

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

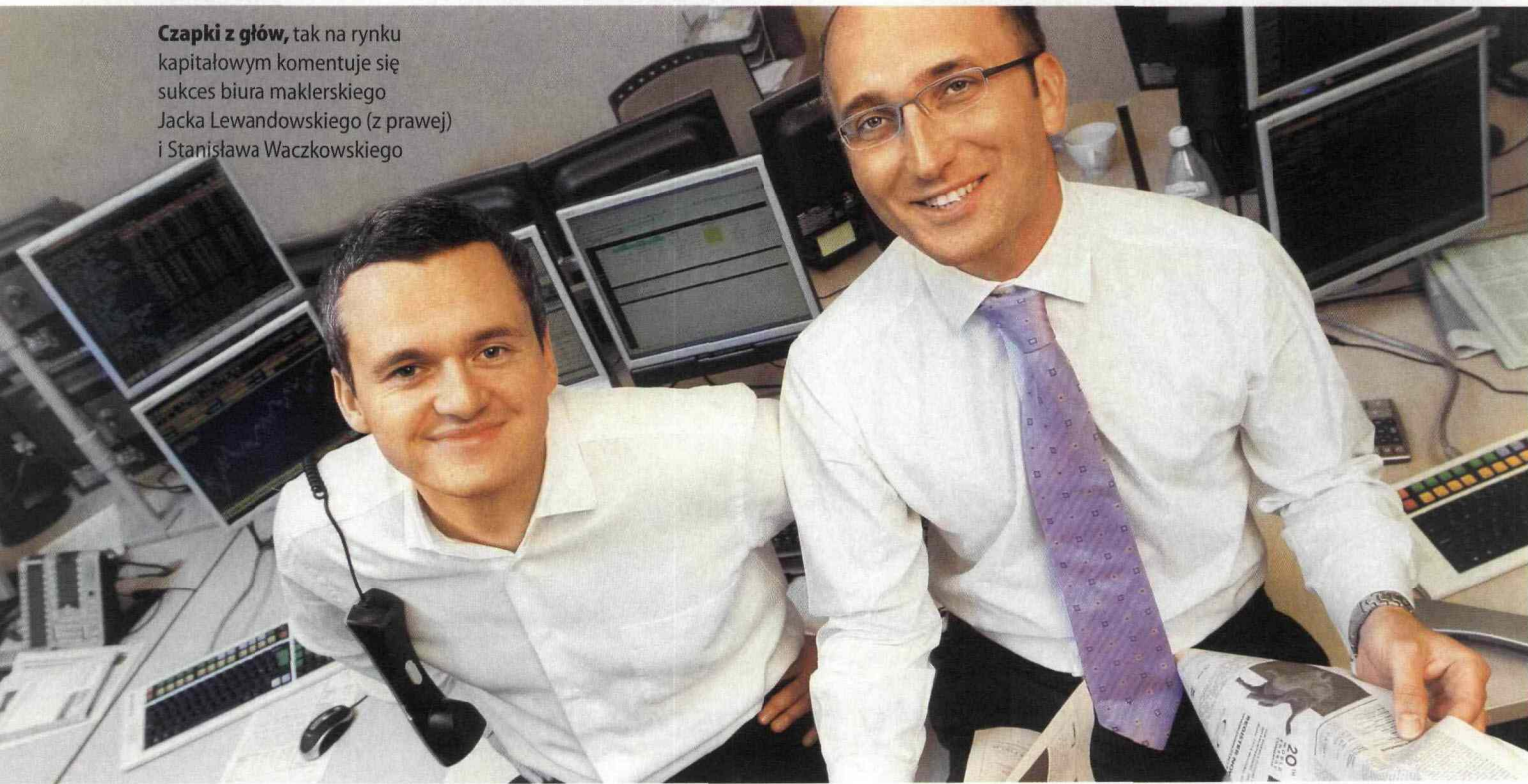
Z budowanie liczącego się biura maklerskiego Jackowi Lewandowskiemu i Stanisławowi Waczkowskiemu zajęło zaledwie trzy miesiące. Pierwszą transakcję przeprowadzili 28 października 2006 r., na koniec grudnia mieli już 7,02 proc. udziałów w obrotach giełdy i siódmą pozycję na rynku. W marcu z 8,3-proc.

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 ksiązkę. 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

FOT.: MICHAŁ GANTRIUK

współpracę z nami, chcieli ją kontynuować w Ipopemie – mówi Waczkowski.

W Polsce duży klienci pracują z ośmioma, dziesięcioma biurami maklerskimi. Taki system premiuję aktywnych, ale trzeba znaleźć się na takiej szerokiej liście tradingowej funduszu. Nie było to łatwe dla nowego biura z zerowym udziałem rynkowym.

– Niektórzy klienci decyzyjnie o przyjeździe do nas uzależniali od tego, jaki udział w obrotach pokażemy na starcie – mówi Lewandowski.

Pięciu maklerów musiało przekonać rynek, jak cenne są ich kontakty i umiejętności.

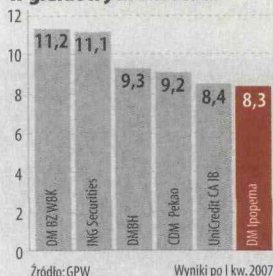
Dziś najważniejszym wyzwaniem dla maklera jest znalezienie chętnego, który sprzeda nam interesujący pakiet akcji tak, aby znacząco nie podnieść kursu. Dlatego akcje sprzedaje się klientom zainteresowanym określoną liczbą akcji w crossach, czyli transakcjach robionych przez rynek, ale po wcześniej ustalonej cenie. W ten sposób unika się zbyt gwałtownego podniesienia kursu akcji, zwłaszcza że coraz więcej klientów inwestuje w małe i średnie spółki, które dają zarobić więcej, lecz charakteryzują się małą płynnością. W tej sytuacji sprawność maklera ma decydujące znaczenie, bez względu na to, czy pracuje w Citibanku, czy Ipopemie. Z tego samego założenia wychodził Lewandowski. W listopadzie Ipopema zdobyła przychód: obsłużyła 5 proc. obrotów na rynku wtórnym, na którym handluje się akcjami już notowanymi na giełdzie.

– Jeszcze raz się okazało, że najważniejsi są ludzie. Ich kontakty i doświadczenie przesądziły o sukcesie nowego biura – uważa Maciej Duda, inwestor i właściciel giełdo-

Kariera Ipopemy

Od zera do pierwszej szóstki biur maklerskich firma Jacka Lewandowskiego awansowała w niecałe pół roku.

Ipopemę od lidera DM BZ WBK dzieli 2,9 p.p. w udziałach w giełdowych obrotach



wego koncernu mięsnego. Rynek przyjął jednak Ipopemę z zaskoczeniem. – Przyznaję, że spodziewałem się, iż zdobycie takiej pozycji zajmie im przynajmniej pół roku – mówi Sebastian Bogusławski, zarządzający Pekao OFE. To był silny argument dla tych, którzy się jeszcze wahali.

– Jeśli biuro w pierwszym miesiącu działalności wchodzi do pierwszej dziesiątki, to automatycznie kwalifikuje się do wejścia na listę tradingową. Można go nie dawać ze względu na zbyt krótką historię [powierzać mu mniej transakcji, niżby to wynikało z jego pozycji rynkowej – red.], ale nie sposób nie korzystać z jego usług – uważa Sebastian Bogusławski. Potem wystąpił efekt kuli śnieżkowej. – Im więcej zawiera się transakcji, tym częściej obdzwania się klientów i dostaje więcej nowych zleceń – tłumaczy Jakub Bentke, zarządzający Skarbiec TFI.

Od listopada do kwietnia Ipopema podwoiła obroty. Pozycja, jaką biuro wywalczyło na rynku wtórnym, zaczęła się przekładać na aktywność na rynku pierwotnym.

– W zeszłym roku na giełdę wprowadziliśmy dwie spółki, sprzedając akcje za 100 mln złotych. W tym roku chcemy

wprowadzić sześć spółek i przekroczyć 1 mld złotych – mówi Lewandowski.

Nie mając pozycji na rynku wtórnym, Ipopema nie mogła swoim klientom zaoferować rekomendacji i analiz spółek, które są często kluczowe dla powodzenia sprzedaży akcji spółki debiutującej na giełdzie. W efekcie walcząc o najlepsze oferty, takie jak GTC czy Dom Development, nie miała żadnych szans w starciu z gigantami. Teraz się to zmieniło.

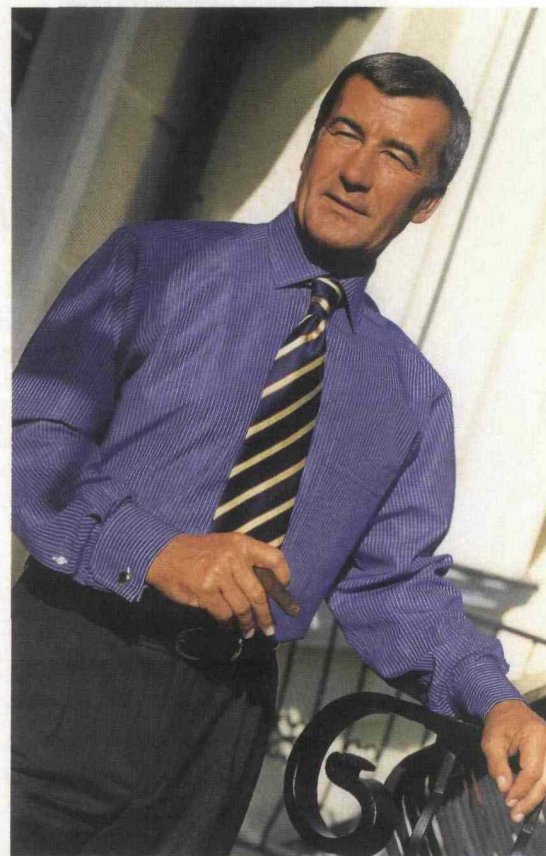
– W maju wprowadzamy polsko-hispańskiego producenta części samochodowych ACE. Wartość oferty ma przekroczyć 200 mln złotych. Równocześnie pracujemy nad dwa razy większą ofertą – chwali się Lewandowski.

Wzmocnienie pozycji w segmencie IPO będzie się też

przekładało na rynek wtórny. W zamian za dobrą alokację przy nowych atrakcyjnych emisjach klienci instytucjonalni mogą zdecydować się na powierzenie Ipopemie większej liczby transakcji. Gra toczy się o 400–500 mln zł przychodów z maklerskich prowizji. Ipopema zdobyła już prawie 7 proc. tego rynku. W tym roku przez biuro klienci dokonali transakcji za 13 mld zł, co daje ok. 20 mln zł wpływów z prowizji maklerskiej.

Walka zapowiada się emocjonująco, bo rynek ciągle nie ma wyraźnego lidera. Ubiegłorocznego – DM Bank Handlowy (poz. 3.) – zastąpił DM BZ WBK, ale tylko z przewagą 2,9 p.p. nad Ipopemą. Czołówka jest na tyle spłaszczona, że każde z sześciu największych biur ma jeszcze szansę zostać tego rocznym liderem rynku. ❶


Da Vinci



tel. 058 532 25 60
tel. 058 532 25 70
www.davinci.pl

Zamów katalog koszul i bluzek
W ofercie koszule „na miarę”