Darunter fallen alle Auftritte, die außerhalb eures Betriebes stattfinden. Das kann eine Personal- oder Jobmesse sein. Wenn ihr auch Ausbildungsbetrieb seid, sind Messen zur Berufsorientierung oder Ausbildung ebenso interessant. Zudem könnte es sinnvoll sein, auf eine Fachmesse zu gehen, bspw. Baumesse, Pflegemesse, … und sich dort als Arbeitgeber zu präsentieren.

Versetzt euch in eure Zielgruppe: Wen wollt ihr erreichen? Was interessiert diese Personen?

Meist gibt es mehr Möglichkeiten, sich zu präsentieren, als Sie wahrnehmen können. Es kostet ja auch alles Zeit und Geld. Überlegen Sie sich daher, welche Angebote es im Umkreis von Ihrem Standort gibt und welche Messe die wichtigste ist. Diese sollte Priorität haben. Alles andere ist „nice to have“. Konzentrieren Sie sich lieber auf einen starken Auftritt als viele kleine, unzureichend vorbereitete und mit geringer Motivation durchgeführte.

Einfacher ist es in der Organisation und vor allem auch in der Bewerbung, wenn Sie sich an ein bestehendes Format dranhängen und nicht alles selbst organisieren. Meist sind diese Formate organisiert von der Kommune, von Kammern, Verbänden oder auch Vereinen.

**Zeitpunkt**

Welche Angebote gibt es in der näheren Umgebung gibt und an welchen Terminen? Beziehen Sie bei der Entscheidung für einen Auftritt die Auslastung im Betrieb ein. Es werden helfende Hände in der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung gebraucht. Die Kapazitäten sind nicht immer mit dem Betriebsablauf vereinbar.

**Vorbereitung und Durchführung**

* Wer kümmert sich verantwortlich um den Messeauftritt? Kann sich um diese Person herum ein kleines Team bilden von Personalabteilung, Ausbilder:in, Marketing-Beauftragte, Mitarbeitenden und ggf. Auszubildenden?
* Wie können Sie den Betrieb und Ihren Beruf attraktiv darstellen, greifbar und erlebbar machen? Lassen Sie die Besucher:innen der Messe etwas erleben, das zu Ihrem Beruf und Betrieb passt. Im Handwerk kann selbst Hand angelegt werden, in der Pflege in eine Orange injiziert werden, um eine Spritze zu simulieren. Werden Sie kreativ, es lohnt sich!
* Haben Sie Videomaterial und einen großen Fernseher, auf dem Sie Impressionen von Ihren Produkten, Ihren Projekten, Ihren Teamevents in Dauerschleife laufenlassen können?
* Von den Verbänden gibt es manchmal kostenlose Streuartikel (Give aways), manchmal Image-Filmmaterial oder Präsentationselemente zum Ausleihen. Informieren Sie sich.
* Wie soll der Stand aussehen? Habe ich einen Tresen, Stehtisch, Rollup, Fernseher, Flyer, Visitenkarten, Gewinnspiel, VR-Erlebnisbrille…?
* Suchen Sie Mitarbeitende? Wenn ja, muss das am Stand groß und klar ersichtlich sein. Vielleicht können sich Interessierte gleich per QR-Code bewerben? Achten Sie beim dahinterliegenden Formular unbedingt darauf, dass Ihre Fragenfelder zum Ausfüllen am Mobiltelefon passen muss (Niemand hat einen Lebenslauf und Zeugnisse auf dem Handy!)
* Macht eine Personalplanung in Schichten Sinn? Dann braucht es eine Einteilung und ausreichend Menschen, die motiviert und offen sind, die Besuchenden ggf. direkt anzusprechen
* Können Partnerfirmen beim Auftritt unterstützen und sich ggf. mit präsentieren, um den Stand noch attraktiver zu gestalten oder anzureichern?
* Denken Sie daran, Kontaktdaten zu notieren von den Personen, die Interesse zeigen. Es geht bei einer Messe nicht darum, möglichst viele Flyer zu verteilen, sondern darum, möglichst viele Adressen von Interessierten zu erhalten.
* Bei Outdoor-Messen oder Aktivitäten, die draußen geplant sind, braucht es auch immer einen Plan B für schlechtes Wetter. Mindestens einen Pavillon zum Unterstehen. Gleiches gilt auch für Sonnenschutz im Hochsommer.
* Bewerben Sie die Teilnahme bei der Messe mit Hilfe von Social Media, der Webseite, der Kundenkommunikation und allen anderen Kommunikationskanälen. Viele Messen bieten einen Flyer an, in dem sich die teilnehmenden Betriebe mit Logo und ggf. weiteren Infos präsentieren können. Legen Sie diesen Flyer doch gleich der Ausgangspost bei.
* Wer nimmt Bilder und Videos am Messetag auf? Wer postet direkt oder im Nachgang auf Social Media und der Webseite? Wer schreibt einen kurzen Text für die spätere Berichterstattung?
* Gibt es Messe-Regeln? Machen Sie sich schlau, damit nichts geplant wird, was am Messetag von den Organisatoren untersagt wird, bspw. Filmen, Gewinnspiel, auf der Messe umhergehen und Flyer verteilen / zum eigenen Stand lotsen, …
* …

**Nachbereitung**

* Setzen Sie sich als Planungsteam nach der Veranstaltung zusammen und sammeln, was gut war, was nächstes Mal anders oder gar neu gemacht werden soll. So bildet sich im Laufe der Jahre eine prima Checkliste und ein toller Außenauftritt
* Die interessierten Personen, die ihre Kontaktdaten am Stand hinterlassen haben, müssen zeitnah kontaktiert werden. Wer macht das?
* Über die Messe sollten Sie berichten mit Posts auf Social Media und auf der Webseite. Dafür braucht es Material in Form von Bild, Text und Video. Wer erstellt dieses Material bei der Messe?
* …

Manchmal sind es auch **überregionale oder deutschlandweite Veranstaltungen**, zu denen ihr in euren Betrieb einladet, bspw. Girls Day, Tag der offenen Tür, weitere Events. Auch hier lohnt es sich, über eure Präsentation nachzudenken und den Teilnehmenden ein schönes Erlebnis anzubieten.

Halten Sie auch nach **digitalen Formaten** Ausschau! Laut eines aktuellen [Artikels aus März 2024](https://recruiting.ausbildung.de/blog/ausbildungsmessen-noch-zeitgemäß) sind die digitalen Formate beliebter bei Jungen Leuten als das Präsenzformat. Einige hilfreiche Handlungsempfehlungen sind am Ende des Artikels enthalten.

Nutzen Sie die **Werbemittel der Initiative**, um sich vor Ort bestmöglich in Szene zu setzen! Es gibt Roll-Up Banner, Bauzaunplane und eine stempelbare Din-lang-Karte mit den 12 Kriterien. Mehr unter:

<https://buehlerundpreuss.de/infos-fuer-mitgliedsbetriebe-initiative-fuer-ausbildung/#werbemittel>

Stand: August 2024