

S03E03 — helix über helix

In der dritten Folge der dritten Staffel stellt sich mit helix ein weiteres Mitglied vor. Er spricht mit Nathan darüber, was er bisher gemacht hat und welche Dienstleistungen er potentiellen Kund*innen und Auftraggeber*Innen der WTF anbieten kann.

2023, Helix, zeitschlag

<https://wtf-eg.de/podcast/wtf-s03-e03/>

Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen Folge vom Podcast der Werkkooperative der Technikfreund*innen. In der dritten Staffel wollten wir uns, unsere Kompetenzen und vor allem: Unsere Genoss*innen vorstellen. Die WTF vereint viel Wissen, viele Fähigkeiten. Nur weiß das kaum wer. Ihr erinnert euch an den Deal aus einer der letzten Folgen? Wir zeigen dir, euch und Ihnen, was wir können und du, ihr und Sie denkt vor dem nächsten Projekt an uns. Von Projektmanagement und Consulting, über Softwareentwicklung, IT-Security, Dokumentation hin zu Betrieb und Administration — wir haben einiges zu bieten, zwar mit dem Schwerpunkt IT, aber auch darüber hinaus. Und das zu zeigen, das ist die Idee dieses Podcasts. Kommt auf uns zu und redet mit uns, sprecht uns an. Zum Beispiel, wenn's bei euch im Unternehmen ein schier unlösbares Problem gibt. Das Netzwerk seit Tagen, Wochen nicht tut, was es soll und ihr mit eurem Latein am Ende seid. Wenn der Wald brennt, die Feuerwehr kämpft und kämpft, ihr aber zufälligerweise keinen Löschpanzer in der Garage habt. Spezialwerkzeug. Vielleicht können wir euch da helfen, weil: Wir haben so'n Ding, so einen Löschpanzer sozusagen zum Mieten. In dieser Folge stellt sich Helix vor. Helix war einige Jahre erfolgreich selbstständig und wickelt seine Dienstleistungen jetzt über die WTF ab. Was Helix nicht bietet, ist Softwareentwicklung. Er kümmert sich um Administration, Devops und Betrieb, aber am liebsten löst er als kreativ-technischer Problemlöser Spezialprobleme. Gescheit. Knackt die harten Nüsse. Löscht den Waldbrand ein für alle mal. Wer er ist, was er kann und was er bietet — und was nicht — darüber habe ich mit ihm gesprochen. Viel Spaß beim Zuhören! Vielen Dank für das Interesse und eure Zeit! Helix erreicht ihr unter helix@wtf-eg.de, unser Büro unter office@wtf-eg.de Für Fragen und Feedback zum Podcast schickt gerne eine E-Mail an podcast@wtf-eg.de. Alle weiteren Informationen zur Genossenschaft gibt es im Internet unter wtf-eg.de.

Transcript

Intro:

[0:13] Hallo und herzlich Willkommen zu einer neuen Folge vom Podcast der Werkkooperative der TechnikfreundInnen.

In der dritten Staffel wollten wir uns vorstellen, unsere Kompetenzen und vor allem unsere GenossInnen, unsere Mitglieder.

Die WTF vereint viel Wissen und viele Fähigkeiten, nur weiß das kaum wer.

Ihr erinnert euch an den Deal aus einer der letzten Folgen? Wir zeigen dir, euch und Ihnen, was wir können und du, ihr und Sie, denkt vor dem nächsten Projekt an uns.

[0:48] Von Projektmanagement und Consulting über Softwareentwicklung, IT-Security, Dokumentation hin zu Betrieb und Administration.

Wir haben einiges zu bieten.

Zwar mit dem Schwerpunkt IT, aber auch darüber hinaus. Und das zu zeigen, das ist die Idee dieses Podcasts. Kommt also auf uns zu und redet mit uns. Sprecht uns an.

Zum Beispiel wenn es bei euch im Unternehmen ein schier unlösbares Problem gibt. Eine harte Nuss.

Das Netzwerk seit Tagen, seit Wochen nicht tut was es soll und ihr mit eurem Latein am Ende seid.

Wenn der Wald brennt, die Feuerwehr kämpft und kämpft, ihr aber zufälligerweise kein Löschpanzer in der Garage habt. Spezialwerkzeug eben.

Vielleicht können wir euch da helfen, weil: wir haben so ein Ding, so einen Löschpanzer, sozusagen zum Mieten.

In dieser Folge stellt sich Helix vor. Helix war einige Jahre erfolgreich selbstständig und wickelt seine Dienstleistungen jetzt über die WTF ab.

Was Helix nicht bietet, ist Softwareentwicklung.

Er kümmert sich um Administration und DevOps, Betrieb, aber am liebsten löst er als kreativ-technischer Problemlöser Spezialprobleme gescheit.

[2:04] Knackt die harten Nüsse, löscht den Waldbrand ein für allemal.

Wer er ist, was er kann und was er bietet und was eben nicht, darüber habe ich mit ihm gesprochen.

Viel Spaß beim Zuhören.

Nathan:

[2:26] Hallo Helix, schön, dass du dir die Zeit nimmst, dich im Podcast der interessierten Weltöffentlichkeit und der Geno vorzustellen.

Helix:

Hallo, ja gerne.

Nathan:

Um vielleicht mal anzufangen, explain me like I'm five: wer ist Helix, wer bist du?

Helix:

[2:46] Naja, also ich bin natürlich ein sehr facettenreicher Mensch, aber wenn ich es jetzt einem 5-Jährigen erklären müsste, weil das war ja die Frage, dann würde ich sagen, ich bin jemand, der mit Computern bastelt und so tut, dass die Computer dann auch tatsächlich laufen.

Also ich sehe mich jetzt aktuell weniger als Entwickler hauptsächlich, sondern bin eher so ein problemlösender Mensch.

Das heißt, wenn irgendwas nicht funktioniert, dann kommen Leute auf mich zu und ich mache, dass es funktioniert.

Nathan:

[3:21] Probleme lösen ja auch SoftwareentwicklerInnen, aber du bist dann eher...

Helix:

Das ist korrekt.

Nathan:

DevOps, Ops.

Helix:

Ja, so in die Richtung.

[3:29] Also ich lehne eher Richtung Ops.

Aktuell bin ich auf meinem Haupt-Arbeitskanal auch eher Admin.

Aber ich habe auch schon einige DevOps-Pipelines geschrieben, ich habe geschaut, dass Builds laufen, dass Packaging funktioniert und solche Dinge.

Also ich bin schon, ich sehe mich eher so als Zuarbeiter, wenn ich jetzt mit Entwicklern zu tun habe. Also ich kann auch ein bisschen entwickeln, aber mein Haupttalent ist eben, dass ich die Dinge zum Laufen bekomme, sagen wir es mal so. Also ich habe auch schon ein paar kleinere Bugs gefixt aber entwickeln ist nicht so mein Ding.

Nathan:

[4:14] DevOps heißt: du kümmerst dich nur um, wie, ich sag jetzt mal Code zum Laufen gebracht wird auf irgendwelchen Servern oder kümmerst du dich auch um Betrieb von Anwendungen?

Helix:

Auch um Betrieb. Also bei der – oder mit der – WTF eG

[4:31] habe ich auch sehr oft bei Kunden Open-Source-Lösungen aufgesetzt, die dann dort eben die Dateiablage machen oder, also ich meine, das kennen wir alle, Nextcloud, die Richtung, Syncthing habe ich schon oft aufgesetzt, dann diverse VPN-Lösungen. Ich bin auch Netzwerker, also ich habe auch Netzwerke mal studiert.

Aber das sehe ich eben größtenteils so als Basistechnologie für alles, was dann darauf aufbaut.

Also IT ist ja immer so ein Support-Feld für das Unternehmen und meistens sind es ja entweder Entwickler, die ein

Produkt machen, die halt irgendwie das zum Laufen bekommen müssen, oder es sind halt eben operative Abteilungen, die dann halt damit ihr Tagesgeschäft erledigen.
Und da bin ich halt eben auch immer dabei.

Nathan:

[5:28] Du hast gesagt, du hast Netzwerktechnik studiert?

Helix:

[5:32] Korrekt, also der Studiengang hieß Informationstechnik, Fachrichtung Netz- und Softwaretechnik. Also da ging es irgendwie um...

50 Prozent WLAN und 50 Prozent Andere Dinge. Es ist ein sehr Elektrotechnik-lastiger Studiengang gewesen. Wir haben eben auch viel über Funktechnik und so gelernt und ich darf mich jetzt Ingenieur schimpfen. Aber da ich an der DHBW studiert bin, halte ich mich da mal ein bisschen zurück.

Nathan:

[lacht] Ich kenne dieses Dilemma, ich kenne dieses Dilemma nur zu gut.

Nathan:

[6:12] Du hast gesagt du hast, ich sag jetzt mal, einen Dayjob, also was, womit du dich tagsüber beschäftigst und bist aber gleichzeitig auch noch irgendwie als Genossenschaftsmitglied, als Genosse, bei der WTF. Da machst du auch Kram. Wie ist denn da das Verhältnis?

Helix:

[6:34] Von mir zur WTF-eG oder von mir zu dem Kram.

Nathan:

[6:39] Das Verhältnis zwischen deinem Hauptjob und dem Job bei der WTF.

Helix:

[6:42] Das ist ein halbwegs freundschaftliches Verhältnis. Also mein Hauptjob erlaubt mir eben für die WTF zu arbeiten.

Und es ist halt auch so, dass ich mir eigentlich meistens relativ kurzfristig auch Urlaub nehmen kann dafür. Meistens baue ich da eben Gleitzeit ab, weil nach dem Bundesurlaubsgesetz §8 darf man ja nicht in seinem Urlaub arbeiten.

Gleitzeit ist aber im Prinzip nicht, Gleitzeitabbau nicht im Prinzip Urlaub, deswegen darf ich das da tun.

Ich werde aber auch in Zukunft ein bisschen meine Arbeitsstunden dort reduzieren und ein bisschen mehr für die WTF eG machen. Da bin ich jetzt gerade in Verhandlungen mit meinem Arbeitgeber.

Nathan:

[7:30] Okay, beantwortet meine Frage gar nicht so, wie ich sie eigentlich beantwortet haben wollte, sondern ich stelle sie nochmal anders.

Wie viel pro Woche arbeitest du bei deinem Jobjob und wie viel pro Woche kannst du in die WTF investieren oder willst du in die WTF investieren?

Helix:

[7:44] Also bei meinem Jobjob arbeite ich so 35 bis 45 Stunden die Woche und bei der WTF eG kann ich so 10 bis 15 Stunden die Woche, denke ich, investieren.

Hängt halt natürlich davon ab, wie viel ich bei meinem Job-Job mache und wie viel bei der WTF zu tun ist. Ja, dynamisch bisschen.

Nathan:

[8:08] Du hast im Vorgespräch gesagt, du warst vor deinem jetzigen Job mal selbstständig.

Hast du da auch Ops und DevOps und Administration gemacht oder womit warst du selbstständig?

Helix:

[8:24] Also ursprünglich habe ich angefangen mit 100% Ops, das heißt größtenteils Administration, war da bei diversen Startups.

Das war so ein kleines Socken-Startup in Mannheim.

Und dort habe ich dann hauptsächlich die Inhaber beraten bei diversen Anschaffungen, was Software und Hardware angeht, habe dort Kollaborationstools aufgesetzt und bin dann darüber auch in andere Startups reingerutscht und hatte dann am Ende einige Kunden, die halt sowas von mir wollten.
Und da kamen auch ab und an mal so ein paar speziellere Wünsche.
Also zum Beispiel gab es so einen 3D-Body-Scanner, der mal in einem Ladengeschäft stand, den ich dann eingerichtet hab, beziehungsweise die Firma davon ist Pleite gegangen.

Nathan:

[9:17] Schade.

Helix:

[9:18] Den hab ich dann ein bisschen weiterentwickelt.

Das war irgendwie aus einem Haufen Raspberry Pis zusammengefrickelt, hat aber ganz gut funktioniert.

Da ging es dann auch so ein bisschen um Prozessoptimierung, Automatisierung.

Und ja, also die waren da eigentlich ganz, ganz happy damit.

Später war es dann auch ab und an so, dass mal eine Agentur bei mir vorbeigekommen ist und meinte so, "hey, wir haben gehört, du machst und automatisierst und wir hätten da mal hier so ein Automatisierungsproblem".

Da habe ich dann geschaut, dass über Git automatisch dann diverse Demo-Websites aktualisiert werden.

Das ist jetzt heutzutage irgendwie kein super Riesenthema, aber da natürlich so eine Agentur weniger IT-affin ist, als man manchmal denken könnte, haben die da halt eben auch ein bisschen Unterstützung gebraucht.

Das ist natürlich aus einem Entwicklerstandpunkt dann relativ easy gewesen, aber die Leute waren begeistert.

Also Automatisierung war so mein Hauptarbeitsbereich, ja.

Nathan:

[10:36] Du hast von diesem 3D-Körperscanner erzählt.

Ich glaube, das schlägt auch gut in diese Kerbe rein. Du hast dich vorhin als Problemlöser, als technischer Problemlöser bezeichnet.

Gab es da noch andere so coole, interessante, kreative, knifflige Sachen, die du bisher gemacht hast?

Helix:

[10:59] Ja, also ich habe auch öfters für die, für eine Bildungsorganisation gearbeitet, die beispielsweise für, ich glaube, 20.000, Schüler oder so in der Corona-Pandemie-Zeit ein Jitsi hochgezogen haben und habe dann auch da operativ unterstützt, und habe auch schon an Lebensmittelmaschinen gestanden und geschaut, wie die Dinger funktionieren. Weil – komischerweise haben solche schnibbelnden Maschinen heutzutage auch Internet und wollen irgendwie mit einem Netzwerk verbunden sein. Und wenn das nicht funktioniert, dann war ich halt auch öfters mal da.

Also da gibt es ja dieses IT und OT, also Information Technology und Other Technology.

Und ich hatte auch schon einiges mit Other Technology zu tun, die dann irgendwie an die IT angeknüppelt werden sollte.

Nathan:

[12:09] Okay also so die Schnittstelle zwischen online- und offline-Welt es so ein bisschen.

Helix:

[12:14] Ja das ist korrekt. Also es gab sehr viel offline Dinge die passiert sind die dann irgendwie in ein Netzwerk wollten.

Nathan:

[12:25] Hast du bisher Projekte, oder oder wie sahen deine bisherigen Projekte mit der WTF aus, die du angeboten hast oder abgewickelt hast? Gab es da welche?

Helix:

[12:38] Ja, also ich habe hauptsächlich meine alten Kunden von der Selbstständigkeit wieder mitgebracht und wickele das jetzt alles über die WTF eG ab, also laufender Betrieb eben.

Ich hoste E-Mail, diverse Serverdienste, jetzt zum Beispiel für einen städtischen Kunden auch ein Netbox, das ist so ein IP-Adressverwaltungs-Tool.

Beräte da natürlich dann auch die Leute und helfe denen auch so ein bisschen beim Onboarding, was das jetzt angeht.

Also im Moment bin ich jetzt gerade dabei, eben so einen Third-Level-Support so ein bisschen zu etablieren für die Leute, die dann eben vor Ort sind und mit den Tools dann umgehen müssen im Rechenzentrum, um die dann ein bisschen zu supporten.

Und größtenteils geht es eben über die WTF-internen Ausschreibungen oder über Connections, also eigentlich so wie früher auch, es hat sich halt so rumgesprochen, dass ich gut bin in solchen Dingen und meistens kommen die Aufträge dann so zu mir, nicht ich zu den Aufträgen, also viel Akquise mache ich nicht tatsächlich.

Nathan:

[13:55] Das ist doch schön, dass du dir das erlauben kannst oder dass du in dieser Position bist.

Ich nehme jetzt ein bisschen mit: du hast bisher viel gemacht auch in vielen unterschiedlichen Branchen – das kommt aber eher so daher, weil deine Fähigkeiten also IT und Administration und Netzwerk und so Kram überall gebraucht werden. Vielleicht mal kurz in der Zusammenfassung: Was sind so deine Fähigkeiten, die du den Leuten anbieten kannst?

Helix:

[14:27] Also hauptsächlich – das hatte ich ja am Anfang schon gesagt – Dinge, die nicht funktionieren wieder funktionierend zu machen; und in der Regel hat es ja auch irgendwas mit Netzwerk zu tun. Also oft kommen Leute auf mich zu die dann sagen "Ja, ich habe hier irgendwas mit Netzwerk und es funktioniert nicht".

Und dann arbeite ich mich da rein und es funktioniert wieder.

Es kann natürlich auch sein, dass das ganze Netzwerk nicht funktioniert.

Also das ist jetzt nicht nur so Low-Level-Kram, sondern eben auch mal so ein Active Directory oder so ein bisschen größeres IP-Netzwerk, was dann vielleicht Adressprobleme hat oder so.

Ja, also hauptsächlich Dinge mit Netzwerk, die nicht funktionieren oder vielleicht auch mal Software, die nicht funktioniert.

Nathan:

[15:23] Wenn du sagst, wenn das ganze Netzwerk nicht funktioniert, das heißt, du spielst auch gerne mal Feuerwehr oder die Leute rufen dich an und sagen dringend Hilfe, Hilfe?

Helix:

[15:34] Ja, also meistens ist das jetzt nicht Feuerwehr im Sinne von "es funktioniert jetzt seit einer Stunde nicht, komm bitte vorbei", sondern die Leute rufen mich eher an, wenn sie jetzt schon einiges ausprobiert haben und vielleicht auch mal so ein anderer Dienstleister da dran saß und der auch keine Ahnung mehr hat, warum jetzt zum Beispiel das VPN nicht funktioniert oder so.

Und es ist meistens dann nicht so super dringend im Sinne von, es muss jetzt innerhalb von einer Stunde gelöst werden, aber es ist dann meistens dringend im Sinne von, dass es eben schon seit einer ganzen Weile kaputt ist.

Und das ist dann natürlich auch, je länger dann so ein Büro steht oder irgendein Netzwerk nicht funktioniert, desto teurer wird es.

Und irgendwann wird es dann so teuer, dass es sich lohnt, eben mich zu engagieren.

Und dann kommen die Leute meistens zu mir, also nicht mit jedem kleinsten Krams. Also das habe ich meinen ganzen Kunden eigentlich auch schon relativ abgewöhnt.

[16:38] Weil wenn man mich als Google-Ersatz "missbraucht", dann rechne ich das halt auch dann entsprechend so ab.

Also ich meine, das kann ich auch tun, aber es ist jetzt nicht meine Spezialkompetenz, für Leute zu googeln.

Da sehe ich mich ein bisschen falsch eingesetzt, mache es aber natürlich auch, wenn die Bezahlung stimmt, gerne auch für Kunden. Ich bin mir da für nichts zu schade, würde ich sagen.

Nathan:

[17:06] Aber wenn du es dir aussuchen kannst, würdest du lieber kein First Level Support machen und auch nicht wie eine Feuerwehr 24/7 erreichbar sein müssen.

Helix:

[17:16] Das ist korrekt, ja. Also es ist auch so, da ich ja noch einen Hauptarbeitgeber habe, bei dem ich ja genau solche Dinge tue, bei denen ich dann jetzt nicht 24/7 erreichbar bin, aber eben halt den größten Teil des Tages, möchte ich mir das dann nicht noch bei der WTF eG irgendwie ans Bein binden, und habe da lieber dann so die interessanten Probleme. Also welche, wo dann andere Leute seit einer ganzen Weile nicht weiterkommen, und die ich dann mit einigem Gehirnschmalz dann, Blut, Schweiß und Tränen lösen kann, das gibt mir sehr viel tatsächlich. Es gab natürlich auch schon Probleme, die ich nicht lösen konnte, das ist dann halt sehr schade, aber die kann ich

glaube ich an – ja gut, jetzt nicht an einer Hand abzählen – vielleicht an an zwei Händen und einem halben Fuß oder so.

Jetzt in den letzten, ich würde mal sagen, sieben, acht Jahren meiner IT-Karriere habe ich eigentlich bis auf wenige Dinge alles gelöst bekommen.

Nathan:

[18:21] Naja, wenn du zwei Hände und einen halben Fuß brauchst, um deine nicht erfolgreichen Einsätze aufzählen zu können, dann wirst du vermutlich ein paar viel, viel mehr Hände und Füße brauchen, um deine Erfolgserlebnisse und guten Geschichten aufzuzählen.

Helix:

[18:35] Das ist korrekt, so viele Hände und Füße habe ich nicht.

Nathan:

[18:38] [lacht] Sehr gut, sehr gut. Was würdest du gerne machen? Also für was suchst du Aufträge, in welchem Umfang?

Wo sagst du, das ist so dieser ideale Auftrag für mich, darauf habe ich Bock?

Helix:

[18:55] Also am meisten Bock habe ich eben auf Dinge zu automatisieren.

Also wenn jetzt gerade, das habe ich ja vorhin erzählt mit dem Deployment bei der Agentur, da wurde sehr, sehr viel manuell sehr lange gemacht, wo ich dann auch sehr viel Arbeit und Zeit den Leuten dann langfristig sparen konnte. Sowas freut mich immer.

Und generell solche effizienzsteigernden Maßnahmen, wo ich dann schauen kann, wie man den Leuten halt eben ziemlich gut das Leben leichter machen kann, weil meistens sind es auch nicht die super komplizierten Sachen, sondern wenn man sich so einen Prozess mal anschaut, dann geht es eigentlich relativ schnell, dass man Dinge automatisiert bekommt, die dann einen ziemlich großen Impact haben.

Und da sehe ich halt auch meine Spezialität und das mache ich eben halt auch am allerliebsten, wenn es so Dinge sind, wo ich sagen kann: "Gut, es ist jetzt nicht einfach, das zu automatisieren", aber man kriegt das eben in einem gewissen Rahmen in wenigen Tagen bis Wochen dann hin.

[20:06] Und meistens sind es auch bei mir in der Vergangenheit jetzt so eher kürzere Projekte gewesen und nichts, wo ich jetzt jahrelang irgendwie beim selben Auftraggeber sitze.

Also ich hab' natürlich langjährige Kunden, aber die rufen mich dann auch nicht ständig an. Also ich bin bei denen nicht ständig beschäftigt, sondern eben halt nur diese Third-Level-Geschichte.

Und so würde ich mir das eben auch weiter wünschen, dass ich so interessante Automatisierungsdinge tun kann.

Nathan:

[20:37] Ich habe mir hier aufgeschrieben, dass du gerne Projektgeschäft machst, was nicht allzu zeitkritisch ist.

Also das, was du beschrieben hast, das Netzwerk tut seit drei Wochen nicht, naja gut, ob es jetzt heute oder morgen funktioniert, aber wenn es dann wieder tut, dann tut es dann richtig bei dir.

Also du hast auch so einen Anspruch, die Sachen gescheit zu machen, es ist aber auch wichtig, dass du niemanden über den Tisch ziehst, sondern auch deine Kunden fair behandelst. Also wenn du sagst, du hast ja einige Kunden...

Helix:

[21:06] [unterbricht] ... ja also ich nehme auch keine Shortcuts. Ich bin auch niemand, der jetzt sagt, nur weil es schneller geht oder weil es weniger weh tut, mache ich das.

Da müssen manche Kunden auch ab und an ein bisschen schlucken, wenn die dann sehen, okay, es wird jetzt entweder teurer oder für uns schmerzhafter, weil wir irgendwelche Prozesse umstellen müssen oder so.

Aber im Endeffekt waren die eigentlich meistens zufrieden, was das angeht, und haben sich dann auch vielleicht zwischendrin mal ein bisschen beschwert, "oh, das wird jetzt aber teuer so".

Also das ist wie, wenn der Handwerker kommt, ne, und seit Wochen ist irgendwie das Klo verstopft oder so, und dann kommt der Handwerker mit dem Pümpel und merkt so, "das reicht aber nicht, wir brauchen da härtere Geschütze".

So irgendwie kommt mir das auch bei mir manchmal vor, weil ich sag dann auch, mach dann diesen Handwerkermove und sag, "oh, das wird teuer".

Das gefällt den Kunden natürlich nicht so, aber wenn sie es dann geschafft haben, diesen Roadblock quasi – also ich löse ja viele Roadblocks auf quasi.

[22:22] Wenn sie geschafft haben, das zu überwinden, dann sind die eigentlich meistens happy.

[22:26] Ich habe auch vor vier Jahren oder so ein Netzwerk bei einem Kunden komplett rausgerissen und neu gemacht. Also einfach einmal alle Switches weg, alle Server weg, neue Server, neue Switches, was auch immer. Und das Ding läuft jetzt eigentlich seit vier Jahren einwandfrei durch.

Oder Moment, es sind sogar schon sechs Jahre fast.

Also über fünf Jahre läuft es einwandfrei durch, bis auf diverse – ab und an mal – Netzwerkerweiterungen oder mal eine Festplatte tauschen oder so.

Also diese Verschleiß- oder Erweiterungsdinge, die man halt so hat.

Aber so wirkliche Netzwerkprobleme, wie die vorher hatten, als die noch zwei verschiedene Router hatten und irgendwie zwei Active Directories, die sich gegenseitig bekämpft hatten, das haben die jetzt nicht mehr.

Also, es ist deutlich ruhiger geworden dort.

Und ich versuche halt eben auch, das hast du ja schon gesagt, so einen gewissen Qualitätsanspruch zu erfüllen, weil ich der Meinung bin, wenn man keine Shortcuts nimmt, sondern einfach mal sauber arbeitet, dass es dann auch durchaus langfristige Lösungen geben kann in der IT.

Also auch in der IT, die ja so schnelllebig ist, gibt's trotzdem Dinge, die man langfristig automatisieren oder berichtigen kann.

Und da schaue ich eben auch, dass ich da keine Abkürzungen nehme.

Nathan:

[23:54] Also es ist nicht, oder dich zu beauftragen, ist nicht günstig, aber auf jeden Fall preiswert.

Helix:

[24:01] Das ist korrekt, ja. Also ich ... – man könnte auch sagen – es ist nicht billig, aber dafür günstig, weil wenn du das natürlich ja auf diese paar Jahre dann siehst, wie das läuft, dann sparst du dir im Vergleich zu Dienstleistern, die halt nur pfuschen, sparst du dir halt schon auch einiges Geld.

Nathan:

[24:24] Als Softwareentwickler kann ich oder arbeite ich mittlerweile nur noch von zu Hause aus. Wenn du sagst, du musst Switches austauschen,

vermute ich dass du ab und zu mal irgendwo noch in ein Büro oder in ein Rechenzentrum fahren musst – aber kannst du deinen Job auch remote machen und möchtest du das? Oder sagst du ich finde es eigentlich ganz gut auch mal durch die Gegend zu fahren, im Auftrag von Kunden, also sie können mich auch dafür buchen?

Helix:

[24:52] Also, sowohl als auch. Es hängt natürlich immer davon ab, wie jetzt das Projekt ist.

Also, aktuell, wenn ich jetzt zum Beispiel so eine Kollaborationslösung einrichte, dann sind es meistens administrative Tätigkeiten, bei denen ich jetzt nicht vor Ort sein muss.

Weil dann kann man auch mal über Videokonferenzen eine Schulung machen oder man teilt halt eben sein Bildschirm.

Wenn es jetzt der Admin am anderen Ende, zum Beispiel, wenn der unterstützt werden muss, dann ist es meistens auch so, dass dann eben ja schon jemand vor Ort ist und ich diese Leute dann unterstütze und das funktioniert ganz gut mit Screensharing, Telefon, was man halt so als Kommunikationsmöglichkeiten hat.

Manchmal muss man aber auch mal hinfahren und sich das angucken.

[25:39] Zum Beispiel habe ich jetzt demnächst so ein Thema, da geht es um ein Schwimmbad, was irgendwelche Sensorik abrufbar machen möchte und da muss ich dann natürlich hinfahren und in dieses Schwimmbad und muss mir das ganze Ding angucken. Weil so einen Sensor einzurichten, das ist halt übers Internet relativ schwierig.

Also ich bin da auch gerne verfügbar, wenn es jetzt nicht allzu weit weg ist.

Also Süddeutschland wäre halt noch ganz cool, weil abgesehen davon wird dann halt wahrscheinlich die Anfahrt relativ teuer, weil wenn es halt natürlich nur so Projektgeschäft sind, dann lasse ich mich halt pro Kilometer dann vergüten und wenn ich dann 1000 Kilometer reisen muss, dann muss halt der Kunde auch die 1000 Kilometer bezahlen.

Da bin ich mir aber auch nicht zu schade dafür. Also wenn es das Projektvolumen hergibt, dann reise ich auch gerne durch die ganze Welt, wenn's sein muss.

Nathan:

[26:34] Nimm eine Badehose mit, wenn du schwimmen willst.

Helix:

[26:38] Wenn es mal in den USA ist oder so, so eine Workation, das ist immer gut.

Nathan:

[26:44] Sehr gut. Wenn man jetzt sagt, okay, wir haben hier ein Netzwerkproblem, das wir seit drei Wochen noch nicht gelöst bekommen oder wir haben ein Schwimmbad, das wir mit Sensorik ausstatten wollen. Wie erreicht man dich, wenn man sagt, wir wollen Helix haben?

Helix:

[27:00] Also am besten über helix@wtf-eg.de, also per E-Mail. Andererseits gibt es natürlich auch immer das Büro von der WTF eG, die ja auch mit der Chiffre "Helix" dann die Kunden an mich weiterleiten können. Wenn es dann soweit kommt, dann kriegen meine Kunden natürlich auch meinen Realnamen. Das ist vielleicht für die Abrechnung ganz interessant dann. Aber generell bin ich eigentlich über E-Mail auch sehr gut erreichbar und wenn nicht haben wir auch ein sehr kompetentes und nettes Büro was dann gerne mal vermittelt.

Nathan:

[27:40] Das kann ich nur bestätigen. Gut – ich wäre mit meinen Fragen jetzt tatsächlich soweit durch. Hast du zum Abschluss noch irgendwelche letzten Worte die du loswerden möchtest? Möchtest du jemanden grüßen?

Helix:

[27:55] Ich grüße meine Mama und alle, die mich kennen, ist, glaube ich, so der Standardsatz. Ich grüße aber auch alle Genossis von der WTF eG, mit denen ich hoffentlich viele weitere Jahre coole IT-Dinge machen kann, denn die WTF eG ist echt eine coole Idee und sie funktioniert auch. Ich habe es schon ausprobiert. Es ist alles mittlerweile relativ effizient und es ist einfach immer wieder eine Freude mit der WTF eG zu arbeiten und auch für meine Kunden über die WTF eG zu arbeiten.

Nathan:

[28:34] Das heißt der Name WTF, die Abkürzung, ist da tatsächlich kein Hindernis, sondern wir wir sind ein seriöses Unternehmen.

Helix:

[28:43] Das würde ich mal so behaupten, ja, also das haben wir auch schon öfters unter Beweis gestellt.

Nathan:

[28:52] Dann drücke ich dir mal die Daumen dass du viele Schwimmbäder mit Sensoren ausstatten kannst oder 3D-Körperscanner oder das nächste Socken-Startup dabei unterstützen kannst erfolgreich zu werden. Dann danke ich dir vielmals fürs Gespräch und deine Zeit.

Helix:

[29:09] Vielen Dank auch Dir und auch Dir alles Gute!

Intro:

[29:39] Oder schreibt eine E-Mail mit dem Stichwort helix an office@wtf-eg.de. Für Fragen und Feedback zum Podcast schickt eine E-Mail an podcast@wtf-eg.de. Alle weiteren Infos zur Genossenschaft und was wir tun, finden sich unter wtf-eg.de. Mir bleibt jetzt nichts anderes mehr übrig als zu sagen, vielen Dank fürs Interesse und fürs Zuhören – und bis zum nächsten Mal.