

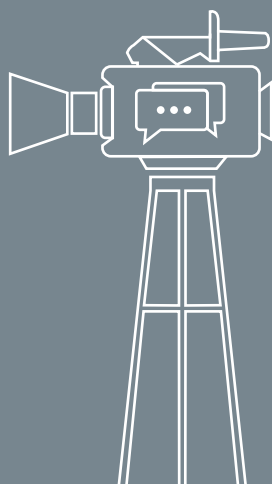
# IN SEINEN EIGENEN WORTEN

INTERVIEWS MIT REN

Juni 2019

BAND IV

---





## Erreichbarkeit im entlegensten Dorf

Im Jahr 2011 stellte Huawei in Kambodscha im Rahmen eines schlüsselfertigen Projekts in vielen der abgelegenen Dörfer des Landes, von denen einige in Wäldern verstreut und von der Außenwelt abgeschnitten waren, Funkstandorte bereit. Um dorthin zu gelangen, fuhren die Ingenieure von Huawei auf Motorrädern und Ochsenkarren und liefen manchmal sogar weite Strecken zu Fuß. Wir konnten den Dorfbewohnern die modernsten Telekommunikationstechnologien zur Verfügung stellen und ihnen so einen besseren Zugang zur Außenwelt ermöglichen.



## Netzaufbau am Nördlichen Polarkreises -Die nördlichste Basisstation der Welt

Im Mai 2011 richteten wir für einen norwegischen Kunden auf den Svalbard-Inseln drahtlose Breitbandverbindungen ein. Es war das erste LTE-Netz überhaupt in der Region. Die Inseln liegen in der Nähe des nördlichen Polarkreises, wo die Temperaturen bis auf  $-50\text{ }^{\circ}\text{C}$  heruntergehen können. Das Gelände ist ebenfalls sehr schwierig zu bewältigen. Für den Transport der Ausrüstung verwendeten wir verschiedenste Mittel, darunter Schneemobile, Gabelstapler, Hubschrauber und Kleinflugzeuge. Zudem mussten wir stets eine geladene Waffe bei uns tragen, um mögliche Angriffe von Eisbären abwehren zu können.



**Ohne Narben kann man sich keine dicke Haut zulegen.  
Helden wurden schon immer in Notlagen geboren.**

Während des Zweiten Weltkriegs flog die berühmte IL-2 weiter, obwohl sie bereits von Flugabwehrgeschossen und Maschinengewehrfeuer anderer Flugzeuge durchlöchert war. Trotz schwerer Beschädigungen kehrte sie schließlich nach Hause zurück.

# Inhaltsverzeichnis

## Juni 2019

---

01. Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei	01
02. Ren Zhengfeis Interview mit Le Point	62
03. Ren Zhengfeis Interview mit CNBC	108
04. Ren Zhengfeis Interview mit der Financial Times	145
05. Ren Zhengfeis Interview mit The Globe and Mail	188



## Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei

17. Juni 2019, Shenzhen, China





**Tian Wei:** Trinken Sie eine Tasse Kaffee und nehmen Sie dabei die Energie des Universums auf. Ich bin Tian Wei. Man sagt, ein gutes Gespräch kann genauso anregend sein wie eine Tasse schwarzer Kaffee – und auch genauso schwierig wie anregend. Ich bin nicht sicher, ob das heutige Gespräch wirklich derart schwierig sein wird, aber es sollte uns auf jeden Fall geistig auf Trab bringen und zum Nachdenken anregen. Wenn Sie einen Blick auf die Diskussionsteilnehmer auf der Bühne werfen, sehen Sie Vorreiter auf ihren jeweiligen Gebieten, die den Herausforderungen, mit denen wir heute konfrontiert sind, sicher sehr klar entgegensetzen. Ich hoffe, es wird ein sehr offenes Gespräch. Zunächst ist dies ein Kaffee mit Ren, also fangen wir mit ihm an. Ren Zhengfei ist der Gründer und CEO von Huawei, ein legendärer Unternehmer aus China, der China zu einem der Weltmarktführer bei 5G gemacht hat. Soweit

ich weiß, ist Huawei der weltweit größte Hersteller von Telekommunikationsgeräten und der zweitgrößte Hersteller von Smartphones. Also, Herr Ren, willkommen.

Zu seiner Rechten, Nicholas Negroponte. Der Grund, warum ich Herrn Negroponte als Zweites vorstelle, ist, dass er gerade Herrn Ren als seinen Schüler akzeptiert hat. Wenn das keine Neuigkeiten sind! Dieser Tech-Visionär ist gemeinsam mit Jerome B. Wiesner einer der Mitbegründer des MIT-Medienlabors. Und er hat Start-up-Unternehmen auf der ganzen Welt finanziell unterstützt, darunter das WIRED-Magazin und Sohu. Außerdem hat er beschlossen, den Rest seiner Zeit, und das ist eine Menge, der Öffnung der Wissenschaft und der globalen Vernetzung zu widmen. Schön, dich zu sehen, Nicholas.

Als Nächstes haben wir George Gilder, einen Witzbold, Tech-Guru und Futurist, wie viele sagen. George ist der von Präsident Ronald Reagan am häufigsten zitierte Autor und war bei vielen wichtigen Projekten in den USA und Israel Risikokapitalgeber. Er verbringt seine Freizeit mit Laufen und auch mit Skifahren. George, schön, dich zu sehen.

Nicht zuletzt haben wir auch eine wunderbare Dame auf der Bühne. Sie engagiert sich seit Langem für Huawei,



ist seit 25 Jahren für dieses Unternehmen tätig und eine Kollegin von Herrn Ren: Frau Catherine Chen, Senior Vice President und Direktorin des Aufsichtsrats von Huawei. Ich begrüße Sie ganz herzlich.

**01 Tian Wei: Okay, auf einen Kaffee mit Ren ... Ich muss also wirklich mit Herrn Ren anfangen. Herr Ren, müssen alle Ihre Freunde zum Kaffee nach China kommen, weil Sie nicht in die USA gehen können?**

**Ren Zhengfei:** Professor Negroponte war ein Lehrer von Steve Jobs und sein Sohn war einst sein Mitbewohner. Das bedeutet, dass ich, indem ich heute sein Schüler werde, mit Jobs auf einer Stufe stehe. Ich fühle mich sehr geehrt. Und Herr Gilder schrieb das Vorwort für Built on Value, ein Buch von Professor Huang Weiwei. Das Vorwort ist ausgezeichnet und ich bewundere ihn sehr. Ich respektiere beide sehr. Es ist auch fantastisch, dass wir heute die Gelegenheit haben, Sie, eine sehr berühmte Fernsehmoderatorin, hier zu treffen.

**02 Tian Wei: Ich möchte Sie beide etwas in die Mangel nehmen. Haben Sie keine Angst davor, politisch inkorrekt zu sein, indem Sie nach China kommen und hier im Wohnzimmer von Huawei sitzen, während**

## **Sie wissen, was zwischen den USA und China vor sich geht?**

**George Gilder:** Nein. Nein, ich glaube, ich trage dazu bei, die USA vor dem schrecklichen Fehler zu bewahren, den sie derzeit machen, der durch die empörenden Verbote und Zölle sowie durch die Einschränkungen, die sie Huawei auferlegen, verkörpert wird. Aber ich kann auch zu einem Umbau der Sicherheitsarchitektur des Internets beitragen, um den schrecklichen Zusammenbruch der Sicherheit im Internet anzugehen, der alle paranoid macht und davon abhält, anderen zu vertrauen. Das ist wirklich ein technisches Problem, das Huawei angehen kann, und kein politisches Problem.

## **Tian Wei: Stehen wir vor einem technischen Problem oder einem politischen Problem?**

**Nicholas Negroponte:** Ich habe eher das Gefühl, dass wir vor einem kulturellen Problem stehen. Ich bin aus einem anderen Grund hier und habe mich selbst eingeladen. Ich habe sogar Herrn Ren gesagt, an welchem Tag ich kommen könnte. Und ich war überrascht, dass George, den ich seit 40 Jahren kenne, am selben Tag hier ist, und freue mich sehr darüber. In politischen Fragen sind wir uns nicht einig. Wir sind uns jedoch einig, dass die Vereinigten Staaten einen schrecklichen Fehler machen, wenn sie sich auf ein

einzelnes Unternehmen einschließen. Ich war 15 Jahre lang im Aufsichtsrat von Motorola. Ich vermute, eines der ersten Joint Ventures, das Sie durchgeführt haben, war wahrscheinlich mit Motorola. Mein Interesse liegt im offenen Informationsfluss, der offenen Wissenschaft. Ich komme aus einer Welt, in der wir nicht so viel Wert auf den Handel und Aktienwerte legen. Wir legen Wert auf Wissen und möchten auf den Menschen aufbauen, und das funktioniert nur, wenn die Menschen von vorneherein offen sind. Dann können wir alle aufeinander aufbauen, und das ist für mich die Priorität. Es gibt noch andere Probleme, und ich leugne sie gar nicht, aber das ist das, worauf ich mich konzentriere: Wie arbeitet die Welt zusammen? Was die Anfangsphasen der Wissenschaft betrifft, geht es nicht um den Wettbewerb - die Welt profitiert von der Zusammenarbeit.

**Tian Wei: Herr Ren, einige Leute sagen, dass dies ein technisches Problem ist und einige glauben, dass es ein kulturelles Problem ist. Was denken Sie? Vor welchen Problemen stehen wir hier?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, das wichtigste Ziel unserer Gesellschaft ist es, Wohlstand zu schaffen, damit mehr Menschen aus der Armut geführt werden können. Sozialer Fortschritt erfordert Zusammenarbeit, um gemeinsam erfolgreich zu sein. Es ist für einzelne

Länder einfach unmöglich, sich in der Informationswelt isoliert zu entwickeln. Im Industriezeitalter führten Transportprobleme zur Geopolitik und Geoökonomie, sodass einzelne Länder Nähmaschinen und Traktoren vollständig alleine herstellen konnten. Aber im Informationszeitalter ist es für ein Land unmöglich, etwas im Alleingang zu machen. Deshalb ist eine weltweite offene Zusammenarbeit ein Muss. Nur durch offene Zusammenarbeit können wir die Bedürfnisse der Menschen erfüllen und gewährleisten, dass mehr Menschen zu geringeren Kosten von den Vorteilen der neuen Technologien profitieren.

Ich glaube, Zusammenarbeit ist der einzige Weg, um soziale Fortschritte zu erzielen. Die wirtschaftliche Globalisierung wurde zuerst im Westen eingeführt. Wir glauben, dass sie ein großartiges Konzept ist. Während des Prozesses der wirtschaftlichen Globalisierung gab, gibt und wird es immer Höhen und Tiefen geben, und wir müssen die richtigen Ansätze wählen, um auf diese Höhen und Tiefen zu reagieren. Das heißt, wir müssen Gesetze und Regelungen anwenden, um zu schlichten und Probleme zu lösen, anstatt übermäßige Beschränkungen aufzuerlegen. Der Fortschritt der menschlichen Zivilisation basiert auf den Entdeckungen und Innovationen von Wissenschaftlern, der Führung und Förderung durch Politiker, den Produkten und

Märkten von Unternehmern und den gemeinsamen Anstrengungen aller Menschen. So schaffen wir neuen Wohlstand. Während des Mittelalters herrschte in Europa eine Hungersnot. Vor etwa 40 bis 50 Jahren war China sehr arm und die Menschen litten unter Hunger. Aber jetzt haben wir eine Fülle von Lebensmitteln. Warum das? Das liegt nicht daran, dass sich die natürliche Umgebung seitdem so stark verändert hat. Es ist das Ergebnis der Fortschritte in Wissenschaft und Technologie.

**03**

**Tian Wei: Es gibt Unternehmen, die Huawei nicht mehr mit Komponenten und Teilen beliefern, obwohl sie darüber Verträge mit ihnen abgeschlossen hatten. Wie werden Sie die US-Unternehmen behandeln, die Huawei weiterhin beliefern möchten?**

**Ren Zhengfei:** Alle US-Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, sind großartige Unternehmen, die sich an hohe Standards in Bezug auf geschäftliche Integrität und Ethik halten. Die Entwicklung von Huawei in den letzten 30 Jahren ist zu einem großen Teil auf die Unterstützung und Hilfe zurückzuführen, die wir von führenden Unternehmen auf der ganzen Welt erhalten haben. Die gegenwärtigen Rückschläge, mit denen wir konfrontiert sind, werden nicht von

diesen US-Unternehmen verursacht, sondern von Politikern, die die Dinge anders sehen als wir. Wir haben vor langer Zeit vorausgesagt, dass wir am Markt auf Wettbewerbsprobleme und Konflikte stoßen werden, wenn unser Unternehmen schnell wächst. Aber wir hätten nie gedacht, dass die US-Regierung so entschlossen sein würde, Huawei auf so breiter Front anzugreifen. Die US-Regierung verbietet US-Unternehmen, Bauteile an uns zu liefern. Sie schränkt auch unsere Mitarbeit in internationalen Organisationen und unsere Zusammenarbeit mit Universitäten ein. Diese Einschränkungen hindern Huawei aber nicht daran, voranzukommen.

Wir hatten nicht erwartet, dass die US-Regierung so präzise „Hiebe“ gegen uns austeilen würde, wobei jeder „Hieb“ lebenswichtige Teile trifft. Jetzt haben wir einige tausend „Löcher“, und es wird einige Zeit dauern, sie zu reparieren. Mit solch extremen Maßnahmen haben wir zwar nicht gerechnet, aber doch einige Vorbereitungen getroffen. Wir sind wie ein von Kugeln durchlöcherter Il-2-Flugzeug im Zweiten Weltkrieg. Wir haben nur unsere wichtigsten Teile geschützt, etwa unseren Kraftstofftank. Weniger wichtige Teile hatten wir nicht geschützt. In den kommenden Jahren könnten unsere Produktionskapazitäten sinken und unser Umsatz um 30 Milliarden US-Dollar niedriger ausfallen als



prognostiziert. In den Jahren 2019 und 2020 werden wir einen Jahresumsatz von rund 100 Milliarden US-Dollar erzielen. Aber vielleicht werden wir im Jahr 2021 unsere Wachstumsdynamik wiedererlangen und der Gesellschaft noch größere Dienste leisten. In den nächsten zwei Jahren werden wir von vielen alten Produktversionen auf neue umsteigen. Bei einer derart massiven Umstellung wird es einige Zeit dauern, um zu testen, ob die Dinge ordnungsgemäß funktionieren, von daher ist ein moderater Rückgang verständlich. Aber wenn diese Phase abgeschlossen ist, werden wir stärker.

Als wir noch nicht so stark waren, waren wir entschlossen, enger mit US-Unternehmen zusammenzuarbeiten. Jetzt, wo wir stärker werden, werden wir noch enger mit ihnen zusammenarbeiten, und wir werden keine Angst davor haben, noch mit mehr solchen Herausforderungen wie heute konfrontiert zu werden. Wir haben keine Angst, US-amerikanische Komponenten oder US-amerikanische Elemente zu verwenden, und wir haben keine Angst, mit US-amerikanischen Partnern zusammenzuarbeiten.

Unternehmen, die nicht so stark sind wie Huawei, sind möglicherweise sehr vorsichtig, wenn es um die Verwendung von US-amerikanischen Komponenten oder US-amerikanischen Elementen geht. Das wird der US-Wirtschaft auf die eine oder andere Weise schaden. Aber Huawei wird nicht viel Schaden nehmen. Wir sind

bereits stark und können allem standhalten, was uns auferlegt wird.

**Tian Wei: Hat Herr Ren allen Huawei-Mitarbeitern von seinem Plan für 2021 erzählt, Frau Chen?**

**Catherine Chen:** Er spricht manchmal darüber, auch wenn die Zahlen dabei mitunter etwas variieren.

**04 Tian Wei: Es scheint, dass Herr Ren uns schon einiges über seine Vorstellungen vom Ergebnis, das er unterm Strich erhofft, mitgeteilt hat. Was denken Sie, George?**

**George Gilder:** Ich denke, es ist absolut entscheidend, dass all diese neuen Vorhaben auf einem Fundament der Sicherheit entstehen, auf das diese Innovationen vertrauen können und das sie selbst vertrauenswürdig macht, und zwar auf der ganzen Welt erkennbar vertrauenswürdig macht. Denn ein weltweites Netzwerk, ein weltweites Internet der Dinge, ein weltweites 3D-Virtual-Reality-Internet, intelligente Städte oder all diese Ziele gemeinsam müssen auf einer handfesten, konkreten sicheren Basis aufbauen.

**Tian Wei: Wir verstehen, dass es um Sicherheit, Sicherheit, Sicherheit geht. Aber wie? Das ist doch die Frage.**

**George Gilder:** Haben Sie bereits von Blockchain gehört? Das ist eine Innovation, an der die neue Generation von Technologieschaffenden auf der ganzen Welt arbeitet, und ich denke, sie sollte in den Huawei-Plan für die Zukunft einbezogen werden.

**Tian Wei:** Was ist mit Standards? Schließlich haben wir über die Sicherheit und einige spezifische Themen gesprochen. Herr Negroponte, was ist mit diesen Fragen? Welche Rolle spielen Standards, wenn Sie von früheren Zeiten ausgehen und einbeziehen, was heute passiert? Gibt es globale Standards? Und wie schnell können wir globale Standards aufbauen? Wollen wir einen globalen Standard aufbauen?

**Nicholas Negroponte:** Erst einmal bin ich schon so lange dabei, dass ich, als ich das erste Mal im Internet war, alle anderen darin kannte. So lange ist das her. Und niemand ahnte, wie es wachsen würde. Und wenn dies jetzt jemand behauptet, dann ist er ein Lügner. Es wurde nicht damit gerechnet, dass es eine solche Bedeutung annehmen würde. Und ich habe im Laufe meines Lebens, zuerst als Teenager, Sputniks miterlebt. Sputnik hat die USA dazu gebracht, Dinge zu tun, die sie zuvor nicht getan hatten. Das ist jetzt also Ihr Sputnik-Moment.

Was die Vereinigten Staaten getan haben, hat für Huawei einen neuen Sputnik geschaffen. Sie werden aufwachen und Dinge in Bewegung setzen, und es gibt kein Zurück. Ich habe dies in den 1980er Jahren aufs Neue erlebt, mit Japan, mit der Angst vor Japan. Es gab eine ganze Zeit, in der Japan dieser Feind war und wir nicht zusammenarbeiten sollten; das hat sich aber merklich abgeschwächt. Standards sind wichtig, aber nicht mehr so wichtig wie früher, zum Teil, weil die Systeme selbst intelligent genug sind, sodass man nicht unbedingt einen genauen Standard haben muss, dem alle folgen, solange das System erkennen kann, was es ist, Signale erkennt und sich selbst reguliert.

Es gibt also eine Veränderung, aber es ist wichtig, auf der Basis von Wissen zusammenzuarbeiten. Denn wenn wir getrennt in verschiedene Richtungen gingen, wäre das ein enormer Verlust.

**05 Tian Wei: Da wir schon über die Basis des Wissens sprechen, muss ich Herrn Ren dazu etwas fragen. Denn zurzeit liegt Huaweis Zusammenarbeit mit etlichen amerikanischen Universitäten und Labors auf Eis, darunter auch mit einigen, an denen einige von Ihnen gewirkt haben. Und das trägt nicht zu der offenen**

**Wissenschaft bei, über die wir sprechen. Aber für Herrn Ren wird es auch einen großen Einfluss darauf haben, wo Huawei in Bezug auf seine wissenschaftlichen und technologischen Kapazitäten steht. Wie geht Huawei mit dieser Situation um?**

**Ren Zhengfei:** Erfindungen kann man in theoretische Erfindungen, technische Erfindungen und marktgetriebene Erfindungen unterteilen. China ist sehr stark auf dem Gebiet der technischen Erfindungen, aber schwach in Bezug auf die theoretische Forschung. Wir müssen in dieser Hinsicht schnell vom Westen lernen. Der Westen brauchte mehrere hundert Jahre, um Theorien wie die Differential- und Integralrechnung zu entwickeln. Sie haben wesentlich zur Weiterentwicklung grundlegender Theorien beigetragen. Huawei investiert viel in Forschung und Entwicklung. Wir haben mehr als 80.000 Ingenieure. Trotzdem haben wir keine großartigen Erfindungen gemacht. Weder die mobile Kommunikation wurde von Huawei erfunden, noch die Glasfaserkommunikation, IP-Übertragung, das mobile Internet, Flugzeuge, Autos oder Pferdekutschen. Wenn es um Erfindungen geht, haben wir wenig zur Menschheit beigetragen. Wir haben uns auf die Perfektionierung technischer Fähigkeiten konzentriert.

Mittlerweile unterstützen wir weltweit mehr als 300 Universitäten und 900 Forschungsinstitute. Wir hoffen,

damit auf der Ebene der Theorie einen Beitrag zur Innovation leisten zu können. Wir werden wegen der Angriffe auf uns diese Investitionen nicht kürzen. Wir werden härter daran arbeiten. Auch wenn die US-Regierung einigen Universitäten nicht erlaubt, mit uns zusammenzuarbeiten, gibt es viele andere, die dazu bereit sind. Es ist verständlich, dass einige Universitäten Bedenken haben, mit uns zusammenzuarbeiten. Aber das ist nur eine vorübergehende Situation, weil sie nicht viel über uns wissen.

Wir laden die US-Politiker ein, Huawei selbst zu besuchen. Einige von ihnen glauben vielleicht, dass wir immer noch in Grashütten leben und lange Zöpfe tragen – eine Frisur aus dem China der Kaiserzeit. Wenn sie sich das Innovationstempo von Huawei ansehen, werden sie merken, dass es sich lohnt, sich mit uns anzufreunden, und dass man uns vertrauen kann. Professor Gilder sprach gerade darüber, vertrauenswürdige Netzwerke aufzubauen. Huawei ist entschlossen, genau das zu tun. Das ist auch eine Entscheidung, die in unserem Geschäftsplan festgehalten ist. In den nächsten fünf Jahren werden wir 100 Milliarden US-Dollar in die Neugestaltung der Netzwerkarchitektur investieren, damit Netzwerke einfacher, schneller, sicherer und vertrauenswürdiger werden. Zumindest sollten wir in der Lage sein, die Standards der europäischen DSGVO



in Bezug auf den Schutz der Privatsphäre zu erfüllen. Natürlich müssen sich unsere Einnahmen verdoppeln. Wenn wir mit finanziellen Schwierigkeiten konfrontiert sind, werden wir unsere Investitionen für Forschung und Entwicklung gegebenenfalls kürzen, aber der Betrag wird immer noch in der Nähe der genannten Zahl liegen. Wir müssen die Netzwerke umstrukturieren und der Menschheit größere Dienste erweisen.

Wir dürfen auch auf die gesellschaftlichen Beiträge von Huawei nicht vergessen. Huawei-Mitarbeiter sind überall - in den ärmsten Gegenden Afrikas, an Orten mit Malaria, Ebola oder AIDS und in der Wildnis. Wir verdienen dort nicht viel Geld. Wir sind da, weil wir uns für die Menschheit einsetzen.

Da wir nicht viel zur Theoriebildung beigetragen haben, wollen wir umso mehr dazu beitragen, der Menschheit zu dienen.

**06 Tian Wei: Das ist eine großartige Sache. Und einen guten Markt zu haben, ist sicher auch eine gute Sache. Als Sie, Herr Gilder, vorhin über die Sicherheit sprachen, hat Herr Ren dies erwähnt. Viele Fragen drehen sich darum, ob es bei Huawei Backdoors gibt. Herr Ren, bitte beantworten Sie auch diese Frage. Um welche Art von Sicherheit geht es genau? Wer garantiert die**

## **Sicherheit? Wer entscheidet, ob das eine oder andere System sicher ist - oder nicht?**

**George Gilder:** Die Frage ist eine objektive Frage - ob ein bestimmtes Telekommunikationssystem überprüft werden kann, ob es offen ist, ob es die neuen kryptografischen Techniken verwenden kann, ob es Software kryptografisch so signieren kann, dass es seinem Wesen nach vertrauenswürdig wird, weil es nicht willkürlich geändert werden kann. Es gibt viele technische Lösungen, um gegen das Misstrauen gegenüber der katastrophal unsicheren Internetarchitektur anzugehen, die wir heute verwenden. So wie wir ein katastrophal kaputtes Währungssystem haben, das Handelskriege verursacht, haben wir auch ein katastrophal kaputtes Internet-Sicherheitssystem. Und ich denke, unter allen Unternehmen der Welt ist Huawei wahrscheinlich am besten positioniert, um diese beiden Probleme zu lösen und diese beiden Chancen zu ergreifen.

**Tian Wei:** Hat Herr Gilder zu viel Hoffnung für Huawei, ist er zu optimistisch oder aber zu pessimistisch?

**Nicholas Negroponte:** Nun, ich hoffe er hat recht. Und es gibt Hinweise darauf, dass das der Fall sein könnte, da unser Präsident bereits öffentlich erklärt hat, dass er die Sache mit Huawei überdenken werde, wenn wir ein Handelsabkommen abschließen können. Es geht also

nicht um nationale Sicherheit. Nationale Sicherheit ist nicht verhandelbar. Es geht um etwas anderes. Und dieser Handelskrieg muss enden, und das wird, glaube ich, eher früher als später der Fall sein. Ich drücke die Daumen.

**07 Tian Wei: Herr Ren, hat Huawei Backdoors in seine Ausrüstung eingebaut? Gibt es irgendwelche Sicherheitsprobleme? Bitte erklären Sie unseren guten Freunden und dem Publikum, das sich online zugeschaltet hat, die Position von Huawei in Bezug auf dieses Problem.**

**Ren Zhengfei:** Zunächst müssen wir die Themenkomplexe Cyber-Sicherheit und Informationssicherheit voneinander trennen. Cybersicherheit bezieht sich auf die Netzwerke, die unsere Gesellschaft verbinden. Wir können niemals zulassen, dass diese Netzwerke ausfallen oder fehlerhaft funktionieren. Das ist ein Sicherheitsproblem. Diese Netze müssen 6,5 Milliarden Menschen, zehn Millionen Banken und Hunderte von Millionen an KMUs und großen Unternehmen miteinander verbinden. Damit eine Banktransaktion in einem Netzwerk ausgeführt werden kann, das 6,5 Milliarden Menschen verbindet, muss die Transaktion in der Lage sein, die richtigen Personen genau zu verknüpfen und den richtigen Betrag zu überweisen. Das liegt in der Verantwortung

der Cybersicherheit. Huawei ist verantwortlich für die Bereitstellung von Verbindungen zu drei Milliarden Menschen und für die Bereitstellung von Verbindungen für Banken, Unternehmen und Regierungen. In den letzten 30 Jahren sind die Netzwerke von Huawei in 170 Ländern nicht zusammengebrochen. Das bestätigt die Sicherheit unserer Netzwerke.

In Bezug auf die Informationssicherheit bieten wir „Rohre“ und „Wasserhähne“ an, wobei es sich bei Ersteren um die Netzwerke und bei Letzteren um die Geräte handelt. Die Rohre bestimmen nicht, was durch sie hindurchgeht - das kann Wasser oder Öl sein. Das wird vielmehr von Netzbetreibern und Content Providern festgelegt.

In Bezug darauf, ob Huawei Backdoors installiert: Wir haben überhaupt keine Backdoors. Wir sind bereit, mit jedem Land No-Backdoor- und No-Spy-Vereinbarungen zu unterzeichnen. Warum haben wir bisher keine unterschrieben, könnte man fragen. Weil einige Länder verlangt haben, dass alle Netzausrüster ein solches Abkommen unterzeichnen. Das legt die Messlatte in diesen Ländern höher und erschwert die Lage. Warum nicht einfach zuerst eine Vereinbarung mit uns unterzeichnen? Huawei kann mit gutem Beispiel vorangehen, und diese Länder können sich dann auf dieses Beispiel beziehen, wenn sie mit anderen Anbietern verhandeln.

**Tian Wei: Auf welche Länder beziehen Sie sich?**

**Ren Zhengfei:** Ich habe dieses Thema mit vielen Staatsoberhäuptern diskutiert. Indem wir eine Vereinbarung unterzeichnen, können wir eine Vorbildfunktion übernehmen, und jeder wird sehen, dass Huawei mutig genug ist, solche Vereinbarungen zu treffen. Wir können garantieren, dass wir keine Backdoors installieren werden, und wir können noch weitere Verpflichtungen eingehen.

Ob etwas sicher ist oder nicht, ist relativ. Die Dicke der Atmosphäre in der physischen Welt beträgt ungefähr 1.000 Kilometer, aber die Informationswolke wird viel dicker sein. In einer so großen Wolke sind Fehler unvermeidlich. Was können wir zum Beispiel tun, wenn ein Blitz an der falschen Stelle einschlägt? Wir sollten die Verantwortlichkeiten untersuchen, den Fehler korrigieren und Strafen verhängen. Es ist jedoch nicht annehmbar, dass ein Unternehmen ohne triftige Gründe von allen Seiten angegriffen wird. Rechtsstaaten müssen auf der Grundlage von Gesetzen handeln. Wie können sie Urteile fällen, ohne überhaupt Gerichtsverfahren abgehalten zu haben?

Während sich die Cloud-Gesellschaft weiterentwickelt und die Anzahl der Portale zunimmt, werden wir anfälliger für Fehler. Wenn eine Gesellschaft nicht

einmal einen einzigen Fehler tolerieren kann, ist sie zu konservativ. Eine solche Gesellschaft wird ihren Drang nach Fortschritt und Schöpfung verlieren.

**Tian Wei: Frau Chen, ich habe Herrn Ren gerade gefragt, auf welche Länder er sich bezieht, aber er hat keine genaue Antwort gegeben. Ich weiß, dass er intern zu sagen pflegte, ein Fan der USA zu sein. Sagt er das immer noch in Anbetracht der aktuellen Situation? Die Dinge haben sich sehr verändert.**

**Ren Zhengfei:** Die USA sind ein entwickeltes Land, aber vor langer Zeit waren die USA ein unentdeckter Kontinent. Nach der Ankunft der Puritaner begannen sie, britische Gesetze und Vorschriften einzuführen. Die USA wurden allmählich offener und entwickelten sich zur stärksten Nation der Welt. Wir müssen viel von den USA lernen. Ein paar Rückschläge werden uns nicht dazu bringen, die USA plötzlich zu hassen. Die USA haben eine lange Geschichte, und diese jüngsten Ereignisse machen nur einen sehr kleinen Teil ihrer Geschichte aus. Wenn wir deshalb anfangen würden, die USA für immer zu hassen, würden wir uns selbst zurückwerfen. Wir müssen von den USA lernen. Nur so können wir in der Branche führend bleiben.

**08**

**Tian Wei: Herr Negroponte, was Herr Ren gerade gesagt hat, ist sehr interessant. Er scheint die**



**Geschichte über einen langen Zeitraum betrachten zu wollen, anstatt sich auf einen bestimmten Zeitpunkt zu konzentrieren. Was genau können wir also aus der Geschichte lernen? Ich meine, Sie haben auch schon über die Geschichte gesprochen, sei es in Bezug auf Japan oder auf Sputnik. Was können wir wirklich lernen? Man sagt ja, am Ende entscheidet ohnehin das Gesetz des Dschungels.**

**Nicholas Negroponte:** Nun, wir können etwas lernen, indem wir uns verschiedene Technologien ansehen, die in den USA erfunden und dann ihren Weg an andere Orte gefunden haben. Die USA verfügten nicht über die Industrie, die kaufmännischen Fähigkeiten, den Mut oder die Fähigkeit sie zu entwickeln, weil die Perspektive zu langfristig war. Ich gebe Ihnen zwei Beispiele. Ein Beispiel sind Flachbildschirme. Ein Stück Glas in meinem Labor in den frühen 1970er Jahren war der Beginn der Flachbildschirme. Die Vereinigten Staaten konnten sie nicht voll entwickeln. Es waren zu viele Investitionen erforderlich, daher ging die Erfindung nach Japan und später an andere Orte. Dasselbe geschah schon vorher mit Videobändern. Es gab großes Aufsehen, als Videobänder erfunden wurden, aber wir haben die Technologie nicht weiterentwickelt. Dasselbe geschah auch mit der Telekommunikation. Die staatliche Finanzierung in meinem Labor wurde

vor 20 Jahren eingestellt und das Interesse an der Telekommunikationsentwicklung ging woanders hin.

Es verlagerte sich von den Vereinigten Staaten nach Europa, zu Ericsson und Nokia. Der Ball liegt nicht mehr wirklich in den USA. Die Geschichte hat gezeigt, dass die kurzfristige Sichtweise der amerikanischen Industrie, die normalerweise nur von einem Quartal zum nächsten reicht, einige dieser großen langfristigen Entwicklungen ausschließt. Huawei schaut hingegen weiter in die Zukunft voraus und hat es geschafft, Dinge bei 5G und in anderen Bereichen zu entwickeln. Das konnte nicht bei uns passieren, so wie wir aufgebaut sind. Diese Dinge eigneten sich nicht für kleine Unternehmen, und sie eignen sich nicht für große amerikanische Unternehmen, so wie sie gegenwärtig strukturiert sind.

**09 Tian Wei: Herr Gilder, viele sagen, wir stehen bereits am Anfang eines technologischen Kalten Krieges. Sie sagen, dass sich China und die Vereinigten Staaten und China und einige anderen Länder voneinander abkoppeln müssen, was die Technologie betrifft. Sehen Sie die Realität so entspannt wie Herr Ren oder denken Sie so im historischen Kontext wie Herr Negroponte?**

**George Gilder:** Ich denke, Herr Ren hat recht damit, zuversichtlich zu sein. Ich meine, er ist in einer starken

Position. Er hat mehr als 87.000 Patente. Er hat 80.000 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung. Er konzentriert sich auf die Technologien der Zukunft. Es sind in Wirklichkeit die Vereinigten Staaten, die unter dem Versuch leiden werden, sich selbst abzukoppeln.

**Tian Wei: Hacken Sie gerade auf den USA herum?**

**George Gilder:** Das tue ich nicht. Ich bin US-Amerikaner und ich glaube, wir haben eine wunderbare unternehmerische Energie, wunderbare Kreativität und wunderbare Technologie. Aber genau die hat immer von der Zusammenarbeit mit anderen Ländern gelebt. Als wir eine unterentwickelte Volkswirtschaft waren, haben Ford, Edison, Carnegie - all unsere großartigen Unternehmer, die die Öl-, Automobil- und Elektroindustrie begründet haben - aus Europa gestohlen. Alle sagten, sie hätten aus Europa gestohlen, sie hätten Spione in europäische Unternehmen geschickt und wichtige Erkenntnisse zurückgebracht, die das Ford-Automobil erst möglich machten. Was wir hier aus historischer Sicht sehen, ist lediglich, dass die etablierte Technologiekraft der Vereinigten Staaten von einer aufsteigenden Macht, China, herausgefordert wird, und wir versuchen, sie zurückzuschlagen. Und das ist ein schrecklicher, selbstmörderischer Fehler der Vereinigten Staaten.

Ich bin proamerikanisch, wenn ich sage, dass Amerika mit Huawei und den Herausforderungen auf der ganzen Welt fertig werden muss. Bei Halbleitern sind wir nicht mehr führend. Die Vorstellung, dass wir einen unaufholbaren Vorsprung bei Halbleitern haben, den wir geltend machen können und durch den wir China dazu zwingen können, einige der von uns gestellten Forderungen zu erfüllen, ist falsch. Wir sind bei Halbleitern nicht führend. Taiwan führt bei Halbleitern, und Apples neue CPU musste in Taiwan hergestellt werden. 7-Nanometer-Geometrien waren bei Intel nicht mehr realisierbar.

Ich meine einfach, es ist falsch, zu glauben, dass sich die Vereinigten Staaten in einer unbezwingbaren Position befinden, in der sie nicht mit China und anderen Ländern auf der ganzen Welt zusammenarbeiten müssen. Das ist eine Illusion aus vergangenen Zeiten, und wir müssen sie überwinden, wenn wir die Herausforderungen der Zukunft annehmen und die von uns gesteckten Ziele erreichen wollen.

**Ren Zhengfei:** Erstens haben die USA im Allgemeinen immer noch eine fortschrittlichere Wissenschaft und Technologie als China. China holt immer noch auf. China hat in den letzten 40 Jahren seit der Reform und Öffnung große Fortschritte gemacht, aber die USA haben sich seit ein- oder zweihundert Jahren

weiterentwickelt. Die USA haben also ein solideres Fundament für Innovationen. Angenommen, die Welt ist ein Fluss. Die USA sind ein bisschen wie Wasser am Oberlauf, das von Natur aus stromabwärts fließt. Wenn kein Wasser vom Oberlauf stromabwärts fließt, wird das untere Ende des Flusses austrocknen. Ohne Unterlauf trocknet jedoch auch der Oberlauf aus. Das ähnelt unserer Wertschöpfungskette. Die nachgelagerte Marktnachfrage ist für die vorgelagerten Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Daher widerspricht die technologische Abkopplung den Trends der historischen Entwicklung.

Zweitens passt das Gesetz des Dschungels nicht in die menschliche Gesellschaft. Die Menschen müssen zusammenarbeiten, um gemeinsam erfolgreich zu sein, und verschiedene Kräfte müssen sich im Gleichgewicht befinden. Deshalb haben wir uns für eine Marktwirtschaft und nicht für eine Planwirtschaft entschieden. Das Zusammenspiel zwischen verschiedenen Faktoren in einer Marktwirtschaft verursacht zwar eine gewisse Verschwendung, trägt aber zur ordnungsgemäßen Entwicklung des Marktes bei. Außerdem unterliegen die menschlichen Gesellschaften Gesetzen, Vorschriften, Religionen und Moralkodizes. All diese Faktoren hindern die Welt daran, einfach dem Gesetz des Dschungels zu folgen. Viele Länder haben auch Kartellgesetze erlassen,

um zu verhindern, dass ein Löwe zu stark wird, um eine ausgewogene Entwicklung aufrechtzuerhalten.

Huawei hat zwar einige der wichtigsten Vorteile in Bezug auf 5G, aber wir werden nicht selbstgefällig sein. Wir wollen weiterhin offen mit dem Rest der Welt zusammenarbeiten. Ich denke also, dass die technologische Abkopplung zwischen China und den USA niemandem nützt. Beide Seiten werden leiden.

**Tian Wei: Es gibt also einen großen Dschungel mit vielen Spielern wie Kaninchen und Löwen. Frau Chen, wie es scheint, hat Huawei einen Weg gefunden, um zu überleben und sich nach der Krise neu zu entfalten.**

**Catherine Chen:** Ich mag es auch nicht, wenn Menschen die Welt mit dem Gesetz des Dschungels beschreiben. Jeder weiß, dass Tiger und Löwen die stärksten Tiere sind und niemand sie besiegen kann. Aber wie haben die Menschen das erreicht, was wir heute haben? Durch Einheit und Zusammenarbeit. Ich denke, das ist das Gesetz, das immer gut funktioniert, und nicht das Gesetz des Dschungels. Viele Menschen fragen sich, ob Huawei nun beispiellosem Druck und Schwierigkeiten ausgesetzt ist. Ehrlich gesagt, denke ich nicht, dass dies das größte Problem oder die größte Herausforderung ist, mit der wir in meinen 25 Jahren im Unternehmen konfrontiert worden sind. Ich denke, die



schwierigste Zeit war, als Herr Ren das Unternehmen gründete. Wir hatten weder Geld noch Technologie noch menschliche Arbeitskraft. Ich glaube, Herr Guo Ping versteht das sogar noch besser, da er früher als ich zu Huawei kam. Wir hatten damals noch nichts, aber wir haben es geschafft, uns zu dem zu entwickeln, was wir heute sind. Ich denke nicht, dass die aktuellen Herausforderungen und der Druck so groß sind. Sobald eine Schwierigkeit, eine Frage oder eine Herausforderung auftritt, wird sie von Huawei immer direkt gelöst - und wir arbeiten hart daran, sie zu lösen. Das ist es, was wir in den letzten drei Jahrzehnten getan haben und das werden wir auch in Zukunft tun.

**10**

**Tian Wei: Wenn, gemäß Ihrer aller Schilderungen, alles nicht so schwierig ist, dann bin ich als Journalistin recht glücklich darüber. Aber jetzt gibt es noch eine andere Frage. Wir wollen unser Gespräch nicht nur Huawei und den aktuellen Herausforderungen widmen. Wir wollen auch darüber sprechen, wie es für jeden von uns weitergeht. Herr Ren war sehr leidenschaftlich bezüglich 5G. Die 5G-Technologie wird sicherlich zum Aufbau einer globalen Infrastruktur beitragen, die die Kommunikation und viele andere Bereiche stärkt. Herr Gilder hat über die Jahre argumentiert, dass künstliche Intelligenz die Menschen nicht ersetzen**

**wird, denn die menschlichen Fähigkeiten und auch das menschliche Gehirn sind enorm. Inzwischen haben Sie, Herr Negroponte, in vielen Ihrer Reden und Bücher argumentiert, dass die Biotechnologie die neue digitale Technologie ist, wie Sie 1995 in dem Buch Being Digital geschrieben haben. Sie haben sogar gesagt, dass wir möglicherweise irgendwann eine Tablette nehmen können, um Chinesisch zu lernen, nicht nur mithilfe der Augen, sondern aus dem Körper heraus. Wie sehen Sie die Zukunft?**

**George Gilder:** Das haben Sie nicht wirklich gesagt.

**Nicholas Negroponte:** Doch, ich habe es gesagt, aber das heißt nicht, dass es stimmt.

**Tian Wei:** Lassen Sie mich jeden einzelnen nach den Zukunftsperspektiven fragen. Zwischenrufe von der Bühne sind auch willkommen. Wo würden Sie sich bei den Themen, die wir besprochen haben, große Zukunftstrends sehen? Beginnen wir mit jemandem, den viele als Futuristen bezeichnen. Herr Gilder?

**George Gilder:** Ich glaube, die grundlegende Herausforderung der heutigen Weltwirtschaft besteht darin, den Skandal rund ums Geld anzugehen. Wir erleben heute, dass im Devisenhandel jeden Tag 5,1 Billionen US-Dollar gehandelt werden. Aber dieser Devisenhandel leistet nichts. Ich glaube, dass der wahre

Grund für den Handelskrieg nicht der Handel oder industrielle Machenschaften sind. Es ist der Kollaps des Geldes. Dieser Devisenhandel verhindert nicht einmal die kontinuierliche Absicherung aller grenzüberschreitenden Transaktionen. Er verhindert keine Handelskonflikte. Er verfehlt sein Ziel. Ich denke, der große Beitrag der Blockchain besteht darin, dass sie eine neue Weltwährung ermöglicht, die die Rolle spielt, die Gold seit Hunderten von Jahren für das schnelle Wachstum der Weltwirtschaft spielt. Und genau das bietet die Blockchain: nicht nur eine neue Internetarchitektur, sondern auch eine neue globale Architektur für die Weltwirtschaft.

**Tian Wei: Glauben Sie nicht, dass das nur virtueller Reichtum ist? So wie der der Börsenhändler?**

**George Gilder:** Geld ist nicht dasselbe wie Wohlstand. Geld ist ein Maß für den Wohlstand, das unternehmerische Visionen und Kreativität steuert. Sie benötigen ein Maß, genauso wie Sie Sekunden, Meter, Kilogramm, Ampere, Mol und Grad Kelvin messen müssen, um zu ermöglichen, dass ein Chip in Taiwan gefertigt, in Shenzhen in ein Smartphone integriert, zur Vermarktung an Cupertino und zur Verstärkung nach Israel geschickt werden kann. All dies wird durch gängige Maßstäbe ermöglicht. Ein Nanometer ist in Shenzhen gleich groß wie in Timbuktu.

Aber Geld, das ein kritischer Maßstab ist, ist auf der ganzen Welt anders. Es wird von den nationalen Zentralbanken verwaltet. Wir haben also ein Chaos im Geldbereich. Aus diesem Grund verlangsamt sich die Weltwirtschaft, der Handel wächst nicht mehr und die Länder zersplittern ständig und streiten um Bewertungen. Ich denke, hier liegt eine große Chance. Ich denke, Huawei kann eine Schlüsselrolle bei der Bewältigung dieser Herausforderung spielen.

**Tian Wei: Herr Negroponte, wahrscheinlich sind Sie mit Ihrem Freund nicht einverstanden?**

**Nicholas Negroponte:** Nein, ich bin nicht anderer Meinung. Ich weiß nicht genug darüber. Es ist faszinierend zuzuhören. Ich glaube, die Frage war, welche großen Zukunftstrends es gibt. Ich denke, sie alle drehen sich um einen Aspekt der wissenschaftlichen und technologischen Welt, der sich in den letzten 30 Jahren verändert hat: Wir können Dinge entwerfen und bauen, die sehr klein sind und immer kleiner werden. Und es gibt einen Übergang zur Natur selbst. Als ich aufgewachsen bin, waren die natürliche Welt und die künstliche Welt sehr unterschiedlich. Tatsächlich wurde ich als Architekt ausgebildet. Gute Architektur ist Architektur, die gut zur Natur passt. Aber jetzt gleichen sich die natürliche Welt und die künstliche Welt. Und sie gleichen sich auf eine Weise, die sehr überraschend ist.

Als ich das Medienlabor gründete, hätte ich nie gedacht, dass wir eines Tages ein Team haben würden, das Mäuse entwirft, wie dies heute der Fall ist. Sie entwerfen neue Mäuse! Sind diese Mäuse echt? Oder sind sie künstlich? Sie werden von Menschen hergestellt und sie laufen, sind lebende Mäuse. Und so gibt es bestimmte Dinge, die zum Nachdenken anregen. Zum Beispiel wird Huawei in zehn Jahren vielleicht Basisstationen in Form von Samen versenden, die Sie pflanzen und gießen. Und sie werden wachsen und wissen Sie was? Sie werden zu Basisstationen, die von der Sonne und den Blättern angetrieben werden. Und dann haben Sie plötzlich Basisstationen mitten im Nirgendwo! In 10 Jahren ist das durchaus plausibel. Ich denke, der Grund, warum ich glaube, dass Biotechnologie die neue digitale Technologie ist, liegt eher in der synthetischen Biologie und der Tatsache, dass man die beiden gar nicht unterscheiden kann.

**Tian Wei: Die digitale Welt verbindet sich mit der Welt der Biotechnologie.**

**Nicholas Negroponte:** Sie sind praktisch identisch.

11

**Tian Wei: Aus einem Samen zu wachsen, ist etwas, über das wir diskutieren können. Herr Ren, was ist mit Ihrer Zukunft? Was denken Sie?**

**Ren Zhengfei:** Professor Negroponte sprach darüber, welche grundlegenden Veränderungen die Annäherung zwischen DNA und Elektronik für die Menschheit mit sich bringen wird. Ich kann das nicht kommentieren, weil ich dazu keine Recherchen durchgeführt habe. Aber ich denke, in den nächsten 20 bis 30 Jahren wird die KI die größte treibende Kraft für die menschliche Gesellschaft sein. Die KI erweitert die menschlichen Fähigkeiten, ersetzt sie aber nicht. Die Gesellschaft wird immer komplexer, Züge fahren immer schneller und Netzwerke werden immer komplizierter. Das kann nicht mit individueller Intelligenz gesteuert werden. In Zukunft werden bestimmte eindeutige Aufgaben direkt von der KI erledigt, und die Probleme werden auf der Feldkomponente (KI on Edge) gelöst. Aufgaben, die sich mit Unsicherheiten befassen, werden zuerst an die zentralen Netzwerke übertragen und dann mit der KI einer Fuzzy-Verarbeitung unterzogen. Die KI kann es falsch machen oder aber richtig. Das ist ein Prozess des vertiefenden Lernens, um den menschlichen Fortschritt zu fördern.

Wir sollten tolerant gegenüber Innovationen sein. Wenn mit Netzwerken etwas nicht stimmt, können wir sie jetzt aus der Ferne warten. Brauchen wir noch Leute, die Türme hochklettern, um Wartungsarbeiten durchzuführen? Das verursacht hohe Kosten. Wir

müssen daher gegenüber zukunftsorientierten Innovationen offen sein. Nur so können wir eine großartige Gesellschaft aufbauen. Die KI sollte nicht als etwas Negatives angesehen werden. Die KI ist eine Erweiterung der menschlichen Fähigkeiten.

Wie Professor Negroponte gerade erwähnte, gibt es das Konzept der KI seit Jahrzehnten, aber es wurde nicht Wirklichkeit. Heute haben wir das Zeug dazu, die KI Wirklichkeit werden zu lassen. Die KI wird dazu beitragen, mehr Wohlstand für die Menschheit zu schaffen, anstatt die Menschen zu ersetzen. Wie könnte die KI Musik schätzen? Wie könnte die KI Witze verstehen? Diese Fragen werden wir in naher Zukunft noch einmal behandeln. Zurzeit wird die KI hauptsächlich zur Optimierung der Produktivität eingesetzt.

**Tian Wei: Also, der Lehrer und der Schüler. Herr Gilder, es scheint, als würden sie dem, was Sie gerade gesagt haben, in gewissem Maße widersprechen.**

**George Gilder:** Nun, ich erforsche seit langem Konnektome und habe mich jahrelang speziell mit dem Konnektom Internet befasst. Das heißt, wie umfangreich alle Verbindungen im gesamten globalen Internet sind und wie sie mit all den Speichern verbunden sind. Und ich habe mich oft auf den Punkt konzentriert, an dem das Konnektom des globalen Internets ein Zettabyte erreichen

würde. Das heißt, wenn die Daten, die durch das Internet rauschen oder auf Speichern lagern, insgesamt ein Zettabyte ausmachen, also eine Eins mit 21 Nullen.

Vor Kurzem habe ich die das Konnektom des menschlichen Gehirns untersucht. Das Konnektom eines menschlichen Gehirns benötigt ein ganzes Zettabyte. Mit anderen Worten, ein menschliches Gehirn verfügt über die gleiche Konnektivität wie das gesamte globale Internet. Das gesamte weltweite Internet verbraucht jedoch Gigawatt, Terawatt an Energie, während ein menschliches Gehirn mit 12 bis 14 Watt Energie versorgt wird. Ich glaube also, dass der Fortschritt und der Wohlstand der Menschen durch die Nutzung der einzelnen menschlichen Zettabytes bestimmt wird, die jeweils mit 12 Watt betrieben werden. Das sind sechs Milliarden Menschen, die Sie über die Huawei-Glasfaser und das Wireless-Netzwerk miteinander verbinden, und nicht nur Supermäuse, die Sie aus einer Pille kreieren. Das Leben ist nicht dasselbe wie Elektronik. Es manifestiert sich in der Elektronik, aber es ist ein anderes Phänomen, das wir nicht gut verstehen und das man nicht durch einfache Aussagen erklären kann, wie dadurch, dass wir in der Lage sein werden, Shakespeare mithilfe einer Tablette zu lesen.

**Tian Wei: Herr Negroponte, ich denke, es ist der richtige Moment für Sie, sich zu äußern.**



**Nicholas Negroponte:** Sehen Sie, was auch immer die Wahrheit ist, durch Berechnung und Konnektivität kann ich mehr daraus machen. Ich kann immer mehr herausholen. Und einiges davon kann auf natürliche Weise passieren. Viele Leute haben an zwei Arten von KIs, an zwei an sich unterschiedlichen KIs gearbeitet. Wenn Sie so wollen, gibt es die KI, die dazu beiträgt, genauso gut oder sogar besser zu sein als das menschliche Gehirn. Das ist die klassische KI, mit der sich die Menschen der 1960er und 1970er Jahre, sehr tief sinnige Denker, auseinandersetzen. Es ist keine KI, die aus 7,5 Milliarden Menschen besteht. Ich weiß nicht, was Sie mit den anderen 1,5 Milliarden machen, wenn Sie davon sprechen, alle miteinander zu verbinden, aber wenn 7,5 Milliarden Gehirne miteinander verbunden sind, haben Sie eben eine Sache multipliziert mit 7,5 Milliarden. Das ist ein anderes und faszinierendes Gebiet. Noch einmal: Was auch immer mit Berechnungen passiert, ich weiß nur, dass ich mit ihrer Hilfe mehr herausholen kann. Ich kann aber nicht mehr aus dem menschlichen Gehirn machen und das wird sich nicht so sehr ändern. Also werden sich die Dinge ändern, George. Wenn ich sage, man lernt Französisch oder Chinesisch, indem man eine Pille nimmt, dann ist das Teil einer ganz anderen Art und Weise, mit dem menschlichen Gehirn zu interagieren. Und der Durchbruch war die Idee, von

innen anstatt von außen vorzugehen. Wie wäre es, anstatt zu versuchen, etwas auszustrahlen, damit, wenn Sie durch den Blutkreislauf gehen und wenn Sie von dieser Richtung aus auf die Neuronen zugreifen? Das ist ziemlich interessant. Ich weiß nicht, wo Französisch lebt. Lebt es in einem Teil Ihres Gehirns? Wahrscheinlich nicht. Aber der Prozess, Französisch zu sprechen, tut es mit Sicherheit. Kann man das da hineinimplantieren? Kann man es wegnehmen? Es ist egal, ob das jetzt richtig ist oder nicht. Es ist sicherlich eine sehr aufregende Art, darüber nachzudenken, und die Leute werden infolge eines solchen Schritts Dinge tun und ändern.

12

**Tian Wei: Es geht nicht darum, Pillen zu nehmen oder nicht. Es geht darum, was die Zukunft mit sich bringt. Lassen Sie uns ein bisschen mehr über die Zukunft reden. Zum Beispiel, Herr Ren, ist lebenslanges Lernen für alle extrem wichtig, egal von welcher Zukunft wir sprechen. Wie geht das für Sie alle? Was ist das beste Werkzeug dafür? Was ist Ihre Methode, um lebenslanges Lernen zu verwirklichen? Ich bin mir sicher, dass Sie gerade in letzter Zeit sehr schnell lernen mussten.**

**Ren Zhengfei:** Egal, wie schnell du bist, du kannst nicht so schnell sein wie Maschinen. Egal, wie lange man sich

zum Lernen verpflichtet, das Leben ist immer begrenzt. Die KI wird in Zukunft in der Lage sein, die menschliche Zivilisation zu beerben. Die Ideen der Wissenschaftler und die Art und Weise, wie sie denken, können an zukünftige Generationen weitergegeben werden. Zum Beispiel kann Einsteins Denken nach Hunderten oder Tausenden von Jahren immer noch nützlich sein. Darüber hinaus können Computer mit Großrechnern und massivem Speicher eine Reihe hervorragender Denkweisen durch maschinelles Lernen umfassend extrahieren. Berechnungen können dann kontinuierlich durchgeführt und durch Algorithmusmodelle verbessert werden. Da die KI nicht im herkömmlichen Sinne sterben kann, kann sie über Jahrtausende hinweg Intelligenz ansammeln und ihre Stärken kontinuierlich ausbauen. Deshalb denke ich, dass die KI enorme Möglichkeiten für die Menschheit schaffen wird. Wie sehen diese Möglichkeiten aus? Ich weiß es nicht. Aber ich bin sicher, dass sie großen Wohlstand schaffen und der Gesellschaft zugutekommen werden.

Heute ist es schwer vorstellbar, wie die zukünftige Gesellschaft aussehen wird. Aber ich denke, lebenslanges Lernen ist ein Anreiz für den Einzelnen. Lernen auf gesellschaftlicher Ebene ist jedoch ein nicht endender Prozess der Wiederholung. Während des Iterationsprozesses werden durch maschinelles

Lernen und Algorithmen ständig Revisionen und neue Modelle erstellt. Eines Tages wird man einfache Methoden verwenden können, um komplexe Probleme zu verstehen. Das heißt, obwohl derzeit viele Menschen benötigt werden, um komplizierte Probleme zu lösen, können solche Probleme in Zukunft mithilfe einiger weniger Menschen gelöst werden. Daher sollte das Thema des lebenslangen Lernens nicht auf individueller Ebene, sondern auf gesellschaftlicher Ebene untersucht werden. Lebenslanges Lernen sollte über Grenzen und Disziplinen hinweg geschehen.

Menschen unserer Generation haben eine bestimmte Vorstellung von Geopolitik. Das liegt daran, dass wir, als wir jung waren, nie außerhalb unseres Landkreises gereist sind, geschweige denn ins Ausland. Erst als wir älter wurden, haben wir unseren Landkreis verlassen. Wir haben also die Vorstellung, an einen Ort gebunden zu sein. Aber aufgrund des Internets sind die jüngeren Generationen heute nicht mehr an einzelne Orte gebunden, und diese Denkweise stirbt bei ihnen aus. Sie haben die Welt von Kindheit an anders gesehen.

Ich denke, die zukünftige Gesellschaft wird noch besser sein. Einige Leute haben Angst davor, dass die KI die Menschheit ersetzen könnte, aber dies ist nur eine Vorstellung von Science-Fiction-Autoren. Schließlich gibt es Gesetze, Religionen, die Ethik und andere

Maßnahmen, um dem entgegenzuwirken. Es wird also nicht dazu kommen oder nur ganz selten. Wir glauben, dass der Wohlstand immer weiter zunehmen und nicht abnehmen wird.

Einige sagen, dass die Chinesen immer reicher werden und mehr Fisch konsumieren, was zu einer Verknappung der natürlichen Ressourcen führen wird. Wenn Sie sich aber Google Maps ansehen, werden Sie feststellen, dass die Küstengebiete Chinas voller Netzkäfige sind. Das bedeutet, dass der größte Teil unseres Fischkonsums künstlich gezüchtet wird. Wir verbrauchen nicht wirklich so viele natürliche Ressourcen, und dies ist ein neuer Reichtum, der durch die größere Produktivität geschaffen wird. Sicherlich bin ich für eine Gesellschaft der Sparsamkeit anstelle von Luxus. Wie Sie wissen, ist Norwegen ein hoch entwickeltes Land. Was mich aber am meisten beeindruckt, ist, dass die Norweger in kleinen Häusern leben und kleine Autos fahren. Mitarbeiter in unserer Außenstelle in Norwegen können es sich nicht leisten, ein eigenes Auto zu kaufen. Wenn ich also nach Norwegen fahre, fahre ich mit dem Zug zu unserer Außenstelle. Das zeigt, dass ein wohlhabendes Land auch sparsam sein kann. Es gibt eine Fülle von Reichtümern, aber die Menschen können immer noch sparsam leben. Auf diese Weise können wir vermeiden,

dass zu viele Ressourcen verbraucht werden. Im Gegenteil, wir werden in der Lage sein, Ressourcen zu schaffen. Daher glaube ich nicht, dass es einen Krieg geben kann.

**Tian Wei: Sie haben nicht nur das lebenslange Lernen angesprochen, sondern auch, wie sich die Gesellschaft weiter verbessern kann. Nun möchte ich mich an Frau Chen wenden.**

**Catherine Chen:** Nun, ich denke, Sie alle drei beschreiben eine sehr langfristige Perspektive und blicken auf die nächsten 30 Jahre und darüber hinaus. Ich werde nur darüber sprechen, was ich mir für die nächsten drei bis fünf Jahre vorstelle. Die Technologie wird uns zu einem besseren Leben verhelfen. Was ich am meisten erwarte, ist, dass Huawei, Nokia, Ericsson, Vodafone und China Mobile zusammenarbeiten und 5G so schnell wie möglich bereitstellen. Neulich ging mein Sohn in die USA, um sich einige NBA-Spiele anzusehen. Er ist für die Warriors und ich bin für die Canada Raptors. Wenn also ein 5G-Netzwerk bereitgestellt wird, können wir gemeinsam Basketball schauen, auch wenn er in den USA ist und ich in China bin.

**Tian Wei: Es ist eine interessante Welt, nicht wahr? Die Welt ist größer, als sich viele Menschen vorgestellt haben. Kompliment an Sie alle.**

**George Gilder:** Sie ist nicht größer als Rens Universum in einer Tasse Kaffee. Ich denke, wir bekommen ein Gefühl für seinen visionären Horizont, wenn er über die KI spricht. Ich glaube nicht, dass ein anderer Unternehmensführer der Welt dieses absolut zentrale Thema der technologischen Entwicklung so differenziert und umfassend analysieren könnte. Und deshalb müssen sich die USA mit Huawei arrangieren. Die Firma ist eine Ressource für die Welt. Das ist kein triviales Problem von Backdoors und Sicherheitspatches.

**Tian Wei:** Sie hören sich wirklich wie ein ziemlicher Fan von Huawei an.

**George Gilder:** Ja.

**Tian Wei:** Herr Negroponte?

**Nicholas Negroponte:** Nun, Ihre Beschreibung ist sicherlich poetisch, was auch sehr wichtig ist. Ich möchte noch einmal auf Ihre ursprüngliche Frage zum lebenslangen Lernen zurückkommen und die Menschen daran erinnern, dass nur sie selbst lernen, wohingegen Bildung das ist, was andere Menschen für einen tun. Lassen Sie mich die beiden also getrennt behandeln. Und wenn man sich die beste Ausbildung der Welt ansieht, fällt sie in zwei sehr unterschiedliche Gruppen. Es gibt die Gruppe, mit Finnland, Schweden und Norwegen, in der die Schüler sehr gut abschneiden, wobei es keine Tests,

weniger Unterrichtsstunden pro Tag, weniger Schultage pro Jahr und überhaupt keine Konkurrenz gibt. Also, diese Kinder schneiden sehr gut ab. Und dann ist da noch die andere Methode. Wenn Sie Kinder verbinden und diese Konnektivität dank Huawei bis an sehr abgelegene Orte bringen, ist es erstaunlich, was Kinder tun können.

Ich werde Sie mit einem Experiment langweilen, das wir durchgeführt haben. Wir gingen in zwei Dörfer in Äthiopien, die keinen Strom hatten. Kein Erwachsener hatte jemals ein geschriebenes Wort gesehen. Dann verteilten wir im Dorf eine Anzahl von Tablet-Computern, die der Anzahl der Kinder entsprach – ohne Lehrer oder auch nur Anweisungen zurückzulassen. Die einzige Ausnahme war jemand, der am Vortag einem anderen Erwachsenen aus dem Dorf gezeigt hat, wie man Sonnenkollektoren im Freien statt in Innenräumen aufstellt. Dann sind wir gegangen. Das war's. Wir konnten das Experiment aus der Ferne überwachen. Innerhalb von zwei Stunden fanden die Kinder den Schalter zum Ein- und Ausschalten der Tablets, was ziemlich schwierig ist, da sie in ihrem Leben noch nie einen Schalter gesehen hatten. Innerhalb einer Woche sangen sie ABC-Lieder. Innerhalb von zwei Wochen nutzten sie sieben Stunden am Tag 50 Apps pro Tag. So lange hat die Batterie gehalten. Sechs Monate später knackten sie Android. Und heute sprechen,



lesen und schreiben sie fließend Englisch. Ohne Pillen und ohne Lehrer. Es ist wichtig, zu erkennen, wie groß die Möglichkeiten sind. Ich möchte die Überzeugung aussprechen, dass das bei jedem der Fall ist. Aber es ist erstaunlich, was Kinder tun können, und wir unterschätzen sie ständig.

**13 Tian Wei: Endlich stimmen Sie Professor Negroponte in etwas zu, Herr Gilder. Also gut. Aber eines möchte ich Sie auch noch fragen. Sie haben über die potenzielle Schönheit einer Welt gesprochen, in der alle zusammenarbeiten und die aktuellen Beschränkungen überwinden. Viele Menschen, mit denen ich gesprochen habe, haben jedoch Bedenken, ob die Generation ihrer Kinder das Leben genießen wird, so wie Sie Ihr Leben jahrzehntelang genossen haben und sehen konnten, wie es mit Ihrem Leben aufwärts ging und alles besser wurde.; Ja, das Leben wird immer besser. Aber vielleicht wird es die nächste Generation nicht so gut haben, so die Sorge mancher. Herr Negroponte, Sie haben viel mit Kindern gearbeitet. 100-Dollar-Laptops für den Einstieg in die digitale Welt. Was denken Sie? Es ist eigentlich eine Frage dazu, ob Sie eher optimistisch oder ein bisschen pessimistisch sind.**

**Nicholas Negroponte:** Richtig. Um alle Fakten offenzulegen, ich wurde in einer sehr glücklichen Position geboren. Meine Eltern waren wohlhabend und ihre Eltern waren ebenfalls wohlhabend. Alle studierten. Sie kamen in der ganzen Welt herum. Als ich sechs Jahre alt war, war ich schon in 10 Ländern gewesen. Ich habe das nicht als Privileg angesehen. Keiner meiner Brüder wurde Unternehmer. Sie gingen alle in den öffentlichen Dienst oder in die Wissenschaft, und einige von ihnen sind Künstler. Unser Maßstab war nicht derselbe, von dem Sie sprechen. Sehr oft sehen wir verschiedene Wertmaßstäbe einfach als Ausdruck des Wirtschaftswachstums. Aber abgesehen von diesem Wirtschaftswachstum hat jeder Mensch eine Bestimmung, und Sie sterben unglücklich, wenn Sie keine Bestimmung hatten. Man schaut dann zurück auf das eigene Leben und sagt: „Worum ging es dabei?“ Aber manche Menschen stellen sich diese Frage nicht, weil sie eine Bestimmung haben und an sie gebunden sind. Aber wenn Sie die ganze Zeit kämpfen, wird es schwieriger.

Wenn ich also höre, dass junge Menschen nicht die gleichen Chancen haben, dann sage ich mir, na ja, ich glaube nicht, dass das unbedingt stimmt, weil sie etwas haben, das wir nicht hatten. Egal, ob man reich oder arm war; es gab die Überzeugung, dass man für einen bestimmten Zeitraum arbeiten musste, und diese Arbeit

wahrscheinlich hassen würde. Als Anwalt, als Bankier, bei einem Hedgefonds. Ich meine, Hedgefonds - was für ein leeres Leben das ist! Dann fängt man erst am Ende an, etwas mit dem Rest des eigenen Lebens anzufangen, und es tut sich was. Ich denke, junge Menschen haben gelernt, die Dinge besser zu vereinen. Ich sehe viele, viele junge Leute, die Geld und Sinnhaftigkeit in Einklang gebracht haben. Ich denke, das ist die Lösung.

**Tian Wei: Herr Ren, glauben Sie, dass unsere zukünftigen Generationen das Gefühl haben werden, dass sie ständig wachsen und ihr Leben besser wird, so wie Sie dies in Ihrem Leben erlebt haben?**

**Ren Zhengfei:** Was ist Glück? Wir müssen uns darüber im Klaren sein. Ich denke, zukünftige Generationen werden immer besser dran sein als die zuvor. Wir sollten nicht immer pessimistisch hinsichtlich der Kinder von heute sein. Vielleicht mussten sie nicht dieselben Schwierigkeiten wie wir meistern, aber sie lernen schnell und nehmen schnell neues Wissen auf. Genau wie Professor Negroponte sagte, wenn arme Kinder auch eine angemessene Ausbildung erhalten können, wird die Menschheit in der Lage sein, mehr Wohlstand zu schaffen und sich aus der Armut zu befreien, und die Welt wird ein besserer Ort zum Leben sein. Daher sehe ich die Zukunft sehr positiv und ich glaube, dass die zukünftigen Generationen definitiv besser dran sein

werden als die vorherigen. Die heutigen Generationen sind definitiv besser dran als die Generationen vor 5000 Jahren, oder? Alle heutigen Probleme werden in 2000 Jahren gelöst sein.

**George Gilder:** Es ist eine Dummheit der Reichen, zu glauben, dass die Zukunft schlimmer sein wird als die Vergangenheit. Wenn man sich die Geschichte Chinas in den letzten 50 Jahren anschaut, hat natürlich jede Generation weitaus mehr Möglichkeiten als die vorherige Generation. Überall auf der Welt ist die Gleichstellung vorangekommen, weil arme Menschen überall reich werden. Nur in Amerika mit unseren Klima-Spinnern und Wetter-Langweilern mit ihren ständigen Katastrophentheorien können wir uns nur eine schlechtere Zukunft vorstellen. Aber wenn Sie in dieser Welt leben und sich ein bisschen für Geschichte interessieren, sehen Sie die Möglichkeiten, die sich so weit auftun wie die Visionen von Huawei.

**Tian Wei:** Lassen Sie mich nun die Diskussion öffnen. Ich habe dieses Gespräch auf der Bühne zu sehr an mich gezogen. Aber ich weiß, dass es viele Leute gibt, die schlauer sind als ich und faszinierendere Fragen haben als die, die ich gerade gestellt habe. Ich will Ihnen aber keinen Druck machen. Ich wende mich also an unser Publikum, das sich, soweit ich verstanden habe, aus den Medien, Leuten von Think

**Tanks, Freunden, Geschäftspartnern von Huawei und Menschen zusammensetzt, die sich für die neuesten technologischen Entwicklungen interessieren. Wenn Sie eine Frage stellen möchten, heben Sie die Hand und das Personal bringt Ihnen das Mikrofon. Ich werde für Chancengleichheit sorgen, okay?**

**14**

**Zuschauer: Ich habe zwei Fragen, eine an Herrn Ren und eine an Professor Negroponte. Meine erste Frage richtet sich an Herrn Ren: Ich habe ein paar Videos über Huawei gedreht und versucht, die Diskussion fairer zu gestalten, insbesondere gegenüber der US-amerikanischen Öffentlichkeit. Wird sich Huawei eher auf die Beziehung zum amerikanischen Volk konzentrieren oder eher auf die Beziehung zur amerikanischen Regierung oder auf beide oder keine von beiden? Und welche ist die wichtigste? Die nächste Frage richtet sich an Herrn Negroponte: Wir wissen, dass Amerika ein offenes kapitalistisches System hat und wir wissen, dass China ein kapitalistisches System hat, das von der Regierung gesteuert wird. Aber jetzt beginnen wir zu sehen, dass Amerika möglicherweise die besten Technologien abweist. Was passiert also in einer Situation, in der das Konstrukt anfängt, die besten Technologien zu meiden oder abzulehnen?**

**Ren Zhengfei:** Nun, wir konzentrieren uns auf die Kommunikation sowohl mit dem US-amerikanischen Volk als auch mit der US-amerikanischen Regierung. Egal, ob es sich um eine Einzelperson oder um eine Organisation handelt, die eine falsche Entscheidung trifft, das passiert nur innerhalb einer kurzen Zeitspanne, in der sich das Gros der Dinge abspielt. Im Allgemeinen waren die meisten Entscheidungen der USA richtig. Während des Zweiten Weltkriegs haben die USA viel geopfert und in den letzten Jahrzehnten erheblich zur sozialen Entwicklung und Globalisierung beigetragen. Und die Amerikaner arbeiten hart, sie lernen viel und sie haben eine Menge fortgeschrittener Theorien entwickelt und beeindruckenden Reichtum angehäuft. Das hat uns allen sehr geholfen. Zurzeit kann ich nicht in die USA gehen, aber das bedeutet nicht, dass unsere zukünftigen Generationen auch nicht in die USA gehen können. Vielleicht teilen sich China und die USA 8G? Bis dahin muss es nicht nur 5G oder 6G sein. Es kann 8G, 9G oder 100G sein. Ich denke, irgendwann werden wir dem amerikanischen Volk dienen können.

**Nicholas Negroponte:** Dieses G-Zeug wird etwas überbewertet. Ich denke aber, Ihre Antwort auf die Frage ist goldrichtig, denn alles, was sich isoliert und abschottet, müssen wir einfach stoppen. 27 Prozent der MIT-Studierenden kommen aus Asien, und ich kenne

nicht die genaue Zahl, aber ich vermute, dass über 80 Prozent davon aus China stammen. Wenn man die in den USA geborenen chinesischen Amerikaner mitzählt, mit zwei chinesischen Eltern, dann steigt diese Zahl vielleicht auf 25 oder 30 Prozent. Diese Zahlen sind außergewöhnlich. Wenn Sie sich unser Medienlabor ansehen, sind 60 Prozent ausländische Studenten. Wenn ich das erwähne, sagen die Leute oft: „Moment mal, du bildest unsere Konkurrenz aus.“ Nein, wir verbessern die ganze Welt. Es ist so altmodisch, wenn andere etwas haben, daran zu denken, dass man es selbst nicht hat. Andere nehmen meine Sachen für sich, und ich selbst habe nichts mehr. Leider denkt Präsident Trump so. Er denkt nicht in einer Weise, die akzeptiert, dass wir etwas beide haben können, und dass uns dies beide weiterbringt. Und die Ausbildung ausländischer Studenten ist so unglaublich wichtig.

Ich habe vor 20 Jahren einen Fehler gemacht. Ich dachte, das Internet würde die Menschen zusammenbringen. Ich dachte, die Nationalstaaten und der Nationalismus würden an Bedeutung verlieren. Und ich stelle jetzt fest, dass es schlimmer geworden ist, nicht besser. Darin habe ich mich geirrt. Das einzige, was ich an dieser Stelle vorschlagen kann, ist, Ehen zwischen Angehörigen verschiedener Gruppen einzugehen. Überreden Sie Ihre Kinder, jemanden zu heiraten, der kein Chinese ist, das wird uns weiterbringen.

**Tian Wei: Das ist ein soziales Problem. Wir werden das etwas später besprechen.**

**15 Zuschauer: Ich habe eine Frage an Herrn Ren. Sie erwähnten einen Rückgang von 30 Milliarden US-Dollar im Vergleich zu Huaweis ursprünglichem Plan. Was ist Ihr konkreter Plan für die Zukunft? Wir haben mitverfolgt, dass Huaweis Seekabel-Sparte zum Verkauf freigegeben wurde. Wird Huawei in Zukunft mehr Sparten zum Verkauf anbieten? Welche Maßnahmen werden Sie in den nächsten ein bis zwei Jahren ergreifen, um den Druck zu verringern, unter dem Sie stehen?**

**Ren Zhengfei:** Es wird keine weiteren Spin-offs oder Sparten zum Verkauf geben. Das Seekabelgeschäft war übrigens recht erfolgreich. Wir haben es nicht verkauft, weil wir von der jüngsten Situation betroffen waren. Tatsächlich hatten wir schon lange geplant, es zu verkaufen, weil es für unser strategisches Geschäft eher irrelevant ist. Weitere Ausgliederungen sind nicht erforderlich. Es kann jedoch sein, dass wir unser Geschäft verkleinern und eventuell arbeitslos gewordene Mitarbeiter in unserem strategischen Geschäft beschäftigen. Das wird dazu beitragen, dass unser strategisches Geschäft noch besser und schneller wächst.



Huawei wird keine massiven Entlassungen durchmachen, aber wir haben unser Geschäft umstrukturiert.

Ich gebe Ihnen ein Beispiel. Vor mehr als zwei Jahren haben wir unser Netzbetreiber-Software-Geschäft, in dem bis zu 20.000 Mitarbeiter arbeiteten, neu strukturiert. Wir haben fast 10 Milliarden US-Dollar in dieses Geschäft gesteckt, ohne etwas Überzeugendes hervorzubringen. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, das Geschäft einzustellen. Ich ging zur Personalabteilung und bat sie leise, die Gehälter dieser Angestellten zu erhöhen, bevor ich sie verlegte. Es stellte sich jedoch heraus, dass sie glücklich an die vorderste Front gingen, noch bevor sie die Gehaltserhöhung erhalten hatten. Wie sind unsere Verbraucher- und Cloud-Sparten so schnell gewachsen? Ich denke, ein großer Teil der Anerkennung sollte diesen Leuten zuteilwerden. Sie haben Erfahrung mitgebracht und außergewöhnliche Dinge erreicht. Seit der Umstrukturierung sind nun zwei Jahre vergangen, und ich habe kürzlich die Fortschritte dieser Mitarbeiter überprüft. Erst da erfuhr ich, dass sie zu strategischen Geschäftsabteilungen gewechselt waren, bevor sie ihre Gehaltserhöhungen erhielten. Sie entschieden sich dafür, in ihren neuen Positionen Großes zu leisten. Ich denke, ihre Einstellung verdient Anerkennung. Die Abteilung schlug vor, einen roten Teppich für 10.000 Mitarbeiter auszurollen. Sie sagten mir, der rote Teppich habe keinen

Platz für 10.000 und legten die Zahl stattdessen auf 3000 fest, und ich stimmte zu. Sie machten für sich selbst Medaillen und ich hielt eine Rede. Diese Medaillen waren nichts Besonderes, aber Eric Xu sagte, sie würden von den Mitarbeitern sehr geschätzt, weil meine Rede diesen Medaillen einen Sinn gegeben hat.

Wir haben vor zwei Jahren eine so große Abteilung aufgelöst, aber das hat weder innerhalb noch außerhalb des Unternehmens für Aufsehen gesorgt. Tatsächlich haben wir in vielen Abteilungen vor langer Zeit mit der Umstrukturierung begonnen.

16

**Zuschauer: Ich bin Professor am Harbin Institute of Technology und habe am MIT gearbeitet. Ich habe große Bedenken in Bezug auf die Forschungsanstrengungen, die Huawei für die Zukunft vorschlägt, insbesondere jetzt im Hinblick auf den von Professor Negroponte angesprochenen, umstrittenen Punkt. Wie wird Huawei das Thema Grundlagenforschung angehen, von dem Sie auch gesagt haben, dass es ein wichtiger Bestandteil für die zukünftige Schaffung von Wissen ist? Wie werden Sie mit den in China bestehenden Problemen kreativ umgehen, um diese grundlegenden Forschungsanstrengungen zu unterstützen?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, wir werden immer bereit sein, mit Wissenschaftlern und Universitäten zusammenzuarbeiten. Wir halten uns bei der Zusammenarbeit mit Universitäten an den Bayh-Dole-Act der USA, was bedeutet, dass wir bei der Finanzierung der Forschung von Professoren oder Universitäten nicht ihre Ergebnisse für uns einfordern. Akademische Leistungen gehören den Universitäten und ihren Professoren. Normalerweise schreiben wir unsere Namen nicht auf ihre Forschungsarbeiten. Es ist in Ordnung, wenn bestimmte Universitäten derzeit nicht mit uns zusammenarbeiten. Es gibt noch viele andere Universitäten da draußen. 5G wird derzeit weltweit stark überbewertet. Einige Leute denken sogar, dass 5G wie eine Atombombe ist. Tatsächlich wurde die Schlüsseltechnologie 5G von einem mathematischen Artikel inspiriert, der 2007 von einem türkischen Professor veröffentlicht wurde.

Es gibt zahlreiche Universitäten auf der ganzen Welt, von daher ist es kein großes Problem, wenn einige nicht mit uns zusammenarbeiten. Ich glaube, es wird immer talentierte Leute geben, mit denen wir zusammenarbeiten können. Wir werden wegen kurzfristiger Rückschläge unsere Ziele nicht aufgeben.

**17 Zuschauer:** Ich möchte über China und Innovation sprechen. Wie abhängig war Chinas Forschungssystem im letzten Jahrzehnt von weltweiten Innovationsnetzwerken? Wird China weiterhin in der Lage sein, herausragende Innovationen hervorzubringen, wenn die grenzüberschreitende Zusammenarbeit erheblich reduziert wird?

**Ren Zhengfei:** Masseninnovationen scheinen in China zu boomen, aber ich denke, die meisten Innovationen konzentrieren sich auf die Anwendung und basieren auf den Ergebnissen von Innovationen auf der globalen Ebene. Ich glaube, dass Chinas Innovationen ohne die globale Ebene einen großen Rückschlag erleiden würden. China muss mehr in die Erforschung grundlegender Theorien investieren und härter daran arbeiten, Probleme grundlegend zu lösen, und das wird einige Zeit in Anspruch nehmen.

**George Gilder:** Ich denke allerdings, dass China alle Arten von Innovation und Grundlagenforschung vorantreibt. Sie wissen, dass Professor Jian Wei Pan, eine treibende Kraft in der kryptografischen Forschung, in Zusammenarbeit mit dem österreichischen Professor Anton Zeilinger der erste Einsatz der Quantenverschränkung für die absolut sichere Übertragung bestimmter Nachrichten über planetare Entfernungen durch Satellitentechnologie gelungen ist.

Ich meine, es gibt all diese Bereiche, in denen Chinesen sowohl Grundlagenforschung als auch angewandte Forschung auf viele verschiedene Arten betreiben.

Ich denke also, all diese Überzeugungen über das Scheitern von Innovationen in China sind veraltet. Es wird darüber gesprochen, wie es vor 20 Jahren war, und ich glaube einfach nicht, dass das heute in China der Realität entspricht.

**Tian Wei:** Heute haben wir auch die großartigen Neuigkeiten vom Team um Professor Tu Youyou gehört. Es gibt neue Entwicklungen in ihrem Bereich, zumal sie Nobelpreisträgerin ist.

18

**Zuschauer:** Ich habe eine Frage zum geistigen Eigentum an Herrn Ren. Wir wissen, dass viele US-Medien behaupten, Huawei habe in den Anfangsjahren viele Geschäftsgeheimnisse und geistiges Eigentum von westlichen Unternehmen gestohlen. Wie ist Ihre Antwort darauf? Derzeit besitzt Huawei mehr als 80.000 Patente. Werden Sie die als Waffe benutzen?

**Ren Zhengfei:** Huawei hat von Anfang an alle relevanten ethischen Standards eingehalten, auch als wir noch ein kleines Unternehmen waren. Es wäre für Huawei unmöglich gewesen, das zu werden, was es heute ist, wenn wir keine solide Geschäftsethik

gehabt hätten. Auch wenn zwischen Huawei und US-Unternehmen derzeit mehrere Klagen zu geistigem Eigentum laufen, vertrauen wir auf die Fairness des US-Rechtssystems. Der Vorwurf des Diebstahls von geistigem Eigentum durch Huawei ist unbegründet.

Wir besitzen einen sehr großen Patentpool, aber wir werden ihn niemals als Waffe gegen andere einsetzen. Da das geistige Eigentum aber durch harte Arbeit geschaffen wird, ist es für Huawei und alle anderen Akteure in der Branche durchaus angemessen, Lizenzvereinbarungen zu unterzeichnen und Patentinhaber für die Verwendung von Patenten zu bezahlen. Dennoch würden wir unsere Patente niemals als Waffe einsetzen, um die Entwicklung der Gesellschaft zu behindern.

19

**Tian Wei: Ich möchte nun alle Fragen sammeln und sie dann gemeinsam von unseren Diskussionsteilnehmern beantworten lassen.**

**Zuschauer: Ich habe eine Frage an Herrn Ren. Es gibt heute einen Bericht, demzufolge Huawei einen Rückgang der internationalen Handyverkäufe um 40 bis 60 Prozent erwartet. Ich möchte nur nachfragen, ob das stimmt. Und können Sie auch den Status der US-Zulieferer klären? Bekommen Sie derzeit von den**

**meisten US-Unternehmen keine Lieferungen? Oder machen die Unternehmen wegen des Aufschubs von 90 Tagen weiter? Wie ist die aktuelle Lage?**

**Zuschauer:** Hallo, ich habe eine Frage an Herrn Ren. Wir wissen, dass Huawei nicht nur ein chinesisches, sondern auch ein globales Unternehmen ist. Sie haben Niederlassungen in über 170 Ländern auf der ganzen Welt gegründet und der MIT-Professor erwähnte, dass viele Studierende aus asiatischen Ländern kommen. Was ist Ihr Plan, um globale Talente anzuziehen?

**Zuschauer:** Sie haben bereits erwähnt, dass offene Zusammenarbeit sehr wichtig ist. Können Technologieunternehmen wie Huawei angesichts der globalen Situation, in der die industrielle Zusammenarbeit unterbrochen ist, mit anderen internationalen Giganten sowie mit Wissenschafts- und Technologieforen und -allianzen zusammenarbeiten, um einen anderen Entwicklungspfad zu finden, der den wissenschaftlichen Fortschritt vorantreibt?

**Ren Zhengfei:** Zur ersten Frage: Ist der Umsatz von Huawei mit Smartphones auf dem internationalen Markt um 40 Prozent gesunken? Ja, er ist um bis zu 40 Prozent gesunken, aber er erholt sich schnell. Diese Quote ist inzwischen auf 20 Prozent gefallen, sodass sich die Situation verbessert.

In Bezug auf die zweite Frage plädiert Huawei für eine offene Zusammenarbeit, und das wird sich nie ändern. Aber die von der Regierung geleitete Zusammenarbeit, nach der Sie gefragt haben, hängt weitgehend vom Dialog auf Regierungsebene ab.

Gibt es noch einen anderen Entwicklungspfad? Nun, das ist mir noch nie in den Sinn gekommen. Wir glauben an nur einen Weg, und wir werden diesen Weg Schritt für Schritt weitergehen. Wir werden nicht aufgeben, auch wenn wir Rückschläge erleiden, und werden weiter voranschreiten, bis wir die Spitze erreichen.

Eine andere Frage ist, wie wir globale Talente gewinnen können. Wir haben mehr als 40.000 Talente aus über 170 Ländern. Ich kenne die genauen Zahlen in bestimmten Ländern nicht, aber wir haben einen reichen Pool an globalen Talenten.

**George Gilder:** Ich denke, es wurde viel über das Internet der Dinge geredet, aber jetzt ist es wirklich wichtig, ein Internet der Fakten, ein Internet des Vertrauens und ein Internet der Transaktionen zu schaffen. In *My Life After Google* geht es darum, wie mithilfe neuer technischer Lösungen wie Blockchain, Kryptografie und anderer Fortschritte Vertrauen wiederhergestellt werden kann. Zum Glück leistet eine ganz neue Generation von Technologieschaffenden



Pionierarbeit auf diesen Gebieten. Viele dieser politischen Probleme lösen sich daher, wenn neue technische Lösungen vorgestellt werden. Und ich denke, Huawei kann einen wichtigen Beitrag zum Internet des Vertrauens leisten, das es Huawei gleichzeitig ermöglicht, seine Produkte wieder in den USA zu verkaufen.

**20 Tian Wei: Sie haben über offene Wissenschaft und globale Konnektivität gesprochen. Ich bitte nun alle von Ihnen, in nur einem Satz die größte Erkenntnis vom heutigen Kaffee mit Ren zusammenzufassen.**

**Catherine Chen:** Wir haben erwähnt, dass Huawei keine Backdoors hat und unsere Produkte offen, transparent und vertrauenswürdig sind. Aber, aber, aber, was noch wichtiger ist: Wir werden unsere Türen immer offen halten. Wir laden alle ein, einschließlich der Medien, uns zu besuchen.

**George Gilder:** Ich denke, Huawei ist das Epizentrum der zukünftigen Technologieperspektiven für die Welt. Wie die USA und andere Länder auf diese Kampagne gegen Huawei reagieren, ist eine Art Huawei-Test für Menschen auf der ganzen Welt. Wenn sie ihn nicht bestehen, bedeutet das, dass die Welt eine sehr zerstörerische Wendung nimmt. Man dämonisiert bestimmte Unternehmen im Namen vager ideologischer

Bedenken. Es ist also der Huawei-Test und ich hoffe, die Welt besteht ihn.

**Nicholas Negroponte:** Ich denke, ich würde abschließend sagen, dass ich mich bei diesem Test nicht auf Sicherheit und Backdoors konzentrieren würde und ob Sie mit der chinesischen Regierung in Kontakt kommen werden. Lassen Sie das weg. Ich denke, Sie sollten sich auf die 100.000 von Ihnen veröffentlichten Artikel und den Umfang der Forschungsarbeit konzentrieren und sie bekannt machen. Ich war auf einer Dinnerparty und sagte „Huawei ist eine großartige Firma“ und die Leute fragten „Ist sie das? Was tut sie?“ Die Welt muss wissen, wie viel Sie in puncto Wissenschaft und Technologie bewegen.

**Ren Zhengfei:** Die Welt ist auf offene Zusammenarbeit angewiesen, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

**Tian Wei:** Das ist einfach und schwierig zugleich. Ich danke Ihnen vielmals. Und damit schließen wir unsere erste Sitzung Kaffee mit Ren ab. Wir hoffen, dass wir in Zukunft noch oft bei einem Kaffee reden und uns austauschen können. Solche Gespräche sind sicher geistig anregend. Danke und tschüss!



## **Ren Zhengfeis Interview mit Le Point**

18.Juni 2019, Shenzhen, China

01

**Etienne Gernelle: Beginnen wir mit Ihrer Kindheit, insbesondere mit Ihren Erfahrungen in Guizhou. Heute ist Huawei ein wunderbares, modernes Unternehmen. Aber ich möchte mehr über Ihre Vergangenheit erfahren.**

**Ren Zhengfei:** Ich bin im autonomen Kreis Zhenning in der Provinz Guizhou aufgewachsen, wo ich während meiner gesamten Grundschulzeit und bis zum zweiten Jahr der Mittelschule gelebt habe. In dieser kleinen Stadt leben hauptsächlich ethnische Minderheiten. Heute ist es eine Touristenstadt und die Bräuche der Einheimischen sind einer der Gründe dafür. Aber früher waren die Verhältnisse dort sehr ärmlich.

**Etienne Gernelle: Sie haben als Kind also gelitten?**

**Ren Zhengfei:** Natürlich haben wir in Armut gelebt. Aber wir waren damals sehr glücklich, weil wir nicht wussten, wie köstlich französisches Brot ist. Ich habe diese kleine Stadt nie verlassen, bis ich erwachsen wurde. Das Gebiet, in dem sich mein ganzes Leben abspielte, hatte nicht mehr als 15 Kilometer Durchmesser. Wir hatten keinen Vergleich zur Außenwelt und wir hatten keine Ahnung, was Glück eigentlich sein sollte, also waren wir damals ziemlich glücklich.

Nach dem zweiten Jahr meiner Mittelschule wurde mein Vater nach Duyun versetzt, eine zentrale Stadt in einem

anderen Gebiet, in dem hauptsächlich Minderheiten lebten. Ich habe dort vom dritten Schuljahr der Unterstufe bis zum dritten Schuljahr der Oberstufe gelebt. Für mich war Duyun eine sehr moderne Stadt, vor allem auch deshalb, weil es dort damals schon ein zweistöckiges Gebäude gab. Einige ältere Mädchen aus meiner Nachbarschaft nahmen uns in ein kleines Kaufhaus mit, da sahen wir zum ersten Mal ein zweistöckiges Gebäude. Wir fanden es großartig. Diese Mädchen kannten mehr als wir und machten sich über unsere Unwissenheit lustig. Wie konnte Duyun für uns eine große Stadt sein? Sie war nur ein bisschen größer als eine kleine Stadt. Nach meinem Abschluss begann ich zu studieren und verließ Guizhou. Ich habe dort seitdem nie mehr gelebt oder gearbeitet.

**Guillaume Grallet: Gab es Zeiten, in denen Sie nicht genug zu essen hatten?**

**Ren Zhengfei:** Sie sollten mich eher fragen, ob es Zeiten gab, in denen ich genug zu essen hatte. Zu dieser Zeit war es ganz normal, dass die Menschen nicht genug zu essen hatten. Wir hungerten oft und es war selten, dass wir einen vollen Magen hatten.

02

**Etienne Gernelle: Hatten Sie damals eine Ahnung, dass Sie sich Jahre später mitten in einem geopolitischen Krieg befinden würden?**

**Ren Zhengfei:** Auf keinen Fall. In all den Jahren kletterten wir Stufe um Stufe empor, ohne auch nur eine Ahnung zu haben, wie der zweite Stock aussehen würde. Eben darum hoffe ich, dass die chinesische Bildung reformiert wird, damit sich die Kinder in ländlichen Gebieten vorstellen können, wie der zweite Stock aussieht, und dann Stufe für Stufe zu diesem Stock hinaufsteigen können. Wir hatten keine Mentoren, die uns führen konnten. Und wir hatten keine Ressourcen, um uns selbst zu helfen. Wir kletterten einfach weiter nach oben, bis wir den zweiten Stock erreichten und selbst die großartige Aussicht sahen. Heutzutage hat das Internet den Horizont der Kinder in ländlichen Gebieten erheblich erweitert. Wenn ich auf meine Kindheit und Jugend zurückblicke, muss ich sagen: Die Kinder hatten wirklich einen begrenzten Horizont.

### **03** **Guillaume Grallet: Viele interessieren sich für Ihre Erfahrungen beim Militär. Was war Ihr Job in der Armee?**

**Ren Zhengfei:** Im Militär war ich ein Ingenieur. Das erste Projekt, an dem ich beteiligt war, war der Bau einer Kunstfaserfabrik in Liaoyang in Nordostchina. Dort wurde die Technologie zweier französischer Unternehmen eingeführt - Technip und Speichim. Damals war es eine

ziemlich große und moderne Kunstfaserfabrik in China mit einem hohen Automatisierungsgrad. Sehen Sie, auf diesem Foto bin ich mit einem französischen Ingenieur abgebildet.

**04** **Guillaume Grallet: Ihre Tochter ist immer noch in Kanada. Wie wirkt sich dieser Fall auf Sie persönlich und auf Huawei aus?**

**Ren Zhengfei:** Meng Wanzhou hat kein Verbrechen begangen. Ihre Inhaftierung in Kanada ist nicht gerechtfertigt. Aber wir sind überzeugt, dass Kanada ein Rechtsstaat ist. Wenn wir Beweise vorlegen und den Fall dadurch aufklären, dann wird sie freigelassen. Wir werden geduldig warten und das Gerichtsverfahren durchlaufen.

**05** **Etienne Gernelle: Das ganze Problem wurde durch die Ängste bestimmter europäischer Länder und der USA vor der Expansion Chinas verursacht. Glauben Sie, dass China eine Expansion anstrebt?**

**Ren Zhengfei:** Ich glaube nicht, dass China jemals eine Expansion angestrebt hat. China war mehrere tausend Jahre lang isoliert. Es wird jetzt reformiert und geöffnet, mit dem Hauptziel, das Beste aus anderen Ländern

einfließen zu lassen. China wird global, hauptsächlich in Bezug auf Handel und Gewerbe, und nicht in Bezug auf politischen Einfluss. China versucht nicht, seine Ideologie auf der ganzen Welt zu verbreiten.

**Etienne Gernelle: Die Schiffe des chinesischen Entdeckers Zheng He waren dreimal größer als die von Christoph Kolumbus. Aus innenpolitischen Erwägungen musste Zheng während seiner Reise auf halber Strecke umkehren. Wenn China heute seine Tore öffnet und hinaustritt, wird es dann genau wie Zheng He auf halber Strecke wieder kehrtmachen?**

**Ren Zhengfei:** Die Geschichte von Zheng He ist sehr interessant, aber die Absichten von Zheng He und Christoph Kolumbus waren nicht die gleichen. Zu dieser Zeit nahm China an, die mächtigste Nation der Welt zu sein. Zheng besuchte viele Länder auf dem Weg, brachte ihnen viele Geschenke. Sein Ziel war nicht der Handel. Im Gegensatz zu Zheng reiste Kolumbus auf der Suche nach Schätzen wie Gold und Gewürzen. Zheng hatte kein klares Ziel als treibende Kraft und blieb auf halbem Weg stehen. Heute hat China klare Ziele für seine Reform und Öffnungspolitik, nämlich wirtschaftlichen Wohlstand zu erreichen und stärker mit dem Rest der Welt zu verschmelzen. Chinas Reform- und Öffnungspolitik wird also nicht auf halbem Weg stecken bleiben.



Kolumbus' Ziel war klar: nach Schätzen zu suchen. Das war seine ständige treibende Kraft und er fand letztendlich einen Schatz. Rund dreieinhalb Millionen Schiffe sanken auf ihren Reisen zwischen Europa und Asien. Das war eine Art wirtschaftliche Globalisierung, die vor einigen hundert Jahren einsetzte. In der Hoffnung, Schätze zu finden und den Handel auszubauen, haben die Europäer ihre Sprachen - Englisch, Französisch, Portugiesisch und Spanisch - auf fast allen Teilen der Erde verbreitet. Diese Menschen haben auch ihre Kultur, Philosophie und Industrialisierung auf der ganzen Welt verbreitet. Außerdem sind viele Missionare durch die ganze Welt gereist, um ihre Religionen zu predigen. Deshalb gibt es überall Christen und Katholiken. Sie haben all das in der Hoffnung getan, dass sich die Einheimischen mit ihrer Weltanschauung identifizieren würden.

Der engagierte Geist dieser europäischen Geschäftsleute bewegt mich zutiefst. Ich habe auch großen Respekt vor europäischen Missionaren, weil sie in den primitiven Wäldern Afrikas und in der Sahara Kirchen bauten. Zahlreiche Missionare überquerten die Ozeane auf kleinen, schäbigen Schiffen. Als die Schiffe schließlich an der afrikanischen Küste ankamen, überlebten nur einige von 100 Missionaren. Die Zahl der Todesopfer war auf ihrer Reise durch Wälder sogar noch höher. Als

sie schließlich in einem einheimischen Dorf ankamen, blieben sie dort, bauten eine kleine Kirche und begannen zu predigen. Sie würden niemals in ihre Heimatländer zurückkehren, weil die Reise durch den Wald und über den Ozean den Tod bedeuten könnte. Ohne die Bemühungen der Missionare, ihre Kultur in den letzten Jahrhunderten in Afrika zu verbreiten, hätten sich Sprachen wie Englisch, Französisch und Portugiesisch nicht so weit verbreitet, um diesem Kontinent zu nützen. Die Erschließung eines Marktes in Afrika ist schon jetzt eine Herausforderung. Als europäische Geschäftsleute damals die globalen Märkte erkundeten und europäische Missionare ihre Missionen ausführten, standen sie jedoch vor noch größeren Schwierigkeiten als ihre heutigen Nachfolger.

Ich habe einmal ein sehr abgelegenes Dorf in China besucht. Es heißt Pu'er und gehört zur ethnischen Minderheit der Lahu. Vor etwa 100 bis 200 Jahren brachten Missionare eine Gitarre in dieses Dorf. Das veränderte die lokale Kultur und machte die Einheimischen zu Musikfans. Ich habe dieses Video vom Dorf im letzten April gedreht. Die Missionare haben die lokale Kultur gefördert und dieses unterentwickelte Dorf auf ein neues Niveau gehoben. Ich kann Ihnen das Video schicken, wenn Sie wollen.

**Etienne Gernelle: Das ist großartig. Missionare brachten eine Gitarre an diesen Ort, und Chinesen verbreiten 5G auf der Welt.**

**Ren Zhengfei:** Das ist, was als nächstes passieren wird. Über 5G-Netzwerke mit extrem geringer Latenz können Musiker auf der ganzen Welt denselben Song gleichzeitig abspielen.

06

**Guillaume Grallet: Huawei ist ein erstaunliches Unternehmen, das in so kurzer Zeit sehr schnell gewachsen ist. Es verfügt über ein dezentrales Autoritätssystem, basiert aber weiterhin auf kollektiven Entscheidungen. Wenn ich fragen darf, was bringt Sie morgens aus dem Bett?**

**Ren Zhengfei:** Ich möchte frühstücken, also kann ich nicht mehr schlafen. Wir führen ein System zur stufenweisen Übertragung von Befugnissen ein, das aber zentral überwacht wird. Es gibt Menschen, die die „Schüsse“ hören können, die Befugnis, Ressourcen anzufordern. Wir tragen als Firma dann die Kosten für die Bereitstellung der Ressourcen.

07

**Etienne Gernelle: Der Westen hat jetzt Angst vor China. Sie sagten, China habe nie expandieren wollen, und**

**das hat sich im Laufe der Geschichte bewahrheitet. Verstehen Sie die Angst, wenn der Westen über China diskutiert?**

**Ren Zhengfei:** Die USA übertreiben den geopolitischen Einfluss Chinas. Eine solche Übertreibung, gepaart mit der Tatsache, dass viele Westler noch nie nach China gekommen sind, führt zu Missverständnissen. China ist nicht in der Lage, Kriegsschiffe auf der ganzen Welt einzusetzen, wie es die USA tun. Ich persönlich glaube, China baut ein Verteidigungssystem auf. China hat Angst vor den USA, nicht vor Europa.

**Etienne Gernelle: Warum hat China Ihrer Meinung nach Angst vor den USA?**

**Ren Zhengfei:** Die USA wollen die Welt regieren, während die europäischen Länder die politische Vielfalt bewahren und nicht aggressiv sind. Die europäischen Länder sind daran interessiert, mehr Geld zu verdienen, und zugleich wollen die Chinesen mehr Luxusgüter aus Europa kaufen. Wir Chinesen heißen europäische Unternehmen willkommen, in unserem Land Geld zu verdienen. Ansonsten müssten wir nach Paris fliegen, um einkaufen zu gehen. China hat die Zölle für Luxusgüter gesenkt, ein Zeichen der Akzeptanz für europäische Waren. China und Europa ergänzen sich wirtschaftlich. China braucht Europa und umgekehrt.

Dank der chinesischen Initiative „One Belt One Road“ können europäische Produkte nach China kommen und China kann Produkte nach Europa exportieren. Wenn uns auf halbem Weg der Treibstoff ausgeht, können wir im Nahen Osten oder in Zentralasien, unseren Energiezentren, tanken. Dadurch wird sich ein wirtschaftlicher Block bilden, der Europa, den Nahen Osten, Zentralasien und den Fernen Osten verbindet. Wenn China eine Freihandelszone mit Japan und Südkorea aufbaut, dann wird der Wirtschaftsblock in Bezug auf das BIP viel größer als der der USA sein. Wenn das passiert, werden die USA es schwer haben, die Welt zu regieren, und deshalb möchten sie nicht, dass Länder in diesem Block zusammenarbeiten.

08

**Guillaume Grallet: Sie haben gestern bei dem Treffen erwähnt, dass Huawei bereit ist, mit anderen Ländern „No-Backdoor, No-Spy“-Vereinbarungen zu unterzeichnen. Ist Huawei bereit, ein solches Abkommen mit Frankreich zu unterzeichnen?**

**Ren Zhengfei:** Sicher, jederzeit.

**Guillaume Grallet: Haben Sie schon einmal Präsident Trump getroffen?**

**Ren Zhengfei:** Warum sollte ich ihn treffen? Ich würde gerne Präsident Macron treffen.

**Etienne Gernelle: Die chinesische Regierung hat das Nationale Geheimdienstgesetz erlassen, wonach Unternehmen bei der nationalen Geheimdienstarbeit kooperieren müssen. Wie können Sie angesichts dieses Gesetzes ein solches Abkommen mit Frankreich unterzeichnen?**

**Ren Zhengfei:** Wir können es versuchen (für den Fall, dass Sie nicht glauben, dass es möglich ist). Wir können ein solches Abkommen mit französischen Unternehmen unterzeichnen, und wir können auch die chinesische Regierung auffordern, ein solches Abkommen mit der französischen Regierung zu unterzeichnen.

09

**Guillaume Grallet: Können Sie Ihre eigenen oder die Beziehungen von Huawei zur chinesischen Regierung beschreiben? Einige denken, dass sich Huawei wegen der Unterstützung der chinesischen Regierung so schnell entwickelt hat.**

**Ren Zhengfei:** Wir unterliegen den chinesischen Gesetzen in China und zahlen der chinesischen Regierung entsprechend den gesetzlichen Vorschriften Steuern. Als Unternehmen treffen wir unabhängige Geschäftsentscheidungen. Wir haben keinen einzigen Cent Kapital von der chinesischen Regierung erhalten. Unsere Geschäftsberichte wurden von KPMG geprüft. Hier ist unser Geschäftsbericht 2018.

10

**Etienne Gernelle: Abgesehen von der Finanzierung, wenn die Zentralregierung Sie aufforderte, Informationen einzureichen, die Sie mithilfe Ihrer Router oder Netzwerkgeräte erlangt haben, wie könnten Sie dann eine solche Anfrage ablehnen?**

**Ren Zhengfei:** Erstens sind wir immer für unsere Kunden verantwortlich. Zweitens hat uns die chinesische Regierung nie dazu aufgefordert.

Wir verkaufen Kunden nur nackte Ausrüstung, genauso wie Wasserleitungen und Wasserhähne. Unsere stationären Geräte sind wie Wasserhähne und die Verbindungsgeräte wie Wasserleitungen. Das Material, dass durch sie fließt, ob Wasser oder Öl, wird von Telekommunikationssystemen bestimmt. Die Systeme werden von den Netzbetreibern selbst gesteuert, nicht von uns. Wir haben also keinen Zugriff auf Daten und versprechen, dass wir niemals Backdoors installiert haben. Ich hoffe, Sie können US-Unternehmen interviewen und sie bitten, die gleichen „No-Spy“-Vereinbarungen mit der französischen Regierung zu unterzeichnen wie Huawei.

**Etienne Gernelle: Sie glauben nicht, dass Google oder Facebook ein solches Versprechen machen können?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß es nicht.

**Etienne Gernelle: Wie wäre es mit Cisco?**

**Ren Zhengfei:** Ich habe auch keine Ahnung.

**11 Guillaume Grallet:** War es jemals Ihr Plan, für geschäftliche Zwecke auf Kunden- oder Benutzerinformationen zuzugreifen?

**Ren Zhengfei:** Warum sollte ich das tun?

**Guillaume Grallet:** Weil Informationen im 21. Jahrhundert genauso wichtig sind wie Öl.

**Ren Zhengfei:** Rohöl nützt uns nichts. Was wir brauchen, ist Sprit, aber den können wir an Tankstellen kaufen. Kundeninformationen bringen uns genauso wenig. Wertvoll finden wir die Informationen, die im Internet und in der Gesellschaft frei verbreitet werden.

**12 Guillaume Grallet:** Was ist der Schlüssel zum Erfolg von Huawei und was ist die größte Schwierigkeit, mit der Sie bislang konfrontiert wurden?

**Ren Zhengfei:** Der Schlüssel zum Erfolg von Huawei ist unser Engagement, für den Kunden Wert zu schaffen. Deshalb vertrauen uns unsere Kunden. Sogar unter solch schlechten Umständen wie heute kaufen unsere Kunden noch 5G-Geräte von uns. Das ist ein Beispiel für das Vertrauen der Kunden in Huawei. Die USA sind das mächtigste Land der Welt. Trotz der harten Angriffe auf



Huawei kaufen die Kunden immer noch Produkte von uns. Das ist das Ergebnis unseres jahrelangen Einsatzes für die Kunden.

Was mich am meisten beunruhigt, ist, dass wir zu erfolgreich und unsere Mitarbeiter zu selbstgefällig werden könnten, um schwierige Aufgaben zu übernehmen oder in schwierigen Gebieten zu arbeiten. Jetzt hat uns Präsident Trump mit Energie versorgt und dazu beigetragen, diese Selbstzufriedenheit unserer Mitarbeiter zu beseitigen.

**13**

**Guillaume Grallet: Können Sie uns etwas über Ihr Hongmeng-Betriebssystem erzählen?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben Tausende von Leiterplatten (PCBs) und jede muss von einem Betriebssystem (OS) unterstützt werden. Das Hongmeng-Betriebssystem von Huawei sorgt für eine feste Latenz. Die End-to-End-Latenz beträgt 5 Millisekunden oder weniger, wobei die Möglichkeit besteht, sie auf Sub-Millisekunden zu reduzieren. Mit einer so geringen Latenz ist das Hongmeng-Betriebssystem für die IoT-fähige automatisierte Produktion nützlich. Nehmen Sie als Beispiel autonom fahrende Autos. Die Zahnräder in einem Auto drehen sich mit einer Latenz von wenigen Millisekunden. Wenn die Latenz nicht fest ist,

können sich die Zahnräder gegenseitig verpassen und nicht richtig zusammenarbeiten. Der Zweck unseres Betriebssystems ist es, eine Welt zu ermöglichen, in der alles intelligent miteinander verbunden ist.

**Etienne Gernelle: Bedeutet das, dass das Hongmeng-Betriebssystem nach der Veröffentlichung schneller als Android oder iOS sein wird?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben noch keinen Vergleich angestellt. Es ist wahrscheinlich.

**Etienne Gernelle: Ist das ein Geschäftsargument?**

**Ren Zhengfei:** Es ist eher ein technisches als ein geschäftliches Argument. Im Vergleich zu Apples iOS und Googles Android besteht unsere Schwäche darin, dass wir kein Ökosystem rund um unser Betriebssystem haben. Es ist nur ein technisches System, das Telekommunikationsnetze betreibt.

**Etienne Gernelle: Die Angelegenheit zwischen den USA und Huawei besteht aus zwei Teilen. Der erste betrifft das Geschäft. Die US-Regierung will Huawei davon abhalten, seine Technologie und Ausrüstung in ihr Land zu exportieren. Der zweite Teil befasst sich mit Lieferanten. Es geht um europäische und amerikanische Lieferanten, die Halbleiter an Huawei verkaufen. Wenn sich beide Teile dieses Problems schlecht entwickeln würden, welcher hätte größere Auswirkungen?**

**Ren Zhengfei:** Erstens ist das Hongmeng-Betriebssystem nicht für Handys ausgelegt, wie jeder denkt. Wir haben das Betriebssystem nicht entwickelt, um das Betriebssystem von Google zu ersetzen. Wenn Google sein High-End-Betriebssystem nicht für Huawei öffnet, werden wir dann ein Ökosystem um Hongmeng aufbauen? Wir haben noch keinen klaren Plan.

**Etienne Gernelle: Meinen Sie einen Plan B?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Das Betriebssystem ist für den ordnungsgemäßen Betrieb von Netzwerken wichtig. Es wurde ursprünglich für Telekommunikationsnetze entwickelt.

Zweitens, wenn die USA oder einige andere Länder sich dafür entscheiden, unsere Produkte nicht zu kaufen, wird dies keine großen Auswirkungen auf uns haben. In den letzten 30 Jahren haben sich viele Kunden entschieden, unsere Produkte nicht zu kaufen. Nach der großen Menge an Werbung, zu der uns Herr Trump verholfen hat, kaufen tatsächlich mehr Kunden unsere Produkte. Das liegt daran, dass diese Werbung einen enormen Einfluss hatte. Unsere eigene Werbung funktioniert möglicherweise nicht so gut, weil einige Kunden nicht glauben, was wir sagen. Wenn Trump jedoch sagt, dass wir gut sind, glauben unsere Kunden, dass dies wahr sein muss.

Wenn einige Länder keine Komponenten an uns verkaufen, verlieren beide Seiten. Unsere Verkäufe könnten schrumpfen, aber auch ihre. Da Huawei kein börsennotiertes Unternehmen ist, sind wir nicht so stark davon betroffen, wenn unsere Geschäftsergebnisse etwas leiden. Wenn ihre Unternehmen jedoch im Juli enttäuschende Abschlüsse veröffentlichen, werden die Aktienkurse fallen. Also werden beide Seiten betroffen sein.

**14**

**Etienne Gernelle: Wird Huawei in Betracht ziehen, Allianzen mit einigen europäischen Halbleiterunternehmen zu schmieden? Schließlich haben Sie die „One Belt One Road“-Initiative erwähnt. Ist das ein realistischer Plan?**

**Ren Zhengfei:** Auf jeden Fall. Wie Sie sehen, kaufen wir mehr Komponenten von STMicroelectronics.

**Etienne Gernelle: Wenn die Spannungen mit den USA anhalten, werden Sie dann Allianzen mit einigen europäischen Unternehmen eingehen?**

**Ren Zhengfei:** Ja. Wir werden mehr Produkte von europäischen Unternehmen kaufen.

**15**

**Guillaume Grallet: Mein Onkel möchte ein Huawei-Telefon kaufen. Was sollte ich ihm Ihrer Meinung**

**nach raten? Sollte ich ihm jetzt sagen, er soll sich eins kaufen oder abwarten, wie die US-Sanktionen sich entwickeln?**

**Ren Zhengfei:** Es gibt keinen Grund zu warten. In punctoameratechnik sind die Telefone von Huawei die besten der Welt und wir haben viele andere exklusive Funktionen zu bieten.

**16 Guillaume Grallet:** Wie Sie bereits gesagt haben, will Huawei ein Ökosystem aufbauen. Wie lange wird es dauern, ein solches Ökosystem aufzubauen?

**Ren Zhengfei:** Es wird viele Jahre dauern.

**Guillaume Grallet:** In China gibt es viele leistungsstarke Softwareunternehmen, mit denen Huawei auch Allianzen schließen kann. Befürchten Sie, dass die Position von Huawei geschwächt wird?

**Ren Zhengfei:** Ich denke, unser Unternehmen könnte kurzfristig ein wenig von der Spitze fallen. Wenn jedoch unser Schwerpunkt niedriger liegt, können wir sicherer, stabiler stehen. Und wenn wir daraufhin den Berg wieder erklimmen, erreichen wir möglicherweise einen noch höheren Punkt mit mehr Stärken als zuvor.

**17** **Guillaume Grallet: Wenn Orange und Bouygues 5G-Verträge mit Huawei abschließen, haben Sie dann Probleme mit der Bereitstellung des Materials?**

**Ren Zhengfei:** Natürlich wird es keine Probleme mit der Versorgung geben. Außerdem ist unsere 5G-Ausrüstung die beste der Welt. Kein anderes Unternehmen wird das in den kommenden zwei bis drei Jahren aufholen können. Die Versorgung wird kein Problem sein. Unsere Produktionslinien arbeiten derzeit auf Hochtouren.

**18** **Etienne Gernelle: Manche Leute denken, dass europäische Netzbetreiber 5G-Netze nicht so schnell ausrollen wollen. Es scheint, dass die einzige rentable 5G-Anwendung das autonome Fahren von Autos ist. Andere Anwendungen scheinen weniger rentabel zu sein. Ist das wahr?**

**Ren Zhengfei:** Das glaube ich nicht. Warum hat sich Europa früher entwickelt als China? Dies ist darauf zurückzuführen, dass Europa seine Schienen- und Seeverkehrssysteme vor Jahrhunderten entwickelt hat, während China für den Transport noch hauptsächlich Pferdekutschen verwendete. Die waren langsamer als Züge und konnten weit weniger transportieren als Schiffe. Die europäischen Länder gehörten also zu den ersten, die ihre Industrie entwickelten. Wenn die

Geschwindigkeit der Informationsübertragung zunimmt, werden wir ein unglaubliches Wirtschaftswachstum erleben. 5G ist mindestens zehnmal schneller als 4G und höhere Geschwindigkeiten führen zu einer raschen wirtschaftlichen und kulturellen Entwicklung.

**Etienne Gernelle: Dies scheint eher ein Argument zu sein, das die Regierungen betrifft. Die Netzbetreiber investieren ihr eigenes Geld, werden jedoch nicht sofort Renditen erzielen.**

**Ren Zhengfei:** Das stimmt nicht. Wenn Netzbetreiber beim Umstieg auf 5G die gleichen Tarife wie bei 4G verlangen, steigt ihre Rentabilität erheblich.

**Etienne Gernelle: Warum ist das so?**

**Ren Zhengfei:** Die Kosten pro Bit betragen bei 5G ein Zehntel der Kosten von 4G, ebenso wie der Energieverbrauch pro Bit. Bei gleichem Energieverbrauch ist 5G 10.000-mal schneller als 2G. Modernere Produkte werden nicht teuer sein und mehr Wert bieten. Sobald 5G einmal weit verbreitet ist, werden Sie wahrscheinlich feststellen, dass die USA in diesem Bereich zurückfallen.

19

**Guillaume Gallet: Bei meinem Besuch auf dem Huawei-Campus am Songshan-See in Dongguan habe ich festgestellt, dass Sie die europäische Architektur**

**wirklich zu schätzen wissen. Denken Sie, dass Europa in Bezug auf Telekommunikation mit einer Stimme sprechen sollte?**

**Ren Zhengfei:** Lassen Sie mich zunächst sagen, dass die Gebäude auf unserem Songshan Lake-Campus von einem renommierten japanischen Architekten entworfen wurden. Er hat in den USA seinen Bachelor, Master und PhD gemacht. Sein Englisch ist nicht so gut, aber er ist ein Genie. Er ist großartig im Zeichnen und hat unseren gesamten Campus am Songshan See gestaltet. So bekam der Campus sein heutiges Aussehen; es handelt sich nicht um etwas, was wir selbst geplant hätten.

20

**Etienne Gernelle: Der ehemalige US-Außenminister Henry Kissinger stellte eine berühmte Frage: „Wer rufe ich an, wenn ich mit Europa sprechen möchte?“ Wer kann Ihrer Meinung nach für Europa sprechen: Emmanuel Macron, Angela Merkel oder jemand anderes?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, es gibt niemanden, der für Europa sprechen sollte. Jedes Land hat seine eigenen Interessen und denkt aus seiner eigenen Perspektive. Die EU muss lediglich ein Gleichgewicht zwischen all ihren Mitgliedstaaten herstellen. Es ist absolut sinnvoll, dass sich der Hauptsitz der EU in Belgien befindet. Wenn



die EU ihren Hauptsitz in Paris gewählt hätte, wäre Frankreich angetreten, um Europa zu vertreten. Wenn der Hauptsitz in Berlin wäre, dann wäre es Deutschland. Alle europäischen Länder streben nach einer eigenen wirtschaftlichen Entwicklung, anstatt zu versuchen, die Welt zu beherrschen. Deshalb glaube ich, dass Europa ein sehr wertvoller Partner ist.

**21**

**Guillaume Grallet: Sie haben gerade gesagt, dass Europa ein sehr fortschrittliches Schienen- und Seeverkehrssystem hat, aber viele Leute sagen, dass Europa in diesen Bereichen zurückgefallen ist.**

**Ren Zhengfei:** Ich habe gesagt, warum Europa vor mehr als 300 Jahren weltweite Bekanntheit erlangt hat. Ich wollte nicht sagen, dass Europa heute ein fortschrittliches Schienensystem hat. Damals erlangte Europa aufgrund seiner fortschrittlichen Schienen- und Seeverkehrssysteme weltweite Bekanntheit, während China rückständig war, weil wir immer noch Pferdekutschen für den Transport verwendeten.

**Guillaume Grallet: Ein KI-Forscher sagte, Europa sei aus der technologischen Landschaft verschwunden. Was ist Ihre Meinung dazu?**

**Ren Zhengfei:** Dem stimme ich nicht zu. Europa war der Geburtsort der industriellen Revolution und verfügt über

die „Perlen“, die notwendig sind, um einen Unterschied zu machen. Es braucht nur eine Schnur, um diese Perlen aufzufädeln und zu Halsketten zu machen. Afrika hat noch nicht die gleichen Perlen, die zur Herstellung solcher Halsketten benötigt werden. Afrikas Perlen sind Bodenschätze.

Ich meine, dass Europa ein sehr starkes technologisches Fundament hat. Die Mathematik ist die Grundlage der künstlichen Intelligenz, und die beiden weltweit wichtigsten Länder für die Mathematik sind Frankreich und Russland.

**Guillaume Grallet: Frankreich hat eine Fülle von Forschern, aber in den letzten 40 Jahren sind keine französischen Unternehmen zu Giganten geworden, wie etwa Huawei, Google und Alibaba. Wie ist Ihre Meinung dazu?**

**Ren Zhengfei:** Die Perlen sind immer noch da, aber sie können nicht selbst zu Halsketten werden. Hier kommen Unternehmer und die Regierung ins Spiel. In unseren Produktionssystemen setzen wir Software von Dassault Systèmes ein. Europa ist immer noch großartig. Sie können unsere Produktionslinien besuchen. Nach Ihrer Rückkehr nach Frankreich können Sie Dassault Systèmes interviewen und nach der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Huawei befragen.

Ich glaube aber, dass etwas im Geschäftswesen in Frankreich verbessert werden muss: Den Arbeitnehmern wird zu viel Schutz gewährt. Infolgedessen trauen sich viele Unternehmer nicht, jemanden einzustellen. Aus diesem Grund ist es schwierig, große Unternehmen aufzubauen, die global agieren können.

## **22 Etienne Gernelle: Dreht sich der Konflikt zwischen Huawei und Präsident Trump um die Technologie oder um die Wirtschaft?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß nicht, was Präsident Trump denkt. Ich gehe davon aus, dass der Konflikt hauptsächlich politischer Natur ist. Die USA verfügen nicht über viele Kommunikationstechnologien wie 5G und die optische Vermittlungstechnik. Es gibt also keine technologische Konkurrenz zwischen Huawei und den USA. Darüber hinaus verkaufen US-amerikanische Unternehmen keine Telekommunikationsgeräte, die denen von Huawei ähneln, insofern besteht auch keine Konkurrenz bei den Produkten. Wir haben wirklich keine Ahnung, warum die US-Regierung Huawei ins Visier nimmt. Was die USA getan haben, könnte aber Ericsson und Nokia helfen, was bedeutet, dass sie im Wesentlichen Europa helfen.

Wir freuen uns darüber. Das Ideal von Huawei ist es, der Menschheit zu dienen, aber wir müssen es nicht

unbedingt selbst tun. Dieses Ideal kann auch verwirklicht werden, wenn Ericsson und Nokia diejenigen sind, die der Menschheit dienen.

23

**Guillaume Grallet: Ob Ericsson, Nokia oder Samsung, keiner von Huawei's großen Wettbewerbern ist ein US-Unternehmen. Welche Fehler haben Lucent und Nortel in den letzten 15 Jahren gemacht?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß nicht, welche Fehler sie gemacht haben, aber ich weiß, dass wir selbst viele Fehler gemacht haben. Tatsächlich werde ich jeden Tag kritisiert. Unser Blue Team hat sogar einen Artikel online veröffentlicht, in dem 10 Fehler aufgelistet sind, die ich gemacht habe. Wir arbeiten ständig daran, unsere Fehler zu korrigieren.

Wir freuen uns, dass Ericsson und Nokia in der 5G-Ära gemeinsam mit Huawei der Menschheit dienen können. Das heißt, dass Länder, die Huawei ausschließen, trotzdem 5G verwenden können. Genauso wie ich Apple Wertschätzung entgegengebracht habe, schätze ich auch Ericsson und Nokia. Technisch gesehen sind Ericsson und Nokia unsere Lehrer. Switches wurden vor mehr als 100 Jahren von Ericsson entwickelt. Nokia beschäftigte sich ursprünglich mit Gummi- und Holzprodukten und stellte im 20. Jahrhundert die weltweit besten Mobiltelefone her. Sie sind beide unsere Lehrer, und wir respektieren sie.

24

**Etienne Gernelle: Es gibt mehrere schwarze Schwäne am See draußen. Ist das, weil Sie vorausgesagt habe, dass Ihnen Trump Ärger machen würde?**

**Ren Zhengfei:** Ich mag diese schwarzen Schwäne wirklich nicht und ich bin nicht der, der sie hält. Sie essen die Blumen und das Gras am Seeufer und zerstören unseren Garten, und ich möchte, dass diese Pflanzen ungestört wachsen. Ich hoffe immer, dass die Schwäne die Fische im See fressen, aber sie fressen das Gras.

**Etienne Gernelle: Es gibt ein Buch über schwarze Schwäne. Das wurde vor der Finanzkrise im Jahr 2007 veröffentlicht.**

**Ren Zhengfei:** Ja, deshalb haben die Leute die schwarzen Schwäne im See ausgesetzt. Die Schwäne legen sogar Eier und bekommen Nachwuchs, und wir können sie nicht loswerden. Wenn ich herausfinde, von wem diese Schwäne stammen, werde ich sie bitten, die Schwäne jeden Tag nach dem Mittagessen mit Gemüse zu füttern, damit die Schwäne nicht mehr unsere Blumen und unser Gras fressen.

25

**Etienne Gernelle: Ein Ökonom schrieb einmal ein Buch, in dem er sagte, dass China bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts die größte Volkswirtschaft der Welt gewesen sei. Glauben Sie, dass das derzeitige schnelle**

## **Wachstum der chinesischen Wirtschaft nur eine Rückkehr zu ihrem normalen Zustand ist?**

**Ren Zhengfei:** In den letzten drei bis vier Jahrzehnten hat China enorme Fortschritte gemacht. Wir müssen jedoch noch die Qualität unserer Entwicklung verbessern, um der Menschheit bessere Dienste zu leisten. In dieser Hinsicht haben wir noch viel zu tun, und die europäischen Länder, Japan und die USA liegen noch vor uns. Es ist richtig, dass China insgesamt ein riesiges BIP hat, aber ein Großteil davon wird aus Gütern des unteren und mittleren Preissegments generiert und Chinas Pro-Kopf-BIP ist immer noch niedrig.

Ich weiß, dass Sie Guizhou besucht haben. Sie müssen gesehen haben, dass die Menschen an vielen abgelegenen Orten immer noch sehr arm sind. Die Zentralregierung hat betont, dass wir mehr Menschen aus der Armut befreien müssen. Regierungen auf allen Ebenen haben sich bemüht, die Entwicklung zu fördern und die Armut zu lindern. Menschen zu helfen, aus der Armut herauszukommen, ist die einzige Möglichkeit, ihnen ein Gefühl der Sicherheit zu geben, sodass sie unbeschwert leben und arbeiten können. Wenn die Menschen wohlhabender werden, werden sie sich auf Arbeit und Entwicklung konzentrieren und nicht eine Farbrevolution anfangen, wie es sich die USA erträumen.

Vielleicht waren Sie nicht in Tibet. Ich denke, Tibet hat bessere Verkehrsbedingungen als Shenzhen. Es verfügt über eine hervorragende Infrastruktur, und die Wirtschaft und das Leben der Menschen haben sich erheblich verbessert. Unter solchen Umständen glaube ich nicht, dass es Chaos geben wird. Die chinesische Regierung hat große Anstrengungen unternommen, um die Armutsprobleme in diesem Land zu lösen. Das ist der richtige Ansatz. Im Gegensatz dazu haben die USA dieses Problem nicht richtig gelöst. Früher haben sie Armut mit Rasse in Verbindung gebracht und gedacht, „Weiße sind reich und Schwarze arm.“ Heute ist das aber nicht mehr der Fall. Viele Arme in den USA sind jetzt Weiße. Im gegenwärtigen Handelskrieg haben die Zölle tatsächlich die Kosten für die alltäglichen Konsumgüter in den USA erhöht und das amerikanische Volk stärker belastet.

Wir alle wissen, dass Chinas Exporte bereits zu niedrigstmöglichen Preisen erfolgen. Würden diese Preise weiter gesenkt, würden viele Unternehmen bankrottgehen. Daher änderten sich die Preise nicht, nachdem die USA Zölle eingeführt hatten. Infolgedessen zahlen die Amerikaner für die Zölle. Wenn die US-Regierung die Armut unter den Amerikanern nicht verringern kann, wird es ein Chaos geben. Im Gegensatz dazu ist es absolut richtig, dass die chinesische Regierung entschlossen ist, die Armut zu beseitigen.

26

**Guillaume Grallet: Mir ist aufgefallen, dass Huawei ein einzigartiges Governance-System mit einer Gewaltenteilung eingeführt hat. Was glauben Sie, kann Menschen aus der Armut befreien: das sozialistische System oder das kapitalistische System?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, Deng Xiaoping hat die Grundlage für Chinas System geschaffen, als er die Reform- und Öffnungspolitik in Gang brachte, und das ist „Sozialismus mit Marktwirtschaft“. Der Sozialismus betont das Konzept der Fairness, das in der Vergangenheit in China fälschlicherweise als Egalitarismus verstanden wurde. In der Tat bedeutet Fairness in einer sozialistischen Gesellschaft mehr Lohn für mehr Arbeit. Mit anderen Worten, Menschen, die mehr beitragen, sollten mehr erhalten. Angenommen, Sie und ich tragen Säcke am Hafen, und Sie können jedes Mal drei Säcke tragen, weil Sie groß und stark sind, während ich nur einen tragen kann, weil ich alt bin. In diesem Szenario sollte Ihr Einkommen das Dreifache meines Einkommens betragen. Aber wie stark Sie auch sein mögen, Sie können niemals fünf Säcke gleichzeitig tragen. Körperliche Unterschiede zwischen Menschen sind nicht unbegrenzt. In einem kapitalistischen System gibt es jedoch keine Grenzen für Einkommensunterschiede. Sie haben vielleicht 10 Milliarden US-Dollar, während ich nur 100.000



habe. Wenn unsere Gewinnmargen beide 10 Prozent betragen, haben Sie einen Gewinn von einer Milliarde US-Dollar, während ich nur 10.000 verdienen kann. So entstehen enorme Vermögenslücken aufgrund von Kapitalmechanismen und nicht aufgrund von Unterschieden in der Arbeitskraft.

Deng Xiaoping dachte, dass das Grundprinzip von Chinas sozialistischer Gesellschaft „Mehr Lohn für mehr Arbeit“ sein sollte, aber wir müssen den Weg einer Marktwirtschaft beschreiten, um das zu erreichen. Eine Marktwirtschaft wird mit Sicherheit Kapitalmechanismen beinhalten, daher muss China für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit sorgen. Wer soll dafür verantwortlich sein? Die Regierung. Sie sollten Reformen durchführen, um das Gleichgewicht zu wahren. Als China mit seinen Reformen begann, war seine wirtschaftliche Grundlage äußerst schlecht. Was musste als erstes geändert werden? Es war das Wertverteilungssystem. Versuchen Sie sich vorzustellen, wie viele Konflikte und Kämpfe entstehen würden, wenn Sie versuchen, das Wertverteilungssystem für eine so große Bevölkerung zu ändern. Daher brauchte China eine starke Regierung, um die Kontrolle zu übernehmen und zu verhindern, dass das Land in Chaos gerät. So schlug Deng Xiaoping die Vier Kardinalprinzipien vor, indem er auf Reform, Öffnung und Entwicklung bestand

und gleichzeitig das Chaos verhinderte. Nur eine starke Regierung konnte das tun und die Richtung und das Tempo der Reformen kontrollieren. Als die Regierungen auf den niedrigeren Ebenen zu langsam vorgingen oder auf Reformschwierigkeiten stießen, sagte Deng Xiaoping, sie könnten „mutiger sein und schneller gehen“. Wenn die Reformen zu schnell waren und Konflikte auftraten, leitete er sie nur dazu an, langsamer vorzugehen, und dabei weiter den Vier Prinzipien zu folgen. So hat sich China in den letzten 30 Jahren gewandelt.

Wie entsteht das Kapital in einem Land? Durch die Menschen. Wie kann die Regierung das Geld zurück an die Leute geben? Das kann durch den Bau von Infrastrukturen wie Hochgeschwindigkeitsbahnen und Autobahnen erreicht werden. Kann die Regierung mit dem Bau von Hochgeschwindigkeitsbahnen in Tibet Geld verdienen? Denken Sie darüber nach. Kapitalisten würden nicht in solche Projekte investieren. China baut Autobahnen, Hochgeschwindigkeitsbahnen und andere Infrastruktur in großem Maßstab und mit hoher Geschwindigkeit. Dies wird von der Regierung vorangetrieben und es sind die Menschen, die davon profitieren. Diese Bemühungen haben dazu beigetragen, die Konflikte zwischen verschiedenen Schichten auszugleichen. Und daher erlebt China nicht die Farbrevolution, von der die USA träumen.

27

**Etienne Gernelle:** Ich denke, Politik spielt eine wichtige Rolle im Geschäft von Huawei. Als ich über Hongkong hierherkam, habe ich die Demonstrationen gesehen. Die Welt spaltet sich allmählich. Trump vertraut China und Chinas System nicht. Gleichzeitig glauben die Chinesen nicht an westliche Medien. Wird dies zu einer geteilten Welt führen?

**Ren Zhengfei:** Ich beschäftige mich nicht mit Politik, also weiß ich es nicht. Sie können mir stattdessen technische Fragen stellen.

28

**Guillaume Grallet:** Sie haben gerade von Bildung gesprochen. Was sollten Kinder Ihrer Meinung nach lernen? Allgemeinwissen oder Mathematik und IT?

**Ren Zhengfei:** Es gibt jetzt mehrere Bildungssysteme. In Nordeuropa gibt es fast keine Tests, also können Kinder glücklich aufwachsen. Kinder in diesen Ländern können ihre Entwicklungsrichtung bestimmen, wenn sie herausfinden, was ihnen gefällt. Obwohl die nordischen Länder relativ klein sind, sind dort viele große Unternehmen ansässig, darunter Ericsson, Nokia, ABB und Equinor ASA. Das ist ein Beweis dafür, dass ihr Bildungssystem erfolgreich ist. China ist ein so großes Land, dass es wirklich schwierig ist, festzustellen, wer talentiert ist. Aus diesem Grund hat China verschiedene

Testniveaus festgelegt. Diese Tests können die Kinder in „kleine Nerds“ verwandeln und sie verlieren ihre Kreativität. Aber eine kleine Anzahl von denen, die es schaffen, sind Genies.

**Etienne Gernelle: Was empfehlen Sie den Eltern, ihren Kindern beizubringen? So etwas wie Programmieren oder Mathematik?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, das Wichtigste ist, den Talenten eines Kindes vollen Spielraum zu geben. Wir wissen nicht, in welchen Bereichen Kinder sich am besten entwickeln können. Kinder sollten also frühzeitig ihre eigenen Talente entdecken und den richtigen Weg einschlagen. Auf diese Weise können Kinder effektiv wachsen. Leider kennen einige Eltern ihre Kinder überhaupt nicht. Um Ihnen ein Beispiel zu geben, der Ehemann dieser Dame studierte Elektronik, aber erst als er 50 wurde, erkannte er, dass er ein talentierter Künstler war. Sie können später nach oben gehen und sich ein Gemälde ansehen, das er der Firma gespendet hat. Es ist eine Kopie von Napoleons Krönung im Louvre. Es wurde gemalt, kurz nachdem er angefangen hatte, malen zu lernen. Wenn er dieses Talent von klein auf hätte nutzen können, wäre er vielleicht zu einem berühmten Maler geworden. Daher müssen Kinder ihre beste Wachstumsrichtung finden und sich in diese Richtung bewegen, und keine Energie verschwenden.

**Etienne Gernelle:** Es könnte ziemlich spät gewesen sein, als Sie Ihre Talente entdeckt haben. Sie studierten Architektur, oder? Aber Sie wurden trotzdem erfolgreich.

**Ren Zhengfei:** Zu dieser Zeit lebte ich in einer abgelegenen Bergregion. Ich hatte keine Ahnung, wie die weite Welt aussah, und niemand gab mir einen Rat dazu. Als ich jung war, hatte ich keine Gelegenheit, meine Talente zu entdecken. Mit der Entwicklung des Internets haben Kinder einen viel weiteren Horizont und sollten ihre Talente schnell entdecken. Daher ist die Informationsgesellschaft ein großartiger Katalysator für den Fortschritt der Menschheit.

**Guillaume Grallet:** Gibt es Schriftsteller oder Philosophen, deren Bücher Sie wirklich inspiriert haben?

**Ren Zhengfei:** Es gibt so viele. Sokrates, Platon, Konfuzius, Mencius und viele französische Philosophen.

**Guillaume Grallet:** Gibt es Erfinder, Wissenschaftler oder Schöpfer, die Sie besonders bewundern?

**Ren Zhengfei:** Ich bewundere sie alle. Ihre Erfindungen, groß oder klein, sind alle große Beiträge zur Menschheit. Wir können keine Skala verwenden, um den Beitrag der Menschen zur Gesellschaft zu messen. Genau wie bei der Rettung und Katastrophenhilfe spenden einige Menschen

viel Geld, während andere möglicherweise nur einen Dollar spenden. Das bedeutet nicht, dass diejenigen, die mehr gespendet haben, die Größten sind. Andernfalls hätte die Welt Mutter Teresa niemals eine so erstaunliche Anerkennung zuteilwerden lassen. Daher sollten wir bei der Bewertung eines Wissenschaftlers keine Skala zur Bewertung verwenden. Solange eine Person einen Beitrag zu dieser Gesellschaft geleistet hat, ist sie großartig. Es ist wahr, dass die Gesellschaft einem nicht immer eine Medaille geben wird. Sie können sich einfach eine selbst machen, indem Sie etwas auf einen Rettich gravieren und dann an Ihre Brust halten. Solange man glücklich ist, ist das genug. Man hat nicht nur einen Beitrag zur Menschheit geleistet, sondern auch die eigene Seele getauft.

29

**Etienne Gernelle: Es gibt mittlerweile zahlreiche aufstrebende Technologien wie 5G, KI und Quantenrechnung. Welche Technologie interessiert Sie am meisten?**

**Ren Zhengfei:** Erstens kommt es darauf an, wie diese Technologien Werte für die Zukunft der Menschheit schaffen können. Zweitens verfügt Huawei nur über eingeschränkte Fähigkeiten und kann sich nicht für alles interessieren.

30

**Etienne Gernelle: Huawei spielt eine sehr wichtige Rolle bei 5G, und es gibt keinen US-Rivalen, der diesbezüglich mit Huawei konkurrieren könnte. Denken Sie, dieser Moment ähnelt dem, als die USA feststellten, dass Russland ihnen voraus war?**

**Ren Zhengfei:** Wir waren uns dieses Problems bereits vor Jahren bewusst. Eine ausgeglichene Welt braucht drei Säulen. Wenn es nur China und Europa gäbe, wäre die Welt aus dem Gleichgewicht geraten. In früheren Jahren haben wir darüber nachgedacht, unser Geschäft an Motorola zu verkaufen. Als der neue Vorsitzende sein Amt antrat, lehnte er diese Übernahme ab. Später hatten wir Pläne, Motorola zu übernehmen, aber diese Übernahme wurde von der US-Regierung abgelehnt. Unser Ziel war es, mit drei Säulen ein Gleichgewicht zu schaffen. Jetzt gibt es nur noch zwei Säulen, was instabil ist. Es wird früher oder später zu Konflikten kommen.

**Etienne Gernelle: Was sind die beiden Säulen, die Sie gerade erwähnt haben?**

**Ren Zhengfei:** China und Europa.

**Etienne Gernelle: Was meinen Sie mit Säulen?**

**Ren Zhengfei:** Säulen sind hier Industrien. Diese Welt muss aufgeteilt werden. Wenn die USA sich nicht an dieser Branche beteiligen, kommt es zu einem Ungleichgewicht und die Welt wird instabil.

**Etienne Gernelle: Warum wollen die USA die Verbreitung der Huawei-Technologie verhindern? Wollen sie Zeit für die Entwicklung eigener neuer Technologien gewinnen?**

**Ren Zhengfei:** Das Rad der Zeit dreht sich immer weiter. Niemand kann es aufhalten.

**31 Etienne Gernelle: Im Silicon Valley ist es Tradition, dass nach jedem Wandel ein neuer König auf die Bühne tritt. Wenn ein neuer König an die Macht kommt, tritt der alte König zurück. Glauben Sie, Huawei ist zum ersten Mal der neue König der Welt geworden?**

**Ren Zhengfei:** Ich bin kein Löwe. Ich bin nur ein Hase, der versucht, eine Ecke zu finden, in der er sich verstecken kann. Ich kann im Moment keine Ecke finden und weiß nicht, was ich tun soll.

**Etienne Gernelle: Sie sehen nicht aus wie ein Hase.**

**Ren Zhengfei:** Und noch viel weniger wie ein Löwe.

**32 Guillaume Grallet: Huawei war unter den ersten Unternehmen auf dem afrikanischen Markt. Was denken Sie über zukünftige Entwicklungen auf diesem Kontinent?**



**Ren Zhengfei:** Afrika und Lateinamerika sind die beiden am wenigsten entwickelten Regionen. Die meisten natürlichen Ressourcen in Europa und Asien wurden bereits erschlossen, aber die natürlichen Ressourcen in Afrika müssen noch erschlossen werden. Ich denke, wir werden eine neue Welle der Entwicklung in Afrika erleben.

33

**Guillaume Grallet:** Haben Sie ein besonderes Interesse an Frankreich? Gibt es französische Architekten, die Sie besonders mögen?

**Ren Zhengfei:** Das Gebäude, in dem sich unser Beijing Executive Briefing Center befindet, wurde von Jean-Marie Charpentier, einem französischen Architekten, entworfen. Das ist das letzte Gebäude, das er entworfen hat.

**Guillaume Grallet:** Sie sind in Frankreich ein häufiger Gast. Mögen Sie französischen Wein?

**Ren Zhengfei:** Ich mag Wein nicht so sehr, aber ich mag die französische Mathematik. Die École Normale Supérieure ist eine Spitzenuniversität für Mathematik. In Zukunft werden wir unsere Investitionen in Frankreich weiter erhöhen.

**Guillaume Grallet:** In welche Felder werden Sie investieren?

**Ren Zhengfei:** Unsere Investitionen konzentrieren sich hauptsächlich auf Forschung und Entwicklung.

**Guillaume Grallet: Huawei hat jetzt fünf Forschungszentren in Frankreich, oder?**

**Ren Zhengfei:** Wir werden in Zukunft mehr und größere Forschungszentren dort haben.

**Guillaume Grallet: In Ihrem Vertretungsbüro in Frankreich sind jetzt etwa 1.000 Mitarbeiter beschäftigt. Wie viele Mitarbeiter werden Sie in Frankreich insgesamt beschäftigen?**

**Ren Zhengfei:** Bei der Zahl bin ich mir nicht sicher, aber bei einer Sache bin ich mir sicher: Die Zahl der Wissenschaftler, die wir haben, wird erheblich zunehmen. Da wir uns nach und nach in Richtung KI-fähige Produktion bewegen, wird die Anzahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Fertigung nicht nennenswert steigen, während wir hingegen die Erforschung zukünftiger neuer Technologien bedeutend verstärken werden.

**34 Guillaume Grallet: Einige Unternehmer im Silicon Valley haben das Ziel, die Welt zu verändern, aber Sie sagen immer, dass es Ihr Ziel ist, Ihr Unternehmen am Leben zu halten. Glauben Sie, die anderen übertreiben ihren Ehrgeiz oder sind Sie zu demütig?**

**Ren Zhengfei:** Wenn wir erst 25 Jahre alt wären und uns bei einer Tasse Kaffee zusammensetzen würden, wäre ich genauso ehrgeizig wie die anderen. Stellen Sie sich vor, ein Typ zeichnete ein Modell auf eine Serviette und mehrere andere sprachen über dessen Struktur. Sie diskutierten darüber, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Diese Firma wurde später als Intel bekannt. Silicon Valley fördert die Rastlosigkeit, die gut zu jungen Menschen passt. Wenn sie keine Leidenschaft oder keinen Ehrgeiz haben, können sie auch keinen Erfolg haben. Ich glaube, ich habe dasselbe getan, als ich jung war. Jetzt bin ich ein alter Mann. Ich habe viele Rückschläge erlebt und spreche jetzt vernünftiger.

**Etienne Gernelle: Haben Sie sich das alles überlegt, damals, als Sie in Guizhou lebten?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Wie hätte ich damals darüber nachdenken können? Als ich in Guizhou war, dachte ich nur daran, nicht mehr unter der Kontrolle meiner Eltern zu sein und in einer anderen Provinz zu studieren. Als ich hörte, dass ich wirklich in eine andere Provinz gehen könnte, um zu studieren, war ich sehr aufgeregt, weil ich noch nie außerhalb unseres Landkreises gewesen war. Ich denke nicht, dass es schlecht für junge Leute ist, rastlos zu sein. Sie können sich so gegenseitig Energie geben. Es könnte einen geben, der das Feuer entzündet, und derjenige, der das Feuer entzündet, kann

die anderen mitreißen. Ich denke, der rastlose Geist im Silicon Valley sollte gefördert werden.

**35** **Guillaume Grallet: Sie haben gerade gesagt, dass es in der Ära der KI möglicherweise weniger Arbeitsplätze gibt. Glauben Sie, dass in 10 bis 20 Jahren noch jeder Arbeit bekommen kann?**

**Ren Zhengfei:** Schauen wir uns ein Beispiel an. Wenn wir in der Vergangenheit Basisstationen in Afrika entworfen haben, konnte ein Ingenieur höchstens 4 Basisstationen pro Tag entwerfen. Mit Hilfe der KI kann ein Ingenieur nun 1.200 Basisstationen pro Tag entwerfen. Ich habe einmal einen Ingenieur gefragt, warum die Anzahl genau 1.200 sei. Er sagte: „Der Vertrag enthält insgesamt nur 1.200 Basisstationen.“ Diese Produktivitätssteigerung trägt zur Verbesserung unserer Lebensqualität bei.

Mit Hilfe der KI werden weniger Menschen benötigt, um Wohlstand zu schaffen. Gleichzeitig wird mehr Wohlstand geschaffen, um mehr Menschen zu unterstützen. Wenn jemand es für notwendig hält, zu arbeiten, wird er fleißig studieren und dann einen Job bekommen. Das wird auch die Entwicklung der Gesellschaft fördern. Die Einkommensunterschiede zwischen Erwerbstätigen und denen, die nicht arbeiten,

werden auch bedeutend sein. Wenn Sie unsere Produktionslinien besuchen, werden Sie feststellen, dass es kaum noch Arbeitskräfte gibt.

**Guillaume Grallet: Ich denke, jeder würde immer noch gerne arbeiten. Aber wie könnte jeder einen Job bekommen? Lebenslanges Lernen oder Mindestlohn?**

**Ren Zhengfei:** Die Befürchtungen, die wir in Bezug auf die KI haben, ähneln möglicherweise den Befürchtungen, die die Menschen in Bezug auf Textilmaschinen in der Vergangenheit hatten. Bei der Einführung der Textilmaschinen versuchten manche sogar, sie zu zerstören. Wir stehen jetzt vor einer ähnlichen Situation. Wie können wir uns in Zukunft auf neue Technologien einstellen? Ich weiß es nicht. Es ist immer noch ein ungelöstes Problem.

**Guillaume Grallet: Könnte eine gute Lösung darin bestehen, den KI-Anwendungen Beschränkungen aufzuerlegen?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß es nicht. Gegenwärtig wird die KI hauptsächlich zur Verbesserung der Produktivität eingesetzt und nicht in Bereichen, in denen Gefühle eine Rolle spielen.

**Guillaume Grallet: Sie glauben also, dass manche Jobs niemals durch Roboter ersetzt werden können?**

**Ren Zhengfei:** Ja, natürlich. Es gibt viele Jobs, die nicht durch die KI ersetzt werden können. Zum Beispiel kann die KI keinen Kaffee schmecken. Wenn Sie krank wären und es Ihnen schlecht ginge und ein Roboter hereinkommt und Ihnen eine Spritze gibt, ohne irgendwelche Gefühle auszudrücken, würden Sie sich nicht ungeliebt fühlen? In solchen Situationen braucht man Menschlichkeit und es ist wichtig, was der Patient wahrnimmt.

### **36 Guillaume Grallet: Wie soll Huawei Ihrer Meinung nach in 30 Jahren aussehen?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß nicht, ob Huawei in 30 Jahren noch existieren wird, von daher kann ich nicht vorhersagen, was passieren wird. Wenn möglich, hoffe ich, dass Sie uns in drei Jahren besuchen und ein weiteres Interview führen können.

**Guillaume Grallet: Wenn Präsident Trump Huawei besuchen wollte, würden Sie ihn willkommen heißen?**

**Ren Zhengfei:** Natürlich würde ich das. Wir könnten darüber diskutieren, wie die Welt sich öffnen und zusammenarbeiten sollte, um gemeinsam Erfolg zu haben. Vielleicht würde das seine Einstellung ändern.

**(Video-Interview)**

### **37** **Guillaume Grallet: Präsident Trump sagte, Huawei sei ein Feind der USA. Wie würden Sie darauf reagieren?**

**Ren Zhengfei:** Erstens hat Huawei Glück und Wohlstand für die Menschheit gefördert. Wie könnte Huawei ein Feind sein? In den letzten 30 Jahren befanden wir uns an der vordersten Front, um der Menschheit zu dienen. Huawei ist immer und überall zu finden, sei es in kriegsgeschüttelten oder von Krankheiten heimgesuchten Regionen oder bei Naturkatastrophen wie dem Atomunfall in Japan. Wie könnte Huawei ein Feind sein? Präsident Trumps Gedanken über Huawei sind möglicherweise nicht richtig.

### **38** **Guillaume Grallet: Was ist das Ziel von Huawei? Besteht es darin, seine Mitarbeiter, Regierungen oder aber die ganze Welt zufrieden zu machen?**

**Ren Zhengfei:** Wir wollen die Gesellschaft und die Menschen zufrieden machen, denn unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden zu dienen. Wer sind unsere Kunden? 6,5 Milliarden Menschen und möglicherweise noch mehr in der Zukunft, wegen der zunehmenden IoT-Verbindungen. Also setzen wir uns dafür ein, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und die Bedürfnisse unserer Kunden zu befriedigen.

39

**Guillaume Grallet: Hat Huawei irgendwelche Pläne in Bezug auf Frankreich?**

**Ren Zhengfei:** Frankreich ist ein Land mit einem großartigen Investitionsumfeld. Frankreich ist eines der fortschrittlichsten Länder in Bezug auf mathematische Wissenschaft und Technologie. Das ist weitgehend auf Napoleons nationale politische Strategie vor einigen hundert Jahren zurückzuführen, sich auf die Mathematik zu konzentrieren. Die Grundlage der KI ist die Mathematik. Wir werden uns verstärkt um die Entwicklung der KI bemühen und unsere Investitionen in Frankreich weiter erhöhen.

Wir haben gerade die Möglichkeiten, die durch die KI geschaffen werden, erlebt. Derzeit sind die Handykameras von Huawei die besten der Welt. Das ist Entwürfen von französischen Mathematikern zuzuschreiben. Sie halfen uns, mathematische Technologien zu verwenden, um Bilder zu kombinieren. Die KI wird sich in einem breiteren Spektrum von Bereichen entwickeln, und wir müssen immer mehr hervorragende Mathematiker für uns gewinnen.

40

**Guillaume Grallet: Was ist Ihr Lieblingsspruchwort?**

**Ren Zhengfei:** Zusammenarbeit für den gemeinsamen Erfolg.





## Ren Zhengfeis Interview mit CNBC

19. Juni 2019, Shenzhen, China

01

**Deirdre Bosa:** Herr Ren, gestern hat Präsident Trump getwittert, er habe ein Gespräch mit Ihrem Präsidenten Xi Jinping geführt. Wenn es nach den USA geht, dann steht Huawei im Zentrum des Handelskrieges. Wo steht es Ihrer Meinung nach?

**Ren Zhengfei:** Erstens ist Huawei in den USA praktisch nicht präsent, daher haben die Handelsbeziehungen zwischen China und den USA mit uns nichts zu tun. Zweitens ist Huawei, wenn wir China und die USA mit zwei Basketbällen vergleichen, wie ein kleiner Sesamsamen, der zwischen ihnen steckt. Es ist gar nicht möglich, dass wir die Beziehung zwischen diesen beiden Ländern beeinflussen. Ich bin überzeugt, dass die USA ein Rechtsstaat sind. Letztendlich werden wir unsere Streitigkeiten mit den USA vor Gericht regeln. Wir sind zuversichtlich, dass das Gericht faire Entscheidungen treffen wird.

02

**Deirdre Bosa:** Wie Sie sagten, sind Sie in den USA nicht besonders präsent. Sie wollen nicht im Zentrum des Handelskriegs stehen, und doch sind Sie tief hineingeraten. Haben Sie irgendwelche Hoffnungen, dass Huawei bei einem etwaigen Zusammentreffen von Präsident Trump mit Präsident Xi Jinping auf dem G20-Gipfel zum Gesprächsthema wird?

**Ren Zhengfei:** Ich denke nicht, dass wir so wichtig sind, als dass diese beiden großen Männer über uns reden wollten. Das scheint mir unrealistisch.

**Deirdre Bosa:** Doch genau das passiert. Präsident Trump verbringt viel Zeit damit, über Huawei zu reden, genauso wie andere US-Offizielle.

**Ren Zhengfei:** Weil sie bei guter Gesundheit sind und viel Energie haben. Sie müssen viel zu tun haben. Ich bin dankbar für ihre Aufmerksamkeit; das schmeichelt uns. Wir verdienen solche Aufmerksamkeit gar nicht.

**Deirdre Bosa:** Sie meinen vielleicht, dass Sie keine große Aufmerksamkeit verdienen, aber Tatsache ist, dass in den USA viele Politiker, einschließlich Präsident Trump, viel Zeit damit verbringen, über Huawei, Ihr Unternehmen, zu reden.

**Ren Zhengfei:** Vielleicht liegt es daran, dass man uns nicht schlagen kann, egal wie sehr sie es versuchen. Es ist gut möglich, dass wir noch lange überleben. Wenn sie sich in den nächsten Jahren weiterhin mit uns befassen, werden sie dann irgendwann müde? Wir haben mit den USA über verschiedene Kanäle kommuniziert. Die USA sind ein Rechtsstaat. Gerichtsverfahren sind auch ein anerkanntes Kommunikationsmittel. Auf diese Weise müssen die USA ihre Beweise vor Gericht vorlegen. Wir tun es auch, damit das Gericht entscheiden kann, ob

wir richtig oder falsch liegen und inwieweit wir falsch liegen. Darauf kommt es wirklich an. Ich glaube nicht, dass wir es verdienen, in ihren Verhandlungen als Teil der Verhandlungsmasse behandelt zu werden, und ich möchte auch kein Teil der Verhandlungsmasse sein.

**03 Deirdre Bosa: Sie sind vielleicht nicht gewillt, aber das ändert nichts an der Tatsache, dass Präsident Trump gesagt hat, Sie seien Teil der Verhandlungsmasse, und der sogenannte Angriff hat Ihr Geschäft bereits getroffen. Sie sagten Anfang dieser Woche, dass Ihr Umsatz um 30 Milliarden US-Dollar zurückgehen wird.**

**Ren Zhengfei:** Der Rückgang unserer Umsatzprognose um 30 Milliarden Dollar ist für uns nur eine kleine Sache. Unser Umsatz wird in diesem Jahr noch immer bei über 100 Milliarden US-Dollar liegen. Das hat kaum Auswirkungen auf unser Geschäft. Wir werden hauptsächlich einige nicht zum Kerngeschäft gehörende Produktionen herunterfahren, die US-Sanktionen werden damit keine wesentlichen Auswirkungen auf uns haben.

**Deirdre Bosa: Ich denke, viele Leute würden 30 Milliarden US-Dollar für eine wesentliche Auswirkung halten. Dies ist fast ein Drittel Ihres Vorjahresumsatzes. Betrifft das nicht auch Ihre Mitarbeiter, die Anteilseigner sind?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Nach dem diesjährigen Plan wurde ein Umsatz von 135 Milliarden US-Dollar erwartet. Selbst wenn unser Umsatz um 30 Milliarden US-Dollar sinkt, bleiben uns noch 100 Milliarden US-Dollar übrig. Unsere Umsatzerlöse wachsen weiter. Bis Mai sind wir um etwas mehr als 20 Prozent gewachsen. Wir prognostizieren nur einen Umsatzrückgang in den nächsten Monaten. Wir haben noch keine Anzeichen für einen solchen Rückgang gesehen. Unser aktueller Finanzbericht zeigte gestern, dass unser Umsatz immer noch wächst. Wir sind uns immer noch nicht sicher, wie sich die Dinge bis zum Jahresende entwickeln werden. Ich denke, ein Umsatzrückgang von 30 Milliarden US-Dollar bedeutet uns nicht viel. Wir können es uns leisten. Wir sind keine Aktiengesellschaft, daher kümmern wir uns nicht so sehr um die Einnahmen. Wir kümmern uns mehr um die tatsächliche Qualität unserer Geschäftstätigkeiten.

**04 Deirdre Bosa:** Okay, lassen Sie uns über die Leistungsqualität in Ihrem am schnellsten wachsenden Geschäftsbereich, nämlich Ihrem Privatkundengeschäft und Ihrer Smartphone-Sparte, sprechen. Sie sagten Anfang dieser Woche, dass die Smartphone-Lieferungen um 40 Prozent zurückgegangen seien. Wie kann Ihr Geschäft weiter wachsen, wenn Ihr am schnellsten wachsender Geschäftsbereich von den

## **Ereignissen zwischen China und den USA betroffen ist und die USA ein Ausrüstungsverbot gegen Huawei verhängen?**

**Ren Zhengfei:** Unser Verbrauchergeschäft in China ist nicht rückläufig, auch wenn wir im Ausland zuvor einen Rekordrückgang von 40 Prozent verzeichnet haben. Aber jetzt erholt es sich wieder und sein Rückgang außerhalb Chinas beträgt weniger als 20 Prozent. Es erholt sich schnell. Unser gesamtes Verbrauchergeschäft wird im Jahresverlauf nicht so stark zurückgehen, wie wir es zuvor im Ausland erlebt haben.

Für Huawei insgesamt könnte unser geschätzter Umsatz für 2019 von 135 Milliarden US-Dollar auf 100 Milliarden US-Dollar sinken, ein Wert, der dem von 2018 entspricht. Aber unsere Gewinne sind höher als zuvor und sie wachsen schneller als gedacht. Das heißt, wir müssen unsere strategischen Investitionen erhöhen. Ein kürzliches Briefing zur finanziellen Situation war binnen Minuten beendet. Wenn unsere finanzielle Situation besser ist als ich dachte, hat es dann noch viel Sinn, sich diese Briefings anzuhören?

05

**Deirdre Bosa:** Sie sagten, Gewinn sei für Sie nicht das Entscheidende. Aber was ist mit Ihren Mitarbeitern, die Anteilseigner sind und ihre Dividende basierend

**auf Huaweis Gewinnen ausgezahlt bekommen? Wie fühlen die sich? Sprechen Sie mit ihnen?**

**Ren Zhengfei:** Unsere Mitarbeiter entwickeln immer größeren Elan und arbeiten härter als je zuvor. Wir werden alle Anstrengungen unternehmen, um diese „Sanktionsschlacht“ zu gewinnen, und wir wissen, dass wir das Zeug dazu haben. Wir sind also voller Zuversicht. Wenn Sie die Gelegenheit haben, sprechen Sie gern mit unseren Mitarbeitern darüber.

**Deirdre Bosa: Wollen Sie damit sagen, Ihren Mitarbeitern ist es egal, ob der Gewinn und ihre Bezahlung sinken?**

**Ren Zhengfei:** Ihre Gehälter werden nicht sinken. Huawei kann alle seine Mitarbeiter bezahlen, und wir passen außerdem unsere Vergütungsstruktur an. Wir haben sogar die Beförderungen vieler Mitarbeiter, die in diesen kritischen Zeiten gute Leistungen bringen, beschleunigt und ihnen Gehaltserhöhungen gewährt. Wenn es um langfristige Erträge geht, müssen wir uns unsere Finanzberichte zum Jahresende ansehen. Sie fallen vielleicht etwas niedriger aus als zu Beginn des Jahres kalkuliert, aber ich denke, sie werden besser sein als erwartet, weil unsere Gewinne immer noch sehr hoch sind. Das gibt mir Sicherheit. Aus diesem Grund habe ich auch unser Finanzteam gebeten, sich nicht bei mir zu

melden, damit ich mehr Zeit habe, mich technologischen Fragen zu widmen.

**06 Deirdre Bosa: Wie würden Sie Ihre Beziehung zu Google einordnen? Was passiert, falls Sie den Zugriff auf das Android-Betriebssystem von Google verlieren sollten?**

**Ren Zhengfei:** Google ist meiner Meinung nach ein großartiges Unternehmen. Wir haben großen Respekt vor ihnen. Huawei und Google hatten immer schon gemeinsame Interessen. Falls unsere Geräte kein Android-Betriebssystem mehr verwenden könnten, könnte Google 700 Millionen bis 800 Millionen bestehende Nutzer verlieren. Ihre Verluste wären erheblich, wenn die voraussichtlich 200 bis 300 Millionen neuen Benutzer, die wir jährlich bekommen, nicht mehr auf das Android-System zugreifen könnten. Kurzfristig würden auch unsere Umsatzerlöse etwas sinken und wir müssten diese Verluste tragen. Dies betrifft also unsere gemeinsamen Interessen. Wir werden das Android-System nicht ohne Grund ersetzen. Aber wenn wir diesen Schritt eines Tages machen müssen, können wir immer noch unser eigenes Betriebssystem verwenden. Dann wird sich unser Wachstum erholen.

**Deirdre Bosa: Werden Ihre Kunden das akzeptieren? Auf den Philippinen hat Huawei bereits angekündigt,**



**eine vollständige Rückerstattung zu gewähren, wenn auf den Geräten keine Google- und Facebook-Apps mehr ausgeführt werden können. Was ist, wenn noch weitere Kunden dies verlangen?**

**Ren Zhengfei:** Es hat Auswirkungen auf der Ebene globaler Märkte gegeben, aber diese sind nicht so bedeutend, wie viele es sich ausgemalt hatten. Viele unserer neuen Telefonfunktionen, wie zum Beispiel das Fotografieren, sind unabhängig vom Google-Betriebssystem. Das Wichtigste, was Google uns bietet, ist das hervorragende Ökosystem.

**Deirdre Bosa: Wie können Sie sich so sicher sein, wenn Kunden bereits sagen, dass sie keine Huawei-Handys mehr verwenden würden, wenn diese kein Android-Betriebssystem hätten? Wie können Sie sich so sicher sein?**

**Ren Zhengfei:** Die USA sind heute das stärkste Land der Welt. Obwohl die USA eine weltweite Kampagne gegen Huawei starten, steigt die Zahl unserer Kunden immer noch. Das bedeutet, dass unsere Kunden mehr Vertrauen in Huawei haben als in die US-Regierung. Diese Kampagne hatte keine großen Auswirkungen auf uns, wie man aus den statistischen Berichten der verschiedenen Geschäftsbereiche deutlich ersehen kann. Wir spüren nicht viel Druck.

**Deirdre Bosa:** Herr Ren, es tut mir leid, aber meine Frage war, wie Sie sich so sicher sein können, dass Verbraucher das Huawei-Betriebssystem dem Android-Betriebssystem vorziehen werden? Was macht Sie zuversichtlich, dass dies Ihrem Unternehmen nicht mehr schadet als bisher?

**Ren Zhengfei:** Die Dinge liegen bereits so schlimm wie es nur geht, also können sie mit der Zeit nicht noch schlimmer werden. Wir beschäftigen über 80.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung und investieren jedes Jahr 15 bis 20 Milliarden US-Dollar in diesem Bereich. Können wir es da nicht schaffen, zu überleben und unsere Probleme in der Entwicklung zu lösen? Daraus entspringt unsere Zuversicht.

**Deirdre Bosa:** Herr Ren, es tut mir leid, aber ich werde Sie noch einmal fragen. Was stimmt Sie zuversichtlich, dass Kunden bereit sind, Ihr Betriebssystem zu verwenden? Ist es bereit für die Markteinführung und was passiert, wenn Google ab Mitte August Huawei nicht mehr mit dem Android-Betriebssystem beliefern kann?

**Ren Zhengfei:** Ich glaube nicht, dass etwas passieren wird. Das Einzige, was passieren kann, ist, dass sich eine gewisse Anzahl von Kunden möglicherweise nicht für Huawei entscheidet, andere dagegen schon.

**07** **Deirdre Bosa:** Okay, eine Strategie, die Sie in den USA verfolgen, ist, verstärkt Lizenzpatente anzumelden. Doch sogar das ist jetzt bedroht. Senator Marco Rubio legt Gesetze vor, die genau das verhindern sollen. Was meinen Sie dazu? Was passiert in Bezug auf Ihr Patentgeschäft und Ihre Fähigkeit, damit einen Teil der Defizite aufzufangen, die wir schon angesprochen haben?

**Ren Zhengfei:** Die USA sind ein Rechtsstaat und das Land mit den meisten angemeldeten Patenten weltweit. Wird das Image des Landes beeinträchtigt, wenn diese Gesetzesvorlage des Senators vom US-Kongress gebilligt wird? Das hängt davon ab, wie die 7,7 Milliarden Menschen auf der Welt diese Angelegenheit sehen. Ich habe dabei nichts zu sagen.

**08** **Deirdre Bosa:** Ich weiß, dass Sie die USA sehr bewundern. Sie haben in der Vergangenheit darüber gesprochen, Sie studieren aber auch den Lauf der Geschichte. Sie wissen, dass Imperien und Länder im Laufe der Zeit untergehen können. Was bringt Sie dazu, so viel Vertrauen in die USA zu haben und so viel Überzeugung, dass sie Sie fair behandeln werden?

**Ren Zhengfei:** Die USA waren vor über zwei Jahrhunderten ein unzivilisiertes Land. Wie sind sie innerhalb von 200 Jahren zum mächtigsten Land

herangewachsen? Die Antwort ist Offenheit. Begabte Menschen aus der ganzen Welt sind bereit, in die USA zu gehen, wo es ausgereifte Rechts-, Innovations- und Eigentumsschutzsysteme gibt. Das hat die USA zu dem gemacht, was sie heute sind. Wir müssen von den USA lernen, damit wir stärker werden können.

Die USA haben eine lange Geschichte, und ein kleiner Vorfall spiegelt nicht ihre gesamte Geschichte wider. Unser Respekt vor den USA wird keinen Abbruch erleiden, nur weil wir einen Rückschlag erlebt haben. Genauso wie wir unsere Eltern nicht hassen, weil sie uns den Hintern versohlt haben, als wir klein waren. Das liegt daran, dass wir seit Jahrzehnten mit unseren Eltern leben und das Versohlen nur wenige Sekunden dauerte. Wir brechen wegen dieser paar Sekunden nicht die Verbindung zu ihnen ab. Ebenso wird der Angriff der amtierenden US-Regierung auf uns angesichts der langen Geschichte der USA nur eine untergeordnete Rolle spielen. Und wir haben keine Ahnung, wie der nächste US-Präsident Huawei behandeln wird.

**09 Deirdre Bosa: Sie sagten jedoch in der Vergangenheit, dass es selbstgefällig mache, die Nummer eins zu sein. Die USA sind die wirtschaftliche Nummer eins in der Welt. Riskieren sie, selbstgefällig zu werden? Sind sie selbstgefällig?**

**Ren Zhengfei:** Vielleicht. Wenn sie nicht selbstgefällig sind, warum fallen sie dann hinter anderen zurück?

**10 Deirdre Bosa:** In der Metapher, die Sie gerade in Bezug auf die USA benutzt haben, ähnelt Huawei einem Kind, das von seinen Eltern geschlagen wird. Haben Sie die Sorge, dass das Kind zu schwer getroffen werden könnte? Sind Sie besorgt um das Überleben von Huawei?

**Ren Zhengfei:** Nein. Dass Huawei auf die US-Entity-List gesetzt wurde, hat nur Auswirkungen auf unsere weniger bedeutenden Produkte. Was die USA getan haben, könnte dazu führen, dass wir einige nicht zum Kerngeschäft gehörende Geschäftsbereiche streichen, aber unsere weltweit führenden Produkte werden davon nicht betroffen sein.

**11 Deirdre Bosa:** Sie sagten, dass Huawei 2021 ein neues Leben beginnen wird, wenn der Schmerz der US-Angriffe einmal vorbei ist. Wie kommen Sie dorthin? Ist eine Voraussetzung dafür, dass die US-Exportsperrung aufgehoben wird?

**Ren Zhengfei:** Wir gleichen einem von Kugeln durchlöchernten Il-2-Flugzeug. So gravierend der Schaden auch sein mag, der Motor und der Treibstofftank des

Flugzeugs funktionieren noch. Wir können die Löcher im Flug reparieren. Wenn sie alle repariert sind, wird das Flugzeug genauso gut funktionieren wie ein normales. Wir erwarten nicht, dass die USA ihre Sperre uns gegenüber aufheben. Stattdessen reparieren wir unser Flugzeug, damit es weiterfliegen kann.

**Deirdre Bosa: Wie bereiten Sie sich vor? Entwickeln Sie jetzt Ihre eigenen Chips, um sich nicht auf die US-Zulieferer verlassen zu müssen? Wie bereiten Sie sich darauf vor, das Flugzeug zu reparieren, von dem Sie gesprochen haben?**

**Ren Zhengfei:** Wir bereiten uns immer vor. Wenn wir nicht sterben wollen, müssen wir unsere Probleme und Schwächen beheben. Wir müssen zuerst das größte Loch im Flugzeug finden und reparieren. Danach werden wir die kleineren Löcher flicken. Nachdem sie alle repariert sind, werden wir in der Lage sein, hoch in den Himmel aufzusteigen.

**12 Deirdre Bosa: Kaufen Sie in zwei Jahren noch die gleiche Menge von Komponenten aus den USA?**

**Ren Zhengfei:** Vielleicht kaufen wir sogar noch mehr. US-amerikanische Zulieferer haben in den letzten Jahren zum Wachstum von Huawei beigetragen. Wenn sie an uns verkaufen dürfen, hätten wir keinen Grund, nicht

bei ihnen einzukaufen. Wir möchten definitiv etwas bei ihnen einkaufen. Wenn die USA nicht zulassen, dass sie an uns verkaufen, sind wir nicht schuld daran. Wir hoffen, dass wir weiterhin bei ihnen einkaufen können. Wir erteilen ihnen im Moment weiterhin Bestellungen. Allerdings müssen sie jetzt die Zustimmung von Washington bekommen. Wenn sie die Zustimmung bekommen, werden wir weiter bei ihnen einkaufen; sonst müssen wir einen anderen Weg finden.

**Deirdre Bosa: Können Sie diesen anderen Weg finden? Haben Sie bereits Vorbereitungen getroffen? Welche?**

**Ren Zhengfei:** Ja. Wir müssen jedes der Hunderte von Löchern reparieren, damit das Flugzeug sicher zurückkehren kann. Sehen Sie, das ist das von Kugeln durchsetzte Flugzeug, das ich erwähnt habe. Huawei ist wie dieses Flugzeug, da wir auch schwer beschädigt sind. Es ist unmöglich, in allen Details zu erklären, wie wir es machen werden. Wenn es Sie interessiert, können Sie einige unserer Mitarbeiter vom Bodenpersonal interviewen, und sie werden Ihnen sagen, wie wir das machen. Ich selbst bin kein Reparatuer. Ich heiße Sie willkommen, uns in zwei Jahren zu besuchen, um zu sehen, ob es uns besser geht als heute.

**Deirdre Bosa: Das würde ich gerne tun, aber ich bin sehr neugierig und habe immer noch keine Antwort**

**oder einen Hinweis auf eine Strategie erhalten, der wirklich erklärt, wie Sie dorthin gelangen. Werden Sie sich auf andere Lieferanten im Ausland stützen oder die Komponenten selbst herstellen, was Sie meines Wissens nach schon tun, aber dann in größerem Maße?**

**Ren Zhengfei:** Diese beiden Ansätze sind beide möglich. Wir werden uns jedoch in erster Linie auf uns selbst verlassen und uns darauf konzentrieren, unsere eigenen Fähigkeiten zu verbessern.

**13 Deirdre Bosa: Sind Sie zuversichtlich, dass die Handelsgespräche zwischen China und den USA zum guten Abschluss kommen?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben nichts mit dem Handel zwischen China und den USA zu tun, weil wir in den USA kaum etwas verkaufen. Der Handel zwischen den beiden Ländern ist ein großes Thema, und wir wissen nicht, worüber sie verhandeln. Wir kümmern uns nur um unser eigenes Geschäft. Wir hoffen, dass sie uns gar nicht erwähnen. Wir sind es nicht wert, in ihren Verhandlungen erwähnt zu werden.

**Deirdre Bosa: Haben Sie mit Präsident Trump oder irgendwelchen anderen US-Offiziellen gesprochen?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben mit der US-Regierung über



das Bezirksgericht für den östlichen Bezirk von New York und das bundesstaatliche Gericht von Texas kommuniziert. Wir denken, wir sollten Probleme besser auf dem gerichtlichen Wege lösen.

**Deirdre Bosa: Stellen wir uns einmal vor, es wäre wirklich Präsident Trump dran. Wären Sie bereit, einen Anruf von ihm anzunehmen?**

**Ren Zhengfei:** Natürlich würde ich den Anruf gerne annehmen. Wir könnten besprechen, welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit es gibt, die uns gemeinsam Erfolg bringen. Die Informationsgesellschaft wird riesig sein, und wir sollten zusammenarbeiten, um diese Gesellschaft aufzubauen. Jeder sollte seine eigenen Anstrengungen beisteuern. Huawei hat nur einige Erfolge in einem sehr begrenzten Rahmen erzielt. Die USA sind nach wie vor in vielen der übrigen Bereiche das mächtigste Land. Wir sollten zusammenarbeiten, um die Informationsgesellschaft aufzubauen. Das möchte ich ihm sagen.

**Deirdre Bosa: Was würden Sie ihm über nationale Sicherheitsbedenken in Bezug auf Huawei sagen?**

**Ren Zhengfei:** Ich würde ihm sagen, dass die Atmosphäre nur etwa 1.000 Kilometer dick ist, doch die Cloud der Informationsgesellschaft wird mehrere tausend Kilometer dick sein. Das bedeutet einen riesigen Markt

und zahlreiche Chancen. Es wird kein Nullsummenspiel, und alle müssen zusammenarbeiten, um eine so große Informationsgesellschaft aufzubauen. Huawei ist anderen im Bereich der Konnektivität nur einen Schritt voraus. Die USA verfügen über eine breite Palette starker Fähigkeiten und können sich einen großen Anteil an dieser riesigen Cloud sichern.

**14 Deirdre Bosa: Haben Sie mit dem chinesischen Präsidenten oder anderen hochrangigen chinesische Offiziellen über Huaweis Rolle im Handelskrieg und die Angriffe, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, gesprochen?**

**Ren Zhengfei:** Wie könnte ich ein Treffen mit ihnen vereinbaren, um solche spezifischen Themen zu besprechen? Huaweis Probleme sind für China als Ganzes nur kleine Probleme. Sie sind so klein wie ein Sesamsamen für die USA. Ich denke nicht, dass sie es wert sind, diskutiert zu werden. Wir können diese Probleme selbst lösen. Wir glauben an Recht und Gesetz der USA und wir können die Probleme zwischen uns und den USA im Rahmen des Rechts lösen.

**Deirdre Bosa: Sie haben 180.000 Mitarbeiter. Sie sind eines der größten Unternehmen nicht nur in China, sondern auch weltweit. Warum sollte es abwegig sein,**

**mit chinesischen Regierungsbeamten zu sprechen, wenn Sie für China und die Welt ein so wichtiges Unternehmen sind?**

**Ren Zhengfei:** Wir sind in der Lage, unsere Probleme selbst zu lösen, davon sind wir voll und ganz überzeugt. Warum sollten wir andere um Hilfe bitten? Die USA haben vor einiger Zeit ihre Sanktionsliste gegen Huawei veröffentlicht. In unserem Unternehmen hat sich jedoch nichts geändert. Wenn Sie durch unser Unternehmen gehen, können Sie sehen, wie es unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geht und dass alles wie gewohnt funktioniert. Sie sollten unsere Produktionslinien besuchen, die wie gewohnt arbeiten. Deshalb brauchen wir keine Hilfe von irgendjemandem.

**Deirdre Bosa:** Ich habe nicht gefragt, ob Sie um Hilfe bitten würden. Ich fragte Sie, ob Sie mit chinesischen Beamten sprechen würden. Was mit Huawei passiert, wird sich bestimmt auf die chinesische Wirtschaft auswirken? Vielleicht nicht jetzt, aber falls Ihr Geschäft weiter zurückgeht. Ihr Umsatz ist höher als der von Alibaba und Tencent zusammen.

**Ren Zhengfei:** Wir stehen nicht unter Druck. Wir glauben, dass die Angriffe der US-Regierung ein Test für Huawei sind. Wenn wir das überleben können, werden wir stärker. In China sagen wir „sich wie Phönix

aus der Asche erheben“ und „aus der Asche wird der Phönix wiedergeboren“. Wenn wir es schaffen, das Feuer zu überleben, werden wir stärker. Dabei können wir auch herausragende Mitarbeiter ausfindig machen und schneller befördern. Wer zurückbleibt kann Huawei verlassen. Auf diese Weise wird unser Team innerhalb von drei bis fünf Jahren gestärkt. Bis dahin haben wir möglicherweise die Schwierigkeiten, mit denen wir jetzt konfrontiert sind, bereits hinter uns gelassen und eine solide Grundlage für eine rasche Entwicklung in der Zukunft gelegt.

**Deirdre Bosa: Sie sagen also, dass Sie nicht mit chinesischen Offiziellen über das Geschäft von Huawei sprechen?**

**Ren Zhengfei:** Das stimmt. Wenn ein Paar zwei Kinder hat und das eine dem anderen vorzieht, wird das geliebte Kind häufig mittelmäßig, und das andere, das weniger Aufmerksamkeit erhält, wird in der Regel herausragend. Warum ist das so? Das verwöhnte Kind ist normalerweise nicht motiviert, besser zu werden.

Huawei ist wie das andere Kind. In unserer 30-jährigen Geschichte sind wir völlig selbständig gewachsen. Wir sind sehr robust geworden und können Druck und Angriffe aushalten. In der heutigen Situation müssen wir uns weiterhin auf uns selbst verlassen, aufstehen und

vorankommen. Ich bin überzeugt, dass wir das überleben werden. Deshalb vergleichen wir Huawei mit einem mit Einschusslöchern übersäten Flugzeug. Wir möchten, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diese Löcher schließen. Wir haben keine Ahnung, welcher Mitarbeiter genau welches Loch flicken kann, weil alle 180.000 Mitarbeiter damit beschäftigt sind, Löcher zu reparieren.

**Deirdre Bosa: Wenn Huawei ein Kind ist und die chinesische Regierung die Eltern, dann würde das Kind doch mit den Eltern sprechen oder nicht? Es fällt mir schwer zu glauben, dass Sie nicht mit (chinesischen) Regierungsbeamten übers Geschäft sprechen. In den USA sprechen Unternehmen regelmäßig mit denen, die an der Gesetzgebung beteiligt sind.**

**Ren Zhengfei:** US-Unternehmen müssen sich an das Gesetz halten. Es ist völlig normal, dass sie mit der Regierung sprechen. In Bezug auf unsere Beziehungen zu den USA können wir die Schwierigkeiten überwinden, mit denen wir konfrontiert sind, und wir brauchen dafür keine Hilfe von irgendjemandem.

**15**

**Deirdre Bosa: Das Exportverbot gegen Huawei zeigt bereits Wirkung bei US-amerikanischen Unternehmen, die an Sie verkaufen. Wir sehen das an ihren Umsatz- und Gewinnprognosen für das kommende Jahr.**

**Sprechen diese Unternehmen im Interesse von Huawei mit US-Offiziellen? Versuchen sie, das Exportverbot aufzuheben oder zumindest Ausnahmen zu erwirken?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß nicht, ob US-Unternehmen das Verbot aufheben können oder nicht. Die US-amerikanischen Angriffe auf Huawei tun sowohl Huawei als auch US-amerikanischen Unternehmen weh. Unsere Einnahmen werden sinken, ebenso wie ihre. Tatsächlich sind viele dieser US-Unternehmen börsennotierte Unternehmen, und Umsatzrückgänge werden sich stärker auf sie auswirken. Huawei ist keine Aktiengesellschaft, und wir müssen keine Verantwortung für Umsatzrückgänge übernehmen. Das ist auch ein Vorteil, wenn man nicht an die Börse geht.

**Deirdre Bosa: Sprechen Sie oder Ihre Führungskräfte mit Führungskräften US-amerikanischer Unternehmen, Ihren Zulieferern?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, alle unsere leitenden Angestellten sind diesbezüglich einer Meinung. Die Angriffe der US-Regierung gegen uns haben unser Senior-Management-Team nicht gespalten. Wir kommunizieren aktiv mit US-Zulieferern und beauftragen weiterhin Lieferungen und Bestellungen. Wir werden nicht aufgrund von Beschränkungen in den USA aufhören, Bestellungen bei unseren US-Zulieferern

aufzugeben. Wenn das Verbot eines Tages aufgehoben wird, wie können sie dann Produkte an uns versenden, wenn wir keine Bestellungen bei ihnen aufgegeben haben? Wir senden also immer noch Lieferanfragen. Das Problem ist eher, dass unsere US-Zulieferer derzeit nicht an uns liefern können. Wir versuchen eine Lösung dafür zu finden.

Wir respektieren US-Unternehmen nach wie vor und wir bedauern sie auch. Sie haben uns in der Vergangenheit geholfen. Jetzt leiden sie unter ihren Partnerschaften mit uns. Aber was kann ich tun? Es war der US-Präsident, der diese Entscheidung getroffen hat. Ich kann nichts tun, um die Situation zu ändern.

**Deirdre Bosa: Setzen sie sich für Huawei ein?**

**Ren Zhengfei:** Das weiß ich nicht.

**16 Deirdre Bosa: Wer hat mehr im Handelskrieg zu verlieren: China oder die USA?**

**Ren Zhengfei:** Der Handelskrieg hat nichts mit mir zu tun. Wie kann ich wissen, ob die USA oder China mehr zu verlieren haben? Wir haben in den USA praktisch nichts verkauft, daher haben die von der US-Regierung auferlegten Zölle nichts mit Huawei zu tun. Wir beschäftigen uns überhaupt nicht mit diesen

Angelegenheiten, und der Handelskrieg zwischen China und den USA interessiert mich nicht.

**Deirdre Bosa: Herr Ren, Sie sind der CEO eines globalen Unternehmens. Sie machen Geschäfte auf der ganzen Welt. Wollen Sie damit sagen, dass Ihnen der Ausgang des Handelskrieges egal ist?**

**Ren Zhengfei:** Ja, der ist mir egal.

**17 Deirdre Bosa: Ist Ihnen Ihr Marktzugang in den Vereinigten Staaten auch egal? Finden Sie, dass es angemessen ist, wenn US-Unternehmen wie Google, Facebook und Twitter in China gesperrt werden, während Sie sich für den Zugang zum US-Markt einsetzen?**

**Ren Zhengfei:** Das ist mir egal. Ich würde vermuten, dass wir über einen längeren Zeitraum gar keine Geschäfte in den USA machen können, von daher ist es mir egal, ob die USA ihren Markt für uns öffnen oder nicht. Selbst wenn sie uns ihren Markt öffnen, können wir dort möglicherweise keine Geschäfte machen, weil der Aufbau eines Systems sehr lange dauert.

Ob es die USA sind, die Huawei verbieten, oder China, das andere Unternehmen verbietet, dies sind Maßnahmen souveräner Staaten. Das hat nichts mit unserer Firma zu tun.



**Deirdre Bosa: Sie plädieren nicht für den Zugang zum US-Markt?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Das wäre nur Ressourcenverschwendung.

**Deirdre Bosa: Wäre es Ressourcenverschwendung? Weil Sie gerade eine Menge Ressourcen da hineinstecken. Sie sitzen hier mit mir zusammen. Sie haben Lobbyisten eingestellt. Sie haben Führungskräfte eingespannt, die regelmäßig mit US-amerikanischen Medien sprechen. Warum sich die Mühe machen, wenn Sie keinen Zugang haben möchten?**

**Ren Zhengfei:** Wir investieren Ressourcen, um mit den Medien in Kontakt zu treten, nicht weil wir in den US-Markt eintreten wollen, sondern weil wir die vielen Missverständnisse, die es in den USA über uns gibt, ausräumen wollen. Die US-Regierung geht nicht nur in den USA gegen uns vor, sondern macht weltweit Stimmung gegen uns. Pompeo ist zu allen möglichen Meetings weltweit geflogen. Und Huawei ist einer der drei wichtigsten Punkte auf Trumps Agenda bei seinen Besuchen in anderen Ländern. Wir brauchen also auch etwas Öffentlichkeit in den USA, um Einfluss auszuüben.

18

**Deirdre Bosa: Ist Ihnen der Zugang zu anderen Märkten, wie Europa und Australien, wichtig, die sich**

**gerade überlegen, in welcher Beziehung sie zu Ihnen stehen?**

**Ren Zhengfei:** Wir arbeiten seit 20 Jahren mit europäischen Kunden zusammen und unsere Kunden dort haben großes Vertrauen in uns. Europa hat uns bis jetzt nicht abgewiesen, deshalb werden wir unsere Produkte und Dienste für die Europäer immer weiter verbessern. Das ist für uns eine Verpflichtung, an der wir nichts ändern werden.

**Deirdre Bosa: Wie wichtig ist es für Sie, diesen Zugang zu behalten, und hängt dies nicht davon ab, was die USA tun, insoweit, dass sie Druck auf ihre Verbündeten ausüben, damit diese keine Geschäfte mehr mit Huawei machen?**

**Ren Zhengfei:** Das hat uns nicht sonderlich getroffen, weil unsere Kunden uns immer noch vertrauen. Wenn sie uns auch unter solch hohem Druck immer noch vertrauen, wird ihr Vertrauen in uns nur noch stärker werden, wenn dieser Druck nachlässt. Was wäre, wenn wir ihre Nachfrage dann nicht befriedigen könnten? Darüber mache ich mir im Moment mehr Sorgen.

**Deirdre Bosa: Herr Ren, Sie verlieren bereits Kunden auf der ganzen Welt. Australien hat Huawei-Produkte verboten.**

**Ren Zhengfei:** Australien hat das Recht, seine eigenen Entscheidungen zu treffen. Warum sollte ich mir darüber so viele Sorgen machen?

**Deirdre Bosa: Europa ist ein großer Markt und einer Ihrer wichtigsten Märkte. Werden dort die gleichen Maßnahmen erwogen?**

**Ren Zhengfei:** Nicht, dass ich wüsste. Europa heißt uns weiterhin willkommen.

**19 Deirdre Bosa: Herr Ren, Sie haben jahrelang nicht mit den Medien gesprochen. In den letzten sechs Monaten haben Sie vielen Medien Interviews gegeben. Warum setzen Sie sich hier mit mir, einer Journalistin einer US-amerikanischen Organisation, zusammen, wenn Ihnen der Handelskrieg und das Geschäft in den USA egal sind?**

**Ren Zhengfei:** Zum einen waren über 90 Prozent der weltweiten Medienberichterstattung über Huawei seit Dezember des letzten Jahres relativ negativ, da die Medien die reale Situation nicht kannten. Unsere PR-Abteilung ist der Ansicht, dass wir der Welt das echte Huawei zeigen müssen. Da ich selten mit den Medien gesprochen habe, dachten unsere PR-Leute, dass die Medien vielleicht neugierig auf mich sein könnten. Also fing ich an, mich mit den Medien zu treffen und mehr mit ihnen zu reden. Die positive Berichterstattung macht nun rund 27 Prozent aus und steigt langsam auf 30 Prozent. Das hilft Menschen auf der ganzen Welt, mehr

über Huawei zu erfahren. Ich habe in den letzten sechs Monaten viel geredet und werde wahrscheinlich in den nächsten sechs Monaten noch mehr reden. Ich hoffe, dass diese Bemühungen der Welt helfen können, uns besser zu verstehen.

Außerdem hat mir das heutige Interview Spaß gemacht, weil Ihre Fragen scharf sind. Sie reden nicht um den heißen Brei herum, und ich bin sehr aufrichtig. Ich bin keiner Ihrer Fragen aus dem Weg gegangen. Auf diese Weise wollen wir den Amerikanern das wahre Huawei zeigen. Immerhin wissen sie noch nicht viel über uns. Viele Amerikaner waren noch nie in China und viele von ihnen haben wahrscheinlich nur Filme gesehen, die China so zeigen, wie es vor 100 Jahren war. Sie mögen denken, dass die Chinesen immer noch sehr konservativ sind und ihre Haare in langen Zöpfen tragen, wie sie es während der Kaiserzeit taten. Viele Amerikaner wissen nicht, dass China im Internetzeitalter enorme Fortschritte gemacht hat. Je mehr ich rede, desto besser werden die Leute über das echte Huawei Bescheid wissen.

**Deirdre Bosa: Sie sagten, Sie seien meinen Fragen nicht ausgewichen. Bei allem Respekt, da bin ich anderer Meinung. Sie haben einige meiner Fragen, wie zum Beispiel die nach der Strategie gegen das Exportverbot, das Ihrem Unternehmen bereits schadet, nur ausweichend beantwortet.**

**Ren Zhengfei:** Ich glaube, ich habe Ihre Fragen beantwortet. Wir verlassen uns nicht auf Chips aus den USA. Wir haben unsere eigenen Chips und unser eigenes Betriebssystem entwickelt und werden im Laufe der Zeit weiter reifen.

**Deirdre Bosa:** Sie haben mir nicht gesagt, warum Sie optimistisch sind, dass Ihre Kunden auf der ganzen Welt Ihr Betriebssystem anstelle des Android-Betriebssystems akzeptieren werden.

**Ren Zhengfei:** In Wirklichkeit haben wir weltweit keinen Rückgang unserer Gesamtbestellungen gesehen. Die meisten unserer Bestellungen beziehen sich auf Netzwerktechnik, und das ist unser Hauptgeschäft. Wir haben dort kaum einen Abfall bemerkt. Es gab viele Nachrichten über Länder, die angekündigt haben, dass sie ihre 5G-Netze nach vorne bringen wollen. Viele von ihnen verwenden Technik von Huawei.

Ich denke, dass nur unser Verbrauchergeschäft einen Teil der Auswirkungen gespürt hat. Unser Privatkundengeschäft ist aber ein Randgeschäft. Es ist nicht unser Hauptgeschäft. Aus diesem Grund denke ich nicht, dass es eine große Sache ist, dass dieses Geschäft ein wenig beeinträchtigt wurde.

**Deirdre Bosa:** Das Consumer-Geschäft ist nicht das wichtigste Geschäft von Huawei? Ich habe Ihre

**Finanzzahlen gesehen. Es ist das am schnellsten wachsende Geschäft und hat den größten Anteil bei Huawei. Und Sie sagten Anfang dieser Woche, dass die Smartphone-Lieferungen im letzten Monat um 40 Prozent zurückgegangen seien.**

**Ren Zhengfei:** Warum greifen die USA dann eher unser 5G- als unser Verbrauchergeschäft an? Weil wir bei 5G führend sind, und 5G ist eben eine Sache der Netzwerktechnik und nicht der Kleingeräte. Ich denke, was wirklich zählt, ist unsere Position auf dem internationalen Markt für Netzwerktechnik. Unser Verbrauchergeschäft außerhalb Chinas ist ein wenig betroffen, aber unser Verbrauchergeschäft in China wächst. Insgesamt gibt es keinen großen Rückgang, und ich denke nicht, dass es eine große Sache ist.

**20 Deirdre Bosa:** Herr Ren, ich weiß, dass Transparenz Ihnen sehr wichtig ist. Deshalb setzen Sie sich mit mir und anderen Medienvertretern zusammen. Warum ist Huawei weiterhin ein rein privates Unternehmen? Haben Sie darüber nachgedacht, eine Aktiengesellschaft zu werden?

**Ren Zhengfei:** Würde Huawei überleben, wenn es zur jetzigen Zeit eine Aktiengesellschaft wäre? Unser Aktienkurs hätte geschwankt oder wäre

sogar eingebrochen, was den Zusammenbruch des Unternehmens zur Folge hätte. Da wir ein privates Unternehmen sind, werden wir keine großen Auswirkungen bemerken, selbst wenn unser Umsatz um zig Milliarden US-Dollar sinkt. Wir werden weiterhin in der Lage sein, unsere Ziele zu verfolgen. Daher denke ich, dass es für uns besser ist, ein privates Unternehmen und keine Aktiengesellschaft zu sein. Aktiengesellschaften konzentrieren sich hauptsächlich auf kurzfristige Interessen und ihre aktuellen Finanzergebnisse und wagen keine langfristigen Investitionen. Aber wir sind anders. Wir können in Dinge investieren, die 10 oder sogar 20 Jahre entfernt sind. Das ermöglicht es uns, anderen weit voraus zu sein, anstatt nur die knappe Führung zu übernehmen, die wir heute bei 5G haben. Das sind die Vorteile, die wir als rein privates Unternehmen genießen.

**Deirdre Bosa: Herr Ren, Unternehmen, die viel größer sind als das Ihre, haben nicht nur schwere Zeiten überstanden, sondern auch als börsennotierte Unternehmen überlebt. Und Huawei hat ein Transparenzproblem in den USA. Ich bin mir also nicht sicher, ob ich Ihr Argument nachvollziehen kann, warum Sie keine Aktiengesellschaft werden wollen. Und was Forschung und Entwicklung anbelangt, so gibt es auch größere Unternehmen als das Ihre, die an**

**der Börse sind und ebenso viel, wenn nicht sogar mehr, für Forschung und Entwicklung ausgeben.**

**Ren Zhengfei:** Dann hätten sie es besser machen sollen als wir, oder? Aber warum greifen die USA dann ausgerechnet unser 5G an?

**Deirdre Bosa:** Lassen Sie mich ein Beispiel geben. Facebook wird in den Vereinigten Staaten kritisiert, aber der Aktienkurs ist durch die Anpassung des Geschäfts weiter gestiegen. Warum sollte ein Dasein als börsennotiertes Unternehmen also das Überleben von Huawei verhindern?

**Ren Zhengfei:** Zuerst möchte ich sagen, dass wir für unsere Ideale kämpfen. Wenn wir eine Aktiengesellschaft wären, würden unter den heutigen Umständen viele Mitarbeiter ihre Anteile verkaufen und das Unternehmen verlassen. Aber jetzt sind unsere Mitarbeiter geeinter und arbeiten noch härter. So überwinden wir diese Schwierigkeiten. Ich denke, das ist der Vorteil, wenn man nicht an die Börse geht.

Zweitens sind börsennotierte Unternehmen sehr reich. Wir sind das ärmste Technologieunternehmen. Trotzdem sind wir weltweit der fünftgrößte Investor in wissenschaftliche Forschung. Wir werden unsere diesbezüglichen Investitionen trotz einiger finanzieller Schwierigkeiten, mit denen wir heute konfrontiert sind,



weiter erhöhen. Unser Geschäft könnte ein wenig schrumpfen, aber wir werden unsere Investitionen in die wissenschaftliche Forschung in diesen schwierigen Zeiten nicht reduzieren. Wir werden weiterhin jährlich 15 bis 20 Milliarden US-Dollar in wissenschaftliche Forschung investieren.

**21 Deirdre Bosa: Viele aktuelle Probleme von Huawei gehen auf Fragen des Vertrauens und der Transparenz zurück und auf Skepsis darüber, ob Huawei von der chinesischen Regierung getrennt operiert. Haben Sie je in Betracht gezogen, eine unabhängige Tochtergesellschaft außerhalb Chinas zu gründen, die außerhalb der Reichweite des chinesischen Rechts liegt?**

**Ren Zhengfei:** Nein.

**Deirdre Bosa: Wenn nicht, wie können Sie die Wahrnehmung verändern, dass Huawei ein verlängerter Arm des chinesischen Staates ist?**

**Ren Zhengfei:** Wer kann das Denken von 7,7 Milliarden Menschen auf der ganzen Welt auf eine Linie bringen? Die Leute denken unterschiedlich. Solange unsere Kunden uns verstehen, ist das genug. Wir müssen keine zusätzlichen Maßnahmen ergreifen, damit uns alle verstehen. Es ist egal, wenn manche Leute es nicht tun.

Die Geschichte wird zeigen, was für ein Unternehmen wir sind. Das hat sie schon in den letzten 30 Jahren. Wenn wir in den nächsten 30 Jahren überleben können, wird uns die Geschichte weiter tragen. Warum müssen wir uns mit einem Börsengang beweisen?

**Deirdre Bosa: Ich beziehe mich nicht auf einen Börsengang. Ich spreche von der Gründung einer autonomen Tochtergesellschaft außerhalb Chinas, wenn dies Ihrem Unternehmen bei anhaltendem weltweitem Druck helfen und die Umsatzeinbußen von 30 Milliarden Dollar verhindern würde. Würden Sie in Betracht ziehen, eine autonome Tochtergesellschaft außerhalb Chinas zu gründen, wenn dies Ihrem Unternehmen helfen und das Überleben von Huawei sichern würde?**

**Ren Zhengfei:** 30 Milliarden US-Dollar sind keine große Sache. Wir müssen nicht unseren gesamten Betriebsmechanismus ändern. Wir werden den Menschen auf der ganzen Welt beweisen, dass Huawei ein gutes Unternehmen ist. Wir möchten, dass Kunden das durch ihre eigenen Erfahrungen herausfinden. Wir sind nicht darauf angewiesen, dass uns Politiker, die wenig über Technologie wissen, verstehen.

**Deirdre Bosa: Sie würden also unter keinen Umständen in Betracht ziehen, eine autonome Tochtergesellschaft außerhalb Chinas zu gründen?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben Niederlassungen in mehr als 100 Ländern. Sie sind unabhängig. Sie sind nicht dazu da, sich der Politik gegenüber zu beweisen, sondern für die Einhaltung der Gesetze zu sorgen. Wir verpflichten uns, die Gesetze der Länder, in denen wir tätig sind, sowie UN-Resolutionen und internationale Gesetze einzuhalten.

22

**Deirdre Bosa:** Ich möchte Sie nach Ihrer Tochter Meng Wangzhou fragen, die in ihrem eigenen Haus in Kanada festgehalten wird und auf ihr Auslieferungsverfahren wartet. Dies ist gewiss eine unerfreuliche Lage für sie, aber sie hat Zugang zu ihrem Haus, zu Besuchern und zu ihren Anwälten. Die in China inhaftierten Kanadier erhalten nicht die gleiche Behandlung und werden aus kanadischer Sicht ungerecht behandelt. Finden Sie das angemessen?

**Ren Zhengfei:** Nun zunächst ist meine Tochter nicht schuldig. Sie hat kein Verbrechen begangen. Das Skycom-Geschäft im Iran wurde von der Bank während des gesamten Prozesses genau verfolgt. Wir haben E-Mails ausgetauscht und jede E-Mail war mit dem Logo der Bank versehen. Sie wussten über die Firma und die Abwicklung der Transaktionen Bescheid. Meine Tochter hat nur bei einer Tasse Kaffee mit ihnen in einem Café

etwas erzählt. Dies ist nun irgendwie zum wesentlichen Beweis für ein Verbrechen geworden. Der Fall meiner Tochter kann geklärt und gelöst werden, solange das Gericht die Beweise offenlegt. Das Bezirksgericht für den Eastern District von New York kann die Staatsanwälte alles fragen, und unsere Anwälte können ihnen auch Fragen stellen, dann können beide Seiten ihre Beweise vorlegen. So wird die Wahrheit ans Licht kommen. Wie gesagt, die Bank wusste von Anfang bis Ende über die Transaktionen Bescheid. Wie kann etwas, das meine Tochter bei einer Tasse Kaffee sagte, ein Beweis für ein Verbrechen sein? Wir sind jedoch überzeugt, dass die Justizsysteme der USA und Kanadas offen und transparent sind, und wir glauben, dass dieser Fall letztendlich gelöst wird. Wir warten also geduldig auf eine Lösung, und ich fühle mich nicht zu sehr verletzt.

**Deirdre Bosa: Sie glauben also, dass das System in Kanada offen und transparent ist. Aber finden Sie es denn angemessen, dass sie zu Hause ist und Zugang zu Besuchern und Anwälten hat, während die in China inhaftierten Kanadier nicht die gleiche Behandlung erhalten? Finden Sie das angemessen?**

**Ren Zhengfei:** Das ist ein Problem zwischen den Ländern. Ich konzentriere meine ganze Aufmerksamkeit darauf, unser Flugzeug zu reparieren und zu überprüfen, welche Teile mit Kugeln durchsetzt sind und

möglicherweise geflickt werden müssen. Momentan habe ich nicht einmal Zeit, mir Sorgen um meine Tochter zu machen, wie könnte ich mich dann um andere Dinge kümmern? Der von Ihnen angesprochene Fall wird durch Verhandlungen zwischen den Regierungen geklärt.

**Deirdre Bosa: Herr Ren, vielen Dank für Ihre Offenheit und für dieses Interview.**

**Ren Zhengfei:** Ich glaube, wir werden die Gelegenheit haben, uns wieder zu treffen. Und ich hoffe, dass unser Flugzeug, wenn wir uns das nächste Mal treffen, repariert ist und noch fliegt. Dann können Sie uns gerne wieder besuchen.



## **Ren Zhengfeis Interview mit der Financial Times**

24. Juni 2019, Shenzhen, China

01

**James Kyngé:** Wir haben kürzlich alle ein sehr berühmtes Foto zu sehen bekommen, ein Il-2-Flugzeug aus dem Zweiten Weltkrieg. Ich habe gehört, dass Ihnen dieses Foto sehr gefällt. Können Sie uns sagen, warum es Ihnen gefällt? Finden Sie, dass das Flugzeug Ihre Situation widerspiegelt? Steht Huawei heute vor vielen Herausforderungen, genau wie dieses Flugzeug?

**Ren Zhengfei:** Ich bin über dieses Foto gestolpert, als ich nachts auf wukong.com surfte. Auf der Webseite stand, dass dieses Flugzeug es zurück nach Hause geschafft hat. Ich hatte das Gefühl, dass es uns sehr ähnlich war – die USA haben uns mit Kugeln übersät. Wir hatten uns ein bisschen darauf vorbereitet, aber wir hatten nicht erwartet, dass die US-Regierung so entschlossen sein würde, Huawei an so vielen Fronten anzugreifen. Die US-Regierung hat präzise und systematische „Schläge“ gegen uns ausgeführt. Wir hatten nicht damit gerechnet, dass sie dabei so energisch und mit so vereinten Kräften vorgehen würden. Sie haben sogar die Medien, akademische Einrichtungen und Normungsorganisationen in Bewegung gebracht, um uns in die Ecke zu drängen. Ihre „Schläge“ haben mehr als nur etwas Software oder ein paar Chips getroffen, sie haben bei uns mehrere tausend „Löcher“ hinterlassen. Das Flugzeug ist uns also ziemlich ähnlich. Es ist unerschütterlich entschlossen, nach Hause

zu fliegen. Also habe ich das Bild von der Website heruntergeladen. Ich habe versucht, eine schärfere Aufnahme davon zu finden, aber ohne Erfolg.

**02 James Kyngge: Ich habe gehört, dass Sie letzte Woche gesagt haben, dass Sie nur Ihre Kernteile, wie Motor und Treibstofftank, schützen wollen und nicht bereit sind, nicht zum Kern gehörende Teile zu schützen. Welche Geschäftsbereiche möchten Sie aufgeben?**

**Ren Zhengfei:** Erstens hat Huawei nicht genug Energie, um sich von allen Seiten gleichzeitig zu verteidigen. Das ist unmöglich. Um weltweit führend zu sein, müssen wir einige hochmoderne Teile entwickeln und Systeme auf der Grundlage dieser Kernkompetenzen bauen. Diese Kernteile sind vergleichbar mit dem Motor und dem Treibstofftank des von Kugeln durchsiebten Flugzeugs. Wir haben über zehn Jahre hart gearbeitet, um das zu schaffen. Wir werden nicht zusammenbrechen. Wir würden es nicht nach Hause schaffen, wenn der Treibstofftank getroffen wäre, weil der Motor ohne Treibstoff nicht laufen könnte. Wir könnten auch nicht zurückfliegen, wenn der Motor angeschlagen wäre, selbst bei vollem Tank. Aber wenn die Flügel von mehreren „Löchern“ übersät wären, könnten wir



uns dennoch auf den Rückweg machen, obwohl wir möglicherweise langsamer fliegen müssten.

Wir glauben, dass die USA unser Geschäft im Bereich Netzwerktechnik angreifen, wobei 5G nur einen kleinen Teil dieses Geschäfts ausmacht. Dieser Geschäftsbereich ist rundum vorbereitet, sodass die Auswirkungen an dieser Stelle minimal sein werden. Wir haben jedoch nicht damit gerechnet, dass unser Verbrauchergeschäft stärker leiden würde. Doch auch wenn die Auswirkungen darauf größer sind als auf den Bereich der Netzwerktechnik, so gewinnen wir allmählich das Vertrauen unserer Kunden zurück. Einige unserer nicht zum Kerngeschäft gehörenden Produktlinien wurden in den letzten Jahren zurückgefahren und ihre Mitarbeiter in unser Kerngeschäft verschoben.

**03**

**James Kynge: Die USA haben vor Kurzem Huawei auf ihre Entity-List gesetzt. Wie wird Huawei mit dieser Problematik und Herausforderung umgehen?**

**Ren Zhengfei:** Ich glaube nicht, dass wir deswegen zusammenbrechen werden. Da bin ich mir sicher. Wir reparieren das Flugzeug im Flug. Natürlich sind einige der „Löcher“, die wir reparieren, größer als andere. Letztendlich werden wir sie aber nach und nach alle reparieren. Dann können wir weiterleben und uns entfalten.

**James Kynge: Welche großen Löcher müssen repariert werden?**

**Ren Zhengfei:** Löcher gibt es überall.

**James Kynge: Sind es die Chips?**

**Ren Zhengfei:** Die Probleme mit den Chips sind nicht besonders groß, da wir das meiste, was wir brauchen, selbst produzieren können. Es geht um einige andere Komponenten, bei denen wir uns nicht so gut vorbereitet haben, weil wir dachten, dass sie nicht so viele technische Feinheiten haben. Maschinen funktionieren aber nicht, wenn eine Komponente fehlt.

Wir haben keine großen Probleme mit unserer Hardware. Es gibt jedoch einige Auswirkungen auf unsere Software-Systeme. Ich denke, die Welt ist wirklich reich an talentierten Software-Entwicklern. Das Software-Geschäft boomt in allen Ländern, auch in China. Wir bei Huawei verfügen auch über starke Fähigkeiten im Bereich Software, hauptsächlich bei eingebetteten Betriebssystemen für Hardware. In dieser Hinsicht sind wir die Stärksten weltweit. Aber wir sind vielleicht nicht so stark was software-definierte Netzwerke anbelangt, die zur Vernetzung auch eine Makroarchitektur brauchen. Aber selbst wenn die USA unsere Versorgung mit diesen Teilen weiter unterbrechen, werden wir die „Löcher“ reparieren und aufholen.

## **04 James Kyngge: Glauben Sie, Sie können US-Chips von chinesischen Unternehmen kaufen, die Chips aus den USA importiert haben?**

**Ren Zhengfei:** Das widerspricht der Idee der Entity-List, die im Wesentlichen den Verkauf von US-Komponenten an Huawei verbietet.

## **James Kyngge: Aber wie könnten die USA das herausfinden?**

**Ren Zhengfei:** In den letzten ein oder zwei Jahrzehnten haben die USA häufig unangekündigte Inspektionen an unseren Anlagen durchgeführt. Sie haben ein paar Zeilen Code eingegeben, und die Ergebnisse zeigten, ob die Anlagen US-amerikanische Komponenten enthielten und ob sie dort installiert waren, wo Huawei es versprochen hatte. Wenn einmal Anlagen verloren gingen und nicht dort installiert waren, wo wir es versprochen hatten, schlugen sie auf uns ein. Wir könnten auf keinen Fall US-Komponenten aus anderen Kanälen kaufen. Wenn andere Unternehmen an uns verkaufen würden, dann würden auch sie in den USA untersucht werden.

## **James Kyngge: Wann werden Sie infolge der US-Entity-List am stärksten umsteuern müssen? Wird dies in drei Monaten, sechs Monaten oder später sein?**

**Ren Zhengfei:** Wir nehmen seit Jahren Anpassungen vor. Unser Geschäft insgesamt wurde nicht wesentlich

beeinträchtigt, da wir in Bezug auf Chips, die den fortschrittlichsten und wichtigsten Teil unseres Geschäfts darstellen, bereits sehr leistungstark sind. Kleinere Bauteile können wir selbst schnell erforschen und entwickeln. Alternativ können wir auch chinesische Komponenten verwenden.

Wenn die USA sich uns gegenüber öffnen, können wir mit ihrer Hard- und Software hochmoderne Systeme herstellen. Wenn wir aber keine US-amerikanischen Komponenten verwenden dürfen, werden wir, so sind wir überzeugt, Komponenten aus China und anderen Ländern verwenden und damit integrierte Systeme in Spitzenqualität herstellen. In diesem Bereich sind wir Weltklasse.

**James Kyngé: Meinen Sie, dass Huawei trotz der US-Entity-List keine einzige Produktlinie einstellen wird?**

**Ren Zhengfei:** Wir werden die Herstellung einiger unbedeutenderer Produkte aufgeben. In unseren Kerngeschäftsbereichen besteht dazu aber kein Anlass, weil unsere besonders hochwertigen Hauptprodukte nicht von US-amerikanischen Zulieferern abhängig sind.

**Yuan Yang: Welche Produkte werden eingestellt?**

**Ren Zhengfei:** In den Bereichen 5G, optische Übertragung, Kernnetzwerke und Zugangsnetzwerke sind wir immun gegen die Einflüsse aus den USA. Unsere optischen

Systeme sind anderen auf dem Weltmarkt weit voraus, und wir brauchen in dieser Hinsicht keine Hilfe aus den USA. Bei 5G sind wir anderen auf dem globalen Markt mindestens zwei bis drei Jahre voraus, und wir brauchen in dieser Hinsicht auch keine US-Komponenten.

In Bezug auf die Kernnetzwerke kann es zu gewissen Auswirkungen auf unsere Server kommen, andere Geschäftsbereiche sind aber nicht betroffen. Unsere TaiShan-Server sind sehr leistungsfähig und werden in Kürze in Serie hergestellt, um unser Kernnetzwerkgeschäft zu fördern. Laut der Entity-List können wir die x86-Server aus den USA nicht nutzen, insofern sehen wir uns zeitweise Herausforderungen auf dem Public-Cloud-Markt gegenüber.

**05 James Kyngé: Es heißt, Sie hätten ein neues Betriebssystem namens Hongmeng entwickelt. Glauben Sie, dass Huawei ein Betriebssystem einführen und damit Googles Android-System ersetzen kann?**

**Ren Zhengfei:** Erstens wurde das Hongmeng-Betriebssystem nicht für Mobiltelefone sondern für IoT-Anwendungen, wie autonomes Fahren und industrielle Automatisierung, entwickelt. Das Betriebssystem sorgt für eine präzise niedrige Latenz von fünf Millisekunden oder sogar im Bereich von Sub-Millisekunden.

Zweitens hoffen wir, das weltweit verfügbare, offene Betriebssystem und Ökosystem weiterhin für unsere Mobiltelefone nutzen zu können. Aber wenn die USA unseren Zugang einschränken, werden wir unser eigenes Betriebssystem entwickeln. Was für ein Betriebssystem am wichtigsten ist, ist sein Ökosystem. Es dauert zwei bis drei Jahre, ein robustes Ökosystem aufzubauen. Wir sind zuversichtlich, dass wir auf den chinesischen Markt vertrauen können, um ein globales Ökosystem aufzubauen. Erstens hat China einen riesigen Markt für Apps. Im Vergleich zu allen anderen Arten von Internet-Software bietet unser Betriebssystem eine extrem niedrige Latenz. Wenn Anbieter mit unserem Betriebssystem erfolgreich Anwendungen mit geringer Latenz entwickeln können, werden sie Huawei für einen Teil ihres Geschäfts nutzen. Zweitens sind viele chinesische Content-Dienstleister, die ins Ausland gehen wollten, dabei gescheitert. Durch die Einbettung in unser Betriebssystem werden sie in der Lage sein, ins Ausland zu expandieren.

**James Kynge: Welche Produktions-Apps sind darin enthalten?**

**Ren Zhengfei:** Ich habe gerade über unser System für Mobiltelefone gesprochen. Für den Produktionsbereich haben wir ein anderes System. Unser Produktionssystem ist, wenn ich das so sagen darf, weltweit führend.

Während unsere Telefone womöglich Schwächen beim Ökosystem und bei den Apps haben, sind sie in vielen anderen Bereichen stark. Zum Beispiel sind unsere Smartphones dank unserer mathematischen Leistungsfähigkeit weltweit führend bei Fotografie, All-Szenario-Diensten und KI. Bei Huawei arbeiten mehrere hundert Mathematiker und mehrere hundert Physiker. Man sollte sie zwar nicht mit Leonhard Euler vergleichen, wir haben aber tatsächlich ein Euler-Labor. Wir nennen sie eben Mathematiker und nicht „Eulers“ oder „Turings“. Es gibt nicht nur einen Mathematiker. Es gibt Millionen von Mathematikern auf der Welt. Huawei braucht eine Riesenanzahl von Mathematikern, Physikern, Chemikern und Neurologen. Ihre Lösungen werden sich durchsetzen und eine Nachfrage nach sich ziehen.

Nachdem Huawei auf die Entity-List gesetzt wurde, ging unser Consumer-Geschäft außerhalb Chinas enorm zurück. Aber es hat sich allmählich wieder erholt und nähert sich nun seiner ursprünglichen Größe an. Die Verkäufe in China sind rasant gestiegen. Einige Chinesen kaufen sogar Huawei-Telefone, weil sie Mitleid mit uns haben. Ich habe einmal gesagt: „Huawei-Handys zu kaufen ist kein Akt des Patriotismus.“ Die Leute können unsere Geräte kaufen, wenn sie sie mögen, aber wenn sie sie nicht mögen, sollten sie sie besser nicht kaufen.

Junge Frauen in China fotografieren sich gerne selbst. Huawei verfügt über die weltweit beste Fototechnik, da wir ein riesiges Team von Mathematikern in diesem Bereich einsetzen. Gute Fotografie braucht keine Kameraobjektive. Ein menschliches Auge besteht aus mehreren hundert Millionen „Kameraobjektiven“ und sieht daher Bilder ziemlich scharf. Kameras reichen bei Weitem nicht an das menschliche Auge heran. Unsere Mathematiker verwenden mathematische Methoden, um durch Zehntausende oder sogar Hunderttausende von Kameralinsen einfallende Lichtstrahlen in elektrische Signale umzuwandeln, aus denen ein Bild entsteht. Dieses mathematisch berechnete Bild sieht ziemlich real aus.

Huawei ist weltweit führend in diesen Bereichen. Bis zum 30. Mai haben wir mehr als 100 Millionen Telefone verkauft. Damit haben wir unser Ziel von 100 Millionen Einheiten schon 50 Tage früher als im letzten Jahr erreicht. Eine gute Leistung in der ersten Jahreshälfte garantiert aber natürlich noch keine guten Ergebnisse in der zweiten Jahreshälfte, zumal unser Wachstum so schnell war, bevor die USA Huawei auf die Entity-List gesetzt haben. Als uns im Mai der Angriff traf, sind wir in den folgenden zwei Monaten aufgrund der Dynamik, die wir zuvor entwickelt hatten, weitergewachsen. Wir werden einige unserer Geschäfte für den Rest des Jahres



reduzieren und unsere Telefonverkäufe werden moderat zurückgehen.

**James Kyngge:** Meinen Sie, dass China, insbesondere das Geschäft von Huawei, aufgrund der Entity-List auf die nationale Ebene zurückgeführt werden muss? Werden Ihre Importe in den nächsten zwei bis drei Jahren sinken?

**Ren Zhengfei:** Wir werden weiter diversifiziert importieren und wir werden immer noch aus den USA einkaufen, wenn sie es uns erlauben. US-Zulieferer bemühen sich um eine Genehmigung Washingtons, Komponenten an uns zu verkaufen. Sobald diese Genehmigung erteilt wird, werden wir weiterhin Komponenten in großen Mengen von ihnen kaufen. Gleichzeitig suchen wir aber auch nach Alternativen. Wir entwickeln unsere eigenen Komponenten und verfügen dabei über viel Expertise, die es uns erst ermöglicht, zu überleben.

**06 James Kyngge:** Was sind die Vorteile von Huawei im Markt für 5G-Technik gegenüber Nokia und Ericsson, insbesondere im internationalen 5G-Markt? Liegen die Vorteile von Huawei im Preis oder in der Technologie? Wenn Ihre Preise günstiger sind als die dieser Unternehmen, können Sie uns sagen, wie viel günstiger?

**Ren Zhengfei:** Unsere 5G-Anlagen sind viel teurer als die von Ericsson oder Nokia. Bei gleichem Anlagentyp können wir unseren Kunden jedoch einen weitaus größeren Mehrwert bieten, daher sind sie teurer. Wenn unsere Produkte zu billig wären, hätten wir möglicherweise einige andere Anbieter vom Markt verdrängt. Deshalb bestehen wir so wie Apple darauf, Produkte zu höheren Preisen zu verkaufen, damit wir mehr Geld verdienen können. Würden wir dieses Geld an unsere Mitarbeiterschaft, Anteilseignerinnen und Anteilseigner verteilen, so würden sie womöglich selbstgefällig. Also geben wir lieber einen großen Teil dieses Geldes für Forschung und Entwicklung aus und spenden einen Teil davon an Universitäten, um die Forschung von Professorinnen und Professoren zu unterstützen. In dieser Hinsicht wenden wir Grundsätze an, die der Funktionsweise von Investitionen gemäß dem US-amerikanischen Bayh-Dole-Gesetz ähneln. Danach verfügen die Universitäten selbst über die Forschungsergebnisse, die sie mit Bundesmitteln erarbeitet haben. Auf die gleiche Weise finanzieren wir universitäre Forschung, versuchen jedoch nicht, uns an den Forschungsergebnissen der Universitäten Eigentum zu verschaffen. Das hilft uns, anderen auf der Theorie-Ebene weit voraus zu sein. Selbst in unseren schwierigsten Zeiten werden unsere jährlichen Ausgaben

für Forschung und Entwicklung nicht unter 15 bis 20 Milliarden US-Dollar fallen. Wir haben das Bestreben und die Motivation, voranzukommen, und wir werden mit Sicherheit die Ergebnisse erzielen, die wir erwarten.

**07 James Kyng: Ich habe gehört, dass Sie 46 5G-Aufträge aus Ländern außerhalb Chinas bekommen und 150.000 Basisstationen ausgeliefert haben. Ist das wahr?**

**Ren Zhengfei:** Tatsächlich haben wir 50 5G-Aufträge bekommen und 150.000 Basisstationen ausgeliefert.

**James Kyng: Wie viele 5G-Aufträge erwarten Sie für das ganze Jahr aus Märkten außerhalb Chinas?**

**Ren Zhengfei:** Die meisten Kunden außerhalb Chinas werden sich für Huaweis 5G entscheiden, da wir die fortschrittlichste 5G-Technik mit dem höchsten Nutzungswert anbieten. Wir arbeiten seit über 20 Jahren mit unseren Kunden zusammen und sie werden Huawei nicht verlassen, nur weil einige Andere etwas über uns erzählen.

**James Kyng: Wie viele der über 140 Länder der Welt werden das Huawei 5G-System verwenden?**

**Ren Zhengfei:** Etwa 135 oder 136 Länder. Die USA und Australien werden sich mit Sicherheit nicht für uns entscheiden. Die meisten europäischen Kunden aber schon.

**James Kynge: Und Großbritannien?**

**Ren Zhengfei:** Großbritannien auch.

**08 James Kynge: Ich habe gehört, dass Großbritannien zurzeit den Quellcode von Huawei-Systemen überprüft.**

**Ren Zhengfei:** Großbritannien überprüft unseren Quellcode zurzeit aus Sorge um uns, denn kein System ist perfekt. Großbritannien hat bei seinen Überprüfungen lediglich auf Probleme und Sicherheitslücken hingewiesen. Wir arbeiten auf beiden Seiten daran, Sicherheit zu gewährleisten. Großbritannien weist uns nicht ab. Es teilt uns mit, dass unsere Systeme Schwachstellen haben. Sie fassen das nur nicht in schöne Worte, wenn es darum geht, Probleme zu lösen. Huawei wurde in Großbritannien den strengsten Überprüfungen unterworfen und wird von ihnen eben deswegen als am vertrauenswürdigsten eingestuft.

**James Kynge: Kostet das Huawei viel? Wie hoch sind die geschätzten Kosten?**

**Ren Zhengfei:** Es wird natürlich eine Menge Geld kosten, aber ich kenne die genaue Summe nicht. Es muss einen einheitlichen Standard für Cybersicherheit geben, um Unstimmigkeiten zwischen Ländern und Unternehmen zu

vermeiden. Die EU hat vorgeschlagen, einen einheitlichen Cybersicherheitsstandard zu entwickeln, und ihre Datenschutzstandards herausgebracht – die DSGVO, an die wir uns strikt halten.

Dies erfordert, dass wir Netzwerke neu entwerfen und entwickeln und die Netzwerkarchitektur und den Code anpassen. Es wird ungefähr fünf Jahre dauern, bis alle unsere Produkte rekonfiguriert sind, was eine Menge Aufwand für das ganze Unternehmen bedeutet. Die neue Netzwerk- und Produktarchitektur wird jedoch die einfachste, sicherste und kostengünstigste für zukünftige Netzwerke sein und mindestens der DSGVO entsprechen.

Bevor Huawei auf die Entity-List gesetzt wurde, hatten wir vorgesehen, unseren Umsatz bis zum Jahr 2023 auf 250 bis 300 Milliarden US-Dollar zu steigern. Aber aufgrund der Auswirkungen der Entity-List könnten unsere prognostizierten Einnahmen für die nächsten zwei Jahre zurückgehen. Die Einnahmen könnten aber in den nächsten drei Jahren danach auch wiederum sprunghaft nach oben gehen oder sogar das zuvor anvisierte Ziel erreichen.

**09**

**James Kynge: Glauben Sie, dass Huawei den größten Anteil am chinesischen 5G-Markt haben wird?**

**Ren Zhengfei:** Wir werden sicherlich einen größeren Anteil am chinesischen Markt haben, da uns alle chinesischen Netzbetreiber gut kennen. In der letzten Ausschreibung für das von China Mobile auf den Weg gebrachte Kernnetz haben Ericsson und Nokia rund 44 Prozent des Marktanteils bekommen, während wir etwas mehr als 50 Prozent erhalten haben. Wenn es um Cybersicherheit geht, ist der Westen am meisten hinsichtlich der Kernnetzwerke besorgt. China ist in diesem Bereich offen, dementsprechend können westliche Unternehmen im Kernnetz einen so großen Marktanteil bekommen. Das zeigt auch, dass China ihnen vertraut.

Das Vereinigte Königreich hat die richtige Entscheidung getroffen, die Verwendung von Huawei-Technik in seinen Netzwerken zuzulassen, einmal abgesehen vom Kernnetzwerk. 5G-Basisstationen sind wirklich transparent. Die Dateneinheiten werden während der Übertragung nicht geöffnet und sie werden auch im Zugangsnetz nicht geöffnet. Sie werden nicht geöffnet oder verarbeitet, bis sie im Kernnetzwerk ankommen. Daher ist es verständlich, dass Großbritannien keine Huawei-Technik für sein Kernnetzwerk verwenden will, da dies seiner Meinung nach eine bessere Sicherheit gewährleistet. Wenn Sie jedoch nicht die Kernnetzwerktechnik von Huawei verwenden,

könnten Sie zurückfallen, weil die Kernnetzwerktechnik von Huawei die beste der Welt ist. Es wird mehr ausländische Kunden geben, die bereit sind, unsere Kernnetzwerktechnik zu kaufen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

China hat kein Monopol auf dem Markt um das Kernnetz zugelassen. Daher konnten 44 Prozent des Marktanteils an Nokia und Ericsson gehen. Wir werden nicht versuchen, allzuviel vom 5G-Markt einzunehmen. Sonst würden wir andere Unternehmen in eine Nische drängen.

**James Kyngé: Es wird davon ausgegangen, dass China ein riesiger 5G-Markt sein wird. Können Sie vorhersagen, wie groß dieser in zwei oder fünf Jahren sein wird?**

**Ren Zhengfei:** Es fällt mir schwer, eine Prognose über den chinesischen Markt allein abzugeben. Ich habe nie daran gedacht, den chinesischen Markt allein zu vermessen. Ich denke, die ganze Welt wird mindestens 12 Millionen 5G-Basisstationen benötigen, was bedeutet, dass das Marktpotential riesig ist. Ich sehe den zukünftigen 5G-Markt sehr optimistisch.

**James Kyngé: Wird Huawei auf dem heimischen 5G-Markt bevorzugt?**

**Ren Zhengfei:** Nein.

**James Kynge: Huawei ist ein führendes Unternehmen nicht nur in China, sondern weltweit. Verdient es also, in China bevorzugt behandelt zu werden?**

**Ren Zhengfei:** China ist eine Marktwirtschaft. Wie kann es in einer Marktwirtschaft eine bevorzugte Behandlung geben? Der Nahe Osten ist reich, daher ist es sinnvoll, dort zu höheren Preisen zu verkaufen. Auch in Europa sind die Preise recht hoch, was auch sinnvoll ist. Unsere Telefone werden in Ländern außerhalb Chinas zu höheren Preisen verkauft.

**Yang Yuan: Die von Ihnen genannten 50 Prozent Marktanteil beziehen sich auf das Kernnetz. Was ist, wenn wir auch Basisstationen und andere Geräte berücksichtigen?**

**Ren Zhengfei:** China hat gerade mit der 5G-Ausschreibung begonnen, und ich bin mir nicht sicher, welchen Marktanteil wir bei Basisstationen haben werden. Der wird aber wahrscheinlich auch größer als der von anderen Unternehmen sein.

10

**James Kynge: Reden wir ein bisschen über Präsident Trump. Wenn er Sie anriefe, würden Sie den Hörer abheben?**

**Ren Zhengfei:** Er ist sehr beschäftigt. Könnte er sich da



die Zeit nehmen, mich anzurufen? Ich halte das nicht für realistisch.

**James Kynge: Wenn er dazu bereit wäre, würden Sie dann ans Telefon gehen?**

**Ren Zhengfei:** Ich verstehe sowieso kein Englisch.

**James Kynge: Mit einem Dolmetscher könnte man das Problem lösen.**

**Ren Zhengfei:** Dolmetscher verstehen nicht viel von Politik, und ich kenne mich hauptsächlich mit Elektronik aus. Wir würden vielleicht nicht die gleiche Sprache sprechen. Da könnte es zu Kommunikationsschwierigkeiten kommen.

**James Kynge: Wenn Trump anriefe und Sie gingen dran, was würden Sie ihm sagen? Wie könnte der Streit zwischen den USA und China, insbesondere der Streit um Huawei, gelöst werden?**

**Ren Zhengfei:** Erstens ist er eine Persönlichkeit und ich bin wirklich unbedeutend. Wie könnte ich ihn da treffen? Zweitens bin ich damit beschäftigt, Löcher zu flicken, und habe vielleicht keine Zeit, ihn zu treffen. Drittens ist das Handelsproblem ein Problem auf nationaler Ebene, das den Lebensunterhalt von Hunderten Millionen Menschen betrifft. Warum sollten wir uns einschalten und die Menschen bitten, ihre Interessen zu

opfern, um Huawei zu retten? Wenn China zugunsten von Huawei verhandeln würde, müsste es in anderen Bereichen Zugeständnisse machen, um den USA entgegenzukommen. Ich denke nicht, dass unser Land das tun sollte. Es ist in Ordnung, wenn wir angegriffen werden. Wir bekommen weniger Geld und arbeiten härter, das macht uns härter.

**11**

**James Kynge: Wir alle wissen, dass die US-Regierung Huawei viel Ärger bereitet hat. Denken Sie, dass die chinesische Regierung US-Unternehmen, die Geschäfte in China machen, weiterhin einschränken wird?**

**Ren Zhengfei:** Tatsächlich helfen uns die USA auf großartige Weise, indem sie uns diese Schwierigkeiten bereiten. Unter dem Druck von außen sind wir geeinter denn je. Je größer der Druck ist, dem wir ausgesetzt sind, desto widerstandsfähiger werden wir. Stahl wird auch durch Tausende von Schlägen gehärtet. Wir sind zurzeit ein bisschen „fett“ als Unternehmen, weil wir in den letzten 30 Jahren expandiert haben, ohne durch viele Härten geprüft zu werden. Die jetzigen Angriffe auf uns werden unsere Organisation fester und unsere Mitarbeiter härter und willensstärker machen. Das ist gut für unsere zukünftige Entwicklung. Wir haben keine Angst vor solchen Angriffen.

Ich glaube aber nicht, dass China an US-Unternehmen Vergeltung üben wird, denn nur wenn China offen bleibt, hat China eine Zukunft. Die gegenwärtige Situation ist, dass die USA ihre hochmodernen Produkte nicht an China verkaufen, und nicht, dass China keine amerikanischen Produkte kauft.

Wenn China sich weigerte, von hochentwickelten US-Unternehmen zu kaufen, würde China sich dann nicht selbst zurückwerfen? Aus strategischer Sicht wird China sich nur weiter öffnen, nicht verschließen. So entnehme ich es den Fernsehreden der chinesischen Regierungschefs. China wird vor allem im verarbeitenden Gewerbe immer offener. In der Vergangenheit waren Joint Ventures im verarbeitenden Gewerbe obligatorisch. Heute beobachten wir immer mehr Unternehmen in diesem Sektor, die sich ausschließlich in ausländischem Besitz befinden. Sie benutzen ihre eigene Technologie, fertigen ihre eigenen Produkte und verkaufen diese Produkte auf eigene Faust. China ist dabei nur eine Plattform.

Die 200-jährige Geschichte der USA zeigt, warum Offenheit der richtige Weg ist. Vor mehr als 200 Jahren waren die USA ein ungezähmtes Land der Wildnis. In den letzten 200 Jahren haben sie sich immer weiter geöffnet, zahlreiche begabte Menschen angezogen und ihre Systeme umfassend optimiert. Diese Faktoren haben

die USA zum mächtigsten Land der Welt gemacht. China muss von der Offenheit der USA lernen.

**12 James Kynge: Sprechen wir über den Handelskrieg zwischen den USA und China. Sind Sie bereit, Huawei als Teil des Handelsabkommens zu betrachten? Wäre das möglich?**

**Ren Zhengfei:** Es hätte für uns keinen Vorteil, wenn wir in die Handelsgespräche einbezogen würden. In den USA verkaufen wir kaum etwas. Wenn diese beiden Länder zwei große Bälle wären, wäre Huawei nur ein Sesamsamen, der zwischen ihnen zerrieben wird. Aus Sesam kann Öl gepresst werden, aber wohin fließt das Öl? Wir profitieren nicht von den USA. Warum sollten wir uns also an den Diskussionen zwischen den beiden Ländern beteiligen? Wir konzentrieren uns immer noch darauf, unsere „Löcher“ zu flicken. Wir haben nicht genug Zeit oder Energie, um uns mit globalen Handelsbeziehungen zu beschäftigen.

**James Kynge: Ist es möglich, dass die USA Huawei von der Entity-List streichen und US-Unternehmen erlauben, weiterhin an Huawei zu exportieren?**

**Ren Zhengfei:** Natürlich hoffe ich, dass die USA das tun werden. Es gibt keinen Grund, Huawei auf die Entity-List zu setzen. Wenn wir uns einer Sache schuldig

gemacht haben, sollten wir vor Gericht gestellt werden. Sie haben aber nie Beweise vorgelegt, sondern ihr Urteil ohne Verhandlungen oder Gerichtsverfahren gefällt. Was die US-Regierung getan hat, ist unfair. Wie soll die Welt angesichts dieses Falls glauben, dass die USA ein Rechtsstaat sind? Ich denke, sie sollten Huawei von der Entity-List streichen. Aber selbst wenn sie dies nicht tun, haben wir keine Angst vor dem, was uns bevorsteht. Das wird uns nur stärker machen.

**13 James Kynges: Es wird gemunkelt, dass HSBC mit der US-Regierung kooperiert, was Huawei viele Schwierigkeiten bereiten kann. Was denken Sie über die künftige Beziehung von Huawei zu HSBC?**

**Ren Zhengfei:** Erstens hat HSBC seine Beziehung zu Huawei vor ziemlich langer Zeit beendet. Zweitens gibt es keinen Beweis dafür, dass Meng Wanzhou ein Verbrechen begangen hat. Die Bank wusste von Anfang an über das Geschäft von Skycom im Iran Bescheid und wusste auch um die Beziehung von Skycom zu Huawei. Das lässt sich durch E-Mails zwischen der Bank und Huawei beweisen, die das Logo der Bank tragen. Aus rechtlicher Sicht können sie nicht behaupten, sie wären getäuscht worden oder hätten nichts gewusst, weil wir gegenteilige Beweise haben. Meng Wanzhou sagte nur

beiläufig etwas bei einer Tasse Kaffee, was kein Beweis für ein Verbrechen sein kann. Im Laufe jahrelanger Geschäftsbeziehungen mit dem Iran war Meng Wanzhou einfach nur bei einem Gespräch in einem Café dabei. Das kann nicht die Grundlage dafür sein, ihr ein Verbrechen vorzuwerfen. Das US-Gericht sollte die Reporter untersuchen. Sie haben Meng Wanzhou Verbrechen vorgeworfen, aber worauf beruhen diese Anschuldigungen?

Unter den gegenwärtigen Umständen müssen wir den Sachverhalt klären und alle Beweise vorlegen. Außerdem hat Meng Wanzhou in Kanada keine Verbrechen begangen, weshalb Kanada seine eigenen Verfahrensregeln zur Strafverfolgung verletzt hat. Kanada ist ein Rechtsstaat. Sie sollten aufhören, die verfassungsmäßigen Rechte von Personen zu verletzen, indem sie den USA zur Seite springen. Das Image des Landes könnte schwer beschädigt werden, wenn die Menschen nicht mehr überzeugt wären, dass Kanada ein Rechtsstaat ist.

Wir vertrauen der westlichen Rechtsstaatlichkeit, die auf Fakten und Beweisen beruht. Nur anhand von Fakten und Beweisen lässt sich beurteilen, ob jemand schuldig ist. Dieser Fall wird sich nicht auf unsere Beziehung zu anderen Banken auswirken. Wenn dieser Fall geklärt ist, müssen wir in der Zukunft weitere Kooperationen

anstreben. Das Finanzwesen ist bereits ein globalisiertes System.

**Sue-Lin Wong: Hat HSBC in Bezug auf die Beendigung ihrer beider Geschäftsbeziehung eine Erklärung abgegeben?**

**Ren Zhengfei:** HSBC hat seine Beziehung zu uns beendet und alle Transaktionen gestoppt. HSBC ist die Partei, die hier ein Ende gesetzt hat, nicht wir. Sie haben uns dies nicht angekündigt, sondern einfach aufgehört, uns Dienstleistungen bereitzustellen. Wir werden uns an andere Banken wenden.

**Sue-Lin Wong: Glauben Sie, Sie wurden fair behandelt? Werden Sie die Geschäftsbeziehung mit HSBC weiterführen, wenn diese Probleme behoben sind?**

**Ren Zhengfei:** Die Welt ist niemals fair. Es geht darum, ob man stark genug ist oder nicht. Wir haben die Kraft, diese Probleme zu lösen, daher ist es uns egal, wie wir behandelt werden. Jetzt ist nicht der richtige Zeitpunkt, um über Geschäftsbeziehungen zu diskutieren. Das Wichtigste, was jetzt ansteht, ist, dieses Gerichtsverfahren abzuschließen.

**James Kynge: Der Fall von Frau Meng dauert schon lange an. Was wird wohl der nächste Schritt sein? Sollten die USA schneller vorgehen, um dieses Problem zu lösen?**

**Ren Zhengfei:** Meng Wanzhou ist unter allen rechtlichen Gesichtspunkten unschuldig. Sie sollte nicht an die USA ausgeliefert werden. Erstens baut dieser Fall auf grundlosen Anklagen auf. Zweitens hält Kanada Meng Wanzhou auf Anweisung des FBI fest. Es hat sie mehrmals schwer in ihren Grundrechten verletzt. Drittens ist der Arrest von Meng Wanzhou ein Affront gegen das Prinzip der beiderseitigen Strafbarkeit, ein Grundprinzip des kanadischen Auslieferungsrechts, da Kanada keine finanziellen Sanktionen gegen den Iran verhängt hat. Viertens beeinträchtigen die politischen Faktoren, die in das Auslieferungsverfahren hineinspielen, die Fairness bei diesem Fall und verletzen auch die gesetzlich verankerten Rechte von Meng Wanzhou.

Zu sagen, wir hätten nicht mit der US-Regierung kommuniziert, ist einfach nicht wahr. Wir haben die US-Regierung vor mehreren US-Bezirksgerichten verklagt. Auf diese Weise kommunizieren wir mit ihnen, durch Gerichte und anhand von Beweisen. Entscheidungen können nicht bei einer Tasse Kaffee getroffen werden. Wenn das der Fall wäre, könnte man nicht mehr sagen, dass das Land ein Rechtsstaat ist.

**James Kynge:** Haben Sie als Vater von Frau Meng die Möglichkeit, mit ihr telefonisch zu sprechen? Was sagen Sie, um sie zu trösten?



**Ren Zhengfei:** Sie lernt jeden Tag und ich spreche oft mit ihr über verschiedene Themen. Sie braucht mich nicht, um sie zu trösten, weil sie eine sehr starke Frau ist. Die USA halten sie zu Unrecht fest. Sie dachten, sie würden die Beweise, die sie brauchen, leicht bekommen, indem sie sie festnehmen.

**Sue-Lin Wong: Was lernt Frau Meng?**

**Ren Zhengfei:** Sie lernt vieles, aber ich weiß nicht, welche Fächer sie besonders lernt.

**14 James Kynge: Es wird berichtet, dass die USA Huawei im Jahr 2013 angegriffen haben, und Herr Guo Ping sagte auch, dass die USA Huawei gehackt und E-Mails und Quellcode gestohlen haben. Haben Sie jemals diesen Fall oder den Schaden, der Ihrem Unternehmen dadurch zugefügt wurde, analysiert?**

**Ren Zhengfei:** Damals, als wir unsere eigenen IT-Systeme entwickelten, entschieden wir uns, amerikanische Bausteine zu verwenden, um unsere eigene Große Mauer zu bauen. Diese „Chinesische Mauer“ bauten wir jedoch nicht, um uns gegen die US-Regierung, die chinesische Regierung oder irgendeine andere Regierung der Welt zu schützen. Wenn diese sich nur unsere Systeme ansähen, so würde dies keinen Schaden anrichten. Wir nutzen unsere Große Mauer

nur, um böswillige Wettbewerber daran zu hindern, unsere Geschäftsgeheimnisse zu stehlen. Wenn wir eine Mauer zur Verteidigung gegen Regierungen hätten haben wollen, wäre sie extrem dick und sehr kostspielig geworden. Wir haben nichts, was es wert wäre, von der US-Regierung gehackt zu werden. Unsere Firma tut keine bösen Dinge. Wenn sie Probleme finden und uns Bescheid geben, werden wir Korrekturen vornehmen, damit unsere Systeme stärker werden. Wir befürchten also nicht, dass die US-Regierung irgendetwas von unseren Servern bekommt.

**15 James Kynge: Einige Leute aus dem Weißen Haus haben behauptet, Huawei habe Verbindungen zur Volksbefreiungsarmee und zu Chinas Ministerium für Nationale Sicherheit. Einige sagten sogar, dass Frau Sun im Ministerium für Nationale Sicherheit gearbeitet habe. Wie reagieren Sie auf diese Anschuldigungen?**

**Ren Zhengfei:** In den USA arbeiten viele Leute, die im Militär waren, später in Unternehmen und sogar in sehr hohen Positionen. Solche Dinge sind in den USA häufiger als in China. Es ist wahr, dass ich einmal Soldat war, aber das bedeutet nicht, dass Huawei Verbindungen zum Militär hat. Frau Sun arbeitete als Technikerin im chinesischen Ministerium für Nationale Sicherheit

und war für die Installation von Telefonanlagen mit 200 Leitungen verantwortlich. Sie hat aber keinen anderweitigen Hintergrund. Sonst hätte sie ihren Job nicht gekündigt. Nachdem China die Reform- und Öffnungspolitik auf den Weg gebracht hatte, gaben viele Menschen ihre Stellen im öffentlichen Dienst auf und gründeten eigene Unternehmen.

Huawei hat keine Beziehung zum chinesischen Militär oder zum Ministerium für Nationale Sicherheit. Unsere Beziehung zur chinesischen Regierung ist sehr einfach: Wir halten uns an das Gesetz und zahlen Steuern gemäß Gesetz. Darüber hinaus pflegen wir keine weiteren Beziehungen.

Huawei ist ein völlig unabhängiges Unternehmen. Wenn unser Erfolg auf Verbindungen zur chinesischen Regierung zurückzuführen wäre, wäre China viel erfolgreicher, weil viele andere Unternehmen eben solche Verbindungen zur chinesischen Regierung haben. Wir sind zu dem geworden, was wir heute sind, weil wir in der Lage sind, unsere eigenen Entscheidungen zu treffen, einschließlich unserer Entscheidung, Branchenführer zu werden.

**16**

**James Kyng: In Bezug auf den Umsatz und den Gewinn von Huawei haben Sie letzte Woche gesagt,**

**dass der Umsatz von Huawei im Jahr 2019 um 30 Milliarden US-Dollar niedriger ausfallen wird als prognostiziert. Können Sie uns Ihre Gewinnprognose mitteilen?**

**Ren Zhengfei:** Unsere ursprüngliche Umsatzprognose für dieses Jahr, die wir Anfang 2019 herausgebracht haben, lag bei 135 Milliarden US-Dollar; wir haben sie jetzt auf rund 100 Milliarden US-Dollar reduziert. Unser Nettogewinn wird voraussichtlich rund 8 Milliarden US-Dollar betragen. Ich habe sogar ein Briefing unserer Finanzabteilung abgeblasen, weil ihre Aussagen bezüglich unserer Geschäftsergebnisse viel besser waren als ich gedacht hatte. Also sagte ich ihnen, sie sollten wieder an die Arbeit gehen und keine Zeit mit der Berichterstattung verschwenden. Ich bin ein bisschen pessimistisch, verstehen Sie?

**James Kynge: Also wird es keinen großen Einfluss auf Ihre Geschäftsergebnisse haben, dass Huawei auf die Entity-List gesetzt wurde?**

**Ren Zhengfei:** Unsere ursprüngliche Umsatzprognose für das nächste Jahr lag bei mehr als 150 Milliarden US-Dollar, was jetzt auf rund 100 Milliarden US-Dollar abgeändert wurde. In diesem Jahr wird unsere Belegschaft von 188.000 auf 194.000 Mitarbeiter erweitert. Warum die große Zunahme? Wir werden viel

Personal für Forschung und Entwicklung, Lieferung, Vertrieb, Service und andere Bereiche benötigen, um viele alte Versionen unserer Produkte abzuwickeln und neue Versionen herauszubringen. Wir werden im Juli und August mehr als 10.000 frischgebackene Absolventen einstellen. Wir werden trotz der Schwierigkeiten, mit denen wir konfrontiert sind, weiter wachsen.

**James Kynge: Ich habe gehört, dass Huawei ein so beliebter Arbeitgeber ist, dass sich bis zu 20.000 Interessenten auf eine Stelle bei Huawei bewerben. Ist das wahr? Oder vielleicht ist diese Zahl falsch.**

**Ren Zhengfei:** Da wurde übertrieben. Wir heißen Menschen, die bei Huawei arbeiten möchten, willkommen, aber wir haben auch Anforderungen. Die Huawei University hat ein System entwickelt, das aus vielen verschiedenen Prüfungen besteht. Man muss alle relevanten Prüfungen bestehen, bevor man zum Bewerbungsgespräch eingeladen wird. Wenn Sie beispielsweise bei einem internationalen Computerwettbewerb eine Goldmedaille gewonnen haben, erhalten Sie möglicherweise ein Gehalt, das fünf- oder sechsmal höher ist als das durchschnittliche Anfangsgehalt. Jedes Jahr gibt es weltweit nur 40 Goldmedaillengewinner, und wir haben viele von ihnen in diesem Jahr eingestellt, weil wir höhere Gehälter als Google angeboten haben. Wir haben dieses Jahr

mehrere junge Genies eingestellt und weitere werden nächstes Jahr zu Huawei stoßen. Begabte Menschen, vielmehr als der Besitz von Land, haben den USA geholfen, sich zum mächtigsten Nationalstaat der Welt zu entwickeln. Wir können von den USA lernen, wenn es darum geht, noch mehr herausragende Talente anzuziehen. Wir glauben, dass in Zukunft weitere solche Talente zu Huawei stoßen werden.

**James Kyngé: Kommen diese jungen Genies aus China oder anderen Ländern? Wie viele von ihnen kommen aus dem Ausland?**

**Ren Zhengfei:** Beides. Natürlich sind diese Dutzende junger Genies nicht alle Goldmedaillengewinner; Einige sind Silber- und Bronzemedaillengewinner. Es gibt vielleicht 50.000 Kandidaten in den weltweiten Computer-Wettbewerben jedes Jahr. Nach den Vorauswahlrunden sind nur noch 4.000 übrig, dann noch 400. Am Ende gibt es nur noch 40 Gewinner. Es gibt bei Weitem nicht genug chinesische Teilnehmer bei diesen Wettbewerben. China sollte mehr Studierende ermutigen, an diesen internationalen Wettbewerben teilzunehmen. Diese Wettbewerbe haben festgelegte Regeln und sehr strenge Coaches, die helfen können, die Fähigkeiten der Teilnehmenden zu bewerten und unsere Bildungsansätze zu verbessern. Wenn diese Genies einmal bei Huawei

arbeiten, werden sie unser Unternehmen beleben und unser Team inspirieren.

**Yuan Yang: Sie haben gerade erwähnt, dass der weltweite Softwaremarkt sehr flexibel ist. Haben Sie mehr Leute von Ihren amerikanischen Kunden oder Partnern im Bereich Netzbetrieb abgeworben?**

**Ren Zhengfei:** Wir stellen aus Prinzip keine US-Amerikaner in diesem Bereich ein. Sobald jemand einen amerikanischen Pass, eine Green Card oder einen ständigen Wohnsitz in den USA hat, kann er oder sie als sogenanntes „amerikanisches Element“ angesehen werden. So jemanden einzustellen, würde uns dem langen Arm der US-Justiz unterwerfen.

**Yuan Yang: Sie werben keine von deren Mitarbeitern an?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Weil die US-Regierung die sogenannte „Long-Arm Jurisdiction“ praktiziert. Wenn wir Mitarbeiter einstellen, die feste Verbindungen zu den USA haben, unterliegen ihre Arbeitsergebnisse möglicherweise den US-amerikanischen Exportkontrollgesetzen.

17

**Yuan Yang: Viele Regierungen fordern heute von Tech-Unternehmen, Daten zur Verfügung zu stellen. Beispielsweise forderte die US-Regierung von Apple die**

**Herausgabe von Benutzerdaten, um deren Telefone zu entsperren. Was würden Sie tun, wenn die chinesische Regierung rechtmäßige Anfragen stellen würde, die möglicherweise gegen Nutzerinteressen verstoßen?**

**Ren Zhengfei:** Apple ist unser Vorbild.

**Yuan Yang: Werden Sie sich wie Apple gegen die Regierung stellen?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Eigentlich ist Apple keine Mobilfunkfirma, sondern eine Internetfirma, eine Art Betreiber. Nur Betreiber können Nutzerdaten kontrollieren. Apple hat eine Plattform eingerichtet, auf der sich ein vollständiges Ökosystem entwickelt hat. Apple gehören diese Daten. Nachdem wir unseren Kunden gewissermaßen Rohre, also Netzwerkgeräte, verkauft haben, wird alles, was durch diese durchgeleitet wird, sei es Wasser oder Öl, von den Netzbetreibern kontrolliert. Uns gehören keine der Daten. Souveräne Staaten haben das Recht, in ihrem Hoheitsgebiet die Daten von Telekommunikationsnetzbetreibern zu kontrollieren, aber kein souveräner Staat kann Daten grenzüberschreitend kontrollieren.

**Yuan Yang: Was ist, wenn die Regierung von Huawei verlangt, ein Telefon freizuschalten?**

**Ren Zhengfei:** Benutzer kontrollieren ihre Daten, nicht wir. Wie können wir also ihre Telefone entsperren? Die



Daten gehören unseren Kunden, nicht uns. Netzbetreiber müssen jeden Benutzer tracken, sonst könnten gar keine Anrufe getätigt werden. Es ist die Pflicht des Netzbetreibers, Nutzerdaten zu tracken. Wir als Ausrüster tracken keine Daten. Dieses Problem betrifft uns also nicht.

**Yuan Yang: Aber Sie kennen das Betriebssystem, also könnten Sie helfen, ein Telefon zu entsperren. Könnten Sie eine rechtmäßige Anfrage der chinesischen Regierung ablehnen? Würden Sie ins Gefängnis gesteckt werden, wenn Sie eine solche Anfrage ablehnen würden?**

**Ren Zhengfei:** Warum sollte ich dem zustimmen? Wir werden so etwas niemals tun. Wenn ich es auch nur einmal getan hätte, hätten die USA Beweise, die sie auf der ganzen Welt verbreiten könnten. Dann würden die 170 Länder und Regionen, in denen wir derzeit tätig sind, aufhören, unsere Produkte zu kaufen, und unser Unternehmen würde zusammenbrechen. Wer würde danach unsere Schulden bezahlen? Unsere Mitarbeiter sind alle sehr kompetent, sie würden also kündigen und ihre eigenen Unternehmen gründen und mich alleine zurücklassen, um unsere Schulden zu begleichen. Ich würde lieber sterben.

Auf der Münchner Sicherheitskonferenz machte Yang Jiechi, Mitglied des Zentralkomitees der

Kommunistischen Partei Chinas, KPCh, und Direktor des Büros für Außenpolitik im Zentralkomitee der KPCh, deutlich, dass die chinesische Regierung niemals Unternehmen verpflichtet, Backdoors einzubauen. Ministerpräsident Li Keqiang bekräftigte diese Position auf der Pressekonferenz, die nach einer kürzlichen Sitzung des Nationalen Volkskongresses stattfand. Als Ministerpräsident Li Keqiang kürzlich unseren Stand auf dem diesjährigen 16+1-Gipfel in Kroatien besuchte, sagte er unseren Mitarbeitern, sie sollten keine Backdoors einbauen. Die chinesische Regierung könnte gar nicht klarer zu erkennen geben, dass sie niemals ein Unternehmen dazu auffordern wird.

Die EU bereitet sich jetzt darauf vor, einen einheitlichen Standard festzulegen, nach dem alle Gerätehersteller und Netzbetreiber sicherstellen müssen, dass ihre Geräte und Netzwerke keine Backdoors aufweisen. Wir unterstützen diese Initiative nachdrücklich und sind bereit, durch Unterzeichnung einer Vereinbarung auf Grundlage dieses Standards die Führung zu übernehmen. Leider kann eine solche Vereinbarung aktuell noch nicht unterzeichnet werden, da wir abwarten müssen, bis andere Technikanbieter und Netzbetreiber zugestimmt haben und die EU das System eingerichtet hat. Insgesamt ist es jedoch eine großartige Initiative der EU.

**Yuan Yang:** Ich bin ein bisschen überrascht über Ihre Antwort zu den Nutzerdaten. Sowohl Tencent als auch Alibaba haben öffentlich erklärt, dass sie auf Anfrage einige Nutzerdaten an die chinesische Regierung herausgeben würden. Sie haben auch gesagt, dass dies rechtmäßige Anfragen seien und sie diese demnach erfüllen müssten. Ist Huawei in dieser Hinsicht anders?

**Ren Zhengfei:** Wir sind ein Unternehmen, das Wasserhähne und -rohre verkauft. Warum sollten sie Wasser von uns verlangen? Tencent und Alibaba sind die Informationsquellen, sie haben also das Wasser. Aber wir haben es nicht. Wie kann man bei einem Baumarkt wie uns nach Wasser fragen? Wir verkaufen nur die Ausrüstung. Die Daten werden in Ihren Mobiltelefonen gespeichert, nicht in unseren Systemen.

18

**Yuan Yang:** Im Zusammenhang mit der Entity-List ist es schwierig, einige Komponenten von Core-Servern zu lokalisieren. Welche Löcher sind da am schwierigsten zu flicken? Wie lange wird das Ihrer Meinung nach dauern? Vier Jahre, fünf Jahre oder zehn Jahre?

**Ren Zhengfei:** Es ist unmöglich, dass es so lange dauert. Wenn wir den x86-Server nicht verwenden dürfen, können wir stattdessen unseren eigenen Server, TaiShan, verwenden. Unser Server ist wahrscheinlich sogar weiter fortgeschritten.

**Yuan Yang: Welche Löcher sind am schwierigsten zu flicken?**

**Ren Zhengfei:** Wir arbeiten daran, diese Löcher zu flicken. Ich glaube nicht, dass es diesbezüglich Probleme gibt. Wie könnte ich sonst heute über dieses Problem lächeln und mit Ihnen sprechen? Ich wäre sehr nervös.

**Sue-Lin Wong: Wie lange werden Sie brauchen, um sich von der bestehenden Lieferkette zu lösen?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke nicht, dass es lange dauern wird. Die meisten Probleme wurden bereits gelöst.

**Yuan Yang: Wie werden Sie diese Löcher flicken? Werden Sie mehr Leute einstellen?**

**Ren Zhengfei:** Nicht unbedingt. Wir haben bereits eine große Belegschaft. Nachdem wir einige unserer unwichtigeren Sparten verkleinert haben, werden Mitarbeiter aus diesen Sparten in unsere Kerngeschäftsbereiche versetzt.

**Yuan Yang: Die USA haben ein Monopol auf die weltweiten Chip-Designs und den Softwaremarkt. Könnten Sie diese Lücken in High-End-Software-Bereichen wie diesem überbrücken?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben eine Dauerlizenz für diese Tools und Software erworben. Da wird es also kein Problem geben. Es ist jedoch schwer zu sagen, ob es Probleme mit Upgrades geben wird.

**19**

**Yuan Yang: Sie werden den Forderungen der USA niemals nachgeben, oder?**

**Ren Zhengfei:** Sofern sie Meng Wanzhou nicht freilassen und Huawei nicht bedingungslos von der Entity-List streichen, haben wir da wohl nichts zu besprechen. Andere Angelegenheiten sollten gerichtlich behandelt werden.

**20**

**Yuan Yang: Die USA sehen 5G als eines der wichtigsten „Schlachtfelder“ an. Sie haben gerade auch das Internet der Dinge (IoT) erwähnt. Hoffen Sie, dass Huawei in Zukunft den globalen Standard für das Internet der Dinge setzt?**

**Ren Zhengfei:** Ganz gewiss, das Internet der Dinge wird noch leistungsfähiger als 5G sein.

**Yuan Yang: Wenn Huawei zum globalen „König“ des Internet der Dinge wird, was werden die USA Ihrer Meinung nach tun?**

**Ren Zhengfei:** Sie werden auch unser Internet der Dinge angreifen.

**Sue-Lin Wong: Wie werden sie angreifen?**

**Ren Zhengfei:** Sie essen viel Rindfleisch, was sie stark macht. Und sie werden nicht so schnell müde, deshalb können wir sie auf dem Fußballfeld nicht schlagen.

Um gesund zu bleiben, müssen sie viele Kalorien verbrennen. Sie trainieren also viel und müssen nicht ins Fitnessstudio.

**Sue-Lin Wong: Aber sie können nicht gut Tischtennis spielen.**

**Ren Zhengfei:** Tischtennis verbraucht nicht so viel Energie wie Fußball.

**21 Yuan Yang: Huawei hat einige Freunde in den USA, obwohl diese weniger Gehör finden. So gibt es in den USA viele Halbleiterunternehmen und Netzbetreiber, die Huawei unterstützen. Sprechen diese im Sinne Huaweis mit dem Weißen Haus? Glauben Sie, dass sie in den USA für Huawei vorsprechen können?**

**Ren Zhengfei:** Wir wissen nicht, was sie tun. Wir konzentrieren uns jetzt darauf, die Löcher in unserem Flugzeug auszubessern, und wir haben nicht die Zeit, über den Rest der Welt nachzudenken. Wir sind vom Streben nach Entwicklung zum Kampf ums Überleben übergegangen. Wir versuchen, Wissenschaftler zusammenzubringen, um die fortschrittlichsten Zukunftstechnologien zu entwickeln, damit wir uns wehren können. Diese Leute sind sehr kompetent. Für sie ist es sehr einfach, zentrale Herausforderungen und

schwierige Probleme zu lösen. Sie können innerhalb kurzer Zeit viele Probleme lösen.

**Yuan Yang: Werden Sie mit ihnen zusammenarbeiten, um Pläne und Strategien zu entwickeln?**

**Ren Zhengfei:** Es sollte unser Einkaufsteam sein, das mit ihnen spricht. Schließlich müssen wir Verträge abschließen und Bestellungen aufgeben. Wenn Washington ihnen eines Tages erlaubt, mit uns Geschäfte zu machen, wie können sie dann Waren versenden, wenn wir keine Bestellungen aufgegeben haben? Deshalb sollten wir weiterhin mit ihnen über Fragen der Lieferkette verhandeln.

**Yuan Yang: In Anbetracht der Entity-List ist Huawei mit einer großen Unsicherheit konfrontiert. Wenn einige ausländische Netzbetreiber viele 5G-Basisstationen von Huawei kaufen wollten, jetzt aber vorsichtiger und zögerlicher werden, wie können Sie sie noch überzeugen, Ihre Produkte zu kaufen?**

**Ren Zhengfei:** Wir müssen keinen von ihnen überzeugen. Tatsächlich gibt es viele Netzbetreiber, die es gar nicht erwarten können, von uns zu kaufen.

**Yuan Yang: Sie sind nicht von Unsicherheit betroffen?**

**Ren Zhengfei:** Wir arbeiten seit zwei oder drei Jahrzehnten mit ihnen zusammen und sie vertrauen auf Huawei. Wir dürften also keine Lieferprobleme haben.

22

**Sue-Lin Wong: Was ist Ihrer Meinung nach der größte Unterschied zwischen der Beziehung der US-Regierung und US-Technologieunternehmen und der Beziehung der chinesischen Regierung und chinesischen Technologieunternehmen?**

**Ren Zhengfei:** Die chinesische Regierung steuert private Unternehmen durch gesetzliche Rahmenbedingungen und Steuern. Sie greift nicht in ihre Geschäftstätigkeit ein. Ich weiß nicht, warum die US-Regierung ihre Technologieunternehmen so sehr versteuert wie sie es eben tut. Sie verhält sich wie eine Schwiegermutter, und wenn sie sich zu sehr einmischt, könnten ihre Schwiegertöchter davonlaufen.





## **Ren Zhengfeis Interview mit The Globe and Mail**

27. Juni 2019, Shenzhen, China

01

**Nathan VanderKlippe:** Vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit nehmen. Ich möchte zunächst ein paar Fragen zu kürzlich erschienenen Nachrichten stellen. Können Sie mir erklären, was da mit FedEx und den Huawei-Paketen los ist? Ist in diesen Paketen etwas Besonderes? Es wurde angegeben, dass es ein Betriebsfehler war. Glauben Sie das?

**Ren Zhengfei:** Wir versenden jedes Jahr Waren im Wert von über 100 Milliarden US-Dollar über Logistikdienstleister wie DHL und FedEx an verschiedene Orte in der ganzen Welt. Bei allen diesen Waren handelt es sich um normale Waren. Es gibt dabei nichts zu verbergen. Wir haben keine Ahnung, warum FedEx Pakete, die für ein anderes Land bestimmt waren, in die USA geliefert hat. Nur FedEx kann uns sagen, was wirklich passiert ist.

02

**Nathan VanderKlippe:** Können Sie erklären, was Sie mit Futurewei in den USA vorhaben? Sie haben oft betont, dass Sie nicht die Absicht haben, einen Teil des Unternehmens abzuspalten, aber ist das nicht genau das, was Sie mit Futurewei tun? Wird so etwas in Zukunft häufiger vorkommen?

**Ren Zhengfei:** Gemäß den US-Sanktionsbestimmungen werden Komponenten oder Technologien, die Elemente

aus den USA enthalten, mit US-Sanktionen belegt. Auch bei Produkten, an denen US-Amerikaner mitgearbeitet haben, kann davon ausgegangen werden, dass sie US-amerikanische Elemente enthalten. Futurewei ist ein Sonderfall, der entstanden ist, um die gesetzlichen Anforderungen in den USA zu erfüllen.

**Nathan VanderKlippe: Können Sie auf diese Weise in Zukunft auch andere Probleme Huawei lösen? Indem Sie Teile des Unternehmens aufspalten und an verschiedenen Orten auf der ganzen Welt ansiedeln?**

**Ren Zhengfei:** Nein. Ich glaube nicht, dass es ein anderes Land auf der Welt gibt, das diese Entity-List-Praxis der USA übernehmen würde. Daher werden wir das Futurewei-Modell nicht in anderen Ländern anwenden.

**03 Nathan VanderKlippe: Sie haben gesagt, dass Huawei in der Forschung nicht mit dem Militär zusammenarbeitet, wir haben aber heute erfahren, dass eine Reihe von Personen gemeinsam mit dem chinesischen Militär Forschungsarbeiten verfasst und sich als Mitarbeiter von Huawei zu erkennen gegeben haben. Beweist das nicht, dass Huawei bei der Forschung mit dem Militär in China zusammenarbeitet?**

**Ren Zhengfei:** Huawei unterhält auf organisatorischer Ebene keine Forschungspartnerschaften mit dem Militär. Diese wenigen Personen müssen in ihrem eigenen Interesse eigenständig gehandelt haben. Uns ist nicht bekannt, warum sie sich dafür entschieden haben. Sie können direkt mit ihnen sprechen und sie fragen, warum sie das getan haben.

**Nathan VanderKlippe: Arbeiten sie noch bei Huawei? Werden sie gefeuert?**

**Ren Zhengfei:** Soweit ich weiß, gibt es nur eine Person, die immer noch bei Huawei arbeitet. Alle anderen haben Huawei vor einiger Zeit verlassen.

**Nathan VanderKlippe: Und wird diese eine Person noch gefeuert?**

**Ren Zhengfei:** Ich weiß es nicht. Ich weiß überhaupt nichts über diese Person. Er steht zu viele Ebenen unter mir.

**Nathan VanderKlippe: Was würden Sie anderen Mitarbeitern mitteilen? Würden Sie sagen „Tut dies nicht“? Würden Sie andere Mitarbeiter darauf hinweisen, dass so etwas für Huawei-Mitarbeiter nicht zulässig ist?**

**Ren Zhengfei:** Unsere Produkte sind nur für den zivilen Gebrauch bestimmt. Wenn jemand für andere Zwecke

an etwas arbeitet, kann das seine Leistungsbeurteilung beeinträchtigen. Bei Huawei müssen alle Mitarbeiter zu unserem Kerngeschäft beitragen. Wenn jemand anderswo Beiträge geleistet hat, wie kann er von seiner Abteilung Anerkennung erhalten?

**Nathan VanderKlippe: Ist eine militärische Forschungs Kooperation für einen Huawei-Mitarbeiter zulässig oder nicht?**

**Ren Zhengfei:** Sie ist nicht zulässig.

**04 Nathan VanderKlippe: Eine Reihe Ihrer wichtigsten Zulieferer, wie Google, Arm und andere, haben sich sehr für Ausnahmen von der US-Entity-List stark gemacht, damit sie Sie weiterhin beliefern können. Was erwarten Sie in diesem Verfahren? Rechnen Sie immer noch mit einem völligen Verbot der Kooperation von US-Unternehmen mit Huawei? Oder erwarten Sie, dass einige Ihrer Hauptzulieferer Ausnahmen erhalten?**

**Ren Zhengfei:** Es ist verständlich, dass unsere US-Zulieferer aktives Lobbying bei der US-Regierung betreiben, in der Hoffnung, von diesem Verbot ausgenommen zu werden. Solche lobbyistischen Anstrengungen liegen in ihrem eigenen Interesse. Huawei wiederum muss riesige Mengen von Produkten

und Technologien von diesen Unternehmen kaufen. Leider glaube ich nicht, dass die USA uns von der Entity-List streichen werden. Sie haben Huawei auf die Liste gesetzt, nicht weil wir etwas falsch gemacht haben und bestraft werden müssen, sondern weil sie uns zerstören wollen. Wenn jemand dich ächten will, kann er immer eine Anschuldigung aus dem Ärmel schütteln. Deshalb denke ich, dass die USA auf kurze Sicht nicht nachlassen werden.

**Nathan VanderKlippe: Sie erwarten also für keinen Ihrer wichtigsten Zulieferer Ausnahmen, wie diese sie gefordert haben? Das ist nichts, mit dem Sie im Moment rechnen?**

**Ren Zhengfei:** Ich sage nicht, dass sie keinen Erfolg haben werden. Ich habe nur gesagt, dass ihre Bemühungen völlig verständlich sind. Wir sind nicht besorgt über die Auswirkungen der Entity-List, und es gibt drei Hauptgründe, warum ich das so sehe:

Erstens ist unser Team mehr denn je geeint. Bevor Trump seine Angriffe gegen Huawei startete, wurde unser Team schlampig. Aber aufgrund der Angriffe arbeitet unser Team immer geschlossener auf unser Ziel zu, das da wäre: zu überleben und zu florieren. Wir werden willensstärker und wir arbeiten mit immer mehr Antrieb und Leidenschaft.

Zweitens schaffen wir eine Einheitsfront mit unseren Partnern. Wir sind keinem der US-Lieferanten, die uns nicht weiter beliefern können, böse. Wir haben Verständnis und wollen mit ihnen zusammenarbeiten, wann immer dies möglich ist. Wir werden unsere Arme öffnen, um Kooperationen mit mehr Unternehmen zu erreichen, egal ob diese chinesisch oder nicht-chinesisch sind. Wir werden die Zusammenarbeit mit allen Unternehmen verstärken, die bereit sind, uns zu unterstützen. Wie das chinesische Sprichwort sagt: „Eine gerechte Sache findet viel Unterstützung, eine ungerechte Sache findet wenig.“ So bauen wir eine Einheitsfront auf.

Drittens bewegen wir uns immer noch in die richtige Richtung. Die USA haben unsere 5G-Sparte angegriffen, aber 5G ist nur ein Teil unseres Geschäfts im Bereich Netzwerktechnik. Huawei ist ein weltweit führendes 5G-Unternehmen. Auch in den Bereichen optische Übertragung, optische Vermittlungstechnik, Zugangsnetz und Kernnetz sind wir anderen weit voraus. In dieser Branche können wir uns weiterentwickeln, indem wir auf unsere eigenen Chips und eigene Software zurückgreifen, sodass wir von den Aktionen der USA überhaupt nicht getroffen werden.

Die Auswirkungen auf unser Verbrauchergeschäft sind relativ gesehen größer. Doch durch Anpassung an die

neuen Gegebenheiten in den nächsten ein bis zwei Jahren wird unser Verbrauchergeschäft weiter wachsen können. Trotz der Auswirkungen der Entity-List haben wir innerhalb von 85 Tagen nach der Markteinführung 10 Millionen unserer neuen P30-Smartphones verkauft. Das zeigt, dass das Vertrauen unserer Kunden nicht nachgelassen hat. Bis zum 30. Mai hatten wir 100 Millionen Handys verkauft. Ich glaube, wir können die Schwierigkeiten, mit denen unser Verbrauchergeschäft in der zweiten Jahreshälfte oder irgendwann im nächsten Jahr konfrontiert sein wird, schrittweise lösen.

**05 Nathan VanderKlippe:** Sie haben gesagt, Sie passen sich an die neuen Gegebenheiten an. In ein oder zwei Jahren werden Sie sich vollständig an die neuen Gegebenheiten angepasst haben. Können Sie mir erläutern, was „vollständig angepasst“ bedeutet? Bedeutet das, dass Sie dann alle Ihre Produkte produzieren können, ohne von US-amerikanischer Technologie oder US-amerikanischen Patente usw. abhängig zu sein?

**Ren Zhengfei:** Wir haben viele Patente und die USA auch. Wir haben für viele Patente Cross-Licensing-Verträge mit US-amerikanischen Unternehmen geschlossen, und es gibt keine Probleme mit Cross-



Licensing. Wir würden niemals ohne US-amerikanische Technologien, Komponenten und Produkte auskommen wollen. Mithilfe US-amerikanischer Technologien und Komponenten werden Huawei-Produkte weiterentwickelt und leisten der Menschheit noch größere Dienste. Wenn wir sagen, dass wir uns in den nächsten ein oder zwei Jahren an die neuen Gegebenheiten anpassen werden, bedeutet das, dass wir nach dieser Zeit nicht mehr um unser Überleben kämpfen.

**Nathan VanderKlippe: Können Sie mir erklären, warum das so ist? Was ist der Unterschied zwischen dem, was Sie jetzt tun, und der Lage in zwei Jahren?**

**Ren Zhengfei:** Durch unsere eigenen Bemühungen und die unserer Partner werden wir keine Versorgungsprobleme mehr haben.

**06 Nathan VanderKlippe: Anfang dieses Jahres haben Sie gesagt, Huawei ginge es auch ohne Chips aus den USA gut. Mitte Mai sagten Sie, dass angesichts einiger Probleme mit den USA mit einer Verlangsamung des Wachstums von Huawei zu rechnen ist, jedoch nur mit einer geringfügigen. Zuletzt erwarteten Sie, dass der Umsatz von Huawei in diesem Jahr um 30 Milliarden US-Dollar sinken wird. Das ist eine recht gravierende Auswirkung.**

## **Was hat sich geändert? Was ist schlimmer geworden als Sie erwartet haben?**

**Ren Zhengfei:** Erstens können wir alle modernen Kernchips selbst herstellen und sicherstellen, dass unsere Produkte der Branche weiterhin weit voraus sind. Zweitens müssen einige Komponenten auf neuere Versionen aktualisiert werden. Während dieser Übergangsphase kann es für uns schwierig werden, ausreichende Kapazitäten sicherzustellen. Das kann sich auf unsere Entwicklung auswirken. Drittens können Menschen außerhalb von Huawei denken, dass 30 Milliarden US-Dollar eine große Summe sind, aber nicht für uns. Wir hatten unseren Umsatz in diesem Jahr mit 135 Milliarden US-Dollar prognostiziert. Wenn dieser Wert um 30 Milliarden US-Dollar sinkt, werden wir immer noch rund 100 Milliarden US-Dollar Umsatz machen. Das war unsere anfängliche Prognose, aber die tatsächlichen Zahlen unserer Finanzberichte waren sogar etwas höher als erwartet.

## **Nathan VanderKlippe: 30 Milliarden sind also nicht mehr die Prognose für den Umsatzrückgang in diesem Jahr?**

**Ren Zhengfei:** Nein, vielleicht weniger.

**Nathan VanderKlippe: 20 Milliarden? Können Sie uns eine Vorstellung davon geben? Zahlen sind für uns alle interessant.**

**Ren Zhengfei:** Ich kenne die genaue Zahl nicht. Ich übertreibe normalerweise ein bisschen, damit wir ein bisschen Puffer haben, wenn sich die Dinge ändern. Wir müssen abwarten, bis der Abschluss für die zweite Jahreshälfte vorliegt. Die Zahlen des ersten Halbjahres können nicht unseren Geschäftsverlauf für das gesamte Jahr widerspiegeln, da wir in den ersten vier Monaten ein schnelles Wachstum verzeichnet haben. Die Entity-List hatte im Mai und Juni einige Auswirkungen auf uns, aber die Auswirkungen waren nicht groß, da die Dynamik unserer Produktion für einige Zeit anhielt. Ab der zweiten Jahreshälfte werden sich die Auswirkungen voraussichtlich verstärken. Aber ich bin mir nicht sicher, wie groß diese Auswirkungen sein werden.

**07 Nathan VanderKlippe:** Sie haben eine 90-Tages-Frist erhalten. Sie sind vorübergehend von der Entity-List ausgenommen. Aber Sie planen bestimmt für die Zeit danach, wenn diese 90-tägige Frist endet. Können Sie mir erläutern, was an dem Tag passiert, an dem diese vorübergehende Frist endet? Sie sagten, es könnte Engpässe geben. Wo wird es Engpässe geben? Ich meine, was ändert sich? Werden wir erleben, dass einige Produkte nicht mehr zum Kauf angeboten werden? Was passiert bei Huawei am Tag der endgültigen Eintragung in diese Entity-List?

**Ren Zhengfei:** Ich denke, die 90-tägige Atempause war von vornherein unnötig. Als Huawei auf die Liste gesetzt wurde, waren wir bereits gut vorbereitet, sodass wir diese 90-tägige Frist nicht nötig hatten. In der Tat bedeutet die 90-tägige Atempause, dass der Umfang der Attacke auf Huawei noch größer und nicht kleiner wurde. Nachdem Huawei auf die Entity-List gesetzt worden war, hatten wir nur eingeschränkten Zugriff auf US-amerikanische Komponenten und Technologien, aber mit der 90-tägigen Frist ist zugleich unsere Zusammenarbeit mit Normungsorganisationen, die zuvor keine Erlaubnis einholen mussten, eingeschränkt. Das verursacht bei vielen Normungsorganisationen große Schwierigkeiten. Aus unserer Sicht hat diese 90-tägige Atempause also nicht den Sturz gemildert, sondern den Aufprall noch härter gemacht.

Ich denke, die US-Regierung sollte Huawei von der Entity-List streichen, anstatt deren Inkrafttreten zu verschieben. Es sind die amerikanischen Unternehmen, nicht wir, die am meisten leiden. Die Produktionslinien von Huawei arbeiten auf Hochtouren. Unsere Belegschaft hat sich von 188.000 auf 194.000 erhöht, weil wir mehr Ingenieure benötigen, um an neuen Versionen unserer Produkte zu arbeiten. Wenn Sie Zeit haben, können Sie sich unsere Produktionslinien gern

ansehen. Sie sind in Betrieb und die Leute, die an ihnen arbeiten, haben nach wie vor alle Hände voll zu tun. Wenn US-Unternehmen ihre Komponenten nicht an Huawei verkaufen können, werden ihre Finanzberichte das widerspiegeln und sie werden den Stich mehr spüren als wir. Sie tun uns leid, weil wir in den letzten 20 bis 30 Jahren in guten und schlechten Zeiten sehr eng zusammengearbeitet haben. Der 90-tägige Aufschub bedeutet uns also nichts; wir sind schon lange bereit.

**08 Nathan VanderKlippe: Können Sie mir erklären, warum Sie 6.000 Personen neu einstellen? Das ist mehr als bei den meisten Unternehmen. Sind diese Leute an der Entwicklung von Software und Chips beteiligt? Was sind die Bereiche, in denen Sie am meisten Neueinstellungen haben?**

**Ren Zhengfei:** Sie arbeiten in vielen verschiedenen Bereichen.

**09 Nathan VanderKlippe: Mir ist klar, dass viele Journalisten Sie gebeten haben, die Löcher (die sie flicken müssen) genauer zu beschreiben. Ich will darauf nicht näher eingehen, aber was sind Ihre Hauptanliegen? Geht es darum, Ihre Chiptechnologie vom US-amerikanischen Einfluss zu befreien?**

**Ren Zhengfei:** Leute außerhalb von Huawei sind am meisten besorgt über Chips, aber diese sind nicht meine oberste Priorität. Das liegt daran, dass unsere Chips bereits weiter entwickelt sind als die US-amerikanischen. Die weniger wichtigen und technisch weniger anspruchsvollen Komponenten, die wir bisher ignoriert haben, werden für uns immer wichtiger. Wenn eine kleine Komponente auf einer Leiterplatte fehlt, müssen Sie möglicherweise die gesamte Leiterplatte neu designen, was einen erheblichen Arbeitsaufwand bedeutet. Ich sehe die Entity-List der USA nicht als Bedrohung für unser Überleben. Sie haben mich gefragt, wie viele Löcher es zu schließen gilt. Ich denke, es gibt Hunderte oder sogar Tausende von ihnen. Wir müssen viele Leute losschicken, um jedes einzelne Loch zu überprüfen und zu reparieren.

**Nathan VanderKlippe:** Ich weiß, dass einige dieser Dinge sehr technisch sind und Sie sich wahrscheinlich nicht persönlich darum kümmern, aber ist schon einmal eine bestimmte, kleine, unerwartete Sache auf Ihrem Schreibtisch gelandet, die sich aus technologischer Sicht als besonders schwierig zu lösen erwiesen hat?

**Ren Zhengfei:** Technisch sind diese Löcher einfach zu reparieren, aber es braucht Zeit. Einige einfache Komponenten haben tatsächlich einen großen Einfluss.

Sagen wir zum Beispiel, dass die USA die Lieferung von drei Komponenten eingestellt haben, die wir bisher ignoriert hatten, weil sie technisch einfach herzustellen waren. Möglicherweise benötigt aber jede einzelne Leiterplatte diese Komponenten. Wenn sie uns nicht zur Verfügung stehen, müssen wir alle unsere Boards neu designen. Das bedeutet viel Arbeit. Wenn uns diese Komponenten wieder zur Verfügung stehen, wir aber in den letzten zwei Monaten bereits eine selbst hergestellt haben, müssen wir nur noch zwei dazukaufen. Wir haben die Möglichkeit, all diese Löcher zu reparieren. Wir beschäftigen mehr als 80.000 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung und geben jedes Jahr 15 bis 20 Milliarden US-Dollar für Forschung und Entwicklung aus. Wir können unsere besten Mitarbeiter, die Forschungsarbeiten durchführen, die für unsere künftige Entwicklung von entscheidender Bedeutung sind, zunächst auf diese einfachen, dringenden Probleme ansetzen. Auf diese Weise können wir alle unsere Probleme lösen.

**Nathan VanderKlippe: Was haben Sie den Leuten gesagt? Welche Frist haben Sie Ihren Mitarbeitern eingeräumt, innerhalb derer Huawei in allen Bereichen, wie Hardware, Software und Komponenten, operieren soll, ohne auf die USA angewiesen zu sein?**

**Ren Zhengfei:** Ich werde keinen Terminplan für sie festlegen. Unterschiedliche Teams haben unterschiedliche

Aufgaben und Arbeitsauslastungen. Ich werde sie die Probleme lösen lassen, mit denen sie sich konfrontiert sehen. Wir müssen unser Bestes geben, um die Probleme selbst zu lösen.

**Nathan VanderKlippe: Wenn Sie davon sprechen „Probleme zu lösen“, bedeutet das, dass jeder Mitarbeiter und jede Komponente dieses Unternehmens einen Weg finden muss, ohne die USA auszukommen. Verstehe ich das richtig?**

**Ren Zhengfei:** Ja.

**10 Nathan VanderKlippe: Es gibt Berichte, nach denen Huawei eine Milliarde Dollar an Patentlizenzengebühren von Verizon verlangt, ist diese Zahl richtig? Und was meinen Sie zur Gesamtsumme der noch nicht gezahlten Patentlizenzengebühren, die Huawei von US-Unternehmen erlangen möchte?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben fast 90.000 Patente, von denen über 11.500 in den USA angemeldet und erteilt wurden. Die USA haben uns die gesetzlichen Rechte an diesen Patenten eingeräumt. Die USA sind ein Rechtsstaat, und jedes US-Unternehmen, das unsere Patente nutzt, muss Lizenzgebühren an uns entrichten. Wir verhandeln über die Lizenzgebühren mit Verizon, und die Gebühren, die wir von ihnen verlangen, sind



angemessen. Sie sollten das verstehen. Wir sind bei vergleichbaren Verhandlungen weniger aggressiv als Qualcomm. Ich denke, sie werden uns das Geld bezahlen. Ich glaube, die USA sind ein Rechtsstaat, daher werden US-amerikanische Unternehmen die Lizenzgebühren bezahlen. Eine Milliarde US-Dollar sind die Gesamtgebühren für die Nutzung der Patente von Huawei in den letzten fünf Jahren, die Gebühren für 5G-Patente nicht einbezogen. Wir werden auch Lizenzgebühren für die zukünftige Nutzung unserer 5G-Patente aushandeln.

**Nathan VanderKlippe: Aber eine Milliarde ist eine große Summe. Angesichts der Tatsache, dass Ihr Unternehmen in den letzten Jahren insgesamt rund eineinhalb Milliarden US-Dollar an Patentlizenzgebühren eingenommen hat, ist eine Milliarde eine große Steigerung. Glauben Sie, das ist nur ein kleiner Teil der Summe, die Sie Ihrer Meinung nach in zukünftigen Jahren durch nicht gezahlte Lizenzgebühren US-amerikanischer Unternehmen einnehmen können?**

**Ren Zhengfei:** Ich würde sagen, eine Milliarde ist nur eine kleine Summe. Wir haben nicht viele Patentlizenzgebühren von anderen erhoben, da einige Organisationen, mit denen wir zusammengearbeitet haben, auch Patente besaßen, die wir benutzten, und

wir mussten sie auch bezahlen. Daher waren die von uns erhobenen Netto-Lizenzgebühren nicht so hoch. Aber Unternehmen ohne Patente, die wir selbst hätten nutzen können, mussten mehr bezahlen. Im Allgemeinen gehen wir bei der Erhebung von Lizenzgebühren nicht aggressiv vor und verlangen angemessene Gebühren.

**Nathan VanderKlippe:** In Anbetracht dessen, was Sie von Verizon verlangen, sollten wir erwarten, dass Huawei nur von Unternehmen in den USA Zahlungen fordert oder von Unternehmen überall, also zum Beispiel auch in Europa, Kanada und Australien?

**Ren Zhengfei:** Dies sollte auf allen Märkten geschehen.

**Nathan VanderKlippe:** Haben Sie eine Vorstellung davon, wie viel Huawei dadurch insgesamt einnehmen kann?

**Ren Zhengfei:** Es wäre definitiv viel weniger als das, was Qualcomm verlangt.

**Nathan VanderKlippe:** Das ist immer noch eine sehr hohe Summe.

11

**Nathan VanderKlippe:** Nun zu Ihrer Tochter. Ein Grund, aus dem ich als Kanadier hier bin, ist meiner Meinung nach bestimmt, dass Kanada und China in ihrer Beziehung in eine ganz neue Phase eingetreten

**sind, auch wegen der Rolle, die Ihre Tochter spielt. Sie ist im Moment in Vancouver. Wie oft sind Sie im Laufe der Jahre nach Kanada gereist? Sie waren mindestens zweimal dort, glaube ich. Ich weiß aber nicht, wie oft insgesamt.**

**Ren Zhengfei:** Ich war schon oft in Kanada, kann mich aber nicht an die genaue Zahl erinnern. Der wichtigste Besuch in Kanada war 2017. Während dieser Reise verbrachte ich mehr als zehn Tage dort und reiste von Küste zu Küste. Der Hauptzweck dieses Besuchs war die Erkundung des kanadischen Investitionsumfelds, und ich besuchte auch eine Handvoll Universitäten. Ich denke, kanadische Universitäten sind wirklich hervorragend. Die drei Gründerväter der Künstlichen Intelligenz (KI) stammen alle aus Kanada. Während dieses Besuchs stellten wir fest, dass es ein bemerkenswertes Investitionsumfeld gab, und planten, unser theoretisches Forschungszentrum für Nordamerika oder sogar für die ganze Welt in Kanada zu errichten.

Da sich die USA zunehmend von der Welt abschotten, können viele begabte Menschen keine US-Visa mehr bekommen. Ich denke, sie könnten stattdessen in Kanada arbeiten, investieren und an Konferenzen teilnehmen. Wir glauben, dass das Lebensumfeld und der Lebensstandard in Kanada denen in den USA ziemlich ähnlich sind. Wir planen daher, in Kanada

unsere Forschungspräsenz erheblich auszubauen und große Forschungs- und Entwicklungszentren aufzubauen, wie wir es zuvor in den USA getan haben. Ich habe dem Leiter unseres Forschungsteams in Kanada bereits mitgeteilt, dass wir in Städten wie Toronto, Ottawa, Montreal und Vancouver Grundstücke kaufen und dort unsere neuen Forschungs- und Entwicklungszentren errichten werden.

Ich denke, die Zusammenarbeit zwischen Huawei und Kanada liegt im beiderseitigen Interesse. Wissenschaftler arbeiten an Theorien, aber manchmal wissen sie nicht, wie sie ihre Theorien auf reale Szenarien anwenden sollen. Als Unternehmen versteht Huawei klar, wie sich Theorien kommerziell anwenden lassen, aber wir sind in Bezug auf die theoretische Forschung nicht so gut wie Wissenschaftler. Es liegt also auf der Hand, dass wir gemeinsam Synergien schaffen und die Branche voranbringen können. Durch diese Partnerschaften mit Huawei können Professoren ihren Studierenden Kenntnisse vermitteln, die sich in realen Szenarien anwenden lassen. Diese Studierenden werden nach dem Abschluss nicht unbedingt für Huawei arbeiten. Wer für andere Unternehmen arbeitet, kann auch Innovationen in der Gesellschaft vorantreiben. Einige unserer Mitarbeiter werden möglicherweise Huawei verlassen und dann weiterhin Innovationen in die Gesellschaft

einbringen. Ich glaube, dass Kanada eines Tages sein eigenes „Silicon Valley“ haben wird.

In letzter Zeit gab es einen enormen Hype um 5G auf der ganzen Welt, aber für manche Menschen in den USA ist es beängstigender als eine Atombombe. Eigentlich stammt der 5G-Standard aus einer mathematischen Arbeit eines türkischen Professors, die 2007 veröffentlicht wurde. Huawei beauftragte Tausende unserer angestellten Wissenschaftler und Experten, eingehende Studien und Analysen dieses Forschungspapiers durchzuführen, während andere Unternehmen auf der Welt ebenfalls Zehntausende von Wissenschaftlern und Experten beauftragten. Zusammen haben wir aus dem Papier einen Standard für 5G geschaffen. Der türkische Professor wusste nicht, wie seine Arbeit angewendet werden könnte, und war erstaunt, dass sie sich zu einem 5G-Standard entwickelte.

5G wird in der Zukunft als Werkzeug für KI dienen. Wie ich gerade sagte, kommen alle drei Gründerväter der KI aus Kanada. Sie sind bereits wichtige Vorreiter auf ihrem Gebiet. Wir sehen keinen Grund, warum Kanada als Land nicht zukünftig führend bei KI werden könnte. Wenn Kanada starke Fähigkeiten in der KI aufbaut und ein KI-betriebener Roboter die Arbeit von zehn Menschen erledigen kann, wird das Land zu einer Industriemacht mit einer Arbeitskraft, die der von 300 Millionen Menschen

entspricht. Was ist Kanadas größter Nachteil? Obwohl seine Leute brillant sind, gibt es nicht viele von ihnen. Dies bedeutet, dass Kanada in der traditionellen Fertigung keine Vorteile hat. Durch die breite Nutzung von KI kann Kanada jedoch seine Stärken voll ausspielen und zu einer großen Industriemacht werden.

Ich möchte Sie einladen, einen Rundgang durch unsere Produktionslinien zu machen. Obwohl wir nur etwas mehr als 6.000 Techniker in unseren Produktionsstätten beschäftigen, helfen sie uns dabei, einen Umsatz von mehr als 100 Milliarden US-Dollar zu erwirtschaften.

Während meines Kanada-Besuchs 2017 traf ich zwei der drei Gründerväter der KI. Der dritte war zu dieser Zeit nicht in Kanada. Jetzt unternehmen sowohl China als auch die USA umfangreiche Anstrengungen, um auf dem Gebiet der KI aufzuholen. Kanada muss angesichts seines Vorteils als Vorreiter diese strategische Chance nutzen. Wir haben unsere bisherige Strategie, kräftig in Kanada zu investieren, nicht geändert.

**Nathan VanderKlippe: Ich hoffe, dass Sie mir helfen können, dies ein bisschen besser zu verstehen. Sie haben über vier Städte gesprochen. Wurden die Grundstücke bereits gekauft? Wie viel Fläche haben sie? Wie viele Leute sollen nach Ihrer Vorstellung in einigen dieser Zentren arbeiten?**

**Ren Zhengfei:** Wir haben etwa 200 Hektar Land in Großbritannien gekauft, um eine Fabrik für optische Chips zu bauen. Unsere optischen Chips werden in Großbritannien hergestellt und sind weltweit führend. Wir planen, dort einen wunderschönen Campus zu errichten, genau wie in Dongguan, um mehr Talente aus der ganzen Welt anzuziehen.

Kanada hat auch eine schöne Umgebung. Derzeit, während die USA ihre Visapolitik für Wissenschaftler verschärfen, denke ich, sollte Kanada seine Politik lockern, um mehr Wissenschaftler aus anderen Teilen der Welt anzuziehen. Auf diese Weise werden mehr Wissenschaftler aus dem Nahen Osten, Osteuropa und anderen Ländern und Regionen bereit sein, nach Kanada zu ziehen. Wir werden versuchen, solche Wissenschaftler für die theoretische Forschung in Kanada zu gewinnen. Deshalb bin ich 2017 mehr als zehn Tage lang in Kanada geblieben.

**Nathan VanderKlippe:** Können Sie mir Näheres zum Umfang dieses Projekts sagen? Weil Sie über eine große Investition gesprochen haben. Ist diese Investition 100 Milliarden Dollar schwer oder eher 10 Milliarden Dollar? Sie haben vielleicht keine genaue Zahl, aber welchen Investitionsumfang stellen Sie sich vor?

**Ren Zhengfei:** Ich kann nur sagen, dass es große Investitionen sein werden. Wenn die gegenwärtigen Konflikte zwischen Huawei und den USA sowie zwischen Huawei und Kanada nicht ausgebrochen wären, wäre Kanada wahrscheinlich Huaweis globales Zentrum für theoretische Forschung geworden. Kanada hat einen Vorteil: Es liegt sehr nah an den USA und hat ähnliche soziale und juristische Systeme sowie ein ähnliches Lebensumfeld wie die USA. So können viele Talente, die nicht in die USA gehen können oder nicht in den USA bleiben wollen, nach Kanada gehen. Ich denke, dass die größte technologische Entwicklung in den nächsten Jahrzehnten von der KI und den Biowissenschaften ausgehen wird.

**Nathan VanderKlippe:** Hinsichtlich des Plans, Kanada zum globalen Zentrum für Huaweis theoretische Forschung zu machen, verfolgen Sie den immer noch, oder hat alles, was in den letzten sieben Monaten passiert ist, diesen Plan geändert?

**Ren Zhengfei:** Die Richtung bleibt unverändert, aber die Geschwindigkeit der Umsetzung dieses Plans hat sich geändert. Dennoch werden wir unsere Strategie, in Kanada zu investieren und uns dort weiterzuentwickeln, nicht ändern.

**Nathan VanderKlippe:** Ich möchte den Lesern nur erklären, in welchem Maßstab sich das abspielt.



**Vermutlich ist dies ein Plan über Milliarden von Dollar; kann man das so sagen?**

**Ren Zhengfei:** Mindestens mehrere Milliarden US-Dollar. Da bin ich mir ganz sicher.

**12 Nathan VanderKlippe:** Eines möchte ich Sie über Ihre Tochter fragen. Bei der ersten Frage geht es aber um Sie. Meng Wanzhou hatte offensichtlich persönliche Bindungen zu Kanada. Sie hatte Eigentum in Kanada. Haben Sie persönliche Bindungen zu Kanada? Haben Sie Immobilien oder andere persönliche Investitionsobjekte in Kanada?

**Ren Zhengfei:** Nein. Mein Englisch ist nicht gut, deshalb kann ich nicht in Kanada leben. Wenn ich dort leben würde, könnte ich nicht einmal einkaufen gehen oder würde mich verfahren, wenn ich mit dem Auto unterwegs bin. Ich werde also auch in Zukunft in China leben.

**Nathan VanderKlippe:** Aber Meng Wanzhou war offensichtlich in Kanada ein häufiger Gast. War sie im Oktober des letzten Jahres in Kanada?

**Ren Zhengfei:** Sie reiste oft. Ich weiß nicht genau, wohin sie fuhr.

**Nathan VanderKlippe:** Wann hat Huawei vom Haftbefehl der USA gegen Meng Wanzhou erfahren?

**Ren Zhengfei:** Sie wurde am 1. Dezember festgenommen und ich erfuhr zwei Tage später, am 3. Dezember, davon. Sie sollte nach Argentinien reisen, um ein internes Treffen zu leiten. Nachdem ich erfahren hatte, dass sie verhaftet worden war, flog ich nach Argentinien, um das Treffen am 4. Dezember selbst zu leiten.

**Nathan VanderKlippe:** Sie sagen also, dass niemand bei Huawei wusste, dass gegen Meng Wanzhou ein Haftbefehl ausgestellt war?

**Ren Zhengfei:** Niemand wusste davon. Warum wäre sie sonst dorthin gereist, um so an die Wand gestellt zu werden?

**Nathan VanderKlippe:** Das frage ich mich auch, zumal jedes Land, in das sie reisen wollte, Argentinien, Mexiko, Costa Rica, Frankreich, ein Auslieferungsabkommen mit den USA abgeschlossen hat. Auch Australien.

**Ren Zhengfei:** Einige Länder waren klug und lehnten das Ersuchen der USA ab.

**Nathan VanderKlippe:** Was wäre damals ein kluger Schachzug gewesen?

**Ren Zhengfei:** Kanada hätte sich nicht in diese Angelegenheit einmischen sollen. Es ist eine Angelegenheit der USA und sollte von den USA selbst

angegangen werden. Seit Kanada involviert ist, hat es gelitten und wir auch. Es tut mir leid, was da los ist, auf beiden Seiten.

**13**

**Nathan VanderKlippe:** Ich glaube, Sie haben in der Vergangenheit den Begriff „Opfer“ verwendet. Sowohl Huawei als auch Kanada sind in dieser Angelegenheit Opfer. Aber soweit die Kanadier Opfer dieser Angelegenheit sind, gibt es auch zwei Kanadier, die in China inhaftiert sind: Michael Kovrig und Michael Spavor. Wenn sie in dieser Angelegenheit auch Opfer sind, warum hat sich Huawei dann nicht für sie eingesetzt? Warum hat Huawei nicht verlangt, dass die chinesische Regierung sie freigibt, wenn auch sie Opfer sind?

**Ren Zhengfei:** Soweit ich verstehe, sind dies rechtliche Schritte der chinesischen Regierung. Wir sind nur ein Unternehmen und können nicht viel tun. Wir vertrauen auf die Rechtssysteme Kanadas und der USA. Meng Wanzhou hat kein Verbrechen begangen, und wir glauben, dass dieser Fall mit rechtlichen Mitteln beigelegt wird. Wir greifen also auf rechtliche Mittel zurück, anstatt die Regierung um Hilfe zu bitten.

Meng Wanzhou hat weder in Kanada noch anderswo auf der Welt ein Verbrechen begangen. Die

Anklage gegen Meng Wanzhou widerspricht dem Grundsatz der beiderseitigen Strafbarkeit. Wenn das Auslieferungsersuchen der USA genehmigt würde, würde dies gegen kanadisches Recht verstoßen. Wenn Kanada Meng Wanzhou freiläße, würde dies zeigen, dass Kanada wirklich ein Rechtsstaat ist. Wenn Kanada dies erst nach Einholung einer Genehmigung seitens der USA täte, könnte das kanadische Image möglicherweise beschädigt werden. Wir hoffen, dass Kanada seine eigenen Gesetze und Vorschriften unabhängig durchsetzen kann. Meng hat in Kanada kein Verbrechen begangen und der Fall widerspricht dem Prinzip der beiderseitigen Strafbarkeit im kanadischen Auslieferungsgesetz. Daher sollte das Auslieferungsverfahren eingestellt werden. Andernfalls verstieße dies gegen das kanadische Auslieferungsgesetz.

**Nathan VanderKlippe: In Kanada gibt es derzeit eine Debatte. Der kanadische Justizminister ist jederzeit befugt, die Einstellung des Auslieferungsverfahrens zu veranlassen. In Kanada wird darüber diskutiert, ob der kanadische Justizminister dies tun soll. Der ehemalige kanadische Premierminister sagte, Kanada sollte dies tun. Was ist Ihre Meinung?**

**Ren Zhengfei:** Ich halte die öffentliche Meinung dazu für richtig. Durch gerichtliche Ermittlungen wurde nachgewiesen, dass die kanadischen Strafverfolgungsbehörden gegen das Gesetz verstoßen

haben, als sie Meng Wanzhou auf dem Flughafen festnahmen. Ich denke, es wäre ein proaktiver, weiser und legitimer Schritt, wenn der Minister das Auslieferungsverfahren einstellen würde. Wir wollen nicht, dass Meng Wanzhous Fall die Beziehungen zwischen unseren beiden Ländern, die Beziehungen zwischen unseren beiden Völkern oder zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten beeinträchtigt.

Ich persönlich bin ziemlich aufgeschlossen. Ich habe keine negativen Ansichten über Kanada, trotz dem, was meiner Familie widerfahren ist. Unser Unternehmen hat in diesem Jahr viele weitere Forscher in Kanada eingestellt. Wir investieren weiterhin in Kanada. Wir haben den Geschäftsplan unseres dortigen Büros nicht geändert.

Ich denke, Mengs Fall sollte durch ein kanadisches Gerichtsverfahren angegangen werden. Ich glaube, jetzt ist wahrscheinlich der beste Zeitpunkt, um diesen Fall beizulegen. Beide Seiten sollten versuchen, diesen Knoten zu lösen. Es mag verschiedene Möglichkeiten geben, dies zu tun, aber ich denke, es könnte sich lohnen, wenn sich der Justizminister einschalten würde.

**Nathan VanderKlippe: Sie sagten immer wieder, dass Sie auf das Gerichtsverfahren vertrauen, Sie vertrauen dem Gericht, diesen Fall zu lösen. Warum fordern Sie jetzt hier eine politische Lösung?**

**Ren Zhengfei:** Der Justizminister kann eingreifen und seine Befugnisse ausüben. Dies ist Teil des kanadischen Rechtssystems und steht auch im Einklang mit dem kanadischen Auslieferungsgesetz.

**14 Nathan VanderKlippe: Wie schätzen Sie derzeit die Chancen ein, dass Kanada Huawei 5G-Technologie installiert? Was würden Sie darauf setzen?**

**Ren Zhengfei:** Ich denke, das ist Sache der kanadischen Regierung und der kanadischen Netzbetreiber. Es liegt nicht an Huawei. Genau wie beim Verkauf von Kleidung im Einkaufszentrum, da hängt es an der Bereitschaft der Kunden, Geld auszugeben und Kleidung zu kaufen. Wir können uns nicht für den Kunden entscheiden. Das übersteigt unsere Möglichkeiten.

Lassen Sie mich Ihnen eine Geschichte erzählen. Warum hat sich Europa schneller entwickelt als China? Vor einigen hundert Jahren gab es in Europa Züge und Schiffe, während China noch auf Pferdekutschen angewiesen war. Diese Wagen in China waren definitiv langsamer und transportierten weniger Fracht, während die Züge in Europa viel schneller fuhren und Schiffe noch mehr Fracht transportieren konnten. Europa hatte zu einem früheren Zeitpunkt die industrialisierte Gesellschaft verwirklicht. Geschwindigkeit ist also für

die Entwicklung einer Gesellschaft sehr wichtig. Was wir jetzt sehen, ist der Transport von Informationen, nicht von physischen Gütern. Die Länder, die beim Einsatz von Informationstechnologien schneller vorankommen, werden sich in wirtschaftlicher Hinsicht schneller entwickeln.

China war vor 20 bis 30 Jahren sehr unterentwickelt. Schließlich verstärkte es jedoch seine Bemühungen um den Aufbau von Informationssystemen. Das ist einer der Gründe, warum Chinas Wirtschaft aufgeholt hat. 5G ist ein sehr schnelles System. Wenn vollwertige 5G-Netze vorhanden sind, werden die Kosten pro Bit für die Nutzung des Datenverkehrs drastisch sinken. Das wird eine sehr wichtige Rolle bei der Entwicklung von Kultur, Bildung und Wirtschaft und noch einigen anderen Dingen spielen. Sicherlich können die USA alleine keine fortschrittlichen Informationssysteme aufbauen. Das liegt daran, dass wir keines unserer 5G-Produkte in den USA verkaufen werden. Wenn Kanada eine Hochgeschwindigkeits-Infrastruktur einrichten kann, werden sehr wahrscheinlich Investoren aus anderen Teilen der Welt nach Kanada strömen.

Wenn es Sie interessiert, schauen Sie sich den Zusammenhang zwischen Änderungen des Datenverkehrs und des Wirtschaftswachstums in den letzten 30 Jahren in verschiedenen Ländern

an. Sie werden feststellen, dass Länder, deren Informationsinfrastruktur schneller wächst, auch Volkswirtschaften haben, die schneller wachsen. Wenn Sie in Zukunft mal Zeit haben, werde ich jemanden bitten, Ihnen detaillierte Informationen zum Beispiel Südkorea zu geben. Südkorea ist die IKT-Entwicklung ziemlich aggressiv angegangen, und auch seine Wirtschaft ist sehr schnell gewachsen. Die USA werden möglicherweise in der Zukunft keine Hochgeschwindigkeitsnetze mehr haben. Wenn Kanada eine Hochgeschwindigkeits-Informationsinfrastruktur einrichten könnte, hätte Kanada meines Erachtens bessere Chancen, Investoren aus anderen Teilen der Welt anzuziehen.

**15**

**Nathan VanderKlippe: Drei Ihrer leitenden Angestellten in Ottawa in den letzten Jahren haben zuvor bei Nortel gearbeitet, ebenso wie einige der Leute, die heute unter ihnen arbeiten. Hat Huawei die Technologie von Nortel gestohlen und dann, insbesondere in Kanada, ein eigenes Geschäft aufgebaut, indem es die verbleibenden Mitarbeiter übernommen hat?**

**Ren Zhengfei:** Nach dem Zusammenbruch von Nortel haben wir die Leute eingestellt, die Sie gerade erwähnt haben. Damals verfügte Nortel nicht über



die Technologie, über die wir heute sprechen. Sie hatten nur talentierte Leute. Als diese talentierten Leute arbeitslos wurden, war es nur natürlich, dass sie andere Jobs fanden. Als Nortel zusammenbrach, hatte gerade 3G begonnen, sich weltweit zu entwickeln. Während sich die Branche von 3G zu 4G und dann zu 5G weiterentwickelte, entwickelten sich im Laufe des Prozesses auch diese Menschen weiter. Was sie zu Huawei beigetragen haben ist das, was sie im Kopf hatten. Es geht definitiv nicht um den Diebstahl von geistigem Eigentum.

Einer der größten Beiträge von Nortel war die Verbesserung der Kapazität von optischen Übertragungsnetzen auf 10G. Leider ist Nortel durch das Platzen der IT-Blase zusammengebrochen. Heute haben unsere optischen Übertragungsnetze eine Kapazität von 800G. Natürlich müssen wir auf den Beiträgen unserer Vorgänger aufbauen, um einen größeren Erfolg zu erzielen. Aber darin hat geistiges Eigentum keinen Anteil, und es ist im Wesentlichen unsere eigene Erfindung.

Ich wollte tatsächlich einmal Nortel erwerben, aber das Geschäft kam aus kommerziellen Gründen nie zustande.

**Nathan VanderKlippe: Wie viel wollten Sie für Nortel bezahlen?**

**Ren Zhengfei:** So weit sind wir nie gekommen. Wir haben nur über die Erwerbsform gesprochen. Im Jahr 2003 wollten wir Huawei für 10 Milliarden US-Dollar an Motorola verkaufen. Aber in der Woche, in der der Deal genehmigt werden sollte, gab es eine Änderung in Motorolas Vorstand und der neue Vorsitzende lehnte den Deal ab, sodass die Übernahme fehlschlug. Einige Jahre später brach Motorola zusammen. Wir haben überlegt, Motorola zu übernehmen, konnten das aber nicht umsetzen. Das ist nur eine dieser verpassten Möglichkeiten der Geschichte.

**16 Nathan VanderKlippe:** Glauben Sie, dass ein technologischer Kalter Krieg unvermeidlich ist und dass es eine Kluft zwischen der von den USA technologisch beeinflussten Welt und der von China technologisch beeinflussten Welt gibt? Gibt es zu diesem Zeitpunkt keine Abkehr mehr von diesem Weg?

**Ren Zhengfei:** Ich glaube nicht, dass diese Annahme zutrifft. Die Welt muss auf mehr Vernetzung zusteuern. Wenn ein Amerikaner ein neues Telefon brauchen würde, um in China telefonieren zu können, oder wenn ein Chinese ein neues Telefon brauchen würde, um in den Vereinigten Staaten telefonieren zu können, würde das die menschliche Gesellschaft zurückwerfen. In Zukunft

wird die Informationsgesellschaft zu immer mehr gegenseitigen Abhängigkeiten führen. Insbesondere, wenn alles software-definiert ist und die Cloud sich immer mehr verbreitet, dann würden die Dinge in einer geteilten Welt ziemlich kompliziert werden.

Es ist weder sinnvoll noch realistisch, wenn bestimmte Politiker die Technologie in verschiedene Lager aufteilen. Wenn US-amerikanische Unternehmen beispielsweise keine Komponenten an andere Länder verkaufen können, werden diese Unternehmen schrumpfen. Infolgedessen steigen die Produktionskosten und die Verbraucher müssen mehr bezahlen. Ziel der Globalisierung ist es, Ressourcen optimal zu verteilen. Die Kosten für Dienstleistungen, die die Menschen heute in Anspruch nehmen, sind relativ niedrig. Wenn die Technologiegemeinschaft in zwei Lager aufgeteilt würde, würden die Wirtschaften darunter leiden. Und ich glaube nicht, dass die Wall Street diese Idee mögen würde. Die Leute in den USA sagen doch immer, dass die Wall Street viel zu sagen hat, oder?

**17 Nathan VanderKlippe: Ich möchte Ihnen eine sehr spezifische Frage stellen. Sie haben immer wieder gesagt, dass Meng Wanzhou nicht schuldig ist, aber**

**eines der Beweismittel gegen sie in Amerika ist eine PowerPoint-Präsentation. Was ist Ihre Auffassung dazu, wie die USA an diese PowerPoint-Präsentation gelangt sind? Haben sie sie mithilfe rechtmäßiger Mittel erhalten? Glauben Sie, dass die Präsentation ein Beweis ist, der vor Gericht zugelassen werden kann?**

**Ren Zhengfei:** Die Bank war von Anfang bis Ende des Zeitraums, in dem Skycom mit dem Iran zu tun hatte, mit Huawei in Kontakt. Sie wussten sowohl über das Geschäft von Skycom im Iran als auch über seine Beziehung zu Huawei Bescheid. Das ging mehrere Jahre so. Dann lud die Bank Meng Wanzhou in ein Café ein, wo sie mehrere Folien präsentierte, und ihre Präsentation war nicht irreführend. Warum hat die Bank sie um die Folien gebeten? Wir wissen es nicht. Wir hoffen, dass die Dinge nach Abschluss des Gerichtsverfahrens vor dem US-Bezirksgericht für den Eastern District von New York geklärt sein werden.

**18**

**Nathan VanderKlippe:** Huawei war in gewisser Weise Vorreiter des chinesischen Unternehmenssektors, als Unternehmen mit Hauptsitz in China, als Unternehmen mit Ursprung in China, das international erfolgreich ist. Die Hälfte Ihrer Einnahmen stammt aus internationalen Märkten. Wie Sie wissen, gibt

**es Regeln, von denen einige in China noch recht neu sind, die den Austausch von Informationen in China vorschreiben. Ich möchte nicht nach den spezifischen Regeln fragen, da ich Ihre juristischen Auffassungen dazu gelesen habe. Aber macht es die Existenz dieser Regeln in China anderen Unternehmen, anderen chinesischen Unternehmen, schwer, im Ausland erfolgreich zu sein? Wenn der Informationsaustausch unter chinesischen Unternehmen in China vorgeschrieben ist, stellt dies ein Hindernis für die Internationalisierung des gesamten chinesischen Unternehmenssektors dar? Und wenn ja, haben Sie sich auf irgendeine Weise dafür eingesetzt, dass diese Regeln in China gelockert werden? Sollten diese Regeln geändert werden?**

**Ren Zhengfei:** Wir können nicht verlangen, dass Gesetze geändert werden. Bei der Münchner Sicherheitskonferenz machte Yang Jiechi, Mitglied des Politbüros der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) und Direktor des Amtes für Auswärtige Angelegenheiten des ZK der KPCh, jedoch deutlich, dass die chinesische Regierung von Unternehmen niemals verlangt, Backdoors einzubauen. Ministerpräsident Li Keqiang bekräftigte diese Position auf einer Pressekonferenz nach einer kürzlichen Sitzung des Nationalen Volkskongresses. Als Premier Li kürzlich unseren Stand auf dem diesjährigen 16+1-Gipfel in

Kroatien besuchte, sagte er unseren Mitarbeitern sogar direkt, dass sie keine Backdoors einbauen sollen. Das ist ein Beweis für ihre Unterstützung uns gegenüber, wenn es darum geht, niemals Informationen aus anderen Ländern oder Unternehmen zu stehlen. Daher können wir mit jedem Land „No-Backdoor, No-Spy“-Vereinbarungen unterzeichnen.

Der Inhalt dieser Veröffentlichung basiert auf Auszügen der Interviews von  
Huawei-Gründer und CEO Ren mit den Medien.

Dies sind interne Informationen. Die kommerzielle Nutzung ist strengstens untersagt.



Für die Webversion  
QR-Code scannen