

Buch

Die Spezies des Economic Hit Man (EHM) ist ein Produkt unserer Zeit, in der Kriege gegen andere Länder durch aggressiven Wirtschaftsimperialisumus geführt werden. Im Auftrag von Großkonzernen betrügen hoch intelligente, hoch bezahlte Profis weltweit Länder, indem sie deren Machthabern überdimensionierte, überteuerte Großprojekte verkaufen. Zu ihrem Instrumentarium gehören gezinkte Wirtschafts- und Finanzprognosen, Wahlmanipulationen, Schmiergelder, Erpressung und Mord. Sie treiben ein Spiel, das so alt ist wie Macht und Herrschaft. Doch im Zeitalter der Globalisierung hat es eine neue und bedrohliche Dimension angenommen. John Perkins war ein Economic Hit Man, ein Wirtschaftskiller und er berichtet über internationale politische Intrigen auf höchster Ebene. Er benennt u.a. die wahren Hintergründe für den Fall des Schahs von Persien sowie für die US-Invasionen in Panama und dem Irak. Seine Geschichte dokumentiert die Skrupellosigkeit von Wirtschaftskillern und die perfiden Methoden der Einflussnahme in die Politik bis hin zu Mord.

Autor

John Perkins wurde vom NSA und der internationalen Beratungsfirma MAIN als idealer Economic Hit Man entdeckt und dafür undercover ausgebildet. Von 1970 bis 1982 beriet er im Auftrag von MAIN unter anderem zahlreiche Entwicklungsländer in Afrika, Asien und Lateinamerika und veranlasste sie durch übertrieben optimistische Prognosen zu überdimensionierten Technikprojekten. Er verließ MAIN aufgrund von Gewissenskonflikten und gründete die Firma IPS (Independent Power Systems), die sich auf die Entwicklung nachhaltiger Energiesysteme spezialisierte. 1992 verkaufte er IPS. John Perkins ist Mitbegründer der gemeinnützigen Organisationen »Dream Change« und »Pachamama Alliance«, die zusammen mit den indigenen Völkern Südamerikas deren Umwelt und Kulturen schützen.

John Perkins
Bekenntnisse
eines
Economic Hit Man

Unterwegs im Dienst
der Wirtschaftsmafia

Erweiterte Neuauflage

Aus dem Englischen
von Heike Schlatterer und Hans Freundl

GOLDMANN

»Lebenslänglich«

Rechtlich betrachtet würde man MAIN als ein nicht börsennotiertes Unternehmen bezeichnen, dessen Anteile von wenigen Gesellschaftern gehalten wurden; konkret gesagt, MAIN gehörte etwa 5 Prozent der 2000 Mitarbeiter. Sie wurden Partner oder Teilhaber genannt, und ihre Position war sehr begehrt. Die Partner hatten nicht nur Macht über alle anderen, sondern verdienten auch das große Geld. Diskretion war ihr Markenzeichen; sie verhandelten mit Staatschefs und hochrangigen Managern, die von ihren Beratern ähnlich wie von ihren Rechtsanwälten und Psychotherapeuten absolute Diskretion erwarteten. Gespräche mit der Presse waren tabu. Dergleichen wurde einfach nicht toleriert. Folglich hatte außerhalb von MAIN kaum jemand je von uns gehört, allerdings kannten viele unsere Konkurrenten wie Arthur D. Little, Stone & Webster, Brown & Root, Halliburton und Bechtel.

Ich verwende den Begriff *Konkurrenten* im weiteren Sinn, weil MAIN in einer eigenen Liga spielte. Unsere Mitarbeiter waren größtenteils Ingenieure, allerdings besaßen wir keine Maschinen und hatten noch nie etwas gebaut, noch nicht einmal einen Lagerschuppen. Viele Mitarbeiter von MAIN waren früher beim Militär gewesen, allerdings arbeiteten wir nicht für das Verteidigungsministerium oder andere militärische Stellen. Unsere Arbeit war so völlig anders, dass selbst ich in den ersten Monaten nicht begriff, was wir eigentlich machten. Ich wusste nur, dass mich mein erster richtiger Auftrag nach Indonesien führen und ich Teil eines elfköpfigen Teams sein würde, das einen Masterplan für die Stromversorgung der Insel Java entwickeln sollte.

Ich merkte auch, dass Einar und andere, die mit mir über den Auftrag sprachen, mich unbedingt davon überzeugen wollten,

dass die Wirtschaft Javas boomen würde. Wenn ich mich selbst durch gute Prognosen herausstellen (und damit auch für entsprechende Beförderungen empfehlen) wollte, sollten meine Analysen und Hochrechnungen diesen zu erwartenden Boom widerspiegeln.

»Von null auf hundert«, sagte Einar gern. Er fuhr mit den Fingern durch die Luft und hob die Arme über den Kopf. »Eine Wirtschaft, die in die Höhe schießen wird wie eine Rakete!«

Einar verreiste häufig für zwei oder drei Tage. Niemand redete viel darüber, und anscheinend wusste niemand, wohin er reiste. Wenn er im Büro war, lud er mich oft zu einem Gespräch bei einer Tasse Kaffee ein. Er erkundigte sich nach Ann, nach unserer neuen Wohnung und nach der Katze, die wir aus Ecuador mitgebracht hatten. Nachdem ich ihn besser kennen gelernt hatte, wurde ich mutiger und versuchte, mehr über ihn und darüber zu erfahren, was man von mir und meiner Arbeit erwartete. Aber ich erhielt nie eine befriedigende Antwort, er war ein Meister darin, meinen Fragen auszuweichen. Einmal sah er mich merkwürdig an.

»Sie brauchen sich keine Sorgen zu machen«, sagte er. »Wir setzen große Erwartungen in Sie. Ich war vor Kurzem in Washington ...« Seine Stimme verlor sich, und er lächelte geheimnisvoll. »Auf alle Fälle, Sie wissen ja, wir haben ein großes Projekt in Kuwait. Es dauert noch eine Weile, bis Sie nach Indonesien aufbrechen. Ich denke, Sie sollten die Zeit nutzen und sich über Kuwait informieren. Die Boston Public Library ist sehr gut ausgestattet, außerdem können wir Ihnen Ausweise für das MIT und die Bibliotheken von Harvard besorgen.«

Danach verbrachte ich viele Stunden in Bibliotheken, vor allem in der Bostoner Stadtbibliothek, die nur wenige Straßen vom Büro entfernt und ganz in der Nähe meiner Wohnung an der Back Bay lag. Ich informierte mich über Kuwait und las auch viele Bücher über Wirtschaftsstatistik, die von der UNO, dem Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank herausgegeben wurden.

Ich wusste, dass man von mir ökonomische Modelle für Indonesien und Java erwartete, und beschloss, dass ich genauso gut gleich anfangen und ein Modell für Kuwait erstellen könnte.

Allerdings hatte ich bei meinem Studium der Betriebswirtschaft nichts über Ökonometrie gelernt, daher verbrachte ich viel Zeit mit der Frage, wie ich so ein Modell entwickeln könnte. Ich belegte sogar einige Seminare zu dem Thema. Dabei entdeckte ich, dass Statistiken manipuliert werden können. Sie lassen die unterschiedlichsten Schlussfolgerungen zu und untermauern in der Regel vor allem die bereits gefasste Meinung des Analytikers.

MAIN war eine Macho-Firma. 1971 gab es dort nur vier Frauen in höheren Positionen. Allerdings gab es etwa 200 Frauen, die als Sekretärinnen den verschiedenen Abteilungen zugeteilt waren – jeder Vizepräsident und Abteilungsleiter hatte eine Sekretärin. Dann gab es noch das Sekretariat, das für den Rest der Truppe arbeitete. Ich hatte mich an diese Schieflage gewöhnt und war daher sehr erstaunt über die Begegnung, die mir eines Tages im Lesesaal der Boston Library zuteilwurde.

Eine attraktive brünette Frau kam vorbei und setzte sich mir gegenüber an den Tisch. In ihrem dunkelgrünen Kostüm wirkte sie sehr elegant. Ich schätzte sie auf einige Jahre älter, versuchte aber so zu tun, als hätte ich sie nicht bemerkt. Nach ein paar Minuten schob sie wortlos ein aufgeschlagenes Buch in meine Richtung. Es enthielt eine Tabelle mit Informationen über Kuwait, nach der ich gesucht hatte – und eine Visitenkarte: Claudine Martin, Spezielle Beraterin für Chas. T. Main, Inc. Ich blickte auf und sah in ihre sanften grünen Augen. Sie streckte die Hand aus.

»Ich wurde gebeten, Ihnen bei Ihrer Ausbildung zu helfen«, sagte sie. Ich glaubte zu träumen.

Am nächsten Tag trafen wir uns in Claudines Wohnung in der Beacon Street, ein paar Straßen von der MAIN-Zentrale im Prudential Center entfernt. Während unserer ersten gemeinsamen Stunde erklärte mir Claudine, meine Position sei ungewöhnlich, da-

her müssten wir alles streng vertraulich behandeln. Sie sagte mir, dass niemand genauere Angaben zu meinem Job gemacht habe, weil niemand befugt sei – das sei nur sie. Dann teilte sie mir mit, ihre Aufgabe sei es, aus mir einen Economic Hit Man zu machen.

Allein das Wort weckte in mir alte Mantel-und-Degen-Vorstellungen. »Hit Man«, das war ein Schläger, ein gedungener Schurke oder ein Berufskiller. Das nervöse Lachen, das ich ausstieß, war mir selbst peinlich. Sie lächelte und versicherte mir, einer der Gründe, warum die Bezeichnung verwendet werde, sei der humoristische Aspekt. »Wer würde so was schließlich ernst nehmen?«, fragte sie.

Ich gestand, dass ich keine Ahnung von den Aufgaben eines Economic Hit Man hatte.

»Da sind Sie nicht der Einzige«, lachte sie. »Wir sind eine seltene Spezies in einem schmutzigen Geschäft. Niemand darf etwas über Ihre Arbeit wissen – nicht einmal Ihre Frau.« Dann wurde sie ernst. »Ich werde ganz offen zu Ihnen sein und Ihnen in den nächsten Wochen so viel wie möglich beibringen. Dann müssen Sie sich entscheiden. Ihre Entscheidung ist endgültig. Wenn man einmal dabei ist, dann ist man es lebenslanglich.« Danach verwendete sie nur noch selten die volle Bezeichnung; wir waren einfach EHM.

Heute weiß ich, was ich damals nicht wusste. Claudine nutzte alle meine Schwächen, die mit dem NSA-Profil analysiert worden waren, rücksichtslos aus. Ich weiß nicht, woher sie diese Informationen hatte – von Einar, der NSA, der Personalabteilung von MAIN oder jemand anderem. Aber sie nutzte sie meisterhaft. Ihre Vorgehensweise, eine Kombination aus Verführung mit erotischen Mitteln und verbaler Manipulation, war perfekt auf mich zugeschnitten und passte dennoch zu den üblichen Verfahren, die ich seitdem in verschiedenen Unternehmen kennengelernt habe. Wenn viel auf dem Spiel steht und der Druck, ein lukratives Geschäft zu machen, groß ist, ist jedes Mittel recht. Sie wusste

von Anfang an, dass ich meine Ehe nicht aufs Spiel setzen und zu Hause unsere Heimlichkeiten beichten würde. Und sie war brutal offen, als sie mir die dunklen Seiten meiner Aufgabe erklärte.

Ich habe keine Ahnung, wer sie bezahlte, obwohl ich keinen Grund habe, einen anderen Geldgeber als MAIN anzunehmen, wie es auf Ihrer Visitenkarte stand. Damals war ich zu naiv, zu schüchtern und zu geblendet, um die Fragen zu stellen, die mir heute so offensichtlich erscheinen.

Claudine sagte mir, meine Arbeit habe zwei Hauptziele. Erstens solle ich Argumente für die Vergabe hoher internationaler Kredite liefern. Das Geld werde dann mit Hilfe von Ingenieur- und Bauprojekten zurück zu MAIN und anderen amerikanischen Unternehmen (wie Bechtel, Halliburton, Stone & Webster und Brown & Root) geschleust. Zweitens solle ich daran arbeiten, die Länder in den Bankrott zu treiben, die die Kredite erhielten (natürlich erst, nachdem diese Länder MAIN und die anderen amerikanischen Firmen bezahlt hatten), damit sie für immer von ihren Geldgebern abhängig wurden und gefügig waren, wenn wir einen Gefallen brauchten, etwa einen Militärstützpunkt, Stimmen in der UNO oder Zugang zu Öl und anderen Rohstoffen.

Meine Aufgabe, erläuterte Claudine, war es zu prognostizieren, welche Auswirkungen es hatte, wenn Milliarden Dollar in einem Land investiert wurden. Ich sollte vor allem Analysen anfertigen, in denen das wirtschaftliche Wachstum in den nächsten 20 oder 25 Jahren vorhergesagt und die Auswirkung verschiedener Projekte einbezogen wurde. Wenn zum Beispiel einem Land eine Milliarde Dollar geliehen werden sollte, um seine Regierung davon abzuhalten, sich mit der Sowjetunion zu verbünden, analysierte ich, ob das Geld in ein Kraftwerk, in ein neues landesweites Eisenbahnnetz oder in ein Telekommunikationssystem investiert wurde. Oder mir wurde gesagt, einem Land werde der Bau eines modernen Stromnetzes angeboten. Dann sollte ich belegen, dass das Netz ein ausreichendes Wirtschaftswachstum garantierte, mit

dem sich der Kredit rechtfertigen ließ. Der kritische Faktor war stets das Bruttoinlandsprodukt. Das Projekt, das den höchsten jährlichen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts zur Folge hatte, gewann. Wenn nur ein Projekt in Erwägung gezogen wurde, musste ich belegen, dass sich die Umsetzung vorteilhaft auf das BIP des Landes auswirken würde.

Unausgesprochen blieb bei all diesen Projekten, dass sie große Gewinne für die Auftragnehmer abwerfen sollten. In den Empfängerländern bekamen ein paar reiche und einflussreiche Familien den Geldsegen, gleichzeitig sorgte man dafür, dass das Land auf lange Zeit finanziell abhängig blieb. So sicherte man sich die politische Loyalität von Regierungen auf der ganzen Welt. Je höher der Kredit, desto besser. Dass die Schuldenlast, die man einem Land auferlegte, seine ärmsten Bürger für Jahrzehnte um Gesundheitsfürsorge, Bildung und andere staatliche Leistungen brachte, spielte keine Rolle.

Claudine und ich diskutierten offen über die zweifelhafte Aussagekraft des Bruttoinlandsprodukts. Das BIP wächst zum Beispiel auch, wenn nur ein Einzelner davon profitiert, etwa jemand, dem ein öffentlicher Versorgungsbetrieb gehört, selbst wenn die Mehrheit der Bevölkerung hochverschuldet ist. Die Reichen werden reicher, und die Armen werden ärmer. Doch aus statistischer Sicht gilt auch das als wirtschaftlicher Fortschritt.

Wie die meisten amerikanischen Bürger glaubten auch die Mitarbeiter von MAIN, dass wir den Entwicklungsländern einen Dienst erwiesen, wenn wir Kraftwerke, Schnellstraßen und Häfen bauten. In der Schule und in den Medien werden all diese Maßnahmen als altruistisch gepriesen. Im Laufe der Jahre habe ich wiederholt Kommentare gehört wie: »Wenn die unsere amerikanische Flagge verbrennen und vor unserer Botschaft demonstrieren, warum ziehen wir uns dann nicht einfach aus dem verdammten Land zurück und überlassen sie ihrer Armut und ihrem Elend?«

Solche Ansichten äußern auch Leute mit Universitätsabschlüs-

sen und einer guten Ausbildung. Sie haben keine Ahnung, dass wir Botschaften auf der ganzen Welt nur einrichten, um unsere eigenen Interessen durchzusetzen. Und in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts bestand dieses Interesse darin, aus der amerikanischen Republik ein globales Imperium zu machen. Trotz ihrer akademischen Titel sind diese Leute so unwissend wie die Siedler des 18. Jahrhunderts, die glaubten, dass die Indianer, die um ihr Land kämpften, Diener des Teufels wären.

In wenigen Monaten sollte ich nach Indonesien reisen, auf die Insel Java, die damals als das am dichtesten besiedelte Gebiet der Welt beschrieben wurde. Indonesien war obendrein ein muslimisches Land mit einem großen Ölvorkommen und eine Brutstätte kommunistischer Aktivitäten.

»Das ist der nächste Dominostein nach Vietnam«, meinte Claudine. »Wir müssen die Indonesier auf unsere Seite ziehen. Wenn sie sich dem kommunistischen Block anschließen, dann ...« Sie zog den Finger über die Kehle und lächelte liebevoll. »Sagen wir einfach, Sie müssen eine sehr optimistische Wirtschaftsprognose vorlegen und beschreiben, wie das Land boomen wird, wenn erst einmal die neuen Kraftwerke und Stromleitungen gebaut sind. Damit können USAID und die internationalen Banken die Kredite rechtfertigen. Und Sie werden natürlich reich belohnt und können sich um andere Projekte in exotischen Ländern kümmern. Die Welt ist Ihr Einkaufswagen.« Sie warnte mich, dass mein Auftrag schwierig sein würde. »Nach Ihnen sind die Experten der Banken an der Reihe. Ihre Aufgabe ist es, Lücken in Ihren Prognosen zu finden – dafür werden sie bezahlt. Diese Burschen wollen Sie in die Pfanne hauen, damit sie selbst gut dastehen.«

Eines Tages erinnerte ich Claudine daran, dass das Team von MAIN, das nach Java geschickt wurde, noch aus zehn weiteren Mitarbeitern bestand. Ich fragte, ob sie alle die gleiche Ausbildung wie ich erhielten. Sie versicherte mir, dass dem nicht so sei.

»Das sind Ingenieure«, sagte sie. »Sie konstruieren Kraftwerke,

Übertragungs- und Verteilungsleitungen, außerdem Häfen und Straßen, um den Treibstoff heranzuschaffen. Sie sind der Einzige, der die Zukunft vorhersagt. Ihre Prognosen bestimmen die Größe und den Umfang ihrer Entwürfe – und die Höhe der Kredite. Wie Sie sehen, sind Sie die Schlüsselfigur.«

Jedes Mal, wenn ich Claudines Wohnung verließ, fragte ich mich, ob ich das Richtige tat. Irgendwo in meinem Herzen regte sich der Verdacht, dass es falsch sein könnte. Aber die Enttäuschungen, die ich in meiner Kindheit und Jugend erlitten hatte, peinigten mich noch immer. MAIN schien alles zu bieten, was mir bisher in meinem Leben vorenthalten worden war, dennoch fragte ich mich immer wieder, ob Thomas Paine mein Verhalten gebilligt hätte. Am Ende überzeugte ich mich, dass ich, wenn ich mehr darüber erfuhr und Erfahrungen sammelte, später alles aufdecken konnte – die alte Beschwichtigung des eigenen Gewissens, man wolle das System »von innen her unterwandern«.

Als ich Claudine diesen Gedanken mitteilte, sah sie mich verblüfft an. »Machen Sie sich nicht lächerlich. Wenn man einmal dabei ist, kommt man nie wieder raus. Sie müssen eine Entscheidung treffen, bevor Sie noch tiefer hineingeraten.« Ich verstand. Was sie sagte, erschreckte mich. Nach unserem Gespräch schlenderte ich über die Commonwealth Avenue, bog in die Dartmouth Street ab und redete mir ein, ich sei die Ausnahme von der Regel.

Ein paar Monate später saßen Claudine und ich eines Nachmittags auf einer Couch am Fenster und sahen zu, wie der Schnee auf die Beacon Street fiel. »Wir sind ein kleiner, exklusiver Club«, sagte sie. »Wir werden dafür bezahlt – und zwar sehr gut bezahlt –, dass wir Länder auf der ganzen Welt um Milliarden Dollar betrügen. Ein Großteil Ihrer Aufträge besteht darin, Staats- und Regierungschefs dafür zu gewinnen, Teile eines ausgedehnten Netzwerks zu werden, das den wirtschaftlichen Interessen der USA dient. Am Ende haben sich die Staatschefs in einem Netz von Schulden verstrickt, und das garantiert uns ihre Loyalität. Wir können auf sie

zurückgreifen, wann immer wir wollen – um unsere politischen, wirtschaftlichen oder militärischen Bedürfnisse zu befriedigen. Umgekehrt sichern die Politiker ihre Position ab, indem sie Fabriken, Kraftwerke und Flughäfen bauen lassen. Und die Besitzer von amerikanischen Ingenieurbüros und Bauunternehmen werden sagenhaft reich.«

An jenem Nachmittag in der idyllischen Wohnung von Claudine erfuhr ich, während wir am Fenster saßen und dem wirbelnden Schnee draußen zusahen, sehr viel über die Geschichte meines künftigen Berufs und Standes. Claudine beschrieb, wie Weltreiche in der Geschichte meist mit Hilfe von militärischer Gewalt oder ihrer Androhung entstanden waren. Aber mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs, dem Aufstieg der Sowjetunion und dem Schreckgespenst eines Atomkriegs wurde die militärische Option für den Aufbau von Macht zu riskant.

Der entscheidende Augenblick kam 1951, als die Menschen im Iran gegen eine britische Ölgesellschaft rebellierten, die die iranischen Rohstoffe und die Bevölkerung ausbeutete. Das Unternehmen war der Vorgänger von British Petroleum, bekannter als BP. Als Reaktion darauf verstaatlichte der sehr beliebte, demokratisch gewählte iranische Premierminister (und 1951 Mann des Jahres im Magazin *Time*) Mohammad Mossadegh die gesamten iranischen Ölvorkommen. Empört wandte sich England an die USA, seinen Verbündeten aus dem Zweiten Weltkrieg. Allerdings fürchteten beide Länder, dass ein militärischer Vergeltungsschlag die Sowjetunion provozieren und veranlassen könnte, zur Unterstützung des Iran einzugreifen.

Washington schickte daher nicht die Marines, sondern den CIA-Agenten Kermit Roosevelt (Theodore Roosevelts Enkel) in den Iran. Er leistete hervorragende Arbeit und zog die Menschen mit Bestechungsgeldern und Drohungen auf seine Seite. Dann wurden in seinem Auftrag Unruhen und gewalttätige Demonstrationen organisiert, die den Eindruck erweckten, dass Mossa-

degh unbeliebt und unfähig wäre. Schließlich wurde Mossadegh gestürzt und verbrachte den Rest seines Lebens unter Hausarrest. Der proamerikanische Schah Mohammed Reza Pahlewi wurde der unumschränkte Herrscher des Iran. Kermit Roosevelt hatte das Modell für einen neuen Berufsstand geschaffen, dem ich nun beitreten sollte.¹

Roosevelts Schachzug veränderte die Geschichte des Nahen Ostens und machte die alten Strategien zur Errichtung eines Weltreichs überflüssig. Die neue Taktik ergab sich zeitgleich mit dem Beginn von Experimenten im Bereich »begrenzter nichtnuklearer Militäreinsätze«, die schließlich zu den amerikanischen Niederlagen in Korea und Vietnam führten. 1968, in dem Jahr, in dem ich mein Bewerbungsgespräch bei der NSA hatte, war eines deutlich geworden: Wenn die USA ihren globalen Herrschaftsanspruch (wie er etwa den Präsidenten Johnson und Nixon vorschwebte) durchsetzen wollten, dann musste sich die neue Strategie an Roosevelts Beispiel im Iran orientieren. Das war der einzige Weg, die Sowjetunion zu besiegen, ohne einen Atomkrieg zu provozieren.

Allerdings gab es da ein Problem. Kermit Roosevelt war ein Mitarbeiter der CIA. Hätte man ihn gefasst, wären die Konsequenzen furchtbar gewesen. Er hatte die erste amerikanische Operation zum Sturz einer ausländischen Regierung geleitet, und wahrscheinlich würden noch viele weitere folgen. Nun war es wichtig, ein Vorgehen zu finden, bei dem Washington außen vor bleiben konnte.

Zum Glück für die Strategen vollzog sich in den sechziger Jahren noch eine weitere Revolution: der Machtzuwachs von internationalen Unternehmen und multinationalen Organisationen wie der Weltbank und des Währungsfonds. Der IWF wurde hauptsächlich von den USA und unseren Gefolgsleuten auf dem Weg zur Weltherrschaft, den Europäern, finanziert. Zwischen Regierungen, Unternehmen und multinationalen Organisationen entwickelte sich ein symbiotisches Verhältnis.

Als ich mein Studium an der Business School der Boston University begann, zeichnete sich bereits eine Lösung für das Problem mit den CIA-Agenten ab. Die amerikanischen Geheimdienste, darunter die NSA, machten potenzielle EHM aus, die dann von internationalen Unternehmen eingestellt werden konnten. Diese EHM wurden nie von der Regierung bezahlt, sondern bekamen ihr Gehalt von der Privatwirtschaft. Wenn ihre schmutzige Arbeit aufflog, dann waren das eben die Aktivitäten eines habgierigen und skrupellosen Unternehmens gewesen, die amerikanische Regierung jedoch konnte ihre Hände in Unschuld waschen.

Ein weiterer wichtiger Vorteil war, dass die Unternehmen, die die EHM beschäftigten, zwar von Regierungsagenturen und ihren Partnern im multinationalen Bankwesen (und damit vom Geld der Steuerzahler) bezahlt wurden, aber trotzdem der Kontrolle durch den Kongress und die Öffentlichkeit entzogen waren. Sie wurden zusätzlich durch eine wachsende Zahl von Gesetzen abgeschirmt, etwa den Bestimmungen zum Urheberrecht, zum internationalen Handel und durch den Freedom of Information Act.²

»Sie sehen also«, schloss Claudine, »wir sind nur die nächste Generation und folgen einer stolzen Tradition, die ihren Anfang nahm, als Sie in der ersten Klasse waren.«