



**Sozialwissenschaftliches
Institut der Bundeswehr**

137

SOWI-Arbeitspapier

Gerhard Kümmel

Die Privatisierung der Sicherheit: Fluch oder Segen?

Postheroische Gesellschaft, überlasteter Staat und private
Sicherheits- und Militärunternehmen

**Oktober 2004
Strausberg**

Gerhard Kümmel

**Die Privatisierung der Sicherheit:
Fluch oder Segen?**

Postheroische Gesellschaft, überlasteter Staat und private
Sicherheits- und Militärunternehmen

Die Verantwortung für den Inhalt liegt bei den Autoren.

Copyright by
SOWI 2004
Alle Rechte vorbehalten
ISSN 1433-9390
Druck:
Wehrbereichsverwaltung Ost

Sozialwissenschaftliches
Institut der Bundeswehr
Prötzeler Chaussee 20
15344 Strausberg
Tel.: 03341/58-1801
Fax: 03341/58-1802
www.sowi-bundeswehr.de

Kurzfassung

In den vergangenen Jahren ist ein Trend zur Privatisierung der Sicherheit festzustellen, private Sicherheits- und Militärunternehmen erleben einen nachhaltigen Boom. Die Dienstleistungen, die sie auf einem internationalen Markt und praktisch weltweit anbieten, sind für eine ganze Reihe von Kunden interessant. Neben Regierungen zählen internationale Organisationen wie die Vereinten Nationen und ihre Unterorganisationen, Hilfsorganisationen, Unternehmen, aber auch Privatpersonen zu ihrem Klientel. Für reguläre Streitkräfte wiederum bedeutet dies, dass diese Unternehmen verstärkt Partner wie auch Gegner in militärischen Missionen sind. Doch deren Einsatz ist nicht ganz unproblematisch. Die Auseinandersetzungen im Irak etwa illustrieren sowohl die Aktualität wie auch die Brisanz dieser Thematik, gibt es doch Anzeichen dafür, dass Beschäftigte solcher Unternehmen an dem Skandal der Folter von Gefangenen beteiligt sind. Auch stellen sich beispielsweise Fragen nach dem staatlichen Gewaltmonopol. Der Beitrag bestimmt den Begriff des privaten Sicherheits- und Militärunternehmens, entwickelt eine Typologie dieser Unternehmen, skizziert die Dienstleistungen, welche sie anbieten, erläutert die Umstände, die diesen Bereich zu einer Boombranche machen, diskutiert die Vor- wie auch die Nachteile des Einsatzes von privaten Sicherheits- und Militärunternehmen und beschreibt Instrumente, welche die Tätigkeit und die Verwendung dieser Unternehmen stärker reglementieren und kontrollieren sollen.

Summary

In the recent past, the world has been witnessing the privatization of security and the proliferation of private military and security companies in international relations. Governments as well as international organizations such as the United Nations and its sub-organizations, relief organizations, corporations and private individuals form the clientèle of these service providers who are active on international markets and in settings all around the globe. This implies that these companies will increasingly be partners and adversaries of regular armed forces. But the use of these corporations is not without problems. The violent conflict in Iraq, for example, illustrates both the topicality and the pitfalls of these corporations as there are indications that employees of such firms have been involved in the scandalous torture of prisoners. In addition to this, questions concerning the state's monopoly on the legitimate use of force have to be raised. The article defines what private military and security companies are, develops a typology that allows to differentiate various types of these corporations, explains the reasons and circumstances that have made this industry a booming one, discusses the advantages and disadvantages of using private military and security companies and analyzes the measures that have been proposed to establish a higher degree of control of the actions and the use of these companies.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	7
2	Private Sicherheitsunternehmen – Was ist das?	8
3	Private Sicherheitsunternehmen – Eine Typologie	13
4	Private Sicherheitsunternehmen – eine Boombranche: Warum?	15
5	Was können private Sicherheitsunternehmen?	20
5.1	Military Provider Firms	20
5.2	Security Provider Firms	21
5.3	Military & Security Consultant Firms	22
5.4	Military & Security Support Firms	23
6	Private Sicherheitsunternehmen: Wachsendes Angebot, wachsende Nachfrage	25
7	Die privaten Sicherheitsunternehmen, ihre Defizite und Versuche zu ihrer Einhegung	28
8	Literaturverzeichnis	33
	Autor	40

1 Einleitung

Von Ernst-Otto Czempiel und James N. Rosenau wird in den internationalen Beziehungen schon seit geraumer Zeit eine Entwicklung diagnostiziert, die sie als die Entstehung einer „Gesellschaftswelt“, die neben die „Staatenwelt“ tritt (Czempiel 1991), respektive als die Herausbildung einer „multizentrischen Welt“ neben der „staatszentrischen Welt“ (Rosenau 1990), beschreiben. Damit ist gemeint, dass die internationalen Beziehungen schon seit langem nicht mehr und nicht allein in den Begriffen der Beziehungen zwischen Staaten zu konzeptionalisieren sind. Das klassische Bild der internationalen Politik, das Billard-Modell, wie es etwa von Arnold Wolfers beschrieben worden ist, deckt die Realität – wenn es das überhaupt jemals getan hat – nicht mehr vollständig ab. Stattdessen sind neben die staatlichen Akteure in den internationalen Beziehungen die sog. nicht-staatlichen Akteure getreten.

Dieser nicht unbedingt originelle, eher etwas umständlich daher kommende Begriff ist gewählt worden, weil mit ihm eine ganze Phalanx von sehr unterschiedlichen Akteuren gemeint ist. Als nicht-staatliche Akteure gelten gemeinhin etwa internationale Organisationen wie die Vereinten Nationen, das Nordatlantische Bündnis oder die OECD, internationale Regime wie das Non-Proliferations- oder die Welthandels- und Weltwährungsregime, nicht-gouvernementale/Nichtregierungsorganisationen (NGOs) wie Amnesty International, Human Rights Watch, Greenpeace, Medecins sans Frontiers, Oxfam und viele andere mehr, transnationale Vereinigungen wie internationale Berufsverbände, Gewerkschaften, Parteien, Kirchen oder Wissenschaftsorganisationen, trans- und multinationale Unternehmen wie Ford, General Motors, Daimler-Chrysler, Microsoft, Du Pont, Coca Cola, McDonalds und andere, aber auch ‘private’ Akteure wie einzelne Privatpersonen – ein Beispiel wäre der Musiker Bob Geldorf, der Anfang der 1980er Jahre mit Band Aid ebenso wie die Artists Against Apartheid auch eine internationale politische Wirkung erzielt hat (einen guten Überblick bieten etwa Wallace/Josselin 2001).

Solche nicht-staatlichen Akteure gibt es zu Tausenden, und ihr Einfluss in den internationalen Beziehungen ist teils indirekter, teils unmittelbarer Art. Häufig versuchen sie, das Handeln von Staaten in ihrem Sinne zu beeinflussen. Hierbei betreiben sie Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit, d. h. sie versuchen, ihre Themen der Öffentlichkeit und dem politischen Raum nahe zu bringen, um gesellschaftliche und politische Resonanz und Unterstützung für ihre Agenden zu erhalten. In Teilen sind sie dabei durchaus als offizielle, wenn auch oftmals lediglich konsultative Verhandlungs- und Gesprächspartner akzeptiert. In der UNO beispielsweise haben mittlerweile unzählige NGOs gewisse Beteiligungsrechte und damit einen halboffiziellen Status (vgl. hierzu die klassische Studie von Weiss/Gordenker 1996).

Vor diesem Hintergrund ist es wenig erstaunlich, dass diese nicht-staatlichen Akteure in der politikwissenschaftlichen Disziplin der Internationalen Beziehungen verstärkt Aufmerksamkeit und Interesse auf sich gezogen haben. Eine vergleichsweise lange Tradition bilden Studien, die sich mit internationalen Organisationen (Völkerbund, UNO, EG/EU, NATO, etc.) oder mit international tätigen Wirtschaftsunternehmen beschäftigen. Relativ jüngeren Datums sind hingegen Untersuchungen zu nicht-staatlichen Akteuren aus der zivilgesellschaftlichen Sphäre. Diese Akteure werden häufig als die 'guten Akteure', als das moralische Gewissen der internationalen Beziehungen gesehen, welches das Potenzial besitzt, die moralisch und ethisch häufig verwerfliche, anrühige Welt der internationalen Politik zu verbessern, zu zivilisieren, ihre Härten abzufedern. Doch bedarf es keineswegs übermäßiger Phantasie, um sich vorzustellen, dass es unter diesen nicht-staatlichen Akteuren durchaus auch schwarze Schafe gibt. Und diese gibt es in der Tat zuhauf. Man muss dabei nur an einige transnationale Konzerne denken, die Mafia, die chinesischen Triaden, an international tätige Verbrecherorganisationen, die mit Menschen, Waffen oder Drogen handeln, oder an inter- bzw. transnational operierende terroristische Organisationen wie Al Kaida. Folglich sind diese Akteure sehr kritisch zu betrachten und zu analysieren. Dies gilt auch für die Akteure, die im Zentrum der folgenden Betrachtungen stehen, die privaten Sicherheitsunternehmen, die in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus nicht nur der Medien, sondern auch der Wissenschaft und, ansatzweise, auch der Politik getreten sind und deren Einsatz für viele Regierungen und Streitkräfte dieser Welt mittlerweile mehr als nur verführerisch wirkt. Gerade der Konflikt im Irak, wo die beteiligten Akteure und vor allem die USA nach Schätzungen bis zu 20 000 Angehörige von privaten Sicherheitsunternehmen beschäftigen (Sicherheitspolitik aktuell vom 5. Mai 2004), zeigt die Aktualität des Themas. Seine Brisanz illustriert ebenfalls das Beispiel Irak, denn dort sind Beschäftigte dieser Unternehmen mutmaßlich an den Folterungen von Irakern in den Gefangenlagern und Militärbasen beteiligt.

2 Private Sicherheitsunternehmen – Was ist das?

Eingangs ist festzuhalten, dass private Sicherheitsunternehmen lediglich ein Segment in der großen Welt der privaten Sicherheit bilden. Zu dieser Welt zählen beispielsweise Selbstschutz- und Bürgerwehren wie die südafrikanische Gruppierung People against Gangsterism and Drugs (Pagad), Parteimilizen wie die Ninja, Cobra und Cocoye in Kongo-Brazzaville, zivile Verteidigungskräfte und Milizen wie die Kamajoren, die Tamaboro und Kapras in Sierra

Leone, diverse Warlord- wie auch Rebellen-Gruppierungen sowie private Wachdienste.¹ Taxonomisch lassen diese sich in Anlehnung an Robert Mandel (2001: 137) als, so paradox das vielleicht auch klingen mag, private Substitutionseinrichtungen im Bereich der inneren Sicherheit und als „privatized bottom-up security services“ verstehen, weil die Initiative zu ihrer Bildung nicht staatlicher, sondern privater Natur ist. Damit ist zugleich gesagt, dass es im Bereich der privaten Sicherheit auch „privatized top-down security services“ gibt, bei deren Bildung eine Regierung initiativ wird. Dazu gehören Einrichtungen wie die Scorpions der Regierung Mbeki in Südafrika, eine Art Parallelpolizei zur Verbrechensbekämpfung, oder Parallelstreitkräfte wie die Leibgarden diverser Potentaten vor allem in Entwicklungsländern. (Ero 2000; Howe 2000).² Sie alle sind indes nicht gemeint, wenn es um private Sicherheitsunternehmen im (engeren) Sinne des vorliegenden Beitrages geht. Bei diesen müssen zwei Kriterien gegeben sein: erstens müssen die Dienste dieser Unternehmen den nationalen Rahmen überschreiten, also internationalen Charakter haben; zweitens müssen sie eine gewisse Konfliktrelevanz besitzen.

Zu Beginn der Diskussion wurden die privaten Sicherheitsunternehmen unter dem Begriff des Söldnertums und des Söldners³ beleuchtet, wobei die Wahl dieses pejorativen, negativ besetzten Begriffes keineswegs zufällig, sondern mit Bedacht erfolgt ist: Derjenige, der für Geld kämpft und tötet, kann nur ein schlechter Mensch sein. Dieses Kämpfen und Töten gegen pekuniäre Entlohnung ist ein zentraler Bestandteil jeglicher Definition des Söldners. Zwar gibt es keine universell geltende Bestimmung dieses Begriffes, doch lässt sich der Begriff aus einigen völkerrechtlichen Verträgen erschließen (vgl. zum Folgenden auch Shearer 1998: 16–19; Zarate 1998; Bendrath 1999: 268; Sandoz 1999; Meyer 2002: 84; Singer 2003: 41–43; Weingartner 2004). Das Zusatzprotokoll zu den Genfer Abkommen über den Schutz der Opfer internationaler bewaffneter Konflikte aus dem Jahr 1977 bestimmt in seinem Artikel 47,

¹ Letzteres ist zweifellos eine boomende Branche. Wegen der drastisch steigenden Kriminalität im Lande stieg die Zahl privater Wach- und Sicherheitsdienste in Südafrika 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 sog. „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).

² Jedenfalls soweit es sich nicht um staatliche Sicherheitsorgane oder um sog. ‘Beliehene’ handelt, also Private, die der Staat mit der Ausübung von Hoheitsbefugnissen betraut hat.

³ Zu nennen wären 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; Avant 2000).

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.

Allerdings konnte das Phänomen des Söldners dadurch nicht aus der Welt geschafft werden. Eine ganze Reihe der unterzeichnenden Staaten hatte durchaus selbst ein Interesse, sich Söldner zu bedienen. Nicht eingeschlossen in diese Definition des Söldners 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 von dem 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 Organization for African Unity (OAU) nach rund 10-jährigen 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 UNO wiederum schuf im Jahre 1987 in der Kommission für Menschenrechte das Amt eines Sonderbeauftragten für Söldnerfragen. Dieses Amt wird seither von dem Peruaner Enrique Ballesteros bekleidet, der zu dieser Thematik des Söldnerwesens regelmäßig Berichte verfasst. 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 9-jähriger Debatte am 4. Dezember 1989 verabschiedete

(United Nations 1989). Diese Konvention erlaubte erstmals auch das Vorgehen gegen die Auftraggeber der Söldner und bedurfte 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 Thema zusätzlich zu seiner Komplexität und Diffizilität eine fast schon peinlich lange Zeit nicht gerade im Mittelpunkt des Interesses der Weltgemeinschaft gestanden hat (siehe Tabelle 1). Der UN-Sonderberichterstatter Bal-lesteros (1997: §95) urteilt hierzu, dass „[t]he delay in its entry into force of itself encourages the continuation of this criminal activity“.

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

Land	Unterzeichnung	Beitritt	Ratifizierung
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
Aserbaidshan		4. Dezember 1997	
Usbekistan		19. Januar 1998	

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

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	7

Quellen: Annan 2001; <http://untreaty.un.org>

Deshalb ist innerhalb des UN-Systems immer wieder die Notwendigkeit weiterer Beitritte und Ratifizierungen der Internationalen Söldner-Konvention betont worden. So hat die Generalversammlung der Vereinten Nationen etwa jüngst in ihrer Resolution 58/162 vom 22. Dezember 2003 die Wichtigkeit der Thematik unterstrichen, das Söldnerwesen verurteilt und die Mitgliedsländer aufgefordert, nicht nur der Internationalen Söldner-Konvention beizutreten bzw. sie zu ratifizieren, sondern darüber hinaus auch weitergehende Maßnahmen, wie etwa die Bearbeitung der Problematik im Rahmen des jeweils 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 privater Sicherheitsunternehmen nicht gerecht (Weingartner 2004: 155). Es gibt zwar Stimmen, die in privaten Sicherheitsunternehmen lediglich alten Wein in neuen Schläuchen sehen – auch der UN-Sonderbeauftragte Ballesteros (1997: §18) neigt trotz seiner differenzierteren Argumentation zuweilen dazu, von einem bloßen „rechannelling 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“ zu sprechen. Doch solche Einschätzungen vernachlässigen die wichtigen qualitativen Unterschiede zwischen Söldnern und privaten Sicherheitsunternehmen. Mit Peter Singer (2003: 45) wird hier davon ausgegangen, dass private Sicherheitsunternehmen „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.“ Private Sicherheitsunternehmen 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,
- sie nicht primär durch individuelles Profitstreben motiviert sind, sondern durch das Streben nach Profit für das Unternehmen (also nicht ein persönliches, sondern ein organisatorisches Profitstreben),
- sie eine wesentlich größere Bandbreite an Sicherheitsdienstleistungen als der klassische Söldner anbieten,
- eine breitere Zahl von Akteuren zu ihren Kunden gehört,
- sie ihre Mitarbeiter professioneller und systematischer rekrutieren,
- sie auf einem offenen Markt tätig sind, und
- sie institutionalisierte Eigentums- und Besitzverhältnisse aufweisen und breit und umfassend mit anderen Wirtschaftsunternehmen vernetzt oder Bestandteil einer größeren Unternehmensholding sind. (Singer 2003: 45–47)⁵

3 Private Sicherheitsunternehmen – Eine Typologie

Um der großen Bandbreite der angebotenen Tätigkeiten privater Sicherheitsunternehmen 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 Felder markiert wird, wobei der Unterschied zwischen diesen 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 am nächsten, unmittelbar zum Konflikt- und Kampfgeschehen sind, nimmt die Entfernung zum Kampfgeschehen 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 unternehmerisch-kommerziellen 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 Sicherheits- und Wachdienste sowie Verbrechensprävention für kommerzielle Kunden anbieten. Das Segment der Military Consultant Firms wird sodann erweitert auf Military & Security Consultant Firms;

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

ebenso wird mit den *Military Support Firms* verfahren, aus denen dann *Military & Security Support Firms* werden.

Military Provider Firms übernehmen direkte militärische Implementations- und Kommandofunktionen und befinden sich an der Spitze des Konflikt- und Kampfgeschehens; sie sind unmittelbar in selbiges involviert, sei es als komplette eigene kleine Einheit oder als einzelne Spezialisten in bestimmten Funktionen (etwa Kampfpiloten); sie können auch als Befehlshaber für reguläre Einheiten dienen. Zu den typischen Kunden dieses Firmentyps zählen solche, die unmittelbaren Bedrohungssituationen ausgesetzt sind, gleichzeitig aber nur über begrenzte eigene militärische Fähigkeiten und Expertise verfügen.⁶

Security Provider Firms übernehmen analog direkte polizei- und wachdienstliche Implementations- und Kommandofunktionen. Da diese in Ländern bzw. Regionen mit brisanten und gefährlich-trächtigen Konfliktsituationen tätig sind, können sie leicht in die Gefahr geraten, zu aktiven Parteien im örtlichen oder regionalen Konflikt- und Kampfgeschehen zu werden.⁷ Typische Kunden sind Transnationale Konzerne, aber auch humanitäre Organisationen und Nichtregierungsorganisationen (NGOs).

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 dramatisch und schnell erhöhen möchten.

Bei *Military & Security Support Firms* ist der Funktionsbereich durch nicht-lethale Hilfe und Unterstützung markiert. Unternehmen dieses Typs offerieren ihren Kunden dem Konflikt- und Kampfgeschehen vor- bzw. nachgelagerte Dienstleistungen wie etwa Logistik, Nachschub, Transport, technische Unterstützung und Aufklärung und erlauben ihren Kunden damit, ihre Kräfte auf das originäre, genuine Tätigkeitsgebiet hin zu fokussieren. Gewöhnlich

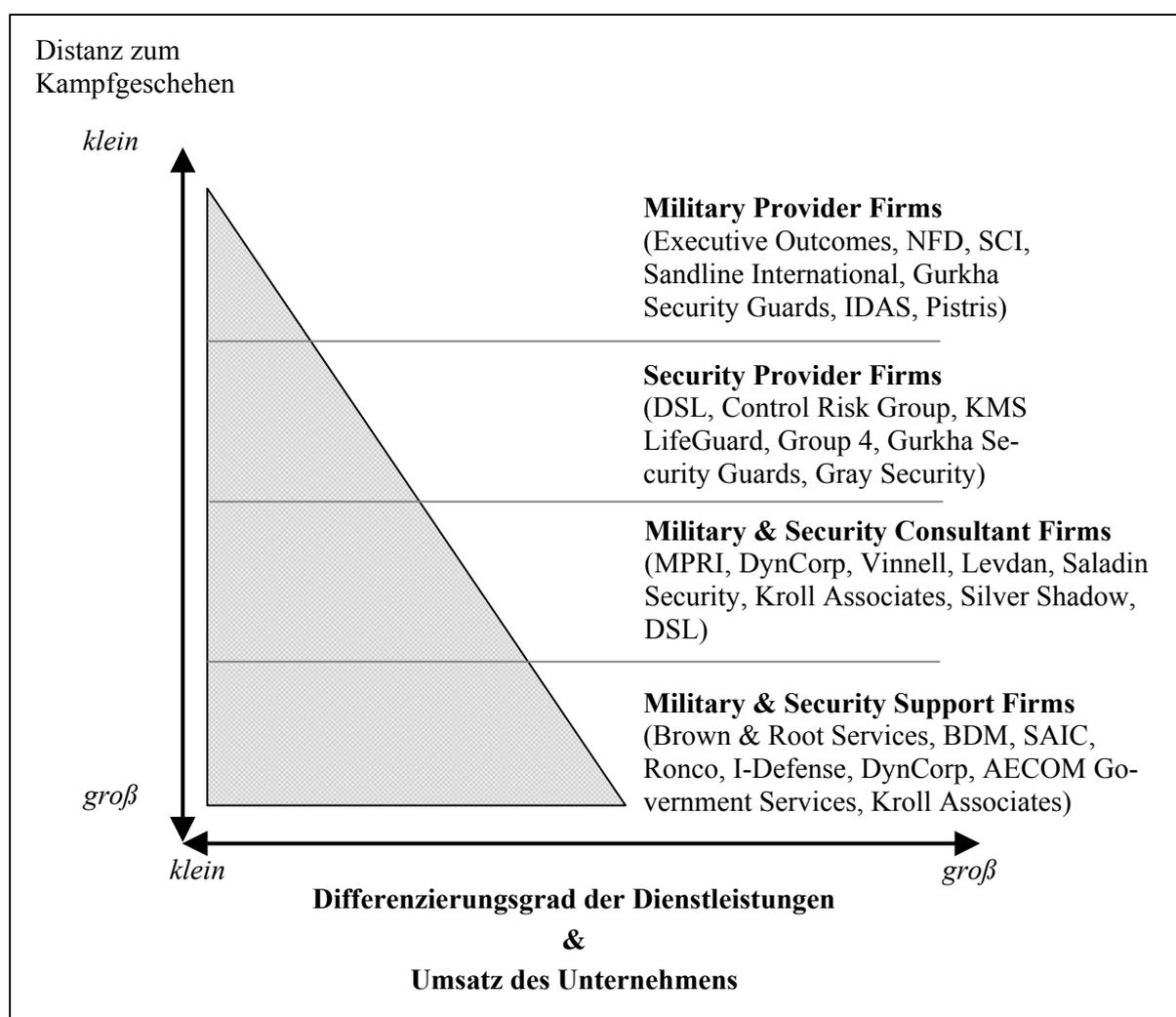
⁶ Je nach Fallgestaltung können sich für Angehörige von *Military Provider Firms* komplexe Abgrenzungsfragen hinsichtlich der Söldnerdefinition stellen.

⁷ Dies kann erneut schwierige Abgrenzungsfragen hinsichtlich der Söldnerdefinition aufwerfen.

befinden sich die Kunden in aktuellen, doch absehbar längerfristig andauernden Auseinandersetzungen.

Die interne Differenzierung, d. h. die Bandbreite der innerhalb eines Segmentes angebotenen Dienstleistungen nimmt mit der Entfernung zum Konflikt- und Kampfgeschehen zu, gleichzeitig steigt der Umsatz. Schließlich muss noch erwähnt werden, dass sich in der empirischen Realität der privaten Sicherheitsunternehmen Firmen finden lassen, die jeweils nur ein Segment besetzen, wie auch Unternehmen, die in zwei oder sogar mehreren Segmenten agieren. Grafisch lässt sich die daraus resultierende Typologie wie folgt darstellen:

Grafik 1: Typen privater Sicherheitsunternehmen



4 Private Sicherheitsunternehmen – eine Boombranche: Warum?

Um die Verbreitung von privaten Sicherheitsunternehmen in der vergangenen Dekade zu erklären, bedarf es eines multikausalen Ansatzes, denn weit und breit ist kein einzelner Faktor

erkennbar, der das benannte Phänomen umfassend und erschöpfend erklären könnte. Vielmehr kommt eine ganze Reihe von verschiedenen Faktoren zusammen, die zusammengenommen die Zunahme von privaten Sicherheitsunternehmen verständlich machen können.

Solche Unternehmen sind natürlich nicht erst seit Beginn der 1990er Jahre zu beobachten. Bereits früher, seit den 1960er Jahren, treten sie 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 für 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 (Musah/Fayemi 2000: Appendix 1; auch in UK Foreign and Commonwealth Office 2002: 28–38). Wie so häufig muss deshalb die Geschichte recht eigentlich mit dem Ende des Ost-West-Konfliktes beginnen. Der Zusammenbruch der bipolaren Weltordnung, welche den internationalen Beziehungen in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg ihren Stempel aufgedrückt hat, bedeutete, so paradox das vielleicht auch klingen mag, das Ende von relativer Stabilität und Übersichtlichkeit. Einem instruktiven Bild Ernst-Otto Czempels 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 Nationen- und Staatsbildungsprozessen auf dem Gebiet des zerfallenden sowjetischen Herrschaftsbereiches resultierten. Des Weiteren entfiel für eine erkleckliche Anzahl von Staaten in der Dritten Welt die Anlehnungsmacht und der Patron, so dass die externe Stabilisierung durch diese Mächte über Instrumente wie Wirtschafts-, Entwicklungs- und Militärhilfe an Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit verlor. Als Folge davon gerieten diese ohnehin häufig wenig strukturell gefestigten Staaten (vor allem in Afrika – Clapham 1996; Botha 1999) in noch ernstzunehmendere Schwierigkeiten: die sozioökonomische Situation verschlechterte

sich, interne Bruchlinien traten manifester zutage, die Korruption uferte aus, „Gewaltmärkte“ (Elwert 1997; Eppler 2002; vgl. auch Hills 1997; Duffield 1998) entstanden, und die politische Stabilität schwand dahin. Die „Kriminalisierung des Staates“ (Bayart/Ellis/Hibou 1997) begann endemisch zu werden und allenthalben waren Prozesse des Staatszerfalls bis hin zu „ungovernance“ (Leander 2002) 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 o. J.: 16)⁸

Als Folge davon stieg die Zahl der Konfliktparteien, staatliche wie nicht-staatliche, wie auch die Zahl der gewaltsam ausgetragenen Konflikte, zumeist innerstaatlicher, aber durchaus auch zwischenstaatlicher, sprunghaft. 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“, die dazu geführt hat, dass sich erstmals in der Geschichte von Nationalstaaten eine größere Anzahl von Waffen in zivilen Händen als in denen des Militärs befindet (Mandel 2001: 130). Als Resultat für unseren Kontext ist dabei festzuhalten, dass Sicherheit in vielen Gegenden der Welt nicht mehr als selbstverständlich vorausgesetzt werden konnte, so dass 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 gestiegen ist.

Und diese Nachfrage traf nun auf ein breites Angebot. Denn in vielen Staaten nicht nur, aber auch des Westens, setzte mit dem Ende des Ost-West-Konflikts und dem Wegfall der mit ihm verbundenen Bedrohung ein Prozess der Demobilisierung der Streitkräfte ein: Die Verteidigungsbudgets wurden beschnitten und militärisches Personal in großem Umfang abgebaut (siehe Tabelle 2).⁹ Damit wurde jedoch – kaum beabsichtigt – ein riesiges Arbeitskräftereservoir geschaffen, das durch sehr starke Konkurrenz mit der Folge relativ billiger Arbeitskräfte gekennzeichnet ist, gleichzeitig aber über eine enorme Bandbreite militärischen Spezialwissens verfügt. Singer (2003: 53) spricht hier von einem „oversupply of dislocated military skilled labor“.

⁸ William Reno (1998) spricht in diesem Kontext von „warlord politics“, wo es vor allem um die Kontrolle über Bodenschätze und Handel und weniger um die über das Territorium eines Staates geht.

⁹ In Südafrika entfielen zwischen 1990 und 1994 rund 90 000, d. h. 50 Prozent aller Stellen im Bereich Verteidigung und Streitkräfte; die Verteidigungsausgaben wurden um 44 Prozent gekürzt. (Bendrath 1999: 258)

Tabelle 2: Streitkräfte-Personalumfang und Verteidigungsausgaben 1985–2002

Land	Verteidigungsausgaben*		Personalumfang	
	1985	2002	1985	2002
<i>Einzelne Länder</i>				
USA	380,9	329,6	2,2 Mio.	1,4 Mio.
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*	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	5,3 Mio.	988 000
<i>Ländergruppen</i>				
NATO-Länder	555,2	515,2	5,8 Mio.	3,7 Mio.
Naher Osten/Nordafrika	96,3	57,9	3,3 Mio.	2,9 Mio.
Sub-Sahara Afrika	8,1	8,1	959 000	1,4 Mio.
Zentral-/Südasiens	14,1	21,4	1,9 Mio.	2,5 Mio.
Ostasien und Australasien	87,1	141,1	8,2 Mio.	6,7 Mio.
Karibik, Mittel-/Lateinamerika	30,0	26,9	1,3 Mio.	1,3 Mio.
<i>Welt gesamt</i>	1 171,2	842,7	28,0 Mio.	20,5 Mio.

Quelle: IISS 2003: 335–340

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

* Im 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 deren Regierungen selbst als Nachfrager militärischer Dienstleistungen auf (Edmonds 1999). Der Bereich der Sicherheit, der Verteidigung und des Militärs geriet offenkundig 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/Henig/Hamnett 1999).¹⁰ Diese nahm ihren Ausgang Ende der 1970er Jahre im Großbritannien Margaret Thatchers und hat Unternehmen wie Regierungen gleichermaßen erfasst. Staatlich wird sukzessive zu einem Synonym für Worte wie Zweitrangigkeit, Niedergang, Zerfall, Ineffizienz etc., während dem Marktmechanismus immer mehr gehuldigt wird (van Creveld 1999).

Diese Nachfrage staatlicher Stellen hängt überdies mit der Zunahme der Zahl militärischer Operationen nach dem Ende des Ost-West-Konflikts infolge des höheren binnen- wie zwischenstaatlichen Gewaltpegels zusammen. Gleichzeitig währte man sich jedoch gemeinhin in einer Situation, in der aufgrund von Individualisierungsprozessen und Wertewandel gerade für moderne, westlich-demokratische Gesellschaften deren Bereitschaft, Verluste, Todesopfer, die berühmten ‘body bags’ oder Zinksärge, hinzunehmen, niedrig eingeschätzt wurde. Hier ging man von einer ‘casualty aversion/shyness/reluctance’ bzw. von einer „casualty dread“ (Coker 2001: 197) in den Gesellschaften aus, die für militärische Operationsfähigkeit und Effizienz als wenig förderlich angesehen worden ist (kritisch hierzu Burk 1999; Kümmel/Leonhard 2004). Und im Kontext einer Veränderung des Kriegsbildes hin zu schmutzigen kleinen Kriegen, Low-Intensity Conflicts und asymmetrischen Kriegen (vgl. hierzu van Creveld 1998; Daase 1999; von Trotha 1999; Kaldor 2000; Münkler 2002; Kümmel/Collmer 2003) 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 Sicherheitsdienstleister für Regierungen attraktiv machte. Schlecht bzw. unregelmäßig bezahlte, schlecht ausgebildete, schlecht geführte, schlecht gemanagte, schlecht überwachte, schlecht ausgerüstete, korrupte und mit fragwürdiger Loyalität ausgestattete Streitkräfte konnten nicht-staatlichen Gewaltakteuren wie Rebellengruppen häufig kaum etwas Substanzielles entgegensetzen und brachten damit ihre Regierungen in arge Bedrängnis, die um ihres politischen Überlebens willen ihr Heil bei privaten Sicherheitsunternehmen suchten. Aber auch nicht-staatliche Akteure wie internationale Hilfsorganisationen, NGOs und transnationale Konzern traten verstärkt als Nachfrager auf, da der Staat, die Regie-

¹⁰ 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; Krahnmann 2002: 17; Coker 2001: 193).

rung in dem Land, in dem man aktiv ist oder zu werden gedenkt, seine Sicherheitsfunktionen nur eingeschränkt oder sogar gar nicht wahrnimmt und man folglich seine Sicherheit selbst organisieren muss.

5 Was können private Sicherheitsunternehmen?

5.1 Military Provider Firms

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 Weiße, aber auch 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 angolanischen Ölfirma Sonogal und der britischen Ölfirma Branch-Heritage Oil für die angolanischen Streitkräfte mit einer Truppe von 80 Mann die mit reichhaltigen Ölfeldern gesegnete Küstenstadt Soyo von den Rebellen der UNITA zurück. Nach Abzug dieses Kontingents fiel die Stadt jedoch wieder in die Hände der UNITA. Daraufhin heuerte die angolanische Regierung noch im gleichen Jahr erneut Executive Outcomes an, die nun die 16. Brigade der angolanischen 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 km zurück. Anschließend bildete es eine Einheit der regulären Streitkräfte so aus, dass sie mit Kämpfern von Executive Outcomes zusammen operieren konnte. Desgleichen 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 im Lande eine Friedensvereinbarung unterzeichnet werden.

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. Dies geschah Anfang Januar 1999. Doch dies war mutmaßlich reine Kosmetik, denn Tochterfirmen von Executive Outcomes wie etwa Saracen blieben weiterhin bestehen, und es waren nach der Selbstauflösung auch Firmenneugründungen zu registrieren. (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)

5.2 Security Provider Firms

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 somit Erpressungsversuchen und Sabotageakten seitens der Guerillaorganisation ELN, der zweitgrößten des Landes, ausgesetzt, so dass 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) durch die Organisation der Kooperation mit den kolumbianischen Sicherheitskräften. Dazu wurde die kolumbianische Polizei in Taktiken des Guerillakrieges und seiner auch aktiven Bekämpfung unterrichtet und trainiert. Das mag bereits als Beleg für die leichte Involvierung in das tatsächliche Gewaltgeschehen gewertet werden. Schließlich wurde DSC nach massiven Anschlügen 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 Information

1997; Mandel 2001: 141f.; Büttner 2003: 12f.) Seither indes zählt DSL diverse internationale Hilfsorganisationen (International Rescue Committee, CARE, Caritas, USAID, GOAL, World Vision) wie auch Bestandteile aus dem System der Vereinten Nationen (UNHCR, UNICEF, UNDP, WFP) zu seinen Kunden (Spearin 2001).¹¹

5.3 Military & Security Consultant Firms

Im Segment der Military & Security Consultant Firms gilt das Unternehmen Military Professional Resources Incorporated (MPRI) als ein prominentes Beispiel. Die Gründung von MPRI geht in 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 Pentagon befindet. Dieses ist beileibe nicht zufällig, weist man doch auch in der offiziellen Außendarstellung des Unternehmens auf diese 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 bei 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 Laufe der Zeit immer wichtiger geworden. Zu den Aufträgen von MPRI, derer man sich rühmt, gehören die Folgenden:

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

¹¹ 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).

Seinen internationalen Ruf erwarb sich MPRI auf dem Balkan, wo das Unternehmen mit ausdrücklicher Billigung des State Department ab 1994/95 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 hinbeordern 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). Im Nachgang hierzu erhielt MPRI 1996 einen inhaltlich noch umfangreicheren Auftrag, die bosnische Armee zu reorganisieren und zu professionalisieren, sowie einen kleiner geschnittenen 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. (Isenberg 1997; Shearer 1998: 56–62; Adams 1999; Smith 2002–2003: 110f.; Singer 2003: 119–135)

5.4 Military & Security Support Firms

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 wie Afghanistan, Albanien, Bosnien, Griechenland, Haiti, Italien, Kroatien, Kuwait, Mazedonien, Saudi-Arabien, Somalia, der Türkei, Ungarn, Usbekistan und Zaire oder mit Gebieten wie dem Kosovo auf. Brown & Root 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- und Nischen-Markt-Überlegungen wurde 1986 dann die BRS etabliert, die sich auf Kontrakte mit der Regierung und auf Unterstützungsleistungen spezialisierte. Zunächst auf zivile Projekte hin 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 notwendiger hoher 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 auch erforderlich, dass BRS über eigene Kommunikations- und Nach-

schubwege, sowie über eine großzügige Kapitaldecke verfügt, was durch die Verbindungen zum Halliburton Konzern gewährleistet ist.

Wie bei MPRI erwies sich der Konflikt auf dem Balkan als das geschäftliche Schwungrad. Weit mehr als eine halbe Mrd. US-Dollar zahlte die amerikanische Armee dem Unternehmen im Jahre 1995, als BRS die logistische Versorgung von über 20 000 amerikanischen IFOR-Soldaten übertragen wurde. BRS vertraute man auch den Aufbau und das Management von Flüchtlingslagern für hunderttausende Kosovo-albanische Flüchtlinge an. Mitte 1999 erhielt die Firma den milliarden schweren Auftrag für die logistische und bautechnische Unterstützung der amerikanischen KFOR-Soldaten; 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. Von BRS stammt auch 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 DynCorp¹² und die kanadische AT Frontec reagierte das Unternehmen mit vertikaler und horizontaler Diversifizierung und der Verbreiterung der Kundenbasis, nicht nur national, sondern auch international, so dass 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 wieder-

¹² 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).

rum 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)

6 Private Sicherheitsunternehmen: Wachsendes Angebot, wachsende Nachfrage

Wie die kurze Skizze der empirischen Beispiele belegt, können private Sicherheitsunternehmen eine wachsende Bandbreite von Funktionen und Dienstleistungen anbieten, die sie in der vergangenen Dekade sehr häufig zur Zufriedenheit ihrer Kunden ausgeführt haben. Weil private Sicherheitsunternehmen 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“. (Leander 2003: 3) Die damit verbundene „commodification of security“, so weiter Anna Leander, ist der „most spectacular aspect of the PMC development“. Dies wiederum führt dazu, dass immer mehr Akteure aus einem zusehends größer werdenden Spektrum den Einsatz von privaten Sicherheitsunternehmen in Erwägung ziehen. Mit einem weiteren Boom der Branche ist folglich zu rechnen; Peter Singer beispielsweise prognostiziert in den kommenden Jahren Steigerungsraten von bis zu 85 Prozent (Singer 2001/2002), und Boris Kanzleiter taxiert den Umsatz der Branche auf nicht weniger als 220 Mrd. US-Dollar im Jahre 2010 (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. n. Leander 2002: 8) urteilt, dass diese Unternehmen mittlerweile „respectable“ sind und wirft deren Kritikern vor, dass sie von vornherein ausschließen, dass diese Firmen „operate with discipline, observe laws and customs of the host nation, and adhere to the principles of the Geneva Convention“. Für viele stellen private Sicherheitsunternehmen nichts weniger als die letzte und beste Hoffnung der Menschheit dar. Douglas Brooks (2000) beispielsweise formuliert geradezu 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.“

Aber auch besonnenere Betrachter äußern sich positiv über die privaten Sicherheitsunternehmen 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 peacekeeping’ 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) Sie 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; vgl. auch Brayton 2002) Ähnlich urteilt David Shearer in seiner Studie des 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.) 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 privaten Sicherheitsunternehmen gefordert, zumal unter dem Eindruck des 11. Septembers 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 gut einsetzbar in internationalen Friedensmissionen und humanitären Operationen, aber auch in asymmetrischen Konfliktsituationen und gegen trans-

nationale Bedrohungen, die von kriminellen Vereinigungen, Drogenkartellen und Terroristen ausgehen. Auch im Bereich von Information Warfare wäre ihr Einsatz anzuraten. (Smith 2002/2003: 114–116) In der Konsequenz versetzen diese privaten Sicherheitsunternehmen 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, the PMC can become an extension of the United States as a tool to further American strategic interests.“ (Smith 2002/2003: 116)¹³

Die Vereinten Nationen selbst wiederum nehmen eine zwiespältige Haltung zu privaten Sicherheitsunternehmen ein: Einerseits werden diese als moralisch verwerflich abgelehnt, andererseits engagiert man diese Unternehmen, so 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 kontraktiert die UNO private Sicherheitsunternehmen. 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, private Sicherheitsunternehmen, damals zum Schutz ruandischer Flüchtlingslager, zu verpflichten, dies dann aber wieder verwarf, weil „die Welt wohl noch nicht bereit für private Friedensmissionen“ sei (zit. n. Büttner 2003: 7).

Doch die Zeiten, sie ändern sich. Die empirische Praxis hat die moralisch-ethische Debatte offenbar längst weit hinter sich gelassen und Fakten geschaffen; die Branche der privaten Sicherheitsunternehmen ist eine, die entgegen dem allgemeinwirtschaftlichen Trend, eine rosige Zukunft zu haben verspricht. Das erschließt sich auch aus der folgenden Einschätzung, wonach das „Pentagon cannot go to war without them“. (Wayne 2002) Der Weg der privaten Sicherheitsdienstleister wird also auch von Staaten und Regierungen weiter beschritten werden – in Teilen sicherlich parallel zu anderen Wegen –, weil die Anwerbung von privaten Sicherheitsunternehmen „der Freikaufmentalität postheroischer Gesellschaften am stärksten entgegen [kommt]“ (Münkler 2002a: 239).

¹³ Interessant ist auch die folgende Passage, aus welcher der Wunsch nach Konzentration der Streitkräfte auf ihre Kernaufgaben hervorgeht, denn die privaten Sicherheitsunternehmen „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 für eine vollständige Privatisierung der Peacekeeping-Aufgaben ausgesprochen (Taulbee 2001: 6).

7 Die privaten Sicherheitsunternehmen, ihre Defizite und Versuche zu ihrer Einhegung

Wenn dem so ist, dann bedarf dies allerdings kluger und umsichtiger politischer Steuerung. Denn der Einsatz dieses Instruments will wohl bedacht sein, da sich mit ihm neue Problemlagen ergeben werden und sich auch bereits ergeben haben, die denen ähneln, welche sich ehemals durch den Rückgriff auf Condottieri ergeben 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 2002a: 239; vgl. auch van Creveld 1998: 303) Die vermeintliche Lösung eines Problems wird dann zu einem neuen Problem.

Beklagt werden bereits die mangelnde Transparenz der Unternehmen und ihrer Operationen, die häufig zu Klagen über Menschenrechtsverletzungen geführt haben, wie wir weiter oben schon mit Blick auf Kolumbien feststellen konnten. Mangelnde Transparenz gilt häufig auch für die Verträge und die Vertragspartner. Das macht den Einsatz von privaten Sicherheitsunternehmen aus der Sicht von Regierungsstellen ja nachgerade attraktiv, kann man doch über sie „foreign policy ‘by proxy’“ (Mandel 2001: 134) betreiben, die eigene Verwicklung in die Angelegenheit plausibel verneinen und die eigene Rolle gegenüber einer kritischen Öffentlichkeit verschleiern. Das gelingt indes nicht immer. Im Falle 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 unterließ und militärische Ausrüstung, darunter Sprengstoffe und gepanzerte Fahrzeuge, an die ruandischen Streitkräfte lieferte (Silverstein 1997). Verwicklungen in klandestine Missionen und Operationen werden sodann auch dem Unternehmen Betac nachgesagt, das mutmaßlich mit dem US Special Operations Command (SOCOM) des Pentagon, aber auch mit der CIA, in verdeckten Operationen in der Dritten Welt aktiv ist. (O’Brien 1998) Demnach besteht die Tendenz und die Gefahr, dass im Zuge der Privatisierung der Sicherheit der Verlust der Kontrolle der beteiligten Akteure durch eine demokratische Öffentlichkeit einhergeht.

Kritisiert wird sodann auch das 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 privaten Sicherheitsunternehmen, seiner Muttergesellschaft und einer Regierung in Bedrängnis, das in quasi-neokolonialen Ausbeutungsverhältnissen resultiert. Denn die Regierung in Bedrängnis ist verhandlungstaktisch in einer wenig günstigen Situation und verfügt häufig nicht über die entsprechenden Finanzmittel, so dass 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 (Francis 1999).¹⁴ 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 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 privater Sicherheitsunternehmen der konstruktiven Konfliktbearbeitung tatsächlich förderlich ist. Zwar konnte in Sierra Leone durch die privaten Sicherheitsunternehmen temporäre Stabilität erzeugt werden, die es regionalen und internationalen Organisationen (ECOMOG, UNO) erlaubte, konfliktregulierend zu wirken (Howe/Urell 1998; Büttner 2003: 12), doch 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

¹⁴ Peter Singer (2003: 166) spricht in diesem Kontext von „Faustian bargains“.

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.)¹⁵ Auch Enrique 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 Kostenansätze für ihre Dienstleistungen berechnet haben. (Singer 2003: 146, 160)

Ein weiteres Problem besteht selbst bei Military & Security Consultant Firms, die mit Genehmigung ihrer Heimatregierung einen Auftrag in einem anderen Land und von einer anderen Regierung annehmen, darin, die Anwendung der vermittelten Lerninhalte zu kontrollieren (Silverstein 1997). Ebenso ist in Rechnung zu stellen, 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 leiten 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

¹⁵ Auch Robert Mandel (2001: 134) spricht davon, dass „the gap between the security ‘haves’ and ‘have-nots’ widens“.

dieser Unterstützung durch private Sicherheitsunternehmen in einem anderen Licht erscheinen.

Gefordert werden deshalb verschiedene Schritte zur Regulierung der Tätigkeit von privaten Sicherheitsunternehmen (vgl. hierzu auch Herbst 1999; Krahmann 2002: 25–35). Einige setzen dabei auf die Selbstheilungs- und Disziplinierungskräfte des Marktes,¹⁶ etwa auf das „desire by some stakeholders for increased corporate transparency“. (Cummins 2002: 5) Dies sei letztlich auch im Interesse des privaten Sicherheitsunternehmens selbst, denn „[c]orporate 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 wahrgenommenen Zwängen zur Selbstregulierung und Selbstkontrolle der privaten Sicherheitsunternehmen. Andere wiederum vertrauen auf die Wirkung einer demokratisch-kritischen Öffentlichkeit. Aus dieser Sicht besitzen private Sicherheitsunternehmen 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 zum Beispiel den Einzug von Sicherheitsschleifen und Kontrollmechanismen in die Verträge, um die privaten Sicherheitsunternehmen für ihre Handlungen haftbar zu machen und damit deren unerwünschtes Verhalten zu unterbinden (Lilly 2002: 3f.). Auch wird darüber nachgedacht, die beteiligten Akteure zu verpflichten, die Verträge öffentlich zu machen und von Regierungsstellen prüfen und genehmigen zu lassen. Ferner sollen die Firmen angehalten sein, 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)¹⁷

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 zu denken. Im nationalen Rahmen haben einige Länder bereits Regulierungsmaßnahmen ergriffen.

¹⁶ Instruktiv auch das folgende Zitat von Coker: „the market is ethical“ (Coker 2001: 199).

¹⁷ Auch ein privaten Sicherheitsunternehmen nahe stehender Beobachter wie Douglas Brooks (2000) fordert den Einsatz von offiziellen, vertraglich festgelegten Beobachtern.

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 privater Sicherheitsunternehmen im Zuge der Sandline-Affäre (vgl. ausführlich Spicer 1999). Dort hatte man zunächst auf die Selbstregulierung der Firmen gesetzt, doch wuchs im Zuge dieser Affäre der politische Druck, regulierend aktiv zu werden (Krahmann 2003: 24). Daraus entstand ein regierungsoffizielles Green Paper (UK Foreign and Commonwealth Office 2002; Kommentare dazu bei Lilly 2000; Beyani/Lilly 2001), das aber noch nicht in 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 Peter Singer (2003: 238) darauf hin, dass dies erst ab einem Auftragsvolumen von 50 Mio. US-Dollar gilt, was von interessierten Parteien eben gezielt zum Unterlaufen dieser Regulierungsmaßnahme eingesetzt werden kann, indem umfangreichere Verträge schlicht und ergreifend gesplittet werden.

Letztlich jedoch sind die internationalen wie die nationalen Regulierungsversuche begrenzt, so dass man sich über die Durchschlagskraft dieser Regulierungen keinen Illusionen hingeben, sondern realistisch bleiben sollte. Realistisch bleiben heißt dabei, die Escape Routes der privaten Sicherheitsunternehmen in Rechnung zu stellen. Nicht alle, vielleicht sogar die wenigsten privaten Sicherheitsunternehmen entsprechen den gängigen pejorativen Vorstellungen über sie. Doch es gibt sie, die schwarzen Schafe der Sparte. Und sie können sich einfach durch Verlagerung des Firmensitzes in ein Land, das nicht oder nur wenig regulierend in den Geschäftsbereich hineinwirkt, der Regulierung und Kontrolle entziehen. Gerade das kann sie wiederum für Regierungen in bestimmten Situationen zu interessanten Geschäftspartnern machen. Damit ist zugleich gesagt, dass private Sicherheitsunternehmen durchaus sinnvoll und kontrolliert eingesetzt werden können. Bestimmte Risiken, die in diesem Beitrag angesprochen worden sind, sind dabei jedoch in mehr oder weniger stark ausgeprägter Form hinzunehmen. Private Sicherheitsunternehmen sind deswegen ambivalenten Charakters: Einerseits stärken sie den Staat, andererseits schwächen sie ihn aber auch. Der Geist ist aus der Flasche entwichen und er kann schwerlich wieder in die Flasche zurückbefördert werden. Das ist durchaus ein Grund, etwas melancholisch zu sein.

8 Literaturverzeichnis

- Adams, Thomas K. (1999). The New Mercenaries and the Privatization of Conflicts. *Parameters*, Sommer, 103–116.
- Aning, Emmanuel Kwesi (2000). Africa's Security in the New Millenium: State or Mercenary Induced Stability? *Conflict Trends*, Nr. 1.
- Annan, Kofi (2001). International Convention Against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries. Entry into Force of the Convention. New York: United Nations Office of the Secretary General.
- Avant, Deborah (2000). From Mercenary to Citizen Armies: Explaining Change in the Practice of War. *International Organization*, 54: 1, 41–72.
- 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. General Assembly A/52/495. Geneva: Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights. (im Internet unter <http://www.unhchr.ch>).
- Bayart, Jean-Francois/Ellis, Stephen/Hibou, Béatrice (1997). La Criminalisation de l'État en Afrique. Paris: Éditions Complexe.
- Bendrath, Ralf (1999). Söldnerfirmen in Afrika – Neue politische Vergesellschaftungsformen jenseits des modernen Staates. In: Vogt (Hrsg.) 1999: 251–288.
- Beyani, Chaloka/Lilly, Damian (2001). Regulating Private Military Companies. Options for the UK Government. London: International Alert.
- Blakely, Edward J./Snyder, Mary Gail (1997). Fortress America. Gated Communities in the United States. Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Botha, Christo (1999). From Mercenaries to 'Private Military Companies': The Collapse of African States and the Outsourcing of State Security. *South African Yearbook of International Law*, 24, 133–148.
- Brauer, Jürgen (1999). An Economic Perspective on Mercenaries, Military Companies, and the Privatisation of Force. *Cambridge Review of International Affairs*, 13: 1, 130–146.
- Brayton, Steven (2002). Outsourcing War: Mercenaries and the Privatization of Peacekeeping. *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. *Conflict Trends*, Nr. 1.
- Brühl, Tanja et al. (Hrsg.) (2001). Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess. Bonn: Verlag J.H.W. Dietz Nachfolger.

- Büttner, Annette (2003). Private Security Corporations als sicherheitspolitische Akteure in Entwicklungsländern. Risiken und Chancen des Einsatzes privater Sicherheitsunternehmen in Entwicklungsländern. *KAS-Arbeitspapier/Dokumentation*, Nr. 111. Sankt Augustin: Konrad-Adenauer-Stiftung.
- Burk, James (1999). Public Support for Peacekeeping in Lebanon and Somalia: Assessing the Casualties Hypothesis. *Political Science Quarterly*, 114: 1, 53–78.
- Caforio, Giuseppe (Hrsg.) (2003). Handbook of the Sociology of the Military. New York et al.: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Center for Defense Information (CDI) (1997). BP's Secret Soldiers. Washington, D.C.: Center for Defense Information.
- Cilliers, Jakkie/Mason, Peggy (Hrsg.) (1999). Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies. Halfway House: Institute for Security Studies.
- Clapham, Christopher (1996). Africa and the International System. The Politics of State Survival. Cambridge – New York – Melbourne: Cambridge University Press.
- Coker, Christopher (2001). Outsourcing War. In: Josselin/Wallace (Hrsg.) 2001: 189–202.
- Collmer, Sabine (Hrsg.) (2003). Krieg, Konflikt und Gesellschaft. Hamburg: Kovac.
- Cullen, Patrick J. (2000). Keeping the New Dog of War on a Tight Leash: Assessing Means of Accountability for Private Military Companies. *Conflict Trends*, Nr. 1.
- Cummins, Henry (2002). Perception and Profit: Understanding Commercial Military and Security Service Provision. Discussion Paper. Birmingham: The Centre for Studies in Security and Diplomacy; The University of Birmingham.
- Czempiel, Ernst-Otto (1991). Weltpolitik im Umbruch. Das internationale System nach dem Ende des Ost-West-Konflikts. München: Beck.
- Daase, Christopher (1999). Kleine Kriege – Große Wirkung. Wie unkonventionelle Kriegführung die internationale Politik verändert. Baden-Baden: Nomos.
- Duffield, Mark (1998). Post-Modern Conflict: Warlords, Post-Adjustment States and Private Protection. *Civil Wars*, 1: 1, 65–102.
- Edmonds, Martin (1999). Defence Privatisation: From State Enterprise to Commercialism. *Cambridge Review of International Affairs*, 13: 1, 114–129.
- Elwert, Georg (1997). Gewaltmärkte. Beobachtungen zur Zweckrationalität der Gewalt. In: von Trotha (Hrsg.) 1997: 86–101.
- Eppler, Erhard (2002). Vom Gewaltmonopol zum Gewaltmarkt? Die Privatisierung und Kommerzialisierung der Gewalt. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Ero, Comfort (2000). Vigilantes, Civil Defence Forces and Militia Groups: The Other Side of the Privatisation of Security in Africa. *Conflict Trends*, Nr. 1.

- Feigenbaum, Harvey/Henig, Jeffrey/Hamnett, Chris (1999). *Shrinking the State. The Political Underpinnings of Privatization*. Cambridge – New York – Melbourne: Cambridge University Press.
- Francis, David J. (1999). Mercenary Intervention in Sierra Leone: Providing National Security or International Exploitation? *Third World Quarterly*, 20: 2, 319–338.
- Harris, Geoff (2003). Civilianising Military Functions in Sub-Saharan Africa. *African Security Review*, 12: 4, 83–89.
- Herbst, Jeffrey (1999). The Regulation of Private Security Forces. In: Mills/Stremlau (Hrsg.) 1999: 107–127.
- Hills, Alice (1997). Warlords, Militia and Conflict in Contemporary Africa: A Re-examination of Terms. *Small Wars and Insurgencies*, 8: 1, 35–51.
- Hirsch, John L. (2001). War in Sierra Leone. *Survival*, 43: 3, 145–162.
- Howe, Herbert M. (1998). Global Order and Security Privatization. *Strategic Forum*, Nr. 140.
- Howe, Herbert M. (2000). African Private Security. *Conflict Trends*, Nr. 1.
- Howe, Herbert M. (2001). Private Security Forces and African Stabilities: The Case of Executive Outcomes. *Journal of Modern African Studies*, 36: 2, 307–331.
- Howe, Herbert M. (2001). *Ambiguous Order. Military Forces in African States*. Boulder, Col.: Lynne Rienner.
- Howe, Herbert M./Urell, Aaryn (1998). African Security in the Post Cold War Era: An Examination of Multinational vs. Private Security Forces. *African Journal of Political Science*, 3: 1, 42–51.
- International Institute for Strategic Studies (IISS) (2003). *The Military Balance 2003–2004*. London: Oxford University Press for the IISS.
- Isenberg, David (1997). *Soldiers of Fortune Ltd.: A Profile of Today's Private Sector Corporate Mercenary Firms*. Washington, D.C.: Center for Defense Information.
- Jean, François/Rufin, Jean-Christophe (1999). *Ökonomie der Bürgerkriege*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Josselin, Daphné/Wallace, William (Hrsg.) (2001). *Non-State Actors in World Politics*. Hampshire – New York: Palgrave.
- Kanzleiter, Boris (2002). Der Söldner-Boom. In: *medico international* (Hrsg.) 2002: 130–145.
- Kaldor, Mary (2000). *Neue und alte Kriege. Organisierte Gewalt im Zeitalter der Globalisierung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Kaldor, Mary et al. (2000). Conclusion. In: Kaldor (Hrsg.) 2000: 177–193.
- Kaldor, Mary (Hrsg.) (2000). *Global Insecurity. Restructuring the Global Military Sector*, Bd. 3. London – New York: Pinter.

- 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. Cambridge: Center for European Studies; Harvard University.
- 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, Portland, Oregon, USA.
- Kümmel, Gerhard (2003). A Soldier is a Soldier is a Soldier!? The Military and Its Soldiers in an Era of Globalisation. In: Caforio (Hrsg.) 2003: 417–433.
- Kümmel, Gerhard/Leonhard, Nina (2004). Death, the Military and Society. Casualties and Civil-Military Relations in Germany. Unveröffentlichtes Manuskript. Strausberg: SOWI.
- Kümmel, Gerhard/Collmer, Sabine (Hrsg.) (2002). Europäische Streitkräfte in der Postmoderne. Baden-Baden: Nomos.
- Kümmel, Gerhard/Collmer, Sabine (Hrsg.) (2003). Asymmetrische Konflikte und Terrorismusbekämpfung. Prototypen zukünftiger Kriege? Baden-Baden: Nomos.
- Leander, Anna (2002). Global Ungovernance: Mercenaries, States and the Control over Violence. Kopenhagen: Copenhagen Peace Research Institute.
- Leander, Anna (2003). The Commodification of Violence, Private Military Companies, and African States. Kopenhagen: Copenhagen Peace Research Institute.
- Lilly, Damian (2000). The Privatization of Security and Peacebuilding: A Framework for Action. London: International Alert.
- 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.
- Lock, Peter (o.J.). Military Downsizing and Growth in the Security Industry. <http://www.peter-lock.de/txt/southanew.html>; retrieved: 10. März 2004.
- Lock, Peter (2001). Sicherheit *à la carte*? Entstaatlichung, Gewaltmärkte und die Privatisierung des staatlichen Gewaltmonopols. In: Brühl et al. (Hrsg.) 2001: 200–229.
- Mair, Stefan (2002). Die Globalisierung privater Gewalt. Kriegsherren, Rebellen, Terroristen und organisierte Kriminalität. Unveröffentlichtes Manuskript. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik.
- Mallet, Michael E. (1974). Mercenaries and their Masters: Warfare in Renaissance Italy. Totowa, N.J.: Rowman & Littlefield.
- Mandel, Robert (2001). The Privatization of Security. *Armed Forces & Society*, 28: 1, 129–151.
- medico international (Hrsg.) (2002). Ungeheuer ist nur das Normale. Zur Ökonomie der ‘neuen’ Kriege. Frankfurt am Main: Mabuse Verlag.

- Meyer, Georg-Maria (2002). Rent a Soldier! – Zur Privatisierung militärischen Gewaltpotenzials. In: Kümmel/Collmer (Hrsg.) 2002: 81–96.
- Meyer, Georg-Maria (2003). Soldaten, Söldner & Co. – Zur Diffusion des Militärischen. In: Collmer (Hrsg.) 2003: 131–155.
- Mills, Greg/Stremlau, John (Hrsg.) (1999). *The Privatisation of Security in Africa*. Johannesburg: The South African Institute of International Affairs.
- Mockler, Anthony (1987). *The New Mercenaries: The History of the Hired Soldier from the Congo to the Seychelles*. New York: Paragon House.
- Münkler, Herfried (2002). *Die neuen Kriege*. Dritte Auflage. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- 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: Pluto Press.
- Neckel, Sighard/Schwab-Trapp, Michael (Hrsg.) (1999). *Ordnungen der Gewalt*. Beiträge zu einer politischen Soziologie der Gewalt und des Krieges. Opladen: Leske & Budrich.
- O'Brien, Kevin A. (1998). Military-Advisory Groups and African Security: Privatised Peacekeeping? *International Peacekeeping*, 5: 3, 78–105.
- O'Brien, Kevin A. (2000). PMCs, Myths and Mercenaries: The Debate on Private Military Companies. *Royal United Service Institute Journal*, 145: 1, 59–64 (hier nach: <http://www.kcl.ac.uk/orgs/icsa/Old/pmcs.html>; retrieved: 10. März 2004).
- O'Brien, Kevin A. (2002). *Private Military Companies: Options for Regulation*. Cambridge: RAND Europe.
- Pech, Khareen (1999). Executive Outcomes – A Corporate Conquest. In: Cilliers/Mason (Hrsg.) 1999: 81–110.
- Reno, William (1998). *Warlord Politics and African States*. Boulder, Col. – London: Lynne Rienner.
- Rosenau, James N. (1990). *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Ruf, Werner (2003). Private Militärische Unternehmen. In: Ruf (Hrsg.) 2003: 76–90.
- Ruf, Werner (Hrsg.) (2003). *Politische Ökonomie der Gewalt*. Staatszerfall und die Privatisierung von Gewalt und Krieg. Opladen: Leske & Budrich.
- Sandoz, Yves (1999). Private Security and International Law. In: Cilliers/Mason (Hrsg.) 1999: 201–226.
- Shearer, David (1998). *Private Armies and Military Intervention (Adelphi Paper 316)*. Oxford et al.: Oxford University Press for The International Institute for Strategic Studies.

- Sheppard, Simon (1998). Foot Soldiers of the New World Order: The Rise of the Corporate Military. *New Left Review*, March–April (hier nach <http://www.globalpolicy.org/security/issues/sheppard.htm>; retrieved: 10. März 2004).
- Silverstein, Ken (1997). Privatizing War. How Affairs of State are Outsourced to Corporations Beyond Public Control. *The Nation*, 265: 4, 11–16.
- Silverstein, Ken/Burton-Rose, Daniel (2000). *Private Warriors*. New York – London: Verso Books.
- Singer, Peter W. (2001/2002). Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatized Military Industry. *International Security*, 26: 3, 186–220.
- Singer, Peter W. (2003). *Corporate Warriors. The Rise of the Privatized Military Industry*. Ithaca, NY – London: Cornell University Press.
- Smith, Eugene B. (2002/2003). The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications. *Parameters*, Winter, 104–119.
- Spearin, Christopher (2001). Private Security Companies and Humanitarians: A Corporate Solution to Securing Humanitarian Spaces? *International Peacekeeping*, 8: 1, 20–43.
- Spicer, Tim (1999). *An Unorthodox Soldier, Peace and War and the Sandline Affair*. Edinburgh: Mainstream.
- Taulbee, James L. (1997). Reflections on the Mercenary Option. *Small Wars and Insurgencies*, 9: 2, 145–163.
- Taulbee, James L. (2000). Mercenaries, Private Armies and Security Companies in Contemporary Policy. *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.
- Thomson, Janice E. (1990). State Practices, International Norms, and the Decline of Mercenarism. *International Studies Quarterly*, 1, 23–47.
- Thomson, Janice E. (1994). *Mercenaries, Pirates and Sovereigns. State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- UK Foreign and Commonwealth Office (2002). *Private Military Companies: Options for Regulation (Green Paper)*. London: The Stationery Office.
- United Nations (1989). *International Convention Against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries*. General Assembly A/RES/44/34. New York: United Nations General Assembly. (Im Internet unter <http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>).
- 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. New York: United Nations General Assembly.

- van Creveld, Martin (1998). *Die Zukunft des Krieges*. München: Gerling Akademie Verlag.
- van Creveld, Martin (1999). *Aufstieg und Niedergang des Staates*. München: Gerling Akademie Verlag.
- Vignaux, Barbara/Dominguez, Francois (2003). Marktchancen für harte Jungs. Die französischen Söldner und ihr Verhältnis zur offiziellen Politik. *Le Monde diplomatique*, August.
- Vogt, Wolfgang R. (Hrsg.) (1999). *Friedenskultur statt Kulturkampf. Strategien kultureller Zivilisierung und nachhaltiger Friedensstiftung*. Baden-Baden: Nomos.
- von Trotha, Trutz (1999a). Formen des Krieges. Zur Typologie kriegerischer Aktionsmacht. In: Neckel/Schwab-Trapp (Hrsg.) 1999: 71–95.
- von Trotha, Trutz (Hrsg.) (1997). *Soziologie der Gewalt (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 37)*, Opladen – Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Wallace, William/Josselin, Daphné (Hrsg.) (2001). *Non-State Actors in World Politics*. Hampshire – New York: Palgrave.
- Wayne, Leslie (2002). America's For Profit Secret Army. *The New York Times*, 13. Oktober.
- Weingartner, Georg (2004). Krieg als Geschäftszweig. Private Sicherheitsdienstleister und Söldner im Lichte des Kriegsvölkerrechts. *Österreichische Militärische Zeitschrift (ÖMZ)*, 2, 149–156.
- Weiss, Thomas G./Gordenker, Leon (Hrsg.) (1996). *NGOs, the UN and Global Governance*. Boulder, Col.: Lynne Rienner.
- Werkner, Ines-Jacqueline (Hrsg.) (2004). *Die Wehrpflicht und ihre Hintergründe – Sozialwissenschaftliche Beiträge zur aktuellen Debatte*. Wiesbaden – Opladen: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wrigley, Christopher (1999). *The Privatisation of Violence: New Mercenaries and the State*. London: Campaign Against Arms Trade.
- Zarate, Juan Carlos (1998). The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder. *Stanford Journal of International Law*, 34: 1, 75–162.

Autor

Gerhard Kümmel studierte Politikwissenschaft, Soziologie und Geschichte an der Philipps-Universität Marburg (1985–1991). Promotionsstipendiat der Friedrich-Naumann-Stiftung (1991–1994). Forschungsstipendiat des German Historical Institute, Washington, D.C. (1992). J. William Fulbright Dissertationspreis der Fulbright-Kommission (1996). Post-doc-Stipendiat der Deutschen Forschungsgemeinschaft (1995–1997). Dozent des Deutschen Akademischen Austauschdienstes an der University of Victoria, B.C., Canada (Wintersemester 1996/1997). Seit Herbst 1997 am Sozialwissenschaftlichen Institut der Bundeswehr (SOWI) beschäftigt. Präsident des Arbeitskreises Militär und Sozialwissenschaften (AMS). Executive Secretary des Research Committees 01: Armed Forces & Conflict Resolution (RC 01) innerhalb der International Sociological Association (ISA). Lehrbeauftragter an der Universität Potsdam. Leiter des SOWI-Projekts „Die Integration von Frauen in die Bundeswehr“. Weitere Arbeitsschwerpunkte sind: Internationale Beziehungen, Sicherheitspolitik, Demokratisierungsforschung, Militärsoziologie.