

**Vortragsveranstaltung mit der Porsche AG
dialog e.V., 27. Juni 2005, Potsdam****Thema: „Herausforderung Russland – Markteintritt und
Marktentwicklung am Beispiel der Porsche AG“**

Unternehmen: Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG
Referent: Wolfgang Ungerer, Regionalleiter Großbritannien,
Russland, Mittlerer Osten und Afrika

**Organisation &
Bericht:** Peter Lyko (peter.lyko@dialog-ev.org)

Am 27. Juni 2005 debütierte dialog e.V. in Potsdam mit seiner ersten Veranstaltung auf dem Campus der hiesigen Universität. Um dieses Unterfangen zu einem wirklichen Erfolg werden zu lassen, konnte das effizienteste Unternehmen der deutschen Automobilbranche – die Porsche AG – dazu gewonnen werden, uns einen Einblick in das Unternehmen sowie Auskunft über zukünftige Strategien, insbesondere bezüglich des russischen Marktes, zu geben.

Im Audimax des Hasso-Plattner-Instituts an der Potsdamer Universität fanden sich über 60 Interessierte und dialog-Mitglieder ein, um den Ausführungen von Wolfgang Ungerer über die „Herausforderung Russland – Markteintritt und Marktentwicklung am Beispiel der Porsche AG“ zu folgen.

Zu Beginn seines Vortrags stellte Herr Ungerer dem Publikum die Porsche AG mit einigen allgemeinen Informationen vor, bevor er auf die eigentliche Thematik, das Russlandgeschäft, überging. Dabei erläuterte er den erst kürzlich vollzogenen Schritt, den zuvor über russische Partner abgewickelten Vertrieb, wieder ins Unternehmen zu integrieren und verwies dabei auf die extra dafür gegründete russische Tochtergesellschaft mit ihrer neu erbauten Repräsentanz in Moskau. Von ihrem Sitz in der russischen Hauptstadt aus soll das Tochterunternehmen die Expansionsstrategie von Porsche zunächst durch die Installation eines Vertriebsnetzes im flächengrößten Land der Erde operational unterstützen. Der Aufbau eines eigenen Werkes von Porsche in der Russischen Föderation sei laut Ungerer jedoch vorerst nicht geplant.

Neben den betriebswirtschaftlichen Inhalten legte der Regionalleiter der Porsche AG auch dar, welche behördlichen Hürden man bei Investitionen in Russland bewältigen muss, auch wenn man Kontakte zu den höchsten Stellen der Administration pflegt.

Nach der eingehenden Präsentation von Herr Ungerer wurde dem Auditorium zudem die Gelegenheit gegeben, Fragen an den Referenten zu stellen, welche auch in umfassendem Maße von den Zuhörern genutzt wurde.

Im Anschluss an die Veranstaltung lud dialog e.V. seine Gäste im Foyer zu einem Stehempfang ein, bei dem Getränke und Snacks gereicht, in zahlreichen kleinen Runden weiterdiskutiert sowie Kontakte ausgetauscht und interessante Dialoge geführt wurden.