

strategie rynek kapitałowy

Jak Filip z konopi

W pół roku **mały butik inwestycyjny awansował do grona największych domów maklerskich** na GPW. Dowód na niedojrzałość czy potencjał polskiego rynku kapitałowego?

Piotr Karnaszewski

Z budowanie liczącego się biura maklerskiego Jackowi Lewandowskiemu i Stanisławowi Waczkowskiemu zajęło zaledwie trzy miesiące. Pierwszą transakcję przeprowadzili 28 października 2006 r., na koniec grudnia mieli już 7,02 proc. udziałów w obrotach giełdy i siódmą pozycję na rynku. W marcu z 8,3-proc.

kiego Domu Maklerskiego, Polonii Net, Secusa, a nawet IDMSA?

Założycieli Ipopemy od początku wyróżniało z tego grona doświadczenie z pracy w korporacji. Do tej pory prywatne biura maklerskie zakładali głównie obrotowi inwestorzy. Ich biura były nastawione albo na inwestorów detalicznych, albo na połączenie publicznych ofert z inwestowaniem na własną księżkę. Nikt nie próbo-

wał konieczność przedstawienia Funduszowi Gwarantowania Rozliczeń Transakcji Giełdowych zabezpieczeń na kolejne 50 mln złotych. Dlatego Lewandowskiemu, w latach 90. szefowi działu emisji pierwotnych w BRE Banku, potrzebny był partner finansowy. W grę nie wchodziły fundusze private equity ze względu na zbyt wczesną fazę projektu. Ostatecznie pieniądze wyłożyły znane w Polsce z agresywnych

Czapki z głów, tak na rynku kapitałowym komentuje się sukces biura maklerskiego Jacka Lewandowskiego (z prawej) i Stanisława Waczkowskiego



udziałem przesunęli się na miejsce czwarte. Dokonali tego, nie mając za plecami dużej instytucji finansowej ani rozpoznawalnego brandu, a nazwę ich biura –Ipopema – trudno było zapamiętać.

Prywatne biuro maklerskie weszło jak w masło w rynek od lat zdominowany przez największe grupy finansowe działające w Polsce. Dlaczego ta sztuka wcześniej nie udało się właścicielom Beskidz-

wał wchodzić w typową maklerkę, która pozostawała domeną największych graczy jak ING Securities, Centralny Dom Maklerski Banku Pekao czy UniCredit CA IB. Pięć lat temu, kiedy do BZ WBK sprzedawano biuro Credit Swiss First Boston, jego ekipa rozważała taki pomysł, ale ostatecznie się nie zdecydowała. Poza mentalną barierą były jeszcze bariery kapitałowe: 10–20 mln zł inwestycji w samo biuro plus

inwestycji fundusze Elliotta. Ale o powodzeniu całego przedsięwzięcia mieli przesądzić ludzie przejęci od ówczesnego lidera rynku, Citibanku Handlowego, na czele ze Stanisławem Waczkowskim, szefem działu transakcji.

– Kluczowe było pytanie, czy na rynku jest miejsce na duże prywatne biuro maklerskie. Okazało się, że tak, bo klienci, którzy cenili sobie dotychczasową