

Die „neuen“ Söldner

Die „neuen Kriege“ und die unsichtbare Hand der Kriegsökonomie

von Kevin Gurka



Einleitung

Söldner spielten in der Antike, in den griechischen Stadtstaaten und im persischen Königreich, in den italienischen Stadtstaaten der Renaissancezeit, im amerikanischen Unabhängigkeitskrieg und im Dreißigjährigen Krieg eine gewichtige Rolle.¹ Erst im 19. Jahrhundert setzten sich staatliche Armeen durch und das Söldnerwesen trat in den Hintergrund. Der Westfälische Frieden 1648 und Oliver Cromwells „New Model Army“ legten den Grundstein für diese Entwicklung, die für Europa ihren Höhepunkt im Ersten und Zweiten Weltkrieg fand und bis zum Ende des Kalten Krieges anhielt. Mit dem Ende des Kalten Krieges erfolgte eine Reform des staatlichen Militärwesens. Die Aufgabe des Militärs liegt seither nicht mehr in der Landesverteidigung gegen feindliche Armeen, sondern in der globalen Intervention zur Abwehr diffuser Bedrohungen. Damit einhergehen tief greifende Reformen der Streitkräfte.

Seit Anfang der 1990er Jahre wird das staatliche Gewaltmonopol zunehmend aufgeweicht. Militärische und sicherheitsrelevante Aufgaben werden immer häufiger an Private Sicherheits- und Militärfirmen (PSCs und PMCs) ausgelagert und durch diese ergänzt. Das Ende des Kalten Krieges brachte nicht nur eine Vielzahl arbeitsloser Soldaten und Geheimdienstmitarbeiter. Auch Reformen und Transformationen europäischer Armeen, die Hand in Hand mit der Ausgliederung von Militär(unterstützungs)aufgaben gingen, trugen erheblich zum Aufschwung von PMCs bei.

Die Unterstützung staatlicher Kriegsführung durch private Anbieter ist kein neues Phänomen. Lediglich das Maß und das Spektrum haben seit Ende des Kalten Krieges wieder enorm zugenommen.² „Bereits für den Zweiten Weltkrieg war eine Unterstützung seitens des privaten Sektors üblich. Die vorrangige Aufgabe der Unternehmen belief sich auf einfache logistische Unterstützung sowie

Transport und medizinische Dienstleistungen [...]. Als sich der Vietnamkrieg entfaltete, begann sich die Rolle der Auftragnehmer zu verändern. Die zunehmende technische Komplexität militärischer Ausrüstung und Geräte zwang die US Streitkräfte, auf private Auftragnehmer als technische Spezialisten [...] zurück zu greifen.“³

Ursache für diese Entwicklung ist das staatliche Interesse, kostengünstiger und verdeckter zu agieren und das private Unternehmertum zu fördern. Hinzu kommen Wille und Fähigkeit privater Militärfirmen, sich dieser veränderten Form der Kriegsführung angepasst zu haben. Begleitet wird diese veränderte Form der Kriegsführung von einem ständig wachsenden Markt für Sicherheit.

Münkler und Kaldor sprechen von den „neuen Kriegen“, deren Dauer und geringe Intensität durch die Kriegsökonomie bedingt sei. Diese sei letztendlich der eigentliche Motor dieser Kriege. Der Profit durch den Krieg sei zu hoch, als dass es sich lohne, Frieden zu schließen.⁴ Auch wenn Münkler und Kaldor den Aspekt der Kriegsökonomie ausführlich beschreiben, so tun sie dies nur bezüglich lokaler Milizen, Rebellengruppen und lokaler Kriegsherren, nicht aber für ein weit einträglicheres Feld – das Kriegsgeschäft der PMCs und PSCs.

Weite Beachtung in der Literatur und im öffentlichen Diskurs fanden bislang lediglich die Einsätze und Einsatzgebiete von PMCs und PSCs. Der Fokus der Untersuchung war auf die so genannte Dritte Welt gerichtet, nur selten auf die liberalen Demokratien des Westens. Diese sind aber letzten Endes die Länder, in denen die Firmen beheimatet sind, einen Großteil ihrer Mitarbeiter rekrutieren und einen Großteil ihrer Aufträge erhalten. Dr. Elke Krahnmann, vom Institut für Politikwissenschaft der Universität in Bristol, nennt zwei Gründe, warum ein Fokus auf die Länder westlich libe-

Aufgabenspektren von PMCs

Im Programm sind direkte Kampfteilnahme, Beratung und Ausbildung von Polizei und Militär, technische Unterstützung bei Einsätzen sowie Unterricht an Universitäten¹. Informationsgewinnung, elektronische und psychologische Kriegsführung, Spionageabwehr (meist für Wirtschaftsunternehmen), Bereitstellung relevanter Informationen (bspw. über Personen und Firmen) und Aufklärung in Krisengebieten. Logistik (Wasseraufbereitung, Errichtung von Camps und Flüchtlingslagern, Essensversorgung), das Betreiben von Gefängnissen², Objekt-³, Personen-⁴ und Transportschutz, Grenzüberwachung⁵, Radarüberwachung, Bewachung von Waffentestgebieten, Übungsgeländen und Kernkraftwerken⁶. Schutz von Minen und Ölfeldern⁷, Drogenbekämpfung, Sicherung von Großveranstaltungen, Anti-Terrorausbildung, Entwicklung und Beschaffung von Waffensystemen, Ausbildung und Schulung an diesen sowie deren Pflege und Betrieb durch firmeneigenes Personal. Entwicklung von Computerprogrammen zur nachrichtendienstlichen Überwachung und Schulung an diesen. Errichtung und Betrieb von Stützpunkten und Beratung von Wirtschaftsunternehmen in Krisengebieten.

In einigen Fällen gehört auch die Überwachung und Koordination anderer, kleinerer PMCs zum Aufgabengebiet einer PMC, wie beispielsweise der Auftrag von Aegis Defence im Irak.

Anmerkungen

¹ MPRI übernahm in den USA das Ausbildungsprogramm vom Reserveoffizierscorps an über 200 Universitäten.

² Beispiele sind das Abu Ghraib Gefängnis, das von Blackwater betrieben wurde, aber auch die Bewachung von Gefangenen in Abschiebehaft in Rottenburg wird von einer PSC übernommen.

³ Das Spektrum reicht von Botschaften hin zu Ölfeldern und Minen. Bei letzteren sind direkte Kampfhandlungen oft Teil des Programms. „Sicherheitsdienstleister wie Securitas, Kötter Security oder Securicor bewachen in ganz Deutschland Flughäfen und Bahnhöfe, militärische Anlagen, Gefängnisse und Kernkraftwerke.“ http://www.boeckler.de/163_20649.html

⁴ DynCorp stellt die Leibwache von Hamid Karzai.

⁵ DynCorp überwacht die Grenze zwischen Mexiko und den USA.

⁶ Dyn Corp bewacht Waffentestgebiete des Pentagon und die Air Force One des Präsidenten. Wackenhut bewacht Kernkraftwerke und Gefängnisse in den USA, Australien und GB.

⁷ Defence System Ltd (DSL) schützte BP in Kolumbien.

raler Demokratien wichtig sei: „Erstens, [...] ist die große Mehrheit privater Militärfirmen nicht nur in Europa und Nordamerika niedergelassen, sondern auch von Regierungen der industrialisierten Länder angestellt. Zweitens, während es die Entwicklungsländer sind, die am meisten von den Problemen bedroht sind, die durch den Gebrauch Privater Militärfirmen entstehen, sind es die Regierungen der industrialisierten Länder, die am besten dazu geeignet sind, diese zu regulieren.“⁵

Alte und „neue Söldner“

Was eine PMCs und was eine PSCs ist, ist nicht eindeutig definiert. Meist ergibt sich eine Definition aus den Aufgabengebieten der Firmen.⁶ Allerdings ist eine Abgrenzung zwischen PMCs und PSCs oft schwierig und künstlich, da sich ihre Aufgabenbereiche überlappen. Zivile Firmen versuchen im militärischen Bereich Absatzmärkte zu erschließen, während es bezüglich der von PMCs übernommen Aufgaben oft nicht mehr klar erkennbar ist, ob diese zum zivilen oder noch zum militärischen Bereich gehören. Beispiele hierfür sind die Minenräumung und die Bewachung militärischer oder ziviler Objekte in Kriegsgebieten. Nicht selten finden sich auch Firmen, deren Hauptgeschäftsfeld sich im zivilen Bereich befindet,

deren militärische Dienstleistungen aber von einer Tochterfirma ausgeführt werden. Eine besondere Rolle nimmt die Rüstungsindustrie ein. Zum einen arbeitet sie eng mit staatlichem und privatem Militär zusammen, zum anderen profitiert gerade sie, als „ziviler Akteur“ von einem vermehrten und zunehmend hochtechnisierten Rüstungsbedarf. Vor allem für England und die USA ist eine trennscharfe Unterscheidung zwischen Angestellten der Rüstungsindustrie und Kriegsteilnehmern nicht immer möglich. Das englische Verteidigungsministerium verlangt, dass Rüstungsfirmen, die staatliche Aufträge erhalten, „gesponserte Reservisten“⁷ zur Verfügung stellen. Die Wartung und Bedienung von Geräten kann auch im Kriegsgebiet erfolgen. „US-Streikräfte griffen auf zivile Angestellte zurück um Computersysteme zu bedienen, die taktische Luftaufnahmen für das ‚Combined Air Operations Center‘ während der ‚Operation Iraqi Freedom‘ lieferten. Und die US Navy war auf zivile Angestellte angewiesen, die halfen die ‚guided missile defence systems‘ auf einigen seiner Kriegsschiffe zu bedienen.“⁸ Das Spektrum an Aufgaben, die private Sicherheits- und Militärfirmen anbieten, ist sehr breit angelegt (siehe Kasten). Es reicht von der direkten Teilnahme an Kämpfen, bis hin zur Ausbildung regulärer Soldaten. Auch Größe und Struktur von PMCs ist sehr unterschiedlich: Von kleinen und marginalen sowie virtuellen Firmen mit einer Personaldatenbank⁹, bis hin zu großen Firmen mit zehntausenden Angestellten, Flugzeugen, Kampffjets, Schießanlagen und Kompanien.

Die UN-Söldnerkonvention¹⁰ verbietet das Söldnertum. Allerdings ist die Definition des Söldners so eng gefasst, dass die Angestellten von PMCs/PSCs nicht darunter fallen. Trotz dieser Unschärfe wird zwischen altem und neuem Söldnertum unterschieden. So schreibt Michael Pesendorfer, im TRUPPENDIENST, einem Organ des Österreichischen Bundesheers: „Waren es kurz nach dem Zweiten Weltkrieg noch Einzelkämpfer oder kleine Gruppen, die vor allem in Afrika ihr Handwerk ausübten, schlossen und schließen sich seit dem Ende des Kalten Krieges die ‚neuen Söldner‘ häufig in Unternehmen bürgerlichen Rechts zusammen und stehen weltweit für Einsätze zur Verfügung.“¹¹

In der Österreichischen Militärischen Zeitung formuliert Georg Weingartner den Unterschied zwischen Söldnern und PMCs folgendermaßen: „Von Söldnern im engeren Sinn unterscheiden sich PMCs jedoch grundsätzlich dadurch, dass sie bis dato praktisch ausschließlich für offizielle, im völkerrechtlichen Sinn legitimierte Regierungen, nicht aber für inoffizielle bewaffnete Gruppierungen oder Private tätig wurden. [...] Schließlich bieten auch die unterschiedlich gearteten Finanzierungs- und Organisationsstrukturen von Unternehmen der Sicherheitsindustrie und Söldnern Ansatzpunkte für eine Differenzierung. Während Söldner im engeren Sinn zumeist verdeckt angeheuert sowie auf einer Ad-hoc-Basis organisiert und bezahlt werden, handelt es sich bei PMCs um Unternehmen, die in ihrem Sitzstaat rechtmäßig im Firmenbuch eingetragen sind.“¹²

Auch wenn es sich bei den Angestellten im allgemeinen Verständnis um Söldner handelt, sind sie nicht als solche definiert und werden nicht über die UN-Konvention verboten. Die veränderte Situation nach dem Ende des Kalten Krieges und Dank eines freien Unternehmertums sind vielmehr die neuen Söldner in einer Position, in der ihr Zusammenschluss zu einem Unternehmen bürgerlichen Rechts an der Börse gehandelt wird.

Angestellte bei PMCs

Um in einem Land dauerhaft Frieden zu schaffen, so die allgemeine Überzeugung, müssten den Menschen, die nur das Kriegshandwerk erlernt hätten, zivile Alternativen geboten werden, um den Aufbau in diesen – oftmals besetzten – Ländern voranzutreiben. Dass aber neben den zivilen Alternativen der Markt für das Geschäft mit dem

Krieg immer noch sehr groß ist, liegt nicht zuletzt an der militärischen Besatzung dieser Länder. Im Irak und in Afghanistan greifen PMCs oft auf die lokale Bevölkerung als Arbeitskräfte zurück. In Afghanistan werden bspw. Bundeswehr Camps von einheimischen Milizen bewacht. Dies hat für die Bundeswehr nicht nur den Vorteil, dass diese kostengünstiger arbeiten als westliche Sicherheitskräfte und eventuelle Verluste nicht in den eigenen Reihen zu verbuchen sind, sondern dass sich die Gefahr von Anschlägen verringert, wenn diese Milizen in Lohn und Brot westlicher Auftragsgeber stehen.

Aber nicht nur die ärmsten Länder der Welt sind von Kriegen gezeichnet und Heimat vieler arbeitsloser Soldaten, auch die ehemaligen Kontrahenten des Kalten Krieges beherbergen seit seinem Ende abertausende, nicht mehr in staatlichem Sold stehende Soldaten, deren Eingliederung in die zivile Wirtschaft nur schwer möglich ist. Dies liegt nicht alleine an der schlechten wirtschaftlichen Lage, sondern auch daran, dass soldatische Ausbildung kaum auf dem zivilen Markt Verwendung findet.¹³

Neues Betätigungsfeld für die ehemaligen Soldaten ist nicht mehr wie früher das klassische Söldnertum, sondern die Gründung oder Beschäftigung bei einer privaten Sicherheits- oder Militärfirma.

Dies hat für die Auftragnehmer¹⁴ mehrere Vorteile: Erstens ist die Arbeit für eine PSC oder PMC formal legal, zweitens ist ihr rechtlicher Status und somit die Frage nach der Verantwortung für Vergehen nicht eindeutig geregelt. Beispielsweise können Mitarbeiter einer PMC im Irak nur schwer für ihre Vergehen haftbar gemacht werden. Und drittens übernehmen diese Firmen oftmals auch die Kranken- und Lebensversicherungskosten für ihre Angestellten. Die „besseren“ Arbeitsbedingungen und die hohen Verdienstmöglichkeiten, die insbesondere Mitglieder ehemaliger Spezialeinheiten für ihre Einsätze erhalten, sind ein großer Anreiz, für eine PSC oder PMC in Krisen- und Kriegsgebieten zu arbeiten – dies ist jedoch nicht immer unproblematisch. Der Sold übersteigt den Sold regulärer Soldaten um das Drei bis Vierfache. Dies kann zu Neid führen, wie die Misshandlung von 19 inhaftierten Angestellten der Firma Zapata Engineering auf einem US-Stützpunkt bei Falludscha durch Marines der US-Armee zeigt.¹⁵

Ein noch eindrücklicheres Beispiel, welches das potentielle Spannungs- und Konkurrenzverhältnis zwischen staatlichem Militär und PMCs verdeutlicht, ist die Affäre um Sandline International, deren Angestellte bei ihrer Landung auf Papua Neuguinea im Jahre 1997 von der staatlichen Armee, mitsamt ihrer Ausrüstung, festgesetzt wurden. Sandline International wurde für US\$ 36 Millionen engagiert, um die Minen in Bougainville von Aufständischen zu befreien – der vereinbarte Lohn für diesen Auftrag überstieg das jährliche Budget der Armee um 150% und führte letztlich zum Rücktritt des Premierministers Chan.¹⁶

Auch Ausbilder der britischen Armee beschwerten sich, dass mittlerweile mehr ausgebildete Soldaten der Spezialeinheit Special Air Service (SAS) für PMCs arbeiteten als für die britische Armee selbst. So finden viele ehemalige SAS und SBS (Special Boat Service) Soldaten, wie auch in Russland ehemalige Angehörige der Spezialeinheit Spzsnats, eine Anstellung bei einer PSC oder PMC.

„Der Wettbewerb um Elitetruppen für PMCs im Irak ist mittlerweile so hart, dass das ‚US Special Operations Command‘ neue Zahlungen, Vorteile und Fortbildungsanreize formulierte, um diese im staatlichen Militär zu halten. In Großbritannien veranlasste dies die Armee dazu, ihren Soldaten ein Sabbatjahr anzubieten [...]“¹⁷

Nicht nur Elitesoldaten auch ehemalige Geheimdienstmitarbeiter und Generäle sind gerne gesehene Mitarbeiter bei PSCs und PMCs. Auch in Russland boomt der Markt für PMCs und vor allem für PSCs in denen ehemalige KGB-Mitarbeiter eine Beschäftigung finden. Anders als in vielen zivilen Bereichen der Wirtschaft wird die Ausbildung dieses hochqualifizierten Personals (Generäle, Geheimdienstmitarbeiter, Piloten, etc.) komplett vom Staat finanziert und



Großkalibrige Schusswaffe mit Verkäufer in Anzug, Eurosatory 2008, Paris

somit das Geschäft mit dem Krieg für PMCs indirekt subventioniert. Ein weiterer enormer Vorteil für PMCs ist die Kampferfahrung ihrer Angestellten. Viele einstmals bei Executive Outcomes angestellten Söldner, stammten „noch aus Südafrikas Terror-, Mörder- und Zerstörungseinheiten wie der 44. Parachute-Brigade, den Reconnaissance-Commandos [...] dem Söldner-32-Buffalo-Battalion, Koevoet oder aus der Todesschwadron Civil-Cooperation-Bureau (CCB).“¹⁸

Im Zuge dieser Entwicklungen ist davon auszugehen, dass mit der zunehmenden „Auslandserfahrung“ deutscher Soldaten, auch deutsche PMCs eine zunehmend größere Rolle spielen werden.¹⁹ Ein eindrückliches Beispiel für diese Entwicklung zeigt das deutsche Unternehmen „Praetoria-Beratung, Full Service Provider und Sicherheitspartner im Irak und weltweit“. Auf der Internetseite des Unternehmens heißt es: „Gemeinsam mit Praetoria im Irak zum wirtschaftlichen Erfolg! Joint Venture Irak: [...] Durch unsere langjährige Präsenz im Irak können wir Ihnen einen großen Teil der Lasten, die mit Auslandsengagements verbunden sind, abnehmen. Die Erfahrung der letzten Jahrzehnte zeigt, dass Unternehmen die Schwierigkeiten beim Markteintritt in fremden Kulturräumen häufig erheblich unterschätzen. Dies trifft in Regionen mit schwacher Staatlichkeit und defizitärer Infrastruktur in besonderem Maße zu, wengleich gerade dort das Marktpotential häufig überproportional groß ist.“²⁰

Seit Juni 2008 sucht das Unternehmen nach qualifiziertem Personal. Gesucht werden „Sicherheitsspezialisten, die Erfahrung und einschlägige Qualifikationen in Luft- und Flughafensicherheit mitbringen (aviation security) (Einsatzgebiet: Irak)“ und „Spezialisten für maritime Sicherheit (Einsatzgebiet: Irak)“. Einstellungskriterien sind u.a. mindestens 6 Jahre Dienstzeit in einer NATO- oder westlichen Armee oder gleichjährige Dienstzeit bei entsprechend ausgebildeten Polizeieinheiten (BGS bzw. Bundespolizei) und Auslandserfahrung in einem Krisengebiet²¹

In welchem Umfang deutsche Interessenvertreter den Irak als Agitationsfeld für sich entdeckt haben, ist eindrucksvoll auf der Internetseite des Projektes „Aufbau Irak Rekrutierungsprogramm, eine Initiative der deutschen Industrie zum Aufbau des Irak“ einzusehen.²²

Die Rüstungsindustrie

Genährt wird das Geschäft mit dem Krieg nicht nur durch ehemalige Söldner, Soldaten, nachrichtendienstliche Mitarbeiter und ehemalige Polizisten, die sich in PMCs organisieren, sondern auch durch eine zivile Industrie, die ihr militärisches Standbein entdeckt hat und versucht durch die Diversifizierung ihres Produktangebots

über den Krieg mitzuverdienen. Dies soll im Folgenden am Beispiel acht deutscher Firmen verdeutlicht werden. Wie die in Ostfildern angesiedelte Firma Telerob GmbH²³ auf ihrer Internetseite schreibt, sei von 2002-2008 ein Plus in Umsatz, Aufträgen, Mitarbeitern und ausgelieferten Systemen zu verzeichnen. Durch eine Kooperation mit Kuchera Defense Systems erhofft sich die Firma, neben den britischen Streitkräften nun auch das amerikanische Militär als Kunde zu gewinnen. Für viele private Anbieter von Sicherheit bleiben bezüglich der auf dem Markt erhältlichen Ausrüstung kaum noch Wünsche offen. Einen besonders guten Überblick über das Spektrum an Angeboten und Anbietern bieten so genannte Sicherheitsmessen²⁴, so wie die Internetseite <http://www.worldsecurity-index.com>. Das Spektrum an Angeboten seitens der Rüstungshersteller ist genauso breit und oft deckungsgleich mit dem Aufgabenspektrum privater Sicherheits- und Militärfirmen. Auch die Angebote sind sehr ähnlich. Früher überwog das Angebot von Produkten, heute geht der Trend, sowohl bei PMCs als auch bei Rüstungsfirmen zur Ausbildung von Sicherheitskräften. Die Wiesbadener Firma Smiths Detection²⁵ hat sich auf die Entwicklung von Systemen zur Erkennung von Waffen und Sprengstoffen, chemischen und biologischen Waffen spezialisiert. Sie wirbt auf ihrer Internetseite mit dem Schutz von kritischer Infrastruktur, Häfen, Grenzen und dem Schutz von Streitkräften und militärischen Standorten. Auch für Regierungseinrichtungen und private Gebäude bietet die Firma ihren Schutz an. Die Neustädter Firma Sim Security & Electronic Systems GmbH²⁶ ist Hersteller für Überwachung und Sicherheitstechnik und bietet ihre 20-jährige Erfahrung Behörden, Polizei und Sicherheitsdiensten an. Im Angebot sind Trainingskurse im Bereich der Überwachung und unbemannte Luftfahrzeuge, so genannte Drohnen. Die Scharmbecker Firma Project Support Vehicles GmbH²⁷ bietet gepanzerte Fahrzeuge an. Eigenen Angaben zufolge gehören zu den Kunden auch namhafte Privatsicherheitsfirmen.²⁸ Die Münchner Firma GTEN Division²⁹ widmet sich der elektronischen Überwachung unter der Formel „Intelligence for a better world“. Zu ihren Produkten gehören Geräte zur Aufzeichnung von IP-Daten, Programme zum Herausfiltern und Weiterleiten von Emails. Das Abhören erfolgt passiv, also für die zu überwachende Person unbemerkt. Die Firma bietet Schulungen in den Bereichen Defense, Hacking, IT-Recht und IT-Security an. So wie der Gründer der PMC Executive Outcomes, Eben Barlow, Ende der 1980er Jahre Afrika als Geschäftsfeld für „Sicherheitsdienstleistungen“ entdeckte, tut dies 28 Jahre später auch die schwäbische Firma Kärcher Futurtech, die ihre Produkte als „World Market Leader Systems for Peacekeepers“ bewirbt. Auf ihrer Internetseite lässt die Firma verlauten: „Südafrika und Gambia: Es rührt sich etwas auf dem schwarzen Kontinent“.

Zwei weitere deutsche Firmen, die erheblich am Geschäft mit dem Krieg verdienen, sind EADS und Heckler & Koch. Alleine der Bereich Defence & Security, mit 22.000 Mitarbeitern erbrachte EADS für das Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von € 5,5 Milliarden, der Auftragsbestand lag nach firmeneigenen Angaben bei ca. € 17 Milliarden.³⁰ Heckler & Koch produzieren vor allem Kleinwaffen, die Roman Deckert, Kleinwaffen-Experte im Berliner Informationszentrum für Transatlantische Sicherheit (BITS), als „Massenvernichtungswaffen“ bezeichnet. „Die massenhafte Verbreitung automatischer Gewehre ist in diesen Krisenregionen [der so genannten Dritten Welt] ein entscheidendes Hindernis für Frieden. [...] Hierzulande denkt man in diesem Zusammenhang vielleicht zuerst an die Kalaschnikow und das amerikanische M16-Gewehr mit seinem prägnanten Design. Das zweithäufigste Mordinstrument in jenen Ländern ist jedoch das G3-Sturmgewehr von Heckler & Koch (H&K) aus Oberndorf am Neckar.“³¹ Gerade im Südsudan sei das G3 die am zweithäufigsten verbreitete Waffe. Gleiches gelte auch für den Krieg in Darfur und für die angrenzenden Regionen.

Nach Erkenntnissen des renommierten Regionalexperten Alex de Waal soll das Wort „G3“ sogar Bestandteil des Namens Janjaweed sein³² – jener Reitermilizen, die im Auftrag Omar al Bashirs für den Völkermord in Darfur verantwortlich sein sollen.

Regulierung und Privatisierung von Sicherheit in liberalen Demokratien

Angesichts der Tatsache, dass das Geschäft mit dem Krieg auch immer ein Geschäft mit dem Tod ist, muss dieser ständig wachsende Markt für Hersteller von Rüstungsgütern und für private Anbieter von Sicherheit und Militärdienstleistungen – entgegen jeglicher liberaler Wirtschaftsdoktrin – die Frage nach der Kontrolle dieses Wirtschaftsbereiches aufwerfen.

Während von vielen Staaten die Notwendigkeit einer Regulierung des Söldnerwesens anerkannt wird – was nicht zuletzt in der UN Resolution 44/34 von 2001 ihren Ausdruck findet –, ist es schwierig, allgemeinverbindliche Regelungen auf internationaler Ebene zu finden, die der Geschäftstüchtigkeit von PMCs und PSCs gerecht werden.

„Es ist unklar, welche Gesetze bezüglich der privatisierten Militär- und Sicherheitsindustrie anzuwenden sind. Ein großes Problem ist der ungeklärte legale Status von PMCs und PSCs bezüglich existierender internationaler Verträge, die für Konflikte und Kriege relevant sind. Dies ist teilweise deswegen so, weil alle Strukturen der Diplomatie und internationaler Anerkennung auf den Staat als Grundpfeiler des Internationalen Rechts und der Internationalen Beziehungen ausgerichtet sind. [...] Auftragsnehmer fallen nicht unter die so eng definierten internationalen Gesetze, die das Söldnerwesen betreffen.“³³

Somit agieren PMCs international in einer rechtlichen Grauzone. Besonders deutlich wird dies an der Frage, ob es sich bei ihren Angestellten um Kombattanten oder um Nichtkombattanten handelt. Nach der vierten Genfer Konvention handelt es sich bei ihnen nicht um Nichtkombattanten, da sie Waffen tragen und im Auftrag einer Regierung arbeiten. Es handelt sich der dritten Genfer Konvention zufolge jedoch auch nicht um Kombattanten, da sie weder reguläre Uniformen tragen noch einer militärischen Befehlshierarchie unterliegen.³⁴

Aufgrund dieser rechtlichen Grauzone auf internationaler Ebene und der Nichtanwendbarkeit der engen Definition des Söldnerwesens ist es notwendig, das Geschäft dieser privaten Kriegakteure nationalstaatlich zu regulieren. Diese Regulierung kann auf unterschiedlichen Ebenen stattfinden: Einerseits kann der Staat das Geschäft mit dem Krieg durch gesetzgebende Rahmenbedingungen für die Operation und den Export privater Militärdienstleistungen regulieren. Eine weitere gesetzliche Maßnahme ist die Lizenzierung von Waffen- und Dual-Use Exportgütern. Eine mögliche Option dabei ist, dass nationales Recht für Staatsbürger weltweit seine Anwendung findet, so dass Waffenverkäufe strafrechtlich verfolgt werden können, egal in welchem Land sie getätigt wurden. Im Folgenden werden die Regulierungsansätze für PMCs auf nationalstaatlicher Ebene in den USA, Südafrika, Großbritannien und Deutschland erläutert.

In den USA sind Waffenverkäufe durch das US-Waffenexportgesetz von 1968 geregelt. 1980 wurde eine Zusatzklärung verabschiedet, die den Export militärischer Dienstleistungen regelt. Demnach ist der Export militärischer Dienstleistungen in Länder, die entweder unter US-Embargo stehen oder deren Belieferung die nationale Sicherheit der USA gefährden könnte verboten. Der Export in Länder, die der USA nahe stehen, bspw. NATO-Staaten, ist von Beschränkungen ausgenommen. US Bürger, die Waffen und militärische Dienstleistungen exportieren möchten, sind dazu verpflichtet, sich beim US State Department registrieren zu lassen.



„Controle des Armes“: Demonstranten, die vor der Waffenausstellung Eurosatory 2008 darauf hinweisen, dass täglich 547 Kinder durch Waffen sterben, werden von der Polizei an den friedlichen Protesten gehindert.



Sollte ein Export den Wert von US\$ 50 Millionen überschreiten, so muss der Kongress darüber in Kenntnis gesetzt werden. Es ist aber möglich, Aufträge aufzusplitten, so dass dieser Grenzwert nie erreicht wird.

Prinzipiell ist es PMC's möglich, ihre Dienste ohne staatliche Lizenz ins Ausland zu verkaufen. Dies wird durch ein spezielles Programm des US State Departments ermöglicht.³⁵ Die PMC wird dabei direkt vom Pentagon bezahlt. Die dem Pentagon entstandenen Kosten wiederum werden von dem Staat beglichen, der die Dienste der PMC in Anspruch nimmt.³⁶

Aufgrund seiner unmittelbaren Erfahrungen mit Executive Outcomes ist Südafrika das Land mit dem striktesten und am besten ausgearbeitete Gesetz zur Regulierung des Söldnerwesens und der Geschäftstätigkeit von PMC's und PSC's. Südafrika verabschiedete 1998 ein Gesetz zur Regulierung ausländischer Militärunterstützung (FMA).³⁷ Trotz seiner relativ klaren inhaltlichen Position fand das Gesetz nur selten Anwendung. Aufgrund einer Reihe von Ereignissen, der Zunahme britischer und amerikanischer PMC's, die südafrikanische Staatsbürger beschäftigen, bspw. im Irak oder in Afghanistan und der vereitelte Staatsstreich in Äquatorial Guinea, führten dazu, dass das FMA 2007 durch das „Gesetz zum Verbot von Söldnertätigkeiten und zur Regulierung bestimmter Tätigkeiten in Ländern in denen ein bewaffneter Konflikt stattfindet“ abgelöst wurde.³⁸

In der Erklärung des Verteidigungsministers zur Verabschiedung des neuen Gesetzes heißt es:

„Obwohl das FMA von 1998 längere Zeit seine Anwendung fand, wurden relativ wenige Strafverfolgungen aufgrund des Gesetzes eingeleitet. In Fällen, in denen ein Schuldspruch folgte, erfolgte dieser meist aufgrund einer Absprache zwischen Anklage und Verteidigung.“³⁹

Das neue Gesetz wurde zwar schon am 29. August 2006 vom südafrikanischen Parlament mit 211 zu 28 Stimmen beschlossen. Vom Präsidenten Thabo Mbeki unterzeichnet - und damit rechtskräftig - wurde das Gesetz aber erst am 12. November 2007.⁴⁰ Diese Verzögerung ist u.a. mit den Bemühungen des britischen Botschafters Paul Boateng in Pretoria zu erklären, der das Gesetz zu verhindern oder zumindest abzuschwächen suchte. Schätzungsweise arbeiten zwischen 10.000 und 20.000 Südafrikaner für PMC's und PSC's. Für die starke Abneigung gegenüber diesem Gesetz seitens der britischen Regierung sieht der ehemalige Rechtsanwalt beim Landgericht Frankfurt und mittlerweile in Botswana als Arzt für Innere Medizin arbeitende Dr. Alexander von Paleske zwei Gründe:

„Erstens leisten circa 800 Südafrikaner in der britischen Armee Militärdienst und zweitens möchte die britische Regierung bei den britischen Sicherheitsfirmen, wie ‚AEGIS‘ und anderen, die Süd-

afrikaner nicht missen; im Irak stellen sie inzwischen bei den Söldnern das größte Nationen-Kontingent.“⁴¹

Lange Zeit bevorzugten sowohl Großbritannien als auch Irland eine Selbstregulierung von PMC's und PSC's. Erst im Jahr 2001 führte Großbritannien das „Private Security Industry Act“ ein, das zur Aufgabe hatte, private Polizeidienste im Inland zu regulieren. Allerdings werden zahlreiche Dienstleistungen, wie bspw. Training, Militärlogistik und -Management oder der Export militärischer Dienstleistungen nicht abgedeckt.⁴²

Im Jahre 2002 verabschiedete Großbritannien ein Gesetz zur Kontrolle von Exporten. Der Hauptgrund war die zunehmende Angst vor einer Verbreitung von Massenvernichtungswaffen. Die Regulierung konventioneller Waffen blieb jedoch weiterhin außen vor. Kontrollen bezüglich der Vermittlung und des Handels finden nur dann statt, wenn ein relevanter Teil des Geschäfts in Großbritannien abgeschlossen wird.

„Dies erlaubt britischen Staatsangehörigen sich frei am Handel und der Vermittlung von Waffen zu beteiligen, so lange diese Geschäfte im Ausland abgeschlossen werden.“⁴³

Großbritannien war das erste europäische Land, das eine mögliche Regulierung von Söldnern und PMC's in Erwägung zog. Im 2002 veröffentlichten Green Paper ‚Private Militärfirmen: Optionen zur Regulierung‘, schlug die britische Regierung sechs mögliche Optionen im Umgang mit PMC's vor. Die Vor- und Nachteile dieser Optionen werden ebenfalls in diesem Papier diskutiert.⁴⁴ Mögliche Optionen sind:

1.) Ein Verbot militärischer Aktivitäten im Ausland. 2.) Ein Verbot zur Rekrutierung für militärische Aktivitäten im Ausland. 3.) Eine Lizenzierung militärischer Dienstleistungen. 4.) Registrierung und Benachrichtigung. 5.) Eine allgemeine Lizenz für PMC's/PSC's. 6.) Selbst-Regulierung: Ein freiwilliger Verhaltenskodex.⁴⁵

Auch wenn die ersten beiden Optionen als die effektivsten erscheinen, so wurden sie im Green Paper als mögliche Optionen ausgeschlossen.

„Solche Regelungen könnten schwachen aber legitimen Regierungen notwendige Unterstützung vorenthalten, die die Internationale Gemeinschaft nicht gewährleisten kann oder will. [...] Ein umfassendes Verbot würde britischen Rüstungsexporteurern ein legitimes Geschäft vorenthalten, da diese Dienstleistungen ein oft notwendiger Teil von Exportgeschäften sind.“⁴⁶

Im Green Paper favorisiert werden die Lizenzierung militärischer Dienstleistungen, eine allgemeine Lizenzierung von PMC's sowie die Registrierung der Dienstleistungen und Firmen. Die Option einer Selbstregulierung ist für die Regierung nicht wünschenswert. Dies zumal es im Ermessen der Firmen läge, ob ihre Auftraggeber zu den politischen Kontrahenten des Landes zählen oder nicht.

Wie Elke Krahmann 2005 schrieb, war die britische Regierung bis dato jedoch nicht in der Lage, einen Zeitplan zur Umsetzung solcher Kontrollen zu erstellen.

So schlussfolgert sie, dass der Regulierung von PMCs in Großbritannien Grenzen gesetzt sind:

„Darüber hinaus könnte das Versagen des Export Kontrollgesetzes, [...] auf einen generellen Unwillen der britischen Regierung schließen lassen, vorhandene Regierungsmechanismen zur Kontrolle der privaten Militärindustrie voll auszuschöpfen.“⁴⁷

In Deutschland werden private Sicherheits- und Polizeidienstleistungen seit 1927 durch die Gewerbeordnung und seit 1995 auch durch das Bewachungsgewerberecht⁴⁸ geregelt. Auch militärische Dienstleistungen werden durch die Gewerbeordnung geregelt, speziell dann, wenn es sich um die Bewachung militärischer Einrichtungen handelt. Ergänzend werden militärische Dienstleistungen durch die deutsche Außenwirtschaftsverordnung geregelt.

„Speziell, die kürzlich vorgenommen Ergänzungen bezüglich der Exportkontrolle für technische Unterstützung zur Entwicklung von Massenvernichtungswaffen *und* für Güter zu militärischen Verwendungszwecken in Ländern, die einem nationalen oder internationalen Embargo unterliegen, haben direkte Auswirkungen auf die Bereitstellung militärischer Dienste im Ausland. Bemerkenswert ist, dass nach der deutschen Außenwirtschaftsverordnung, die technische Unterstützung militärische Dienstleistungen, wie Reparatur, Entwicklung, Konstruktion, Montage, Test und Instandhaltung, ebenso wie Unterricht, Ausbildung und das zur Verfügungstellen von Wissen beinhaltet.“⁴⁹

Anders als in England gelten diese Einschränkungen für alle Deutschen, egal ob sie in Deutschland wohnhaft sind oder nicht.

Wie stark jedoch der tatsächliche Wille der deutschen Bundesregierung ist, die Hunde des Krieges an die Leine zu legen, geht aus den Antworten der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Linkspartei, zum „Umgang der Bundesregierung mit Söldnern, Söldnerfirmen, privaten Sicherheits- und Militärdienstleistungsunternehmen“, hervor.⁵⁰

So sei das Humanitäre Völkerrecht ausreichend, um PMCs zu regulieren. Wie so oft in unternehmerischen Belangen vertraut die Bundesregierung auf die Selbstregulierung. Gesetze, die der Kontrolle von PMCs dienen könnten, werden mit dem Verweis auf unternehmerische Freiheiten abgelehnt. Interessant ist die Anfrage auch hinsichtlich der Einschätzung der Bundesregierung, dass „angesichts international begrenzter staatlicher Ressourcen und der fortschreitenden Technologisierung und Spezialisierung militärischer Aufgaben [...] künftig mit einem weiteren Anstieg der Nachfrage nach Leistungen privater Sicherheitsdienste zu rechnen [sei]. Deutsche Firmen sind im Ausland bislang ausschließlich im logistischen Bereich, einschließlich der Übernahme nichtmilitärischer Wachfunktionen, sowie im technischen Bereich tätig geworden. Einer Genehmigung durch die Bundesregierung bedurfte es hierfür nicht. [...]“⁵¹

Auch der Antrag der Regierungsfractionen, der Ende des Jahres 2008 im Bundestag eingebracht werden sollte, sah nicht vor – wie es die Überschrift suggerierte – „[n]ichtstaatliche militärische Sicherheitsunternehmen [zu] kontrollieren“, sondern deren wirtschaftliche und rechtliche Situation zu verbessern.⁵² Nachdem der Inhalt dieses Antrages allerdings bekannt wurde, zogen die Regierungsfractionen ihren Vorstoß zurück.⁵³ Kritisch sah der Autor des Berichts für die Tagesschau, Alexander Richter, die angesprochene Möglichkeit, „private militärische Sicherheitsfirmen mit Missionen im Ausland zu betrauen“.⁵⁴ Auch die Bundeswehr stehe dem Versuch, Mitarbeitern von PSCs und PMCs den gleichen rechtlichen Status wie Soldaten zukommen zu lassen, ablehnend gegenüber.⁵⁵

Auch wenn der Antrag zurückgezogen wurde, zeigt sich an Anfrage und Antrag, wie wenig die Regierung gewillt ist, PMCs zu regulie-

ren und wie deutlich die Dienstleistungen dieser Unternehmen in Anspruch genommen werden sollen.

Eine andere Art der staatlichen „Kontrolle“ findet in Form der Auftragsvergabe an private Kriegsunternehmer statt – Public-Private Partnership (PPP).

Nach Schreier und Caparini, beinhaltet diese Form der „Kontrolle“ ein breites Spektrum an Vereinbarungen, die durch die verschiedenen Beziehungen zwischen Regierungen und privaten Unternehmen im öffentlichen Sektor definiert sind. „Sie reichen vom Outsourcing einzelner Funktionen oder gesamter Dienstleistungssektoren über Joint Ventures hin zu sich in staatlicher Hand befindenden Privatunternehmen. Jede Form des Public-Private Partnerships ist verbunden mit einem unterschiedlichen Maß staatlicher Kontrolle. Während das Outsourcing eine Überwachung durch kommerzielle Verträge bietet, sind Regierungen bei Joint Ventures und Shareholderships direkt in die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen involviert. Alle europäischen Länder, die auf das Konzept des Public-Private Partnership zurückgreifen, um die Ausgliederung militärischer Dienstleistungen mitzugestalten, unterstützen die Idee, dass private Unternehmen besser dazu geeignet sind, ein besseres PreisLeistungsverhältnis an militärischer Unterstützung zu bieten, als nationalstaatliche Streitkräfte.“⁵⁶

So auch England und Deutschland. Jedoch haben beide Länder unterschiedliche Vorstellungen darüber, welchen Anteil private Anbieter an der Bereitstellung des „kollektiven Guts“ Sicherheit haben sollen und wie dieser schnell wachsende Wirtschaftszweig zu kontrollieren ist.⁵⁷ Wie Krahmann in ihrem Vergleich über die Privatisierung von militärischen Aufgaben in England und Deutschland schreibt, veränderte die Privatisierung in militärischen Angelegenheiten grundlegend die Beziehung zwischen öffentlichem und privatem Sektor.⁵⁸

Während in England unter Tony Blair das Modell der Privaten Finanzinitiative (PFI) eingeführt wurde, versucht Deutschland in den Kernbereichen der Verteidigung durch die Gründung staatlicher GmbHs die Oberhand zu behalten. Ausgliedert wurden in Deutschland der Fuhrpark, die Kleidungsversorgung und die Informationstechnologie. Eingeleitet wurde dies 1994 durch Verteidigungsminister Volker Rühle. Erst fünf Jahre später, am 15. Dezember 1999, wurde das Rahmenabkommen „Innovation, Investition und Effizienz in der Bundeswehr“ unterzeichnet. Die Unterzeichner waren der ehemalige Bundeskanzler Gerhard Schröder, sein Verteidigungsminister Rudolf Scharping und 33 Repräsentanten der Wirtschaft. Bereits sechs Jahre später hatten beinahe 700 Privatfirmen das Rahmenabkommen unterzeichnet. Dieses beinhaltet 14 Pilotprojekte zur Privatisierung des Militärs.⁵⁹ Beispiele hierfür sind die Privatisierung des Army Combat Training Centres und einer Trainingseinrichtung für den Eurofighter. Der 75 Millionen schwere Dreijahresvertrag über das Army Combat Training Centre ging an GÜZ-System-Management Ltd., eine Firma die zu gleichen Teilen STN Atlas Elektronik, EADS/Dornier und Diehl gehört.⁶⁰

Die befristete Laufzeit der Verträge soll in Deutschland als Kontrollfaktor dienen. Dadurch soll verhindert werden, dass sich die Bundeswehr in längerfristige Abhängigkeiten eines einzelnen Anbieters begibt. Die Weiterführung dieser Verträge ist von der Zufriedenheit der Bundeswehr abhängig. Um die PPPs für diese und andere Aufgabenbereiche zu bewerten, hat die deutsche Regierung im Jahre 2000 die Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb (GEBB)⁶¹ gegründet.

Das englische Konzept hingegen sieht Finanzierungsinitiativen seitens privater Firmen vor. Im Gegenzug erhalten diese Firmen Verträge mit dem Verteidigungsministerium mit einer 10-40 jährigen Laufzeit, die ihnen regelmäßige Einkommen sichern. Kleine Nachbesserungen des Vertrages finden i.d.R. nach fünf Jahren statt, eine Nachbearbeitung dieser Verträge erst nach der Halbzeit. Das

Problem in diesem Fall sind die langen Laufzeiten. Sollte das Verteidigungsministerium mit den erbrachten Leistungen nicht zufrieden sein, so ist es aufgrund der bereits erbrachten Leistungen oftmals nicht in der Lage, den Auftrag an eine andere Firma zu vergeben – dies zumal alle bislang erbrachten Leistungen im Besitz der einstmals beauftragten Firma bleiben. Die Kosten einer solchen Neuverhandlung können für das Verteidigungsministerium so hoch sein, dass es sich dazu entschließt, den alten Vertrag fortzuführen.⁶² Wie Krahmann und Schreier/Caparini berichten, unterschrieb das englische Verteidigungsministerium im Jahr 2002 über 30 PFIs im Wert von über £ 4 Milliarden und stimmte gleichzeitig 90 weiteren Verträgen mit einem geschätzten Wert von £ 6 Milliarden zu.

„Das Verteidigungsministerium betreibt jetzt [2005] 42 Projekte, die £ 2 Milliarden an privaten Investitionen einbringen und hat weitere 40 Projekte in Aussicht, die wie behauptet wird, weitere £ 12 Milliarden für die britische Verteidigung generieren werden.“⁶³

Vorteilhaft sind die PFIs auch für die Privaten in zweierlei Hinsichten. Erstens aufgrund der langen Laufzeiten und zweitens, weil einige Verträge es ihnen erlauben, über dritte Parteien weitere Einkommen zu generieren, nämlich durch den Verkauf freier Kapazitäten an weitere Kunden im In- und Ausland.

Außer Frage steht, dass PFIs das Wachstum des Militärdienstleistungssektors erheblich gefördert haben. Die Einführung der Notwendigkeit eines Generalunternehmers als Vertragsunterzeichner hatte sogar zur Folge, dass PFIs die Verbindungen zwischen Generalunternehmern und Zulieferern verstärkten. Dies trug zu Zusammenschlüssen privater Unternehmen bei, welche speziell dafür ausgelegt sind, um Projekte des Verteidigungsministeriums zu konkurrieren.

Ein weiteres Novum in der Kooperation zwischen staatlichen Institutionen und privaten Unternehmen im militärischen Bereich ist ein erweitertes Dienstleistungsangebot, das über den Verkauf militärischer Güter hinausgeht.

Vermeehrt bieten Verteidigungsfirmen Angebote wie Ausbildung, Instandhaltung und Kundendienstleistungen für ihre Produkte an. Ein Beispiel hierfür ist der PFI-Vertrag über die Medium Support Helicopter Aircraft Training Facility. Dieser wurde mit CVS Aircrew Training abgeschlossen – einer Vereinigung von CAE Electronic, Vega und dem Outsourcing Spezialisten Serco. Im Rahmen des Vertrages entwarf, errichtete und betreibt CAE die Einrichtung, während VEGA computer- oder internetbasierte Trainingsprodukte liefert und Serco das Training selbst. Von großem Vorteil für Exekutive, Verteidigungsministerium und Unternehmen ist die Nicht-Öffentlichkeit solcher Verträge. Wie auch beim Konzept der gesponserten Reservisten, müssen PFI Verträge nicht vom Parlament geprüft werden.⁶⁴

Personelle Verflechtungen

Während für die Entwicklungsländer ein zu stark ausgeprägter informeller Sektor als ein zu überwindendes Hindernis auf dem Weg zur Demokratie gilt, ist es der informelle Sektor in den westlichen Demokratien, der für sie ein nicht zu überwindendes Hindernis darstellt. Die folgenden Beispiele beziehen sich ausschließlich auf die USA. Bemerkenswert sind die persönlichen Verknüpfungen zwischen Politik, staatlichem Militär und PMCs.

Dick Cheney war bis ins Jahr 2000, vor seinem Amt als Vizepräsident, im Vorstand von Halliburton tätig. Das Unternehmen bietet logistische Unterstützung und militärisches Training an. Im Jahr 2001 unterschrieb Halliburton den LOGCAP-Vertrag (Logistics Civilian Augmentation Program) mit der US-Regierung im Wert von US\$ 3,7 Milliarden. Dieser sieht vor, dass Halliburton einen Großteil der logistischen Unterstützung im Irak übernimmt. Der Vertrag beinhaltet, dass die Regierung, zusätzlich entstandene



Blackwater-Angestellte in der US-Botschaft im Irak

Kosten – bspw. durch gestiegene Preise – übernahm. Im Jahre 2005 erhielt Halliburton Verträge im Wert von über US\$ 8 Milliarden zum „Wiederaufbau des Iraks“ und zur logistischen Unterstützung des Pentagons. Halliburton schloss einen Vertrag mit dem amerikanischen Verteidigungsministerium über die Ölversorgung US amerikanischer Truppen im Irak ab. Das Verteidigungsministerium hatte zum Ziel, bessere Leistungen als beim, dem Pentagon unterstehenden, Verteidigungs-Energieunterstützungszentrum zu erhalten. Dieses gilt durch seine weltweiten Energielieferungen für das US-Militär als sehr erfahren. Sein Leiter Jeffrey Jones war mehr als überrascht, als der Auftrag an Halliburton ging. Letztendlich zahlte das Verteidigungsministerium US\$ 2,64 für eine Gallone Öl – den doppelten Preis, den Jones für Verkauf und Zustellung berechnet hatte.⁶⁵ Mittlerweile wird gegen Halliburton wegen überzogener Kosten, Korruption und anderer Vergehen ermittelt. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass viele Leistungen von Subunternehmern erbracht werden. Diese Verträge werden von großen Unternehmen wie Halliburton und Bechtel vergeben, die selbst Inhaber von Schirmverträgen sind, die sie mit der US-Regierung abgeschlossen haben. Da es sich um Verträge mit privaten Anbietern handelt, sind diese für die Öffentlichkeit nicht einsehbar.

Die ehemalige Tochterfirma von Halliburton, Kellogg, Brown & Root (KBR)⁶⁶ wurde als Entwicklungs- und Baufirma gegründet und unterstützte die US-Armee im 2. Weltkrieg, im Vietnamkrieg, auf dem Balkan und bei der Invasion im Irak und der folgenden Besatzung. Die Leistungen, die das Unternehmen der US-Armee auf dem Balkan und im Irak zur Verfügung stellt, sind Errichtung von Unterkünften und Lagern, Essensversorgung, Briefzustellung, Wasseraufbereitung und die Überführung toter US-Soldaten in die USA. Weiterhin war KBR damit betraut, Flüchtlingslager außerhalb der Grenzen des Kosovos zu errichten und zu unterhalten und für die logistische Unterstützung von 1200 US Nachrichtensoldaten zu sorgen, die auf der Suche nach irakischen Massenvernichtungswaffen waren. Auch die Suche nach Abhörwanzen auf US-Basen im Irak wird von KBR übernommen.⁶⁷

Ein weiteres Unternehmen, das über ausgezeichnete Verbindungen zum Weißen Haus verfügt, ist die Carlyle Group. Die beiden ehemaligen Präsidenten George H. W. Bush und George W. Bush gehörten zu den Vorständen dieses Unternehmens. Die Carlyle Group ist nicht primär als eine PMC zu betrachten, tätigte aber sehr große Investitionen in Luft- und Verteidigungsindustrie und pflegt gute Verbindungen zur PMC Vinnell, die wiederum ein Joint-Venture Unternehmen von Brown & Root ist.⁶⁸

Das Unternehmen Diligence Global Business Intelligence⁶⁹ ist spezialisiert auf Wirtschaftsspionage, Risikoeinschätzung, technische Dienstleistungen und Nachforschungen. Auch Personenschutz gehört zu seinen Dienstleistungen. William Webster, der Gründer von Diligence war der einzige Mann, der Kopf sowohl des CIAs

und des FBI's war. Mike Baker, ehemaliger CIA Offizier, spezialisiert auf Terrorismus- und Aufstandsbekämpfung, ist Geschäftsführer von Diligence. Heutiger Vorstandsvorsitzender des Unternehmens im Irak ist Whitley Bruner, einst Leiter der Außenstelle des CIA im Irak. Auch die Unternehmen Blackwater und MPRI rühmen sich, viele Generäle, darunter auch Vier-Sterne-Generäle, in ihren Reihen zu haben.⁷⁰

Der Gründer von Blackwater, Eric Prince, ist tief in der konservativen Politik der Republikaner in Michigan verwurzelt. Der Vorstand von Blackwater, Gary Jackson, ist ehemaliger Soldat der Navy SEALs. Cofer Black stieß im Jahre 2005 zu Blackwater, nachdem er zuvor für die CIA und das State Department gearbeitet hatte. Joseph Schmitz arbeitete für das Verteidigungsministerium, bevor er im September 2005 Geschäftsführer von Blackwater und „Generalkonsul“ der Prince Group, dem Mutterkonzern von Blackwater wurde.⁷¹

Der Vorstand von MPRI setzt sich vollständig aus ehemaligen, hochdekorierten Generälen zusammen.⁷² MPRI übernahm während des Jugoslawienkrieges die Ausbildung des kroatischen Militärs, trotz einer UN-Sicherheitsresolution, die UN-Mitgliedern die Unterstützung Kroatiens verbot. Angeblich sei die US-Regierung für das Zustandekommen des Vertrages verantwortlich.⁷³

Wie aus einer Studie des Genfer Instituts für demokratische Kontrolle der Streitkräfte (DCAF) hervorgeht, hätten im Jahre 2001 zehn PMCs mehr als US\$ 32 Millionen für Lobbyarbeit ausgegeben und von 1999 bis 2005 hätten 17 der führenden US-amerikanischen PMCs mehr als US \$16 Millionen für Wahlkampagnen vor Kongress- und Präsidentenwahlen ausgegeben.⁷⁴

Fazit

Wie an den Beispielen Deutschland und England gezeigt wurde, wird die Ausgliederung militärischer Dienstleistungen oft ökonomisch gerechtfertigt.

Das Beispiel Privater Finanzinitiativen in England hat jedoch gezeigt, dass die auf den ersten Blick erscheinenden ökonomischen Vorteile für den Auftraggeber auch von Nachteil sein können. Dies aufgrund der Folgekosten und der Abhängigkeit von privaten Anbietern. Würde man die Überwachungskosten und die Rechtskosten für eine Neuverhandlung der Verträge mit einrechnen, würde sich der ökonomische Vorteil enorm verringern.

Dass eine Privatisierung militärischer Dienstleistungen finanziell nicht immer unproblematisch ist, zeigt das Beispiel des Vertrages zwischen US-Regierung und Halliburton über die Ölversorgung US amerikanischer Truppen im Irak. Angesichts solcher Nachteile stehen diesen aber enorme Vorteile gegenüber, die Verträge mit privaten Anbietern immer noch attraktiv erscheinen lassen.

Die politischen Vorteile, die durch PMCs entstehen sind vielfältig. Eine Ausgliederung von Aufgaben ist für viele Regierungen gleichzeitig auch eine Ausgliederung von politischer Verantwortung. Wie Machiavelli schreibt, möge der Fürst „in aller Öffentlichkeit Belohnungen, Ehrungen und Ämter verteilen – all die Handlungen [...] wie z.B. Bestrafung, Amtsenthebungen oder gar Mord, [die] einen Menschen nur unpopulär machen würden, all diese Handlungen sollte er lieber von seinen Agenten ausführen lassen.“⁷⁵

Ein anderer, sehr gewichtiger Vorteil für eine Auftragsvergabe an PMCs ist, dass die Bezahlung dieser nicht über den Verteidigungshaushalt abgerechnet wird. Verträge mit PMCs, bspw. zum Wiederaufbau im Irak, können über den zivilen Haushalt verrechnet werden, so dass im Verteidigungssektor keine Einschränkungen vorgenommen werden müssen und die tatsächliche Menge an finanziellen Mitteln für den Verteidigungshaushalt erhöht werden kann. Auch ist es über die Ausgliederung an private Anbieter mög-

lich, eventuelle Parlamentsvorbehalte bezüglich militärischer Interventionen zu umgehen.

Treffend schrieb Anne Jung in ihrem Artikel „Zur Transformation afrikanischer Konflikte“, der auf der Homepage von medico international veröffentlicht wurde: „Der politische Vorteil des Einsatzes von PMCs liegt auf der Hand: Sie sind flexibler als nationale Armeen. Und wenn Söldner getötet werden, dann werden sie als Zivilisten betrachtet, die bei einem Arbeitsunfall umgekommen sind. Wenn westliche Regierungen oder Konzerne die PMCs beauftragt haben, entsteht bei Verlusten kein politischer Schaden, wie dies beim Einsatz von Soldaten der regulären Armee der Fall wäre. Die strafrechtliche Verfolgung bei der Verletzung von Menschenrechten im Einsatz ist sehr schwierig. Mit der Privatisierung von Sicherheit hat sich ein profitabler Markt herausgebildet, in dem militärische Offensiven, wirtschaftliche Ambitionen und teilweise auch humanitäre Erwägungen ineinander greifen.“⁷⁶

Lag das Verhältnis regulärer Truppen zur Anzahl der Truppen von PMCs bei der Operation Desert Storm 1991 noch bei 100:1, so änderte sich dieses Verhältnis für die Operation Iraqi Freedom 2003 drastisch und lag bei 12:1. Angesichts der Tatsache, dass viele im Irak beschäftigten PMCs ihren Sitz in England haben, erscheint auch der geplante Truppenabzug des britischen Militärs aus dem Irak bis Juli 2009 in einem anderen Licht. Denn für deren Ablösung ist schon längst ausreichend gesorgt. Für das britische Unternehmen Aegis Defence Service Ltd. arbeiten im Irak unter Tim Spicers Kommando ca. 20.000 „neue Söldner“. Dabei handelt es sich um ein gewaltiges Geschäft und de facto eine eigene Miliz, die dort tätig ist und massiven Einfluss auf die Sicherheitslage nehmen kann. Die massive Präsenz an britischen PMCs im Irak und der extrem hohe Anteil an Südafrikanern, die für britische PMCs arbeiten – „im Irak stellen sie inzwischen bei den Söldnern das größte Nationen-Kontingent.“⁷⁷ –, erklären nicht zuletzt auch Englands Vorbehalte gegen eine Verschärfung des südafrikanischen Söldnergesetzes.

Alleine die Ausgaben der USA für die Anstellung von PMCs im Jahr 2003 beliefen sich auf US\$ 10,149 Milliarden.⁷⁸

Wie die Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Linkspartei und die Stellungnahme der britischen Regierung im Green Paper zeigen, ist es ein liberales Wirtschaftsverständnis, die unsichtbare Hand des freien Marktes nicht in Ketten zu legen, das der Kriegsökonomie in der westlichen Welt Profite und den Ländern in der so genannten Dritten Welt, die Leiden des Krieges beschert. Verankert ist diese Kriegsökonomie nicht nur durch ein liberales Wirtschaftsverständnis, das auch beim Geschäft mit dem Tod keine Schranken kennt, sondern auch durch persönliche Verflechtungen und multiple Vorteile für Staat und PMCs, die eine Regulierung oder gar ein Verbot des Geschäfts mit dem Krieg zugunsten von Entwicklungsländern unmöglich machen. Bezüglich eines immer stärker werden privaten Sektors an militärischen Dienstleistungen und des stark ausgeprägten informellen Sektors, muss man sich die Frage stellen, ob die liberalen westlichen Demokratien überhaupt in der Lage wären, den Export privater Militärdienstleistungen zu unterbinden. Angesichts der Tatsache, dass sowohl die unsichtbare Hand der informellen Politik, als auch die unsichtbare Hand des Marktes die Finger am Abzug halten, wäre es an der Zeit, neben den „neuen Kriegen“, den Zusammenhang zwischen den „neuen Söldnern“ und der „neuen Kriegsökonomie“, sowie dem Unwillen der liberalen Demokratien, diesen Einhalt zu gebieten, zu untersuchen.

Anmerkungen

¹ vgl. Weingartner, Georg (2004) Krieg als Geschäftszweig. Österreichische Militärische Zeitschrift, Ausgabe 2 / 2004. <http://www.bmlv.gv.at/omz/ausgaben/artikel.php?id=188>

Krippendorff, Ekkehart (1985) Staat und Krieg: Die historische Logik politischer Unvernunft.

² Watch Guard International, 1960 von Colonel Sir David Stirling (Gründer des Special Air Services – SAS; und Gründer der PMC Kilo Alpha Services – KAS Enterprise, 1986) und drei weiteren ehemaligen SAS Offizieren in Großbritannien gegründet, wird oft als die erste PMC gesehen. Jedoch kann eingewandt werden, dass die amerikanische Firma DynCorp, die 1946 gegründet wurde und technische und logistische Unterstützung für die amerikanische Armee in Korea, Vietnam, Granada und im Golfkrieg stellte, die erste PMC ist. <http://seattle.indymedia.org/en/2003/05/27469.shtml>. <http://www.informationclearinghouse.info/article3396.htm>

³ Schreier, Fred /Caparini, Marina (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. S. 18. Original englisch <http://se2.dcaf.ch/serviceengine/FileContent?serviceID=DCAF&fileid=3BFA3361-A9F0-9CEB-84E4-A9F99197B29D&lng=en>.

⁴ Ob Münkler und Kaldor dabei ein neues Phänomen entdeckten oder ob sie die ökonomischen Interessen der „großen Kriege“ ausblenden ist fraglich. So führte das Römische Reich seine Kriege nicht zuletzt, um sein stehendes Heer durch Kriegsbeute zu unterhalten. In der ZDF-Reihe „Wir Deutschen“ wurde diese Art Krieg zu führen, sogar als Wallensteins unternehmerische Innovation hervorgehoben.

⁵ Krahmman, Elke (2005) Controlling Private Military Services in the UK and Germany: Between Partnership and Regulation. *European Security*, vol.13, no.2, pp.277-295. Original englisch.

⁶ Zu einer ausführlichen Darstellung verschiedener Ansätze PMCs und PSCs zu definieren siehe Schreier/Caparini (2005:14-44)

⁷ „1996 wurde das Konzept der gesponsorten Reservisten im Britischen Gesetz verankert, im Reserve Forces Act (Part V), das vorsah, dass PMCs in Konfliktsituationen Dienstleistungen erbringen, indem sie Teile ihrer Arbeitskräfte als freiwillige gesponsorte Reservisten [Sponsored Reserves] verpflichten und zur Verfügung stellen. Diese Angestellten werden zu Reservisten der Streitkräfte und erhalten dementsprechendes Training. Der Einsatz solcher Reservisten ist strengstens geregelt. Wenn sie mit den Streitkräften dienen, sind sie den Service Discipline Acts und den Dienstleistungsbestimmungen unterstellt. Darüberhinaus haben gesponsorte Reservisten kein Recht gegen eine Einberufung Rechtsbeschwerde einzulegen.“ Krahmman (2005:6)

⁸ Schreier/Caparini (2005:22)

⁹ Es ist davon auszugehen, dass mit der Auflösung von Executive Outcomes zum 1. Januar 1999 die Mitarbeiterdatenbank des Unternehmens von seinem Nachfolger Lifeguard übernommen wurde.

¹⁰ UN Resolution 44/34 – Internationale Konvention gegen die Rekrutierung, den Gebrauch, die Finanzierung und die Ausbildung von Söldnern, die 1989 von der Generalversammlung verabschiedet wurde und 2001 in Kraft trat. Zu einer Definition des Söldners vgl. insb. Artikel 1 (1. a-e, 2. a-e). <http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>

¹¹ Pesendorfer, Michael (2006) Die Wiederkehr der Söldner (II). *Private Militär- und Sicherheitsfirmen und gültiges Recht. Truppendienst*, Ausgabe 6/2006. <http://www.bmlv.gv.at/truppendienst/ausgaben/artikel.php?id=523>

¹² Weingarten (2004)

¹³ Vgl. Schreier/Caparini (2005:16)

¹⁴ Das Wort „Auftragnehmer“ wird in Anlehnung an das englische Wort „contractor“ verwendet. Es wird im Folgenden synonym zu den Begriffen „neuer Söldner“ oder „Angestellter/Mitarbeiter bei einer PMC“ verwendet werden.

¹⁵ Vgl. <http://www.rp-online.de/public/article/politik/ausland/93789/Amerikaner-werfen-US-Soldaten-Misshandlungen-vor.html>

¹⁶ Vgl. Madsen, Wayne (1999) *Genocide and Covert Operations in Afrika 1993-1999*.

¹⁷ Schreier/Caparini (2005:21)

¹⁸ Von Paleske, Alexander (2006). Blair drängt auf Söldnernachschub aus Südafrika. <http://oraclesyndicate.twoday.net/stories/2619299>

¹⁹ Zu deutschen Söldnern im Irak sei auf die bei Spiegel online erschienen Artikel von John Goetz und Conny Neumann verwiesen. Get rich or die trying. German mercenaries seek their fortunes in Iraq. <http://www.spiegel.de/international/germany/0,1518,516434,00.html>, Männer fürs Grobe. <http://wissen.spiegel.de/wissen/dokument/dokument-druck.html?id=53513124&top=SPIEGEL>.

²⁰ <http://www.praetoria-beratung.com/>

²¹ <http://global.praetoria-beratung.de/initiativbewerbung-operativer-sicherheitsbereich>

²² <http://www.rirp.org/>

²³ http://www.telerob.de/telerob_online/index.html

²⁴ EuroSatory (<http://www.eurosatory.com/>); Milipol 2008 Katar, 2009 Paris (http://www.milipol.com/index_en.php); IDEF 09 in Istanbul (http://www.idef07.com/index_eng.php); LAAD in Rio de Janeiro im April 2009 (<http://www.laadexpo.com/2009/>); IDET 2009 (<http://www.bvv.cz/idet-gb>); Africa Aerospace and Defence (<http://www.aadexpo.co.za/>).

²⁵ <http://www.smithsdetection.com/deu/index.php>

²⁶ <http://www.sim-electronic.com/>

²⁷ <http://www.psv-shield.com/>

²⁸ <http://www.gten.com/>

²⁹ <http://www.eads.com/1024/de/businet/defence/defence.html>

³⁰ Deckert, Roman (2008) Rüstung: ... morden mit in aller Welt. *Deutsche Kleinwaffen ohne Grenzen. iz3w - informationszentrum 3. Welt*. Ausgabe 305 - März/April 2008 <http://www.schattenblick.de/infopool/medien/altern/iz3w-144.html>

³¹ Vgl. auch Thielke, Thilo (2006) *Krieg im Lande des Mahdi. Darfur und der Zerfall des Sudan*. http://www.magnus-verlag.de/Downloads/Thielke_Darfur.pdf

³² Schreier/Caparini (2005:56)

³³ Vgl. Schreier/Caparini (2005:57), „Das erste Zusatzprotokoll zu den Genfer Abkommen von 1997 aberkennt dem Söldner den Kriegsgefangenenstatus und nimmt ihm somit die Immunität für von ihm begangene Kriegsakte.“ http://www.admin.ch/ch/d/sr/0_518_521/a47.html

³⁴ Foreign Military Sales (FMS) program

³⁵ Vgl. Schreier Caparini (2005:106). Beispiele für Aufträge im Rahmen des FMS sind Vinells Vertrag über die Ausbildung der saudi-arabischen Nationalgarde und MPRIs Ausbildungsverträge mit dem mazedonischen und bulgarischen Militär.

³⁶ South African Regulation of Foreign Military Assistance Act (FMA)(Act No. 15 of 1998), 20. Mai 1998. <http://www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=70672>

³⁷ The Prohibition of Mercenary Activities and Regulation of Certain Activities in Country of Armed Conflict Act, 2006 (Act No. 27, 2006), 16. November 2007. <http://www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=75729>, Le Roux, Len (2008) *South African Mercenary Legislation Enacted*. The Institute for Security Studies, 21. Januar 2008. Original englisch. http://www.iss.co.za/static/templates/tmpl_html.php?node_id=2923&slink_id=5421&slink_type=12&link_id=30

³⁸ Zitat ebd.

³⁹ Von Paleske, Alexander (4. September, 2006) Blair drängt auf Söldnernachschub aus Südafrika. <http://oraclesyndicate.twoday.net/stories/2619299/>

⁴⁰ Ebd.

⁴¹ Vgl. Schreier/Caparini (2005:112)

⁴² Krahmman (2005:15)

⁴³ http://www.fco.gov.uk/resources/en/pdf/pdf4/fco_pdf_privatemilitary-companies

⁴⁴ Vgl. auch Krahmman (2005:16), die diese Optionen in drei Kategorien unterteilt: 1.) ein nationales und internationales Verbot von Söldnertätigkeiten, 2.) nationale Lizenzen für PMCs und Exporte, 3.) Selbstregulierung der Industrie.

⁴⁵ Foreign and Commonwealth Office. HC 577 *Private Military Companies: Options for Regulation 2001-02*, S. 23. Original englisch. http://www.fco.gov.uk/resources/en/pdf/pdf4/fco_pdf_privatemilitary-companies

⁴⁶ Krahmman (2005:17)

⁴⁷ Das Bewachungsgewerberecht wurde 1999 und 2002 modifiziert.

⁴⁸ Krahmman (2005:18)

⁴⁹ Deutscher Bundestag, Drucksache 16/1296, 24.6.2006

⁵⁰ Dass die Aufgaben deutscher Auftragnehmer über eine ausschließlich logistische Verwendung hinausgehen, ist der Bundesregierung bekannt

(vgl. Drucksache 16/1296, Frage 34, S. 14). Verwiesen sei weiterhin auf die in FN 19 erwähnten Berichte von John Goetz und Conny Neumann. Auch die Stellengesuche der Firma Prætoría für den Irak lassen auf eine militärische Verwendung deutscher Staatsbürger im Ausland schließen. <http://www.praetoria-beratung.com/offene-stellen>

⁵¹ Deutscher Bundestag, Drucksache 16/10846, 12.11.2008

⁵² Richter, Alexander (2008) Vorstoß der Regierungsfractionen zurückgezogen. Söldner im Auftrag Deutschlands? Am 4. 12. 2008 in [tagesschau.de](http://www.tagesschau.de), <http://www.tagesschau.de/inland/pmc100.html>

⁵³ Richter (2008)

⁵⁴ ebd.

⁵⁵ Schreier/Caparini (2005:110), vgl. auch Krahmänn (2005)

⁵⁶ vgl. Krahmänn (2005:11)

⁵⁷ ebd.

⁵⁸ vgl. ebd.

⁵⁹ vgl. ebd.

⁶⁰ <http://www.gebb.de/>

⁶¹ vgl. Krahmänn (2005)

⁶² Schreier/Caparini (2005:110, f.)

⁶³ vgl. Krahmänn (2005)

⁶⁴ Schreier/Caparini (2005:53)

⁶⁵ Heute Kellogg Brown & Root, 44 Jahre lang, bis April 2007 Tochterunternehmen von Halliburton.

⁶⁶ Schreier/Caparini (2005:24)

⁶⁷ vgl. ebd. S. 70

⁶⁸ <http://www.diligencell.com/>

⁶⁹ vgl. Schreier/Caparini (2005:23)

⁷⁰ <http://hamptonroads.com/node/66241>

⁷¹ <http://www.africanfront.com/234.php#buckingham>

⁷² Schimmel, Constanze: (2007) <http://www.menschenrechte.org/beitraege/menschenrechte/schimmel.pdf>, vgl. auch: Makki, Sami et. al. (2001) Private Military Companies and the Proliferation of Small Arms: Regulating the Actors. für Small Arms Survey http://www.smallarmssurvey.org/files/portal/issueareas/security/security_pdf/2001_Makki_et_al.pdf

⁷³ Schreier/Caparini (2005:70)

⁷⁴ Zitiert nach: Dagfinn Follesdal, Lars Walloe, Jon Elster (1988) Rationale Argumentation . Ein Grundkurs in Argumentations- und Wissenschaftstheorie.

⁷⁵ http://www.medico-international.de/kampagne/fatal/downloads/ft_transformation.pdf

⁷⁶ Von Paleske (2006)

⁷⁷ Bianco , A./Fores, S.A. (2003) Outsourcing war, in: Business Week, September 15/2003. S.44-45. Zitiert nach Weingartner (2004). Afghanistan: \$ 62,2 Mio; Bosnien-Herzegowina: \$ 695,2 Mio; Dschibuti: \$ 28 Mio; Georgien \$ 25,1Mio; Irak: \$ 7,613 Mrd.; Jordanien: \$ 39,3 Mio; Kosovo:\$ 892,2 Mio; Mazedonien: \$ 30,5 Mio; Türkei: \$ 100 Mio; Ungarn: \$ 287,7 Mio; Usbekistan: \$ 22,1 Mio.

Bildnachweise: S.3, WaffenEurosatory 2008 Flickr: duvalmickael50; S.5, Flickr: Phillippe Leroyer; S. 7, Flickr: Jamesdale10;

Information

Die Informationsstelle Militarisation (IMI) ist ein eingetragener und als gemeinnützig anerkannter Verein. Ihre Arbeit trägt sich durch Spenden und Mitglieds-, bzw. Förderbeiträge, die es uns ermöglichen, unsere Publikationen kostenlos im Internet zur Verfügung zu stellen. Wenn Sie Interesse an der Arbeit der Informationsstelle oder Fragen zum Verein haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Nähere Informationen wie auch Sie IMI unterstützen können, erfahren Sie auf unserer Homepage (www.imi-online.de), per Brief, Mail oder Telefon in unserem Büro in Tübingen.

Spenden an IMI sind steuerabzugsfähig.

Unsere Spendenkontonummer ist: 1662832 bei der Kreissparkasse Tübingen (BLZ 641 500 20)

Adresse:

Informationsstelle Militarisation e.V.

Hechingerstr. 203

72072 Tübingen

Telefon: 07071/49154

Fax: 07071/49159

e-mail: imi@imi-online.de

web: www.imi-online.de

Der hier abgedruckte Text spiegelt nicht notwendigerweise die Meinung der Informationsstelle Militarisation (IMI) e.V. wieder.

