

## Community-Dienstleister Mixxt.de

# In drei Minuten ein eigenes Netzwerk

Der Bonner Dienstleister Mixxt bietet kostenfreie Web-Dienste zur Vernetzung von Menschen mit ähnlichen Interessen. Technische Vorkenntnisse oder spezielle Software sind nicht notwendig. VON JÜRGEN CHRIST



Hecht gefangen, Radio Jerewan aus dem Äther gefischt oder vereintes Feinjustieren von Präsentationstechniken: Auf Mixxt.de sind fast alle Themen willkommen, lassen sich Neuheiten aller Art austauschen. Ob polnischer Anglerclub, deutsche Radiofans oder eher business-affine Karrieremenschen – hier findet jeder seine Gemeinschaft. Denn die Mixxt GmbH bietet einen virtuellen Bauka-

bote wie eine eigene Web-Adresse und Logo kosten extra – für neun oder 19 Euro monatlich. Große Kongresse lassen sich mit Mixxt genauso schnell und zielgruppenorientiert organisieren wie der kleine Hobbytreff mit Nischenanspruch. Dazu realisierte das Bonner Unternehmen eine umfassende modulare Lösung. „Gerade die Nachbereitung ist für Veranstalter und Besucher interes-

sant, weil so eine dauerhafte Vernetzung und Kundenbindung entsteht“, erklärt Geschäftsführer Oliver Ueberholz. Veranstalter profitieren auch vom integrierten Ticketverkauf, den Mixxt in Zusammenarbeit mit dem Web-Dienstleister Amiando integriert. Communitys waren schon immer Ueberholz’ große Leidenschaft. Bereits als 18-Jähriger startete er der IHK beraten lassen!“ Inzwischen betreut das 16-köpfige Mixxt-Team mehr als 280.000 Einzelmitglieder. Diese sind in mehr als 8.000 meist kleineren Netzwerken organisiert. Den Hauptumsatz generiert die rheinische Firma jedoch mit größeren Kunden – wie Radio-Schleswig-Holstein mit fast 70.000 Mitgliedern – oder mit der Expertenplattform für spezialisierte Ärzte im Auftrag eines internationalen Pharmakonzerns zum Thema Schilddrüsenerkrankungen. Von Beginn an war das Unternehmen auf Internationalisierung ausgerichtet. Drei Mitarbeiter betreuen Gruppen in London, Istanbul und Warschau. Seit dem vergangenen Jahr ist der Web-Baukasten zudem auf Russisch und Ukrainisch verfügbar.

„Wir haben sehr lange am Konzept gefeilt. Unser Ziel: Jeder sollte in nur drei Minuten sein eigenes Social Network einrichten können“, erzählt Ueberholz, dessen Studium der Volkswirtschaft und Sinologie seit der Unternehmensgründung pausiert. „Dabei wollten wir sofort global agieren.“

Basis des Erfolgs sind die „Manager“ der unterschiedlichen Mixxt-Netzwerke, die in einer eigenen Gruppe an der Produktentwicklung beteiligt sind, Wünsche und Ideen beisteuern können. Ein weiterer Erfolgsbaustein sind die meist sehr jungen Mitarbeiter. „Unsere Leute haben zwar nicht alle Bestnoten, sind aber sehr kreativ, wenn es um Programmierung, Design, Musik und Video geht“, erläutert Ueberholz seine Personalpolitik. „Und sie bekommen Zeit, eigene Projekte zu entwickeln.“



Das Mixxt-Team: (v.l.) Daniel Peters (CDO), Philipp Ellenbeck (CTO), Christian Stein (CFO) und Oliver Ueberholz (CEO).

sten zum Aufbau und zur Kontaktpflege von Gruppen, die ein gemeinsames Hobby pflegen oder gleiche Interessen haben – sogenannte Communities. Als gemeinsame Werkzeuge dienen unter anderem Veranstaltungsplanung, Redaktionssystem, Mitgliederverwaltung, Fotoalben, Weblogs sowie Foren. Alle Dienste können mit jedem Web-Browser ohne Zusatz-Software genutzt werden und sind in der Basisvariante kostenfrei. Lediglich Premiumange-

nach dem Abitur seine erste Community für die Stadt Bonn unter Schirmherrschaft der damaligen Bürgermeisterin. Im Jahr 2007 gründete der mittlerweile 29-Jährige das Unternehmen Mixxt mit drei Partnern und 200.000 Euro Startkapital von einem Investor. Der Gründermut zahlte sich aus: Von Anfang an schrieb Mixxt schwarze Zahlen. Mit einem Augenzwinkern rät Ueberholz anderen Gründungswilligen: „Bloß nicht von staatlichen Einrichtungen wie

## Flexibilität überzeugt die Kunden.

# Für die Gesundheit rund um die Uhr im Einsatz.

Hans B. versorgt mit seiner noch jungen Firma den Gesundheitsmarkt in Deutschland und im angrenzenden Ausland mit medizintechnischen Geräten. „Unsere Firmenphilosophie lautet: „Wir sind für Sie da! Das bedeutet, dass wir 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche für unsere Kunden erreichbar sind. Das muss auch so sein. Bei Störungen müssen wir den Fehler schnellstmöglich beheben können“, beschreibt Hans B. den Servicegedanken seiner Firma. Aus diesem Grund hat er eine Servicehotline für Kunden eingerichtet. Während der Geschäftszeiten wird die Hotline von Mitarbeitern bedient. Außerhalb der Geschäftszeiten von OfficeLine, dem qualifizierten Telefonservice der Telekom. Anrufer werden nach Postleitzahlen selektiert und der Anruf wird direkt an den zuständigen Servicemitarbeiter vor Ort weitergeleitet. Sollte der Mitarbeiter nicht erreichbar sein, geht der Anruf automatisch an seinen Vertreter.

### Immer ein qualifizierter Ansprechpartner.

Ein Büro, das immer besetzt ist. Ein persönlicher Ansprechpartner, den man jederzeit erreichen kann. Für viele kleinere Unternehmen und Existenzgründer ist das nicht selbstverständlich. Dabei sind die permanente Erreichbarkeit eines qualifizierten Ansprechpartners und die Erweiterung der Geschäftszeiten entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die Telekom bietet mit dem Service OfficeLine genau diese Möglichkeiten.

Mit OfficeLine werden alle Anrufe persönlich entgegengenommen und aufbereitet. Alle wichtigen Informationen werden mit Adresse und Kontaktgrund weitergeleitet. So ist man immer auf dem Laufenden. Kein Kontakt geht verloren und keine Nachfrage bleibt unbeantwortet.

Ob in einer Besprechung, unterwegs beim Kunden oder außerhalb der Geschäftszeiten – mit OfficeLine hat man alles unter Kontrolle und kann sofort reagieren.

### Mehr Service sichert mehr Kundenzufriedenheit.

Ganz gleich, wie sich das Geschäft entwickelt – OfficeLine entwickelt sich mit. Der modulare Aufbau der Leistungspakete macht eine Anpassung an sich verändernde Anforderungen ganz einfach. So kann auch ohne Weiteres eine weitere Servicenummer zugeschaltet werden, über die besonderen Kunden ein zusätzlicher Beratungsservice geboten wird. Jeder Anruf wird zu jeder Zeit entgegengenommen und an den für den Kunden zuständigen Berater weitergeleitet.

### Sofort auf alles vorbereitet.

OfficeLine ist schnell eingerichtet. Der Leistungsumfang lässt sich dank kurzer Laufzeiten nach Bedarf flexibel ver-

ändern. Klare Paketpreise sorgen für die notwendige Transparenz, sodass die Bürokosten nicht aus dem Ruder laufen.

### Alles im Namen der Gesundheit.

Mit OfficeLine hat Hans B. den optimalen Weg für seine Firma gefunden. „Ich kann allen Ansprüchen meiner Kunden auf sehr effiziente Weise gerecht werden. Das spart Geld, erhöht mein Serviceniveau und lässt mir alle Optionen für die Zukunft. Und das Privatleben meiner Mitarbeiter wird auch geschont.“



**Weitere Informationen unter**  
Telekom Deutschland GmbH  
Zentrum Mehrwertdienste  
freecall 0800 116 7031