Dr. Paul Singer & Shanahan Auctions (I)
In fünf Jahren zur Weltspitze...und ein tiefer Fall
To the top of the world in 5 years ... and a steep fall

Von / by Wolfgang Maassen

Die Geschichte der Auktionsfirmen ist reich an Überraschungen, an Außergewöhnlichem und an Persönlichkeiten, die beeindruckt, aber auch unauslöschliche Spuren hinterlassen haben. Eine solche Person ist unzweifelhaft Dr. Paul Singer, der es mit der Firma „Shanahan Auctions“ von 1954 bis 1959 an die Weltspitze der damals namhaften philatelistischen Auktionshäuser brachte. Aus dem Nichts von Null auf Hundert!

Heute erscheint solch ein rasanter Aufstieg, ähnlich einem „Phönix aus der Asche“, kaum noch vorstellbar. Dabei hat man auch später vergleichbare Firmenkarrieren erlebt. Es sei nur an die Firmengruppe von Hartmut C. Schwenn in den 1960er-Jahren oder an die von Afinsa Tangibles in Madrid/Spanien erinnert, die spätestens 2006 Furore machte. All diesen ist etwas gemeinsam: Sie verdankten ihren Erfolg verschiedenen Investment-Strategien, die ihre Auktionsfirmen für viele kleine Anleger so attraktiv machten, dass diese ihnen ihr Geld anvertrauten. Übrigens durchaus mit Erfolg: Denn weder von Schwenn und Afinsa noch von Singer & Shanahan wurden private Investoren zu ihrer aktiven Betriebszeit jemals geschädigt.

Paul Singer, 1958

Was den Fall Shanahan einmalig macht, ist die Tatsache, dass dem späteren Zusammenbruch ein jahrelanger Prozess folgte, der in die Geschichte einging. Es war der bis dahin längste und teuerste Prozess der irischen Geschichte. Ist dies bereits bemerkenswert, so ist es die Geschichte der Personen und der Firma sowieso. Gründe genug, diese „Story“ noch einmal in Kurzfassung zu erzählen.

Der Mann, der aus der Fremde kam

Paul Singer kam am 31. Juli 1911 in Bratislava als Sohn einer jüdischen Familie zur Welt. Nicht in Wien, wie vielfach behauptet, denn dorthin zog die Familie erst 1925 um. In Wien erhielt sie auch die österreichische Staatsbürgerschaft.

The history of auction companies is rich in surprises, in extraordinary stories and in personalities that have left impressive, but also indelible marks. Such a person is undoubtedly Dr Paul Singer, who from 1954 to 1959 rose with his company ‘Shanahan Auctions’ to the top of the contemporary world-renowned philatelic auction houses. From nobody to fame!

Today, such a rapid ascent like a "phoenix from the ashes" hardly seems conceivable. However, comparable company careers were also experienced in later years, for example the rise and fall of the German group of Hartmut C. Schwenn in the 1960s or the crash of Afinsa Tangibles in Madrid/Spain in 2006. All those companies have something in common: they owed their success to various investment strategies that made their auction firms so attractive to many small investors that those entrusted their money to the companies. By the way, with great success: neither Schwenn and Afinsa nor Singer & Shanahan ever harmed private investors during their active working lives.

What makes the case of Shanahan’s unique is the fact that their later collapse was followed by a trial that lasted for years and went down in history as the longest and most expensive court proceedings in Irish history so far. If this is already remarkable, the story of the people and the company is so much more worth telling. So let me recount a long story in a nutshell.

The man who came from abroad

Paul Singer was born on July 31, 1911 in Bratislava, the son of a Jewish family. Not in Vienna, as often claimed, because the family moved there only in 1925. In Vienna, they also received the Austrian citizenship. Paul Singer attended grammar school there, then studied political science and sociology in Lausanne/Switzerland, where he earned his doctorate in these subjects.

Paul Singer besuchte dort ein Gymnasium, studierte danach in Lausanne/Schweiz Politikwissenschaft und Soziologie, wo er auch in diesen Fächern promovierte. 1930 war seine Familie nach London umgezogen und während Paul Singer noch ein Französisch- und Jurastudium zusätzlich belegte, bauten sein Vater Auriel Singer und Pauls älterer Bruder Erik in London eine – zuerst durchaus erfolgreiche – Import-/Export- und Finanzfirma auf.

Paul Singer heiratete am 14. Februar 1946 die deutschstämmige Irma Wolf, die ihm 1948 den Sohn Michael und 1950 die Tochter Jeanette gebar. Da waren sie längst britische Staatsbürger und Paul wirkte mit im väterlichen Geschäft. Dies entwickelte sich in den 1950er-Jahren nicht mehr so gut und ging sogar im Oktober 1953 in Konkurs. Offenbar hatte Paul Singer aber einige Mittel retten können, die ihm einen Neustart – nun aber in Irland – erlaubten.

An einem Februartag 1954 in Dun Laoghaire

An einem kalten Februartag besuchte Paul Singer eine Auktion der damaligen Auktionsfirma Shanahan & Son in Dun Laoghaire, nahe Dublin. Jerome Shanahan, damals wohl in seinen End-50ern, und dessen Sohn Desmond, betrieben die Firma, die mit Nachlässen, besonders Antiquitäten, Schmuck und Möbeln handelte, aber auch als Makler tätig war. Damit konnte man nicht reich werden, die Familie – dazu gehörten auch Jeromes Frau und Desmonds Verlobte Diana – war aber zufrieden und hatte ihr gutbürgerliches Auskommen.

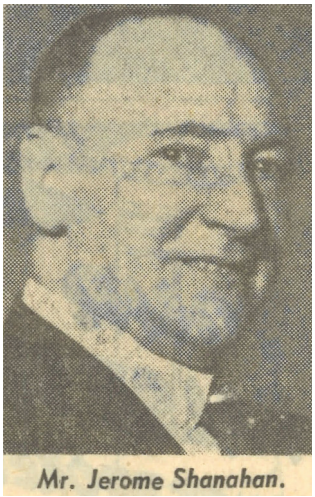
Paul Singer ersteigerte bei der Auktion eine Antiquität für £100 (damals umgerechnet ungefähr 1.100 DM) und lud die Shanahans zu einem Abendtreff in sein Hotel ein. Dort überraschte er mit dem Vorschlag der Gründung einer gemeinsamen Briefmarken-Auktionsfirma, in die jede Seite £100 einbringen sollte. Dafür versprach er, aus dieser Firma ein internationales Erfolgsunternehmen zu machen, denn mit Briefmarken lasse sich weit mehr verdienen als mit Antiquitäten oder Möbeln.

In 1930, the family moved to London, and while Paul Singer added French and Law to his studies, his father Auriel Singer and Paul's elder brother Erik set up a first-rate successful import-export and finance company in London.

Paul Singer married Irma Wolf of German origin on February 14, 1946, who gave birth to son Michael in 1948 and daughter Jeanette in 1950. At that time they had already become British citizens and Paul worked in the father's business. This did no longer prosper in the 1950s and went finally bankrupt in October 1953. Apparently Paul Singer had been able to save some funds, which allowed him a restart - although now in Ireland.

On a February day in Dun Laoghaire in 1954

On a cold February day, Paul Singer visited an auction held by the auction house Shanahan & Son in Dun Laoghaire, near Dublin.



Original auction house owners Jerome and Desmond Shanahan.
These pictures were published in the Irish press in May/June 1959.

Jerome und Desmond Shanahan, die ursprünglichen Besitzer des Auktionshauses Diese Bilder wurden im Mai/Juni 1959 in der irischen Presse veröffentlicht.

Jerome Shanahan, then probably in his late fifties, and his son Desmond, owned the company, which traded in assets, especially antiques, jewellery and furniture, but also worked as a broker. You could not get rich, but the family - including Jerome's wife and Desmond's fiancée Diana - was reasonably well off and content with their way of life. Paul Singer bought an antique for £ 100 at the auction and invited the Shanahans to meet him in the evening at his hotel. There he came up with the surprising proposal of founding a joint stamp auction company, in which each side should invest £ 100. In exchange Singer promised to make the company an international success, because stamps would yield a greater profit than antiques or furniture.

Singers Auftreten – er war ein großer Mann mit ca. 120 kg Gewicht – beeindruckte. Er wirkte seriös, überzeugend, charmant und eloquent, war bestens und teuer gekleidet: ein Mann von Welt! So musste es den kleinbürgerlichen Shanahans erscheinen und sie gingen auf den Vorschlag ein, obwohl sie selbst von Briefmarken absolut nichts verstanden. Man konnte doch eigentlich nur gewinnen, dachten sie wohl. Aber sicherheitshalber führten sie noch längere Zeit ihr eigenes angestammtes Unternehmen parallel fort. Man ging auf Nummer sicher.

Ein bescheidener Anfang und eine geniale Idee

Ab dem 8. Mai 1954 fanden erste Briefmarkenauktionen der neuen Firma in Dun Laoghaire statt. Sie waren noch sehr überschaubar. So zählte der erste Mini-Katalog nur 169 Lose und wurde auf gerade einmal 12 Seiten im Format DIN A5 gedruckt, noch ohne Abbildungen. Diana Shanahan, die ihren Mann Desmond im September 1954 heiratete, berichtete später, dieses Material sei wohl von Singer selbst gewesen. Er hatte also noch mehr aus England herüber gerettet als nur Geld. Aber er ging auch bald auf Beschaffungsreisen. Wiederum nach England, u.a. nach London, und kaufte vieles, was er preiswert erwerben konnte. Seiner Überzeugungskraft fielen auch so manche private Sammler anheim, die ihm ihre Sammlungen zur Versteigerung einlieferten.

Parallel beschaffte er sich jede nur erreichbare Sammleradresse. Er arbeitete mit Vereinen und Klubs zusammen, und darauf aufbauend schuf er einen gewaltigen Adressenpool, den er nun regelmäßig mit seinen Katalogen und seiner Werbung versorgte. Seine Firma hatte sehr günstige Einlieferungsbedingungen (je nach Größenordnung ab 5 Prozent) und die Auktionen liefen gut. Für Singer aber noch bei weitem nicht gut genug. Er wollte mehr.

CATALOGUE
of
RARE POSTAGE STAMPS
in
COLLECTIONS, SETS and SINGLE RARITIES
to be sold by Auction
On SATURDAY, 8th MAY, 1954
at 2.30 p.m.
at
38 CORRIG AVENUE, DUN-LAOGHAIRE
CO. DUBLIN

ON VIEW THREE DAYS PREVIOUS
10 a.m. to 5 p.m., and morning of sale

SHANAHAN'S STAMP AUCTIONS
38 CORRIG AVENUE, DUN-LAOGHAIRE
CO. DUBLIN
Tel.: 83654 Telegrams: Trade, Dublin

Der erste noch sehr bescheidene Auktions-„Katalog“ der neu gegründeten Firma vom 8. Mai 1954.
The first still modest auction ‚catalogue’ of the newly founded company from May 8, 1954.

Singer was of impressive appearance, a tall man weighing about 120 kilograms. He looked serious, convincing, charming and eloquent, was dressed in the best and most expensive suit: a man of the world! So it must have appeared to the petty-bourgeois Shanahans and they responded to the proposal, even though they knew absolutely nothing about stamps. You could only win, they reckoned. But just to be on the safe side, they continued their own ancestral company for some time.

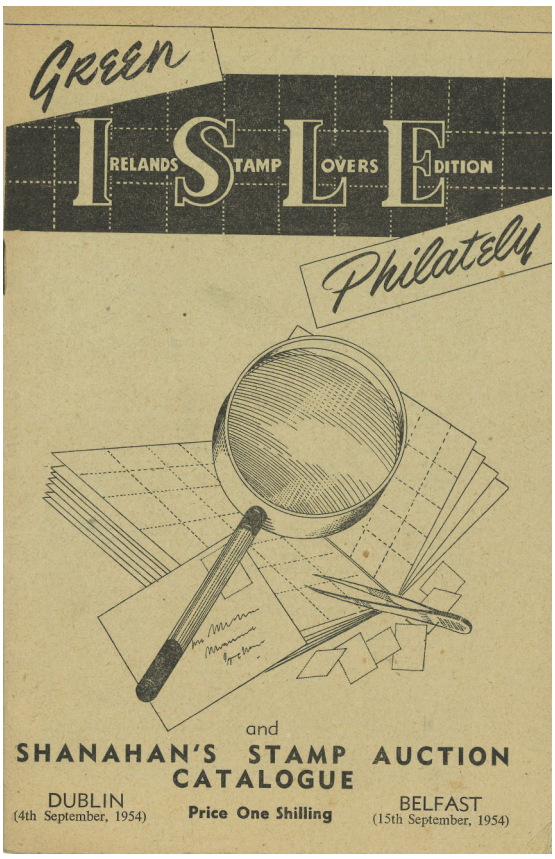
A humble beginning and a brilliant idea

From May 8, 1954, the first stamp auctions of the new company took place in Dun Laoghaire. They were still very manageable. So the first mini-catalogue contained only 169 lots and was printed on just 12 pages in the format DIN A5, still without illustrations. Diana Shanahan, who married her husband, Desmond, in September 1954, later reported that this material probably came from Singer himself. So he had saved more from England than just money.

But he soon went on procurement trips. Once more to England, among other places to London, he bought much that could be acquired cheap. His persuasive power also attracted several private collectors, who consigned their collections for auction.

At the same time, Singer procured as many collectors’ addresses as could be found. He contacted clubs and associations, and building on this, he created a huge pool of addresses, which he now regularly supplied with his catalogues and his advertisements. His company had very favourable consignment rates (depending on volume from 5 per cent upwards) and the auctions were going well. For Singer, however, this was not good enough. He wanted more.

So überraschte er schon im September 1954 mit der Ausgabe einer neuen Zeitschrift („Green I.S.L.E Philately“), mit der er den Status des neuen Auktionshauses zu verbessern gedachte. Auch dies gelang, zumal er die damals immer noch dünnen Auktionskataloge in die Mitte dieser Zeitschrift platzierte. I.S.L.E stand übrigens für „Irland’s Stamp Lover Edition“ und zur Erstausgabe schrieb der damals bereits legendäre Oberbürgermeister von Dublin, Alfred Byrne, sogar das Vorwort. Das kam an, bereits die zweite Ausgabe soll in 10 000 Heften weltweit verschickt worden sein.



Die erste Ausgabe der neuen Hauszeitschrift. Das ursprüngliche Grün der Umschlagseiten ist hier infolge der Alterung des holzhaltigen Papiers nur noch zu erahnen.

The first issue of the new company magazine. The original green of the cover pages can only be surmised here due to the aging of the ligneous paper.

Genau dies war die Voraussetzung für Singer, seine geniale Idee in die Tat umzusetzen. Nämlich mit einem Angebot, ab £50 für vier Monate in Briefmarken zu investieren, wobei er die Briefmarken versteigern würde und den Betrag zuzüglich „Rendite“ dem Investoren zurückerstatten würde. Und er hielt Wort. Investoren erzielten geradezu traumhafte Renditen mit diesem Modell: bis zu 25% und mehr. Was sie natürlich veranlasste, erneut ihr Geld anzulegen (und wieder Profit zu machen). Bereits gegen Ende 1954 sprach man von 10.000 Kunden, die den Katalog erhielten und darunter waren nicht wenige, die sich an dem Investitionsmodell beteiligten.

Seriosität versprach Singer mit der Berufung eines Expertenteams im Frühjahr 1955, dem u.a. auch der namhafte irische Philatelist F. E. Dixon angehören sollte. Diese würden die Echtheit des Materials prüfen und bestätigen. Und für Einlieferer senkte Singer die Provision: ab einem Einlieferungswert von £250 sollte diese nur noch fünf Prozent betragen, bei solchen über £1 000 ganz wegfallen.

So he surprised already in September 1954 with the issue of a new magazine (‘Green I.S.L.E Philately’), with which he intended to improve the status of the new auction house. This also succeeded, especially since he inserted the then still thin auction catalogues in the centerfold of this magazine. By the way, I.S.L.E stood for ‘Ireland's Stamp Lover Edition’, and the foreword for the first edition came from nobody less than the already legendary Mayor of Dublin, Alfred Byrne. That helped, the second issue is supposed to have been distributed in as many as 10.000 copies worldwide.

This was the prerequisite for Singer to put his ingenious idea into action. This was an offer to invest in stamps, starting from £ 50 for four months, whereby he would auction the stamps and would refund the amount plus return to the investor. And he kept his word. Investors achieved dreamlike returns with this scheme: up to 25% and more. Which, of course, prompted them to invest their money (and make a profit) once more. By the end of 1954, there were already 10,000 customers who received the catalogue, and not a few of them were involved in the investment scheme. Singer stressed the reliability of this enterprise by appointing a team of experts in the spring of 1955, with the well-known Irish philatelist F. E. Dixon to be included. These experts would check and confirm the authenticity of the material. And for consigners Singer lowered the commission: from a consignment value of £ 250 onwards he would charge only five per cent, for those over £ 1,000 his commission would be completely omitted.

Ab 1956 verschickte Shanahan die Kataloge nach Übersee in einer speziell auf Dünndruckpapier produzierten Auflage.
Vorlage: Tomas Bjäringer, Stockholm

Die Kataloge wuchsen an Umfang, das angebotene Material wurde immer besser, so dass Singer ab März 1956 die Zeitschrift einstellte und die Kataloge nur noch einzeln verschickte. Übrigens in zwei verschiedenen Ausgaben: nach Übersee, besonders USA, in einer auf 60g-Dünndruckpapier produzierten Ausgabe. All das reduzierte die Portokosten erheblich und dies war nötig, da man den Katalog an immer mehr Bezieher weltweit versandte.

Der Erfolg der Firma war bereits jetzt sichtbar, denn sie residierte ab November 1956 in Upper Gt. George's Street Nr. 39 in Dun Laoghaire. Man war „Great" (Gt.) geworden und hatte dies einfach der Straßenbezeichnung hinzugefügt. Zu dieser Zeit hatten die Auktionskataloge meist 32 Seiten Umfang im DIN A4-Format und zuweilen schon bis zu 13 SW-Fototafeln. Shanahan's war bereits die drittgrößte Versteigerungsfirma der Britischen Inseln.

„I had a dream …"

An einem Morgen des Jahres 1955 kam Singer wieder in die Firma und präsentierte neue Ideen. Er versprach „life on a golden platter", indem man die Investitions-Möglichkeiten für jedermann – ab £10 – öffnete. „Profit from stamps without risk" war nun die hunderttausendfach verbreitete Werbeaussage – und sie fand begeisterten Zuspruch. Er garantierte für das eingesetzte Kapital und für zusätzliche Gewinne (die tatsächlich in den kommenden Jahren meist bei rund 15 Prozent lagen). So wuchs die Zahl der (zufriedenen) Anleger von Monat zu Monat, von Jahr zu Jahr. Die Auktionen liefen prächtig und dank des Barkapitals konnte Singer immer größere und bessere Sammlungen für die Versteigerungen einkaufen. 1957 wurden bereits über 60 000 Auktionskataloge verschickt, natürlich jedes Mal mit der Investmentwerbung, für die er noch weitere Modelle entwickelte.

Ein unaufhaltsamer Aufstieg

Im Mai 1957, drei Jahre nach Gründung der Firma, hatten sich die Umsatzzahlen bereits vervielfacht. Hauptproblem der Firma war es nun, fähige neue Mitarbeiter, besonders Losbeschreiber, zu finden, die Singer weltweit mit Verweis auf den günstigen Standort Irland anzulocken suchte.

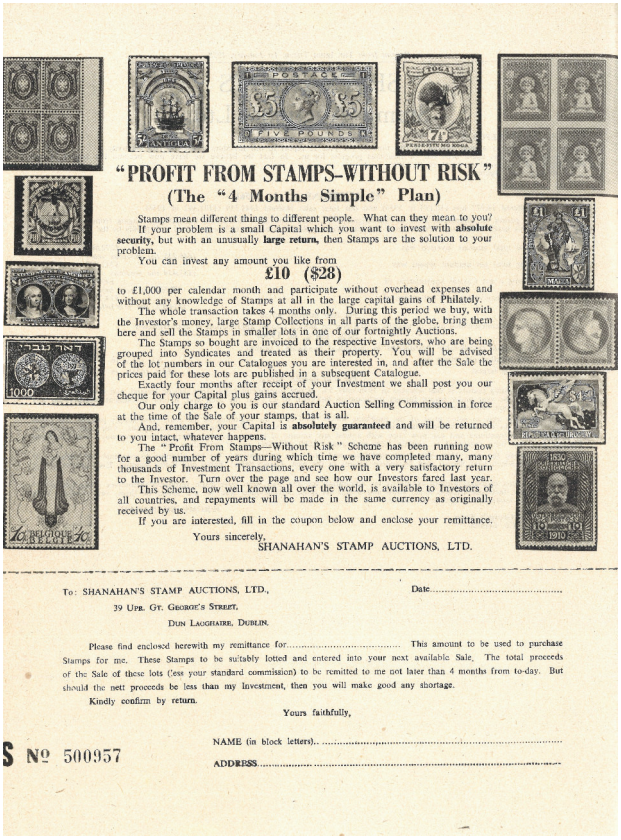
From 1956 onwards Shanahan's printed their overseas catalogues on extra thin paper in order to save on postage.
Picture courtesy Tomas Bjäringer, Stockholm

The catalogues grew in size, the material on offer was getting better, so that Singer from March 1956 on stopped printing the magazine and sent out the catalogues on their own. By the way, there were two different editions: overseas customers, especially in the USA, were supplied with an issue produced on extra thin 60g paper. All this reduced postage costs considerably and this was necessary, because Shanahan's delivered more and more catalogues worldwide.

The success of the company was already visible, because they resided since November 1956 in 39 Upper Gt. George's Street in Dun Laoghaire. One had become 'Great' and had simply added the abbreviation to the street name. At this time, the auction catalogues usually had 32 pages in DIN A4 format and sometimes up to 13 b&w photo plates. Shanahan's was already the third largest auction company in the British Isles.

"I had a dream..."

One morning in 1955, Singer returned to the company premises and presented new ideas. He promised "life on a golden platter" by opening up the investment opportunities for everyone - from £ 10. "Profit from stamps without risk" was now the hundred thousand-fold advertising slogan - and this found an enthusiastic audience. Singer guaranteed for the invested capital and for additional profits (which actually lay usually around approximately 15 per cent in the coming years). Thus, the number of (satisfied) investors grew from month to month, from year to year.



"PROFIT FROM STAMPS-WITHOUT RISK"
(The "4 Months Simple" Plan)

Stamps mean different things to different people. What can they mean to you?
If your problem is a small Capital which you want to invest with **absolute security,** but with an unusually **large return,** then Stamps are the solution to your problem.
You can invest any amount you like from
£10 ($28)
to £1,000 per calendar month and participate without overhead expenses and without any knowledge of Stamps at all in the large capital gains of Philately.
The whole transaction takes 4 months only. During this period we buy, with the Investor's money, large Stamp Collections in all parts of the globe, bring them here and sell the Stamps in smaller lots in one of our fortnightly Auctions.
The Stamps so bought are invoiced to the respective Investors, who are being grouped into Syndicates and treated as their property. You will be advised of the lot numbers in our Catalogues you are interested in, and after the Sale the prices paid for these lots are published in a subsequent Catalogue.
Exactly four months after receipt of your Investment we shall post you our cheque for your Capital plus gains accrued.
Our only charge to you is our standard Auction Selling Commission in force at the time of the Sale of your stamps, that is all.
And, remember, your Capital is **absolutely guaranteed** and will be returned to you intact, whatever happens.
The "Profit From Stamps—Without Risk" Scheme has been running now for a good number of years during which time we have completed many, many thousands of Investment Transactions, every one with a very satisfactory return to the Investor. Turn over the page and see how our Investors fared last year.
This Scheme, now well known all over the world, is available to Investors of all countries, and repayments will be made in the same currency as originally received by us.
If you are interested, fill in the coupon below and enclose your remittance.
Yours sincerely,
SHANAHAN'S STAMP AUCTIONS, LTD.

To: SHANAHAN'S STAMP AUCTIONS, LTD., Date.....
39 Upr. Gt. George's Street,
Dun Laoghaire, Dublin.

Please find enclosed herewith my remittance for..... This amount to be used to purchase Stamps for me. These Stamps to be suitably lotted and entered into your next available Sale. The total proceeds of the Sale of these lots (less your standard commission) to be remitted to me not later than 4 months from to-day. But should the nett proceeds be less than my Investment, then you will make good any shortage.
Kindly confirm by return.
Yours faithfully,
NAME (in block letters)..
ADDRESS.....
S Nº 500957

Seinen Kunden bot Singer einen neuen „Collection Picking Plan" an. Dieser sollte es interessierten Bietern ermöglichen, auch auf große teure Sammlungen zu bieten und im Erfolgsfalle konnte der Bieter dann die für ihn relevanten Stücke aus der Sammlung herausnehmen, den Rest in Einzellose aufteilen und Shanahan zur Neuversteigerung zuschicken. Singer machte also quasi seine Kunden zu Sachbearbeitern! Aber auch dies kam gut an und veranlasste sicherlich so manchen Bieter, hochpreisige Lose zu ersteigern, womit der Umsatz der Firma weiter erhöht wurde; die Provisionen allemal.

Ab Herbst 1957 boten einzelne Versteigerungen häufig Material im Wert von £60,000 an. Nun waren es über 2 000 Lose, die auf 60–120 seitigen Katalogen mit zahlreichen Fototafeln präsentiert wurden. Singer selbst gönnte sich und seiner Familie ein neues teures Domizil, einen Luxus-Wohnsitz in Foxrock nahe Dublin, der angeblich £14,000 gekostet haben soll. 21 Morgen groß, Butler, Chauffeur, Haushalts-Dienstkräfte und Gouvernante für die Kinder nicht zu vergessen. Überall, wo man im Hause hinsah, nur erlesener Luxus. Auch die Shanahans profitierten vom plötzlichen Reichtum, auch wenn sie ihn nicht so verschwenderisch zur Schau stellten wie Paul Singer.

Shanahans Investitionsmodelle versprachen jedem Kunden risikolosen Profit.

Shanahan's investment schemes promised profits without risk.

The auctions ran magnificently and thanks to the cash capital Singer could buy ever larger and better collections for his auctions. More than 60,000 auction catalogues were sent out in 1957, each time with ads for the investment scheme, for which Singer developed further variants.

An unstoppable ascent

In May 1957, three years after the company's foundations, sales figures had already multiplied. The main problem of the company was to find capable new employees, especially stamp specialists, which Singer sought to attract worldwide with reference to the favourable destination Ireland.

Singer offered his customers a new 'Collection Picking Plan', which should enable interested collectors to bid on large expensive collections. In case of success, the bidder could then pick the relevant pieces from the collection, divide the rest into individual lots and return them to Shanahan for re-auction.

Singer, so to speak, made his customers his clerks!

But this, too, was well received and certainly prompted many bidders to bid for high-priced lots, which further increased the company's turnover (and of course their commission).

From autumn 1957, individual auctions often contained £ 60,000 worth of material. Now there were over 2,000 lots presented on 60-120 page strong catalogues with numerous photo plates.

Singer granted himself and his family a new expensive home, a luxury home in Foxrock near Dublin, reportedly costing £ 14,000, 21 acres large, with butler, chauffeur, household servants and nanny for the children not least. Wherever you looked around in the house, you saw just choice luxury.

The Shanahans also profited from the sudden wealth, even if they did not display it as lavishly as Paul Singer.

At this time, Singer began to win world-renowned stamp experts such as A. Brun from Paris or Alberto Diena from Italy for his auctions.

Zu dieser Zeit begann Singer, weltbekannte Prüfer wie A. Brun aus Paris oder Alberto Diena aus Italien für seine Auktionen zu gewinnen. Sie prüften das klassische Material der Versteigerung – ohne Zusatzkosten für die späteren Käufer – , womit Singer seinen Auktionen einen erheblichen Vorsprung vor der Konkurrenz verschaffte. Ab März 1958 übernahm die Firma eine zeitlich unbegrenzte Echtheitsgarantie aller angebotenen Stücke.

Eine internationale Größe

International war Singer zu dieser Zeit längst eine bekannte Größe. Zumal er ständig kaufbereit war und genügend Geld zur Verfügung hatte. Er bot mehr als andere, hatte aber bei den Auktionen auch entsprechend höhere Zuschläge. Ob allerdings jedes Stück tatsächlich zu den angegebenen Zuschlagspreisen verkauft wurde, darf mit Fug und Recht bezweifelt werden. So manches entpuppte sich später als Scheinzuschlag. Dennoch ging die Erfolgsgeschichte weiter.

Immer neue Kunden kamen dazu, auch aus Deutschland. Selbst zahlreiche große deutsche Auktionshäuser zählten zu Shanahans Kunden, wie diese Briefe und Rechnungen belegen.

From March 1958, the company took over an unlimited guarantee of genuineness for all offered items. They expertised the classic material of the auction - at no extra cost for the later buyers, which gave Singer's auctions a significant advantage over his competitors.

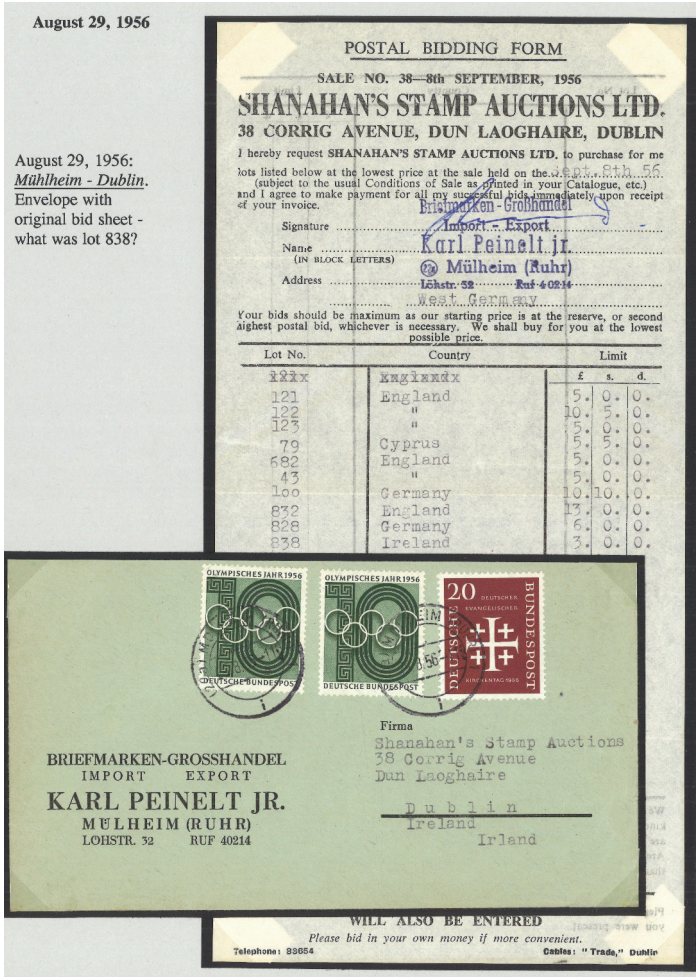
An international celebrity

Singer was a well-known international personality by that time. Especially since he was always ready to buy and had enough money available. He offered more than others, and achieved at the same time higher hammer prices.

Whether, however, each lot was actually sold at the hammer price, may be called in doubt with good reason, as many prices later turned out to be bogus.

Nevertheless, the success story continued.

August 29, 1956: *Mühlheim - Dublin*. Envelope with original bid sheet - what was lot 838?



The number of clients grew from year to year. Among those were many German collectors and even renowned German auction houses, as these letters and invoices bear witness.

Mit solchen Zertifikaten glauben sich die Käufer gegen materielle Verluste versichert.

Stop-Loss Insurance

Shanahan's Stamp Auctions, Ltd.

Certificate No. 88

Lot No. 203 described as

CANADA, 1852-57, MEDIUM HARD WOVE PAPER, 3D. RED. CANC. WITH 4-RING "15". SUPERB.

Sold in our Sale No. 85 of 14TH FEBRUARY 1959.

which is illustrated in our Catalogue of this Auction, can be brought back to us any time by whoever owns it, for re-sale in one of our Auctions, and we shall guarantee a realisation of at least the net purchase price, which is

£30. (THIRTY POUNDS)

or more if bidding warrants it, less Selling Commission ruling at the time of re-sale.

Alternatively we undertake, on demand, to make an immediate loan of 75% of the above amount on the Security of this Lot for a maximum period of six months, at a rate of interest of 1% per month.

This guarantee is without time limit, but is given on the understanding that the Lot, when re-submitted for Auction, or as Security for a loan, will be in the same condition as originally sold.

SHANAHAN'S STAMP AUCTIONS, LTD.

39 Upper Great George's Street.
Dun Laoghaire, Dublin, Ireland.

Certificates like the 'Stop-Loss Insurance' made clients believe to be on the safe side while investing at Shanahan's.

Der erste Gipfel:
Der „Millionärs"-Sale 1958

Bereits zum „Birthday Sale" vom 3. Mai 1958 betonte die Firma, dass sie nun die größte philatelistische Versteigerungsfirma der Welt sei. Ab März versteigerte man länderweise Teile der Rothschild-Sammlungen und im Juni 1958 führte Singer die „Stop-Loss-Insurance" ein. Für entsprechend gekennzeichnete – meist werthaltigere – Lose übernahm die Firma die Garantie, dass der Käufer eines Loses dieses jederzeit (!) zurückschicken könne. Shanahan würde dies erneut verkaufen und der Käufer erhalte auf jeden Fall den von ihm beim Ersterwerb bezahlten Betrag wieder. Sollte das Los nun mehr als vorher erzielen, würde der Einlieferer sogar den Mehrbetrag – nach Abzug der eigenen Provision versteht sich – erhalten.

Das war geradezu außergewöhnlich und ein Versprechen, das zahlreichen Käufern nun erst recht die Sicherheit zu bieten schien, bei dieser Firma bedenkenlos, selbst in größerer Höhe, mitzubieten und einzukaufen. Man konnte es ja immer zum Einstandspreis zurückgeben!

Gleichzeitig bot die Firma für solche derart gekennzeichneten Lose (abgekürzt: S.L. Insur.) auch Darlehen zu einem Prozent pro Monat an, wobei die Marken gemäß dem in einem Zertifikat angesetzten Wert bis zu 75 Prozent zu beleihen waren. Damit bot man noch mehr Sicherheit und unterschritt damals übliche Kreditzinsen bei weitem. Shanahan war zum Pfandleiher geworden!

Zu dieser Zeit hatte die Firma bereits 50 bis 60 Angestellte, Millionenbeträge – je nach Währung – waren bereits investiert worden und so kündigte sie für den 15. November 1958 ihren ersten „Millionärs-Sale" presseweit an. Nicht nur in der Fachpresse, sondern auch in Tageszeitungen. Es gab allein rund 600 Lose mit einem Schätzwert von über £500, das Gesamtmaterial der Auktion war von der Firma mit einem Wert von £300,000 eingestuft worden.

The first summit:
The Millionaire's Sale 1958

Already at the 'Birthday Sale' on the 3rd of May 1958, the company emphasized that they were now the largest philatelic auction house in the world. From March, parts of the Rothschild collections were auctioned off country-wise, and in June 1958 Singer introduced the 'Stop Loss Insurance'. For appropriately labelled - usually more valuable - lots, the company guaranteed that the buyer could return the acquired lot at any time!

Shanahan's would sell this again and the buyer would definitely get back the amount he paid on initial purchase. Should the lot achieve now more than before, the consignor would even get the excess profit - after deduction of a commission of course.

This was extraordinary and a promise that now seemed to offer countless buyers a way of bidding and buying from this company without risk, even at a higher level. You could always return your purchase at the initial price!

At the same time, the company also offered loans at one per cent per month for those insured lots (abbreviated S.L. Insur.) to up to 75 per cent, according to the value stated in a certificate. This offered even more security and at that time undercut usual lending rates by far. Shanahan's had become a pawnbroker!

Paul Singer genoss es, im Mittelpunkt zu stehen.

Nach erfolgreicher Durchführung der Auktion gab es am Abend einen Ball der Superlative, zu dem mehr als 200 Gäste im Auktionsraum (!) geladen waren. Champagner floss in Strömen, berühmte Stars der damaligen Zeit traten auf und an Kaviar – eingeflogen aus Moskau – gab es keinen Mangel. Singer – beschwipst von Erfolg und Champagner – fiel anwesenden Frauen gleich reihenweise um den Hals und war um Mitternacht nahezu volltrunken. Die Party hatte die Firma £6,000 (66.000 DM) gekostet, was damals wahrlich eine Stange Geld war. Dafür hätte man sich auch ein kleines Einfamilienhaus leisten können.

Der zweite Gipfel:
Der Erwerb der Burrus-Sammlung

Der Tabak-Magnat Maurice Burrus, ein schwerreicher Millionär mit damaligem Wohnsitz in der Schweiz, war nahezu jedem Sammler bekannt. 1958 – sein Alter schritt fort und gesundheitliche Beschwerden machten Burrus zu schaffen – nährte er erste Gedanken, seine Ländersammlungen – sie galten als weltweit größte – zu verkaufen, wenn möglich zu einem Preis von 10 Millionen US-Dollar.

Rechts: Eine legendäre Abend-Gala fand am 15. November 1958 im Auktionssaal statt.

Paul Singer enjoyed being the centre of attention.

At that time, the company already had 50 to 60 employees; millions - depending on the currency - had already been invested and so Shanahan's announced their first "millionaire sale" for November 15, 1958, not only in the philatelic press, but also in daily newspapers. There were alone about 600 lots on offer with an estimate of over £ 500 per item. The total value of the material was estimated at £ 300,000 by the auctioneers.

After the successful auction, there was a ball of superlatives in the auction room (!) in the evening, to which more than 200 guests were invited. Champagne flowed in streams, famous stars of the time had their appearance and of caviar - flown in from Moscow - there was no shortage. Singer - tipsy of success and champagne – embraced each and every woman and was almost completely drunk at midnight.

The party had cost the company £ 6,000, which was a lot of money back then. You could have afforded a small family home for that sum.

The second summit:
The acquisition of the Burrus collection

The name of tobacco magnate and millionaire Maurice Burrus who lived in Switzerland at that time, was well known to almost every stamp collector. In 1958, as Burrus became older and health problems bothered him, he began to think of selling his country collections, the world's largest, if possible at a price of 10 million $.

The legendary evening gala, which took place after the auction on November 15, 1958.

Nicht nur Paul Singer war daran interessiert, auch andere, die sich zu Konsortien zusammentaten, um einen solchen Deal in Millionenhöhe zu stemmen. Singer hatte einen Vorteil: er verfügte über Barkapital, das er mittlerweile in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Höhe „parkte“. So erwarb er für angeblich £150,000 im Frühjahr 1959 die wohl damals beste Lombardei-Venetien-Sammlung, die angeblich zuvor König Faruk II. gehört haben soll. Und er war bei Burrus am Ball.

£3,000,000 STAMP DEAL CLINCHED

DR. PAUL SINGER, managing director of Messrs. Shanahans' Stamp Auctions Ltd., Dun Laoghaire, stated last week-end after returning to Dublin from Switzerland that he had concluded the biggest deal in the history of stamp collecting. He had bought stamps worth £3,000.000 from M. Maurice Burrus, the Lausanne tobacco millionaire. The Swiss collector is shown above (left) concluding the deal.

M. Burrus, said Dr. Singer, was the last of the great collectors and he had been collecting for the past 50 years. He also said that he had brought part of the collection with him.

Messrs. Shanahan states that $1,000,000 worth of the collection has arrived in Ireland, and the remainder is in a Swiss bank. M. Burrus is said to have decided to dispose of his collection because of failing health and because no other members of his family have an interest in stamps. 4/5/59

£ 3'000'000 STAMP DEAL with *Maurice Burrus*
dated May 4, 1959

Die Presse berichtete am 4. Mai 1959 über den „Burrus-Deal“ Singers.
A press clipping from May 4, 1959 about Singer's ‚Burrus deal.

Nachdem ein Syndikat um Raymond H. Weill aus New Orleans ausgestiegen war, weil es Burrus Forderung für völlig unrealistisch hielt (2,8 Millionen Dollar wollten sie nur zahlen), kam Singer zum Zuge. Er bot Burrus sechs Millionen Dollar (Burrus rechnete immer nur in Dollarwährung) und man vereinbarte, dass Singer die Sammlungen portionsweise bezahlen, übernehmen und versteigern konnte. Jeweils für 1 Million $ sollte er die erste und dann weitere Tranchen erhalten. Am 4. Mai erschien in einer Tageszeitung eine Meldung, mit dem der Verkauf der Sammlungen bekannt gegeben wurde.

Singer war am Ziel seiner Träume. Er übernahm die ersten Teile der Burrus-Sammlungen, Großbritannien und Niederlande, nachdem er eine Million Dollar bezahlt hatte und hatte gleichzeitig die Aussicht, auch die weiteren Bestände zu erwerben. Damit stieg er wahrhaftig in den Olymp der Auktionatoren auf.

In der nächsten Ausgabe: Ein mysteriöser Einbruch und ein tiefer Fall

It was not just Paul Singer who was interested, but others who teamed up to form consortia to handle such a million dollar deal. Singer had one advantage: he had cash capital, which he had meanwhile "parked" in different countries at different sums.

So, in the spring of 1959, he acquired for allegedly £ 150,000 the probably best Lombardy Venetian collection of that time, which supposedly had belonged to King Farouk II before. And Singer was still in the race for the Burrus collection.

After a syndicate headed by Raymond H. Weill of New Orleans had quit, because they judged the demand by Burrus as completely unrealistic (they set their limit at $ 2.8 million only), Singer came to the fore.

He offered Burrus six million dollars (Burrus always traded only in US currency) and it was agreed that Singer could take over and auction the collections in portions, and pay likewise. For $ 1 million he would receive the first part and then similar further tranches. On May 4, the sale of the collections was announced in a newspaper.

Singer had reached the object of his dreams. He took over the first parts of the Burrus collection, covering Britain and the Netherlands, after paying a million dollars and at the same time had the prospect of acquiring the remaining collections as well. With that Singer truly rose into the auctioneers' Olympus.

In the next issue: A mysterious burglary and a deep fall