

ONLINE-DATING · SAAS

LemonSwan: Vom ersten Konzept zur eigenständig geführten Dating-Plattform

LemonSwan wuchs von einer Idee zu einer eigenständig geführten Plattform mit rund 8 Millionen Euro Jahresumsatz bis 2024.

KUNDE	VON	DAUER	BRANCHE
LemonSwan GmbH	Gradion	Laufend	Online-Dating / SaaS / Konsumgüter

Kundenkontext

LemonSwan GmbH ist eine deutsche Online-Dating-Plattform, die 2017 gegründet wurde und bewusst einen Gegenentwurf zu Apps darstellt, die auf schnelles Swipen ausgelegt sind. Die Plattform beruht auf den Prinzipien Respekt, Kompatibilität und echte Verbindung und wurde von einem Team konzipiert, das tief in der europäischen Dating-Branche verwurzelt ist, darunter der Gründer von Parship und ElitePartner. LemonSwan richtet sich an Nutzer, die eine feste Beziehung suchen, und hebt sich durch ein persönlichkeitsbasiertes Matching-Modell mit ausgeprägtem sozialem Anspruch von anderen Anbietern ab. Bis 2024 erreichte das Unternehmen einen geschätzten Jahresumsatz von rund 8 Millionen Euro und etablierte sich als vertrauenswürdiger Name im Online-Dating in Deutschland und Mitteleuropa.

Als LemonSwan erstmals auf Gradion zukam, existierte das Unternehmen nur als Vision, noch nicht als Organisation. Das Gründungsteam bestand aus einer einzigen Person mit der klaren strategischen Absicht, eine hochwertige Dating-Plattform aufzubauen, die sich in einem der wettbewerbsintensivsten Verbrauchermärkte Europas behaupten konnte. Es fehlten Architektur, Infrastruktur, ein Produkt, ein Team und ein Weg, das Geschäft eigenständig zu führen.

Die Herausforderung

Deutsche Nutzer seriöser Dating-Plattformen stellen hohe Erwartungen: Sie verlangen eine sichere, respektvolle Umgebung, strenge Mechanismen zur Identitätsprüfung und Kompatibilitätsbestimmung sowie eine Erfahrung, die bei jeder Interaktion Qualität signalisiert. Jeder technische Mangel, ob langsame Leistung, schwache Matching-Logik oder unzuverlässige Systeme, führt in einem Markt, in dem Vertrauen das eigentliche Produkt ist, unmittelbar zu Abwanderung und Reputationsschäden.

Über das Produkt hinaus musste das Unternehmen den Betrieb im Laufe der Zeit selbst übernehmen. Ein Modell, das dauerhaft von einem externen Partner abhängig blieb, war für eine Verbrauchermarke mit langfristigen Ambitionen nicht tragfähig. Daraus ergab sich eine zusätzliche Anforderung: die Plattform aufbauen, das Team aufbauen und beides am Ende so übergeben, dass Kontinuität gewahrt blieb und die richtige Führung fest verankert war. LemonSwan brauchte mehr als einen Softwareanbieter, sondern einen Partner, der bereit war, den gesamten Weg von der Idee bis zur betrieblichen Eigenständigkeit zu begleiten.

Der Ansatz

Gradion stieg bereits in der frühesten Phase ein, und zwar als Mit-Aufbauer und nicht als beauftragter Dienstleister. Der Auftrag umfasste drei miteinander verzahnte Arbeitsströme, die parallel liefen und sich mit der Reife des Unternehmens weiterentwickelten.

Im ersten Arbeitsstrom, dem vollständigen Aufbau der Plattform, übersetzte Gradion die Konzeptidee von LemonSwan in ein komplettes Produkt-Ökosystem: Architekturentscheidungen, die Gestaltung der Infrastruktur, die Umsetzung der Kernfunktionen und das konzeptionelle

Grundgerüst hinter Nutzererfahrung und Matching-Logik. Der Aufbau war auf langfristige Skalierbarkeit ausgelegt und auf eine Zukunft, in der die Plattform vollständig intern betrieben werden würde.

Im zweiten Arbeitsstrom, der strategischen Einbindung von Fachkräften, holte Gradion einen deutschen Dating-Branchenexperten, der in Asien lebte, gezielt in das LemonSwan-Team. Die Fachperson brachte Branchenkenntnis, Marktgläubwürdigkeit und operative Kontinuität mit und wurde später CEO von LemonSwan.

Im dritten Arbeitsstrom, dem Teamübergang und der Lokalisierung, koordinierte Gradion mit fortschreitender Reife von LemonSwan den Wechsel von einem vollständig remote arbeitenden Entwicklungsmodell zu einer hybriden, inhouse organisierten Struktur. Ein leitender Entwickler wurde von Asien nach Deutschland verlegt und wurde CTO des Unternehmens, sodass technisches Wissen fest im Unternehmen verankert wurde. Gradion blieb über mehrere Zyklen hinweg an Bord, durch technische Komplexität, strategische Kurswechsel und die operativen Schwierigkeiten eines jungen Unternehmens, und agierte dabei sowohl technisch fundiert als auch organisatorisch engagiert.

Ergebnisse

Heute betreibt LemonSwan eine voll funktionsfähige, eigenständig geführte Dating-Plattform mit einem Führungsteam, das gemeinsam mit dem Produkt aufgebaut wurde. Bis 2024 erreichte das Unternehmen einen geschätzten Jahresumsatz von rund 8 Millionen Euro, erzielt aus dem Stand in einem wettbewerbsintensiven Verbrauchermarkt. Die gesamte Plattform wurde von Grund auf neu geliefert: Architektur, Infrastruktur, Nutzererfahrung, Matching-Logik und operative Systeme.

Gradion platzierte den CEO, den deutschen Dating-Branchenexperten, der zunächst eingebunden und später in die volle Führungsrolle befördert wurde, sowie den CTO, den leitenden Entwickler, der von Asien nach Deutschland verlegt wurde, um die Kontinuität der Plattform zu sichern. Der Übergang von einem remote arbeitenden zu einem hybriden, inhouse organisierten Team wurde ohne operative Unterbrechung abgeschlossen. In Mitteleuropa etablierte sich eine vertrauenswürdige Marke in einer Kategorie, in der Vertrauen der wichtigste Kaufgrund ist.

Die Plattform entwickelte sich von einer Vision, die eine einzelne Person trug, zu einer Marke, der Tausende von Nutzern vertrauen, die eine feste Beziehung suchen. Das Team, das sie aufgebaut hatte, wurde zu dem Team, das sie betreibt. Paul Uhlig, Managing Director von LemonSwan, beschreibt die Zusammenarbeit mit Gradion als echte Partnerschaft, geprägt von starker technischer Expertise, Flexibilität und Engagement auch unter schwierigen Bedingungen.

8 Mio.€

geschätzter Jahresumsatz bis 2024

2017

Gründungsjahr

Leistungen & Einsatzmodell

Leistung

Vollständiger Plattformaufbau (End-to-End)

Architektur- und Infrastrukturdesign

UX-Konzept und Matching-Logik

Strategische Einbindung von Fachkräften

Teamübergang und Lokalisierung

Platzierung von Führungskräften (CEO, CTO)

Technische Umsetzung

- Individuell entwickelte Plattformarchitektur
- Cloud-Infrastruktur
- Skalierbare Backend-Systeme

Einsatzmodell: Langfristiger Gründungspartner.

Teamzusammensetzung: Nicht angegeben; die Quelle nennt nur die Platzierung von CEO und CTO durch Gradion, keine weitere Teamzusammensetzung.

Bereit, Ihre Vision gemeinsam mit einem erfahrenen Partner aufzubauen?

Gradion begleitet Unternehmen von der ersten Idee bis zur eigenständigen, operativ starken Organisation, technisch fundiert und langfristig engagiert.

23

Jahre Erfahrung

ISO

27001 · Gradion Pte. Ltd.

3

Regionen: DACH, SEA, Afrika

Kontakt: sales@gradion.com



Gradion Pte. Ltd. (Singapur) ist ISO/IEC 27001-zertifiziert · Zertifikat-Nr. IS 824945