

Privatisering van de Oorlog

De Jaegher Pieter
Stamnummer: 20020690
Academiejaar 2005-2006
Politieke Wetenschappen optie Internationale Politiek
Promotor: Dr. Vlassenroot Koen

Inhoudstabel

<u>Inhoudstabel</u>	<u>p.1</u>
<u>Lijst van afkortingen</u>	<u>p.4</u>
<u>1. Inleiding</u>	<u>p.5</u>
<u>2. De privatisering van de oorlog?</u>	<u>p.8</u>
2.1. De huurling: een definitie	p.9
2.2. De Private Military Company: een definitie	p.12
2.3. Categorisatie van de verschillende Private Military Companies	p.16
2.3.1. Private Military Company en Private Security Company onderscheiden	p.16
2.3.2. Military Provider/Combatant Company	p.17
2.3.3. Military Consulting/Consultant Company	p.18
2.3.4. Military Support Company	p.20
2.4. Enkele bedenkingen bij de categorisatie	p.21
2.4.1. Gebrek aan eenduidigheid	p.21
2.4.2. Een categorisatie is relatief	p.23
2.5. Overzichtstabel van de verschillende soorten PMC's	p.24
<u>3. Een recente geschiedenis van de private militaire sector</u>	<u>p.25</u>
3.1. Het einde van de koude oorlog en het 'vredesdividend'	p.26
3.2. Het einde van de koude oorlog en het machtsvacuüm	p.27
3.3. Toename van het aantal conflicten	p.28
3.4. Wijziging van de aard van de conflicten	p.29
3.5. De opkomst van het neoliberale gedachtegoed	p.30
3.6. De technologische vooruitgang	p.30
3.7. De Private Military Company vandaag	p.31

3.7.1. De situatie in Irak	p.31
<u>4. Problematiek betreffende de private militaire sector</u>	<u>p.33</u>
4.1. Betrouwbaarheid van PMC's	p.33
4.2. Gevolgen van het gebruik op het veld	p.34
4.3. Marktmechanismen en contractueel overzicht	p.36
4.4. PMC's en de civiel-militaire relaties	p.39
4.4.1. Braindrain uit het leger	p.40
4.5. Controle en accountability	p.42
4.6. PMC's en een verborgen buitenlandse agenda	p.45
<u>5. Amerika's geheime oorlog in Colombia</u>	<u>p.48</u>
5.1. Actoren in het Colombiaanse conflict	p.48
5.2. Plan Colombia	p.52
5.3. Contractanten in Colombia	p.53
5.4. Waarom Colombia zo belangrijk is	p.57
<u>6. De Private Military Company en het Internationaal Recht</u>	<u>p.60</u>
6.1. Tekortkomingen van de huidige regulatie in het Internationaal Recht	p.62
6.2. Problematiek bij het uitblijven van een internationale regulering	p.65
6.2.1. Aansprakelijkheid en controle	p.65
6.2.2. Het statuut van de contractanten	p.67
6.2.3. Gedragscodes	p.68
6.2.4. Mensenrechten	p.68
6.3. Een internationale regulering?	p.69
6.4. Nationale regulering als springplank naar een internationale	p.70
6.5. Voordelen van een regulering	p.72
6.6. Opties voor een internationale regulering	p.73

6.6.1. Een ban op private militaire diensten	p.73
6.6.2. Standaardisering en update	p.74
6.6.3. Een internationaal controleorgaan	p.75
6.6.4. Zelfregulering	p.76
<u>7. Voordelen van het gebruik van PMC's</u>	<u>p.79</u>
7.1. Hogere kwaliteit	p.79
7.2. Efficiënter en goedkoper	p.80
7.3. De PMC als interventiemacht	p.81
<u>8. De toekomst van de private militaire sector</u>	<u>p.83</u>
8.1. PMC's als peackeping forces	p.83
8.2. Het gebruik van PMC's in humanitaire operaties	p.84
<u>9. Conclusie</u>	<u>p.86</u>
<u>Bibliografie</u>	<u>p.89</u>
<u>Bijlage 1</u>	<u>p.95</u>

Lijst van afkortingen

AUC	Autodefensas Unidas de Colombia
BICC	Bonn International Center for Conversion
BP	British Petroleum
BRS	Brown and Root Services
CACI	California Analysis Center Incorporated
CIA	Central Intelligence Agency
CPA	Coalition Provisional Authority
DSL	Defence Systems Limited
ELN	Ejercito de Liberación Nacional
EO	Executive Outcomes
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia
FMS	US Department of Defense Foreign Military Sales
ICRC	International Committee of the Red Cross
IPOA	International Peace Operations Association
ITAR	International Transfer of Arms Regulations
MPRI	Military Professional Resources Incorporated
NGO	Non-Governmental Organisation
ODTC	Department of State's Office of Defense Trade Controls
PMC	Private Military Company
POW	Prisoner of War
PSC	Private Security Company
ROTC	Reserve Officer Training Corps
SAIC	Science Applications International Corp.
SAS	Special Air Service
VN	Verenigde Naties
WFP	World Food Program

Privatisering van de oorlog

1. Inleiding

Na een uitzending op Panorama over huurlingen en privé-bewakingsfirma's die opereren in Irak (Krijgers te huur, 2004) vond ik dit wel interessant om te gebruiken als onderwerp voor mijn thesis. Ik had er eerlijk gezegd nog nooit over gehoord. Huurlingen leken mij eerder een fenomeen uit een andere tijd. Toen ik op zoek ging naar informatie was ik echter versteld door de hoeveelheid die over dit onderwerp al geschreven is. De omvang van deze industrie is zo enorm en heeft zo veel gevolgen dat ik ervan verwonderd was, dat er zo weinig over geweten is. Deze bedrijven hebben een internationale structuur en operen globaal. Momenteel zijn ze actief in meer dan vijftig landen. Niet alleen in Irak maar overal in de wereld waar er conflicten zijn, kan men deze bedrijven terugvinden. In DR Congo, Colombia - waar de Verenigde Staten in het geheim een drugsoorlog voeren -, de Balkan, Afghanistan, Sierra Leone, Angola, en ga zo maar door. Zelfs de Verenigde Staten, het land met de grootste militaire macht, doet een beroep op de industrie (Singer P.W., 2004a, p.522). Iets wat tegelijkertijd kan duiden op haar tanende militaire macht.

Het is dus duidelijk dat ik mij zal moeten beperken op een bepaald probleem en tot een bepaalde regio. Aanvankelijk dacht ik er aan om de oorlog in Irak als voorbeeld te gebruiken, maar het leek me uiteindelijk interessanter om me toe te spitsen op het conflict in Colombia. Een conflict waarin men bepaalde aspecten angstvallig geheim wenst te houden. Een goede reden dus om gebruik te maken van de private militaire industrie, die vaak niet aan dezelfde regels is onderworpen of dezelfde procedures moet volgen, vooraleer een overheid ze kan inzetten om een buitenlands beleid ten uitvoering te brengen. In hoofdstuk vijf van deze thesis zullen we de problematiek van het Colombiaanse conflict, en vooral de drugsoorlog die de Verenigde Staten er voeren, daarbij steunende op PMC's, diepgaander bespreken.

De privatisering van de oorlog slaat op het fenomeen dat het leger steeds meer taken, die ze niet langer als kernactiviteiten beschouwen, uitbesteedt aan private militaire ondernemingen. Deze taken, die normaal gezien door het leger werden uitgevoerd, kunnen gaan van transport,

bevoorrading tot training van soldaten en de actieve deelname aan gevechten. De klanten van deze bedrijven variëren van democratische regimes, de Verenigde Naties en niet-gouvernementele organisaties (NGO's) tot dictatoriale regimes, rebellenbewegingen, terroristische groeperingen en drugskartels (Singer P.W., 2005, march 1). Ook mislukte of falende staten doen een beroep op deze bedrijven om rebellenbewegingen te verslaan, zoals gebeurd is in Sierra Leone en Angola (Brayton S., 01/03/2002).

De oorlog in Irak vormt het voorlopige hoogtepunt op vlak van het inzetten van *Private Military Companies*. Momenteel zijn er in het Irakese conflict ongeveer tachtig PMC's actief voor allerhande taken. Tijdens de Golfoorlog in 1991 verbleef er één contractant voor elke vijftig Amerikaanse soldaten, terwijl dit nu ligt op één contractant voor elke tien Amerikaanse soldaten (Singer P.W., 2004a, p.523). Het legertje contractanten bestaande uit ongeveer 20000 mensen, vormt bijgevolg de tweede grootste militaire macht in Irak, groter dan de belangrijkste coalitiepartner van de Verenigde Staten, Groot-Brittannië (Singer P.W., 2004b, p.25; Isenberg D., 2004, p.7).

De problematiek die ik hier ga bestuderen zal zich focussen op de vraag naar de relatie tussen de private militaire sector en het internationaal recht. Ik zal nagaan welke problemen en tekortkomingen er bestaan op het vlak van het internationaal recht. Welke maatregelen moeten er getroffen worden om de activiteiten van deze sector aan banden te leggen en te controleren? Wat kan er gedaan worden om de vele achterpoortjes die er vandaag in het internationaal recht betreffende de private militaire sector bestaan, te sluiten? Uit de geraadpleegde bronnen, bleek dat er over dit fenomeen nog niet veel regelgeving bestaat. Binnen de Verenigde Naties, de Organisatie voor Afrikaanse Unie en heel wat landen zijn er al inspanningen geleverd om afspraken en regels te maken om de activiteiten van huurlingen en contractanten aan banden te leggen. Singer P.W. (2004a, 42, p.526) echter, stelt dat ondanks al deze pogingen het moeilijk blijft om de *Private Military Companies* aan regels te onderwerpen. Dit zal uitvoerig besproken worden in hoofdstuk zes. Het deel dat ook een antwoord zal moeten vormen op mijn onderzoeksvraag, de relatie met het internationaal recht.

Vooraleer we echter een passend antwoord kunnen bieden op deze vragen, zullen we eerst moeten kennismaken met het fenomeen en de problematiek die ermee aan de oppervlakte komt. In het tweede hoofdstuk zal ik daarom duidelijk maken wat men moet verstaan rond het fenomeen van 'privatisering van de oorlog'. Daarbij zullen we eerst de verschillende

definities van een huurling bekijken, om dan over te schakelen op de *Private Military Companies*. Daarbij zullen we ons laten leiden door de indeling die Singer P.W. (2003a, p.88) opgesteld heeft. Zo onderscheidt hij de *Military Provider Company*, de *Military Consultant Company* en de *Military Support Company*. Ik zal ze bespreken aan de hand van voorbeelden van private militaire bedrijven die tot een van deze bovenstaande categorieën behoren.

In hoofdstuk drie volgt er een kort overzicht van de recente geschiedenis van de private militaire sector. Als vertrekpunt nemen we hier het begin van de jaren 1990 en dus het einde van de Koude Oorlog. Het is immers vanaf dit moment dat de private militaire industrie vorm is beginnen krijgen. Dit vormt een interessant deel om een beeld te creëren van hoe en waarom deze industrie nu eigenlijk is ontstaan.

Wat zijn de problemen die gepaard gaan met het gebruik van deze private militaire bedrijven? Welke zijn de voordelen van een uitbesteding van militaire taken? Twee vragen die respectievelijk zullen behandeld worden in hoofdstuk vier en hoofdstuk zeven.

Hoe zal de toekomst er uit zien voor de private militaire sector? Over de pogingen om PMC's te gebruiken tijdens vredesmissies en humanitaire operaties van de Verenigde Naties en andere internationale hulporganisaties, als staten niet langer bereid zijn om tussen te komen in conflicten, zal het gaan in hoofdstuk acht.

De bronnen die ik geraadpleegd heb, komen voornamelijk uit tijdschriften, kranten en het Internet, waar verscheidene academische en officiële rapporten over het fenomeen zijn terug te vinden. Omwille van de actuele aard van het verschijnsel van de private militaire industrie, was het bovendien niet al te eenvoudig om boeken terug te vinden die gespecialiseerd waren in dit onderwerp. Het boek dat het meest uitvoerig het onderwerp behandelde was *'Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry'* (2003), van Singer P.W. Hij is defensiespecialist aan het Brookings Instituut in Washington en heeft verder ook gewerkt voor de Office of the Secretary of Defense en de International Peace Academy. Ik heb dit boek goed kunnen gebruiken als basis voor mijn thesis. Verder was de website www.privatemilitary.org een grote hulp om allerlei belangrijke overheidsdocumenten en academische artikelen terug te vinden. Ik zou dan tenslotte nog mijn promotor, professor Vlassenroot Koen, willen bedanken.

2. De privatisering van de oorlog?

Privatisering van de oorlog. Het is een begrip waar men zich vele dingen kan bij voorstellen. Men kan denken dat het gaat over de productie van wapens, legervoertuigen, uniformen. Iets waar de staat zich al eeuwen niet meer met bezighoudt. Een ander aspect dat men zou kunnen aanhalen, is iets dat er nauw met verbonden is, namelijk het militair-industrieel complex en de wapenhandel. Het in stand houden van de militaire industrie door het leger telkens te moderniseren of zelfs oorlogen uit te lokken. Dit gaat dan ook vaak samen met belangenvermenging tussen de staat en het bedrijfsleven, iets wat ook van toepassing is in de problematiek van de *Private Military Companies*.

Als men dan nog eventjes dieper zou nadenken en een kleine sprong achterwaarts zou maken naar het verleden, dan kan men op het idee komen van individuele personen, soldaten, die hun diensten aanbieden aan diegene die er het meeste geld voor wil betalen. Men heeft het dan over de individuele huurlingen, waar staten, en niet alleen staten, in het verleden wel vaker een beroep op deden (Singer P.W., 2003a, p.19). Blijven we deze denkpijpe volgen, dan komen we al heel wat dichterbij het onderwerp van deze thesis.

We zullen het hier wel niet hebben over de ouderwetse individuele huurlingen. Alles is geëvolueerd, ook de manier waarop oorlog wordt gevoerd en huurlingen hun diensten aanbieden. Het is voor hen niet langer meer een onemanshow. Dankzij de globalisatie en deregulering van de internationale markt hebben ze zich ook op een internationaal niveau kunnen organiseren, een niveau waarop het voor hen beter en professioneler werken is. Een niveau dat ook meer winst oplevert. Ze zijn - met andere woorden - kunnen uitgroeien tot volwaardige multinationals en zijn werkzaam in verschillende landen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.7). We hebben het hier over de *Private Military Company*.

Ze zijn kunnen groeien wegens de privatiseringstendens, die populair werd bij vele overheden in de jaren 1980 en 1990. Onder privatisering of uitbesteding verstaat men de activiteit waarbij de staat diensten, die normaal tot de overheidssfeer behoren, laat uitvoeren door een private actor. De staat behoudt hierbij wel haar verantwoordelijkheid voor de financiering, en de controle over de vorm van de diensten die uitbesteedt worden. Deze uitbesteding gebeurt vooral op de niet – kerntaken van de overheid. De reden waarom men overgaat tot

privatisering heeft te maken met financiële bekommernissen. Sociale en politieke factoren worden vaak niet in rekening gebracht. We zullen evenwel nog zien dat overheden vaak ook politieke redenen hebben om over te gaan tot privatiseringen. Men gaat er immers van uit dat het kostenbesparend, flexibeler en efficiënter zal zijn om bepaalde taken uit te besteden aan de private sector omdat deze werkt volgens het marktmechanisme. Door competitie op de internationale markt vindt de staat die bedrijven die op vlak van prijs-kwaliteit het voordeligst zijn (Markusen A.R., 2003, p.473; Schreier F. & Caparini M., 2005, p.97-98).

Onder andere door deze privatiseringstendens is de private militaire sector een miljardenindustrie geworden waarbij vele belangrijke personen, groeperingen, bedrijven en landen met verbonden zijn, en waar tegelijkertijd slechts weinig mensen op de hoogte zijn van hun bestaan (The Baghdad Boom, 2004, March 27; Silverstein K., 1997, July 28). Een industrie die bovendien, zoals ik al vermeldde, op een internationaal niveau georganiseerd is en dus vraagt naar een internationale wetgeving.

Een belangrijke hindernis in de vorming van zulk een internationale wetgeving is een duidelijke definiëring van wat een *Private Military Company* nu eigenlijk is. Een hindernis die ook ik zal moeten overbruggen vooraleer verder te gaan met het eigenlijke onderwerp.

In het internationale recht bestaat er geen definitie voor de hedendaagse *Private Military Company*. Verschillende auteurs, zoals P.W. Singer (2003a), D. Isenberg (2004), H. Howe (2001), hebben een poging ondernomen om het concept op te klaren, maar zoals Isenberg D. (2004, p.15) het schrijft, “*it is a definitional morass*”. Vooraleer hierop verder in te gaan, zou ik eerst even willen blijven stilstaan bij het concept huurling. Enerzijds om de eenvoudige reden dat het internationaal recht over dit concept wel een duidelijke definitie heeft. Anderzijds meen ik ook dat men eerst het fenomeen moet verduidelijken op een lager niveau, dit van de individuele huurling, zodat men zich op basis daarvan een idee kan vormen over wat men moet verstaan onder het concept *Private Military Company*, wat zich op een hoger niveau bevindt.

2.1. De huurling: een definitie

De term huurling wordt vaak geassocieerd met meedogenloze, ontrouwe ‘freelance’ soldaten die alleen maar vechten voor diegene die hen het meeste geld aanbiedt. Men zou ook kunnen spreken van de ‘*Dogs of War*’ of nog beter, de ‘*Soldiers of Fortune*’ (Singer P.W., 2003a, p.40). In het internationale recht worden huurlingen buiten de wet gesteld, vanwege de vaak kwalijke reputatie waarover ze beschikken (Schreier F. & Caparini M., March 2005, p.16). Verschillende documenten in het internationale recht trachten dan ook een duidelijke definitie te geven van het fenomeen om het op die manier ook te kunnen reguleren. Een eerste document dat we hier bij kunnen raadplegen is het aanvullend protocol op de conventie van Genève dat in 1979 in werking trad. Artikel 47 van dit protocol geeft de volgende definitie van het concept ‘huurling’ (Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol 1), 1979).

Een huurling is elke persoon die

- (a) gerekruteerd werd, plaatselijk of in het buitenland, om te vechten in een gewapend conflict
- (b) feitelijk deelneemt aan de vijandelijkheden
- (c) deelneemt aan de vijandelijkheden omwille van een economisch motief
- (d) geen ingezetene is van een land/partij dat bij het conflict betrokken is
- (e) geen lid is van het leger van een land/partij dat bij het conflict betrokken is
- (f) niet gestuurd is in opdracht van het leger van een staat/partij die niet bij het conflict betrokken is

Twee andere belangrijke documenten hebben zich op deze definitie gebaseerd, maar hebben er elk nog iets aan toegevoegd. Het eerste is de *convention for the elimination of mercenarism in Africa* (July 1977) van de Organisatie voor Afrikaanse Unie dat in 1985 van kracht is gegaan. Deze conventie nam de definitie over van het aanvullend protocol op de conventie van Genève, maar vermeldt in artikel 1, paragraaf 2 ook expliciet dat als een staat of enige andere partij een beroep doet op huurlingen, dit in strijd is met de conventie.

The crime of mercenarism is committed by the individual, group or association, representative of a State and the State itself who with the aim of opposing by armed violence a process of self-determination, stability or the territorial integrity of another State, that practises any of the following acts:

- a) Shelters, organises, finances, assists, equips, trains, promotes, supports or in any manner employs bands of mercenaries;
- b) Enlists, enrolls or tries to enrol in the said bands;
- c) Allows the activities mentioned in paragraph (a) to be carried out in any territory under its jurisdiction or in any place under its control or affords facilities for transit, transport or other operations of the above mentioned forces.

The International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries (G.A. Res. 34, U.N. GAOR, 44th Sess., Supp. No. 43, at 590, U.N. Doc.

A/44/43 (1989), 29 I.L.M. 91) is de tweede conventie die nog interessant is om aan te halen. Men gebruikt opnieuw dezelfde definitie als artikel 47 van het eerste aanvullende protocol op de conventie van Genève, maar de definitie wordt hier ook uitgebreid op situaties waarbij een huurling helpt om een regering omver te werpen of de stabiliteit van een staat te ondermijnen (Article 1, paragraph 2).

A mercenary is also any person who, in any other situation:

- a) Is specially recruited locally or abroad for the purpose of participating in a concerted act of violence aimed at:
 - (i) Overthrowing a government or otherwise undermining the constitutional order of a State;
 - or
 - (ii) Undermining the territorial integrity of a State.

Verder wordt in artikel 2 van dit document ook nog vermeldt dat iedereen die huurlingen rekruteert, financiert of traint een misdaad begaat die in strijd is met de conventie. Hier kan men wel bij opmerken dat deze conventie pas van kracht is gegaan op 20 oktober 2001 toen Costa Rica de 22^{ste} staat was die het geratificeerd heeft. De landen die uiteindelijk het meeste gebruik maken van de private militaire industrie ontbreken op het lijstje dat het verdrag bekrachtigd heeft (UK House of Commons, 2001, p.22).

In zijn boek, *Corporate Warriors; The Rise of the Privatized Military Industry* (2003a, p.43) duidt Peter W. Singer zeven kenmerken aan die een huurling onderscheidt van andere strijders of militaire organisaties. Men moet van het buitenland afkomstig zijn, onafhankelijk optreden en dus enkel gebonden zijn aan het contract met de opdrachtgever. Een ander punt is de motivatie. Een huurling heeft enkel economische motieven om te vechten en streeft dus geen

politieke, ideologische of religieuze doelstellingen na. Hij wordt op een informele manier gerekruteerd, handelt individueel en focust enkel op gevechtsactiviteiten.

In het hoofdstuk waar we het zullen hebben over de *Privatized Military Companies* en het Internationaal Recht (hoofdstuk zes), zal het duidelijk worden waarom deze definities niet echt van toepassing zijn op de *Private Military Companies* en dat er ook vele achterpoortjes bestaan om ze te omzeilen. Men kan ze echter wel gebruiken als basis voor een definitie en regulering van de geprivatiseerde militaire industrie.

2.2. De Private Military Company: een definitie

Vooraleer we trachten een definitie te vormen van de *Private Military Company* en een categorisatie formuleren, gaan we eerst beginnen met te vertellen wat een PMC nu precies inhoudt.

Zoals hierboven al kort beschreven werd, zijn de *Private Military Companies* van een heel ander kaliber dan de individuele huurlingen. Het zijn nu bedrijven die hun militaire expertise verkopen en zo weinig mogelijk met huurlingen willen geassocieerd worden, wegens de negatieve connotatie die ermee gepaard gaat (Goddard S.C., 2001). Ze verschillen ook van de privé-milities en privé-legers die geleid worden door warlords en die men kan terugvinden in Afghanistan, Colombia, Congo en de Balkan. Hier kan men spreken van geprivatiseerd geweld, waarbij men oorlog voert omwille van economische, ideologische of religieuze motieven. Onder deze term vallen de transnationale terroristische bewegingen, drugskartels en religieus gemotiveerde groeperingen zoals de Islamitische broederschap (Smith E.B., 2002, p.105). PMC's zijn volwaardige ondernemingen geworden die openlijk handel kunnen drijven op de internationale markt. Ze zijn gelieerd met grote financiële holdings, kunnen veel makkelijker hun personeel rekruteren en hebben de mogelijkheid een bredere waaier van militaire diensten aan te bieden dan hun voorgangers (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.7). Waaruit die militaire diensten dan wel bestaan, zullen we verder nog bespreken als we de *Private Military Companies* trachten te classificeren.

We kunnen hier opnieuw P.W. Singer (2003a, p.47) aanhalen die een opsomming geeft van de verschilpunten tussen PMC's en de traditionele huurlingen. Een eerste punt is de structuur van PMC's. Ze functioneren als echte bedrijven, wat erop neer komt dat ze trachten een niche

product op de markt te brengen. Ze proberen dus met andere woorden het gat in de markt op te vullen. De prijs-kwaliteit relatie staat hierbij ook centraal, wat ons ook direct tot het tweede punt brengt.

Aangezien PMC's werkzaam zijn op een open en internationale markt moeten ze rekening houden met de concurrentie. Als een *Private Military Company* zijn werk niet goed doet of in een schandaal verwickeld raakt dan is het heel goed mogelijk dat deze in de toekomst niet meer in aanmerking zal komen om nog contracten binnen te slepen en weggeconcurrereerd zal worden (Isenberg D., september 2005, p.50). Een ander aspect dat hier nog bij komt kijken is de registratie van deze bedrijven in het land waar hun hoofdzetel gevestigd is. Dit komt erop neer dat hun activiteiten allesbehalve onbekend zouden zijn. Vele PMC's beschikken ook over een website, die variërend van bedrijf tot bedrijf, tekst en uitleg verschaft over hun bezigheden. De rekrutering verloopt vaak langs deze weg en is dus openbaar (Singer P.W., 2003a, p.46; Schreier F. & Caparini M., 2005, p.8). Deze openbaarheid moet men wel met een korrel zout nemen. Het is moeilijk om rechtstreeks informatie te verkrijgen van de PMC's zelf over hun activiteiten wegens bedrijfsgeheim. Ook via officiële weg is het vaak een hele speurtocht, zo zijn in de Verenigde Staten contracten met PMC's zijn niet onderworpen aan de Freedom of Information Act (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.9).

Doordat ze werkzaam zijn op een open internationale markt zijn ze vaak verbonden met grote multinationals die op de beurs genoteerd staan. Het kunnen ook wapenbedrijven zijn, die zich gediversifieerd hebben en hun aanbod hebben uitgebreid door militaire diensten te verstrekken en op die manier concurrentieel kunnen blijven (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.8). Als voorbeeld kunnen we hier Northrop Grumman aanhalen. Northrop Grumman is een Amerikaanse wapenfabrikant die onder andere de B-2 stealth-bommenwerper heeft ontworpen. Het bedrijf heeft vele dochterondernemingen die men kan classificeren als *Private Military Companies*. Vinnell Corporation is daar een van. Deze firma is ooit begonnen als een bouwbedrijf, maar heeft zich in de loop der jaren bijna helemaal omgevormd tot een PMC. In 1975 won Vinnell Corporation een militair contract met het Pentagon om de Saudi-Arabisch Nationale Garde te trainen. Nu is het ook werkzaam in Irak, waar het de opdracht heeft het Irakese leger op te leiden (Singer P.W., 2003a, p.47; Corpwatch, 2005; Isenberg D., 2004, p.37; Ortiz C., 2004, p.5). Een andere dochteronderneming van Northrop Grumman is California Microwave Systems. Zij hebben een contract met het Amerikaanse ministerie van Buitenlandse Zaken en de Central Intelligence Agency (CIA), om militaire informatie te verzamelen over de activiteiten van de

Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) in Colombia (Singer P.W., 2004b, p.27; Forero J., 2004, february 14).

Multinationals die werkzaam zijn in de mijnindustrie en energiesector, zorgen er vaak voor dat ze financiële banden hebben met deze PMC's. Doordat ze soms werken in onrustige en onstabiele gebieden kunnen ze makkelijker een beroep doen op de PMC's om in te staan voor de veiligheid van hun personeel en infrastructuur, als het nodig zou blijken te zijn. Een andere reden waarom men zich aan PMC's vastkoppelt is omdat ze op die manier olie –of mijnbouwconcessies kunnen verkrijgen.

Als een overheid niet over genoeg financiële middelen beschikt, dan kan ze de PMC's betalen in natura, dus via concessies. Die worden dan doorversluisd naar de mijnbouwbedrijven die in dezelfde holding zitten (Schreier F.& Caparini M., 2005, p.8 & 76). De financiële relaties tussen Executive Outcomes (EO), Sandline International en de *Branch-Heritage* groep, kunnen hier als voorbeeld dienen. De *Branch-Heritage* groep is een verzameling van bedrijven die belangen hebben in de energie –en mijnbouwsector. Zij waren allemaal op financieel of structureel vlak verbonden met twee beruchte PMC's, EO en Sandline International (die ondertussen niet meer bestaan). Zo werd in Sierra Leone een beroep gedaan op Executive Outcomes om de Kono diamantmijnen te beschermen. Een deel van de betaling gebeurde via concessies die in handen kwamen van *DiamondWorks*, een mijnbouwbedrijf dat tot de *Branch-Heritage* groep behoort (UK House of Commons, 2002, p.16; Musah A. & Fayemi J., 2000, p.180). Executive Outcomes zorgde er dus voor dat men in het conflictgebied kon blijven werken en tegelijkertijd dat de eigen holding, de *Branch-Heritage* groep, invloed verwierf in de mijnbouwindustrie van Sierra Leone.

Deze diversificatie zorgt er bovendien voor dat de multinationals die onder andere militaire diensten leveren, de regulering kunnen omzeilen. Het betekent namelijk niet dat als een multinational een dochteronderneming heeft die PMC diensten aanbiedt, deze multinational in zijn geheel als *Private Military Company* moet worden beschouwd (Ortiz C., 2004, p.4).

Dit brengt ons ook tot een volgende vaststelling. PMC's bestaan in verschillende soorten. Ze kunnen variëren van grote multinationals en PMC's die een volledig militaire onderneming zijn met uniformen, een militaire code en een hiërarchie, tot de kleinere PMC's die functioneren als “*virtual companies*” en die niet over permanent personeel beschikken, maar

rekruteren uit een database naargelang hun opdracht. Ze beschikken niet over eigen materieel. De benodigde militaire uitrusting wordt snel aangekocht of gehuurd op de internationale markt, opnieuw naargelang de bepalingen in het contract. Ze zullen ook vaak werken via subcontractanten. Op die manier kan men eventuele fouten en verantwoordelijkheden afschuiven op die subcontractanten (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.20; Singer P.W., 2003a, p.75).

PMC's beschikken over een brede basis waaruit ze hun personeel kunnen rekruteren. De meeste werknemers zijn ex-militairen die al een hele tijd in het leger hebben gediend. Ze worden aangenomen uit alle delen van de wereld. Nepalese Gurkha's, Zuid-Afrikaanse soldaten uit het leger van het vroegere Apartheidsregime, de Warschau Pact landen en Chili. De meest begeerde zijn voormalige elitesoldaten, zoals de Amerikaanse *Special Forces*, *Navy Seals* en commando's van het Britse *Special Air Service* (SAS) en het Russische *Alpha Team* (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.20).

Het zijn niet alleen democratische overheden en hun legers die een beroep doen op de private militaire sector. De klanten van PMC's variëren van multinationals, humanitaire –en milieuorganisaties, de Verenigde Naties en andere regionale en internationale organisaties tot dictatoriale regimes, rebellenbewegingen, drugkartels en terroristische groeperingen (Singer P.W., 2003a, p.80; 2005, march 1).

We hebben hierboven al gezien dat multinationals naar de diensten van PMC's vragen om hun personeel en infrastructuur te beveiligen in landen zoals Algerije, Congo, Colombia en Irak (Singer P.W., 2003a, p.81). In Colombia deed British Petroleum (BP) een beroep op Defence Systems Limited (DSL) om belangrijke olievelden –en pijplijnen te beschermen tegen aanvallen van guerilla's (Musah A. & Fayemi J., 2000, p.186).

Humanitaire organisaties werken meestal in onrustige gebieden waar ze voor hun veiligheid niet langer kunnen vertrouwen op de overheid, maar steeds meer een beroep doen op PMC's. Het World Food Program (WFP) en Care maken gebruik van militaire escortes bij grote logistieke operaties. Deze worden gewoonlijk door de overheid ter beschikking gesteld. Vaak echter vormt het gebruik van PMC's de enige manier om een humanitaire operatie in een wetteloos gebied tot een goed einde te brengen (Vaux T., Seiple C., Nakano G. & Van Brabant K., 2001, p.15). Andere voorbeelden zijn UNICEF, het *International Committee of*

the Red Cross (ICRC) en OXFAM. Deze non-gouvernementele organisaties hebben veiligheidsadviseurs ingehuurd om hun missies te begeleiden (Howe H., 2001, p.217).

De private militaire sector is werkzaam op de internationale markt en is dus ook onderhevig aan de marktmechanismen die daar spelen. Ze streven winstmaximalisatie na en zullen hun diensten verkopen aan degenen die bereid zijn er het meest voor te betalen (Singer P.W., 2005, march 1). Het gevolg is dat PMC's die het minder nauw nemen met hun reputatie en vaak in duistere omstandigheden opereren, ook voor illegitieme regimes en organisaties zullen werken (Singer P.W., 2003a, p.86).

2.3. Categorisatie van de verschillende Private Military Companies

De private militaire industrie biedt een brede waaier van militaire diensten aan. Er bestaat dus ook een grote verscheidenheid van *private military companies* die de internationale markt van deze militaire diensten voorziet. Op basis hiervan is het mogelijk om een categorisatie van de verschillende PMC's te formuleren. In de bestaande lectuur betreffende dit onderwerp bestaan er vele soorten van classificaties die we in dit hoofdstuk zullen trachten te versmelten tot een geheel. Dit om een duidelijk overzicht te kunnen bieden over de geprivatiseerde militaire industrie en om op basis van hun activiteiten de verschillende PMC's snel te kunnen onderscheiden.

2.3.1. Private Military Company en Private Security Company onderscheiden

Een eerste belangrijk onderscheid dat men moet maken vooraleer verder te kunnen gaan, is het onderscheid tussen de *Private Military Company* en de *Private Security Company* (PSC). Het verschil heeft betrekking op de taken die ze uitvoeren. PSC's zijn gespecialiseerd in de beveiliging en bescherming van mensen en eigendom. Deze bedrijven zijn vaak kleiner in omvang en richten zich vooral op interne veiligheid, hoewel ze de laatste jaren hun actierrein ook steeds meer naar het buitenland verschoven hebben (Schreier F & Caparini M., 2005, p.26, p.29). Het zijn de PSC's die nachtwakers, bodyguards en bewakers in warenhuizen, kledingzaken en dergelijke leveren. Hun taken blijven beperkt en ze gebruiken geen militaire methodes of materiaal om die uit te voeren (Adams T.K., 1999, p.103). Aangezien de *Private Security Company* niet het onderwerp van deze thesis vormt, zullen we hier ook niet langer bij stil staan.

De *Private Military Companies* daarentegen zijn gespecialiseerd in het leveren van militaire diensten. Er zijn drie soorten PMC's die men kan onderscheiden. We zullen achtereenvolgens de *Military Provider/Combatant Company*, de *Military Consultant Company* en de *Military Support Company* bespreken. Als basis voor deze indeling heb ik gebruik gemaakt van de categorisatie die Singer P.W. hanteert in zijn boek *Corporate Warriors: the rise of the privatized military industry* (2003a, p.92-100) en de categorisatie van Isenberg D. in zijn British-American Security Information Council (BASIC) onderzoeksrapport (2004, p.15).

2.3.2. Military Provider/Combatant Company

De Military Provider of Combatant Company is het soort PMC dat het meeste ophef maakt en waarvoor regulering ook het dringendst is. Het zijn deze bedrijven die diensten aanbieden die rechtstreeks invloed hebben op het oorlogsgebeuren. Men participeert op een actieve manier aan gevechtsoperaties, ofwel door het leveren van extra manschappen ofwel door de legerleiding op zich te nemen (Singer P.W., 2003a, p.92). Adams T.K. (1999, p.105) beschrijft deze PMC's ook als huurlingen van het traditionele type. Singer (P.W., 2003a, p.93-94) onderscheidt twee soorten contracten bij deze PMC's. Enerzijds kunnen ze een volledige militaire eenheid leveren, anderzijds kunnen ze optreden als '*Force Multipliers*'.

Bij het eerste geval huurt de klant eigenlijk een heel leger, inclusief grondtroepen, artillerie, transport –en gevechtsvliegtuigen, schepen en helikopters. Hier wordt het bestaande leger niet versterkt door extra gespecialiseerde eenheden of training, maar biedt het bedrijf een alternatief aan voor de klant en vervangt het diens leger. Men moet wel opmerken dat hun efficiëntie niet te wijten is aan hun grootte, maar aan hun opleiding en ervaring.

In het andere geval treedt de PMC op als een '*force multiplier*'. Dit betekent dat de PMC een aantal kritieke militaire taken uitvoert, zodat het leger daar geen manschappen moet voor opofferen. Op de manier verhoogt men de doeltreffendheid van de militaire operatie, maar het biedt tegelijkertijd ook een oplossing om een troepenbeperking te omzeilen. Men huurt een PMC in en zo kan men een maximaal aantal soldaten inzetten terwijl andere taken door PMC-personeel wordt uitgevoerd. Verder kunnen contractanten de terugtrekking van militair personeel vergemakkelijken (US Combined Arms Support Command, 2003, p.1-1).

Degenen die een beroep doen op een *Military Provider/Combatant Company* beschikken vaak over een lage militaire capaciteit en bevinden zich in een bedreigende situatie. Hier moet men wel bij opmerken dat als men deze PMC's inzet als '*force multipliers*' ook de grote, beter uitgeruste legers er een beroep op doen (Singer P.W., 2003a, p.94).

Het is wel zo dat deze bedrijven een minderheid vormen binnen de private militaire industrie. Executive Outcomes en Sandline International zijn twee voorbeelden van een *Military Provider/Combatant Company*. Beide bedrijven bestaan wel niet meer, maar hebben zich na hun ontbinding wel opgesplitst in nieuwe PMC's (Isenberg D., 2004, p.15).

Executive Outcomes was de beruchtste PMC die in deze sector werkzaam was. Deze Zuid-Afrikaanse PMC heeft door het duistere Apartheidsverleden van zijn stichters en de nauwe banden die het had met mijnbouw –en oliebedrijven, heel wat controversie teweeggebracht. Het voerde opdrachten uit in Sierra Leone, Angola, Kenia en Congo die varieerden van het opleiden van troepen tot zelfs het leiden en uitvoeren van militaire operaties. Dit gebeurde bijvoorbeeld in 1993 in Angola waar de Soyo-olievelden heroverd werden op de UNITA-rebellen door een kleine strijdmacht van Executive Outcomes. In 1999 heeft EO zichzelf ontbonden nadat de Zuid-Afrikaanse regering een wet had opgesteld die ervoor zorgde dat elk contract van EO de goedkeuring van de overheid moest krijgen. Na de ontbinding van EO zijn er echter nieuwe *military provider/combatant companies* ontstaan die geleid en bevolkt worden door voormalig EO-personeel (Singer P.W., 2003a, p.101-118; UK House of Commons, 2002, p.11; Arnold G., 1999, p.113-122).

Sandline International was een gelijkaardige PMC. Dit bedrijf werd ervan beschuldigd het VN wapenembargo tegen Sierra Leone te hebben geschonden en speelde ook een rol in de burgeroorlog in Papua-Nieuw-Guinea. Na de ontbinding van Sandline International, stichtte zijn eigenaar, Tim Spicer, een nieuw bedrijf op, Aegis Defense Services. Ondanks het verleden van Sandline International verkreeg het nieuwe bedrijf van Tim Spicer een contract met het Pentagon om in Irak de veiligheid te coördineren van contractanten die instaan voor de heropbouw (Singer P.W., 2003a, p.191-196; Isenberg D., 2004, p.29; Schreier F. & Caparini M., 2005, p.101).

2.3.3. Military Consulting/Consultant Company

Een tweede soort PMC die men kan onderscheiden is de *Military Consulting/Consultant Company*. Deze bedrijven zijn niet actief aanwezig op het slagveld, maar dit betekent niet dat ze geen invloed hebben op het verloop van de strijd. Het zijn deze PMC's die buitenlandse legers opleiden, adviseurs leveren om legerleidingen bij te staan en helpen een leger uit te rusten met hoogtechnologische wapens. Ze zorgen ook voor de beveiliging van gebouwen, sites en personen. De *Military Consulting/Consultant Company* is vaak een grote commerciële onderneming, waarin vele voormalige officieren terechtkomen, waaronder zelfs ook enkele 'four-star' generaals (Singer P.W., 2003a, p.95-96; Adams T.K., 1999, p.105). Deze activiteiten werden wel al veel bekritiseerd. Grant B.D. (U.S. Military Expertise for Sale, 1998) stelt dat de Verenigde Staten zichzelf verzwakken, doordat ze via deze PMC's hun militaire expertise op de markt gooien en aan iedereen aanbieden die er voor wil betalen. Enkele voorbeelden van zulke PMC's zijn Vinnell Corporation, Blackwater en Erinys, die op dit moment onder andere actief zijn in Irak.

Zoals we al gezien hebben, heeft Vinnell Corporation een contract van 48 miljoen dollar (de waarde van het contract heeft belangrijke implicaties die later nog aan bod zullen komen), om het nieuwe Irakese leger op te leiden. Vinnell Corporation heeft een aantal taken op haar beurt ook uitbesteedt aan andere PMC's. Dit zijn de zogenaamde subcontractanten, Military Professional Resources Incorporated (MPRI), Science Applications International Corp (SAIC), Eagle Group International, Omega Training Group en Worldwide Language Resources (Isenberg D., 2004, p.37-38).

Blackwater stond in voor de beveiliging van Paul Bremer, hoofd van de Coalition Provisional Authority (CPA) en doet nu hetzelfde voor de Amerikaanse ambassadeur in Irak, John Negroponte. Het waren vier werknemers van Blackwater die in maart 2004 werden vermoord en verminkt (Priest D. & Flaherty M.P., 2004, april 8).

Erinys kreeg de opdracht om de Irakese olie-installaties en pijplijnen te bewaken. Het personeel bestaat voor het merendeel uit Irakezen (Isenberg D., 2004, p.33-34).

De klanten die een *Military Consulting/Consultant Company* aantrekt, bevinden zich vaak in een fase van militaire herstructurering of doelen op een verhoging van hun legercapaciteiten.

De contracten zijn meer gericht op de lange termijn en winstgevender dan die van de *Military Provider/Combatant Company* (Singer P.W., 2003a, p.96).

2.3.4. *Military Support Company*

Uiteindelijk zijn we aanbeland bij de derde soort PMC, de *Military Support Company*. Deze bedrijven leveren aanvullende militaire diensten, zoals logistieke en technische steun, het verzamelen van inlichtingen, ontmijning, onderhoud, bevoorrading en transport (Singer P.W., 2003a, p.97). Hier gaat het over de uitbesteding van functies die niet tot de kerntaak van het leger behoren. Brooks D. (2002, p.2-3) bestempelt deze PMC's als '*Nonlethal Service Providers*' en stelt dat er in dit geval geen bijkomende regulering nodig is, aangezien hun diensten nuttig zijn voor de internationale gemeenschap in plaats van bedreigend.

Deze PMC's worden vooral ingehuurd door landen die beschikken over een staand leger of internationale organisaties, zoals de Verenigde Naties, die verwickeld zijn in een langdurige interventie. Ze maken het mogelijk dat strijdkrachten zich kunnen ontplooiën en hun militaire operaties kunnen uitvoeren. In de Verenigde Staten vindt geen enkele grootschalige interventie nog plaats zonder het inzetten van *Military Support Companies* die de logistiek verzorgen (Singer P.W., 2003a, p.137).

Men zou kunnen stellen dat het hier gaat over gewone contractanten die gewone taken uitvoeren. Toch zijn ze belangrijk en rust een grote verantwoordelijkheid op hun schouders. Het bevoorraden van troepen aan het front is een belangrijk element in het tot een goed einde brengen van een militaire operatie. Het verzamelen en analyseren van militaire inlichtingen en informatie is uiteindelijk ook niet zo onschuldig als het lijkt. Om deze taak uit te voeren zal men immers gebruik maken van satellieten en vliegtuigen om te spioneren en tactieken zoals het kraken van computersystemen (Adams T.K., 1999, p.106; Singer P.W., 2003a, p.97).

Zo was het bijvoorbeeld een privaat militair bedrijf, California Analysis Center Incorporated (CACI), die meehielp in de ondervraging van gevangenen in de Abu Ghraib gevangenis in Irak. Na een intern onderzoek van het Amerikaanse leger bleek dat ook werknemers van CACI betrokken waren in het Abu Ghraib-schandaal, waarbij gevangenen gefolterd werden. Terwijl

de VS soldaten voor een militaire rechtbank moesten verschijnen, gingen de contractanten vrijuit (Isenberg D., 2004, p.51; Hartung W.D., 2004, june 7).

Andere voorbeelden van *Military Support Companies* zijn *Titan Corp.*, *Ronco Consulting Corporation* en *Brown and Root Services* (BRS, onderdeel van Halliburton). Titan Corp. heeft een contract met de U.S. Army Intelligence and Security Command om vertalers en tolken te leveren om de militaire ondervraging van gevangenen bij te staan. Werknemers van Titan Corp. werden ook in opspraak gebracht in het Abu Ghraib-schandaal (Isenberg D., 2004, p.37).

Ronco Consulting Corporation is een Amerikaans bedrijf gespecialiseerd in ontminningsdiensten. Het verzorgt ook opleidingen voor ontminners en heeft werk verricht in Rwanda, Mozambique en Irak (Musah A. & Fayemi J., 2000, p.54; Isenberg D., 2004, p.95).

Brown & Root Services is een van de grootste ondernemingen in het domein van de *military support service*. Het heeft opdrachten overal in de wereld, van Afghanistan, Bosnië, Somalië tot Irak. Het staat in voor de infrastructuur, bevoorrading en onderhoud van militair materieel. Aangezien BRS goede relaties heeft met de Amerikaanse overheid (vice-president Dick Cheney was de voormalige CEO), vergezelt het bedrijf het Amerikaanse leger overal waar het gaat (Singer P.W., 2003a, p.136). In Irak is BRS in opspraak gekomen nadat bleek dat het teveel in rekening bracht voor de levering van brandstoffen en voedsel. Ongeacht deze voorvallen blijft BRS nieuwe contracten afsluiten in Irak.

2.4. Enkele bedenkingen bij de categorisatie

Een classificatie van de verschillende soorten private militaire bedrijven maken, is niet eenvoudig. Het is uiteindelijk enkel een conventie die ons in staat moet stellen om het fenomeen beter te kunnen vatten. Sommigen zullen tevreden zijn met deze classificatie hierboven, anderen zullen ze contesteren. Het blijft met andere woorden steeds relatief en zal altijd een gebrek aan eenduidigheid kennen.

2.4.1. Gebrek aan eenduidigheid

Het gebrek aan eenduidigheid verwijst naar het feit dat de grens tussen de *military provider/combatant company*, *military consulting/consultant company* en *military support company* klein is en dat de taken die ze vervullen, elkaar in de praktijk vaak overlappen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.34). Zo stelt men vaak dat PMC's die opleidingen verzorgen en instaan voor de beveiliging van gebouwen en personen of troepen aan het front bevoorraden, een passieve taak vervullen en niet tussenkomen in de vijandelikheden. Maar zoals Avant D. (2004, July 1) het stelt, zal een vrachtwagenbestuurder die door een vijandelijk gebied moet rijden om brandstoffen te leveren aan fronttroepen, een intensere militaire ervaring opdoen dan voorzien was. Contractanten die het onderhoud of de besturing van wapensystemen en oorlogsmaterieel verzorgen, moeten ook aanwezig zijn in het veld voor het geval dat het materiaal niet meer functioneert en leveren op die manier een bijdrage aan de strijd (Johnson C, 2004, p.142).

Een ander punt dat men hier kan opmerken, is dat PMC's die de beveiliging van gebouwen verzorgen en dus normaal gezien een defensieve taak hebben, offensief zullen reageren als ze worden aangevallen. Dit kan mooi geïllustreerd worden met een voorbeeld uit Irak. In april 2004 werd een aanval van Irakese rebellen op een CPA-hoofdkwartier in Najaf afgeslaan door werknemers van Blackwater die het gebouw bewaakten. Vooraleer versterkingen van het Amerikaanse leger ter plaatse waren, had Blackwater al zijn eigen helikopters in de strijd gegooid om hun personeel te bevoorraden met munitie en gewonden af te voeren (Isenberg D, 2004, p.31; Priest D. & Flaherty M.P., 2004, april 8). Een gelijkaardige gebeurtenis deed zich voor in Colombia in februari 2001. Daar werd een helikopter met personeel van Dyncorp neergehaald door guerilla's. Onmiddellijk werd een 'Search and Rescue Team' van hetzelfde bedrijf er op afgestuurd om de overlevenden te helpen ontsnappen (Bigwood J., 2001, may 23). Adams T.K. (1999, p.107) stelt verder nog dat PMC's die een gebouw of gebied moeten beschermen, kunnen beslissen om een '*preemptive strike*' uit te voeren als ze menen dat ze bedreigd worden.

PMC's die opleidingen verzorgen oefenen ook een grote invloed uit op het verloop van een oorlog (Singer P.W., 2003a, p.89). Een voorbeeld hierbij is de rol die Military Professional Resources Incorporated (MPRI) gespeeld heeft in de Balkanoorlog in de jaren 1990. MPRI werd in 1995 ingehuurd door de Kroatische overheid om hun leger, dat slecht uitgerust en opgeleid was, te moderniseren. Dit gebeurde met de goedkeuring van de Verenigde Staten die de Kroatische overheid in contact had gebracht met MPRI, want Kroatië zou een goede

bondgenoot vormen in de oorlog tegen Servië. Het enige probleem was dat in 1991 de VN een wapenembargo had opgelegd dat elke verkoop van wapens en militaire training of advies verbood. De VS had dit wapenembargo mee goedgekeurd en kon dus niet zelf troepen sturen. Omwille van deze reden werd MPRI ingezet om de Kroatische troepen op te leiden. Toen het Kroatische leger in augustus 1995 een succesvolle aanval lanceerde (operatie 'Storm') tegen Servië, bleek dat het armzalige Kroatische leger plots uitgegroeid was tot een professionele strijdkracht. Deze overwinning leidde uiteindelijk tot het Dayton-akkoord in november 1995 (Silverstein K., 1997, july 28; Singer P.W., 2003a, p.124-130).

2.4.2. Een categorisatie is relatief

In de literatuur over dit onderwerp bestaan er vele soorten van categorisaties. Ik heb mij grotendeels aan deze van Singer P.W. gehouden aangezien ik meende dat deze de meeste duidelijkheid schiep in het beschrijven van het fenomeen. Er wordt vaak een onderscheid gemaakt tussen actieve en passieve, offensieve of defensieve PMC's of men kijkt of het personeel gewapend of ongewapend is. Dit laatste wordt regelmatig gebruikt om een distinctie te maken tussen *Private Military Companies* en *Private Security Companies* (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.33).

Het actief/passief en offensief/defensief criterium wordt dan weer gebruikt om na te gaan of de diensten die de PMC levert het geweld in stand houden of tegengaan. Met andere woorden, gaat men actief en offensief te werk om bijvoorbeeld grondgebied te veroveren voor de cliënt of is men eerder passief/defensief en ingehuurd om de orde te bewaren of veiligheid te bieden tegen een bedreiging (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.34). Opnieuw kan men hier bij opmerken dat dit onderscheid in de praktijk niet lang zal standhouden, omwille van dezelfde problematiek die hierboven al werd aangegeven. Een extra aantekening die hier nog bijkomt, is dat PMC's hun onderneming, omwille van economische en politieke motieven, zullen voorstellen als een passief privaat militair bedrijf. Dit zal immers beter aanvaardt worden dan de 'slechte', actieve PMC's. Op die manier verkrijgt men meer legitimiteit en hoeft men minder te vrezen voor regulering die hun activiteiten aan banden zouden kunnen leggen (Singer P.W., 2003a, p.90).

Aan de hand van wat we hierboven beschreven hebben, zouden we een poging kunnen ondernemen om een definitie te vormen van de *Private Military Company*.

Een *Private Military Company* is elk bedrijf dat gedreven door een winstmotief, gespecialiseerd is in het leveren van diensten die betrekking hebben op het militaire domein, die vroeger door een nationale legermacht zelf werden uitgevoerd.

2.5. Overzichtstabel van de verschillende soorten pmc's

	Military Provider/Combatant Company	Military Consulting/Consultant Company	Military Support Company
Activiteiten en aangeboden diensten	actieve militaire ondersteuning via het leiden van een militaire operatie, het leveren van extra manschappen of Force Multipliers	Militaire Training, bewaking van gebouwen en personen, Militair advies	logistieke en technische steun, bevoorrading, onderhoud van materieel, ontmijning, inlichtingenverzameling
voorbeelden van PMC's	Executive Outcomes Sandline International Gurkha Security Guards	MPRI Blackwater Vinnell Corporation	Brown and Root Services CACI Ronco Consulting Corporation
Voornaamste klanten	overheden met beperkte militaire capaciteit. In het geval van Force Multipliers ook grotere beter uitgeruste legers.	Legers in fase van militaire herstructurering, multinationals, humanitaire organisaties	overheden, inlichtingendiensten, multinationals, internationale organisaties, humanitaire organisaties

Tabel 1: Activiteiten en aangeboden diensten, voorbeelden en de voornaamste klanten van de verschillende soorten PMC's die we besproken hebben.

(Bron: Schreier F. & Caparini M., 2005, p.35; Singer P.W., 2003a, p.93; UK House of Commons Green Paper, 2002, p.10)

3. Een recente geschiedenis van de Private Militaire Sector

De privatisering van oorlog en conflict is geen nieuw fenomeen (Smith E.B., 2002, p.105). Buitenlandse soldaten werden al ingehuurd in de oudheid om mee te strijden in de legers van de farao's, het oude Griekenland en het Romeinse Rijk (Singer P.W., 2003a, p.20; Adams T.K., 1999, p.104). Het was een onderwerp waarover druk werd gediscussieerd en al veel over is neergeschreven. Nicollo Machiavelli in zijn boek *Il Principe* stelt ze voor als onbetrouwbaar, ongedisciplineerd en laf. Ze vechten en plunderen in tijden dat het rustig is, maar ze vluchten of lopen over naar de vijand als het gevaarlijk wordt. Andere voorbeelden uit het verleden zijn de *Dutch East India Company*, *English East India Company* en *Dutch West India Company* (Smith E.B., 2002, p.104/106).

Het is dus zeker geen nieuw fenomeen, maar wel een dat grote veranderingen heeft ondergaan sinds de oudheid. De huurlingen treden niet langer meer op als individuen, maar hebben zich georganiseerd in multinationals. Multinationals die verschillende militaire diensten aanbieden, variërend van logistieke ondersteuning en militaire training, tot de actieve begeleiding van militaire operaties (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.7). Deze wijzigingen in de private militaire sector zijn recent en kan men toekennen aan andere fenomenen en gebeurtenissen, waaronder de globalisering en het einde van de Koude Oorlog. De val van de Berlijnse Muur betekende het einde van een wereldorde en zou het begin van een nieuwe moeten hebben ingeluid. Helaas is dit laatste uitgebleven en ontstond er een *security gap* waarvoor de private markt stond te springen om deze op te vullen (Singer P.W., 2003a, p.49). De periode na het einde van de Koude Oorlog kende een explosieve groei van de Private Militaire Sector en daarom is het ook aangewezen om deze recente geschiedenis vanaf dat moment te laten vertrekken.

Hoe komt het dat de Private Militaire Sector vanaf het begin van de jaren negentig zo een snelle groei kende? Men kan hier verschillende redenen voor bedenken. Om een duidelijk

antwoord te kunnen geven op deze vraag, zullen we kort elke reden afzonderlijk bespreken. Achtereenvolgens zien we ‘het einde van de koude oorlog en het vredesdividend’, ‘het einde van de koude oorlog en het machtsvacuüm’, ‘de toename van het aantal conflicten’, ‘de wijziging van de aard van de conflicten’, ‘de opkomst van het neoliberale gedachtegoed’ en ‘de technologische vooruitgang’.

3.1. Het einde van de Koude Oorlog en het ‘vredesdividend’

Met de val van de Berlijnse Muur en het einde van de Koude Oorlog werd een begin gemaakt met het afbouwen van de nationale legers overal ter wereld. Het merendeel van de afname vond plaats in de landen die behoorden tot het voormalige Warschau Pact en de NATO landen (Kaldor M., Albrecht U. & Schmöder G., 1998, p.16). Volgens een onderzoek van het Bonn International Center for Conversion (BICC Conversion Survey 2000; BICC Conversion Survey 2003) zou de militaire sector tijdens het laatste decennium een inkrimping gekend hebben van 30 procent en werd het militair personeel in reguliere legers in 2001, wereldwijd geschat op 20,8 miljoen. Verder stelde men ook vast dat de daling minder sterk was aan het einde van de twintigste eeuw, vooral dan in Afrika en Azië.

Een eerste gevolg van deze *downsizing* was dat veel militair personeel plotseling op de arbeidsmarkt terecht kwam, met enkel hun militaire ervaring om aan te bieden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.4). Dit betekende een enorme toename van militaire expertise die op de private markt beschikbaar werd (Singer P.W., 2003a, p.53). Ideaal dus voor de *Private Military Companies* die over een grote rekruteringsbasis konden beschikken. Heel wat ex-militairen richtten zelfs hun eigen PMC op. Alpha-B, opgericht in 1993 door gewezen personeel van de KGB, is een van de voorbeelden (Ortiz C., 2004, p.207). Andere zijn: Executive Outcomes, gesticht in 1989 door Eben Barlow die in dienst was van de Zuid-Afrikaanse elite-eenheid (32nd Battalion) tijdens het Apartheidsregime en Military Professional Resources Incorporated (MPRI) opgericht in 1987 door acht Amerikaanse voormalige topefficiëren (Singer P.W., 2003a, p.119).

Een ander opmerkelijk gevolg heeft vooral betrekking op de problemen waar het leger van de Verenigde Staten vandaag met worstelt. Door de *downsizing* van het leger heeft men nu een tekort aan beschikbaar militair personeel. De oorlogen en interventies in Afghanistan, Irak, Colombia en andere delen van de wereld betekenen een zware druk op de Amerikaanse

troepen. Het zijn dan ook de PMC's die maar al te graag dit tekort trachten op te vullen (Dangerous work, 2004, 10 april). In het geval van de Verenigde Staten zijn het dus vooral de *Military Consulting Company* en de *Military Support Company* die belangrijk zijn. PMC's doen er verder ook nog dienst als 'Force Multipliers', zodat men meer troepen kan inzetten voor gevechtsoperaties en andere cruciale taken overlaat aan de PMC's (US Combined Arms Support Command, 2003, p.1-1). Er zijn natuurlijk nog andere redenen waarom men gebruik maakt van PMC's die we later nog zullen bespreken.

Er is met andere woorden een grote vraag naar de diensten van de private militaire sector die op haar beurt weer kan beschikken over een grote rekruteringspool.

3.2. Het einde van de Koude Oorlog en het machtsvacuüm

Tijdens de Koude Oorlog zorgden de twee supermachten, de Verenigde Staten en de Sovjet-Unie, voor een bepaalde mate van orde en stabiliteit in de wereld. Militaire expertise en steun werden uitgewisseld in ruil voor de loyaliteit aan het kapitalistische 'Westen' of het communistische 'Oosten', al naargelang van wie de hulp kwam. Conflicten of opstanden die een dreiging konden vormen voor het status quo, werden snel de kop ingedrukt (Singer P.W., 2003a, p.50; Ortiz C., 2004, p. 206).

Na de Koude Oorlog ontstond er een andere mentaliteit. De grootmachten trokken zich terug uit de periferie met instabiliteit als gevolg. In sommige gebieden zijn het aantal conflicten en burgeroorlogen verdubbeld. Verder zijn grootmachten ook niet langer geneigd om nog tussen te komen in die etnische en nationalistische conflicten wegens een lagere prioriteit, geen belangen of de weigering om nog langer mensenlevens te riskeren in conflicten waar men niets met te maken heeft (Singer P.W., 2003a, p.58; Schreier F & Caparini M., 2005, p.4). Bij dit laatste punt kan men Goddard S.C. (2001, p.4) aanhalen, die spreekt van de angst voor "crossing the Mogadishu line", hiermee verwijzend naar de mislukte VN missie in Mogadishu, Somalië, waar het Amerikaanse leger op 3 oktober 1993, 18 doden en 73 gewonden te betreuren had. Deze gebeurtenis betekende een grondige wijziging in de opvatting van staten over hun verantwoordelijkheid en verplichting om te reageren op buitenlandse crisissen. We hoeven zelfs niet zo ver terug te keren in de tijd om voorbeelden te vinden. Het conflict en de daarmee gepaard gaande humanitaire rampen in Sudan zijn nog

steeds niet opgelost en de internationale gemeenschap reageert weinig of niet op de talrijke problemen in het land.

De Verenigde Naties kan ook geen efficiënte oplossing bieden voor deze conflicten. Het is immers een internationale organisatie die afhankelijk is van de wil van haar leden. Als de lidstaten niet bereid zijn tussen te komen, dan kan de VN niets beginnen. Als men dan toch ergens wil interveniëren dan is er nog het probleem van de traagheid waarmee troepen zich ontplooiën, financiële en politieke beperkingen, onderbemanning en de vaak slechte kwaliteit van de geleverde troepen (Singer P.W., 2003a, p. 59; UK House of Commons Green Paper, 2002, p.19).

Door de onmogelijkheid of weigering om in conflicten tussen te komen die niet onmiddellijk het nationaal belang bedreigen, ontstaat er een *security gap* (Singer P.W., 2003a, p.49). Om de veiligheid van burgers in een conflict te waarborgen en om opnieuw orde en stabiliteit te brengen in hun land, doen overheden en in beperkte mate internationale organisaties, dus een beroep op PMC's, die de *security gap* opvullen (Schreier F & Caparini M., 2005, p.4). PMC's bieden dus een antwoord op de behoefte aan veiligheid die niet langer wordt gegarandeerd door de grootmachten en de internationale organisaties (Ortiz C., 2004, p.206).

3.3. Toename van het aantal conflicten

De jaren negentig van de vorige eeuw bleken toch niet de vrede met zich mee te brengen die velen gehoopt hadden. Integendeel. Burgeroorlogen, religieuze en etnische conflicten, genociden, de aanslagen van 11 september en de daaropvolgende oorlog tegen het terrorisme luiden de nieuwe eenentwintigste eeuw in. Het heeft er voor gezorgd dat de vraag naar militaire diensten van PMC's alleen maar is toegenomen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.6). De toename van de conflicthaarden vond vooral plaats in de ontwikkelingslanden. Somalië, Sierra Leone, Angola en Congo zijn slechts enkele van de vele voorbeelden. Maar ook de voormalige Sovjetrepublieken zijn niet gespaard gebleven. De opkomst van het nationalisme dat voorheen door de Sovjet-Unie werd onderdrukt heeft in de jaren negentig geleid tot de oorlog in de Balkan en het nu nog steeds aanslepende conflict in Tsjetsjenië. Regimes die gesteund werden door het westerse of communistische kamp zakten na de Koude Oorlog als puddingen in elkaar en er bleven alleen nog zogenaamde *failed states* over, staten waar de wet niet langer geldt (Singer P.W., 2003a, p.50). In het 'Westen' wordt daarenboven

een subjectief gevoel van onveiligheid gecreëerd, door de staat of media, waardoor de defensie –en veiligheidssector over de hele wereld een grote groei kent.

PMC's die vaak de enige waren die nog orde en stabiliteit konden verzekeren, kenden dan ook een bloeiperiode. De oorlog tegen het terrorisme in Afghanistan en Irak vormen een voorlopig hoogtepunt voor de private militaire industrie. In Irak alleen al zouden er ongeveer 15000 contractanten werkzaam zijn en vormen zo de tweede grootste militaire macht na de Verenigde Staten (Hartung W.D., 2004, June 7).

De Amerikaanse overheid meent dat hun nationale veiligheid het meest bedreigd wordt door de *failed states*, omdat ze een voedingsbodem vormen voor terrorisme, georganiseerde misdaad, wapenhandel, genocide en de verspreiding van massavernietigingswapens. Om deze bedreiging de overhand te kunnen bieden en haar nationaal veiligheidsbeleid te kunnen uitvoeren zonder de druk op hun troepen nog te verhogen, zijn andere alternatieven nodig. PMC's vormen die andere alternatieven (Smith E.B., 2002, p.114).

3.4. Wijziging van de aard van de conflicten

Door het wegvallen van de steun van hun bondgenoten tijdens de Koude Oorlog zijn vele ontwikkelingslanden in zware armoede terechtgekomen. Het gevolg is dat deze staten niet langer over de mogelijkheden beschikken om hun eigen bevolking te beschermen in een conflict. Burgers die niet alleen meer het slachtoffer maar ook het doelwit vormen, bijvoorbeeld in een etnisch conflict. Het gevolg is dat steeds meer NGO's zorgen voor humanitaire hulpverlening. Door de onveilige omstandigheden waarin NGO - medewerkers hun taken moeten uitvoeren, doen ze vaak een beroep op PMC's om hun veiligheid te garanderen (Schreier F & Caparini M., 2005, p.5).

Verder is er ook nog de wijziging van de actoren in een conflict zelf. Deze variëren van terroristische groeperingen tot transnationale drugkartels, die vaak heel veel macht hebben kunnen verkrijgen. De PMC's hebben hier dubbele munt kunnen uitslaan (Singer P.W., 2003a, p.52). Enerzijds kunnen ze hun diensten aanbieden aan de niet-staatsactoren. Arnold G. (1999, p.95-100) toont dit aan met een voorbeeld uit Colombia. In de jaren tachtig van de vorige eeuw hebben het Medellin drugskartel en het Cali drugskartel de hulp ingeroepen van huurlingen om hun privé-legers te trainen.

Anderzijds kunnen ze ingehuurd worden door overheden die niet de mogelijkheid hebben om iets te ondernemen tegen die nieuwe actoren. Vele Westerse legers zijn namelijk nog steeds traditioneel georganiseerd om ingezet te worden in grote offensieven, maar zijn vaak niet in staat om kleinschalige interventies uit te voeren (Singer P.W., 2003a, p.58; Smith E.B., 2002, p.115).

3.5. De opkomst van het neoliberale gedachtegoed

Een belangrijke factor in de opkomst van de private militaire sector is het geloof in het neoliberalisme. De visie dat de overheid onproductief en inefficiënt is, drong door tot alle overheidsdomeinen, inclusief het leger. Net als in de andere sectoren, besloot ook het Pentagon dat het zich enkel nog zou toeleggen op haar kerntaak, namelijk oorlogsvoering. Niet-militaire activiteiten, zoals bevoorrading, onderhoud van het materieel (wat later nog aan bod komt), bereiding van maaltijden, zouden worden uitbesteedt (Surowiecki J., January 12). Het uitbesteden van activiteiten die normaal gezien door de overheid worden uitgeoefend, is dus ook ideologisch gemotiveerd. Men had de overtuiging dat men door privatisering en uitbesteding, de efficiëntie zou kunnen maximaliseren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.5).

Een ander punt dat hier nog van toepassing kan zijn, is de toenemende vraag van de overheid naar goedkopere militaire diensten. De professionalisering van het leger vereiste steeds meer geld. Om dit te kunnen blijven betalen, werd er bespaard op het personeel en de infrastructuur. Deze niet-kern activiteiten werden uitbesteed aan andere bedrijven. Dit heeft het proces van privatisering en uitbesteding alleen maar versneld (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.4).

3.6. De technologische vooruitgang

Niet alleen de aard van de conflicten en de actoren die daarin meespelen, zijn gewijzigd. Ook het oorlogsmaterieel dat gebruikt wordt, is veranderd. De technologische vooruitgang heeft er voor gezorgd dat sommige wapensystemen zo gesofisticeerd en complex zijn, dat het leger niet zelf meer kan instaan voor het onderhoud, reparaties, ontwikkeling en zelfs gebruik ervan. Hiervoor doet men een beroep op specialisten die vaak door het bedrijf zelf worden geleverd (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.21). PMC's hebben hier een steeds belangrijkere

rol in te vervullen. Zo maakt het Amerikaanse leger in Irak gebruik van contractanten om de computersystemen te beheren waarmee luchtfoto's worden gemaakt voor het Combined Air Operations Center. Hetzelfde geldt voor de Predator. Opnieuw zijn het niet-militaire technici die deze onbemande verkenningsvliegtuigen besturen en de gegevens verwerken (Isenberg D., 2004, p.21). Andere voorbeelden zijn de Apache helikopter, U-2 verkenningsvliegtuigen en de B-2 stealth-bommenwerper. Het onderhoud van dit hoogtechnologisch materiaal is niet langer een taak van het leger, maar werd uitbesteed aan private contractanten (Macomber S., 2004, p.26). Op het vlak van elektronische en psychologische oorlogsvoering ziet men dezelfde trend ontstaan. Deze contractanten blijven niet alleen op de achtergrond, maar moeten het oorlogsmaterieel ook operationeel houden tijdens gevechtssituaties (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.21). Volgens Chalmers J. (2004, p.142) beloven sommige wapenfabrikanten het leger zelfs een *“factory to foxhole”* service.

3.7. De Private Military Company vandaag

We kunnen dit recente historische overzicht beëindigen met een korte schets van de situatie en de activiteiten van de *Private Military Companies* in Irak. Het is immers de eerste keer dat PMC's op zo een grote schaal gebruikt worden in een conflict. De oorlog in Irak zou men gerust kunnen bestempelen als de eerste geprivatiseerde oorlog. Verder vormt het ook een beeld van hoe PMC's in de toekomst zullen gebruikt worden en maakt het duidelijk welke tekortkomingen er bestaan betreffende de regulering van de private militaire sector, zowel op internationaal als nationaal vlak. Het aantal PMC's in Irak zal gezien de huidige onveilige toestand alleen nog maar toenemen en ze zullen er nog een hele tijd blijven ook (Isenberg D., 2004, p.23).

3.7.1. De situatie in Irak

Hoeveel contractanten er in Irak aanwezig zijn, kan niemand met zekerheid zeggen. Men kan alleen schattingen maken, en deze komen meestal te liggen tussen de 15000 en 20000 (Singer P.W., 2004b, p.25; Isenberg D., 2004, p.7). Een rapport van het CPA schatte het aantal PMC's op zestig en ongeveer 20000 werknemers, inclusief Amerikanen, Irakezen en buitenlandse werknemers. Dit zijn enkel de contractanten die militaire taken uitvoeren. De contractanten die instaan voor de heropbouw van Irak zijn niet opgenomen in deze cijfers. Het totale aantal niet – Irakese werknemers wordt op 6000 geschat (Isenberg D., 2004, p.7; Singer

P.W., 2005). Hartung W.D. (2004, June 7) stelt dat hierdoor het leger de contractanten de tweede grootste militaire macht vormt in Irak, na Groot-Brittannië. Of zoals Singer P.W. (2005, March 1) het verwoordt: *“President George W. Bush’s ‘coalition of the willing’ might thus be more aptly described as the ‘coalition of the billing’”*. Avant D. (2004, July 1) deelt dezelfde mening als Singer P.W.. Zij stelt dat ondanks het feit dat minister van Defensie Donald Rumsfeld beweerde dat het Pentagon geen militaire kerntaken zou uitbesteden, er toch heel wat essentiële taken door PMC’s worden uitgevoerd. Een taak zoals het bewaken van een CPA hoofdkwartier of het bevoorraden van troepen aan het front kan er voor zorgen dat PMC’s rechtstreeks betrokken worden bij de gevechten, iets wat dus niet van hen verwacht wordt.

Het CPA stelt dat de PMC’s enkel worden ingeschakeld om te zorgen voor de veiligheid van belangrijke personen (bijvoorbeeld Paul Bremer die door Blackwater werd beschermd), bescherming van niet – militaire infrastructuur en het escorteren van konvooien (Isenberg D., 2004, p.29). Isenberg D. (2004, p.8 & 15) beweert in tegenstelling tot Singer en Avant dat men niet kan zeggen dat ze de tweede grootste legermacht vormen in Irak omdat ze niet tussenkomen in offensieve operaties. PMC’s dienen enkel als bodyguards en niet als actieve militaire eenheden.

De PMC’s zullen hun winsten de komende jaren waarschijnlijk nog fors zien stijgen. Wegens de grote onveiligheid die er bestaat in Irak bestaat er een grote vraag naar hun diensten en zoals de situatie er nu is, zullen ze er nog een hele tijd blijven ook. Er ontstaat in Irak ook een heel web van PMC’s die met elkaar verbonden raken. Bedrijven die zorgen voor de heropbouw van Irak, doen een beroep op de beveiligingsfirma’s die op hun beurt ook contracten uitbesteden aan andere firma’s. Dit vloeit ook voort uit het feit dat er slechts acht PMC’s zijn die een rechtstreeks contract hebben met de CPA, de rest zijn subcontracten (Isenberg D, 2004, p.23 & 29).

4. Problematiek betreffende de Private Militaire Sector

Nu we ons een beeld kunnen vormen van wat een *Private Military Company* nu precies inhoudt, kunnen we ons verder verdiepen in de problematiek die het gebruik van PMC's met zich meebrengt. Uit de twee voorgaande hoofdstukken mag het duidelijk zijn geworden dat er heel wat controverses bestaan omtrent deze private militaire industrie. In dit volgende deel zullen we ons dan ook focussen op de vele vragen en problemen die rijzen in verband met dit onderwerp. Hierbij gaan we steeds zowel de tegenstanders als verdedigers van de sector aan bod laten komen.

De problemen die hier onder andere de revue zullen passeren, betreffen de kwesties aangaande de betrouwbaarheid van PMC's, de civiel-militaire relaties, de controle en accountability en de problemen op de lange termijn.

4.1. Betrouwbaarheid van PMC's

Een eerste probleem dat we hier kunnen aanhalen, betreft de betrouwbaarheid van de *Private Military Companies*. Contractanten zijn enkel aan hun klanten verbonden via een contract en niet via een of andere militaire eed of code. Dit betekent dat ze niet verplicht zijn om orders uit te voeren en dat ze gemakkelijk hun overeenkomst kunnen opheffen als ze menen dat het te gevaarlijk wordt of als blijkt dat de kosten de opbrengsten overstijgen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.46). Het zijn de Private Militaire Bedrijven zelf die beslissen welke taken ze aannemen en ze kunnen ze dus ook beëindigen wanneer ze dat willen.

Het niet naleven van hun verplichtingen impliceert zware gevolgen voor de soldaten die zich aan het front bevinden. Tijdens een aantal gewelddadige periodes in Irak is het al een aantal keer voorgekomen dat PMC's hun activiteiten hebben uitgesteld, opgeschort of zelfs beëindigd. Dit had dan ook als gevolg dat het leger onder zwaardere druk kwam te staan

(Singer P.W., 2005, march). Isenberg D. (2004, p.49) en Hartung W.D. (2004) vertellen over een voorval dat zich heeft voorgedaan in Irak in de zomer van 2003 en waar de *Military Support Company* Kellog, Brown & Root bij betrokken was. Doordat hun werknemers weigerden zich te begeven in de gevaarzones om de troepen te bevoorraden met water en voedsel, bevonden Amerikaanse soldaten zich maandenlang in een preciaire leefomgeving.

Een ander voorbeeld speelt zich af in het conflict in Tsjetsjenië, waar het Russische leger ook al heel wat problemen heeft gehad met zijn contractanten. Zo zou dertig procent van de contracten vroegtijdig zijn opgezegd. Tsjetsjeense rebellen beweren verder dat de contractanten het minst geneigd zijn om terug te vechten en makkelijker om te kopen zijn (Singer P.W., 2003a, p.158). Het komt ook voor dat verschillende of soms zelfs dezelfde PMC's aan beide kanten van het conflict werkzaam zijn (Howe H., 2001, p.217). Dit kan er dan toe leiden dat de werknemers van de militaire bedrijven niet geneigd zijn om elkaar te bestrijden. Het probleem hierbij is dat contractbreuk niet gelijk staat aan desertie en dat er dus ook geen enkele mogelijkheid bestaat om dit te bestraffen. PMC's of hun werknemers die beslissen om zich terug te trekken, kunnen niet gedwongen worden hun contracten na te leven (Schreier F.& Caparini M., 2005, p.55).

Hier moet men echter wel bij opmerken dat dit niet zo vaak gebeurt. Het is namelijk zo dat PMC's die gesteld zijn op hun reputatie, contractbreuken zullen trachten te beperken tot het minimum. De grote vrees is dat als men de verbintenissen niet naleeft, men in de toekomst niet meer in aanmerking zal komen om nog veel contracten binnen te slepen (Isenberg D., 2004, p.50). Het omgekeerde bestaat ook trouwens. In een aantal gevallen hebben contractanten zich overtroffen en zijn ze blootgesteld aan grotere risico's en gevaren dan waarvoor ze ingehuurd zijn (Singer P.W., 2005, march). Denken we maar aan het voorbeeld van het militaire bedrijf Blackwater dat in het vorige hoofdstuk aan bod kwam.

4.2. Gevolgen van het gebruik op het veld

Het aanwenden van de diensten van PMC's in de militaire praktijk, brengt heel wat gevolgen en problemen met zich mee en sluit aan bij het vorige puntje.

De *Private Military Companies* vallen uit de hiërarchische structuur van het legercommando.

PMC's treden dus als een onafhankelijke legermacht op. Schreier F. en Caparini M. (2005, p.47-p.49) stellen dat dit ook gevolgen heeft voor de militaire leiders die de operaties moeten leiden. Ze beschikken immers over veel minder flexibiliteit en moeten steeds rekening houden met de contractanten. De opdrachten waarvoor de PMC's worden ingehuurd worden steeds vastgelegd in het contract dat ze afsluiten. Het probleem hierbij is dat men nooit op voorhand kan voorspellen wat er allemaal zal gebeuren. Als de situatie wijzigt op een manier die niet in het contract voorzien was, dan kan dit ook leiden in een wijziging van de taken die een PMC moet uitvoeren. De contractanten kunnen dan ook weigeren om deze nieuwe opdrachten uit te voeren. De enige oplossing om uit deze impasse te geraken is door een nieuw contract op te stellen of nieuwe bepalingen toe te voegen aan het oude. Dit kan heel wat tijdverlies met zich meebrengen en de militaire operaties vertragen, met alle gevolgen vandien.

Een volgend argument dat het verlies aan flexibiliteit en slagkracht aantoont, heeft betrekking op de beveiliging van de contractanten. Het gaat hier dan vooral over personeel van de *Military Consulting Company* en de *Military Support Company*. Men zal immers steeds soldaten moeten achterhouden die instaan voor de veiligheid van de contractanten en die men als gevolg daarvan niet kan inzetten in gevechtsoperaties. Heel wat voordelen van het gebruik van PMC's gaan hierdoor verloren. Zo kan men de rol van een PMC die ingehuurd wordt als *force multiplier* in vraag stellen. De bedoeling is dat een PMC een leger toelaat zijn soldaten maximaal te benutten in een militaire missie. Aangezien men echter ook soldaten moet inzetten voor de bescherming van het PMC-personeel, zal het effect van de *force multiplier* – functie al heel wat gereduceerd zijn. Dit knelpunt kan men eventueel wel oplossen door op zijn beurt een beroep te doen op een andere PMC die instaat voor de beveiliging van andere contractanten.

Een andere problematiek betreft de coöperatie tussen de lokale legers en PMC's. Dit is vooral belangrijk als een PMC wordt ingehuurd door een overheid om het bestaande leger of zijn aanvoerders te vervangen. Aangezien dit wijst op de onkunde van het leger of haar leiders, kunnen deze gekrenkt zijn in hun trots, waardoor ze weigerachtig zullen staan om samen te werken met de PMC's. Dit zal gevolgen hebben voor de geleverde prestaties van de PMC en kan in het ergste geval leiden tot een ondermijning van de stabiliteit van de regering en uitmonden in een coup door het leger. Zo had Executive Outcomes (EO) vaak problemen met de legerleiding in Angola en Sierra Leone (Howe H., 2001, p.209-210).

Een kritiek dat men hier ook kan aanhalen, slaat op het reservepotentieel dat logistiek personeel zou moeten vervullen. Het is namelijk zo dat de militaire eenheden die instonden voor logistieke taken zoals onderhoud, bevoorrading en technische ondersteuning steeds aanzien werden als reservetroepen. Ze hadden immers ook een militaire opleiding gekregen en konden als het nodig was, ingezet worden in de strijd. Met contractanten die logistieke taken vervullen, is dit minder of zelfs helemaal niet het geval. Ze hebben vaak geen militaire ervaring en zijn ingehuurd om een bepaalde taak te vervullen en zullen niet geneigd zijn om op te treden als reserves (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.48).

Er bestaat dan ook nog het probleem dat troepen van een nationaal leger tegenover een vijand zouden kunnen komen te staan die met dezelfde of zelfs betere gevechtstechnieken zijn getraind. Het kan gaan over opleidingen die normaal tot het eigen leger behoren, zoals bijvoorbeeld de gevechtstechnieken van de Special Forces (UK House of Commons, 2001, p.21). Het geven van militaire steun aan andere landen is een manier van alliantievorming, waarmee men bondgenoten aan zich kan binden. Het probleem nu is dat terwijl dit vroeger gebeurde in een samenwerkingsverband tussen beide landen, private militaire bedrijven hun diensten aan iedereen kunnen aanbieden, inclusief vijanden, zonder dat er al te veel controle op bestaat (Grant B.D., 1998; Singer P.W., 2003a, p.178-179). Een aantal PMC's verbinden zich er wel toe om niet te werken voor cliënten die de internationale vrede en orde kunnen verstoren (IPOA Code of Conduct, 2005). Allianties blijven natuurlijk nooit eeuwig bestaan. Het kon dus gebeuren dat bondgenoten zich tegen hun beschermheer verzetten en vijanden werden, en dan uiteindelijk ook over de militaire expertise beschikten. Denken we maar aan de Amerikaanse steun aan de Mudjahedin tegen de Sovjets in de jaren tachtig in Afghanistan (Woodward B., 2001, november 18). Men kan hierbij opnieuw opmerken dat PMC's die begaan zijn met hun imago, wel rekening zullen houden met aan wie men hun diensten zal aanbieden.

Verder kunnen PMC's de reputatie van hun land schaden en de internationale relaties in het gedrang brengen. Men zal immers steeds denken dat als PMC's betrokken zijn in een conflict, dit min of meer goedkeuring heeft gekregen van de overheid (UK House of Commons, 2001, p.21).

4.3. Marktmechanismen en contractueel overzicht

Private Military Companies zijn bedrijven. Net als in elke andere private sector zal hun eerste prioriteit winstmaximalisatie zijn. Hier kan men dezelfde kritiek aanhalen die hierboven al werd beschreven. Als men een contract opstelt, kan men nooit op voorhand alle mogelijke situaties inschatten die kunnen voorvallen en weet men ook niet hoe de technologie verder zal evolueren. Niet alleen bestaat dan het gevaar dat men niet meer wil doen, dan dat in het contract beschreven staat. Men kan ook de werkelijke kosten verborgen houden. Doordat de meeste militaire contracten van lange termijn zijn, kan dit leiden tot monopolievorming. De PMC die het contract in handen heeft, kan na verloop van tijd de overeenkomst herzien of 'follow-up'-contracten aansmeren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.46 & p.99).

Contractanten zullen immers laag bieden om zo een contract binnen te halen en op die manier de 'in-house' capaciteit te elimineren (Kay J., Mayer C. & Thompson D., 1986, p.289). Dit komt neer op de zogenaamde 'no looking back' theorie. Hierbij stelt men dat als men voor bepaalde functies alleen nog vertrouwd op contractanten, men op de lange termijn over geen eigen opgeleide structuur meer zal beschikken om die functies zelf nog uit te voeren. Hierdoor verliest men de eigen kennis en expertise van de domeinen die men uitbesteedt, waardoor men steeds meer afhankelijk wordt van de *Private Military Company* waarmee men het contract heeft afgesloten (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.49; Singer P.W., 2003a, p.78; Markusen A., 2003, p.484). Vooral als het militaire kerntaken betreft, kunnen PMC's op die manier heel wat macht verkrijgen en zullen overheden gedwongen zijn om 'follow-up' -contracten af te sluiten of herzieningen van de overeenkomst te aanvaarden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.101).

Door een gebrek aan controle op de uitvoering van de contracten, bestaat ook het gevaar voor 'overbilling'. Zo werd Halliburton ervan beschuldigd te veel te vragen voor de brandstoffen die ze leveren in Irak en maaltijden aan te rekenen die nooit geserveerd zijn (Hartung W.D., 2004). Dit zou men kunnen voorkomen door een efficiënt contractueel overzicht of de uitbesteding van contracten op een competitieve manier te laten verlopen. Beide mogelijkheden zijn echter niet aanwezig. Singer P.W. (2004b, p.26) stelt dat voor de contracten die de Amerikaanse overheid heeft afgesloten met PMC's voor de wederopbouw van Irak, en die samen een waarde hebben van meer dan 18 miljard dollar, er slechts 14 mensen zijn die het geheel moeten controleren. Daar komt nog eens bij dat de betrokken bedrijven vaak lobbyen tegen veranderingen in het controleorgaan. Tot zover het efficiënt contractueel overzicht.

Het tweede aspect, dat van competitie, kan men ook argwanend bekijken. We kunnen hier eerst het *'revolving door'*-fenomeen bespreken. Dit slaat op het verschijnsel waarbij voormalige overheidsfunctionarissen overstappen naar de private sector en daar hoge posities bekleden. Via hun relaties slagen ze er in om nog steeds een grote invloed te kunnen uitoefenen op de beslissingen die de overheid neemt. De *'revolving door'* werkt ook in de omgekeerde richting. Zo kunnen directieleden topfuncties in regeringen invullen en hier zelfs rechtstreeks beslissingen nemen die het eigen bedrijf goed uitkomen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.90). Zo ontstaat er een hechte relatie tussen topfiguren in de private –en overheidssector, waarbij de private sector steeds meer haar wil kan doorvoeren in overheidsbeslissingen.

Overheden zullen dus vaak de competitieve werking van de markt beperken omdat ze goede ervaringen hebben met een aantal bedrijven waar ze vroeger al een beroep op hebben gedaan, of omdat ze er nauwe relaties met onderhouden. Zo verkreeg Kellogg, Brown & Root (een dochteronderneming van Halliburton) een contract om de olie-installaties in Irak te herstellen, zonder dat andere ondernemingen de mogelijkheid hadden om mee te bieden. Het Pentagon was er immers van overtuigd dat Kellogg, Brown & Root het enige bedrijf was dat in staat was om de opdracht uit te voeren (Avant D., 2004). Het feit dat vice-president Dick Cheney vroeger nog directeur geweest is van Halliburton, zal er uiteraard ook wel iets mee te maken hebben.

Lobbyen vormt hier opnieuw een belangrijk aspect waarbij men de competitieve markt kan ondermijnen. Zo hebben de tien grootste private militaire bedrijven in de Verenigde Staten in 2001 meer dan 32 miljoen dollar aan lobbying gespendeerd (waarvan het overgrote deel bestemd was voor de republikeinen), en meer dan 12 miljoen dollar aan politieke campagnes. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat het deze bedrijven zijn die de lucratiefste contracten hebben binnengehaald (Isenberg D, 2004, p.40; Singer P.W., 2004b, p.29). Voor de verkiezingsronde van 2004 besteedde de Amerikaanse defensie-industrie in totaal meer dan 15 miljoen dollar aan donaties voor de politieke campagnes, waarvan bijna 10 miljoen dollar naar de Republikeinen ging. De drie grootste donateurs waren Lockheed Martin, Northrop Grumman en General Dynamics (Center for Responsive Politics, 2005; zie ook bijlage 1).

Een ander probleem heeft meer betrekking op de werking van de markt. De private veiligheidssector is onderhevig aan de marktmechanismen en zal zich daar ook door laten leiden. Dit is een factor die een aantal gevolgen met zich meebrengt. Aangezien winst maken hun streefdoel is, zullen ze steeds een kosten-baten-analyse opmaken vooraleer ze aan een opdracht beginnen. Als blijkt dat deze niet voordelig zou zijn, dan kan men beslissen om niet tussen te komen. Met de 'no looking back'-theorie in ons achterhoofd, zou dit inderdaad tot grote problemen kunnen leiden. Het zijn dan immers enkel de PMC's die nog over een bepaalde expertise beschikken en zo zullen ze hun prijzen kunnen opleggen aan regeringen, die niets anders zullen kunnen doen dan accepteren, want zelf beschikken ze niet langer over die expertise. Op die manier zou het economisch profijt van uitbesteding wel eens flink kunnen slinken.

Het omgekeerde is ook mogelijk. PMC's zullen hun diensten aanbieden aan degenen die bereid zijn er het meest voor te betalen. Dit heeft als gevolg dat ze niet alleen voor democratische regeringen en allerlei internationale organisaties werken, maar ook ingehuurd worden door dictatoriale regimes, rebellenbewegingen, drugskartels en terroristische groeperingen (Singer P.W., 2003a, p.180; 2005, march; Musah A.F. & Fayemi J., 2000, p.236).

Een kwestie die hier nog van toepassing is, slaat op het gebrek aan loyaliteit, wat aansluit bij de vorige aandachtspunten. PMC's kunnen overlopen naar de vijand als die hen meer geld aanbiedt (Howe H., 2001, p.194). Men kan hier wel bij opmerken dat zo een gebeurtenis niet onopgemerkt voorbij zou gaan en dat het dus de reputatie van een PMC zou schenden. Het is dus niet zo waarschijnlijk dat een PMC zich hier zou aan wagen. Waarschijnlijker is het voor hun personeel en de kleinere PMC's die optreden als *virtual companies* (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.77-78).

Een laatste veelgehoorde kritiek is dat *Private Military Companies* er geen baat bij hebben om een conflict snel te beëindigen. In de praktijk echter zijn er zelden beschuldigingen tegen PMC's die een conflict bewust en op een directe manier zouden verergeren om er profijt uit te halen (Avant D., 2004). Het zijn eerder de partijen in het conflict zelf die zo hun redenen hebben om een oorlog te laten aanslepen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.77). Men kan natuurlijk wel opmerken dat PMC's ook partijen zijn in een conflict en niet zullen weigeren verder te participeren als hun opdrachtgevers hun contracten verlengen.

4.4. PMC's en de civiel-militaire relaties

Civiel-militaire relaties hebben betrekking op de relatie tussen de gewapende macht (het leger) en de staat (overheid en samenleving). Het is de samenleving die via haar overheid de middelen verschaft aan het leger, er controle over uitvoert en beslist wat het leger kan en niet kan doen. Het leger op haar beurt zorgt voor interne en externe stabiliteit van een staat. De gewapende macht vormt dus een basis voor de staat om zich zowel in het binnenland als het buitenland te bestendigen. Deze zelfde gewapende macht kan echter ook een bedreiging vormen voor de staat. Bestaat er een gebrek aan *good governance*, waarbij men te maken heeft met een corrupte, malafide regering die zijn taken verwaarloost, dan zal dit vroeg of laat uitmonden in het verlies van de controle over de staatsapparaten. Hieronder behoort ook het militair apparaat, dat kan beslissen dat het genoeg is geweest en een militaire coup pleegt. Dit zijn situaties die zich vooral voordoen in ontwikkelingslanden waar “*power often comes from the barrel of a gun*” (Singer P.W., 2003a, p.191).

In stabiele democratieën waar de overheid aanzienlijke controle uitoefent of toch zou moeten uitoefenen op haar militaire macht, is dit niet mogelijk. Echter, de introductie van de private militaire industrie kan de traditionele civiel-militaire relaties grondig veranderen. PMC's beschikken over militaire macht, maar vertegenwoordigen geen staat. Ze handelen los van de staat, die niet over dezelfde middelen beschikt om ze te controleren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.61). Er bestaan wel een aantal regels, maar zoals later nog aan bod zal komen, zullen we zien dat deze ontoereikend zijn. Dit betekent niet dat PMC's zich zouden aangetrokken voelen om een staatsgreep te plegen. De problemen die een verhoogd gebruik van PMC's met zich meebrengen, hebben vooral betrekking op wat men de braindrain uit het leger noemt en de daaruit voortkomende sociaal-economische en politieke gevolgen. Drie aspecten die we hieronder dieper zullen bestuderen.

4.4.1. Braindrain uit het leger

Door de hoge salarissen die de *Private Military Companies* aanbieden, is het voor veel soldaten aantrekkelijk om het leger te verlaten en het driedubbele binnen te strijken in de private militaire sector. Het gaat dan wel vooral over goed opgeleide en ervaren militairen, die meestal behoren tot de elite-eenheden van het leger (Isenberg D., 2004, p.26). In een fact

sheet van Corpwatch van september 2004 vergelijkt men de salarissen van soldaten die dienen onder het reguliere leger en ex-militairen die werkzaam zijn in PMC's. Zo verdient een Britse commando 3500 dollar per maand, terwijl zijn ex-collega bij een privaat militair bedrijf tot 20000 dollar per maand kan verdienen, voor het uitvoeren van de zelfde taken. Een ander voorbeeld komt uit Irak waar een team bestaande uit vier ex-SAS leden, tot 5000 dollar per dag kan kosten (The Baghdad Boom, 2004, march 27).

Deze situatie leidt tot een braindrain uit het leger. Waarom zou men immers in het leger blijven als men in de private sector voor het uitvoeren van de zelfde taken tot drie keer zo veel kan verdienen? Isenberg D. (2004, p.27) beschrijft de situatie in het Britse leger. Daar verlaten elke maand 500 soldaten het leger om hun diensten aan te bieden bij de private veiligheidsbedrijven. Het probleem is dat op deze manier het leger zijn beste soldaten kwijtspeelt aan de private sector, die steeds op zoek zijn naar de best opgeleide militairen. Dit kan op de lange duur problematisch worden voor de opleiding van nieuwe rekruten en het uitvoeren van militaire operaties. Men verliest immers waardevolle ervaring en expertise die belangrijk zijn voor de opleiding van nieuwe rekruten aan de militaire bedrijven. Op de duur ontstaat er een vicieuze cirkel waarbij het reguliere leger een beroep moet doen op PMC's om haar troepen op te leiden, maar eenmaal die soldaten getraind zijn en ervaring hebben opgedaan, worden ze opnieuw weggelokt naar diezelfde PMC's. In de Verenigde Staten zijn het de PMC's die nu instaan voor de opleiding van officieren via het Reserve Officer Training Corps (ROTC) programma (Singer P.W., 2004a, p.522).

Dit kan wel eens de stelling ondermijnen dat het gebruik van PMC's economisch voordeliger zou zijn. Als een overheid een beroep doet op een PMC, betaalt ze eigenlijk dubbel. Het meeste personeel van een PMC bestaat uit ex-militairen, getraind in het leger tegen vaak hoge kosten, die uiteraard betaald worden door de samenleving (Singer P.W., 2003a, p.77). De staat betaalt dus enerzijds voor de opleiding van de soldaten en anderzijds voor het weglopen van haar investering naar de private sector. Voor de PMC's aan de andere kant, vormt dit natuurlijk een win-win situatie. Ze worden betaald om nieuwe troepen op te leiden, die ze dan uiteindelijk naar hun bedrijven kunnen lokken. Zo moeten ze niet zelf opdraaien voor de kosten van een opleiding, maar worden ze er zelfs voor betaald. Ze moeten enkel nog de salarissen uitbetalen, die ze gemakkelijk heel hoog kunnen leggen, aangezien ze heel wat besparen op de opleiding.

Een ander aspect dat hier nog van toepassing is, draait rond het feit dat een overheid die een beroep doet op een PMC een zware financiële last legt op haar staatsuitgaven. Uitgaven die misschien beter zouden gebruikt worden voor de ontwikkeling van het land (United Nations Fact Sheet No28, 2002, p.10). Dit punt kan men echter opnieuw bekritisieren. Vooraleer men de inkomsten van de staat op een rechtvaardige manier kan gebruiken voor de ontwikkeling van het land, heeft men natuurlijk eerst stabiliteit en orde nodig. Zolang er een conflict aan de gang is of een corrupte regering aan de macht blijft, zal het geld ook niet in handen komen van degenen die het nodig hebben. Als men dus geen PMC's zou inhuren, dan zou het conflict op de lange duur ook handen vol geld kosten, want men zou blijven investeren in defensie en het geweld.

Eens het militair personeel overstapt naar de private militaire industrie, zijn ze niet langer gebonden aan de regels en bieden ze hun expertise aan op de internationale markt. Voor de samenleving worden zowel PMC's als het leger dan aanzien als corrupte organisaties die het belastinggeld verspillen. Het leger omdat soldaten, eenmaal ze zijn opgeleid ten koste van de gemeenschap, overstappen naar de private sector. PMC's omdat zij profiteren van de samenleving. Dit kan allemaal grote gevolgen hebben voor het aanzien, de rol en de middelen waarover het leger in de toekomst kan beschikken. Men kan zelfs nog verder gaan. Uiteindelijk kan de belastingbetaler weigeren nog langer bij te dragen voor het leger. Hierdoor raakt het verzwakt en komt alle expertise en militaire macht bij PMC's te liggen, die niet onder controle van de staat vallen. Geweld is vanaf dan niet langer een staatsmonopolie en voor zijn veiligheid zal de staat volledig afhankelijk zijn van PMC's, die dan ook over de macht beschikken om eigen regels op te stellen en overheden onder druk te zetten (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.62; Grant B.D., 1998). Men moet wel onderscheid maken tussen de diensten die een PMC levert. Deze problematiek heeft dus vooral betrekking op de *Military Provider Company* en de *Military Consulting Company*.

De geprivatiseerde militaire industrie kan ook zorgen voor een versterking van de civiel-militaire relaties. Zo kan een *Military Consulting Company* zorgen voor de professionalisering van een leger en zorgen voor meer democratisch overzicht en controle. Een *Military Provider Company* daarentegen kan de civiel-militaire relaties stabiliseren door een conflict te beëindigen (Singer P.W., 2003a, p.203; Schreier F. & Caparini M., 2005, p.64).

4.5. *Controle en Accountability*

Het gebrek aan controle en accountability of aansprakelijkheid vormt een van de grootste problemen omtrent de geprivatiseerde militaire industrie. PMC's zijn bedrijven en behoren dus tot de private sfeer. Daar waar het leger verantwoording moet kunnen afleggen voor haar daden, is dit bij PMC's niet het geval. Op internationaal vlak bestaat er geen geschikte regulering en als deze al voorkomt op nationaal vlak, dan vertoont deze meestal heel wat gebreken. Vaak zijn PMC's werkzaam in wetteloze gebieden, waar de overheid te zwak is om iets te beginnen tegen de acties van PMC's (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.66). In landen waar er wel een beperkte regulering bestaat, zoals in de Verenigde Staten, is er dan weer het probleem van onderbemande controle instanties (Singer P.W., 2004b, p.26).

In de Verenigde Staten is vastgelegd dat elk contract dat PMC's met de Amerikaanse overheid afsluiten en dat boven de 50 miljoen dollar gaat, gerapporteerd moet worden aan het Congress. Daar kunnen ze beslissen om het goed te keuren en op die manier een licentie verlenen aan de PMC om het contract uit te voeren (Isenberg D., 2004, p.8; Schreier F. & Caparini M., 2005, p.106). Natuurlijk bevinden de meeste contracten zich onder de 50 miljoen dollar, en degene die er toch boven gaan kunnen gemakkelijk opgesplitst worden om zo aan de controle van het Congress te ontsnappen. Gebruik maken van subcontractanten of de PMC rechtstreeks een contract laten afsluiten met een buitenlandse regering die men steunt, vormen andere mogelijkheden om de controle te ontwijken (Singer P.W., 2004a, p.539).

Het gebrek aan doorzichtigheid sluit aan bij het vorige puntje. Deze militaire bedrijven lopen niet overal te verkondigen waar ze met bezig zijn. Informatie over hun opdrachten en ondernemingsstructuur vallen onder het bedrijfsgeheim (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.67). Hetzelfde geldt voor de overheid in de Verenigde Staten. Contracten die men afsluit met PMC's vallen niet onder de '*Freedom of Information Act*' (Macomber S., 2004; Singer P.W., 2005). De doorzichtigheid of '*Transparency*' van de industrie wordt nog verder bemoeilijkt door het zogenaamde '*subcontracting*'. Door deregulering en verdere uitbesteding heeft men op de duur geen idee meer van welk bedrijf instaat voor welke taak. Zo bestaat er in Irak een heel web van PMC's die met elkaar verbonden zijn. *Military Support Companies* die zorgen voor de heropbouw van Irak, doen een beroep op de *Military Consulting Companies* om hun personeel en installaties te beveiligen. Deze laatste hebben op hun beurt contracten uitbesteed aan andere PMC's. Uiteindelijk zijn er slechts acht PMC's die een rechtstreeks

contract hebben met de Coalition Provisional Authority (CPA), de rest zijn subcontractanten (Isenberg D., 2004, p.23 & 29). Daar komt dan nog eens bij dat PMC's vaak deel uitmaken van grote holdings of andere multinationals die vaak op een volledig ander domein actief zijn. Het uitvoeren van een effectieve controle wordt dus steeds meer gecompliceerd en zowel de PMC's als degenen die ze onder de arm hebben genomen, kunnen gemakkelijk de verantwoordelijkheid van zich afschudden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.9 & 76).

Een ander aspect dat er nog bij komt kijken is dat PMC's functioneren als multinationals en over de mogelijkheid beschikken van '*shopping around*'. Vanaf het moment dat de overheid van het land waar ze staan ingeschreven zich te veel moeite met de gang van zaken, of te veel vragen begint te stellen, dan verhuizen ze gewoon naar een land waar de overheid minder moeilijk doet (UK House of Commons, 2001, p.21).

PMC's moeten zelf instaan voor de controle en screening bij de selectie van hun potentiële werknemers. Vaak is deze controle vrij nauwkeurig. Het probleem is dat er wel geen universele standaard bestaat waar elke PMC zich moet aan houden (Isenberg D., 2004, p.46). Men zal bovendien die personen selecteren die gekend zijn voor hun doeltreffendheid en niet omwille van hun gezelligheid. Zo hebben veel voormalige leden van de beruchte en meedogenloze eenheden van het Apartheidregime in Zuid-Afrika, zoals het '*32nd Battalion*', een baan gevonden in de industrie. Ze hebben zich destijds niet al te veel bekommerd om de mensenrechten, en niets zegt dat ze dat nu wel zouden doen (Singer P.W., 2003b, p.66). De toenemende vraag naar personeel voor PMC's vormt ook een netelige kwestie. Aanvankelijk werd vooral gerekruteerd onder elitesoldaten waarvan men gemakkelijk informatie kon opvragen en die betrouwbaar waren. Door de stijgende vraag wordt het steeds moeilijker om nog mensen te vinden en speelt de kwaliteit van het personeel steeds minder een rol. Het gevolg is dat het dodental wel eens zou kunnen oplopen door de onervarenheid van de contractanten en dat er individuen tussen geraken die een niet al te vlekkeloos verleden hebben (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.70; Isenberg D., 2004, p.46; Singer P.W., 2005). Als er al een adequate screening bestaat van het personeel, blijft het moeilijk om ze te controleren eenmaal ze hun taken uitvoeren in de praktijk. Het wordt zelfs nog ingewikkelder om ze te vervolgen als ze de regels hebben overtreden, maar daar zullen we later nog dieper op ingaan (Singer P.W., 2003b, p.66).

Avant D. (2004) stelt dat men overdrijft als men beweert dat contractanten aan niemand verantwoording zouden verschuldigd zijn. Elke regering heeft in meer of mindere mate wel regels die er voor zorgen dat PMC's niet geheel onverantwoordelijk zijn voor de daden die ze stellen. Daarnaast kan men contractanten die zich misdragen ook nog altijd ontslaan. Wat ook zal gebeuren, want hier kunnen we opnieuw opbrengen dat PMC's gevoelig zijn voor hun reputatie. Vooral de grote PMC's die werken voor 'Westerse' overheden zullen daar veel rekening met houden. Ze zullen dus geen roekeloos gedrag stellen, want dat zou hun toekomstperspectieven in de war kunnen brengen. Bij de acties die ze ondernemen, zullen ze steeds hun reputatie, marktpositie en inkomen in het achterhoofd houden.

4.6. PMC's en een verborgen buitenlandse agenda

Het gebruik van de geprivatiseerde militaire industrie vormt voor de overheid ook een nieuwe mogelijkheid om een buitenlands beleid te voeren. Een buitenlands beleid uitgevoerd met private militaire middelen waarbij de openbare aansprakelijkheid of accountability wordt vermeden. Een contract dat afgesloten wordt tussen een PMC en de overheid blijft een goed bewaard geheim. Zolang het de limiet van 50 miljoen dollar niet overschrijdt, is geen enkele partij verplicht om de bepalingen die vastgelegd werden in de overeenkomst publiekelijk te maken (Singer P.W., 2005). Door het privatiseringsproces verliezen het publiek en haar vertegenwoordigers de controle over het buitenlands beleid uitgevoerd door haar regering, omdat er geen reguliere troepen bij betrokken zijn en de kosten verborgen gehouden worden (Grant B.D., 1998).

Door PMC's in te schakelen moet men het parlement en de publieke opinie minder betrekken bij het opstellen en uitvoeren van een buitenlandse agenda. Op die manier kan een regering acties ondernemen die anders niet goedgekeurd zouden worden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.68). Aangezien men na de Koude Oorlog te maken kreeg met een steeds strengere controle op de officiële militaire programma's, vormt de geprivatiseerde militaire industrie het middel bij uitstek om deze controle te omzeilen en een verborgen agenda uit te voeren, zonder dat men eigen officiële troepen hoeft te riskeren (Grant B.D., 1998). In de Verenigde Staten is het de uitvoerende macht die de contracten afsluit. Hoewel het Congress controle heeft over het defensiebudget, beschikt ze echter over weinig informatie over die contracten. Door militaire taken uit te besteden aan PMC's kan de president beperkingen op zijn beleid omzeilen en de controle over het buitenlands –en defensiebeleid beperken (Avant D., 2004).

Zo zullen we in het volgende hoofdstuk zien dat de VS in Colombia gebruik maakt van PMC's om op die manier de *'troop cap'*, het maximaal aantal toegelaten soldaten die de VS mag sturen, te kunnen overschrijden.

Dit vormt een gevaar voor de democratische instellingen van een land. Het gebruik van geprivatiseerde militaire bedrijven ondermijnt heel het systeem van *'checks and balances'*. De wisselwerking tussen de uitvoerende, wetgevende en rechterlijke macht, waarbij hun bevoegdheden voortdurend gecontroleerd worden zodat elke beslissing die genomen wordt min of meer binnen de wet valt. Dit alles komt op de helling te staan als de uitvoerende macht cruciale beslissingen kan nemen zonder medeweten van het parlement en de publieke opinie (Singer P.W., 2003a, p.214).

Op die manier is het mogelijk dat de Amerikaanse regering een stille oorlog voert in Colombia. Net als in Irak heeft het inzetten van PMC's uiteindelijk meer te maken met politieke overwegingen dan financiële. Zonder de contractanten zouden de Verenigde Staten immers een beroep moeten doen op hun reserve troepen en de *'National Guard'*, iets wat bij de bevolking niet in goede aarde zou vallen. Ze zouden politieke compromissen moeten sluiten met hun bondgenoten of met de Verenigde Naties. Dit alles zou gebeuren tegen belangrijke politieke kosten, en in 2004, tijdens de race naar de presidentsverkiezingen, mocht de regering Bush zich natuurlijk niet al te zwak opstellen tegenover haar kiezers (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.68). Op de korte termijn kunnen PMC's het dus eenvoudiger maken om een buitenlands beleid uit te voeren, maar op langere termijn zijn er ernstige politieke gevolgen aan verbonden. Openbare overwegingen van de voor- en nadelen van een overheidsbeleid vervallen, terwijl ze fundamenteel zijn voor een democratie en het uiteindelijke succes van dat beleid (Avant D., 2002, p.2).

Men stuurt de private contractanten ook naar die plaatsen in de wereld waar het Pentagon niet al te veel wil opvallen. Op die manier is het makkelijker om te ontkennen dat men er bij betrokken is, als de dingen niet uitdraaien zoals het hoort en kan men elke aansprakelijkheid voor de gebeurde feiten van zich afschudden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.72; Singer P.W., 2003a, p.209). Verder hoeft men zich ook geen zorgen meer maken over de negatieve publiciteit als er weer eens soldaten sneuvelen op afgelegen plaatsen in de wereld waar ze eigenlijk niet zouden moeten zitten. Door PMC's in te zetten echter, kan men toch tussenkomen in conflicten met een hoog risico en waarvoor er niet veel steun is van de

bevolking (Goddard S., 2001, p.49). Aangezien het allemaal verborgen blijft voor het publiek, zullen gesneuvelde contractanten niet in het nieuws komen en worden ze ook niet opgenomen in de officiële statistieken (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.69; Singer P.W., 2005). (eens opzoeken voor Irak)

Men kan hier bij opmerken dat sommige interventies uiteindelijk een publiek geheim zijn. Een regering kan natuurlijk ontkennen dat het iets te maken heeft met de activiteiten van een PMC, maar het zal meestal wel snel duidelijk zijn dat ze er toch iets met te maken hebben. Verder kan het ook nefaste gevolgen hebben voor de reguliere soldaten. Zij zullen immers gelijk gesteld worden met de werknemers van PMC's en zullen dus ook in de klappen delen bij eventuele vergeldingsacties. Men zal geen onderscheid maken tussen soldaten en private contractanten die dezelfde militaire tactieken gebruiken (Singer P.W., 2003a, p.212).

Men kan zich hier de vraag stellen in welke mate het gebruik van PMC's, huurlingen zo men wil, een aanwijzing vormt van de militaire zwakte en het verval van de macht van een land. Als men niet meer over voldoende troepen beschikt om overal in de wereld te kunnen tussenkomen en bezig te zijn sheriff van de wereld te spelen, en men de eigen publieke opinie niet meer kan overtuigen van de noodzaak daarvan, dan legt dit toch de scheuren bloot in een schijnbaar onoverwinnelijke wereldmacht. De Amerikaanse militaire macht is een luchtspiegeling die enkel nog kan worden hooggehouden doordat men een beroep doet op PMC's die de scheuren opvullen. Militaire macht is niet alles, maar vormt wel een belangrijk onderdeel om de politieke macht op te dringen.

5. Amerika's geheime oorlog in Colombia

Het conflict in Colombia is een mooi voorbeeld om aan te tonen dat *Private Military Companies* door overheden gebruikt worden om een dubbele agenda uit te voeren. In Colombia worden private contractanten ingeschakeld, samen met Amerikaans overheidspersoneel, in het kader van de drugoorlog die de Verenigde Staten en de Colombiaanse regering daar voeren (Fact Sheet: U.S. Military Counter-Narcotics Training and Support for the Colombian Armed Forces, 2001). Dat is het officiële verhaal althans. Officieus wordt veel van het materieel, de opleiding en de geleverde informatie doorversluisd naar de Colombiaanse overheid en gebruikt in de strijd tegen de marxistische rebellen in Colombia, die op hun beurt ook weer verbonden zijn met de drugshandel (De La Garza P.& Adams D., 03/12/2000; Next Steps in Colombia, 12/02/2005).

We zullen echter nog zien dat de drugoorlog niet de enige beweegreden is van de Verenigde Staten om te interveniëren. In deze casus zal duidelijk worden welke drijfveren er bestaan om gebruik te maken van PMC's. Het overschrijden van een *troop cap*, het uit het nieuws houden van dodelijke slachtoffers of gegijzelde Amerikanen en de mogelijkheid van de Amerikaanse regering om buiten de wil om van het Congress, steeds meer betrokken te raken in een conflict waarvan sommigen vrezen dat het wel eens zou kunnen uitmonden in een nieuw Vietnam (End Sought to Cocaine Contractors, 07/05/2001).

5.1. Actoren in het Colombiaanse conflict

Het conflict in Colombia kent al een lange geschiedenis en bestaat uit een complex web waarin verschillende actoren actief zijn. Het is een verhaal waarin communistische rebellenbewegingen, rechtse paramilitaire groeperingen, drugkartels, het Colombiaanse leger,

de Colombiaanse Nationale Politie, het Amerikaanse leger en de laatste jaren ook steeds meer *Private Military Companies* een hoofdrol in spelen.

De communistische *Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia* (FARC) en de pro-Cubaanse *Ejercito de Liberación Nacional* (ELN) behoren tot de twee grootste linksgeoriënteerde guerrillagroeperingen in Colombia. Ze zijn opgericht in de jaren 1960 uit een samensmelting van andere rebellenbewegingen die ontstaan zijn als zelfverdedigingsgroepen. Deze verweerden zich tegen het Colombiaanse leger en de conservatieve regering die het volk onderdrukte (IPIS-dossier 136, 2000, p.11-12). De FARC en ELN worden vooral een belangrijke tegenspeler vanaf de jaren 1980. In die periode kenden ze een enorme groei, doordat ze gebruik begonnen te maken van tactieken zoals ontvoeringen en afpersingen om aan inkomsten te geraken. Een tactiek die bijzonder succesvol bleek te zijn. Aanslagen op oliepijplijnen en politici, rechters, journalisten en burgers vormen andere manieren om de regering onder druk te zetten. In de jaren 1990 nemen ze ook de cocaproductie en drugshandel over van de drugkartels die in die periode zwaar onder vuur komen te liggen van het Colombiaanse leger en de overheid. Met deze inkomsten slaagden de rebellenbewegingen erin nieuwe en betere wapens te kopen op de internationale markt, vooral uit Nicaragua en de voormalige Oostbloklanden (Fratespietro S., 2001, July 1; IPIS-dossier 136, p.15).

Andere actoren in het Colombiaanse conflict zijn de rechtse paramilitaire groeperingen. Ook zij zijn gegroeid als zelfverdedigingsgroepen, maar dan wel als verzet tegen de afpersingen en ontvoeringen van de communistische rebellen. Doordat sommige gebieden moeilijk te bereiken waren en het Colombiaanse leger zich liever niet te diep waagde in deze zones, lieten de autoriteiten deze paramilitaire groepen hun gang gaan. Militairen uit het leger sloten zich er vaak bij aan en ze kregen verder ook nog steun van grootgrondbezitters, multinationals en drugkartels (IPIS-dossier 136, p.11 & p.24). In de jaren 1980 werden Britse en Israëliëse huurlingen aangeworven om de paramilitairen op te leiden, die uiteindelijk ook gebruikt werden door de Medellin en Cali drugkartels als private legers in hun onderlinge strijd (Arnold G., 1999, p.96-99). Hieruit groeiden ook de doodseskaders. Zij vallen dorpjes binnen en vermoorden er iedereen die ervan verdacht wordt de guerrilla's te steunen. Vakbondsleiders, journalisten, mensenrechtenactivisten en academici worden ook door hen gevisieerd.

In 1994 wordt de *Autodefensas Unidas de Colombia* (AUC) opgericht. Een soort van overkoepelende organisatie waarin de paramilitaire bewegingen zich verenigd hebben. Zij maken gebruik van dezelfde methodes als de FARC en het ELN om inkomsten te verkrijgen, namelijk ontvoeringen, afpersing en drugshandel. De AUC heeft ook nog steeds banden met het Colombiaanse leger en heeft op vlak van het naleven van mensenrechten niet echt een vlekkeloos verleden (IPIS-dossier 136, p.28; Fratepietro S., 2001, July 1).

Het is belangrijk op te merken dat deze communistische rebellenbewegingen en paramilitaire groeperingen de laatste jaren hun inkomsten vooral uit de drugshandel halen. Men kan zich dan nog de vraag stellen in welke mate hun ideologische gedachtegoed nog een drijfveer vormt in hun strijd tegen de Colombiaanse overheid. Bij de AUC kan men zich natuurlijk afvragen of deze ooit ideologisch gemotiveerd waren. Uiteindelijk gedragen ze zich meer als een drugkartel dat tracht zijn territorium te verdedigen waar de cocaproductie plaatsvindt en waar er sporadisch ook confrontaties voorvallen tussen de FARC, het ELN en het AUC. Sommige officiële Amerikaanse woordvoerders omschrijven deze groeperingen als de grootste drugsorganisaties die er bestaan. De FARC, het ENL en het AUC daarentegen, stellen dat ze de drugseconomie verachtelijk vinden, maar beweren dat het een middel vormt om hun eigenlijke doel te bereiken (IPIS-dossier 136, p.34-35).

De grens tussen de drugsoorlog die gezamenlijk gevoerd wordt door de Amerikaanse en Colombiaanse overheid en de strijd tegen de communistische rebellenbewegingen en de rechtse paramilitairen is dus heel fijn. De steun die de Verenigde Staten verleend aan Colombia via het *'Plan Colombia'* wordt aan de Amerikaanse publieke opinie versleten als een oorlog tegen drugs, maar eigenlijk vormt de kern van dit Plan de strijd tegen de rebellen (Ambrus S. & Contreras J., 2002, march 4; Next steps in Colombia, 2005, February 12). Want vooraleer men de drugsproductie –en handel kan elimineren, moet men eerst het land onder controle krijgen (Monbiot G., 2001, May 22).

De terroristische aanslagen van elf september hebben ook een impact gehad op de burgeroorlog in Colombia. Steeds meer werd Colombia vernoemd in de zogenaamde *'War on Terror'*. De FARC, ELN en AUC stonden in de Verenigde Staten al op de lijst van buitenlandse terroristische organisaties, maar vanaf 2001 vormde dit voor de Amerikaanse regering een buitenkansje om deze groeperingen op een meer onverholen manier te bestrijden. Ook in Colombia zelf deed men pogingen om de strijd tegen de rebellen te doen erkennen als

een strijd tegen het internationale terrorisme om zo meer internationale steun te verkrijgen. De voormalige Colombiaanse president Andrés Pastrana slaagde erin om de Europese Unie te overtuigen om de guerrilla's op hun terroristenlijst te plaatsen (Kirk R., 2004, March). De nieuwe president, Alvaro Uribe Vélez, wilde 'Plan Colombia' verder uitbreiden naar de strijd tegen het terrorisme (Contreras J, 2002, March 25). Dit vormt uiteindelijk nog eens een indicatie dat 'Plan Colombia' niet alleen draait rond de strijd tegen drugs.

In een rapport van de Amerikaanse overheid (US Department of State, 2003, February 3) staat geschreven dat men Colombia zal helpen zodat het haar doelstellingen kan realiseren. Deze hulp bestaat uit de assistentie in de strijd tegen drugs en terrorisme. Deze strijd tegen het terrorisme gaat gepaard met de levering van militair materiaal, opleidingen en het uitwisselen van inlichtingen. Aangezien het de rebellengroeperingen zijn die betrokken zijn bij de drugshandel en deze nu werden erkend als terroristische organisaties, is het dus niet alleen een oorlog tegen drugs en terreur, maar tegelijkertijd ook een oorlog tegen de FARC, het ELN en de AUC. Het wordt voor de Amerikaanse regering steeds makkelijker om fondsen vrij te krijgen van het Congress voor haar activiteiten in Colombia, aangezien men steeds opnieuw de nadruk legt op het terrorisme (Ambrus S. & Contreras J., 2002, March 4). De Verenigde Staten levert nu al logistieke steun en inlichtingen aan de Colombiaanse troepen in een andere militaire operatie, 'Plan Patriota' genaamd. Een grootschalig offensief tegen de rebellen in het zuiden van Colombia (Isacson A., 2004, October 8).

Het is hier dat de Verenigde Staten gebruik gaan maken van PMC's. Aan de hulp die Amerika toestaat aan Colombia, zijn wettelijke beperkingen opgelegd, zoals een 'troop cap', welke activiteiten men mag uitvoeren en welke niet. Om deze beperkingen te omzeilen en de minder legitieme acties verborgen te houden voor het publiek, zijn het de PMC's die deze klussen mogen opknappen. Dit zal later nog uitgebreider aan bod komen.

De Verenigde Staten steunen al langer de Colombiaanse overheid in haar strijd tegen de drugshandel en de rebellen. In de jaren 1980 en het begin van de jaren 1990 zorgden de VS voor ondersteuning bij de vernietiging van cocaplantages in Peru en Bolivia. Dit had als resultaat dat de productie van coca verschoof naar Colombia, dat toen vooral de draaischijf vormde voor de handel van cocaïne (IPIS-dossier 136, p.22; Fratepietro S., 2001, July 1). De Verenigde Staten verleenden ook militaire steun aan Colombia in de strijd tegen de

drugkartels en zouden een helpende hand geweest zijn in de moord op de leider van het Medellinkartel, Pablo Escobar (Arnold G., 1999, p.96; IPIS-dossier 136, p.27).

Colombia is een van de grootste cocaïneproducenten ter wereld. Geschat wordt dat 75% van de cocaïne die verhandeld en geconsumeerd wordt in de wereld afkomstig is uit Colombia. Voor de Verenigde Staten loopt dit percentage zelfs op tot 90% (US Department of State, 2003, February 3). Vanaf 1996 begonnen de VS met het besproeien van cocaplantages in Colombia (Fratepietro S., 2001, July 1). Toen eind de jaren 1990 er opnieuw een golf van geweld kwam, vreesden de VS voor een ineenstorting van het Colombiaanse leger en staat, en besloten om de hulp aan het land op te voeren (Arnold G., 1999, p.100). Na de mislukte pogingen van president Pastrana in 1998 om onderhandelingen te voeren met de FARC, besliste hij om het probleem met de harde hand aan te pakken en stelde hij zijn actieprogramma voor, '*Plan Colombia*'. Een plan waar zeer veel geld met gemoeid is en waarbij de Verenigde Staten steeds meer gebruik maken van de *Private Military Companies* (Ambrus S. & Contreras J., 2002, March 4).

5.2. *Plan Colombia*

'*Plan Colombia*' kwam tot stand in 1999 onder de voormalige Colombiaanse president Pastrana. Het was een initiatief dat een antwoord moest vormen op de crisis die het democratische systeem in het land ondermijnde. '*Plan Colombia*' vormde een sociale, politieke en militaire strategie om Colombia nieuw leven in te blazen. Economische en politieke hervormingen, de strijd tegen de drugsproductie –en handel, de modernisering van het leger en een vredesproces waren de doelstellingen (US Department of State, 2003, February 3; Embassy of Colombia, 2005/08/07).

The core elements of Plan Colombia include: modernize and professionalize Colombia's armed forces to dismantle drug trafficking organizations, and reduce overall illegal drug production by 50% over five years; develop alternative sources of employment and income for farmers in coca and poppy growing regions; strengthen institutions of the State, including the judiciary and law enforcement agencies; improve respect for human rights among all sectors of the population; implement economic reforms designed to produce long-term economic growth, a stable currency, increased exports and lower unemployment; and advance the Colombian peace process with guerrilla organizations. (Why the U.S. Congress should support the Clinton Administration's proposed assistance package to Colombia, 2000, February)

De grootste internationale donor voor dit actieplan is Amerika. Deze is vooral geïnteresseerd in de campagnes die opgezet worden om iets te doen aan de drugsproductie –en handel. Deze steunen ze vooral via militaire hulp. De Verenigde Staten zijn al langer aanwezig in Colombia. Zo loopt de financiële steun van de VS voor de drugsbestrijding tussen 1996 en 2001 al op tot meer dan 1,2 miljard dollar, waarvan een miljard dollar voor militaire steun bedoeld was (Center for Public Integrity). In juli 2000 ging het Congress ermee akkoord om 1,3 miljard dollar uit te geven voor ‘Plan Colombia’. Van dit bedrag was 35% bestemd voor anti-drugsoperaties in Peru, Bolivia en Ecuador. De overige 860 miljoen dollar werd toegekend aan Colombia en daarvan was 642 miljoen dollar bedoeld voor de ondersteuning van het Colombiaanse leger en politie (Center for International Policy, 2003; Fratepietro S., 2001, July 1). Sinds 1999 werd al meer dan 3,5 miljard dollar aan militaire steun voor Colombia uitgegeven door de VS. Voor 2006 schat men dat de militaire hulp zal oplopen tot 590 miljoen dollar (Center for International Policy, 2005; The Bush Administration's Request 2006).

Ondanks het feit dat het overgrote deel van de financiële steun voor militaire doelen wordt aangewend, beweert de Colombiaanse overheid dat ‘*Plan Colombia*’ geen of toch alleszins niet alleen een militaire strategie is. De enige oorlog die men voert, is de oorlog tegen drugs om op die manier ook de inkomstenstroom van de rebellen droog te leggen. Men doet dit door landbouwers te overtuigen de cocaproductie te vervangen door andere gewassen, of via het besproeien van de cocaplantages en het vernietigen van druglabo’s. Dit laatste wordt uitgevoerd door de Colombian National Police in samenwerking met PMC’s, en het enige militaire aspect in het plan is de escorte van die Colombian National Police (Embassy of Colombia, 2005/08/07; Bigwood J., 2001, May 23).

5.3. Contractanten in Colombia

Toen in 2000 het licht op groen werd gezet om Colombia te steunen in zijn initiatief, heeft de Amerikaanse overheid wel een aantal beperkingen aan die steun opgelegd. Voor de opleiding van soldaten voor het Colombiaanse leger moest men er zich eerst van verzekeren dat alle militairen die banden hebben of hadden met paramilitaire groeperingen of zich in het verleden misdragen hebben, verwijderd werden uit het leger. De opleidingen en het materieel (waaronder 60 Blackhawk en Huey helikopters) mochten niet gebruikt worden in de strijd

tegen de guerrilla's. De belangrijkste beperking is de *'troop cap'* die vastgelegd werd op maximum 400 Amerikaanse troepen en 400 contractanten (Center for International Policy, 2003; section 3204(f) of Title III, Chapter 2, of the Emergency Supplemental Act, 2000). Deze werd opgelegd in 2000 uit vrees dat de militaire steun van de Verenigde Staten anders snel zou kunnen oplopen en uitmonden in een grootschalig conflict. In 2004 echter werd een wetsvoorstel ingediend om deze *'troop cap'* uit te breiden tot 800 militairen en 600 contractanten (Isacson A., 2004, October 8). Dit wetsvoorstel werd op 10 oktober van datzelfde jaar goedgekeurd door het Amerikaanse Congress (Weinberg B., 2004, October 19).

De Amerikaanse overheid stelt dat deze soldaten en contractanten enkel instaan om een aantal aspecten van de hulp aan Colombia uit te voeren. Dit gaat van onderhoud van materiaal, opleidingen, inlichtingenverzameling en het besturen van helikopters en spoeivliegtuigen tot het geven van lessen in militair recht en mensenrechten. Het is zelfs verboden voor Amerikaanse onderdanen om te participeren aan vijandelijkheden (US Department of State, 2003, February 3).

Een eerste probleem waar we hier mee te maken krijgen, is dat van de controle. Hoe kan men er op toezien dat contractanten en soldaten niet betrokken raken in gevechtssituaties? Dit vormt geen probleem voor degenen die instaan voor de opleiding van drie nieuwe bataljons die ingezet worden voor de drugsbestrijding (Uncle Sam in Colombia, 2001, February 3). De kwestie heeft vooral betrekking op de piloten van de helikopters en de spoeivliegtuigen. Het onderscheid dat men kan maken tussen *combattant* en *non-combattant* is dus vaak artificieel. Het groenboek van het Britse House of Commons (2002, p.8) stelt dat personen die instaan voor het transport van soldaten en materieel naar het slagveld, evenveel deel uitmaken van de militaire operatie als degenen die achter het machinegeweer zitten. Hetzelfde geldt voor contractanten die zorgen voor opleidingen, inlichtingenverzameling en planning en coördinatie. Het levert allemaal een belangrijke bijdrage tot de verhoging van de militaire capaciteit van een partij in het conflict.

Het private militaire bedrijf Dyncorp kunnen we hier als voorbeeld hanteren. Dyncorp heeft al sinds 1997 een contract lopen met het US State Department om in Zuid-Amerika allerlei opdrachten uit te voeren. Het besproeien van cocaplantages met pesticiden, het opleiden van soldaten, inlichtingenverzameling en *search and rescue* operaties (Bigwood J., 2001, May 23). In mei 2005 werd hun contract trouwens verlengd (Dyncorp press release, 2005, May

19). Ze leveren dus de piloten voor de sproeivliegtuigen en voor de begeleidende helikopters. De rest van de bemanning, copiloten en boordschutters, bestaat uit leden van de Colombian National Police (Center for International Policy, 2001, May 22). Deze vliegtuigjes en helikopters worden natuurlijk wel regelmatig onder vuur genomen door de guerrilla's (Private US Citizens Fighting Drug War in Colombia, 2001/02/26; End Sought to Cocaine Contractors, 2001/05/07). Deze contractanten komen dus wel degelijk ook in gevechtssituaties terecht. Ook al zijn het piloten, ze maken onderdeel uit van een eenheid die strijd moet leveren. Als ze onder vuur komen te liggen, zullen ze ofwel rechtsomkeer maken ofwel zodanig manoeuvreren dat hun Colombiaanse bondgenoten kunnen terugvuren op hun vijand.

Een ander voorbeeld hierbij zijn de *search and rescue* operaties. In februari 2001 werd een Colombiaanse legerhelikopter neergehaald door linkse guerrillastrijders. Onmiddellijk na de crash stegen drie andere gevechtshelikopters, eigendom van het militair bedrijf Dyncorp, op om de overlevende bemanning te redden uit hun hachelijke situatie. Dit was een zogenaamd *search and rescue* team dat bestond uit voormalige Amerikaanse *Special Forces*. Terwijl zij landden om de overlevenden op te pikken, gaven de helikopters dekking (Bigwood J., 2001, May 23; Singer P.W., 2003a, p.208). Hieruit blijkt dus dat PMC's wel degelijk tussenkomen in gevechtssituaties en dat hun actieterrein mogelijk breder is dan bekend is.

Een van de beperkingen op de Amerikaanse hulp was dat het materieel en de opleidingen niet mochten gebruikt worden in de strijd tegen de guerrilla's. Het probleem hierbij is dat daar opnieuw onvoldoende controle over bestaat. Men kan niet verzekeren dat de opgedane kennis en ervaring in de drugsoorlog niet zal gebruikt worden in de burgeroorlog. Integendeel zelfs. Amerikaanse militairen stellen dat de drie bataljons die opgeleid worden door contractanten of Amerikaanse *Special Forces* makkelijk kan ingezet worden in militaire acties tegen de guerrilla's (De La Garza P. & Adams D., 2000, December 3). Men moet hier echter wel bij opmerken dat deze beperking in 2002 werd opgegeven onder president Bush. De hulp die gegeven wordt in de strijd tegen drugs, mag nu ook gebruikt worden in de strijd tegen de rebellen of "terroristen" (Center for International Policy, 2004, March 16; The Bush Administration's Request 2006).

Een problematiek die nog aan bod kan komen, handelt over de kwestie dat PMC's niet dezelfde verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid hebben als zou een overheid in dezelfde

situatie hebben. Het betreft in het bijzonder gesneuvelden en gevangen genomen contractanten. Het beste voorbeeld dat we hier kunnen aanhalen, is dit van Northrop Grumman en van haar dochteronderneming California Microwave Systems.

Op 13 februari 2003 stortte een Cessna vliegtuigje neer boven de jungle van Colombia. Er waren vijf inzittenden, waarvan vier contractanten die werkten voor California Microwave Systems en een Colombiaanse officier van de inlichtingendienst. Hun opdracht bestond erin om foto's te nemen van het oerwoud om op die manier cocoplantages te ontdekken. Na de crash werden de piloot en de Colombiaanse officier vermoord door de guerrilla's, de andere drie contractanten werden gevangen genomen (Forero J., 2004, February 14). Northrop Grumman heeft onmiddellijk daarna hun contracten met California Microwave Systems overgedragen naar een nieuw opgericht bedrijf, CIAO Inc.. De andere werknemers kwamen ook allemaal in deze nieuwe onderneming terecht. Op deze manier zorgde Northrop Grumman ervoor dat ze niet langer verantwoordelijk waren voor de gegijzelde werknemers. Ze werkten immers niet meer voor California Microwave Systems, maar voor CIAO Inc., waarvan het feitelijke bestaan niet echt zeker te noemen is (BBC reportage, 2004). In 2005 was de FARC bereid om de gijzelaars te laten gaan in ruil voor de vrijlating van twee van hun leiders die gevangen zitten in de VS. De Amerikaanse autoriteiten weigerden echter om er op in te gaan, omdat ze niet willen onderhandelen met terroristen (US Shuns FARC Hostage Swap Call, 2005, June 29).

Mocht een dergelijke situatie voorvallen, maar dan met officiële Amerikaanse soldaten, dan zou dit geval een heel andere wending krijgen. Er zou een onderzoek moeten komen naar wat die soldaten deden op de plek waar ze sneuvelden en dat zou misschien wel feiten blootleggen die de Amerikaanse regering liever niet bekend maakt. Bijvoorbeeld over hun activiteiten in Colombia. Het zou op zijn beurt veel meer aandacht krijgen in de pers, terwijl dit nu niet het geval is. Zowel hun voormalige werkgevers als de Amerikaanse overheid, laten de gijzelaars aan hun lot over, en willen er liefst zo weinig mogelijk met te maken hebben (Singer P.W., 2003a, p.210 & 2005, March 1).

De *Private Military Companies* die ingezet worden door de Amerikaanse regering dienen als *Force Multipliers*. Aangezien er een 'troop cap' werd opgelegd op het aantal officiële troepen dat men mag sturen, zal men voor de niet-kerntaken contractanten inhuren. Op die manier kan men ondanks de troepenbeperking een maximaal aantal soldaten sturen, want het zijn

contractanten die instaan voor het onderhoud van het materieel, opleidingen en verkenning – en spionagevluchten (US Combined Arms Support Command, 2003, p.1-1). Er bestaat natuurlijk ook een limiet op het aantal contractanten die men mag sturen. Dit kan men evenwel op een handige manier ontwijken. In de wettekst staat immers dat de beperking enkel betrekking heeft op Amerikaanse soldaten en contractanten, en dus niet voor buitenlandse PMC-werknemers (section 3204(f) of Title III, Chapter 2, of the Emergency Supplemental Act, 2000). Zo komt de meerderheid van de werknemers van Dyncorp uit het buitenland, Guatemala, Peru en Colombia en slechts een derde van het personeel komt uit de Verenigde Staten. Dit heeft als bijkomstig voordeel dat als er doden vallen, het risico op negatieve publiciteit en onderzoek afneemt, aangezien het niet gaat over Amerikaanse onderdanen (Miller T.C., 2001, August 18). Of zoals een voormalige VS ambassadeur in Colombia het stelt: "It's very handy to have an outfit not part of the U.S. armed forces, obviously. If somebody gets killed or whatever, you can say it's not a member of the armed forces. Nobody wants to see American military men killed."(De La Garza P. & Adams D., 2000, December 3). Een andere manier om de *'troop cap'* te overschrijden, gebeurt door de PMC simpelweg een contract te laten afsluiten met de Colombiaanse overheid. Dit is bijvoorbeeld het geval bij Military Professional Resources Inc. (Forero J., 2001, May 18).

De activiteiten van de Verenigde Staten in Colombia vormen een probleem als men ze zou moeten uitvoeren volgens een officieel buitenlands beleid. Ze bevinden zich op de grens van het politiek toelaatbare. Door in die gevallen PMC's te gebruiken, valt het voor de VS veel makkelijker om enige kritieken te ontcrachten. Contracten waarvan de waarde niet hoger ligt dan 50 miljoen dollar, moeten trouwens niet de goedkeuring krijgen van het Congress en zijn ook niet onderworpen aan de Freedom of Information Act. Het is dus moeilijk om te weten welke opdrachten de PMC's allemaal uitvoeren (Singer P.W., 2003a, p.210 & 2005, March 1).

5.4. Waarom Colombia zo belangrijk is

Men kan zich afvragen waarom de Verenigde Staten zoveel geld pompen in Colombia. Op deze vraag zijn verscheidene antwoorden mogelijk waaruit zal blijken dat het conflict in Colombia voor de VS inderdaad meer is dan alleen maar een drugsoorlog, en het over een potentieel beschikt om uit te groeien tot een grootschaliger conflict.

Eerst en vooral is er de historische band tussen de Verenigde Staten en Latijns-Amerika, dat men beschouwt als de achtertuin van de VS. In het verleden hebben ze er wel vaker voor gezorgd dat er in Latijns-Amerika bevriende regimes aan de macht konden komen.

Dit brengt ons dan bij de situatie vandaag. Colombia is belangrijk voor de VS omdat er in de regio steeds meer regeringen aan de macht komen die zich verzetten tegen de Amerikaanse inmenging in hun land. Denken we maar aan het Venezuela van Hugo Chavez, het Bolivia van Evo Morales, Peru, Brazilië en andere landen (Naim M., 2006, gennaio 16). Het is zoals Hugo Chavez stelt in een artikel in Newsweek (2005, October 10, p.76): “Latin America today is going to the left and not to the right.” Men kan hierbij opmerken dat Colombia het enige land is in Zuid-Amerika dat zich aangesloten heeft bij de ‘coalition of the willing’ (Schifferes S., 2003, March 18). Vandaar dat de VS Colombia ook steunen in hun strijd tegen de linkse guerrilla’s. Mochten zij er ooit in slagen om de Colombiaanse regering te kunnen omverwerpen, dan zou dit het hele gebied kunnen destabiliseren en de economische voordelen van de VS in gevaar kunnen brengen. De Verenigde Staten zouden dan immers met een links Zuid-Amerika te maken krijgen, waarin het moeilijker zou kunnen worden om politieke en economische compromissen te sluiten.

Nu dat het conflict in Colombia voor de Verenigde Staten ook in het kader valt van de oorlog tegen terreur, vormt dit nog een extra reden, of eerder voorwendsel, om te interveniëren (Contreras J., 2002, March 25).

De economische voordelen vormen ook een niet te onderschatten argument. Ten eerste bestaat er tussen de VS en Colombia een belangrijke handel en investeren veel Amerikaanse bedrijven in het gebied. In 2005 bedroeg de Amerikaanse export naar Colombia bijna 5 miljard dollar en de import meer dan 8 miljard dollar (U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, internet, last update: 2006, January 10). Verder is het ook zo dat Colombia beschikt over belangrijke olie –en gasvoorraden (US Department of State, 2003, February 3). Een vice-president van Occidental Petroleum Corp., die werkzaam zijn in Colombia’s tweede grootste olieveld nabij Cano Limon, stelde dat Colombiaanse olie van vitaal strategisch belang is voor de Verenigde Staten omdat ze op die manier minder afhankelijk worden van de olie uit het Midden Oosten (Fratepietro S., 2001, July 1; Penhaul K., 2001, July 15).

Als laatste puntje is er dan nog het officiële verhaal van de strijd tegen drugs. Aangezien Colombia een belangrijke leverancier is van cocaïne en heroïne in de wereld en de Verenigde

Staten, respectievelijk 75% en 90% van deze drugs, vormt Colombia een belangrijk mikpunt voor de VS in haar drugsbestrijdingsprogramma (US Department of State, 2003, February 3). Men kan zich echter de vraag stellen in hoeverre de gebruikte tactiek doeltreffend is. *'Plan Colombia'* heeft er voor gezorgd dat de productie van coca en de drughandel in Colombia zelf verminderd is, maar zowel in de VS, Europa als de rest van de wereld blijven de drugs circuleren en zijn de prijzen zelfs gedaald ten opzichte van 2000. De productie en handel hebben zich uiteindelijk gewoon verplaatst naar de buurlanden, Bolivia en Peru (Battles won, a War still lost, 2005, February 12). Op deze manier bestaat het gevaar dat de drugsoorlog zich ook zal uitbreiden tot deze buurlanden, wat eigenlijk al het geval is met het fameuze *'Andean Counterdrug Initiative'*. Hierbij gaat men op dezelfde manier te werk als in Colombia, maar dan in andere Latijnsamerikaanse landen (Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs, 2005, July 6). Tegelijkertijd vormt het *'Andean Counterdrug Initiative'* een vervolg op *'Plan Colombia'* dat eind 2005 afgelopen is (Military Assistance Request 2006 Western Hemisphere, p.507-510).

Het programma bestaat dus vooral uit militaire hulp die ook aangewend wordt in de strijd tegen de guerrilla's, die ondertussen als terroristen zijn bestempeld. Terwijl het voorgesteld wordt als een strijd tegen drugs, neemt het in werkelijkheid een grotere dimensie aan. Het gebruik van PMC's is hierbij handig. Men kan ze inzetten voor bepaalde risicovolle opdrachten, die verboden zijn voor reguliere soldaten. Als er slachtoffers vallen, dan zijn het geen Amerikaanse militairen, maar werknemers van een privaat bedrijf die door rebellen verrast werden, en zal er dus ook minder ruchtbaarheid aan besteedt worden.

6. De Private Military Company en het Internationaal Recht

In dit deel zullen we de relatie tussen de *Private Military Companies* en het Internationaal Recht bespreken. Zoals al duidelijk werd in het eerste hoofdstuk bestaat er omtrent de geprivatiseerde militaire industrie weinig of geen regelgeving, zowel op het nationale als internationale niveau. Voor de gewone onafhankelijke huurlingen bestaan er daarentegen wel een aantal conventies en regels om hun activiteiten te verbieden of aan banden te leggen. Belangrijk daarbij zijn het aanvullend protocol op de conventie van Genève van 1977, de conventie van de Organisatie voor Afrikaanse Unie van 1977 voor de eliminatie van 'mercenarism' in Afrika en de internationale conventie tegen de rekrutering, gebruik, financiering en opleiding van huurlingen van de Verenigde Naties van 1989.

Op al deze conventies bestaan natuurlijk heel wat kritieken die we aan bod zullen laten komen. Niettegenstaande deze kritieken, kunnen ze een bruikbare basis vormen om de activiteiten van PMC's in de praktijk te regelen, mits een aantal aanpassingen.

Vooraleer we verder gaan, zullen we de bestaande wetgevingen en definities met betrekking tot huurlingen nader bekijken. De eerste definitie is deze van het aanvullend protocol op de conventie van Genève, bekrachtigd in 1979 (Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol 1)). In artikel 47, paragraaf 2 van dit document vindt men de volgende definitie:

A mercenary is any person who:

- (a) Is specially recruited locally or abroad in order to fight in an armed conflict;
- (b) Does, in fact, take a direct part in the hostilities;

- (c) Is motivated to take part in the hostilities essentially by the desire for private gain and, in fact, is promised, by or on behalf of a Party to the conflict, material compensation substantially in excess of that promised or paid to combatants of similar ranks and functions in the armed forces of that Party;
- (d) Is neither a national of a Party to the conflict nor a resident of territory controlled by a Party to the conflict;
- (e) Is not a member of the armed forces of a Party to the conflict; and
- (f) Has not been sent by a State which is not a Party to the conflict on official duty as a member of its armed forces.

In paragraaf 1 van ditzelfde artikel staat verder ook nog dat een huurling geen recht heeft op het statuut van *'Prisoner of War'*. De andere twee conventies die we nog zullen aanhalen, hebben zich op de bovenstaande gebaseerd, maar hebben er elk iets aan toegevoegd. Het eerste is de *convention for the elimination of mercenarism in Africa* (July 1977) van de Organisatie voor Afrikaanse Unie dat in 1985 van kracht is gegaan. Deze conventie nam de definitie over van het aanvullend protocol op de conventie van Genève, maar vermeldt in artikel 1, paragraaf 2 ook expliciet dat als een staat of enige andere partij een beroep doet op huurlingen, dit in strijd is met de conventie.

The crime of mercenarism is committed by the individual, group or association, representative of a State and the State itself who with the aim of opposing by armed violence a process of self-determination, stability or the territorial integrity of another State, that practises any of the following acts:

- a) Shelters, organises, finances, assists, equips, trains, promotes, supports or in any manner employs bands of mercenaries;
- b) Enlists, enrolls or tries to enrol in the said bands;
- c) Allows the activities mentioned in paragraph (a) to be carried out in any territory under its jurisdiction or in any place under its control or affords facilities for transit, transport or other operations of the above mentioned forces.

The International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries (G.A. Res. 34, U.N. GAOR, 44th Sess., Supp. No. 43, at 590, U.N. Doc. A/44/43 (1989), 29 I.L.M. 91) is de tweede conventie die we hier aanhalen. Men gebruikt opnieuw dezelfde definitie als artikel 47 van het eerste aanvullende protocol op de conventie

van Genève, maar de definitie wordt ook hier uitgebreid op situaties waarbij een huurling helpt om een regering omver te werpen of de stabiliteit van een staat te ondermijnen (Article 1, paragraph 2).

A mercenary is also any person who, in any other situation:

a) Is specially recruited locally or abroad for the purpose of participating in a concerted act of violence aimed at:

(i) Overthrowing a government or otherwise undermining the constitutional order of a State;

or

(ii) Undermining the territorial integrity of a State.

Verder wordt in artikel 2 van dit document ook nog vermeldt dat iedereen die huurlingen rekruteert, financiert of traint, een misdaad begaat die in strijd is met de conventie.

6.1. Tekortkomingen van de huidige regulatie in het Internationaal Recht

De bovenstaande definities zijn allesbehalve eenduidig en praktisch toepasbaar. Het gaat hier over huurlingen en niet over *Private Military Companies*, en het zal nog moeilijker zijn om deze conventies te laten gelden op iemand die deze activiteiten daadwerkelijk stelt. Voor een bedrijf in de geprivatiseerde militaire industrie zal de toepassing praktisch onmogelijk zijn (Singer P.W., 2004a, p.524). Daar komt nog eens bij dat de wil om deze nieuwe industrie te reguleren vaak ontbreekt. Het overgrote deel van de klanten van PMC's zijn overheden, die er een beroep op doen omdat ze hun militaire capaciteiten willen uitbreiden, of omdat hun bestaande leger niet professioneel genoeg is. Het blijft dus maar al te vaak bij woorden als het gaat over de regulatie van huurlingen en PMC's, omwille van de nationale belangen, allerlei beperkingen die men er wil aan toevoegen of tegenstrijdige prioriteiten, waarbij de controle over de activiteiten van PMC's niet bovenaan op de agenda staat (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.66). Verder is er nog het probleem van de moeilijkheid om tot een consensus te komen over een internationale regelgeving. Zelfs als men er in zou slagen om een overeenkomst te bereiken, zal het heel wat inspanning vereisen om deze ook daadwerkelijk uit te voeren (Holmqvist C., 2005 January, p.45).

Dat er in de praktijk dus geen vooruitgang geboekt wordt, kan men nog het best illustreren met het voorbeeld van het ratificatieproces van de *The International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries*. Deze conventie, opgesteld in 1989, werd pas van kracht toen in 2001, Costa Rica de 22^{ste} staat was die het geratificeerd heeft. De landen die uiteindelijk het meeste gebruik maken van de private militaire industrie ontbreken op het lijstje dat het verdrag bekrachtigd heeft (UK House of Commons, 2001, p.22).

Het is belangrijk om te onthouden dat al de vroegere conventies betrekking hebben op de individuele huurling, terwijl PMC's een recent fenomeen zijn waarbij enige regelgeving schaars is. PMC's zijn bedrijven die militaire diensten aanbieden. Onder het bestaande Internationaal recht zijn individuen die dit doen, strafbaar. Werknemers van PMC's daarentegen, worden niet aanzien als individuen, maar als een deel van het geheel. Op die manier is de bestaande wetgeving op hen dus niet van toepassing (Singer P.W., 2004a, 532). Isenberg D. (2004, p.12) merkt dus terecht op dat de conventies vooral betrekking hebben op de klassieke activiteiten van de *'soldiers of fortune'*, zoals bijvoorbeeld het omverwerpen van een regime, en deze trachten te veroordelen. De activiteiten van PMC's zijn hier grotendeels niet aan gebonden.

Een andere kritiek betreft het feit dat de definities cumulatief zijn. Dit betekent dat alle punten die opgesomd worden in de definitie, van toepassing moeten zijn vooraleer men iemand kan bestempelen als een huurling (UK House of Commons, 2002, p.6). Singer P.W. (2004a, p.529) stelt dat men hierdoor gemakkelijk de conventies kan omzeilen. Zo wordt er meestal op gewezen dat huurlingen enkel gemotiveerd zijn omwille van het geld dat ze er voor ontvangen. Men kan natuurlijk nooit met zekerheid weten wat de werkelijke reden is waarom iemand bereid is om te gaan vechten. Om zich van het statuut van huurling te distantiëren, kan een buitenlandse strijder die geld krijgt om te vechten in een conflict beweren dat hij of zij gemotiveerd was door andere factoren. Zo kan men argumenteren dat men zich geroepen voelde omwille van het avontuur of de rechtvaardigheid van hun zaak. Bij dit laatste punt zou men de huurlingen dan kunnen bestempelen als vrijwilligers die overtuigd zijn van hun zaak en omwille van ideologische of religieuze opvattingen gaan vechten. Voorbeelden hiervan zijn de Islamitische strijders in Afghanistan, Tsjetsjenië, de Balkan en de buitenlandse verzetstrijders in Irak (UK House of Commons, 2002, p.7).

Een andere mogelijkheid om de conventies te omzeilen, is het tijdelijk toekennen van de nationaliteit van een partij die in het conflict is betrokken. Op die manier is men geen buitenlandse strijder meer, en kan men op basis van de definitie vastgesteld in de conventie niet langer vervolgd worden (Singer P.W., 2004a, p.533).

Een andere kritiek slaat op de *OAU Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa*. In artikel 1, paragraaf 3 verklaart deze conventie dat iedereen die zich profileert als een huurling en die de punten overtreedt die opgesomd zijn in paragraaf 1 en 2, aanzien zal worden als iemand die de vrede en veiligheid op het Afrikaanse continent in gevaar brengt, en in overeenstemming zal gestraft worden. Het probleem hierbij is dat als het conflict een burgeroorlog is, dit niet meer van toepassing is. Kufuor K.O. (2000, p.202-203) stelt dat als bij interne conflicten de territoriale integriteit en stabiliteit van andere staten niet in het gedrang komt, het geen probleem vormt voor overheden om huurlingen aan te werven. Singer P.W. (2004a, p.529) wijst ook op deze problematiek. Afrikaanse overheden kunnen dus huurlingen of PMC's in dienst nemen, zolang het maar is om zichzelf te beschermen tegen dissidente groeperingen binnen de eigen nationale grenzen.

De VN conventie uit 1989 trachtte deze problemen aan te pakken. Niet door opnieuw een definitie op te stellen van wat een huurling is en op die manier degenen die er aan voldoen bestraffen, maar door het gebruik ervan illegaal te maken. Artikel 2 stelt dat het een overtreding is op de conventie om huurlingen te rekruteren, gebruiken, financieren of op te leiden. In artikel 5 verbinden de verdragspartijen zich er toe dat ze zelf geen gebruik zullen maken van huurlingen en hun activiteiten ook zullen verbieden op hun grondgebied. Als laatste punt kunnen we nog artikel 9 aanhalen, dat stelt dat de verdragspartijen elke overtreding op de conventie zullen bestraffen (Nossal K.R., 2001, p.471). De VN conventie is er echter niet in geslaagd om een grote verandering teweeg te brengen. Ten eerste was er de slechte timing. In 1989 begon de geprivatiseerde militaire industrie net vorm te krijgen, en werd de regulatie van individuele huurlingen steeds minder relevant. Ten tweede bleef men vasthouden aan de definiëring vastgelegd in het aanvullend protocol op de conventie van Genève en waren de aanpassingen vrij vaag. Verder bleef het cumulatieve aspect ook nog altijd behouden (Singer P.W., 2004a, p.531).

Voor PMC's bestaat er op het vlak van het Internationaal Recht dus geen of weinig regelgeving. Dit komt omdat er op de eerste plaats al geen duidelijke formulering is van wat men moet verstaan onder het concept huurling en PMC. Ten tweede bestaat er geen controlemechanisme die er voor zou kunnen zorgen dat de bestaande conventies worden nageleefd en verder aangepast worden. Dit betekent wel niet dat PMC's niet onderhevig zouden zijn aan het recht. Als er op internationaal vlak enige regelgeving ontbreekt, dan zal men gaan kijken naar de wetgeving op nationaal vlak.

Singer P.W. (2004a, p.534) en Nossal K.R. (2001, p.467) merken wel op dat ook hier weer een aantal problemen opduiken. Een eerste is de manier waarop PMC's georganiseerd zijn. Het zijn bedrijven die operen op een globaal niveau. Als een overheid zich te veel bemoeit met hun activiteiten, dan kunnen ze makkelijk verhuizen naar een land waar de wetgeving soepeler is. PMC's kunnen zich ook gewoon aanpassen aan een eventuele nieuwe wetgeving, zodat ze er niet langer meer aan onderhevig zijn. Verder vormt de kwestie van de extraterritoriale uitvoering van een nationale wetgeving een belangrijk knelpunt voor de goede werking van diezelfde wetgeving (Holmqvist C., 2005 januari, p.54). De enige oplossing om dit euvel te overstijgen, bestaat in een internationale samenwerking.

Het tweede probleem kan men aan het eerste koppelen. PMC's handelen vaak in zwakke of mislukte staten. De lokale autoriteiten beschikken niet over de wil of de macht om op te treden tegen PMC's. Het zal dan ook vaak in deze landen zijn, dat PMC's zich zullen vestigen (Singer P.W., 2004a, p.535).

De laatste problematiek komt overeen met de problemen op het internationale niveau. Het is immers zo dat de wetgeving op nationaal vlak even onbestaand of onbruikbaar is als op internationaal vlak.

6.2. Problematiek bij het uitblijven van een internationale regulering

Door de afwezigheid van een internationale regulering met betrekking tot de private militaire industrie, bestaan er heel wat problemen in verband met het statuut van de werknemers van een PMC, de mensenrechten, de gedragscodes die ze moeten volgen en de controle over en aansprakelijkheid voor hun activiteiten.

6.2.1. Aansprakelijkheid en controle

Zoals al duidelijk werd, vallen de *Private Military Companies* niet onder de bestaande internationale rechtsregels die betrekking hebben op huurlingen. Hetzelfde geldt voor de nationale wetgeving, waar die al bestaat. Als deze er toch zou zijn, dan blijft de moeilijkheid bestaan om ze feitelijk toe te passen. Het valt immers vaak voor dat de contractanten geen eigen ingezetenen zijn van het land waarin ze actief zijn (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.56). Deze laatste opmerking is belangrijk. Het internationaal recht zou het statuut van de werknemers van een privaat militair bedrijf moeten vastleggen. Zolang dit echter niet gebeurd is, vallen deze contractanten derhalve onder het nationaal recht van het land waarin ze opereren. Stel dat ze daar fouten of misdaden begaan, dan zouden ze volgens de wetten van dat land moeten berecht worden. Het grote probleem dat hierbij de kop opsteekt, betreft het feit dat PMC's vaak werkzaam zijn in falende staten en conflictzones waar enig rechtssysteem ontbreekt of ontoereikend is. In dat geval zal de zaak doorgeschoven worden naar de nationale wetgeving van het land vanwaar de contractant afkomstig is. Aangezien er op dit niveau ook nog geen effectieve en concrete wetten bestaan rond dit fenomeen, kan men stellen dat deze contractanten over een bepaalde vorm van immuniteit beschikken (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.59).

Als voorbeeld kunnen we hier de situatie in Irak aanhalen. Isenberg D. (2004, p.45-47) stelt dat door de afwezigheid van enige regelgeving op internationaal vlak, de PMC's in Irak 'carte blanche' hebben. Hij toont dit aan met het 'order No17' van de *Coalition Provisional Authority* (CPA) waarin staat dat alle internationale (dus niet – Irakese) contractanten immuun zijn voor de Irakese wetgeving en dat ze enkel onderhevig zijn aan de wetgeving van de staat waarvan ze afkomstig zijn. Amerikaanse PMC's zijn bijgevolg onderworpen aan de Amerikaanse wetgeving. Nu is het wel zo dat in de Verenigde Staten enkel die bedrijven die een rechtstreeks contract hebben met de overheid vervolgbaar zijn. Een feit dat zich nog nooit voorgedaan heeft. Men kan er hier nog bij opmerken dat er uiteindelijk slechts acht PMC's zijn, die zo een rechtstreeks contract hebben, en dat het Pentagon bovendien weinig overzicht heeft over de verschillende subcontractanten (Isenberg D., 2004, p.29; *Dangerous Work*, 2004, April 10). Als contractanten fouten of misdaden begaan, dan zullen de media deze trouwens eerder toeschrijven aan de reguliere soldaten dan aan de contractanten, aangezien de grens tussen beide vaak onduidelijk is. Het is dan ook de officiële soldaat, die de zondebok zal zijn.

Als laatste puntje kunnen we nog stellen dat soldaten van een regulier leger steeds verantwoording zullen verschuldigd zijn voor hun daden aan hun oversten. Als deze fouten of misdaden begaan, kunnen ze dus voor de krijgsraad gebracht worden. Voor het personeel van een *Private Military Company* zou dit onder het internationaal humanitair recht ook het geval moeten zijn. Omwille van de redenen die hierboven werden aangehaald blijft dit echter grotendeels bij de theorie (UK House of Commons, 2002, p.14).

6.2.2. *Het statuut van de contractanten*

Het statuut van degenen die betrokken zijn in een gewapend conflict is een belangrijk gegeven. Belangrijk omwille van de legitimiteit en rechten die het aan de betrokkenen verleent.

Contractanten zitten hier echter opnieuw in een tussenpositie. Het zijn geen '*lawful combatants*', want ze behoren niet tot een regulier, nationaal leger. Tegelijkertijd zijn het ook geen '*noncombatants*', want ze voeren taken uit die tot de militaire sfeer behoren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.57). Op vlak van hun wettelijk statuut kan men militaire contractanten gelijkstellen met de vermeende terroristen en onwettige soldaten die vastgehouden worden op Guantanamo Bay (Singer P.W., 2005). Gewapende contractanten lopen bijgevolg een groter risico dan de reguliere soldaten. Ten eerste omdat het moeilijker wordt voor hun tegenstanders om beide te onderscheiden en om dus de regels na te leven. Het tweede grotere risico handelt over de kwestie van het krijgsgevangenenstatuut.

Onder het internationaal gewoonterecht werden huurlingen op dezelfde manier behandeld als andere strijders en in het geval dat ze gevangen werden genomen, kregen ze het statuut van oorlogsgevangenen of '*prisoner of war*' (POW). Met het aanvullend protocol van 1977 op de conventie van Genève, meer bepaald artikel 47, werd deze situatie grondig gewijzigd (Singer P.W., 2004a, p.525-527). Met dit aanvullend protocol werden huurlingen vanaf dan als '*outlaws*' beschouwd (Adams T.K., 1999, p.105). Artikel 47, paragraaf 1 stelt dat een huurling geen recht heeft op een statuut van '*prisoner of war*' (Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol 1), 1977).

1. A mercenary shall not have the right to be a combatant or a prisoner of war.

Het protocol verbiedt echter niet om huurlingen of contractanten een gelijkwaardige behandeling te geven. Daarenboven beschikken gevangen genomen huurlingen of contractanten over het fundamentele recht om menswaardig behandeld te worden (United Nations Factsheet No28, 2002, p.15). Singer P.W. (2005) beweert dat als contractanten krijgsgevangen genomen worden, het uiteindelijk hun tegenstanders zullen zijn die hun statuut bepalen. Met andere woorden, het lot van gevangen genomen contractanten ligt in handen van hun vijand.

6.2.3. Gedragscodes

Reguliere soldaten vechten steeds rond een bepaalde set van '*rules of engagement*'. Regels die bepaald worden door de belangen en strategieën van de staat waartoe men behoort. Personeel van een PMC daarentegen, is niet verplicht om deze regels en orders van het leger op te volgen. Het is wel zo dat een aantal *Private Military Companies* hun eigen '*rules of engagement*' hebben vastgelegd (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.59).

6.2.4. Mensenrechten

Private Military Companies kunnen een belangrijke uitdaging vormen voor de naleving van de mensenrechten in een gewapend conflict. Als men een internationale regelgeving wil opstellen, zal dit een punt moeten vormen waar men veel aandacht aan zal moeten besteden. De PMC's zelf zijn niet onderworpen aan vele aspecten van het internationaal recht. De mensenrechten zijn enkel bindend voor staten, wat niet wil zeggen dat PMC's niet zouden kunnen vervolgd worden, als ze deze zouden overtreden. Het zijn uiteindelijk de staten die een beroep doen op de PMC's, die verantwoordelijk zullen worden gesteld voor eventuele misdrijven (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.67). Opnieuw is er hier echter het probleem van de onwil of onkunde van de staten om dit ook effectief te doen.

Men moet wel opmerken dat het niet alleen contractanten kunnen zijn die misdaden tegen de menselijkheid begaan. Ook reguliere soldaten kunnen zich hier aan bezondigen. We zullen verder nog zien dat het niet zo is dat soldaten van een regulier leger beter gekwalificeerd zouden zijn dan contractanten, integendeel zelfs (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.74; Howe H., 2001, p.194). In het groenboek van het Britse House of Commons (2002, p.17) merkt men verder nog op dat de grove mensenrechtenschendingen eerder voorkomen in het

geval van de traditionele huurlingen. Individuen die alleen werken en aan niemand verantwoording verschuldigd zijn. Bovendien zullen PMC's die bezorgd zijn om hun reputatie, alles in het werk stellen om zulke situaties te vermijden. Niettemin blijft het een kwestie waar men rekening zal met moeten houden.

6.3. Een internationale regulering?

Vooraleer we kunnen komen tot een internationale of nationale regulering die algemeen aangenomen wordt en uitvoerbaar is, zullen er eerst een aantal knelpunten moeten overwonnen worden. Zo kan men vier punten opnoemen waaraan men het hoofd zal moeten bieden en die noodzakelijk zijn om tot een regulering te komen.

Ten eerste moet de wet van de staat waar de *Private Military Company* werkzaam is, uitvoerbaar zijn of moet de wet van het moederland waar de *Private Military Company* geregistreerd staat, toepasbaar zijn. Zoals we al gezien hebben, staan beide vereisten nog helemaal niet op punt (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.67).

Een tweede kwestie is dat de wet betreffende PMC's van het moederland extraterritoriaal zou moeten zijn. Dus ook van toepassing in andere landen. Dit is een cruciaal punt, aangezien de meeste PMC's werkzaam zijn in het buitenland en dan ook nog eens in die landen waar de wet niet langer geldt (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.67; Singer P.W., 2004a, p.535). Helaas, in een internationaal systeem dat nog steeds gedomineerd wordt door het ideaal van de nationale soevereiniteit, zal het bijgevolg extra moeilijk worden om een extraterritoriale wetgeving er zijn ingang te laten vinden (Nossal K.R., 2001, p.468).

Vervolgens wordt er opgemerkt dat verschillende nationale of regionale reguleringen gestandaardiseerd moeten worden. Men kan hiervoor twee argumenten aanhalen. Als een PMC in het ene land onder een streng beleid zou vallen, terwijl dit voor PMC's in andere landen niet het geval zou zijn, dan zou men uiteindelijk weggeconcentreerd worden van de internationale markt (Sandline International, 2002, p.6). Het tweede argument betreft de mogelijkheid van '*shopping around*'. Vanaf het moment dat de overheid van het land waar de

PMC staat ingeschreven, zich te veel moeite met de gang van zaken, of te veel vragen begint te stellen, dan kan deze gewoon verhuizen naar een land waar de overheid minder moeilijk doet (UK House of Commons, 2002, p.21). Een standaardisatie zou deze mogelijkheden kunnen vermijden.

Ten laatste kan men nog aanhalen dat een nationale, regionale of internationale regelgeving de steun moet krijgen van de hoofdrolspelers, namelijk de private militaire industrie zelf. Men zal ze er dus moeten bij betrekken, want als zij er niet met akkoord gaan, zullen ze het ook niet naleven. Vandaar dat vele PMC's te vinden zijn voor een vorm van zelfregulatie (Sandline International, 2002, p.6). Om er dan op toe te zien dat de PMC's daadwerkelijk de regels naleven, zal er ook een soort van controleorgaan moeten tot stand komen. Voor het verkrijgen van informatie over de activiteiten van PMC's in het buitenland, is men nu al te vaak afhankelijk van nieuws dat doorsijpelt via journalistieke bronnen. Men moet er wel op toe zien dat men de sector niet al te veel wil reguleren. Anders zal de wetgeving niet uitvoerbaar zijn en bijgevolg ook niet nageleefd worden (Singer P.W., 2004a, p.536 & p.543).

Als men wil komen tot een internationale regelgeving, zal men minstens deze aandachtspunten in het achterhoofd moeten houden. Het kan bovendien raadzaam zijn om eerst te gaan kijken naar de vorderingen in dit terrein op het nationale niveau. Dit kan immers leiden tot een spill-over effect, waarbij andere landen de wetgeving overnemen (Ortiz C., 2004, p.211). Verder kan het ook de basis vormen voor een regulering op internationaal niveau.

6.4. Nationale regulering als springplank naar een internationale

Hieronder zullen we de pogingen bekijken van de Amerikaanse overheid om een bepaalde regelgeving op te leggen aan de *Private Military Companies* en hun activiteiten. Zoals reeds hoger is vermeld, vormt dit een belangrijk gegeven, aangezien het als model zou kunnen staan voor een internationale regulering. De bestaande wetten en pogingen tot regulatie in de Verenigde Staten lijkt me een mooi vertrekpunt, omdat het juist deze staat is die het meeste gebruik maakt van de private militaire industrie en het ook daar is dat deze zich gevormd heeft.

Een eerste belangrijke wet is de *'US Arms Export Control Act'* van 1968. Deze wet reguleert de wapenhandel en export van militaire diensten. Onder die militaire diensten verstaat men onder andere logistieke ondersteuning, militair advies en opleidingen. Net de diensten die de *Private Military Companies* aanbieden. De *'US Arms Export Control Act'* legt verder ook vast in welke gevallen er wapens en militaire diensten mogen uitgevoerd worden. Dit kan gaan van redenen voor zelfverdediging tot interne veiligheid (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.105). Het *'International Transfer of Arms Regulations'* (ITAR), dat de uitvoering is van de *'US Arms Export Control Act'*, stelt dat iedereen die deze diensten levert of wapens uitvoert, zich moet laten registreren en een licentie moet verkrijgen bij het *'Department of State's Office of Defense Trade Controls'* (ODTC). Dit betekent dus dat PMC's de goedkeuring moeten krijgen van het *US State Department* vooraleer ze hun diensten kunnen verkopen in het buitenland (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.105; Nossal K.R., 2001, p.467; Ortiz C., 2004, p.212). In het geval dat een verkoopovereenkomst van wapens of militaire diensten de kaap van vijftig miljoen dollar overschrijdt, is de VS - regering verplicht om het *Congress* op de hoogte te brengen, vooraleer men een licentie toekent aan het bedrijf. Op die manier heeft het *Congress* de mogelijkheid om het toekennen van de licentie te blokkeren, tenzij de president uitdrukkelijk vermeldt dat het gaat over een noodsituatie in het nationale belang (Ortiz C., 2004, p.214).

Men kan hier evenwel een aantal belangrijke opmerkingen aan toevoegen. Zo is er het feit dat vele contracten onder de grens van vijftig miljoen dollar vallen, of gewoonweg opgebroken worden als ze het wel overschrijden. Op die manier ontwijkt men de controle van het *Congress* en zijn de contracten ook niet onderworpen aan de *'Freedom of Information Act'* (Singer P.W., 2004a, p.539; Macomber S., 2004, p.29). Brooks D. (2002, p.4) bemerkt verder nog dat PMC's die werken via het ITAR, geacht worden de stilzwijgende goedkeuring te krijgen van de overheid en dus deel uit te maken van het buitenlands beleid van een overheid. Dit kan op zijn beurt grote gevolgen hebben voor de internationale relaties. Tenslotte is er nog het feit dat er geen controlemechanisme bestaat dat, eenmaal een vergunning werd toegekend, kan nagaan of de PMC's hun contracten naar behoren uitvoeren (Ortiz C., 2004, p.214; Singer P.W., 2004a, p.539).

Naast de *'US Arms Export Control Act'* en de *'International Transfer of Arms Regulations'*, kunnen *Private Military Companies* hun diensten ook nog aanbieden via het *'US Department of Defense Foreign Military Sales'* (FMS) programma. In dit geval heeft men geen

vergunning nodig van het *US State Department*, maar worden de contracten rechtstreeks afgesloten met het Pentagon (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.106).

Als laatste belangrijk document in de Amerikaanse wetgeving omtrent de private militaire industrie kunnen we nog de ‘*Military Extraterritorial Jurisdiction Act*’ van 2000 aanhalen. Het is een wet:

to establish Federal jurisdiction over offenses committed outside the United States by persons employed by or accompanying the Armed Forces, or by members of the Armed Forces who are released or separated from active duty prior to being identified and prosecuted for the commission of such offenses, and for other purposes. (Military Extraterritorial Jurisdiction Act of 2000, Public Law 106-523—Nov. 22, 2000; eigen benadrukking)

Deze wet had als doel, contractanten die in het leger werkzaam zijn en er ook militaire taken vervullen, aansprakelijk te kunnen stellen voor eventuele wandaden. Voordien was dit immers niet het geval en was de militaire wetgeving enkel van toepassing op soldaten. Men moet er wel bij opmerken dat deze wet enkel van toepassing is op contractanten die rechtstreeks voor het *US Department of Defense* werken. Contractanten die voor een andere overheidsinstelling werken, vallen er dus buiten (Singer P.W., 2004a, p.537). De Amerikaanse justitiële overheid heeft nu de mogelijkheid om Amerikaanse contractanten verbonden aan het *Department of Defense*, te vervolgen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.60). Perlak J.R. (2001, p.95) stelt in zijn commentaar op de wet, dat het nog onduidelijk is in welke mate deze een invloed zal hebben op de manier dat het leger gebruik maakt van contractanten en hoe de wet in de praktijk zal functioneren. Dat het nog niet helemaal op punt staat, mag duidelijk worden uit het feit dat nog niemand onder deze wet veroordeeld werd. Zelfs niet de contractanten die betrokken waren in het Abu Ghraib schandaal, aangezien ze niet onder contract stonden met het *Department of Defense* (Macomber S., 2004, p.28).

Men kan nog bemerken dat de knelpunten en moeilijkheden die er blijven bestaan om tot een nationale of internationale regulering te komen, vaak te maken hebben met het feit dat de betrokken overheden deze willen behouden. Het zijn tenslotte de overheden, multinationals die op hun grondgebied actief zijn en werkgelegenheid verschaffen, en internationale organisaties die gebruik maken van de private militaire industrie. Deze industrie aan al te veel regels onderwerpen, zou alleen maar nefast zijn voor hen die er het meeste voordeel uit halen.

Vandaar ook dat al de bestaande conventies en wetten in verband met huurlingen en private contractanten bol staan van achterpoortjes, zodat men alsnog aan enige vervolging kan ontkomen.

6.5. Voordelen van een regulering

Een regulering van de private militaire industrie zal uiteindelijk voordelen opleveren voor alle partijen. Eerst en vooral voor de sector en haar werknemers zelf. Als er degelijke regels zijn opgesteld en een aantal prangende juridische vragen opgelost zijn aangaande bijvoorbeeld het statuut van een contractant, dan zal dit er voor zorgen dat de werknemers van een PMC minder risico's lopen als ze betrokken raken in een gewapend conflict. De private militaire sector zelf zal meer gerespecteerd worden en vele misopvattingen zouden de wereld kunnen uitgeholpen worden.

Degenen die een beroep doen op de private militaire bedrijven, zullen meer vertrouwen kunnen stellen in de sector en minder moeten vrezen voor negatieve publiciteit. Elke overheid, multinational of internationale organisatie die beslist om een PMC in te huren, kan er zich van verzekeren dat ze een verantwoordelijk en respectabel bedrijf in dienst nemen. Minder betrouwbare PMC's zullen immers geen kans meer maken op de internationale markt. PMC's die handelen buiten de bestaande nationale en internationale wetgeving of die zich niet houden aan de militaire codes, zullen al snel van de markt verdwijnen door de concurrentie met PMC's die er zich wel aan houden. De eersten zullen namelijk een slechte reputatie krijgen, waardoor men niet geneigd zal zijn om met deze nog langer een contract af te sluiten (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.130; UK House of Commons, 2002, p.21; Musah A.F. & Fayemi J., 2000, p.234).

6.6. Opties voor een internationale regulering

Hierboven hebben we de problemen en knelpunten besproken, waarmee men rekening moet houden, wil men de private militaire industrie aan regels onderwerpen. In dit deel van het hoofdstuk zullen we enkele voorstellen, die mogelijke oplossingen kunnen bieden aan de problematiek, bekijken en becommentariëren.

6.6.1. Een ban op private militaire diensten

De eerste mogelijkheid die er bestaat, is om gewoonweg de handel in militaire diensten en dus de hele private militaire sector te verbieden. Dit is echter een weinig realistische oplossing. Ten eerste omdat de sector al veel te groot is en er inmiddels al veel te veel geld rond gemeoid is. Verder ontbreekt het ook aan de politieke wil, om zo een drastische maatregel uit te voeren. Een aantal overheden, waaronder de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, steunen de sector aangezien deze hen een nuttig voordeel verschaft voor het uitvoeren van hun buitenlands -en defensiebeleid. Deze staten zullen dus niet al te zeer geneigd zijn om een verbod op te leggen aan de activiteiten van PMC's (Singer P.W., 2004a, p.544; Holmqvist C., 2005, p.42).

Brooks D. (2002, p.1) stelt dat een verbod op de private militaire industrie enkel nefast zou zijn voor degenen die zich in een conflict bevinden, en meer bepaald de burgerbevolking. Een ban op de activiteiten van PMC's zou dus onverantwoordelijk en immoreel zijn, aangezien het vaak enkel nog deze private militaire bedrijven zijn, die bereid zijn om naar die conflictgebieden te gaan, waar andere staten zich liever niet meer wagen. Als men dus voor deze optie kiest, stelt Brooks D. verder, dan moet men eerst met alternatieven op de proppen komen.

Vervolgens heeft men weer te maken met het probleem van de definiëring. Moet men alle activiteiten verbieden, of enkel die waarbij men actief deelneemt aan de oorlogsinspanningen? En waar ligt de grens dan tussen wat actief en passief is? Daarenboven is er opnieuw het probleem van de extraterritoriale werking van een wetgeving. Een ban zou dus internationaal moeten zijn. Deze maatregel zou uiteindelijk slechts een druppel op een hete plaat zijn. PMC's zouden blijven bestaan, maar dan wel ondergronds, waar het nog moeilijker of zelfs onmogelijk zal zijn om ze te controleren (UK House of Commons, 2002, p.23).

Een ban op de activiteiten van PMC's lijkt me bijgevolg niet de meest geschikte oplossing. Het is beter te erkennen dat ze bestaan en met alle betrokken partijen rond de tafel te gaan zitten om tot een oplossing te komen tot de vele juridische en morele vraagtekens die er nog resten. Dit vormt de enige manier om de private militaire industrie te transformeren van een geduchte industrie in een respectabele sector.

6.6.2. Standaardisering en update

Een tweede mogelijke optie om te komen tot een internationale regulering bestaat uit de standaardisering en update van de reeds voorhanden zijnde wetgeving. Een standaardisering van de nationale wetgeving, zodat alle landen dezelfde regels volgen en PMC's niet langer over de mogelijkheid beschikken van '*shopping around*'. Op die manier zou er ook een soort van internationaal regime tot stand kunnen komen (UK House of Commons, 2002, p.22).

Er is tegelijkertijd ook een update nodig. De bestaande conventies en wetgevingen draaien immers allemaal vooral rond het concept huurling. Men zou ze dus moeten aanpassen aan de nieuwe industrie van de *Private Military Companies*. Verder zouden de overheden de bestaande wetgeving ook moeten ratificeren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.116).

6.6.3. Een internationaal controleorgaan

Een derde voorstel en tegelijkertijd misschien ook wel het beste is dat van een internationaal controleorgaan, samengesteld uit experts op het gebied van internationaal recht, vertegenwoordigers van overheden, de academische wereld, non – gouvernementele organisaties en de private militaire bedrijven zelf (Singer P.W., 2004a, p.545). Dit controleorgaan zou zich dan kunnen toeleggen op verschillende knelpunten en vragen die er nog bestaan. In samenwerking met alle partijen zou op die manier een akkoord kunnen bereikt worden om een conventie op te stellen die voor iedereen aanvaardbaar is. Het moet internationaal samengesteld zijn, zodat men op die manier de problemen van extraterritorialiteit en PMC's die naar andere landen verhuizen omwille van een beleid, kan vermijden.

Het zou dan ook deze instantie kunnen zijn die vergunningen verschaft aan PMC's om hun taken uit te voeren (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.120). Niet alleen de respectabele PMC's moeten over een vergunning beschikken, maar ook hun personeel zou een licentie moeten hebben, vooraleer ze diensten kunnen aanbieden. Daarmee kunnen ze dan aantonen dat ze een goede staat van dienst achter de rug hebben. Verder zou elk contract aan een onderzoek moeten onderworpen worden, en niet alleen deze die een bepaald bedrag overschrijden. In het groenboek van het Britse House of Commons (2002, p.24) stelt men evenwel dat dit systeem van vergunningen opnieuw voor een aantal problemen zorgt. Doordat men eerst een licentie moet verkrijgen, kan dit de uitvoering van de taak van een PMC

aanzienlijk doen vertragen. Dit terwijl de snelheid van hun militaire ontplooiing vaak een pluspunt vormt voor het gebruik van PMC's (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.81). Een andere kwestie betreft de militaire geheimhouding. Men doet vaak een beroep op PMC's om een bepaald beleid te kunnen uitvoeren dat men niet al te veel publiek wil maken. Zou nu elk contract aan een onderzoek onderworpen en goedgekeurd moeten worden, dan zouden vele militaire geheimen publiekelijk worden.

Om na te gaan of de PMC's in de praktijk hun taken naar behoren uitvoeren en de internationale wetten niet overtreden, kan men een internationale commissie samenstellen die als een objectieve waarnemer de gebeurtenissen kan observeren. Dit internationaal controleorgaan zou ook over een aantal dwingende machten moeten kunnen beschikken, zodat ze bij eventuele overtredingen, de PMC's of haar werknemers effectief kunnen bestraffen. Hetzij via de nationale wetgeving van het land waar de contractant uit afkomstig is of de PMC geregistreerd staat, hetzij voor het Internationaal Gerechtshof of via een internationaal tribunaal (Singer P.W., 2004a, p.546).

Natuurlijk moet men realistisch blijven. Of er ooit een dergelijke internationale instantie tot stand zal komen, en of deze dan ook naar behoren zou werken of alleen maar een praatbarak zou zijn, is nog maar de vraag. Het feit dat het al heel moeilijk zal zijn om elk land dit controleorgaan te laten erkennen, zegt al genoeg. Vanaf het moment dat er een staat niet met akkoord gaat, kan het systeem niet langer functioneren, aangezien de PMC's zich zouden laten registreren in deze staat, zodat ze buiten het internationale regime om kunnen opereren. Men zal dus moeten verder zoeken naar andere oplossingen.

6.6.4. Zelfregulering

Een andere optie is deze van de zelfregulering. Hierbij zijn het de PMC's zelf die een juridisch kader vastleggen en normen opstellen via de welke ze willen te werk gaan (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.125). De meeste PMC's staan weigerachtig tegenover een regulatie die van buitenaf wordt opgelegd. Ze stellen dat de marktmechanismen de bedrijven zullen bevoordelen of benadelen, naargelang hun optreden en gedrag (Singer P.W., 2004a, p.543). Op die manier trachten de PMC's dan hun reputatie tegenover de buitenwereld te verbeteren en kunnen klanten zich ervan vergewissen welke PMC's zich verbinden aan eigen

vastgelegde normen en zelf de keuze maken (Holmqvist C., 2005, p.47). Het vormt uiteindelijk ook een mogelijkheid om minder betrouwbare PMC's van de markt te verdrijven.

Als voorbeeld kunnen we hier de lobbygroep van de private militaire industrie aanhalen. De '*International Peace Operations Association*' (IPOA). Het bestaat uit 12 PMC's die zich georganiseerd hebben in deze groep. Om de industrie aan een aantal regels te onderwerpen, hebben ze zich er toe gebracht om zelf een set van regels of een gedragscode, op te stellen. Ze verbinden er zich dan ook toe om volgens deze gedragscode te handelen. De reden waarom ze zelf een gedragscode hebben gevormd, motiveren ze als volgt:

IPOA members providing military services undertake their profession with a deep sense of responsibility. They are well aware of the immense potential impact of their services and strive to ensure their capabilities are not misused or abused. Members believe that private firms should be required to be more accountable, transparent and candid about their motivations than similar military organizations operated by states. The companies strongly believe that relevant restrictions and controls are appropriate in the provision of these services in order that they be utilized for the greatest benefit of humanity.

This Code of Conduct seeks to ensure the ethical standards of IPOA member companies operating in conflict/post-conflict environments so that they may contribute their valuable services to be utilized for the benefit of international peace and human security. (IPOA Code of Conduct, 2005, March 31)

In deze *code of conduct* legt men de nadruk op de aspecten van mensenrechten, *transparency*, verantwoordelijkheid, de klanten voor wie ze werken, bescherming en selectie van hun personeel en *rules of engagement*. Er staat bovendien een paragraaf vermeldt, die stelt dat leden van de IPOA, die zich niet aan de regels houden, uit de organisatie zullen weggestuurd worden (IPOA Code of Conduct, 2005, March 31).

Dit vormt onmiddellijk een van de grote kritieken op een zelfregulerend systeem. Er ontbreekt immers een dwingende macht die de PMC's kan verplichten deze regels na te leven of ze te bestraffen als ze dit niet doen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.126). In het geval van de IPOA *Code of Conduct*, kan men de leden die er zich niet aan houden, enkel verwijderen uit de organisatie. Vaak zijn de regels die ze opstellen vaag en blijven ze beperkt tot het eigen bedrijf of de groep waarin men georganiseerd is. Er bestaat dus niet een enkele standaard voor de gehele industrie (Holmqvist C., 2005, p.47).

Het voordeel echter is dat men niet te maken heeft met een starre en moeilijk uitvoerbare wetgeving die opgelegd wordt door een overheid. De PMC's zijn uiteindelijk zelf beter op de hoogte van wat er reilt en zeilt in hun sector en zouden dus beter in staat moeten zijn om aan de talloze problemen het hoofd te bieden. Deze zelfregulering kan verder een positieve aanvulling worden op de nationale en internationale pogingen om een wetgeving op te stellen. Om toch over een controlesysteem en dwangmiddelen te beschikken, zou men een internationale commissie kunnen samenstellen die er op toeziet dat de *Code of Conduct* ook effectief wordt nageleefd (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.125-126).

7. Voordelen van het gebruik van PMC's

In de voorgaande hoofdstukken werd veel aandacht besteedt aan de gevaren en nadelen die het gebruik van *Private Military Companies* met zich meebrengt. Niets is echter zwart-wit, zo ook de problematiek van de privatisering van de oorlog niet. Men kan immers stellen dat er ook voordelen verbonden moeten zijn aan het gebruik van de geprivatiseerde militaire industrie, anders zouden overheden ze niet inzetten. Om de discussie dus in evenwicht te brengen, zullen we in dit deel onze aandacht richten op de positieve bijdragen die PMC's kunnen leveren.

7.1. Hogere kwaliteit

Een eerste positieve aspect van het gebruik van *Private Military Companies* handelt over het feit dat het personeel van PMC's vaak voormalige leden zijn van elite-eenheden en dus over veel ervaring beschikken. Dit betekent een hogere kwaliteit van de troepen die kunnen ingezet worden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.21; Isenberg D., 2004, p.10). Dit vormt vooral een belangrijk punt als men zou opteren voor PMC's in plaats van de toegewezen troepen die landen zenden, voor het uitvoeren van vredesmissies voor de Verenigde Naties. De VN-blauwhelmen die nu ingezet worden zijn vaak van mindere kwaliteit en slecht uitgerust (UK House of Commons, 2002, p.19). Iets waar we verder nog op zullen terugkeren.

Ex-militairen die veel ervaring hebben met het uitvoeren van missies in het buitenland, beschikken ook over een grotere vertrouwdheid met vreemde culturen en andere nationaliteiten en zijn het meer gewoon om met buitenlanders te communiceren (Isenberg D., 2004, p.24). PMC's zullen vaak inwoners van het land waarin men werkzaam is, aanwerven. Ze spreken immers de taal, kennen de cultuur en de omgeving en vormen tegelijkertijd een

economisch voordeel, aangezien de kosten dalen. Men moet namelijk niet langer een beroep doen op tolken en men moet deze werknemers ook minder betalen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.21). Men zou dit kunnen aanzien als een verdere stap in de uitbesteding van militaire taken. Na de overheden, richten ook de PMC's zich steeds meer op hun kerntaken en huren andere bedrijven in voor tolken, transport en onderhoud.

Nog steeds bij dit eerste puntje kan men opmerken dat het personeel van PMC's beter gedisciplineerd zijn dan de soldaten van de meeste reguliere legers. Aangezien het buitenstaanders zijn in het conflict, hebben ze minder redenen om gruwelijkheden te begaan bij wijze van wraak, en zouden conflicten op een 'beschaafdere' (als men het zo mag noemen) manier kunnen opgelost worden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.74-75). Howe H. (2001, p.194) echter bekritiseert deze stelling. Hij stelt dat het net andersom is en dat private contractanten juist meer geneigd zullen zijn om foltering en plunderingen te begaan. Omwille van het feit dat er weinig regelgeving bestaat voor PMC's en het vaak niet zo eenvoudig is om oorlogsmisdadigers te straffen en de verantwoordelijken te vinden, hebben ze uiteindelijk niet zoveel te vrezen voor de daden die ze stellen. De Belgische blauwhelmen die in Rwanda in 1995 een aantal mensen hebben gefolterd, waren uiteindelijk ook buitenstaanders in het conflict, maar hebben toch gruwelijkheden begaan.

7.2. Efficiënter en goedkoper

Een tweede aspect waarover wel veel discussie bestaat, gaat over het feit dat PMC's efficiënter zouden werken en goedkoper zijn dan het reguliere leger. De overheid gaat de niet-militaire taken uitbesteden, wat betekent dat de ontwikkeling van wapensystemen gebeurt door private wapenbedrijven, die er tegelijkertijd het personeel bijleveren om de hoogtechnologische wapens te bedienen en te onderhouden (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.45; Johnson C., 2004, p.142). Overheden hoeven ook niet langer permanent een groot staand leger op de been houden. Als men meer troepen nodig heeft, dan kan men private militaire bedrijven inhuren om de militaire sterkte van het leger te ondersteunen. Op die manier wordt het ook mogelijk om na een militaire operatie sneller troepen terug te trekken, als blijkt dat die niet langer nodig zijn, gewoon door het contract op te heffen (Field Manual No 3-100.21 Contractors on the Battlefield, 2003, p.1-1). Dit vormt dus een kostenbesparende factor voor de overheid op vlak van haar defensiebeleid.

Een punt van kritiek die men kan opmerken over het goedkoper zijn van PMC's, handelt over de salarissen die de private contractanten uitbetaalt krijgen. Deze liggen vaak veel hoger dan wat de reguliere soldaten ontvangen. Zo kunnen Britse commando's tot 3500 dollar per maand verdienen, terwijl hun collega's in een *Private military Company* meer dan 20000 dollar per maand kunnen opstrijken (Corpwatch Fact Sheet #3, 2004, september). Dit betekent dat de uitgaven wel eens sterk zouden kunnen oplopen als men steeds meer een beroep doet op PMC's en de economische voordelen zouden dan kunnen verdwijnen.

Hier komt ook nog de problematiek in verband met het toekennen van de contracten bij kijken. Zoals we al gezien hebben verloopt dit niet altijd zoals het zou moeten zijn, via competitie, waarbij men dan dat bedrijf inzet dat de taak op de meest efficiënte en goedkope manier kan uitvoeren. Aangezien dat niet steeds gebeurt, kunnen de kosten oplopen. Tegelijkertijd bestaat er weinig controle op de contracten waardoor het wel eens gebeurt dat men meer aanrekent dan nodig is (Avant D., 2004, July; Singer P.W., 2004b, p.26).

Private militaire contractanten zijn daarentegen efficiënter omdat ze taken uitvoeren waarvan het leger meent dat ze niet langer door reguliere soldaten moeten uitgevoerd worden. Het gaat hierbij over transport, onderhoud van het materieel en het bereiden van maaltijden. Singer P.W. (2004b, p.26) stelt dat bij het verrichten van deze taken er niet al te veel problemen bestaan en de contractanten hun werk naar behoren uitvoeren. *Private Military Companies* kunnen tegelijkertijd een positieve bijdrage leveren tot de professionalisering van een nationaal leger. Door opleidingen, zowel in militaire tactieken als democratische principes kan men er voor zorgen dat legers beter functioneren en meer de internationale rechtsregels zullen respecteren (Howe H., 2001, p.215).

7.3. De PMC als interventiemacht

Private Military Companies hoeven geen rekening te houden met een publieke opinie die hen kan bestraffen door tijdens democratische verkiezingen op een andere partij te stemmen omdat men een verkeerd beleid zou uitgevoerd hebben. Terwijl overheden steeds rekening moeten houden met hun politieke basis die hen aan de macht heeft geholpen, de kiezers, hoeven PMC's enkel een kosten-baten analyse op te stellen om te beslissen of men zal tussenkomen in een conflict of niet. Ze kunnen dus makkelijker orde en stabiliteit brengen in falende staten. Iets waar de grootmachten niet van wakker liggen als ze er geen nationale

belangen bij hebben (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.81). Men kan wel opmerken dat PMC's op de korte termijn snel en kordaat een militair conflict kunnen beëindigen, maar de onderliggende oorzaken van het conflict zullen echter blijven bestaan. Bijgevolg is er op de lange termijn helemaal niets opgelost en zal, eenmaal het privaat militair bedrijf vertrokken is, de strijd weer opblazen (United Nations Fact Sheet No28, 2002, p.10).

Het is een discussie die momenteel veel stof doet opwaaien binnen de Verenigde Naties. Aan de ene kant zou men gebruik willen maken van PMC's om tussen te komen in militaire conflicten en terug orde en stabiliteit te verzekeren. Op die manier zouden de VN minder afhankelijk zijn van de goodwill van haar leden en zouden de interventies veel efficiënter kunnen verlopen door een snellere ontplooiing en hoger gekwalificeerde troepen en een lagere kostprijs (Arnold G., 1999, p.169). Aan de andere kant zou het zeer controversieel zijn dat de Verenigde Naties een beroep zouden doen op PMC's of 'huurlingen', een fenomeen dat men tegelijkertijd tracht aan banden te leggen.

Tijdens de crisis in Rwanda in 1994 werden besprekingen gevoerd of de Verenigde Naties al dan niet een beroep moesten doen op private militaire bedrijven, om de veiligheid te bewaren in de vluchtelingenkampen. Aangezien maar weinig landen geneigd waren om hiervoor troepen te zenden, werd een onderzoek ingesteld om de mogelijkheden te bestuderen voor het inzetten van een PMC. *Executive Outcomes* en *Sandline* waren daarbij de PMC's die er het meest voor in aanmerking kwamen. Uiteindelijk besloot men om toch geen contractanten in te zetten. In de plaats daarvan moesten de lidstaten troepen leveren, wat niet gebeurde, met de gevolgen vandien (Brayton S., 2002, March; Vaux T., Seiple C., Nakano G. & others, 2001, p.11). Eenzelfde discussie werd gevoerd in 1996. Deze keer draaide het rond een vluchtelingencrisis in het Oosten van het voormalige Zaïre. Het *U.N. Department of Peacekeeping* en de *U.S. National Security Council* speelden toen ook met het idee om een PMC in te huren om een veilige corridor voor vluchtelingen te verzekeren. Het werd opnieuw terzijde geschoven toen men aan de vraag kwam wie het zou betalen (Singer P.W., 2003b, p.64). We zullen in het volgende hoofdstuk verder op dit punt terugkomen.

8. De toekomst van de private militaire sector

Het hedendaags gebruik van *Private Military Companies* in conflicten zoals in Irak, Afghanistan en Colombia is slechts een topje van de ijsberg. Naarmate overheden op militair vlak steeds meer zullen willen privatiseren, maar tegelijkertijd een effectief leger op de been zullen willen houden, zal de vraag naar de diensten van PMC's alleen maar toenemen. Dan is er nog het Afrikaanse continent, waar PMC's vaak nog het enige middel zijn om een staat te behoeden van een totale ineenstorting. Het is een fenomeen waarrond er verhitte discussies tussen de voor –en tegenstanders kunnen en zullen ontstaan. Vooral nadat steeds meer de vraag aan het opkomen is, of men de private militaire industrie moet inzetten voor humanitaire –en vredesmissies van de Verenigde Naties of niet.

8.1. PMC's als Peacekeeping Forces

Private Military Companies worden steeds meer en meer ingezet tijdens multilaterale vredesmissies. Het draait dan meestal wel rond het uitvoeren van logistieke –en ondersteuningstaken (Lilly D., 2000, p.17). Aangezien staten niet langer geneigd zijn om nog tussen te komen in buitenlandse conflicten wegens een lagere prioriteit, geen belangen of de weigering om nog langer mensenlevens te riskeren in conflicten waar men niets met te maken heeft, zal het belang van PMC's in VN – missies steeds meer toenemen (Singer P.W., 2003a, p.58). Als er uiteindelijk al troepen gezonden worden om ingezet te worden in vredesmissies, dan zijn ze vaak van een ondermaatse kwaliteit en slecht uitgerust. Hierdoor zijn ze niet in staat om hun taken op een efficiënte en bevredigende manier te kunnen uitvoeren, wat soms kan leiden tot desastreuze gevolgen (UK House of Commons, 2002, p.19; Singer P.W., 2003b, p.60).

PMC's zouden echter beter uitgerust en opgewassen zijn om deze vredesmissies tot een goed einde te brengen. Het inzetten van PMC's zou eerst en vooral veel flexibeler zijn dan het logge bureaucratische apparaat van een internationale organisatie. De snelheid waarmee deze troepen kan ontplooiën, wordt aanzienlijk vertraagd vanwege de talrijke procedures en politieke beperkingen die opgelegd zijn aan staten om soldaten te sturen (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.91; Singer P.W., 2003b, p.63; Lilly D., 2000, p.17). Een kritiek die vaak terugkeert, stelt dat PMC's niet in staat zijn om de onderliggende problemen van een conflict op te lossen. Men moet zich dan natuurlijk eerst de vraag stellen wat de primaire reden is waarom ze ingehuurd worden. Meestal worden ze ingezet om het geweld in een conflict te beëindigen, net zoals een internationale tussenkomst dit zou moeten doen. Eenmaal dat gebeurt is, is het de taak van de internationale samenleving en politiek om de onderliggende problemen aan te pakken. Slagen ze daar echter niet in, en het gewapend conflict laait weer op, dan kan dit moeilijk te wijten zijn aan een tekortkoming vanwege de PMC's, net zoals dit zou zijn voor een reguliere internationale legermacht, die tenslotte ook enkel de opdracht heeft het geweld te beëindigen en schermutselingen tijdens een vredesproces tot een minimum te herleiden (UK House of Commons, 2002, p.18; Singer P.W., 2003b, p.67). Daarom stelt men ook voor om PMC's in te zetten als een '*rapid reaction force*' binnen een vredesoperatie. Terwijl de internationale organisatie zich bezighoudt met de onderliggende problematiek, zouden PMC's als een effectieve legermacht kunnen ingezet worden op die plaatsen waar het geweld het vredesproces bedreigt (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.91). Een volledige uitbesteding van een vredesoperatie aan een PMC lijkt weinig waarschijnlijk, omwille van de controverse die dit met zich mee zou brengen.

8.2. Het gebruik van PMC's in humanitaire operaties

Humanitaire operaties leveren dezelfde problemen op als vredesoperaties. Omwille van allerlei politieke beperkingen en langdurige procedures, gaat er vaak veel cruciale tijd verloren om hulp te leveren aan slachtoffers van hongersnoden, natuurrampen of vluchtelingen. Daar komt nog eens bij dat humanitaire organisaties vaak werkzaam zijn in gevaarlijke gebieden en dus bescherming nodig hebben. Opnieuw zouden PMC's hier een oplossing kunnen bieden. Aangezien ze snel ter beschikking staan, kan men onmiddellijk nadat er een goedkeuring werd gegeven voor een humanitaire operatie, in gang schieten (Smith E.B., 2002, p.115).

In normale omstandigheden zou een land waarin een humanitaire organisatie actief is, moeten instaan voor de veiligheid van die organisatie en haar personeel. Het probleem is dat ze daar niet in slagen wegens de meestal precaire situatie in het land. De kwestie wordt nog ernstiger doordat men opmerkt dat hulpmedewerkers de laatste jaren steeds meer gevisieerd worden en dus steeds meer het slachtoffer worden van geweld (Schreier F. & Caparini M., 2005, p.93; Lilly D., 2000, p.18). Zo werd in juni 2004 een Belgische medewerkster van Artsen zonder Grenzen, H  l  ne De Beir, in Afghanistan vermoord (De Cock J., 2004, 4 juni).

Hier bestaat er opnieuw heel wat controverse rond. Schreier F. & Caparini M. (2005, p.93) stellen dat het inzetten van PMC's om bijvoorbeeld humanitaire transporten te beschermen een voordeel zou opleveren. Als NGO's beschermd worden door het leger van het land waarin men werkzaam is, zou dit problemen kunnen opleveren in verband met de onpartijdigheid van de hulporganisaties. Het leger zou dan immers de activiteiten van deze organisaties kunnen verhinderen zodat bepaalde gebieden of bevolkingsgroepen verstoken blijven van humanitaire hulp. Mocht men daarentegen PMC's inzetten om hulporganisaties te beschermen, dan zouden deze niet gehinderd worden door de strategieën van het leger. Als voorbeeld kunnen we hier de situatie aanhalen in Indonesië na de tsunamiramp in 2004. Hier verhinderden regeringstroepen dat hulporganisaties de provincie Atjeh konden binnenkomen. Het is namelijk vanuit dit gebied dat er rebellengroeperingen actief zijn die strijden tegen de regering. Op die manier kregen ook onschuldige slachtoffers geen hulp (VN bezorgd om beperkingen op hulpverlening in Indonesië, 2005, 14 januari). Het tegenovergestelde wordt echter ook beweerd. Lilly D. (2000, p.19) stelt dat het verlies van de onpartijdigheid van hulporganisaties ook blijft bestaan in het geval men een beroep doet op PMC's, met als gevolg dat de veiligheidsproblemen alleen maar kunnen toenemen.

Hoewel, het inzetten van *Private Military Companies* voor de bescherming van humanitaire organisaties is al langer een feit. Het zijn bovendien vaak mensen die werkzaam zijn in die organisaties die ervoor pleiten PMC's een rol te laten spelen in humanitaire –en vredesoperaties. Vele NGO's zouden immers niet geneigd zijn te werken op een aantal plaatsen in de wereld, mochten ze niet kunnen vertrouwen op de bescherming van de *Private Military Companies* (UK House of Commons, 2002, p.19).

9. Conclusie

De private militaire industrie is een fenomeen dat nog maar in zijn kinderschoenen staat. Het mag duidelijk geworden zijn dat het in de toekomst zal uitgroeien tot een belangrijke internationale actor die een rol zal spelen, zowel in de beslissingen van overheden om te interveniëren in buitenlandse conflicten, alsook in de afloop van die conflicten. Het feit echter dat deze sector die een grote invloed kan en zal hebben op de internationale relaties, functioneert zonder onderworpen te zijn aan een doeltreffende regelgeving, zal vroeg of laat problemen veroorzaken.

Deze problemen handelen over de vraag naar de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid van deze bedrijven die, zoals we gezien hebben, enkel verantwoording verschuldigd zijn aan hun aandeelhouders en niet aan het publiek. De mate waarop men vertrouwen kan stellen op contractanten roept ook vraagtekens op. Andere kwesties die aan bod zijn gekomen betreffen de sociale, politieke en militaire gevolgen van het gebruik van *Private Military Companies*. Op sociaal vlak bestaat er het gevaar dat PMC's het geweldsmonopolie van de staat kunnen ondermijnen en dat ze publiekelijke fondsen aanwenden voor eigen profijt. Ze leiden immers de soldaten op die dan in hun bedrijven komen werken, allemaal op kosten van de staat. Dit kan zorgen voor een andere kijk van de publieke opinie op het leger.

Politieke gevolgen van het gebruik van PMC's betreffen vooral het geval waarbij overheden ze inzetten als middel om een buitenlands beleid uit te voeren zonder dat het publiek daarvan op de hoogte wordt gesteld. De geprivatiseerde militaire industrie vormt immers het middel bij uitstek om publiekelijke controle te vermijden en de aandacht van de pers te ontwijken. Op die manier kan op de lange termijn een democratische staat ondermijnd worden, aangezien

een van de belangrijkste principes van democratie, namelijk medezeggenschap in het bestuur van een staat, verloren gaat.

Militair gezien vormt zich het probleem van een verlies van expertise en beschikbare manschappen ten gunste van de private militaire industrie. Dit kan op zijn beurt leiden tot een vicieuze cirkel. Het leger wordt namelijk steeds meer afhankelijk van PMC's om die tekorten aan te vullen, waardoor ze uiteindelijk nog meer militaire expertise zullen verliezen, totdat het leger volledig uitgehold is, en men voor de interne en externe veiligheid van een staat enkel nog kan rekenen op private militaire bedrijven.

Het is daarom ook dat het belangrijk is dat men dringend een internationale standaard ontwikkelt. Het probleem echter is het ontbreken van de politieke wil, en waar deze wel aanwezig is, bestaan er moeilijkheden betreffende de efficiënte uitvoering van zo een internationale, regionale of nationale standaard. Degene die een beroep doen op de private militaire industrie en de sector zelf ook, zien wel de voordelen in van een internationale regulering. De industrie zou op die manier respectabeler en legitiemer worden. Ze willen echter de mogelijkheden die hun gebruik met zich meebrengt, blijven behouden. Er zal zich dus waarschijnlijk eerst een ernstig voorval moeten voordoen, eer men bereidt zal zijn om tot een oplossing te komen.

Op de vraag die ik me dus in het begin gesteld heb, namelijk naar de relatie tussen de private militaire industrie en het Internationaal Recht, zou je kunnen stellen dat er helemaal geen relatie bestaat. Er zijn immers geen echte regels die de industrie aan banden leggen. Er bestaan natuurlijk heel wat voorstellen, waarbij een internationaal controleorgaan het beste zou zijn, maar de optie van zelfregulering de waarschijnlijkste. Het is uiteraard positief dat erover gedacht, geschreven en gediscussieerd wordt, maar men zal vermoedelijk moeten wachten op die ene vonk die het kruitvat zal doen ontploffen vooraleer de eerste stappen naar een internationale regulering zullen gezet worden.

Private Military Companies brengen natuurlijk niet alleen nadelen voort. Ze leveren ook heel wat voordelen op. Dat moet zelfs zo zijn, anders zouden ze nooit zo kunnen uitgroeid zijn. Enkele van die voordelen die we besproken hebben, betreffen de hogere efficiëntie en kwaliteit van de geleverde militaire diensten. De werknemers van PMC's beschikken over heel wat militaire ervaring en deze bedrijven kunnen bovendien sneller interveniëren in een conflict, doordat ze niet aan dezelfde belemmeringen onderworpen zijn als een staatsleger.

Dat brengt ons bij het volgende voordeel en tegelijkertijd grootste potentieel voor PMC's. De inzet van private militaire bedrijven in conflicten waar staten anders niet in zouden tussenkomen omwille van allerlei redenen. Het gebruik van PMC's in vredesmissies en als interventiemacht is een punt dat kortstondig aan bod is gekomen, maar een bruikbaar vertrekpunt kan vormen voor verder onderzoek.

Een voordeel betrof de economische voordelen die verbonden zouden zijn aan de uitbesteding van militaire taken aan PMC's. Deze opmerking vormt echter een punt van discussie, waarbij velen die economische voordelen in twijfel trekken. Door de bevoordeling van bedrijven die nauw verbonden zijn met de politiek en opnieuw het gebrek aan regels die monopolievorming kunnen tegengaan, brengt deze bewering inderdaad heel wat twijfels met zich mee. Een ander aandachtspunt dat voor verder onderzoek nuttig kan zijn, gaat over de belangenconflicten die dit fenomeen onvermijdelijk veroorzaakt. Zoals we hebben gezien, behoren deze PMC's vaak tot holdings, waar ook andere bedrijven toe behoren die niets te maken hebben met de defensie-industrie, maar er onrechtstreeks wel profijt uithalen. Denken we maar aan de ontginningsindustrie. Maar al te vaak zijn deze op hun beurt verbonden met de politiek en komen de belangenconflicten naar boven.

Het verhaal van de private militaire industrie en diens relatie met het internationaal recht moeten we laten afsluiten met een open einde. Het is nog te vroeg om echte conclusies te trekken, aangezien de industrie nog in de kinderschoenen staat en er nog niets concreets ontwikkeld is dat ze reguleert. Het fenomeen heeft vooral grote ruchtbaarheid gekregen na de massale inzet van PMC's in Irak en Afghanistan. Het zijn deze conflicten die de discussie hebben doen opblazen. Men kan er bovendien van uitgaan dat de industrie in de toekomst een steeds grotere omvang zal krijgen. Daarom is het dus belangrijk om zich bewust te worden van de vele problemen die ermee gepaard gaan.

Bibliografie

- Adams T.K. (Summer 1999). The New Mercenaries and the Privatization of Conflict. *Parameters*, 103-116.
- Ambrus S. and Contreras J. (2002, March 4). Going Back to War. *Newsweek*.
- Arnold G. (1999). *Mercenaries. The Scourge of the Third World*. London: Macmillan Press Ltd.
- Avant D. (2004, July/August). Mercenaries. *Foreign Policy*, (143), 20-26.
- Battles Won, a War still Lost. (2005, February 12). *Economist*.
- Bigwood J. (2001, May 23). *DynCorp in Colombia: Outsourcing the Drug War*. Special to CorpWatch.
- BMSG Worldwide (2000, February). *Why the U.S. Congress Should Support the Clinton Administration's Proposed Assistance Package to Colombia*. Available at <http://ciponline.org/colombia/02colemb.htm>.
- Bonn International Center for Conversion (2000). *BICC Conversion Survey 2000*. Available at <http://www.bicc.de>.
- Bonn International Center for Conversion (2003). *BICC Conversion Survey 2003*. Available at <http://www.bicc.de>.
- Brayton S. (2002, March 1). Outsourcing War: Mercenaries and the Privatization of Peacekeeping. *Journal of International Affairs*, 55(2), 303-330.
- Brooks D. (2002, July). *Protecting People: The PMC Potential. Comments and Suggestions for the UK Green Paper on Regulating Private Military Services*. Paper van International Peace Operations Association, Alexandria, VA, USA.

- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (2005, July 6). *Andean Counterdrug Initiative*. Factsheet, available at <http://www.state.gov/g/inl/rls/fs/49016.htm>.
- Center for International Policy (2005). U.S. Aid to Colombia Since 1997: Summary Tables. Available at <http://ciponline.org/colombia/aidtable.htm>.
- Center for Responsive Politics (2006). Defense: Top Contributors to Federal Candidates and Parties. Available at www.opensecrets.org.
Command and General Staff College, Fort Leavenworth, Kansas.
- Contreras J. (2002, March 25). Colombia's Hard Right. *Newsweek*.
- CorpWatch (2004, September). *Iraq's Private Warriors*. CorpWatch Fact Sheet #3.
- Dangerous Work. (2004, April 10). *Economist*.
- De Cock J. (2004, 4 juni). AzG schorst activiteit Afghanistan. *De Standaard*.
- De La Garza P. and Adams D. (2000, December 3). Military Aid...from the Private Sector. *St. Petersburg Times*.
- DynCorp International (2005, May 19). Press Release. Available at
- Embassy of Colombia (2003). Plan Colombia: The Roadmap for Peace. Available at <http://www.colombiaemb.org/opencms/opencms/plancolombia/>. (2005, augustus 7)
- End Sought to Cocaine Contractors. (2001, May 7). *New York Times*.
- Forero J. (2001, May 18). Role of U.S. Companies in Colombia is Questioned. *New York Times*.
- Forero J. (2004, February 14). Colombia: Private U.S. Operatives on Risky Missions. *New York Times*.
- Fratepietro S. (2001, July 1). Plan Colombia: The Hidden Front in the U.S. Drug War. *Humanist*.
- Grant B.D. (1998). *U.S. Military Expertise for Sale: Private Military Consultants as a Tool of Foreign Policy*. Essay. Available at <http://web.archive.org/web/20020819173425/http://www.ndu.edu/inss/books/essaysch4.html#top>
- Hartung W.D. (2004, June 7). Outsourcing is Hell. *Nation*, 278 (22), 5-7.
- Headquarters Department of the Army (2003, January 3). *Contractors on the Battlefield*. Field Manual N°3-100.21 US Combined Arms Support Command, Washington D.C.

- Holmqvist C. (2005, January). *Private Security Companies: The Case for Regulation*. SIPRI Policy Paper N° 9.
- Howe H.M. (2001). *Ambiguous Order. Military Forces in African States*. London: Lynne Rienner Publishers, Inc.
http://www.dyn-intl.com/press/narcotics_eradication.htm.
- International Peace Operations Association (2005, March 31). *Code of Conduct*.
- IPIS-dossier 136 (2000). Colombia: conflict, vredesproces, controversie.
- Isacson A. (2004, October 8). Congress Doubles the Limit on U.S. Troops in Colombia. Available at www.ciponline.org.
- Isenberg D. (2004, September). *A Fistful of Contractors: The Case for a Pragmatic Assessment of Private Military Companies in Iraq*. Research Report for the British American Security Information Council.
- Johnson C. (2004). *The Sorrows of Empire*. New York: Verso.
- Jourdan M. and Sorrentino B. (2004, November 9). *Private War*. This World. BBC.
- Kaldor M., Albrecht U. and Schméder G. (Eds.) (1998). *Restructuring the Global Military Sector, Vol. II. The End of Military Fordism*. London: Pinter.
- Kay J., Mayer C. and Thompson D. (Eds.) (1986). *Privatisation and Regulation: The UK Experience*. Oxford: Clarendon Press.
- Kirk R. (2004, March). Colombia and the “War” on Terror: Rhetoric and Reality. *The World Today, a publication of the Royal Institute of International Affairs*.
- *Krijgers Te Huur*. (2004, 21 november). Panorama. Brussel: Canvas.
- Lilly D. (2000, September). *The Privatization of Security and Peacebuilding: A Framework for Action*. Rapport van International Alert.
- Macomber S. (2004, November 1). You’re not in the Army Now. *American Spectator*, 37 (9), 26-30.
- Major Goddard S. (2001). *The Private Military Company: A Legitimate International Entity Within Modern Conflict*. A thesis presented to the Faculty of the U.S. Army
- Major Perlak J.R. (2001). The Military Extraterritorial Jurisdiction Act of 2000: Implications for Contractor Personnel. *Military Law Review*, vol.169, 92-140.
- Markusen A.R. (2003, October). The Case Against Privatizing National Security. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 16(4), 471-501.

- Military Assistance Request 2006 Western Hemisphere. (2006). FY 2006 Request. Available at <http://www.state.gov/documents/organization/42247.pdf>.
- Miller T.C. (2001, August 18). Use of Foreign Pilots Avoids Congressional Limits. *Los Angeles Times*.
- Monbiot G. (2001, May 22). Bush's Dirty War in Colombia. *The Guardian*.
- Musah A.F. and Fayemi J. (Eds.) (2000). *Mercenaries: An African Security Dilemma*. London: Pluto Press.
- Naim M. (2006, January 19). I Nuovi Libertadores. *L'Espresso*.
- Nossal K.R. (2001). Global Governance and National Interests: Regulating Transnational Security Corporations in the Post-Cold War Era. *Melbourne Journal of International Law*, vol.2, 459-476.
- Organisation of African Unity (1977, July). *Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa*.
- Ortiz C. (2004). Regulating Private Military Companies: States and the Expanding Business of Commercial Security Provision. *Global Regulation*, 205-219.
- Penhaul K. (2001, July 15). Colombia: Americans Blamed in Raid. *San Francisco Chronicle*.
- Priest D. and Flaherty M.P. (2004, April 8). Iraq: Security Firms Form World's Largest Private Army. *Washington Post*.
- Private U.S. Citizens Fighting Drug War in Colombia. (2001, February 26). *Chicago Tribune*.
- Sandline International (2002, February 12). *Private Military Companies: Options for Regulation*. Comments on UK Government Green Paper.
- Schifferes S. (2003, March 18). U.S. Names 'coalition of the willing'. *BBC News Online*, available at <http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/2862343.stm>.
- Schreier F. & Caparini M. (2005, maart). *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. Occasional Paper N°6 voor Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF), Geneva.
- Silverstein K. (1997, July 28). Privatizing War. *Nation*.
- Singer P.W. (2003a). *Corporate Warriors: the rise of the privatized military industry*. New York: Cornell University Press.
- Singer P.W. (2003b, June-July). Peacekeepers, Inc. *Policy Review*, 59-70.

- Singer P.W. (2004a). War, Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law. *Columbia Journal of Transnational Law*, (42), 521-550.
- Singer P.W. (2004b, March). The Privatized Military: The Unmonitored, Unregulated and Unchecked Global Growth of Private Military Firms. *Multinational Monitor*, 25-29.
- Singer P.W. (2005, March 1). Outsourcing War. *Foreign Affairs*, 84(2), 119-133.
- Smith E.B. (Winter 2002-2003). The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and its Implications. *Parameters*, 104-119.
- Surowiecki J. (2004, January 12). Army, Inc. *New Yorker*.
- The Baghdad Boom. (2004, March 27). *The Economist*.
- The Drug “War” in Latin America: Next Steps in Colombia. (2005, February 12). *Economist*.
- U.S. Congress (2000, November 22). *Military Extraterritorial Jurisdiction Act of 2000*. Public Law 106-523–Nov. 22, 2000.
- U.S. Department of State (2003, February 3). *United States Policy Towards Colombia and Other Related Issues*. A report to Congress, available at <http://www.state.gov/p/wha/rls/rpt/17140.htm>.
- *U.S. Military Counter-Narcotics Training and Support for the Colombian Armed Forces*. (2001, May 24). Fact Sheet, available at <http://bogota.usembassy.gov/wwwsba02.shtml#English>.
- U.S. Shuns FARC Hostage Swap Call. (2005, June 29). *Morning Star*.
- U.S. State Department (2001, May 22). *Civilian Contractors and U.S. Military Personnel Supporting Plan Colombia*. Fact Sheet available at <http://www.ciponline.org/colombia/052201.htm>.
- UK House of Commons (2002, February). *Private Military Companies: Options for Regulation*. Green Paper.
- Uncle Sam in Colombia. (2001, February 3). *Economist*.
- United Nations (1977, June 8). *Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I)*.
- United Nations (1989). *The International Convention against the Recruitment, Use, Financing, and Training of Mercenaries*. G.A. Res. 34, U.N. GAOR, 44th Sess., Supp. N°. 43, at 590, U.N. Doc. A/44/43 (1989), 29 I.L.M. 91.

- United Nations High Commissioner for Human Rights (2002 February). *The Impact of Mercenary Activities on the Right of Peoples to self-determination*. Fact Sheet N° 28.
- Vaux T., Seiple C., Nakano G. and Van Brabant K. (2001). *Humanitarian Action and Private Security Companies : Opening the Debate*. Rapport van International Alert.
- VN bezorgd om beperkingen op hulpverlening in Indonesië. (2005, 14 januari). *De Standaard*.
- Weinberg B. (2004, October 19). Washington Votes for War in Colombia. *Nation*.
- Weymouth L. (2005, October 10). The Last Word: Hugo Chávez (interview). *Newsweek*.
- Woodward B. (2001, November 18). Secret CIA Units Playing a Central Combat Role. *Washington Post*.























Bijlage 1.

**Defense:
Top Contributors to Federal Candidates and Parties**

Election cycle:

Total contributions: **\$15,673,683**



Rank	Organization	Amount	 Dems	 Repubs	Indivs PACs Source
1	Lockheed Martin	\$2,258,943	34%	66%	
2	Northrop Grumman	\$1,793,481	36%	64%	
3	General Dynamics	\$1,426,702	43%	57%	
4	Raytheon Co	\$1,014,752	43%	56%	
5	United Technologies	\$816,811	36%	64%	
6	Science Applications International Corp	\$809,965	39%	61%	
7	Honeywell International	\$586,503	38%	61%	
8	BAE Systems North America	\$482,934	42%	57%	
9	DRS Technologies	\$481,762	44%	56%	
10	L-3 Communications	\$425,019	55%	45%	
11	United Defense	\$411,804	20%	80%	
12	Alliant Techsystems	\$263,387	29%	71%	
13	Harris Corp	\$252,470	4%	96%	
14	Titan Corp	\$235,966	16%	84%	
15	Cubic Corp	\$205,000	13%	87%	
16	Engineered Support Systems Inc	\$203,586	21%	79%	
17	Mantech International	\$184,700	54%	46%	
18	Spectrum Astro	\$152,961	2%	98%	
19	Boeing Co	\$120,845	53%	47%	
20	Teledyne Technologies	\$117,120	41%	59%	

METHODOLOGY: The numbers on this page are based on contributions from PACs, soft money donors, and individuals giving \$200 or more. (Only those groups giving \$5,000 or more are listed here. Soft money applies only to cycles 1992-2002.) *In many cases, the organizations themselves did not donate; rather the money came from the organization's PAC, its individual members or employees or owners, and those individuals' immediate families. Organization totals include subsidiaries and affiliates.* All donations took place during the 2003-2004 election cycle and were released by the Federal Election Commission on Monday, May 16, 2005. **Feel free to distribute or cite this material, but please credit the Center for Responsive Politics.**

