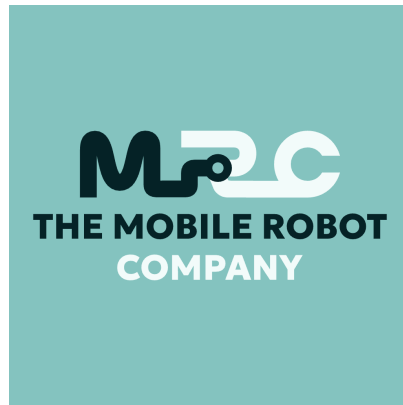




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Geschäftsmodell · 2026-08-04

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

Geschäftsmodell

The Mobile Robot Company vertreibt praxisgerechte Automatisierung mit mobilen Robotern über ein internationales Partnernetzwerk. Öffentlich einsehbare Listenpreise senken die Einstiegshürden. Anfragen von Endkunden werden an [Distributoren, Integratoren oder Servicepartner](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>), weitergeleitet.

Vertriebsweg

Das Unternehmen verkauft Roboter nicht direkt an Endkunden. Partner übernehmen Vorführungen und Tests vor Ort, Vertrieb, Installation, Service und die Verantwortung für die Kundenbeziehung. Das Unternehmen liefert Roboter, Software, Ersatzteile, Schulungen, technischen Support, Marketingmaterialien und Kundenkontakte und unterstützt die gemeinsame Geschäftsplanung.

Das Servicemodell ermöglicht es den Partnern, die Umsätze aus personell erbrachten Dienstleistungen vor Ort zu behalten. Das Unternehmen liefert dem Partner Ersatzteile und Software sowie kostenpflichtige Ingenieurleistungen. Bis Juni 2026 bestanden Vertriebspartnerschaften in acht Ländern und das Netzwerk wurde weiter ausgebaut — siehe [Wachstum und internationale Expansion](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/history/growth-and-international-expansion/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/history/growth-and-international-expansion/>).

[Qualifizierte Integratoren, Distributoren und Servicepartner](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/>), [können sich für ein Land bewerben](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>). Der [Partnerbereich](https://info.mobilerobot.com/de-de/category/partners/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/category/partners/>) beschreibt das Partnerprogramm.

Der Kundenprozess

Das Vertriebsmodell senkt [Einstiegshürden](https://info.mobilerobot.com/de-de/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>) durch einen risikoarmen Ablauf in vier Schritten:

1. **Vorführung** (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/>) — 30–60 Minuten praktische Erprobung in einem

Demonstrationszentrum eines Partners. Erstbesucher können den Roboter in der Regel innerhalb von etwa 15 Minuten eine autonome Aufgabe ausführen lassen.

2. **Test** — ein kostenpflichtiger zweiwöchiger Test (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/two-week-trial/>), bei dem der Roboter jederzeit kostenlos und ohne Angabe von Gründen zurückgegeben werden kann.
3. **Kauf** — Kauf des Roboters einschließlich der gewählten Optionen (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Kundendienst** — ein laufender Service- und Wartungsvertrag (<https://info.mobilerobot.com/de-de/support/faq/service-and-warranty/>).

Vorführung und Test können beispielsweise von Bestandskunden übersprungen werden. Ein Kundendienstvertrag ist optional.

Angebote des Unternehmens

Das Unternehmen erzielt Umsätze mit:

- dem selbstfahrenden Hubwagen J1600 (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>), und Ladegeräten für manuelles oder automatisches Laden;
- Standard software und Advanced software (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/software/software-comparison/>), sowie dem Fleet Manager (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/software/fleet-manager/>);
- kostenpflichtigen zweiwöchigen Tests;
- Installation und Inbetriebnahme (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/>);
- jährlichen Supportpaketen Basic Care und Full Care;
- Ersatzteilen und Software-Upgrades;
- kostenpflichtigem Vor-Ort-Support;
- einem Einstiegspaket für neue Partner.

Der Listenpreis für den J1600 beginnt bei 65.000 € (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/>). Ein zweiwöchiger Test kostet einschließlich Einrichtung und Support 4.000 €. Die Listenpreise werden offen veröffentlicht. Der Grundpreis von 65.000 € steht damit im Gegensatz zu Projekten zur Vollautomatisierung, deren Kosten etwa 1 Million € erreichen können.

Gründe für öffentliche Listenpreise

Öffentlich einsehbare Preise beseitigen eine häufige Einstiegshürde. Kunden können Vorführungen, Tests und [Käufe](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/buying-and-deployment/request-a-quote/) online anfragen oder buchen. Anschließend werden die Anfragen an den Partner weitergeleitet, der den Kunden am besten betreuen kann — normalerweise an den Partner mit dem nächstgelegenen Demonstrationszentrum. Von Partnern wird erwartet, dass sie schnell reagieren und einen durchgängig reibungslosen Ablauf sicherstellen.

Für den wirtschaftlichen Einschichtbetrieb ausgelegt

Das Modell ist darauf ausgelegt, sich bereits für ein KMU im Einschichtbetrieb mit acht Betriebsstunden pro Tag an fünf Tagen pro Woche zu rechnen — also für einen Betrieb, der ein großes Automatisierungsprojekt nicht rechtfertigen kann, aber Wert auf sofortige, messbare Produktivitätssteigerungen legt. Siehe [Unsere Märkte](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/markets-we-serve/).