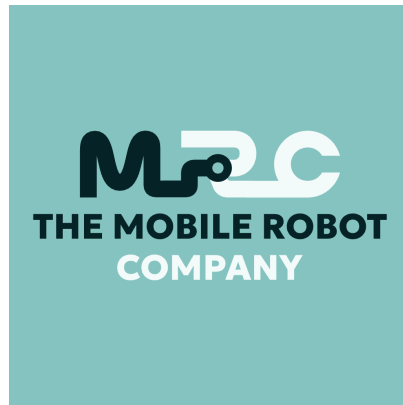




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Bewerbungsverfahren · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process>

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/).