

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 26 (1950-1951)  
**Heft:** 7

**Artikel:** Bedeutende Südafrikanische Firma bietet Beteiligung und Mitarbeit in angenehmem Klima  
**Autor:** V.K.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1070498>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

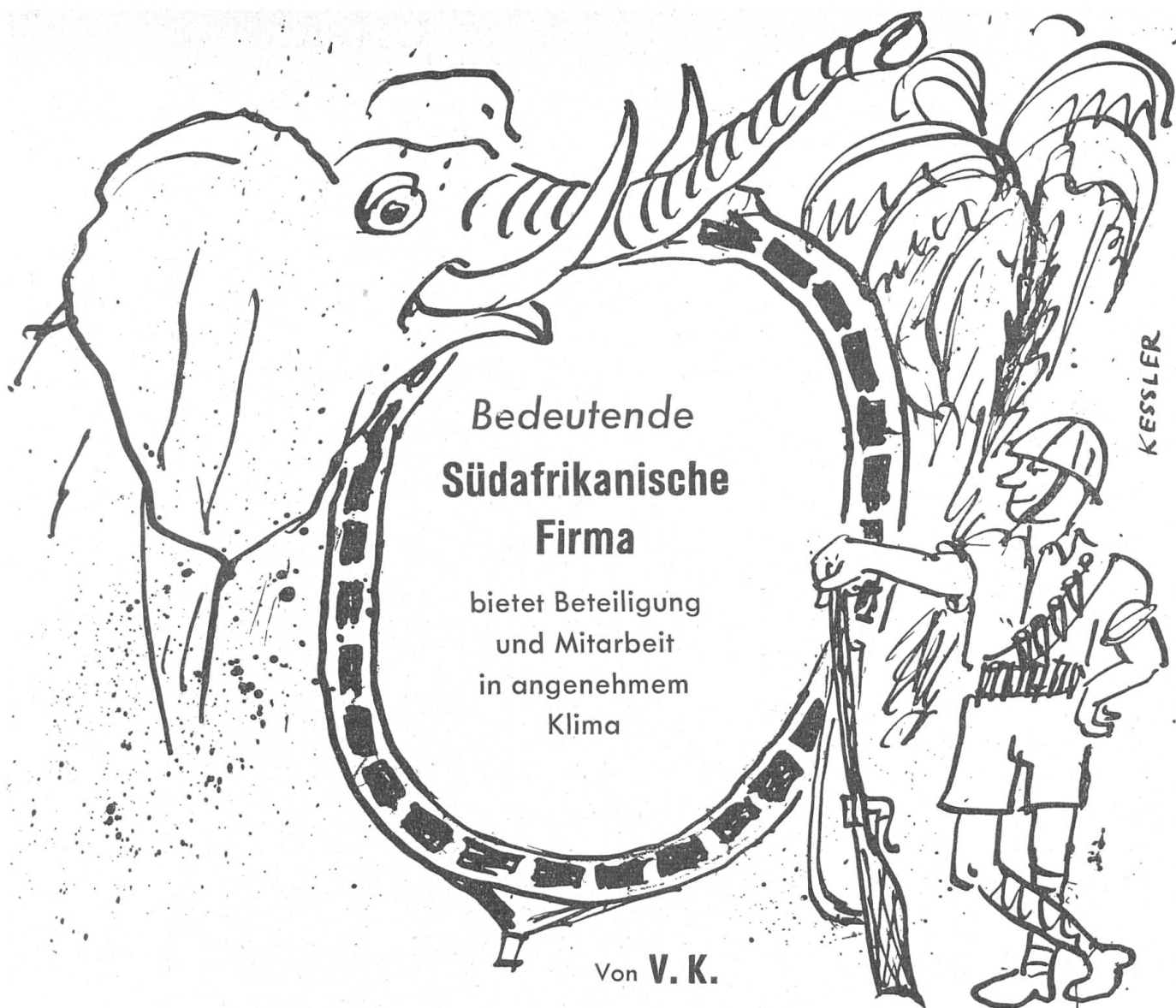
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 02.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Im September letzten Jahres stieß ich in der «NZZ» auf ein Inserat mit dem im Titel angeführten Text. Als zwanzigjähriger kaufmännischer Angestellter, der schon lange eine Stelle in Übersee suchte, war mein Entschluß sofort gefaßt: Ich meldete mich. Einige Tage später fand ich mich bereits im Besitz der Antwort. Ich wurde eingeladen, auf dem Büro der African Timber Corp. in Genf, 19, rue Croix-d'Or, vorzusprechen. Ein distinguiertes Briefkopf belehrte mich, daß die genannte Firma ihren Sitz in Johannesburg, Südafrika, habe. Als Generalvertreter figurierte der Name M. L. Bischoff.

Erwartungsvoll betrat ich am folgenden Sonntag das Genfer Büro. Es war gediegen ausgestattet, mehrere Schreibtische standen da, an den Wänden hingen Bilder und vor allem überdimensionale Wandkarten. Sogleich empfing mich ein untersetzter, kräftiger Herr in mittlern Jahren und mit einer bedeutenden

Glatze. Er stellte sich als Managing-Direktor L. Smyth vor. Der Pullover, den er trug, und sein offener Hemdkragen beeindruckten mich wohlthuend. Hier schien es wenigstens nicht so fürchterlich konventionell zuzugehen. Aber mir blieb zu müßigen Betrachtungen wenig Zeit; denn nun stellte mich der Managing-Direktor seinem Buchhalter, Herrn Gasser, vor. Wir waren gegenseitig sehr erfreut, und darauf kam man zur Sache.

Wie es Dale Carnegie, der Lehrmeister der Efficiency, persönlich nicht geschickter hätte machen können, eröffnete mir der Managing-Direktor herzlich, daß ihm meine Offerte besonders gut gefallen habe. Dann führte er mich an die große, von Stecknadeln wimmelnde Afrikakarte. Meine Ehrfurcht stieg schon ganz beträchtlich, als er mir erklärte, daß die große Stecknadel in Johannesburg sein Hauptquartier, und die vielen kleinern Nadeln an der Küste des Golfes von Guinea den

Standort seiner Waldkonzessionen und Faktoreien, wo sein Holz auf Abtransport warte, bezeichneten.

Anschließend erfuhr ich, daß der Managing-Direktor, L. Smyth, in die Schweiz gekommen war, um hier eine Tochtergesellschaft zum direkten Absatz seines Holzes und zum Einkauf europäischer Produkte für Afrika zu gründen. Der Grund hierfür sei sein besonderes Vertrauen in die Schweizer Währung. Ich nahm ferner zur Kenntnis, daß er bereits große Verkaufsverträge abgeschlossen habe, was er mir durch Akkreditive im Umfange von zirka Fr. 200 000.— belegte.

« Sie sehen, ich zeige Ihnen alles », erklärte mir Smyth, « in meinem Büro gibt es keine Geheimnisse. Von meinen Angestellten kann jeder mit Vorschlägen zu mir kommen, jeder arbeitet mit Freude in seinem eigenen Interesse, nicht nur als Angestellter, wir sind eine Arbeitsfamilie. »

Nachdem ich diese sympathischen Grundsätze der Firma zur Kenntnis genommen hatte, zeigte mir der Direktor die Holzarten, die er verkaufen wollte und sodann einen ganzen Kasten voll Muster äußerst geeigneter Produkte für den Verkauf in seinen afrikanischen Faktoreien. Nebenbei führte er mich auch in die Kaufspsychologie des Negers ein und fügte hinzu, daß er beabsichtige, mich später nach

Afrika zu schicken, um seine Verkaufsfilialen zu organisieren.

Schließlich legte mir Direktor Smyth noch die Gründe zur Aufgabe seines Inserates dar. Er beabsichtige, sagte er, im Oktober wieder nach Afrika zurückzukehren, weshalb er hier in Genf nur Mitarbeiter brauchen könne, die als Aktionäre für ihren eigenen Vorteil arbeiten würden. Das sei seine einzige Veranlassung, Kapitalbeteiligung zu verlangen, denn auf Kapital sei er durchaus nicht angewiesen. Erstens habe er davon selbst genug, und zweitens würden ihm Banken und Financiers das Geld geradezu nachwerfen, wenn er es brauchte. « Aber ich will eben nur Aktionäre, die zugleich Mitarbeiter in meinem Betriebe sind », wiederholte er. Wie zur Bekräftigung seiner Worte zeigte er mir spielerisch eine Schachtel voll Diamanten. Nachdem diese ihre Wirkung auf mich getan hatten, versorgte er sie wieder nonchalant und ließ mich einen Blick auf Offerten tun, die ihm bis zu 100 000 Franken Beteiligung anboten. Ich konnte mich selbst überzeugen, daß sich sogar ein Direktor einer berühmten Genfer Industriefirma um den Eintritt in die Gesellschaft des Herrn Direktor Smyth beworben hatte.

Auch über sein besonderes Interesse an meiner Offerte ließ mich der Managing-Direktor nicht im unklaren; er suche einen Junior-

*Der Managing Director L. Smyth in seinem Genfer Büro.*



partner, den er vollkommen in seine Arbeitsweise einführen möchte. « Sie müssen alles vergessen, bevor Sie bei mir eintreten, das sollte bei Ihnen möglich sein, von einem Ältern kann man es nicht erwarten. »

Nach diesen geschäftlichen Ausführungen wurde Mr. Smyth herrlich jovial; er zeigte mir seine Pistolen, die er in Afrika immer bei sich führe; er demonstrierte mir sogar einen Schuß aus seiner Schreckpistole, vor der die Neger, wie er erklärte, einen heiligen Respekt hätten.

Bald darauf gedachte jedoch mein zukünftiger Chef seiner kulinarischen Bedürfnisse und lud mich gleich ein, beim Mittagessen mitzumachen: seine Frau erwarte uns.

Frau Smyth ist eine zarte, stille und beinahe zerbrechlich erscheinende junge Engländerin. Sie machte den Eindruck ergebnisvoller Liebe. Man könnte sich nicht vorstellen, daß sie es je übers Herz bringen würde, mit ihrem Gatten zu streiten. Herr Direktor Smyth konnte wirklich mit Recht sagen: « Welchen Glanz hast du in meine arme Hütte gebracht! » Aber die Hütte war gar nicht arm. Außer Frau Smyth war noch ein winzig kleines, aufgewecktes Töchterlein anwesend, das mich scheu mit « Mister Man » begrüßte. Es erwies sich als merkwürdig reif für sein Alter. Der Papa hatte einen großen Stolz auf seine Tochter. Er erklärte mir, daß er nie müde werde zu arbeiten, daß er werktags und sonntags im Büro sei und darauf halte, daß seine Briefe absolut sauber und mit geradem Schlußrand geschrieben würden. Er habe dafür schon Komplimente aus Afrika und Australien erhalten. Ja, wir unterhielten uns vorzüglich. Unter anderem erzählte er mir auch von seinem Haus in Johannesburg, seinem Buick und seinem Motorboot.

Wieder im Büro, kam die Reihe an den Buchhalter, mir die rechtliche und finanzielle Seite des Geschäftes zu erklären. Das Aktienkapital der African Timber Corp. betrug Fr. 230 000.—, davon waren Fr. 160 000.— Direktor Smyths Sacheinlage in Form der afrikanischen Urwaldkonzessionen. In die übrigen Fr. 70 000.— teilten sich drei andere Aktionäre und aktive Mitarbeiter.

Aus einer wundervollen Aufstellung der Probe-Erfolgsrechnung wies mir der Buchhalter den phantastischen jährlichen Reingewinn von Fr. 180 000.— aus. Dieses Reingewinns wegen wollte Herr Smyth aus steuer-

technischen Gründen in zwei Wochen noch eine neue Aktiengesellschaft gründen: die International Mercantile. Von dieser müßte ich bis zu diesem Zeitpunkt eine gewisse Anzahl Aktien übernehmen.

Zwei Wochen! Das war ziemlich eilig. Als mich der Managing-Direktor bei der Frage nach meiner definitiven Zusage forschend anblickte, durchzuckte mich für einen kurzen Augenblick das Gefühl: « Das ist ein Wolf! » Sein Blick aus den Augenwinkeln drängte diesen Vergleich geradezu auf. Doch nur für einen Augenblick, gleich hatte Smyth sein Mienenspiel wieder in der Hand. Der Eindruck war vorüber.

Immerhin erbat ich mir Bedenkzeit. Ich erhielt überdies zum voraus die schriftliche Zusicherung des Direktors, meine Aktien auf Wunsch jederzeit al pari zurückzunehmen.

Als Referenzen gab mir Smyth einen Direktor einer schweizerischen Großbank an und einen Direktor eines chemischen Unternehmens in Basel. Mit beiden, erklärte Herr Smyth, sei er sehr gut bekannt. Ja, die Bankdirektoren würden ihn persönlich besuchen, wenn sie mit ihm Geschäfte machen wollten. Nach einem herzlichen Abschied fuhr ich, begeistert von meinen Zukunftsaussichten, nach Hause.

Es folgten verschiedene Telefongespräche mit Direktor Smyth. Einmal bot er mir sogar seine Diamanten als Hinterlage an. Ich bezeichnete das als eine ideale Lösung und schlug vor, die Steine gleich bei einem Juwelier schätzen zu lassen. Darauf schien er sehr beleidigt, und ich fürchtete fast, ihn wirklich verstimmt zu haben. Auf alle Fälle ließ er den Vorschlag wieder fallen und verpflichtete sich nachträglich, mich für vorläufig vier Monate auch ohne Beteiligung einzustellen. Dabei betonte er immer wieder (Dale Carnegie! give him a feeling of importance), daß er dies nur tue, weil er große Stücke auf mir halte.

AM Montagmorgen des 16. Oktobers 1950 stieg ich in gehobener Stimmung zum Arbeitsbeginn in der International Mercantile die Treppen zum Büro hinauf. Ich traf dort einen Mann, der mir nicht gerade in der besten Verfassung erschien. Er stellte sich mir als Aktionär der African Timber Corp. vor und eröffnete mir, daß deren ehrenwerter Direktor spurlos verschwunden sei. « Wir sind », sagte



## RABEN- SCHNÖCKEN

Von Fred Stauffer

### BILDERMALEN UND BILDERVERKAUFEN

Bildermalen und Bilderverkaufen stehen in einem ganz äußerlichen Zufallsverhältnis; wer daraus eine Kausalität macht, hört auf, ein Maler zu sein. Er wird ein Bilderhändler, der seine Ware selbst herstellt.

Die schlimmste Augenkrankheit des Malers ist das Schielen nach dem Käufer. Sie endet oft tödlich (für die Kunst).

Der billige Jakob gibt zu den Hosenträgern noch einen Taschenspiegel — der billige Jakob der Kunst weise Sprüche, Geigenspiel oder Gedichte.

Stil ist eine künstlerische, Manier eine merkantile Angelegenheit.

Man kann auch im Atelier hausieren.

Viele Leute kaufen nicht die Bilder, sondern die Überzeugung und das Eigenlob des Malers.

Großer Ruhm ist gefährlich für den Maler — sicherer ist ein Mittelweg, bloß ist es gewöhnlich kein goldener.

Auch für den künstlerischen Wasserdoktor ist das offizielle Verkanntsein Bargeld.

Beim Bilderverkaufen spekuliert man erfolgreicher auf die Dummheit als auf das Kunstverständnis des Publikums.

*Diese, aus dem «Mitteilungsblatt der Gesellschaft Schweiz. Maler und Bildhauer» abgedruckten Glossen waren natürlich für internen Gebrauch, das heißt, zur Erheiterung der Kollegen, bestimmt. Aber gerade deshalb sind sie auch für Nichtkünstler interessant geworden.*

er, «einem internationalen Gangster zum Opfer gefallen.»

Ich sank auf einen Stuhl, und meine gehobene Stimmung fiel auf Null.

«Und seine Frau und das kleine Kind?» fragte ich.

«Schon vor geraumer Zeit abgereist», antwortete der Aktionär.

«Und das Kapital der Aktiengesellschaft?» fragte ich weiter.

«Verbraucht», erhielt ich zur Auskunft.

«Und seine Diamanten?»

«Gefälscht.»

Nun, abgesehen von meiner guten Stimmung und den Hoffnungen, die ich mit meiner neuen Stellung verknüpft hatte, war mir eigentlich nichts weggeschwommen. Anders war die Lage der drei von Smyth gewonnenen Aktionäre. Diese hatten ihr ganzes Vermögen verloren. Die schönen Stecknadeln auf der Afrikakarte waren und blieben Stecknadeln: Smyth besaß keine einzige Konzession und keinen Kubikmeter Holz. Einer der drei Aktionäre lag bereits wegen Selbstmordversuchs zwischen Tod und Leben im Spital.

Mit der Zeit erschien auch der zweite Aktionär, eine Dame. Der gute Buchhalter und ich konnten nun Revue halten. Einem gewissen Herrn J., der Smyth ein Darlehen gewährt hatte, war aus direkten südafrikanischen Quellen mitgeteilt worden, daß man in Johannesburg weder von Smyth noch von der African Timber Corp. etwas wußte. Daraufhin hatte er den sauberen Geschäftsmann sofort vor das Ultimatum gestellt: entweder die Polizei oder das Geld zurück. Unser Smyth hatte sich in dieser Klemme gezwungen gesehen, Herrn J. die 20 000 Franken zurückzugeben.

Leider war dies zugleich das gesamte noch verfügbare Kapital der Aktiengesellschaft gewesen, und da Smyth spürte, daß auch den andern Aktionären dunkle Ahnungen aufstiegen, hatte er vorgezogen, unter Zurücklassung seiner gesamten Habe zu verschwinden.

Trotz dieser niederschmetternden Mitteilung waren wir einig, zwar das Opfer eines Gauners, aber eines in seiner Art genialen Gauners geworden zu sein. Seine suggestiven Fähigkeiten hatten nicht nur seine Aktionäre ganz und mich beinahe in seinen Bann zu ziehen vermocht, sondern auch seine junge, hübsche Sekretärin, die sich nur im letzten Augenblick seinem übermächtigen Einfluß durch schleunige Flucht aus dem Büro gerettet hatte.

PHONE 2218

CABLE ADDRESS: "INVENOV"  
JOHANNESBURG

P. O. BOX  
177

## DIAMOND EQUIPMENT & TOOLS MANUFACTURERS (PTY.) LTD.

MANAGING DIRECTOR : ED. DE KLERK (BELGIAN)

DIRECTORS : F. G. LANE.

L. SMYTH

NARUN HOUSE  
COR POLLY & JEPPE STREETS

JOHANNESBURG

*Diese kürzlich aufgefundene Visitenkarte «Smyths» zeigt, daß er sich nicht im geringsten scheute, seinen echten und seinen falschen Namen als zwei existierende Persönlichkeiten aufzuführen.*

Smyth seinerseits schien ein grenzenloses Vertrauen in seinen guten Buchhalter zu setzen. Zwei Tage nach seinem Verschwinden ließ er ihm durch eine Mittelsperson mitteilen, er erwarte ihn im Hotel Cosmopolitan in Aix-les-Bains. Nach Übereinkunft mit der Polizei entschloß sich der Buchhalter, als Lockspitzel zu dienen, und so konnte Smyth, der eigentlich De Klerk heißt, dort verhaftet werden.

Die Mitteilung über seine Verhaftung lautete folgendermaßen:

*Heute wurde im Hotel «Cosmopolitan» der von der Genfer Polizei gesuchte Betrüger L. Smyth festgenommen. Wer ist dieser Mensch? Durch internationale Zusammenarbeit der Polizei wurde festgestellt, daß es sich um einen Belgier mit Namen De Klerk handelt, der, durch die Polizei von fünf Ländern gesucht, im Frühling 1949 aus einem belgischen Gefängnis entwichen war. Sein englischer Paß war gefälscht. Nach erfolgreichen Aufenthalten in verschiedenen Staaten bestieg er in Haifa ein Swißair-Flugzeug und gelangte damit im Sommer 1950 nach Genf: mittellos und ohne den Flug bezahlt zu haben. Doch in der Zeit zwischen dieser Ankunft und seiner Verhaftung feierte er die größten Erfolge seines Métiers.*

Auch nach der Verhaftung gab «Smyth» Beweise einer beispiellosen Schamlosigkeit. Er schrieb den von ihm Betrogenen Briefe, in denen er sie um Verzeihung bat, ohne auch nur den Versuch zu unternehmen, seine schmutzige Handlungsweise zu entschuldigen. Die junge Sekretärin erhielt einen Brief mit der Bitte, 110 Franken auf das belgische Konsulat einzuzahlen, die er dort entlehnt hatte, was ihm eine Strafverschärfung eintragen konnte, wenn das Geld nicht zurückkam.

Ein Mensch aber schien trotz allem zu dem

Betrüger zu halten, denn nach einigen Tagen flatterte ein Brief seiner Frau auf das Büro, der mit der Anrede «Mein liebes Täubchen» begann und mit den Worten schloß: «Dein dich immer liebendes und bewunderndes Mädchen.»

Der Prozeß gegen Smyth — De Klerk — wird wohl, sobald die Untersuchungen abgeschlossen sind, beginnen und gewiß noch interessante, tragische und amüsante Einzelheiten an den Tag bringen.

Mir aber, der ich um ein Haar selbst ein Opfer des Schwindlers geworden wäre, scheint, daß in der Affaire «Smyth» die Genfer Polizei und Behörden eine nicht gerade rühmliche Rolle gespielt haben. Bevor De Klerk als frisch gebackener «L. Smyth» dem Flugzeug aus Haifa entstieg, wurde er schon in der ganzen Schweiz wegen früherer Delikte gesucht, und sein Signalement war bekannt. Die Genfer Polizei soll auch im Besitze von aus Belgien stammenden Photos von De Klerk gewesen sein und drei Tage nach seiner Ankunft in Genf einen Avis der Polizei aus Haifa erhalten haben, daß der an Bord eines Swißair-Flugzeuges abgereiste «L. Smyth» Inhaber eines gefälschten Passes sei und unter falschem Namen reise.

Die Untersuchung wird abklären, wieso es möglich war, daß sich dieser «Smyth» unter den Augen der Polizei in Genf häuslich und gar nicht versteckt einmieten konnte und es ihm möglich war, eine Aktiengesellschaft zu gründen, ohne daß die Dokumente über die Sacheinlage des Verwaltungsratspräsidenten und Hauptaktionärs «Smyth» näher geprüft wurden.