Entrepreneurship Education

START DSP

Digital - Sustainable - Profitable

Bildquellen: Backmarket.com



FALL-STUDIE

Back Market

Unternehmen
Back Market

Kategorie
Marktplatz für aufbereitete Elektronik

Standort
Frankreich

Website
https://www.backmarket.com

Back Market ist ein französischer digitaler Marktplatz für professionell aufbereitete Elektronik und Haushaltsgeräte. Das Unternehmen verbindet Konsumierende mit geprüften Aufbereitern und will aufbereitete Technik zur gängigen Alternative zum Neukauf machen. Statt selbst zu produzieren, agiert Back Market als Plattform, die durch Qualitätsstandards, Garantien, Reparierbarkeit und Verbraucheraufklärung Vertrauen schafft. Das Unternehmen sieht sich als Teil einer breiteren Bewegung gegen „Fast Tech“ und für einen zirkuläreren, nachhaltigeren Umgang mit Elektronik.

* Hinweis: Um Abfall zu vermeiden, drucken Sie dieses Dokument bitte in Graustufen oder Schwarz-Weiß statt in Farbe. Bitte drucken Sie beidseitig (Duplex) und, wenn möglich, mehrere Folien bzw. Seiten auf einem Blatt.

www.start-dsp.eu

Diese Ressource ist unter CC BY 4.0 lizenziert. Logos und Bilder bleiben Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or Deutscher Akademischer Austauschdienst e.V., Nationale Agentur für Erasmus+ Hochschulzusammenarbeit. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

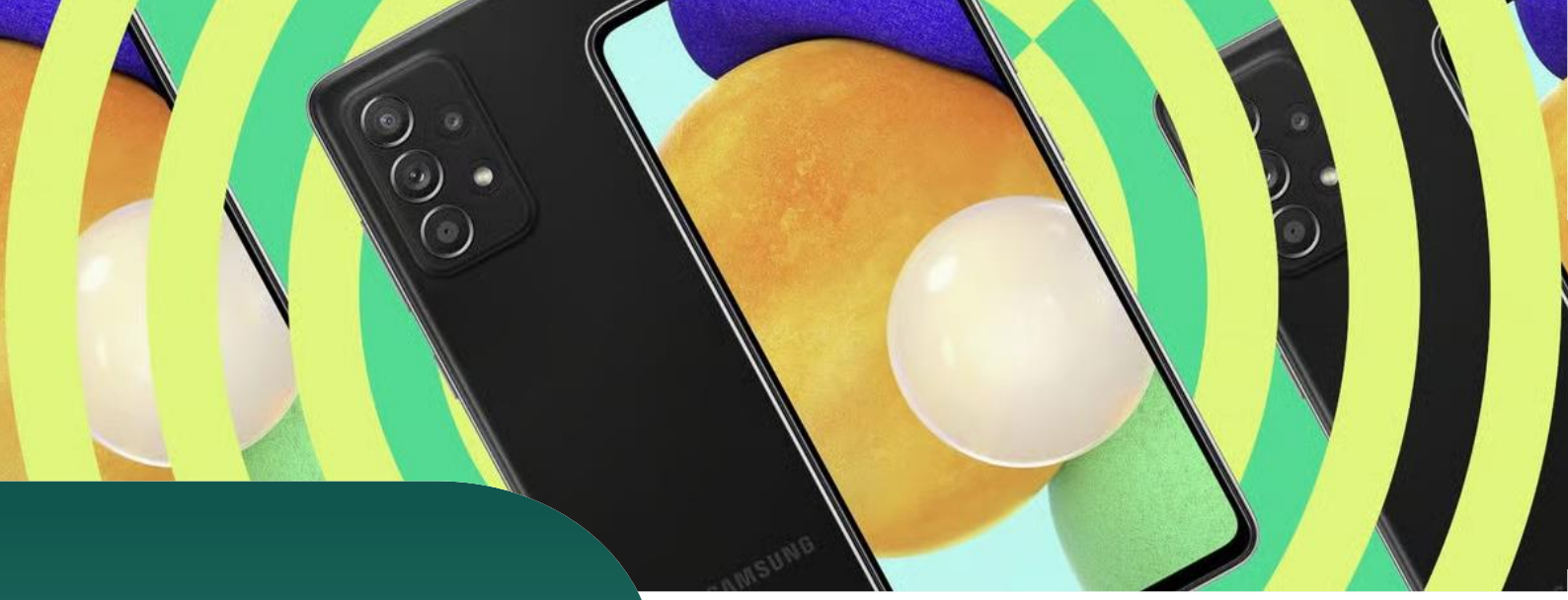
Wie passt diese Fallstudie zu StartDSP?

Back Market passt sehr gut zur Vision von Start-DSP, weil es **digitales Unternehmertum**, **Kreislaufwirtschaftsdenken** und **wirtschaftliche Skalierbarkeit** in einem integrierten Geschäftsmodell verbindet. Es ist ein starkes Beispiel dafür, wie ein missionsgetriebenes Unternehmen mit einem Plattformmodell Umweltwirkung erzielen und zugleich Vertrauen, Marktreichweite und Profitabilität aufbauen kann.

Digital:
Back Market ist im Kern ein digitales Plattformunternehmen. Sein Marktplatzmodell beruht auf digitaler Infrastruktur, um Aufbereiter und Kundschaft zu verbinden, Qualitätsstandards zu steuern, Garantien zu kommunizieren und Vertrauen in den Markt für aufbereitete Elektronik aufzubauen. Das macht den Fall besonders relevant für Lernende, die untersuchen, wie digitale Werkzeuge und plattformbasierte Modelle nachhaltiges Unternehmertum unterstützen können.

Nachhaltig:
Die Mission des Unternehmens ist direkt mit der Reduzierung von Elektroschrott und der Verlängerung der Lebensdauer bereits vorhandener Geräte verknüpft. Offizielle Materialien von Back Market argumentieren, dass aufbereitete Technik die Umweltbelastung gegenüber Neuprodukten deutlich senken kann, und das Unternehmen versteht seine Arbeit ausdrücklich als Antwort auf Überkonsum und „Fast Tech“. Damit ist Back Market ein starker Fall für Kreislaufwirtschaft, Ressourceneffizienz und nachhaltigen Konsum.

Profitabel:
Back Market zeigt, dass ein zirkuläres Plattformmodell wirtschaftlich reif werden kann. Im September 2024 gab das Unternehmen bekannt, die Profitabilität erreicht zu haben und zugleich weiter ambitioniert zu wachsen. Das macht es zu einem wichtigen Beispiel für Diskussionen über die Balance von Sinn und Gewinn, nachhaltiges Wachstum und den Aufbau eines finanziell resilienten, missionsgeleiteten Unternehmens.



Wertschöpfung mit einem zirkulären Marktplatzmodell

Wie schafft Back Market Wert mit einem zirkulären Marktplatzmodell?

Back Market schafft Wert, indem es eine zentrale Schwäche des Elektronikmarkts angeht: Konsumierende ersetzen Geräte oft zu früh, weil sie Gebrauchtware misstrauen oder Neuprodukte für grundsätzlich besser halten. Das Modell von Back Market senkt diese Vertrauenshürde durch einen kuratierten Marktplatz für professionell aufbereitete Geräte – gestützt auf Garantien, Verkäuferprüfung und eine starke Markenerzählung rund um Qualität und Nachhaltigkeit. So verkauft das Unternehmen nicht einfach gebrauchte Technik weiter, sondern schafft ein strukturiertes Ökosystem, in dem aufbereitete Geräte zu einer glaubwürdigen und attraktiven Standardwahl werden.

Digitale Plattform und Vertrauensaufbau

Eine Kernstärke von Back Market ist seine Plattformlogik. Das Unternehmen bereitet nicht jedes Produkt selbst auf, sondern ermöglicht vielen professionellen Aufbereitern, die Kundschaft über eine vertrauenswürdige Oberfläche zu erreichen. Die Wertschöpfung hängt damit nicht nur von den verkauften Produkten ab, sondern auch von digitalen Prozessen wie Verkäuferprüfung, Qualitätskontrolle, Bewertungssystemen, Garantien und klarer Kommunikation. Für Lernende ist das ein starkes Beispiel dafür, wie digitales Unternehmertum Zirkularität fördern kann, indem es Reibung und Unsicherheit in einem Markt abbaut, der sonst eine Nische bliebe.



Ökologischer Wert durch längere Nutzung

Das Nachhaltigkeitsversprechen von Back Market beruht darauf, die Nutzungsdauer vorhandener Elektronik zu verlängern und die Nachfrage nach neu produzierten Geräten zu senken. Der Impact-Report 2024 und die Umweltkommunikation des Unternehmens stützen sich auf Lebenszyklusanalysen und Daten der ADEME (französische Agentur für Umwelt und Energie), um zu zeigen, dass aufbereitete Geräte deutlich weniger Emissionen verursachen als neue. Damit eignet sich Back Market besonders, um zu vermitteln, wie zirkuläre Geschäftsmodelle ökologischen Wert schaffen – nicht allein durch veränderte Einstellungen, sondern indem sie emissionsärmeren Konsum einfacher, attraktiver und vertrauenswürdiger machen.

Profitabilität, Größe, strategisches Wachstum

Das Unternehmen ist auch ein starker Fall für nachhaltigen finanziellen Erfolg: Es zeigt, dass zirkuläre Geschäftsmodelle die Experimentierphase verlassen und zu reifen, profitablen Betrieben werden können. 2024 erklärte Back Market offiziell, die Profitabilität erreicht zu haben, und skizzierte zugleich ambitionierte Pläne für weiteres Wachstum und eine breitere Verbreitung aufbereiteter Technik. Der Fall zeigt: Profitabilität erfordert nicht zwingend den Verzicht auf die Mission – finanzieller Erfolg kann vielmehr die Fähigkeit stärken, die Wirkung auszuweiten.



> Back Market ist der weltweit führende Marktplatz für wiederbelebte Technik.
>
> B Lab: Unternehmensprofil Back Market

Herausforderungen

Qualitätskontrolle im großen Maßstab: Da das Unternehmen über ein Netzwerk von Aufbereitern arbeitet, muss es einheitliche Qualitätsstandards über viele Lieferanten und Märkte hinweg sichern. Das schafft laufende operative Herausforderungen bei Überwachung, Verifizierung und Kundenzufriedenheit.

Wettbewerb mit der Neukauf-Kultur: Das Unternehmen agiert zudem in einer Konsumkultur, die oft ständiges Aufrüsten und den symbolischen Wert des neuesten Geräts fördert. Back Market muss daher nicht nur Produkte verkaufen, sondern auch Einstellungen und Gewohnheiten rund um Technikkonsum verändern.

Chancen

Wachsende Nachfrage nach bezahlbarer, nachhaltiger Technik: Aufbereitete Elektronik ist günstiger und umweltschonender zugleich – ein starkes Wertversprechen in einer Zeit, in der Konsumierende kostenbewusster und sensibler für Nachhaltigkeitsfragen sind.

Wachstum durch Plattformexpansion: Da Back Market ein Marktplatz und kein klassischer Händler ist, bieten sich große Wachstumschancen durch den Ausbau von Lieferantennetzwerken, Services und internationaler Reichweite. Die heutige Präsenz in mehreren Ländern belegt die Skalierbarkeit des Modells.