



## Bremsstaaten

Sie übernehmen auf der Konferenz die Rolle der Bremsstaaten (Umbrella Group), angeführt von den USA.

Sie möchten als Vertreter der Bremsstaaten, möglichst viele „Schlupflöcher“ des Kioto-Protokolls ausnutzen, um so die Emissionen in Ihrem Land nicht senken zu müssen. Bezüglich der strittigen Punkte von Den Haag nehmen Sie folgende Positionen ein:

**Senken:** Senken sollen im vollen Umfang zugelassen werden. Es soll ausdrücklich erlaubt werden, den Platz für neue Bäume erst einmal durch Rodung zu schaffen. Außerdem sollen Senken aus dem CDM nicht ausgeschlossen werden.

**Emissionshandel:** Nur die Verkäufer sollen verantwortlich gemacht werden, wenn mehr Emissionsrechte verkauft werden, als vorhanden sind. Außerdem soll es keine Beschränkung des Emissionshandels geben.

**Clean Development Mechanism:** Eine Positivliste sinnvoller umweltverträglicher Technologien wird abgelehnt. Die USA und Japan sprechen sich ausdrücklich für den Export von Kohle- und großen Wasserkraftwerken aus.

**Erfüllung der Reduktionsziele:** Es soll keine verbindliche Regelung geben, dass die Industrieländer ihre Reduktionsverpflichtungen zum größten Teil im eigenen Land erbringen müssen.

Als Vertreter der Umbrella-Group mit USA, Kanada, Neuseeland, Australien verfügen Sie über große Waldgebiete, die nach dem Kioto-Protokoll als sogenannte Senken auf Ihre Reduktionsverpflichtungen angerechnet werden können. Bei einer vollen Anrechnung ergäbe sich für Sie der positive Effekt, dass Sie Ihre Emissionen nicht mehr senken müssten, sondern sogar steigern dürften.

Ihre Argumentation ist auf ökonomischen Gesichtspunkten aufgebaut: Sie wollen ein definiertes Ziel möglichst kostengünstig erreichen. Wenn das Ziel „Senkung der Treibhausgasemissionen“ am kostengünstigsten über den Kauf von Emissionslizenzen von anderen Ländern oder Projekten in anderen Ländern erreicht werden kann, so ist dies ein ökonomisches und auch faires Vorgehen. Sie sehen den Klimaschutz als globales Problem und präferieren daher auch globale Lösungen.

Darüber hinaus haben die USA zur Zeit mit schweren Energiekrisen zu kämpfen. Deshalb will der Präsident der USA angesichts dieser Krisen und den steigenden Energiekosten keine Beschränkungen beim Ausstoß von Kohlendioxid bei Kraftwerken erlassen. Der Präsident sieht den erworbenen Lebensstandard seiner Bevölkerung gefährdet.

Als Vertreter der USA haben Sie in Den Haag verhandlungstechnisch die EU dominiert. Auf der Folgekonferenz beabsichtigen Sie, wieder der dominierende Verhandlungspartner zu sein. Ihrer Delegation stehen verschiedene Verhandlungsstrategien zur Verfügung. Die hier aufgeführte Auswahl an Strategien soll Ihnen Hilfestellung geben sich zu orientieren.

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ zeitliches Taktieren, Initiative ergreifen oder sich abwartend verhalten</li> <li>➤ Widersprüche aufzeigen, ablenken, Ausflüchte machen</li> <li>➤ Nebenverhandlungen („geheime“ Absprachen) mit einem anderen Land führen</li> <li>➤ Zeitdruck aufbauen</li> <li>➤ um Verständnis werben</li> <li>➤ eine gegnerische Koalition spalten</li> <li>➤ ein unangenehmes/angenehmes Verhandlungsklima schaffen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Teilzugeständnisse machen, „Brücken bauen“, um andere Forderungen durchzusetzen</li> <li>➤ Maximalforderungen stellen, um wenigstens Minimalziele zu erreichen</li> <li>➤ Die Verhandlungsleitung zu beeinflussen versuchen</li> <li>➤ Suche nach Bündnispartnern</li> <li>➤ über die Presse Druck machen</li> <li>➤ Verhandlung unter Protest verlassen</li> <li>➤ verschiedene Verhandlungsbereiche zu einem „Paket“ verbinden, Leistung und Gegenleistung aushandeln</li> </ul>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Um sich optimal auf den Klimagipfel vorzubereiten, stehen Ihnen verschiedene Informationsmaterialien zur Verfügung. Reichen Ihnen diese Unterlagen nicht aus, haben Sie die Möglichkeit, sich bei einer neutralen Stelle weitere Informationen zu beschaffen. Analysieren Sie die aktuelle Situation und formulieren Sie dann ein Positionspapier zu den strittigen Punkten des letzten Klimagipfels. Geheime Taktiken halten Sie in einem Protokollbogen fest. Es besteht die Möglichkeit, mit der EU und den Entwicklungsländern Kontakt aufzunehmen, allerdings nur in schriftlicher Form per Brief. Auf schriftliche Anfragen anderer Gruppen können, müssen Sie aber nicht reagieren.