

Presseinformation

„In all den Jahren, in denen ich Politik begleitet, analysiert und kommentiert habe, ist mir eines immer klarer geworden: Strukturiertes Netzwerken ist kein Beiwerk, sondern das Fundament seriöser Arbeit. Carsten Sudhoff ist in diesem Zusammenhang eine zentrale Stimme.“ Stefan Aust

Carsten Sudhoff

Keiner gewinnt allein

Strukturiertes Netzwerken – der unterschätzte Weg zum Erfolg

HAUFE.



Erfolg entsteht nicht im Alleingang. Zur Lösung von Herausforderungen brauchen wir in aller Regel weitere Personen, Kontakte und Wissensträger. Doch wo findet man diese Person?

In seinem Buch **Keiner gewinnt allein. Strukturiertes Netzwerken – der unterschätzte Weg zum Erfolg** beschreibt Carsten Sudhoff, wie Privatpersonen, Fach- und Führungskräfte sowie Unternehmenslenker durch Strukturiertes Netzwerken konkrete Probleme angehen und Herausforderungen meistern, die sie allein nicht bewältigen können. Als Gründer der CircularSociety AG, einem Beratungsunternehmen, das sich vertiefter Kooperation in und zwischen Organisationen widmet, ist Netzwerken seit langem Carsten Sudhoffs Herzensthema, das er mit seinem strukturierten Ansatz und mit seinem Verständnis für wirtschaftliche Ökosysteme inzwischen auch in den Top-Etagen großer Unternehmen vermittelt.

In seinem Buch präsentiert er die Essenz aus über 10.000 Beratungen mit dem Ziel, Kontakte im Business mit Struktur zu erschließen und nutzbar zu machen. Anhand authentischer Fallbeispiele aus der langjährigen Beratungspraxis liefert Carsten Sudhoff eine konkrete Anleitung, wie gezielt angebahnte Kontakte den Weg zum nächsten Job, auf einen unerschlossenen Markt oder zu einem verlässlichen Kooperationspartner ebnen. Er verdeutlicht, wie auf diese Weise Win-Win-Situationen entstehen und wie Kooperationen dem Gemeinwohl dienen.

Carsten Sudhoff: Keiner gewinnt allein

Strukturiertes Netzwerken – der unterschätzte Weg zum Erfolg

240 Seiten | Broschur

24 € [D] | 24,70 € [A]

ISBN: 978-3-68951-035-0

Erscheinungstermin: 20. Januar 2026

Das Buch erscheint zeitgleich auch auf Englisch unter dem Titel

No One Wins Alone. Structured Networking — The Hidden Key to Success

Presse- und Interviewanfragen bitte an: Literatur- und Pressebüro Politycki & Partner | Petra Büscher | petra.buescher@politycki-partner.de | Tel. 0151 2642 0512

Der Autor



© Dr. Jennifer Sparr

Carsten Sudhoff, ausgebildeter Bankkaufmann mit einem Studium der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, besitzt einen MBA in Unternehmertum der französischen Eliteuniversität HEC Paris. Nach regionalen und globalen Führungsaufgaben bei Daimler und als Chief Human Resources Officer beim World Economic Forum, gründete er 2013 die CircularSociety AG, eine Beratungsfirma, die sich der Lösung globaler Herausforderungen durch nachhaltige Geschäftsmodelle widmet. Zudem ist er seit 2016 Mitglied der Geschäftsleitung bei von Rundstedt in der Schweiz. Er hat in acht Ländern auf drei Kontinenten gelebt und spricht vier Sprachen.

Stimmen zu *Keiner gewinnt allein*

„Ein praxisnaher Leitfaden zum Brückenbauen in einer vernetzten Welt. Structured Networking ist eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ Børge Brende (President & CEO, World Economic Forum)

„Eine inspirierende und kraftvolle Methode, Menschen für größere gesellschaftliche Wirkung zu verbinden. Keiner gewinnt allein – Carsten beweist dies mit Klarheit und Herz.“

Carlos Sanvee (Generalsekretär, World Alliance of YMCAs)

„Carsten hat mich und mein Team herausgefordert, über die lineare Umsetzung hinauszugehen und die Kraft des strukturierten Netzwerks als strategisches Instrument für den Wandel zu nutzen. Er leitete uns bei der systematischen Kartierung und Aktivierung unseres Ökosystems an und stellte sicher, dass wir die richtigen Stakeholder zum richtigen Zeitpunkt ansprachen. Durch diesen Ansatz konnten wir nicht nur eine stärkere Unterstützung sicherstellen, sondern auch eine netzwerkbasierte Dynamik schaffen, die die kommerziellen Auswirkungen unserer Initiativen verstärkte.“ Nathaniel Eaton (Senior Vice President, The Adecco Group)

5 Fragen an den Autor

1. Ihr Buch „Keiner gewinnt allein – Strukturiertes Netzwerken, der unterschätzte Weg zum Erfolg“ ist ein Plädoyer für kluges Netzwerken als Weg zum beruflichen Erfolg. Warum messen Sie den Kontakten im Business so viel Bedeutung bei?

In unserer zunehmend komplexen und vernetzten Welt sind Kontakte im Business – genau so wie im Privaten – heute wichtiger denn je, weil Erfolg immer weniger von individuellen Fähigkeiten abhängt, sondern immer mehr von der Qualität der Beziehungen, die uns Zugang zu Wissen, Chancen und Vertrauen verschaffen.

Das Neue an meiner Methode ist:

Netzwerken ist kein Zufallsprodukt mehr – es ist ein strukturiertes, erlernbares Führungsinstrument. Kontakte sind wertvoll, weil sie:

- Orientierung geben in einer immer komplexeren Welt
- Vertrauen schaffen, bevor Leistung sichtbar ist
- Gelegenheiten eröffnen, die ohne Beziehungen nie auf unserem Radar auftauchen würden
- Kollaboration ermöglichen, die über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinausgeht.

Wir überschätzen, was wir allein leisten können – und unterschätzen, wie viel schneller und leichter wir vorankommen, wenn wir in tragfähigen Beziehungen denken statt in Karriereschritten.

2. Welche Strategien empfehlen Sie, um die hohe Schule des Netzwerkens zu erlernen?

Im Buch beschreibe ich Netzwerken als eine Handwerkskunst, die aus drei Rollen besteht: Seeker, Giver und Connector. Die Strategien daraus sind:

1. Klarheit über die eigene Rolle entwickeln (Seeker)

- Wer bin ich und wofür stehe ich?
- Was und wen brauche ich wirklich?
- Wie formuliere ich meine Anliegen so, dass andere mir helfen können?

2. Wert schaffen, bevor man ihn erwartet (Giver)

- Die Power-Frage üben: „Wie kann ich helfen?“
- Proaktiv kleine, konkrete Beiträge leisten
- Vertrauen durch Großzügigkeit aufbauen

3. Menschen miteinander in Beziehung setzen (Connector)

- Chancen erkennen, wo andere nur Kontakte sehen
- Brücken bauen, ohne etwas zurückzuverlangen
- Als jemand bekannt werden, der andere groß macht

Die „hohe Schule“ ist erreicht, wenn alle drei Rollen intuitiv ineinander greifen, von der Person abwechselnd eingenommen werden und Netzwerken zu einem natürlichen Teil der eigenen beruflichen Identität wird.

3. Wie erkenne ich die Belastbarkeit von Beziehungen? Kann ich hierfür ein Gespür entwickeln?

Ja – und es ist trainierbar. Belastbare Beziehungen zeigen sich nicht in guten Zeiten, sondern in Situationen, in denen etwas gefragt ist: Zugriff, Vertrauen, Offenheit, Ehrlichkeit. Woran man Belastbarkeit erkennt:

- Menschen antworten verlässlich und zügig
- Sie teilen Informationen, nicht nur Meinungen
- Sie zeigen echte Bereitschaft, auch ohne Vorteil zu helfen
- Es gibt eine Atmosphäre, in der „Nein“ sagen erlaubt ist

Das Gespür entsteht, wenn man Beziehungen nicht als Kontaktpunkte, sondern als lebendige Systeme betrachtet. Im Buch beschreibe ich das als „Netzwerkintelligenz“ – die Fähigkeit, zu erkennen, was Menschen brauchen und wie Beziehungen unter Stress reagieren.

4. Freundschaften muss man pflegen – lässt sich dies auf berufliche Beziehungen übertragen?

Absolut – aber berufliche Beziehungen funktionieren nach einer anderen Logik als Freundschaften. Man muss sie nicht „pflegen“ im klassischen Sinne, sondern professionell managen. Im Business geht es weniger um Nähe, sondern um Relevanz, Verlässlichkeit und Sichtbarkeit. Die wichtigste Erkenntnis aus meinem Buch ist: Beziehungen sind ein Asset. Und Assets verlieren an Wert, wenn man nicht in sie investiert. Das bedeutet konkret:

- Kurze Impulse, ein gezieltes „Wie kann ich helfen?“, relevante Informationen, kleine Gesten.
- Nicht viel Zeit – aber bewusste Aufmerksamkeit.
- Freundschaft braucht Emotionalität.
- Berufliche Beziehungen brauchen Intentionalität.

Wer das versteht, baut nicht nur Kontakte auf, sondern ein Netzwerk, das Wert schafft, Chancen öffnet und Karrieren beschleunigt.

5. Sie haben auf drei Kontinenten gelebt. Gibt es Unterschiede in der Netzwerkkultur?

Ja, deutliche – und gerade darin liegt ein enormes Lernpotenzial.

Europa

- Netzwerken ist oft implizit: man wartet, bis Beziehungen wachsen
- Zurückhaltung dominiert
- Vertrauen entsteht langsam, hält aber lange

USA

- Netzwerken ist offen, direkt und normal
- Man spricht schnell über Ziele und Ressourcen
- „How can I help?“ ist Standard – und ernst gemeint

Asien

- Netzwerken ist ein soziales Ritual
- Respekt und Zugehörigkeit stehen über Individualität
- Beziehungen sind langfristig, aber auch klar hierarchisch

Was überall gleich ist: Menschen unterstützen gerne, wenn sie wissen, wer die andere Person ist, und was diese Person braucht. Darum ist die Power-Frage „Wie kann ich helfen?“ in jeder Kultur wirksam – nur der Ton, die Geschwindigkeit und der Kontext unterscheiden sich.