

Znamy już 3 możliwe lokalizacje polskiej elektrowni atomowej - Żarnowiec, Choczewo lub Gąski. W świetle awarii nuklearnej w Fukushima oraz tragedii w Czarnobylu Polska ma szansę stać się atrakcyjnym rynkiem działań marketingowych i sprzedażowych dla firm budujących schrony atomowe. - Taki biznes choć bardzo rentowny w Stanach ma marne szanse zaistnieć na polskim rynku - mówi Jarosław Szostak ekspert analiz inwestycyjnych profitPLAN.pl -.

Odkąd znane są nam możliwe lokalizacje polskiej elektrowni atomowej, wszystkie nad Morzem Bałtyckim, kwestie bezpieczeństwa radioaktywnego mogą stać się istotnym elementem działań marketingowych branży biznesu, która w Polsce jest zupełnie nieznaną. Biznes około-atomowy, bo tak należałoby go nazwać, ma swoje korzenie w wyścigu zbrojeń między Stanami Zjednoczonymi i Rosją, który rozpoczął się pod koniec lat 40-tych i trwał nieprzerwanie aż do późnych 70-tych. Jak mówi Jarosław Szostak ekspert ds. biznes planów w profitPLAN.pl - to jedna z branż biznesu w której im gorzej, tym lepiej. W sytuacji, gdy wyścig zbrojeń przeszedł do historii, a katastrofa w Czarnobylu stała się dla świata przykładem niekompetencji nieistniejącego już reżimu komunistycznego, niedawne wydarzenia w Fukushima zdają się mówić, że skoro do awarii doszło w Japonii to podobny scenariusz może wydarzyć się wszędzie -.

Innymi branżami, które funkcjonują w oparciu o negatywne emocje, a zwłaszcza strach są np. ubezpieczenia i przemysł zbrojeniowy. Strach wykorzystywany jest chętnie również w marketingu politycznym na całym świecie. Tym razem trafia w Polsce na bardzo podatny grunt w postaci zagrożenia nuklearnego. Branża ubezpieczeniowa wykreowała do tej pory produkty w niemal każdej dziedzinie życia, wypadki samochodowe, napady, rabunki, kradzieże, choroby, podpalenia, susze oraz bezrobocie. Do tej pory jednak nie powstał, i pewnie nie powstanie, produkt ubezpieczeniowy, który pozwoli nam żyć w przypadku katastrofy nuklearnej.

Czy więc powinniśmy oczekiwać wkrótce na rynku polskim firm, które budują i wyposażają schrony atomowe? Ciekawym przykładem made in USA jest firma Vivos, która sprzedaje miejscówki w systemie schronów na terenie całych Stanów Zjednoczonych. Obok luksusowych produktów dla wybitnie zamożnych są też schrony rodzinne dla 8 osób, których cena od osoby nie przekracza 10 tys. dolarów. Schrony oferują azyl nie tylko w przypadku katastrofy nuklearnej, ale również anarchii, katastrofy chemicznej, deszczu meteorytów, czy inwazji Marsjan.

Jest potrzeba, jest rynek, nie ma finansowania

Gdy dodamy, że schrony atomowe mogą być luksusową daczą wkopaną do ogródka kilka metrów pod ziemię, oferującą wszystkie wygody luksusowego domu, może oprócz spaceru na świeżym powietrzu, to okaże się wkrótce, że to co dla jednych brzmi jak fanaberia ekscentrycznych bogaczy, dla innych stanie się niebanalnym prezentem gwiazdkowym.

- Banki w Polsce pieniędzy na taką inwestycję nie wyłożą - mówi Jarosław Szostak z profitPLAN.pl Nawet jeśli znajdzie się inwestor przekonany do projektu i znajdą się potencjalni klienci na taki produkt, komercyjne banki niechętnie angażują się w tak nietypowe inwestycje. Finansowania projektu należałoby szukać u anioła biznesu przekonanego o nieuchronnej atomowej zagładzie świata. Jeżeli jednak do zagłady dojdzie, nawet anioł nie doczeka swojego zysku.

profitPLAN.pl