

DIT NETVÆRK ER DIN *STÆRKESTE* STYRKE



Sådan arbejder du strategisk med netværk. Bliv klogere på hvad det betyder for dig som leder.

GITTE KRUSHOLM NIELSEN
JULIE KRISTINE STRANGE

FORFATTERE
2026

01 INTRODUKTION

DIT NETVÆRK ER DIN SUPERKRAFT

Ledelse handler ikke længere kun om det, du selv ved eller kan. Det handler om, hvem du kan aktivere omkring dig.

De stærkeste ledere er sjældent dem, der står alene med svarene. Det er dem, der har opbygget stærke relationer og ved, hvordan de bringer mennesker, viden, erfaringer og perspektiver i spil, når det gælder.

Som leder skal du mestre 117 ting, hvis du skal lykkes. Du skal skabe retning, udvikle mennesker, håndtere konflikter, drive resultater, kommunikere klart og navigere i forandringer. Men midt i alt det er der én disciplin, som hører til blandt de vigtigste, du bør prioritere: dit netværk.

Alligevel bliver netværk ofte nedprioriteret. Ikke fordi det ikke er vigtigt, men fordi det sjældent opleves som presserende i en travl hverdag. Det er en fejl.

For netværk er ikke en social sideaktivitet. Det er en strategisk disciplin og en konkurrencefordel, både for dig som leder og for din organisation.

Netværk er ikke en social sideaktivitet. Det er en ledelsesmæssig *superkraft*.

02 FORFATTERNE

HVEM ER VI?

Gennem mange år har vi arbejdet tæt sammen med ledere, virksomheder og beslutningstagere og har selv stået i spidsen for organisationer, hvor stærke relationer og strategisk netværk har været afgørende for at skabe resultater. De mest succesfulde ledere arbejder langt mere bevidst med relationer end andre. Ikke nødvendigvis fordi de er mest udadvendte, men fordi de forstår, at stærke relationer skaber adgang, indsigt, muligheder og fremdrift.



JULIE KRISTINE STRANGE

STRATEGISK TOPLADER

Tidligere CEO og vicedirektør med bred erfaring fra finanssektoren samt teknologi- og videnstunge organisationer. Forfatter til ledelsesbogen "UNMUTE dit digitale lederskab", ekstern lektor og bestyrelsesmedlem. Find Julie på LinkedIn.

STRATEGISK NETVÆRK



GITTE KRUSHOLM NIELSEN

RÅDGIVER & BESTYRELSESMEDELM

Strategisk topleder med bred erfaring som CEO og leder i nationale og internationale organisationer. Brobygger mellem erhvervsliv, politik og organisationer. Rådgiver om strategi, lederskab og relationel indflydelse. Find Gitte på LinkedIn og gittekrusholmnielsen.dk.

03 HVORFOR DENNE E-BOG

DET HANDLER OM DIG SOM LEDER

De færreste arbejder strategisk og konsekvent med deres netværk. For mange føles det uvant eller grænseoverskridende at række ud uden en konkret anledning. Men netop her går du som leder glip af det største potentiale.

Netværk er ikke en aktivitet ved siden af dit arbejde. Det er en del af din ledelseskapacitet. Et stærkt netværk bygges, før du får brug for det, ikke i det øjeblik, du står og mangler hjælp.

Denne e-bog er skrevet som en praktisk guide til, hvordan du arbejder mere strategisk med relationer og professionel synlighed. Vi skriver til jer, der er ledere eller på vej til at blive det.

Nogle punkter vil være mere brugbare i nogle jobs end andre. Vi generaliserer helt vildt. Så måske passer det ikke lige på dig og din arbejdsplads. Men brug anledningen til at se på dit netværk, dine drømme og dine vaner med friske øjne.



At lykkes som leder kræver mere end nogensinde. Et stærkt netværk bygges, før du får brug for det.

04 KONTEKSTEN

HVORFOR NETVÆRK ER VIGTIGERE END NOGENSINDE

Ingen leder eller virksomhed kan længere vide alt eller navigere alene. Samtidig forventes det, at du kan se mønstre tidligere, forstå dem hurtigere og handle mere kvalificeret. Din opgave er ikke kun at træffe beslutninger, men at kunne aktivere de rette mennesker, perspektiver og erfaringer omkring dig.

Du skal ikke bare lede en organisation. Du skal facilitere et økosystem og lede gennem relationer, perspektiver og netværk. De bedste løsninger opstår sjældent isoleret. De skabes på tværs, gennem samarbejde, partnerskaber og input fra mennesker uden for dine vante kredse.

Samtidig møder du en ny generation, der arbejder anderledes. De bruger deres relationer løbende og naturligt.

De deler, spørger og sparrer, ikke når det bliver nødvendigt, men som en integreret del af deres måde at arbejde på.

Det skaber en ny forventning til dig: At viden er tilgængelig. At det er let at finde de rigtige mennesker. At det er legitimt at stille spørgsmål. Og at samarbejde og videndeling er en naturlig del af kulturen.

Som leder ændrer din opgave sig. Du skal ikke kun levere svar. Du skal skabe rammerne for, at svarene kan opstå, at relationer bliver aktiveret, og at viden flyder. Når du lykkes med det, skaber du en organisation, der lærer hurtigere, samarbejder bedre og performer stærkere.

FANG, FRANCIS & HASAN · HARVARD BUSINESS REVIEW, 2018

Ledere med stærke og mangfoldige netværk skaber mere værdi, blandt andet gennem bedre innovation og stærkere strategiske beslutninger.

JO MERE AI, JO VIGTIGERE BLIVER NETVÆRK

Du oplever måske allerede, hvordan AI gør det lettere at producere analyser, anbefalinger og strategiske oplæg. Det ændrer ikke kun, hvordan du arbejder. Det ændrer, hvad der skaber værdi.

Når alle har adgang til de samme værktøjer og den samme information, er forskellen ikke længere, hvad du kan producere. Det er, hvem du er forbundet med, og hvem du har tillid til.

AI kan give dig svar og analysere data. Men det kan ikke give dig relationer. I en AI-drevet verden bliver tillid, dømmekraft og relationer afgørende. Data og teknologi er ikke i sig selv nok til at skabe værdi; det kræver menneskelig kontekst, tillid og fortolkning (Gianoni, Forbes, 2026).

Det stiller nye krav: Du skal kunne kombinere teknologiens effektivitet med input fra stærke relationer og validere information gennem mennesker.



AI accelererer dit arbejde. Men dit netværk afgør *kvaliteten af dine beslutninger*.

06 PERSPEKTIV

UDSYN SKABER SAMMENHÆNGSKRAFT

Jo højere du sidder, desto mindre handler dit arbejde om at optimere én del og desto mere om at få helheden til at fungere. Det kræver, at du kan se på tværs af funktioner og fagligheder, kigge om hjørner, forudsige behov og forstå, hvordan små bevægelser ét sted skaber store konsekvenser et andet.

Når du forstår både din egen og andres virkelighed, og de komplekse afhængigheder, der binder organisationen sammen, bliver du bedre til at bygge bro, skabe alliancer

og drive tværgående løsninger. Det gør dig mere værdifuld i alle retninger: opad, nedad og på tværs.

Her bliver dit netværk en vigtig støtte. Relationer udvider dit udsyn og giver adgang til perspektiver, du ikke selv kan se. De hjælper dig med at forstå, hvad der sker i de dele af værdikæden, du ikke står i, og gør det lettere at opdage muligheder tidligere.

Du står stærkere, når du kan se sammenhænge, mønstre og tendenser og få øje på de afgørende detaljer før andre.



Relationer er ikke kun mennesker, du kan ringe til. De er *linser, du kan se verden igennem*. Jo flere linser du har, jo skarpere bliver dit billede af virkeligheden.

07 RETNING

RETNING FØR HASTIGHED

Du har allerede et netværk.
Spørgsmålet er, om det understøtter
det, du vil lykkes med.

Uden en klar retning går du glip af potentialet. Stærke netværk formes gennem bevidste valg og en tydelig kurs. Spørg dig selv: Hvad vil du lykkes med de kommende år? Hvilken retning bevæger din rolle, din organisation og din branche sig i? Og hvilke kompetencer, perspektiver og relationer har du brug for undervejs?

Når du arbejder sådan med dine relationer, sker der noget vigtigt: Du bevæger dig hurtigere. Ikke fordi du

løber stærkere eller gør mere, men fordi du rykker på det, der faktisk gør en forskel.

Relationerne omkring dig bliver som små kompasnåle, der hjælper dig med at se mulighederne tidligere, træffe bedre beslutninger og undgå unødige omveje. Når dit netværk arbejder med dig, ikke kun for dig, bliver vejen både lettere, klogere og langt mere meningsfuld.



HAR DIT NETVÆRK EN BLIND VINKEL?

Når du arbejder strategisk med dit netværk og dine tætteste relationer, handler det mere om relevansen end om størrelsen. Dit netværk er ofte formet af din historie: tidligere kolleger, branchekontakter og mennesker, der ligner dig selv.

Spørg derfor dig selv: Hvem bruger du faktisk, når du har brug for sparring? Hvem påvirker dine beslutninger? Og hvem udfordrer din måde at tænke på?

Se derefter på, hvad de bidrager med, og hvor de styrker dig. Du vil ofte opdage mønstre: at dine relationer ligner dig selv, deler din faglighed eller bekræfter dine perspektiver. Og måske at de i højere grad afspejler din fortid end din fremtid.

Det er ikke et problem. Det er et udgangspunkt. For når du forstår dit netværk, bliver det muligt at arbejde med det. Du går fra tilfældighed til strategi.



Det er en *øjenåbner* for de fleste.
Ikke fordi netværket er svagt, men
fordi det ikke er designet bevidst.

09 ØVELSE

DESIGN DIT OPTIMALE NETVÆRK

Prøv at sammensætte dit optimale netværk. Ikke for at "netværke mere", men for at arbejde mere målrettet. Tag afsæt i din virkelighed og dine drømme.

Understøtter dit netværk reelt det, du vil lykkes med? Hvor er du mest udfordret, fagligt eller personligt? Hvilke beslutninger er sværest for dig lige nu?

Når du svarer ærligt, bliver det tydeligt, hvor dit netværk understøtter dig, eller hvor der er huller, der begrænser dig. Det er her, du skal sætte ind. Som regel

bliver det tydeligt, hvad du mangler adgang til: bestemte kompetencer, nye perspektiver eller mennesker uden for din egen branche.

Udpeg de relationer, der er vigtigst for det, du skal lykkes med. Prioritér dem, og beslut hvordan og hvornår du vil tage kontakt, før hverdagen igen tager over.

Det kan være én ny relation, du opsøger. Én du genaktiverer. Eller én du begynder at bruge mere strategisk. Det er nok til at flytte dig.



TRE TYPER NETVÆRK

Det er samspillet mellem tre perspektiver, der afgør, hvor stærkt dit netværk i virkeligheden er. Er dit netværk ensidigt, bliver dine perspektiver det også. Derfor handler strategisk networking ikke om flere relationer, men om en optimal balance.

01

SOCIALE RELATIONER

Giver dig energi, tillid og balance. Det er dem, der kender dig bedst og ofte giver den mest ærlige sparring, også selvom de let bliver nedprioriteret i en travl hverdag.

02

ORGANISATORISKE RELATIONER

Hjælper dig med at lykkes i din nuværende rolle. Det er kolleger, ledere og samarbejdspartnere, der skaber fremdrift, men som sjældent udfordrer dine perspektiver i sig selv.

03

STRATEGISKE RELATIONER

Giver dig udsyn. Det er dem, der tilfører ny viden, udfordrer din tænkning og åbner døre til fremtidige muligheder, og ofte dér, dit netværk enten løfter dig eller begrænser dig.

ØVELSE · TJEK BALANCEN I DIT NETVÆRK

- ☐ Har du relationer, der giver dig energi og perspektiv?
- ☐ Har du de rette relationer til at præstere i din nuværende rolle?
- ☐ Har du det netværk, der udfordrer dig og åbner døre til fremtiden?

STÆRKE RELATIONER OPSTÅR IKKE TILFÆLDIGT

Det kræver struktur og kontinuitet at opbygge et netværk. Det er ofte de små handlinger, der over tid gør den største forskel. De stærkeste relationer tager år at opbygge. Derfor handler strategisk netværksarbejde om, at du investerer i dine relationer længe før, du får brug for dem.

De bedste netværkere virker spontane, men er i virkeligheden godt forberedte. Når du deltager i møder, konferencer eller andre sammenhænge, bør du have gjort dig klart, hvem der er relevante for dig, og hvorfor. Ikke for at "netværke mere", men for at bruge din og andres tid med respekt og retning.

Vil du skabe relationer, der gør en forskel, skal du være en interessant og nærværende samtalepartner. Stil spørgsmål, der åbner op: hvad optager

den anden lige nu, hvilke udfordringer arbejder de med, og hvad ser de som næste skridt? Gode samtaler opstår, når I begge bliver klogere, ikke når du prøver at imponere.

Når kontakten føles relevant, kan du åbne for næste skridt enkelt og respektfuldt. Det kan være en opfølgende besked, en kop kaffe eller en kort samtale med et klart fælles fokus. Det afgørende er, at det opleves naturligt, ikke påtrængende.

Stærke relationer handler også om det, du gør imellem møderne. Tilfør løbende værdi: del en artikel, lav en relevant introduktion, send en hilsen eller giv et perspektiv, der hjælper den anden videre. Spil den anden god, uden at bede om noget retur.

Det kræver *struktur og kontinuitet* at opbygge et stærkt netværk.

AFRUNDING

Små handlinger skaber stærke netværk. Og stærke netværk skaber *stærke ledere*.

De stærkeste ledere står ikke alene. De er en del af et økosystem af relationer, perspektiver og netværk, der gør dem klogere, skarpere og mere handlekraftige.

Vi håber, vi har inspireret dig og gjort dig klogere på, hvad strategisk netværk betyder for dig som leder.

Nu er det din tur.

Tag allerede i morgen det første lille skridt: Genbesøg dit nuværende netværk. Overvej, hvem der giver dig energi, hvem der udfordrer dig, og hvor du måske mangler nye perspektiver. Eller ræk ud til én person, du længe har tænkt på.

Vil du arbejde endnu mere strategisk med dit netværk og din professionelle positionering, er du altid velkommen til at række ud. Vi hjælper dig gerne videre på rejsen.

LÆS VIDERE

LÆSELISTE

Har du lyst til at læse videre, har vi samlet et par bud, der har inspireret vores egen tilgang.

-
- 01 Handlingens Kraft. Sådan løfter du dig som leder Herminia Ibarra
-
- 02 Tag stikket hjem Henrik Enegaard Skaanderup
-
- 03 Touch Point. Tænk ledelse i selv det mindste øjeblik Mette Nørgaard & Douglas Conant
-
- 04 Kvinde, kend dit netværk Katja Iversen
-



KONTAKT

Find Julie Kristine Strange på LinkedIn eller
Gitte Krusholm Nielsen på LinkedIn eller via
gittekrusholmnielsen.dk

FOTO

Julie Kristine Strange: Maria Sattrup
Gitte Krusholm Nielsen: Elona Sjögren