

Die Privatisierung der Sicherheit

Private Sicherheits- und Militärunternehmen in den internationalen Beziehungen

Private Sicherheits- und Militärunternehmen erleben gegenwärtig einen nachhaltigen Boom. Die Auseinandersetzungen im Irak illustrieren sowohl die Aktualität wie auch die Brisanz dieser Thematik, gibt es doch Anzeichen dafür, dass Beschäftigte solcher Unternehmen an den Folterungen von Gefangenen beteiligt waren. Der Beitrag bestimmt den Begriff des privaten Sicherheits- und Militärunternehmens, entwickelt eine Typologie dieser Unternehmen und skizziert die Dienstleistungen, welche sie anbieten. Er erläutert die Umstände, die diesem Bereich zu einem Boom verholfen haben, diskutiert die Vor- wie auch die Nachteile des Einsatzes von privaten Sicherheits- und Militärunternehmen und beschreibt Instrumente, die die Tätigkeit dieser Unternehmen stärker reglementieren und kontrollieren sollen.

1. Einleitung¹

Private Sicherheits- und Militärunternehmen (PSMU) sind in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus nicht nur der Medien, sondern auch der Wissenschaft, und ansatzweise auch der Politik geraten. Der Deutsche Bundestag beispielsweise hat im Oktober 2004 den Oppositionsantrag »Nichtstaatliche militärische Sicherheitsunternehmen kontrollieren« der CDU/CSU-Fraktion unter maßgeblicher Beteiligung von Ruprecht Polenz, Dr. Friedbert Pflüger und Dr. Wolfgang Bötsch beraten und dessen Überweisung an den Auswärtigen Ausschuss, den Innen-, Rechts- und Verteidigungsausschuss sowie an die Ausschüsse für Menschenrechte und Humanitäre Hilfe, für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und für die Angelegenheiten der Europäischen Union beschlossen (Polenz et al. 2004). Dies geschieht aus gutem Grund, denn PSMU nehmen im internationalen Konflikt- und Kriegsgeschehen einen immer größeren Raum ein. Nicht nur für international tätige Unternehmen, Einrichtungen und Organisationen, sondern auch für viele Regierungen und Streitkräfte dieser Welt wirkt ihr Einsatz mittlerweile mehr als nur verführerisch. Ein klassisches Gut von Staatlichkeit, die Herstellung und Gewährung von Sicherheit, wird ausgelagert und privatisiert. Damit ist »security [...] no longer a public good provided by the state and therefore an entitlement of all citizens, but a luxury for those who can afford to pay for it at the exclusion of the poor and vulnerable who cannot« (Vaux et al. 2002: 30).

1 Für die konstruktiven Hinweise zu diesem Beitrag danke ich der Redaktion und den drei Gutachterinnen und Gutachtern der ZIB.

Die USA beispielsweise haben in den vergangenen zehn Jahren nicht weniger als 3.000 Verträge mit solchen Firmen abgeschlossen. Allein in Afghanistan und Irak sind 2004 mehr als 150 PSMU für die Bush-Regierung tätig gewesen, deren Auftragsvolumen auf knapp 49 Mrd. US-Dollar geschätzt wird (Center for Public Integrity 2004). Gerade der Konflikt im Irak, wo die beteiligten Akteure – vor allem die USA selbst – unterschiedlichen Schätzungen zufolge zwischen 6.000 und 20.000 ausländische und bis zu 30.000 irakische Angehörige von PSMU beschäftigen, ist geeignet, die Aktualität des Themas wie auch dessen Brisanz zu illustrieren, waren dort doch Beschäftigte von Unternehmen wie die in London ansässige *Caci International Inc.* und die im kalifornischen San Diego beheimatete *Titan Corp.* an den Folterungen von Irakern in Abu-Ghraib beteiligt (Isenberg 2004: 7, Kap. 5; Azzelini 2005: 334). Gründe genug also für die Politikwissenschaft und ihre Teildisziplin der Internationalen Beziehungen, sich dieser Ausprägung der Privatisierung der Sicherheit anzunehmen.

2. Was sind PSMU?

Die Welt der privaten Sicherheit ist groß. Neben den PSMU zählen zu ihr Selbstschutz- und Bürgerwehren wie die südafrikanische Gruppierung *People against Gangsterism and Drugs* (Pagad), Parteimilizen wie die *Ninja*, *Cobra* und *Cocoye* in Kongo-Brazzaville oder zivile Verteidigungskräfte und Milizen wie die *Kamajoren*, die *Tamaboro* und die *Kapras* in Sierra Leone; außerdem diverse Warlord- und Rebellen-Gruppierungen, Einrichtungen wie die *Scorpions* der Regierung Mbeki in Südafrika, einer Art Parallelpolizei zur Verbrechensbekämpfung, und Parallelstreitkräfte, wie die Leibgarden diverser Potentaten vor allem in Entwicklungsländern, sowie private Wach- und Sicherheitsdienste (Ero 2000; Howe 2000). Gerade Letztere verzeichnen ein schnelles Wachstum. Wegen der drastisch steigenden Kriminalität in Südafrika stieg etwa die Zahl der dort beheimateten privaten Wach- und Sicherheitsdienste von 525 (1991) auf 3.500 (1995), die rund 200.000 Menschen beschäftigten. Die jährlichen Wachstumsraten werden mit 30 Prozent angegeben (Bendrath 1999: 261). In den Vereinigten Staaten liegt deren Zahl bei über 10.000. Sie beschäftigen rund 1,5 Mio. Menschen, was dem Dreifachen des Personalumfangs der amerikanischen Streitkräfte und der amerikanischen Polizei entspricht (Mandel 2001: 143). Zu verweisen ist ferner auf die Zahl von mehr als 20.000 sogenannten »gated communities« (Blakely/Snyder 1997) in den USA. In Großbritannien beschäftigen mehr als 7.800 private Wach- und Sicherheitsdienste über 160.000 Menschen (Mandel 2001: 144). Auch Russland wäre in diesem Kontext zu erwähnen. Hier gibt es mehr als 9.000 solcher Firmen mit mehr als 120.000 Beschäftigten (vgl. O'Brien 2000). Für die Disziplin der Internationalen Beziehungen sind jedoch diejenigen PSMU von besonderem Interesse, die international tätig sind und die für die neuen Kriege (siehe van Creveld 1998; Daase 1999; Trotha 1999; Kaldor 2000; Münkler 2002; Kümmel/Collmer 2003) und für das internationale Konfliktgeschehen insgesamt aktuell wie potenziell relevant sind.

Zu Beginn der Diskussion wurden PSMU unter dem Begriff des Söldnertums und des Söldners² beleuchtet, wobei die Wahl dieses negativ besetzten, anrüchigen Begriffes keineswegs zufällig, sondern mit Bedacht erfolgt ist. Kämpfen und Töten gegen Entlohnung ist ein zentraler Bestandteil einer jeglichen Definition des Söldners. Zwar gibt es keine universell geltende Bestimmung dieses Begriffes, doch lässt er sich aus einigen völkerrechtlichen Verträgen erschließen.³ Das Zusatzprotokoll zu den Genfer Abkommen über den Schutz der Opfer internationaler bewaffneter Konflikte aus dem Jahr 1977 bestimmt in Artikel 47, dass Söldner keinen Anspruch auf den Status eines Kombattanten oder eines Kriegsgefangenen haben, wie ihn reguläre Soldaten genießen. Danach gilt als Söldner,

»wer im Inland oder Ausland zu dem besonderen Zweck angeworben ist, in einem bewaffneten Konflikt zu kämpfen, wer tatsächlich unmittelbar an Feindseligkeiten teilnimmt, wer an Feindseligkeiten vor allem aus Streben nach persönlichem Gewinn teilnimmt und wer von oder im Namen einer am Konflikt beteiligten Partei tatsächlich die Zusage einer materiellen Vergütung erhalten hat, die wesentlich höher ist als die den Kombattanten der Streitkräfte dieser Partei in vergleichbarem Rang und mit ähnlichen Aufgaben zugesagte oder gezahlte Vergütung, wer weder Staatsangehöriger einer am Konflikt beteiligten Partei ist noch in einem von einer am Konflikt beteiligten Partei kontrollierten Gebiet ansässig ist, wer nicht Angehöriger der Streitkräfte einer der am Konflikt beteiligten Partei ist, und wer nicht von einem nicht am Konflikt beteiligten Staat in amtlichem Auftrag oder als Angehöriger seiner Streitkräfte entsandt worden ist« (zit. nach http://www.gesetze.ch/sr/0.518.521/0.518.521_005.htm; 15. März 2005).

Allerdings konnte das Phänomen des Söldnertums durch dessen völkerrechtliche Stigmatisierung nicht aus der Welt geschafft werden. Eine ganze Reihe der unterzeichnenden Staaten hatte durchaus selbst ein Interesse daran, sich Söldnern zu bedienen. In diese Definition des Söldners nicht eingeschlossen sind selbstverständlich dem Völkerrecht seit Jahrhunderten geläufige und unproblematische Phänomene wie die französische Fremdenlegion oder die britischen Gurkha-Regimenter, die im Gegensatz zu Söldnern in die nationalen Streitkräfte integriert sind. Auch die Tätigkeiten der Angehörigen staatlicher Sicherheitsorgane oder der »Beliehenen« sind strikt vom »Söldnerunwesen« zu unterscheiden.

Im Rahmen regionaler Abmachungen ist auf die Konvention zur Eliminierung des Söldnerwesens in Afrika zu verweisen, auf die sich die Mitgliedsstaaten der damaligen *Organization for African Unity* (OAU) nach rund zehnjährigen Verhandlungen im Jahre 1977 einigen konnten und die am 22. Juli 1985 in Kraft trat. Sie »begründete als erstes völkerrechtliches Abkommen eine speziell auf die Söldnerproblematik zugeschnittene Strafbarkeit« (Weingartner 2004: 154). Die Organisation der Vereinten Nationen (UNO) wiederum schuf im Jahre 1987 in der Kommission für Menschenrechte das Amt eines Sonderbeauftragten für Söldnerfragen. Es wurde von 1987 bis Ende 2003 von dem Peruaner Enrique Ballesteros bekleidet, der zur The-

2 Zu nennen wären hier Namen wie Bob Denard, Mad Mike Hoare, Kongo-Müller, Black Jacques Schramme, Christian Tavernier und andere mehr, die in der Phase der Dekolonialisierung als Söldnerführer zu mehr oder minder zweifelhaftem Ruhm gelangt sind (vgl. Mallet 1974; Mockler 1987; Thomson 1990, 1994; Taulbee 1997; Avant 2000).

3 Vgl. zum Folgenden auch Shearer (1998: 16-19); Zarate (1998); Bendrath (1999: 268); Sandoz (1999); Meyer (2002: 84); Singer (2003: 41-43); Weingartner (2004). Eine Söldner-Typologie findet sich in Meyer (2003).

matik des Söldnerwesens regelmäßig Berichte verfasst hat (zuletzt Ballesteros 2003). Schließlich muss noch die Internationale Konvention gegen die Rekrutierung, den Einsatz, die Ausbildung und die Finanzierung von Söldnern angeführt werden, welche die UN-Generalversammlung nach neunjähriger Debatte am 4. Dezember 1989 verabschiedete (United Nations 1989). Die Konvention erlaubte erstmals auch das Vorgehen gegen die Auftraggeber der Söldner und benötigte für ihr Inkrafttreten⁴ mindestens 22 Beitritte (*accessions*) bzw. Ratifizierungen. Hierfür brauchte es eine geschlagene Dekade, nämlich bis zum 20. September 2001 – was wiederum belegt, dass das sehr komplexe Thema eine fast schon peinlich lange Zeit nicht gerade im Mittelpunkt des Interesses der Weltgemeinschaft stand (vgl. Tabelle 1). Der UN-Sonderberichterstatter Ballesteros urteilt hierzu, dass »the delay in its entry into force of itself encourages the continuation of this criminal activity« (Ballesteros 1997: §95).

Innerhalb des UN-Systems ist immer wieder die Notwendigkeit weiterer Beitritte und Ratifizierungen der Internationalen Söldner-Konvention betont worden. So hat die Generalversammlung der Vereinten Nationen etwa in ihrer Resolution 58/162 vom 22. Dezember 2003 die Wichtigkeit der Thematik unterstrichen, das Söldnerwesen verurteilt und die Mitgliedsländer aufgefordert, nicht nur die Internationale Söldner-Konvention zu ratifizieren, sondern darüber hinaus auch weiter gehende Maßnahmen, wie etwa die Bearbeitung der Problematik im Rahmen des jeweiligen nationalen Rechts, in die Wege zu leiten (United Nations 2003). Die angeführten Versuche einer völkerrechtlichen Einfassung des Söldnertums wie auch der Begriff des Söldners werden jedoch dem vielfältigen Universum der PSMU nicht gerecht (Weingartner 2004: 155). Es gibt zwar Stimmen, die in PSMU lediglich »alten Wein in neuen Schläuchen« sehen – auch der UN-Sonderbeauftragte Ballesteros neigt trotz seiner differenzierten Argumentation zuweilen dazu, von einem bloßen

»rechanneling of mercenary activities through private firms, which present a more modern facade and engage in activities which are apparently legal but are no less dangerous for the independence, economies, democracy and self-determination of the African peoples« (Ballesteros 1997: §18)

zu sprechen. Doch solche Einschätzungen vernachlässigen die wichtigen qualitativen Unterschiede zwischen Söldnern und PSMU. Mit Peter Singer wird hier davon ausgegangen, dass PSMU

»represent the next evolution in the provision of military services by private actors, parallel to the development of the modern business organization. A more complete, and less normative, assessment of the phenomenon finds that it is the *corporatization* of military service provision that sets them apart« (Singer 2003: 45, Hervorh. dort).

4 Die Bestimmungen der Internationalen Söldner-Konvention müssen jeweils im nationalen Recht umgesetzt werden.

Tabelle 1: Die Zustimmung der Staaten zur International Convention Against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries zum Zeitpunkt ihres Inkrafttretens am 20. September 2001

<i>Land</i>	<i>Unterzeichnung</i>	<i>Beitritt</i>	<i>Ratifizierung</i>
Seychellen		12. März 1990	
DR Kongo	20. März 1990		
Nigeria	4. April 1990		
Kongo	20. Juni 1990		
Surinam			10. August 1990
Marokko	5. Oktober 1990		
Jugoslawien	12. Dezember 1990		
Rumänien	17. Dezember 1990		
Deutschland	20. Dezember 1990		
Angola	28. Dezember 1990		
Polen	28. Dezember 1990		
Togo		25. Februar 1991	
Malediven			11. September 1991
Barbados		10. Juli 1992	
Zypern		8. Juli 1993	
Ukraine			13. September 1993
Georgien		8. Juni 1995	
Italien			21. August 1995
Kamerun			26. Januar 1996
Turkmenistan		18. September 1996	
Saudi-Arabien		14. April 1997	
Belarus			28. Mai 1997
Aserbaidtschan		4. Dezember 1997	
Usbekistan		19. Januar 1998	
Mauretanien		9. Februar 1998	
Katar		26. März 1999	
Senegal		9. Juni 1999	
Uruguay			14. Juli 1999
Kroatien		27. März 2000	
Libyen		22. September 2000	
Costa Rica		20. September 2001	
Anzahl	9		22

Quellen: Annan 2001; <http://untreaty.un.org/English/sample/EnglishInternetBible/partI/chapterXVIII/treaty6.asp> am 10. Januar 2005; <http://www.hri.ca/fortherecord2001/documentation/commission/e-cn4-2001-19.htm> am 10. Januar 2005.

PSMU unterscheidet von Söldnern vor allem, dass ihr Einsatz zumeist außerhalb der Kampfhandlungen eines internationalen bewaffneten Konflikts stattfindet, ferner dass sie in der Form von Geschäftsunternehmen organisiert sind, und dass sie primär nicht durch individuelles Profitstreben motiviert sind, sondern durch das Streben nach dem Profit des Unternehmens. Außerdem bieten sie eine wesentlich größere Bandbreite an Sicherheitsdienstleistungen als der klassische Söldnertrupp an und eine breitere Zahl von Akteuren gehört zu ihren Kunden. PSMU rekrutieren ihre Mitarbeiter professioneller und systematischer, sind auf einem offenen Markt tätig und weisen institutionalisierte Eigentums- und Besitzverhältnisse auf. Schließlich sind sie breit und umfassend mit anderen Wirtschaftsunternehmen vernetzt oder sogar Bestandteil einer größeren Unternehmensholding (Singer 2003: 45-47; vgl. auch Brauer 1999).⁵

3. Eine Typologie

Um der großen Bandbreite der angebotenen Tätigkeiten von PSMU gerecht zu werden, wird an dieser Stelle auf die Typologien von David Shearer (1998: 25f), Kevin A. O'Brien (2000), Georg Weingartner (2004) und Peter Singer (2003: 91-100) zurückgegriffen. Singer begreift die große Palette privater (militärischer) Sicherheitsdienstleistungen als ein Kontinuum, das durch drei große Bereiche markiert wird, wobei der Unterschied zwischen den drei Segmenten in ihrer Entfernung zum tatsächlichen Konflikt- und Kampfgeschehen begründet liegt. Er unterscheidet *military support firms*, *military consultant firms* und *military provider firms*. Während Letztere unmittelbar am Konflikt- und Kampfgeschehen beteiligt sind, nimmt die Entfernung davon über die *military consultant firms* zu den *military support firms* zu. Diese Typologie wird für den vorliegenden Beitrag modifiziert und um den Bereich der privaten, kommerziell tätigen Sicherheitsdienstleistungen erweitert. In Anlehnung an Shearer und O'Brien möchte ich zunächst zwischen den *military provider firms* und den *military consultant firms* die *security provider firms* ansiedeln, die ihren Kunden Sicherheits- und Wachdienste sowie Verbrechensprävention anbieten. Das Segment der *military consultant firms* wird sodann erweitert auf *military & security consultant firms*; ebenso wird mit den *military support firms* verfahren, aus denen dann *military & security support firms* werden.

3.1. *Military provider firms*

Military provider firms übernehmen direkte militärische Implementierungs- und Kommandofunktionen und befinden sich an der Spitze des Konflikt- und Kampfgeschehens. Sie sind unmittelbar in Selbiges involviert, sei es durch eine vollständige

5 Werden PSMU mit ihren Angehörigen in einem internationalen bewaffneten Konflikt ähnlich wie Söldner tätig, können sich im Einzelfall schwierige Abgrenzungsfragen stellen, was hier allerdings nicht weiter erörtert werden soll.

kleine Einheit oder durch einzelne Spezialisten in bestimmten Funktionen, wie etwa Kampfpiloten; ihre Agenten können auch als Befehlshaber für reguläre Einheiten dienen. Zu den typischen Kunden dieses Firmentyps zählen solche, die unmittelbar Bedrohungssituationen ausgesetzt sind, gleichzeitig aber nur über begrenzte eigene militärische Fähigkeiten und Expertise verfügen.⁶

Das klassische Beispiel für eine *military provider firm* ist die 1989 von Eeben Barlow, einem ehemaligen stellvertretenden Kommandeur einer Eliteeinheit der südafrikanischen Armee, des 32. Bataillons, gegründete Firma *Executive Outcomes*. Gemeinsam mit Lafras Luitingh und Nicolas Palm schuf er ein Unternehmen, das sich nach dem Ende der Apartheid insbesondere aus rund 2.000 ehemaligen Angehörigen aufgelöster südafrikanischer Eliteeinheiten, darunter zu etwa 70-75 Prozent Schwarze, rekrutierte. Diese verfügten über hervorragende Fähigkeiten auf den Feldern *Counterinsurgency* und *Low-Intensity Conflict*. In der Leistungsbilanz des Unternehmens tauchen regelmäßig die folgenden Ereignisse auf:

Executive Outcomes eroberte 1993 im Auftrag der staatlichen angolischen Ölfirma *Sonogal* und der britischen Ölfirma *Branch-Heritage Oil* für die angolischen Streitkräfte mit einer Truppe von 80 Mann die mit reichhaltigen Ölfeldern gesegnete Küstenstadt Soyo von den Rebellen der *União Nacional para a Independência Total de Angola* (UNITA) zurück. Nach Abzug dieses Kontingents fiel die Stadt jedoch wieder in die Hände der UNITA. Daraufhin heuerte die angolische Regierung noch im gleichen Jahr erneut *Executive Outcomes* an, die nun die 16. Brigade der angolischen Armee vollständig restrukturierte, trainierte und instruierte, das operative Kommando über die Kampfeinsätze übernahm und mit 500 Spezialisten und Elitekämpfern zentrale Operationen selbst durchführte oder unterstützte. Damit gelang es, die gesamte Ölregion Angolas und große Teile der diamantenreichen Regionen unter Kontrolle der Regierungstreitkräfte zu bringen.

1995, als die Rebellen der *Revolutionary United Front* (RUF) kurz davor standen, die Hauptstadt Sierra Leones, Freetown, zu erobern, schloss die Regierung Strasser einen Vertrag mit *Executive Outcomes*. Das Unternehmen verlegte eine komplette Kampfeinheit in Bataillonsstärke, ausgestattet mit eigenen Kampfflugzeugen, in das Land und stoppte nicht nur den Vormarsch der RUF, sondern drängte die Rebellen binnen neun Tagen weit über 100 Kilometer zurück. Anschließend bildete es eine Einheit der regulären Streitkräfte so aus, dass sie mit Kämpfern von *Executive Outcomes* zusammen operieren konnte. Außerdem reorganisierte und trainierte *Executive Outcomes* eine örtliche Stammesmiliz, die *Kamajoren*. In der Folge wurde die RUF immer weiter zurückgedrängt: Sie verlor nicht nur die diamantenreiche Region Kono, sondern auch ihren Hauptstützpunkt in den Kangari-Bergen und willigte daraufhin ein, in Verhandlungen mit der Regierung zu treten. Nach kurzzeitigem Wiederaufflammen der Kämpfe konnte schließlich nach beinahe zweijähriger Tätigkeit von *Executive Outcomes* eine Friedensvereinbarung unterzeichnet werden.

6 Je nach Fallgestaltung können sich für Angehörige von *military provider firms* komplexe Abgrenzungsfragen hinsichtlich der Söldnerdefinition stellen.

Executive Outcomes konnte seine Verwicklungen in das frühere Apartheid-Regime Südafrikas jedoch niemals abschütteln und sah sich 1997 auch mit gesetzgeberischen Bemühungen der südafrikanischen Regierung konfrontiert, die die Tätigkeit von *Executive Outcomes* stärkeren Restriktionen unterworfen hätten. Der *Regulation of Foreign Military Assistance Bill* zufolge hätte sich *Executive Outcomes* jeden einzelnen Vertrag von der Regierung genehmigen lassen müssen. *Executive Outcomes* zog es daraufhin vor, sich selbst aufzulösen – was Anfang Januar 1999 auch geschah. Die Selbstauflösung war vermutlich jedoch reine Kosmetik, denn Tochterfirmen von *Executive Outcomes*, wie etwa *Saracen*, blieben weiterhin bestehen, außerdem waren Firmenneugründungen zu registrieren.⁷

3.2. Security provider firms

Security provider firms übernehmen analog zu *military provider firms* direkte polizei- und wachdienstliche Implementierungs- und Kommandofunktionen. Da diese in Ländern bzw. Regionen mit brisanten und gefahrenträchtigen Konfliktsituationen tätig sind, können sie leicht in die Gefahr geraten, zu aktiven Parteien im örtlichen oder regionalen Konflikt- und Kampfgeschehen zu werden.⁸ Typische Kunden sind transnationale Konzerne, aber auch humanitäre Organisationen und Nichtregierungsorganisationen (NGOs).

In diesem Bereich wird etwa auf die britische Firma *Defence Systems Limited* (DSL) in London verwiesen. Sie wurde Anfang der 1990er Jahre von *British Petroleum* (BP) unter Vertrag genommen, als die kolumbianische Regierung die Sicherheit in den Erdölgebieten im Norden des Landes im Grenzgebiet zu Venezuela nicht mehr gewährleisten konnte. BP sah sich Erpressungsversuchen und Sabotageakten seitens der zweitgrößten Guerillaorganisation des Landes, der *Ejército de Liberación Nacional* (ELN), ausgesetzt, sodass man den Entschluss fasste, mit DSL eine Versicherung etwas anderer Art abzuschließen. Das eigens gegründete Tochterunternehmen *Defence Systems Colombia* (DSC) wurde zum Schutz der Unternehmensanlagen in Casanare damit beauftragt, »to setup an enclave of security« (Silverstein/Burton-Rose 2000: 160), in enger Kooperation mit den kolumbianischen Sicherheitskräften. Dazu wurde die kolumbianische Polizei in Taktiken des Guerillakrieges einschließlich seiner aktiven Bekämpfung unterrichtet und trainiert – was bereits als Beleg für eine leichte Involvierung in das tatsächliche Kampfgeschehen gewertet werden kann. Schließlich wurde DSC nach massiven Anschlägen der ELN im Mai 1996 sogar direkt in die Kämpfe zwischen der ELN und den kolumbianischen Polizeikräften hineinbeordert, die damals übrigens zu berechtigten Klagen über schwere Menschenrechtsverletzungen Anlass gaben (Center for Defense Infor-

7 Isenberg (1997); Shearer (1998: 39-55); O'Brien (1998); Pech (1999); Sandoz (1999); Musah (2000); Hirsch (2001); Howe (2001); Smith (2002-2003: 108-110); Singer (2003: 101-118).

8 Dies kann erneut schwierige Abgrenzungsfragen hinsichtlich der Söldnerdefinition aufwerfen.

mation 1997; Mandel 2001: 141f; Büttner 2003: 12f). Nichtsdestotrotz zählt DSL seither diverse internationale Hilfsorganisationen (*International Rescue Committee, CARE, Caritas, US Agency for International Development (USAID), GOAL, World Vision*) wie auch Institutionen des Systems der Vereinten Nationen (*UN High Commissioner for Refugees, UN Children's Fund, UN Development Programme, World Food Programme*) zu seinen Kunden (Spearin 2001).⁹

3.3. *Military & security consultant firms*

Military & security consultant firms bieten Beratungs- und Trainingsdienstleistungen an, die für die Durchführung der Kampfoperationen bzw. für die Gewährleistung einer relativ stabilen Sicherheitslage genuin wichtig sind und die Kampfeinheiten des Kunden (Streitkräfte, Polizei-, Sicherheits- und Wachdienstkräfte) neu formieren bzw. restrukturieren. Sie offerieren strategische, operative und organisationsstrukturelle Analyseexpertise, greifen aber selbst nicht direkt in das unmittelbare Geschehen ein. Neben Hilfsorganisationen und NGOs werden diese Dienstleistungen typischerweise von Akteuren nachgefragt, deren Streitkräfte gerade eine Phase der Restrukturierung durchlaufen oder die ihre militärischen Fähigkeiten schnell ausbauen möchten.

Im Segment der *military & security consultant firms* gilt das Unternehmen *Military Professional Resources Incorporated* (MPRI) als ein prominentes Beispiel. Die Gründung von MPRI geht auf das Jahr 1987 zurück, als acht ehemalige höhere Offiziere der amerikanischen Streitkräfte unter der Führung von Vernon Lewis die Eintragung in das Handelsregister des Bundesstaates Delaware vornahmen. Sitz des Unternehmens ist allerdings Alexandria im Bundesstaat Virginia, wo man sich in unmittelbarer Nähe des Pentagons befindet – nicht zufällig, weist man doch auch in der offiziellen Außendarstellung des Unternehmens auf die Nähe zum amerikanischen Staat und seinen Zielen hin. Ein fester Mitarbeiterstab von rund 40 Personen ist für die Administration zuständig und führt eine sorgsam gepflegte Adressdatei von über 12.500 zumeist ehemaligen, hauptsächlich amerikanischen Militärangehörigen, die ein breites Spektrum militärischer Expertise abdecken und die, ähnlich wie im Falle *Executive Outcomes*, für spezifische Projekte unter Vertrag genommen werden, für die man die Zustimmung der amerikanischen Regierung einholt. Während das Unternehmen in den Anfangsjahren fast ausschließlich für die US-Regierung tätig war, ist das internationale Geschäft im Lauf der Zeit immer wichtiger geworden. Zu den Aufträgen von MPRI, derer man sich rühmt, gehören die folgenden:

1996 begann MPRI im Auftrag der amerikanischen Streitkräfte in zunächst 15 Universitäten des Landes mit der Privatisierung des *Reserve Officer Training Corps* (ROTC) und ist inzwischen in über 200 amerikanischen Universitäten hierfür zuständig. 1997 schloss MPRI einen Vertrag mit dem *Training and Doctrine Command* (TRADOC) der US-Armee, dessen Inhalt in der Ausarbeitung eines Leit-

9 In diesem Kontext sollte vielleicht erwähnt werden, dass im Jahre 1998 die Zahl der getöteten zivilen UN-Mitarbeiter erstmals die Zahl der getöteten UN-Soldaten überstieg (Lilly 2000: 18).

fadens zum Management der Beziehungen der Streitkräfte zu privaten Vertragsunternehmen unter Kriegsbedingungen bestand. In weiteren Verträgen stellt das Unternehmen für verschiedene Bereiche der amerikanischen Streitkräfte seine Expertise in Ausbildung, Organisationsentwicklung, Einsatzsimulation, Logistik und der Fortentwicklung der Militärdoktrin zur Verfügung.

Seinen internationalen Ruf erwarb sich MPRI auf dem Balkan, wo das Unternehmen mit ausdrücklicher Billigung des *State Department* ab 1994/1995 die kroatischen Streitkräfte formierte und in Richtung NATO-Standard ausbildete. Durch MPRI können die USA damit inoffiziell in Konflikten präsent sein, in die sie offiziell keine regulären Truppen beordern würden. Es dürfte in weiten Teilen der Tätigkeit von MPRI zuzuschreiben sein, dass die kroatischen Streitkräfte im August 1995 eine qualitativ hochwertige Offensive gegen serbische Truppen in der Krajina durchführen und die gesamte Region erobern konnten (*Operation Storm*). Daran anschließend erhielt MPRI 1996 den noch umfangreicheren Auftrag, die bosnische Armee zu reorganisieren und zu professionalisieren, sowie einen kleineren Vertrag für die Professionalisierung der Streitkräfte und der Grenzschutztruppen Mazedoniens. Zu den weiteren Kunden der Firma zählen Saudi-Arabien, Kuwait, Kolumbien oder Sri Lanka. Auch in Afrika bietet MPRI seine Dienste an. Mittlerweile, d. h. seit Mitte 2000, gehört MPRI zu dem hauptsächlich in der Kommunikationstechnologie tätigen Unternehmen *L-3 Communications*.¹⁰

3.4. *Military & security support firms*

Bei *military & security support firms* ist der Funktionsbereich durch nicht-lethale Hilfe und Unterstützung bestimmt. Unternehmen dieses Typs offerieren ihren Kunden dem Konflikt- und Kampfgeschehen vor- und nachgelagerte Dienstleistungen wie etwa Logistik, Nachschub, Transport, technische Unterstützung und Aufklärung und erlauben ihren Kunden damit, ihre Kräfte auf ihr originäres Tätigkeitsgebiet zu fokussieren. Gewöhnlich befinden sich die Kunden in akuten, jedoch absehbar längerfristigen Auseinandersetzungen.

Von der *military support firm* *Brown & Root Services* (BRS) heißt es, sie gehe dahin, wohin auch das amerikanische Militär ginge. Ihr Name taucht seit den 1990er Jahren im Zusammenhang mit Ländern und Gebieten wie Afghanistan, Albanien, Bosnien, Griechenland, Haiti, Italien, dem Kosovo, Kroatien, Kuwait, Mazedonien, Saudi-Arabien, Somalia, der Türkei, Ungarn, Usbekistan und Zaire bzw. der Demokratischen Republik Kongo auf. BRS wurde bereits 1919 von den Brüdern George und Herman Brown und ihrem Schwager Dan Root als Bau- und Ingenieursfirma in Texas gegründet und gehört seit 1963 zum *Halliburton*-Konzern. Im Zuge von Diversifizierungs-Überlegungen und der Suche nach Marktnischen wurde 1986 dann die BRS etabliert, die sich auf Kontrakte mit der Regierung und auf Unterstützungs-

10 Isenberg (1997); Shearer (1998: 56-62); Adams (1999); Smith (2002-2003: 110f); Singer (2003: 119-135).

leistungen spezialisierte. Zunächst auf zivile Projekte konzentriert, betrat BRS 1992 das Feld der militärischen Dienstleistungen, als das Unternehmen die Ausschreibung der amerikanischen Streitkräfte für das *Logistics Civil Augmentation Program* (LOGCAP) gewann. Das Unternehmen beschäftigt heute ca. 20.000 Personen und erzielt Bruttoeinkünfte von beinahe 6 Mrd. US-Dollar pro Jahr, von denen rund ein Drittel dem militärischen Geschäftsanteil zuzurechnen ist. Der typische Vertrag, den BRS angesichts der notwendigen hohen Flexibilität und Reaktionsfähigkeit bei sich häufig unvorhersehbar und dynamisch entwickelnden militärischen Aufträgen abschließt, ist ein *cost-reimbursement, indefinite-delivery, indefinite-quantity*-Kontrakt. Diese militärischen Aufträge machen es erforderlich, dass BRS über eigene Kommunikations- und Nachschubwege, sowie über eine große Kapitaldecke verfügt, was durch die Verbindungen zum *Halliburton*-Konzern gewährleistet ist.

Wie bei MPRI erwies sich auch für BRS der Konflikt auf dem Balkan als geschäftliches Schwungrad. Weit mehr als eine halbe Mrd. US-Dollar zahlte die amerikanische Armee dem Unternehmen im Jahre 1995, als ihm die logistische Versorgung von über 20.000 amerikanischen Soldaten der *Implementation Force* (IFOR) übertragen wurde. BRS vertraute man des Weiteren den Aufbau und das Management von Flüchtlingslagern für hunderttausende Kosovo-albanischer Flüchtlinge an. Mitte 1999 erhielt die Firma den milliardenschweren Auftrag, die logistische und bautechnische Unterstützung der amerikanischen Soldaten der *Kosovo Force* (KFOR) zu gewährleisten. Die Leistungsbilanz ist beeindruckend:

»In the first three months of BRS's deployment inside Kosovo, the firm built 192 barracks, which housed over 7,000 troops, thirteen helipads, two aviation-maintenance facilities, twelve mess-kitchen dining facilities, two large base dining facilities, and 37 temporary bathing facilities. At the same time as this intensive construction effort, the firm also supplied U.S. forces with the whole range of necessary logistics services, including delivering 1,134,182 high-quality meals, 55,544,000 gallons of water, and 383,071 gallons of diesel fuel. The contractor also serviced 671 latrines a total of 31,037 times, collected 89,228 cubic meters of trash, and loaded and offloaded 4,229 containers. [...] In effect, the firm was the U.S. force's supply and engineering corps wrapped into one corporate element. BRS provided U.S. forces in the Balkans with 100 percent of their food, 100 percent of the maintenance for tactical and nontactical vehicles, 100 percent of hazardous material handling, 90 percent of water provision, 80 percent of fuel provision, and 75 percent of the construction and heavy equipment transfers« (Singer 2003: 145).

Man schätzt, dass für diese Dienstleistungen ohne BRS der Einsatz von rund 9.000 Soldaten erforderlich gewesen wäre. Außerdem stammt von BRS angeblich die Logistik der US-Truppen und das Feldlager-Management für die Operation *Enduring Freedom*, sowie große Teile des Gefangenenlagers in Guantanamo Bay auf Kuba.

Auf zunehmende Konkurrenz durch Firmen wie *DynCorp*¹¹ und die kanadische *AT Frontec* reagierte das Unternehmen mit vertikaler und horizontaler Diversifizierung und der Verbreiterung der Kundenbasis, nicht nur national, sondern auch internatio-

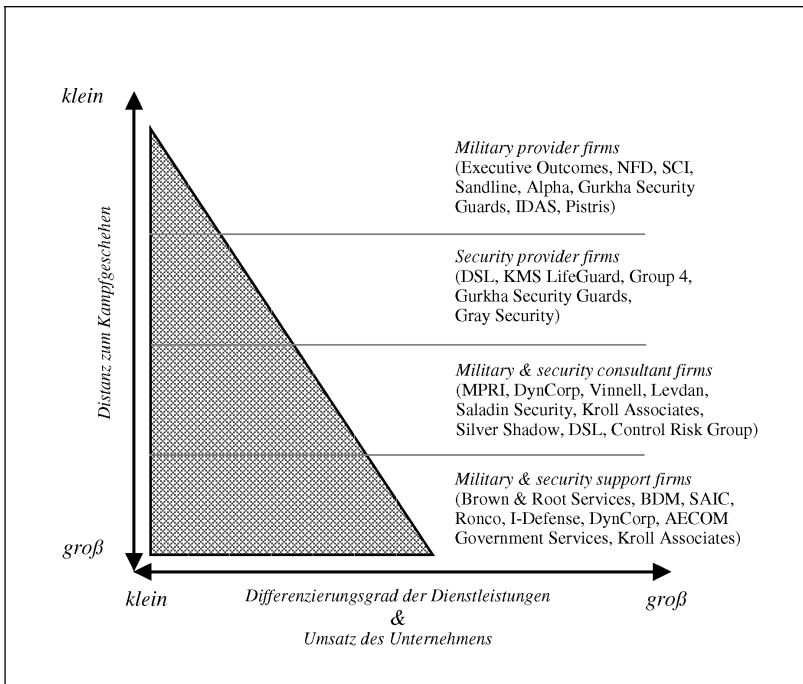
-
- 11 Dieses Unternehmen wäre einer eigenen Betrachtung wert, ist es doch im Auftrag der amerikanischen Regierung in der Bekämpfung des Drogenanbaus in Kolumbien tätig. Der 1997 geschlossene Fünf-Jahres-Vertrag hat ein Volumen von nicht weniger als 600 Mio. US-Dollar (Büttner 2003: 13f). Aktuell gehört beispielsweise auch der Personenschutz für den afghanischen Präsidenten Hamid Karsai zu den Tätigkeitsgebieten von *DynCorp* (Weingartner 2004: 150).

nal, sodass BRS mittlerweile den englischen Luftwaffenstützpunkt Valley in Nord-Wales und Hafenanlagen für die britische Marine betreibt, sowie Kommunikationsunterstützung für die australischen Streitkräfte liefert. Auch Hilfsorganisationen sind potenzielle Kunden von BRS. Russland wiederum beauftragte im Jahr 2000 ein BRS-Tochterunternehmen mit der Bergung des gesunkenen Atom-U-Bootes Kursk und im gleichen Jahr erhielt BRS gemeinsam mit der *US Defense Threat Reduction Agency* den Auftrag, die Russische Föderation bei der Demontage von Interkontinentalraketen zu unterstützen (Singer 2003: 136-148).

3.5. Visualisierung der Typologie

Für eine Visualisierung der vorgestellten Typologie wird im Folgenden die Beobachtung herangezogen, dass die interne Differenzierung, d. h. die Bandbreite der innerhalb eines Segmentes von PSMU angebotenen Dienstleistungen, mit der Entfernung zum Konflikt- und Kampfgeschehen zunimmt. Damit zusammenhängend steigt offenbar der Unternehmensumsatz. Die Typologie lässt sich somit wie in Abbildung 1 darstellen, wobei noch erwähnt werden muss, dass sich in der Realität Firmen, die jeweils nur ein Segment besetzen, selbstverständlich genauso finden lassen wie Unternehmen, die in zwei oder sogar mehreren Segmenten agieren.

Abbildung 1: Typen privater Sicherheits- und Militärunternehmen



4. Warum boomen PSMU?

Um das rasante Wachstum von PSMU in der vergangenen Dekade zu erklären, bedarf es eines multikausalen Ansatzes; ein einzelner Faktor, der das benannte Phänomen umfassend und erschöpfend erklären könnte, ist nicht erkennbar. Vielmehr kommt eine ganze Reihe von verschiedenen Faktoren zusammen, die zusammen genommen den Boom der PSMU verständlich machen können.

PSMU treten bereits seit den 1960er Jahren in Erscheinung. Ein prominentes Beispiel ist die 1967 von Oberst Sir David Sterling gegründete *WatchGuard International*, die sich aus ehemaligen Angehörigen des britischen *Special Air Services* (SAS) rekrutierte und diverse Streitkräfte in Ländern des Persischen Golfes trainierte. Aus ihr gingen in den 1970er Jahren die *Kulinda Security Ltd.* und, Mitte der 1980er Jahre, *KAS Enterprises* hervor, die sich in Afrika betätigten. Weitere Beispiele sind die *KMS* und ihr Tochterunternehmen *Saladin Security* (O'Brien 2000). Gleichwohl sprechen die nackten Zahlen eine deutliche Sprache: In einer Zusammenstellung von Söldneroperationen in Afrika werden für den Zeitraum von 1950 bis 1989 insgesamt 15 Einträge ausgewiesen; für den Zeitraum 1990 bis 1998 hingegen sind es nicht weniger als 65.¹² Wie so häufig beginnt deshalb die Geschichte im eigentlichen Sinn erst mit dem Ende des Ost-West-Konflikts.

Der Zusammenbruch der bipolaren Weltordnung, die den internationalen Beziehungen in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg ihren Stempel aufgedrückt hatte, bedeutete, so paradox das vielleicht auch klingen mag, das Ende von relativer Stabilität und Übersichtlichkeit. Einem instruktiven Bild Ernst-Otto Czempies (1991) zufolge funktionierte der amerikanisch-sowjetische Dualismus wie der Deckel eines Dampfkessels. Gerade weil der Ost-West-Konflikt die Möglichkeit eines weltweiten Nuklearkrieges beinhaltete, konnte er auf andere Konfliktformationen zähmend und einhegend wirken. Die antagonistische Kooperation zwischen Washington und Moskau hielt wie ein Deckel die darunter vor sich hin köchelnden Konflikte unter Kontrolle. Mit dem Wegfall dieser Klammer erhielt eine ganze Reihe dieser »sekundären« Konflikte neue Aktualität und Brisanz.

Zugleich entstanden neue Konfliktlinien, die aus den häufig schwierigen und unübersichtlichen Nations- und Staatsbildungsprozessen auf dem Gebiet des zerfallenden sowjetischen Herrschaftsbereiches resultierten. Nicht nur dort, sondern auch für eine erkleckliche Anzahl von Staaten in der Dritten Welt entfiel die Anlehnungsmacht und der Patron, sodass die externe Stabilisierung durch diese Mächte über Instrumente wie Wirtschafts-, Entwicklungs- und Militärhilfe an Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit verlor. Als Folge davon gerieten diese häufig ohnehin recht instabilen Staaten (vor allem in Afrika, siehe Clapham 1996; Botha 1999) in noch ernstzunehmendere Schwierigkeiten: Die sozioökonomische Situation verschlechterte sich, interne Bruchlinien traten manifester zutage, die Korruption uferte aus, »Gewaltmärkte«¹³ entstan-

12 Musah/Fayemi (2000: Appendix 1); siehe auch Foreign and Commonwealth Office (2002: 28-38).

13 Elwert (1997); Eppler (2002); vgl. auch Hills (1997); Duffield (1998); Jean/Rufin (1999); Lock (2001).

den, und die politische Stabilität schwand dahin. Die »Kriminalisierung des Staates« (Bayart et al. 1997) begann endemisch zu werden und allenthalben waren Prozesse des Staatszerfalls bis hin zu »ungovernance« (Leander 2002: Titel) zu beobachten. Neue politische Räume entstanden:

»Alternative political projects are evolving which have abandoned the western model of a democratic state. [...] The battles are over economic sectors, regions, trade routes, preferably over those allowing access to the world market. [...] There is not any longer a vision to create an integrated territorial state living up to the responsibility of providing social infrastructure, education etc.« (Lock 1999: 16).¹⁴

Als Folge davon stieg mit der Zahl der Konfliktparteien, staatlichen wie nicht-staatlichen, auch die Zahl der gewaltsam ausgetragenen Konflikte, zumeist innerstaatlicher, aber durchaus auch zwischenstaatlicher Natur, sprunghaft an. Diese Akteure wiederum konnten auf einem weltweit übersättigten Markt für Waffen relativ leicht und billig in den Besitz selbst hochmoderner und schwerer Waffen gelangen. Robert Mandel spricht hier sinnfällig von einer »spread of military armaments to the population at large« (Mandel 2001: 130), die dazu geführt hat, dass sich erstmals in der Geschichte der Nationalstaaten eine größere Anzahl von Waffen in zivilen Händen befindet als in denen des Militärs. In unserem Kontext ist als Resultat festzuhalten, dass Sicherheit in vielen Gegenden der Welt nicht mehr als selbstverständlich vorausgesetzt werden konnte, sodass die Nachfrage nach Sicherheit und nach Anbietern von Sicherheit bei Regierungen wie auch bei humanitären Organisationen, NGOs und Wirtschaftsunternehmen mit Beginn der 1990er Jahre beträchtlich anstieg (vgl. Vaux et al. 2002).

Diese Nachfrage traf nun auf ein breites Angebot, da in vielen Staaten nicht nur, aber auch des Westens mit dem Ende des Ost-West-Konflikts und dem Wegfall der mit ihm verbundenen Bedrohung ein Prozess der Demobilisierung der Streitkräfte einsetzte: Die Verteidigungsbudgets wurden beschnitten und militärisches Personal in großem Umfang abgebaut (vgl. Tabelle 2).¹⁵ Damit wurde jedoch – kaum beabsichtigt – ein riesiges Arbeitskräftereservoir geschaffen, das aufgrund der starken Konkurrenz zwischen den ehemaligen Armeemitgliedern durch sehr niedrige Lohnforderungen gekennzeichnet ist, gleichzeitig aber über eine enorme Bandbreite militärischen Spezialwissens verfügt. Peter Singer spricht deshalb von einem »over-supply of dislocated military skilled labor« (Singer 2003: 53).

14 William Reno (1998) spricht in diesem Kontext von »warlord politics«, in denen es vor allem um die Kontrolle über Bodenschätze und Handel und weniger um die über das Territorium eines Staates geht.

15 In Südafrika entfielen zwischen 1990 und 1994 rund 90.000, d. h. 50 Prozent aller Stellen im Bereich Verteidigung und Streitkräfte. Insgesamt wurden die Verteidigungsausgaben um 44 Prozent gekürzt (Bendrath 1999: 258).

Tabelle 2: Streitkräfte – Personalumfang und Verteidigungsausgaben
1985 - 2002

Land	Verteidigungsausgaben*		Personalumfang	
	1985	2002	1985	2002
Einzelne Länder				
USA	380,9	329,6	2.200.000	1.400.000
Kanada	11,2	7,8	83.000	52.300
Frankreich	30,7	38,0	464.300	260.400
Großbritannien	35,0	35,2	334.000	210.400
Deutschland ^T	29,4	31,5	478.000	296.000
Griechenland	3,4	6,2	201.500	177.600
Italien	13,7	24,2	385.100	216.800
Niederlande	5,7	7,3	105.500	49.600
Spanien	5,9	8,3	320.000	177.900
Portugal	1,0	2,9	73.000	43.600
Türkei	3,5	8,7	630.000	514.800
Bulgarien	1,4	0,4	148.500	68.400
Polen	21,6	3,4	319.000	163.000
Rumänien	1,2	1,0	189.500	99.200
Ungarn	2,1	1,1	106.000	33.400
Sowjetunion / Russland	368,3	48,0	5.300.000	988.000
Ländergruppen				
NATO-Länder	555,2	515,2	5.800.000	3.700.000
Naher Osten / Nordafrika	96,3	57,9	3.300.000	2.900.000
Sub-Sahara Afrika	8,1	8,1	959.000	1.400.000
Zentral- / Südasiens	14,1	21,4	1.900.000	2.500.000
Ostasien und Australasien	87,1	141,1	8.200.000	6.700.000
Karibik, Mittel-/ Lateinamerika	30,0	26,9	1.300.000	1.300.000
Welt gesamt	1.171,2	842,7	28.000.000	20.500.000

Quelle: IISS 2003: 335-340.

*In Mrd. US-\$ zu konstanten Preisen des Jahres 2000.

^TIm Falle Deutschlands ist noch die Wiedervereinigung und die damit verbundene Übernahme der NVA, ihre Auflösung und die Überführung von Teilen ihrer Soldaten in die Bundeswehr zu berücksichtigen.

Zudem traten verstärkt auch die regulären Streitkräfte und die Regierungen selbst als Nachfrager militärischer Dienstleistungen auf (Edmonds 1999). Der Bereich der Sicherheit, der Verteidigung und des Militärs geriet im Rahmen der »Globalisierung des Kapitalismus« (Bendrath 1999: 253) in den Sog der *outsourcing*-Euphorie, in den »zest for privatization«, die »spread around the world like wildfire« (Mandel 2001: 129), und in den Prozess des »shrinking the state« (Feigenbaum et al. 1999).¹⁶ Dieser nahm seinen Anfang Ende der 1970er Jahre im Großbritannien Margaret Thatchers und hat Unternehmen wie Regierungen gleichermaßen erfasst. Das Wort »staatlich« wird sukzessive zu einem Synonym für »zweitrangig«, »im Niedergang befindlich«, »zerfallend« oder »ineffizient«, während dem Marktmechanismus immer mehr gehuldigt wird (van Creveld 1999).

Die Nachfrage staatlicher Stellen nach PSMU hängt eng mit der Zunahme der Zahl militärischer Operationen nach dem Ende des Ost-West-Konflikts infolge des höheren binnen- wie zwischenstaatlichen Gewaltpegels und der Erweiterung des Aufgabenspektrums der Streitkräfte zusammen (Uessler 2005; Kümmel 2003). Gleichzeitig währte man sich jedoch gemeinhin in einer Situation, in der aufgrund von Individualisierungsprozessen und Wertewandel gerade für moderne, westlich-demokratische Gesellschaften die Bereitschaft, Verluste, im schlimmsten Fall gar heimkehrende »body bags« oder Zinksärge hinzunehmen, niedrig eingeschätzt wurde. Man ging von einer »casualty dread« (Coker 2001: 197) in den Gesellschaften aus, die für militärische Operationsfähigkeit und Effizienz als wenig förderlich angesehen wurde (kritisch hierzu Burk 1999; Kümmel/Leonhard 2004a, 2004b). Im Kontext einer Veränderung des Kriegsbildes hin zu schmutzigen kleinen Kriegen, *Low-Intensity Conflicts* und asymmetrischen Kriegen¹⁷ mit erwartbar relativ hohen Verlusten waren das schlechte Nachrichten.

»Given the complexity and frequent brutality of civil wars, and the post-Cold War decline of major-power strategic interests [...], Western armies have become reluctant to intervene. Shaped by Cold War priorities and designed to wage sophisticated, international wars, they are ill-equipped to deal with low-intensity conflict« (Shearer 1998: 32; ausführlich van Creveld 1998).

In vielen Entwicklungs- und Transformationsländern wiederum war es der schlechte Zustand vieler Streitkräfte, der private Sicherheits- und Militärdienstleister für Regierungen attraktiv machte. Schlecht bezahlte, schlecht ausgebildete, schlecht geführte, schlecht überwachte, schlecht ausgerüstete, außerdem korrupte und mit fragwürdiger Loyalität ausgestattete Streitkräfte konnten nichtstaatlichen Gewaltakteuren häufig kaum etwas Substanzielles entgegensetzen und brachten damit ihre Regierungen in arge Bedrängnis, die um ihres politischen Überlebens willen ihr Heil in PSMU suchten. Aber auch nichtstaatliche Akteure wie internationale Hilfsorganisationen, NGOs und transnationale Konzerne traten verstärkt dann als Nachfrager

16 Der UN-Sonderbeauftragte für Söldnerfragen Enrique Ballesteros spricht in diesem Kontext von der »end-of-century tendency to privatize everything in sight« (Ballesteros 1997: §107; vgl. zu diesem Argument auch Leander 2002: 6f; Kanzleiter 2002: 132; Krahmann 2002: 17; Coker 2001: 193).

17 Vgl. hierzu van Creveld (1998); Daase (1999); von Trotha (1999); Kaldor (2000); Münkler (2002); Kümmel/Collmer (2003).

auf, wenn der jeweilige Staat seine Sicherheitsfunktionen nur eingeschränkt oder gar nicht wahrnahm und folglich die Sorge für die eigene Sicherheit den Akteuren selbst überlassen blieb.

5. PSMU: Die Haben-Seite

PSMU können eine wachsende Bandbreite von Funktionen und Dienstleistungen anbieten, die sie in der vergangenen Dekade sehr häufig zur Zufriedenheit ihrer Kunden ausgeführt haben. Weil PSMU den Ruf genießen, durchaus zuverlässig, effizient und gleichzeitig kostengünstig zu sein, haben sie es geschafft, »to constitute themselves as credible alternatives to the insufficient or inexistent public means of regulating violence«. Die damit verbundene »commodification of security« ist der »most spectacular aspect of the PMC [private military company] development« (Leander 2003: 3). Dies wiederum führt dazu, dass immer mehr Akteure aus einem zusehends größer werdenden Spektrum den Einsatz von PSMU in Erwägung ziehen. Mit einem weiteren Boom der Branche ist zu rechnen; Singer beispielsweise prognostiziert in den kommenden Jahren Steigerungsraten von bis zu 85 Prozent (Singer 2001-2002), und Boris Kanzleiter taxiert den Umsatz der Branche im Jahr 2010 auf nicht weniger als 220 Mrd. US-Dollar (Kanzleiter 2002: 131).

In der Tat lässt sich in den letzten Jahren »a move towards legitimizing the activities of these companies« beobachten (Kaldor et al. 2000: 189). Auch David Isenberg (zit. nach Leander 2002: 8) urteilt, dass diese Unternehmen mittlerweile »respectable« sind und wirft deren Kritikern vor, dass sie von vornherein ausschließen, dass sie »operate with discipline, observe laws and customs of the host nation, and adhere to the principles of the Geneva Convention«. Für viele stellen PSMU nichts weniger als die letzte und beste Hoffnung der Menschheit dar. Der Vorsitzende des Dachverbandes der PSMU, der *International Peace Operations Association* (IPOA), Douglas Brooks, formuliert entsprechend euphorisch:

»All it takes to end Africa's most enduring wars is a small, but willing chequebook. [...] By using private armies, we can end the slaughter of Africans. [...] Only PMCs are capable of quickly bringing peace to the African continent. [...] It is easy for academics to take the moral high ground and condemn PMCs, while ignoring the potential that they could bring peace to Africa. [...] The real moral debate should not be whether to use mercenaries in Africa or not. It should be why we have not used them thus far. [...] Private militaries are the best hope for millions of Africans trapped in the deadly cycle of warfare« (Brooks 2000: 33, 35).

Aber auch besonnenere Betrachter äußern sich positiv über die PSMU und deren Einsatzmöglichkeiten etwa im Bereich des *peacekeeping*. Kevin O'Brien etwa konstatiert nüchtern:

»Given the current regional instability and chaos, this continued ›privatisation of peace-keeping‹ may become the best option for a Developed World unwilling or unable to intervene in the increasing chaos of regional conflict« (O'Brien 2002: 15).

PSMU könnten

»provide military assistance [...] in a peacekeeping environment where international peacekeeping forces are not present; these companies could also provide rapid-reaction forces to intervene, on behalf of the UN, OAU, OAS or ASEAN, to halt aggression or stop genocide when Western governments are unable or unwilling to act. Finally, PMCs are also capable of supporting the execution of international arrest warrants, conducting hostage-rescue operations, or serving as counter-narcotics-/terrorism forces« (O'Brien 2000: 63; vgl. auch Brayton 2002).¹⁸

Gefragt sind demnach Strategien, mit deren Hilfe es die Weltgemeinschaft bewerkstelligen kann, »[to] channel these companies' capabilities into assisting global security« (Howe 1998: 4). Für Stefan Mair von der Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) in Berlin

»liegt die Lösung in der Verrechtlichung und Internationalisierung einer spezifischen Organisationsform privater Gewalt: paramilitärischer Sicherheitsunternehmen. Sie haben wiederholt ihre militärische Effektivität unter Beweis gestellt und sind bereit, Ordnungsaufgaben zu übernehmen, wenn der Preis stimmt. Sie könnten von der unter privater Gewalt leidenden Bevölkerung eher als neutrale Ordnungsmacht akzeptiert werden als einheimische bewaffnete Kräfte« (Mair 2002: 58).

In den USA wird ganz offen der verstärkte Einsatz von PSMU gefordert, zumal unter dem Eindruck des 11. September 2001. Eugene Smith beispielsweise nimmt vier Parameter zum Ausgangspunkt seiner Einschätzung. Danach bestehen enorm gestiegene Herausforderungen für die innere Sicherheit (»homeland defense«) und das Land bedarf im Zuge seiner Nationalen Sicherheitsstrategie einer »full-spectrum force«. Gleichzeitig sehen sich die Streitkräfte jedoch seit mehreren Jahren enormen Einsatzbelastungen ausgesetzt, noch dazu konfrontiert mit dem nunmehr dominierenden Kriegsbild des *Low-Intensity Conflict*. Ergo:

»Simply put, military means are not sufficient to allow full and efficient implementation of the US national security strategy. If the risk is to be mitigated, the United States must find alternative approaches. One such approach is the increased use of PMCs« (Smith 2002-2003: 114).

Sie seien in internationalen Friedensmissionen und humanitären Operationen gut einsetzbar, aber auch in asymmetrischen Konfliktsituationen und gegen transnationale Bedrohungen, die von kriminellen Vereinigungen, Drogenkartellen und Terroristen ausgehen. Auch im Bereich von *information warfare* wäre ihr Einsatz anzuraten (Smith 2002-2003: 114-116). Private Militärunternehmen versetzten die USA in die Lage,

»to respond across the spectrum of conflict by contracting out for required non-core or emerging capabilities. Their use for peace and humanitarian operations, as well as to provide cutting-edge capabilities for combating transnational threats, conducting offensive information operations, or facing asymmetric threats at the lower end of the conflict spectrum represents untapped potential. [...] Rather than a usurper of state legitimacy,

18 Ähnlich urteilt Shearer in seiner Studie für das *International Institute for Strategic Studies* (IISS): »The time has come to begin a policy of constructive engagement with military companies. Doing so may create possibilities for these companies to complement international and regional peacekeeping efforts. [...] What is required is a more pragmatic approach that assesses the effectiveness of – and engages with – private armies« (Shearer 1998: 76f).

the PMC can become an extension of the United States as a tool to further American strategic interests« (Smith 2002-2003: 116; vgl. auch Grant 1998).¹⁹

Die Vereinten Nationen selbst wiederum nehmen eine zwiespältige Haltung ein: Einerseits werden die PSMU als moralisch verwerflich abgelehnt, andererseits engagiert man sie – wie etwa die Firma *Lifeguard*, die in Sierra Leone für den Schutz von UN-Mitarbeitern unter Vertrag genommen wurde (Büttner 2003: 7). Auch für die Räumung von Minenfeldern nimmt die UNO Privatunternehmen unter Vertrag. Kofi Annan, der UNO-Generalsekretär, steht dem Gedanken durchaus positiv gegenüber. So wird kolportiert, dass er bereits Mitte der 1990er Jahre ernsthaft in Betracht zog, PSMU zu verpflichten, damals zum Schutz ruandischer Flüchtlingslager, dies dann aber wieder verwarf, weil »die Welt wohl noch nicht bereit für private Friedensmissionen« sei (zit. nach Büttner 2003: 7).

Doch die Zeiten ändern sich. Die Praxis hat die moralisch-ethische Debatte offenbar längst weit hinter sich gelassen und Fakten geschaffen; die Branche verspricht entgegen dem allgemeinwirtschaftlichen Trend, eine rosige Zukunft zu haben. Das erschließt sich auch aus der Einschätzung, dass das Pentagon ohne sie keinen Krieg mehr führen kann (Wayne 2002). Private Sicherheits- und Militärdienstleister werden also von Staaten und Regierungen weiterhin und noch verstärkt engagiert werden, weil ihre Anwerbung »der Freikaufmentalität postheroischer Gesellschaften am stärksten entgegen[kommt]« (Münkler 2002: 239) – selbst wenn in Teilen zusätzlich andere Wege beschritten werden mögen.

6. PSMU: Die Soll-Seite

Wenn der Aufstieg der PSMU wirklich unumkehrbar sein sollte, dann bedarf es allerdings zumindest kluger und umsichtiger politischer Steuerung. Der Einsatz der Unternehmen will wohl bedacht sein, da sich mit ihm neue Problemlagen ergeben werden, ja sich bereits ergeben haben. Diese ähneln den Problemen, die sich ehemals durch den Rückgriff auf *Condottieri* eingestellt haben:

»Die beschriebene Privatisierung des Krieges würde dann nicht bloß von den Kriegsgebieten und Elendsregionen vorangetrieben, sondern ebenso aus den Wohlstands- und Machtzentren. Ein derart privatisierter Krieg würde sich sehr schnell verselbständigen und ein den Marktgesetzen folgendes verhängnisvolles Eigenleben führen« (Münkler 2002: 239; vgl. auch van Creveld 1998: 303).

Die vermeintliche Lösung eines Problems wird schließlich zu einem neuen.

- 19 Interessant ist auch die folgende Passage, aus der der Wunsch nach Konzentration der Streitkräfte auf ihre Kernaufgaben hervorgeht: Die PSMU »would mitigate risk by allowing America to achieve military strength focused on core capabilities instead of trying to create a force spread so thin across the operational spectrum that it is in danger of inadequacy or indecisiveness at every point on that spectrum« (Smith 2002-2003: 117). US-Präsident George Bush hat sich im Übrigen bereits seit geraumer Zeit für eine vollständige Privatisierung der *peacekeeping*-Aufgaben ausgesprochen (Taulbee 2001: 6; vgl. hierzu auch Goddard 2001).

Beklagt werden bereits jetzt die mangelnde Transparenz der Unternehmen und ihrer Operationen, die häufig zu Klagen über Menschenrechtsverletzungen geführt haben, wie weiter oben schon mit Blick auf Kolumbien festgestellt werden konnte. Mangelnde Transparenz gilt häufig auch für die Verträge und die Vertragspartner. Das macht den Einsatz von PSMU aus der Sicht von Regierungsstellen ja nachgerade attraktiv, kann man doch über sie »foreign policy ›by proxy« (Mandel 2001: 134) betreiben, die Verwicklung in die Angelegenheit verneinen und die eigene Rolle gegenüber einer kritischen Öffentlichkeit verschleiern.

Das gelingt indes nicht immer. Im Fall des Einsatzes von *Sandline International* in Sierra Leone im Jahre 1997 beispielsweise, bei dem das Unternehmen gegen ein Waffenembargo der Vereinten Nationen verstieß, wurde über dessen regierungsamtliche Rückendeckung gemutmaßt. Diese konnte zwar im daraufhin eingerichteten *Legg*-Untersuchungsausschuss nicht verifiziert werden, doch gehen informierte Beobachter gemeinhin von einer Verwicklung der britischen Geheimdienste in die Angelegenheit aus (Wrigley 1999: 5-7). Gleiches gilt für das amerikanische Unternehmen *Ronco*, das im Auftrag der US-Regierung Mitte der 1990er Jahre Minenräumung in Ruanda betrieb, dabei nach Angaben von *Human Rights Watch* das UN-Waffenembargo unterlief und militärische Ausrüstung, darunter Sprengstoffe und gepanzerte Fahrzeuge, an die ruandischen Streitkräfte lieferte (Silverstein 1997).

Verwicklungen in geheime Missionen und Operationen werden auch dem Unternehmen *Betac* nachgesagt, das mutmaßlich mit dem *US Special Operations Command* (SOCOM) des Pentagons, aber auch mit der *Central Intelligence Agency* (CIA), in verdeckten Operationen in der Dritten Welt aktiv ist (O'Brien 1998). Es besteht die Gefahr, dass im Zuge der Privatisierung der Sicherheit die demokratische Öffentlichkeit ihre Kontrollmöglichkeiten verliert. Ein weiterer Kritikpunkt findet sich im Entlohnungsmodell à la *Executive Outcomes*:

»This new operational model [...] consists in offering skilled military training, protection and internal security services internationally in return for large amounts of money and profits from the development of the natural resources of the place where the services are provided« (Ballesteros 1997: §62).

Insbesondere ist es das trianguläre Beziehungsgeflecht zwischen dem PSMU, seiner Muttergesellschaft und einer Regierung in Bedrängnis, das in quasi-neokolonialen Ausbeutungsverhältnissen resultiert. Denn die gefährdete Regierung ist verhandlungstechnisch meist in einer wenig günstigen Situation und verfügt häufig nicht über die entsprechenden Finanzmittel, sodass eine Bezahlung in Naturalien, in Schürfrechten und -lizenzen zu letztlich überhöhten Preisen erfolgt, was wiederum die sozioökonomischen Entwicklungschancen eines Landes nicht unbeträchtlich negativ beeinflussen kann (Sheppard 1998; Francis 1999; Center for Public Integrity 2002).²⁰ Damit wird zugleich auch an den Grundfesten staatlicher Souveränität, dem Gewaltmonopol des Staates, gerüttelt und die Autorität und Legitimität des Staates untergraben (Leander 2003); ja, man fragt sogar, ob – ähnlich der *Condottieri* – »die Söldnerfirmen als transnationale Gewaltdienstleister zu einer neuen Form von

20 Singer (2003: 166) spricht in diesem Kontext von »Faustian bargains«.

postinternationaler Souveränität führen können, in der die Trennung von politischer und wirtschaftlicher Macht aufgehoben ist« (Bendrath 1999: 252; vgl. auch van Creveld 1998: 303).

Fraglich ist ferner, ob der Einsatz von PSMU der konstruktiven Konfliktbearbeitung tatsächlich förderlich ist. Zwar konnte in Sierra Leone durch PSMU temporäre Stabilität erzeugt werden, die es regionalen und internationalen Organisationen, in diesem Fall der *Economic Community of West African States Monitoring Group* (ECOMOG) und der UNO, erlaubte, konfliktregulierend zu wirken (Howe/Urell 1998; Büttner 2003: 12), jedoch nimmt man etwa mit Blick auf die *military provider firm Executive Outcomes* und die *military consultant firm MPRI* an, dass deren »ability to influence long-term conditions in the countries in which they have operated is constrained« (Shearer 1998: 67). Dabei spielt auch das Interesse der kontraktierenden Regierung eine wichtige, limitierende Rolle. »Faced with defeat on the battlefield, or at the least unable to achieve a decisive military victory, threatened governments are most interested in tackling the immediate crisis, rather than establishing the framework for a lasting settlement« (Shearer 1998: 73). Anna Leander vertritt deshalb sogar die Ansicht, dass der Einsatz dieser Unternehmen »is likely to fuel conflicts and hamper effective institutional control over violence« (Leander 2002: 15). Sie sieht darüber hinaus besondere Gefahren für die staatliche Autorität und Legitimität:

»An increased PMC presence seems to cause trouble for the foundations of state authority in two ways: 1) It does so by durably anchoring control over violence with the private sector by contributing to a definition of the security needs which accords a key place to PMCs, by contributing to the creation of a supply led demand which perpetuates the need for PMCs, and by tying PMCs into other economic sectors which are likely to advocate and rely on PMCs. 2) It does so by shifting the relative importance of (state) institutions in a way which undermines the long term authority of the state by reducing the importance of constructing state-controlled armed forces, by linking security and command over resources which results in a Swiss cheese like security coverage, and by diminishing the importance of legitimacy« (Leander 2003: 11f).²¹

Auch Ballesteros, der UN-Sonderbeauftragte für Söldnerfragen, urteilt ebenso bündig wie harsch: »Such companies [...] today represent the biggest and most sophisticated threat to the peace, sovereignty and self-determination of the peoples of many countries« (Ballesteros 1997: §21(h)). Die Vertragstreue und -sicherheit wird ebenfalls als problematisch empfunden, da Restzweifel eben nicht vollständig ausgeräumt werden können. Denn wie kann man sicher sein, dass sich der Vertragspartner auch an das hält, was vereinbart ist, sprich: seinen Pflichten auch vertragsgemäß nachkommt? Dieses Problem der *accountability* erstreckt sich auch auf abrechnungstechnische Unregelmäßigkeiten, d. h. insbesondere auf Fälle, in denen auch renommierte Firmen wie BRS überhöhte Kostensätze für ihre Dienstleistungen berechnet haben (Singer 2003: 146, 160).

Ein weiteres Problem besteht im Fall von *military & security consultant firms*, die mit Genehmigung ihrer Heimatregierung einen Auftrag in einem anderen Land und

21 Auch Robert Mandel spricht davon, dass »the gap between the security ›haves‹ and ›have-nots‹ widens« (Mandel 2001: 134).

von einer anderen Regierung annehmen, darin, die Anwendung der vermittelten Lerninhalte zu kontrollieren (Silverstein 1997). Ebenso ist zu berücksichtigen, dass ein Land seinen außen- und sicherheitspolitischen Kurs nicht immer im Interesse der Regierung der unter Vertrag genommenen Firma verändern kann. Der Sicherheits- und Militärapparat Saudi-Arabiens etwa wird von amerikanischen Unternehmen dominiert. Das BDM-Tochterunternehmen *Vinnell* trainiert bereits seit Mitte der 1970er Jahre die saudi-arabische Nationalgarde, instruiert diese in neuen Waffensystemen, überwacht Nachschuboperationen und bietet taktisches Training für mechanisierte Einheiten. *Booz-Allen & Hamilton* wiederum leitet das Marinekorps und die Militärakademie des Landes. *O’Gara Protective Services* ist für den Personenschutz von Mitgliedern der königlichen Familie zuständig, und die *Science Applications International Corporation* (SAIC) unterstützt die Marine und die Luftverteidigungssysteme (Silverstein 1997; O’Brien 1998; Shearer 1998: 35). Hier lassen die Mutmaßungen über die Rolle Saudi-Arabiens in der Unterstützung und Finanzierung von Terrororganisationen die Rationalität dieser Unterstützung durch PSMU in einem anderen Licht erscheinen.

7. Einhebungsversuche

Gefordert wird vor diesem Hintergrund eine strengere Regulierung der Tätigkeit von PSMU (vgl. hierzu auch Herbst 1999; Taulbee 2000; Cullen 2000; Krahmann 2002: 25-35). Einige setzen dabei auf die Selbstheilungs- und Disziplinierungskräfte des Marktes,²² etwa auf das »desire by some stakeholders for increased corporate transparency« (Cummins 2002: 5). Dies sei letztlich auch im Interesse des PSMU selbst, denn

»corporate transparency must not be perceived [...] as a factor that will impede the acquisition of profit, or compromise commercial secrecy and personal security, but rather as an indispensable element of image and brand that will boost marketing efforts« (Cummins 2002: 5).

Die Hoffnungen ruhen damit im Wesentlichen auf Zwängen zur Selbstregulierung und Selbstkontrolle der PSMU. So hat sich etwa die *Control Risks Group* ein *Ethics Committee* gegeben, das über Annahme und Ablehnung von Aufträgen entscheidet. Andere wiederum vertrauen auf die Wirkung einer demokratisch-kritischen Öffentlichkeit. Aus dieser Sicht besitzen PSMU eine »key vulnerability. Their specialised services attract significant scrutiny, both from sector specialists and from sensation-seeking international media« (Cummins 2002: 7). Dies erscheint einigen Beobachtern jedoch völlig unzureichend. Sie fordern deswegen unter anderem den Einzug von Sicherheitsschleifen und Kontrollmechanismen in die Verträge, um die Unternehmen für ihre Handlungen haftbar zu machen und damit deren unerwünschtes Verhalten zu unterbinden (Lilly 2002: 3f). Auch wird darüber nachgedacht, die beteiligten Akteure darauf zu verpflichten, die Verträge öffentlich zu machen und

22 Instruktiv ist hier das folgende Zitat von Coker: »the market is ethical« (2001: 199).

von Regierungsstellen prüfen und genehmigen zu lassen. Ferner, so ein weiterer Vorschlag, sollen die Firmen angehalten werden, ihre Besitzverhältnisse und ihre Beziehungen zu anderen Unternehmen transparent zu machen (Wrigley 1999: 10f). Am vielversprechendsten erscheint ein integrierter Ansatz:

»Regulation would be a multi-step process and involve *registration*, which would determine the applicant's initial qualification, and *specific project approval* and then operational oversight which should include observers from recognized human rights organizations. Finally, an *enforcement capability* would be essential, both during the military operation to lessen abuses and then following the operation« (Howe 1998: 4, Hervorh. dort).²³

Am Ende bedarf es wohl einer Kombination nationaler und internationaler Regulierungsmaßnahmen (O'Brien 2002; Lilly 2000, 2002). Im internationalen Bereich wäre an die bereits behandelte Internationale Söldner-Konvention der UNO und deren Weiterentwicklung oder eine noch zu erarbeitende Internationale Konvention der UNO speziell zu PSMU zu denken. Im nationalen Rahmen haben einige Länder bereits Regulierungsmaßnahmen ergriffen. In Südafrika wurde in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre nach Bekanntwerden der Aktivitäten von *Executive Outcomes* über ein entsprechendes Gesetz verhandelt, das dann im Jahre 1997 verabschiedet wurde. In Großbritannien erfolgten Überlegungen zur Regulierung und Kontrolle der Tätigkeit von PSMU im Zuge der *Sandline*-Affäre (vgl. ausführlich Spicer 1999). Dort hatte man zunächst auf die Selbstregulierung der Firmen gesetzt, doch wuchs im Zuge der Affäre der politische Druck, regulierend aktiv zu werden (Krahmann 2003: 24). Schließlich entstand ein regierungsoffizielles *Green Paper* (UK Foreign and Commonwealth Office 2002; Kommentare dazu bei Lilly 2000; Beyani/Lilly 2001), das aber noch nicht in die konkrete Gesetzgebung eingeflossen ist. In Frankreich wurde hingegen Anfang April 2003 ein Gesetz verabschiedet, das alle Arten von Söldnertum unter Strafe stellt, das aber gemeinhin als unzureichend gewertet wird (Vignaux/Dominguez 2003).

In den USA wiederum wird von offizieller Seite kaum Anlass zum Handeln gesehen. Hier werden die bestehenden Maßnahmen als ausreichend angesehen, müssen doch die Verträge vom *Office of Defense Trade Controls* im *State Department* geprüft und abgesegnet werden. Allerdings weisen Kritiker wie Singer (2003: 238) daraufhin, dass dies erst ab einem Auftragsvolumen von 50 Mio. US-Dollar nötig sei, was teilweise gezielt zum Unterlaufen der Regulierungsmaßnahme eingesetzt werden könne, indem umfangreichere Verträge schlicht und ergreifend aufgeteilt würden. Auch in Deutschland erachtet die derzeitige Bundesregierung die nationalen Handlungsmöglichkeiten über das Bürgerliche Gesetzbuch, die Gewerbeordnung und die Bewacherverordnung für ausreichend, wie der SPD-Abgeordnete Volker Neumann in der eingangs erwähnten Bundestagsdebatte für die Regierung ausführte.

23 Den vertraglich geregelten Einsatz von offiziellen Beobachtern fordert interessanterweise auch der IPOA-Vorsitzende Douglas Brooks (2000: 35).

8. Resümee

Letztlich jedoch sind den internationalen wie den nationalen Regulierungsversuchen enge Grenzen gesetzt, sodass man sich über die Durchschlagskraft der Regulierungen keinen Illusionen hingeben, sondern realistisch bleiben sollte. Realistisch bleiben heißt dabei, die *Escape Routes* der PSMU zu berücksichtigen. Nicht alle, vielleicht sogar die wenigsten PSMU, entsprechen den gängigen, pejorativen Vorstellungen über sie. Und dennoch gibt es sie, die schwarzen Schafe der Sparte. Letztere können sich durch Verlagerung des Firmensitzes in ein Land, das nicht oder nur wenig regulierend in den Geschäftsbereich hineinwirkt, der Regulierung und Kontrolle relativ einfach entziehen. Gerade das kann sie wiederum in bestimmten Situationen zu interessanten Geschäftspartnern für Regierungen machen. Damit ist zugleich gesagt, dass PSMU durchaus sinnvoll und kontrolliert eingesetzt werden können. Bestimmte Risiken, die in diesem Beitrag angesprochen worden sind, müssen dabei jedoch in mehr oder weniger stark ausgeprägter Form hingenommen werden.

Insgesamt gesehen besitzen PSMU einen ambivalenten Charakter: Einerseits stärken sie den Staat, andererseits schwächen sie ihn aber auch. Hier ergeben sich aus meiner Sicht – neben der Forschung zu sich möglicherweise neu herausbildenden internationalen Regimen – die vielversprechendsten Ansatzpunkte für die wissenschaftliche Analyse von PSMU in der Disziplin der Internationalen Beziehungen: Mit Mandel (2001: 137) können PSMU als private Substitutionseinrichtungen im Bereich der Sicherheit verstanden werden. Sie können einerseits als *privatized bottom-up security services* entstehen, was bedeutet, dass die Initiative zu ihrer Bildung nicht staatlicher, sondern privater Natur ist. Sie können jedoch andererseits auch als *privatized top-down security services* entstehen, bei deren Bildung eine Regierung initiativ wird und bei denen die Verbindungslinien zwischen Politik und Wirtschaft – quasi im Sinne eines politisch-militärisch-industriellen Komplexes – sehr eng sind. Die Debatte über die Veränderung von Staatlichkeit durch PSMU im Spannungsfeld von Stärkung des Staates versus Schwächung des Staates wird sich diese Frage explizit und von Fall zu Fall stellen müssen, wobei Ansätze für *Public-Private Partnerships* ebenso genutzt werden können wie das Konzept der Parastaatlichkeit, das durch den Begriff der »entreprises para-privées de coercion« (Cultures & Conflits, Sonderheft 52, 2004, zugänglich über den Autor) gekennzeichnet ist. Zweifellos steht allerdings fest, dass der Geist der PSMU, einmal aus der Flasche entwichen, schwerlich wieder in sie zurückbefördert werden kann – was mir durchaus ein Grund zur Melancholie zu sein scheint.

Literatur

- Adams, Thomas K. 1999: The New Mercenaries and the Privatization of Conflicts, in: *Parameters* 24: 2, 103-116.
- Annan, Kofi 2001: International Convention Against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries: Entry into Force of the Convention, in: http://untreaty.un.org/English/CNs/2001/901_1000/913E.doc; 13. September 2004.
- Avant, Deborah 2000: From Mercenary to Citizen Armies: Explaining Change in the Practice of War, in: *International Organization* 54: 1, 41-72.
- Azzellini, Dario 2005: Der Krieg im Irak und die Armee der Privaten, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 45: 3, 334-339.
- Ballesteros, Enrique Bernales 1997: Report on the Question of the Use of Mercenaries as a Means of Violating Human Rights and Impeding the Exercise of the Right of Peoples to Self-Determination, submitted by the Special Rapporteur of the Commission on Human Rights, United Nations General Assembly A/52/495, Geneva (<http://www.unhchr.ch/html/menu2/7/b/mercenaries/documents.htm>; 12. November 2004).
- Ballesteros, Enrique Bernales 2003: Final Report on the Question of the Use of Mercenaries as a Means of Violating Human Rights and Impeding the Exercise of the Right of Peoples to Self-Determination, submitted by the Special Rapporteur of the Commission on Human Rights, United Nations Economic and Social Council E/CN.4/2004/15, Geneva (<http://www.unhchr.ch/html/menu2/7/b/mercenaries/documents.htm>; 12. November 2004).
- Bayart, Jean-Francois/Ellis, Stephen/Hibou, Béatrice 1997: *La Criminalisation de l'État en Afrique*, Paris.
- Bendrath, Ralf 1999: Söldnerfirmen in Afrika. Neue politische Vergesellschaftungsformen jenseits des modernen Staates, in: Vogt, Wolfgang R. (Hrsg.): *Friedenskultur statt Kulturkampf. Strategien kultureller Zivilisierung und nachhaltiger Friedensstiftung*, Baden-Baden, 251-288.
- Beyani, Chaloka/Lilly, Damian 2001: Regulating Private Military Companies: Options for the UK Government, in: http://www.international-alert.org/pdf/pubsec/reg_pmc.PDF, 15. März 2005.
- Blakely, Edward J./Snyder, Mary Gail 1997: *Fortress America: Gated Communities in the United States*, Washington, D.C.
- Botha, Christo 1999: From Mercenaries to »Private Military Companies«: The Collapse of African States and the Outsourcing of State Security, in: *South African Yearbook of International Law* 24, 133-148.
- Brauer, Jürgen 1999: An Economic Perspective on Mercenaries, Military Companies, and the Privatisation of Force, in: *Cambridge Review of International Affairs* 13: 1, 130-146.
- Brayton, Steven 2002: Outsourcing War: Mercenaries and the Privatization of Peacekeeping, in: *Journal of International Affairs* 55: 2, 303-332.
- Brooks, Douglas 2000: Write a Cheque, End a War: Using Private Military Companies to End African Conflicts, in: *Conflict Trends* 3: 1, 33-35.
- Büttner, Annette 2003: Private Security Corporations als sicherheitspolitische Akteure in Entwicklungsländern. Risiken und Chancen des Einsatzes privater Sicherheitsunternehmen in Entwicklungsländern (Arbeitspapier/Dokumentation Nr. 111 der Konrad-Adenauer-Stiftung), Sankt Augustin.
- Burk, James 1999: Public Support for Peacekeeping in Lebanon and Somalia: Assessing the Casualties Hypothesis, in: *Political Science Quarterly* 114: 1, 53-78.
- Center for Defense Information (CDI) 1997: *BP's Secret Soldiers*, Washington, D.C.
- Center for Public Integrity 2002: Making a Killing: The Business of War, in: <http://www.publicintegrity.org/bow>; 12.3.2005.
- Center for Public Integrity 2004: Windfalls of War: U.S. Contractors in Iraq and Afghanistan, in: <http://www.publicintegrity.org/bow>; 12.3.2005.
- Clapham, Christopher 1996: *Africa and the International System: The Politics of State Survival*, Cambridge, MA.

- Coker, Christopher 2001: Outsourcing War, in: Josselin, Daphné/Wallace, William (Hrsg.): Non-State Actors in World Politics, Hampshire, 189-202.
- Cullen, Patrick J. 2000: Keeping the New Dog of War on a Tight Leash: Assessing Means of Accountability for Private Military Companies, in: Conflict Trends 3: 1, 36-39.
- Cummins, Henry 2002: Perception and Profit: Understanding Commercial Military and Security Service Provision (Discussion Paper), in: <http://www.fco.gov.uk/Files/kfile/pmc-cummins.pdf>; 17. Januar 2005.
- Czempiel, Ernst-Otto 1991: Weltpolitik im Umbruch. Das internationale System nach dem Ende des Ost-West-Konflikts, München.
- Daase, Christopher 1999: Kleine Kriege – Große Wirkung. Wie unkonventionelle Kriegführung die internationale Politik verändert, Baden-Baden.
- Duffield, Mark 1998: Post-Modern Conflict: Warlords, Post-Adjustment States and Private Protection, in: Civil Wars 1: 1, 65-102.
- Edmonds, Martin 1999: Defence Privatisation: From State Enterprise to Commercialism, in: Cambridge Review of International Affairs 13: 1, 114-129.
- Elwert, Georg 1997: Gewaltmärkte. Beobachtungen zur Zweckrationalität der Gewalt, in: von Trotha, Trutz (Hrsg.): Soziologie der Gewalt (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 37), Opladen, 86-101.
- Eppler, Erhard 2002: Vom Gewaltmonopol zum Gewaltmarkt? Die Privatisierung und Kommerzialisierung der Gewalt, Frankfurt a. M.
- Ero, Comfort 2000: Vigilantes, Civil Defence Forces and Militia Groups: The Other Side of the Privatisation of Security in Africa, in: Conflict Trends 3: 1, 25-29.
- Feigenbaum, Harvey/Henig, Jeffrey/Hamnett, Chris 1999: Shrinking the State: The Political Underpinnings of Privatization, Cambridge.
- Francis, David J. 1999: Mercenary Intervention in Sierra Leone: Providing National Security or International Exploitation?, in: Third World Quarterly 20: 2, 319-338.
- Goddard, Scott C. 2001: The Private Military Company: A Legitimate International Entity within Modern Conflict (MA Thesis, Faculty of the U.S. Army Command and General Staff College), in: <http://www.globalsecurity.org/military/library/report/2001/pmc-legitimate-entity.pdf>; 21. November 2004.
- Grant, Bruce D. 1998: U.S. Military Expertise for Sale: Private Military Consultants as a Tool of Foreign Policy (Essay for the 1998 Chairman of the Joint Chiefs of Staff Strategy Essay Competition), in: <http://web.archive.org/web/20020819173425/http://www.ndu.edu/inss/books/essaysch4.html>; 21. November 2004.
- Herbst, Jeffrey 1999: The Regulation of Private Security Forces, in: Mills, Greg/Stremlau, John (Hrsg.): The Privatisation of Security in Africa, Johannesburg, 107-127.
- Hills, Alice 1997: Warlords, Militia and Conflict in Contemporary Africa: A Re-Examination of Terms, in: Small Wars and Insurgencies 8: 1, 35-51.
- Hirsch, John L. 2001: War in Sierra Leone, in: Survival 43: 3, 145-162.
- Howe, Herbert M. 1998: Global Order and Security Privatization (National Defense University, Institute for National Strategic Studies, Strategic Forum 140), Washington, D.C.
- Howe, Herbert M. 2000: African Private Security, in: Conflict Trends 3: 1, 22-24.
- Howe, Herbert M. 2001: Private Security Forces and African Stabilities: The Case of Executive Outcomes, in: Journal of Modern African Studies 36: 2, 307-331.
- Howe, Herbert M./Urell, Aaryn 1998: African Security in the Post Cold War Era: An Examination of Multinational vs. Private Security Forces, in: African Journal of Political Science 3: 1, 42-51.
- International Institute for Strategic Studies (IISS) 2003: The Military Balance 2003-2004, London.
- Isenberg, David 1997: Soldiers of Fortune Ltd.: A Profile of Today's Private Sector Corporate Mercenary Firms, Washington, D.C.
- Isenberg, David 2004: A Fistful of Contractors: The Case for a Pragmatic Assessment of Private Military Companies in Iraq (British American Security Information Council Research Report 4), in: <http://www.basicint.org/pubs/Research/2004PMC.pdf>, 15. März 2005.

- Jean, François/Rufin, Jean-Christophe 1999: Ökonomie der Bürgerkriege, Hamburg.
- Kanzleiter, Boris 2002: Der Söldner-Boom, in: medico international (Hrsg.): Ungeheuer ist nur das Normale. Zur Ökonomie der »neuen« Kriege, Frankfurt a. M., 130-145.
- Kaldor, Mary 2000: Neue und alte Kriege. Organisierte Gewalt im Zeitalter der Globalisierung, Frankfurt a. M.
- Kaldor, Mary/de Waal, Alex/Faber, Mient Jan/Dzelilovic, Vesna Bojicic/Albrecht, Ulrich/Lovering, John 2000: Conclusion, in: Kaldor, Mary (Hrsg.): Global Insecurity: Restructuring the Global Military Sector, 3. Band, London, 177-193.
- Krahmann, Elke 2002: Private Actors and the New Security Governance: Understanding the Emergence, Problems and Options for the Privatization of Security in North America and Europe (Paper prepared for presentation at the CPOGG Workshop at Schloss Amerang, 1.-3. November 2002), in: <http://www.cpogg.org/paper%20amerang/Elke%20Krahmann.pdf>; 13.11.2004.
- Krahmann, Elke 2003: Controlling Private Military Companies: The United Kingdom and Germany (Paper presented at the International Studies Association Annual Convention, 25. Februar – 1. März 2003, Portland, Oregon), in: <http://www.isanet.org/portland-archive/krahmann.pdf>; 13.11.2004.
- Kümmel, Gerhard 2003: A Soldier is a Soldier is a Soldier!? The Military and Its Soldiers in an Era of Globalisation, in: Caforio, Giuseppe (Hrsg.): Handbook of the Sociology of the Military, New York, NY, 417-433.
- Kümmel, Gerhard/Leonhard, Nina 2004a: Casualty Shyness and Democracy in Germany, in: Sicherheit & Frieden 22: 3, 119-126.
- Kümmel, Gerhard/Leonhard, Nina 2004b: Tod, Militär und Gesellschaft. Ein Beitrag zur Soziologie des Todes, in: Berliner Debatte Initial 15: 5/6, 132-144.
- Kümmel, Gerhard/Collmer, Sabine (Hrsg.) 2003: Asymmetrische Konflikte und Terrorismusbekämpfung. Prototypen zukünftiger Kriege?, Baden-Baden.
- Leander, Anna 2002: Global Ungovernance: Mercenaries, States and the Control over Violence, in: <http://www.ciaonet.org/wps/lea03/lea03.pdf>, 15. März 2005.
- Leander, Anna 2003: The Commodification of Violence, Private Military Companies, and African States, in: <http://www.ciaonet.org/wps/lea10/lea10.pdf>, 15. März 2005.
- Lilly, Damian 2000: The Privatization of Security and Peacebuilding: A Framework for Action, in: <http://www.international-alert.org/pdf/pubsec/privsec.pdf>; 15. März 2005.
- Lilly, Damian 2002: Regulating Private Military Companies: The Need for a Multidimensional Approach (Paper presented at the Seminar to Consider the Foreign and Commonwealth Office Green Paper »Private Military Companies: Options for Regulation«, 24. Juni, London), unv. Ms.
- Lock, Peter 1999: Military Downsizing and Growth in the Security Industry, in: <http://www.peter-lock.de/txt/southanew.html>, 10. März 2004.
- Lock, Peter 2001: Sicherheit à la carte? Entstaatlichung, Gewaltmärkte und die Privatisierung des staatlichen Gewaltmonopols, in: Brühl, Tanja/Debiel, Thomas/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess, Bonn, 200-229.
- Mair, Stefan 2002: Die Globalisierung privater Gewalt. Kriegsherren, Rebellen, Terroristen und organisierte Kriminalität (SWP-Studie 2002/S. 10), Berlin.
- Mallet, Michael E. 1974: Mercenaries and their Masters: Warfare in Renaissance Italy, Totowa, NJ.
- Mandel, Robert 2001: The Privatization of Security, in: Armed Forces & Society 28: 1, 129-151.
- Meyer, Georg-Maria 2002: Rent a Soldier! Zur Privatisierung militärischen Gewaltpotenzials, in: Kümmel, Gerhard/Collmer, Sabine (Hrsg.): Europäische Streitkräfte in der Postmoderne, Baden-Baden, 81-96.
- Meyer, Georg-Maria 2003: Soldaten, Söldner & Co. Zur Diffusion des Militärischen, in: Collmer, Sabine (Hrsg.): Krieg, Konflikt und Gesellschaft, Hamburg, 131-155.
- Mockler, Anthony 1987: The New Mercenaries: The History of the Hired Soldier from the Congo to the Seychelles, New York, NY.

- Münkler, Herfried 2002: Die neuen Kriege, 3. Auflage, Reinbek.
- Musah, Abdel-Fatau 2000: A Country under Siege: State Decay and Corporate Military Intervention in Sierra Leone, in: Musah/Fayemi 2000, 76-116.
- Musah, Abdel-Fatau/Fayemi, J. Kayode (Hrsg.) 2000: Mercenaries: An African Security Dilemma, London.
- O'Brien, Kevin A. 1998: Military-Advisory Groups and African Security: Privatised Peacekeeping?, in: International Peacekeeping 5: 3, 78-105.
- O'Brien, Kevin A. 2000: PMCs, Myths and Mercenaries: The Debate on Private Military Companies, in: Royal United Service Institute Journal 145: 1, 59-64 (<http://www.kcl.ac.uk/orgs/icsa/Old/pmcs.html>; 10. März 2004).
- O'Brien, Kevin A. 2002: Private Military Companies: Options for Regulation, Cambridge, MA.
- Pech, Khareen 1999: Executive Outcomes: A Corporate Conquest, in: Cilliers, Jakkie/Mason, Peggy (Hrsg.): Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies, Pretoria, 81-110.
- Polenz, Ruprecht/Pflüger, Friedbert/Bötsch, Wolfgang et al. 2004: Nichtstaatliche militärische Sicherheitsunternehmen kontrollieren (BT-Drucksache 15/3808), in: Verhandlungen des Deutschen Bundestages, 15. Wahlperiode, Drucksachen Band 752, Berlin (<http://dip.bundestag.de/btd/15/038/1503808.pdf>; 13. Januar 2004).
- Reno, William 1998: Warlord Politics and African States, Boulder, CO.
- Sandoz, Yves 1999: Private Security and International Law, in: Cilliers, Jakkie/Mason, Peggy (Hrsg.): Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies, Pretoria, 201-226.
- Shearer, David 1998: Private Armies and Military Intervention (Adelphi Paper 316 des International Institute of Strategic Studies, London), Oxford.
- Sheppard, Simon 1998: Foot Soldiers of the New World Order: The Rise of the Corporate Military, in: New Left Review, March-April (<http://www.globalpolicy.org/security/issues/sheppard.htm>; 10. März 2004).
- Silverstein, Ken 1997: Privatizing War. How Affairs of State are Outsourced to Corporations Beyond Public Control, in: The Nation 265: 4, 11-16.
- Silverstein, Ken/Burton-Rose, Daniel 2000: Private Warriors, New York, NY.
- Singer, Peter W. 2001-2002: Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatized Military Industry, in: International Security 26: 3, 186-220.
- Singer, Peter W. 2003: Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry, Ithaca, NY.
- Smith, Eugene B. 2002-2003: The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications, in: Parameters 32: 4, 104-119.
- Spearin, Christopher 2001: Private Security Companies and Humanitarians: A Corporate Solution to Securing Humanitarian Spaces?, in: International Peacekeeping 8: 1, 20-43.
- Spicer, Tim 1999: An Unorthodox Soldier, Peace and War and the Sandline Affair, Edinburgh.
- Taulbee, James L. 1997: Reflections on the Mercenary Option, in: Small Wars and Insurgencies 9: 2, 145-163.
- Taulbee, James L. 2000: Mercenaries, Private Armies and Security Companies in Contemporary Policy, in: International Politics 37: 4, 433-455.
- Taulbee, James L. 2001: In Defense of the Mercenary Option: Modern Conflict, Globalization and Weak States (Paper prepared for presentation at the Convention of International Studies Associations, 24.-26. Juli 2001, Hong Kong), in: <http://www.isanet.org/archive/taulbee.rtf>; 13.11.2004.
- Thomson, Janice E. 1990: State Practices, International Norms, and the Decline of Mercenarism, in: International Studies Quarterly 34: 1, 23-47.
- Thomson, Janice E. 1994: Mercenaries, Pirates and Sovereigns: State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe, Princeton, NJ.
- Uesseler, Rolf 2005: Neue Kriege, neue Söldner. Private Militärfirmen und globale Interventionsstrategien, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 45: 3, 323-333.

- UK Foreign and Commonwealth Office 2002: Private Military Companies: Options for Regulation (Green Paper), in: <http://www.fco.gov.uk/Files/kfile/mercenaries,0.pdf>; 29. März 2004.
- United Nations 1989: International Convention Against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries (General Assembly A/RES/44/34), in: (<http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>); 5. Dezember 2003.
- United Nations 2003: Use of Mercenaries as a Means of Violating Human Rights and Impeding the Exercise of the Right of Peoples to Self-Determination (General Assembly A/RES/58/162), in: <http://www.hri.ca/fortherecord2003/documentation/genassembly/a-res-58-162.htm>; 5. Dezember 2003.
- van Creveld, Martin 1998: Die Zukunft des Krieges, München.
- van Creveld, Martin 1999: Aufstieg und Niedergang des Staates, München.
- Vaux, Tony/Seiple, Chris/Nakano, Greg/van Brabant, Koenraad 2002: Humanitarian Action and Private Security Companies: Opening the Debate, London.
- Vignaux, Barbara/Dominguez, Francois 2003: Marktchancen für harte Jungs. Die französischen Söldner und ihr Verhältnis zur offiziellen Politik, in: *Le Monde diplomatique*, 15. August 2003, 18f.
- von Trotha, Trutz 1999: Formen des Krieges. Zur Typologie kriegesischer Aktionsmacht, in: Neckel, Sighard/Schwab-Trapp, Michael (Hrsg.): *Ordnungen der Gewalt. Beiträge zu einer politischen Soziologie der Gewalt und des Krieges*, Opladen, 71-95.
- Wayne, Leslie 2002: America's For Profit Secret Army, in: *The New York Times*, 13. Oktober 2002, C1.
- Weingartner, Georg 2004: Krieg als Geschäftszweig. Private Sicherheitsdienstleister und Söldner im Lichte des Kriegsvölkerrechts, in: *Österreichische Militärische Zeitschrift (ÖMZ)* 197: 2, 149-156.
- Wrigley, Christopher 1999: The Privatisation of Violence: New Mercenaries and the State, London.
- Zarate, Juan Carlos 1998: The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder, in: *Stanford Journal of International Law* 34: 1, 75-162.