



Kristin Dubland Marken (over vignettmelodi)	Og på 100 000, da skulle Ola Elvestuen melde seg på The Voice. Ola Elvestuen står nede ved operaen i Bjørvika, Akerselvas utløp der og synger sangen Akerselva du gamle du grå. *lyd av Ola Elvestuen som synger*
Mona Lindseth	Denne episoden skal handle om å samle inn penger til valgkamp. En aktivitet som er helt avgjørende om et lite parti som Venstre skal klare å konkurrere med de store, men det er også en aktivitet som veldig mange synes er litt skummelt og veldig mange, sånn som meg, synes det er innmari kleint. Og derfor har jeg tatt en prat med Kristin Marken i Oslo Venstre. Hun er en superfundraiser. Helt rå på å finne kreative måter å spørre om penger på som både er gøy, som er underholdning og som gir håndfaste resultater. Så her tror jeg det er mye å lære.
Kristin Dubland Marken	Jeg har gledet meg sånn til å være med på podkast!
Mona Lindseth	Det jeg tenkte vi skulle snakke om i dag er penger. Innsamling av penger i valgkamp og av en eller annen grunn, kan hende fordi jeg har vært på et møte i Venstre hvor du plutselig både sang og samlet inn over hundre tusen i løpet av møtet, så tenkte på deg med en gang.
Kristin Dubland Marken	Det synes jeg er veldig koselig, for jeg har jobbet veldig mye med for å skaffe penger til dette partiet.
Mona Lindseth	Men du jobber ikke som fundraiser, hva er det du egentlig jobber med?
Kristin Dubland Marken	Egentlig så har jeg mange jobber. Blant annet så selger jeg pizza på fritiden, og vier folk som er keen på å gifte seg. Men det jeg jobber mest med er å vinne valg da. Og siden jeg var gruppesekretær i bystyregruppa til Oslo så får jeg lov til å jobbe med det hver dag. For som du vet Mona så er valgkamp ikke noe som skjer annen hvert år, valg vinnes mellom valg. Vi jobber med å få gjennomslag og være synlig, ha gode mediasaker. Fremme Venstre politikk og viser at alle de som stemte på oss, og alle de som skal stemme på oss ikke minst, hvorfor Venstre er veldig viktig for at Oslo skal være en bra by og bo i.
Mona Lindseth	Og hvorfor bør egentlig Oslo få et nytt byråd? På 15 sekunder.



Kristin Dubland Marken	<p>Det kunne jeg snakket om i timesvis. Men det er fordi at Oslo fortjener et mye mer liberalt byråd. Med handling foran ord i klimapolitikken. Et byråd som er mye mer opptatt av at tjenestene vi leverer til våre gode enn av om dem som driver de om det private eller offentlige, og som prioriterer skole mye mer enn dagens byråd gjør.</p> <p>Fordi vi vet hvor viktig det er for at alle som vokser opp her skal få leve gode og frie liv.</p>
Mona Lindseth	<p>Du driver valgkamp i Oslo, hvor både Arbeiderpartiet og Høyre på hver sin side plasserer The Big Bucks for å vinne byrådet. Og det merkes jo veldig tydelig som et lite parti som skal drive valgkamp i det samme leie. Hvordan håndterer dere det?</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Vi prøver jo å bruke folka våre mest mulig, men det er klart at man får gjort utrolig mye mer hvis man har masse penger. Høyre og Arbeiderpartiet tar å kjører maxitaxier med biler fulle av folk ut til hver eneste bydel og banker dører. De har både flere folk enn oss, men og mer penger. Jeg husker ett år så satt jeg hjemme i leiligheten min. På pcen min fikk jeg en sånn sponset video opp i feeden. Dette var da Henrik Asheim var leder i Unge Høyre. Og så hadde han en sånn video der han ba Høyrefolk om å bidra Høyres valgkamp fordi de hadde så lite penger og det var så vanskelig for Høyre å konkurrere mot valgkampmaskinen Arbeiderpartiet som var fullfinansiert av LO. Og alt dette her. Så så jeg ut av vinduet mitt rett etterpå og så kjørte Høyrebussen i gata mi og da tenkte jeg at det var bare uendelig provoserende. De hadde en buss med Fabian Stang sitt tryne plastra på. Og dette er ikke en sånn liten buss altså, en svær buss. Og denne bussen kjørte de sine folk rundt de for at de skulle drive valgkamp rundt i byen. Og da tenkte jeg bare liksom – «nå skal jeg gi penger til Venstres valgkamp, for her er det jo helt umulig å konkurrere». Men de pengene som vi gir, de får vi utrolig mye ut av i vårt parti fordi vi bruker ikke de på taxi og bussing og masse sånn der luksusgreier. Hvis man kan si det sånn. Vi bruker de pengene der de trengs aller mest. Og det sånn vi konkurrerer, ved plassere pengene vi faktisk har, der vi vet at det monner. På å organisere frivillige, på det materiellet og de reklameflatene som vi vet når våre velgere best.</p>
Mona Lindseth	<p>Og kanskje det kan være lettere når man faktisk bryter det ned. En ting er at man spør noen givere «kan du gi 10.000», men at man også ovenfor medlemmene kan si «for 500-kroner, hva får vi for det? For 1000 kroner, for 200 kroner. Hva får man for det? Det slår ut ganske raskt.</p>



Kristin Dubland Marken	<p>Det at dette er målbart, det at man sier noe om hva disse pengene skal gå til, vær så konkret som mulig. Det øker i min erfaring givergleden veldig mye. Her er par eksempler. Vi ville ha en annonse, en helsides annonse i en avis. Fristen var samme dag, men vi hadde ikke penger til den annonsen. Da lagde jeg en video som vi la ut på medlemsgruppa på Facebook og sa «Vi mangler 15.000 til en helsides annonse i denne avisen. Får vi 15.000 innen utgangen av denne dagen her, så har vi den på trykk om to dager. Ekstremt målbart. Folk ga, vi fikk 15.000. BAM, to dager seinere kunne de se annonsen i avisa og visst at denne hadde ikke vært der om ikke jeg hadde bidratt. Så finn deg en flate i byen eller på bussen om du har lyst til å ha en reklame på. Finn ut hva det koster. Be om penger til det. Og så plutselig en uke seinere så henger den der Så gjerne ting som kan realiseres raskt, og med en frist. Men det er mest aktuelt i den korte valgkampen selvfølgelig.</p>
Mona Lindseth	<p>Det er Bernie Sanders-metoden det å tenke at man skal ha mange små summer i stedet for at man skal gå til de store donorene.</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Ja, jeg så en veldig fin oversikt, det var sikkert noen år siden, men det var et bilde noen hadde lagt ut på Twitter som viste hvordan partiene finansierte valgkampene sine. Også så du liksom venstresiden får jo utrolig mye fra fagforeningene sine, og LO Arbeiderpartiet – du klarer ikke konkurrere med de midlene der. Senterpartiet og Høyre, du så på en måte at alle hadde en veldig spesifikk tilknytning til ulike deler av samfunnet. Mens Venstre var bare finansiert av privatpersoner. Og det viste på en sånn fin måte at vi tilhører et parti som ikke lar særinteresser kontrollere partiet. Men det sier også litt om krevende det er for oss opp imot de partiene som faktisk har alle disse store giverne og de rike onklene. Og som mener jo jeg at det er ikke er noe galt i å skaffe seg et par rike onkler, så hvis du klarer å noen som tilfeldigvis er loaded, så er det stor fordel å kunne be de om penger. Men det å ikke undervurdere alle småbeløpene og hvor mye det blir totalt sett. Det er utrolig viktig. Også synes jeg også at de småbeløpene, 200 kroner her eller en 1000 lapp der er ganske mange brosjyrer etterhvert. Det er ganske mye valgkampmateriell. For 50 000 har du en ny valgkampmedarbeider i et par måneder, og det er en stor ressurs i valgkamp å ha altså.</p>
Mona Lindseth	<p>Ja, for valgkamp er jo overraskende dyrt og når du ser budsjettene til de ulike partiene opp mot hverandre, så kan man tenke at.. Når man ser budsjettene til Arbeiderpartiet og Høyre, jeg lurer på om det var noen som sammenlignet Arbeiderpartiets rosebudsjett med hele Venstres valgkampbudsjett for noen år siden. Og da kan man bli helt sånn motløs</p>



	<p>og tenke at «vi har jo ingen sjans til å hamle opp med det her». Er det egentlig pengene om råd?</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Jeg tror jo at det går an å ha en vinner valg så lenge man har nok folk. Men det er klart at de folka må også ivaretas av organisasjonen på en eller annen måte. De trenger et sted å møte opp. De trenger at noen leder de, kanskje i dørbank. De trenger at noen organiserer stands og hjelper de. Også trenger de materiell å dele ut, så noe penger er man nødt til å ha. Sånn at man har en ansattressurs, gjerne flere, til å organisere de frivillige, men at man også har materiell å gå dem som de kan dele ut. Men det er klart at de som vinner valg, det er de som er mest ute på gaten. Det er de som møter flest folk og hvis det er en ting vi i Venstre vet om våre velgere, så er det at de er utrolig kravstore. Og det det er i direkte møte med velgeren at de overbevises. Sånn at, en postkasseaksjon er mindre verdifull for oss, enn det å ha store frivillige i grupper av frivillige ute i gatene. Men penger må vi ha uansett. For hvis ikke klarer vi ikke organisere frivilligheten, og vi klarer ikke å ha råd til materiell.</p>
Mona Lindseth	<p>Men hvordan kan man gå frem da, hvis man tenker at «nå har jeg nettopp valgt til førstekandidat» eller valgkampsjef eller et lokallag som tenker «vi skal begynne valgkampen i august, men allerede nå kan vi begynne å samle inn penger». Og egentlig er det vel lurt å begynne tidlig å samle inn penger, så man ikke kommer i august 2021 og voops, nå er vi tom i kassa, kanskje vi skulle samla inn litt penger.</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Ja, jeg synes det er lurt å begynne tidlig jeg. Det vi har gjort i Oslo Venstre er at vi har satt opp et valgkampfinansieringsutvalg og det har vanligvis blitt satt ned rundt jul året før valgkamp. Også har det utvalget startet sin møtevirksomhet i januar-februar. Også har vi gått igjennom, sett på tidligere års valgkamper, hvem har gitt penger, hvor mye har de gitt. Start der. Spør de som har bidratt tidligere. Også, ofte på vårparten. Det er da du har møter, samlinger, skolering. Du har kanskje årsmøte, valgkampskolering eller sånn. Det er da folk er samla og det er en ytterligere mulighet til å prøve å fundraise litt. Spør folk om de har lyst til å gi, holde en auksjon, selg noe Venstreprofileringsmateriell til høystbydende. Ypperlig anledning til å samle inn penger. Og ikke minst gjør det det mye enklere å planlegge valgkampen, og se hvordan vi kan bruke de midlene vi får inn nå. For det er klart at hvis du får inn veldig, veldig mye penger i den korte valgkampen, så er det ikke sikkert du rekker å disponere det en gang. Du klarer kanskje ikke bestemme deg for hva du skal bruke det på. Du rekker kanskje så ikke å kjøpe alle de annonsene fordi fristen har gått ut. Og da sitter du plutselig igjen med</p>



	<p>veldig mye. Så jo tidligere man kan starte, jo tidligere man kan få inn penger, jo mer kontroll har du over hvordan de benyttes og jo sikrere kan du være på at de faktisk blir brukt. Det er jo for seng å ansette en ekstra medarbeider i begynnelsen av september liksom.</p>
Mona Lindseth	<p>For det å liksom si sånn, hvis du er førstekandidat, «gi penger til min valgkamp» eller ringe noen og si «skulle ikke du spytta inn litt». Er det ikke veldig kleint? Er det noe man bare må komme over, eller må man bare stupe uti det også får det bære og priste. Kan man lære seg noen triks til å faktisk tørre å spørre?</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Jeg tror det er viktig å tenke at dette ikke er kleint, tenke at dette egentlig er noe som kreves av meg som førstekandidat eller forventes litt. Jeg tenker at det å be om tillit og det og be om penger det er litt det samme. Du setter på en måte deg selv opp der og mener at du har et eller annet å bidra med, så det er jo ikke som om de ikke skal få noe igjen de som spør. Og det å fokusere på det, det tror jeg er det viktigste. Det å si «hva er det du får igjen for å støtte vår valgkamp økonomisk». Og det er det veldig mange givere som er opptatt av, spesielt de som gir større beløp er veldig opptatt av at du skal si «hva er det jeg skal få igjen i den andre enden som vil tjene meg». Hva er det jeg får igjen for å støtte Venstre i denne situasjonen. Det å klare å identifisere den politikken som vil være viktig for den giveren. Altså, hvis du har i din kommune noen som du tror kanskje er Venstresympatisør og de er kanskje veldig opptatt av en spesifikk sak. Det kan være miljø, eller som i Oslo har vi hatt et forbud mot private barnehager en god stund. For folk som er opptatt det at private skal ha en plass i det offentlige tjenestetilbudet, så kan for eksempel det å få et nytt byråd der Venstre i Oslo ville vært helt avgjørende for å sikre et bytt byråd, vært veldig interessert i f.eks den type politikk. Det kan være at du er i en kommune der det er en stor eiendomsutvikler som per i dag betaler veldig mye eiendomsskatt, mens dere går til valg på å fjerne eiendomsskatten. Det kan være eksempel på politikk som kan trekke litt større beløp. Men for folk i ditt eget parti, det å be de om midler handler veldig mye om å tilby de en mye mer profesjonell valgkamp, en mye kjekkere valgkamp, en valgkamp med bedre materiell og ressurser til å organisere frivilligheten og det tror jeg vel i mange som har lyst på.</p>
Mona Lindseth	<p>Ja for hvordan, dere begynner jo ganske strukturelt tidlig. Hvordan kan han tidlig gå i gang når han har litt bedre tid. Kanskje kan søke litt større</p>



	<p>summer, men også kan sette i gang frivillige til også å spørre i medlemsmassen. Det kan du virkelig litt stort og.</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Ja og her må jeg bare understreke igjen at jeg tror det viktigste er å begynne med forrige valgkamp. Hvem ga penger, hva ga de og så fordele ansvar for hvem som skal snakke med de. Her tenker jeg at det er kjempeviktig at man fordeler ansvar sett ut fra hvem som har hvilket nettverk. Jeg har ingenting å gjøre med å gå og spørre en mann som har en milliard og som eier masse bygninger i Oslo om penger. Men du har kanskje en person i partiet som kjenner han, du har kanskje en person i partiet som er litt mer profilert enn Kristin fra Oslo Venstre, for eksempel en partileder som kan bidra. Eller en førstekandidat som det vil være mer naturlig at tar den kontakten. Også må du finne ut: hvem kan spørre den, hvem kan spørre den, hvem er det i Oslo Venstre eller Sola Venstre eller Bodø Venstre som har nettverk der det finnes penger. Bare det å prøve å identifisere det er en veldig god start. Er det noen man kan spørre som man har vært i kontakt med de siste årene om de vil bidra. Hvem skal ta ansvar for å spørre menneskene i lokallagene, i fylket, hvem skal ta ansvar for å spørre alle som står på lista om deres bidrag og hva de har å komme med. Hvis du har noen stortingsrepresentanter fra fylket deres må du i alle fall spørre, for de tjener masse penger og har du en statsråd så tjener de enda mer. Så der er det bare å gå å kreve, holdt jeg på å si.</p>
Mona Lindseth	<p>Hehe, stille de til ansvar rett og slett.</p>
Kristin Dubland Marken	<p>Stille de til ansvar rett og slett. Og det å bestemme seg for eksempel tidlig at vi kan forvente at styret vårt skal bidra med, hva er nivået vi kan få inn som vi føler er relativt trygge midler. Også tenke: hva trenger vi utover dette? Hvilke aktuelle steder kan vi finne det på? Sett ned en gruppe, det tror jeg er lurt uansett. For som du sier, det er ikke alle som er utadvendte, noen synes det er kleint å be om penger. Sett ned en gruppe og sørg for at det er minst en person der som ikke er redd for å stille seg opp på scenen og kreve hele årsmøtet for siste resten av lønna si. For at det er en i det utvalget som har vært med en stund og gjerne har litt historikk på hvem som har delt før, gitt penger før. Sørg for at det gjerne er en i det utvalget som har nettverk blant rike mennesker og ikke minst, sørg for at det er en person der som kjenner budsjettet og en person fra styret. En førstekandidat som har noen tanker om hvordan midlene skal disponeres.</p>
Mona Lindseth	<p>Og hvis man trenger råd og man føler seg ganske fersk, eller lokallaget har hatt mye utskiftninger som gjør at man trenger litt råd, så er det jo</p>



	<p>alltid mulig å kontakte Venstres hus og få litt råd om budsjettering i en valgkamp. Men det er som du sier, man må tenke som et lag – ikke tenke at «off, dette står jeg alene med». Her er det ulike styrker og svakheter, her er det noen som kjenner noen. Og når jeg har spurt, så har jeg alltid prøvd å hatt den tankegangen at... for jeg er sånn som alltid synes sånt er veldig kleint, så prøver jeg å si til meg selv «hva er det verste som kan skje?» Det verste som kan skje er jo bare at man får et nei.</p>
<p>Kristin Dubland Marken</p>	<p>Ja, det det er det verste som kan skje og det er jo ikke så veldig ille det egentlig. Sånn at, og jeg vil jo på en måte oppfordre alle til å prøve å ta kontakt med aktuelle givere selv. Og i enkelte tilfeller så mener jeg det er et must rett og slett at det er førstekandidaten som tar den kontakten. Men når det gjelder sånn crown funding på arrangementer i egen regi og den type ting, så tenk om det er noen andre du kan sende i forntlinjen om du ikke vil stå der selv. Det å crowd funde det krever at man kanskje prøver å være litt sjarmerende og utadvendt, og at man tør på en måte å sette seg litt på display. Du har garantert en sånn en type person i lokallaget ditt, så jeg tenker at med klare roller – hvem har ansvar for hva i denne valgkampfinansieringen – det er et smart sted å begynne.</p>
<p>Mona Lindseth</p>	<p>Og at det er lov å bruke humor. Det har kanskje vært litt Kristin Marken-metoden i dette her, å ikke gjøre det som en sånn «okei, fint om du legger igjen litt bakerst i kassa», men lage litt show ut av det.</p>
<p>Kristin Dubland Marken</p>	<p>Ja, det å lage litt show ut av det det synes jeg er veldig gøy da. Og jeg vil jo si egentlig at det har fungert. Og det kan være alt fra sånne ting som, på Oslo venstre sitt årsmøte der vi samlet inn ganske mye penger som du sa i starten. Det jeg gjorde da var at jeg på en måte satt noen sånne milestones, frister med «okey, hvis årsmøtet samler inn så og så mye penger totalt denne helga vi er her, så skjer dette. På 40 000 var det at Odd Einar Dørum skulle klippe meg på årsmøtefesten med litt sløv saks etter tre glass hvitvin. På dette tidspunktet hadde jeg ganske langt hår, så det var ganske gøy. På 80 000 skulle daværende fylkesleder Espen Ophaug bade i den rosa badebuksa til daværende førstekandidat, Hallstein Bjerke. Det er veldig morsomt for de som har sett de to. Og på 100 000, da skulle Ola Elvestuen melde seg på The Voice. Du vil jo se Ola Elvestuen på The Voice.</p>
<p>Mona Lindseth</p>	<p>Jeg vil jo si at det er et ganske sterkt incentiv til å gi noen tikroner ja.</p>



Kristin Dubland Marken	Også er det litt festlig også er det litt, ja, det er på en måte... Det var førstekandidaten, og stortingsrepresentanten det skulle gå ut over. Og meg da. Det badet til Espen tror jeg faktisk aldri vi har gjennomført, det skylder jeg faktisk til Oslo Venstres årsmøte. Men Ola Elvestuen meldte seg på The Voice.
Mona Lindseth	Det er helt vanvittig.
Kristin Dubland Marken	Han fikk riktignok avslag fra å komme på audition, fordi de drev med såkalt pre screening. Men vi har en veldig fin auditiontape som alle på årsmøtet fikk se, der Ola Elvestuen står nede ved Bjørvika, Akerselvas utløp der, og synger «Akerselva, du gamle du grå». Og det er, altså... Jeg tror noe av det Ola har gjort som er mest ute av hans komfortsone altså, det må jeg virkelig si. Men han gjorde det for Oslo Venstre og det... Jeg må bare også si at jeg spurte ikke Ola Elvestuen først, jeg bare gikk til Årsmøtet at hvis vi får inn 100 000 skal han melde seg på The Voice. For da var han bundet. For det er klart at hvis noen vil gi 100 000 for at han skal kunne velges inn igjen på Stortinget, for å finansiere valgkampen til det, får han tåle å stille seg på en scene altså.
Mona Lindseth	Ja, fy søren og det betyr jo at man får en helt fantastisk valgkampvideo til neste valgkamp.
Kristin Dubland Marken	Den sendte jeg faktisk til departementet hans i forbindelse med et julebord de hadde. Det var noen som tok kontakt med meg fra Klima- og miljødepartementet, «ja, jeg ringer fra administrasjonen i Klima- og miljødepartementet. Jeg hører at du sitter på en viss video av en viss statsråd som synger en sang. Dette er vi veldig interessert i.» Også tenkte jeg at vi får vel gjøre det for det kongelige norske klima og miljødepartement. Men ellers er det eksklusivt for Oslo Venstres medlemmer altså.
Mona Lindseth	Det er et veldig godt tips å prøve å få førstekandidaten sin til å gå litt ut av komfortsonen sin uansett, for er det en ting en førstekandidat må gjøre uansett i en valgkamp så er det å bli litt varm i trøya.
Kristin Dubland Marken	Og i valgkamper tidligere har jeg jo jobbet med mange viktige politikere fra toppen av listen til bunnen av lista. Det er klar at det er mye ulike folk, det er klart noen er mer PR-kåte enn andre. Men alle sammen må ta i et lite ekstra tak og vite at det du gjør når du stiller på liste, det er å be om tillit. Og det er jo på en måte det mest utadvendte man kan gjøre. SÅ



	man har allerede tatt et skritt. Også handler det bare om å bygge videre på det og tørr å være litt synlig.
Mona Lindseth	Lette ideer som det er lett å innføre, og som det er lett å begynne med allerede nå. Hva kan det være?
Kristin Dubland Marken	<p>Nummer en om dere ikke har det allerede, skaff dere et VIPPS-nummer i lokallaget eller fylkeslaget om dere ikke har det. Det er alfa omega altså. Da er det bare å gjøre det enkelt for folk å gi. Og da er jo VIPPS det aller mest geniale uansett hvor du er. Også tenker jeg at de fleste lokallag har en eller annen form for medlemsgruppe, sosiale medier-gruppe der alle medlemmene er med. Og det å lage, legg ut en video der hvis fylkeslederen har bursdag eller valgkampsjefen har bursdag eller stortingsrepresentanten eller noen som sitter i bystyret har bursdag. Legg ut et bilde og si at det de ønsker seg til bursdagen er et VIPPSbidrag, oppfordre folk gjerne til å sende screenshot av at de har sendt et VIPPSbidrag, det generere gjerne at flere får lyst til å gjøre det. For mange liker å få litt anerkjennelse for at de bidrar og sånne ting. Hvis du ikke er helt typen til stå opp på en scene – lag en video og legg ut i en av disse gruppene der du forteller hva dere trenger penger til akkurat nå, eller hva pengene skal gå til. Bare profiler det på de interne gruppene og start i det små, og husk at det å gi veldig mye penger på veldig kort tid – det er mye mindre aktuelt for de aller fleste enn å spre det utover. Og ikke minst Venstrevennordningen. Profiler den så mye som mulig. Venstrevenn er en fantastisk ordning der pengene går lokallaget, du kan velge størrelsen på beløpet selv. De pengene går rett ut av konto, man kan ha avtalegiro på det, og folk merker ikke at de har det engang. Det kan være 100 -700 kroner i måneden. Hvis alle medlemmene, det er kanskje litt ambisiøst og tenke, men jo flere medlemmer som er med i det så blir dette utrolig mye penger over tid. Venstrevenn er noe man må starte med nå, for da kan man generere ganske store summer før man i det hele begynner valgkampen i 2021 og 2023 for den del. Så tre gode tips: lag videoer, benytt anledninger som bursdager og den type ting å be om penger i interne grupper, og få flest mulig til å bli Venstrevenn allerede nå. Det er lurt.</p>
Mona Lindseth	Hva er vel egentlig bedre å bruke pengene sine på enn å få et grønnere og mer liberalt Norge.
Kristin Dubland Marken	Jeg hadde betalt ganske mye for et nytt byråd. Det er det jeg prøver å tenke hver gang vi skal drive og hente inn penger, det er at egentlig er det det du betaler for. Du betaler for å få Venstre i en mest mulig gunstig



	posisjon til å påvirke og det vil jo unektelig gjøre noe med stedet du bor, hvis ikke hadde du jo aldri stemt på det.
Mona Lindseth	Jeg skal ta oppfordringen og gå rett inn og VIPPSe et bidrag akkurat nå.
Kristin Dubland Marken	Det er deilig, men det viktigste da Mona er at hvis du går inn og vippser et bidrag, så må du dele med noen at du har vippset et bidrag. Og hvis du gjør det så gjør jeg det og, så kan vi starte trenden i dag. Skal vi kanskje gjøre det på Venstremedlemmer i dag i stedet for Oslo Venstre?
Mona Lindseth	Ja det er en god idé.
Kristin Dubland Marken	Så oppfordrer vi alle til å gi en slant til lokallaget sitt. Også må vi dra på litt da, sant. «Her er det bare å gi penger til Venstre, ypperlig anledning til å sikre deg mot den neste pandemien, stem på å få inn noen flotte folk på Stortinget som vil rigge landet for krisetid. Wooooo» Også kjører vi det litt opp. Det er det som gjelder, bare finn på noe. Og gi noe igjen i andre enden. Jeg pleier å synge mye, vet ikke om det egentlig er noe folk liker eller ikke. Jeg gjør det uansett.
Mona Lindseth	Kanskje noen hiver inn litt penger for å få deg til å slutte også?
Kristin Dubland Marken	Ikke sant. Hvis folk er kjempelei av at jeg synger om Spania på hvert eneste møte de er på, så kanskje de er villig til å betale for at det slutter. Også en mulighet til å få inn cash på. Det er smart.
Mona Lindseth	Tusen takk Kristin for at du tok deg tid. Nå skal vi gå inn på Venstremedlemmer og lage litt liv. Hva bedre å bruke 1. mai på enn å lage litt liv på Venstremedlemmer.
Kristin Dubland Marken	1. mai! Det er den beste dagen jeg kan tenke med å gi penger til Venstre på.