

Die Kölner Haie atmen Eishockey – wir bei Flying Circus atmen DevOps.



„Wir machen unseren Job gut, wenn keiner feststellt, dass wir den Job machen“

Wir von Flying Circus bieten Open-Source-Lösungen für Ihre Anwendungen, individuell auf Sie zugeschnittenen Service, Kommunikation auf Augenhöhe und eine enge Verzahnung von Development und Operations – schön und gut, aber was bedeutet das alles im konkreten Alltag? Die Kölner Haie wissen das genau. Als Teil ihres Partnernetzwerks betreuen wir die Website (haie.de) und den Online-Shop (shop.haie.de) der Eishockey-Helden mit. Zeit für ein ehrliches Gespräch über produktive Zusammenarbeit – natürlich stilecht im Trainingszentrum. Eisgeruch liegt in der Luft!



Sonntagvormittag, es ist der 5. März 2023: In der Kölner LANXESS arena machen sich die Haie bereit für das heutige Spiel gegen die Bietigheim Steelers, der direkte Einzug ins Viertelfinale ist knifflig – sie müssen gewinnen, und Lokalrivale Düsseldorf sollte im Fernduell besser nicht über ein Unentschieden hinauskommen. Auf den Logenplätzen später dabei: Sebastian Werners, Senior Manager Sales & Partnerships der Kölner Haie, und Mitglieder des Flying-Circus-Teams. Darunter auch Application Operations Engineer Frank Lanitz.

Sebastian, die Kölner Haie atmen Eishockey – ihr seid eine große Nummer im deutschen Eishockey und Gründungsmitglied der DEL 1994. Und natürlich habt ihr seit vielen Jahren eine Website, haie.de, und auch einen Online-Shop. Was macht Flying Circus da für euch genau?

Sebastian Werners: Flying Circus ist für uns ein extrem wichtiger Partner im Bereich der Digitalisierung. Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Schritte nach vorn gemacht, unter anderem auch mit Flying Circus, weil wir unsere komplette Website neu aufgesetzt haben. Flying Circus ist

hierfür ein ganz wichtiger Bestandteil und steuert die entsprechenden Server bei, um das ganze System am Laufen zu halten, und ist eher im Hintergrund aktiv für uns.

Frank Lanitz: Ja, das trifft es ganz gut! Also, wir entwickeln die Website und den Shop nicht, aber die Anwendungen auf bedarfsgerechter Hardware in einem passenden Rechenzentrum absolut verlässlich zu betreiben – das ist genauso wichtig wie ein verlässlicher Entwicklungspartner. Und wir hoffen, dass es auch weiter so gut klappt.

Flying Circus ist partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe sehr wichtig. Das ist umgekehrt genauso, sonst würde es nicht so gut funktionieren, oder?

Sebastian Werners: Absolut, es ist für uns generell mit allen Partnern so, dass wir ein superenges Verhältnis pflegen. Wir reden da auch wirklich von Partnerschaften und nicht einfach nur von Business-Kooperationen. Wir sind regelmäßig im Austausch miteinander, entwickeln die Partnerschaften jeweils weiter und verfolgen die gegenseitigen Ziele.

Es klang schon an: Die Digitalisierungsvorhaben der Haie, insbesondere



re die Online-Anwendungen Website und Shop, funktionieren nicht nur auf der Achse Haie und Flying Circus, da gibt es noch andere Partner.

Frank Lanitz: Ja, genau. Wir als Flying Circus haben uns auf den Betrieb spezialisiert. Wir kümmern uns darum, dass die Webanwendung läuft und die Sachen drumherum passen. Aber wir sind keine Experten bei der Entwicklung von Web-Anwendungen, auch wenn manche von uns aus dem Kontext kommen. Wir haben aber Erfahrung darin: Wir schauen in den Quellcode rein und helfen den Entwicklern, Dinge zu tun. Aber das tatsächliche Entwickeln einer Anwendung – das ist nicht unsere Kernkompetenz und das können andere besser.

Und deswegen gibt es mindestens einen dritten Partner im Bunde?

Sebastian Werners: Genau. Das ist die Firma pooliestudios hier aus Köln. Sowohl pooliestudios als auch Flying Circus sind für uns extrem wichtige Partner, um die Systeme am Laufen zu halten. pooliestudios ist eher für das Sichtbare zuständig und Flying Circus eher dafür, dass ein verlässlicher Rückhalt da ist und auch alles das läuft, was wir uns gemeinsam mit pooliestudios so einfallen lassen.

Wie organisiert ihr die Arbeit im Dreieck? Regelmäßige Telefonkonferenzen, Treffen, Ticket-System?

Sebastian Werners: Vor allem in den ersten Tagen und Wochen, als wir die komplette Anwendungslandschaft neu aufgebaut haben, war natürlich eine extrem hohe Abstimmung da. Wir haben regelmäßig miteinander interagiert. Bevor die Website der Kölner Haie aufgebaut wurde, gab es bereits eine Zusammenarbeit zwischen pooliestudios und Flying Circus. Darüber ist dann auch der Kontakt jeweils zustande gekommen. Dadurch, dass alle Systeme inzwischen reibungslos laufen, sind wir mittlerweile in ruhigerem Fahrwasser.

Frank Lanitz: Ich würde sagen: je nach Bedarf.

Dann nehmen wir mal an, Neujahr um 2 Uhr nachts kommt bei euch eine Meldung, dass ein Liveticker nicht funktioniert. Das ist etwas, das immer mal passieren kann?

Frank Lanitz: Wir hoffen natürlich, dass es nicht passiert – und wenn doch, sind wir vorbereitet. Allein dass wir überhaupt sicherstellen, dass dann auch jemand von uns die Nachricht empfängt, liest und weiter-

verarbeitet. Wir machen das ja schon lange genug, um zu sagen: Fehler passieren eben. Dann ist es wichtig, dass man sinnvoll, angemessen, zeitnah darauf reagiert. In dem konkreten Fall spricht man eher mit den Entwicklern als mit den Haien selbst. Die können an der Stelle ja leider nichts tun. Den Entwicklern sagen wir dann: Okay, pass mal auf, hier an der Stelle ist ein Bug passiert oder ein Fehler. Das müssen wir besser machen, das können wir besser machen. Und dann funktioniert das halt auch einfach.

Websites und Online-Anwendungen sind ja eigentlich im Dauerbetrieb, also 24/7. Und am besten sind sie zu hundert Prozent up and running – ihr als Haie bekommt quasi gar nicht mit, was Flying Circus da genau macht. Ist es also so, dass ihr euch zweimal im Jahr hier im Trainingszentrum und der Arena trifft und ansonsten nichts voneinander mitbekommt?

Sebastian Werners: Generell ist unser Austausch mit Flying Circus nochmal deutlich intensiver. Ich muss dazusagen, dass ich für den Bereich der Partnerschaft zu-

ständig bin. Das heißt, ich arbeite bei uns im Vermarktungsteam, bin der Hauptansprechpartner, was diese Belange für Flying Circus angeht. Ich bin mit Flying Circus deutlich häufiger im Austausch, weil es ja nicht nur um unsere Interessen geht, sondern auch darum, die Interessen von Flying Circus zu stärken. Wir haben regelmäßige Treffen hier, telefonieren häufiger miteinander, veranstalten Business-Events et cetera, wo regelmäßiger Austausch stattfindet. Der ist dann aber nicht auf der technischen Ebene. Ich möchte aber behaupten: Je weniger wir uns bei Flying Circus melden, umso weniger Probleme haben wir.

Frank Lanitz: Genau. Wir machen unseren Job gut, wenn keiner feststellt, dass wir den Job machen. Das ist immer so das Problem, da kommt man schnell auf den Gedanken „Dann brauchen wir die ja auch nicht“. (lacht) Aber nein, unser Ziel ist es schon, dass wir die Sachen zusammen tun und im Idealfall funktioniert alles einfach. Wir haben dafür die Bereitschaft, dass, wenn am Wochenende was kaputtgeht, zeitnah reagiert

wird, dass wir da sinnvoll reingucken. Wir haben die Abstimmungen mit den Entwicklern von pooliestudios und sind im Grunde ständig über Chat und eigentlich fast jeden Tag im Gespräch. Und wenn der Nutzer oder die Nutzerin am Ende einfach nur auf die Website kommt und guckt, was beim nächsten Spiel läuft, dann haben wir unseren Job gut gemacht.

Die entscheidende Achse im alltäglichen Geschäft ist also die Achse pooliestudios und Flying Circus. Das Dreieck bleibt aber nur deswegen stabil, weil pooliestudios und Flying Circus einander schätzen und gut zusammenarbeiten. Die Haie würden an der Stelle wahrscheinlich mitbekommen, dass irgendwo Sand im Getriebe ist, wenn diese Achse nicht gut funktionieren würde – und das ist für das Produkt am wichtigsten.

(beide nicken)

Sebastian, aus deiner Sicht: Auf einer Skala von 1 bis 10 – würdet ihr Flying Circus weiterempfehlen?

Sebastian Werners: Absolut! Eine ganz klare 10. Wir haben es ja gerade gehört, je weniger wir davon mitbekommen, was Flying Circus macht, umso besser läuft das komplette System. In den zwei Jahren, die wir jetzt zusammenarbeiten, habe ich noch keinen einzigen Anruf bekommen, dass da irgendwo ein Problem ist, was ich als Ansprechpartner von Flying Circus hätte lösen müssen. Das bedeutet ja, dass unsere IT mit Flying Circus gut zusammenarbeitet.

Letzte Frage: Wie geht das Spiel heute Nachmittag aus?

Sebastian Werners: Wir gewinnen 8:1.

Frank Lanitz: Zu 0 ist immer schön. 6:0 oder so.

Sebastian lag letztlich nur um ein Gegentor daneben. Hier ist die Eishockey-Expertise erkennbar – so soll es sein!

Haben Sie Fragen oder möchten Sie Ihr Projekt mit einem Experten besprechen?
Wir helfen gerne weiter unter 0345 219 401-11

Flying Circus Internet Operations GmbH
Leipziger Str. 70/71
06108 Halle (Saale)
Deutschland

Kontakt
mail: mail@flyingcircus.io
fon: +49 345 219 401 0
fax: +49 345 219 401 28