

Auf Autopilot zum Multichannel-Erfolg

Wie Sophies Kartenwelt mit comrce neue Kanäle erobert

Menschen durch liebevoll gestaltete Produkte unvergessliche Momente schenken – mit dieser klaren Vision startete das Papeterie-Unternehmen Sophies Kartenwelt 2016 als kleines Projekt neben dem Studium. Was als Hobby begann, entwickelte sich in kürzester Zeit zu einem dynamischen, 10-köpfigen Unternehmen, das heute ein breites Sortiment aus Karten, Schreibwaren und Geschenkartikel vertreibt. Neben den rund 50 Papeterie-Produkten ist das Team bereits seit 2018 mit eigenen Krimidinnern (Mord bei Tisch) im Spielemarkt aktiv. In den folgenden Jahren kamen Krimi-Akten (Cold Case Detectives) und Escape-Room-Spiele (X-SCAPE) dazu – seit 2025 gebündelt unter dem Verlags-Dach UNBOXED. Ein Wachstumsschub, der die logistischen und finanziellen Prozesse komplett auf das nächste Level hob.

Hinter den Kulissen stand das Team mit seinem stark wachsenden Produktportfolio vor einer klassischen Skalierungshürde. Lange Zeit war Amazon der absolute Hauptkanal des Unternehmens – hocheffizient und komfortabel gesteuert über FBA (Fulfillment by Amazon). Doch wer nachhaltig wachsen und neue Zielgruppen erschließen will, darf sich natürlich nicht von einer einzigen Plattform abhängig machen. Die Expansion in den echten Multichannel-Handel war der nächste logische Schritt. Doch durch die Erschließung neuer Kanäle ergaben sich neue operative Aufgaben: Das Daily Business musste automatisiert werden, um das kleine Team zu entlasten. Hier erfährst du, wie Sophies Kartenwelt das Multichannel-Business mit [Amainvoice](#), [VentoryOne](#) und [Billbee](#) automatisiert hat – ohne dass das Team im Chaos versinkt.

Erste Berührungspunkte: Der Start mit Amainvoice

Die ersten Berührungspunkte von Sophies Kartenwelt mit einem Tool aus dem comrce Hub gab es bereits 2018 mit der Einführung von Amainvoice. Das Unternehmen fokussierte sich zu dieser Zeit noch auf den Verkauf über Amazon FBA und suchte eine Lösung, die die internationale Umsatzsteuer-Compliance (VAT) automatisiert und saubere Datenberichte von Amazon direkt an die Steuerkanzlei übergibt. Das Ergebnis? Endlich fehlerfreie Buchhaltungsprozesse und deutlich weniger manueller Aufwand.

Was ist **amainvoice** ?

part of **comrce**

Amainvoice ist das spezialisierte Buchhaltungs-Tool aus dem comrce Hub für Amazon-Händler:innen. Es importiert automatisch Transaktionsdaten direkt über die Amazon-Schnittstelle, erstellt DATEV-konforme Berichte und übernimmt die internationale VAT-Compliance – vollständig im Hintergrund, ohne manuellen Aufwand.

Herausforderungen bei der Multichannel-Expansion

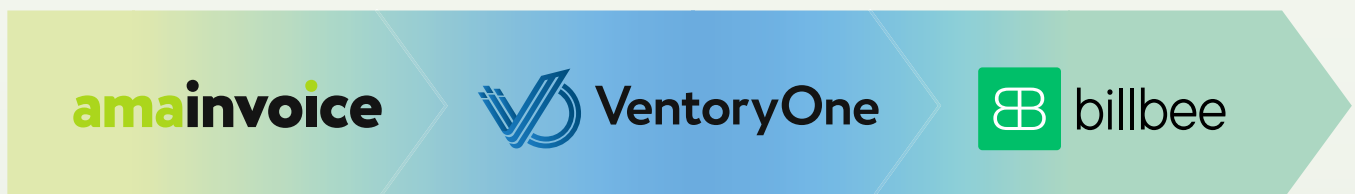
Mit dem Plan, neben Amazon auch Marktplätze wie Kaufland, eBay und TikTok Shop zu erobern, stieß das Team dann an kritische administrative Hürden.

- **Die Hürden der manuellen Erfassung:** Ohne ein zentrales System mussten eingehende Bestellungen und Rechnungen für jeden neuen Kanal einzeln und händisch angelegt werden. Der Zeitaufwand lag bei rund 10 Minuten pro Bestellung und die Fehleranfälligkeit war enorm. Schon nach den ersten drei Bestellungen über den neuen Marktplatz war klar: Dieser Prozess ist im Alltag einfach nicht tragbar.
- **Limitiertes Rechnungsmanagement:** Für die ersten Schritte abseits von Amazon nutzte das Team zuerst *easybill*, welches bei der Verknüpfung der neuen Marktplätze und dem steuerlichen Abgleich mit den bestehenden Amazon-FBA-Daten jedoch schnell an seine Grenzen stieß. Viele Abrechnungen mussten zeitaufwändig manuell oder teuer über die Steuerkanzlei gelöst werden.
- **Das Label- und Versand-Chaos:** Beim Warenmanagement nutzte das Unternehmen die Software *SoStocked* in Kombination mit Google Sheets. Größter Schmerzpunkt: DHL-Versandlabel für Amazon-Einsendungen mussten von Hand erstellt und per E-Mail an das Außenlager geschickt werden. Dieses starre System kostete das Team rund 15 Arbeitsstunden pro Woche und erzwang zeitweise sogar die Einstellung zusätzlicher Unterstützung.

Das Team suchte daher nach weiteren Lösungen, die sich schnell und ohne monatelange IT-Projekte in die bestehende Systemlandschaft integrieren ließen und die Prozesse konsequent automatisierten.

Schrittweise Integration von VentoryOne & Billbee

Die Lösung lag näher als gedacht: Sophies Kartenwelt führte zwei weitere Tools aus dem comrce Hub ein, um den gesamten operativen Workflow nahtlos und fehlerfrei abbilden zu können. Damit das Team nicht mit dem Umstellungsprozess überfordert wurde, wurden die Tools schrittweise nacheinander und in enger Zusammenarbeit mit dem Team von comrce eingeführt:



Der Workflow im Detail: So arbeitet das Team mit den comrce Tools

Heute greifen die drei comrce Tools im täglichen Betrieb perfekt ineinander:

1. Amazon-Buchhaltung & Umsatzsteuer-Compliance mit Amainvoice

Amainvoice läuft im Hintergrund für alle Prozesse der Amazon-Buchhaltung und VAT-Compliance. Das Tool importiert automatisch Transaktionsdaten, Gebühren und Auszahlungsberichte direkt über die Amazon-Schnittstelle und schlüsselt diese im Anschluss zuverlässig auf. Der tägliche Workflow des Teams reduziert sich hierbei auf ein Minimum: Amainvoice verarbeitet die von Amazon bereitgestellten Steuerinformationen bei internationalen Verkäufen, berücksichtigt OSS-relevante Transaktionen, erstellt automatisch alle Rechnungsdokumente und liefert die Berichte für eine rechtssichere Umsatzsteuer-Compliance im Ausland. Einmal im Monat exportiert das Team mit wenigen Klicks die DATEV-Berichte und stellt diese direkt der Steuerkanzlei zur Verfügung. Auch das langwierige Zuordnen von Amazon-Auszahlungstransaktionen gehört damit der Vergangenheit an.

2. Multichannel-Bestellabwicklung & Marktplatz-Synchronisation mit Billbee

Für den Schritt in die Unabhängigkeit fungiert Billbee als Herzstück, das alle Kanäle außerhalb von Amazon verbindet. Egal ob etablierte Marktplätze wie eBay oder neue, boomende Kanäle wie der TikTok Shop: Neue Kanäle werden einfach per Klick angebunden. Sobald eine Bestellung eingeht, läuft sie in Echtzeit in Billbee ein. Das Tool übernimmt sofort die automatisierte Auftragsabwicklung: Billbee erstellt die Rechnung für die Endkund:innen, exportiert diese automatisiert an die Steuerkanzlei und stößt im Hintergrund über die Schnittstelle zu Amazon den sogenannten MCF-Versand (Multi-Channel-Fulfillment) an. Heißt konkret: Kauft jemand bei Kaufland oder TikTok, wird die Ware automatisch über das Amazon-Lager (MCF) verschickt. Billbee gleicht die Bestände danach sofort auf allen Kanälen ab, um Überverkäufe effektiv zu verhindern. Für das Team bedeutet das: Neue Kanäle werden einfach per Klick angebunden, der operative Workflow danach läuft zu 100 % automatisiert ab.



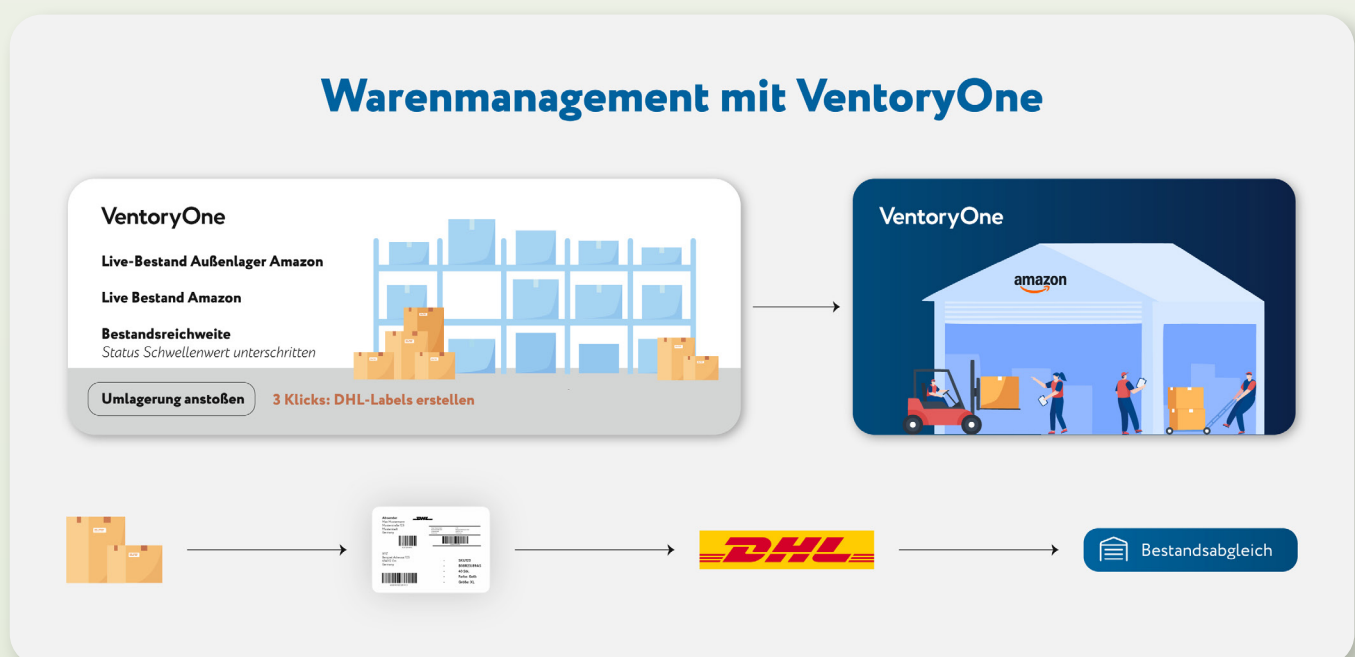
„Der größte Aha-Moment war der Moment, in dem wir merkten: Das Multichannel-Business läuft komplett auf Autopilot. Dank Billbee und VentoryOne ist die händische Arbeit im Daily Business quasi verpufft – wir vergessen im Alltag fast, dass die Tools im Hintergrund laufen, weil alles reibungslos ineinandergreift.“

Dominik Bober,
E-Commerce & Business Development Manager

3. Bestandsmanagement & automatisierte Warenströme mit VentoryOne

Die Logistik und das Warenmanagement steuert das Team über VentoryOne - genauer gesagt den Weg vom eigenen Außenlager zu den Amazon-Logistikzentren. Der Workflow ist extrem vereinfacht: VentoryOne überwacht kontinuierlich die Live-Bestände bei Amazon sowie im Außenlager und liefert eine datengetriebene Analyse, um Out-of-Stock-Situationen effektiv zu vermeiden und den Cashflow optimal zu steuern. Sobald vordefinierte Bestandsreichweiten unterschritten sind, stößt das System den Umlagerungsprozess an. Mit nur drei Klicks generiert das Team darüber hinaus im System die passenden DHL-Versandlabels für die Warenlieferung an Amazon.

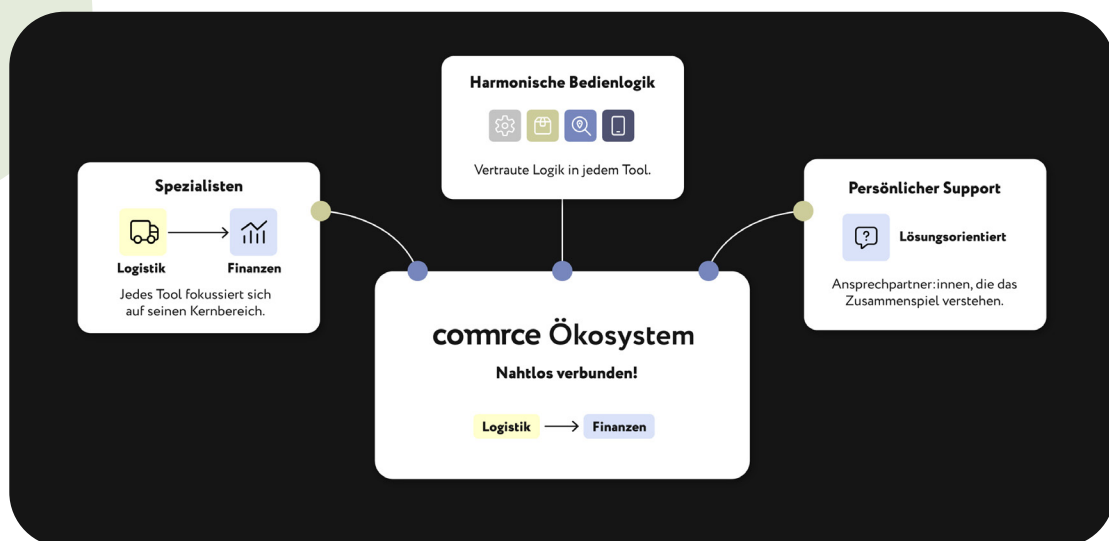
VentoryOne ergänzt die Versand- und Kartonlabels automatisch mit wichtigen Zusatzinformationen (wie der genauen Warennummer und dem Produktnamen) und sendet sie vollautomatisch per E-Mail direkt an den externen Fulfillment-Dienstleister des Außenlagers. Zeitgleich gleicht das Tool die Bestände bei der Einsendung ab, sodass Differenzen sofort auffallen.



Gesamtpaket comrce: Der Vertrauens-Vorteil

Bei der Auswahl der Tools für ihr E-Commerce-Business spielte für Sophies Kartenwelt die Zugehörigkeit zu comrce eine entscheidende, strategische Rolle. Das Vertrauen in die Qualität der angebotenen Leistungen war bereits gegeben und das Zusammenspiel der comrce Tools treibt die Skalierung nahtlos voran:

- **Reibungsloser Workflow ohne IT-Chaos:** Jedes Tool fokussiert sich als Spezialist auf seinen Kernbereich – im Verbund automatisieren sie die gesamte logistische und finanzielle Kette, ohne dass teure externe Schnittstellen gepflegt werden müssen.
- **Einfachheit durch vertraute Logik:** Wer einmal im comrce-Ökosystem arbeitet, findet sich in jedem weiteren Tool schnell zurecht, da die Bedienlogiken harmonisieren.
- **Verlässlicher Support:** Alle comrce Tools bieten einen persönlichen, lösungsorientierten Kundenservice, der mit Rat und Tat zur Seite steht und das Zusammenspiel der unterschiedlichen Tools versteht.



Zeit- und Kostenersparnis auf einen Blick

Das Gesamtpaket überzeugt. Durch die Automatisierungen, die die comrce-Tools im Alltag bieten, spart Sophies Kartenwelt kostbare Zeit:

Automatisierte Prozesse im Warenmanagement: VentryOne spart dem Team ca. 60 Stunden im Monat durch automatisierte Label-Erstellung, Bestandsverwaltung und Forecasting.

Effiziente Marktplatz-Skalierung: Der manuelle Aufwand pro Multichannel-Bestellung sank dank Billbee von 10 Minuten auf praktisch null. Neue Marktplätze werden ohne zusätzlichen Personalaufwand angebunden und alle Prozesse laufen im Hintergrund.

Automatisierte Buchhaltung: Amainvoice spart dem Team rund 24 Stunden Prüfaufwand im Monat. Das gesamte Amazon-Management inkl. VAT-Compliance ist heute in nur vier kurzen Sessions erledigt mit einem Gesamtaufwand von höchstens einer Stunde im Monat.

Direkte Kosteneinsparung: Allein durch Amainvoice (ca. 800 €) und VentryOne (ca. 1.500 €) spart das Unternehmen rund 2.300 € pro Monat an Personal- und Verwaltungskosten ein.

Dank des automatisierten Versandes über Amazon MCF und der fehlerfreien Rechnungsstellung im Hintergrund erleben ihre Kunden heute eine absolut zuverlässige und pünktliche Lieferung – egal, über welchen Marktplatz sie bestellen. Das Team kann sich auf das Wesentliche konzentrieren, ohne die Hintergrundprozesse ständig zu überwachen und händisch zu korrigieren.

Bereit, dein E-Commerce-Business auf Autopilot zu stellen?

Sichere dir exklusive Angebote für alle Tools aus dem comrce Softwarehub und optimiere noch heute dein E-Commerce Setup!

[Zum Angebot](#)



„Mit comrce vergisst man fast, dass im Hintergrund Tools laufen – alles funktioniert einfach. So können wir uns auf das konzentrieren, was zählt: großartige Produkte für unsere Kunden, Produktentwicklung und neues Wachstum.“

Dominik Bober,
E-Commerce & Business Development Manager