



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Warum Partner werden? · 2026-08-04

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

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/>).