

Der moderne Wahlkampf ist multimedial

Kolumne Warum die klassische
„Verkaufsstrategie“ ausgedient hat

Von Karl-Rudolf Korte

Essen. Die heiße Wahlkampfphase in den USA läuft. Wahl- und Parteiengesetze sind von der politischen Realität in Deutschland meilenweit entfernt. So unterscheiden sich auch die Mobilisierungsstrategien gegenüber den Wählern. In den USA versuchen Republikaner und Demokraten ausschließlich in ihren angestammten Milieus zu werben.

Kein Dollar und keine Zeiteresource werden darauf verschwendet, Wähler aus dem gegnerischen Lager zu gewinnen. Umfangreiche Detailinformationen liegen den Parteizentralen vor, so dass der jeweilige Mitteleinsatz gezielt erfolgen kann.

Ganz anders in Deutschland, wo nur ein Bruchteil an Geld für Wahlkämpfe zur Verfügung steht. Alle Ziele des Wahlkampfes sind in der Regel auf drei Aspekte ausgerichtet: das eigene Stammwählerpotenzial optimal mobilisieren, Wechselwähler binden und den Nichtwähleranteil bei der gegnerischen Stammwählerschaft erhöhen. So was kann man dann als Demobilisierung be-



Karl-Rudolf Korte
FOTO: GRABEN

zeichnen, wie es 2009 die CDU erfolgreich testete.

Die moderne Wahlkampagne ist multimedial. An die Stelle einer klassischen „Verkaufsstrategie“ für politische Inhalte tritt immer mehr eine Marketing-Orientierung, die eigene Botschaften daran ausrichtet, was die

Wähler nach Einschätzung der Parteien am ehesten hören wollen.

Die Mobilisierungsstrategien enthalten drei Komponenten: begrenzte Aggressivität gegenüber den Mitbewerbern auch zur Unterscheidbarkeit; eine Sicherheitsbotschaft, da hierzulande die Sehnsucht nach Sicherheit ein politisch-kulturelles Kennzeichen ist; eine Zukunftskompetenz, womit die Kompetenzvermutung zur Lösung zentraler Probleme gemeint ist. Wer eine Schnittmenge der Wähler aus sozialer Gerechtigkeit, ökonomischer Effizienz und kultureller Modernisierung erreicht, ist auf der Siegerseite – zumindest in Deutschland.

Prof. Dr. Karl-Rudolf Korte ist Direktor der NRW School of Governance der Uni Duisburg-Essen