

Wegleitung für Aussteller:innen am Lehrstellenforum

So wird Ihr Messeauftritt zum Erlebnis – für Schüler:innen, Eltern und Ihr Unternehmen

Liebe Aussteller:innen

Schön, dass Sie beim Lehrstellenforum dabei sind! Gemeinsam gestalten wir einen Ort der Begegnung, an dem Jugendliche ihre Zukunft entdecken können. Diese Wegleitung versteht sich als **Empfehlung**: Sie soll Ihnen praxisnah aufzeigen, wie Sie Ihren Messeauftritt erfolgreich gestalten können – von der ersten Vorbereitung bis zur nachhaltigen Wirkung danach.

1. Ziele bewusst machen

Bevor Sie in die Detailplanung einsteigen, nehmen Sie sich kurz Zeit für eine wichtige Frage:

Was ist mein Ziel bei diesem Messeauftritt?

Die Antwort kann unterschiedlich ausfallen – und sollte immer zu Ihrem Betrieb passen.

Vielleicht möchten Sie:

- neue Schnupperlehren vereinbaren,
- Ihr Unternehmen in der Region bekannter machen,
- den Kontakt zu Eltern aufbauen,
- oder einfach ein positives Bild hinterlassen, das bleibt.

Schreiben Sie sich ein oder zwei Hauptziele auf. Sie sind Ihr Kompass für den Tag.

Damit diese Ziele nicht nur vage bleiben, hilft es, sie zu **quantifizieren**. So können Sie nach der Messe überprüfen, wie erfolgreich Ihr Auftritt war.

Beispiele für messbare Ziele:

- „Wir möchten mindestens 20 Gespräche führen, die länger als zwei Minuten dauern.“
- „Wir möchten 10 konkrete Eintragungen für Schnuppertage erhalten.“
- „Wir möchten 15 Elternkontakte aufnehmen.“
- „Wir möchten 30 QR-Code-Scans oder neue Social-Media-Follower gewinnen.“

So machen Sie Ihren Erfolg sichtbar – und Ihr Team weiss genau, worauf es hinarbeiten soll.

2. Der erste Eindruck zählt

Ihr Stand ist Ihre Visitenkarte. Schon auf den ersten Blick soll klar sein, wer Sie sind und wofür Sie stehen.

Was dabei hilft:

- Ein aufgeräumter, heller Stand mit sichtbarem Logo oder Roll-up.
- Bilder aus dem echten Arbeitsalltag – am besten mit Ihren Lernenden.
- Etwas zum Anfassen: ein Werkzeug, ein Materialstück oder ein kleines Modell.
- Ein kurzer Slogan, der Emotion weckt, z. B.: „*Dein Talent. Deine Zukunft bei [Firmenname].*“

Tipp: Weniger ist mehr. Ein klarer, echter Auftritt wirkt stärker als zu viel Text oder Deko.

3. Materialien, die in Erinnerung bleiben

Neben dem persönlichen Gespräch unterstützen auch Unterlagen und kleine Give-aways den Kontakt.

- **Flyer oder Infoblatt:** Übersichtlich, knackig, mit QR-Code zu Website oder Bewerbungsseite.
- **Schnupper-Einladung:** z. B. eine kleine Karte mit Terminvorschlägen.
- **Give-aways:** Praktisch, nachhaltig und mit Bezug zur Branche. (Ein Zollstock oder Notizbuch bleibt länger im Gebrauch als ein Bonbon.)

4. Begeisterung wirkt ansteckend

Die wichtigste Zutat an Ihrem Stand sind Sie selbst und Ihr Team. Mit Ihrer Begeisterung stecken Sie Jugendliche an.

So gelingt die erste Ansprache:

- Gehen Sie aktiv auf Schüler:innen zu – warten Sie nicht, bis jemand fragt.
- Sprechen Sie in einfacher Sprache, ohne Fachbegriffe.
- Beginnen Sie mit offenen Fragen:
 - „Magst du lieber draussen arbeiten oder am Computer?“
 - „Hast du schon mal etwas gebaut, worauf du stolz warst?“

Für Eltern:

Eltern interessieren sich vor allem für Sicherheit und Zukunftsperspektiven. Betonen Sie deshalb:

- Übernahmechancen, Weiterbildungsmöglichkeiten, krisensichere Jobs.
- Ihre Werte: Regionalität, familiäre Kultur, persönliche Betreuung.

5. Interaktion macht den Unterschied

Stellen Sie sich vor: Ein Schüler geht durch die Halle, sieht viele Stände – und bleibt bei Ihnen stehen, weil er etwas ausprobieren darf.

Mögliche Ideen:

- Ein kleines Werkstück bearbeiten (z. B. biegen, nieten, messen).
- Ein Berufsquiz mit Sofortpreis.
- Ein Foto-Spot mit Helm oder Werkzeug.
- Ein Tablet mit einem Mini-Check: „Welcher Beruf passt zu dir?“
- Oder ganz einfach: Ihre eigenen Lernenden erzählen lassen, was sie begeistert.

Das Wichtigste: **Erlebnis statt Monolog.**

6. Geschichten erzählen statt Faktenlisten

Menschen erinnern sich nicht an Tabellen – sondern an Geschichten.

- **Lehlings-Story:** „Lisa war unsicher. Heute montiert sie selbstständig Dächer.“
- **Alltags-Story:** „Wir bauen Dinge, die ganze Familien schützen – und Lehrlinge sind vom 1. Tag an dabei.“
- **Zukunfts-Story:** „Viele unserer ehemaligen Lehrlinge leiten heute Teams.“

Diese Geschichten zeigen Jugendlichen: „*Das könnte ich sein.*“

7. Den nächsten Schritt einfach machen

Das beste Gespräch verpufft, wenn es ohne Folge bleibt. Sorgen Sie für eine klare Brücke:

- QR-Code scannen für Schnuppertage.
- Liste, in die sich Interessierte direkt eintragen können.
- Visitenkarte mit persönlichem Kontakt.

Satzbeispiele:

- „Komm doch schnuppern – ein Tag sagt mehr als 100 Flyer.“
- „Hier kannst du dich gleich eintragen – dann melden wir uns bei dir.“ (Aber nur wenn Sie sich dann auch verlässlich melden!)

8. Nachhaltig in Erinnerung bleiben

Auch nach der Messe soll Ihr Betrieb präsent bleiben.

- Posten Sie auf Social Media: „Wir waren heute am Lehrstellenforum – danke für die tollen Gespräche!“
- Schicken Sie Jugendlichen oder Eltern innerhalb von zwei Tagen eine kurze Dankesnachricht.
- Nutzen Sie Fotos vom Stand oder von Ihren Lernenden für einen Nachbericht.

So zeigen Sie: Ihr Engagement geht über den Messetag hinaus.

Zum Schluss

Das Lehrstellenforum ist mehr als eine Messe – es ist eine Gelegenheit, junge Menschen für Ihre Branche und Ihr Unternehmen zu begeistern. Mit einem klaren Ziel, einem einladenden Stand, ehrlicher Begeisterung und einem konkreten nächsten Schritt bleiben Sie nachhaltig in Erinnerung.

Wir freuen uns sehr auf Ihren Beitrag und wünschen Ihnen schon jetzt einen inspirierenden, erfolgreichen Auftritt am Lehrstellenforum!

Falls Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen, ist unser Team jederzeit gerne für Sie da:

kontakt@lehrstellenforum.org

Und noch ein Wunsch in eigener Sache: Wir führen regelmässig kurze Umfragen unter unseren Aussteller:innen durch, um das Lehrstellenforum kontinuierlich weiterzuentwickeln. Bitte nehmen Sie sich die Zeit, daran teilzunehmen – Ihr Feedback hilft uns, die Messe für alle Beteiligten noch wertvoller zu machen.

Und weil uns Ihre Rückmeldungen wichtig sind: **Haben wir in dieser Wegleitung etwas vergessen oder möchten Sie etwas ergänzen?** Teilen Sie es uns gerne mit – so können wir die Informationen laufend verbessern.

