

Aus Söldnern werden Geschäftsleute: Die Marketingstrategien privater Militärfirmen

ANDREA SCHNEIKER

Im Irak sind derzeit über 150 private Militärfirmen aktiv (vgl. PSCAI 2006). Sie stellen dort mehr Personal als das britische Militär. Insbesondere die US-Regierung greift in hohem Maße auf die Dienste dieser Firmen zurück. Aber auch andere westliche Regierungen, internationale Organisationen (IGOs), NGOs und Unternehmen haben im Irak private Militärfirmen unter Vertrag. Bei diesen Firmen, auch Private Military Companies (PMCs) genannt, handelt es sich um Unternehmen, die militärische Dienstleistungen aller Art zur Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Konflikten und Kriegen anbieten. Darunter fallen hauptsächlich Beratung, Training, Logistik, die Wartung und Bedienung von Waffensystemen, Aufklärung, Minenräumung und bewaffnete Sicherheitsdienstleistungen sowie die Durchführung von Kampfeinsätzen. Nun sind private Kriegakteure so alt wie der Krieg selbst und auch PMCs gibt es bereits seit den 1950er Jahren. Doch seit den 1990er Jahren hat deren Anzahl, Umsatz und Bedeutung erheblich zugenommen. Insgesamt gibt es ca. 400 solcher Unternehmen¹, die ihren Firmensitz mehrheitlich in den USA oder Großbritannien haben und hauptsächlich in Räumen begrenzter Staatlichkeit operieren.

PMCs sind Ausdruck einer zunehmenden Privatisierung und Kommerzialisierung der Sicherheit. Im Irak hat diese Entwicklung ihren bisherigen Höhepunkt erreicht. Dort wird weiterhin deutlich, dass sich PMCs zu einem integralen Bestandteil von Konflikt-, Kriegs- und Postkonfliktszenarien entwickeln. Ihre Hauptaufgabe dort liegt in der Herstellung und Wahrung von Sicherheit. Hierzu führen sie in erster Linie bewaffnete Sicherheitsdienstleistungen in Form von Personen-, Objekt- und Konvoischutz durch. PMCs sind Gewaltakteure, die in gewaltintensiven Gebieten arbeiten und daher ein militärisches Verständnis von Sicherheit haben und gemäß diesem handeln. In diesem Kontext kann

1. Die exakte Anzahl der existierenden PMCs lässt sich nicht bestimmen, da nicht alle Firmen offiziell registriert sind.

Sicherheit in einem engen Sinne verstanden werden als Schutz vor solchen Bedrohungen, die physische Gewalt beinhalten und meist einen militärischen Charakter haben.² Nun ist Sicherheit aber, neben Herrschaft und Wohlstand, die zentrale Governance-Leistung moderner Nationalstaaten, zu deren Erbringung sie über das Gewaltmonopol verfügen. Letzteres wird durch die Übertragung militärischer Aufgaben an PMCs von den Staaten freiwillig beschnitten. Wie ist dies zu erklären?

Ohne die in der Literatur genannten Ursachen umfassend darzustellen, ist zunächst die fast weltweite Durchsetzung neoliberaler Restrukturierungsprozesse zu erwähnen, die einen schlanken Staat durch Privatisierung beinhalten und Kostenersparnis und Effizienzsteigerung versprechen. Nach der Bewachung von Wohnblocks und der Leitung von Gefängnissen wird in einigen Ländern seit geraumer Zeit auch das Militär privatisiert. Außerdem hat die zunehmende Technisierung der Kriegführung westlicher Staaten dazu geführt, dass das zur Entwicklung, Wartung und Bedienung von Waffen- sowie Datenerhebungs- und Datenverwaltungssystemen notwendige Know-how zu großen Teilen vom privaten Sektor monopolisiert wird. Außerdem werden PMCs von westlichen Regierungen als Instrumente ihrer Außenpolitik eingesetzt, um Einfluss auf politische Prozesse in schwachen Staaten zu nehmen oder um internationale Embargos oder nationale Beschränkungen der Stärke zu entsendender Truppen zu umgehen. Eine Beauftragung von PMCs ermöglicht es diesen Regierungen zudem, sich in der Öffentlichkeit von den betroffenen Einsätzen und vor allem dabei erfolgten Fehlschlägen oder Todesfällen zu distanzieren und die Verantwortung hierfür an Private abgeben zu können. Des Weiteren hat die zunehmende Zurückhaltung westlicher Staaten(-bündnisse) bei der Entsendung von Friedenstruppen aus veränderten sicherheitspolitischen Interessen und der Angst vor dem Überqueren der »Mogadishu Line«³ die Nachfrage nach der Beteiligung von PMCs an humanitären Hilfsoperationen und Postkonflikt-Wiederaufbaumaßnahmen erhöht.

-
2. Somit werden andere Bedrohungen für das friedliche Zusammenleben einer Gesellschaft wie Ressourcenknappheit, Krankheiten oder Umweltverschmutzungen ausgeklammert.
 3. Der Ausdruck »Mogadishu Line« bezieht sich auf die Ereignisse in der somalischen Hauptstadt 1993, als unter UN-Mandat stehende US-Truppen in einem humanitären Einsatz von Somalis angegriffen wurden, und meint, dass sich Peacekeeping-Truppen durch militärische Angriffe unfreiwillig in eine Konfliktpartei »verwandeln«.

In den USA ist die Privatisierung militärischer Aufgaben am weitesten fortgeschritten.⁴ Bei der Beauftragung von PMCs wegen ökonomischer Sachzwänge oder aus politischen Motiven wird jedoch – auch außerhalb der USA – nicht sichergestellt, dass die Sicherheitsproduktion durch PMCs bestimmten Kriterien genügt. Entsprechend der Governance-Leistung des idealtypischen OECD-Staates ist darunter die Bereitstellung von Sicherheit – verstanden als öffentliches Gut – für alle und auf dem gesamten Territorium in gleichem Maße zu fassen. Kritiker der Privatisierung der Sicherheit durch die Beauftragung von PMCs merken in diesem Zusammenhang an, dass PMCs in ihrer Rolle als profitorientierte Unternehmen erstens eine exklusive Sicherheit produzieren, d. h. für den, der dafür bezahlt, und dabei zweitens ihre Profitmaximierung über die Sicherheitsinteressen sowohl ihres Kunden als auch der Allgemeinheit stellen. Entsprechend problematisch ist zu bewerten, dass PMCs nicht nur zum Transport von Truppen oder dem Bau von Straßen, sondern auch zur Luftüberwachung, Minenräumung und zu bewaffnetem Personen- und Objektschutz angeworben werden.

Doch kritische Stimmen haben es schwer, Gehör zu finden. Dies liegt u. a. daran, dass PMCs es mittels verschiedener Strategien geschafft haben, von ihren Auftraggebern als legitimer Gewaltakteur anerkannt zu werden, dessen Einsätze gemeinwohlorientiert und normenkonform ablaufen und von kompetenten Personen ausgeführt werden. Jedoch führt die Anerkennung als legitimer Gewaltakteur noch nicht automatisch zu einem (steigenden) Bedarf an ihren Diensten. Daher verwenden PMCs viele Ressourcen darauf, diesen Bedarf zu konstatieren, indem sie Bedrohungen definieren. Dabei sind sie – aus ihrer Sicht – durchaus erfolgreich. Doch hinsichtlich der Produktion von Sicherheit als Grundlage für eine stabile Gesellschaftsordnung fällt die Bilanz weniger positiv aus. Dieser Beitrag untersucht die entsprechenden Marketingstrategien der PMCs als einen Grund für ihren Boom und möchte somit die in der Literatur vorherrschenden Erklärungsansätze, welche sich auf eine gestiegene Nachfrage fokussieren, ergänzen. Dabei soll berücksichtigt werden, welche Auswirkungen die Marketingstrategien der PMCs auf die Qualität der privat produzierten Sicherheit haben.

Um den tatsächlichen Einfluss von PMCs zu erfassen, ist es hilfreich, einige machttheoretische Überlegungen voranzustellen. Hier soll zwi-

4. Beispielsweise werden bereits 28 Prozent aller Waffensysteme der US-Streitkräfte von PMCs in Stand gehalten (vgl. Schreier/Caparini 2005: 25).

schen instrumenteller, struktureller und diskursiver Macht von PMCS unterschieden werden (vgl. Levy/Egan 2000: 142 ff.; Fuchs 2006: 149 f.). Instrumentelle Macht ist die Einflussnahme auf politische Entscheidungsträger, die sich aus den persönlichen und materiellen Ressourcen der PMCS ergibt. Strukturelle Macht ist jene, die PMCS – direkt oder indirekt – auf politische Strukturen (z. B. die der Gesetzgebung) ausüben. Diskursive Macht üben PMCS durch die Einflussnahme auf Definitionen im öffentlichen Diskurs aus.

Legitimierungsstrategien privater Militärfirmen

Im Gegensatz zu anderen privaten Gewaltakteuren wie Warlords, Terroristen oder Drogenkartellen werden PMCS nur im Auftrag aktiv. PMCS benötigen also Aufträge, um Profit zu machen. Der Erhalt von Aufträgen ist umso wahrscheinlicher, je stärker PMCS als legitime Akteure wahrgenommen und akzeptiert werden, denn je höher die Respektabilität und Legitimität der Firmen, desto einfacher ist es für westliche Regierungen, NGOs und IGOs, sie einzusetzen. Daher arbeiten PMCS stetig und intensiv an der Verbesserung ihres Images. Hierzu verfolgen sie mehrere Strategien, die im Wesentlichen alle darauf abzielen, das Söldner-Image und damit zusammenhängende Bezeichnungen wie »Hunde des Krieges« abzustreifen. Dieses Image haftet(e) an PMCS, weil Bilder ihrer unmittelbaren Vorläufer, z. B. der im Kongokonflikt der 1960er unter dem Namen »Les Affreux« kämpfenden schillernden Figuren wie dem Franzosen Bob Denard oder dem aus Deutschland stammenden »Kongo-Müller«, zu Beginn des PMC-Phänomens in den 1990ern in Medien, Politik und Öffentlichkeit noch stark präsent waren. Die Distanzierung von diesen »traditionellen« oder »klassischen« Söldnern war weitgehend erfolgreich.

Neuer Name, neues Glück

Dies liegt vor allem daran, dass es gelang, eine neue Bezeichnung für diesen privaten Gewaltakteur zu etablieren, die so weit wie möglich vom Söldner-Begriff entfernt ist: Private Military Companies. Auch wenn nicht eindeutig zu rekonstruieren ist, auf wen dieser Begriff zurückgeht, so lässt sich festhalten, dass er zunächst im Umfeld der heute nicht mehr existenten PMCS Sandline International und Executive Outcomes (EO) ge-

prägt und von dort aus in die Öffentlichkeit getragen wurde (vgl. Campbell 2002). Die Bezeichnung PMC wurde von der Branche selbst sowie der Politik übernommen und hat sich etabliert. Auch die Wissenschaft hat die Bezeichnung PMC übernommen (vgl. z. B. Binder 2005; Leander 2005; Mair 2004). Allerdings finden sich dort auch zahlreiche andere Begriffe wie »Privatized Military Firms« (Singer 2003) oder »Private Militärische Unternehmen« (Ruf 2003). Ihnen allen ist aber gemeinsam, dass sie eine Distanzierung zum Söldner-Begriff und somit auch zum Söldner-Phänomen schaffen, indem sie ein zentrales Merkmal der neuen privaten Gewaltakteure, welches letztere von herkömmlichen Söldnern abgrenzt, hervorheben: den Unternehmenscharakter. Des Weiteren kommt dieser begrifflichen Distanzierung zugute, dass Angestellte von PMCs in einem völkerrechtlichen Sinne tatsächlich keine Söldner sind, da sie nicht unter die Söldnerdefinition aus Art. 47 des I. Zusatzprotokolls zu den Genfer Konventionen (1977) fallen.

Da die beiden Firmen Sandline und EO jedoch hauptsächlich bewaffnete Kampfeinsätze durchführten und dabei für zahlreiche negative Schlagzeilen sorgten, sind in jüngster Zeit vor allem solche Firmen, die Training, militärische Sicherheitsdienstleistungen, Aufklärung und Beratung durchführen, bemüht, sich von diesen beiden Firmen sowie generell von Kampfeinsätzen zu distanzieren. Sie bezeichnen sich daher als *Private Security Companies* bzw. private *Sicherheitsfirmen*; Assoziationen mit herkömmlichen Wach- und Schließgesellschaften sind durchaus gewollt. In der Wissenschaft werden diese Bezeichnung oder andere, das Wort »Sicherheit« beinhaltende Termini aufgrund ihrer Inklusivität verwandt.⁵ Solche Bezeichnungen berücksichtigen zwar die Finalität der Einsätze von PMCs, doch sie können irreführend sein, weil sie vom militärischen Charakter der Einsätze dieser Firmen, welcher sowohl in Hinblick auf den Kontext als auch auf die zugrunde liegende Handlungslogik gegeben ist, ablenken. Zudem haben zahlreiche Beispiele, zuletzt aus dem Irak, gezeigt, dass sich bewaffneter Personen- oder Objektschutz schnell zu einem Kampfeinsatz auswachsen kann (vgl. Barstow 2004; Isenberg 2004: 31). Ungeachtet der erkenntnistheoretischen Gründe für die wissenschaftliche Verwendung der genannten Begriffe lässt sich ein

5. So sprechen z. B. Deborah Avant (2005) und Caroline Holmqvist (2005) in diesem Zusammenhang von »private security companies« (PSCs). Sven Chojnacki (2005) spricht von »privaten Sicherheitsagenturen« (PSAs) und Jeffrey Herbst (1999) von »private security forces«.

Einfluss der privaten Militärindustrie auf den sie betreffenden Diskurs nicht abstreiten.

»Ganz normale« Unternehmen

Verbunden mit der Etikettierung als PMCs ist die Eigendarstellung der Firmen als »ganz normale« Unternehmen, also als »renditegesteuerte wirtschaftliche Einrichtung« (Rürup/Sesselmeier/Enke 2002: 289). Als solche präsentieren sich private Militärfirmen als Akteure, die vergleichbar mit anderen Unternehmen strukturiert sind: PMCs »are hierarchically organized into incorporated and registered businesses that trade and compete openly on the international market, link to outside financial holdings« (Singer 2001: 191). Dadurch grenzen sie sich von »traditionellen« Söldnern wie »Kongo-Müller« ab, denn diese sind Einzelkämpfer, die sich nur ad hoc zusammenfinden und einzig an ihrem eigenen Gewinn interessiert sind. Für PMCs steht aber der Gewinn des Unternehmens als Ganzes im Vordergrund. Zur besseren Vertretung ihrer Interessen haben sich zahlreiche PMCs zudem in Verbänden zusammengeschlossen, derer es aktuell drei gibt.⁶ Aber nicht nur im Verbund, sondern auch alleine versuchen PMCs, politische Entscheidungsträger zu beeinflussen. Sie bedienen sich dazu instrumenteller Macht wie dem Einsatz von Lobbyisten und Parteispenden, insbesondere in den USA.⁷

Bedenklich ist jedoch, dass durch die Gleichsetzung mit anderen Unternehmen aus anderen Sektoren die Privatisierung der Gewalt zur Sicherheitsproduktion banalisiert und ungeachtet der besonderen Qualität des staatlichen Gewaltmonopols qualitativ mit Privatisierungsprozessen in anderen Bereichen, z. B. der Telekommunikation oder der Post, gleichgesetzt wird. Damit werden auch die Risiken, die dieser Kompetenz-Transfer beinhaltet, verharmlost. Die staatliche Kontrolle über die Gewaltausübung wird dem Markt und die Verantwortung für die Einsätze den PMCs übertragen.

6. Die International Peace Operations Association (IPOA), die Private Security (!) Company Association of Iraq (PSCAI) und die British Association of Private Security (!) Companies (BAPSC).

7. Allein im Jahr 2001 gab eine Gruppe von nur zehn PMCs mehr als 32 Millionen US-Dollar für Lobbyarbeit und zwölf Millionen US-Dollar für Parteispenden aus (vgl. Isenberg 2006: 16). Leider ist nicht bekannt, um welche PMCs es sich dabei handelt.

International anerkannte Kunden

Nach eigenen Angaben arbeiten PMCS einzig für international anerkannte Akteure (Regierungen, IGOS, PMCS, Unternehmen). In den meisten Fällen trifft dies auch zu. Dennoch arbeiten PMCS auch für illegale Gewaltakteure (vgl. Singer 2006b: 75). Darunter werden gemeinhin kriminelle Organisationen wie z. B. Drogenkartelle sowie Rebellen, Warlords und Terroristen verstanden. Ungeachtet der oftmals politisch motivierten Etikettierung von Akteuren als illegal zeigt die Erfahrung, dass PMCS in zahlreichen Konflikten für beide Seiten gearbeitet haben.⁸ Zwar handelt es sich hierbei um Einzelfälle und keinen generellen Trend, grundsätzlich lässt sich allerdings nicht verhindern, dass PMCS für illegale Gewaltakteure agieren oder mit diesen zusammenarbeiten und z. B. Allianzen mit anderen privaten Gewaltakteuren wie Warlords eingehen (vgl. International Crisis Group 2005; Nawa 2006: 16).

Geballte Expertise

Ein weiteres Mittel für PMCS, um sich als Sicherheitsexperten zu etablieren, ist der Verweis auf das diesbezügliche Know-how ihrer Angestellten, denn die Kompetenz der Mitarbeiter suggeriert die Kompetenz der PMC. Da es sich bei den Angestellten der PMCS in vielen Fällen um ehemalige Angehörige von Eliteeinheiten westlicher Streitkräfte handelt, werben viele PMCS auf ihren Websites mit der vorherigen militärischen Laufbahn ihrer Mitarbeiter, deren bei den regulären Truppen erhaltenen Positionen und Meriten. Das Personal stellt somit eine zentrale Abgrenzungsmöglichkeit zu anderen Firmen dar. PMCS bilden ihre Angestellten in der Regel jedoch nicht selbst aus. Sie machen somit u. a. gerade dadurch ihre Gewinne, dass die Ausbildung ihres Personals durch reguläre Streitkräfte oder andere staatliche Einrichtungen erfolgt und die Kosten hierfür von der Gesellschaft übernommen werden. Doch in den Diensten von PMCS stehen nicht nur ehemalige Angehörige von Spezialeinheiten westlicher Streitkräfte, sondern auch von Sondereinheiten früherer Diktaturen oder Apartheidsregime. Des Weiteren stellen PMCS aus Kostengründen immer öfter billige und oft gleichzeitig weniger qualifizierte Arbeitskräfte aus

8. In Angola kämpfte EO z. B. erst für die Rebellen der União Nacional para a Independência Total de Angola (UNITA), bevor das Unternehmen 1993 von der Regierung angeworben wurde (vgl. Howe 1998: 311).

den Ländern der sogenannten Dritten Welt ein (Efron 2005; Yeoman 2004). Verbunden mit der Betonung des eigenen Know-hows ist der Verweis auf die im Vergleich zu (zwischen-)staatlichen Akteuren angeblich gleichwertige oder gar höhere Kompetenz der PMCs.

Billiger, schneller, effektiver

Insbesondere in Hinblick auf UN-Missionen sind PMCs bemüht aufzuzeigen, dass sie billiger, schneller und insgesamt effektiver sind als UN-Blauhelmtropfen. Dabei betonen PMCs immer wieder die Gemeinwohlorientierung ihrer Einsatzziele: Sicherheit und Frieden. Diese Strategie wird besonders dann angewandt, wenn (humanitäre) Krisen auftreten, zuletzt im Falle des Sudan. So wurde in einem Beitrag in der Juli/August-Ausgabe von 2006 der von der PMC-Interessenvertretung IPOA herausgegebenen Zeitschrift »Journal of International Peace Operations« erklärt: »A number of commercial security firms such as Blackwater USA are willing, for the right price, to send their own forces made up in large part of veterans of Western militaries, to stop the genocide« (Boot 2006: 9).

Als gelungenes Beispiel wird oft der Einsatz von EO in Sierra Leone angeführt. Dort hatte die von der lokalen Regierung beauftragte PMC Mitte der 1990er Jahre in knapp anderthalb Jahren mit der Unterstützung durch von ihr trainierte lokale Kamajor-Milizen⁹ die Rebellen der Revolutionary United Front (RUF) militärisch derart geschwächt, dass Wahlen abgehalten werden konnten und die Unterzeichnung eines Friedensabkommens möglich wurde. Die Befürworter des Einsatzes von PMCs im Rahmen von UN-Missionen stellen dabei heraus, dass die UN mehrere Jahre benötigte, um vergleichbare Ergebnisse zu erzielen, und dies auch noch zu unverhältnismäßig höheren Kosten. Dass der Krieg nach Abzug von EO wieder ausbrach, wird dabei einzig einem fehlenden Engagement der internationalen Gemeinschaft in Form von Postkonflikt-Maßnahmen zugeschrieben (vgl. Brooks 2000; Shearer 1998: 51 ff.).

Dabei wird gerne unterschlagen, dass EO mit den Kamajor-Milizen durch militärisches Training und die Belieferung mit Waffen einen nicht-staatlichen und von der Regierung unabhängigen Gewaltakteur aufgebaut hat (vgl. Avant 2005: 88). Durch dessen Existenz jedoch fühlten sich Teile des staatlichen Militärs bedroht, was dazu beitrug, dass letztere

9. Die Kamajors sind eine im Südosten des Landes beheimatete Bevölkerungsgruppe.

zusammen mit der RUF nach dem Abzug von EO die Regierung stürzten (vgl. Howe 1998: 321; Singer 2006a: 191). Die Existenz der Kamajors als einem weiteren Gewaltakteur hat die innenpolitische Lage in Sierra Leone zudem langfristig verkompliziert (vgl. Avant 2005: 90 f.).

Allerdings verläuft die Privatisierung des Friedens aus Sicht der PMCS nicht so erfolgreich wie die Privatisierung des Krieges. Die Beauftragung von PMCS im Rahmen von UN-Missionen ging bisher noch nicht über Dienste wie Luftaufklärung, Bewachung von Hilfstransporten und Flüchtlingslagern, Minenräumung und logistische Unterstützung hinaus. Eine Kampfgruppe, wie sie die IPOA fordert, haben PMCS bislang noch nicht gestellt.

Weiterhin sind PMCS bemüht aufzuzeigen, dass ihre Einsätze nicht nur dem Gemeinwohl dienen, sondern dass sich ihre Angestellten dabei auch normenkonform verhalten.

Verhaltenskodizes

Zu diesem Zwecke geben sich PMCS und deren Interessenvertretungen Verhaltenskodizes, welche bestimmte Standards und Regeln beinhalten, zu deren Einhaltung sich die Unternehmen freiwillig verpflichten. In zahlreichen firmeneigenen Kodizes stehen jedoch Fragen wie Loyalität, die Vermeidung von Interessenskonflikten und der Umgang mit Unternehmensressourcen gegenüber der Einhaltung von Menschenrechten im Vordergrund. Der Verhaltenskodex der Interessenvertretung IPOA, welcher regelmäßig überarbeitet wird (aktueller Stand: II. [!] Version vom Dezember 2006) geht über die meisten firmeneigenen Kodizes hinaus. Er verpflichtet die Mitglieder z. B. zur Einhaltung der Menschenrechte, untersagt die Arbeit für illegale Akteure und legt gewisse Ausbildungsstandards für die Angestellten der Mitglieder fest (vgl. IPOA 2006).

Allerdings wurde dieser Kodex im Verlauf seiner Aktualisierungen, wenn auch immer umfangreicher, so auch immer weiter aufgeweicht. Zwar befürwortet die IPOA eine erhöhte Transparenz der Operationen von PMCS sowie die Übernahme von mehr Verantwortung der Firmen für das Handeln ihrer Angestellten, aber nur, solange dies den Unternehmen nicht schadet (vgl. IPOA 2006). Außerdem dient der IPOA-Kodex als Instrument struktureller Machtausübung, indem er – zumindest indirekt – die Debatte über die zukünftige Regulierung von PMCS derart beeinflusst, dass Selbstregulierung von PMCS sowohl auf nationaler (vgl. The Stationery Office 2002) als auch internationaler (vgl. Shameem

2005: 17) Ebene als Instrument der Regulierung in Betracht gezogen wird. Für alle derartigen Kodizes, ob firmenintern oder -übergreifend, gilt: Sie sollen das Ansehen der Unternehmen stärken, ihre Respektabilität erhöhen und somit die Attraktivität für potentielle Auftraggeber steigern.

Eine Regulierung durch den Markt

Neben der Selbstregulierung durch Verhaltenskodizes verweisen die Vertreter der Branche auf eine Regulierung durch den Markt. Normenunkonformes Verhalten, Vertragsbrüche oder die Arbeit für illegale Akteure würden vom Markt für militärische Dienstleistungen abgestraft, indem die betroffenen Firmen keine Aufträge mehr erhielten. Doch in der Wissenschaft besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass vom Markt keine diesbezügliche Wirkung ausgeht (vgl. Leander 2005: 614; Singer 2006a). Im Gegenteil, markteigene Mechanismen können normenverletzendes Verhalten sogar noch fördern, wenn dies dem Gewinnstreben der PMCs dient.

Mittels der genannten Strategien ist es PMCs in den letzten zwanzig Jahren gelungen, als legitime Gewaltakteure und Sicherheitsexperten in Kriegs- und (Post-)Konfliktsituationen anerkannt zu werden und somit ihre Aufträge zu vermehren. Damit PMCs als Sicherheitsproduzenten tätig werden können, bedarf es jedoch Bedrohungen. Die Existenz von Bedrohungen, genauer gesagt von solchen, für die PMCs Abhilfe anbieten können, ist also für die Auftragslage und damit für das Überleben von PMCs unbedingt notwendig. Daher verwenden PMCs nicht nur viele Ressourcen darauf, sich als Sicherheitsexperten zu etablieren, sondern auch, um dann in dieser Funktion ihre (potentiellen) Klienten von der Existenz derartiger Bedrohungen zu überzeugen. Sie beteiligen sich dazu aktiv an der »securitization« einzelner Sachverhalte und Ereignisse.

PMCs als »securitizer«

Ausgehend davon, dass Sicherheit nichts objektiv Gegebenes ist, sondern über die subjektive Wahrnehmung von Bedrohungen bestimmt wird, meint »securitization«, dass einem Sachverhalt oder einem Ereignis eine existenzielle Bedrohung zugeschrieben wird, die von den jeweiligen gesellschaftlichen Akteuren auch als solche akzeptiert wird und die

den Einsatz außergewöhnlicher Maßnahmen (u. a. Gewalt) rechtfertigt (vgl. grundlegend: Buzan/Wæver/de Wilde 1998: 23 ff.; in diesem Zusammenhang: Leander 2005: 612; Olsson 2003). PMCS treten also »securitizer« auf. Daraus folgt, dass nicht so sehr der Markt Angebot und Nachfrage privater Militärdienstleistungen reguliert, sondern die mittels »securitization« geschaffene Nachfrage durch das Angebot an eben diesen Diensten bedient wird. Eine grundsätzliche Bereitschaft, PMCS einzusetzen, muss seitens ihrer Klienten jedoch bereits vorhanden sein. Anders formuliert: Durch »securitization« tragen PMCS dazu bei, potentielle in reale Nachfrage zu verwandeln.

In vielen Fällen werden PMCS gar mit der Feststellung von Bedrohungen beauftragt. Entweder implizit, wenn es um Beratung oder Aufklärung geht, oder explizit, wenn sie Risikoanalysen erstellen sollen. Dabei holen sich PMCS gelegentlich auch Schützenhilfe von staatlichen Akteuren, welche diesbezüglich eine noch höhere Autorität genießen.

Doch auch wenn PMCS sich erfolgreich als Sicherheitsexperten und legitime Gewaltakteure etabliert haben, lässt die Qualität der von ihnen produzierten Sicherheit zu wünschen übrig.

Eine zweiseitige Erfolgsbilanz: das Beispiel Irak

Mit der sich an die offizielle Beendigung des Krieges im Mai 2003 anschließenden Gewalteskalation fanden sich die im Irak operierenden ausländischen militärischen und zivilen Akteure in steigendem Maße als Zielscheibe der Gewalt wieder und bedurften daher zunehmend des Schutzes für Einrichtungen und Personal. Da die Streitkräfte der Koalition dies jedoch nur begrenzt als ihre Aufgabe ansehen (vgl. USGAO 2005: 10 f.),¹⁰ gibt es für viele Akteure zur Anwerbung von PMCS zu bewaffneten Sicherheitsdienstleistungen scheinbar keine Alternative. Entsprechend ist die Zahl der im Irak operierenden PMCS nach dem Ende des Krieges stark angestiegen.¹¹ Die Unsicherheit im Irak verschafft PMCS

10. So sind die US-Streitkräfte nur für die Sicherheit ihrer eigenen Leute sowie derjenigen Akteure verantwortlich, die unmittelbarer Bestandteil der militärischen Operation sind (vgl. USGAO 2005: 10 f.). Alle anderen zivilen Akteure im Irak müssen selbst für ihre Sicherheit sorgen.

11. Während die Anzahl privater Militärfirmen im Irak vom US-Außenministerium im Jahr 2005 noch auf 60 mit 25 000 Angestellten geschätzt wurde (vgl. USGAO

also eine sichere Einnahmequelle. Allerdings – oder vielleicht auch deshalb? – hat der Einsatz von PMCs im Irak noch nicht zu mehr Sicherheit geführt. Im Gegenteil, PMCs tragen zu einer Zunahme der Unsicherheit bei, welche sogar zu einem Anstieg der Gewalt führt.

Diese Entwicklung lässt sich nicht nur damit erklären, dass PMCs Gewalt ausüben und dadurch selbst zu Opfern von Gewalt werden. Ein weiterer Grund ist, dass PMCs zivile Akteure in militärische Ziele verwandeln. Da PMCs, die im Irak bewaffnete Sicherheitsdienstleistungen durchführen, sowohl für die regulären Streitkräfte der Koalition, vor allem der USA, als auch für zivile Akteure arbeiten, verschwimmt in der Wahrnehmung großer Teile der irakischen Bevölkerung die Grenze zwischen militärischen Peace-Enforcement-Operationen, humanitärer Hilfe und Maßnahmen des Wiederaufbaus (vgl. Bjork/Jones 2005: 778 ff.; Makki 2004). Wenn aber nun z. B. die Angestellten eines Unternehmens, das mit dem Ausbau einer Straße betraut ist, von bewaffneten PMC-Angestellten bewacht werden, dann ist diese zivile Wiederaufbaumaßnahme nicht unbedingt als solche erkennbar. Noch dazu, wenn PMCs (es müssen nicht dieselben sein) in anderen Situationen militärische Konvois begleiten oder Gebäude bewachen und dabei den regulären Streitkräften bei Übergriffen Schützenhilfe leisten (vgl. Barstow 2004; Bjork/Jones 2005: 784 ff.). Diese Verwischung zwischen zivilen und militärischen Akteuren und Operationen führt zu einem Anstieg der Gewalt durch Aufständische gegen eben die Akteure, zu deren Schutz die PMCs vor Ort sind, und rechtfertigt zugleich deren Einsatz. In diesem Sinne werden PMCs als »securitizer« aktiv bzw. verstärken einen Teufelskreis aus Unsicherheit und Rückgriff auf ihre Dienste, der eine ansteigende Gewaltspirale zur Folge hat (vgl. Bjork/Jones 2005: 786 ff.).

Fazit

PMCs bedienen sich zahlreicher Strategien, um sich als kompetente Sicherheitsanalysten und legitime Sicherheitsproduzenten zu präsentieren. Darin sind sie aus ihrer Perspektive erfolgreich, denn ihr Auftragsvolu-

2005: 8), listet die Interessenvertretung der PMCs im Irak, die PSCAI, im November 2006 bereits 177 PMCs auf (vgl. PSCAI 2006), deren Mitarbeiter der Direktor der PSCAI auf über 48 000 schätzt (vgl. USGAO 2006: 2). Andere Schätzungen gehen von ca. 100 000 PMC-Angestellten im Irak aus (vgl. Merle 2006).

men und Umsatz sind in den letzten Jahren stetig gestiegen (vgl. Schreier/Caparini 2005: 2 ff.). In den Einsatzgebieten der PMCs ist diese Erfolgsbilanz jedoch nicht so rosig. Das Beispiel Sierra Leone hat gezeigt, dass PMCs zwar in der Lage sind, aufgrund ihrer militärischen Stärke ein Land kurzfristig zu stabilisieren, jedoch nicht langfristig für Sicherheit sorgen können. Diese Feststellung wird durch die derzeitige Situation im Irak unterstützt, wo der Einsatz von PMCs nicht nur zu neuen Formen von Unsicherheit beigetragen hat, sondern auch zu einem Anstieg der Gewalt.

PMCs tragen also nicht unbedingt dazu bei, dass Sicherheit effektiv und für alle gleichermaßen im ganzen Einsatzgebiet produziert wird. Diese Kriterien müssten jedoch die Grundlage für die Bewertung von PMCs als legitimer Gewaltakteur bilden und eine diesbezügliche Anerkennung der Firmen nicht aus deren Marketingstrategien zur instrumentellen, strukturellen und diskursiven Machtausübung erfolgen. Doch können bzw. wollen primär am Profit orientierte Akteure, die mit Unsicherheit Geld verdienen, überhaupt effektiv Sicherheit produzieren? Optimisten bejahen diese Frage, allerdings unter der Bedingung, dass die Sicherheitsproduktion durch PMCs verregelt wird. Ein generelles Verbot von PMCs wäre angesichts der hohen Nachfrage ohnehin unwahrscheinlich und bliebe vermutlich wirkungslos. Daher scheint eine Verregelung der Sicherheitsproduktion die einzige Möglichkeit, die negativen Auswirkungen der Einsätze von PMCs wenn nicht zu verhindern, so doch zumindest zu verringern.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass PMCs die Ausführung aller militärischen Aufgaben zugestanden werden sollte. Im Gegenteil, einige Tätigkeiten, wie die von der IPOA geforderte Durchführung von bewaffnetem Peace-Enforcement, sollten PMCs aufgrund der genannten Probleme untersagt bleiben. Was die Verregelung aller anderen Tätigkeiten betrifft, muss erstens die Transparenz der Handlungen von PMCs sichergestellt werden. Es muss nachvollziehbar sein, wie viele PMCs in einem bestimmten Land oder Gebiet aktiv sind, was sie dort tun und wie sie dies tun, d. h. welche Ziele die Einsätze von PMCs haben, wie viel Personal, welche Methoden und Strategien sie dafür einsetzen und was für militärisches Gerät ihnen zur Verfügung steht. Außerdem müssen sowohl Auftraggeber als auch Unterauftragnehmer der PMCs bekannt sein. Des Weiteren müssen PMCs – auf Anfrage – über ihr Personal Auskunft geben können, d. h. über deren Qualifikation und bisherige Arbeitgeber. Zweitens ist erforderlich, dass die Mitarbeiter der PMCs – je nach Art der ausgeführten

Dienstleistung – bestimmte Qualifikationen sowie grundsätzlich eine straffreie Vergangenheit nachweisen können. Drittens müssen Regelungen für die Zusammenarbeit der PMCs untereinander sowie mit anderen Akteuren etabliert werden. Viertens muss die Frage nach der Bewaffnung von PMCs geklärt werden. Fünftens müssen Strukturen etabliert werden, die eine Akzeptanz der PMCs durch die lokale Bevölkerung fördern.

Eine entsprechende Verregelung der Sicherheitsproduktion durch PMCs könnte z. B. im Rahmen von Überlegungen zur Reform bzw. zum (Wieder-)Aufbau des Sicherheitssektors in Räumen begrenzter Staatlichkeit erfolgen. Hier wären die Auftraggeber, v. a. die Staaten, in der Verantwortung. Doch bisher verfügen die meisten PMCs beauftragenden Staaten noch nicht einmal über Mechanismen zur Regulierung ihres heimischen PMC-Sektors. Die USA gehören zu den wenigen Ländern, die über entsprechende Strukturen verfügen. Diese sollen jedoch einzig sicherstellen, dass die Einsätze der PMCs den Interessen der US-Außenpolitik dienen. Für eine langfristige, effektive Sicherheitsproduktion in Räumen begrenzter Staatlichkeit stellt dies jedoch kein nützliches Kriterium dar.

Literatur:

- Avant, Deborah (2005): *The Market for Force. The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Barstow, David (2004): »Security Companies: Shadow Soldiers in Iraq«, in: *The New York Times*, 19. April 2004. (<http://www.nytimes.com/2004/04/19/international/middleeast/19SECU.html?ei=5007&en=98ef1377bf78c19d&ex=1397707200&partner=USERLA&pagewanted=print&position=>, abgerufen am 15.08.2007).
- Bjork, Kjell und Richard Jones (2005): »Overcoming Dilemmas Created by the 21st Century Mercenaries: conceptualising the use of private security companies in Iraq«, in: *Third World Quarterly* 26:4–5, 777–796.
- Boot, Max (2006): »Send Private Security Companies into Sudan. Darfur needs someone to stop the bloodshed, not more empty U.N. promises«, in: *Journal of International Peace Operations* 2:1, 9.
- Buzan, Barry, Ole Wæver und Jaap de Wilde (1998): *Security. A New Framework for Analysis*, Boulder, London: Lynne Rienner Publishers.
- Campbell, Duncan (2002): Marketing the New »Dogs of Wars«, (<http://www.publicintegrity.org/bow/report.aspx?aid=149>, abgerufen am 04.05.2007).
- Fuchs, Doris (2006): »Privatwirtschaft und Governance: Transnationale Unternehmen und die Effektivität privaten Regierens«, in: Schirm, Stefan A. (Hrsg.): *Globalisierung. Forschungsstand und Perspektiven*, Baden-Baden: Nomos, 147–168.

- Holmqvist, Caroline (2005): Private Security Companies. The Case for Regulation, SIPRI Policy Paper No. 9, http://editors.sipri.se/pubs/SIPRI_PolicyPaper9.pdf (abgerufen am 04.05.2007).
- Howe, Herbert M. (1998): »Private security forces and African stability: the case of Executive Outcomes«, in: *The Journal of Modern African Studies* 36:2, 307–331.
- International Crisis Group (2005): Afghanistan: Getting Disarmament Back on Track, Asia Briefing No. 35, Kabul und Brüssel, 23. Februar 2005, (http://www.crisis-group.org/library/documents/asia/south_asia/bo35_afghanistan_getting_disarmament_back_on_track_web.pdf, abgerufen am 15.08.2007).
- IPOA (2006): Code of Conduct, http://ipoaonline.org/php/index.php?option=com_content&task=view&id=100&Itemid=108 (abgerufen am 04.03.3007).
- Isenberg, David (2004): A Fistful of Contractors: The Case for a Pragmatic Assessment of Private Military Companies in Iraq, (Research Report Nr. 4/2004. British American Security Information Council), <http://www.basicint.org/pubs/Research/2004PMC.pdf> (abgerufen am 04.05.2007).
- Isenberg, David (2006): The Good, the Bad, and the Unknown: PMCs in Iraq, Papier präsentiert auf einem Workshop in Bonn, 9.–10. Februar 2006, <http://www.basicint.org/pubs/2006PMC.pdf> (abgerufen am 04.05.2007).
- Leander, Anna (2005): »The Market for Force and Public Security: The Destabilizing Consequences of Private Military Companies«, in: *Journal of Peace Research* 42:5, 605–622.
- Levy, David L. und Daniel Egan (2000): »Corporate political action in the global polity. National and transnational strategies in the climate change negotiations«, in: Higgot, Richard A. und Geoffrey R.D. Underhill und Andreas Bieler (Hrsg.): *Non-State Actors and Authority in the Global System*, London, New York: Routledge, 138–153.
- Mair, Stefan (2004): »Die Rolle von *Private Military Companies* in Gewaltkonflikten«, in: Kurtenbach, Sabine und Peter Lock (Hrsg.): *Kriege als (Über)Lebenswelten. Schattenglobalisierung, Kriegsökonomien und Inseln der Zivilität*, Bonn: J. H. W. Dietz Nachfolger GmbH (EINE Welt. Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden, Bd. 16), 260–273.
- Makki, Sami (2004): »Outsourcing, das Irak-Experiment«, in: *Le Monde diplomatique*, 12.11.2004, (http://www.monde-diplomatique.de/pm/2004/11/12.mondeText.artikel_a0063.idx, abgerufen am 19. 27.02.2007).
- Merle, Renae (2006): »Census Counts 100,000 Contractors in Iraq«, in: *Washington Post*, 05.12.2006, (http://www.globalpolicy.org/security/issues/iraq/contract/2006/1205_census.htm, abgerufen am 15.08.2007).
- Nawa, Fariba (2006): Afghanistan, Inc. A CorpWatch Investigative Report, (<http://corpwatch.org/downloads/AfghanistanINCfinalsmall.pdf>, abgerufen am 04.05.2007).
- Olsson, Christian (2003): »Vrai procès et faux débats: perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées«, in: *Cultures & Conflits* 52:4, 11–48.
- PSCAI (2006): Members, (<http://www.pscai.org/fulllist2.html>, abgerufen am 04.05.2007).

- Rürup, Bert, Werner Sesselmeier und Margit Enke (2002): *Wirtschaftslexikon. Zahlen. Fakten. Zusammenhänge*, Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag (Fischer Wirtschaft).
- Ruf, Werner (2003): »Private Militärische Unternehmen (PMU)«, in: Ruf, Werner (Hrsg.): *Politische Ökonomie der Gewalt. Staatszerfall und die Privatisierung von Gewalt und Krieg*, Opladen: Leske + Budrich (Friedens- und Konfliktforschung, Bd. 7), 76–90.
- Schreier, Fred und Marina Caparini (2005): *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF), Occasional Paper – No 6. (http://www.smallarmssurvey.org/files/portal/issueareas/security/security_pdf/2005_Schreier_Caparini.pdf, abgerufen am 27.02.2007).
- Shameem, Shaista (2005): 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, A/60/623, 17. August 2005, (<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/NO5464/32/PDF/NO546432.pdf?OpenElement>, abgerufen am 17.06.2007).
- Shearer, David (1998): *Private Armies and Military Intervention*, Oxford: Oxford University Press (Adelphi Paper 316).
- Singer, Peter Warren (2001): »Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry and Its Ramifications for International Security«, in: *International Security* 26:3, 186–220.
- Singer, Peter Warren (2003): »Peacekeepers, Inc«, in: *Policy Review*, Nr. 119, Juni 2003, <http://www.hoover.org/publications/policyreview/3448831.html> (abgerufen am 04.05.2007).
- Singer, Peter Warren (2006a): *Die Kriegs-AGs. Über den Aufstieg der privaten Militärfirmen*, Frankfurt am Main: Zweitausendeins.
- Singer, Peter Warren (2006b): »Humanitarian principles, private military agents: some implications of the privatised military industry for the humanitarian community«, in: Wheeler, Victoria und Adele Harmer (Hrsg.): *Resetting the rules of engagement. Trends and issues in military-humanitarian relations*, London: Overseas Development Institute (Humanitarian Policy Group Research Report 21), S. 67–79.
- The Stationery Office (2002): Diskussionspapier der britischen Regierung: *Private Military Companies: Options for Regulation*, London: The Stationery Office, (<http://www.fco.gov.uk/Files/kfile/mercenaries.o.pdf>, abgerufen am 24.02.2004).
- USGAO (2005): *Rebuilding Iraq: Actions Needed to Improve Use of Private Security Providers*, Juli 2005, GAO-05-737, <http://www.gao.gov/new.items/d05737.pdf> (abgerufen am 04.05.2007).
- USGAO (2006): *Rebuilding Iraq: Actions Still Needed to Improve the Use of Private Security Providers*, 13. Juni 2006, GAO-06-865T, <http://www.gao.gov/new.items/d06865t.pdf> (abgerufen am 04.05.2007).
- Yeoman, Barry (2004): »Dirty Warriors«, in: *Mother Jones*. Heft vom November/Dezember 2004, (http://www.motherjones.com/cgi-bin/print_article.pl?url=http://www.motherjones.com/commentary/notebook/2004/11/11_200.html, abgerufen am 09.08.2005).