

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