

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 |