

# DER PERFEKTE MESSE- AUFTRITT FÜR HOTELS

Bis aufs kleinste Detail ist alles perfekt organisiert – und doch scheint am Messestand nicht alles wie am Schnürchen zu klappen? Hier ein paar Empfehlungen, was Ihr für Euren nächsten Messeauftritt noch beachten solltet, um neue Gäste für Euer Hotel zu gewinnen.

## DER PLAN: EIN GUTER PLAN

Ein Messekonzept zu haben ist unumgänglich, die Grundlage dafür ist ein klares Ziel. Was wollt Ihr mit Eurem Messeauftritt erreichen? Welche Gäste wollt Ihr gezielt ansprechen (Alter, Interessen, Herkunftsländer)? Wollt Ihr einen bestimmten Zeitraum besonders hervorheben oder einen Umbau kommunizieren? Die Antworten auf diese Fragen machen Euch eine professionelle und punktgenaue Ansprache Eurer gewünschten Zielgruppe um ein Vielfaches leichter.

## DIE WERBETROMMEL RÜHREN

Auch wenn Ihr seit Tagen an nichts anderes mehr denken könnt: Die Nachricht von Eurem Messeauftritt ist sehr wahrscheinlich nicht jedem zu Ohren gekommen. Setzt daher schon im Vorfeld die Weichen für mehr Erfolg und kommuniziert nicht nur die Nummer des Messestands in den sozialen Medien, sondern bucht am besten auch eine Bewerbung auf der Messe selbst (im Foyer, auf der Standübersicht usw.). Das ist meist gar nicht so kostenintensiv, wie viele denken, aber sehr effizient.

## DIE POSITION MACHT DEN UNTERSCHIED.

Die meisten Messebesucher flanieren in den Hauptgängen und über die Mittelachsen. Außerdem blickt ein Großteil der Menschen intuitiv nach rechts. Diese unbewussten menschlichen Tendenzen könnt Ihr Euch gezielt zunutze machen. Falls Ihr also bei der Wahl des Standorts mitbestimmen dürft, wählt am besten eine Position in der Mitte oder einen Eckstand.

## NAMENSCHILDER

Namensschilder sind auf einer Messe ein kleines, aber wesentliches Detail der Ausstattung Eurer Mitarbeiter. Ein Messebesucher erkennt so auf Anhieb, wer ein möglicher Ansprechpartner ist – und der erste Kontakt ist im Nu hergestellt. Die Namensschilder (selbstverständlich im Corporate Design Eures Hotels) sollten haltbar und problemlos an der Kleidung zu befestigen sein.

## 1, 2, 3 – TEST

„Wird schon klappen. Im Büro hat es schließlich auch wie am Schnürchen geklappt.“ Doch Achtung, der Vorführer-effekt droht. Daher legen wir Euch dringend ans Herz, alle technischen Geräte am Vortag in aller Ruhe und Gründlichkeit zu testen. Das erspart Euch Unsicherheit am Beginn der Messe oder gar unprofessionelle Pannen.

## IM ZENTRUM: DAS PRODUKT

Messebesucher sollen schon von Weitem erkennen können, dass es sich bei Eurem Betrieb um ein Hotel handelt. Dreh- und Angelpunkt Eures Stands ist Urlaub in all seinen Facetten, auf anschauliche Weise inszeniert, von Wellness über Kulinarik bis hin zu Aktivitäten. So erfasst jeder Vorbeigehende mit einem Blick, welchen Nutzen er von Euch erwarten kann – und plant im Geiste schon seine nächste Auszeit.

## WIEDERERKENNUNG GARANTIERT!

Euer Logo, Eure Markenfarben und das gesamte Design des Messestands sollten von Eurer Corporate Identity und vom Thema Urlaub bestimmt sein. Dies steigert den Wiedererkennungswert Eures Hotels und ermöglicht es Euch, nahtlos an vorherige Marketingmaßnahmen anzuknüpfen.

## LIVE DABEI

Nach einer vergangenen Messe kräht kein Hahn mehr. Aber was vor und während der Messe passiert, das interessiert Eure Follower in den sozialen Medien sicherlich. Daher: Seid präsent auf Facebook und Instagram – und postet, postet, postet! Was? Interessante Fakten, witzige Sprüche, gelungene Schnappschüsse, Anekdoten ... alles, was Lust auf Urlaub macht und Euer Hotel im besten Licht erscheinen lässt.

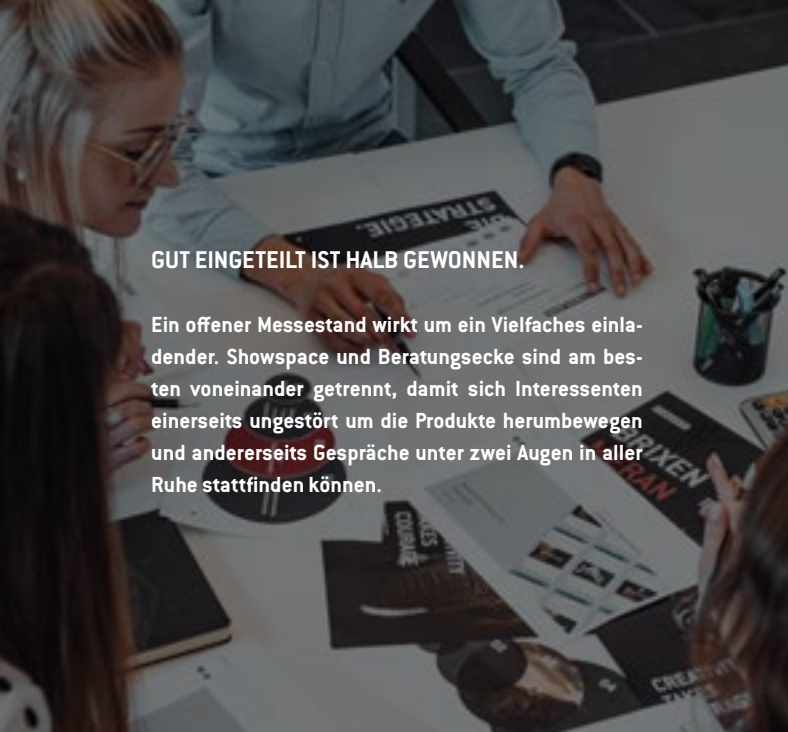
## BLICKFANG – ABER PROFESSIONELL

Gestaltet Euren Messestand so, dass er die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich zieht und sich von den anderen Ständen abhebt. Das Thema? Urlaub, Erlebnisse, Entspannen. Dabei gilt: So auffällig wie nötig, so professionell wie möglich. Ein lieblos gestalteter Stand ist ebenso ungünstig wie einer, der förmlich nach Aufmerksamkeit schreit. Die goldene Mitte gewinnt.

## GEIZ IST NICHT GEIL.

Sorgt dafür, dass Euer Messestand und das gesamte Material (von der Visitenkarte über die Werbegeschenke bis zu den Roll-Ups) von Qualität und Seriosität zeugen. Die Besucher nehmen hochwertige Materialien in jedem Fall bewusst oder unbewusst wahr und assoziieren diese mit der Serviceleistung in Eurem Hotel.





### **GUT INGETEILT IST HALB GEWONNEN.**

Ein offener Messestand wirkt um ein Vielfaches einladender. Showspace und Beratungsecke sind am besten voneinander getrennt, damit sich Interessenten einerseits ungestört um die Produkte herumbewegen und andererseits Gespräche unter zwei Augen in aller Ruhe stattfinden können.

### **ERLEBNISSE BLEIBEN IM KOPF.**

Neben einer gekonnten Beleuchtung punktet Ihr auch mit interaktiven Elementen, z. B. einer Fotobox mit einem eindrücklichen Bild der Urlaubsdestination. Dieses lockt potentielle Gäste an und macht ihnen Lust darauf, ein Selfie von sich „im Urlaub“ zu schießen. Möglichkeiten zum Ausprobieren, Anfassen und Schmecken stellen Euer Hotel vor, leiten ein Gespräch ein – und das Wichtigste: All diese Erlebnisse schaffen bleibende, positive Erinnerungen.



### **ATMOSPHÄRE SCHAFFEN**

Schon klar: Business first. Aber warum nicht in einem angenehmen Ambiente? Schließlich möchtet Ihr die Messebesucher nicht nur zum Kommen, sondern auch zum Verweilen einladen. Gemütliche Sitzgelegenheiten, ein paar Snacks und Getränke wie Wasser und Kaffee kommen im Allgemeinen sehr gut an. Außerdem vermittelt Ihr potentiellen Gästen so bereits Urlaubsfeeling.



### **DIE VERGISSMEINNICHT-METHODE**

Der Erinnerung der Messebesucher und vielleicht Gäste von morgen ein wenig nachzuhelfen schadet nie. Broschüren, Flyer, Visitenkarten sind die klassischen Gaben. Noch effektvoller sind kleine Give-aways wie z. B. ein Kugelschreiber, eine Einkaufstasche, eine duftende Creme, eine kleine Leckerei aus Eurer Gegend... alle selbstverständlich mit Firmenlogo.

### **ÜBERRASCHUNG!**

Habt den Mut, aufzufallen und setzt auf den Reiz des Neuen. Bietet Euren Interessenten einen echten Mehrwert: mit neuen Produkten und Innovationen. Begeistert mit einem Eyecatcher, Sonderangeboten oder Gutscheinen, die sie bei einem Aufenthalt in Eurem Hotel einlösen können. Übrigens: Auch wenn etwas für Euch bekannt ist, muss es dies nicht für Eure Standbesucher sein.

# 11 HEISSE TIPPS FÜR MESSEMITARBEITER

Der Messestand, also Eure „Hardware“, ist die Grundlage für Euren Erfolg. So wichtig das ganze Drumherum auch ist: Erst, motivierte, freundliche und bestens geschulte Mitarbeiter machen den entscheidenden Unterschied aus, ob ein Messebesucher zu einem neuen Gast wird.

## 1 HERZLICH WILLKOMMEN!

Euer Messestand ist eine Einladung an alle Messteilnehmer – Ihr freut Euch auf sie! Dies sollen auch Eure Mimik und Gestik ausdrücken. Nicht sehr einladend wirken verschränkte Arme, gekreuzte Beine oder gar ein gelangweilter Blick. Steht offen am Rand des Stands, stellt Blickkontakt her und geht auf die Gäste zu.

## 2 OHNE ZIEL KEIN ERFOLG

Setzt konkrete, messbare Ziele für jede Person, die am Stand präsent ist, z. B. jenes, 50 bis 80 Kontakte zu knüpfen, die mit konkreten Abmachungen (Angebot, Newsletteranmeldung oder Reservierung) verabschiedet werden sollen. Eine gute Möglichkeit, das zu erreichen, besteht darin, auf dem Tablet mit dem Messebesucher gemeinsam die Newsletter-Anmeldung durchzuführen. So könnt Ihr am Ende der Messe Euren Erfolg überprüfen.

## 3 WARM-UP – IM NU VON 0 AUF 100

Führt an jedem Messetag ein kurzes Warm-up durch, bei dem Ihr Euch die Ziele des Tages noch einmal vor Augen ruft und gegebenenfalls die erreichten Zahlen des Vortages vergegenwärtigt. Ein wahrer Motivationsboost mit durchschlagender Wirkung!

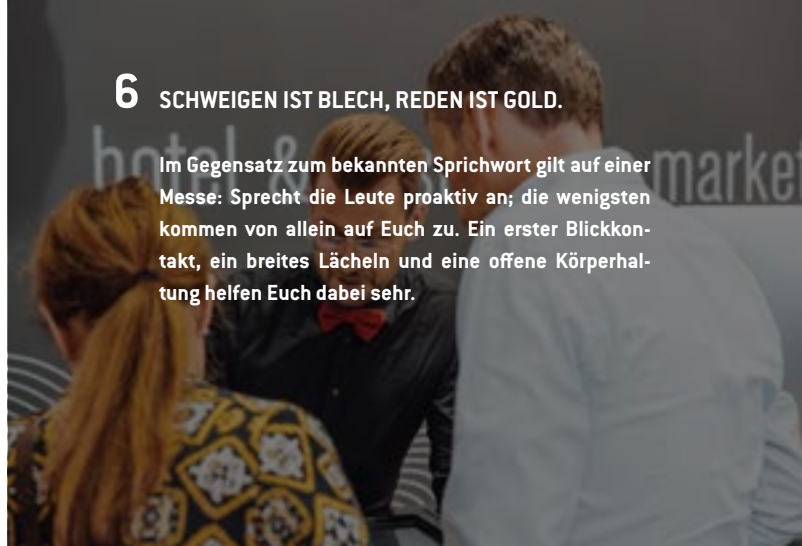
## 4 AUFGABENTEILUNG IST TRUMPF.

Legt schon im Vorfeld der Messe fest, wer für welche Aufgaben zuständig ist. Eine Checkliste sorgt dafür, dass auch zu Stoßzeiten jeder weiß, was er zu tun hat, Ihr Euch nicht gegenseitig in die Quere kommt und Ihr Euch jedem einzelnen Besucher uneingeschränkt widmen könnt.



## 5 KLEIDER MACHEN LEUTE.

Ansprechend, authentisch und (positiv) auffallend sollte Euer Messeoutfit sein. Im Allgemeinen hat sich auf der Messe der gleiche Kleidungsstil wie im Hotel bewährt. Für Mitarbeiter traditionsbewusster Hotels sind Dirndl und Lederhosen durchaus angebracht, stehen sie doch für ein charakteristisches Kennzeichen des Betriebs. Besonders empfehlenswert ist der altbekannte Zwiebellook, weil es aufgrund der Scheinwerfer unerwartet warm sein kann. Unbedingt solltet Ihr auf bequeme Schuhe achten, schließlich seid Ihr den ganzen Tag auf den Beinen.



## 6 SCHWEIGEN IST BLECH, REDEN IST GOLD.

Im Gegensatz zum bekannten Sprichwort gilt auf einer Messe: **Sprecht die Leute proaktiv an; die wenigsten kommen von allein auf Euch zu. Ein erster Blickkontakt, ein breites Lächeln und eine offene Körperhaltung helfen Euch dabei sehr.**

## 7 KEINE HALBEN SACHEN!

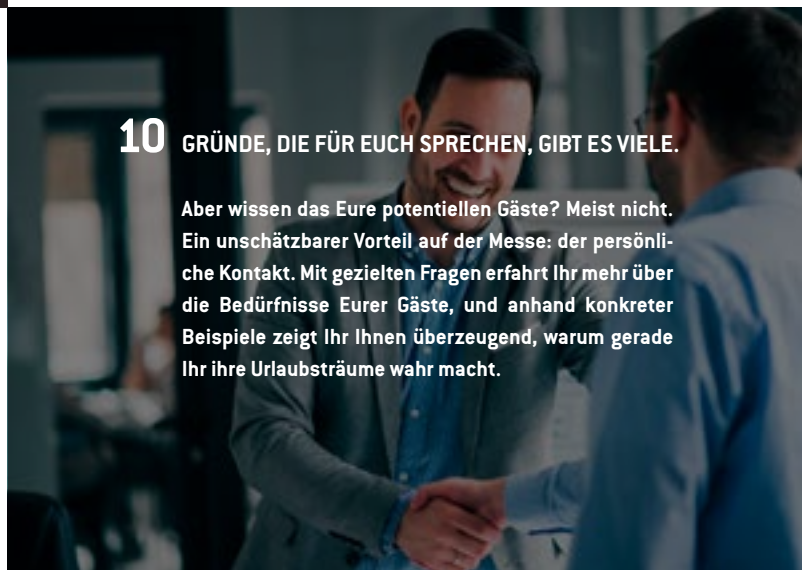
Ein interessantes Gespräch ist zwar gut und recht, aber bringt meist keine konkreten Resultate. Versucht, von jedem Interessenten die mögliche Urlaubszeit, den Namen und die E-Mail zu erhalten. Wichtig: Plant vorher, wer wann welche Kontakte nachbearbeitet: So könnt Ihr nach dem Ende der Messe, wenn die Besucher Euer Hotel noch im Kopf haben, umgehend ein individuelles Angebot schicken.

## 8 ABSOLUTE NO-GOS

„Eigentlich war der Stand ja ansprechend gestaltet, und auch das Thema Urlaub sehr verlockend, aber der Mitarbeiter starrt konzentriert auf das Handy ...“ Und schon ist er weg, der potentielle Gast. Daher: Handys haben im Besucherbereich der Messe (außer in Notfällen) nichts zu suchen. Tabu sind außerdem Kaugummikauen, Essen am Stand oder gar ein unbesetzter Stand, weil alle Mitarbeiter gleichzeitig ihre Pause einlegen.

## 9 NACH DER MESSE IST VOR DER MESSE.

Eine saubere Nachbereitung wird häufig vernachlässigt. Verschickt innerhalb weniger Tage die erste Follow-up-Mail oder einen themenspezifischen Newsletter. Außerdem lohnt es sich, die Kontaktdaten der Interessenten und die Notizen dazu in Euer Customer-Relation-Management-System einzupflegen, solange die Erinnerung frisch ist.



## 10 GRÜNDE, DIE FÜR EUCH SPRECHEN, GIBT ES VIELE.

Aber wissen das Eure potentiellen Gäste? Meist nicht. Ein unschätzbare Vorteil auf der Messe: der persönliche Kontakt. Mit gezielten Fragen erfahrt Ihr mehr über die Bedürfnisse Eurer Gäste, und anhand konkreter Beispiele zeigt Ihr Ihnen überzeugend, warum gerade Ihr ihre Urlaubsträume wahr macht.

## 11 ZEIT IST GOLD WERT ...

... und Eure zukünftigen Gäste sind es auch. Daher: Nehmt Euch unbedingt ausreichend Zeit für jeden Messebesucher. Im digitalen Zeitalter ist der persönliche Kontakt ein Plus, das nicht hoch genug geschätzt werden kann – in der Tourismusbranche noch einmal mehr. Euer Gegenüber fühlt sich ernst genommen und weiß ganz intuitiv, dass er hier in den richtigen Händen ist.

**WIR SIND ÜBERZEUGT:  
WER DIESE TIPPS BEHERZIGT,  
HAT BEI DER NÄCHSTEN  
MESSE DIE NASE VORN.**

**WIR WÜNSCHEN EUCH  
VIEL ERFOLG!**

# TOURISMUSMESSEN 2020

## EUROPA

FP = Fachpublikum AP = Allgemeines Publikum

<b>Belgien</b> Antwerpen	<u>VAKANTIESALON ANTWERPEN</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	Jan. 2020	AP
<b>Belgien</b> Brüssel	<u>SALON DES VACANCES – BRUXELLES</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	06. – 09. Feb. 2020	AP
<b>Belgien</b> Brüssel	<u>BRUSSELS TRAVEL EXPO</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	Okt. 2020	FP
<b>Bulgarien</b> Sofia	<u>HOLIDAY &amp; SPA EXPO</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe, Schwimmbad, Sauna & Spa	13. – 15. Feb. 2020	FP
<b>Bulgarien</b> Plowdiw	<u>NATURE, HUNTING, FISHING, TOURISM–SPORT</u> Jagen, Fischen, Familie, Kinder & Teenager, Touristik, Reisen, Sport, Tiere	März 2020	FP
<b>Dänemark</b> Herning	<u>FERIE FOR ALLE</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	21. – 23. Feb. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Magdeburg	<u>TOURISMA &amp; CARAVANING</u> Fachmesse für Touristik und Caravanning	04. Jan. – 06. Jan. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Stuttgart	<u>FAHRRAD- UND ERLEBNISREISEN</u> Touristik, Reisen, Fahrrad, Motorrad, Sport, Tiere	11. – 12. Jan. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Stuttgart	<u>GOLF &amp; WELLNESS (SONDERAUSTELLUNG CMT)</u> Tourismus, Golf	16. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Stuttgart	<u>CMT</u> Tourismus	11. Jan. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Hannover	<u>ABF REISEN &amp; URLAUB</u> Touristik, Reisen	29. Jan. – 02. Feb. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Hamburg	<u>HANSE GOLF</u> Sport, Touristik, Reisen, Golf	14. – 16. Feb. 2020	AP

<b>Deutschland</b> Koblenz	<u>TOURISTIK</u> Touristikmesse	15. – 16. Feb. 2020	AP
<b>Deutschland</b> München	<u>FRE.E</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe, Familie, Kinder & Teenager, Sport	19. Feb. – 23. Feb. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Wildau	<u>REISE &amp; FREIZEIT</u> Tourismusmesse	21. – 22. Feb. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Essen	<u>REISE/CAMPING</u> Touristik, Reisen	26. Feb. – 01. März 2020	AP
<b>Deutschland</b> Berlin	<u>ITB</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	04. – 08. März 2020	AP
<b>Deutschland</b> Freiburg	<u>CFT – CAMPING, FREIZEIT UND TOURISTIK</u> Touristik, Reisen, Familie, Kinder & Teenager, Kraftfahrzeuge allgemein	06. – 08. März 2020	AP
<b>Deutschland</b> Friedrichshafen	<u>URLAUB FREIZEIT REISEN</u> Touristik, Reisen	18. – 22. März 2020	AP
<b>Deutschland</b> Mainz	<u>TOURISTIKWELT MAINZ</u> Messe rund um den Urlaub	Apr. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Mecklenburg-Vorpommern	<u>GERMANY TRAVEL MART</u> Touristik, Reisen	10. – 12. Mai 2020	FP
<b>Deutschland</b> Düsseldorf	<u>TOURNATUR</u> Sport, Tiere, Touristik, Reisen, Familie, Kinder & Teenager, Klettern	Sept. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Köln	<u>FWV KONGRESS</u> Kongress und Fachmesse für Touristik, Business Travel und Technologie	Sept. 2020	FP
<b>Deutschland</b> Bremen	<u>REISELUST</u> Tourismus	Nov. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Bonn	<u>BONNER REISEMESSE</u> Tourismus	Nov. 2020	AP
<b>Deutschland</b> Oranienburg	<u>FREIZEIT- &amp; TOURISMUS-MESSE</u> Touristik, Reisen	Feb. 2021	AP
<b>Estland</b> Tallinn	<u>TOUREST</u> Touristik, Reisen	07. – 09. Feb. 2020	AP
<b>Finnland</b> Helsinki	<u>MATKA</u> Touristik, Reisen	17. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Lille	<u>TOURISSIMA LILLE</u> Touristik, Reisen, Familie, Kinder & Teenager, Sport, Tiere	17. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Chambéry	<u>GRAND SKI</u> Touristik, Reisen, Sport, Tiere, Hotellerie- und Cateringberufe, Ski	21. – 22. Jan. 2020	FP
<b>Frankreich</b> Rennes	<u>SALON INTERNATIONAL DU TOURISME DE RENNES</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	31. Jan. – 02. Feb. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Mülhausen	<u>FESTIVITAS</u> Tourismus, Reisen, Gastronomie, Wein	31. Jan. – 02. Feb. 2020	AP

<b>Frankreich</b> Straßburg	<u>TOURISSIMO</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	Feb. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Lyon	<u>MAHANA – SALON DU TOURISME</u> Urlaub und Tourismus	07. – 09. Feb. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Nantes	<u>SALON INTERNATIONAL DU TOURISME DE NANTES</u> Internationale Tourismusmesse	14. – 16. Feb. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Brest	<u>SALON DU TOURISME DE BREST</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	März 2020	AP
<b>Frankreich</b> Paris	<u>SALON DESTINATIONS NATURE</u> Messe für Wandern, Reisen und Outdoor	12. – 15. März 2020	AP
<b>Frankreich</b> Paris	<u>SALON MONDIAL DU TOURISME</u> Internationale Tourismusmesse	12. – 15. März 2020	AP
<b>Frankreich</b> Montpellier	<u>NATURAVENTURE</u> Sport, Tiere, Familie, Kinder & Teenager, Touristik, Reisen	Apr. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Grenoble	<u>MOUNTAIN PLANET</u> Freizeitparkausstattung, Touristik, Reisen, Sport, Tiere, Hoch- und Tiefbau, Stadtplanung, Bauwesen und Konstruktion	22. – 24. Apr. 2020	FP
<b>Frankreich</b> Paris	<u>IFTM – TOP RESA</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe	Okt. 2020	FP
<b>Frankreich</b> Cannes	<u>SALON INTERNATIONAL DU TOURISME DE LA CÔTE D'AZUR</u> Touristik, Reisen, Hotellerie- und Cateringberufe, Luxusbranche	Nov. 2020	FP
<b>Frankreich</b> Colmar	<u>SALON INTERNATIONAL DU TOURISME ET DES VOYAGES (SITV COLMAR)</u> Internationaler Tourismus	Nov. 2020	AP
<b>Frankreich</b> Cannes	<u>ILTM – INTERNATIONAL LUXURY TRAVEL MARKET</u> Touristik, Reisen, Luxusbranche, Hotellerie- und Cateringberufe	Dez. 2020	FP
<b>Frankreich</b> Biarritz	<u>SALON HOPA</u> Fachmesse für Tourismus-Ausrüstung, Freizeit- und Outdoor-Unterkünfte	Jan. 2021	FP
<b>Griechenland</b> Thessaloniki	<u>PHILOXENIA</u> Internationale Ausstellung für Tourismus	Nov. 2020	AP
<b>Griechenland</b> Athen	<u>GREEK TOURISM EXPO</u> Internationale Tourismusmesse in Griechenland	Dez. 2020	AP
<b>Großbritannien</b> Belfast	<u>HOLIDAY WORLD SHOW</u> Ausstellung für Tourismus und Freizeit	17. Jan. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Großbritannien</b> Birmingham	<u>BRITISH TOURISM &amp; TRAVEL SHOW</u> Fachmesse für Tourismus in Großbritannien	25. März - 26. März 2020	FP
<b>Italien</b> Mailand	<u>BIT – INTERNATIONAL TOURISM EXCHANGE</u> Internationale Messe für Tourismus und Reiseaustausch	09. – 11. Feb. 2020	FP
<b>Italien</b> Parma	<u>TURISMO &amp; OUTDOOR</u> Tourismus und Caravans	14. – 16. Feb. 2020	AP
<b>Italien</b> Neapel	<u>BMT – BORSA MEDITERRANEA DEL TURISMO</u> Mediterraner Tourismus	20. – 22. März 2020	AP



<b>Italien</b> Longarone	<u>DOLOMITE SHOW</u> Messe und Konferenzen zum touristischen Angebot in den Dolomiten. Infrastrukturen, Unterkünfte, Tourismus, Sport, Gastronomie	Okt. 2020	AP
<b>Italien</b> Modena	<u>SKIPASS</u> Tourismus- und Wintersportausstellung	Okt. 2020	AP
<b>Italien</b> Rimini	<u>TTG INCONTRI</u> Forum für Tourismus in Italien	Okt. 2020	FP
<b>Kosovo</b> Pristina	<u>TOURISM &amp; SPORT FAIR</u> Internationale Messe für Tourismus und Sport	22. – 23. Apr. 2020	FP
<b>Kroatien</b> Zagreb	<u>HOTEL &amp; GASTROTEH</u> Gastronomie, Hotel, Restaurant	19. – 23. Feb. 2020	AP
<b>Lettland</b> Riga	<u>BALTOUR</u> Internationale Fachmesse für Reisen	31. Jan. – 02. Feb. 2020	FP
<b>Litauen</b> Vilnius	<u>ADVENTUR</u> Turismus und Sport	24. – 26. Jan. 2020	AP
<b>Luxemburg</b> Luxemburg	<u>VAKANZ</u> Tourismusmesse	17. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Niederlande</b> Utrecht	<u>VAKANTIE BEURS</u> Ferienmesse	15. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Österreich</b> Wien	<u>FERIEN-MESSE WIEN</u> Urlaub, Reisen und Freizeit	16. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Österreich</b> Klagenfurt	<u>GAST</u> Hotel & Catering	22. – 24. März 2020	AP
<b>Österreich</b> Klagenfurt	<u>FREIZEIT MESSE &amp; VERGNÜGUNGSPARK</u> Freizeitmesse	03. Apr. – 05. Apr. 2020	AP
<b>Österreich</b> Innsbruck	<u>FAFGA 2019 ALPINE SUPERIOR</u> Gastronomie- & Hotelindustrie	Sept. 2020	AP
<b>Polen</b> Posen	<u>TOUR SALON</u> Internationale Tourismusmesse	14. – 16. Feb. 2020	AP
<b>Polen</b> Lodz	<u>WORLD TRAVEL SHOW</u> Tourismusmesse in Polen	Okt. 2020	FP
<b>Polen</b> Warschau	<u>TT WARSAW</u> Internationale Reisemesse	Nov. 2020	FP
<b>Portugal</b> Lissabon	<u>BTL</u> Messe für Tourismus und Reisen	11. – 15. März 2020	FP
<b>Rumänien</b> Bukarest	<u>TTR</u> Nationale Tourismusmesse	Feb. 2020	FP
<b>Schweiz</b> St. Gallen	<u>GRENZENLOS</u> Erlebnis- und Informationsmesse für Ferien und Reisen	17. – 19. Jan. 2020	AP
<b>Schweiz</b> Bern	<u>VACANCES</u> Messe für Ferien und Reisen	23. – 26. Jan. 2020	AP

<b>Schweiz</b> Zürich	<u>FESPO</u> Ausstellung für Ferien, Sport und Freizeit	30. – 02. Feb. 2020	AP
<b>Schweiz</b> Lugano	<u>I VIAGGIATORI</u> Reisen, Urlaub, Reiseziele, Reisebüros, Reiseveranstalter, Tourismusverbände, Fremdenverkehrsämter, Fluggesellschaften	Nov. 2020	AP
<b>Serbien</b> Belgrad	<u>SAJAM TURIZMA</u> Internationale Messe für Tourismus	Feb. 2020	AP
<b>Serbien</b> Novi Sad	<u>NOVI SAD FAIR OF TOURISM</u> Internationale Tourismusmesse	Okt. 2020	AP
<b>Slowenien</b> Ljubljana	<u>ALPE-ADRIA</u> Tourismus- und Freizeitmesse	29. Jan. – 01. Feb. 2020	AP
<b>Spanien</b> Madrid	<u>FITUR</u> Internationale Fachmesse für Touristik	Jan. 2020	AP
<b>Spanien</b> Barcelona	<u>B-TRAVEL</u> Internationale Tourismusmesse	27. – 29. März 2020	AP
<b>Spanien</b> Bilbao	<u>EXPOVACACIONES</u> Ausstellung für Tourismus und Freizeit	Mai 2020	FP
<b>Spanien</b> Ourense	<u>TERMATALIA</u> Internationale Messe für thermischen Tourismus, Gesundheit und Wellness	Sept. 2020	FP
<b>Spanien</b> Ourense	<u>SPORTUR GALICIA</u> Messe für Sport und aktiven Tourismus	Nov. 2020	AP
<b>Spanien</b> Valladolid	<u>INTUR</u> Internationale Tourismusmesse	Nov. 2020	AP
<b>Tschechien</b> Brünn	<u>REGIONTOUR</u> Tourismusmesse	16. – 19. Jan. 2020	FP
<b>Tschechien</b> Prag	<u>HOLIDAY WORLD</u> Zentraleuropäische Tourismusmesse	13. – 16. Feb. 2020	FP
<b>Tschechien</b> Prag	<u>CZECH TRAVEL MARKET</u> Internationale B2B-Fachmesse für Tourismusfachleute	Okt. 2020	AP
<b>Ukraine</b> Lemberg	<u>TOUREXPO</u> Touristikmesse	Okt./Nov. 2020	FP
<b>Ungarn</b> Budapest	<u>TRAVEL</u> Internationale Ausstellung für Touristik	Feb. 2020	FP

# WELTWEIT

<b>Aserbaidtschan</b> Baku	<u>AITE</u> Touristik, Reisen	Apr. 2020	FA
<b>Armenien</b> Jerewan	<u>REST &amp; ENTERTAINMENT EXPO</u> Gartenarbeit, Heimwerkerarbeit, Basteln, Jagen, Fischen, Touristik, Reisen, Sport, Tiere	Sept. 2020	AP
<b>Kasachstan</b> Astana	<u>ASTANA LEISURE</u> Internationale Tourismusausstellung	Sept. 2020	AP
<b>Russland</b> Moskau	<u>ITM – INTOURMARKET MOSCOW</u> Internationale Fachausstellung für Reisen & Touristik	12. – 14. März 2020	FP
<b>Russland</b> Moskau	<u>MITT</u> Internationale Ausstellung für Reisen und Tourismus	17. – 19. März 2020	FP
<b>Russland</b> Kasan	<u>KITS: KAZAN INTERNATIONAL EXHIBITION OF TOURISM &amp; SPORT</u> Internationale Messe für touristische Dienstleistungen, Kurorte, Erholungsorte und Exkursionen. Ausrüstung für Sportanlagen, Ausrüstung für das Training, Sportdienstleistungen (Turnhallen, Sportvereine, Verbände und Schulen), Kleidung, Schuhe	Apr. 2020	AP
<b>Russland</b> Sankt Petersburg	<u>INWETEX – CIS TRAVEL MARKET</u> Internationale Tourismusmesse	Sept. 2020	FP
<b>Russland</b> Moskau	<u>HOME OF TOURISM</u> Internationale Fachmesse für Tourismus	Sept. 2020	FP
<b>Russland</b> Moskau	<u>OTDYKH MICE</u> Fachmesse für Geschäftstourismus	Sept. 2020	FP
<b>Russland</b> Sotschi	<u>RESORTS AND TOURISM</u> Internationale Tourismusmesse. Alle Arten von Tourismus: Ferienhotels, Erholungszentren, Kurorte, Pensionen, Sanatorien, Erholungsheime	Nov. 2020	AP
<b>Weissrussland</b> Minsk	<u>LEISURE</u> Turismus, Urlaub	Apr. 2020	AP

Stand Dezember 2019



## HABT IHR FRAGEN? WÜNSCHE? IDEEN?

Wir beraten Euch gerne und teilen unser  
Know-how aus der Welt des Hotel- und  
Destinationsmarketings mit Euch!