

Bedeutungsfelder, Konzeptuelle Grundlagen – „Neue Kriege“ PMCs (private military companies)

Private Sicherheitsunternehmer bzw. moderne Söldnerfirmen greifen als *transnationale Gewaltunternehmer* in das Konfliktgeschehen ein. *PMCs bieten Dienstleistungen an.*

Seit dem **Ende des Kalten Krieges** gibt es eine quantitative (Anzahl) und qualitative (Einfluss) Zunahme privater Sicherheitsfirmen (Private Security Companies, PSCs) bzw. privater Militärfirmen (Private Military Companies, PMCs) zu verzeichnen. Dies hat mit dem strukturellen **Wandel des internationalen Systems** seit 1989/90 und den damit verknüpften Veränderungen im Konfliktgeschehen einerseits und dem Abbau nationaler Streitkräfte andererseits zu tun.

Staatliche Gründe für den Einsatz von PMC's:

- Staatliche Militärinterventionen** erfordern **mediale Vorbereitung** der Öffentlichkeit und **Rücksicht** auf die internationale **Situation** (*Body Bag Syndrom*)
- Rechtstaatliche (parlamentarische) **Hürden** bei Auslandseinsätzen bedeuten unerwünschte **Verzögerungen**.

Im wesentlichen unterscheidet man **3 Kategorien**: („Leistungsspektrum“)

- Mercenaries (Söldner) – bieten militärische Kampfleistungen im Ausland an.
- PMCs – bieten militärisch relevante Dienstleistungen an.
- PSCs – bieten Sicherheitsdienstleistungen an.

Söldner sind keine eigenständigen, vom jeweiligen Einsatz unabhängigen Akteure, sondern einfache **Befehlsempfänger**. Es war ihnen in der Regel deshalb auch nicht möglich, auf die Politik oder die Wirtschaft des sie beschäftigenden Staates Einfluss zu nehmen. Die Unterschiede zwischen klassischen Söldnern und modernen, **transnationalen Sicherheitsunternehmen** bestehen vor allem darin, dass letztere **legal registriert** sind und dass ihr Personal organisatorisch eingebunden ist.

Während also sowohl Söldnern im klassischen Sinne als auch moderne Sicherheitsunternehmern gemeinsam ist, dass sie sich als professionalisierte, externe Akteure für ihre Dienste bezahlen lassen, so entspricht das **Selbstbild gegenwärtiger Sicherheitsanbieter dem eines Unternehmers**, der in einem fragilen und risikoreichen sicherheitspolitischen Umfeld legal und staatlich lizenziert seine ökonomischen Interessen verfolgt und in einen organisatorischen Rahmen eingebunden ist. Während sich dabei **PSCs** eher an **polizeiähnlichen Sicherheitsaufgaben** in fragilen gesellschaftlichen Umfeldern orientieren, bieten **PMCs** primär **Truppen oder Dienste (Logistik)** an, die in **Zusammenhang mit Kampfhandlungen** stehen. Eine weitgefächerte Angebotspalette wie auch diverse Vernetzungen machen allerdings eine klare Unterscheidung zwischen PMCs und PSCs nicht immer möglich.

Grundsätzlich bewegen sich private Sicherheitsunternehmer entlang einem **Spektrum**, das von **legalen Aktivitäten**, die kompatibel mit dem internationalen Völkerrecht sind (Unterstützung von Friedensmissionen, Sicherungsaufgaben bei humanitären Notsituationen), über eine nichtregulierte oder **nur schwer erfassbare Grauzone** (militärische Ausbildung, Entsendung von „Experten“), bis hin zu eindeutig **illegalen Aktivitäten** reicht (Beteiligung an bewaffneten Konflikten auf Seiten der Kriegsparteien oder zur Sicherung der Interessen externer Staaten und multinationaler Unternehmen; Waffenverkäufe an Rebellengruppen oder lokale Kriegsherren). Damit wird offensichtlich, dass private Sicherheits- und Militärunternehmer nicht nur ganz unterschiedliche Dienste anbieten, sondern auch **von ganz unterschiedlichen Akteursgruppen beauftragt** werden.

Die **Interessen** von externen Staaten und multinationalen Unternehmen **fallen** dabei nicht selten **zusammen**, wie die Zusammenarbeit zwischen der USA, Erdölkonzernen und Sicherheitsfirmen wie MPRI (Military Professional Resources Inc.) in zahlreichen afrikanischen Konflikten belegt. Dabei treten dann **transnationale Sicherheitsunternehmer** wie **MPRI (USA)**, **Executive Outcomes** (Südafrika) oder **„Sandline International“** (Großbritannien) vermehrt dort auf, wo zum einen die internationale Gemeinschaft nicht intervenieren kann oder will und wo

zum anderen machtpolitische und ökonomische Interessen staatlicher oder nichtstaatlicher Konfliktakteure dies opportun erscheinen lassen.

Literatur:

- Beyani, Chaloka/Lilly, Damian*: Regulating private military companies, options for the UK government, International Alert, London 2001.
- Harding, Jeremy*: The mercenary business: Executive Outcomes, in: Review of African Political Economy, Nr. 71/1997, S. 87-97.
- Hasham, Mariyam*: Regulating private military companies, Royal Institute services for Defence Studies, London 2002.
- Herbst, Jeffrey*: The regulation of private security forces, in: Mills, Greg/Stremlau, John (Hrsg.): The privatisation of security in Africa, Johannesburg 1999, S. 107-127.
- Isenberg, David*: Combat for sale: the new, post Cold War mercenaries, in: USA Today vom 01.03.2000.
- Kaldor, Mary*, 2000, Neue und alte Kriege. Organisierte Gewalt im Zeitalter der Globalisierung, Frankfurt am Main, 2000 [engl. Originalfassung: New and Old Wars: Organized Violence in a Global Era, Stanford, 1999].
- Mair, Stefan*: Die Globalisierung privater Gewalt, Kriegsherren, Rebellen, Terroristen und organisierte Kriminalität (SWP), Berlin 2002.
- Münkler, Herfried*: Die neuen Kriege, Hamburg 2003.
- Scheen, Thomas*: Söldnerfirmen für Friedeneinsätze, in: FAZ vom 27.3.2002.
- Shearer, David*, 1998, Private Armies and Military Intervention, Adelphi Paper 316, Oxford.
- United Nations*: Berichte zu Söldnerfragen: <http://www.un.org> und <http://www.hartford-hwp.com/archives/27a/003.html>.