

Neues Führungsteam bei Amodoro

Amodoro, Online- Plattform für Trau- und Verlobungsringe, wechselt den Betreiber. Kernstrategie der neuen geschäftsführenden Gesellschaftergruppe ist verstärktes Online-Marketing und eine enge Verzahnung mit dem Hersteller HCF Merkle GmbH.

Hamburg, 07.10.2019 Die [Amodoro GmbH](#), Online- Plattform für Trau- und Verlobungsringe, wechselt den Betreiber. Dabei gehen alle Firmenanteile des Joint-Ventures zwischen dem Digitalspezialisten kaliber5 und dem Hamburger Schmuckhändler Nils Friese an eine neues geschäftsführendes Gesellschafterteam über. Die neuen Gesellschafter stehen ab sofort als Ansprechpartner für die Juwelierpartner, Goldschmiede und Ateliers zur Verfügung, während die Firma kaliber5 den weiteren Weg als technischer Dienstleister im Hintergrund mit begleiten wird.

Das neue Führungsteam besteht aus den beiden Wirtschaftsingenieuren Matthias Heerens und Thomas Junge sowie dem Betriebswirt Benjamin Urland und verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich Online-Plattformen und Data Analytics. Kernstrategie des Teams ist eine engere Anbindung an das Hamburger Traditionsunternehmen HCF Merkle GmbH, welches seit 2009 exklusiver Lieferant für den Trauringbereich von Amodoro ist, und dessen Anteile ebenfalls zu 100% bei den Gesellschaftern liegen. Durch die engere Verzahnung werden ab sofort bestehende Stärken im Bereich Lieferzeit, Flexibilität und Qualität weiter ausgebaut und Innovationen nahtlos in den Gesamtprozess eingebettet. Benjamin Urland dazu: „In der nächsten Zeit werden wir ganz gezielt in den Ausbau unserer Marketingaktivitäten investieren und wichtige Projekte im Bereich User Experience durchführen. So stellen wir sicher, dass wir und unsere Partner von dem Amodoro-Modell in Zukunft noch stärker profitieren.“

Christian Olgemöller, Geschäftsführer kaliber5, freut sich, die Firma nun in gute Hände zu legen: „Ich bin davon überzeugt, dass die klare Zielausrichtung und engere Anbindung an die Firma Merkle der richtige Weg sind, um die Marke Amodoro noch stärker zu machen. Für das neue Team bietet sich eine großartige Plattform, um gemeinsam mit den Lizenzpartnern weiter zu wachsen.“

Amodoro stellt in der Branche eine Besonderheit dar: Mit Gründung im Jahr 2009 wurde der Trend erkannt, dass Kunden bevorzugt online recherchieren und vergleichen, um offline zu kaufen. So wurden in den ersten 10 Jahren mit dem eigenentwickelten Online-Konfigurator über 1 Million einzigartige Trauring-Modelle konfiguriert, bevor Kunden für die persönliche Beratung sowie dem Kaufabschluss offline an stationäre Partnerjuweliere weitervermittelt wurden. Durch dieses Zusammenspiel aus Online- und Offline-Welt ist es Amodoro gelungen, ein Geschäftsmodell zu etablieren, welches den Kunden bei einem emotionalen Ereignis wie dem Trauringkauf optimal begleitet. Neben der haptischen und persönlichen Erfahrung vor Ort schätzen Kunden die Amodoro-Partner dafür, dass sie in der Folgezeit ein verlässlicher Ansprechpartner bei Reparaturen oder Größenanpassungen sind.

Seinen lizenzierten sowie regional exklusiven Partnern aus ganz Deutschland bietet Amodoro für eine monatliche Gebühr eine gemeinsame Plattform, über die Kaufinteressenten von Trau- und Verlobungsringen aus verschiedenen Online-Kanälen weitervermittelt werden. Für Endkunden von Amodoro funktioniert die Beratung und Anprobe der Trauringe dann bei einem der knapp 100 lokalen Partner in ihrer direkten Wohnortnähe, dabei werden Trauringe für jeden Kunden individuell entworfen und produziert.

Ansprechpartner:

Benjamin Urland
040 – 226 325 455
info@amodoro.de