

# Die Privatisierung des Friedens



Private Military Companies

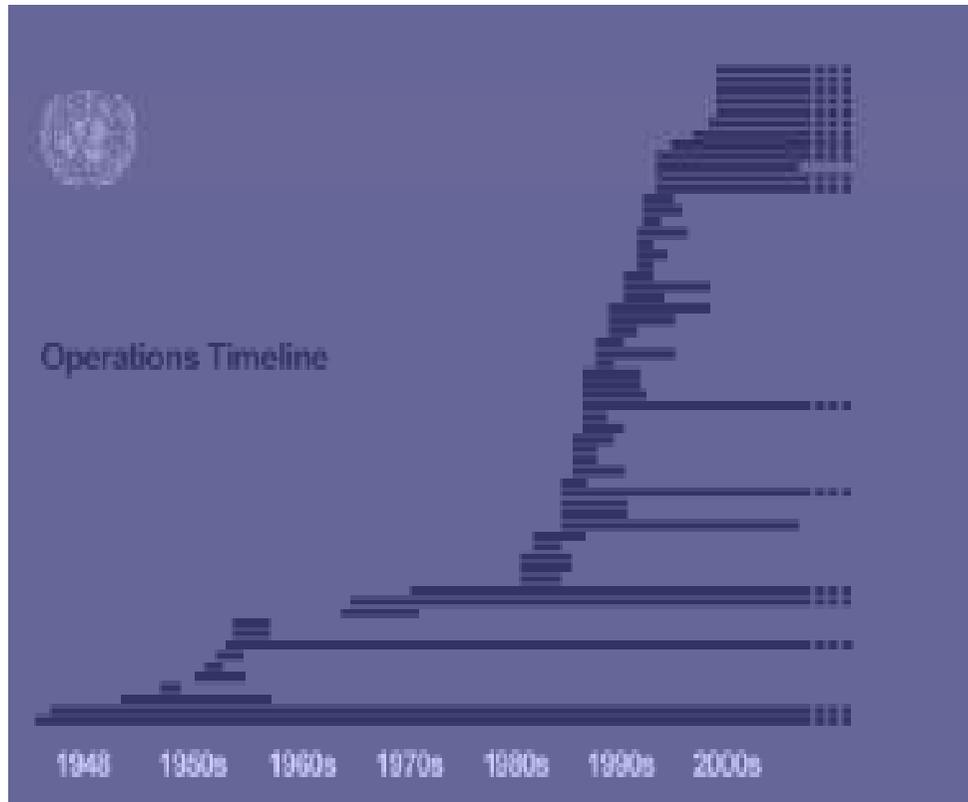
# Gliederung

1. Die UN vor neuen Herausforderungen
  - 1.1 Probleme mit UN-Truppen
  - 1.2 Private Sicherheitsdienstleister als Lösung?
  
2. Private Military Companies – „Söldner des 21. Jahrhunderts“ oder Sicherheitsunternehmen?
  - 2.1 Wer oder was sind Söldner?
  - 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?
  
3. Der Boom von Private Military Companies
  - 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies
  - 3.2 Private Military Companies im Irak
  
4. Die Verwendung von Private Military Companies
  - 4.1 Vorteile von Private Military Companies
  - 4.2 Nachteile von Private Military Companies



# 1. Die UN vor neuen Herausforderungen

Seit den 1990er Jahren nahm die Anzahl an UN-Friedensmissionen stark zu.



# 1. Die UN vor neuen Herausforderungen

Höhepunkt der Misserfolge von UN-Friedensmissionen:  
Somalia 1993/1994

Der Bestand an UN-Peacekeeping-Soldaten sank von 1994 bis 1997 von 76.000 auf 19.000.

2004 bestand ein Bedarf von etwa 200.000 Peacekeeping-Einsatzkräften, wovon mindestens 20.000 Polizisten sein sollten – tatsächlich war jedoch nur die Hälfte verfügbar.



## 1.1 Probleme mit UN-Truppen

- meist Soldaten aus Entwicklungsländern
- unzulängliche Ausbildung und Ausrüstung
- lange Dauer bis zur Einsatzbereitschaft (sechs bis acht Monate)
- Verständigungsprobleme (untereinander und mit der Zivilbevölkerung) als Folge mangelnder Sprach- und Landeskenntnisse
- schlechte Bezahlung, niedrige Motivation
- gefährliche Einsätze
- keine politische Legitimation bei hohen Verlusten



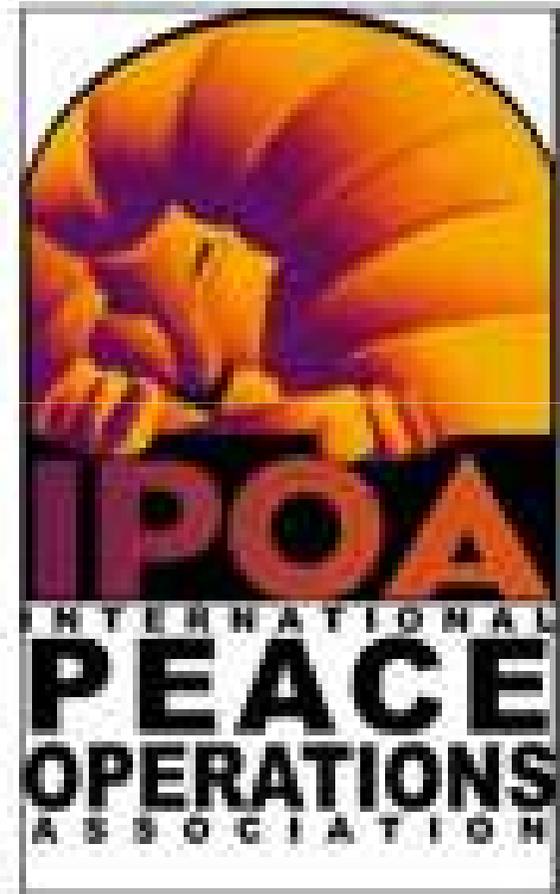
## 1.2 Private Sicherheitsdienstleister als Lösung?

Lobbyisten/Protagonisten – allen voran Doug Brooks von der International Peace Operations Association (IPOA), einem PMC-Dachverband – fordern den Einsatz privater Sicherheitsdienstleister im Rahmen von UN-Missionen.

<http://www.ipoaworld.org/eng/>



Doug Brooks



## 1.2 Private Sicherheitsdienstleister als Lösung?

Gründe für den Aufschwung privater Sicherheitsdienstleister:

- Nachfrage
  - UN-Missionen
  - 9/11 (Terrorismus)
  - Organisiertes Verbrechen (Piraterie)
  - Fragile Staaten
  - CNN-Effekt
- Angebot
  - Abrüstung, Entlassung von Soldaten
  - Ende von Bürgerkriegen (z.B. Eritrea, Kambodscha etc.)



## 2. Private Military Companies – „Söldner des 21. Jahrhunderts“ oder Sicherheitsunternehmen?

Grundsätzlich kann man Private Military Companies (PMCs) als „hybride Geschöpfe [ansehen], indem sie die Unterscheidung zwischen zivilem und militärischem, privatem und öffentlichem Sektor verwischen.“ (Makki 2004)



## 2.1 Wer oder was sind Söldner?

Söldner : “a soldier who will fight for any country or group that offers payment” (Oxford Advanced Learner’s Dictionary of Current English 2005: 959).

Was ist dann mit ...

- Französische oder Spanische Fremdenlegion?
- Nepalesische Gurkhas in der Britischen Armee?
- Schweizer Garde des Vatikans?



## 2.1 Wer oder was sind Söldner?

“Als Söldner gilt,

- a) wer im Inland oder Ausland zu dem besonderen Zweck angeworben ist, in einem bewaffneten Konflikt zu kämpfen,
- b) wer tatsächlich unmittelbar an Feindseligkeiten teilnimmt,
- c) 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,
- d) wer weder Staatsangehöriger einer am Konflikt beteiligten Partei ist noch in einem von einer am Konflikt beteiligten Partei kontrollierten Gebiet ansässig ist,
- e) wer nicht Angehöriger der Streitkräfte einer am Konflikt beteiligten Partei ist und
- f) wer nicht von einem nicht am Konflikt beteiligten Staat in amtlichem Auftrag als Angehöriger seiner Streitkräfte entsandt worden ist.“ (Art. 47 Absatz 2 I. Zusatzprotokoll der Genfer Konventionen)

Alle Kriterien müssen erfüllt sein, um als Söldner klassifiziert zu werden.



## 2.1 Wer oder was sind Söldner?

Söldner war bis ins 17. Jahrhundert ein „normaler“ Beruf.

Schweizer in der Französischen Armee oder die Landeskinder von Hessen-Kassel, die z.B. an die Britische Armee verkauft und im Amerikanischen Unabhängigkeitskrieg eingesetzt wurden

Wallenstein oder Andrea Doria waren typische Kriegsunternehmer, die Truppen oder Galeeren finanzierten, um sie meistbietend in die Dienste von Fürsten zu stellen.



## 2.1 Wer oder was sind Söldner?

Durch die Konstituierung von Nationalstaaten (Westfälisches Staatensystem) und durch den Einfluss der Französischen Revolution verschwand das Söldnertum.

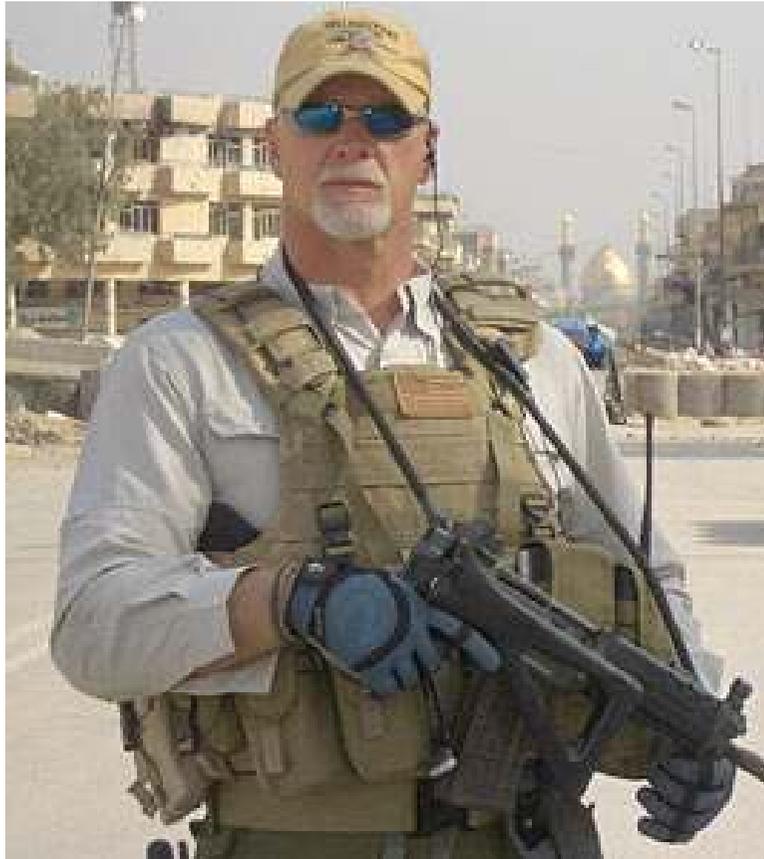
An seine Stelle traten:

- Volksarmeen (allgemeine Wehrpflicht)
- Berufsarmeen
- Mischformen von Wehrpflicht, Zeit- und Berufssoldaten (dauerhaft oder in Kriegszeiten)

Der Begriff Söldner erhielt durch die Bürgerkriege in Afrika in den 1960er und 1970er Jahren eine negative Konnotation („Mad“ Mike Hoare, Jean „Black Jack“ Schramme, Bob Denard, Kostas „Colonel Callan“ Georgiou, Siegfried „Kongo“ Müller).



## 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?



## 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?

PMCs sind keine Söldner.

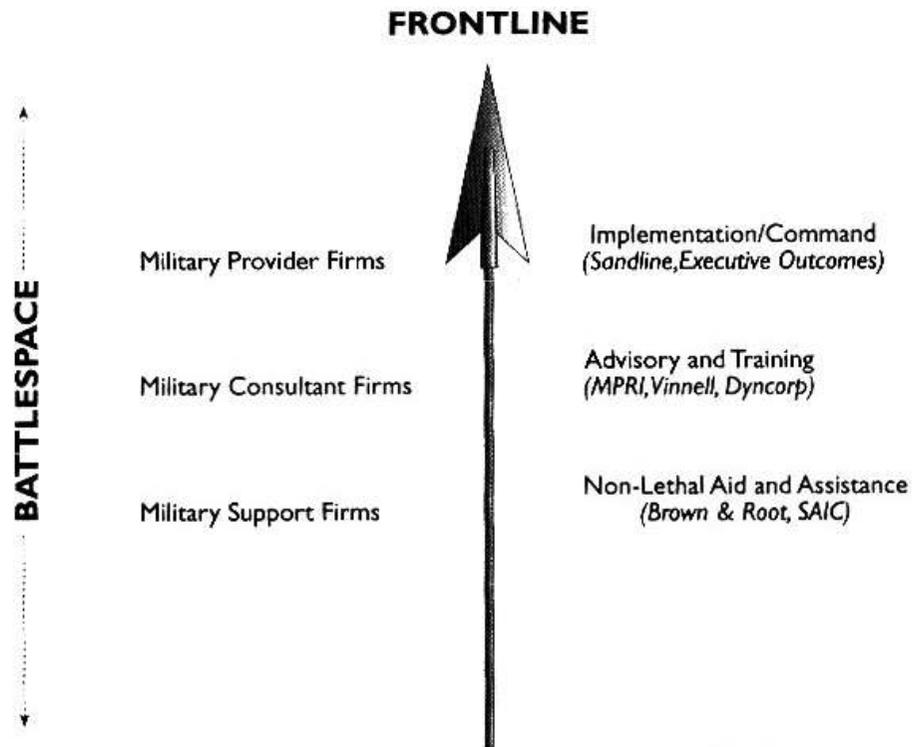
PMCs sind private Unternehmen, die militärische Dienstleistungen anbieten.

Von PMCs zu unterscheiden sind Private Security Companies (PSCs), die ähnliche (polizeiliche) Sicherheitsdienstleistungen anbieten, aber eben keine militärischen.

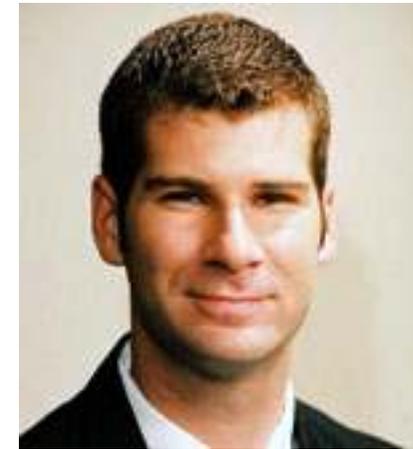


## 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?

Peter Warren Singer: Tip-of-the-Spear Typologie



Quelle: Singer 2003: 93



Peter Warren Singer



## 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?

Unter PMCs werden folgende als Unternehmen agierende (militärische) Sicherheitsdienstleister verstanden:

PMC	Dienstleistung
Typ 1	Personal- und Gebäudeschutz, Konvoischutz, Kampf-/Eingreiftruppe bzw. Miniaturarmee, Kommando
Typ 2	Ausbildung und Training, Analyse, geheim- bzw. informationsdienstliche Tätigkeiten
Typ 3	logistische und technische Unterstützung, Minenräumung

## 2.2 Wer oder was sind Private Military Companies?

Unternehmen des Typs 1 stellen die Ausnahme dar.

Der Trend des Engagements von PMCs geht eindeutig Richtung Typ 2 und 3.



### 3. Der Boom von Private Military Companies

Fünf Gründe für den Boom von PMCs:

#### 1. Reduzierung der Streitkräfte

Im Zeitraum von 1985 bis 2002 wurden weltweit 7,5 Millionen Soldaten aus ihren Armeen entlassen.

Konsequenzen:

- weniger Personal bei regulären Armeen
- viele freigesetzte ehemalige Soldaten, die nichts anderes gelernt haben (Rote Armee, NVA etc.)
- viele demobilisierte Soldaten nach Bürgerkriegen und zwischenstaatlichen Kriegen gerade in Afrika südlich der Sahara



### 3. Der Boom von Private Military Companies

Streitkräfte-Personalumfang und Verteidigungsausgaben 1985-2002

Land	Verteidigungsausgaben*		Personalumfang	
	1985	2002	1985	2002
<i>Einzelne Länder</i>				
USA	300,9	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	234 000	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	3,7	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/Rusland	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-/Südostasien	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.
<b>Welt gesamt</b>	<b>1 171,2</b>	<b>842,7</b>	<b>28,0 Mio.</b>	<b>28,5 Mio.</b>

Quelle: ISSS 2003: 325-340

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

\* Im Falle Deutschlands ist auch die Wiedererrichtung und die damit verbundene Übernahme der NVA, ihre Auflösung und die Überführung von Teilen ihrer Soldaten in die Bundeswehr zu berücksichtigen.



### 3. Der Boom von Private Military Companies

#### 2. veränderte Art der Kriegsführung

- *Revolution in Military Affairs* (Doktrinen, Strategien, Taktiken oder Technologien führen immer wieder zu einer unwiderruflichen Umwälzung der Kriegsführung; technologischer Fortschritt)
- *Network Centric Warfare* (militärisches Konzept, das durch die Vernetzung von Aufklärungs-, Führungs- und Wirksystemen Informationsüberlegenheit herstellen soll)

Konsequenz:

verstärkte technische Anforderungen an Soldaten, die hohe Qualifikationen und lange Ausbildungszeiten voraussetzen – Wehrpflichtige sind dafür ungeeignet



### 3. Der Boom von Private Military Companies

3. Zonen ungleicher Sicherheit in der globalisierten Gesellschaft und die Rolle subnationaler Akteure (Rebellen, Warlords, Organisiertes Verbrechen, Terroristen etc.)

– „Neue Kriege“ (asymmetrische Kriegsführung, Ökonomisierung des Krieges)

	Ziele/ Interessen			
		politisch	ökono- misch	
Reich- weite	regional	Rebellen	Warlords	ersetzt
	global	Terrorismus	Orga- nisiertes Verbrechen	genutzt
		Globale Schattenökonomie		
	Ressourcenbasis			

Staatliches  
Gewalt-  
monopol  
wird



### 3. Der Boom von Private Military Companies

Konsequenz:

neues Sicherheitsbedürfnis für Unternehmen, humanitäre Organisationen, aber auch Regierungen und Interventionstruppen selbst, und sogar für PMCs.

Paradoxon:

zunehmende Unsicherheit verlangt nach militärischen Personal, das einen wachsenden Markt für Sicherheitsdienstleister erzeugt



### 3. Der Boom von Private Military Companies

#### 4. wachsende Zahl „humanitärer Interventionen“

UN-Dokumente zur Verregelung „humanitärer Interventionen“

1992	Boutros-Ghali: An Agenda for Peace. Preventive Diplomacy, Peacemaking and Peacekeeping
2000	Report of the Panel on United Nations Peace Operations (= Brahimi-Report)
2001	International Commission on Intervention and State Sovereignty: The Responsibility to Protect
2004	High-Level Panel on Threats, Challenges and Change: A More Secure World – Our Shared Responsibility
2005	Kofi Annan: In Larger Freedom. Towards Development, Security and Human Rights for All



### 3. Der Boom von Private Military Companies

5. Hegemonie des neoliberalen Paradigmas (Deregulierung, Privatisierung, Verschlingung) wirkt auch im militärischen Sektor u.a. durch Outsourcing

#### Beispiele:

- Bewachung von Kasernen
- Wäschereien, Küchen, Sanitäreanlagen etc.
- technische Dienste wie Bedienung und Instandsetzung von Fahrzeugen etc.
- Rekrutierung neuen Personals
- Logistik
- Ausbildung und Training



### 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

Peter Warren Singer äußerte sich zur Anzahl von PMCs wie folgt:

„[E]s gibt mehr als 500 und weniger als 1000 solcher Firmen. Im Irak operieren offiziell 80 PMCs, aber es sind vermutlich deutlich mehr.“ (Singer, zit. nach Die Welt 2004)

Der Markt wird eindeutig von US-amerikanischen Unternehmen dominiert, gefolgt von Großbritannien.



## 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

PMCs Typ 1-3:

- Blackwater (USA) (nicht mehr existent) seit 2009: Xe Services LLC
- Military Professional Resources Incorporated (MPRI) (USA)
- DynCorp International (USA)
- Executive Outcomes (RSA) (nicht mehr existent)
- Sandline International (GB) (nicht mehr existent)



## 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

Besonders in den Medien hervorgebrachte Einsätze von PMCs:

- Executive Outcomes (Angola 1993-1995; Folge: 1994 „Lusaka-Protokoll“)
- Executive Outcomes (Sierra Leone 1995-1997; Folge: 1996 „Abidjan Friedensabkommen“)
- Sandline International (Sierra Leone 1997; Papua-Neuguinea 1997 „Sandline-Affäre“)
- DynCorp (Balkan 1998 „DynCorp-Sexskandal“)
- Titan Corporation und CACI International Inc. (Abu Ghuraib 2004 „Folterskandal“)
- Blackwater (Falludscha 2004; Bagdad 2007)



### 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

Der weltweite Umsatz der PMC-Branche pro Jahr beträgt etwa 100 Milliarden US-Dollar (Stand 2004).

Allein die beiden Kriege in Afghanistan und im Irak haben der Branche bislang 200 Milliarden US-Dollar Umsatz beschert.

Der US-Kongress hat Berechnungen anstellen lassen, die für den Zeitraum von 2005 bis 2014 Ausgaben von weiteren 450 Milliarden US-Dollar für private Sicherheitsdienstleistungen veranschlagen.



## 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

### Haupteinsatzorte

- Irak
- Afghanistan / Pakistan
- Afrika südlich der Sahara (z.B. DRC, Sierra Leone, Angola etc.)
- Lateinamerika (z.B. Kolumbien (Drogenpolitik))



## 3.1 Zahlen und Daten zu Private Military Companies

Hauptnachfrager

- USA
- GB
- afrikanische Regierungen (DRC, Sierra Leone, Angola etc.)

... aber auch NATO, OAU, UN



## 3.2 Private Military Companies im Irak

*“Shadow Army in the Middle East”* (Meredith 2006)

PMCs übernehmen:

- Versorgung und Unterbringung der Koalitionstruppen
- Bedienung von Waffensystemen
- Schutz strategisch bedeutsamer Einrichtungen sowie von Personal vor Rebellen- und Terroristen-Angriffen
- Training der irakischen Armee und Polizei



## 3.2 Private Military Companies im Irak

PMCs stellen im Irak das zweitgrößte Kontingent hinter den USA.

Alleine dem US-Verteidigungsministerium sollen inoffiziell 126.000 *Contractors* unterstehen, von denen etwa 21.500 US-Amerikaner sind. Wie viele *Contractors* noch für andere Ministerien arbeiten, ist unbekannt.

Niemand kann genaue Angaben zu den im Irak agierenden PMCs und deren *Contractors* machen.



## 4. Die Verwendung von Private Military Companies

Das Gewaltmonopol des Staates schwindet:

- Privatisierung der Sicherheit – unfreiwilliger Verzicht des Staates
- Privatisierung des Militärs – freiwilliger Verzicht des Staates



## 4.1 Vorteile von Private Military Companies

- kostengünstiger
- Militär kann sich auf seine originäre Aufgabe zu kämpfen konzentrieren (Verhältnis „Kämpfer“ zu „Versorger“: 1 zu 4)
- bessere Qualität der *Contractors* im Vergleich zu UN-Soldaten
- besseres Know-how in Bezug auf anspruchsvolle Technik
- *body counts* tauchen in keiner offiziellen Statistik auf
- bewegen sich in rechtlichen Grauzonen (z.B. nicht durch ein UN-Mandat legitimierte Aktivitäten)



## 4.1 Nachteile von Private Military Companies

- Kostenersparnis fraglich, da keine Transparenz
- Unabhängigkeit der regulären Streitkräfte nicht länger gewährleistet
- „Söldner-Unternehmen“ werden als Peacekeeper durch die UN legitimiert
- Profitinteresse von PMCs steht Frieden entgegen, da Krieg (Unsicherheit) ihr Geschäft ist
- keine demokratische Kontrolle von PMCs
- bewegen sich in rechtlichen Grauzonen
- Grauzone zwischen Schutzgelderpressung und Sicherheitsdienstleistungen



Kofi Annan (1994): “the world may not be ready to privatize peace.“

... ist sie es heute?



Kofi Annan

## Einführende Literatur

- Avant, Deborah D. (2005): The Market for Force – The Consequences of Privatizing Security; Cambridge University Press
- Birke, Gero (2007): Private Military Companies – Akteure in rechtlichen Grauzonen; VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken
- Jäger, Thomas/Kümmel, Gerhard (Hrsg.) (2007): Private Military and Security Companies. Chances, Problems, Pitfalls and Prospects; VS-Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden
- O'Brien, Kevin A. (2000): PMCs, Myths and Mercenaries: The Debate on Private Military Companies. In: Royal United Service Institute Journal, February 2000, eingesehen am 24. Oktober 2005
- Shearer, David (1998): Private Armies and Military Intervention. In: Adelphi Paper 316. February 1998
- Singer, Peter Warren (2003): Corporate Warriors – The Rise of the Privatized Military Industry; Cornell University Press, Ithaca, New York
- Wulf, Herbert (2005): Internationalisierung und Privatisierung von Krieg und Frieden; Nomos Verlag, Baden-Baden

Demnächst erscheinend: Birke, Gero: Sicherheit im humanitären Sektor – „Deutsche“ humanitäre Akteure und die Privatisierung von Sicherheit (Dissertation TU Braunschweig 2009)



Kontaktperson für weitere Informationen:

Gero Birke, M.A.

Lehrstuhl für Internationale Beziehungen  
Technische Universität Braunschweig  
Bienroder Weg 97  
38106 Braunschweig  
Tel.: +49 (0)531 391 8924  
Email: [gero.birke@web.de](mailto:gero.birke@web.de)

