

# Start-up verkauft Stehpulte aus Karton für das Homeoffice

Produkt kostet **34,95 Euro** und lässt sich schnell aufbauen

HANNA-LOTTE MIKUTEIT

HAMBURG :: Seit in Corona-Zeiten das Arbeiten im Homeoffice für viele der Normalfall geworden ist, findet Büroarbeit nicht selten in leicht gebeugter Haltung am Küchentisch statt. Ergonomie? Erst mal egal! „Wir haben schon nach kurzer Zeit im ersten Lockdown gemerkt, dass sich bei uns Rückenschmerzen und Nackenverspannungen bemerkbar machen“, sagt Dieter Nagel.

Zusammen mit seinem Schulfreund Niklas Barre und zwei Mitgründern aus Norwegen hat der Hamburger nach einer Möglichkeit gesucht, wie man auch zu Hause die Arbeitsposition wechseln kann. Herausgekommen ist ein Aufsatz aus Karton, mit dem sich ein normaler Tisch zum Stehtisch umfunktionieren lässt. Oppreist, zu Deutsch „aufrecht“,

hat das deutsch-norwegische Gründer-Quartett ihr verblüffend einfaches Produkt genannt.

Dass eine aufrechte Körperhaltung am Schreibtisch Verspannungen vorbeugt, ist inzwischen hinreichend bekannt. Die Krankenkasse AOK empfiehlt 30 Prozent der Arbeitszeit im Stehen zu verbringen und weist darauf hin, dass dynamisches Arbeiten im Stehen und Sitzen zu besseren Leistungen führen kann. „Unser Stehpult ist leicht, lässt sich mit wenigen Handgriffen aufstellen und genauso schnell wieder zusammenklappen“, sagt Start-up-Unternehmer Nagel, der im Hauptjob als Data-Analyst für ein großes Hamburger Modeunternehmen arbeitet – und zwar aktuell wie so viele andere ausschließlich von zu Hause. Die Arbeitsfläche des Aufsatzes mit einer Größe von 80 mal 52 Zentimetern reicht gut für Laptop und Maus. Mittels Perforierungen an den Beinen ist Oppreist stufenweise zwischen 30 und 45 Zentimetern verstellbar und an die eigene Körpergröße anpassbar.

3500 Stehtische haben die Gründer inzwischen in Norwegen und Deutschland verkauft. Erhältlich sind sie über die Internetseite [oppreist.de](http://oppreist.de). Der Preis liegt bei 34,95 Euro. „Unsere Zielgruppe sind Unternehmen, die ihre Mitarbeiter im Homeoffice unterstützen wollen“, sagt Dieter Nagel. In diesem Jahr will das Start-up richtig Fahrt aufnehmen. Im zweiten Quartal sollen insgesamt weitere 2000 Oppreist verkauft werden. Auch an dem Material wollen die Gründer arbeiten. Es soll flüssigkeitsabweisend werden. Denn die Gründer wissen: Wasserflecken und Ränder von benutzten Kaffeebechern sehen auch beim Arbeiten zu Hause nicht so schön aus.



Dieter Nagel vom Start-up Oppreist mit dem Stehpult

FOTO: OPPREIST