

Mads Mathiesen og Martin Madsen var hverken venner eller kollegaer, da de stiftede appen Tradono. Så de var nødt til at lære hinanden virkelig godt at kende på kort tid, fortæller de i Business-podcasten »Succes Kriteriet«.

Trappevask bragte dem sammen – og så gjorde de loppemarkedet digitalt



Af Mia Sanberg Svenningsen miss@berlingske.dk

Martin Madsen var lige trådt ud af virksomheden IDoMove, der blandt andet står bag en skridttæller-app, og han manglede et nyt projekt at kaste sig over. Men han ville gerne have en makker med om bord, og derfor kontaktede han Mads Mathiesen, som arbejdede hos iværksætterfællesskabet Rainmaking.

»Jeg kendte til hans profil ud fra forskellige startup-events, og på papiret syntes jeg, at vi komplementerede hinanden rigtig godt. Jeg har selv en teknisk baggrund, og Mads har en stærkere forretningsprofil, end jeg har,« fortæller Martin Madsen i det nye afsnit af Business-podcasten »Succes Kriteriet«.

Mads Mathiesen kunne også se muligheden for det gode partnerskab, men ingen af dem havde endnu den idé, som skulle blive til den hurtigt voksende loppemarkedsapp Tradono.

De to var enige om, at samarbejdet var alt afgørende for den fremtidige virksomhed, og de besluttede sig for at lære hinandens stærke og svage sider at kende, inden de forpligtede sig til en formel forretningsaftale.

De dyrkede sport sammen og vaskede trap-

per sammen som en del af Martin Madsens job som vicevært. Efter et halvt års tid dukkede ideen til Tradono op hjemme hos Martin Madsen og hans kæreste.

»Som de fleste andre har vi en rutine med at være på vores telefoner, inden vi går i seng. Her så jeg hende handle med tøj i Facebook-grupper, og det, syntes jeg, var mærkeligt, fordi vi jo i Danmark allerede havde nogle etablerede platforme at sælge tøj på,« siger Martin Madsen.

En million brugere

I 2014 blev Tradono stiftet, og to år efter blev appen også lanceret i Schweiz. I Danmark downloades appen gennemsnitligt af 30.000 nye brugere hver måned. Tradono har nu rundet en million brugere og har undervejs fået investorer som Christian Stadil og Klaus Nyegaard til at skyde penge i projektet.

Tidligt i forløbet hentede Martin Madsen og Mads Mathiasen hver en partner mere, Rasmus Hovøre Andersen og Nicklas Skov Pape, ind i startappen, og de fire står som medstiftere af virksomheden.

Men succesen har ikke været uden udfor-

dringer. Ifølge Mads Mathiesen er en startup ligesom at få et barn sammen: Man er fælles om ansvaret, det tager mange år at få den til at fungere, og der er mange op- og nedture.

»Det er ofte sket, at vi har været ragende uenige om tingene, men det har også været en styrke, for man bliver tvunget til at finde de bedste argumenter frem,« fortæller han.

Når der opstår uenigheder, drives Tradono ud fra en konsensuskultur, hvor alle i virksomheden har indflydelse på beslutningerne.

»Det er jo vores begges baby, så derfor har vi også mange følelser involveret. Men det må man pakke væk. Hos Tradono vinder det bedste argument og ikke den, der råber højest,« forklarer Mads Mathiesen.

I takt med at ens virksomhed vokser, bliver man dog nødt til at lægge noget af konsensuskulturen fra sig og skabe et hierarki, lyder det fra de to stiftere af Tradono. Andre gode råd fra Mads Mathiesen og Martin Madsen er:

Kend dine svagheder: I begyndelsen kræver det selvindsigt at finde ud af, hvilke områder du ikke selv har de stærkeste kompetencer inden for, så du kan finde en partner, der supplerer dig.

Brug tid sammen: I skal kende hinanden godt, og hvis I ikke gør det inden, så sørg for at komme til det hurtigt. Tilbring tid sammen i nogle forskellige situationer - en ekstrem form for teambuilding.

Vær åben: Sæt pris på, at din partner har nogle andre synspunkter end dig selv. I dækker hinandens blinde vinkler ved at være to - så det er dumt ikke at lytte.

Saxo.com skal udvikles

Efter interviewet med Tradono-stifterne fortæller business angel Jørgen Balle Olesen på podcasten om sine investeringer gennem online-boghandlen Saxo.com, som han er direktør for og stifter af.

Jørgen Balle Olesen leder efter iværksættere, der kan hjælpe med at videreudvikle Saxos univers og brugeroplevelser.

Podcasten slutter som altid med »Det lukkede rum«, hvor eksperter fra Nordea giver gode råd til iværksættere.

I dette afsnit er det forbrugerekonom Ann Lehmann Erichsen, der fortæller om de overvejelser, man skal gøre sig for at sikre, at man får skabt et fornuftigt partnerskab.

LYT MED

»Succes Kriteriet«

»Succes Kriteriet« er en podcast-serie om drømme og ambitioner, som udkommer hver tirsdag frem til 30. maj. Læs mere på business.dk/Karriere

I første sæson dykkede vært Ane Cortzen i efteråret 2016 ned i en række af de emner, som iværksætteren skal have styr på for at opnå succes med sin forretning.

I anden sæson fortsætter iværksætter-podcasten med flere punkter til tjeklisten, og succesfulde iværksættere bliver inviteret i studiet for at dele ud af deres erfaringer og give gode råd om alt fra strategi til branding, konkurrence og data.

Sådan gør du:

Android: Find alle programmer fra Berlingske Business her: <https://www.spreker.com/show/2216120>

Apple: Find alle programmer i podcast-appen under Berlingske Business

»Succes Kriteriet« er tilrettelagt af Ane Cortzen, Fannie Pramming og Mia Svenningsen. Programmet udsendes af Berlingske Business i samarbejde med Nordea.



Stifterne af loppemarkedsappen Tradono, Mads Mathiesen (tv.) og Martin Madsen, fortæller i den nye udgave af Business-podcasten »Succes Kriteriet« vært Ane Cortzen om, hvordan de fik samarbejdet til at svinge. Foto: Sofie Mathiassen