

Inhalt

Einleitung	7
I. Das „Abkommen“	11
1. Eine Geschäftsidee	11
2. Terror als Vorspiel	13
3. Amerikanische Reaktionen	17
4. Wütende Ungewissheit in Berlin	20
5. Gespräche in Berlin: Erster Anlauf	23
6. Skepsis in Jerusalem	29
7. Deutschlands Mann in Jerusalem	31
8. Gespräche in Berlin: Zweiter Anlauf	37
9. Das zionistische Konzept	39
10. Interessenkonflikte	43
11. Boykottbrecher	45
12. Gespräche in Berlin: Dritter Anlauf	48
13. Landauer vs. Cohen	51
14. Um die Legitimation Cohens	53
15. Hoofiens Bedingungen	57
16. Der Durchbruch	61
17. Die Vereinbarung	63
Exkurs: Der Herr der Devisen	69
II. Die große Ausnahme	83
1. Viele gute Gründe	83
2. Ein boomendes Geschäft	87
3. Wolff und Cohen geben nicht auf	90
4. Der Fluch des Erfolges	105
5. Schwieriger Verkauf	109

III. Die Gegner	119
1. Der neue Mann in Jerusalem	120
2. Abteilung II 112	134
3. „Endspiel“	157
IV. Die Bilanz	173
Bibliografie	185
Literatur	185
Gedruckte Quellen	187
Ungedruckte Quellen	188
Personenregister	189