



## Relieve Furniture geeft kantoormeubilair een tweede leven

**S**oms staat een deeltje van de CO<sub>2</sub>-winst in een hoekje waar je het niet verwacht, met name dat van het niet meer gebruikt kantoormeubilair. “Door die items via ons platform aan te bieden aan non-profit-initiatieven of kleinere ondernemingen, komen ze terecht bij organisaties die er wél nog iets aan hebben en draag je bij aan de circulaire economie”, vertelt Jeremy Van Mullem, founder van Relieve Furniture.

Zonder het zelf goed te beseffen, plantte Filip Van Mullem circa tien jaar geleden de eerste zaadjes van het huidige Relieve Furniture. “Mijn vader is toen gestart met Hu-Bu (Human Business), een platform waar hij grote ondernemingen connecteerde met vrijwilligersorganisaties”, legt Jeremy Van Mullem uit. “Het doel was om medewerkers van die grote bedrijven enkele dagen in non-profitorganisaties te laten helpen, zodat de onderneming op die manier kon bijdragen tot maatschappelijk verantwoord ondernemen (Corporate So-

“De voorbije acht jaar kregen 30.000 stuks kantoormeubilair een nieuwe thuis.”

cial Responsibility). Aangezien we op die manier kind aan huis waren bij diverse multinationals (onder meer IKEA, Nestlé en BNP Paribas), kregen we van non-profitorganisaties en scholen regelmatig de vraag of die bedrijven geen gebruikt kantoormeubilair konden missen”, verduidelijkt Jeremy Van Mullem.

De oprichter van Hu-Bu ging ermee aan de slag, met succes. “Al snel bleek zowat elk bedrijf wel ergens over ongebruikt kantoormeubilair te beschikken. We hebben via het platform dan de mogelijkheid

gecreëerd dat non-profitorganisaties gratis het meubilair konden gaan ophalen, maar dat solidariteitsmodel werkte in de praktijk niet altijd goed. Het gebeurde wel eens dat instellingen die bepaald kantoormeubilair hadden ‘besteld’, het uiteindelijk niet kwamen ophalen. Dat zadelde de facility managers van de donerende bedrijven regelmatig met logistieke problemen op: zij rekenden erop dat de ruimte waarin het meubilair stond, na de afhaling vrij zou zijn. We hebben dat opgelost door dan een bescheiden bijdrage aan de afnemer te vragen, waardoor die zich wel automatisch 100% engageert.”

### Kapitaalronde

Die aanpak bleek een schot in de roos: Jeremy Van Mullem lanceerde het model in 2018 ook in Londen, waar hij enkele jaren verbleef. “Dat was toen nog onder de vlag van Hu-Bu, maar sinds 4 jaar zijn we met Relieve Furniture een volwaardig zusterbedrijf van Hu-Bu. Aanvankelijk combineerde ik dit initiatief met een job bij een muziekbedrijf in het Verenigd Koninkrijk, maar na de succesvolle kapitaalronde bij Smart Venture en twee andere geïnteresseerden die in een circulair project wilden investeren, zijn we volop bezig met de (inter)nationale uitbouw van de zaak.”

De voorbije acht jaar kregen 30.000 stuks kantoormeubilair een nieuwe thuis. 2022 was een recordjaar, met liefst 6000 items. Voor dit jaar rekent Jeremy

op een verdubbeling. “De kracht van onze aanpak is dat de afnemers (dat zijn in-tussen ook startups, zelfstandigen, groei-bedrijven en kmo’s) bij ons aanzienlijk minder betalen dan op de reguliere tweedehandsmarkt. Dat kan omdat de afnemer zelf gaat afhalen bij de aanbieder, waardoor ze geen opslag- of andere logistieke kosten moeten betalen.”

Bovendien zijn de afnemers verzekerd van een kwalitatief aanbod. “Door het rechtstreeks contact tussen aanbieder en afnemer, is het grote bedrijf dat het meubilair schenkt altijd geneigd om alleen hoogwaardig kantoormeubilair mee te geven”, vervolgt Jeremy. “Ze vinden het terecht niet kunnen om halfslachtige afdankertjes mee te geven, want dat zou hun imago schaden. Zijn bepaalde stoelen toch licht bevuild met bijvoorbeeld koffievlekken, dan laten we die behandelen door Composil. Zij gebruiken een gecertificeerde methodiek om die meubels te herstellen, zodat ze zowel hygiënisch als qua netheid klaar zijn voor nieuw gebruik. De beste parameter voor de kwaliteit die we met Relieve Furniture waarborgen, blijkt uit het verkooppercentage: gemiddeld vindt 70% van het aanbod van elke ‘donor’, een nieuwe thuis.”

### Dalende verwerkingskost

Ook voor de facility managers van grote ondernemingen die het meubilair weggeven, is het financieel interessant. “Stel

“Afnemers betalen bij ons aanzienlijk minder dan op de reguliere tweedehandsmarkt.”

dat zij tegen een bepaald moment een opslagruimte voor kantoorstoelen en -tafels willen leegmaken voor een andere invulling, betalen ze daarvoor doorgaans een aanzienlijk bedrag aan een recyclage- of vernietigingsspecialist. Doordat ze de meubels nu gratis wegschenken en zeker zijn dat gemiddeld 70% ergens onderdak vindt, daalt die verwerkingskost tot amper 30% van wat het vroeger was. Ook voor het overschot hebben wij trouwens een oplossing: die laten we ophalen door MCA Recycling, dat de materialen maximaal recycleert. MCA is ISO 14001-gecertificeerd en geeft bovendien nog een duurzaamheidscertificaat aan het donerende bedrijf. Daarnaast laten we bij de administratieve afhandeling aan de schenker ook weten hoeveel kg CO<sub>2</sub> hij heeft bespaard.” Sinds

kort werkt Relieve Furniture ook samen met interieurarchitecten of rechtstreeks met bedrijven die hun kantoorinrichting willen optimaliseren. “In functie van het plan, de grootte, het aantal werknemers en de nood van de klant, stelt onze projectmanager een aanbod op maat voor. De eindklant kan zelf kiezen uit ons online aanbod, of die keuze aan ons toevertrouwen. Wij staan dan meestal zelf voor de levering in, omdat de selectie vaak een combinatie uit het assortiment van verschillende schenkers is.”

#### Nederland en Frankrijk

Na België en het Verenigd Koninkrijk, wil Relieve Furniture in 2024 de stap naar Nederland en Frankrijk zetten. “In Frankrijk zijn ze nog intenser met ecologie

bezig; daar moeten bedrijven verplicht 20 tot 40% van hun kantoormeubilair via de recyclagemarkt aankopen. In België is Brussel een pionier in deze aanpak en willen we ons concept graag ook in Vlaanderen en Wallonië beter uitrollen. Het is een methode die voor alle partijen voordelen biedt.

Facility managers van de schenkende bedrijven hebben de absolute zekerheid dat hun aanbod tegen de vooropgestelde datum weg zal zijn. We hebben nog nooit een deadline gemist”, besluit Jeremy Van Mullem. Om duurzaamheidsredenen zullen er geen internationale transacties mogelijk zijn. “Belgische afnemers kiezen uit het Belgisch aanbod, Franse uit dat van hun land, enzovoort. Die nabijheid is essentieel om het groene karakter van onze business te garanderen”, besluit Jeremy Van Mullem.

*Door Bart Vancauwenbergh*

[www.relievefurniture.com](http://www.relievefurniture.com)

