

Gregor Giersch

Erreichbarkeit: a9808350@unet.univie.ac.at

PRIVATE MILITÄRFIRMEN

ÖKONOMISIERUNG DER GEWALT ODER ERWEITERUNG STAATLICHER ORDNUNGSMACHT?

Seminararbeit bei Prof. Dr. Eva Kreisky

ABSTRACT

Private Militärfirmen sind mit ihrer Verbreitung in den 1990er Jahren zunehmend ins Blickfeld der Forschung geraten. Verschiedene, scheinbar widersprüchliche Interpretationen dieser neuen Akteure in der internationalen und Sicherheitspolitik, gepaart mit teilweise pauschalen Beurteilungen und Sichtweisen, haben bisher die Etablierung eines differenzierten und umfassenden Verständnisses erschwert. Die vorliegende Arbeit, die einige Ergebnisse einer Diplomarbeit zum selben Thema zusammenfasst, versucht einen Eindruck der vielschichtigen Diskussion über private Militärfirmen zu vermitteln. In einem ersten Schwerpunkt wird argumentiert, dass eine Abgrenzung privater Militärfirmen von Söldnern und anderen Formen nichtstaatlicher Gewalt zwar schwierig, aber analytisch notwendig ist. Darauf aufbauend, wird der Zusammenhang zwischen den Aktivitäten privater Militärfirmen und wirtschaftlichen, beziehungsweise politischen Interessen diskutiert. Dabei wird zu zeigen versucht, dass private Militärfirmen den Aktionsradius wirtschaftlicher Interessen insbesondere in Krisenregionen erweitern und sowohl zur Wiederherstellung, beziehungsweise Substitution staatlicher Territorialkontrolle als auch zur Erweiterung der Handlungsspielräume der Herkunftsstaaten beitragen können. Daraus ergibt sich das Paradoxon einer zunehmend privatisierten Erhaltung staatlicher Ordnungsmacht. Einige Risiken dieses Trends werden abschließend angedacht. Eine umfangreiche, teilweise kommentierte Literaturliste soll Anregungen für eine intensivere Auseinandersetzung mit dem Themenkomplex ermöglichen.

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG.....	3
1. VON SÖLDNER ZU PRIVATEN MILITÄRFIRMEN	7
2. INTERESSEN, ROLLEN UND ABHÄNGIGKEITEN.....	12
3. INTERPRETATIONEN, IMPLIKATIONEN UND RISIKEN.....	20
BIBLIOGRAPHIE UND QUELLEN	23

EINLEITUNG

„Stehende Heere (miles perpetuus) sollen mit der Zeit ganz aufhören. Denn sie bedrohen andere Staaten unaufhörlich mit Krieg, [...] .“¹

Immanuel Kant

Als es im September 1993 zu einer Übereinkunft zwischen der angolanischen Regierung und Executive Outcomes kommt, ist diese 1989 in Südafrika gegründete private Militärfirma noch weitgehend unbekannt. Etwas mehr als ein Jahr später, und infolge einer Reihe militärischer Erfolge der angolanischen Armee im Kampf gegen die Rebellen der UNITA, eilt der Firma bereits ein legendärer Ruf voraus². Angestellte der Firma hatten unterdessen Einheiten der angolanischen Armee trainiert und ausgerüstet, Militäroperationen geplant und unter dem Tarnnamen ‘Prima speziala brigada de Angola’ – Erste angolanische Spezialbrigade – ausgeführt. Aber schon vor der Vereinbarung mit der angolanischen Regierung war Executive Outcomes in Angola aktiv gewesen. Bereits 1992 beauftragte die halbstaatliche angolanische Firma Sonangol, Executive Outcomes mit der Sicherung des Soyo Ölfelds und einer dortigen automatischen Pumpstation der Unternehmen Chevron, Petrangol, Texaco und Elf-Fina-Gulf. Das Ölfeld und die Pumpstation befanden sich damals unter der Kontrolle der UNITA. Dennoch gelang es Anfang 1993 einer kleinen Truppe von Executive Outcomes, unterstützt von zwei Bataillonen der angolanischen Armee, das Ölfeld und die Pumpstation gegen den Widerstand der Rebellen einzunehmen. Die Kampfeinsätze der privaten Firma beschränkten sich aber nicht nur auf Angola. Weitere Erfolge in einer Reihe afrikanischer Staaten machten Executive Outcomes zur wohl bekanntesten „Private Military Company“ (PMC) der 1990er Jahre. Es mag daher überraschen, dass Executive Outcomes zum 31.12.1998 offiziell aufgelöst wurde. Dennoch gibt es keinen Zweifel, dass seit den 1980er Jahren, spätestens aber seit dem Ende des Kalten Kriegs, vielerorts ein anhaltender Trend zur Privatisierung militärischer Aufgaben und Sicherheitsdienstleitungen eingesetzt hat. Diese Entwicklung hat sehr unterschiedliche Erscheinungsformen und reicht von der Zunahme privater Sicherheitsdienste

¹ Immanuel Kant: Zum ewigen Frieden: Ein philosophischer Entwurf, Präliminarartikel 3, Königsberg, 1795.

² Zu den fundiertesten Analysen von Executive Outcomes zählt Herbert Howe: „Private Security Forces and African Stability – The case of Executive Outcomes“, in: Journal of Modern African Studies, Vol. 36, No. 2, February 1998, S. 307 – 331; ebenso das fünfte Kapitel seines Buches „Ambiguous Order: Military Forces in African States“, Lynne Rienner, Boulder, Colorado, 2001; sowie: Kareen Pech: „Executive Outcomes – A corporate conquest“ in: Jakkie Cilliers, Peggy Mason: „Peace Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-torn African Societies“ Institute for Security Studies, 1999, S. 81 – 109.

über die Privatisierung des Strafvollzugs und den Boom der Kidnap & Ransom Industrie³ bis hin zu Firmen, deren Leistungen militärische Aufgaben substituieren. Insbesondere US-amerikanische und Britische Firmen, aber auch Unternehmen aus anderen meist entwickelten Staaten agieren in dieser Grauzone zwischen Militär, Politik und Wirtschaft. Sie profitieren dabei von ihrer Anpassungsfähigkeit an die Realitäten der Kriege, Krisen und Konflikte einer zunehmend postnationalen Sicherheitsordnung, in der staatliche Gewaltmonopole oft nur mehr auf dem Papier bestehen. Ein zentrales Element dieser „neuen Kriege“⁴, in denen die Grenzen zwischen Militärs und Zivilisten zunehmend verschwimmen⁵, ist eine Multiplikation der Akteure beziehungsweise ihrer Erscheinungsformen. Seit der Herausbildung des modernen europäischen Nationalstaates und im Zuge der weltweiten Verbreitung dieses Ordnungsmodells hatte sich die Vorstellung, nur Staaten seien zum Führen von Kriegen befähigt und berechtigt, zu einem zentralen Element der internationalen Beziehungen entwickelt. Die wachsende Rolle internationaler Verträge, die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft, die Vernetzung der Finanzmärkte und der Boom der Nichtregierungsorganisationen zwingen uns heute, am Beginn des 21. Jahrhunderts, die hergebrachten Vorstellungen vom Staat, seiner Souveränität und seinem Gewaltmonopol den neuen Realitäten anzupassen. Insbesondere durch das Ende der Blockkonfrontation haben diese Prozesse an Dynamik gewonnen und erfordern mehr denn je eine Orientierung der Politikwissenschaft an neuen und bisher wenig beachteten Phänomenen und Akteuren. In diesem Kontext sind Private Militärfirmen in den letzten Jahren zunehmend in das Blickfeld der Forschung gerückt.

Forschungsfragen und Hypothesen und Gliederung

In zahlreichen Publikationen ist im Zusammenhang mit der Entwicklung und Verbreitung privater Militärfirmen von einer ‚Rückkehr der Söldner‘⁶ oder einer Renaissance der ‚Condottieri‘⁷ die Rede.

³ Die sogenannte ‚K&R industry‘ versichert und organisiert den Schutz und Freikauf von Geiseln. Insbesondere in einigen lateinamerikanischen Staaten, aber auch überall dort, wo das staatliche Gewaltmonopol versagt, werden zumeist wohlhabende Ausländer zur Erpöessung von Lösegeldern gekidnappt

⁴ Der Begriff der „neuen Kriege“ wurde unter anderem von Mary Kaldor („New & Old War: Organized Violence in a Global Era“, Polity Press/Blackwell Publishers Ltd.: Cambridge s 1999) und Herfried Münkler („Die neuen Kriege“ Rowohlt Berlin Verlag, Reinbek 2002) vorgeschlagen und wird hier insbesondere auf jene gewaltsamen Konflikte angewendet, die mit der klassischen Vorstellung von Krieg als militärische Auseinandersetzung zweier souveräner Staaten nicht zufriedenstellend übereinstimmen.

⁵ Vgl. u.a. Martin van Creveld: „The Transformation of War“, New York Free Press, 1991, S. 226.

⁶ Vgl. u.a. Michel Klen: „Le Retour des Mercenaires“, in : Etudes (Paris), Vol. 391, N° 4, 1999, S. 319 – 328; Juan Carlos Zarate: „The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder“, in: Stanford Journal of International Law, No. 75, 1998, S. 75-162.

Aber auch wenn private Militärfirmen häufig als Söldner interpretiert werden, stellt sich die Frage, ob diese Klassifizierung zutreffend ist? Vertreter privater Militärfirmen argumentieren zum Teil leidenschaftlich gegen jegliche Gleichsetzung mit Söldnern und sehen sich zu unrecht mit diesem eindeutig pejorativen Begriff diffamiert. Es scheint also durchaus sinnvoll für und wider einer Unterscheidung zwischen Söldnern und privaten Militärfirmen zu diskutieren. Während einige Kritiker mit Verweis auf die Kampfeinsätze einiger privater Militärfirmen deren Ähnlichkeiten mit Söldnern früherer Zeiten zu belegen suchen, lässt sich dieses Bild bei einer genaueren Betrachtung kaum aufrechterhalten. Der Schwerpunkt der Tätigkeiten privater Militärfirmen liegt ganz eindeutig nicht in der direkten Beteiligung an Kampfhandlungen, sondern umfasst so unterschiedliche Aktivitäten wie Training von Kampfeinheiten, Beratung in Frage der Materialbeschaffung, taktische Einsatzplanung, Erarbeitung militärischer Doktrin, logistische Unterstützung, Rekrutierung und Nachrichtendienstliche Aufklärung. Und noch in einem weiteren Merkmal unterscheiden sich private Militärfirmen wesentlich von der hergebrachten Vorstellung von Söldnern. Private Militärfirmen kooperieren eng mit ihren Herkunftsstaaten. Dies legt die Hypothese nahe, dass eine Abgrenzung von Söldnern aufgrund von drei Merkmalen vorgenommen werden kann. Erstens in Bezug auf die Organisationsform, zweitens in Bezug auf die Aktivitäten und drittens in Bezug auf das Verhältnis zum Staat.

Meist werden private Militärfirmen als Phänomen der ‚Low Intensity Conflicts‘ (LICs) untersucht oder als Element der ‚neuen Kriege‘ verstanden. Angesichts der Beiträge privater Militärfirmen zu ausgewachsenen Militäroperationen (Afghanistan seit 2001 und Irak 2003) und aufgrund ihrer wachsenden Rolle in den Verteidigungsstrukturen einiger Staaten scheint mir dieser analytische Rahmen verfehlt⁸. Vielmehr stellt sich die Frage, welche Aufgaben und Funktionen diesen neuen Akteuren zukommen? In der Literatur lassen sich dabei drei verschiedene Schwerpunkte erkennen. Erstens wird in zahlreichen Publikationen die Ansicht vertreten, private Militärfirmen seien eng mit wirtschaftlichen Interessen, insbesondere im Bereich des Rohstoff- und Bergbausektors verbunden.

⁷ Der Begriff „Condottieri“ stammt von dem lateinischen Wort „condotta“ was Soldvertrag heißt. Die Condottieri waren insbesondere ein Phänomen der italienischen Renaissance und wurden von Niccolò Machiavelli in seinem „il Principe“ als Ursache der Schwäche Italiens kritisiert. Vgl. u.a. Christo Botha: „From mercenaries to ‚private military companies‘: the collapse of the African state and the outsourcing of security“, in: South African Yearbook of International Law, 1999, Vol. 24, S.135; sowie: Eugene B. Smith: „The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications“, in: Parameters, Winter 2002/2003, S. 104-119.

⁸ Insbesondere die Vereinigten Staaten lagern mehr und mehr Aufgaben im Umfeld militärischer Operationen an Vertragsunternehmen aus. Peter W. Singer weist darauf hin, dass das Pentagon allein für Training jährlich rund US \$ 4 Mrd. an sogenannte ‚private military contractors‘ bezahlt. Vgl. auch Nelson D. Schwartz: „The War Business – The Pentagon’s Private Army“, in: Fortune, 03-03-2003. <http://www.fortune.com/fortune/articles/0,15114,427948,00>

Eine weitere Diskussion hat sich um die Auswirkungen auf die Stabilität ‚schwacher‘, beziehungsweise ‚zerfallender Staaten‘ entwickelt.⁹ Befürworter der Militärfirmen argumentieren, dass deren Effizienz und Disziplin gerade in diesen Krisenregionen stabilisierende Wirkungen entfalten könnten.¹⁰ Kritische Stimmen warnen hingegen vor den Gefahren äußerer Einmischung und sehen private Militärfirmen als destabilisierende Kraft.

Drittens weisen einige Autoren auf das enge Verhältnis privater Militärfirmen zu den Sicherheitsstrukturen ihrer Herkunftsstaaten hin. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Private Militärfirmen werden in der Regel nicht nur von hochrangigen Ex-Militärs und ehemaligen Angestellten staatlicher Sicherheits- und Nachrichtendienste geführt, sondern rekrutieren sich zum Großteil aus den diversen Spezialeinheiten der jeweiligen regulären Armeen.

Aus diesen unterschiedlichen Funktionen privater Militärfirmen ergibt sich die Frage, ob diese Firmen eher als Ausdruck zunehmend schwindender staatlicher Gewaltmonopole und als Ausdruck einer fortschreitenden Privatisierung des Krieges zu verstehen sind, oder ob sie im Gegenteil, als Mittel zur Erneuerung staatlicher Ordnungsmacht und zur Erweiterung staatlicher Handlungsspielräume interpretiert werden können?

Die vorliegende Arbeit versucht einige Anhaltspunkte zur Beantwortung dieser Frage zu erarbeiten und damit zum Verständnis der scheinbar widersprüchlichen Funktionen und Rollen privater Militärfirmen beizutragen.

Diesen Fragekomplexen entsprechend, gliedert sich die Arbeit in drei inhaltliche Kapitel. In einem ersten Kapitel gehe ich der Frage nach, was unter Privaten Militärfirmen zu verstehen ist. Daran anschließend erörtere ich im zweiten Kapitel die Rolle privater Militärfirmen im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Interessen, den Bedürfnissen sogenannter schwacher Staaten und den Herausforderungen der Herkunftsstaaten. Im Dritten Kapitel versuche ich zu zeigen, dass private Militärfirmen sowohl als eine Form der Erweiterung staatlicher Handlungsspielräume verstanden werden können, als auch Risiken in Bezug auf die langfristige Stabilität einer auf demokratischer Rechtsstaatlichkeit basierenden Sicherheitsordnung darstellen.

⁹ Solche Staaten, die in der Literatur meist als ‚weak states‘ beziehungsweise ‚failed states‘ bezeichnet werden, kennzeichnen sich u.a. durch einen mehr oder weniger ausgeprägten Verlust effektiver Territorialkontrolle.

¹⁰ Vgl. u.a. Douglas Brooks: „Creating the Renaissance Peace: The utilization of private companies for peacekeeping and peace enforcement activities in Africa“, paper for the Africa Institute of South Africa’s 40th Anniversary Conference, 30 May – 2 June 2000, Pretoria, South Africa; sowie: Christopher Coker: „Outsourcing War“, in: Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.1, 1999, S. 111.

1. VON SÖLDNER ZU PRIVATEN MILITÄRFIRMEN

„Today’s world is a far cry from the 1960s when private military activity usually meant mercenaries of the rather unsavoury kind involved in post-colonial or neo-colonial conflicts.”¹¹

Jack Straw, britischer Außenminister

Trotz ihrer fortgesetzten Präsenz in zahlreichen Konflikten der Peripherie, wurden Söldner im 20. Jahrhundert meist als anachronistisches Phänomen interpretiert. Der Verdrängungsprozess privater Gewalt durch staatliche Gewaltmonopole wurde lange für natürlich, irreversibel oder einfach für selbstverständlich gehalten. Spätestens seit Beginn der 1980er Jahre kann aber kein Zweifel mehr an der Existenz gegenläufiger Prozesse bestehen. Verstärkt durch die geopolitischen Veränderung Anfang der 1990er Jahre lässt sich ein Trend zur Reprivatisierung konstatieren, dessen Dynamik bis heute ungebrochen ist und längst nicht nur zivile, sondern vermehrt auch militärische Aufgabenfelder umfasst. Die Verbreitung und Umsetzung neoliberaler und neokonservativer Konzepte und Ideen seit Beginn der 1980er Jahr hat maßgeblich zu dieser Entwicklung beigetragen. Thatcher’s *‘get the state off the people’s back’*-Politik wurde in Großbritannien von den nachfolgenden Regierungen Major und Blair fortgesetzt. Darüber hinaus sind wesentliche Elemente dieses neoliberalen Modells seither in der gesamten industrialisierten Welt und nicht weniger in vielen unterentwickelten Ländern vorherrschend geworden. Bereits während der 1980er Jahre bildete sich damit eine wesentliche Voraussetzung für die Auslagerung militärischer Aufgaben auf deren Grundlage sich nach dem Ende des Kalten Kriegs ein regelrechter Boom privater Sicherheitsdienste und Militärfirmen entwickelte. Die Implosion der Sowjetunion und die Kürzungen der Verteidigungsausgaben in fast allen westlichen Staaten zu Beginn der 1990er Jahre ließ in der Folge ein internationales Machtvakuum entstehen. Dies begünstigte den Boom privater Militär- und Sicherheitsunternehmen,¹² der mit den spektakulären Kampfeinsätzen von Executive Outcomes Mitte der 1990er Jahre einen vorläufigen Höhepunkt erreichte. Private Militärfirmen wurden bald als ‚neue‘, ‚moderne‘ oder ‚korporative Söldner‘ betitelt. Meist wurde (und wird) dabei jedoch übersehen, dass Söldnertruppen, wie sie in den 1960er und 1970er Jahren – insbesondere

¹¹ Jack Straw, Secretary of State for Foreign and Commonwealth Affairs: Vorwort zu: Foreign and Commonwealth Office: „Private Military Companies - Options for Regulation“ (‘Green Paper‘), London, The Stationary Office, 2002.

¹² Juan Carlos Zarate: „The Emergence of a New Dog of War“, 1998, S. 76.

in Afrika – für Aufsehen sorgten, auch gegenwärtig in zahlreiche Konflikte involviert sind.¹³ Und noch eine weitere Tatsache lässt an der Interpretation privater Militärfirmen als Söldner Zweifel aufkommen. Private Unternehmen, die militärische Dienstleistungen vermitteln existierten bereits vor dem aktuellen Boom. Bereits David Sterling, der Gründer der berühmten britischen Eliteeinheit Special Air Services (SAS) errichtete – nach seinem Ausscheiden aus dem Militär – 1967 ein Unternehmen mit dem Namen ‚WatchGuard‘, das die Dienste ehemaliger britischer Offiziere an Regierungen aus der Golfregion vermittelte. WatchGuard war aber nicht die einzige Firma, die schon vor den 1990er Jahren militärische Dienstleistungen anbot. Die Wurzeln von Unternehmen wie KMS, KAS, Saladin, DSL (heute Armour Group), Security Advisory Services (SAS) und vielen anderen reichen in die 1970er und 1980er Jahren zurück¹⁴. DynCorp Inc., der Dachkonzern der privaten Militärfirma DAOL, wurde in den 1950er Jahren aufgebaut¹⁵, und auch die in Virginia ansässige Firma MPRI wurde schon 1987 gegründet. Private Militärfirmen sind also nicht aus den Söldnertruppen der postkolonialen Zeit hervorgegangen, sondern haben sich vielmehr in enger Verbindung mit den Sicherheitsinstitutionen ihrer Herkunftsstaaten entwickelt. Eine Abgrenzung zu Söldnern scheint daher möglich. Dennoch lässt sich fragen, ob eine solche Unterscheidung überhaupt sinnvoll ist? Oder ob es sich vielmehr ‚nur‘ um zwei verschiedene Erscheinungsformen des Söldnerwesens handelt? Letztendlich hängt dies natürlich von der Definition des Begriffs ‚Söldner‘ ab und genau darin liegt eine wesentliche Schwierigkeit, weil die Vielzahl an historischen Erscheinungsformen eine klare Definition unmöglich macht.

Das Oxford English Dictionary führt beispielsweise eine sehr einfache und weite Definition an. Ein Söldner ist demnach *„a professional soldier serving a foreign power“*. Nach dieser

¹³ An Beispielen ist kein Mangel: Mobutu Sese Seko heuerte im Jahr 1997 Kräfte aus dem ehemaligen Jugoslawien und zahlreichen anderen Staaten, um den Vormarsch der Truppen von Laurent Kabila zu stoppen, der sich mit Hilfe einer geradezu internationalen Koalitionsarmee auf die Hauptstadt Kinshasa zu bewegte. Im Frühsommer 2002 organisierte Didier Ratsiraka, der – in Folge von Wahlniederlagen und Massenprotesten – aus dem Amt gedrängte ehemalige madagassische Präsident, während eines Aufenthaltes in Paris eine Söldnertruppe, die am 19.06.2002 mit einem Privatflugzeug Richtung Madagaskar aufbrach. Nachdem Informationen über den geplanten Söldnereinsatz schon kurz nach dem Abflug von Paris an die Medien gelangt waren, wurde die Maschine in Tansania zur Umkehr gezwungen. Henri Astier von der BBC kommentierte den Zwischenfall mit den Worten: *„France's dogs of war are down, but they are not out.“* Henri Astier: *„French soldiers of fortune still roam Africa“*, BBC News Online, 20-06-2002, 16:33 GMT

¹⁴ *„In the period preceding 1990, the overwhelming majority of PMCs involved in foreign military operations around the world originated in Britain, [...] and the focus of their operations being largely but not exclusively in the Middle East.“* Kevin A. O’Brien: *„Private Military Companies and African Security 1990-98“*, S. 46, in: Abdel-Fatau Musah und J Kayode Fayemi: *„Mercenaries – An African Security Dilemma“*, London, 2000.

¹⁵ DynCorp wurde von zwei ehemaligen Militärpiloten gegründet und transportierte insbesondere in Ostasien Ersatzteile für die Army. Seit 1951 stellt DynCorp Techniker für die US Air Force bereit. Heute ist DynCorp einer der bedeutendsten privaten Vertragspartner des US Department of Defense im Dienstleistungsbereich. Vgl. u.a. Stuart McGhie: *„Private Military Companies: Soldiers.Inc.“*, in: *Janes Defence Weekly*, 22-05-2002.

Definition wären beispielsweise die britischen ‚Gurkhas‘¹⁶ ebenso wie die französischen Fremdenlegionäre ‚Söldner‘, obwohl beide vollständig in die Kommandostrukturen der jeweiligen nationalen Streitkräfte integriert sind. Auch die Schweizer Garde im Vatikan ist demnach nichts als eine Söldnertruppe. Noch problematischer erscheint die Definition des ‚Dictionnaire d’art et d’histoire militaire‘: *„Mercenaire: homme qui, pour de l’argent, se bat pour une cause qui ne le concerne pas.“*¹⁷ Doch wer kann entscheiden, ob die Bezahlung das prinzipielle Handlungsmotiv darstellt? Macht die Entlohnung für seine Waffendienste einen Berufssoldat bereits zum Söldner? Und könnten dann nicht auch die UN-Blauhelmkontingente einiger ärmerer Staaten, deren Sold zum Teil weit unterhalb der Vergütung von UN-Truppen liegt, als ‚Söldnerkontingente‘ bezeichnet werden? Ein ähnliches Problem stellt sich im Zusammenhang mit dem zweiten Kriterium der Definition. Kann man wirklich sagen, dass die ‚Befreiung des Irak‘ einen einfachen amerikanischen Infanteristen mehr angeht als einen angolanischen Söldner die politischen Geschicke des Kongo? Anders formuliert, könnte man fragen, wo die Grenze zwischen Soldaten einer Berufsarmee und Söldnern zu ziehen ist, wenn man einzig auf die Motivationen der Individuen fokussiert?¹⁸ Angesichts dieser Schwierigkeiten vergleicht James Larry Taulbee in seinen ‚Reflections on the Mercenary Option‘ die Definition von Söldnern mit den Widersprüchen, die eine Definition von Terroristen mit sich bringen kann.¹⁹

Verständlicherweise nutzen private Militärfirmen – angefangen bei eigenen Homepages und Pressemitteilungen bis hin zu Interviews und Publikationen – fast jede Gelegenheit, um sich ein offenes, vertrauenswürdiges – und vor allem nicht den Klischees von Söldnern entsprechendes – Erscheinungsbild zu geben.²⁰ Die Private Militärfirma Sandline International verlangt beispielsweise in einem offenen Brief:

¹⁶ Gurkhas sind nepalesische Freiwillige, die seit dem Friedensvertrag von Sugauli (Indien) im Jahr 1816 Elitebrigaden der Britischen Armee stellen. Das Regiment umfasst derzeit rund 3600 Mann.

¹⁷ Dictionnaire d’art et d’histoire militaire, Puf, Paris, 1988.

¹⁸ *„The United States is not the first society to wrestle with these questions nor the first to adopt the solution of paying a few to protect the many. Pay in this context blurs the line between ‘mercenary’ and ‘patriot.’“* James Larry Taulbee: „Reflections on the Mercenary Option“, in: Small Wars & Insurgencies, Vol. 9, N° 2 (Autumn 1998), S.151.

¹⁹ James Larry Taulbee: „Reflections on the Mercenary Option“, 1998, S. 151.

²⁰ Besonders bemerkenswert ist die Homepage von Sandline International, die neben einem umfassenden Zeitungsarchiv auch Literaturhinweise, eigene und fremde, teilweise auch kritische Publikationen verfügbar macht. <http://www.sandline.com>, Weniger offen präsentieren sich im Internet Firmen wie MPRI, deren 2001 neugestaltete Homepage (<http://www.mpri.com>) einen wenig militärischen Eindruck erzeugt, oder Beni Tal, mit einer eher sparsamen Homepage (<http://www.beni-tal.co.il>). Hingegen bietet die Internetseite der US-amerikanischen Firma ‚International Charters Inc.‘ sogar herunterladbare Videoclips (<http://www.icioregon.com>).

„[T]here must be merit to an open-minded approach rather than adopting a preconceived position which will probably have been heavily influenced by stories of the ragged mercenaries of the 1960s to 1980s. Sandline is as different to those groupings as apes to man.“²¹

Tatsächlich scheint die begriffliche Fokussierung auf Söldner in vielen Zusammenhängen einem umfassenderen Verständnis eher im Weg zu stehen. Schon ein rein äußerlicher Vergleich macht die großen Unterschiede offenbar. Als registrierte Unternehmen verfügen private Militärfirmen über eigene Rechtspersönlichkeit, sie unterhalten repräsentative Büros in einigen wichtigen (westlichen) Staaten, und versichern ihren Willen zur Gesetzestreue. David Barzagan schreibt in seinem ‚users guide to the capital’s [London’s] freelance armies‘ über das Outfit des Personals privater Militärfirmen: „You won’t spot them, though; they are more likely to wear tailored suites than combat fatigues [...].“²²

Über diese Äußerlichkeiten hinaus betonen Vertreter der Militärfirmen, wie Tim Spicer, der ehemalige Präsident der bereits erwähnten Firma Sandline International, und gegenwärtige Leiter von ‚Strategic Consulting International‘ (SCI) dass private Militärfirmen im Gegensatz zu Söldnern nicht einfach für den meistbietenden arbeiten würden, sondern nur für anerkannte Regierungen unter Berücksichtigung ethischer Überlegungen aktiv würden.²³ Derartige Bekenntnisse mögen mehr sein als eine reine PR-Maßnahme. Eine brauchbare Unterscheidung kann aber letztlich nicht auf Motivationen aufbauen. David Shearer verfolgt deshalb einen anderen Ansatz, um zu einer klaren Unterscheidung zwischen PMCs und Söldnern zu gelangen.

„[...], preferable to an approach that classifies them [the PMCs] as mercenaries, is to define private military actions according to what they **do** rather than what they **are**.“²⁴ (Hervorhebung hinzugefügt)

Dieser Fokus zeigt tatsächlich sehr deutlich, dass es wichtige Unterschiede zwischen den verschiedenen privaten militärischen Akteuren und Sicherheitsdienstleistungen gibt. Der private Wachmann einer Bankgesellschaft, der Angestellte einer privaten Sicherheitsfirma, der ein

²¹ Sandline International: „An Open Letter“, Februar 1999, als „white paper“ unter: <http://www.sandline.com>

²² David Barzagan: „Going Private: a users guide to the capital’s freelance armies“, in: The Guardian, London, 08-09-1997

²³ „Contrairement aux mercenaires, nous sommes liés par de très strictes contraintes éthiques.“ Tim Spicer im Interview mit: Amir Taheri: „Privatiser la Guerre – Entretien avec Tim Spicer“ in: Politique Internationale, No. 94, Winter 2001/2002, S. 245.

²⁴ David Shearer: „Private Military Force and Challenges for the Future“, in: Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1, 1999, S. 90.

internationales Unternehmen über Sicherheitsrisiken in Krisenregionen berät, der Ausbilder einer privaten Militärfirma, der eine Spezialeinheit trainiert, und der klassische ‚*Soldier of fortune*‘, der auf eigene Rechnung den Abzug bedient – all das sind in erster Linie sehr unterschiedliche Aktivitäten (und nicht zwangsläufig sehr unterschiedliche Motivationen). Andererseits ist zu bedenken, dass im typischen Einsatzgebiet privater Militärfirmen die Grenzen zwischen ‚Kampfteilname‘ und anderen Aufgaben, wie Training, Aufklärung und Logistik verschwimmen. Ganz abgesehen davon, kann der Einfluss den beispielsweise die Beratungsleistung einer privaten Militärfirma auf das Kriegsgeschehen hat, weit größer sein als die direkte Beteiligung an den Kämpfen. Peter W. Singer argumentiert daher für eine stärkere Berücksichtigung der organisatorischen Unterschiede:

„Mercenaries, it should be noted, are conventionally understood to be individual based in unit of operation and thus ad hoc in organization [...].²⁵ Thus for PMFs [private military firms], it is not the people who matter but the structure they are within.²⁶

Zusammengenommen scheint mir eine Gleichsetzung von Söldnern und privaten Militärfirmen ebenso wenig gerechtfertigt, wie die Behauptung, dass private Militärfirmen Teil eines völlig neuen militärischen Phänomens seien²⁷. Der Organisationsgrad, die Diversifizierung des Angebots, sowie die Nähe zu den Sicherheitsinstitutionen ihrer Herkunftsstaaten sprechen jedoch eindeutig für eine begriffliche und analytische Trennung. Diese drei Merkmale ergeben einen Vorstellungsraum, in dem private Militärfirmen einen bestimmten Bereich besetzen. Dieser Bereich zeichnet sich durch ein relativ hohes Maß organisatorischer Struktur, einen Bezug zwischen den Aktivitäten und Einsatz von militärischen Gewaltmitteln, sowie durch eine beschränkte, aber formal rechtliche Unabhängigkeit von den Herkunftsstaaten aus.

²⁵ Peter W. Singer: „Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatized Military Industry“, in: *International Security*, Vol. 26, No. 3, Winter 2001/2002, S. 191.

²⁶ Peter W. Singer: „Corporate Warriors“, 2001/2002, S. 192.

²⁷ „*Sandline and other PMCs are part of a wholly new military phenomenon.*“ Timothy Spicer: „Why we can help where governments fear to tread“, in: *The Sunday Times*, 24-05-1998.

2. INTERESSEN, ROLLEN UND ABHÄNGIGKEITEN

“All we really do is help friendly, reasonable governments solve military problems; it’s not all about fighting – it’s more about organisation, training, command and control.”²⁸

Tim Spicer, SCI (ehem. Präsident von Sandline.)

Wie bereits einleitend angedeutet, werden private Militärfirmen oft sehr unterschiedlich interpretiert. Viele Beobachter sehen sie als Ausdruck einer fortschreitenden Ökonomisierung militärischer Gewalt. Diese Sichtweise ist häufig mit der Kritik verbunden, diese Unternehmen seien an der wirtschaftlichen Ausbeutung rohstoffreicher Krisenregionen beteiligt. Andere verweisen hingegen auf die Tatsache, dass private Militärfirmen meist im Auftrag von Regierungen arbeiten und eher zur Stabilisierung von Krisenregionen beitragen. Die engen Verbindungen zwischen privaten Militärfirmen und ihren Herkunftsstaaten lassen überdies vermuten, dass die Aktivitäten dieser Firmen mit den außen- und sicherheitspolitischen Zielsetzungen dieser Staaten übereinstimmen. Diese drei verschiedenen Aspekte der Aktivitäten privater Militärfirmen scheinen sich auf den ersten Blick zu widersprechen. Bei genauerer Betrachtung ergibt sich aber ein differenziertes und durchaus konsistentes Bild.

In Bezug auf die Verbindung zu wirtschaftlichen Interessen stellt das britische ‘Foreign and Commonwealth Office’ beispielsweise folgendes fest:

„It is striking that the countries in Africa most associated with the use of mercenaries and PMCs – Angola, Sierra Leone and Zaire [Democratic Republic of Congo] – are those with readily available mineral resources.“²⁹

Tatsächlich beruht der Boom privater Militär- und Sicherheitsdienstleistungen längst nicht nur auf staatlicher, sondern zu einem nicht unbedeutenden Teil auch auf privater Nachfrage. Insbesondere zwei Faktoren tragen zu dieser privaten Nachfrage nach Sicherheitsdienstleistungen bei. Erstens sind viele Staaten aufgrund langjähriger Bürgerkriege, katastrophaler finanzieller Verhältnisse, ausufernder Korruption und anderer Probleme zunehmend weniger in der Lage, privates Eigentum ausreichend zu schützen. Zweitens wächst

²⁸ Tim Spicer im Interview mit Judith Woods, in: the telegraph, Freitag, 03-12-1999, Issue 1652.

²⁹ FCO: „Options for Regulation“ ‘Green Paper’, 2002, Absatz 40.

das Interesse multinationaler Wirtschaftsunternehmen und risikofreudiger Investoren an den teilweise lukrativen Geschäftsmöglichkeiten, die auch, oder vielleicht gerade in Konfliktzonen bestehen. Der Mangel an staatlicher Sicherheitsgewährleistung hindert aber Investoren nicht unbedingt an einem Engagement in solchen Krisenregionen, jedenfalls nicht solange sich dennoch Profite erwirtschaften lassen oder es um die Verteidigung von Marktpositionen geht.

„Industries want to maintain their turf. If the government is unstable, you don't want to invest and then lose your position. So companies hire private firms to setup an enclave of safety.“³⁰

Die Kosten der Beauftragung einer privaten Sicherheits- oder Militärfirma sind aus Sicht der Investoren nicht anders zu beurteilen als eine Versicherung. Die langjährigen und kostspieligen Erfahrungen multinationaler Konzerne mit Geiselnahmen, Erpressungen und Schutzgeldern bilden die Ausgangslage für einen emotionslos kalkulierten Umgang mit wachsenden Gefahren. Weil die Bedrohungen und Risiken in Krisengebieten weit über das für entwickelte Staaten gewohnte Maß hinausgehen, sind die Sicherheitsvorkehrungen entsprechend hoch. Sabotage, bewaffnete Überfälle und Piraterie erfordern und bewirken, dass Wachdienste mehr an militärische Spezialeinheiten erinnern als an die Türsteher eines Einkaufszentrums. Solange dieser käufliche Schutz verfügbar und bezahlbar bleibt, wird sich wohl immer ein Investor finden, der auch in solchen „Risikomärkten“ seinen Geschäftsinteressen nachgeht. Kritiker warnen bereits vor einer zunehmend aggressiven Verbindung zwischen wirtschaftlichen Interessen und militärischen Mitteln. Der französische Militärstrategie Leutnant-Colonel Grégoire de Saint-Quentin beispielsweise hält eine Zuspitzung des gegenwärtigen Zusammenspiels von Wirtschaft und Gewalt für möglich.³¹

Andererseits betonen Fürsprecher derartiger Sicherheitsarrangements, dass die Ermöglichung und Absicherung ausländischer Investitionen eine Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung darstelle und daher positiv beurteilt werden sollte. Einnahmen aus Konzessionsgeschäften, Öl und anderen Primärgüterexporten stellen für viele Staaten eine unverzichtbare Einnahmequelle dar, auf die viele Regierungen schon allein deshalb angewiesen sind, weil sie im Kampf gegen Rebellengruppen, bewaffnete Opposition und Banden einerseits, sowie Schuldenberge und Korruption andererseits schlicht überfordert sind. Daher verstehen sich private Militärfirmen auch als Helfer in Bedrängnis befindlicher Regierungen. Vorwürfe,

³⁰ Ken Silverstein: „Private Warriors“, Verso Books, Juli 2000, S. 160.

³¹ „[...] il n'est pas exclu que cette relation puisse prendre un caractère offensif, traduisant l'âpreté de la compétition pour le contrôle des ressources naturelles.“ Grégoire de Saint-Quentin: „Mercenariat et Mutations Stratégiques“, in : Défense Nationale, 54/4 (1998 N° 4), S. 41-42.

sie würden sich an der wirtschaftlichen Ausbeutung der Einsatzländer beteiligen, werden entschieden zurückgewiesen.³²

Verglichen mit dem extensiven Gebrauch offensiver militärischer Gewalt durch die Großen kolonialen Handelsgesellschaften erscheint der aktuelle Einsatz militärischer Mittel zur Sicherung von wirtschaftlichen Interessen eher unbedeutend. Auch wenn zu erwarten ist, dass private Militär- und Sicherheitsfirmen in Zukunft weitreichenderen Schutz wirtschaftlicher Interessen bereitstellen werden, kann von einer regelrechten Kommerzialisierung der Kriegsführung keine Rede sein.³³ Vielmehr kann die Zunahme privater Sicherheitsdienstleistungen als Reaktion auf die Unfähigkeit schwacher Staaten verstanden werden, effektive Sicherheit herzustellen.³⁴ Nicht selten muss die Präsenz schlecht ausgebildeter und noch schlechter bezahlter staatlicher Sicherheitskräfte von der Bevölkerung mehr als Gefahr denn als Schutz empfunden werden. Es ist daher leicht nachvollziehbar, dass diejenigen, die es sich leisten können, den Schutz privater Sicherheitsdienste bevorzugen.

Jahrzehntelange Bürgerkriege, wie in Angola oder Kolumbien, waren während des Kalten Krieges nicht selten Ausdruck der Rivalitäten der Supermächte. Dieser Charakter hat sich jedoch seither verändert.

*„With the ending of the Cold War in the northern world, the conflicts were left to stumble on without external support and, not surprisingly, in many cases the antagonists turned to private sources to support their efforts.“*³⁵

So wichtig der Entzug der Militärhilfen der Supermächte für der Entwicklung privater Militärfirmen sein mag, so sicher ist, dass dabei auch andere Entwicklungen eine wesentliche Rolle spielen, beziehungsweise gespielt haben. Herbert Howe argumentiert, dass bereits direkt nach der Unabhängigkeit von den Kolonialmächten die militärischen Kapazitäten vieler

³² Michael Grunberg von Sandline International erklärte etwa, dass, „[...] the claim that it is re-colonisation by big multinationals is bullshit.“, in: Marcia Lutyen: „Military Operations (ex Vat)“, in: De Volkskrant (NL), 17-02-2001.

³³ Christopher Coker hat dies auf die kurze Formel gebracht: „War is unlikely to become a trade.“ Christopher Coker: „Outsourcing War“, 1999, S. 112.

³⁴ Yves Sandoz stellt in diesem Zusammenhang fest: „The weaker the state and the more chaotic the situation, [...] the more extensive the direct security services provided by private bodies.“ Yves Sandoz, in: Jakkie Cilliers und Peggy Mason (Hg.): „Peace Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies“, Institute for Security Studies, 1999, S. 211.

³⁵ Kevin A. O’Brien, in: Abdel-Fatau Musah und J Kayode Fayemi: „Mercenaries“, 2000, S. 48.

afrikanischer Staaten abgenommen haben.³⁶ In der Folge, so das Argument von Mazrui, haben zwei Kräfte den afrikanischen Staat zermürbt und in erneute Abhängigkeit von externer Hilfe gebracht: Erstens, der Ausbruch dezentraler Gewalt, und zweitens, zentralisierte oder gesteuerte Unterdrückung.³⁷ Häufig schwankt das Machtgefüge zwischen einer gefährlichen Verschmelzung der Regierung mit den Interessen der Militärs einerseits und einer noch gefährlicheren Entfremdung zwischen militärischer und ziviler Macht andererseits. Auf dieser Grundlage wird verständlich, warum das Erscheinungsbild der Regierungen schwacher, beziehungsweise zerfallender Staaten zum Teil sehr unterschiedlich sein kann. Eine Elite von Militärs, ein Clan mit engen ethnischen Grenzen, eine Regierung, die der eigenen Armee nicht trauen kann, und ein Präsident, der dem Schuldenmanagement seine militärischen Erfordernisse geopfert hat, – das alles sind unterschiedliche Regierungsformen, deren gemeinsame Schwäche in der Suche nach externer Hilfe Ausdruck findet.

*„From Azerbaijan to Zaire, disorganised military forces need help. And for second-rate dictators trying to extend their reign or Third World countries trying to protect first-class mineral deposits, the market for private military assistance is ballooning.“*³⁸

Ob private Militärfirmen zu einer dauerhaften Stabilisierung schwacher Staaten beitragen können, muss jedoch bezweifelt werden. Nicht zuletzt besteht die Gefahr, dass Regierungen, die sich auf die Unterstützung durch private Militärfirmen verlassen, auf die notwendigen Investitionen in funktionierende staatliche Sicherheitsinstitutionen verzichten könnten und in zunehmendem Maße auf externe Unterstützung angewiesen wären. Aber auch wenn die langfristigen Auswirkungen der Aktivitäten privater Militärfirmen eher kritisch zu beurteilen sind, fällt es schwer, ihren Einsatz im Auftrag konfliktgeplagter Staaten zu verurteilen. Schließlich kann einer anerkannten Regierung kaum die Berechtigung abgesprochen werden, militärische Unterstützung zu erkaufen und einzusetzen. David Isenberg vom Center for Defense Information äußert sich diesbezüglich sehr deutlich.

*„[It is] immoral and the height of hypocrisy to tell another state it cannot take steps to defend itself because someone has inaccurate and outmoded ideas about private military forces.“*³⁹

³⁶ Herbert Howe: „Ambiguous Order“, 2001, S. 28-35.

³⁷ Ali A. Mazrui: „The Africans: A Triple heritage“, Little Brown and Company, New York, 1986, S. 20.

³⁸ Adam Zagorin: „Soldiers for Sale“, in: Time magazine, Vol. 149, No.21, 26-05-1997. <http://www.sandline.com/hotlinks/publications.html>

³⁹ David Isenberg: Combat for Sale: The New, Post Cold War Mercenaries, in: USA Today, März 2001, S. 16.

Die Nachfrage nach den Leistungen privater Militärfirmen ist darüber hinaus nicht selten auch ein Versuch, Unterstützung von den (meist westlichen) Herkunftsstaaten zu bekommen. Die Beauftragung einer privaten Militärfirma ermöglicht nicht nur Zugang zu militärischem Know-how, sondern ist nicht selten ein Ersatz für die staatlichen Militärberater der Groß- und Supermächte früherer Jahre. Diese Funktion der Militärfirmen wird verständlich, wenn man das Verhältnis zu ihren Herkunftsstaaten näher betrachtet.

Vertreter der Militärfirmen haben immer wieder explizit darauf hingewiesen, ihre Aktivitäten mit den Interessen ‚wichtiger westlicher Regierungen‘ abzustimmen.⁴⁰ Für diese Kooperationsbereitschaft privater Militärfirmen lassen sich verschiedene Gründe anführen.

Wichtigster Bezugspunkt zwischen privaten Militärfirmen und jenen Staaten, aus deren Sicherheitsstrukturen sie sich herausentwickelt haben, ist zweifellos die Tatsache, dass einer Anstellung durch eine private Militärfirma meist ein einschlägiger Werdegang im staatlichen Sicherheits- und Verteidigungssektor vorausgeht. Nur der Rückgriff auf diesen Erfahrungsschatz versetzt private Militärfirmen überhaupt in die Lage, komplexe Einsätze durchzuführen. Diese Abhängigkeit ist je nach Aufgabenbereich der Militärfirmen unterschiedlich ausgeprägt. Während Firmen, deren Angebot ausschließlich oder überwiegend aus Beratungsleistungen besteht, über eine gewisse Personalreserve bei ruheständigen Führungsrängen verfügen, erfordern andere militärische Aufgaben, wie die aktive Beteiligung an Kampfeinsätzen, nicht nur erfahrene, sondern auch frisch trainierte Spezialkräfte.⁴¹ Anders gesagt, hängt der Umfang direkter Kampfbeteiligung privater Militärfirmen nicht unwesentlich vom Zugang zu staatlich ausgebildeten Einsatzkräften ab. Genau dieser Zugang unterliegt jedoch in der Regel gesetzlichen Beschränkungen in Form von teils mehrjährigen Berufssperren für militärische Kommandoränge und Mitglieder von Spezialeinheiten.

Aber es sind nicht nur die personellen Anforderungen, die eine Kooperation privater Militärfirmen mit ihren Herkunftsstaaten erforderlich machen, sondern vor allem auch logistische Herausforderungen, die eine weitere Abhängigkeit von staatlichem Wohlwollen mit sich bringen. Der Transport von Material – sei es für einen Einsatz bestimmt oder zur Aufrüstung des Klienten – ebenso wie die anderen organisatorischen Aufgaben privater Militärfirmen lassen sich kaum jenseits staatlicher Aufmerksamkeit abwickeln. Ein

⁴⁰ Vgl. u.a. entsprechende Hinweise auf der Internetseite von Sandline International (<http://www.sandline.com>); sowie: Tim Spicer im Interview mit Amir Taheri: „Privatiser la Guerre“, 2002, S. 249.

⁴¹ „Private companies cannot afford the kind of training and readiness that is available to professional national military establishments“ aus: FCO: „Options for Regulation“, ‘Green Paper’, 2002, Absatz 26.

kooperatives Verhalten seitens privater Militärfirmen stellt daher eine Grundlage für deren Effizienz, Zuverlässigkeit und Geschäftserfolg dar.

Eine Differenzierung zwischen der Situation in den Vereinigten Staaten und anderen wichtigen Herkunftsstaaten privater Militärfirmen ist in diesem Zusammenhang sinnvoll. Während beispielsweise in Großbritannien Firmen bisher keinen besonderen Einschränkungen beim Export von militärischen Dienstleistungen unterliegen, ist in den Vereinigten Staaten eine Lizenzierung unter der ‚International Traffic in Arms Regulation‘ (ITAR)⁴² unter der Aufsicht des ‚Office of Defense Trade Controls‘ des State Department notwendig.⁴³ Auch in Israel besteht ein ähnlicher Rechtsrahmen, der nicht zuletzt verhindern soll, dass militärisches Know-how an nicht befreundete Staaten oder Gruppierungen weitergegeben wird. Darüber hinaus lässt sich noch eine weitere Besonderheit des US-amerikanischen Marktes privater militärischer Dienstleistungen identifizieren, die erheblich zur Abhängigkeit der Militärfirmen beiträgt. Nach Schätzungen erwirtschaften US-amerikanische Militärfirmen zwischen 80% und 90% ihrer Umsätze im Auftrag der Vereinigten Staaten.⁴⁴ Dass dieses Nachfragemonopol von US-Institutionen – auch über direkte Staatsaufträge hinaus – zu einer freiwilligen Ausrichtung an den staatlichen Interessen führt, liegt auf der Hand. Demgegenüber basiert die Verbindung in anderen Staaten weniger auf direkter Regulierung und Nachfragedominanz, sondern ergibt sich aus dem Zusammenspiel indirekter Faktoren, wie personellen, logistischen und organisatorischen Abhängigkeiten.

„[...] dès lors que nous avons vérifié la légalité de notre mission, nous sondons les intentions politiques des principales capitales, c'est-à-dire de Washington, de Paris et de Londres. Car nous pensons avoir au moins besoin de l'accord tacite des puissances démocratiques.“⁴⁵

⁴² Die ITAR Definition militärische Dienstleistungen ist umfassend: (a) *Defense service means: (1) The furnishing of assistance (including training) to foreign persons, whether in the United States or abroad in the design, development, engineering, manufacture, production, assembly, testing, repair, maintenance, modification, operation, demilitarization, destruction, processing or use of defense articles; (2) The furnishing to foreign persons of any technical data controlled under this subchapter (see Sec. 120.10 [Technical Data]), whether in the United States or abroad; or (3) Military training of foreign units and forces, regular and irregular, including formal or informal instruction of foreign persons in the United States or abroad or by correspondence courses, technical, educational, or information publications and media of all kinds, training aid, orientation, training exercise, and military advice.* (See also Sec. 124.1 [Manufacturing license agreements and technical assistance agreements].). Vgl. ITAR, 22 CFR 120.9.

⁴³ In der Republik Südafrika unterliegen private Militärfirmen hingegen dem weit strengeren „Regulation of Foreign Military Assistance Act“ von 1998.

⁴⁴ Sandline International: „Comments on the Government Green Paper“, 2002, S. 6.

⁴⁵ Tim Spicer im Interview mit Amir Taheri: „Privatiser la Guerre“, 2002, S. 249.

Auch wenn es nicht auszuschließen ist, dass einige Aktivitäten privater Militärfirmen über die staatlichen Einflussmöglichkeiten hinausreichen, scheint die Nähe zu ihren Herkunftsstaaten auch jenseits der Vereinigten Staaten eine Erfolgsbedingung der Firmen zu sein. Auf diesem Hintergrund wird auch die Auflösung der bereits erwähnten Firma Executive Outcomes verständlich. War der Umbau der südafrikanischen Streitkräfte nach dem Ende der Apartheid im wesentlichen die Rekrutierungsbasis der Firma gewesen, so entwickelte sich die fehlende politische Rückendeckung zu einem wesentlichen Handicap, das auch die Kooperation mit britischen Firmen und die Verlagerung des Firmensitzes nach London nicht kompensieren konnten. In der Regel haben Herkunftsstaaten jedoch eindeutige Interessen an der Existenz der Branche, die sich dessen durchaus bewusst zu sein scheint.

„It's not so much that we can do things better than sovereign governments [...] it's that we can do it without any of the spin-offs that make military intervention unpalatable to governments[...].“⁴⁶

Anfangen bei der Bereitstellung militärischer Unterstützung in Form von Training und Beratung fremder Militärs,⁴⁷ bis hin zu so unterschiedlichen Aufgaben wie Errichtung und Betrieb von Militärbasen und Erarbeitung von Beschaffungsplänen machen insbesondere die Vereinigten Staaten intensiv von den diversen Möglichkeiten privatrechtlicher Vertragsbeziehungen im Bereich der Außen- und Verteidigungspolitik Gebrauch. Selbst bei der Rekrutierung für die US-Armee wird die Rolle von ‚Uncle Sam‘ mittlerweile von privaten Militärfirmen übernommen.⁴⁸

„Corporate entities are used to perform tasks that the government, for budgetary reasons or political sensitivities, can not carry out.“⁴⁹

Insbesondere die Regierungen führender westlicher Staaten sehen sich zunehmend mit der Herausforderung konfrontiert, zwar über enorme militärische Möglichkeiten zu verfügen, diese jedoch aufgrund der Abhängigkeit von der öffentlichen Zustimmung nicht ohne aufwendige mediale Vorarbeit einsetzen zu können.⁵⁰ Die größte militärische Verwundbarkeit der Vereinigten Staaten ergibt sich längst aus der innenpolitischen Reaktion auf kaum signifikante

⁴⁶ Timothy Spicer: „Why we can help where governments fear to tread“, in: The Sunday Times, 24-05-1998.

⁴⁷ Vgl. u.a. Lawrence Skibbie, ret. Lieutenant General: „Private companies augment our ability to provide foreign training. [...]“ zitiert aus: Ken Silverstein: „Private Warriors“, 2000, S.144.

⁴⁸ MPRI besorgt mittlerweile sowohl die Rekrutierung für die ‚US Army‘ als auch für die ‚Army Reserve‘.

⁴⁹ Den Nelsen, George C. Marshall Center for Security Studies, zitiert bei: Ken Silverstein: „Private Warriors“, S. 145.

⁵⁰ Vgl. u.a. Tim Spicer im Interview mit Amir Taheri: „Privatiser la Guerre“, 2002, S. 246

Verluste eigener Soldaten, und dies auch ungeachtet der Tatsache, dass die US-Armee mittlerweile ein Berufsheer ist. Die Notwendigkeit, militärische Vorhaben öffentlich und in geeigneter Weise zu bewerben, limitiert insbesondere die Möglichkeiten zur Durchführung kleinerer langwieriger Operationen mit komplexen, beziehungsweise schwer kommunizierbaren Zielsetzungen und kann überdies zu inakzeptablen Verzögerungen solcher Einsätze beitragen. Ohne mediale Vorbereitung können sich militärische Engagements als Bumerang erweisen. Zu dieser Einsicht haben insbesondere die Erfahrungen der Vereinigten Staaten 1993 in Somalia beigetragen. Damals waren 18 US-Amerikaner getötet und vor den Kameras von CNN durch die Straßen von Mogadischu geschleift worden, nachdem die Clinton Administration militärisch gegen den somalischen Clanchef Mohammed Aidid vorgegangen war. Die Folge des Zwischenfalls war nicht nur ein fluchtartiger Rückzug, sondern auch ein Umdenken in Washington. Die Bedeutung dieser Probleme für die Entwicklung privater Militärfirmen liegt auf der Hand.

„With the US and other states unwilling to risk the lives of regular soldiers, yet at the same time not wanting to forego strategic influence, the temptation of using companies might prove to be irresistible.”⁵¹

In diesem Zusammenhang müssen auch die Auswirkungen der Ereignisse des 11. Septembers 2001 berücksichtigt werden. Die große Medienresonanz dieser Anschläge hat sicherlich zu einer Reduktion des Rechtfertigungsdrucks staatlicher Militärinterventionen beigetragen. Ob der daraufhin deklarierte „War Against Terrorism“ dauerhaft in der Lage sein wird, öffentlichkeitswirksame Argumente für militärische Auslandsengagements zu liefern, muss jedoch – zumindest außerhalb der Vereinigten Staaten – bezweifelt werden. Die bisherigen Auswirkungen auf den Markt privater militärischer Dienstleistungen sind jedenfalls eindeutig stimulierend. Die Notwendigkeit ‚schwache Staaten‘ in den Kampf gegen den internationalen Terrorismus mit einzubeziehen, erfordert militärische Unterstützungen in Form von Beratung, Training und Logistik, die von den Vereinigten Staaten und ihren ‚Partnern‘ nicht ohne Rückgriff auf die Kapazitäten privater Militärfirmen leistbar sind. Private Militärfirmen erweitern aber nicht nur die Kapazitäten der Herkunftsstaaten bei der Bereitstellung von Militärhilfen wesentlich, sondern können sich auch darüber hinaus als nützlich erweisen. Durch ihre Präsenz vor Ort verfügen diese Firmen über wertvolle Information.⁵² Ihre Kenntnisse des

⁵¹ David Shearer: „Private Military Force“, 1999, S. 85.

⁵² Vgl u.a. Sir Thomas Legg, Sir Robin Ibbs: „Report of the Sierra Leone Arms Investigation“ (‘Legg’s Report’), Ordered by the House of Commons, London, The Stationary Office, 27th July 1998, Abs. 4.6

Konfliktgeschehens und ihre Einsichten in die politische und militärische Situation im Einsatzgebiet erweitert das Interesse der Herkunftsstaaten an einer Kooperation mit privaten Militärfirmen weiter.

3. INTERPRETATIONEN, IMPLIKATIONEN UND RISIKEN

„Aber die Menschen fangen ohne viel Überlegung eine Sache an, die einen augenblicklichen Vorteil bietet und sie gegen die damit verbundenen Gefahren blind macht[...].“⁵³

Niccolo Machiavelli ‘Der Fürst’

Im Vorangegangenen Kapitel habe ich einige Funktionen privater Militärfirmen aufzuzeigen versucht, die sich zu folgenden Thesen zusammenfassen lassen.

- 1) *Private Militärfirmen erweitern die Möglichkeiten für Geschäftstätigkeiten, insbesondere dort, wo die staatliche Territorialkontrolle und Sicherheitsgewährleistung unzureichend ist.*
- 2) *Private Militärfirmen können als Stütze von Regierungen fungieren, deren Sicherheitsinstitutionen nicht zur Herstellung staatlicher Ordnung in der Lage sind.*
- 3) *Private Militärfirmen eröffnen ihren Herkunftsstaaten Möglichkeiten zur direkten und indirekten militärischen Einflussnahme jenseits der einschränkenden Rücksichtnahme auf die Befindlichkeiten der Öffentlichkeit. Damit fungieren private Militärfirmen als ‚Verlängerung‘ bzw. ‚Erweiterung‘ der Handlungsspielräume der Herkunftsstaaten*

Diese Thesen stellen den jeweiligen Nutzen in den Mittelpunkt, der sich für die jeweiligen Akteure aus einer Beauftragung privater Militärfirmen ergibt. Über diese Vorteile hinaus mag die Privatisierung militärischer Aufgaben aber auch mit Risiken verbunden sein. Kritiker warnen beispielsweise vor einer zunehmenden Verlagerung militärischer Aktivitäten in einen Bereich jenseits demokratisch rechtsstaatlicher Kontrollmöglichkeiten. Diese Überlegung scheint insbesondere angesichts der dargelegten Motive seitens der Herkunftsstaaten berechtigt. Die demokratische Kongressabgeordnete Cynthia McKinney hat dies in einer offenen Anfrage an US-Außenminister Colin Powell in Bezug auf die wachsende Rolle privater Firmen im

⁵³ Niccolo Machiavelli: „Der Fürst“, Kapitel XIII, Frankfurt a. M. 1990, Erstausgabe 1532 als ‚Il Principe’

Rahmen US-amerikanischer Maßnahmen zur Bekämpfung des Drogenanbaus in Kolumbien folgendermaßen dargelegt.

„We question the rationale of the US government to use private military contractors in Columbia instead of US military personnel. Private military companies operate at higher cost than our own military, and we lack direct control, oversight, and accountability for their operations. [...] If these private military corporations are being used to avoid public scrutiny and the bad publicity that might ensue from body bags coming home due to an unpopular and poorly explained foreign adventure, then use of PMC's and quite possibly the entire Columbia policy are not sustainable [...].”⁵⁴

Der Mangel an Transparenz und Kontrollmöglichkeiten stellt jedoch keinerlei Vergehen der US-Regierung dar. Zwar gibt es eine Informationspflicht des State Department gegenüber dem Kongress – weil davon aber nur Aufträge mit einem Volumen von über US \$ 50 Mio. betroffen sind, lässt sich eine Berichterstattung an den Kongress beispielsweise durch eine Aufsplitterung der Verträge leicht umgehen. In der Tat stellt der Mangel an Transparenz eine wesentliche Grundlage für die Nützlichkeit privater Militärfirmen dar. Schließlich reduziert dies nicht nur die kommunikativen Herausforderungen, sondern hebt auch die politische Verantwortlichkeit auf, was insbesondere für den Fall, dass ein militärisches Engagement unververtretbare Auswirkungen mit sich bringen sollte, vorteilhaft sein mag.

„[...] les grandes puissances espèrent ainsi combiner un maximum de liberté et un minimum de responsabilité.“⁵⁵

Der Einsatz privater Militärfirmen im Auftrag oder unter Einflussnahme der Herkunftsstaaten ermöglicht diesen also die Erweiterung ihrer Handlungsspielräume, zieht jedoch gleichzeitig die Rechtsstaatlichkeit der Außenpolitik dieser Staaten in Zweifel. Auf lange Sicht könnte daher eine alte Einsicht erneut große Aktualität erlangen.

„States which had opted for hired defense tended to discover that they had sold their birthright.“⁵⁶

⁵⁴ Cynthia McKinney: „Inquiry Into Private Military Companies in Columbia“, Offener Brief an Secretary of State Colin Powell, 15-03-2001.

⁵⁵ Richard Banégas, „Le Nouveau Business Mercenaire“, 1998, S. 193.

⁵⁶ John Keegan: „The Mask of Command, New York“, Viking 1987, S. 313.

Tatsächlich sollten die Gefahren einer Kooperation zwischen Herkunftsstaaten und privaten Militärfirmen nicht unterschätzt werden. Im Frühjahr 1998 konnte die britische Regierung in der sogenannten „Arms to Africa Affair“ erleben, welche Risiken aus der Verbindung zu privaten Militärfirmen resultieren können. Damals hatte die Firma Sandline international – in Umgehung eines UN-Rüstungsembargos – Waffen nach Sierra Leone geliefert. Nachdem Medienberichte und die Ermittlungen der britischen Zollbehörde die Firma in die enge getrieben hatten, wendete sich die Führung von Sandline international über einen Anwalt an die Öffentlichkeit und ließ erklären, die Aktivitäten in Sierra Leone seien mit dem britischen Foreign and Commonwealth Office abgesprochen. Verschiedene teilweise parlamentarische Untersuchungen enthüllten ein weitreichendes und dennoch undurchsichtiges Netzwerk an Regierungskontakten.⁵⁷ Für die Militärfirma bleibt der Bruch des UN-Embargos ohne rechtliche Konsequenzen hingegen war der politische Schaden für die Labour-Regierung erheblich. James Larry Taulbee argumentiert daher folgendermaßen:

*„Another aspect of the perception, indeed the essence of the democratic dilemma with respect to military concerns is today mercenaries (or professional soldiers) serve your wishes; tomorrow, you may be forced to honor theirs. Hiring is one consideration, firing yet another.“*⁵⁸

Zusammenfassend lässt sich eine widersprüchliche Wirkung privater Militärfirmen erkennen. Einerseits können sie kurzfristig als Unterstützung von in Not geratenen Regierungen schwacher Staaten wirken oder die Handlungsfähigkeit der Herkunftsstaaten erweitern. Mit anderen Worten können sie also durchaus zur Stärkung staatlicher Ordnung beitragen. Andererseits bedeutet die Auslagerung militärischer Aufgaben immer auch die Untergrabung der Grundprinzipien staatlicher Monopolstellung beim Einsatz militärischer Gewalt. Das bedeutet diese Firmen tragen gleichzeitig zu einer schrittweisen Zersetzung staatlicher Ordnung bei.

*„By privatising security and the use of violence, removing it from the domain of the state and giving it to private interest, the state in these instances is both strengthened and disassembled.“*⁵⁹

Diese Widersprüchlichkeit einer zunehmend privatisierten Erhaltung staatlicher Handlungsspielräume kann vielleicht als ein Rettungsversuch einer, auf staatlicher Souveränität

⁵⁷ Vgl u.a. Sir Thomas Legg, Sir Robin Ibb: „Legg’s Report“, London, 27th July 1998, Abs. 4.6

⁵⁸ James Larry Taulbee, 1998, S. 155.

⁵⁹ Kevin O’Brien: „Military Advisory Groups and African Security: Privatized Peacekeeping?“, in: International Peacekeeping, Vol. 5, N° 3 (Herbst 1998), S. 78.

basierenden, traditionellen Sicherheitsordnung interpretiert werden.⁶⁰ Es scheint aber völlig offen, ob dieser Rettungsversuch gelingt, oder ob er vielmehr die Grundlage der ohnehin angeschlagenen staatlichen Ordnung untergräbt. Die Gefahr, dass sich eine kurzfristige Wiederbelebung staatlicher Interventionsmöglichkeiten als Hindernis für notwendige Schritte zur sicherheitspolitischen Integration erweisen könnte, erfordert eine kritische und sachliche Auseinandersetzung mit der Rolle privater Militärfirmen. Wer diese Herausforderung nicht annimmt, verkennt die Risiken der gegenwärtigen Transformationen staatlicher Sicherheit.

BIBLIOGRAPHIE UND QUELLEN⁶¹

- 📖 ADAMS, Thomas K : The New Mercenaries and the Privatization of Conflict, in: Parameters: US Army War College Quarterly, Vol. 29, No. 2, Summer 1999, 103-116.
- 📖 AVANT, Deborah: Selling Security: Post Cold War Private Security Services in Historical Perspective, Paper prepared for the 2001 annual meeting of the American Political Science Association, San Francisco, 30 August-2September.
- 📖 BANEGAS, Richard : Le Nouveau Business Mercenaire : De la Guerre au Maintien de la Paix, in : Critique Internationale, N° 1 (Herbst 1998), 179-194.
- 📖 BARKAWI, Tarak (Ed.); LAFHEY , Mark (Ed.): Democracy, Liberalism, and War : Rethinking the Democratic Peace Debate, Lynne Rienner Publishers, Colorado, London 2001. → Ein empfehlenswerter Sammelband für diejenigen, die sich mit der
- 📖 BENDRATH, Ralf: Söldnerfirmen in Afrika, neue politische Vergesellschaftungsformen jenseits des modernen Staates, Arbeitsgemeinschaft Friedens- und Konfliktforschung (AFK) Berlin, Januar 1998. → Der Politologe Ralf Bendrath hat auf seiner Internetseite eine brauchbare Linksammlung zu diesem und anderen Themen zusammengestellt: <http://userpage.fu-berlin.de/~bendrath/bookmark.html>
- 📖 BERNDTSSON, Joakim: Responding to Violent Conflict in an Era of New Wars: Private Military Companies Working for Peace? Master Thesis, Göteborg University, Department of Peace and Development Research, Göteborg, 01-2002.
- 📖 **BOTHA, Christo : From Mercenaries to “Private Military Companies”: The Collapse of African State and the Outsourcing of State Security, in: South African Yearbook of International Law, 1999, Vol. 24, S. 133-148.**
- 📖 **BRAUER, Jürgen : An Economic Perspective on Mercenaries, Military Companies, and the Privatisation of Force, in : Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1, S. 130-146.**

⁶⁰ Grégoire de Saint-Quentin, 1998, S. 43.

⁶¹ Besonders wichtige Beiträge sind **fett** gedruckt. Hinweise zu einzelnen Titeln oder Quellen sind gegebenenfalls nach der jeweiligen Literaturangabe mit einem → versehen *kursiv* gedruckt.

- 📖 **BRAYTON, Steven: Outsourcing War: Mercenaries and the Privatization of Peacekeeping, in: Journal of International Affairs, Spring 2002, 55, Nr. 2. S.303-328.**
- 📖 BROOKS, Douglas : The Business End of Military Intelligence: Private Military Companies, in: Military Professionals Intelligence Bulletin, July –September 1999. → Doug Brooks gehört zu den vehementesten Fürsprechern der Privatisierung militärischer Aufgabenbereiche. Ein Großteil seiner Texte sind auch über seine Internetseite zugänglich: <http://www.hoosier84.com/dougtitle.html>
- 📖 **BROOKS, Douglas: Creating the Renaissance Peace: The utilization of private companies for peacekeeping and peace enforcement activities in Africa, paper for the Africa Institute of South Africa's 40th Anniversary Conference, 30 May – 2 June 2000, Pretoria, South Africa.** → *Jeder der die Rolle privater Militärfirmen kritisch sieht, sollte sich mit diesen Argumenten auseinandersetzen.*
- 📖 BROOKS, Douglas : Messiahs or mercenaries ? The Future of International Private Military Services, in : A. Adebajo ; C. L. Sriram (Ed.): Managing Armed Conflicts in the 21st Century International Peacekeeping, Vol. 7 : N°4 (Winter 2000), special number, S. 129 - 144.
- 📖 **BROOKS, Douglas: Private Military Service Providers: Africa's Welcome Pariahs, in: BACHELOR, Laurent (Hg): Guerres D'Afrique Nouveau Mondes, No. 10, 2002, S. 69 - 86**
- 📖 CHAPLEAU, Philippe; MISSER, François: Mercenaires S.A., Desclée de Brouwer, Paris 1998. → *Eine spannende aber zum großen Teil journalistische Recherche. Detailinformationen sind teilweise unzutreffend.*
- 📖 CHATEAU, M. Jacques: La Fin de l'Ordre Militaire et le Retour des Mercenaires 1991-2001, Mémoire pour l'obtention du Diplôme, IEP Aix-en-Provence, 03-2001.
- 📖 **CILLIERS, Jakkie, und MASON, Peggy (Hg.): Peace Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies, mit Beiträgen von: CILLIERS, Jakkie; CLEARY, Sean; CORNWELL, Richard; DOUGLAS, Ian; LOCK, Peter; MALAN, Mark; PECH , Kahareen; SANDOZ, Yves; VINES, Alex; Institute for Security Studies, 1999.** → *Ein interessanter Sammelband, der Kapitelweise vom Internet herunterladbar ist: <http://www.iss.co.za/Pubs/Books/BlurbPPP.html>*
- 📖 **COKER, Christopher : Outsourcing War, in: Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1, S. 95 - 113.** → *Interessant für die Frage, wo die Grenzen des Zusammenwirkens privater Militärfirmen mit wirtschaftlichen Interessen liegen? Coker lehnt die verbreitete Interpretation privater Militärfirmen als Ausdruck einer ‚Kommerzialisierung‘ des Krieges konsistent ab.*
- 📖 CREVELD, Martin Van : The Rise and Decline of the State, Cambridge University Press, Cambridge 1999.
- 📖 CREVELD, Martin Van: The Transformation of War, New York, The Free Press, 1991.
- 📖 CULLEN, Patrick J.: Keeping the new dog of war on a tight leash: Assessing means of accountability for private military companies, in: Conflict Trends, No. 1, 2000, S. 36-39.
- 📖 **DANIEL, Jean-Philippe : Les Nouveaux Mercenaires ou la Privatisation du Maintien de la Paix, in: Géopolitique africaine, Paris, hiver 2002, N° 5, S. 223 - 235.** → *Interessant: Private Militärfirmen werden als Mittel neokolonialen Interventionismus' befürwortet.*
- 📖 DUFFIELD, Mark: Post-Modern Conflict: Warlords, Post-Adjustment States and Private Protection, in: Civil Wars, (Spring 1998), Vol. 1, N° 1, S. 65 - 102.

- EBBECK, Lt Genevieve: Mercenaries and the “Sandline Affair”, in: Australian Defence Force Journal No. 133 November/December 1998, S. 5 - 22. → *Eine sachliche Zusammenfassung des gescheiterten Engagements von Sandline International in Papua Neuguinea (1997). Australien war gegen den Einsatz der britischen Firma im Südpazifik, da Australien diese Region als eigene Einflusszone betrachtet.*
- EDMONDS, Martin: Defence Privatisation: From State Enterprise to Commercialism, in: Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1 S. 114-129.
- GAUL, Matt: Regulating the New Privateers: Private Military Service Contracting and the modern Marque and Reprisal Clause, in: National Security Law, Final Draft, 01/05/1998.
- HARDING, Jeremy: The Mercenary Business: Executive Outcomes, in: Review of African Political Economy, Vol. 24, N° 71 (1997-03), S. 87 - 97.
- HASHAM, Mariyam: Regulating Private Military Companies, in: Royal United Services Institute for Defence Studies (RUSI), London, März 2002.
- HOWE, Herbert M.: Private security forces and African stability : the case of Executive Outcomes, in: Journal of Modern African Studies, Vol. 36, No. 2, February 1998. S. 307 - 331.
- HOWE, Herbert M.: Ambiguous Order: Military Forces in African States, Lynne Rienner, Boulder, Colorado, 2001.**
- ISENBERG, David: Soldiers of Fortune Ltd.: A Profile of Today’s Private Sector Corporate Mercenary Firms, Center for Defense Information Monograph, 11-1997.
- KALDOR, Mary: New & Old Wars: Organized Violence in a Global Era, Polity Press/Blackwell Publishers Ltd.: Cambridge 1999
- KANT, Immanuel: Zum ewigen Frieden: Ein philosophischer Entwurf, O.H. v.d. Gablentz, Hrsg.: Klassiker der Politik Band 1: Immanuel Kant : Politische Schriften Köln und Opladen 1965, erste Auflage: Königsberg, 1795.
- KEEGAN, John: The Mask of Command, Viking, New York, 1987.
- KLEN, Michel : Comores et Mercenaires, in : Défense Nationale 52/1 (Janvier 1996), S. 127 - 139.
- KLEN, Michel : Le Retour des Mercenaires, in : Etudes (Paris), Vol. 391, N° 4 (1999-10), S. 319 - 328.
- KRITSIOTIS, Dino : Mercenaries and the Privatization of Warfare, in : Fletcher Forum of World Affairs, Vol. 22, N° 2 (Summer/Autumn 1998), S. 11 - 25. → Einige völkerrechtliche Aspekte.**
- LEANDER, Anna: Global Ungovernance: Mercenaries, States and the Control over Violence, in: Copenhagen Peace Research Institute, Working Papers 2002. → *Keine Details, aber eine brauchbare Interpretation der Entwicklungstendenzen.*
- LILLY, Damian: The Privatization of Peacekeeping: Prospects and Realities, in Disarmament Forum, United Nations Institute for Disarmament Research, No. 3, 2000. S. 53 - 62. → Im Internet unter: <http://www.unidir.ch/pdf/articles/pdf-art135.pdf> Die Debatte um die Möglichkeiten der Privatisierung internationaler Friedenseinsätze wurde aus Platzgründen in der vorliegenden Arbeit ausgeklammert. Es geht dabei im wesentlichen um die hochinteressante Frage, ob – angesichts der oftmals zögerlichen Haltung der Staatengemeinschaft zur Bereitstellung von Blauhelmkontingenten – private Firmen Aufgaben im Bereich des Peacekeeping und Peace-enforcement übernehmen könnten und sollten?**

- 📖 MACHIAVELLI, Niccolo : Der Fürst, Insel Verlag, Frankfurt am Main, 1990, erste Auflage: 1532 als ‚Il Principe‘.
- 📖 MILLS, Greg; STREMLAU, John: (Hg.): **The Privatisation of Security in Africa, mit Beiträgen von CLAPHAM, Christopher; VINES, Alex; ABRAHAM, Garth; HERBST, Jeff, Johannesburg, 1999.** → *Ist leider sehr schwer zu bekommen: Eventuell per Fernleihe von der „Hessischen Stiftung Friedens und Konfliktforschung“ (HSFK-Frankfurt a.M.)*
- 📖 MÜNKLER, Herfried: Die neuen Kriege, Rowohlt Berlin Verlag, Reinbek 2002.
- 📖 MUSAH, Abdel-Fatau; FAYEMI, J.'Kayode (Ed.): **Mercenaries: An African Security Dilemma, mit Beiträgen von MUSAH, Abdel-Fatau; O'BREIN, Kevin; PECH, Khareen; PELEMAN, Johan; VINES, Alex; KUFUOR, Kofi O.; HUTCHFUL, Eboe; OLONISAKIN, Funmi; Pluto Press, London, 2000.** → *Sammlung kritischer Sichtweisen. Einige Beiträge sind jedoch mit Spekulationen überfrachtet: Detailinformationen sind oft unzutreffend oder nicht nachprüfbar. Das Buch ist sogar in der UB-Wien verfügbar!*
- 📖 NOSSAL, Kim Richard : Roland goes Corporate : Mercenaries and Transnational Security Corporations in the Post-Cold War Era, in : Civil Wars, Vol. 1, N° 1 (1998), S. 16 - 35.
- 📖 NOSSAL, Kim Richard : **Global Governance and National Interests: Regulating Transnational Security Corporations in the Post-Cold War Era, in: Melbourne Journal of International Law, Vol. 2, 2002, S. 459 - 476.**
- 📖 O'BRIEN, Kevin A. : **PMCs, Myths and Mercenaries: The Debate on Private Military Companies, in: the Royal United Services Institute Journal, Vol. 145, No. 1, February 2000, S. 59 - 64.** → *Dieser immer noch recht aktuelle Überblick über die Diskussion privater Militärfirmen ist auch im Internet verfügbar: <http://www.kcl.ac.uk/orgs/icsa/Old/pmc.html>*
- 📖 RENO, William: Warlord Politics in African States, Lynne Rienjer, Boulder, London, 1998.
- 📖 RUBIN, Elizabeth: An army of one's own: in Africa, nations hire a corporation to wage war, in: Harper's (02-1997), Vol. 294, N° 1761, S. 44 - 55.
- 📖 SAINT-QUENTIN, Grégoire de : **Mercenariat et Mutations Stratégiques, in: Défense Nationale, 54/4 (1998 N° 4), S. 34 - 44.**
- 📖 SEABURY, Paul; CODEVILLA, Angelo: War: Ends and Means, New York, Basic Books, 1989.
- 📖 SHEARER, David : **Private Armies and Military Intervention, Adelphi Paper # 316, International Institute for Strategic Studies, Oxford University Press, 02-1998.** → *David Shearer gehört sicher zu den aufmerksamsten Beobachtern privater Militärfirmen.*
- 📖 SHEARER, David : Outsourcing War, in : Foreign Policy, N° 112 (Herbst 1998), S. 68 - 81.
- 📖 SHEARER, David : Private Military Force and Challenges for the Future, in : Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1, S. 80 - 94.
- 📖 SILVERSTEIN, Ken: Private Warriors, Verso Books, Juli 2000.
- 📖 SMITH, Eugene B. : **The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications, in: Parameters, Winter 2002-2003, S. 104 - 119.**
- 📖 SINGER, Peter W.: **Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatized Military Industry, in: International Security, Vol. 26, No. 3, Winter 2001/2002, S. 186 - 220.** →

Singer arbeitet an einer Dissertation zum Thema und hat auch zahlreiche kürzere (Zeitungs-)Beiträge zur Rolle privater Militärfirmen für die aktuellen US-amerikanischen Militäreinsätze publiziert.

- 📖 SPEARIN, Christopher: Private Security Companies and Humanitarians: A Corporate Solution to Securing Humanitarian Spaces?, in: International Peacekeeping, Vol. 8, No. 1, S. 20 - 43.
- 📖 SPICER, Tim Lt Col : Interview with Lt Col Tim Spicer, in: Cambridge Review of International Affairs, Autumn-Winter 1999, Vol. XIII, Nr.: 1, S.165 -173.
- 📖 **TAHERI, Amir: Privatiser la Guerre, Entretien avec Tim Spicer, in: Politique Internationale, No. 94, Winter 2001/2002, S. 243 – 255.** → *Das beste Interview, mit einem absoluten Insider, Lt. Col. OBE Timothy Spicer, dem ehemaligen Präsident von Sandline International und Chef von SCI.*
- 📖 TAULBEE, James L. ; HEAD, David A. : Mercenary Commando Coup Operations : Theory Versus Practice, in : Journal of Strategic Studies Vol. 16, No.1, Mars 1993, S. 109 - 121.
- 📖 **TAULBEE, James L. : Reflections on the Mercenary Option, in : Small Wars & Insurgencies, Vol. 9, N° 2 (Autumn 1998), S.145 - 163.**
- 📖 **TAULBEE, James L.: Mercenaries, Private Armies and Security Companies in Contemporary Policy, in: International Politics, Vol. 37, December 2000, S. 433 - 456.**
- 📖 **THOMSON, Janice E. : Mercenaries Pirates & Sovereigns – State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe, Princeton, Princeton University Press, 1994.** → *Ein gutes Buch, dass hilft den Prozess der Herausbildung des modernen staatlichen Gewaltmonopols zu verstehen.*
- 📖 THOMSON, Janice E. : State Practices, International Norms, and the Decline of Mercenarism, International Studies Quarterly 34 (März 1990), S. 23 - 47.
- 📖 TUCKER, David: Fighting Barbarians, in: Parameters: US Army War College Quarterly, Vol. 28, No. 2, Summer 1998, S. 69 -77.
- 📖 VENTER, Al J.: Privatising War, <http://www.sandline.com/pdfs/ajventorprivatisingwar.pdf>
- 📖 **ZARATE, Juan: The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder, in: Stanford Journal of International Law, No. 34, 1998, S. 75-162.** → *Eine sehr sorgfältige facettenreiche und umfangreiche Abhandlung des Themas. Schwerpunkt: Rechtliche und völkerrechtliche Aspekte*

Internet und Zeitungen


- ❑ BARBER, Simon: Bring Executive Outcomes back to fight in Sierra Leone, in Business Day, 10-05-2000.
- ❑ BARTON, Robin: The cost of ... a private army, The Observer, 22-10-2000, <http://www.observer.co.uk/life/story/0.6903.386030.00.html>
- ❑ BARZAGAN, David: Going Private: a users guide to the capital's freelance armies, in: The Guardian, London, 08-09-1997
- ❑ BROOKS, Douglas J.: The Business End of Military Intelligence: Private Military Companies, im Internet unter: <http://huachuca-usaic.army.mil/mipb/HTML%20July-Sep99/brooks/brooks.htm>
- ❑ BRUCE, Ian: Guns for hiring and firing, The Herald Tribune (GB), <http://theherald.co.uk/perspective/archive/19-2-19102-22-7-39.html>


- ❑ BURNS, Jimmy; PARKER, Andrew: Ex-SAS soldiers hope for new lease of life, Financial Times, 13.02.2002.
- ❑ BURTON-ROSE, Daniel; MADSEN, Wayne: Corporate Soldiers: The U.S. Government Privatizes the Use of Force, in: Multinational Monitor, Vol. 20, No. 3, March 20, 1999, <http://www.essential.org/monitor/mm1999/mm9903.07.html>
- ❑ BUSE, Uwe: Die Zukunft des Krieges. Spiegel des 21. Jahrhunderts, in: Spiegelreporter Nr. 11 vom 26-11-2001, <http://www.spiegel.de/reporter/0,1518,48492,00.html>
- ❑ CHANG, Andrew: War (and Peace) Inc.: In a Changing World, Guns-for-Hire Find New Image and Purpose, ABC News, 07-03-2002.
- ❑ JOYCE-HASHAM, Mariyam: Conference Report: Private Military Companies, Royal United Services Institute, London: 24-10-2001.
- ❑ KEEN, David: Blair's good guys in Sierra Leone: British intervention has yet to transform a failed war on terror, in: The Guardian, 07-11-2001.
- ❑ LASHMAR, Paul: War in the Balkans- FO stopped Sandline working for Kosovars, in The Independent, 14-04-1999.
- ❑ LILLY, Damian: From Mercenaries to Private Security Companies: Options for Future Policy Research. London, International Alert, November 1998.
- ❑ **LILLY, Damian: The Privatisation of Security and Peacebuilding: A Framework for Action, <http://www.international-alert.org/library.htm> am 12-05-2002.**
- ❑ LUTYEN, Marcia: Military operations (ex Vat), in: De Volkskrant (NL) 17-02-2001. Reproduced by Sandline International unter <http://www.sandline.com>
- ❑ MADSEN, Wayne, NEWAFRICAN: How America ran, and still runs the Congo war, in NewAfrican, September 2001, <http://dSPACE.dial.pipex.com/icpubs/na/sept01/cover1.htm> am 12-12-2001
- ❑ MALAN, Mark, CILLIERS, Jakkie: Mercenaries and Mischief: The Regulation of Foreign Military Assistance Bill, Institute for Security Studies, Occasional Paper No. 25, September 1997.
- ❑ MALLABY, Sebastian: Think again: Renouncing Use of Mercenaries can be Lethal, in: The Washington Post, 04-06-2001, S. A19.
- ❑ MBOGO, Stephen: Mercenaries? No, PMCs, in: West African Magazine, 18-09-2000.
- ❑ **MCGHIE, Stuart: Private Military Companies: Soldiers.Inc., in: Janes Defence Weekly, 22-05-2002. → Janes Defence Weekly und andere Produkte von Janes™ sind leider meist kostenpflichtig, jedoch vergleichsweise zuverlässig. Der angeführte Artikel ist auf der Homepage von Sandline International kostenlos abrufbar.**
- ❑ MEYERS, Kevin: Mercenaries are much misunderstood men, in Daily Telegraph, 17-02-2002.
- ❑ MISSER, François and VERSI, Anver: Soldier of Fortune - the mercenary as corporate executive, Copyright © IC Publications Limited 1998, 12-1997, im Internet unter: <http://dSPACE.dial.pipex.com/icpubs/ab/dec97/abcs1201.htm> 12-02-2002.


- ❑ **RUACH, Malte: ‚Killer GmbH & Co.‘ Westdeutscher Rundfunk (WDR), 1998, Erstausstrahlung: ARD, 04-12-1998.** → *Interessante TV-Doku, die als Video beim WDR angefordert werden kann.*
- ❑ **SANDLINE International: Should The Activities of Private Military Companies be Transparent? September 1998.** → *Es ist sehr interessant, mit welchen Argumenten private Militärfirmen die Geheimhaltung ihrer Aktivitäten argumentieren. Dieser und andere Positionspapiere der britischen Militärfirma können auf der Internetseite des Unternehmens abgerufen werden: <http://www.sandline.com>*
- ❑ SANDLINE International: An Open Letter, Februar 1999, als „white paper“ unter: <http://www.sandline.com>
- ❑ **SANDLINE International: Private Military Companies – Independent or Regulated?, March 28, 1998.**
- ❑ SANCHEZ, Henry : Why Do States Hire Private Military Companies?, im Internet unter: <http://www.cucerej.rutgers.edu/global/sanchez.htm> am 12-02-2002.
- ❑ SAWYER, Pete: Executive Outcomes, Background Report, July 1998, <http://ourworld.compuserve.com/homepages/PeteSawyer/eo.htm> am 19-02-2002.
- ❑ SCHULHOFER-WOHL, Jonah: Should We Privatize The Peacekeeping?, in: The Washington Post Company, Friday, May 12, 2000; S. A47.
- ❑ SCHWARTZ, Nelson D.: „The War Business – The Pentagon’s Private Army“, in: Fortune, 03-03-2003.
- ❑ **SPICER, Timothy: Why we can help where governments fear to tread, in: The Sunday Times, Opinion, 24-05-1998.**
- ❑ TALK TO AMERICA: Private Military Companies, mit: Lt.Gen. Ed Soyster (ret.) Military Professional Resources, Inc.; David Isenberg, Military Analyst – DynMeridian; Debora Avant, Professor - Georgetown University, 19-07-2000.
- ❑ VEST, Jason: State Outsources Secret War, in : The Nation, Special Report, 23.05.2001, <http://www.thenation.com/doc.mhtml?i=special&c=2&s=vest20010523>
- ❑ VOLKERY, Carsten: Moderne Kriegsführung: Wie die Clausewitz AG Millionen scheffelt, Spiegel Online, 24-04-2002, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,193338,00.html>
- ❑ ZAGORIN, Adam: „Soldiers for Sale“, in: Time magazine, Vol. 149, No.21, 26-05-1997. <http://www.sandline.com/hotlinks/publications.html>


Dokumente, Berichte


 **FOREIGN AND COMMONWEALTH OFFICE: Private Military Companies: Options for Regulation 2001-02, HC 577(“Green Paper”), London: The Stationary Office 12-02-2002.** → *Eine der besten Zusammenfassungen des Themas: <http://files.fco.gov.uk/und/hc577.pdf>.*

 **LEGG, Sir Thomas,; IBBS, Sir Robin: Report of the Sierra Leone Arms Investigation, Ordered by the House of Commons, 27th July 1998, London: The Stationary Office.** → *Ein Bericht, der – obwohl von Außenminister Cook in Auftrag gegeben – für die Regierung Blair kaum an Peinlichkeit zu überbieten ist.*

 OAU Document CM/433/Rev. I, Annex 1(1972). Convention for the Elimination of Mercenaries in Africa,

 SANDLINE INTERNATIONAL: Comments on the Government Green Paper entitled Private Military Companies: Options for Regulation, Julie 2002, <http://www.sandline.com>

 UN International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries, laut UN General Assembly A/RES/44/34, 72nd plenary meeting, 04 December 1989.

 UN General A/56/224 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, prepared by Mr. Enrique Bernales Ballesteros (Peru), 27 July 2001.

Andere Quellen/Links:

DynCorp (Tochterunternehmen von CSC): Interessant ist besonders die Rekrutierungs-Homepage: <http://recruiting.dyncorp.com/>

ICI (International Charters In.) (Oregon, USA): <http://www.icioregon.com> → *Homepage, die an die Werbung einschlägiger Spezialeinheiten, wie der Fremdenlegion erinnert.*

MPRI (ehem. Military Professional Resources Inc.) (Virginia, USA): <http://www.mpri.com> → *Seit der Zunahme der öffentlicher Kritik an der Rolle von MPRI am Balkan wurde die Homepage umgestaltet und macht jetzt einen eher zivilen Eindruck.*

Sandline International (Bahamas, Firmensitz in London): <http://www.sandline.com> → *Eine ausgezeichnete Informationsquelle: Umfangreiches Zeitungsarchiv (thematisch und chronologisch sortiert); zahlreiche Paper und wissenschaftliche Beiträge zum Herunterladen; interessante Positionspapiere und Pressemitteilungen und einige Links.*