

Report Nr. 16

5. Mai 2010

Autoren:
Lorenz Keller
Severin Toberer
Niccolò Camponovo (Gastautor)



Postkartenmotiv aus Galladés Wahlkampf.

Nicolas Galladé kandidierte für die Winterthurer Stadtregierung. Um gezielt Kontakte aufzubauen und zu pflegen, nutzte er eine Wählerdatenbank für die Kommunalpolitik. Mit ihr fand er den persönlichen Draht zu jüngeren Wählern. Während der Schlussmobilisierung erreichte er jeden Zehnten seiner 12.000 Wähler persönlich. Er bat sie nicht nur, selbst zur Urne zu gehen, sondern auch ihre Bekannten dafür zu motivieren.

Mit Nicolas Galladé wollten die Winterthurer Sozialdemokraten diesen Frühling ihren dritten Sitz in der siebenköpfigen Stadtregierung verteidigen. Winterthur, 20 Kilometer nordöstlich von Zürich, ist mit 100.000 Einwohnern offiziell eine Großstadt, doch viele Winterthurer pflegen ein fast dörfliches öffentliches Leben. Wer in den Stadtrat gewählt werden will, muss in diesen engmaschigen Strukturen gut vernetzt sein. Gleichzeitig sind diese aber schwieriger zu überblicken als in einem Dorf.

Politik in den Alltag tragen

Der gebürtige Winterthurer Galladé war schon lange politisch aktiv, kannte als 34-Jähriger aber vor allem die jüngere Generation. Strategisch war klar: Wenn er sie zur Wahl bewegen könnte, hätte er einen großen Vorteil gegenüber den anderen Kandidaten. Dazu musste er persönlich mit ihnen in Kontakt treten. Und das nicht bloß an Wahlkampfveranstaltungen, sondern genauso an Fußballspielen, Grillfesten, WG-Parties und Kulturveranstaltungen. Um diese Kontakte systematisch zu pflegen und zu dokumentieren, entwickelte er zusammen mit Niccolò Camponovo von der Trebeco GmbH eine Wählerdatenbank für Kommunalwahlen.

Alle seine bestehenden Kontakte erfasste er darum sechs Monate vor der Wahl in einer Datenbank und lud sie mit einer Postkarte und einer E-Mail zu einem Fest ein. Nebenher fragte er sie in der Mail, ob er sie über seine politischen Aktivitäten auf dem Laufenden halten dürfe. Wer dies nicht wollte, klickte einfach auf einen Link. Von den Festbesuchern erfassten Galladé und seine Helfer, in welchem Rahmen diese sich in der Kampagne engagieren möchten. Nach dem Fest erhielten alle Besucher eine Mail mit einem Dankeschön und weiteren, maßgeschneiderten Handlungsmöglichkeiten: Zum Beispiel Postkarten verteilen im Freundeskreis, WG-Parties veranstalten mit dem Kandidaten, spenden, dem Unterstützungskomitee beitreten, Veranstaltungen besuchen, gemeinsame kommunalpolitische Aktionen starten.

Passende Handlungsmöglichkeiten aufzeigen

Fortan sammelte Galladé in informellen Gesprächen, auf offiziellen Veranstaltungen, über seine **Website**, über **Facebook** und über E-Mails, die seine Kontakte weiterleiteten, weitere Kontakte. Diese schrieb er ein erstes Mal stets einzeln an, dankte für ihre Unterstützung und zeigte ihnen Handlungsmöglichkeiten auf.

Während der kommenden Monate erhielten die Unterstützer regelmäßig E-Mails und Postkarten, wann immer sie entsprechend ihrer Handlungsbereitschaft und Interessen etwas unternehmen konnten oder zu »ihren« Themen eine Veranstaltung stattfand. In den letzten Wochen vor der Wahl pflegte Galladé auf diese Weise über 1.200 Kontakte. Diese bat er nun per E-Mail, SMS und mit Postkarten, nicht nur selbst wählen zu gehen, sondern auch ihre Freunde wiederum mit Mails, Postkarten und SMS zum Wählen zu bewegen und sich auf **Facebook** ihren Freunden gegenüber zur Wahl zu bekennen. Gewählt wurde er als Sechstplatziertes mit 12.000 Stimmen.

Galladé plant, die Datenbank auch als Stadtrat einzusetzen. **Niccolò Camponovo** tauscht sich gerne über politische Datenbanken aus.

Die KampagnenPraxis zeigt lokalen und regionalen Organisationen aus Politik und Zivilgesellschaft, wie sie das Internet für ihre Kampagnen und ihre Kommunikation erfolgreich nutzen können.

Wir sind eine unabhängige Arbeitsgemeinschaft junger Fachleute an der Schnittstelle zwischen politischer Kommunikation und den Internetmedien.

Sie können unsere zweiwöchentlichen Reports kostenlos als E-Mail-Newsletter abonnieren.

Ihr Feedback und Ihre Ideen schätzen wir sehr. Kontaktieren Sie uns.