

Mehr als Distribution : Teamtrade IT GmbH positioniert sich als strategischer Value-Added Distributor für TP-Link Omada im deutschen B2B-Markt

Mit einem klar differenzierten VAD-Modell unterstützt Teamtrade IT Reseller, Systemhäuser und MSPs nicht nur bei der Beschaffung sondern beim nachhaltigen Aufbau profitabler Netzwerk-Geschäftsmodelle auf Basis der Omada-Plattform.

Uedem, April 2026 – Die Teamtrade IT GmbH gibt ihre Positionierung als Value-Added Distributor (VAD) für TP-Link Omada im deutschen Markt bekannt. Im Rahmen einer strukturierten Distributions- und Vertriebspartnerschaft mit TP-Link übernimmt das Unternehmen nicht allein klassische Distributionsaufgaben, sondern tritt aktiv als Marktentwickler auf: mit eigenem Partner-Enablement, Co-Marketing-Initiativen, MSP-spezifischen Serviceprogrammen und einer persönlichen Betreuung, die weit über anonyme Breitbandlogistik hinausgeht.

VAD statt Broadliner: eine klare Entscheidung

Der deutsche Channelmarkt für Netzwerklösungen befindet sich im Wandel. Reseller und Systemhäuser, die bislang vor allem auf Preis und Verfügbarkeit achteten, suchen heute Partner, die mitdenken. Die Frage ist nicht mehr nur, welcher Distributor am schnellsten liefert sondern wer beim Aufbau von Geschäftsmodellen, beim Vertrieb an Endkunden und bei der technischen Positionierung wirklich unterstützt.

Teamtrade IT hat sich bewusst für den Weg des Value-Added Distributors entschieden. Das bedeutet: persönliche Ansprechpartner statt Callcenter, gemeinsame Projektentwicklung statt reiner Auftragsannahme und eine Partnerbetreuung, die auf Verbindlichkeit, Kontinuität und echten Geschäftserfolg ausgerichtet ist.

Omada als strategische Plattform – nicht als Produktlinie

Im Mittelpunkt der Distributionstätigkeit steht der TP-Link Omada Software Controller eine skalierbare, cloudbasierte Netzwerkmanagementlösung, die für Systemhäuser und MSPs weit mehr ist als ein Verwaltungswerkzeug. Omada bildet die technologische Grundlage für wiederkehrende Managed Network Services: von der zentralen Fernverwaltung über Zero-Touch Provisioning bis hin zu mandantenfähigen MSP-Deployments.

Teamtrade IT begleitet Partner beim Aufbau genau dieser Servicewelt mit strukturiertem Enablement, das über technische Einführungen weit hinausgeht:

- Trainings und Zertifizierungsbegleitung zu Omada, SD-WAN, VLAN-Segmentierung und WPA3 Enterprise
- Strategische Beratung beim Design von MSP-Servicemodellen und wiederkehrenden Umsatzstrukturen
- Unterstützung bei Ausschreibungen, Projektkalkulationen und technischer Vorqualifizierung
- Individuelle Go-to-Market-Konzepte für KMU-, Mittelstands- und Enterprise-Segmente

Co-Marketing, das Wirkung zeigt

Neben dem technischen Enablement stellt Teamtrade IT seinen Partnern aktive Marketingunterstützung bereit. Das reicht von gemeinsamen Leadgenerierungskampagnen über digitale Content-Strategien bis hin zur Entwicklung zielgruppenspezifischer Go-to-Market-Konzepte. Hierfür stehen gemeinsame Marketingbudgets zur Verfügung, die gezielt für die Marktentwicklung im Omada-Ökosystem eingesetzt werden.

Ob Webinare, Partnerveranstaltungen, B2B-Kampagnen oder Vertriebsmaterialien Teamtrade IT begleitet seine Partner aktiv auf dem Weg zum Endkunden. Das Ziel: nicht nur bekannter werden, sondern messbar mehr Leads generieren und Projekte gewinnen.

MSP-Förderung: Wachstum, das sich langfristig rechnet

Managed Services sind für viele Systemhäuser das Modell der Zukunft und Teamtrade IT ist darauf ausgerichtet, genau diesen Weg zu unterstützen. Im Rahmen des Omada-Partnerprogramms werden serviceorientierte Geschäftsmodelle durch leistungsabhängige Bonus- und Incentive-Strukturen gefördert, die langfristigen Betrieb und wiederkehrende Umsätze belohnen statt kurzfristige Einzeltransaktionen.

Das Ergebnis: Partner, die aktiv Managed Network Services auf Basis von Omada aufbauen, haben mit Teamtrade IT einen Distributor an ihrer Seite, der nicht nur liefert sondern mitinvestiert, mitwirbt und mitwächst.

„Wir wollen nicht der günstigste Lieferant sein – wir wollen der wertvollste Partner sein. Für uns bedeutet VAD: Wissen teilen, Risiko mittragen und gemeinsam wachsen. Wer mit uns zusammenarbeitet, bekommt keinen Warenkorb / er bekommt ein Team.“

Sven Wunderle, Geschäftsführer Teamtrade IT GmbH

Ausblick: Expansion und neue Partnerformate für 2026

Für 2026 plant Teamtrade IT die Erweiterung seines Partnerkreises sowie neue Trainings- und Enablement-Formate speziell für Systemhäuser und MSPs, die Omada als Kern ihrer Servicestrategie einsetzen möchten. Zusätzlich werden gemeinsame Vertriebs- und Marketinginitiativen mit TP-Link intensiviert, um die Marktpresenz der Omada-Plattform im deutschen KMU- und Mittelstandssegment weiter auszubauen.

Systemhäuser, Reseller und IT-Dienstleister, die ihre Netzwerk-Kompetenz ausbauen und ein zukunftssicheres MSP-Modell auf Basis von TP-Link Omada entwickeln möchten, sind eingeladen, direkt Kontakt mit Teamtrade IT aufzunehmen.

Über Teamtrade IT GmbH

Die Teamtrade IT GmbH ist ein auf B2B-Netzwerkinfrastruktur spezialisierter Value-Added Distributor mit Sitz in Dortmund. Als autorisierter Distributions- und VAD-Partner von TP-Link vertreibt das Unternehmen unter anderem das gesamte Omada-Portfolio – von Access Points und Switches bis hin zum Omada Software Controller – und unterstützt Reseller, Systemhäuser sowie Managed Service Provider mit persönlicher Partnerbetreuung, Co-Marketing, technischem Enablement und MSP-Förderprogrammen. Unter der Marke omadanetworks.de entwickelt Teamtrade IT den Omada-Markt im deutschsprachigen Raum aktiv weiter.