

Wirkungslogik von Generation Restoration

Problem

Strategie GenR

Input

Output

Outcome

Impact

Regenerative Projekte in Flüchtlingscamps sind klein, unbekannt, unterfinanziert

SKALIEREN
Positiver Beispiele

Finanzierung &
Sichtbarkeit für Praxis-
Projekte



Fundraising
Kommunikation
Dialoge

*mit Initiativen
aus der Praxis*

Spenden (because)
GenR Website,
Kanäle wie
Linkedin, Insta,
Bühnen

Wachstum
Bekanntheit
Voneinander Lernen
der Projekte

Regenerative
(Lern-)Orte
etablieren sich
in jedem und
um jedes Camp

Haupt-Akteure der "Entwicklungshilfe" haben regenerative Lösungen noch nicht implementiert

ERNEUERN
von Standards

Dialogprozesse und
Leitfäden mit
(UN-)Organisationen



Netzwerken
Dialoge
Forschung

*mit Akteuren
der "Nothilfe"*

Roundtables
1:1 Dialoge
Impact Assessment
Leitfäden
Standards

Akteure sind
empowert mit ihren
Organisationen zur
Regeneration
beizutragen

Regeneratives
Design wird in
jedem Camp
mitgedacht und
implementiert

Investoren wollen Sinnvolles finanzieren, aber sehen in regenerativen Projekten noch keinen Business Case

ENTWICKELN
von Investment Chancen

Tragfähige
Geschäftsmodelle
fördern



Geschäftsmodell-
Entwicklung
Forschung
Netzwerken

mit Investoren

Geschäftsmodelle
Investment-
Möglichkeiten z.B.
über Fonds

Investor*innen
können ihr Geld
wirksam für alle
SDGs anlegen

Investoren-Geld
wird immer neu
in regenerative
Strukturen
investiert