



Vom Shopify-Shop auf weitere Marktplätze

Wie bedrop gemeinsam mit Billbee neue Vertriebskanäle schnell anbindet und operative Prozesse zentral steuert

bedrop verkauft Bienenprodukte für Beauty und Gesundheit über mehrere Kanäle: den eigenen *Shopify-Shop*, *Amazon*, *TikTok Shops*, *OTTO* und den stationären Handel. Mit jedem neuen Vertriebskanal wuchs dabei auch die operative Komplexität. Bestellungen, Rechnungen, Versandprozesse und Schnittstellen mussten zuverlässig zusammenspielen, ohne dass für jede neue Plattform eine weitere Einzellösung entstand.

Für das 2021 von Betül und Florian Bein gegründete Unternehmen war deshalb früh klar: Wachstum sollte nicht zulasten der Übersichtlichkeit gehen. Gesucht wurde eine zentrale Lösung, die mit dem Unternehmen mitwächst, neue Kanäle flexibel integriert und wiederkehrende Aufgaben automatisiert.

DAS UNTERNEHMEN

Mehrere Kanäle, ein wachsendes Setup

bedrop entstand aus der persönlichen Erfahrung der Gründerin Betül. Seit ihrer Kindheit hatte sie mit trockener, gereizter Haut und Ekzemen zu tun und machte positive Erfahrungen mit Bienenprodukten wie Propolis. Daraus entwickelte sich die Idee, hochwertige Bienenprodukte für Beauty und Gesundheit zugänglicher zu machen.

Mit dem Wachstum der Marke veränderte sich auch das operative Setup. Neben dem eigenen *Shopify-Shop* kamen weitere Marktplätze hinzu. Gleichzeitig sollten Rechnungen automatisch erstellt und versendet, Bestellungen zentral verarbeitet und neue Vertriebskanäle ohne umfangreichen internen IT-Aufwand angebunden werden.

Die Anforderungen an die Lösung waren deshalb klar:

- die relevanten Verkaufskanäle zentral anbinden
- Rechnungen automatisch erstellen und versenden
- neue Marktplätze möglichst schnell integrieren
- wiederkehrende Prozesse über Regeln automatisieren
- den Tool-Stack übersichtlich halten
- flexibel genug für ein dynamisches D2C-Umfeld bleiben

Gerade aus früheren unternehmerischen Erfahrungen wusste das Team, wie aufwändig ERP- und Buchhaltungsprozesse werden können. Eine Lösung sollte deshalb nicht zusätzliche Komplexität schaffen, sondern im Tagesgeschäft spürbar entlasten.

Auch die Übergabe der relevanten Buchhaltungsdaten sollte sich möglichst reibungslos in die bestehenden Abläufe einfügen. Für bedrop war deshalb wichtig, Rechnungen nicht nur automatisiert zu erstellen und zu versenden, sondern die dafür notwendigen Informationen anschließend strukturiert für die weitere Buchhaltung und die Zusammenarbeit mit dem Steuerbüro bereitzustellen.

DIE HERAUSFORDERUNG

Eine zentrale Lösung statt vieler Einzellösungen muss her

Auf *Billbee* aufmerksam wurde *bedrop* über die eigene Shopify-Agentur *Digital sprung*. Anschließend recherchierte das Team selbst und tauschte sich mit anderen Unternehmen aus dem D2C- und Startup-Umfeld aus. Die Empfehlungen bestätigten den ersten Eindruck: *Billbee* passte zu einem Setup, in dem mehrere Verkaufskanäle, Automatisierungen und einfache Bedienbarkeit zusammenkommen sollten.

Für *bedrop* war dabei besonders wichtig, dass *Billbee* ohne umfangreiche IT-Kenntnisse eingerichtet und flexibel an die eigenen Abläufe angepasst werden kann. Statt einzelne Aufgaben über zusätzliche Plugins und Insellösungen zu verteilen, sollte eine zentrale Schaltstelle entstehen.

Was kann *Billbee*?

Billbee bündelt Rechnungsprozesse zentral und reduziert dadurch manuelle Zwischenschritte. Je nach bestehendem Setup können die Daten anschließend für die weitere Verarbeitung – etwa im DATEV-Umfeld – vorbereitet oder exportiert werden. So bleibt die Auftragsabwicklung eng mit den nachgelagerten Buchhaltungsprozessen verbunden, ohne dass dafür zusätzliche Einzellösungen aufgebaut werden müssen.



DER EINSTIEG

Shopify anbinden, Regeln einrichten, Prozesse entlasten

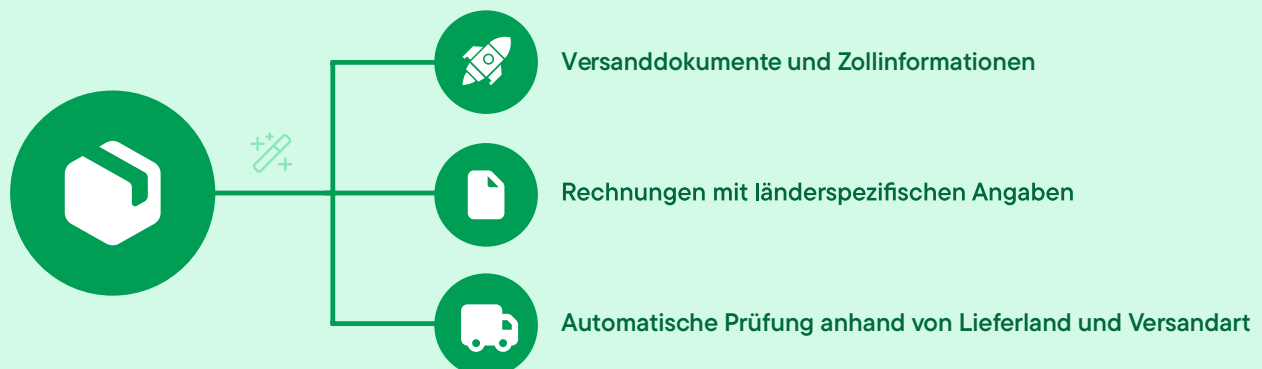
Der Einstieg war bewusst pragmatisch. Zuerst wurde Shopify angebunden, anschließend wurden die relevanten Automatisierungen eingerichtet und die Abläufe gemeinsam mit der Shopify-Agentur und dem Fulfillment-Dienstleister abgestimmt.

Die anfängliche Sorge, das Onboarding könnte zu komplex werden, bestätigte sich nicht. Nach Aussage des Teams ließ sich die Anbindung innerhalb weniger Stunden umsetzen und anschließend direkt im Tagesgeschäft nutzen. Besonders hilfreich war dabei, dass sich die grundlegenden Abläufe ohne großen technischen Aufwand abbilden ließen.

Heute nutzt bedrop Billbee vor allem für Prozesse, die im Hintergrund zuverlässig laufen müssen:

- zentrale Verarbeitung von Bestellungen aus verschiedenen Verkaufskanälen
- automatisierte Rechnungserstellung
- automatisierter Rechnungsversand
- Anbindung und Verwaltung zusätzlicher Marktplätze
- regelbasierte Automatisierungen für wiederkehrende Abläufe

Die Regel-Logik ist für das Team dabei ein wichtiger Baustein. Sobald die Funktionsweise verstanden ist, lassen sich unterschiedliche Prozessschritte flexibel abbilden, ohne für jede neue Anforderung ein separates Plugin einsetzen zu müssen.



DIE SCHNITTSTELLEN

Der entscheidende Moment: OTTO Market direkt über Billbee anbinden

Wie wichtig eine flexible Schnittstellenstruktur für bedrop ist, zeigte sich bei der Anbindung von *OTTO Market*. Über die Shopify-Schnittstelle ließ sich der Marktplatz nicht wie benötigt integrieren. Für bedrop stand deshalb zeitweise sogar die Frage im Raum, den Kanal wieder aufzugeben. Die direkte Anbindung über Billbee eröffnete eine Alternative. Dadurch konnte bedrop OTTO Market doch in das bestehende Setup aufnehmen und den Marktplatz aktivieren.

Nach Angaben von bedrop generiert der Kanal inzwischen mehr als **50.000 Euro Monatsumsatz**. Die direkte Schnittstelle wurde damit nicht nur zu einer technischen Lösung, sondern zu einer konkreten Wachstumschance.



„Mit Billbee konnten wir von 0 auf über 50 Millionen Jahresumsatz wachsen, ohne das ERP-System wechseln zu müssen. Besonders stark ist für uns, wie stressfrei sich Prozesse automatisieren und neue Marktplätze anbinden lassen.“

Florian Bein,
CEO und Co-Founder von bedrop



Weniger manueller Aufwand, mehr Spielraum für Wachstum

Für bedrop übernimmt Billbee heute einen zentralen Teil der operativen Abläufe. Das Team kann neue Kanäle anbinden, ohne jedes Mal die gesamte Prozesslandschaft neu aufsetzen zu müssen. Gleichzeitig bleiben Rechnungsprozesse und wiederkehrende Aufgaben übersichtlich und automatisierbar.

Als konkrete Vorteile nennt bedrop:

- rund 30 Stunden Zeitersparnis im Monat
- weniger manuellen Aufwand bei Rechnungserstellung und Rechnungsversand
- schnellere Anbindung neuer Marktplätze
- kein umfangreicher interner IT-Aufwand bei der Einrichtung
- eine zentrale Lösung für mehrere Verkaufskanäle

So bleibt mehr Zeit für die Themen, die bedrop als Marke voranbringen: Sortiment, Markenaufbau, Performance und die Erschließung weiterer Vertriebsmöglichkeiten.

Ein Setup, das mit dem Business mitwächst

bedrop zeigt, worauf es beim Multichannel-Wachstum ankommt: Neue Kanäle sind nicht nur eine Vertriebsentscheidung. Sie müssen sich auch in Bestellabwicklung, Rechnungsstellung und Versandprozesse integrieren lassen. Billbee unterstützt bedrop dabei, diese Abläufe zentral zu steuern und wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren. Für das Team bedeutet das weniger Abstimmungsaufwand im Hintergrund und mehr Flexibilität, wenn neue Marktplätze oder Vertriebsideen hinzukommen.

Lass dein Business statt deiner To-do-Liste wachsen.

Mit Billbee organisierst und automatisierst du zentrale Abläufe im Multichannel-Alltag. Überzeuge dich selbst: **60 Tage kostenlos testen.**

[Zum Angebot](#)