

BILAG 3:

Interessentkort - hvilke kandidater skal vi tage fat i?

Hvilken kandidat skal jeg vælge?

Når I udvælger, hvilke kandidater I vil kommunikere til eller gå i dialog med, kan I overveje følgende:

- Hvor indflydelsesrig er kandidaten?
- Hvor interesseret er kandidaten i vores mærkesager – og i sundhedsområdet generelt?
- Har kandidaten brug for en profil eller mærkesag, som vi kan hjælpe med?

Det har betydning for, hvor sandsynligt det er, at jeres henvendelse resulterer i reelle forandringer i kommunen eller regionen.

Indflydelse

I de fleste kommuner og regioner er Socialdemokratiet og Venstre fortsat de toneangivende. Det kan i sig selv være gavnligt, at en kandidat er fra et af de store partier, da de kan bringe sager op på partiets gruppemøder. Ofte vil det være relevant at tage fat i borgmester- eller regionsråds-kandidaterne.



Case #1: Borgmester- eller regionsrådsformandskandidaten

En stor del af magten i kommunen ligger hos borgmesteren. Bortset fra magistratkommunerne (København, Aarhus, Aalborg og Odense) er borgmesteren den eneste fuldtidsansatte politiker. Han eller hun er den øverste leder såvel politisk som administrativt – og dermed på en anden måde end de øvrige politikere en væsentlig del af hverdagen og driften i kommunen.

Regionsrådsformændene har en tilsvarende rolle i regionerne.

For regionsformandskandidater er sundhedsområdet et kerneområde. Det er den væsentligste del af regionernes virksomhed og budget.

Men borgmestrene har efter etablering af sundhedsklyngerne og også i de kommende sundhedsråd, der skal erstatte sundhedsklyngerne, fået en særlig rolle på sundhedsområdet. Borgmestrene er medlemmer af sundhedsrådene sammen med repræsentanter fra regionen. Sammen har de ansvar for udviklingen af det lokale sundhedsvæsen på tværs af sektorerne.

Overvej regionsformands- og borgmesterkandidaterne, når I udvælger, hvilke kandidater I vil kommunikere til eller gå i dialog med.

Interesse for sundhedsområdet

Stort set alle regionsrådspolitikere beskæftiger sig i høj grad med sundhedsområdet. I kommunerne er det anderledes. Her deler de valgte politikere sig også efter interesse, når de fordeler posterne i de politiske udvalg.

De politikere, som sidder i kommunens sundhedsudvalg, vil ofte have interesse for vores budskaber og mærkesager.

En stærk udvalgsformand kan have stor indflydelse på sundhedspolitikken i en kommune. Også fordi sundhedsdirektøren og udvalgsformanden ofte har en tæt relation.

Case #2: Sundhedspolitikeren

Er der politikere, som i særlig grad har markeret sig på sundhedsområdet? Det kunne fx være nuværende medlemmer af sundhedsudvalget, som genopstiller? Eller udvalgsformanden?

Overvej vedkommende, når I udvælger, hvilke kandidater I vil kommunikere til eller gå i dialog med.

Brug for en mærkesag?

For alle kandidater er det en særlig opgave at få markeret sig med en særlig profil og gjort sig kendt for sine mærkesager. For de nye kandidater er det særligt vigtigt.

Måske kan vores budskaber og mærkesager være noget af det, som en ny og hidtil ukendt kandidat slår sig op på.

Case #3: Den nye og lovende kandidat

Er der nye og lovende kandidater – med en god chance for at blive valgt – i jeres kommune/region, som I kan klæde på med fakta og baggrundsviden om vores mærkesager?

Mødet med den nye lovende kandidat giver måske ikke resultater på den korte bane. Men det kan være en vigtig investering i en relation, som I vil kunne vende tilbage til, når I har nye sager at bringe frem for by- eller regionsrådet – eller måske får brug for viden indefra.

Andre hensyn

Det er godt at overveje, hvor indflydelsen og interessen ligger, og hvem I måske kan få lov til at klæde på med viden og fakta, når I udvælger, hvilke kandidater I vil kommunikere til eller gå i dialog med.

Men måske kender I allerede nogle af kandidaterne. Måske har I endda allerede holdt møder med dem om andre emner og opbygget gode relationer. Så er det også gode grunde til at tage fat i dem i valgkampen.

“What’s in it for kandidaten”?

En anden god overvejelse i forbindelse med udvælgelsen af kandidater er at stille spørgsmålet: “Hvad får vedkommende ud af det?”

I nogle tilfælde kan I, som beskrevet, bidrage med viden og fakta – og måske være med til at klæde en kandidat på. I alle tilfælde kommer I til mødet som repræsentanter for ca. hver 10. voksne i regionen eller kommunen. Kræftens Bekæmpelses medlemmer er også vælgere.

Overvejelsen om, hvad der er i det for kandidaten, kan være en god baggrund for, hvad I lægger vægt på – fx i mailen, når I inviterer jer selv til møde. Og hvordan I afvikler og afslutter mødet. Vil det fx være attraktivt for kandidaten med et fælles billede, som kandidaten kan dele på sine sociale medier? Og er der et godt sted at mødes, som på en særlig måde iscenesætter jeres budskab?

Hvordan gør jeg – helt praktisk?

Det kan være sin sag at få overblik over, hvilke kandidater partierne opstiller. Partierne lokale hjemmesider er en præcis kilde. Men det er forskelligt – og ofte sent i forløbet, at partierne gør navnene tilgængelige her.

Derfor er det også en god idé at følge med i de lokale medier, som typisk fortæller, når partierne har holdt opstillingsmøder og har kandidatlisten klar. Det vil ske i foråret 2025.

Har I personlige kontakter i partigrupperne i byrådet, kan de være den bedste kilde, da de måske på forhånd ved, hvem der trækker sig og opstiller. Og fordi I måske også her kan få hjælp til at danne jer et billede af, hvilke kandidater som vil have indflydelse efter valget, interesse for vores sag og interesse i at blive klædt på med viden.

Inddrag gerne jeres områdekonsulent i afdekningen af mulige kandidater. Og afsæt tid på et bestyrelsesmøde til at udvælge, hvilke kandidater I vil henvende jer til og gå i dialog med.