

Mehr Innovation für Entwickler bei Lead Sherpa

Mit Linode Kubernetes Engine konnte die Plattform schneller skalieren, die Infrastrukturkosten um fast 60 % senken und von schier unendlichen Innovationsmöglichkeiten profitieren



Schnelle und einfache Migration



Mehrmals täglich bereitgestellt



Kostensparnis bei der Infrastruktur

Immobilieninvestoren mit Käufern in Kontakt bringen

Lead Sherpa bietet TCPA-konforme SMS, eine fortschrittliche Skip-Tracking-Funktion und automatisiertes Data Stacking, sodass Immobiliengroßinvestoren motivierte Verkäufer effizient finden und ansprechen und so mehr Geschäfte abschließen können. Als das kleine Entwicklerteam der Plattform sich entschied die Anwendung durch die Containerisierung von Workloads zu modernisieren, nutzte es [Linode Kubernetes Engine \(LKE\)](#), um Bereitstellung und Verwaltung zu vereinfachen und mehr Kontrolle zu erlangen. Durch die Engine erhielt es die Möglichkeit, Wachstum und Innovation weiter voranzutreiben und Wettbewerbsvorteile auszubauen.

Skalierung des Geschäfts mit schlankem, flexiblem Engineering

In einer Branche, in der vor allem Geschwindigkeit und Präzision zählen, hat sich Lead Sherpa einen Ruf als Anbieter hochwertiger Daten für Nutzer erarbeitet. Die Plattform ist besonders bekannt dafür, Immobilieninvestoren mittels zeitnaher SMS-Nachrichten über stille Investitionsmöglichkeiten zu informieren, und verfügt damit über eines der effektivsten Tools zur Leadgenerierung auf dem Markt.

Als 2023 neue gesetzliche Vorgaben für SMS eingeführt wurden, musste Lead Sherpa die Bereitstellung von hochwertigen Daten an Investoren noch intensiveren, und das so effizient wie möglich. Das Unternehmen erkannte die Chance, durch die Migration zu Kubernetes und die [Containerisierung von Workloads](#) seine Kosten zu senken und die Zuverlässigkeit der Infrastruktur zu erhöhen. Doch aufgrund der kleinen Größe seines Entwicklerteams brauchte es eine leistungsstarke und dennoch einfache Lösung für diese Herausforderung.



Standort

Lakewood, Colorado
leadsherpa.com

Branche

Serviceprovider

Lösung

Cloud Computing



Rückkehr zu einem bewährten Partner

Da Lead Sherpa seine Infrastruktur anfänglich über Linode (jetzt Akamai Cloud) skaliert hatte, war für das Unternehmen klar, wer sein Partner auf dieser Reise werden würde. LKE bot die perfekte Kombination aus Kosteneffizienz, Zuverlässigkeit und Unkompliziertheit – genau das, was das Team für diese unternehmenskritische Migration benötigte.

„LKE war die offensichtliche Wahl. Unsere älteren virtuellen Maschinen wurden bereits über Akamai bereitgestellt und LKE bot im Vergleich zu anderen Cloudanbietern das beste Preis-Leistungs-Verhältnis“, so Ben Petersen, VP of Engineering bei Lead Sherpa. „Zudem war das Akamai-Supportteam schon immer unglaublich“, fügte Philippe Ouellet, Software Engineer bei Lead Sherpa, hinzu.

Schnelle und unkomplizierte Migration

Lead Sherpa ist es gelungen, seine Infrastruktur in zwei Monaten und mit nur zwei Technikern erfolgreich zu migrieren – eine beeindruckende Leistung angesichts der Komplexität von Kubernetes. Das Team ging die Migration phasenweise an, indem es zunächst an einem einzigen Tag einen Utility-Cluster, dann einen Produktionscluster und schließlich eine Staging-Umgebung und eine Sandbox für Entwickler bereitgestellt hat.

Dank des offenen Ansatzes von LKE verlief der gesamte Prozess – einschließlich der Integration der vorhandenen Tools von Lead Sherpa wie GitLab Runners – vollkommen reibungslos. Die Entwicklerforen von Akamai spielten dabei ebenfalls eine wichtige Rolle, da sie Erkenntnisse von anderen Ingenieuren enthalten, die bei der Feinabstimmung von Konfigurationen hilfreich waren.

„LKE machte Kubernetes und die Containerisierung einfach. Wir sind ein kleines Team, aber wir arbeiten schnell. Und LKE ermöglichte es uns, in unserem Tempo voranzuschreiten“, so Ouellet.

Intelligenter skalieren

Die Infrastruktur von Lead Sherpa muss riesige Datensätze verarbeiten – Tausende von Dateien, die jeweils Zehntausende von Zeilen mit kritischen Daten enthalten. Vor Kubernetes konnte das System aufgrund von Skalierbarkeitsproblemen maximal Dateien mit 50.000 Zeilen verarbeiten. Darüber hinaus dauerte die Verarbeitung 15 Stunden. Mit der **automatischen Skalierung** durch LKE verarbeitet Lead Sherpa nun Dateien mit 200.000 Zeilen an einem einzigen Tag, und das ohne überhöhte Kosten für Ressourcen.

„Früher haben wir zu viel Geld ausgegeben, um die maximale Kapazität der Server zu gewährleisten. Dank Kubernetes und der automatischen Skalierungsfunktion von LKE bezahlen wir nur für das, was wir brauchen, wenn wir es brauchen. De facto haben wir fast 60 % der Infrastrukturkosten eingespart“, so Petersen.



Früher haben wir Implementierungen immer auf die Nacht von Freitag zu Samstag gelegt, weil wir befürchtet haben, dass unsere Website ausfallen würde. Mit Linode Kubernetes Engine [LKE] implementieren wir jetzt nach Belieben – sogar fünf bis zehn Mal am Tag –, ohne uns Sorgen zu machen. Das hat unsere gesamte Entwicklungspipeline verändert.

– Ben Petersen
VP of Engineering, Lead Sherpa



„Für mich gibt es nur Linode. Was anderes brauche ich nicht.“

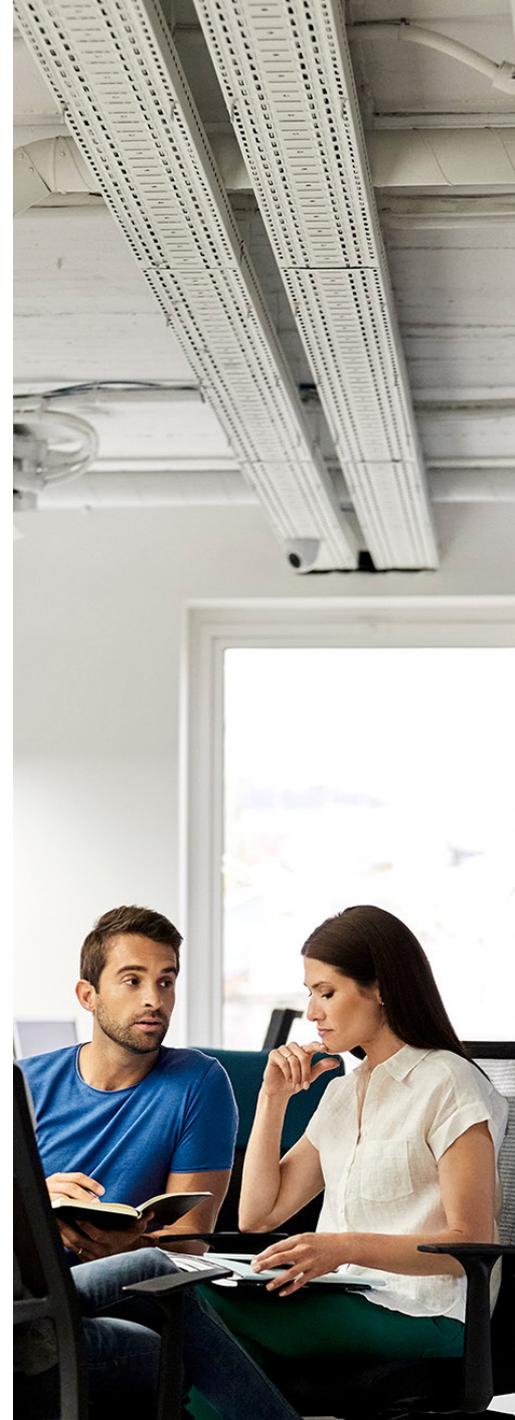
– Philippe Ouellet, Software Engineer, Lead Sherpa

Weniger Sorgen, mehr Innovationsfreiheit

LKE hat außerdem die Entwicklungskultur von Lead Sherpa weiter gefestigt, in der kontinuierliche Iteration und Experimentierfreude großgeschrieben werden. „Unsere bisherige Infrastruktur war so statisch und spröde, dass wir Angst hatten, Änderungen vorzunehmen“, so Petersen.

Kubernetes ist weitgehend selbsterklärend. Das in Kombination mit der einfachen Verwaltung von Workloads über LKE hat den Entwicklern des Unternehmens die befreiende Möglichkeit gegeben, Bestleistungen zu erbringen. Jetzt erstellen sie Echtzeit-Staging-Umgebungen, um neue Funktionen unter produktionsähnlichen Bedingungen zu testen, bevor sie Änderungen umsetzen. „Für unsere Entwickler ist es eine sichere Art, Veränderungen zu visualisieren und neue Dinge mit wenig Risiko zu testen“, führte Petersen weiter an.

Laut Petersen gab LKE seinem Team die Freiheit zu experimentieren, ohne sich Gedanken über Ausfallzeiten machen zu müssen. „Jetzt können wir unsere risikofreudige Innovationsmentalität voll ausleben, da wir nicht riskieren, unserem Unternehmen zu schaden. Stattdessen können wir uns souverän auf Effizienz und Innovation konzentrieren.“



Lead Sherpa ist eine All-in-One-Plattform für Leadgenerierung und Marketingbelange, die speziell für Immobilienexperten entwickelt wurde. Zu ihren Kernangeboten gehören ein vollständig TCPA-konformes SMS-Marketingsystem, Skip-Tracing und die List-Stacking-Lösung PropStack®. Damit können Nutzer motivierte Verkäufer schnell finden, Leads anhand mehrerer Krisenindikatoren priorisieren, in einem großen Maßstab Kontakte herstellen und gleichzeitig die Compliance aufrechterhalten. Durch die Kombination aus robuster Datenanreicherung, Textnachrichten mit lokalen Nummern und optimierten Workflows hilft Lead Sherpa Investoren, mehr Geschäfte abzuschließen und ihr Immobiliengeschäft sicher und effizient auszubauen.