlichen Elektrohubwagen und einem vollautomatisierten System positioniert: Die Flexibilität des manuellen Betriebs bleibt erhalten, während wiederkehrende Fahrten automatisiert werden. Die zugrunde liegende Philosophie ist die [Automatisierung mit Einbindung des Menschen](https://info.mobilerobot.com/de-de/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/>) — Roboter unterstützen Menschen, statt sie zu verdrängen.

Wiederkehrende Formulierungen in der Unternehmenskommunikation:

- „Die Zukunft fährt selbst“ — der Slogan der Website.

- „Der Mensch bleibt eingebunden“
- „Automatisierung muss sich an den Menschen anpassen“
- „Absetzen, losfahren, wiederholen“
- „Einlernen und wiederholen“
- „So einfach zu bedienen wie ein Verbraucherprodukt“
- Automatisierung, die „sofort einsatzbereit“ ist

Die zentralen Produktaussagen müssen präzise verwendet werden:

- transportiert 1.600 kg und hebt im manuellen Modus bis auf 1,6 m; der autonome Palettentransport erfolgt auf Bodenniveau;
- spart bei wiederkehrenden Transporten bis zu 80 % der Arbeitszeit des Bedienpersonals (<https://info.mobilerobot.com/de-de/applications/results/productivity-improvements/>) — diese Aussage bezieht sich auf wiederkehrende Transportaufgaben, nicht auf sämtliche Lagerprozesse;
- etwa 30 Minuten Schulungsaufwand für Bedienpersonal mit Hubwagenerfahrung;
- ist sofort einsatzbereit; WLAN und Systemintegration sind optional;
- CE-gezeichnet und mit den Sicherheitsnormen der EU und der USA konform (<https://info.mobilerobot.com/de-de/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>);
- Gewinner des IFOY Industrial Truck of the Year 2026 (<https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>).

Die genauen Angaben finden Sie stets in den technischen Daten (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/technical-specifications/>).

Verwendung der Marke im Co-Branding

Das Unternehmen stellt Partnern Marketingmaterialien und Kundenunterlagen für Vorführzentren, Demonstrationen und Veranstaltungen zur Verfügung. Gemeinsame Werbeaktionen, Kampagnen und Veranstaltungen werden durch das Co-Marketing-Programm (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>) unterstützt und sollten mit dem mit dem Unternehmen vereinbarten Geschäftsplan übereinstimmen.

Videos

The Mobile Robot Company veröffentlicht Vorführungen, Anleitungen und kurze Erklärvideos auf seinem [YouTube-Kanal](https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company) (<https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company>). Am 18. Juli 2026 umfasste der Kanal [30 Beiträge](https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/videos/full-video-library/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/videos/full-video-library/>): 8 reguläre Videos und 22 Shorts. Nutzen Sie diese in Kundengesprächen, bei Veranstaltungen und auf Ihren eigenen Kanälen.

Vorfürhungen und Veranstaltungen

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Live-Vorführung des J1600 beim TEST CAMP 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=0vffa1uGTQE)	1. Juli 2026	Vollständige Live-Vorführung: manuelle Palettenaufnahme, Speichern einer Position, autonomes Absetzen und Zurückkehren, 360-Grad-Sicherheit sowie eine Diskussion zu Preisgestaltung und ROI
Kann jeder einen Palettentransport in wenigen Minuten automatisieren? (https://www.youtube.com/watch?v=PHBLT4XyvyI)	—	Ein Erstanwender fährt den J1600, speichert eine Position, erstellt eine Aufgabe zum Absetzen und Zurückkehren und beobachtet, wie der J1600 sicher an Personen vorbeifährt
TEST CAMP INTRALOGISTICS (https://www.youtube.com/watch?v=HQyenBYeLTU)	16. April 2026	Beiträge einer Podiumsdiskussion zu den Gesamtbetriebskosten der Automatisierung und zur Inbetriebnahme innerhalb eines Tages
Der J1600 hat einen wichtigen Meilenstein erreicht — offiziell als innovative Lösung „Best in Logistics“ zertifiziert! (https://www.youtube.com/watch?v=XG45XAKefYo)	22. April 2026	Verleihung des Zertifikats „Best in Intralogistics“ beim TEST CAMP
Einblick in unsere Testanlage in Kopenhagen — praxisnahe Tests mobiler Roboter (https://www.youtube.com/watch?v=vrrAAjAMF-8)	2. April 2026	Die Validierungsanlage: unebene Böden, mit Wasser gefüllte Lasten und verschiedene Versuchsanordnungen
Die Zukunft der mobilen Robotik auf der IFOY 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=FBICNgCRqPw)	15. Juni 2026	Kurzer Veranstaltungsclip von der IFOY 2026
Das ist die Zukunft der Lager (IFOY-Veranstaltung) (https://www.youtube.com/watch?v=EB7k1INamgg)	—	Kurzer Veranstaltungsclip

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Der J1600 im Einsatz bei der IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=HSIP5Z6HZvw)	—	Kurzer Veranstaltungsclip
Autonome mobile Roboter (AMR) im Einsatz: reale Anlage, reales Bedienpersonal, realer Arbeitsablauf (https://www.youtube.com/watch?v=VRUUxon5Q8)	—	Aufnahmen des Roboters in einem realen Betriebsablauf

Anleitungen

Video	Veröffentlicht	Inhalt
So fügen Sie eine Absetzposition hinzu und erstellen Aufgaben auf dem selbstfahrenden Hubwagen J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=OGiOVtdKbk8)	—	Schritt für Schritt: zur Absetzposition fahren, auf Position speichern tippen, die Position benennen, eine Aufgabe erstellen und den Automatikmodus bestätigen
So laden Sie Ihren Roboter (https://www.youtube.com/watch?v=l6GJO7Kbi4Y)	—	Manuelles Laden per Stecker und das automatische Ladegerät für Zwischenladen
Lernen Sie den selbstfahrenden Hubwagen J1600 kennen: Anleitungen, Funktionen und Vorteile (https://www.youtube.com/watch?v=iNLb0HhCV5Y)	1. Juni 2026	Übersicht über die Kurzanleitungen des Kanals

Produktfunktionen

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Was ist Dual Mode? (https://www.youtube.com/watch?v=MgmWCbdoge8)	25. Februar 2026	Manueller Hubwagenbetrieb und autonomer Transport auf Knopfdruck
Welche zusätzlichen Einsatzmöglichkeiten bietet der Dual Mode Hubwagen J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=HKG V7uzNxlw)	25. Februar 2026	Manuelle Handhabung empfindlicher oder instabiler Lasten und autonomer Transport über lange Strecken
So handhaben unsere mobilen Roboter Lasten von 1.600 kg bei 1,6 m Hubhöhe (https://www.youtube.com/watch?v=7QXbmem2i2w)	1. Juni 2026	Tragfähigkeit und mögliche Hubhöhe im manuellen Betrieb
Dual Mode J1600 AMR: flexible Handhabung offener Gitterboxen und Europaletten (https://www.youtube.com/watch?v=ovlpXTxkn8Y)	1. Juni 2026	Offene Gitterboxen, Europaletten und andere Ladungsträger mit offenem Unterbau
Wie viele Palettenpositionen kann ich speichern? (https://www.youtube.com/watch?v=RZEsjQgnBvk)	24. Februar 2026	Keine softwareseitige Begrenzung der Anzahl gespeicherter Positionen
Welche Aufgabe führt unser Roboter am häufigsten aus? (https://www.youtube.com/watch?v=b0a0QWWNIws)	24. Februar 2026	Manuelle Palettenaufnahme, autonomer Transport, Absetzen und Zurückkehren sowie die drei Optionen nach dem Absetzen
Unterstützt der J1600 VDA 5050? (https://www.youtube.com/watch?v=wU4PwW7grKA)	24. Februar 2026	Vollständige Unterstützung von VDA 5050 für herstellerübergreifende Flotten
Funktioniert der J1600 auch in Bestandsanlagen? (https://www.youtube.com/watch?v=Qe5kres-lgY)	24. Februar 2026	3D-LiDAR-Navigation und Hindernisvermeidung in bestehenden Anlagen

Unternehmen und Vision

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Die Vision hinter The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=vtAdnMtn3j8)	27. Juni 2026	Der Fokus auf KMU im Einschichtbetrieb und der Ansatz, 80 % der Abläufe zu automatisieren
Wann wurde The Mobile Robot Company gegründet? (https://www.youtube.com/watch?v=ybe3uWrgn5E)	26. Februar 2026	Gründungsgeschichte und Zielsetzung der Gründer

Kauf, Tests, Support und Partnerschaft

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Der Weg mit dem J1600 Dual Mode: erfolgreiche Kundeneinsätze, POC-Validierung und Flexibilität des J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=jzGgsoReaZ8)	19. Juni 2026	Tests im Werk, Machbarkeitsnachweise und Flexibilität bei verschiedenen Ladungsträgern
Vom Test zum POC: Bewertung mobiler Roboterlösungen (https://www.youtube.com/watch?v=FLO_kXSPRrQ)	1. Juni 2026	Tests im Demobereich in Kopenhagen im Vergleich zu einem Machbarkeitsnachweis in Ihrem Werk
So unterstützt The Mobile Robot Company Anwender und Kunden (https://www.youtube.com/watch?v=LZMgGYCjlg)	1. Juni 2026	Wie Anwender bei Projekten oder POCs Unterstützung vom Vertriebs- und Technikteam erhalten
Was kostet der J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=3uH9Mf8AKyE)	26. Februar 2026	Der J1600 für 65.000 €, das Installationspaket für 10.000 € und die verfügbaren Ladegerätoptionen
Welchen ROI bietet der J1600 neben Einsparungen bei den Personalkosten? (https://www.youtube.com/watch?v=e4b1-08U2hM)	25. Februar 2026	Vorteile bei Sicherheit, Mitarbeiterzufriedenheit und Bestandskontrolle
Ist der J1600 in meinem Land erhältlich? (https://www.youtube.com/watch?v=QpR9zN44QNQ)	24. Februar 2026	Weltweite Verfügbarkeit und Einhaltung der Sicherheitsanforderungen
Wie erhalten Sie Hilfe bei einem technischen Problem mit Ihrem Roboter? (https://www.youtube.com/watch?v=2Q5NFYGSmhA)	24. Februar 2026	Der „Help/Support“-QR-Code am Gerät und die drei Servicepakete

Video	Veröffentlicht	Inhalt
Wie werden Sie Partner von The Mobile Robot Company? (https://www.youtube.com/watch?v=vzqeQyyf6tk)	24. Februar 2026	Einladung an Integratoren, Vertriebspartner und Servicepartner — siehe Bewerbungsverfahren (https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/).

Podcast-Auftritt

[Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/team/leadership/>), Senior Vice President EMEA, sprach im [Tech-Talks-Podcast „The BotPod“](https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/videos/interviews/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/newsroom/videos/interviews/>) über die globale Skalierung von Robotiklösungen, Unterschiede zwischen den Märkten in EMEA und eine kulturell angepasste Markteinführungsstrategie ([auf YouTube ansehen](https://youtu.be/2o2JAO_EAoo) (https://youtu.be/2o2JAO_EAoo); auch auf Spotify und Apple Podcasts verfügbar). Die Zusammenfassung der Folge wurde am 22. März 2026 veröffentlicht.

Social-Media-Kanäle

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)

Wenn Sie Videos in Materialien mit gemeinsamem Markenauftritt einbetten oder teilen, müssen Sie die [Logos und Markenrichtlinien](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/>), befolgen und Kampagnen über 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/) abstimmen.