

Teilhabe und Diversität in der MINT- Bildung

Wie Easy to ignore- Gruppen
für MINT begeistert
werden können.



DU-ICH-
WIR

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen

1. Referent



Dominik Adolphy

M. Sc. Business Administration – Corporate Development

In 2015: Gründung von Du-Ich-Wir

Seit 2020: Geschäftsführer bei Du-Ich-Wir

In 2023: Ehrung mit dem Bundesverdienstkreuz

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen



Jedes Kind hat eine
gerechte Chance
verdient

Als zukunftsorientierte soziale
Organisation bieten wir dafür
kostenlosen & individuellen
Förderunterricht an.

Unser Leitbild

2. Profil von Du-Ich-Wir



Chancengerechtigkeit
im Bildungssystem



Gründung im Juni 2015
Gemeinnütziger e.V.
Träger der Jugendhilfe



4 Tätigkeitsfelder in den
Bereichen
Bildung und Integration



9 Auszeichnungen



31 Hauptamtliche
Ca. 250 Lehrkräfte
750 Schülerinnen und Schüler



Zahlreiche Überschneidung
mit MINT-Bildung

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen

3. Unsere Zielgruppe

- Merkmale



Stellenwert von Bildung

- Bildung ist oft nicht wichtig oder sehr wichtig
- Spannungsfeld: Anspruch vs. Realität
- Oft Frustrationserlebnisse

→ (Wirken ggf.)
desinteressiert



Sprachliche Hürden

- Sehr individuell
- Sprachliche und schulische Schwierigkeiten

→ Verstehen nicht alles
→ Sind zurückhaltend
→ Formulieren unglücklich



Kulturelle Unterschiede

- Betreuung von Kindern
- Feiertage und Feste (z.B. Ramadan)

→ Missverständnisse möglich
→ Hürden bei der Gewinnung



Komplexe Hintergründe

- Oft schwierige Migrations-/ Fluchtgeschichte
- Oft viel Verantwortung für die Familie
- Teilweise kaum Unterstützung

→ Knappe zeitliche Ressourcen

3. Unsere Zielgruppe

- Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung

• Wir brauchen Projekte, die...

• Faktoren (oder besser: Hürden abbauen)



✓ ... das Interesse wecken

• Zielgruppengerechte Ansprache



✓ ... sprachsensibel sind

- WhatsApp
- Kurz vorher erinnern
- Werbung per QR-Code



✓ ... einfach zugänglich sind

- Einfache Wörter verwenden
- Ggf. Übersetzer*innen einbeziehen



✓ ... zeitlich passend gestaltet sind

- Bezugspersonen einbeziehen
- Räumliche Nähe
- Zeitlichen Rahmen anpassen

3. Unsere Zielgruppe

- Nachhaltige Motivation

Erst Begeisterung, dann
Input

Enge Begleitung
(zu Beginn)

Zielgruppengerechte
Projekte (z.B. mit Social
Media-Einbindung)

Persönliche Bindung

Selbstbewusstsein geben

Rassismuskritisch

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen

4. Aufbau von Netzwerken

- Kontaktaufnahme und Bezugspersonen finden

Kommunale Einrichtungen

- Integrationsbeauftragte
- Schulamt
- Heimleitungen

Träger der Jugendhilfe

- Oft Bezugspersonen
- Sehr an den Jugendlichen interessiert

Sportvereine

- Oft Bezugspersonen

Schulen und OGS

- ‚Fuß-in-die-Tür-Taktik‘
- Kostenlose Angebote
- Vor Ort
- OGS einfacher, da froh über Angebote

4. Aufbau von Netzwerken

- Kontaktaufnahme und Bezugspersonen finden

Kommunale Einrichtungen

- Integrationsbeauftragte
- Schulamt
- Heimleitungen

Träger der Jugendhilfe

- Oft Bezugspersonen
- Sehr an den Jugendlichen interessiert

Sportvereine

- Oft Bezugspersonen

Schulen und OGS

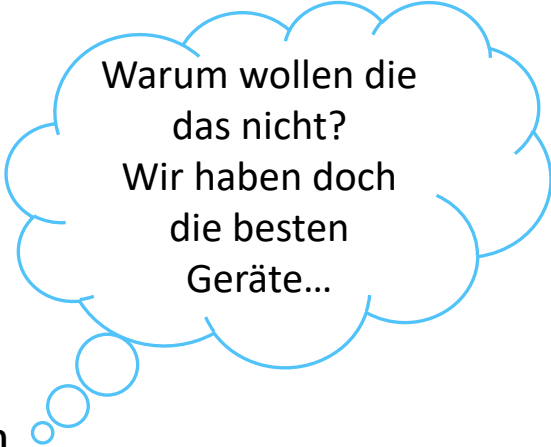
- ‚Fuß-in-die-Tür-Taktik‘
- Kostenlose Angebote
- Vor Ort
- OGS einfacher, da froh über Angebote

→ Haben das größte Eigeninteresse

4. Aufbau von Netzwerken

- Tipps

- Erst den Bedarf klären, dann das Angebot erstellen
- (Im besten Fall) kostenlos
- Räumlich nah und zeitlich bedarfsgerecht
- (Zunächst) unaufwändig
- Bedarf des Netzwerkpartners kennen und mitdenken
- Beim zweiten/ dritten Projekt werden diese Punkte weniger wichtig

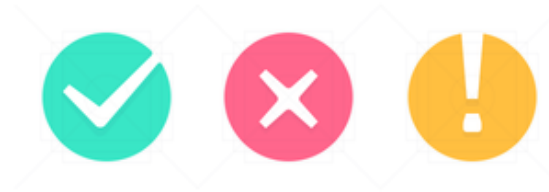


Warum wollen die
das nicht?
Wir haben doch
die besten
Geräte...

AGENDA

1. Referent
2. Profil von Du-Ich-Wir
3. Unsere Zielgruppe: *Easy to ignore groups*
 1. Merkmale
 2. Faktoren zur erfolgreichen Gewinnung
 3. Nachhaltige Motivation
4. Aufbau von Netzwerken
5. Fragen

5. Fragen



VIELEN DANK
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT



DU-ICH-
WIR