

Both ENDS – FANCA

Daniëlle Hirsch Directeur van Both ENDS begint haar presentatie met een stuk geschiedenis. Als milieu ontwikkelingsorganisatie was Both ENDS goed in 'tegen' bepaald beleid ageren. 'Vanuit een drijfveer dat we ook juist positief wilden bijdragen aan goede ontwikkelingen zijn we de '*negotiated approach*' gaan ontwikkelen'.

Aanleiding om dit juist op het gebied van River Basin management te doen kwam doordat veel initiatieven van Both ENDS al een link bleken te hebben met het lokale watermanagement.

De eerste ervaringen zijn opgedaan in samenwerking met Gomukh, een partnerorganisatie in India. Inmiddels is het concept al breder toegepast. Elke keer is het weer anders, omdat lokale situaties om een andere aanpak vragen. Daarom biedt Both ENDS *tailormade* capaciteitsversterking aan.

Andres Mora Portuguez is tijdens de workshop namens FANCA (Freshwater Action Network Central America) uit Costa Rica aanwezig. FANCA is ook een partnerorganisatie van Both ENDS. Hij vertelt hoe middels de '*Negotiated Approach*' de waterschappen (waterboards) relevante en serieuze onderhandelingspartijen voor bestuurders zijn geworden in Centraal- en Midden-Amerika .

De uitgangssituatie was dat er veel gedecentraliseerde waterschappen waren, maar die geen zeggenschap hadden omdat ze niet in contact stonden met beleidsmakers. Een film die tijdens de workshop vertoond werd, illustreert hoe de ontwikkeling precies is gegaan. Lokale bestaande waterschappen worden versterkt vanuit de basis.

Mora Portuguez: 'Zo ontwikkelen ze zichzelf tot een stevige, geloofwaardige en deskundige partij voor bestuurders om mee te overleggen over lokale belangen voor waterbeleid. Op dit moment zijn er zelfs contacten op het niveau van ministeries op het gebied van waterbeheer.' *Bottomline* is het antwoord dat er voor de *waterboards* nu in elk geval enige inspraak is, terwijl die er eerst niet was. Dat is de winst van de *Negotiated Approach*.

[<link naar film>](#)