



Arbeitsstelle  
Frieden und  
Abrüstung

Reimund Homann

**Private Militärdienstleister. Modernes Söldnertum und seine  
Bedeutung im internationalen Sicherheitsgefüge**

Arbeitsstelle Frieden und Abrüstung  
POSITIONENPAPIER 7

Berlin, im Dezember 2007

**© Arbeitsstelle Frieden und Abrüstung e.V.  
Alle Rechte vorbehalten.**

POSITIONENPAPIER 7

Reimund Homann

Private Militärdienstleister. Modernes Söldnertum und seine Bedeutung im internationalen Sicherheitsgefüge

Herausgegeben von der

**Arbeitsstelle Frieden und Abrüstung e.V. (asfrab)  
Kopenhagener Str. 71  
10437 Berlin**

**Tel: 030-440 130 28**

**Fax: 030-440 130 29**

**[www.asfrab.de](http://www.asfrab.de)**

**[info@asfrab.de](mailto:info@asfrab.de)**

Die Arbeitsstelle Frieden und Abrüstung ist ein gemeinnütziger Verein. Wir freuen uns über jede Unterstützung unserer Arbeit durch Mitgliedschaft, Förderung und Spenden, besonders auch über Mitarbeit.

Bankverbindung:

Konto 312 211 2200

bei der Bank für Schifffahrt

BLZ: 250 90 300

## Private Militärdienstleister. Modernes Söldnertum und seine Bedeutung im internationalen Sicherheitsgefüge

*Sierra Leone, Mai 1995: Die Regierung des westafrikanischen Staates ist in Bedrängnis. Sie hat die Kontrolle über ihr Staatsgebiet teilweise verloren. Die Revolutionary United Front (RUF), gestützt vom liberianischen Warlord Charles Taylor, führt einen grausamen Krieg gegen die Regierung in der Hauptstadt Freetown. Das Land ist im Würgegriff von Armut und Brutalität. Doch dann wendet sich das Blatt: Binnen weniger Monate werden die Rebellen zunächst von der Hauptstadt vertrieben und fortwährend weiter zurückgedrängt. Nach der Zerstörung des Hauptquartiers kommt der Bürgerkrieg (vorerst) zum Erliegen. Wahlen können abgehalten werden.*

*Papua Neu Guinea, März 1997: Der Konflikt mit der abtrünnigen Insel Bougainville ist von den einheimischen Streitkräften des Inselstaates militärisch nicht zu lösen. Die Wirtschaft des Landes ist durch das Fehlen der Kupferexporte aus Bougainville geschwächt. Ein Militärputsch unter General Singirok zwingt Premierminister Chan zum Rücktritt.*

*Abu Ghuraib (Irak), Dezember 2003: Irakische Gefangene werden im Gefängnis von Abu Ghuraib grausam gefoltert. Die Vorfälle geraten im April 2004 in die Schlagzeilen. Es kommt zum Skandal.*

Alle diese Vorfälle haben etwas gemeinsam: Private Militäranbieter haben in ihnen eine zentrale Rolle gespielt. In Sierra Leone war es die südafrikanische Söldnertruppe Executive Outcomes, die der Regierung zu Diensten stand. In Papua Neu Guinea war es das von Lt.-Col. Tim Spicer OBE geleitete Unternehmen Sandline International, das den Konflikt um das pazifische Eiland lösen sollte. In Abu Ghuraib waren es unter anderem Angestellte der Firmen CACI International Inc. und Titan

Corporation, die in die Verhöre der Gefangenen verwickelt waren.

Erstaunlich an den geschilderten Vorkommnissen ist, dass Tätigkeiten, die früher ausschließlich staatlichen Stellen vorbehalten waren, wie Rebellenbekämpfung und Gefangenenverhöre, nun von privaten Anbietern vorgenommen werden. Ein neues Zeitalter der privatisierten Gewalt scheint angebrochen: Der "Markt für Gewalt" ist in Bewegung geraten. Dies betrifft sowohl polizeiliche als auch mili-

tärische Gewalt. Die Angaben in der Literatur schwanken, jedoch beträgt der Jahresumsatz der privaten Militärbranche vermutlich mehr als 100 Milliarden US-Dollar. Privatmilitärs sind somit zu einem nicht unerheblichen Wirtschaftsfaktor geworden.

### **Klassifikation**

Doch was sind es für Unternehmen, die es demjenigen, der es sich leisten kann, ermöglichen, seine Ziele gewaltsam durchzusetzen? Grundsätzlich lassen sich die privaten Militärunternehmen (im englischsprachigen Raum häufig Private Military Companies, kurz PMCs, oder Private Security Companies, kurz PSCs, genannt) in drei Gruppen einteilen: Eine Military Provider Firm bietet direkt Kampfhandlungen als Dienstleistung an, wie die mittlerweile aufgelösten Firmen Sandline International und Executive Outcomes. Eine Military Consultant Firm ist sozusagen das militärische Äquivalent zur zivilen Unternehmensberatung. Military Professional Resources Incorporated, die Vinnell Corporation oder DynCorp gehören in diese Kategorie. Die dritte Kategorie bilden Firmen, die gleichsam als "militärische Zulieferer" fungieren. Sie werden beauftragt, logistische Unterstützung zu leisten. Ein Beispiel für diese Unternehmenskategorie ist das früher zu Halliburton gehörende US-Unternehmen KBR (ehemals Kellogg Brown and Root).

### **Geschichte**

Die Geschichte des Söldnerwesens (welches quasi den historischen Vorläufer der heutigen PMCs darstellt) ist lang und reicht bis in die Antike zurück. In der Mitte des 6. Jahrhunderts vor Christus stellten die griechischen Stadtstaaten Söldner für Königreiche des Mittelmeerraumes sowie andere griechische Kolonien zur Verfügung. Zu Beginn des fünften Jahrhunderts kämpften mehr Griechen als Söldner als in den stehenden Heeren der Stadtstaaten. Auch Karthago griff, wohl unter anderem aufgrund der geringen Bevölkerungszahl, auf Söldner zurück.

Im Mittelalter kamen die Condottieri in Italien zu Bedeutung. In der Schweiz entwickelte sich das dort "Reisläuferei" genannte Söldnertum gar zu einer Art nationaler Industrie. In der Frühen Neuzeit dann erschienen in Deutschland die Landsknechte, und im Dreißigjährigen Krieg stellte Wallenstein ein großes Söldnerheer auf. Beispiele für Söldnertum in der Moderne sind das Wirken hessischer Söldner in englischen Diensten sowie die französische Fremdenlegion. Im 20. Jahrhundert sind der Aufbau der chinesischen Luftwaffe durch US-amerikanische Söldner oder die Tätigkeiten von Bob Denard in Afrika zu nennen.

### **Aufstieg der PMCs**

Spätestens mit der Gründung der ersten PMC WatchGuard International im Jahre 1967 begann die Geschichte der modernen PMCs. Zu einem Massenphänomen wurden sie allerdings erst gut zwei Jahrzehnte später. Vermutlich daher stammt der Hang der bestehenden Literatur, das südafrikanische Unternehmen Executive Outcomes als erste moderne PMC darzustellen.

Das verstärkte Aufkommen von PMCs ab Beginn der 90-er Jahre des 20. Jahrhunderts hat hauptsächlich drei Gründe: das Ende des kalten Krieges mit der hieraus folgenden Lücke im internationalen Sicherheitsgefüge, die Veränderungen in der Art der militärischen Auseinandersetzung und den generellen Trend zur Privatisierung.

Seit dem Ende des kalten Krieges hat sich das weltweite Sicherheitsgefüge so verändert, dass das Agieren privater Militärs begünstigt wird. Zum einen ist ein Aufkommen nicht-staatlicher Organisationen als Parteien in gewaltsamen Konflikten zu beobachten: Zu unterscheiden sind hier zum einen Kunden von PMCs (wie z.B. internationale Hilfsorganisationen oder transnationale Firmen der Rohstoffindustrie) und zum anderen Gewaltakteure (wie z.B. Warlords oder Guerillas).

Ein weiterer Faktor für den PMC-Boom ist die massenhafte Teil-Demobilisierung der weltweiten Streitkräfte. Die hierdurch auftretende Flut an "freigesetztem" militärisch geschultem Personal und überzähligen Waffen führte zu einer Preissenkung auf den jeweiligen Märkten bzw. ließ diese erst im großen Stil entstehen.

Außerdem in diesen Bereich einzuordnen ist der Rückzug praktisch aller staatlichen oder staatsähnlichen Stellen, die beruhigend oder zumindest konfliktunterdrückend hätten tätig werden können. Schwache Staaten, kaum einsatzbereite und schlecht trainierte Militärs, die Schwäche der Vereinten Nationen sowie die mangelnde Durchsetzungskraft regionaler Organisationen öffneten die Türen für ein Gemisch aus zunehmend schwerer voneinander abgrenzbaren Gewaltakteuren wie Rebellen, Warlords oder Terroristen.

Den zweiten großen Einfluss auf das massive Erscheinen von PMCs hatte die Veränderung der Qualität von Kriegen bzw. bewaffneten Konflikten: Besteht die klassische Vorstellung von Krieg darin, dass zwei oder mehr Staaten einen bewaffneten Konflikt eingehen, der von den jeweiligen Streitkräften unter anderem in Gefechten und Schlachten entschieden wird, so kommt diese Form der Gewalt empirisch kaum mehr vor. In den letzten 10 Jahren gab es nur relativ wenige zwischenstaatliche Kriege. Beispiele sind der Krieg der USA gegen Afghanistan oder der Krieg der USA gegen den Irak. Die Machtgewinnung nichtstaatlicher Gewaltakteure, die Anforderungen der Technologie und die Kriminalisierung der Kriege haben den aktuellen Konflikten ein neues Gesicht verliehen, beispielsweise dadurch, dass kriminelle Gruppierungen zu kriegsführenden Parteien in Konflikten werden. Unter diesen Umständen liegt der Einsatz von PMCs näher als z.B. in den Materialschlachten des ersten und zweiten Weltkrieges.

Der dritte unterstützende Faktor beim Aufkommen der "Corporate Soldiers" war bzw. ist der allgemeine Trend zur Privatisierung und

im weiteren Sinne zum Outsourcing. Aufgaben, die traditionell dem Staat zugeordnet sind, werden ausgegliedert. Nicht nur Aufgaben wie Müllentsorgung wurden entstaatlicht, auch Kernbereiche wie der Betrieb von Gefängnissen sind in den USA bereits teilweise privatisiert. Damit im Zusammenhang steht der langfristige Trend, dass das Ansehen des Staates in der Bevölkerung zunehmend schwindet. Wurden der preußische Staat und besonders sein Militär noch nahezu glorifiziert, so sind die Begriffe "public housing" oder "public transportation" in den USA heute quasi Inbegriff qualitativ niedriger Dienstleistungen bzw. Güter.

Unterstützt wird dieser Trend durch ähnliches Verhalten der privaten Wirtschaft: Zwar können private Unternehmen nicht privatisieren, doch existiert ein korrespondierender Vorgang, das Outsourcing. Konzentration auf Kernkompetenzen ist mittlerweile eine weitläufig akzeptierte Leitlinie auch großer Konzerne. Manche ausgelagerten Betriebe verdanken ihre Existenz diesem Trend.

Außer der Lücke im internationalen Sicherheitsgefüge, der Demobilisierung der Massenheere und dem allgemeinen Trend zur Privatisierung gibt es sicher weitere Gründe, warum es zu einem derart massiven Aufkommen von PMCs gerade in den 90-er Jahren des 20. Jahrhunderts gekommen ist. Die genannten Gründe bieten jedoch Ansätze, das Phänomen kausal zu erklären und in einen Gesamtkontext einzuordnen.

### **Der private Militärsektor - eine Milliardenindustrie**

Das Militär ist einer der umsatzstärksten, wenn nicht der umsatzstärkste Wirtschaftszweig der Welt. Dass Krieg und alles, was damit zusammenhängt, ein enormer Wirtschaftsfaktor ist, ist nicht erst seit dem Aufkommen der PMCs der Fall. Die Betrachtung der Umsatzstärke als Indikator für ökonomische Bedeutung kann hierbei auf zwei Ebenen durchgeführt werden: Zum einen können ein-

zelne Auftragsvolumina von PMCs bzw. Umsätze der gesamten Branche betrachtet werden. Zum anderen kann die individuelle Ebene, also die Bezahlung des einzelnen Söldners, betrachtet werden.

Zuerst zu den Umsätzen einzelner PMCs: Drei Gründe machen eine genaue Untersuchung der Umsätze der Branche schwierig. Erstens ist dem "Kriegsgewerbe" eine gewisse "Geheimnistastigkeit" inne, da der Umfang von Investitionen in Rüstung einem potentiellen Gegner Informationen über die Schlagkraft einer kriegsführenden Partei liefern könnte. Zweitens ist die Abgrenzung der Branche der privaten Militärdienstleister teilweise unscharf; es ist also schwer, festzustellen, welche Umsätze welcher Firmen betrachtet werden sollen. Drittens sind nicht alle beteiligten Unternehmen reine Militärdienstleister, sondern bieten auch nicht-militärische Dienstleistungen an. So erhielt z.B. KBR einen Auftrag zur Wiederherstellung der Öl- und Gas-Produktionskapazitäten Iraks.

Trotz dieser Schwierigkeiten ist es möglich, zumindest einen groben Überblick über die Summen zu erhalten, die in dieser Branche üblich sind: Im Jahr 1992 erhielt Vinell einen Auftrag zur Modernisierung der Saudi-Arabischen Nationalgarde in Höhe von 163,3 Millionen US-Dollar. 1998 wurde der Vertrag erneuert, diesmal in einer Höhe von 831 Millionen US-Dollar. Im Jahre 1996 sicherte das Unternehmen BDM International, zu dem die PMC Vinell gehört, Aufträge in Höhe von 1,5 Milliarden US-Dollar. Strategic Applications International hatte im selben Jahr einen Umsatz von 967 Millionen US-Dollar aus dem militärischen Bereich.

Nun zu den Umsätzen der gesamten Branche: Die Literatur liefert hierzu verschiedene Angaben. So wird erwähnt, dass in den USA 1999 zwei Milliarden US-Dollar allein für den Spezialbereich "militärisches Training" und 400 Millionen US-Dollar für den Spezialbereich Minenräumung ausgegeben wurden. An ande-

rer Stelle wird eine Zahl von 300 Milliarden US-Dollar genannt, die das US-Verteidigungsministerium in den Jahren 1994 bis 2002 insgesamt für US-amerikanische PSCs ausgegeben hat. An wiederum anderer Stelle wird erwähnt, dass der Umsatz der Branche im Jahr 2000 in der Größenordnung von 200 Milliarden US-Dollar gelegen haben soll. Wie zu sehen, schwanken die Angaben recht stark, es lässt sich jedoch feststellen, dass die private Militärbranche Umsätze macht, die ökonomisch mehr als nur eine Randnotiz sind.

Doch nicht nur für die beteiligten Unternehmen, sondern auch für die in diesen Unternehmen tätigen Mitarbeiter scheint das Geschäft lukrativ zu sein: Wie in anderen Branchen auch, variieren die Gehälter, jedoch ist die Höhe (besonders im Vergleich zu "regulären" Soldaten) beträchtlich: Bereits in den 90-er Jahren des 20. Jahrhunderts bezahlte Executive Outcomes seinen Mitarbeitern Gehälter in der Spanne von 2.000 US-Dollar bis 13.000 US-Dollar. Das aktuelle (monatliche) Einkommen eines "Contractors" liegt im Bereich von 18.000 US-Dollar bis 20.000 US-Dollar. Zum Vergleich: Im Jahr 2006 reichte das Spektrum der Grundvergütungen in der US-Armee von 1.178,10 US-Dollar bis 14.196,30 US-Dollar im Monat. MPRI bezahlt den früheren US-Generälen in seinen Diensten das Doppelte bis Dreifache ihrer früheren Staatsbezüge. In Sierra Leone konnten Sicherheitsfirmen Gehälter anbieten, die mehr als doppelt so hoch wie die regulärer Truppen waren. Im Irak bezahlt die Industrie typischerweise viermal mehr als die Regierung.

Zwar sind alle oben genannten Zahlen aus erwähnten Gründen mit Vorsicht zu interpretieren. Die Größenordnungen, in denen sich die private Militärbranche bewegt, lassen jedoch ahnen, dass hier ein Vorgang der Entstaatlichung in Gange ist, deren Umfang der breiten Öffentlichkeit bisher kaum bekannt ist.

### **Probleme, die durch das Engagement von PMCs entstehen**

Die Kontrolle des Militärs durch die Zivilgesellschaft ist von je her ein politisch schwieriges Thema. Die durch das oben beschriebene Gehaltsgefälle provozierte Abwanderung von qualifiziertem Personal in den privaten Bereich, der noch schlechter zu überwachen ist als der staatliche, macht es nicht leichter. Dieser als "Brain Drain" bekannte Effekt funktioniert in der Praxis des privaten Militärssektors folgendermaßen: Ein Rekrut beginnt seine militärische Laufbahn bei den regulären Streitkräften. Dort wird er - durch Steuergelder finanziert - zu "militärischem Humankapital". Nach dem Abschluss seiner Ausbildung wechselt er in den privaten Sektor, in dem er als Gehalt ein Vielfaches seines vorherigen Soldes bekommt. Dieses hohe Gehalt wiederum wird der Regierung von der jeweiligen PMC in Rechnung gestellt und somit (ebenfalls) steuerfinanziert.

Außer dem erwähnten "Brain Drain" entstehen beim Engagement von PMCs noch weitere Probleme, von denen hier nur einige beispielhaft aufgezählt werden sollen:

- Eines dieser Probleme ist, dass auch das Sterben privatisiert wird: Durch das Beauftragen von privaten Militärdienstleistern werden die Totenzahlen des staatlichen Militärs reduziert und die Einsätze können somit "politisch günstiger" dargestellt werden, als sie tatsächlich sind, was den Waffeneinsatz einfacher durchsetzbar macht und somit fördert. Da ein toter PMC-Mitarbeiter anscheinend "politisch günstiger" ist als ein toter Armeeingehöriger, könnte außerdem bei Regierungen die Neigung bestehen, dass PMCs besonders gefährliche Einsätze übertragen bekommen. Es ist fraglich, ob sich potenzielle PMC-Mitarbeiter dieser Gefahr bewusst sind.
- Ebenfalls nennenswert sind die so genannten "Cost-plus-Verträge": Hierbei werden den PMCs die bei einem Einsatz entstandenen Kosten zuzüglich einer so genannten "incentive fee" (in Höhe eines Prozentsatzes der

Kosten) bezahlt. Die PMC verdient dementsprechend umso mehr, je kostspieliger sie vorgeht.

- Außerdem problematisch ist die rechtliche Umgebung, in der Privatmilitärs agieren.

Das internationale Recht ist traditionell eher auf den Söldner als Einzelperson ausgerichtet und nicht auf Söldnerorganisationen in Form von Unternehmen.

- Nationale Regulierungen bestehen zwar zum Teil, sind aber üblicherweise für PMCs relativ leicht (z.B. durch Wechseln in ein anderes Land) zu umgehen. Versuche, eine rechtliche Regulierung der Branche anzustreben, sehen sich grundsätzlichen Schwierigkeiten konfrontiert, deren Überwindung zur Zeit kaum absehbar ist: So ist z.B. selbst wenn einmal ein ausgereifter rechtlicher Rahmen für PMCs auf nationaler oder internationaler Ebene bestehen sollte, die Durchsetzung dieses Rechts nicht praktikabel: PMCs werden häufig von schwachen Staaten engagiert, die die Möglichkeit der Rechtsdurchsetzung auf ihrem eigenen Territorium bereits teilweise verloren haben, oder ihre Kunden sind "starke" Staaten, die jedoch Schwierigkeiten haben, ihr nationales Recht im Einsatzgebiet der PMC (also in diesen Fällen üblicherweise im Ausland) durchzusetzen. Auch die genaue Definition eines "Söldners" oder einer "privaten Militärfirma" ist schwierig. Diese in der Literatur teilweise als "Vakuum des Rechts" bezeichnete Situation könnte eine Erklärung für den "Blackwater"-Skandal im Jahr 2007 sein.

- Ein weiteres Problem besteht darin, dass schwache Staaten als Kunden von PMCs nicht immer die Finanzmittel haben, die Dienste des Unternehmens in bar, d.h. mit Geld, zu bezahlen. Daher werden die PMCs alternativ durch Rohstoffkonzessionen bezahlt. Problematisch ist dies deshalb, weil Diktatoren im Interesse kurzfristigen Machterhalts den Volkswirtschaften auf diesem Wege Teile ihrer Rohstoffgrundlage entziehen.

### **Deutschland - ein Markt für private Militäranbieter?**

In Deutschland werden bis dato Kernaufgaben des Militärs nicht privatisiert. Dennoch hat auch in Deutschland in gewissem Maße bereits eine Privatisierung in Bezug auf das Militär stattgefunden: Der Beginn dieser Maßnahmen liegt schon im Jahr 1994. Die vom Verteidigungsministerium betriebene Umstrukturierung der Bundeswehr beinhaltet auch Privatisierungen. Diese laufen im Rahmen einer Modernisierung ab, die die Bundeswehr von Aufgaben entlasten soll, die nicht zu ihren Kernfähigkeiten gehören. Primär sind hier die Bereiche Bekleidung und Fuhrparkservice zu nennen, die im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft betrieben werden. Aber auch Sicherungsaufgaben, Truppenverpflegung und Logistik fallen in diesen Bereich.

Hintergrund dieser Vorgänge ist der Umbau der Bundeswehr in eine Interventionsarmee. Randbereiche werden ausgegliedert und der Internationalisierung der Einsatzstrukturen untergeordnet.

### **Positionen zur Regulierung des Söldner(un)wesens bzw. des privaten Militärs**

Aufgrund der überwiegenden Nachteile der Branche wird vorgeschlagen, das private Militärwesen zu verbieten. Solange dies nicht möglich oder politisch nicht durchsetzbar ist, werden zur Bekämpfung des Söldnerunwesens bzw. seiner historischen Nachfolger folgende auf internationaler Ebene einzuführende Regulatorien vorgeschlagen:

- PMCs, die gewisse Standards erfüllen, sind von einer zentralen Registrierungsstelle zu erfassen und gegebenenfalls zu lizenzieren.
- PMCs haben ihre Projekte einer zentralen Autorisationsstelle zu melden, die diese nach Prüfung freigibt oder die Freigabe verweigert.
- Jedes PMC-Projekt ist von einem unabhängigen Beobachterteam zu begleiten.
- Getötete Privatmilitärs sind in die offizielle Totenstatistik des Auftraggebers aufzunehmen.

men. Hierdurch soll das "Outsourcen der Totenzahlen" (ein Attraktivitätsfaktor der PMCs) verhindert werden.

Zur Vermeidung des "Brain Drains" ist (ehemaligen) regulären Soldaten der Wechsel in den privaten Sektor zu verbieten. Sollte dies nicht umsetzbar sein, so ist Stellenabbau im staatlichen Militär vorzugsweise durch Verrentung und wenn dies nicht möglich ist gleichmäßig über verschiedene Verbände vorzunehmen (um ein Abwandern kompletter Verbände in das Privatmilitär zu unterbinden). - So genannte "Cost-plus-Verträge" sind durch wettbewerbsorientierte Mechanismen der Auftragsvergabe zu ersetzen, wenn sich herausstellt, dass die hohen Kosten dieser Verträge bei der politischen Bekämpfung des privaten Militärs unwirksam bzw. nicht hilfreich sind.

- Zur Vermeidung einer Unterschätzung der Gefahren des Söldnerberufes ist eine obligatorische Unterrichtung angehender PMC-Mitarbeiter über das relativ hohe Gefahrenpotenzial von privaten Militäreinsätzen einzuführen.

- Außerdem ist zum Schutz von Rohstoffvorkommen ein Verbot der Bezahlung von PMCs mittels Rohstoffkonzessionen einzuführen.

### **Ausblick**

Die mittlerweile Jahrtausende alte Profession des Söldnertums ist mal mehr, mal weniger für das Kriegsgeschehen in den Konflikten der Welt entscheidend gewesen; sie ist jedoch seit der Antike nie dauerhaft oder komplett verschwunden. Die Zähigkeit in der Existenz dieses Berufes lässt darauf schließen, dass auch in den nächsten Jahren ein Markt für militärische Gewalt existieren wird. Private Military Companies werden kein kurzfristiges, bald wieder verschwindendes Phänomen bleiben.

Auch der Trend, dass multinationale Großunternehmen die Dienstleistungen von Söldnern in Anspruch nehmen, wird vermutlich anhalten. Im Falle einer (weiteren) gesetzlichen



Regulierung von PMCs wird dieser Trend voraussichtlich durch die hiermit scheinbar verliehene Legitimität verstärkt.

Wenn die Besetzung des Irak durch die USA endet, wird jedoch erwartungsgemäß auch der "Boom" der PMCs enden, es sei denn, es entsteht ein anderes Einsatzgebiet ähnlicher Größenordnung. Ähnlich wie jedoch die "New Economy" nach dem Platzen der Blase nicht komplett verschwunden ist, wird auch der private Militärsektor voraussichtlich nicht vollständig verschwinden.

Auch in Deutschland wird in absehbarer Zeit die Privatisierung des Militärs weiter voranschreiten. Im Zuge des Umbaus der Bundes-

wehr zur Interventionsarmee werden wohl weitere Bereiche - anzunehmenderweise in

Form einer "öffentlich-privaten Partnerschaft" - privatisiert werden. Eine Privatisierung der militärischen Kernaufgaben ist jedoch zur Zeit in Deutschland nicht abzusehen. Anzunehmen ist allerdings, dass global operierende deutsche Firmen auf die Dienste von PMCs zurückgreifen werden.

Grundsätzlich ist eine weitere Privatisierung der Bundeswehr abzulehnen. International ist zur Ächtung und zum Verbot von PMCs und sonstigen Söldnerverbänden politischer Druck auszuüben.