

Wirtschaft

Das lukrative Geschäft mit dem Tod

Private Waffenhändler und staatliche Betriebe vergessen die Moral und verdienen dabei hervorragend.

Mario Koepl

Am 6. März 2008 klickten in Thailand die Handschellen für den weltweit gesuchten 41-jährigen Russen Viktor Bout, dessen Person sogar als Vorlage für einen Hollywood-Film diente. Der „Händler des Todes“ sollte nicht der einzige prominente Fang bleiben, denn im Juni wurde der als „Prinz von Marbella“ berühmte Syrer Monzer Al-Kassar an die US-Behörden ausgeliefert. Al-Kassar, zu dessen Klientel afrikanische und asiatische Rebellengruppen und nahöstliche Terroristen zählten, galt als einer der fünf prominentesten Privathändler von Kriegsmaterialien, die den Organen zahlreicher Justizbehörden und Geheimdiensten rund um den Globus so manches graue Haar bescheren. Seit den Tagen des legendären Milliardärs Adnan Kashoggi, der auch ob des Thrills seiner zweifelhaften Profession im globalen Jetset eine fixe Größe darstellte, sind Waffenhändler ein Topziel von Medien und Staatssicherheitsdiensten.

Letztere sind allerdings nicht so sehr um die potenziell verheerenden Auswirkungen der Geschäftstätigkeiten der Privathändler besorgt, sondern verfolgen sie vor allem, um unliebsame Konkurrenz auszuschalten. Schließlich ist der Waffenhandel eines der weltweit lukrativsten Geschäfte, an denen staatliche Unternehmen sowie zahlreiche Mittelsmänner hervorragend verdienen. Ist der Handel mit Kriegsmaterial an sich nicht schon fragwürdig genug, so blühen im Schatten dieses Wirtschaftszweigs oft zusätzlich pure Korruption, Bestechung und kriminelle Energie.

Exportschlager

Die Summen, über die nicht gern offen geredet wird, sind enorm. Laut der auf Militär und Geheimdienste spezialisierten britischen Jane's Information Group wurden allein 2006 weltweit Waffen im Wert von rund 67 Mrd. US-Dollar exportiert. Zwischen 2002 und 2007 nahmen die USA 63 Mrd., England 53 Mrd. (erst heuer wurden mit dem Verkauf von 72 Eurofighter an Saudi-Arabien schon sieben Mrd. erzielt), Russland 33 Mrd., Frankreich 17 Mrd. sowie Deutschland und Israel je neun Mrd. US-Dollar ein.

Südafrika, die Schweiz und einige der neuen CEE-Staaten sind ernst zu nehmende Global Player, die auch ein Stück vom wohlschmeckenden Kuchen verlangen. Besonders China drängt jedoch sehr vehement auf den Markt. Das jüngst enttarnte „kleine Freundschaftsgeschäft“ mit Zimbabwe ist nur eine Eisbergspitze, und allein zwischen 1980 und dem Ausbruch des Irak-Kriegs kassierte man in Peking etwa für offizielle Waffenlieferungen an den Irak und den Iran laut Insidern rund 57 Mrd. US-Dollar.

„Waffen aller Art sind im Überfluss vorhanden. Eine AK-47, die heute nur einen Kaufpreis von 50 US-Dollar erzielt, wird von den Händlern nun in 10.000er-Stückzahlen zur Geschäftsanbahnung hergeschenkt“, so ein Mitarbeiter von Jane's. „Dabei ist man bei den Zielländern nicht wirklich heikel. England hat

zum Beispiel 2005 insgesamt 6902 Verkaufslizenzen genehmigt, jedoch nur 44 aus Gründen der Lieferung an Konfliktländer verweigert. Von den 20 im Jahr 2006 belieferten Staaten wurden nicht weniger als 19 als Problemländer mit Menschenrechtsverletzungen tituliert. Aber in Anbetracht von rund 98.000 Jobs direkt in der britischen Waffenindustrie drückt man schon ein Auge zu.“

Für den Umstand, dass interessierte Konfliktländer und paramilitärische Verbände im „Worst Case“-Szenario dennoch zu Waffen kommen, sorgen letztlich die staatlich verordneten Privathändler. Dass Endverbraucherzertifikate von korrupten Diplomaten ebenso leicht zu erhalten sind wie EU-Visa, ist jedermann klar. „Wenn das nicht reicht oder Kontrollbehörden übereifrig agieren, nimmt man

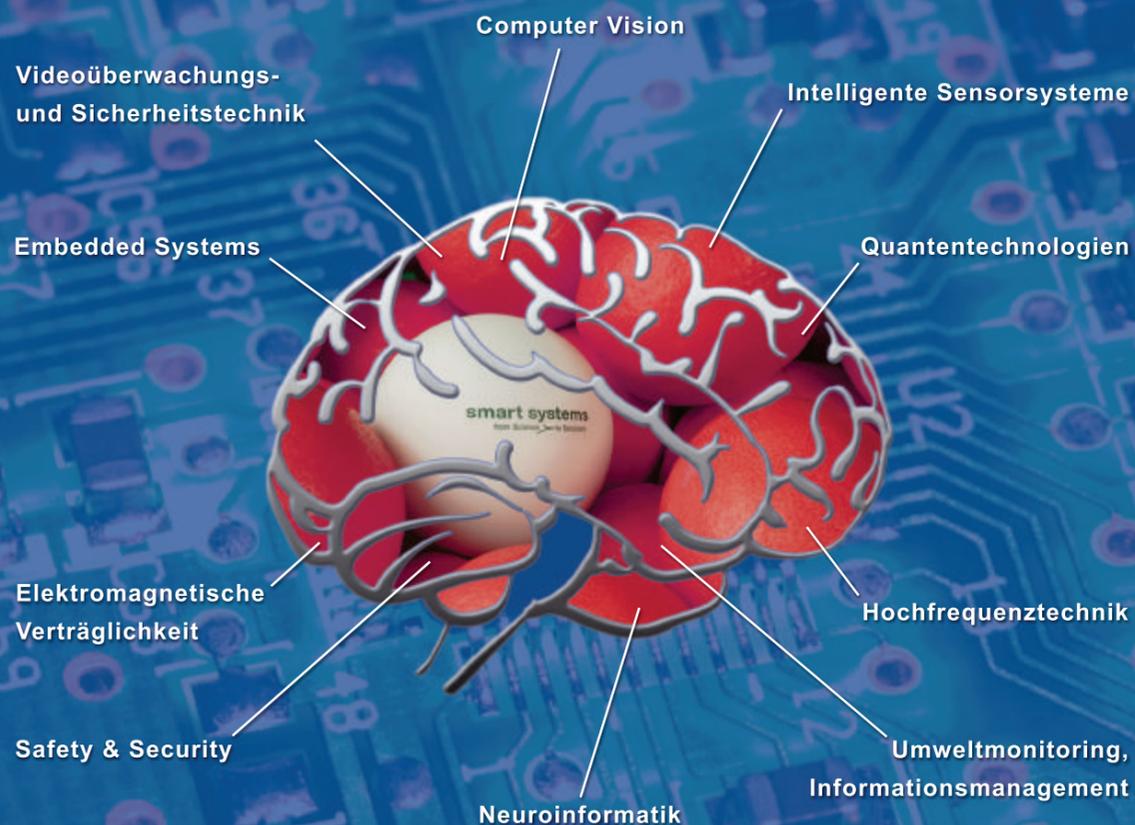
private Händler in Anspruch, und dann verwandeln sich eben wie im Billigkrimi Maschinenteile in Raketen“, erklärt ein Analyst in Brüssel. „Leute wie Bout oder Al-Kassar werden nur ab und zu geopfert, wenn sie untragbar werden, doch andere springen rasch ein, und das Geschäft geht weiter. Waffen werden schließlich nicht produziert, um in Lagerräumen zu verrotten.“

smart systems | Research and development
from Science to Solutions | Licensing new technologies

Wir haben die Formel !

$$(F \& E) + I_{ind} = I_{inno}^*$$

$$I_{inno} + M = B$$



$$* \text{ FORSCHUNG + INDUSTRIE = INNOVATION}$$

$$\text{ INNOVATION + MARKT = BUSINESS}$$

Austrian Research Centers GmbH - smart systems Division - 1220 Vienna, Austria - +43 (0) 50550 - 4100 - www.smart-systems.at