

## „Aufrecht“ zum Erfolg

Häufig fehlt im Home-Office der nötige Platz, für eine komfortable Einrichtung. Dass es auch günstig und platzsparend geht, zeigt das Start-up Oppreist mit Sitz in Hamburg. Ganz im Sinne des Firmennamens – „oppreist“ ist norwegisch und bedeutet „aufrecht“ – haben die Gründer einen Tischaufsatz entworfen, der es ermöglicht, ergonomisch im Stehen der täglichen Arbeit nachzugehen. Start-hilfe bekamen die Gründer durch wlw Connect.

Die Idee dazu hatten Dieter Nagel und Niklas Barre gemeinsam mit zwei Schulfreunden aus Norwegen bei Pandemiebeginn: „Wir wollten die Arbeit im Home-Office erleichtern. Das Stehen hilft dabei, den gesamten Körper zu entlasten. Wir besetzen damit besonders während der Pandemie eine Nische. Auch glauben wir, dass die Arbeit von zu Hause nach Corona Teil unseres Alltags bleiben wird. Unser Produkt ist also auch für die Arbeitswelt von morgen konzipiert“, so Co-Founder Nagel.

Nachhaltig ist bei Oppreist nicht nur die Idee, sondern auch das verwendete Material. „Die Stehtische sind nicht nur zu 100 Prozent recycelbar, sondern selbst bereits zu 80 Prozent recycelt. Die verwendete Wellpappe sorgt für eine hohe Stabilität, sodass man bequem an den Stehpulten arbeiten kann“, erklärt Dieter Nagel. Verwendet wird hierfür Wellpappe vom Typ 2.70BC, doppellagig mit sowohl B- als auch C-Wellen. Doch genau diese Feinheiten der Materialbeschaffenheit, die den Erfolg des Produkts maßgeblich ausmachen, hätten die Oppreist-Gründer kurz nach der initialen Idee wohl nicht parat gehabt. Keiner von ihnen hatte Erfahrung in der Konstruktion und Herstellung von Kartonage-Produkten.

Hier kam wlw Connect als Start(up)-Hilfe ins Spiel. Der kostenfreie Sourcing-Service ist Teil des Angebots der B2B-Plattform wlw (ehemals „Wer liefert was“) und kann über wlw.de oder über die wlw-App genutzt werden. Das Ziel: Einkäufer und Anbieter auf kürzestem Weg zusammenzubringen. Nagel erinnert sich an den unkomplizierten Anfrageprozess: „Ich habe ein paar wenige Sätze in das Freitextfeld getippt und kurz aufgelistet, was ich konkret suche. Um es anschaulicher zu machen, habe ich noch eine Produktskizze hochgeladen – auch das ging ganz einfach.“ Zuvor hatten die Gründer mühselig über eine klassische Internetrecherche nach einem passenden Produzenten gesucht. Das Ergebnis war nicht zufriedenstellend. „Uns fehlte nicht nur die fachliche Expertise zur Materialbeschaffenheit, sondern auch die Erfahrung, um einen potenziellen Anbieter abschließend zu bewerten – auch mit Blick auf den Preis“, so Nagel. An dieser Stelle kamen die Experten von wlw ins Spiel: Nach erfolgter Anfrage glichen sie für das Start-up die



Gründer Dieter Nagel vom Start-up Oppreist hat auf die Experten von wlw Connect gesetzt.

Anforderungskriterien mit einer Datenbank aus 620.000 B2B-Anbietern ab, kontaktierten passende Lieferanten und klärten, ob die Anfrage für die Anbieter interessant war. „Bereits einen Tag später erhielten wir eine Liste mit konkreten Antworten passender und interessierter Produzenten. Ich war überrascht, dass so wenige inhaltliche Rückfragen zum Auftrag kamen. Aber das ist einer der Vorteile des Service, da die Anfrage hier direkt Experten zugespielt wird, die sich mit der Thematik auskennen“, so Nagel weiter.

Die Hilfe von wlw war rückblickend dringend notwendig: Vor der Anfrage und Nutzung von wlw Connect entschieden sich die Gründer für einen Hamburger Produzenten und setzten im Vertrieb auf einen eigenen Webshop. Durch den späteren Wechsel zu einem neuen Produzenten hat Oppreist die Konstruktion seiner Tischaufsätze nach eigener Aussage sogar noch verbessern können. Allein im zweiten Quartal 2021 konnte das deutsch-norwegische Unternehmen seinen Umsatz um 500 Prozent steigern. Nach über einem Jahr liefert das Startup sein Produkt in die ganze Welt. „Den weitesten Weg hat ein Stehtisch bis in den Amazonas nach Brasilien gemacht“, sagt Nagel. Das Finden des neuen Produzenten sei für den Erfolg entscheidend gewesen, resümiert der Geschäftsführer.

[www.oppreist.de](http://www.oppreist.de)  
[www.visible.com](http://www.visible.com)