



SDT PARTNERPROGRAM

Regional expansion genom professionella drönpiloter och tekniska partners i Sverige



STOCKHOLM DRONE TEKNIK AB

Informations- och presentationsunderlag

Version 1.0 | 30 maj 2026

ÖVERSIKT

Innehåll

Dokumentet är strukturerat för att kunna användas i möten, digitala presentationer och fortsatt avtalsdiskussion.

01 Bygg din regionala verksamhet tillsammans med SDT	13 SDT Professional Partner
02 Om Stockholm Drone Teknik AB	14 Jämförelse mellan partnernivåerna
03 En regional struktur för hela Sverige	15 Utbildning och kompetensutveckling
04 Tjänster inom SDT Partnerprogram	16 Transparent intäktsfördelning
05 Så fungerar samarbetet	17 Avancerad utrustning - tydlig kostnadsmodell
06 SDT som central UAS-operatör	18 Ekonomiska exempel - grundmodeller
07 Tillstånd, deklarationer och dokumentation	19 Ekonomiska exempel - avancerad utrustning
08 Försäkringsstruktur och riskkontroll	20 Resor och regional tillgänglighet
09 Professionell projektleverans genom HiDrive	21 Utrustning, inköp och regional uthyrning
10 Grundprincip för det kommersiella samarbetet	22 Vad vi förväntar oss - och vad SDT erbjuder
11 SDT Strategisk Partner	23 Så går du vidare
12 SDT Regional Partner	24 Viktig information

Detta ingår	13
Detta ingår	14
Viktiga villkor	15
Exempel 1 - Kund från SDT och partners egen utrustning	20
Exempel 2 - Partnern tar in kunden själv	21
Exempel 3 - LiDAR med Matrice 400 från SDT	22
Exempel 4 - Avancerad utrustning från SDT som tillägg	23

Automatisk innehållsförteckning

Översikten ovan är synlig direkt. I Microsoft Word finns även ett automatiskt innehållsfält som kan uppdateras när dokumentet redigeras.

Bygg din regionala verksamhet tillsammans med SDT

SDT Partnerprogram kombinerar lokal närvaro med en gemensam nationell struktur för teknik, kvalitet och kundhantering.

Stockholm Drone Teknik AB utvecklar ett regionalt partnerprogram för professionella drönpiloter och tekniska operatörer i Sverige. Modellen är framtagen för att göra det möjligt att genomföra uppdrag lokalt, men med samma struktur för kvalitet, dokumentation, kundkommunikation och leverans oavsett region.

Partnern driver sin egen verksamhet och arbetar som självständig underleverantör. SDT ansvarar centralt för varumärket, hemsidan, SEO, marknadsföring, kundförfrågningar, behovsanalys, offertarbete, fakturering, operativ samordning och den digitala projektleveransen. Partnern fokuserar på att genomföra accepterade uppdrag professionellt och enligt SDT:s rutiner.

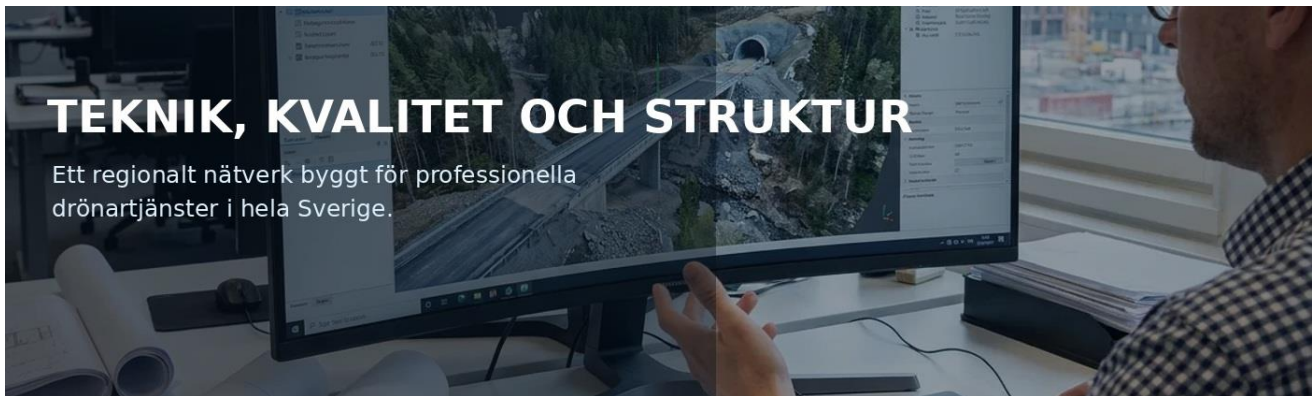
<p>VARUMÄRKE OCH SYNlighet</p> <p>Arbeta under ett professionellt varumärke med gemensam hemsida, SEO och marknadsföring.</p>	<p>KUND OCH OFFERT</p> <p>SDT hanterar inkommande förfrågningar, behovsanalys, offertarbete och fakturering mot slutkund.</p>
<p>OPERATIV STRUKTUR</p> <p>Planering, riskbedömning, dokumentation och tillståndshantering samordnas centralt när uppdraget genomförs under SDT.</p>	<p>HIDRIVE</p> <p>Projektmaterial levereras i en enhetlig struktur genom SDT:s centrala HiDrive-plattform.</p>
<p>UTBILDNING</p> <p>Regionala och professionella partners får tillgång till interna utbildningar och definierade arbetsrutiner.</p>	<p>UTRUSTNING</p> <p>Partners kan använda egen godkänd utrustning, köpa utrustningspaket eller använda avancerad utrustning från SDT enligt villkor.</p>

Lokal närvaro. Nationell struktur. Professionell leverans.

Målet är att bygga en skalbar organisation där SDT och partnern kan växa tillsammans utan att tumma på kvalitet, säkerhet eller kundupplevelse.

Om Stockholm Drone Teknik AB

Den centrala organisationen bakom partnernätverket.



Stockholm Drone Teknik AB arbetar med professionella drönartjänster och teknisk datainsamling. Verksamheten är inriktad på uppdrag där drönarteknik kan skapa tydligare dokumentation, effektivare arbetsflöden och bättre beslutsunderlag för företag, fastighetsägare, byggbolag, kommuner och andra organisationer.

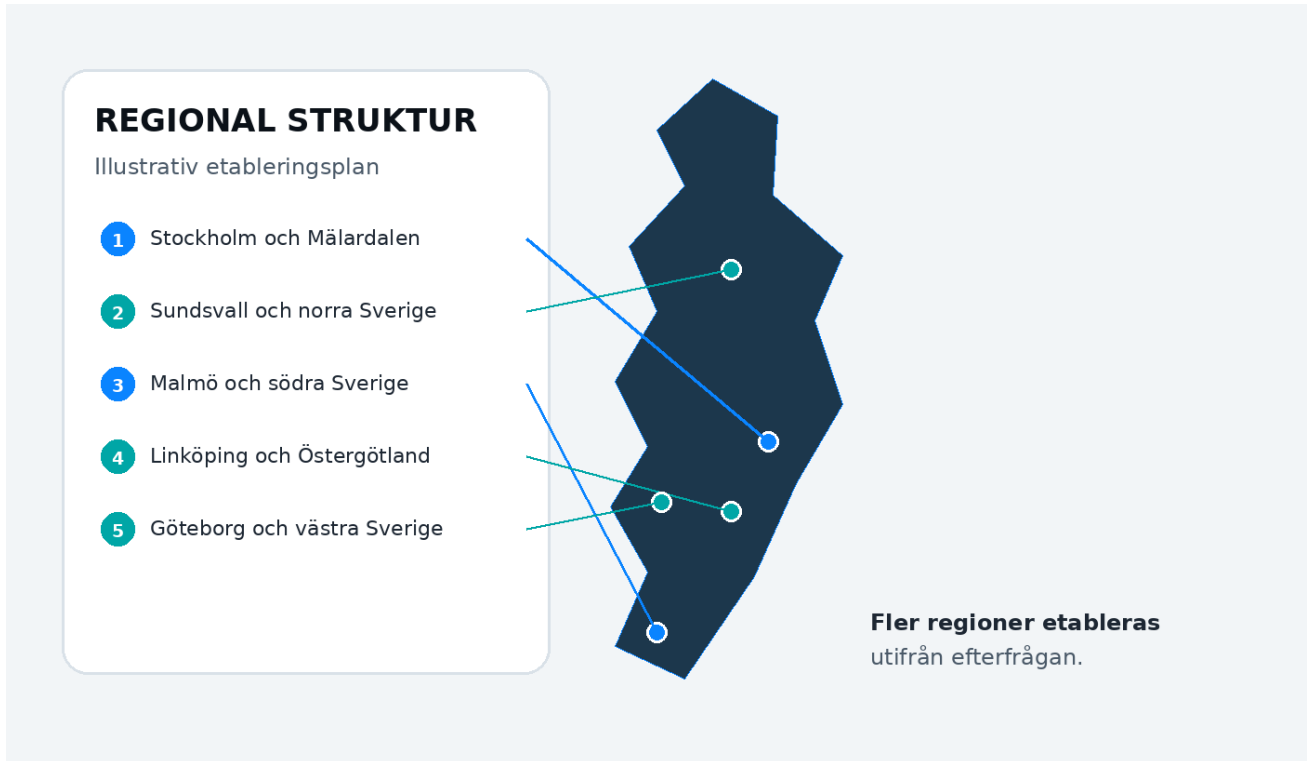
Partnerprogrammet är nästa steg i utvecklingen av verksamheten. Genom regionala partners kan SDT erbjuda kortare inställelsetider, lägre onödiga resekostnader och bättre lokal tillgänglighet. Samtidigt behålls en gemensam standard för planering, kvalitetssäkring och projektleverans.

<p>CENTRAL ORGANISATION</p> <p>SDT samordnar varumärke, marknadsföring, kunddialog, offertarbete, fakturering och utveckling av tjänster.</p>	<p>LOKAL KAPACITET</p> <p>Partnern genomför uppdrag i sin region med rätt kompetens, utrustning och tillgänglighet.</p>
<p>TEKNISK KVALITET</p> <p>Nätverket ska kunna arbeta med både enklare inspektioner och avancerad datainsamling.</p>	<p>ENHETLIG LEVERANS</p> <p>Kundens material hanteras med gemensamma rutiner och levereras genom HiDrive.</p>

En regional struktur för hela Sverige

Första fasen fokuserar på utvalda regioner och utökas därefter utifrån efterfrågan.

Visionen är att skapa ett professionellt nätverk med regional närvaro i olika delar av Sverige. Partnerprogrammet ska göra det möjligt att ta emot fler uppdrag, minska restider och använda rätt specialistkompetens där den behövs. Regional prioritet innebär att relevanta partners kontaktas tidigt, men aldrig att kvalitet, tillgänglighet eller rätt kompetens får sättas åt sidan.



Illustrativ regional struktur. Exakta gränser och prioriteringar fastställs i respektive partnerdialog.

<p>KORTARE INSTÄLLESETIDER</p> <p>Lokala resurser kan snabbare nå kunden när uppdraget kräver närvaro på plats.</p>	<p>LÄGRE RESEKOSTNADER</p> <p>När rätt kompetens finns regionalt minskar behovet av onödiga resor från Stockholm.</p>
<p>FLER SPECIALISTER</p> <p>Nätverket kan utvecklas med kompetenser inom exempelvis inspektion, inmätning, LiDAR och drönartvätt.</p>	<p>BÄTTRE SKALBARHET</p> <p>SDT kan ta emot fler uppdrag utan att tappa kontroll över kvalitet, dokumentation och leverans.</p>

Tjänster inom SDT Partnerprogram

Partnern arbetar med en eller flera tjänster beroende på erfarenhet, behörighet, tillgänglighet och utrustning.



TJÄNSTER MED TEKNISK HÖJD

Inspektion, inmätning, LiDAR, dokumentation och specialanpassade uppdrag.

INSPEKTION MED DRÖNARE

Takinspektion, fasadinspektion, fastighetsinspektion, byggdokumentation, kontroll av solceller och visuell dokumentation av svåråtkomliga miljöer.

INMÄTNING OCH TEKNISK DATA

Fotogrammetri, ortofoto, punktmoln, 3D-modeller, volymeräkning, kartläggning, kontrollmätning, markmodeller och datainsamling för projektering.

LIDAR OCH LASERSKANNING

Georefererade punktmoln, leverans i LAS- och LAZ-format, dokumentation av mark och terräng samt uppdrag i vegetationsrika områden.

TERMOGRAFISK INSPEKTION

Termografisk dokumentation som en del av relevanta inspektionsuppdrag där rätt utrustning, kompetens och förutsättningar finns.

DRÖNARTVÄTT

Fasadtvätt, taktvätt, rengöring av solceller och andra rengöringsuppdrag där drönare är en lämplig och säker lösning.

UTRUSTNINGSUTHYRNING

Partners kan frivilligt erbjuda egen utrustning för uthyrning via SDT:s officiella webbplats enligt separat avtal.

SPECIALANPASSADE UPPDRAG

Uppdrag kan planeras utifrån kundens faktiska behov, tekniska krav, platsförutsättningar och tillståndssituation.

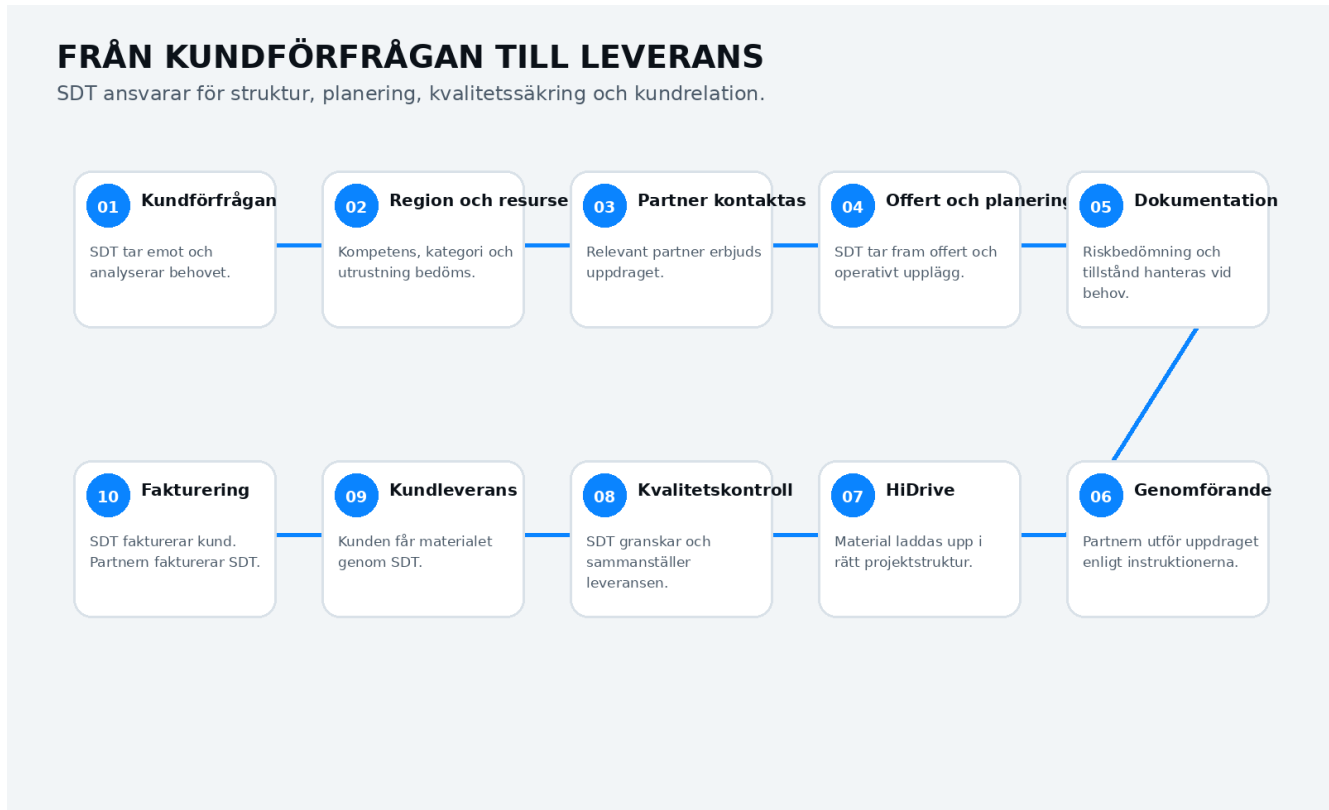
AVANCERAD ENTERPRISEUTRUSTNING

Nätverket kan använda exempelvis Matrice 400, Zenmuse L2, L3, P1 och andra enterprise-sensorer när uppdraget kräver det.

Så fungerar samarbetet

Ett tydligt arbetsflöde minskar risken för missförstånd och gör att kunden får en enhetlig upplevelse.

SDT tar emot kundens förfrågan och analyserar vilken kompetens, utrustning och operativ struktur som behövs. Därefter kontaktas den partner som bäst matchar regionen och uppdragets krav. Partnern accepterar uppdragets villkor innan genomförandet påbörjas.



Efter genomfört uppdrag laddar partnern upp allt material till rätt projektmap i HiDrive. SDT granskar att materialet är komplett och hanterar den slutliga leveransen till kunden. SDT fakturerar slutkunden och partnern fakturerar därefter SDT för sin avtalade andel.

SDT som central UAS-operatör

Alla uppdrag som genomförs under SDT:s varumärke ska planeras och genomföras inom rätt operativ struktur.

När ett uppdrag genomförs under Stockholm Drone Teknik AB:s varumärke fungerar SDT som ansvarig UAS-operatör för uppdraget. Partnern utför det praktiska arbetet som godkänd underleverantör, fjärrpilot eller annan operativ resurs inom SDT:s organisation. Det innebär inte att partnern blir anställd av SDT.

SDT bedömer vilken kategori uppdraget tillhör, kontrollerar om flygningen kan genomföras i öppen kategori eller om specifik kategori krävs, säkerställer rätt kompetens och utrustning samt upprättar relevant dokumentation. Partnern ska följa de operativa instruktioner som tas fram för uppdraget.

<p>KATEGORIBEDÖMNING</p> <p>SDT bedömer om uppdraget kan genomföras i öppen kategori eller om ett mer avancerat upplägg krävs.</p>	<p>PILOT OCH KOMPETENS</p> <p>Pilotens behörighet, erfarenhet och faktiska medverkan ska motsvara uppdragets krav.</p>
<p>DRÖNARE OCH SENSORER</p> <p>Rätt drönare och utrustning väljs utifrån uppdragets tekniska och operativa förutsättningar.</p>	<p>RISK OCH RUTINER</p> <p>SDT samordnar riskbedömning, operativa instruktioner och dokumentation när detta krävs.</p>

Viktig avgränsning

Om partnern utför egna uppdrag utanför SDT:s organisation ansvarar partnern själv för operatörsregistrering, försäkring, dokumentation och eventuella tillstånd.

Tillstånd, deklARATIONER och dokumentation

Dokumentationen ska alltid anpassas efter uppdragets verkliga förutsättningar.

En central fördel med partnerprogrammet är att SDT samordnar den operativa dokumentationen för uppdrag som genomförs under SDT:s operatörsorganisation. Det skapar en mer enhetlig process och minskar risken för att viktiga moment missas.

<p>OPERATIV PLANERING</p> <p>Kategori, flygrutter, instruktioner och genomförande planeras utifrån plats och uppdrag.</p>	<p>RISKBEDÖMNING</p> <p>Risker identifieras, bedöms och hanteras med relevanta rutiner och åtgärder.</p>
<p>STS</p> <p>Dokumentation och deklARATION för standardscenario samordnas när detta är tillämpligt.</p>	<p>PDRA</p> <p>Ansökningsunderlag och dokumentation tas fram när ett PDRA-upplägg är relevant.</p>
<p>SORA</p> <p>SORA-dokumentation och ansökningsunderlag hanteras för mer komplexa operationer när detta krävs.</p>	<p>OPERATIONSMANUAL</p> <p>Manualer och rutiner anpassas efter den operativa strukturen och uppdragets krav.</p>

Utöver reglerna för drönarflygning kan ytterligare godkännanden krävas. Det kan exempelvis handla om luftrumstillstånd, samordning med flygplats, markägarens godkännande, spridningstillstånd, säkerhetssamordning eller andra lokala och projektspecifika tillstånd. Eventuella avgifter kan behandlas som direkta projektkostnader innan intäkten fördelas.

Princip

Tillstånd och dokumentation anpassas alltid efter uppdragets faktiska förutsättningar. En auktorisation eller deklARATION ska inte beskrivas som automatiskt överförbar till en annan operatör.

Försäkringsstruktur och riskkontroll

Försäkringsskyddet kontrolleras inför varje uppdrag utifrån pilot, luftfartyg, utrustning och operation.

Stockholm Drone Teknik AB har företags- och ansvarsförsäkring genom If. Utgångspunkten är att denna försäkring ska ge relevant skydd för skador på tredje part, externa skador och ansvar kopplat till verksamheten och de drönaroperationer som omfattas av försäkringsavtalet. Den exakta omfattningen styrs alltid av gällande försäkringsbrev och villkor.

Innan en partner eller ett externt ägt luftfartyg används i ett uppdrag ska SDT kontrollera att den aktuella piloten, uppdragstypen, drönaren, utrustningen och eventuella underleverantörer omfattas av rätt försäkringsskydd. Om något inte omfattas automatiskt måste frågan lösas innan arbetet genomförs.

<p>PILOT</p> <p>Kontroll av att rätt person omfattas av försäkringsskyddet för den aktuella operationen.</p>	<p>DRÖNARE</p> <p>Kontroll av att luftfartyget omfattas, särskilt när partnern använder egen utrustning.</p>
<p>SENSORER OCH UTRUSTNING</p> <p>Kontroll av om avancerad utrustning behöver särskilda villkor eller separat försäkring.</p>	<p>UNDERLEVERANTÖRER</p> <p>Kontroll av om externa resurser omfattas eller behöver läggas till skriftligen.</p>
<p>SEPARAT DRÖNARFÖRSÄKRING</p> <p>Vissa luftfartyg eller serienummer kan omfattas av separat försäkring, exempelvis genom Svedea.</p>	<p>UTHYRNING</p> <p>Uthyrning kräver separata villkor för försäkring, skador, självrisk, deposition och ansvar.</p>

Trygghet genom tydliga rutiner, dokumentation och kontroll.

Försäkringsstrukturen är en viktig fördel för partnern, men innebär inte att alla typer av uppdrag, drönare eller situationer automatiskt omfattas utan kontroll.

Professionell projektleverans genom HiDrive

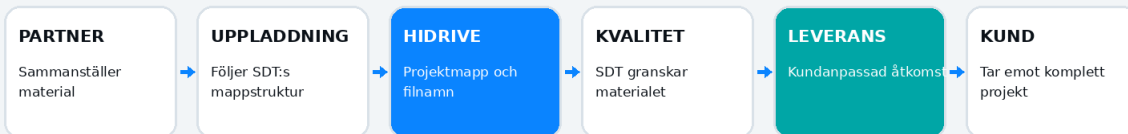
SDT centraliserar projektstruktur, filnamn, kvalitetssäkring och kundåtkomst.



Efter genomfört uppdrag ska partnern sammanställa materialet, följa SDT:s struktur för filnamn och mappar och ladda upp projektmaterialet till rätt projektmap i HiDrive. Partnern informerar SDT när uppladdningen är klar och kompletterar materialet om SDT begär det.

PROFESSIONELL PROJEKTLEVERANS GENOM HIDRIVE

En gemensam filstruktur ger en enhetlig kundupplevelse och bättre kvalitetskontroll.



RAPPORTER, FOTON OCH VIDEO

Rapporter, inspektionsbilder, videomaterial och andra visuella leveranser.

TEKNISKA DATAFILER

Ortofoton, GeoTIFF, kartmaterial, LAS, LAZ, punktmoln, 3D-modeller och tekniska sammanställningar.

Enhetlig leverans under SDT:s varumärke.

Partnern ska inte använda privata molntjänster eller personliga länkar för slutleverans om inget annat uttryckligen har avtalats.

Grundprincip för det kommersiella samarbetet

SDT fakturerar slutkunden. Partnern arbetar som självständig underleverantör och fakturerar SDT för sin andel.

Partnern ska ha en egen registrerad verksamhet, exempelvis aktiebolag, enskild firma eller annan godkänd företagsform. Partnern är inte anställd av Stockholm Drone Teknik AB. Den egna verksamheten ansvarar för skatter, avgifter, bokföring och administration.

<p>EGEN VERKSAMHET</p> <p>Partnern ska ha organisationsnummer, godkänd F-skatt och momsregistrering när detta krävs.</p>	<p>FAKTURERING</p> <p>SDT fakturerar slutkunden. Partnern fakturerar därefter SDT för sin avtalade andel av uppdraget.</p>
<p>KOMPETENS</p> <p>Partnern ska lämna korrekt information om certifikat, erfarenhet och tillgänglighet.</p>	<p>UTRUSTNING</p> <p>Den utrustning som används ska vara godkänd för det aktuella uppdraget.</p>
<p>FÖRSÄKRING</p> <p>Kompletterande försäkringslösning krävs när SDT:s struktur inte täcker partnern, drönaren eller aktiviteten.</p>	<p>KUNDRELATION</p> <p>Partnern ska respektera SDT:s kundrelationer och följa överenskomna priser och villkor.</p>

Transparent struktur

Modellen är utformad för att tydliggöra vem som ansvarar för kund, planering, genomförande, leverans och ekonomisk uppföljning.

SDT Strategisk Partner

En särskilt utvald regional partner som redan har relevant kompetens, erfarenhet och behörighet.

Strategisk Partner erbjuds endast genom särskild inbjudan. Rollen är avsedd för en partner som kan bidra direkt till verksamheten, stödja mer avancerade uppdrag och vid behov hjälpa andra partners med planering, riskbedömning eller praktiskt stöd på plats.

Post	Belopp
Startavgift	0 kr
Årlig avgift under pilotfas	0 kr
Inträde	Endast genom inbjudan
Regional prioritet	Ja, när uppdraget är relevant
Synlighet på Om oss	Ja

Detta ingår

- Rätt att arbeta under SDT:s varumärke enligt avtal.
- Prioritet för relevanta uppdrag i regionen, utan absolut exklusivitet.
- Möjlighet att stödja andra partners och delta i uppdrag inom specifik kategori.
- Ersättning för operativt stöd enligt uppdrag eller intern modell.
- Regional synlighet och presentation på SDT:s officiella hemsida under Om oss.
- Möjlighet att använda eller köpa utrustning genom SDT enligt villkor.
- Möjlighet att hyra ut egen utrustning via SDT:s webbplats enligt separat avtal.
- Tillgång till HiDrive och SDT:s operativa struktur.

Regional prioritet är inte absolut exklusivitet.

SDT måste alltid säkerställa tillgänglighet, rätt kompetens, rätt utrustning, kundens tidsram och korrekt operativt upplägg.

SDT Regional Partner

Standardmodellen för personer eller företag som vill bygga upp en lokal verksamhet under SDT:s varumärke.

Regional Partner kan genomföra de uppdrag som motsvarar den egna kompetensen, behörigheten och utrustningen. Modellen ger tillgång till SDT:s kommersiella struktur, operativa rutiner, utbildningar och digitala leveranssystem.

Post	Belopp
Startavgift	65 000 kr exkl. moms
Årlig förnyelseavgift	20 000 kr exkl. moms
Intern utbildning	Ingår
Extern utbildning specifik kategori	Ingår inte automatiskt
HiDrive	Ingår

Detta ingår

- Rätt att arbeta under SDT:s varumärke enligt avtal.
- Hemsida, SEO, marknadsföring och digital synlighet.
- Central hantering av kundförfrågningar, stöd vid offertarbete och fakturering mot slutkund.
- Interna rutiner, mallar, kvalitetssäkring och regionalt nätverk.
- Stöd vid operativ planering och tillståndshantering för uppdrag under SDT:s organisation.
- Försäkringsstruktur enligt aktuella villkor och kontroll inför uppdrag.
- Tillgång till interna utbildningar och leveransrutiner för HiDrive.
- Möjlighet att köpa utrustningspaket, använda viss utrustning från SDT och frivilligt hyra ut egen utrustning via SDT.

SDT Professional Partner

Den mer avancerade modellen för partners som vill utvecklas mot komplexa drönaruppdrag och specifik kategori.

Professional Partner får allt som ingår i Regional Partner och dessutom ett första externt utbildningstillfälle med inriktning mot specifik kategori. SDT hjälper till att hitta en lämplig utbildningsleverantör och samordnar bokningen.

Post	Belopp
Startavgift	100 000 kr exkl. moms
Årlig förnyelseavgift	20 000 kr exkl. moms
Intern utbildning	Ingår
Första externa utbildningstillfället	Ingår
Om kurs behöver göras om	Betalas separat av partnern

Viktiga villkor

- Startavgiften är fast och påverkas inte av vilket pris SDT betalar för den externa utbildningen.
- Partnern ansvarar själv för att delta, studera, genomföra utbildningsmoment och klara relevanta prov.
- SDT garanterar inte att partnern godkänns i utbildningen.
- Om partnern behöver genomföra kursen igen betalas den nya utbildningen separat av partnern.
- Partnern kan stegvis delta i mer avancerade uppdrag tillsammans med Strategiska Partners och andra kvalificerade resurser.

Professional Partner betalar för hela modellen, inte endast en kurs.

Startavgiften är alltid 100 000 kr exkl. moms, även om utbildningsleverantörens pris varierar.

Jämförelse mellan partnernivåerna

Tre tydliga modeller för olika behov, kompetensnivåer och utvecklingsambitioner.

Område	Strategisk Partner	Regional Partner	Professional Partner
Inträde	Endast genom inbjudan	Efter bedömning	Efter bedömning
Startavgift	0 kr	65 000 kr exkl. moms	100 000 kr exkl. moms
Årlig avgift	0 kr under pilotfas	20 000 kr exkl. moms	20 000 kr exkl. moms
Intern utbildning från SDT	Vid behov	Ingår	Ingår
Extern utbildning mot specifik kategori	Ingår inte	Ingår inte	Ett första tillfälle ingår
Regional prioritet	Ja	Enligt kompetens och tillgänglighet	Enligt kompetens och tillgänglighet
Synlighet på Om oss	Ja	Inte automatiskt	Inte automatiskt
Möjlighet att köpa utrustning genom SDT	Ja	Ja	Ja
Möjlighet att hyra ut egen utrustning via SDT	Ja	Ja	Ja
Möjlighet att använda utrustning från SDT	Ja	Ja	Ja
Tillståndshantering under SDT:s operatörsorganisation	Ja	Ja	Ja
Försäkringsstruktur enligt gällande villkor	Ja	Ja	Ja
HiDrive för projektleveranser	Ja	Ja	Ja

Utbildning och kompetensutveckling

Partnern kan välja de interna moduler som är relevanta för den egna verksamheten.

SDT:s interna utbildningar är en del av partnerprogrammets kvalitetssäkring. Syftet är att skapa gemensamma arbetssätt för planering, insamling, rapportering och leverans. Partnern kan delta i samtliga utbildningar, flera valda utbildningar eller endast de moduler som är mest relevanta.

<p>INSPEKTION</p> <p>Metodik för visuell dokumentation, kvalitet och rapportering.</p>	<p>FOTOGRAMMETRI</p> <p>Planering, datainsamling och grundläggande kvalitetskontroll.</p>
<p>INMÄTNING</p> <p>Arbetsmetoder för teknisk datainsamling och relevanta leveranser.</p>	<p>FLYGPLANERING</p> <p>Förberedelser, planering och operativa rutiner inför uppdrag.</p>
<p>DATAMATERIAL</p> <p>Struktur, kvalitetssäkring och hantering av insamlat material.</p>	<p>RAPPORTERING</p> <p>Tydlig sammanställning och kommunikation till kunden.</p>
<p>KUNDKONTAKT</p> <p>Professionellt bemötande och korrekt hantering av kundrelationer.</p>	<p>HIDRIVE</p> <p>Filnamn, mappar, uppladdning, kontroll och digital leverans.</p>

Utbildningarna genomförs på datum som fastställs av SDT. Partnern ansvarar själv för att anpassa sin planering efter utbildningstillfällena. Individuella utbildningar på begäran ingår inte automatiskt men kan avtalas separat.

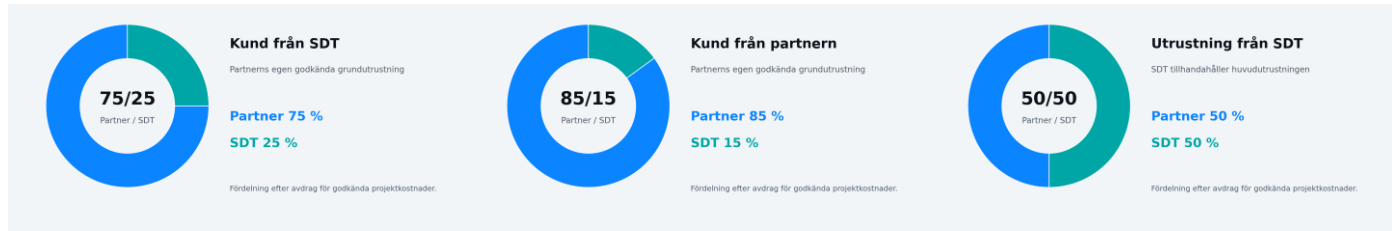
Extern utbildning

Extern utbildning med inriktning mot specifik kategori ingår endast som ett första utbildningstillfälle för Professional Partner. Godkänt resultat kan inte garanteras.

Transparent intäktsfördelning

Fördelningen bygger på vem som tagit in kunden, vilken utrustning som används och vilka projektkostnader som uppstår.

Innan intäkten delas mellan partnern och SDT dras moms, godkända direkta projektkostnader och eventuell kostnad för användning av avancerad utrustning av. Det belopp som återstår är uppdragets fördelningsbara bas.



Grundregel

Teknisk användningskostnad för avancerad utrustning dras av före procentfördelningen. Detta gäller även när den efterföljande fördelningen är 75/25, 85/15 eller 50/50.

Avancerad utrustning - tydlig kostnadsmodell

En särskild teknisk användningskostnad gör modellen transparent och hållbar även för uppdrag med dyr enterpriseutrustning.



Zenmuse P1 är ett exempel på avancerad utrustning som kan omfattas av en separat teknisk användningskostnad.

När avancerad eller kostsam utrustning används ska en särskild teknisk användningskostnad normalt dras av innan procentfördelningen görs. Kostnaden kan fastställas per projekt, per arbetsdag, per flygdag, per sensor, genom intern prislista eller genom separat överenskommelse.

SÅ BERÄKNAS DEN FÖRDELNINGSBARA BASEN

Direkta kostnader och teknisk användningskostnad dras av innan procentfördelningen görs.



EXEMPEL PÅ UTRUSTNING

DJI Matrice 400, Zenmuse L2, Zenmuse L3, Zenmuse P1, LiDAR-system och andra enterprise-sensorer.

VAD KOSTNADEN TÄCKER

Slitage, avskrivning, service, försäkring, batterier, transport, risk, underhåll och framtida investeringar.

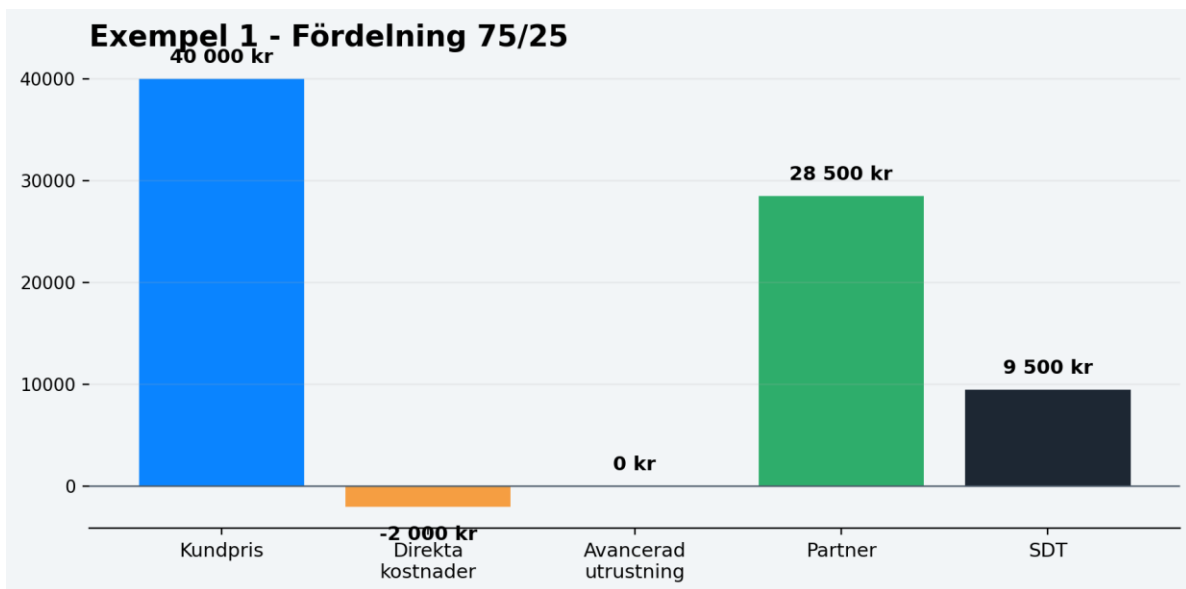
Ekonomiska exempel - grundmodeller

Exemplen visar hur direkta projektkostnader dras av innan intäkten delas.

Exempel 1 - Kund från SDT och partners egen utrustning

I detta exempel kommer kunden från SDT och partnern använder egen godkänd grundutrustning. Lokala resekostnader dras av innan den fördelningsbara basen beräknas. Därefter tillämpas 75/25-modellen.

Post	Belopp
Pris till kund exkl. moms	40 000 kr
Lokala resekostnader	-2 000 kr
Fördelningsbar bas	38 000 kr
Partner 75 %	28 500 kr
SDT 25 %	9 500 kr



Resultat

Partnern fakturerar SDT 28 500 kr exkl. moms. SDT:s andel är 9 500 kr.

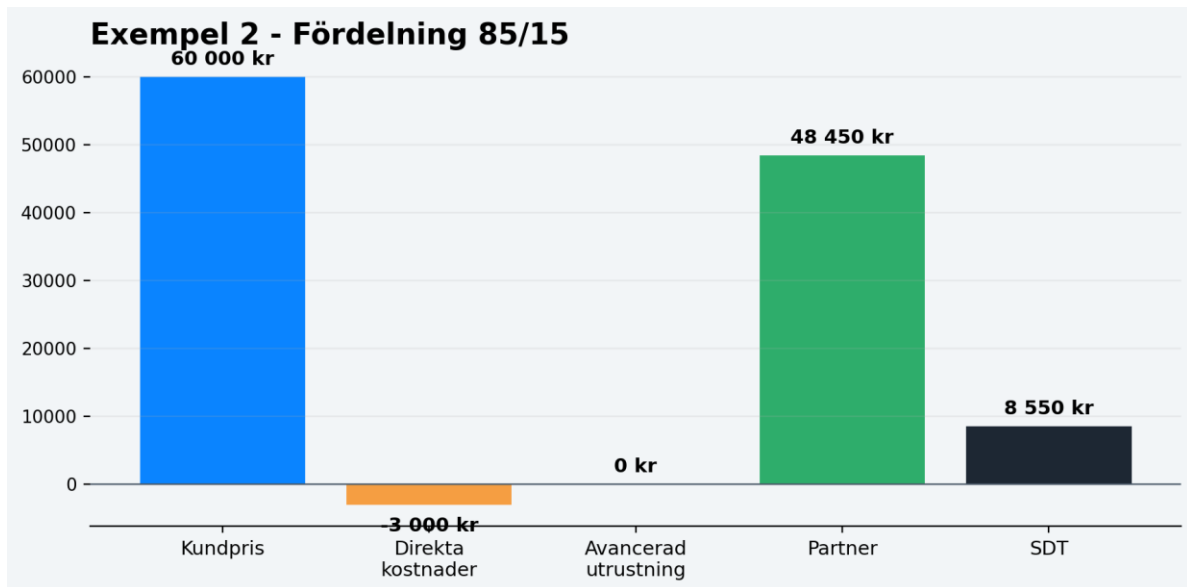
Ekonomiska exempel - grundmodeller

När partnern själv tar in kunden blir partners andel högre, under förutsättning att egen godkänd grundutrustning används.

Exempel 2 - Partnern tar in kunden själv

Här kommer kunden från partnern. Direkta projektkostnader dras av innan intäkten delas. Eftersom partnern har tagit in kunden och använder egen godkänd grundutrustning tillämpas 85/15-modellen.

Post	Belopp
Pris till kund exkl. moms	60 000 kr
Direkta projektkostnader	-3 000 kr
Fördelningsbar bas	57 000 kr
Partner 85 %	48 450 kr
SDT 15 %	8 550 kr



Resultat

Partnern fakturerar SDT 48 450 kr exkl. moms. SDT:s andel är 8 550 kr.

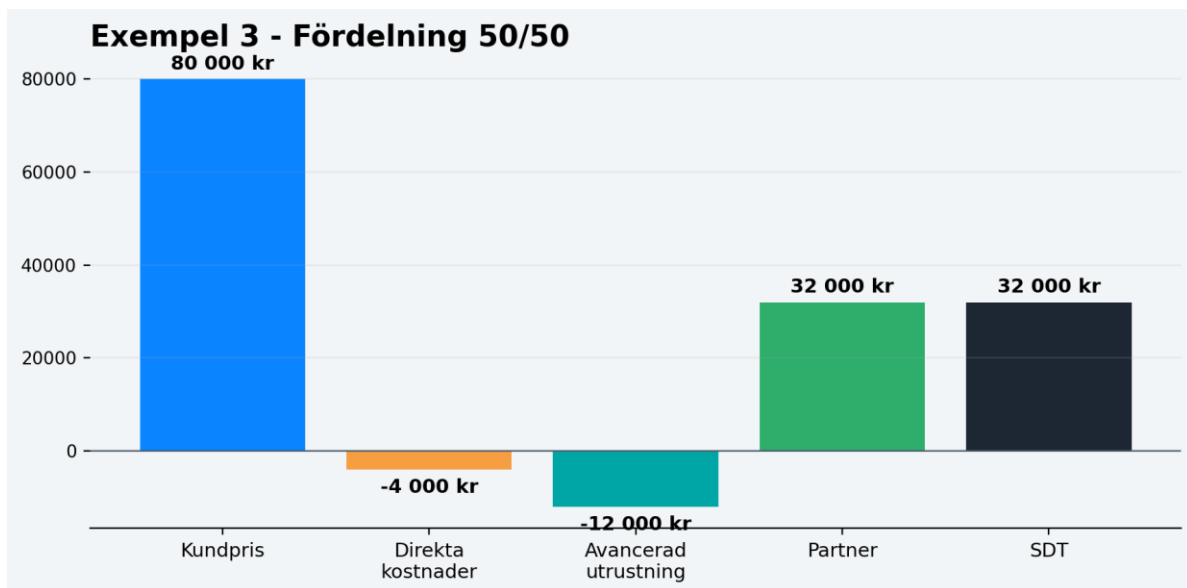
Ekonomiska exempel - avancerad utrustning

Vid LiDAR-uppdrag med Matrice 400 reserveras en teknisk användningskostnad innan procentfördelningen görs.

Exempel 3 - LiDAR med Matrice 400 från SDT

I detta exempel tillhandahåller SDT huvudutrustningen för ett avancerat LiDAR-uppdrag. Resa och logistik samt teknisk användningskostnad för Matrice 400 och LiDAR dras av innan 50/50-modellen används.

Post	Belopp
Pris till kund exkl. moms	80 000 kr
Resa och logistik	-4 000 kr
Teknisk användningskostnad Matrice 400 + LiDAR	-12 000 kr
Fördelningsbar bas	64 000 kr
Partner 50 %	32 000 kr
SDT 50 %	32 000 kr



Resultat

12 000 kr reserveras separat för utrustningen. Därefter får partnern och SDT 32 000 kr var.

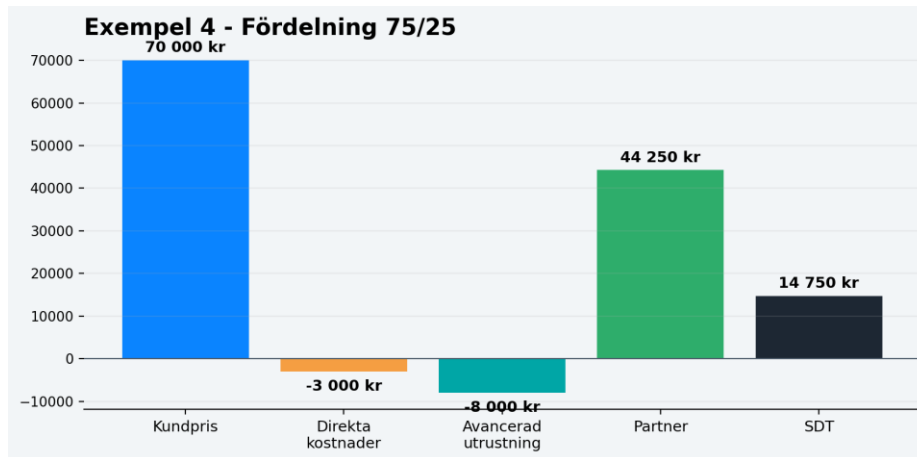
Ekonomiska exempel - avancerad utrustning

Partnern kan använda egen grundutrustning men komplettera med avancerad utrustning från SDT.

Exempel 4 - Avancerad utrustning från SDT som tillägg

I detta exempel kommer kunden från SDT. Partnern använder egen godkänd grundutrustning men kompletterar med avancerad utrustning från SDT. Den tekniska användningskostnaden dras därför av innan 75/25-modellen tillämpas.

Post	Belopp
Pris till kund exkl. moms	70 000 kr
Direkta projektkostnader	-3 000 kr
Avancerad utrustning från SDT	-8 000 kr
Fördelningsbar bas	59 000 kr
Partner 75 %	44 250 kr
SDT 25 %	14 750 kr



Resultat: Partnern fakturerar SDT 44 250 kr exkl. moms. 8 000 kr har reserverats separat för SDT:s utrustning.

Resor och regional tillgänglighet

Regional närvaro ska minska onödiga transporter och göra kostnadsbilden tydligare för både kund och partner.

När uppdraget ligger inom parterns normala geografiska område kan resan ingå i kundofferten, debiteras separat eller hanteras som en direkt projektkostnad som dras av innan procentfördelningen görs. Upplägget fastställs i samband med uppdraget.

<p>INOM NORMAL REGION</p> <p>Resan kan ingå i kundofferten eller hanteras som en direkt projektkostnad innan intäkten delas.</p>	<p>FRIVILLIGT UPPDRAG UTANFÖR REGION</p> <p>Om partnern frivilligt tar ett uppdrag långt utanför regionen ansvarar partnern normalt själv för extra resor, hotell, måltider och restid.</p>
<p>SKRIFTLIGT UNDANTAG</p> <p>Undantag kan göras när SDT och partnern har kommit överens om det skriftligen innan uppdraget accepteras.</p>	<p>PROJEKTSPECIFIK PLANERING</p> <p>Logistik, utrustning, leveranstid och eventuella avgifter ska bedömas innan offerten lämnas.</p>

Exempel

En partner i Göteborg kan frivilligt ta ett uppdrag i Västerås. Om inget annat avtalats skriftligen ansvarar partnern normalt själv för de extra kostnaderna.

Utrustning, inköp och regional uthyrning

Partnern kan köpa utrustningspaket genom SDT och frivilligt erbjuda egen utrustning för uthyrning.



Utrustning ingår inte automatiskt i startavgiften. Efter separat överenskommelse kan partnern köpa ett utrustningspaket genom SDT. Paketet anpassas efter vilka tjänster partnern vill erbjuda, exempelvis inspektion, termografi, fotogrammetri, inmätning, RTK, LiDAR eller drönartvätt.

Partnern kan även frivilligt erbjuda egen utrustning för uthyrning genom SDT:s officiella webbplats. Webbplatsen kan visa utrustning, region, tillgänglighet, lokal upphämtning och möjlighet till frakt. Det kan ge partnern en extra intäktsmöjlighet samtidigt som nätverket får bättre lokal tillgång till utrustning.

<p>GÖTEBORG PARTNER</p> <p>En partner i Göteborg äger en Enterprise 3T.</p>	<p>LOKAL UTHYRNING</p> <p>En kund i Västsverige kan hämta utrustningen lokalt eller få den skickad från partnern.</p>
<p>SNABBARE LEVERANS</p> <p>SDT behöver inte skicka ett luftfartyg från Stockholm.</p>	<p>EXTRA INTÄKT</p> <p>Partnern får ytterligare intäktsmöjligheter genom utrustningsuthyrning.</p>

Separat avtal krävs

Uthyrningsavtalet ska reglera pris, provision, intäktsfördelning, försäkring, deposition, skador, självrisk, förlust, transport, leverans, retur, skickkontroll, kompetenskrav och geografiska begränsningar.

Vad vi förväntar oss - och vad SDT erbjuder

Ett fungerande partnerprogram kräver tydliga krav, tydliga rutiner och ett ömsesidigt professionellt ansvar.

PARTNERN SKA

- Agera professionellt och följa lagar, regler och SDT:s operativa rutiner.
- Hålla behörigheter uppdaterade och använda rätt utrustning.
- Skydda kundinformation och följa sekretess.
- Leverera rätt kvalitet och använda HiDrive enligt SDT:s instruktioner.
- Inte lova tjänster som partnern inte kan utföra.
- Respektera SDT:s kundrelationer, priser och villkor.
- Lämna korrekt information om egen kompetens och utrustning.

SDT ERBJUDER

- Ett professionellt varumärke, hemsida, SEO och marknadsföring.
- Kundförfrågningar, offertarbete och fakturering mot slutkund.
- Utbildning, rutiner, stöd, operativ samordning och dokumentation.
- Tillståndshantering för uppdrag under SDT:s operatörsorganisation.
- Försäkringsstruktur enligt aktuella villkor och kontroll inför uppdrag.
- HiDrive för enhetlig digital projektleverans.
- Möjlighet att använda, köpa och hyra ut utrustning enligt villkor.
- Ett regionalt nätverk och en skalbar affärsmodell.

Detta garanteras inte

SDT garanterar inte ett visst antal uppdrag, en viss omsättning, en viss inkomst, automatiskt godkännande i utbildningar, att varje uppdrag kan genomföras eller att alla typer av utrustning och operationer omfattas av försäkring utan kontroll.

Så går du vidare

Nästa steg är en strukturerad dialog om region, kompetens, utrustning och lämplig partnernivå.



Vid ett introduktionsmöte går SDT och kandidaten igenom region, relevanta kommuner, resmöjligheter, tillgänglighet, certifikat, erfarenhet, tjänsteområden och utrustning. Därefter bedöms vilken partnernivå som är mest lämplig och vilka kompletterande steg som behövs innan regional aktivering.

<p>REGION</p> <p>Vilket område vill partnern täcka och hur långt kan partnern resa?</p>	<p>KOMPETENS</p> <p>Vilka certifikat, erfarenheter och tekniska tjänster är relevanta?</p>
<p>UTRUSTNING</p> <p>Vilka drönare, sensorer och RTK-lösningar finns? Behövs kompletterande paket?</p>	<p>TILLGÄNGLIGHET</p> <p>Heltid, deltid, kvällar, helger, kort varsel och möjlighet att resa.</p>
<p>FÖRETAG</p> <p>Finns organisationsnummer, F-skatt, momsregistrering och möjlighet att fakturera SDT?</p>	<p>DIGITAL LEVERANS</p> <p>Kan partnern följa SDT:s filstruktur och hantera stora tekniska filer?</p>

Boka ett introduktionsmöte med Stockholm Drone Teknik AB

E-post: info@droneteknik.se | Telefon: 08-362 336 | Webbplats: www.droneteknik.se

Viktig information

Detta dokument är ett preliminärt informations- och presentationsunderlag och utgör inte ett bindande avtal.

Innan Stockholm Drone Teknik AB ingår avtal med en partner ska modellen granskas och anpassas juridiskt. Det slutliga avtalet ska reglera ansvarsfördelning, operatörsstruktur, användning av underleverantörer, försäkring, skador, självrisk, moms, fakturering, varumärke, utbildning, utrustning, uthyrning, HiDrive, digital leverans, dataskydd, kunddata, regional prioritet och villkor efter avslutat samarbete.

Det behöver även bedömas om avtalsstrukturen juridiskt ska formuleras som partneravtal, licensavtal, franchiseliknande samarbete, franchiseavtal, underleverantörsavtal, personuppgiftsbiträdesavtal när detta krävs eller en kombination av flera avtal.

<p>INTE ETT BINDANDE AVTAL</p> <p>Dokumentet beskriver en preliminär modell för diskussion med potentiella partners.</p>	<p>INGA GARANTERADE UPPDRAG</p> <p>Tillgång till nätverket innebär inte garanti om antal uppdrag, omsättning eller inkomst.</p>
<p>FÖRSÄKRING KONTROLLERAS</p> <p>Försäkringsskydd bedöms inför varje uppdrag utifrån aktuella villkor.</p>	<p>OPERATIV BEDÖMNING</p> <p>Kategori, tillstånd, dokumentation och riskbedömning anpassas till det faktiska uppdraget.</p>



STOCKHOLM DRONE TEKNIK AB

info@droneteknik.se

08-362 336

www.droneteknik.se