

IN SEINEN EIGENEN WORTEN

INTERVIEWS MIT REN

November 2019

März 2020



BAND VIII



Reibungslose Videokonferenz aus der Intensivstation im Wuhan Jinyintan-Krankenhaus

2020 hat COVID-19 die Welt auf den Kopf gestellt und die öffentlichen Gesundheitssysteme vor nie dagewesene Herausforderungen gestellt. Am Abend des 8. Februar 2020 erhielten wir eine Anfrage von einem Kunden, schnell ein Videokommunikationssystem in der Intensivstation des Wuhan Jinyintan-Krankenhauses bereitzustellen. Unsere in dieser Region zuständigen Ingenieure nahmen den Auftrag an und machten sich sofort an die Arbeit. In nur drei Stunden konnten sie die Installationsvorbereitung abschließen und die Schulung durchlaufen, die sie zum Schutz vor einer Virusinfektion absolvieren mussten. Um 9. Februar um 2 Uhr morgens installierten unsere Ingenieure nach einem harten Arbeitstag erfolgreich das Kommunikationssystem auf der Intensivstation. Das System war für die am folgenden Tag geplante Videokonferenz des Krankenhauses mit Peking unabdingbar.

Neue digitale Technologien spielen eine wichtige Rolle beim Kampf gegen COVID-19. Unsere Aufgabe als Telekommunikationsingenieure ist es, mit allen Mitteln den schnellen, unterbrechungsfreien Betrieb von Netzwerken und den reibungslosen Informationsaustausch sicherzustellen.



Seeds-for-the-Future

Das 2008 von uns ins Leben gerufene Seeds-for-the-Future-Programm zielt darauf, örtliche IKT-Talente auszubilden und ein größeres Verständnis und Interesse für die IKT-Branche zu fördern.

Ende 2019 nahmen Teilnehmer aus 108 Ländern und Regionen am Seeds-for-the-Future-Programm teil. Bisher haben 30.000 Studenten in über 400 Universitäten weltweit von unserem Programm profitiert. Durch dieses Programm konnten die Besten 4.700 unter ihnen unseren Hauptsitz in China besuchen und dort am Training teilnehmen.



**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.

Inhalt

November 2019

- | | |
|---|----|
| 01. Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei III: Digitale Souveränität– vom Wort zur Tat | 01 |
|---|----|

Dezember 2019

- | | |
|--|-----|
| 02. Ren Zhengfei im Interview mit The Globe and Mail | 65 |
| 03. Ren Zhengfei im Interview mit Washington Post | 109 |
| 04. Lateinamerikanische und spanische Medienrunde mit Ren Zhengfei | 141 |

Januar 2020

- | | |
|---|-----|
| 05. Ren Zhengfei und Yuval Noah Harari in Davos | 178 |
|---|-----|

März 2020

- | | |
|--|-----|
| 06. Ren Zhengfei im Interview mit South China Morning Post | 200 |
| 07. Ren Zhengfei im Interview mit The Wall Street Journal | 255 |



Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei III: Digitale Souveränität – vom Wort zur Tat

6. November 2019, Shenzhen, China

Stephen Engle: Guten Tag, liebe Freunde. Mein Name ist Stephen Engle. Ich bin leitender Nordamerikakorrespondent bei Bloomberg Television. Vielen Dank, dass Sie bei diesem Kaffee mit Ren Zhengfei dabei sind. Erneut möchten wir auch die internationalen und inländischen Medien begrüßen, sowie einige geladene Gäste aus verschiedenen Teilen der Welt. Außerdem möchten wir zu diesem Simulcast auch Bloomberg-Nutzer begrüßen, die sich über Live-Go auf der Bloomberg-Plattform auf der ganzen Welt dieses intensive Gespräch mit Ren Zhengfei und den weiteren Gesprächsteilnehmern anhören.

Bevor wir loslegen, möchte ich diese gerne vorstellen. Hier zu meiner Linken sitzt Kishore Mahbubani. Er ist der ehemalige Vorsitzende des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen. Außerdem ist er der Gründungsdekan der Lee Kuan Yew School of Public Policy der nationalen Universität Singapur, und er war 33 Jahre als Diplomat im Auslandsdienst von Singapur tätig. Vielen Dank, Kishore Mahbubani, dass Sie heute dabei sind. Dann begrüße ich Detlef Zühlke, der als der geistige Vater der Smart Factory bekannt ist. Ich wüsste gern mehr darüber, was so einen geistigen Vater einer smarten Fabrik eigentlich ausmacht. Ich glaube, er war auch viele Jahre bei der Lufthansa tätig, der deutschen Fluggesellschaft. Er ist darüber hinaus emeritierter Professor der Technischen

Universität Kaiserslautern und pensionierter Direktor des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz in Kaiserslautern. Und dann natürlich Ren Zhengfei, CEO und Gründer von Huawei Technologies, und zu seiner Linken Liu Fei, Leiterin der 5G-Sicherheitsforschung bei Huawei, die als Wissenschaftlerin für die Sicherheit bei Huawei zuständig ist.

Wir sind endgültig im digitalen Zeitalter angekommen, und 5G ist endlich da: Gerade Anfang des Monats hat China offiziell mit der Bereitstellung kommerzieller Dienste begonnen, und die Welt wird sicher bald nachziehen. 5G ist definitiv da. Also können mein Auto und meine Kaffeemaschine endlich miteinander sprechen.

Milliarden von Endgeräten werden in der Lage sein, miteinander zu kommunizieren. Es ist eine Plattform, auf der der Handelsverkehr des 21. Jahrhunderts und darüber hinaus aufbauen wird, und natürlich wissen wir alle, dass hier auch die geopolitischen Kampflinien gezogen werden – wenn dies nicht sogar bereits geschehen ist. Wie ich versprochen habe, können wir heute in den kommenden eineinhalb Stunden über jedes beliebige Thema sprechen. Ich möchte Sie im Publikum also alle einladen, sich zu melden, wenn die Zeit für Fragen kommt, und unseren distinguierten Gesprächspartnern Ihre Fragen zu stellen. Sie sind Ihretwegen hier.

01

Stephen Engle: Im Handelskrieg zwischen den USA und China geht es nicht nur um Sojabohnen und darum, das eigene Gesicht zu wahren. Der Konflikt bringt viele Fragen rund um Souveränität auf, digitale Souveränität auf – daher der Titel der Gesprächsrunde. Wir werden auch Fragen des geschäftlichen Überlebens erörtern. Wir müssen entscheiden, wer überleben wird, und wer nicht, oder? Meine erste Frage an alle Podiumsgäste, allen voran an Herrn Ren, lautet: Was steht auf diesem digitalen Schlachtfeld vor allem auf dem Spiel?



Ren Zhengfei: Ich denke, dass die digitale Wirtschaft auf jeden Fall global geprägt sein wird, denn ihrer Entwicklung sind keine geografischen Grenzen gesetzt. Der Trend der Globalisierung ist unumkehrbar, und man kann die digitale Wirtschaft nicht aufsplitten. Nur durch

Globalisierung kann die digitale Wirtschaft Wohlstand schaffen. Nur durch Globalisierung können wir einen Weg finden, die digitale Wirtschaft zu monetarisieren. Mit Blick in die Zukunft möchte ich sagen, dass die digitale Gesellschaft schneller wachsen und größer werden wird als die industrielle Gesellschaft.

Wenn es soweit ist, werden die Menschen die verschiedensten Ansichten haben. Die Standpunkte werden sich von Land zu Land und von Gruppe zu Gruppe unterscheiden. Das ist verständlich. Es wird für uns unmöglich sein, die künftige Entwicklung einer aufkommenden Technologie vorherzusagen, also wird es in dieser Hinsicht sicherlich Uneinigkeit geben. Wie breit, tief oder brillant eine im Entstehen begriffene Technologie ist, wird unsere Vorstellungskraft übersteigen. Zum Beispiel wurde die Erfindung der Eisenbahn misstrauisch beäugt. Wie sich die Eisenbahn weiterentwickeln würde, war dennoch vorhersehbar.

Doch wie wird sich die Informationsgesellschaft in Zukunft verändern? Wir können uns nicht einmal im Ansatz vorstellen, wie sie aussehen wird, besonders angesichts des Aufkommens der künstlichen Intelligenz (KI). Das Konzept wurde vor 70 oder 80 Jahren vorgeschlagen. Aber warum wurde es bis heute nie richtig intensiv angewandt? Das liegt daran, dass uns die dafür erforderliche grundlegende Infrastruktur noch nicht

zur Verfügung steht. Zu dieser Infrastruktur gehören Supercomputer, riesengroße Speicher und superschnelle Verbindungen. Fasern verbinden die gesamte Welt, aber Faserverbindungen sind eigentlich nicht so praktisch. Durch das Aufkommen von 5G könnte sich die Anwendung von und die Durchdringung mit KI beschleunigen. Was wird passieren, wenn KI weitreichend genutzt wird? Das übersteigt meine Vorstellungskraft komplett. Doch ich glaube, dass eines sicher ist: KI wird die Produktivität enorm ankurbeln und dazu beitragen, dass Menschen für die globale Gemeinschaft mehr Wohlstand schaffen.

Doch natürlich wird sie auch einige Probleme verursachen. So sehen manche das Problem, dass KI Arbeitsplätze vernichten wird. Aber solange wir in der Lage sind, den Gesamtwohlstand einer Gesellschaft zu steigern, wird sie der Gesellschaft insgesamt nutzen. Für viele dieser Probleme gibt es Lösungen, und auch die Frage, wie man den digitalen Wohlstand gerecht auf verschiedene Länder verteilen kann, lässt sich sicher klären.

Heute spricht die ganze Welt über diese Probleme. Auch wir hier bei Huawei suchen Lösungen. Da wir noch immer keine Antwort auf diese Frage haben, haben wir heute zwei Gurus eingeladen, die uns ihre Sichtweisen erläutern sollen. Ich selbst habe keine tiefgreifenden Kenntnisse der Technologie, daher habe ich heute

eine Assistentin mitgebracht. Sie ist Wissenschaftlerin und wird mir mit ihrem Fachwissen helfen, einige ausgeklügelte Fragen zur Technologie zu beantworten. Vielen Dank.

02 Stephen Engle: Herr Zühlke, vielleicht kann ich mit Ihnen weitermachen. Ren Zhengfei hat die gesteigerte Produktivität angesprochen. Sie sind Fachmann für Automatisierung in Fabriken und sogenannte Smart Factories. Können Sie beziffern, wie viel produktiver diese Welt sein wird? Und wer könnte dabei möglicherweise auf der Strecke bleiben?

Detlef Zühlke: Also zuerst einmal: Ich kann das nicht beziffern. Es ist noch zu früh, um hier konkrete Zahlen zu nennen. Aber Sie haben auf jeden Fall recht. Die Welt verändert sich in genau diese Richtung. Und es gibt verschiedene Ansichten dazu. Einerseits sagen manche: „Hmm, 5G ist genauso schnell wie 4G.“ Warum gibt es dann damit so viele Probleme? Die wichtigere Sichtweise ist, dass wir mit 5G vor gänzlich neuen Herausforderungen stehen, da wir nun in der Lage sind, sehr viele Daten mit geringer Latenz hin und her zu schicken, und das ermöglicht uns ein hohes Maß an Mobilität. Unsere künftigen Systeme werden also zunehmend mobiler. Das gilt nicht nur für unser

Privatleben, einschließlich der Art und Weise, wie wir Fahrrad oder Auto fahren und was sonst noch, sondern sogar noch mehr für Fabriken.

Durch 5G werden die Karten in der Industrie völlig neu gemischt. Das macht es einerseits für die Industrie interessant. Andererseits bringt es eine gewisse Anfälligkeit für Bedrohungen von außen mit sich. Eben darum haben wir diese Gesprächsrunde hier. Außerdem ist bei vielen Problemen in der ganzen Welt genau das der Punkt. Ich denke, dass es sehr wichtig ist, dieses Thema umfassend zu diskutieren, um Vertrauen zu fassen. Jeder sollte mit dieser neuen Technologie zufrieden sein und sie nutzen können.

03

Stephen Engle: Herr Mahbubani, aus der Perspektive eines ehemaligen Diplomaten: Gibt es derzeit weltweit ein sehr großes Vertrauensdefizit, das noch verschlimmert wird durch die Unsicherheiten infolge des Handelskriegs und möglicher Sicherheitsverstöße bei 5G?

Kishore Mahbubani: Ja, es mangelt an Vertrauen, aber die Frage ist, warum. Und hier gibt es einen sehr bemerkenswerten Zufall. Auf der einen Seite sehen wir sehr klar, dass diese beachtliche Technologie auf den Plan tritt. 5G wird die Welt verändern und den Zustand

der Menschheit verbessern. Die Technologie kommt aber zu einem Zeitpunkt in der Geschichte auf, an dem wir am Beginn eines enormen neuen geopolitischen Wettlaufs zwischen der größten Weltmacht – das sind heute die Vereinigten Staaten von Amerika – und der am stärksten aufstrebenden Macht der Welt, nämlich China, stehen. Wie wir alle wissen, ist das ein Thema, das tausende Jahre zurückreicht. Wenn eine aufstrebende Macht auf dem Weg ist, größer zu werden als die größte Weltmacht, dann gibt es extreme Spannungen. Genau darauf bewegen wir uns zu.

In gewisser Weise ist Huawei dabei ein Zufallsopfer. Das Unternehmen steht im Kreuzfeuer dieser beiden großen Mächte. Und während wir uns in der Theorie beeilen sollten, diese neue Technologie anzunehmen und zu nutzen, bedeutet doch das Misstrauen zwischen den beiden Mächten, dass die USA es als negativ betrachten werden, wenn China etwas Positives vorbringt. Und darum wurde, wie Sie wissen, eine große Kampagne gegen Huawei gestartet. Es ist ein bisschen traurig, denn möglicherweise werden der Welt aufgrund dieses geopolitischen Wettstreits die Wunder dieser neuen Technologie vorenthalten. Ich hoffe aber, dass wir nach unserem Gespräch heute Mittel und Wege finden werden, um mehr Vertrauen zwischen diesen beiden Mächten zu schaffen, damit

letztlich neue Technologien wie diejenige, die derzeit bei Huawei produziert wird, tatsächlich dazu beitragen können, dass die Welt besser wird.

04 Stephen Engle: Liu Fei, Sie sind Wissenschaftlerin. Sie sind Expertin für Sicherheit. Sind diese Ängste unbegründet? Es gibt viele Sorgen, dass zu wenige Netzbetreiber und zu wenige Anbieter Kanäle haben, die im Wesentlichen all unsere Daten und sensiblen Informationen bewegen und so möglicherweise souveräne Nationen einem Risiko aussetzen.

Liu Fei: Da stimme ich Ihnen zu. Es gibt da draußen nur wenige Netzbetreiber und wenige Anbieter, und wir tragen eine enorme Verantwortung dafür, die Sicherheit von Daten, Hardware und Software zu gewährleisten. Das ist also eine sehr schwierige Aufgabe. Doch wir sind nur ein Teil der Wertschöpfungskette der Telekommunikation. Wir stellen lediglich die Technik bereit. Die gesamte Industrie muss sämtliche regulatorischen Anforderungen jedes Landes beachten und in der Lage sein, die Bedürfnisse der Nutzer zu erfüllen.

Die Sicherheit des gesamten Netzwerks reicht von einem Ende bis zum anderen und gilt für den gesamten Lebenszyklus. Wir machen unsere Arbeit, um tagtäglich

die Sicherheit zu gewährleisten. Das ist genau das, was wir als Sicherheitsforscher jeden Tag tun, um höhere Sicherheitsgrade zu erreichen.

05 Stephen Engle: Wir haben alle versprochen, dass wir direkt zum Punkt kommen wollen. Das werden wir tun. Ich muss als einziger Amerikaner in dieser Runde einen Haftungsausschluss vorbringen. Bloomberg Television und Bloomberg sind unparteiisch, daher basieren meine Fragen nicht auf Voreingenommenheit. Ich muss direkt nach einigen Vorwürfen fragen, die die USA und andere gegen Huawei erhoben haben, sowie nach möglichen Backdoors und Sicherheitsbedrohungen. Herr Ren, können Sie kategorisch ausschließen, dass in Ihrer Technik Schlupflöcher oder Backdoors eingebaut sind? Sie sagten ja, ich könne Sie alles fragen.

Ren Zhengfei: Ja, bitte fragen Sie, was Sie möchten. Informationssicherheit wird immer ein sehr wichtiges Thema sein. Solange es Informationen gibt, wird es dieses Thema geben. Doch Informationssicherheit ist ein relatives und kein absolutes Konzept. Zum Beispiel bräuchte ein Supercomputer hunderttausende Jahre, um den sichersten Verschlüsselungscode der Welt zu knacken. Wenn aber ein Quantencomputer entwickelt wird, ist diese Aufgabe in wenigen Sekunden lösbar.

Viele Menschen loben die Blockchain als eine großartige Technologie, doch ihre Verschlüsselung könnte von Quantencomputern schnell geknackt werden. Wenn falsche Banknoten im Umlauf sind, beläuft sich der Schaden auf 100 Euro oder US-Dollar oder mehrere hundert Euro oder US-Dollar. Beim digitalen Währungsbetrug jedoch ist der Betrag, der auf dem Spiel steht, unbekannt. Es könnten Milliarden Dollar sein.

Informationssicherheit und Verschlüsselung werden über lange Zeit hinweg relevante Themen bleiben. Können wir diesen Problemen mit Technologie beikommen? Ich denke, dass man ihnen letztlich nur mit Gesetzen und Vorschriften beikommen kann. Wir alle wissen, dass falsche Banknoten nicht in großem Umfang im Markt zirkulieren können. Warum nicht? Weil die Menschen, die sie benutzen, gefasst werden. Die Polizei verfolgt den Weg bis zu den Quellen, und diejenigen, die sie hergestellt haben, kommen in Haft. Falschgeld zirkuliert also nicht in großem Umfang im Markt, weil das Gesetz dies verhindert. Also haben wir bei der Sicherheit von Geldscheinen ein gutes Gefühl. Informationssicherheit ist ein technisches Problem, aber wir müssen uns neben der Technologie auch darauf verlassen, dass Gesetze die Informationssicherheit gewährleisten. Ich glaube nicht, dass wir alle unsere Sicherheitsprobleme der Technologie in die Schuhe

schieben können, genauso wie Automobilhersteller nicht an Autounfällen Schuld sind.

Huawei ist lediglich ein Hersteller von Technik, und wir sind dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass das, was wir produzieren und verkaufen, sicher ist. Das ist das Versprechen, das wir den Regierungen in der ganzen Welt geben können. Aber wie beim Verkauf von Autos sind es die Netzbetreiber, die nach dem Verkauf der Technik die Daten darauf verwalten, und Daten müssen in strenger Einhaltung der Gesetze der entsprechenden souveränen Staaten verwaltet werden. Wir halten uns an alle Gesetze der Länder, in denen wir tätig sind. So sorgen wir dafür, dass die Informationen sicher und zuverlässig sind. Wir bei Huawei haben zwei Verantwortlichkeiten. Erstens werden wir nie etwas Ungehöriges tun. Zweitens unterstützen wir die Aufsichtsfunktion aller Regierungen im Hinblick auf Sicherheit.

06 Stephen Engle: Was können wir dann den Sorgen, die es nun mal gibt, entgegensetzen? Ganz gleich, ob es chinesische oder amerikanische Bedenken hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit sind. Ich weiß, dass die deutsche Regierung ihren Sicherheitskatalog prüft und möglicherweise einen Test der Vertrauenswürdigkeit

darin aufnimmt. Ist das notwendig? Oder ist es unerlässlich angesichts der Menge von Daten, die derzeit und künftig in der ganzen Welt übertragen werden? Daten gelten heute als das neue Öl – also ist das ein sensibles Thema, und es gibt Probleme mit der Souveränität.

Detlef Zühlke: Sie haben vollkommen recht. Ich denke, dass wir das alles diskutieren, weil wir wissen, welchen Wert die Daten haben. Deshalb achten wir genau in diesem spezifischen Fall auf Sicherheitsprobleme. Gleichzeitig denke ich, dass wir gerade in die Zukunft schauen und nur eine Seite des Problems sehen. Wir hatten immer Sicherheitsprobleme. Wir haben jeden Tag Sicherheitsprobleme, zum Beispiel mit Windows oder mit Browsern. Es ist also bereits möglich, alle Systeme zu attackieren, insbesondere für jene Hacker aus der ganzen Welt, die durch ihr Wissen bestens ausgerüstet sind, um in unsere Systeme einzudringen. Bei dem, was wir hier besprechen, geht es nur darum, solche Sicherheitsprobleme bei einer neu aufkommenden Technologie zu begrenzen oder zu verhindern. Das ist notwendig. Ich denke aber auch, dass wir in der Zukunft immer wieder solche Situationen erleben werden, in denen jemand versucht, in die Systeme zu gelangen – nicht nur in Bezug auf Huawei-Technik, sondern auf das gesamte System von Hard- und Software und alles,

was es da sonst noch so gibt. Wir sollten also immer das gesamte System im Auge haben, wenn wir dessen Sicherheit verbessern wollen.

Auf der anderen Seite geht es um neue Anwendungsfelder, in denen die Anfälligkeit viel höher und vielleicht auch viel gefährlicher ist. Zum Beispiel brauchen wir bei autonomen Autos oder in Anwendungen der Telemedizin ein deutlich höheres Maß an Sicherheit als vielleicht beim einfachen Austausch von personenbezogenen Daten über Google oder Facebook oder ähnliches. Aus diesem Grund müssen wir diese Diskussion führen, und deshalb gibt es auch diese Regeln, die wir in Deutschland entwickelt haben und die hoffentlich auch in ganz Europa angewandt werden.

Das sollten wir abwarten. Ich denke, das wird uns helfen, Vertrauen in diese Technologie zu entwickeln. Für Vertrauen ist es aber auch erforderlich, permanent die Einhaltung der Regeln zu überprüfen.

Stephen Engle: Herr Mahbubani, glauben Sie, dass es weltweite Standards geben muss? Und ist es möglich, welche zu schaffen?

Kishore Mahbubani: Ja, aber ich glaube, es ist wichtig, zu verstehen, dass das keine technische Diskussion ist. Was wir haben, ist eine politische Diskussion. Zum Beispiel haben Sie recht: Es gab Vorwürfe, dass Huawei

seine Technik mit Backdoors ausstattet und dass die chinesischen Geheimdienste durch diese Hintertürchen eindringen und Informationen sammeln können. Das ist einer der Vorwürfe. Wie Sie möchte auch ich versuchen, sowohl zu Amerika als auch zu China fair zu sein. Tatsache ist, das wissen wir: Die National Security Agency der USA kann jedes Telefongespräch der Welt mithören. Das ist mittlerweile öffentlich bekannt.

Es gibt also nicht nur die eine Macht, die möglicherweise Länder ausspioniert, sondern zahlreiche Mächte, die das tun. Wenn also das letzten Endes das Kernproblem ist, dann besteht ehrlich gesagt die Lösung darin, einen Frontalzusammenstoß zwischen den USA und China zu verhindern – aber genau der passiert gerade. Wir sollten versuchen, eine eher globale Diskussion zu führen. Wie Sie wissen, war ich 10 Jahre lang Botschafter für die UN. Und ich glaube, dass multilaterale Regeln und Verfahren die beste Möglichkeit sind, dieses Problem zu lösen. Dafür sollte möglichst die ganze Welt an dieser Diskussion beteiligt werden. Weil die ganze Welt, alle 7,5 Milliarden Menschen, von diesen Regeln und Vorschriften und von den Konsequenzen betroffen sein werden.

Ich möchte erwähnen, dass ich glaube, dass Europa hier eine sehr wichtige Rolle spielt, weil Europa auf der einen Seite den Vorteil hat, dass die USA großes Vertrauen zu

Europa haben, da viele europäische Länder Verbündete der USA sind. Auf der anderen Seite ist Europa groß und stark genug, um in gewisser Weise unabhängig zu urteilen. Ich bin tatsächlich ziemlich beeindruckt davon, dass Deutschland trotz der Tatsache, dass Australien und Neuseeland zusammen mit den USA „oh nein, nein, nein“ zu Huawei gesagt haben, nach wie vor offen ist und sagt: „Ja, lasst uns sehen, ob das funktionieren kann.“ Wenn wir uns aber alle auf bestimmte Regeln einigen dahingehend, was wir mit dieser Technologie machen können, dann sollten wir alle diese Regeln auch einhalten – denn dann hätten wir eine bessere Welt. Ich denke, dass das möglich ist.

Gleichzeitig gibt es aber einen Haken bei multilateralen Regeln. Sie binden alle Länder aneinander, einschließlich der mächtigsten Länder wie Amerika und China. Auch sie müssen durch diese multilateralen Regeln gebunden werden und sie einhalten. Deshalb sind die USA kein großer Freund solcher multilateralen Regeln und Verfahren. Auch wenn ich eigentlich glaube, dass es langfristig im Interesse der USA liegen müsste, diese multilateralen Regeln zu stärken.

Stephen Engle: Wir haben gesehen, wie diese multilateralen Organe unterminiert werden, ob es um die Welthandelsorganisation geht oder andere, und zwar von aktuellen Regierungen, die ungenannt

bleiben sollen. Das Endergebnis dieser Art von Protektionismus oder übermäßigem Wetteifern um 5G ist eine Zweiteilung der weiteren Entwicklung des Internet. Es könnte ein westliches und ein chinesisches Internet geben. Es ist aber sehr schwierig, ein globales Gremium für Privatsphäre, Standards und Datenschutz einzurichten. Würden Sie mir da zustimmen?

Liu Fei: Ich denke, dass wir eine Zweiteilung des Internet nicht zulassen dürfen. Globale Standards sind äußerst wichtig. Während des Prozesses von Datenströmen müssen wir die gleichen Protokolle verwenden. Aber verschiedene Dienste haben verschiedene Anforderungen. Das ist wie bei Ihnen und mir: Wir haben verschiedene Geschmäcker, wenn es um Essen, Häuser oder Farben geht. Wir können also keine einheitlichen Standards für alle Anwendungen festlegen. Dasselbe gilt auch für Sicherheit. Wir müssen die Verbindungen auf der Grundlage globaler Standards sicher machen, aber wir können für verschiedene Leistungsszenarien diversifizierte und personalisierte Sicherheitslösungen anbieten.

07

Stephen Engle: Herr Ren, manche in Europa, auch im Rahmen der DSGVO, der Datenschutz-Grundverordnung, die im Mai 2018 erlassen wurde,

rufen dazu auf, Monokulturalismus bei Technikkäufen zu verhindern. Man sollte also nicht alles auf ein Pferd setzen oder nur einen bestimmten Anbieter nutzen, denn auch wenn das derzeit nicht der Fall ist, so besteht zumindest die Befürchtung, dass es zu strafbaren Handlungen kommen könnte. Was sind Ihre Hauptstrategien, wenn Sie versuchen, Technik an ein bestimmtes Land zu verkaufen, und dort sagt man: „Nein, wir werden von vielen verschiedenen Anbietern kaufen, nicht nur von einem“, auch wenn Sie vielleicht der günstigste sind?

Ren Zhengfei: Wir glauben, dass die deutsche Regierung und das Parlament die Grundsätze verabschieden werden, die für die deutsche Öffentlichkeit am besten sind. Wir glauben auch, dass Deutschland die Situation basierend auf Fakten und Nachweisen besprechen und analysieren und dann wichtige Entscheidungen treffen wird, die im besten Interesse des Landes selbst sind. Wir wissen, dass die deutsche Regierung möchte, dass mehrere Anbieter am Bau des Netzwerks beteiligt werden. Wenn man eine Mauer aus Steinen bauen würde, die aus zahlreichen Ländern kommen, wie den USA, Japan, China und einigen arabischen Ländern, und diese Steine aus den verschiedenen Ländern würden parallel gesetzt, um die Wand dicker zu machen, und wenn dann durch einen Angriff ein Stein zerstört würde,

dann könnte die Mauer so dick sein, dass kein anderer Stein dahinter zerstört wird, und die Mauer würde nicht fallen. Deshalb befürworte ich dieses deutsche System zugunsten von mehreren Anbietern. Es hilft, Cybersicherheit zu gewährleisten.

Deutschland hat seinen Vorschlag bezüglich der digitalen Souveränität veröffentlicht. Ich glaube, dass der Vorschlag vernünftig ist. Wenn etwas Neues aufkommt, gibt es immer jemanden, der es zuerst versteht. Wir glauben, dass wir in einer offenen Gesellschaft leben, aber dass bestimmte Schutzmaßnahmen erforderlich sind. Deutschland hat vorgeschlagen, dass Daten innerhalb der nationalen Grenzen verbleiben sollten, und hat diese Idee der digitalen Souveränität vorgebracht.

In der Vergangenheit haben wir uns auf physische Grenzen konzentriert. Alles innerhalb dieser Grenzen, das Land, die Nutzpflanzen dieses Landes und die darunter liegenden Bodenschätze, sie alle gehören Eigentümern innerhalb dieser Grenzen. Doch anders als physische Vermögenswerte sind digitale Vermögenswerte nicht an Grenzen gebunden. Wie wollen wir also diese digitalen Vermögenswerte zuteilen? Wie wollen wir bestimmen, welches Land von ihnen profitieren sollte und in welchem Umfang jedes Land profitieren sollte? Diese Dinge müssen wir besprechen. Gespräche werfen uns nicht zurück. Wir sollten gemeinsam an diesen Themen

arbeiten. Deutschland hat eine Lösung vorgeschlagen, die eine Gleichbehandlung der Anbieter vorsieht. Heute Morgen hat mir Professor Zühlke gesagt, dass Sicherheit bedeutet, Regeln einzuhalten. Das hat mich beeindruckt. Wir sind in unterschiedlichen Ländern tätig, und wir müssen in diesen Ländern die Vorschriften einhalten. Verschiedene Länder haben verschiedene Vorschriften, und die Einhaltung ist ein Muss, ganz gleich, wo wir arbeiten. Anderenfalls würden wir nicht überleben.

Deutschland hat vorgeschlagen, dass ein Informationsnetzwerk von mehreren Anbietern gemeinsam entwickelt werden sollte, und dass souveräne Länder das Recht haben sollten, die Informationen in diesem Netzwerk zu verwalten. Dieser Idee stimme ich zu.

08 Stephen Engle: Wie haben Sie in den rund sechs Monaten seit Veröffentlichung der schwarzen Liste der USA, der Entity List, Ihr Geschäft angepasst und aufgebaut, um sich von den Vereinigten Staaten unabhängig zu machen?

Ren Zhengfei: Zuerst möchte ich unseren US-Lieferanten für ihre Unterstützung und Hilfe in den vergangenen 30 Jahren danken. Ohne sie stünden wir nicht da, wo wir heute stehen. Wir sind immer bereit, mit

US-Lieferanten zusammenzuarbeiten, um die Zukunft zu erkunden und der Menschheit zu dienen. Wir werden Globalisierung immer unterstützen.

Wir sind in der Lage, allein zu überleben, selbst wenn es den US-Lieferanten aufgrund der Entity List nicht erlaubt ist, uns zu beliefern. Aber wir wollen so nicht arbeiten und uns nur auf uns selbst verlassen, um zu überleben. Ich bin nicht für komplett unabhängige Innovationen oder komplette Eigenständigkeit. Angesichts der derzeitigen Situation müssen wir uns auf uns selbst verlassen, aber das ist nur eine kurzfristige Maßnahme, kein langfristiger Grundsatz. Derzeit sehen wir kein Problem in Bezug auf unsere Entwicklung. Ich schlage vor, dass wir uns nächstes Jahr erneut treffen, und dann werden wir sehen, ob Huawei wirklich widerstandsfähig ist.

In der ersten Hälfte dieses Jahres gab es keine Sanktionen gegen uns, also haben wir uns natürlich schnell entwickelt. Durch diese Grundlage konnten wir uns auch nach Auferlegung der Sanktionen gut entwickeln. Zum jetzigen Zeitpunkt haben wir unseren Übergang zu anderen Produktversionen, für die keine Bauelemente aus den USA benötigt werden, im Wesentlichen abgeschlossen. Nächstes Jahr wird das erste vollständige Jahr, in dem wir US-Sanktionen unterliegen. Wenn Huawei sich im Laufe des nächsten

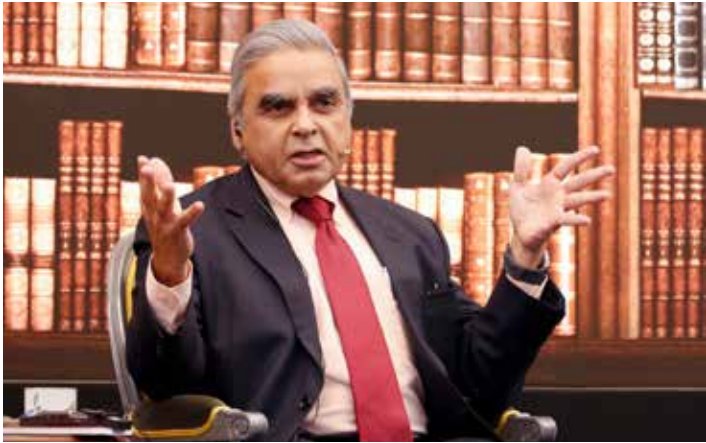
Jahres gut weiterentwickelt, beweist das, dass wir die Risiken überwunden und überlebt haben. Natürlich wollen wir in unserem Bereich in den nächsten drei bis fünf Jahren ein Weltführer bleiben, aber wir haben einfach noch keine theoretische Grundlage, die gut genug ist, um das sicherzustellen. Wir sind immer noch dabei, unsere Fähigkeiten anzupassen und zu verbessern. Wir hoffen, dass wir auch in Zukunft führend bleiben.

Die US-Sanktionen haben uns eine Lektion erteilt und uns daran erinnert, dass wir nicht selbstzufrieden sein dürfen, sondern hart arbeiten müssen. Nachdem wir unsere Bemühungen verdoppelt haben, konnten wir feststellen, dass unsere Umsätze und Gewinne stärker gewachsen sind als wir erwartet hatten. Wir werden einige geeignete Anpassungen vornehmen, damit unsere Entwicklung künftig stabiler ist.

Kishore Mahbubani: Man könnte sagen, die Entscheidung über die Entity List war eine technische Entscheidung, aber eigentlich war es eher eine politische, oder nicht? Wie Sie wissen, habe ich gerade ein Buch über die Beziehungen zwischen den USA und China fertig gestellt.

Stephen Engle: Es heißt Has the West Lost It?.

Kishore Mahbubani: Nein, nein, nein, das war mein vorheriges Buch. Das nächste heißt: Has China



Won?. Die Entscheidung, Huawei auf die Entity List zu setzen, war auf gewisse Art und Weise eine breiter gefasste geopolitische Entscheidung der Vereinigten Staaten: „China wird zu schnell zu stark, und wir sollten Wege und Mittel finden, um den Aufstieg Chinas zu verlangsamen.“ Und es gibt einige Menschen in Washington, D.C., einige politische Entscheidungsträger, die wirklich glauben, dass die beste Möglichkeit, das Wachstum Chinas einzudämmen, darin besteht, die US-amerikanische und die chinesische Wirtschaft voneinander zu entkoppeln. Denn wenn es zu so einer Entkopplung kommt, wird die US-amerikanische, die stärkere Wirtschaft, weiterhin wachsen, während China als schwächere Wirtschaft verlieren wird. Das ist, glaube ich, die strategische Berechnung hinter der Entity List. Aber ich denke, dass diejenigen, die diese Entscheidung

getroffen haben, unklug gehandelt haben. Es ist schwer vorstellbar, wenn man sich einmal anschaut, wo China angefangen hat. 1980 betrug das BIP Chinas in Bezug auf Kaufkraftparitäten 10 Prozent des US-BIPs. Heute ist das BIP in Bezug auf Kaufkraftparitäten höher als das der Vereinigten Staaten. Nach so einem langen Weg ist es schwer zu glauben, dass durch die Schaffung der Entity List das chinesische Wachstum verlangsamt werden soll. Deshalb denke ich, es war ein strategischer Fehler der politischen Entscheidungsträger in Washington, D.C. Und darum meine ich, sie sollten ihre Strategie überdenken und sich selbst fragen: „Was wird in dieser neuen Welt wirklich funktionieren? Wird es funktionieren, China zu isolieren? Oder wird es funktionieren, mit China zu kooperieren?“

Ein anderer kritischer Aspekt ist folgender: Der Rest der Welt wird nicht einfach nur passiv zuschauen. Die anderen Länder werden eigene Berechnungen für ihre eigenen Interessen anstellen. Wir haben heute Morgen das Huawei-Labor besichtigt. Es gab beeindruckende Durchbrüche zu sehen. Der Rest der Welt will daran teilhaben. Ich kann mir nicht vorstellen, dass der Rest der Welt sich von Huawei oder China abwenden wird, weil man in Washington, D.C. eine geopolitische Entscheidung getroffen hat. Darum hoffe ich, dass man in Washington, D.C. durch Diskussionsrunden wie diese

noch einmal nachdenkt. „Ist es clever, diese Strategie anzuwenden? Warum versuchen wir nicht etwas anderes?“

Stephen Engle: Es scheint, als wären die Sicherheitsbedenken für Sie nicht das Wichtigste.

Kishore Mahbubani: Also, vielleicht gibt es Sicherheitsbedenken, aber warum sollten wir sie nicht ganz offen besprechen? Wenn ich es richtig verstehe, ist Huawei bereit, mit den USA zu sprechen und zu sagen: „Okay, sagt mir, was eure Bedenken sind und was wir tun können.“ Und warum sollte es nicht ein Dreiergespräch zwischen Europa, Huawei und den USA geben? Dann könnten wir versuchen, herauszufinden, was die echten Bedenken sind und welchen wir entgegentreten können. Denken Sie aber an das, was ich vorhin gesagt habe: Wir wissen, dass die USA ebenfalls Informationen sammeln. Es sind also nicht nur die Chinesen. Die Frage ist: Warum einigen wir uns nicht auf gemeinsame Regeln, die für alle Länder gleichermaßen Einschränkungen definieren, einschließlich China und den USA?

09 Stephen Engle: Lassen Sie uns über Überwachungskapitalismus sprechen. In den USA gibt es ihn bereits, ob es nun Google ist oder Microsoft, die Ihre Daten abschöpfen. Sie klicken die Kästchen

an, die es ihnen erlauben, Ihre Daten zu erheben. Wo sind diese Daten, und wie werden sie verwendet? Sie verlieren Ihre individuelle digitale Souveränität. Doch an der Sicherheitsfront möchte ich Sie, Herr Zühlke, und Sie, Frau Liu, noch einmal hinzuziehen. Nehmen wir die Widerstandskraft der Sicherheit zum Beispiel beim Bau von Fabriken. Wir wissen, dass 5G diese Plattform schaffen wird, über die wichtige Industrien kommunizieren und effizienter sein können, ob es dabei um Energie, Transport, Bankwesen oder andere sehr wichtige Branchen für souveräne Interessen geht. Wenn Sie eine Smart Factory einer kritischen Industrie auf einem 5G-Netzwerk einrichten, wie machen Sie die sicher?

Detlef Zühlke: Schauen Sie in unsere Flugzeuge. Man braucht Redundanzen, um das Risiko zu verringern. Ich denke, das ist die einzige Möglichkeit, die Leute von der echten Sicherheit in Hochrisikosystemen zu überzeugen. Man nutzt also 5G für die primäre Kommunikation, aber vielleicht noch andere Technologien wie Kabel als Redundanz. Dennoch: Auch wenn Sie Kabel nutzen, haben Sie dieselben Probleme, weil es immer die Möglichkeit gibt, dass irgendwo Sicherheitslücken bestehen.

Wir haben in den vergangenen Jahren gelernt, mit all diesen Risiken umzugehen. Wir müssen akzeptieren, dass wir nie eine 100-prozentige Sicherheit haben, und

ich bin mir sehr sicher, dass wir auch in Zukunft keine 100-prozentige Sicherheit erreichen werden. Aber wir müssen Erfahrungen mit den neuen Technologien sammeln. Wir stehen kurz vor der Einführung von 5G. Ich denke, dass wir in vielleicht zwei oder drei Jahren weitaus mehr über das Sicherheitsniveau des Systems wissen. Nicht für 5G selbst, aber in der vollständigen Umgebung einer Fabrik, beispielsweise. Und schließlich, wie ich bereits gesagt habe, brauchen wir auch Vertrauen, wir brauchen Regeln, und wir brauchen Zuversicht, wenn wir zusammenarbeiten.

Wir haben schon seit einigen Jahren eine sehr enge Kooperation mit Huawei in Deutschland, insbesondere mit dem Forschungslabor in München. Sie forschen in Deutschland. Sie senden uns immer die neueste Version ihrer Software und ihrer Geräte, zum Beispiel, damit wir sie in unserer Testumgebung im Werk testen können. Durch so eine intensive Zusammenarbeit entwickeln wir Vertrauen. Und auf der Grundlage dieses Vertrauens können wir künftige Entscheidungen treffen und auch die Entscheidungen unserer Branchenpartner unterstützen. Ich halte das für sehr wichtig. Man sollte nicht nur ein Unternehmen ausschließen und sagen: „Das hier ist böse und das andere ist gut“, sondern wirklich versuchen, Vertrauen in das partnerschaftliche Netzwerk zu entwickeln. In meinen Augen ist das

einer der wichtigsten Vorteile unseres Smart-Factory-Netzwerks mit unseren 53 Partnern.

Stephen Engle: Frau Liu, aus der Sicherheitsperspektive: Wie erzeugen Sie dieses Vertrauen durch Verifizierung und auch durch die Öffnung Ihrer Technik, ob es nun Open Source ist, um zu zeigen, dass es keine Backdoors gibt und dass Ihre Technik nicht von anderen gehackt werden kann?

Liu Fei: Alle Anbieter unterliegen Überprüfungen der Technik, nicht nur Huawei. Nehmen Sie zum Beispiel Common Criteria oder CC. Diese allgemeinen Kriterien legen verschiedene Sicherheitsstufen fest, und für jede Stufe ist klar definiert, wie Bewertungen und Sicherheitsüberprüfungen sowohl auf Code- als auch auf Prozessebene auszusehen haben. So gibt es zum Beispiel für Produktionsprozesse übergeordnete Sicherheitstests, wie Penetrationstests. Entsprechend variieren die Sicherheitsanforderungen je nach Sicherheitsstufe.

Beispielsweise kann die Sicherheitsstufe der SIM-Karte in Ihrem Mobiltelefon EAL4+ oder EAL5 sein; das sind hohe Sicherheitsstufen. Wenn Netzbetreiber SIM-Karten kaufen, die EAL5 oder noch höhere Sicherheitsstufen erreichen können, müssen Vertragskunden wie wir sich keine Sorgen darüber machen, dass die SIM-Karte geklont werden könnte. Selbst bei einem Diebstahl

würden unsere personenbezogenen Daten nicht durchsickern. Es gibt verschiedene Sicherheitsstufen, je nachdem, welche Sicherheitsstufen Anbieter für ihre Produkte und Leistungen benötigen. Aber alle Anbieter müssen Überprüfungen durchlaufen. Neben CC gibt es neue Systeme zur Überprüfung der Sicherheit in der Telekommunikationsbranche, wie das Network Equipment Security Assurance Scheme (NESAS) der GSMA und die SeCurity Assurance Specifications (SCAS) des 3GPP. Sämtliche Technikanbieter müssen die entsprechenden Überprüfungen oder Tests bestehen, solange es die Nutzer verlangen.

10 Stephen Engle: Herr Ren, können Sie uns ein bisschen was über die Privatkundenseite des Geschäfts erzählen und welche Entwicklung Sie sich für dieses Geschäft erhoffen? Ich weiß, dass Sie sehr bald ein faltbares Smartphone herausbringen, wenn es nicht sogar vielleicht schon auf dem Markt ist. Da Huawei auf der Entity List steht, kann das Mate 30, Ihr neuestes Telefon, nicht die Google-App-Suite haben. Wie wirkt sich das auf Ihre weltweiten Verkäufe aus? Und inwiefern spornt Sie das an, mehr F&E in Bezug auf Ihr eigenes Betriebssystem, HarmonyOS, zu betreiben?

Ren Zhengfei: Das wird sich definitiv auf uns auswirken.

Huawei und Google haben eine Vereinbarung, gemäß der wir zusammenarbeiten, um ein globales Ökosystem zu schaffen. Das Abgeschnittensein von den US-Lieferanten hat Folgen für uns. Unsere Smartphones haben aber noch andere Funktionen. Es gibt viele andere Eigenschaften, die unsere Kunden sehr schätzen. Auch wenn die Google Mobile Services auf unseren Mate-30-Smartphones nicht vorinstalliert sind, haben wir viele von diesen Telefonen verkauft. Das zeigt, dass viele Verbraucher das schätzen, was wir anbieten. Die Entity List wird sich stärker auf unsere ausländischen Märkte auswirken, und dort werden wir sicher auch einen gewissen Rückgang unseres Geschäfts verzeichnen.

Um dem entgegenzuwirken, haben wir tausende hervorragende Wissenschaftler, Experten und Techniker zusammengebracht, die ursprünglich die Aufgabe hatten, sich mit der Zukunft unserer Welt zu befassen. Nun reparieren sie die Löcher in unserem durchlöchernten Flugzeug, um uns wieder in die richtige Position für den Wettbewerb zu bringen. Daran arbeiten wir nach wie vor hart.

Stephen Engle: Gestern hat Ihr Präsident für die Unternehmensstrategie Bloomberg gegenüber gesagt, dass der Versand Ihrer Smartphones im Jahr 2020 um 20 Prozent steigen wird und dass Sie im chinesischen Inland einen Marktanteil von bis zu 50 Prozent für

Smartphones erreichen könnten. Ist das der Beleg dafür, dass die Maßnahmen von Trump gegen Huawei nicht greifen?

Ren Zhengfei: Ich habe keine Information zu den 20 Prozent Wachstum bekommen, aber in diesem Jahr werden wir 240 Millionen bis 250 Millionen Stück erreichen, und unsere Consumer Business Group erhofft sich für das nächste Jahr signifikantes Wachstum. Es kann aber sein, dass dieser Plan nicht aufgeht. Wir wissen nicht, was nächstes Jahr passieren wird, daher können wir das Wachstum unseres Privatkundengeschäfts für das kommende Jahr nicht exakt vorhersagen.

Stephen Engle: Worst-Case-Szenarien? Best-Case-Szenarien?

Ren Zhengfei: Das Worst-Case-Szenario ist das, was wir derzeit haben. Wir befinden uns gerade in der schwierigsten Zeit, aber es wird wieder besser werden.

11

Stephen Engle: Wilbur Ross, der US-Handelsminister, hat Bloomberg Television dieses Wochenende mitgeteilt, dass schon sehr bald neue Lizenzen für Huawei kommen könnten. Wir müssen also abwarten, ob das so sein wird. Also vielleicht kann ich dieses Thema hiermit in die Runde einbringen. Angesichts

der Situation, in der Huawei sich befindet, ob es um Android und einen Teil der Lizenzierung oder um die Chipsätze und Software bzw. Unternehmen wie Cadence und Synopsys in der Tech-Welt geht: Ist man zu sehr von diesen US-Anbietern abhängig? Und wird das, wenn man es als Zweiteilung betrachtet, eigentlich das Gegenteil herbeiführen und vielleicht die inländische Erzeugung dieser Art von Software und Produkten vorantreiben?

Kishore Mahbubani: Also, ich bin in dieser Runde nicht der Technikexperte, aber ich glaube, dass auf lange Sicht gesehen die Frage ist, ob es aus Perspektive der USA schlauer wäre, wenn China von den Vereinigten Staaten gänzlich unabhängig wäre oder wenn China sich in vielen Bereichen weiterhin auf die USA verlassen würde. Da es in Washington, D.C. keine Strategie gibt, verfolgen die USA einen Kurs, der den langfristigen amerikanischen Interessen schaden könnte, wenn man sich selbst als langfristig strategischen Akteur betrachtet. Es läge eigentlich im Interesse Amerikas, wenn China weiterhin von der amerikanischen Technologie und amerikanischen Unternehmen abhängig wäre, denn letztlich haben die USA dadurch ein gewisses Druckmittel. Wenn China komplett unabhängig von den Vereinigten Staaten wäre, hätten diese kaum oder gar keine Druckmittel. Aus diesem Grund war

ich sehr erstaunt über die Entscheidung, kein Google in Huawei-Handys zu erlauben. Denn, wenn ich das so politisch inkorrekt sagen darf, Google ist doch am Ende das amerikanische trojanische Pferd. Wenn man erst einmal bei Google angebissen hat, ist man drin im amerikanischen Informationsökosystem. Dieses übermittelt Ihnen nicht nur amerikanische Informationen, amerikanische Werte und amerikanische Sichtweisen. Nein, Sie sehen die Welt mit den Augen von Google. Und hier kommt nun Huawei und bietet den Vereinigten Staaten die Gelegenheit, ein amerikanisches trojanisches Pferd in ein chinesisches Telefon einzusetzen – und Amerika sagt nein dazu. Das ergibt doch keinen Sinn. Es ist nicht logisch. Aber dieser Mangel an Logik zeigt den Mangel an langfristigem strategischem Denken. Das wundert mich an den Menschen in Washington, D.C. Denn eigentlich schießt man sich selbst in den Fuß, wenn man sagt: „Nehmt nicht Google.“

Stephen Engle: Herr Ren, Sie lächeln. Ich denke, Sie stimmen dem zu, oder?

Ren Zhengfei: Ich stimme dem, was Mahbubani sagt, weitgehend zu. Die USA stehen an der Spitze des globalen Technologiesektors, oder lassen Sie es mich so sagen: Die USA stehen auf der Spitze des Mount Everest, des höchsten Bergs der Welt, während China noch am Fuß des Berges steht. Wenn der Schnee am

Gipfel des Mount Everest schmilzt, wird das Wasser den Berg hinunterfließen, die Nutzpflanzen und Wiesen am Fuß des Berges bewässern und so das Vieh und die Schafe am Leben erhalten. Nach Mahbubanis Sichtweise wird das Schmelzwasser, das den Berg hinunterfließt, schließlich am Fuß des Bergs geteilt. Mahbubani sagte, dass es um Werte geht, während ich glaube, dass mindestens Interessen auf dem Spiel stehen. Es ist Globalisierung, wenn alle Parteien sich den Nutzen teilen. Wenn die USA nicht zulassen, dass Wasser den Berg hinunterfließt, können die Menschen, die am Fuß des Berges leben, Brunnen ausheben, um ihre Felder zu bewässern. In diesem Fall erhalten die USA kein Geld. Wenn die USA es ihren Unternehmen nicht erlauben, uns zu beliefern, werden diese Lieferanten selbstverständlich durch andere ersetzt. Andere Länder sollten sich anstrengen, um in der Lieferkette an die Stelle der USA zu treten. Für sie bieten sich hier sehr gute Chancen, doch warum verharren so viele Länder in dieser abwartenden Haltung? Sie müssen jetzt handeln!

Ob China in der Lage ist, aktiv zu werden, ist noch immer eine offene Frage, denn China hat ein schwaches industrielles Fundament. Auch wenn das Land ein hohes industrielles BIP hat, basiert dies doch zumeist auf Produkten von geringem Mehrwert. Das sieht in Japan oder Europa anders aus – insbesondere

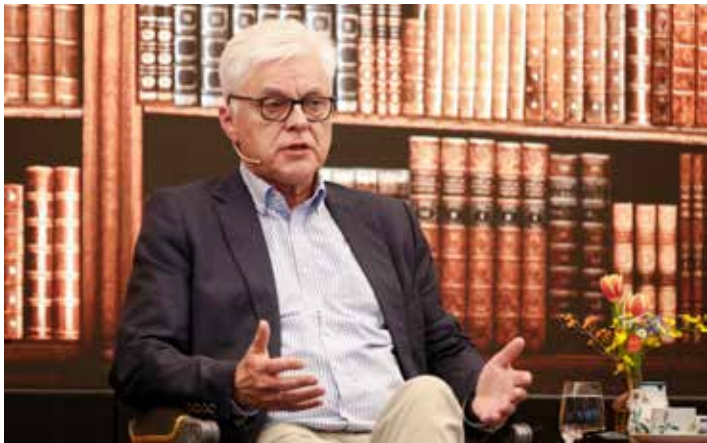
in Deutschland. Also, warum hebt niemand Brunnen aus, um jetzt an das Wasser zu gelangen? Wenn das Wasser nicht den Mount Everest hinunterfließt, wird es frieren, denn dort oben ist es kalt. Und dann verdient die Wall Street kein Geld!

Stephen Engle: Sehen Sie da eine Vereinbarung? Gibt es eine Überwachungsdividende, die an Menschen bezahlt wird, die Daten abschöpfen und sie dann weiter verkaufen?

Detlef Zühlke: Eigentlich nicht. Ich sehe das anders. In gewisser Weise sind wir zwischen diesen beiden kämpfenden Nationen gefangen, und wir müssen uns etwas überlegen, um uns aus dieser Lage zu befreien. Ich glaube, niemand ist so richtig glücklich mit den Entwicklungen der letzten Jahre. Letztlich auch die US-Industrie nicht, denn ich denke, sie befürwortet eher offene Grenzen. Wir alle profitieren von solchen offenen Grenzen und offenen Märkten. Die Kunden konnten die besten Handys mit beliebiger Ausstattung kaufen, ganz gleich, ob sie ein Apple-Telefon, ein Huawei-Telefon oder ein Samsung-Telefon kaufen. Und wenn wir diese Grenzen schließen, werden wir alle verlieren. Dann gibt es nur Verlierer. Meine Hoffnung ist, dass es im Laufe der nächsten Woche oder so – und die ersten Zeichen stehen recht günstig, die Börse entwickelt sich jetzt schon gut – eine Vereinbarung zwischen China und den

USA geben wird, und ich hoffe, dass diese Vereinbarung auch die Probleme in Bezug auf Huawei behandeln wird. Vielleicht werden auch Regeln aufgestellt, die dann von unabhängigen Organisationen geprüft werden. Ich denke, sobald wir eine solche Vereinbarung haben, können wir die echten Probleme lösen und müssen nicht mehr über dieses Zeug sprechen.

Stephen Engle: Diese Phase-1-Vereinbarung könnte aber vielleicht noch nicht die Huawei-Thematik umfassen.



Detlef Zühlke: Vielleicht nicht in Phase 1, aber es ist ein Anfang. Ich bin der Meinung, dass das eher ein Handelskrieg ist, ein sinnloser Handelskrieg. Und ich glaube, dass es absolut falsch ist, davon auszugehen, dass es leicht ist, einen Handelskrieg zu gewinnen. Denn

das ist es nicht. Bei einem Handelskrieg werden alle Verlierer sein. Deshalb brauchen wir eine Lösung, um das zu verhindern. Jetzt, insbesondere vor den Wahlen in den USA, ist der richtige Zeitpunkt, die Richtung zu einer Vereinbarung einzuschlagen, von der alle Beteiligten profitieren können. Wahrscheinlich wird es in den nächsten rund zwei Wochen keine finale Vereinbarung geben, sondern eine erste Vereinbarung, damit jeder erkennt, dass wir uns in Richtung einer Zusammenarbeit bewegen. Davon wird jeder profitieren, und es wird gut für die Weltwirtschaft sein.

12

Stephen Engle: Also, Herr Mahbubani, Sie haben vorhin eine direkte Frage an Ren Zhengfei im bezüglich des Umgangs mit Wahrnehmung und Realität gestellt. Es ist Realität, dass das Unternehmen auf die Entity List gesetzt wurde, aber die Wahrnehmung ist, dass es möglicherweise eine Sicherheitsbedrohung darstellt. Wenn ich Ihre Frage an Ren Zhengfei richten darf: Was setzen Sie dieser Wahrnehmung entgegen?

Ren Zhengfei: Die Wahrnehmung der Menschen beruht immer auf ihren eigenen Erfahrungen. Im Laufe der vergangenen 30 Jahre hat sich Huawei einer kundenzentrierten Ausrichtung verschrieben. Das hat geholfen, Vertrauen der Kunden in uns aufzubauen.

Auch wenn die USA strenge Sanktionen gegen uns verhängt haben und US-Politiker um die Welt fliegen, um andere Länder dazu zu bringen, uns auf den Index zu setzen, kaufen einige Netzbetreiber dennoch von uns. Das zeigt, dass das Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen, sogar noch stärker ist, obwohl die USA ihre Macht nutzen, um uns zu unterdrücken.

Stephen Engle: Lassen Sie uns nun das Augenmerk auf die Sicherheit richten. In welchem Bereich setzen Sie F&E am stärksten ein, und wofür sollte Huawei in Bezug auf Sicherheit den Großteil seiner F&E aufwenden?



Liu Fei: Wir Sicherheitsforscher betreiben sämtlich objektive Forschung zu Themen wie sehr detaillierten Protokollen und Parametern. Die Normungsorganisationen der

Telekommunikationsindustrie sind dafür verantwortlich, Standards festzulegen, wie 3GPP. Dort gibt es eine Gruppe, die sich schwerpunktmäßig mit Sicherheit befasst und SA3 heißt. Diese Gruppe umfasst üblicherweise rund 60 Abgesandte und hatte bislang in diesem und dem letzten Jahr sieben Meetings. Manchmal bespricht diese Gruppe bei den Meetings 200 Punkte oder sogar noch mehr. Wie ich gesagt habe, müssen wir zusammenarbeiten, um die beste Lösung für die Sicherheitsprobleme zu finden. Alle Abgesandten in dieser Gruppe, Geräteanbieter, Netzbetreiber und wir arbeiten sehr intensiv daran. Wir sind keine Politiker. Wir konzentrieren uns darauf, das Telekommunikationsnetzwerk sicherer zu machen.

13

Stephen Engle: Ich möchte Sie ganz allgemein fragen: Wie sehr hat dieser Handelskrieg zwischen China und den USA dem globalen Handel und der ohnehin fragilen Wahrnehmung geschadet? Und Sie, Herr Ren, sind Sie pessimistisch oder optimistisch, dass diese Situation gelöst werden kann?

Ren Zhengfei: Ich habe mir diesen Handelskrieg zwischen China und den USA nicht genauer angeschaut oder in den Nachrichten besonders darauf geachtet.

Wir haben uns darauf konzentriert, die Einschusslöcher in unserem Flugzeug zu reparieren. Wir verzeichnen tatsächlich keine Verkäufe in den USA, also hat der Handelskrieg, wie immer er sich auch entwickeln mag, keine Auswirkungen auf uns. Uns kümmert es eigentlich nicht, wie der Handelskrieg gelöst wird. Stattdessen konzentrieren wir uns auf die Kundenanforderungen und denken darüber nach, wie wir unseren Kunden in diesen schweren Zeiten die besten Dienstleistungen bieten können.

Tatsächlich hat sich die Anzahl der Kundenbesuche bei uns um 69 Prozent gesteigert. Was ist der Hauptzweck ihrer Besuche? Sie wollen schauen, ob wir noch da sind. Zum Einen wollen sie sehen, ob es immer noch Arbeitnehmer gibt, die morgens mit dem Shuttle zur Arbeit fahren und abends wieder heimkehren. Zum Anderen wollen sie sehen, ob unsere Kantinen zur Mittags- und Abendessenzeit gut besucht sind und ob unsere Mitarbeiter genug Geld haben, um sich etwas Gutes zum Essen zu kaufen. Außerdem wollen sie sehen, ob unsere Produktionslinien nach wie vor täglich rund um die Uhr laufen, um die Nachfrage der Kunden zu erfüllen. Wenn Kunden uns besuchen und mit uns sprechen, erfahren sie mehr über unsere aktuelle Situation und verstehen, dass unsere Produkte – auch ohne Bauelemente aus den USA – sehr gut sind. Das

ermutigt sie dazu, weitere Waren von uns zu kaufen. Und aus diesem Grund hat die Krise nicht das Ende gefunden, das manche sich vorgestellt hatten. Vor den Besuchen glauben uns die Kunden nicht ganz, wenn wir sagen, dass alles in Ordnung ist, aber nach ihren Besuchen sind sie zuversichtlicher. „Warum ist Huawei stark genug, um zu überleben?“ Wir haben bewiesen, dass wir auch ohne US-Bauelemente bestehen können. Da wir viele „Brunnen“ am Fuße des Himalayas ausgehoben und das Wasser aus den „Brunnen“ genutzt haben, um unsere Felder zu bewässern, glauben wir, dass wir überleben können. Aber „Brunnen auszuheben“ ist nicht unser oberstes Ziel. Wir hoffen nach wie vor, dass Schneewasser aus dem Himalaya herunterfließt, weil der Gelbe Fluss und der Jangtsekiang es brauchen, um die Felder Chinas mit Wasser zu versorgen. Uns auf uns selbst zu verlassen, kann nur eine kurzfristige Lösung sein. Auf lange Sicht wollen wir mit den USA zusammenarbeiten, um gemeinsame Erfolge zu erzielen.

14 Stephen Engle: Wenn die Vereinigten Staaten keine Lizenzen für Sie ausstellen, haben Sie einen Anteil von 28 Prozent an den weltweiten Verkäufen an Netzwerktechnik. Können Sie diesen Wert aufrechterhalten und ohne die USA oder deren Verbündete ausbauen? Wenn die USA Deutschland,

Großbritannien und andere westliche Länder überzeugen, Ihre Ausstattung nicht zu kaufen, sind dann 28 Prozent ein Anteil, den Sie auf Dauer halten können? Ist das ausreichend?

Ren Zhengfei: Ich denke, dass diese Verbündeten ihre eigenen nationalen Interessen bedenken müssen. Die USA verfolgen eine „America First“-Politik. Das bedeutet, dass sie das ganze Geld für sich verwenden werden, während sie andere Länder, wie beispielsweise Deutschland, warten lassen. Deutschland wird nicht einfach abwarten, während die USA Geld machen. Ich denke, dass jedes Land seine eigenen nationalen Interessen bedenken muss. Es ist schlichtweg unmöglich, dass sie den USA blind folgen, ohne an ihre eigenen nationalen Interessen zu denken.

Wenn die USA uns nicht beliefern, werden wir einen Weg finden. Ich kann Ihnen Details aber erst verraten, wenn der richtige Zeitpunkt gekommen ist. Noch kann ich es nicht, weil ich dazu nicht befugt bin. Wenn ich so weit bin und Sie mich erneut interviewen möchten, kann ich Ihnen etwas dazu sagen.

Kishore Mahbubani: In Bezug auf den Handelskrieg ist es meiner Meinung nach wichtig zu verstehen, wie ich anfangs gesagt habe, dass der Handelskrieg nur ein kleiner Teil eines weitaus größeren Bildes des

geopolitischen Wettlaufs ist. Wir haben die wirtschaftliche Dimension, die politische Dimension, die militärische Dimension, die kulturelle Dimension und Dimension der Vorherrschaft. Das ist ein Kampf auf zahlreichen Ebenen. Und jede hat ihre eigene Dynamik. Ich stimme Ihnen zu, dass es wahrscheinlich eine Art vorübergehende Waffenruhe oder eine Handelsabmachung zwischen den USA und China geben wird.

Diese wird jedoch nicht zwangsweise auf Vernunft und Logik basieren. Sie wird beeinflusst durch die politische Logik infolge der Tatsache, dass Trump 2020 zur Wiederwahl antreten muss. Damit er 2020 zur Wiederwahl antreten kann, braucht er eine gute Wirtschaft und einen guten Aktienmarkt. Um einen gesunden Aktienmarkt zu erzielen, will er ein gutes Geschäft für die USA abschließen. Das ist die politische Logik, die hier greift.

Unsere Frage aber, die längerfristige Frage ist, ob Huawei überleben kann, wenn die Vereinigten Staaten ihre Kampagne tatsächlich weiterhin verfolgen und ihre Verbündeten überzeugen können, sie zu unterstützen, und so weiter. Ich bin sicher, und ich glaube, Herr Ren hat das auch eingestanden, dass dies für Huawei einige Schocks und Schwierigkeiten zur Folge haben wird. Ich kann mir jedoch nicht vorstellen, dass China zulassen wird, dass Huawei unter einem zielgerichteten

amerikanischen Angriff zusammenbricht. Da steht zu viel auf dem Spiel. Natürlich würde eine gewaltige Menge an Ressourcen aufgebracht, um Huawei vor dem Niedergang zu bewahren. Denn letzten Endes geht es hierbei nicht einfach nur um Huawei. Es geht um den umfassenderen Wettbewerb zwischen den beiden Mächten. Und Huawei scheint leider zwischen die Fronten geraten zu sein, wie ein Huhn zwischen zwei Elefanten. Die Elefanten rempeln permanent herum, während das Huhn versucht, sich aus dieser Klemme zu befreien. Ich wünsche Herrn Ren Erfolg, aber ich habe ihm schon gesagt, dass er vorsichtig sein sollte. Diese beiden Elefanten schubsen heftig. Und Huawei muss agil und vorsichtig sein, da es sich in einer sehr schwierigen Umgebung bewegt.

Detlef Zühlke: Also, ich glaube, das ist nicht nur eine Bedrohung für Huawei, sondern auch für die Weltwirtschaft. Denn, wenn der Marktführer und damit auch seine Technik nicht mehr zur Verfügung stehen, werden die anderen nicht in der Lage sein, ihre Produkte auf den Markt zu bringen, um so der Nachfrage des Marktes gerecht zu werden. Nokia und Ericsson sind zu klein, um die gesamte Belieferung des Weltmarktes zu übernehmen. Wir werden also nicht genügend Technik haben, um in den kommenden Jahren 5G-Netzwerke aufzubauen. Und das wird starke Auswirkungen auf

unsere Wirtschaft haben. Ich denke, es wird wieder einen „schwarzen Freitag“ geben, wenn sich die Dinge so entwickeln.

Stephen Engle: Es geht um mehr als nur die Kostenfrage. Die sind skalierbarer und günstiger. Manche regionale Netzbetreiber in den USA und andernorts arbeiten mit kostengünstigerer Technik.

15 Publikum: Ich komme aus München und arbeite für ein Unternehmen, das künstliche Intelligenz herstellt. Zunächst einmal möchte ich mich dafür bedanken, dass wir hier sein können, und für Ihr interessantes Gespräch über die beiden Elefanten. Sehr beeindruckend. Meine Frage ist ein bisschen altmodisch. Sie sitzen vor einer Bücherwand. Sie schreiben das Buch der Zukunft, aber welche alten Bücher lesen Sie als Inspiration für Ihr strategisches Denken?

Kishore Mahbubani: Ich sage Ihnen, welches Buch ich lesen würde. Abgesehen von diesem Buch [Has the West Lost It?], würde ich Machiavellis Der Fürst lesen, denn wir befinden uns mitten in einem besonders komplexen und langfristigen Wettbewerb zweier großer Mächte. Und im Umgang mit solchen Situationen – das kann ich sagen als jemand, der sich seit mittlerweile 48 Jahren

mit der Geopolitik beschäftigt – gibt es in der Geopolitik eine gewisse Logik. Manchmal kann man vorhersagen, welche Dinge passieren werden. Weil es die Logik so will. Deshalb ist es wichtig zu verstehen, dass es die Geopolitik schon seit langer Zeit gibt. Ein Mann, der den Gang der geopolitischen Dinge sehr gut verstanden hat, war Machiavelli. Und auch wenn viele europäische führende Charaktere verneinen, ihn gelesen zu haben, würden Sie doch wahrscheinlich in den meisten Schlafzimmern unterm Kopfkissen eine Ausgabe von Machiavellis *Der Fürst* finden.

Die Antwort auf meine Frage: Jeder denkt, die Antwort auf die Frage: „Geht es dem Westen noch gut?“, laute nein. Doch die Antwort lautet eigentlich: „Es geht ihm noch gut, aber wie lange noch?“ Ich behaupte, dass wir in ein neues Zeitalter der Menschheitsgeschichte eintreten, und das ist erstaunlich. Sehr kurz gesagt: Vom Jahr 1 bis zum Jahr 1820, also in den vergangenen 2.000 Jahren, waren die größten Wirtschaften der Welt China und Indien. Erst in den letzten 200 Jahren haben Europa und Amerika Fahrt aufgenommen. Wenn man also die letzten 200 Jahre der Weltgeschichte ins Verhältnis setzt zu 2.000 Jahren, dann waren diese 200 Jahre eine beachtliche historische Verwirrung. Alle Verwirrungen kommen irgendwann an ihr natürliches Ende. So gesehen ist es

schlichtweg natürlich, dass China und Indien wieder stärker werden.

Wenn das geschieht, ist es wichtig, dass sich der Westen strategisch an diese neue Umgebung anpasst. Und deshalb schlage ich im Buch eine sogenannte „3M“-Lösung vor. Minimalistisch: Der Westen sollte sich weniger in anderen Ländern einmischen. Multilateralistisch: Das ist das, was ich betont habe, unter Nutzung des weltweiten multilateralen Systems in den Vereinten Nationen. Und das dritte „M“ steht für machiavellistisch.

16

Publikum: Herr Ren, Sie haben über die Lizenzierung der 5G-Technologie von Huawei an amerikanische Unternehmen gesprochen. Es gibt Berichte, die besagen, dass Huawei diesbezüglich Verhandlungen mit vielen Unternehmen aufgenommen hat. Gab es schon Fortschritte? Was wird es ein amerikanisches Unternehmen kosten, diese Lizenz zu erhalten, und wann werden Sie das Ergebnis bekanntgeben?

Ren Zhengfei: Bislang hat noch kein amerikanisches Unternehmen angefangen, mit uns zu verhandeln. Wir haben mit einigen Vermittlern darüber gesprochen, doch sie können keine Entscheidungen für große amerikanische Unternehmen treffen. Das ist eine

sehr große Entscheidung, und zudem noch eine sehr schwierige. Die großen Unternehmen müssen das genau und sorgsam durchdenken. Wenn es ein passendes amerikanisches Unternehmen gibt, das mit uns sprechen möchte, werden wir eine Investmentbank finden, die als Vermittler fungieren kann, um uns bei der Verhandlung der Vertragsbedingungen und Details der Lizenz zu unterstützen. Aber zum jetzigen Zeitpunkt gibt es noch keinen nennenswerten Fortschritt.

17

Publikum: Vor Kurzem haben Sie in einem Interview gesagt, dass Sie noch nie von Ihrem Vetorecht Gebrauch gemacht haben. Unter welchen Umständen würden Sie dieses Vetorecht basierend auf der Geschichte von Huawei und der aktuellen Situation gegen eine Entscheidung Ihres Teams einsetzen? Anders gesagt: Wir wissen, dass Sie an die Philosophie des huidu glauben. Aber ich glaube, dass Sie Ihre eigenen roten Linien haben. Wie ich gerade heute gesehen habe, haben Sie heikle Fragen der Moderatoren nie direkt beantwortet, sondern eher flexibel über das Thema gesprochen. Aber am Ende haben Sie Ihre Meinung und Antwort immer nachdrücklich dargelegt. Was wäre also angesichts der derzeitigen Situation von Huawei ein Thema, bei dem Ihre rote Linie erreicht wäre?

Ren Zhengfei: Meine Medienmanagerin sitzt genau hier. Sie gibt mir Zeichen, um mir zu vermitteln, was ich sagen kann und was nicht. Auch wenn ich bei Huawei ein Vetorecht habe, ist es eigentlich eher ein Damoklesschwert, das über den Köpfen der Manager hängt. Man muss dieses Schwert sehr vorsichtig verwenden, denn es kann viele Menschen schwer verletzen.

Ich kommuniziere immer mit meinen Kollegen, wenn ich meine Meinung sagen möchte. Wenn wir kommunizieren, können Sie mir widersprechen und sich weigern, meine Meinung zu übernehmen. Es gibt in unserem Online-Forum, der Xinsheng Community, zahlreiche Einträge, in denen ich kritisiert werde. Das Blue Team von Huawei, eine unternehmensinterne gegnerische Mannschaft in einem Planspiel, hat einmal einen Artikel mit dem Titel Die zehn Sünden des Ren Zhengfei geschrieben. Nachdem ich diesen Artikel gelesen hatte, habe ich ihn direkt in der Xinsheng Community gepostet. Es war ein sehr guter Artikel, also warum sollte ich ihn nicht mit allen unseren Mitarbeitern teilen?

Das Vetorecht mit einer Stimme darf nicht beliebig verwendet werden. Es sollte ursprünglich Ende 2018 ablaufen. Danach sollte ich es nicht mehr einsetzen können und unsere Führungskräfte hätten

das Unternehmen auf Grundlage ihrer jeweiligen Befugnisse leiten können. Doch einige Ereignisse außerhalb des Unternehmens haben uns das Risiko vor Augen geführt, dass eine Abstimmung aller Mitarbeiter möglicherweise dazu führen könnte, dass man im Unternehmen den falschen Weg einschlägt. Das mussten wir durch einen geeigneten Mechanismus verhindern. Also haben wir beschlossen, mein Vetorecht beizubehalten.

Es kann übertragen werden, aber nicht an meine Familienmitglieder. Stattdessen wird es an eine sogenannte Core Elite Group übertragen. Sie besteht aus sieben Personen, die aus ehemaligen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und Mitarbeitern in Führungspositionen gewählt werden. Sie üben das Vetorecht zusammen aus und sind nur für eine begrenzte Zeit im Amt. Sie können nicht für längere Zeit in der Gruppe tätig sein, da sie dann ein recht hohes Alter erreichen würden. Sie können das Vetorecht auch nicht ausüben, wenn sie geistig eingeschränkt sind. Kurz gesagt: Das Vetorecht wird nicht ohne Weiteres ausgeübt, doch seine bloße Existenz sorgt für eine Ausgewogenheit im internen Management des Unternehmens. Ganz allgemein gesagt, haben wir ein solides Managementsystem.

Stephen Engle: Sie spielen jetzt aber nicht auf ihre

Pensionierung an, oder?

Ren Zhengfei: Nein, darauf spiele ich nicht an.



18

Publikum: Neuseeland ist ein sehr kleines Land, aber wir machen eine schwierige Zeit durch, weil die Regierung von Neuseeland beschlossen hat, dass 5G nicht auf ihrer Agenda steht und nicht akzeptabel ist, was ich sehr enttäuschend finde. Meine Frage an Herrn Ren ist ganz einfach. Sie ist nicht machiavellistisch, eher in der Tradition von Mark Aurel. Warum spricht Herr Ren nicht direkt mit Trump? Trump ist ein Rüpel, und mir scheint, dass man Rüpeln eher von Angesicht zu Angesicht begegnen sollte als in geheimen Räumen zu verhandeln. Warum fahren Sie nicht einfach nach

Washington, um die Sache zu klären?

Ren Zhengfei: Wir haben drei 5G-Basisstationen an Neuseeland ausgeliehen, um die Grundlage für den Wettbewerb zu schaffen. Später wird unsere PR-Abteilung CDs an alle verteilen. Diese CDs enthalten eine Aufzeichnung der Darbietungen bei der Abendgala anlässlich des chinesischen Nationalfeiertages, bei der rund 60.000 Personen aufgetreten sind. Das Filmen und die Übertragung dieser schnell wechselnden Darbietungen ist ohne „Einfrieren“ oder Nachzieheffekte gelungen. Sie alle arbeiten in der Medienbranche, also werden Sie wissen, dass die geringe Latenz von 5G auch für die Medien von großer Bedeutung ist.

Was das Gespräch mit Trump angeht: Dafür habe ich keine Kanäle. Ich kenne seine Telefonnummer nicht, und ich weiß nicht, wie ich ihn kontaktieren könnte. Wenn Sie mir helfen könnten, ihn zu kontaktieren, dann nehme ich das gerne an.

Stephen Engle: Würden Sie ihn treffen und mit ihm sprechen?

Ren Zhengfei: Natürlich.

Stephen Engle: Donald Trump, falls Sie gerade live dabei sind, gehen Sie direkt auf Bloomberg.

Ren Zhengfei: Er hat ein großes Flugzeug und kann

jederzeit von überall nach China fliegen. Das habe ich nicht. Mein Flugzeug besteht aus Papier und könnte herunterfallen, wenn es regnet.

19

Publikum: Kürzlich hat eine US-Einrichtung gesagt, dass die chinesische Dominanz bei 5G zu einer Internet-Teilung mit den USA führen könnte. Der Moderator hat gerade etwas Ähnliches ausgedrückt. Besagte US-Einrichtung hat auch festgestellt, dass der Aufstieg von Unternehmen wie Huawei dazu geführt hat, dass sich die westlichen Verbündeten zunehmend auf chinesische Dienste stützen und dass dies zu einer höheren Anzahl von Sicherheitsbedrohungen führen könnte. Während die Kommerzialisierung von 5G an Fahrt aufnimmt, werden die USA ängstlicher und fühlen sich stärker unter Druck gesetzt, in Bezug auf 5G mit wettzueifern. Entsteht dadurch neuer Druck auf Huawei, sich neue 5G-Aufträge zu sichern? Gerade haben Sie immer wieder gesagt, dass Huawei dabei ist, die Löcher in seinem Flugzeug zu reparieren. Welche Löcher sind noch nicht repariert? Was denken Sie über die Teilung des Internets?

Ren Zhengfei: Die Rolle von 5G wird überbewertet. Ich bin der Meinung, 5G ist wie ein ganz kleiner Werkzeugkasten. Aber manche stellen es so dar, als wäre

es eine Atombombe oder eine globale Bedrohung. Ich glaube, das ist nicht der Fall.

Unsere 5G-Technologien basieren auf einer mathematischen Schrift, die vor 10 Jahren von dem türkischen Professor Erdal Arikan veröffentlicht wurde. Sobald wir das herausgefunden hatten, setzten wir tausende Experten, Wissenschaftler und Techniker darauf an, dies zu analysieren. Während dieser Zeit machten die USA dasselbe, doch sie analysierten eine mathematische Schrift, die in den 1960er Jahren von einem Professor veröffentlicht wurde, der einst ein Lehrer von Herrn Arikan war.

In Bezug auf 5G streben wir nach gemeinsamer Entwicklung und freundlicher Kooperation.

Die USA haben die Millimeterwellentechnologie als ihren 5G-Standard ausgewählt. Anders als die Zentimeterwellen, die wir ausgewählt haben, haben Millimeterwellen eine deutlich größere Bandbreite. Doch sie haben auch einige Schwächen. Zum Beispiel ist die Reichweite sehr gering. Die USA haben nicht damit gerechnet, dass das Zeitalter von 5G so schnell kommen würde, und möglicherweise dachten sie, dass sie Theorien und Technologien entwickeln könnten, um das Reichweitenproblem für 6G zu lösen. Die Realität ist, dass 5G in weniger als 10 Jahren eine ganze Industrie

geschaffen hat. Außerdem hat die Massenanwendung bereits begonnen.

Huawei hat sich für die Technologie der Zentimeterwellen entschieden, die mit Zwischenfrequenzbändern arbeitet. Als die Unternehmen damals entschieden, welche Technologien zur Auswahl stehen, ist Huawei mit der Wahl der Zwischenfrequenzbänder eine Wette eingegangen. Nur wenige andere Unternehmen haben dieselbe Wahl getroffen.

Huawei hat die Zentimeterwelle gewählt, aber wir haben auch mit der Millimeterwelle gearbeitet. Nur zwei große Techn-Konzerne haben vorhergesagt, dass die Zentimeterwelle die Zukunft sein würde, und überraschenderweise haben wir auf das richtige Pferd gesetzt. Weder die Millimeterwellentechnologie noch 6G werden in naher Zukunft weit verbreitet sein. Huawei ist auch hinsichtlich 6G führend. Wir nehmen an, dass die weltweite Etablierung von 5G rund 10 Jahre dauern wird. Die Bandbreite von 5G wird für die Nutzer mehr als ausreichend sein, also bleibt abzuwarten, ob es wirklich Bedarf für ein neues Mobilsystem gibt.

In diesem 5G-Rennen war Huawei kein geborener Gewinner. Wir haben einfach so gespielt, dass wir Technologie auf mehreren Wegen entwickeln. Wir haben auf die Zentimeterwelle gesetzt, und das war zufällig der

richtige Weg.

China hat basierend auf Zentimeterwellenbändern Spektrum für 5G zugewiesen, und dieser Ansatz ist der beste. Länder im Nahen Osten sind China bei der Zuweisung ihres Spektrums auf diesem Weg gefolgt, und sie tätigen immense Investitionen in 5G. Der Nahe Osten kann gut und gerne zur Speerspitze von 5G werden.

Während dieses Prozesses waren wir jedoch nicht sicher, ob wir am Ende mit Erfolg belohnt werden würden. Manchmal sind wir wie eine blinde Katze, die zufällig eine tote Maus gefangen hat. Im Laufe der vergangenen drei Jahrzehnte hatten wir das Glück, dass wir ein gutes Gefühl für die Zeiten hatten und die Bedürfnisse der Gesellschaft erfüllen konnten.

20

Publikum: China hat die Vision, eine Cyber-Supermacht zu sein, Einfluss auf staatliche Normen zu nehmen und diese Konzepte auch in anderen Ländern zu formen. Wo sehen Sie sich selbst im Spektrum eines freien und offenen Internets und des chinesischen Modells, das Durchfluss und Infrastruktur einschränkt?

Ren Zhengfei: Zuallererst möchte ich sagen, dass ich glaube, dass das Internet den gesellschaftlichen Fortschritt vorangetrieben hat. Viele Unternehmen –

Google, Facebook, Amazon, Microsoft und chinesische Internet-Unternehmen – haben den gesellschaftlichen Fortschritt vorangebracht und die digitale Kluft verkleinert. Heutzutage haben selbst Menschen, die in den tiefsten Wäldern leben, Zugang zum Internet und können mit dem Rest der Welt verbunden bleiben. Wir müssen die Vorteile, die das Internet unserer Gesellschaft bringt, anerkennen.

In einem Interview, das ich gestern mit The Wall Street Journal hatte, erwähnte eine Journalistin, dass sie meine Heimatstadt und mein Elternhaus besucht habe. Ich sagte ihr, dass das Haus nicht mein Elternhaus war. Nachdem China angefangen hatte, die Reform umzusetzen und sich politisch zu öffnen, hatte die lokale Regierung meinen Eltern dieses Haus zugeteilt. Das Haus, in dem ich meine Kindheit verbracht habe, war in einem noch schlechteren Zustand. Die Journalistin sagte, das Haus, das sie gesehen hatte, habe abgenutzt ausgesehen, und die Lebensbedingungen dort waren sehr ärmlich. Ihre Meinung von meiner Heimatstadt ist vergleichbar mit dem, wie wir einige afrikanische Länder wahrnehmen, da die Lebensbedingungen dort oft sehr ärmlich sind.

Lassen Sie mich Ihnen etwas erzählen: Als ich jung war, war es mein größter Wunsch, ein Dampfbrötchen zu essen. Zu jener Zeit wussten wir nicht, wie die Welt

da draußen aussieht. Heute können sich Kinder, die in ländlichen Gebieten leben, sich mit der Außenwelt in Verbindung setzen. Das ist einer der vielen Vorteile, die uns das Internet beschert hat.

Dennoch hat das Internet leider auch die Verbreitung von schädlichen Inhalten ermöglicht. Alle Länder müssen mit solchen Inhalten umgehen. Und der richtige Umgang damit wird gut sein für junge Menschen sowie für die gesellschaftliche Stabilität und Entwicklung. Wenn das Internet unreguliert bleibt, kann es leicht Probleme verursachen. Ich denke, das Internet an sich ist neutral. Von diesem Modell, das Sie erwähnt haben, habe ich noch nie gehört. Am wichtigsten ist, dass die Menschen ermutigt werden, hart zu arbeiten und mehr Wohlstand zu schaffen. Wenn es den Menschen besser geht, können sie sich öfter eine Tasse Kaffee kaufen und diese auch richtig genießen. Und wie Sie gesehen haben, gibt es auf unserem Campus zahlreiche Cafés.

Ich denke, das Internet hat sehr viel positiven Fortschritt ermöglicht, und das sollten wir anerkennen.

Stephen Engle: Ich habe mit vielen ausländischen Unternehmen gesprochen, die in China geschäftlich tätig waren. Im Juni 2017 hat die chinesische Regierung ein Gesetz für Cybersicherheit erlassen, in dem festgelegt ist, dass ausländische und lokale

Unternehmen ihre Daten, die chinesische Bürger betreffen, vor Ort in China verwahren müssen. Sendet das ein falsches Signal in die Welt, dass die Regierung die digitale Souveränität nicht dem Individuum oder einzelnen Unternehmen überlässt?

Ren Zhengfei: Wir sind kein Internet-Unternehmen, daher haben wir den Regeln und Gesetzen, die sich auf Internet-Unternehmen beziehen, keine besondere Beachtung geschenkt. Verschiedene Länder können hierzu sicher unterschiedliche Ansichten haben. Ich bin nicht in der Position, dazu etwas zu sagen.

Liu Fei: Als Unternehmen für Kommunikationsnetzwerke konzentrieren wir uns auf die Technik für die Telekommunikationsinfrastruktur. Die Datenverarbeitung erfolgt auf einer anderen Ebene, daher wissen wir nicht, wie die Daten die Technik durchlaufen oder wohin sie fließen.

Kishore Mahbubani: Die Regulierung der Cyberwelt steckt noch in den Kinderschuhen. Noch weiß niemand so recht, wie man damit umgehen muss. Wenn Sie ein ideales Ergebnis haben wollen, wäre das eine Art globales, multilaterales Übereinkommen. Aber ein solches globales, multilaterales Übereinkommen, beispielsweise eine internationale Konvention, muss zwischen allen 193 Ländern verhandelt werden. Und alle 193 Länder müssten sich auf das Übereinkommen

einigen und sich daran halten, richtig? Hier sind, wie wir wissen, die USA die bei weitem führende Kraft im Internet. Doch die USA sind, wie wir gesehen haben, als Land nicht bereit multilaterale Regeln zu akzeptieren, die auch für die amerikanischen Institutionen gelten. Nehmen wir zum Beispiel Facebook. Facebook verkauft politische Werbung in Großbritannien. Wenn Sie sich den TED Talk von Carole Cadwalladr anhören, werden Sie sehen, dass die Facebook-Werbung auf gewisse Art und Weise zum Brexit geführt hat. Würden die Vereinigten Staaten zustimmen, dass das enden sollte und dass es globale Vorschriften für solche Dinge geben sollte? Das ist der kritische Schritt, den wir gehen müssen. Wir alle müssen zustimmen, dass diese Organisationen angesichts der Schäden, die ihr Einfluss haben kann, globalen, multilateralen Vorschriften unterliegen sollten. Und wenn wir diesen ersten Schritt machen könnten, dann wäre das schon ein großer Schritt.

Detlef Zühlke: Wir haben zu Hause in Deutschland dieselben Diskussionen. Die Branche hat ein Interesse daran, ihre Daten in der Zwischenzeit auf europäischen Servern zu verwahren. Gerade ist in Deutschland ein Unternehmen entstanden, das über eine solche deutsche Cloud verfügt, unter Beifall der Regierung. Der einzige große Unterschied ist, dass dies nicht von unserer Regierung durchgesetzt wurde, sondern nur ein

Angebot an die Industrie ist, und die Industrie selbst darüber entscheiden kann. Was den anderen Teil dieser Diskussion angeht: Ich denke, solange wir demokratisch regiert werden, ist es vollständig unmöglich, Kommunikation wie das Internet zu blockieren. Das wird also nicht funktionieren. Ich bin darüber hinaus sicher, dass wir in vielleicht 20 Jahren auch hier in China eine andere Situation haben werden, wenn die Menschen wohlhabender werden und die Telekommunikation besser und unkontrollierbarer wird.

21 Publikum: Ich bin Professor für internationale Familienunternehmen aus München. Ich helfe Familien dabei, sich in schwierigen Zeiten zurechtzufinden, wenn sie etwas Tragisches erlebt haben oder ihre Situation kompliziert ist. Das kann schnell zum Verlust des Nachlasses führen. Vielleicht eine Beobachtung und ein Vorschlag. Nach Machiavelli würde man sagen: Wenn der Fürst nicht mit dem Fürsten sprechen kann, schickt die Kinder, damit sie miteinander sprechen. Sie könnten unterschiedliche Interessen haben. Im Falle des Präsidenten der Vereinigten Staaten führen die Kinder die Geschäfte. Sie haben ebenfalls Kinder, die das Geschäft führen. Vielleicht können diese sich auf gemeinsame Regelungen einigen. Was wäre in der Schlussfolgerung Ihr Rat, Herr Ren, für all die jungen

Menschen, die heute hier sind: Wie sollten sie sich als die nächste Generation positionieren? Was sollten sie lesen? Was sollten sie lernen? Und was sollten sie basierend auf dem unglaublichen geschäftlichen Erbe, das Sie aufgebaut haben, über diese Welt denken? Vielen Dank.

Ren Zhengfei: Zuerst einmal denke ich, alle jungen Menschen sollten offen bleiben. Sie sind in einer viel besseren Position als wir es in ihrem Alter waren. Als wir jung waren, konnten wir nur in Bibliotheken auf Informationen zugreifen, wenn wir in der Universität waren. In meiner High School gab es nicht einmal eine Bibliothek. Heute haben junge Menschen online Zugriff auf alle möglichen Ressourcen. Deshalb denke ich, sie sollten vor allem offen sein.

Dann denke ich, sie sollten lernen, mit anderen zusammenzuarbeiten. Einzelne können allein nicht viel erreichen, deshalb brauchen wir Kooperation, um gemeinsam weiterzukommen.

Und zum Dritten sollten junge Menschen beharrlich sein und hart arbeiten. Versuchen Sie nicht, zu clever sein, und springen Sie nicht von einer Idee zur nächsten, ohne jemals etwas zu Ende zu bringen. Am Ende verschwenden Sie Ihre Jugend, ohne je etwas zu erreichen. Wenn Sie beharrlich sind und sich

dauerhaft der Arbeit an einer Sache widmen, werden Sie wahrscheinlich Erfolg haben. Denken Sie nicht, Sie seien in allen Bereichen talentiert, und verbringen Sie nicht zu viel Energie mit hin und her. Das macht es schwierig, echten Erfolg zu erzielen.

Stephen Engle: Vielleicht sollten Sie nach Hongkong fahren und dort vor den Kindern sprechen. Aber das ist ein anderes Gesprächsthema. Sehr geehrte Damen und Herren, ich bitte um Applaus für Ren Zhengfei und unsere besonderen Gesprächsteilnehmer.



Ren Zhengfei im Interview mit The Globe and Mail

2. Dezember 2019, Shenzhen, China

01

Nathan VanderKlippe, Asien-Korrespondent, The Globe and Mail: Vielen Dank, dass Sie bereit sind, mir als kanadischem Journalisten erneut ein Interview zu geben. Wie Sie wissen, ist es heute ein Jahr her, dass Frau Meng festgenommen wurde. Ich würde Ihnen daher gerne einige Fragen dazu stellen, was vor einem Jahr geschah. Einige der Ereignisse in Kanada sind uns bekannt. Aber wir wissen nicht viel darüber, was in China und mit Ihnen persönlich passiert ist im Zusammenhang mit Frau Mengs Verhaftung.

Meine erste Frage ist deshalb: Frau Meng hat zwei Jahre vor Ihrer Festnahme in Kanada ihre Reisen in die USA eingestellt. War Huawei Anfang 2017 bekannt, dass Ermittlungen liefen, die für sie ein Risiko bedeuten könnten?

Ren: Der Fall Meng Wanzhou scheint Teil einer von den USA geplanten politischen Kampagne zu sein. Huawei ist bereits seit längerer Zeit vom US-Markt ausgeschlossen. Unsere Geschäfte in den USA nehmen immer weiter ab, wir sind praktisch nicht mehr auf dem Markt präsent. Selbst wenn unsere Führungskräfte in die USA reisen würden, wären dort keinerlei Geschäfte zu machen. Warum sollten sie also in die USA reisen? Ihre Anwesenheit ist dort nicht erforderlich.

Nathan VanderKlippe: Grund war also nicht, eine Festnahme oder rechtliche Probleme in den USA zu

vermeiden?

Ren: Nein. Es gab einfach nichts Geschäftliches, um das sich unsere Führungskräfte hätten kümmern müssen. Seit einigen Jahren behandeln wir den US-Markt als kleinen Markt und alle Entscheidungen für diesen Markt werden vor Ort an unserem US-Standort getroffen. Grund dafür war, dass das Umsatzvolumen zu gering war.

02 Nathan VanderKlippe: Können Sie mir etwas mehr dazu sagen, wie Sie herausgefunden haben, dass Frau Meng in Vancouver festgenommen wurde, wo Sie sich zu dem Zeitpunkt befanden und wie diese Neuigkeiten Sie erreicht haben?

Ren: Als sie festgenommen wurde, war ich in China und war noch nicht nach Argentinien abgereist. Die Rechtsabteilung des Unternehmens teilte mir mit, dass sie festgenommen worden war. Es war uns aber nicht klar, dass dies Teil einer großen Kampagne der USA war. Wir dachten, der Fall beruhte auf einem Missverständnis.

Nathan VanderKlippe: Sie selbst sollten ja nach Argentinien reisen. Sollten Sie dabei auch über Kanada fliegen?

Ren: Nein. Ich hatte geplant, über Dubai nach Argentinien zu fliegen.

Nathan VanderKlippe: Sie rief Sie also nicht direkt an, sondern rief die Rechtsabteilung von Huawei an. Wissen Sie, warum sie die Rechtsabteilung und nicht Sie anrief?

Ren: Es handelte sich um eine rechtliche Angelegenheit. Deshalb hat sie sich natürlich zuerst an die Rechtsabteilung gewandt.

Nathan VanderKlippe: Erinnern Sie sich, welche Anweisungen Sie der Rechtsabteilung gaben, nachdem Sie von der Sache erfahren hatten? Was haben Sie Ihrem Team in der Rechtsabteilung gesagt? Welches Ziel haben Sie dem Team gesetzt?

Ren: Ich habe dem Team keine Anweisungen gegeben, weil es mir nicht untersteht. Ich habe nur anderen Mitgliedern unserer Geschäftsführung gesagt, dass wir einen Rechtsanwalt für diesen Fall bräuchten und über Rechtsmittel vor Ort mit Kanada in Kontakt treten sollten. Wir wollen rechtliche Maßnahmen ergreifen, um diesen Fall zu klären.

03 Nathan VanderKlippe: Sie sagten, Sie hätten anfangs gedacht, es handle sich um ein Missverständnis, es müsse sich wohl um eine Art rechtliches Missverständnis handeln. Zu welchem Zeitpunkt haben Sie gedacht, es könnte sich um einen wichtigeren Zwischenfall,

nicht nur für Frau Meng, sondern für Ihr Unternehmen handeln?

Ren: Am 16. Mai haben uns die USA auf die Entity List gesetzt und Sanktionen gegen uns erlassen. Ab dem Zeitpunkt war uns klar, dass sie Meng Wanzhou als Druckmittel benutzen, um uns anzugreifen.

Nathan VanderKlippe: Fünf Monate lang, von Dezember bis Mai, dachten Sie also, es handele sich um ein Versehen oder ein Missverständnis?

Ren: Ja, das dachte ich.

Nathan VanderKlippe: Wie dachten Sie also zu diesem Zeitpunkt, könne das Problem behoben werden?

Ren: Mithilfe eines Rechtsanwalts.

Nathan VanderKlippe: Und welchen Lösungsweg sahen Sie dann ab Mai? Wie änderte sich Ihre Einschätzung dazu, wie lange die Sache dauern und wie sie gelöst werden könnte?

Ren: Seit Huawei im Mai auf die Entity List gesetzt wurde, gehen wir davon aus, dass das Endziel der USA ist, Huawei zu vernichten, und dass der Fall Meng Wanzhou nur der erste Schritt ist. Wir sind der Ansicht, dass wir verstärkt unsere interne Struktur anpassen und ein robustes Produktentwicklungssystem aufbauen müssen, um in einem Umfeld agieren zu können, in

dem Sanktionen gegen uns erlassen werden. Wir haben uns entschlossen, alles zu tun, um unser Überleben zu sichern. Dies ist unser einziger Weg, Lösungen zu finden. Daher haben wir seit Mai einige Änderungen eingeführt und hart daran gearbeitet, unsere Geschäftskontinuität zu gewährleisten.

04 Nathan VanderKlippe: Vor ihrer Festnahme in Kanada reiste Frau Meng in sechs andere Länder, die ebenfalls Auslieferungsabkommen mit den USA haben. Im Anschluss an Kanada wollte sie nach Mexiko und Argentinien reisen. Beide Länder haben Auslieferungsabkommen mit den USA. Warum hat sich Washington Ihrer Ansicht nach dafür entscheiden, Meng Wanzhou ausgerechnet in Kanada festzunehmen?

Ren: Ich denke, da müssen Sie Washington fragen. Wenn wir gewusst hätten, dass Washington diese Entscheidung trifft, wäre Meng Wanzhou gar nicht erst nach Kanada gereist und wir hätten vermeiden können, Kanada in die schwierige aktuelle Situation zu verwickeln.

Nathan VanderKlippe: Ich denke, man ist in Kanada der Meinung, die USA hätten Kanada womöglich als schwaches Land angesehen, das tun würde, was die

USA verlangen. Meinen Sie, dies könnte mit ein Grund dafür sein, dass die Wahl auf Kanada traf?

Ren: Ich denke nicht. Ich halte Kanada für ein großartiges Land. Die Bürger Kanadas und der USA sind der gleichen Abstammung, haben aber die Ureinwohner unterschiedlich behandelt. Ich halte Kanadier für großartige, ehrenhafte Menschen. Nur weil sie höflich sind und sich an die Gesetze halten, heißt das nicht, sie sind schwach.

Nathan VanderKlippe: Hat sich Kanada also aus Ihrer Sicht in diesem Fall an die Gesetze gehalten? Denn für Kanada hat dies Konsequenzen, sowohl für Exporte als auch für einige Kanadier. Sind diese Folgen für Kanada aus Ihrer Sicht unfair?

Ren: Lassen Sie mich bitte etwas richtigstellen. Ich spreche nicht davon, ob sich Kanada im Fall Meng Wanzhou an die Gesetze hält. Ich wollte nur meine Überzeugung teilen, dass Kanada und die USA ihre Ureinwohner in vergangenen Jahrhunderten unterschiedlich behandelt haben und dass ich Kanada für ein ehrenhaftes Land halte.

Nathan VanderKlippe: Hat sich Kanada hier Ihrer Ansicht nach einfach nur an die Gesetze gehalten oder auch politisch motiviert gehandelt?

Ren: Ich denke, die USA haben sich in diesen Fall eindeutig eingemischt und Kanada hat deshalb Verluste

erlitten. Meiner Ansicht nach sollte Kanada Trump um Entschädigung ersuchen.

Nathan VanderKlippe: Können Sie mir sagen, wie das Unternehmen unmittelbar nach der Festnahme von Frau Meng auf diesen Zwischenfall reagiert hat? Wurden beispielsweise ihre Familienangehörigen sofort aus Kanada wegberufen oder sind sie in Kanada geblieben?

Ren: Huawei war zu keinem Zeitpunkt in Vorkehrungen für Meng Wanzhous Familie involviert. Wir haben nur Anwälte für Frau Meng in Kanada beauftragt, um ihre Rechte nach kanadischem Gesetz zu schützen.

05 Nathan VanderKlippe: Huawei hat Vergeltungsmöglichkeiten gegen Kanada. Huawei verkauft Ausrüstung an kanadische Telekom-Unternehmen. Huawei hat viele kanadische Mitarbeiter. Sie haben sich jedoch offenbar entschieden, nicht auf diese Weise Vergeltung zu üben. Warum nicht? Es steht in Ihrer Macht. Sie können zurückschlagen.

Ren: Erstens, weil wir Kanada für ein großartiges Land halten. Je mehr die USA sich abschotten, desto mehr sollte Kanada sich öffnen. Eine Politik der offenen Tür birgt große Chancen für Kanada. Beispielsweise haben viele Wissenschaftler Schwierigkeiten, ein Visum für

die USA zu erhalten. Viele internationale Konferenzen können daher stattdessen in Kanada abgehalten werden. US-Wissenschaftler hätten dabei keine lange Anreise und müssten kein Visum für Kanada beantragen. Wenn also Wissenschaftler aus der ganzen Welt nach Kanada kommen, ist es sehr wahrscheinlich, dass das Land zu einem neuen Zentrum für Wissenschaft und Technologie wird. Wir haben unsere Meinung nicht geändert: Für uns ist Kanada weiterhin ein besserer Standort für unsere Entwicklung.

Zweitens ist Kanada die Heimat der drei Gründerväter der künstlichen Intelligenz. Und wir konzentrieren unsere Investitionen und Bemühungen derzeit verstärkt auf KI. Zwischenfälle wie die Festnahme von Meng Wanzhou haben keinerlei Auswirkung auf unsere strategische Entwicklung und Investitionen in Kanada.

Der Zwischenfall mit Meng wird irgendwann der Vergangenheit angehören, Kanada nicht. Deshalb können wir unsere strategische Entwicklung in einem Land nicht einfach aufgeben.

Uns ist bewusst, dass bei kürzlichen Diskussionen in Kanada einige Leute vorgeschlagen haben, dass Kanada sich nach wie vor für 5G von Huawei entscheiden sollte. Falls es dazu kommt, werden wir Kanada beim Aufbau hochklassiger 5G-Netzwerke bestmöglich unterstützen.

Wir dachten, Kanada wäre eng mit den USA verbündet, und waren daran, unsere Pläne für die 5G-Einführung in Kanada aufzugeben.

Mit 5G kann Kanada KI-Lösungen in unterschiedlichen Bereichen umsetzen, u. a. für den automatisierten Bergbau in Dauerfrostregionen. Huawei ist ein Weltmarktführer im Bereich autonomes Fahren. Wir können diese Technologie zunächst in Bergbauloren und in der Landwirtschaft einsetzen, sodass automatisierte Landwirtschaft Realität wird, bei der Traktoren rund um die Uhr das Land bestellen. Landwirte müssen jedoch weiterhin Öl in die Traktoren füllen. Mit KI kann Kanada die landwirtschaftliche und Bergbauproduktion steigern und so die Lebensbedingungen und den materiellen Reichtum landesweit verbessern.

Kanada hat eine solide Grundlage für KI aufgebaut. Wenn das Land KI zur nationalen Strategie macht, kann es in diesem Bereich zum Weltmarktführer werden.

Mit unserer Investition in Kanada eignen wir uns nicht nur viel theoretisches Wissen von den KI-Gründervätern an, sondern nutzen diese Technologie auch zum Vorteil der kanadischen Gesellschaft. Wir geben kein Land einfach so auf. Wenn wir wegen eines Zwischenfalls ein Land nach dem anderen aufgeben, sind wir irgendwann

als Unternehmen nirgendwo mehr auf der Welt vertreten.

06 Nathan VanderKlippe: Die Probleme, die sich Huawei in Amerika stellen, werden natürlich mit der Zeit nicht leichter. Bei unserem letzten Gespräch haben Sie berichtet, dass Sie in Kanada expandieren und Immobilien in kanadischen Großstädten erwerben möchten. In diesem Zusammenhang würde mich zum einen interessieren, ob Sie bereits eine Vorstellung von der Größenordnung dieser Expansion haben, auf welche Mitarbeiterzahl Sie in Kanada anwachsen wollen. Und zweitens, ob Sie womöglich in Erwägung ziehen, den Hauptsitz zu verlegen, sodass Kanada Ihr Stammsitz für Ihr Unternehmen in ganz Nordamerika, nicht nur Kanada, wird.

Ren: Wir haben mittlerweile fast 1.200 Mitarbeiter in Kanada. Zweidrittel davon arbeiten in der Forschung und Entwicklung. Wir werden unsere Investitionen dort weiter ausbauen. Was Nordamerika angeht, bleibt unser amerikanischer Hauptsitz weiterhin in Mexiko, da wir auf dem US-Markt keine Geschäftspräsenz haben. Wir werden jedoch unser Forschungs- und Entwicklungszentrum von den USA nach Kanada verlegen.

Nathan VanderKlippe: Für wann ist das geplant?

Ren: Die Zahl unserer Mitarbeiter in Kanada wächst ständig. 2019 haben wir 300 neue Mitarbeiter in unserer kanadischen Zweigstelle eingestellt. Wegen der Entity List ist es uns nicht erlaubt, unsere Mitarbeiter in den USA per E-Mail oder Telefon zu kontaktieren oder dort auf Technologie zuzugreifen. Dies behindert unsere Entwicklung in den USA, deshalb werden wir unser Geschäft nach Kanada verlegen.

Nathan VanderKlippe: Die geplante Verlegung eines Forschungszentrums nach Kanada, ist das eine große Sache? Geht es dabei nur um ein paar Dutzend Mitarbeiter oder um eine signifikante Umorientierung nach Kanada?

Ren: Es geht um eine große Verlegung, die wir schrittweise durchführen werden. Eine offene Frage in diesem Zusammenhang ist, ob wir die Sanktionen der Entity List verletzen, wenn US-Bürger oder Greencard-Inhaber in Kanada für uns arbeiten. Dies ist eine unserer wichtigsten Überlegungen für die Entscheidungen, die wir treffen. Falls die Mitarbeit von US-Bürgern und Greencard-Inhabern in Kanada nicht den Entity-List-Bedingungen unterliegt, werden wir beträchtlich in das Forschungszentrum in Kanada investieren.

Eine Auswirkung der Entity List ist die beschränkte

Lieferung von Teilen an uns sowie das Verbot, mit Universitäten und akademischen Einrichtungen zusammenzuarbeiten. Als nächsten Schritt würden wir gerne eine Lockerung der durch die Entity List auferlegten Beschränkungen sehen, damit US-Bürger und Greencard-Inhaber in unserem kanadischen Forschungszentrum für uns arbeiten können. Dies ist auch eine wichtige Grundlage für unsere weitere Entwicklung.

07 Nathan VanderKlippe: Rückblickend auf das letzte Jahr glaubt die kanadische Regierung jetzt, dass die Festnahme von Meng Wanzhou in Kanada auf Betreiben von John Bolton, dem damaligen nationalen Sicherheitsberater in den USA, erfolgte. Falls das wahr ist und ihre Festnahme durch Druck von außerhalb des amerikanischen Justizwesens erfolgte, wie sollte dies Kanadas Handeln im Hinblick auf die Auslieferung von Frau Meng beeinflussen?

Ren: Ich habe den gestern im Globe and Mail veröffentlichten Artikel gelesen. Dies ist zwar eine Überlegung wert, wir haben jedoch noch keinerlei Beweis. Es tut mir leid, dass Kanada in den Konflikt zwischen Huawei und den USA hineingezogen wurde. Aber das lässt sich nicht mehr ändern und deshalb sollten wir uns

darauf konzentrieren, eine geeignete Lösung zu finden.

Kanada ist ein großartiges Land mit soliden Rechtsgrundsätzen. Meine Meinung hat sich durch den augenscheinlichen Amtsmissbrauch der Royal Canadian Mounted Police (RCMP) bei der Festnahme meiner Tochter nicht geändert. Nichtsdestotrotz haben die RCMP-Beamten einen Eid im Hinblick auf den Gesetzesvollzug geschworen. Sie sollten genau prüfen und klarstellen, was zu den ausschlaggebenden Zeitpunkten passiert ist, da dies bei der Bearbeitung von Meng Wanzhous Fall hilfreich sein kann. Sie sollten nicht schweigen und vorgeben, sich nicht zu erinnern.

Dieser Zwischenfall hat die Geschäftsentwicklung von Huawei in Kanada nicht gestoppt. Wir hoffen, dass mit der Abwicklung dieses Falls die Beziehungen zwischen China und Kanada wiederhergestellt werden können. Wir hoffen, die Spannungen zwischen den beiden Ländern abzubauen und wieder zur Normalität zurückkehren zu können.

Die USA schotten sich ab. Kanada sollte die von den USA abgewiesenen Talente mit offenen Armen aufnehmen. Mit diesen Talenten kann in Kanada ein Silicon Valley aufgebaut werden. Viele talentierte Leute verlassen die USA und Kanada kann diesen Leuten die Tür öffnen. Der natürliche Lebensraum und der Lebensstandard in

Kanada sind genauso gut wie in den USA.

Meiner Ansicht nach sollte Kanada eine entsprechende Politik betreiben und den von den USA aufgegebenen Weg gehen. Denn die USA gehen jetzt den falschen Weg. Kanada kann das erreichen, was die USA nicht erreichen konnten. Kanada sollte nicht blindlings den USA folgen, nur weil die beiden Länder gute Beziehungen unterhalten. Wie kann sich Kanada sonst entwickeln und besser positionieren?

08

Nathan VanderKlippe: Eine der Optionen, die Huawei in Bezug auf Frau Meng hat, ist eine Schlichtung in den USA. Viele Fälle in den USA werden mit Schlichtungen beigelegt. Einige Rechtsexperten sind der Ansicht, dass Huawei im Fall einer Schlichtung in den USA eine Geldstrafe zahlen müsste und dass das Auslieferungsverfahren der USA gegen Meng Wanzhou dann möglicherweise eingestellt würde. Warum hat Huawei keine Schlichtung angenommen? Warum hat Huawei diese Option in den USA nicht weiterverfolgt?

Ren: Die US-Regierung hat uns keinerlei Hinweise zu der von Ihnen vorgeschlagenen Lösung gegeben. Ich hoffe, Sie können unsere Nachricht an die US-Regierung weiterleiten und sie bitten, mit uns zu sprechen.

Nathan VanderKlippe: Würden Sie eine Abmachung

dieser Art mit den USA in Erwägung ziehen? Ist Huawei an einer Schlichtung in den USA interessiert?

Ren: Ja, aber sie muss auf Fakten und Beweisen beruhen.

Nathan VanderKlippe: Eine derartige Schlichtung würde in der Regel ein Schuldgeständnis involvieren und anschließend eine Abmachung, möglicherweise eine Geldstrafe oder etwas anderes, jedoch möglicherweise keinerlei Haftstrafe. Ist das eine Option, die Sie bereit sind zu akzeptieren?

Ren: Wie ich gerade gesagt habe, muss alles auf Fakten beruhen. Wir sind für Verhandlungen in dieser Sache offen, solange sie auf Fakten beruhen.

Nathan VanderKlippe: Sie haben doch Rechtsanwälte in den USA. Warum weisen Sie sie nicht an, diese Option zu prüfen oder mit der amerikanischen Staatsanwaltschaft zu diskutieren?

Ren: Unsere Anwälte vertreten uns bei der Anklage vor Gericht. Hierbei geht es um eine Verhandlung, die darauf zielt, festzulegen, wer Recht und wer Unrecht hat. Zuerst einmal muss das US-Bezirksgericht für den Eastern District of New York Beweise offenlegen. Dann können wir auf Grundlage dieser Beweise im Gericht verhandeln. Die Diskussionen unserer Anwälte mit der Staatsanwaltschaft im Gericht sind

offene Verhandlungen. Auf diese Weise können beide Parteien die Fakten ermitteln. Anschließend können wir möglicherweise im Stillen die Austauschbedingungen verhandeln. Dies ist ebenfalls eine Art von Verhandlung.

Nathan VanderKlippe: Sie sind aber gerade mitten im Gespräch mit dem Gericht. Wann denken Sie ist der richtige Zeitpunkt für stille Verhandlungen? Zu welchem Zeitpunkt werden Sie insbesondere auf eine Schlichtung irgendeiner Art hinarbeiten?

Ren: Falls die US-Regierung, die keinerlei Beweise oder Rechtfertigung für ihre Vorgehensweise findet, stille Verhandlungen anbietet, können wir ebenfalls stille Verhandlungen anbieten. Diese Verhandlungen erfolgen nicht im Gerichtssaal. Sie können stattdessen in einem Café stattfinden. Wenn man in einem Café zu laut spricht, stört das die anderen Gäste, also sprechen wir automatisch leise. Thema unserer Diskussion wird sein, wer noch eine Tasse Kaffee bestellt, etwas in der Art. Die Diskussion wird sich um Entschädigung drehen. Falls sich herausstellt, dass die USA im Unrecht waren, erhalten wir eine Entschädigung für unsere Rufschädigung.

Nathan VanderKlippe: Fairerweise muss man sagen, dass die USA bereits eine ganze Reihe von Beweisen vorgelegt haben. Einige dieser Beweise beziehen sich speziell auf Frau Meng und Frau Mengs

Vorgehensweise im Hinblick auf einige Banken. Als sie die Beziehung zwischen Huawei und Skycom darstellte, oder mit den Worten der US-Staatsanwaltschaft, die Beziehung zwischen Huawei und Skycom falsch darstellte, tat sie dies auf Ihre Anweisung hin?

Ren: Die US-Regierung sollte den Beweis dafür, falls es einen solchen Beweis gibt, durch das Gericht vorlegen lassen. Bisher ist keinerlei Beweis im Gericht vorgelegt worden. Das US-Bezirksgericht für den Eastern District of New York sollte so bald wie möglich Beweise vorlegen.

Nathan VanderKlippe: Aber die USA haben doch eine eidesstattliche Erklärung abgelegt. Sie haben Kopien von Frau Mengs PowerPoint-Präsentationen vorgelegt. Ich denke, das ist der Beweis, der über den Rechtsweg vorgelegt wurde und der belegt, was nach Aussage der USA eine falsche Darstellung der Beziehung von Huawei und Skycom ist. Erfolgte diese falsche Darstellung auf Ihre Anweisung hin?

Ren: Ich habe keinerlei Anweisungen erteilt. Aber ich denke, das US-Bezirksgericht für den Eastern District of New York sollte die Beweise vorlegen und so bald wie möglich mit den Gerichtsverhandlungen beginnen.

Nathan VanderKlippe: Warum hat Huawei die Beziehung mit Skycom als Veräußerung dargestellt, obwohl Skycom de facto weiterhin eine

Tochtergesellschaft von Huawei ist?

Ren: Über diese Sache sollten wir lieber das Gericht entscheiden lassen.

09 Nathan VanderKlippe: In Kanada wird derzeit über die 5G-Politik diskutiert. Können Sie darüber sprechen, welche Art von Kontakten es zwischen Huawei, oder möglicherweise Ihnen persönlich, und Vertretern der kanadischen Regierung im Hinblick auf die kanadische 5G-Debatte gab?

Ren: Nein. Wir hatten keinerlei Diskussionen dieser Art mit der kanadischen Regierung. Huawei ist nicht der einzige Anbieter von 5G-Ausrüstung. Ericsson bietet ebenfalls 5G-Ausrüstung an. Ob Kanada 5G einführen wird, ist eine Sache. Ob es sich für Ericsson oder Huawei als 5G-Anbieter entscheidet, ist eine andere. Diese Entscheidungen obliegen allein der kanadischen Regierung. Falls sie sich für Huawei als 5G-Anbieter entscheidet, werden wir unser Bestes tun. Auch wenn sie sich nicht für Huawei entscheidet, bleibt unser Investitionsplan in Kanada unverändert. Wir werden weiterhin in Kanada investieren.

Nathan VanderKlippe: Die kanadische Regierung betreibt ein sogenanntes Zentrum für Cybersicherheit zum Testen digitaler Produkte. Dieses ähnelt

sehr dem Testlabor im UK, das dort seit 2010 existiert. Im kanadischen Zentrum wurde die 4G-Netzwerktechnologie von Huawei getestet. Hat das kanadische Zentrum bereits damit begonnen, die 5G-Technologie von Huawei zu testen?

Ren: Wir haben derzeit keine Pläne, ein Testzentrum für Cybersicherheit in Kanada aufzubauen. Kanada und das UK sind jedoch Verbündete. Sie können die Ausrüstung im UK testen lassen.

10 Nathan VanderKlippe: Im September haben Sie über die Möglichkeit gesprochen, Lizenzen für 5G-Technologie von Huawei an andere Ländern zu vergeben. Letzten Monat haben Sie gesagt, amerikanische Telekom-Unternehmen hätten kein direktes Interesse gezeigt. Ich würde gerne wissen, ob sich das geändert hat, und wie ernst es Ihnen damit ist. Haben Sie einen Datenraum eingerichtet, in dem andere Unternehmen Ihre Lizenzierung überprüfen können? Haben Sie einen Preis für die Lizenzierung dieser Technologie festgesetzt?

Ren: Erstens hat uns kein US-Unternehmen wegen der 5G-Lizenzierung kontaktiert. Zweitens ist unsere Lizenz umfassend, mit keinerlei Beschränkungen. Dies ist eine sehr wichtige Entscheidung, daher ist es verständlich,

dass US-Unternehmen Bedenkzeit brauchen.

Nathan VanderKlippe: Wie viel würde eine Lizenzierung kosten? Wie hoch wäre der Preis?

Ren: Das ist schwer zu sagen, denn die Summe wäre sehr hoch. Wenn es sich um eine kleinere Summe handeln würde, hätten sich die US-Unternehmen längst entschieden.

11

Nathan VanderKlippe: Ich möchte nochmal kurz auf das Thema Schlichtung zurückkommen und Ihnen eine weitere Frage stellen. Sehen Sie eine Schlichtung als Möglichkeit, die Freilassung von Meng Wanzhou in Kanada zu erwirken?

Ren: Nein. Meng Wanzhou hat keine Straftat begangen. Die richtige Vorgehensweise ist ihre Freilassung. In dem Rechtsstreit zwischen Huawei und den USA muss zunächst festgestellt werden, wer Recht und wer Unrecht hat. Würden wir uns schuldig bekennen und eine Geldstrafe zahlen, bevor dies nicht geklärt ist, käme das einer Bestechung gleich. Wir werden der US-Regierung keine Bestechung anbieten. Sie muss im Gericht klar belegen, was wir falsch gemacht haben, und der Welt den Beweis vorlegen. Anschließend können wir im Café darüber sprechen, wer noch zwei Tassen Kaffee trinkt. Ohne Beweise werde ich definitiv keinen Kompromiss

eingehen.

Nathan VanderKlippe: Das hört sich in der Tat nicht danach an, als seien Sie sehr an einer Schlichtung interessiert.

Ren: Nun, zunächst einmal müssen wir feststellen, wer Recht und wer Unrecht hat. Anschließend können wir über eine mögliche Schlichtung sprechen.

12 Nathan VanderKlippe: Ich würde gerne eine weitere rechtliche Frage stellen. Sie bereiten sich derzeit darauf vor, eine Entscheidung der FCC in den USA im Hinblick auf Betreiber in ländlichen Gebieten in den Vereinigten Staaten anzufechten. Ist das so richtig? Und planen Sie momentan noch andere Rechtsbehelfe in den Vereinigten Staaten? Sie hatten fast keinerlei Geschäfte in den Vereinigten Staaten. Warum führen Sie all diese Prozesse? Es gibt für Sie dabei wohl nicht viel zu gewinnen?

Ren: Ja, das ist richtig. Wir verklagen die US-Telekommunikationsaufsicht FCC. Die US-Verfassung gibt uns dieses Recht. Wir haben das Recht, den US-Bürgern Dienstleistungen anzubieten. Die US-Betreiber entscheiden, ob sie von Huawei kaufen. Wir verfechten unsere Rechte aus der amerikanischen Verfassung, wonach wir den amerikanischen Bürgern

Dienstleistungen anbieten können.

Nathan VanderKlippe: Planen Sie weitere Klagen gegen die Vereinigten Staaten? Ich denke, dies ist das sechste laufende Verfahren.

Ren: Vielleicht reichen wir noch weitere Klagen ein. Es hängt davon ab, ob wir ausreichende anwaltliche Vertretung für all diese Verfahren haben.

13 Nathan VanderKlippe: Als Sie anfangs von der Lizenzierung als Option sprachen, hörte sich das nach einer relativ neuen Idee von Ihnen an. Und Sie sind schon oft gefragt worden, welche Optionen Sie aus unternehmensstruktureller Sicht haben, um im Ausland Vertrauen zu gewinnen. Haben Sie auch andere Optionen in Betracht gezogen, über die geredet wird, z. B. das Unternehmen zu teilen oder einige Teile des Geschäftsbetriebs in andere Länder zu verlegen? Gibt es weitere wichtige unternehmensstrukturelle Änderungen, die Sie erwägen sollten?

Ren: Erstens ist unsere Führungsstruktur bereits offen und transparent. Wir benötigen keinerlei unternehmensexterne Investoren oder Finanzierung. Wir haben durch die Art und Weise, wie wir weltweit Dienstleistungen anbieten, gezeigt, dass wir ein verantwortungsbewusstes Unternehmen sind. Ein oder

zwei unternehmensexterne Personen können allein nicht unsere Transparenz beweisen. Zweitens denken wir nicht daran, unser Unternehmen zu teilen. Wir werden kein externes Kapital annehmen. Drittens, auf die Frage, ob wir in Europa größere Werke bauen werden: Ja, das werden wir definitiv tun.

14 Nathan VanderKlippe: Sie haben gerade eben gesagt, Sie würden eine Schlichtung annehmen. Sind Sie zu einem Plea Deal bereit?

Ren: Ich denke, das wird nicht möglich sein.

Nathan VanderKlippe: Es wäre aber eine Option, um die Sache schnell beizulegen. Über 90 % der Rechtsfälle in den Vereinigten Staaten werden durch einen solchen Deal beigelegt.

Ren: Ich denke, hier geht es ums Prinzip. Wir sollten Fakten und Beweise klarstellen, bevor wir über eine Schlichtung sprechen.

Nathan VanderKlippe: Viele Leute in den Vereinigten Staaten nutzen einen Plea Deal, um Haftstrafen zu vermeiden. Dadurch könnte auch Ihre eigene Tochter eine Haftstrafe vermeiden. Ist ein Plea Deal damit nicht eine attraktive Option?

Ren: Warum sollte sie eine Haftstrafe verbüßen, wenn

sie keine Straftat begangen hat? Das kanadische Rechtssystem ist gerecht. Dies ist einfach nur eine Art und Weise, wie uns die USA zu einem Kompromiss zwingen wollen.

Nathan VanderKlippe: Und wäre es das in diesem Fall nicht wert, um weiterhin Ihren Geschäften nachzugehen und Ihre eigene Tochter zu schützen?

Ren: Nein, das ist es nicht.

15

Nathan VanderKlippe: Sie haben von einem Werk in Europa gesprochen. Was gedenken Sie in Europa herzustellen, und warum in Europa? Südostasien hat billigere Arbeitskräfte und Mexiko auch. Warum Europa?

Ren: Wir denken dabei nicht an Kosten, sondern an strategische Anforderungen.

Nathan VanderKlippe: Wenn ich mich recht erinnere, wurde berichtet, dass Ihr Mate 30 Telefon keinerlei US-Technologie beinhaltet. Können Sie darüber sprechen? Ich weiß, dass Ihr Unternehmen dieses Jahr hart daran gearbeitet hat, keine US-Technologie mehr zu verwenden. Ab welchem Zeitpunkt, also wie lange wird es Ihrer Meinung nach noch dauern, bis Ihre Verbrauchergeräte keinerlei US-Technologie mehr

enthalten werden?

Ren: Dies sollte nächstes Jahr Realität werden.

Nathan VanderKlippe: Ich denke, anfangs gingen Sie davon aus, es könnte zwei oder drei Jahre dauern. Stimmt das?

Ren: Wenn Sie dieses Jahr und das nächste Jahr miteinrechnen, werden es zwei Jahre sein.

Nathan VanderKlippe: Aber nun geht es schneller, als Sie erwartet haben?

Ren: Nein, Anfang 2021 werden es fast drei Jahre sein.

16 Nathan VanderKlippe: Ich würde gerne noch einmal bezüglich Ihrer Idee eines Werks in Europa nachhaken. Welche Art von Produkten könnten Sie sich vorstellen, in Europa zu fertigen und wie schnell?

Ren: 5G-Massenproduktion. Wir überprüfen momentan noch die Machbarkeit dieses Plans.

17 Nathan VanderKlippe: Dieses Jahr war für Huawei und für Sie persönlich ganz außergewöhnlich. Und Ihre Rolle bei Huawei hat sich dadurch sehr geändert, dass Sie im Licht der Öffentlichkeit standen. Können Sie darüber sprechen, wie sich Huaweis Fokus auf

Unternehmensleitung und Public Relations geändert hat? Wissen Sie in etwa, wie viel mehr Sie aktuell dafür aufwenden? Ist das Ihrer Ansicht nach jetzt eine weitaus wichtigere Aufgabe im Unternehmen als bisher?

Ren: In erster Linie musste ich an die Öffentlichkeit treten, weil das Unternehmen in einer Krisensituation war. In den letzten Jahren hat unsere PR-Abteilung sich sehr bemüht, den Dialog mit Interessenvertretern weltweit aufzunehmen, was das Verständnis unserer Kunden und anderer Interessenvertreter auf der ganzen Welt gefördert hat.

In Ländern, die uns nicht verstehen, haben wir unsere PR-Arbeit eingestellt. In Ländern, die uns noch Verständnis entgegenbringen möchten, haben wir mehr investiert und den Dialog gefördert. Unser Gesamtbudget ist nicht viel gestiegen, da wir die Finanzmittel, die wir in einigen Ländern sparen, in PR-Arbeit in anderen Ländern investieren.

18 Nathan VanderKlippe: Die Ereignisse im letzten Jahr haben viele Fragen aufgeworfen, wie Huawei weltweit Vertrauen aufbaut bzw. wiedergewinnt. Sehen Sie dies als Mangel an Vertrauen an, wenn wir es als solches bezeichnen wollen, oder als

Vertrauensproblem? Ist das ein Problem speziell von Huawei? Oder ist es eher ein Problem von China, also ein Problem für in China ansässige Unternehmen?

Ren: Ich denke nicht, dass wir im letzten Jahr einen Mangel an Vertrauen hatten. Stattdessen haben wir viel Vertrauen gewonnen, da die US-Regierung als Weltmacht sehr viel Werbung für uns betrieben hat. Und davon haben wir sehr profitiert.

In der Vergangenheit waren einige Länder Huawei gegenüber möglicherweise argwöhnisch. Der US-Angriff auf Huawei hat jedoch dazu geführt, dass sie uns mehr vertrauen, da ihnen bewusst geworden ist, dass wir ein führendes Unternehmen sind.

Dieses Jahr ist die Zahl der Besucher bei Huawei um 69 % gestiegen. Einige Besucher, die unsere Produktionslinien besichtigten und sahen, dass wir keine US-Bauteile mehr in unseren neuen Produkten verwenden, nahmen die neuen Versionen zum Testen mit. Die Leistung stellte sich als wirklich gut heraus, und das hat dazu beigetragen, dass sie Huawei vertrauen.

Außerdem haben sie beim Besuch unserer Firmengelände mit eigenen Augen gesehen, dass die Pendelbusse für Mitarbeiter ständig fahren und viele Personen ein- und ausstiegen. Sie haben auch gesehen, dass fast alle Kantinen auf unserem Firmengelände –und wir haben viele Kantinen – randvoll mit Mitarbeitern waren, die sich

alle nach wie vor Fleisch leisten konnten.

Unsere Bandfertigung läuft rund um die Uhr. Das hat ebenfalls ihr Vertrauen in uns gestärkt. Wir haben also nichts an Vertrauen eingebüßt, sondern haben, im Gegenteil, sehr an Vertrauen gewonnen.

Als wir auf die Entity List gesetzt wurden, sind wir davon ausgegangen, dass wir dieses Jahr mit Finanzeinbußen rechnen müssen. Bisher konnten wir jedoch unser starkes Wachstum behaupten. Das beweist, dass wir keinerlei Vertrauen eingebüßt haben.

19 Nathan VanderKlippe: Aber ist nicht ein Großteil Ihres starken Wachstums dieses Jahr hauptsächlich auf den chinesischen Markt zurückzuführen? Handelt es sich nicht um eine Form oder Art von Regierungssubvention staatlicher Telekommunikationsanbieter für Huawei?

Ren: Das Wachstum unseres Netzwerkausstattungsgeschäfts ist größtenteils auf ausländische Märkte zurückzuführen. Wir konzentrieren uns daher hauptsächlich darauf, die Nachfrage unserer ausländischen Kunden zu befriedigen. Unser Smartphone-Geschäft hat im Ausland Einbußen erlitten, im Binnenmarkt jedoch einen Zuwachs verzeichnet.

20 Nathan VanderKlippe: Ich möchte Sie nochmal kurz fragen, und ich bin mir bewusst, Ihre Mitarbeiter

sprachen davon, dass Sie noch in der Machbarkeitsphase sind, aber falls Sie so viel Ihrer Produktion an Standorte wie Europa verlegen, welche Vorteile hat das für Huawei? Welche Probleme löst das für Sie?

Ren: In unseren künftigen Werken werden wir umfassend KI-Technologie einführen. Daher werden wir in diesen Werken keine der in europäischen Sozialstaaten üblichen Probleme haben oder keine der Probleme, die europäischer Unternehmen mit Gewerkschaften haben. Die Kosten sind möglicherweise etwas höher, aber wir können mehr Vertrauen gewinnen, dort mehr Steuern zahlen und mehr Arbeitsplätze schaffen. Und das wird wiederum unsere Zusammenarbeit mit europäischen Ländern verbessern.

21 Nathan VanderKlippe: Huawei baut ein immer größeres „intelligentes Überwachungsgeschäft“ auf, ich denke, das ist die richtige Übersetzung. Huawei wurde natürlich insbesondere von den USA bezichtigt, dass diese Ausrüstungen ein Spionagerisiko bergen. Warum verlegt sich Huawei so intensiv auf das Überwachungsgeschäft? Ihr eigener Manager, Duan Aiguo, hat gesagt, Huawei will in dieser Sparte die Nummer eins sein.

Ren: Wir steuern auf eine cloudbasierte, intelligente

Welt hin, für die riesige Informationsnetzwerke erforderlich sind. Die USA nutzen ebenfalls Chancen für den Umstieg auf eine cloudbasierte Gesellschaft. Unsere vorhandenen Telekommunikationsnetzwerke werden künftig cloudbasierte Netzwerke sein. Eine cloudbasierte Welt wird offener sein, als wir uns je vorgestellt hätten. Intelligente Städte sind erst der Anfang.

22

Nathan VanderKlippe: Ihr Chief Privacy Officer, John Suffolk, war im UK. Er wurde zur Partnerschaft von Huawei mit dem Büro für Öffentliche Sicherheit und mit anderen Behörden in Xinjiang befragt. Er wurde insbesondere gefragt, ob Huawei sich beim Verkauf bezüglich der Käufer moralisch verpflichtet fühlt. Und er sagte, dass Huawei sich rechtlich verpflichtet fühlt. Aber viele dieser von Ihnen entwickelten Technologien können von Regierungen dazu eingesetzt werden, die Freiheit und Rechte von Bürgern stark einzuschränken. Fühlen Sie sich moralisch verpflichtet, zu bewerten, an wen Sie Technologie verkaufen?

Ren: Ich habe kürzlich einen Artikel zu der Situation in Xinjiang im Globe and Mail gelesen. Eine detaillierte Analyse dieser Situation wäre wünschenswert. Welche Lösung ist Ihrer Meinung nach für Bürger besser, die US-Lösung in Nahost oder Chinas Lösung für Xinjiang?

Die Situation in Xinjiang hat sich in den letzten Jahren stabilisiert, es hat keinerlei größere soziale Vorfälle oder Strafsachen gegeben. Die Wirtschaft in Xinjiang wächst ebenfalls. Mit dem wachsenden gesellschaftlichen Wohlstand und der Umverteilung dieses Wohlstands werden viele Konflikte allmählich beigelegt. Die USA sollten den Nahen Osten bei der Stabilisierung unterstützen, die Wirtschaft entwickeln und die Armut bekämpfen. Dann können sich die USA moralisch im Recht fühlen.

Nathan VanderKlippe: Wollen Sie damit sagen, Ihrer Ansicht nach können sich die Vereinigten Staaten nicht moralisch im Recht fühlen?

Ren: Die USA sind immer moralisch im Recht, wenn sie die Dinge richtig angehen. Vor vielen Jahrzehnten haben die USA beispielsweise einen Weltbeitrag geleistet, indem sie ein stabiles internationales System aufbauten, das den Weltfrieden und die Entwicklung sichert. Als Gegenleistung haben viele Länder weltweit den US-Dollar als internationale De-facto-Währung akzeptiert. Jetzt zerstören die USA jedoch die internationale Ordnung, die sie selbst geschaffen haben. Sie können die moralische Autorität wiedererlangen, wenn sie zur alten Ordnung zurückkehren.

23 Nathan VanderKlippe: Sie haben oft über Ihre Bewunderung für die Vereinigten Staaten gesprochen. Einer Ihrer Mitarbeiter hat mir gesagt, Ihr Lieblingskaffee sei der Americano, Sie sähen sich Star Trek an und Sie sind natürlich in die USA gereist. Sie haben davon gesprochen, dass die Vereinigten Staaten am Gipfel des Everest seien und China am Fuße des Everest sei. Erwarten Sie zu Ihren Lebzeiten das Ende der amerikanischen Vorherrschaft in der Technologie und vielleicht auch in der Wirtschaft?

Ren: Meiner Meinung nach sind die USA ein großartiges Land. Der frühere Sprecher des US-Repräsentantenhauses Newt Gingrich hatte seinerseits auch einmal die Stärke von Huawei honoriert. Die USA sind in fast allen Bereichen außer 5G führend.

Aber auch zum 5G-Sektor haben die USA meiner Ansicht nach beträchtliche Beiträge geleistet. In der Anfangsphase der 4G-Entwicklung hatten US-Computeringenieure die WiMAX-Standards vorgeschlagen. Diese Ingenieure waren jung und mutiger bei ihren Innovationen. Sie haben viele neue Ideen eingebracht, waren jedoch zu jung und hatten nicht genug Kompetenz im Bereich Telekommunikation.

Die Telekommunikationsbranche ist sehr kompliziert,

denn sie muss globale Netzwerkabdeckung und eine komplette Netzwerkstruktur bieten. Die von der ITU verfassten Dokumente für globale Telekommunikationsstandards umfassen wahrscheinlich ein Vielfaches dessen, was in diesen Raum passen würde. Daher braucht es viel Zeit, um sich mit diesen Standards vertraut zu machen. Die meisten Wissenschaftler in der Telekommunikationsbranche sind mittleren Alters und haben eine relativ konservative Denkweise. Viele Kerntechnologien, die für WiMAX übernommen wurden, hatten großen Einfluss auf die LTE-Branche, z. B. MIMO, das Kapazitäten beträchtlich steigern kann. Telekom-Wissenschaftler haben schnell viele neue Ideen von WiMAX für ihre Theorien im Bereich LTE-Technologie übernommen. Diese Innovationen wurden dann von hunderttausenden Telekom-Experten und -Ingenieuren auf der ganzen Welt schnell in die Praxis umgesetzt. Hierzu trugen auch solide technologischen Grundlagen bei, die die Branche über die Jahre hinweg aufgebaut hatte.

Viele 5G-Technologien, wie beispielsweise die, die mehr Bandbreite und Antennen unterstützen sowie Technologien, die mehrere Generationen umfassen, wurden von WiMAX beeinflusst. Beim 5G-Wettbewerb zwischen Huawei und US-Unternehmen liegt Huawei an der Spitze, weil wir gute Ideen vieler Länder

übernommen und an der Umsetzung der 3GPP-Ideale gearbeitet haben, und nicht etwa, weil wir einzigartige Vorteile hätten. Daher teilt Huawei seine Erfindungen und Technologien mit der ganzen Welt. Huawei hat viele Kreuzlizenzvereinbarungen mit Ericsson und Nokia unterzeichnet und auch Patentlizenzvereinbarungen mit Apple und Qualcomm. Huawei hat kein technologisches Monopol.

Die USA sind immer noch ein großartiges Land. US-Wirtschaftsminister Ross hat in Indien gesagt, dass die USA nur zwei oder drei Jahre brauchen werden, um Huawei zu überholen. Ich glaube ihm dies durchaus, aber die Welt kann es sich nicht leisten, so lange auf weitere Entwicklungen zu warten.

24 Nathan VanderKlippe: Um nochmal auf die Frage der moralischen Verpflichtung von Huawei zu sprechen zu kommen oder welche moralischen Verpflichtungen Huawei aus Ihrer Sicht hat. Es freut mich sehr zu hören, dass Sie The Globe and Mail gelesen haben - vielen Dank. Ich wollte diese Frage jedoch nicht nur im Zusammenhang mit Xinjiang stellen. Ihre Mitarbeiter wurden bezichtigt, afrikanischen Regierungen dabei zu helfen, Oppositionspolitiker auszuspionieren, zu hacken und deren Systeme zu unterbrechen. Akzeptieren Sie

diese Art von Verhalten Ihrer Mitarbeiter oder haben Sie bestimmte Verpflichtungen, derartige Handlungen zu unterlassen?

Ren: Der Nachrichtenbericht, dass Huawei mit Cybersicherheitskräften afrikanischer Regierungen involviert ist, beinhaltet falsche Aussagen und wir haben ein Abmahnschreiben an das The Wall Street Journal gerichtet. Einem litauischen Gerichtsbescheid zufolge enthält der Bericht von Lrytas UAB zur sogenannten Spionage in der Afrikanischen Union falsche Aussagen über Huawei.

Wir sind mit einem LKW-Hersteller vergleichbar, der LKWs in verschiedenen Ländern verkauft. Was darin transportiert wird, ist Sache des Fahrers, nicht unsere. Welchen Weg ein Land geht und wie es seine Ausrüstungen verwaltet, unterliegt einzig und allein der Hoheitsgewalt dieses Landes.

Nathan VanderKlippe: Aber manche Technologien, die Sie als Unternehmen entwickeln, wie beispielsweise künstliche Intelligenz, können potenziell die Gesellschaft ändern. Sie können die Art und Weise ändern, wie Wirtschaftssysteme weltweit funktionieren. Ihr Unternehmen stellt keinen LKW her, der fährt und grundlegende Aufgaben erfüllt. Es entwickelt Technologien wie

künstliche Intelligenz, intelligente Überwachung und Systeme für intelligente Städte, die tatsächlich echte Änderungen der menschlichen Gesellschaft bewirken können. Sind Sie nicht verantwortlich dafür, sich eingehend damit zu befassen, wie diese Technologien entwickelt und verkauft werden?

Ren: KI ist keine Waffe. Wir respektieren die digitale Souveränität eines jeden Landes. Wir müssen die Gesetze eines jeden Landes und jeder Region einhalten, in der wir Geschäfte machen, und auch internationale Gesetze. Auf dieser Basis nutzen wir neue Technologien zum Vorteil der Menschheit. Falls sich ein Land gegen unsere neue Technologie entscheidet, stellen wir diese dort nicht bereit. Wir sind nicht daran interessiert, ein negatives Umfeld für die neue Technologie zu schaffen, die gerade erst eingeführt wird.

Nathan VanderKlippe: Unser Gespräch dreht sich nicht nur um KI. Sie haben einen sehr interessanten Hintergrund. Als Sie das Unternehmen gründeten, war China in vielerlei Hinsicht von Planwirtschaft geprägt und Sie standen diesem Wirtschaftskonzept und dem Mangel an Gewinnstreben kritisch gegenüber. Sie hatten offenbar Erfolg damit, dieses Konzept hinter sich zu lassen und auf Privatwirtschaft umzusteigen. Ist KI Ihrer Meinung nach in der Lage oder wird KI künftig

in der Lage sein, eine erneute Einführung einiger Aspekte der Planwirtschaft zu bewirken? Meinen Sie, KI kann derartige Auswirkungen haben?

Ren: Die Makroumgebung muss den Wettbewerb im Markt unterstützen, denn nur Wettbewerb ist vorteilhaft für Nutzer und ist der Katalysator für Unternehmenswachstum. Unternehmensintern kann Planung zu besserer Qualität, niedrigeren Kosten, geringerem Ressourcenbedarf und geringerer Verschwendung beitragen und somit den Wettbewerb begünstigen. Die von Ihnen erwähnte Planung ist meiner Ansicht nach nur für den unternehmensinternen Betrieb relevant.

25

Nathan VanderKlippe: Ich würde gerne noch einmal auf Meng Wanzhou zurückkommen. Wie denken Sie, dass sie das letzte Jahr bewältigt hat? Leidet sie unter der Situation oder wird sie damit fertig? Was haben Sie ihr gesagt, wie lange sie damit rechnen muss, sich in Kanada aufzuhalten?

Ren: Als Eltern vermissen wir natürlich unsere Kinder. Und Meng vermisst auch ihre Kinder. Diese Situation hat ihr Leben sehr beeinträchtigt. Ihre Mutter und ihr Ehemann leisten ihr abwechselnd in Kanada Gesellschaft und ihre Kinder fliegen in den Ferien zu ihr nach Kanada. Sie verbringt ihre Zeit auch mit Studien und Malen, um

positiv zu bleiben. Die Einzelheiten ihres Rechtsstreits überlässt sie ihren Anwälten.

Wir sind der Ansicht, dass das Rechtssystem in Kanada fair, gerecht und transparent ist. Transparenz bedeutet, dass wir erwarten, dass alle Einzelheiten ihres Rechtsstreits offengelegt werden. Wir müssen nur auf die Gerichtsentscheidung warten.

26

Nathan VanderKlippe: Sie hat einen Brief geschrieben, der diesen Morgen auf WeChat veröffentlicht wurde. Sie haben ihn vielleicht gelesen. Darin schreibt sie über Ihre Gedanken und Gefühle zum vergangenen Jahr, da sie sich jetzt mehr bereit fühlt, sich mit der Ungewissheit zu konfrontieren. Sie haben früher gesagt, dass Sie nicht erwarten, dass Meng Ihre Rolle übernehmen wird. Beurteilen Sie ihren Charakter und ihre Zukunft im Unternehmen angesichts dessen, was sie durchgemacht hat und wie sie mit der Situation in Kanada fertig geworden ist, jetzt nicht vielleicht anders?

Ren: Ich habe den Brief nicht gelesen, habe aber heute Morgen die Überschrift gesehen. Ich denke, der Brief ist nicht angebracht, denn die Chinesen sind damit beschäftigt, zu arbeiten, Vermögen zu erwirtschaften und ihr Einkommen zu steigern. Sie haben möglicherweise

keine Zeit, darüber nachzudenken, was sie fühlt. Wie die Geschichte so oft gezeigt hat, werden Menschen oft in Notsituationen zu Helden. Die schwierige Situation, die Meng Wanzhou durchlebt, wird ihren Willen stärken und dies wird ihr später im Leben sehr zugutekommen.

Um Leiter eines Technologieunternehmens wie Huawei zu sein, braucht man echte strategische Weitsicht. Weitsicht für die kommenden 10, 20 oder sogar mehr Jahre. Man muss wissen, in welche Richtung sich eine Gesellschaft oder ein Unternehmen entwickelt. Daher ist es für jemanden ohne diese Weitsicht schwierig, dieses Unternehmen zu führen. Der Leiter eines Technologieunternehmens wie Huawei muss einen soliden Hintergrund in Technologie haben. Meng Wanzhou wird nach ihrer Rückkehr die gleiche Funktion als CFO haben, jedoch mit größerer Willensstärke.

Der Weg für Huawei wird nicht einfach sein. Wir werden womöglich große Rückschläge und das Risiko eines Zusammenbruchs erleben. Im Anschluss an diese schwierige Zeit wird sie jedoch in der Lage sein, uns besser dabei zu unterstützen, künftige Katastrophen zu überleben. Kein Unternehmen auf der ganzen Welt ist ununterbrochen erfolgreich. Es gibt ein Buch mit dem Titel Huawei: Leadership, Culture, and Connectivity, in dem erklärt wird, dass Huawei nicht immer ohne Probleme wachsen kann. Ich denke, eine Katastrophe

kann ein Segen für uns sein. Huawei hat trotz der Angriffe dieses Jahr große Fortschritte gemacht und es sieht so aus, als wäre das Risiko leicht gemindert.

27 Ren: Ich möchte Ihnen die drei kanadischen „Gründerväter der KI“ empfehlen. Yoshua Bengio, Professor an der Universität Montreal; Geoffrey Hinton, Professor an der Universität Toronto; und Richard Sutton, Professor an der Universität Alberta. Kanada sollte KI zur nationalen Strategie machen. Premierminister Trudeau sollte diese drei „Gründerväter der KI“ zu einem Kaffee einladen und sich von ihnen beraten lassen, wie Kanada KI am besten als Entwicklungsstrategie positioniert. Die Universität Toronto arbeitet eng mit Harvard und MIT zusammen, die Universität Vancouver mit der Universität Washington und Stanford University. Die Frage ist, wie Kanada talentierte Leute anwerben kann, die die drei „Gründerväter der KI“ dabei unterstützen, einen großen Branchencluster aufzubauen. Sie sind seit 20 Jahren weltweit führend und sollten nicht behandelt werden wie „Blumen, die im Inneren blühen, aber nur äußerlich geschätzt werden.“

Nathan VanderKlippe: Bei unserem letzten Gespräch haben Sie auch die drei Gründerväter angeführt. Ich hätte gern gewusst, wenn Sie über Kanada und die

Vorteile von KI sprechen, sind Sie dabei von Ihrem Interesse an Kanada als Land oder von Huawei's eigenen Interessen motiviert? Hat Huawei als Unternehmen Ihrer Meinung nach ein Interesse an dieser Sache?

Ren: Nein, ich spreche nicht aus Selbstinteresse oder Firmeninteresse, denn ich halte persönliche Dinge und die nationale Entwicklung Kanadas getrennt. Ich habe persönlich einige Probleme mit Kanada, aber die Menschheit ist großartig. Wenn ich die Entwicklung der Menschheit betrachte, lasse ich persönliche Dinge außer Acht. Ich habe mich einmal mit den drei Gründervätern der KI zum Kaffee getroffen und meiner Ansicht nach sind sie alle fantastische Menschen. Ich möchte daher vorschlagen, dass Premierminister Justin Trudeau sich alle drei Monate mit ihnen zum Kaffee trifft. Kanada hat eine vergleichsweise kleine Bevölkerungszahl, viele Ressourcen und sehr viel Landfläche. Daher braucht es dringend KI.

Im Gegensatz dazu hat China eine sehr große Bevölkerung und braucht daher nicht so dringend KI. Viele Leute stellen negative Fragen wie zum Beispiel: „Wenn viele Menschen wegen der weitreichenden Einführung von KI arbeitslos werden, was sollen sie tun?“ Kanada hat eine kleine Bevölkerung, daher sollte das Land proaktiv KI fördern.

Ich werde Ihnen die E-Mail-Adressen der drei Gründerväter geben. Sie werden Kanada sehr wahrscheinlich dabei unterstützen, sich zu entwickeln und besser zu positionieren. Bei dieser Empfehlung denke ich nicht an meine eigenen Belange. Dies hat nichts mit Huawei zu tun. Ich möchte einfach nicht, dass das Licht dieser drei Genies unter den Scheffel gestellt wird.

Nathan VanderKlippe: Sie haben sich also nicht mit ihnen getroffen und ihnen einen Job angeboten?

Ren: Sie sind die bekanntesten Persönlichkeiten der Welt im Bereich KI. Würden sie für Huawei arbeiten, wie sollten sie da ihr Potenzial mit unserer Low-Level-Plattform voll entfalten? Wir würden ihnen aber gerne Forschungsmittel zur Verfügung stellen, und zwar auf Basis des Bayh-Dole-Gesetzes der USA. Wir sind nicht darauf aus, Inhaber ihrer Forschungsergebnisse zu sein. Wir geben nur die Mittel, ohne weitere Bedingungen. Sofern die kanadische Regierung einverstanden ist, sind wir bereit, ihnen sehr umfangreiche finanzielle Förderung anzubieten.

Die USA sehen 5G als eine Art Atombombe an. Woher kommt 5G? Es stammt aus einer vor 10 Jahren veröffentlichten mathematischen Abhandlung des türkischen Professors Erdal Arikan. Ich möchte

Premierminister Trudeau wirklich ans Herz legen, die drei Gründerväter der KI zum Kaffee einzuladen, denn dies wird sich positiv auf die strategische Landschaft Kanadas auswirken.

Nathan VanderKlippe: Interessant. Sind Sie der Meinung, es ist eine Frage der Finanzierung? Wenn sie sich zum Kaffee treffen, meinen Sie, Trudeau wird mehr staatliche Förderung anbieten? Oder worum wird es Ihrer Meinung nach gehen? Ich meine, falls Sie davon sprechen, dass Kanada den drei Gründervätern der KI mehr Unterstützung anbieten soll, geht es Ihnen dabei nur um staatliche Geldmittel oder etwas anderes?

Ren: Nein. Ich spreche nicht davon, dass Kanada ihnen Finanzierung anbietet. Wenn Kanada KI zur nationalen Strategie macht, wird das beauftragte Team erweitert und diverse Anwendungsbereiche entwickeln, z. B. automatisierten Bergbau und automatisierte Landwirtschaft in Dauerfrostregionen. Auf diese Weise kann Kanada KI nutzen, um die Wirtschaft zu entwickeln. Falls die Gründerväter Forschungsmittel benötigen, können wir diese gerne bereitstellen, damit die kanadische Regierung kein Geld aufwenden muss.



Ren Zhengfei im Interview mit Washington Post

10. Dezember 2019, Shenzhen, China

Ren: Es freut mich, Sie beide zu treffen. Herzlichen willkommen. Und vielen Dank, dass Sie die lange Reise gemacht haben, um uns zu treffen. Da Anna Fifield in Peking arbeitet, können Sie uns öfters besuchen, damit wir über die Dinge sprechen können, an denen Sie speziell interessiert sind.

01

Jeanne Whalen, Global Business Reporter, Washington-Büro, The Washington Post: Ich möchte Ihnen gerne einige Fragen zum Entity Listing in den USA stellen, welche Auswirkung das insgesamt auf Huawei gehabt hat. Ich habe auch einige spezielle Fragen dazu. Welchen Effekt hat das Entity Listing der USA Ihrer Meinung nach allgemein gehabt?

Ren: Ganz allgemein hat das Entity Listing ziemlich große Auswirkungen für Huawei. Wir müssen möglicherweise zwei oder drei Jahre intensiver daran arbeiten, uns davon zu erholen. Ausgehend von der aktuellen Situation denke ich aber, dass wir kein Problem haben werden, zu überleben.

US-Chips sind zwar fortschrittlicher als unsere, aber wir können trotzdem weiterhin unsere eigenen verwenden. Beim strukturellen Entwurf von 5G-Systemen sind wir aber weltweit führend. Auch wenn wir unsere eigenen Chips als Alternative zu US-Chips verwenden, wirkt sich

das kaum auf die Leistung der Systemausrüstung aus.

Wie Sie sehen können, haben wir US-Chips aus vielen unserer Leiterplatten entfernt. Betreiber in der ganzen Welt haben diese Leiterplatten getestet und als sehr gut befunden. Trotzdem hätten wir gerne kontinuierliche Komponentenlieferungen von US-Anbietern.

Jeanne Whalen: Mit Systemausrüstung meinen Sie die 5G-Netzwerkausrüstung, richtig? Also Ausrüstung für Telekommunikationsnetzwerke, nehme ich an.

Ren: Ja.

02 Jeanne Whalen: Ein US-Analyst hat mir gesagt, dass der FPGA-Chip von Xilinx besonders wichtig für die 5G-Ausrüstung ist. Wie ersetzen Sie den? A: Haben Sie ihn sehr schnell ersetzt? Und falls ja, B: Wie ist Ihnen das gelungen, und auch, dass Ihr Ersatz genauso gut funktioniert wie der Xilinx-Chip?

Ren: Xilinx liefert die besten FPGA-Chips der Welt. Wir haben unsere eigenen FPGA-Chips entwickelt, die jedoch nicht die gleiche Leistung erzielen. Trotzdem ist es uns gelungen, Algorithmen für unsere eigenen FPGA-Chips zu entwickeln, mit denen unsere Chips in realen Szenarien genauso gut sind wie Xilinx-Chips.

Jeanne Whalen: Und haben Sie bereits Feedback von

Kunden, die 5G-Netzwerkausrüstungen mit Ihren Chips anstelle der Xilinx-Chips erworben haben? Was haben sie zur Leistung gesagt?

Ren: Wir haben recht gutes Feedback bekommen.

Jeanne Whalen: Können Sie sagen, welche Betreiber das waren? Welche Telekommunikationsbetreiber haben eine solche Ausrüstung von Ihnen erhalten?

Ren: Mehr als 40 Betreiber haben 5G-Ausrüstungen mit unseren eigenen FPGA-Chips bezogen.

Jeanne Whalen: Auch Betreiber in Europa?

Ren: Ja.

Jeanne Whalen: Können Sie bestimmte Betreiber nennen?

Ren: Es handelt es sich um viele.

Jeanne Whalen: Sie können keine nennen? Ich würde diese Betreiber gerne fragen, wie die Ausrüstung funktioniert. Falls sie gut funktioniert, können Sie mir den Namen eines Unternehmens nennen, damit ich dort anrufen kann?

Ren: Sie können beliebige Betreiber in Europa fragen. Die wissen über die Leistung unserer Ausrüstung Bescheid.

Jeanne Whalen: Um nochmal auf die FPGA-Chips

zu sprechen zu kommen: Wie hat Huawei eigene Chips entwickelt, um die Xilinx-Chips zu ersetzen? Können Sie etwas darüber sagen, welches Team daran gearbeitet hat? War das hier in Shenzhen oder in einem anderen Teil des Landes? Wie lange hat es gedauert? Was hat es gekostet?

Ren: Unsere Mitarbeiter müssen nicht alle am selben Standort arbeiten. Unsere Wissenschaftler arbeiten an unterschiedlichen Standorten und sie arbeiten remote zusammen. Unser jährliches Budget für Forschung und Entwicklung beläuft sich auf ca. 15 Milliarden US-Dollar. Diesen Betrag werden wir allmählich auf 20 Milliarden US-Dollar erhöhen. Ungefähr 30 % dieses Budgets ist für die Forschung. Darunter fällt auch das Entwickeln von FPGA-Chips. Ich habe keine Zahlen vorliegen, welche genauen Beträge wir für bestimmte Projekte aufgewendet haben.

Jeanne Whalen: War das für Sie aber ein großes Projekt? Können Sie etwas genauer sagen, wie lange Sie gebraucht haben, um einen Ersatz für den Xilinx-Chip zu entwickeln?

Ren: Ich denke, das Entwickeln von CPUs ist ein noch größeres Projekt. Unsere eigenen Kunpeng-CPU's sind in mancherlei Hinsicht leistungstärker als CPUs von Intel. Wir haben auch GPUs und NPUs für Grafik und neurale

Datenverarbeitung. Wir haben viele ähnliche Projekte.

Jeanne Whalen: Sie können uns also keine Einzelheiten nennen? Wir wüssten einfach gerne ein bisschen näher, wie Huawei die wichtigsten Teile ersetzen konnte. War das eine Sache, an der Ingenieure ein paar Wochen rund um die Uhr gearbeitet haben? Oder hat das mehrere Monate gedauert? Wenn Sie uns vielleicht ein bisschen mehr dazu sagen könnten, wie Sie die US-Teile nachkonstruiert haben.

Ren: So schnell ging das nicht. Es hat acht bis zehn Jahre gedauert, bis wir unsere eigenen Komponenten entwickelt hatten. Ich habe dazu jedoch keine Einzelheiten.

Jeanne Whalen: Aber wenn das Jahre dauert, wie haben Sie das dann seit Mai hinbekommen? Haben Sie schon seit Jahren an Ihrer eigenen CPU- und FPGA-Version gearbeitet?

Ren: Ja, natürlich. Wir arbeiten schon seit mehr als zehn Jahren daran.

03 Jeanne Whalen: Vor etwa einer Woche veröffentlichte das Wall Street Journal einen interessanten Artikel über Ihre Handys. Es wurde ein Mate 30 Handy auseinandergebaut und dabei stellte sich heraus, dass es keinerlei US-Komponenten enthält. Könnten

Sie etwas dazu sagen, was Sie nachkonstruieren konnten? Wie ist es Ihnen gelungen, keinerlei US-Teile in Handys mehr zu verwenden? Wie groß war der Aufwand und was genau konnten Sie dabei entfernen?

Ren: Meiner Ansicht nach hätte es nicht dazu kommen dürfen, dass Huawei auf Plan B zurückgreifen muss. Bis vor Kurzem waren die USA das einzige Land der Welt, das CPUs entwickeln konnte. Sie können sich also denken, wie schwierig es ist, eine CPU zu entwickeln. Wir haben aber beschlossen, unsere eigenen CPUs zu entwickeln, weil wir Bedenken hatten, ob wir weiterhin würden CPUs von den USA beziehen können.

Vor mehr als 10 Jahren war Huawei ein finanziell sehr schwaches Unternehmen. Wir mussten US-Komponenten verwenden, um unsere Produkte zu entwickeln. Gleichzeitig mussten wir aber einen Plan B einsetzen, das heißt, unsere eigenen CPUs und andere Komponenten entwickeln. Wie ich schon sagte, war Huawei damals finanziell ziemlich schwach. Wenn wir uns auf eine Option beschränkt hätten, wären die Kosten relativ gering gewesen. Wir waren jedoch gezwungen, eine Alternative zu finden, was unsere Kosten sehr ansteigen ließ.

Das haben wir getan, weil wir uns nicht sicher fühlten. Wenn uns die USA ein Gefühl der Sicherheit gegeben

hätten, hätten wir keinen Plan B gebraucht. Falls die aktuelle Situation für Huawei anhält und die US-Regierung die Sanktionen gegen Huawei nicht bald aufhebt, haben viele andere Unternehmen ebenfalls Bedenken wegen möglicher US-Sanktionen. Einige werden vielleicht ebenfalls einen Plan B entwickeln und das wäre schlecht für die USA.

Mir scheint es, dass die US-Regierung kein klares Ziel vor Augen hatte, als sie Huawei auf die Entity List setzte. Manche sagen, die USA zielen auf das 5G von Huawei ab, aber das hat sich aus meiner Sicht nicht als richtig herausgestellt. Es sieht eher danach aus, dass die Regierung auf alles abzielt, was Huawei von externen Zulieferern benötigt.

Huawei hat viele günstige, in den USA gefertigte Chips verwendet. Diese Chips sind nicht so kompliziert wie CPUs. Wenn US-Unternehmen diese Chips nicht mehr an Huawei liefern dürfen, können wir relativ einfach alternative Produkte aus anderen Ländern beziehen. Und selbst, wenn wir keine alternativen Anbieter in anderen Ländern finden könnten, könnten wir diese Chips in nur wenigen Monaten selbst entwickeln.

Wir finden also möglicherweise Alternativen in anderen Ländern oder entwickeln diese Chips selbst. Aber auf jeden Fall stellt sich die Frage: was dann? An wen

verkaufen diese kleinen US-Unternehmen dann ihre günstigen Chips? Von daher schadet es sowohl Huawei als auch vielen kleinen US-Unternehmen, dass die USA Huawei auf die Entity List gesetzt haben.

04 Anna Fifield, Leiterin des Peking-Büros, The Washington Post: Herr Ren, Vertreter der Trump-Regierung sprechen davon, dass sich Amerika von der chinesischen Wirtschaft trennen will. Aber vielen Analysten zufolge ist das unmöglich. Was Sie gerade beschrieben haben, hört sich jedoch ganz danach an, dass sich Huawei von den Vereinigten Staaten trennt. Stimmen Sie dieser Aussage zu?

Ren: Nein, das tue ich nicht. Westliche Länder, v. a. die USA, waren die Ersten, die die Globalisierung der Wirtschaft vorgeschlagen haben. Globalisierung ist das Ergebnis jahrzehntelanger Bemühungen. Daher denke ich nicht, dass es realistisch ist, die Welt wieder in zwei Lager zu spalten.

Wir befinden uns in der Internet-Ära, in der Informationen unheimlich schnell übermittelt und wissenschaftliche Abhandlungen schon kurz nach der Veröffentlichung viral werden.

Außerdem haben US-Unternehmen viele Spitzenprodukte entwickelt. Wenn sie diese Produkte nicht in andere

Länder verkaufen möchten, wie wollen sie dann überleben?

Der Ansatz, den wir derzeit verfolgen, ist nicht von uns gewählt und entspricht schon gar nicht unseren langfristigen Unternehmenszielen. Wir sind nicht so engstirnig, dass wir auf Eigenständigkeit und unabhängige Innovation pochen. Wir suchen lediglich nach einer vorübergehenden Lösung, um die Folgen der Entity List abzufangen.

Anna Fifield: Steht das nicht im Widerspruch zu Präsident Xi Jinping, der ständig von Chinas Eigenständigkeit spricht?

Ren: Ich denke nicht, dass Eigenständigkeit und Offenheit unvereinbar sind. Ich selbst bin Verfechter der Eigenständigkeit im Sinne einer Geisteshaltung, jedoch nicht im Sinne eines Systems. Eigenständigkeit als System ist mit Nachteilen behaftet. Riesige Summen könnten eingespart werden, wenn China Spitzenprodukte aus den USA nutzen könnte und umgekehrt.

05 Anna Fifield: Die chinesische Regierung hat Ihnen natürlich sehr viel öffentliche Unterstützung geboten, als Sie im Kreuzfeuer der Vereinigten Staaten standen. Wie hat die Regierung Huawei auf privater Ebene unterstützt, diese Sache zu überstehen?

Ren: Auf privater Ebene wurde nicht unterstützt. Wir zahlen Steuern wie alle anderen chinesischen Firmen auch und erhalten keinerlei spezielle Subventionen von der Regierung. Wir nehmen selten Bankkredite auf. 90 % unseres Betriebskapitals stammt von uns. Die anderen 10 % haben wir bisher von ausländischen Banken geliehen. Bis vor Kurzem haben wir keine Kredite bei chinesischen Banken aufgenommen.

Anna Fifield: Hat Chinas Entwicklungsbank Ihnen eine höhere direkte Kreditlinie zugesagt?

Ren: Ich denke nicht. Denn Chinas Entwicklungsbank vergibt größtenteils Kredite für Infrastrukturprojekte. Huawei nimmt dagegen Geschäftskredite für sein Betriebskapital auf. Wir haben bisher Kredite bei internationalen Banken aufgenommen, die relativ geringe Zinsen verlangen und geben erst seit Kurzem Anleihen an chinesische Banken aus. Unsere Jahresabschlüsse werden von KPMG geprüft und ich kann Ihnen die Geschäftsberichte der letzten zehn Jahre zeigen.

Anna Fifield: Welche internationalen Banken geben Ihnen Kredit oder unterstützen Sie derzeit?

Ren: Derzeit wenige, da sie wegen der Entity List Bedenken haben.

Anna Fifield: Wollen Sie damit sagen, dass internationale Banken Huawei dieses Jahr wegen

Druck aus den USA Finanzierung oder Kreditlinien verweigert haben? Ist das so richtig?

Ren: Nicht ganz. Sie reden nicht von „Verweigern“, aber drücken sich sehr vage darüber aus, wie sie zu Huawei stehen. Sie bieten einfach keine Kredite und wir leihen nichts. Die durchschnittliche Zinsrate chinesischer Bankkredite liegt 2 % über der Rate internationaler Banken.

06 Jeanne Whalen: In den USA hat man schon seit Langem den Eindruck, dass Huawei von der chinesischen Regierung jahrelang Subventionen erhalten hat. Haben Sie jemals staatliche Subventionen erhalten, die es Ihnen ermöglicht haben, Kosten zu reduzieren und auf dem internationalen Markt niedrigere Preise anzubieten?

Ren: Die Subventionen, die wir von der Regierung erhalten haben, waren für grundlegende Forschung bestimmt. Die gesamten Forschungsmittel, die wir über die Jahre hinweg erhalten haben, belaufen sich auf weniger als 0,2 % unseres Umsatzes.

Catherine Chen: Alle Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die von der Regierung subventioniert werden, sind öffentliche Projekte, um die sich alle Unternehmen bewerben können, auch ausländische.

Jeanne Whalen: Können Sie klarstellen, um was für eine Art von Subvention es sich handelt? Ich verstehe das leider nicht.

Ren: Die Regierung stellt beispielsweise eine Arbeitsgruppe für grundlegende Forschung zusammen. Ab und zu haben wir als Leiter einiger dieser Arbeitsgruppen fungiert und die Regierung hat uns dafür Finanzmittel gegeben. Wir haben mit anderen Arbeitsgruppenmitgliedern an der Forschung und Veröffentlichung von Berichten gearbeitet. Und viele dieser Forschungsberichte waren nicht für gewerbliche Zwecke bestimmt. Wir haben außerdem zusammen daran gearbeitet, Standards zu entwickeln und Konferenzen abzuhalten.

Catherine Chen: Ich möchte noch dazusagen, dass diese von der chinesischen Regierung unterstützten Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Grund identisch mit Projekten sind, die von anderen Regierungen in der EU oder in Kanada gestartet werden. Beispielsweise das bekannte und umfassend geförderte Projekt Horizon 2020 der EU. Sowohl chinesische Unternehmen wie Huawei als auch ausländische Unternehmen wie Ericsson und Nokia haben an diesen Projekten teilgenommen und dafür Fördermittel erhalten.

Ren: Ich möchte auf ein häufiges Missverständnis

hinweisen. Die Produkte von Huawei sind teuer. Unsere Preise liegen über denen von Ericsson, jedoch etwas unter denen von Apple. Wir haben viel Gewinn gemacht, haben diesen jedoch nicht verbraucht oder uns bereichert. Stattdessen haben wir in strategische Forschung investiert.

Jeanne Whalen: Ihre Produkte sind also derzeit teurer als die von Ericsson. Wollen Sie das damit sagen? Wie sah das früher aus? Wir haben von Insidern immer wieder gehört, dass Produkte von Huawei beträchtlich günstiger als Produkte von Ericsson und Nokia waren.

Ren: Unsere Produkte waren schon immer teuer, sonst wären wir heute nicht das Unternehmen, das wir sind. Im Vergleich zu anderen Anbietern stellen wir jedoch viel mehr Funktionen und Features im gleichen System bereit. Daher ziehen Kunden, die unsere Produkte benutzt haben, den Schluss, sie seien preiswert, da sie so viel für ihr Geld erhalten.

Jeanne Whalen: Ein Beispiel: Ich habe kürzlich über einen US-Betreiber im ländlichen Raum von Oklahoma berichtet, der vor fünf oder sechs Jahren Ausrüstung explizit von Huawei kaufte, da Huawei beträchtlich günstiger war und trotzdem Qualitätsprodukte anbot. Ausschlaggebend war jedoch der Preis, der sehr viel niedriger lag. Wir haben das immer wieder gehört. Daher ist es für mich neu, zu hören, dass Ihre Produkte

schon immer teurer waren.

Ren: Unsere Produkte sind in vielen Ländern und Regionen wie Europa, Nahost, China, Japan und Südkorea, teuer. Das größte Problem in den USA ist, dass viele Anbieter, die in der Regel mit großen Betreibern zusammenarbeiten, nur ungern Services für kleine Betreiber in ländlichen Regionen bereitstellen und dafür dann höhere Preise verlangen. Daher ist für kleine Betreiber in den USA die Ausrüstung großer Anbieter teuer. Unsere Verbrauchergeräte sind jedoch um ca. 5 % günstiger als die von Apple.

07

Anna Fifield: Wie oft sprechen Sie mit chinesischen Politikern wie Xi Jinping, Li Keqiang und Liu He? Wie oft treffen Sie sich persönlich mit ihnen oder sprechen telefonisch bzw. über WeChat mit ihnen?

Ren: Ich hoffe, Sie können mir ihre Telefonnummern geben, denn ich habe sie nicht. Vielleicht können Sie uns einander irgendwann vorstellen, denn wir wissen nicht, wo wir diese chinesischen Politiker treffen können. Wir sind der Überzeugung, dass Huawei in der Lage ist, die Auswirkungen der Entity List zu handhaben. Wir benötigen keinerlei Hilfe von der chinesischen Regierung. Die Entity List betrifft Komponenten. Es ist also eine Frage der Technologie und dabei können uns

nur Wissenschaftler helfen. Ob uns diese politischen Führungskräfte ihr Vertrauen schenken oder nicht ist nicht ausschlaggebend für den Ausgang dieser Sache. Es handelt sich letztendlich um ein technisches Problem, das wir mit technischen Mitteln lösen müssen. Politik ist nicht die Lösung unseres Problems mit den USA.

08

Anna Fifield: Wie Sie wissen, steht in den USA eine Präsidentschaftswahl an und der Wahlkampf hat bereits begonnen. Demokraten und Republikaner sind sich in puncto China quasi einig. Alle haben eine kompromisslose Haltung gegenüber China und dem Umgang mit der chinesischen Wettbewerbspolitik. Präsident Trump ist ebenfalls ein Hardliner und hat diese Haltung bereits durch entsprechende Maßnahmen, insbesondere gegen Huawei, umgesetzt. Aber einige chinesische Politikwissenschaftler, mit denen ich gesprochen habe, hoffen auf die Wiederwahl von Präsident Trump, da er eine bekannte Größe und eine transaktionale Führungskraft ist, die bereit ist, Deals auszuhandeln. Wir haben das bereits in Bezug auf Ihre Tochter und die Situation in Hongkong gesehen. Er hat all diese Probleme als im Rahmen eines Handelsabkommens verhandelbar auf den Tisch gelegt. Ich hätte gerne gewusst, was Sie von Präsident Trump halten. Würden Sie es gerne sehen,

dass er wiedergewählt wird, da Sie in den letzten Jahren seine Vor- und Nachteile kennengelernt haben und abschätzen können, wie er sich verhalten wird?

Ren: Ich hielt Präsident Trump früher für einen hervorragenden Präsidenten, weil er in einer Demokratie wie den USA so schnell die Steuern gesenkt hat. Das ist ein beachtlicher Erfolg. Er hat jedoch einen Fehler begangen: den Versuch, Unternehmen zu vernichten und Länder weltweit unter Druck zu setzen. Sein Slogan „America First“ beruht ebenfalls auf einem falschen Konzept.

Ich möchte hier eine Parallele zur Großfamilie ziehen. Wenn der älteste Bruder selbstlos und gewillt ist, Dinge mit den jüngeren Brüdern zu teilen, folgen ihm die Brüder treu. Ist der älteste Bruder dagegen egoistisch und denkt im Sinne von „Me First“ nur an sich, dann gehen die jüngeren Brüder ihren eigenen Weg. Ähnlich wird die Handlungsweise von Trump auch die Verbündeten der USA schädigen.

Hierbei geht es nicht nur um Huawei. Die US-Regierung hat in vielerlei Hinsicht viele Investoren abgeschreckt. Wie will sie die verlorenen Steuereinnahmen wettmachen? Ziel der Steuersenkung war es, einen Anreiz für Investitionen zu schaffen, aber das ist nur eine Seite der Medaille. Auf der Kehrseite der Medaille

schrecken die USA die ganze Welt mit einem dicken Stock ab. Niemand traut sich, in die USA zu investieren. Leute sind sogar zusehends weniger gewillt, in die USA zu reisen.

Sie haben den Führungsstil von Trump gerade als transaktional bezeichnet. Das heißt, er ist jemand, der gerne Dinge anpackt und erledigt. Ich habe den Nachrichten entnommen, dass China und die USA die derzeitige Situation entschärfen wollen, damit jedes Land seine eigenen Herausforderungen meistern kann. Jedes Mal, wenn die beiden Länder quasi kurz vor einem Deal standen, haben die USA plötzlich zusätzliche Forderungen gestellt, und deshalb kam es bislang zu keinem Deal. Tatsächlich können jedoch viele Probleme schrittweise gelöst werden. Wie beim Treppensteigen nimmt man jeweils eine Stufe. Ich habe in den Nachrichten gehört, dass Trump das aktuelle Problem grundlegend lösen will. Es ist jedoch sehr schwierig, mit nur einem großen Schritt ganz nach oben zu gelangen. China hat tatsächlich einige wirtschaftliche Schwierigkeiten. Und wie ich die Sache sehe, ist China bereit, schrittweise einige Kompromisse einzugehen. Es wird besser funktionieren, wenn sowohl China als auch die USA ein bisschen einlenken und versuchen, sich auf eine Lösung für die Zukunft zu einigen.

Trump hat eine tolle Sache gemacht, nämlich als Anreiz

für Investitionen die Steuern gesenkt. Er hat aber auch einen großen Fehler gemacht: Er hat die USA zum Feind sehr vieler Länder und Unternehmen weltweit gemacht, sodass sich niemand mehr traut, in die USA zu investieren. Nehmen wir den Fall Huawei. Wir sind jetzt auf der Sperrliste, unsere US-Niederlassung jedoch nicht. Daher können wir nicht interagieren. Wenn es uns nicht erlaubt ist, unsere US-Niederlassung zu steuern, warum sollten wir dann mehr in die USA investieren? Falls die USA also ihre Wirtschaft fördern und Schwierigkeit ausräumen will, sollten sie versuchen, Anreize für große ausländische Investitionen in die USA zu schaffen.

Glücklicherweise ist derzeit nur Huawei von der US-Kampagne betroffen. US-Unternehmen sollten ihre Komponenten so schnell wie möglich an andere chinesische Unternehmen verkaufen. Auf diese Weise können andere Unternehmen im Markt, zu dem wir derzeit keinen Zugang haben, agieren. Und in China wird es weiterhin einen großen Markt für US-Komponenten geben. Die USA sollten außerdem versuchen, Unternehmen auf der ganzen Welt Anreize für Investitionen in die USA zu bieten. In den USA sind Erdgas, Strom, Boden, Immobilien aller Art von Wohnungen bis zu Villen und Waren in Supermärkten relativ günstig und niedriger besteuert. Das einzige Problem, das es möglicherweise in den USA gibt, sind die

hohen Lohnkosten. Nachdem jedoch KI in vielen Werken eingesetzt wird, brauchen Firmen nicht mehr so viel Personal wie bisher. Warum sollten die US-Ressourcen also nicht voll genutzt werden, um die Wirtschaft zu beleben?

Warum zögern Unternehmen trotz der attraktiven Bedingungen, in die USA zu investieren? Weil sie fürchten, sie könnten eines Tages von der US-Regierung verhaftet werden. Huawei ist wahrscheinlich eines der Unternehmen, das die an unseren Standorten geltenden Gesetze und Bestimmungen am besten einhält. Und dennoch haben wir so viele Schwierigkeiten. Angesichts dessen, was gerade mit Huawei geschieht, überlegen es sich weniger konforme Unternehmen sicher gut, bevor sie in die US investieren.

Anna Fifield: Herr Ren, wenn Sie in einem Aufzug Präsident Trump treffen und 30 Sekunden mit ihm verbringen würden, was würden Sie ihm sagen?

Ren: Bitte stoppen Sie die Zeit, um sicherzugehen, dass ich nicht länger als 30 Sekunden rede. Ich denke, Zusammenarbeit mit dem Ziel gemeinsamen Erfolges ist ein globaler Trend. Die USA sind das mächtigste Land der Welt. Sie sollten selbstsicher eine Führungsrolle bei der Globalisierung spielen. Derzeit verkaufen die USA ihre Spitzenprodukte nicht in andere Länder. Wie können

sie also ihr Haushaltsdefizit ausgleichen? Die USA haben keine billigen Produkte. Sie haben nur teure Produkte. Daher müssen sie für den gemeinsamen Erfolg mit anderen zusammenarbeiten.

Anna Fifield: 32 Sekunden. Das war nicht schlecht.

09 **Jeanne Whalen: Präsident Trump hat offensichtlich eine kompromisslose Haltung gegenüber China und Huawei eingenommen. Diese Haltung wird jedoch derzeit in den Vereinigten Staaten sogar überparteilich unterstützt. In den USA gibt es selten Themen, über die sich alle Parteien so einig sind wie derzeit die Auffassung, dass China die Vereinigten Staaten unfair behandelt hat. Woher kommt das Ihrer Meinung nach? Ist das einzig und allein eine Fehleinschätzung in den Vereinigten Staaten, dass China sich unfair verhalten hat? Oder hat China in den letzten Jahren Fehler bei Geschäften mit dem Westen und den Vereinigten Staaten gemacht?**

Ren: Zunächst einmal muss ich klarstellen, dass ich kein Politiker bin und daher die politische Situation nicht analysieren kann. Ich kann Ihnen jedoch meine Beurteilung der Situation aus Laiensicht mitteilen. Ich könnte verstehen, wenn die USA vor 40 oder 50 Jahren Angst vor China gehabt hätten, da sich damals

die Ideologie, die China verfolgte, radikal von der der USA unterschied hat. Zu der Zeit war China ein sehr schwaches Land. Aber China hat sich seitdem einem enormen Wandel unterzogen. Wenn ich Sie vor 30 oder 40 Jahren auf der Straße getroffen hätte, wäre ich umgekehrt und schnell weggegangen. Ich hätte es nicht einmal gewagt, an Ihnen vorbeizugehen, falls jemand den Behörden gemeldet hätte, ich sei in der Nähe einer Ausländerin gesehen worden. In dem Fall hätte man mich gefragt, was ich zu Ihnen gesagt habe. Ich hätte mich damals in einer sehr gefährlichen Situation befunden. Aber jetzt können wir hier zusammensitzen und reden, solange wir möchten. Sie können unser Firmengelände besuchen und alles fotografieren, was sie möchten. Als uns die Associated Press besuchte, haben sie unsere Ausstellungshallen gefilmt und unsere Leiterplatten fotografiert. All dies zeigt, wie offen China mittlerweile ist und was für große Fortschritte China in den letzten Jahrzehnten gemacht hat.

Aus Ihrer Sicht sollte China noch offener sein. Aber unserer Ansicht nach müssen wir diesen Weg Schritt für Schritt gehen. China macht Fortschritte, indem es sich langsam öffnet. Die USA sollten die bereits erfolgten Veränderungen in China honorieren.

Die USA behaupten immer, dass sie bei Handelsabkommen mit China den Kürzeren ziehen. Ich weiß nicht, ob das

stimmt. Die kürzlich in Shanghai abgehaltene internationale Importmesse Chinas hat ein deutliches Signal gegeben, dass China mehr von anderen Ländern kaufen möchte. Die USA haben diese Messe jedoch nicht besucht. Sind die USA wirklich daran interessiert, mit China Geschäfte zu machen? Die USA scheinen sich ständig Sorgen zu machen, dass China sie als führende Weltmacht ablöst. Aber ich denke nicht, dass das in den nächsten 50 oder 60 Jahren möglich sein wird. Die USA sind ein großartiges Land, aber dabei ist es selbst ihnen nicht gelungen, die Nahostkrise beizulegen. Der ehemaligen Sowjetunion ist das ebenfalls nicht gelungen. Können andere Länder die Probleme dort überhaupt lösen? Die Position der USA als führende Weltmacht ist unangefochten. Es besteht keinerlei Grund zur Sorge.

Daher denke ich, die USA sollten ihre Spitzenprodukte in die ganze Welt verkaufen und mit dem Profit das Wirtschaftswachstum fördern. Das wäre in ihrem eigenen Interesse.

10 **Jeanne Whalen: Woher stammen dann aus Ihrer Sicht das tief verwurzelte Misstrauen und der Groll gegen China in den USA? Und wie bereits gesagt, sind diese Meinungen parteiübergreifend. Woher stammen sie?**

Ren: Vor 70 oder 80 Jahren im Zweiten Weltkrieg

haben die USA große Opfer gebracht. Menschen in der ganzen Welt vertrauten den USA. Das Zentrum der Weltfinanzwirtschaft wurde vom UK in die USA verlegt. Die USA haben viel dazu beigetragen, die Weltordnung zu wahren und die friedliche weltweite Entwicklung zu fördern. Aber die USA haben dabei keine Verluste erlitten, da der US-Dollar weltweit als Abrechnungswährung eingesetzt wurde.

In den letzten Jahrzehnten haben sich die USA jedoch mit vielen Ländern weltweit im Krieg befunden. Die USA haben selbst die von ihnen eingeführte Weltordnung zerstört. Und die auf dem Dollar basierende Wirtschaftsordnung wird ebenfalls zerstört.

Ohne stabile Makroumgebung oder ein stabiles Instrument für Finanztransaktionen geht die Weltwirtschaft mit Sicherheit einer Rezession entgegen. Niemand auf der Welt kann die USA als Verfechter der Weltordnung ersetzen. Niemand versucht, den USA diesen Platz streitig zu machen. Meiner Ansicht nach sollten die USA aus den in den vergangenen Jahren gemachten Fehlern lernen und sich wieder das internationale Vertrauen erarbeiten.

Jeanne Whalen: Das beantwortet leider nicht meine Frage. Warum herrscht derzeit in den USA Misstrauen gegenüber China?

Ren: Ich denke, das ist ein internes Problem der USA.

Ich persönlich vertraue den USA nach wie vor sehr. Viele Amerikaner verstehen Huawei nicht besonders gut. Ich denke, für ein besseres gegenseitiges Verständnis müssen wir mehr mit ihnen interagieren.

11

Anna Fifield: Herr Ren, wie oft haben Sie die Vereinigten Staaten besucht?

Ren: Unzählige Male.

Anna Fifield: Wann war das letzte Mal?

Ren: Ich kann mich nicht genau erinnern. Aber es waren alles Geschäftsreisen, deswegen habe ich hauptsächlich Großstädte besucht. Ich bedauere, dass ich nie die vielen schönen Landschaften in den USA besucht habe.

Anna Fifield: Meinen Sie, dass Sie derzeit nicht in die Vereinigten Staaten reisen können?

Ren: Ich sehe keinen Grund für eine Reise in die USA.

Anna Fifield: Können Sie das bitte erläutern? Machen Sie sich Sorgen, dass Trump Sie bei der Einreise in die USA verhaften lässt?

Ren: Nicht in dem Sinne. Welchen Sinn hätte es, wenn ich in die USA reise? Huawei wurde von den USA auf die Sperrliste gesetzt. Es ist uns nicht gestattet, mit amerikanischen Bürgern oder Unternehmen zu

interagieren. Welchen Sinn hätte also eine Reise?

Wenn Huawei nicht mehr auf der Entity List ist, werde ich mir wieder überlegen, ob sich eine Reise in die USA lohnt.

Anna Fifield: Hat sich die Verhaftung Ihrer Tochter auf Ihre eigenen Reisepläne ausgewirkt, sodass Sie beispielsweise nicht in Länder reisen, die ein Auslieferungsabkommen mit den USA haben?

Ren: Nein. Die USA haben keinen Grund, mich zu verhaften.

Anna Fifield: Haben Sie Ihre Tochter in Vancouver besucht?

Ren: Dazu brauche ich die Erlaubnis von Trump.

Anna Fifield: Also sind Ihre Reisepläne doch betroffen?

Ren: Nein. Ich muss meine Tochter nicht persönlich treffen. Ein Telefongespräch ist für mich das Gleiche wie ein persönlichen Treffen.

12 Anna Fifield: Ihre Tochter Meng Wanzhou befindet sich unter Hausarrest in Vancouver. Sie ist mittlerweile seit einem Jahr dort. In diesem Zeitraum konnte sie jedoch in einem schönen Haus wohnen, mit Ihnen telefonieren, ihren Mann und ihre Tochter sehen,

sich mit Anwälten beraten, malen, Restaurants besuchen und dergleichen. Im Fall ihrer Tochter ist ein transparentes rechtliches Verfahren anhängig. Heute vor genau einem Jahr wurden zwei Kanadier, Michael Spavor und Michael Kovrig, hier in China festgenommen und inhaftiert. Die ersten sechs Monaten verbrachten sie in Einzelhaft mit 24-stündiger Beleuchtung, die nächsten sechs Monate in einer Gefängniszelle. Sie haben keinen Kontakt mit Anwälten oder Familienmitgliedern. In ihrem Fall ist kein transparentes rechtliches Verfahren anhängig. Was haben Sie dazu zu sagen? Ist es unfair, sie auf diese Weise zu behandeln? Sollten sie nicht dieselben Justizgrundrechte wie Ihre Tochter in Kanada genießen?

Ren: Leider sind mir keine Einzelheiten zu diesem Fall bekannt, deshalb kann ich die Frage nicht beantworten.

Anna Fifield: Genau das meine ich. Niemand weiß Genaueres. Das Verfahren ist nicht transparent. Sie waren nicht vor Gericht. Sie haben keine Anwälte. Es wurden keinerlei Einzelheiten zu ihrer Anklage publik gemacht.

Ren: Ich weiß leider auch nichts darüber. Sie wissen vielleicht ihre Namen, ich nicht.

Anna Fifield: Sie wissen nicht ihre Namen?

Ren: Nein, denn ich bin für diese Sache nicht zuständig und habe mit ihr nichts zu tun. Für mich ist es wichtig, die Löcher im „kugeldurchsiebten Huawei-Flieger“ zu stopfen, damit wir trotz der US-Angriffe sicher landen können.

Anna Fifield: Sie heißen Michael Spavor und Michael Kovrig. Durch meine Arbeit kenne ich sogar beide persönlich. Ich habe berufliche Beziehungen zu ihnen. Ich weiß von ihren Vertretern, dass beide ihre Unschuld behaupten, genau wie Ihre Tochter. Da Sie der Ansicht sind, China sei ein entwickeltes Land, hätte ich gerne Ihre Meinung dazu. Wie Sie gesagt haben, haben in China viele Reformen stattgefunden und das Land hat sich geöffnet. Ist es Ihrer Ansicht nach fair, dass China jemanden auf diese Art behandelt, wenn Ihre Tochter nicht so behandelt wird?

Ren: Ich bin ein Geschäftsmann und nicht mit sozialen Problemen vertraut. Ich weiß nichts über diese Sache.

Anna Fifield: Sind Sie also der Ansicht, dass es Zufall ist, dass sie 10 Tage, nachdem Ihre Tochter in Kanada festgenommen wurde, inhaftiert wurden?

Ren: Ich weiß nicht.

13 Anna Fifield: Chinesen werden unser Interview mit Ihnen nicht im Internet lesen können, da

die Washington Post wie die meisten anderen ausländischen Presseagenturen in China nicht zugelassen ist. Sie haben von Reformen in China und von der Öffnung des Landes gesprochen. Im Oktober dieses Jahres gab es eine große Feier zum 70. Jahrestag der Gründung der Volksrepublik China und all der Errungenschaften Chinas. Ist es Ihrer Meinung nach richtig für ein Land wie China, eine Große Firewall zu unterhalten und das Internet zu blockieren? Kann man die Chinesen nicht das offene Internet lesen lassen?

Ren: Huawei ist kein Pressekanal und kein Internetunternehmen. Deshalb sind wir uns nicht sicher, wie die Dinge, die Sie erwähnt haben, gehandhabt werden sollen. Da fragen Sie besser ein Internetunternehmen.

Anna Fifield: Sie sind aber ein Technologieunternehmen. Sie können die App der Washington Post nicht auf Ihren Handys installieren. Auf Ihren Handys kann man Facebook nicht benutzen. Dies betrifft Sie als Gründer eines großen Telekommunikationsunternehmens.

Jeanne Whalen: Hätten Sie es gerne, dass chinesische Benutzer Facebook verwenden und die Washington Post über die App auf Ihren Telefonen lesen können?

Ren: Genauso wie die USA Huawei den Marktzugang verweigern, hat China Ihnen den Zugang zum

chinesischen Markt verweigert. Dies ist keine Einbahnstraße, oder? Huawei hat keine ideologischen Probleme, dennoch haben die USA Huawei unter Druck gesetzt und Sanktionen erlassen. Es ist, als würden uns die USA mit einem Stock schlagen. Was China im Hinblick auf die Washington Post getan hat, ist weniger gravierend.

Anna Fifield: Aber nehmen wir Deutschland als Beispiel. Es ist Huawei gegenüber offen und Kanzlerin Angela Merkel hat gesagt, Huawei hat weiterhin Zugang zum Markt. Aber deutsche Medien sind ebenfalls in China verboten. Was ich damit sagen will: Sollten Chinesen Zugriff auf das offene Internet haben und sich selbst entscheiden können?

Ren: Sie sollten Trump fragen, ob Huawei in den USA zugelassen ist, und die chinesischen Medienbehörden fragen, ob Ihre Medien in China zugelassen werden sollten. Sie fragen hier die falsche Person. Ich bin schließlich jemand, dem zu Unrecht der Zugang zum US-Markt verweigert wurde und dessen Familienmitglied auf Ersuchen der USA aufgrund haltloser Anschuldigungen verhaftet wurde. Wie kann ich die Frage beantworten, ob die USA fair behandelt wurden?

Anna Fifield: Hierbei geht es nicht um die Vereinigten Staaten. Die Frage zielt auf China intern. Chinesische

Bürger werden von der chinesischen Regierung bewusst daran gehindert, frei auf Webseiten ihrer Wahl zugreifen zu können, unabhängig davon, aus welchem Land diese Webseiten stammen und sogar auf Webseiten aus China. Wie sehen Sie als Gründer eines Technologieunternehmens und als Führungskraft in China das? Sollten die Chinesen nicht für sich selbst entscheiden dürfen, was sie auf Ihren Geräten lesen?

Ren: Ich möchte den USA eine ähnliche Frage stellen. Warum haben sie Huawei den Zugang verweigert? Ich verlange dafür eine Erklärung. Die USA verweigern uns nicht nur den Zugang zu ihrem Markt, sondern erlegen uns auch harte Beschränkungen auf.

Anna Fifield: Kann ich daraus also folgern, dass Sie die Große Firewall in China unterstützen?

Ren: Wir haben keine Große Firewall gebaut. Wir bieten der Welt Konnektivitätslösungen an. Was ich damit sagen will: Fragen zu den USA sollten Sie an Trump richten. Fragen an China sollten Sie an die zuständigen chinesischen Behörden richten. Offenheit muss auf Gegenseitigkeit beruhen. Die USA haben zuerst die Tür geschlossen und eine Kampagne mit dem Ziel gestartet, Huawei auszuschalten. Sie haben Huawei sogar den Zugriff auf kleinere Komponenten untersagt. Wie können die USA also unter Beweis stellen, dass sie ein

großartiges Land sind?

Anna Fifield: Die Große Firewall wurde viele Jahre vor der Wahl von Trump eingeführt.

Ren: Huawei hat schon seit vielen Jahren keinen Zugang zum US-Markt. Dies ist nicht erst seit dem 16. Mai dieses Jahres, als Huawei auf die Entity List gesetzt wurde, ein Problem. Nachdem die USA so ein großartiges, offenes Land sind, warum verweigern sie sich innovativen Technologien?

Anna Fifield: Okay. Ich denke, das waren all unsere Fragen. Möchten Sie noch etwas hinzufügen?

Ren: Ich habe nichts hinzuzufügen. Ich möchte Sie nur einladen, uns häufig zu besuchen. Nicht nur Sie allein. Sie können gerne Freunde mitbringen. Meiner Ansicht nach ist das wichtig, um unser gegenseitiges Verständnis zu fördern.



Lateinamerikanische und spanische Medienrunde mit Ren Zhengfei

11. Dezember 2019, Shenzhen, China

01

Pablo Díaz, ABC: Vielen Dank, dass ich die erste Frage stellen darf. Herr Ren, bei meiner Frage geht es um die chinesische Regierung. Wie können Sie der Öffentlichkeit besser verdeutlichen, dass die chinesische Regierung keinen Einfluss auf Huawei nimmt? Wäre der Gang an die Börse eine gute Lösung? Mich würde auch interessieren, wie Sie in einer Umgebung wie China sicherstellen können, dass ein Unternehmen unabhängig agiert.

Ren: Wenn der Gang an die Börse eine gute Lösung für dieses Problem ist, warum brechen Wall Street-Unternehmen dann oft zusammen? Huawei wurde in China gegründet und dementsprechend halten wir uns natürlich auch an die hiesigen Gesetze. Zusätzlich halten wir uns aber auch an die Gesetze aller Länder und Regionen, in denen wir tätig sind. Damit möchte ich sagen, dass wir uns bemühen, alle geltenden Gesetze einzuhalten, auch die internationalen Gesetze. Ob Huawei ein großartiges Unternehmen ist, sollte danach beurteilt werden, wie wir handeln und welche Ergebnisse wir erzielen, nicht danach, ob wir an die Börse gegangen sind oder nicht.

Pablo Díaz, ABC: Der zweite Teil meiner Frage: Kann ein Unternehmen unabhängig von der chinesischen Regierung und der Kommunistischen Partei Chinas agieren?

Ren: Die Antwort lautet ja. China hat Gesetze, die das garantieren. Innerhalb des gesetzlich vorgegebenen Rahmens agieren private Firmen unabhängig, mit ganz klaren Eigentumsverhältnissen.

02 **Natacha Carla Esquivel, Clarín: Ich bin eine Journalistin aus Argentinien. In meiner Frage geht es um mein Land. Meines Wissens nach hat Huawei Argentinien als erste aller Überseeniederlassungen für die Pilotphase eines neuen Programms ausgewählt. Warum Argentinien? Liegt es daran, dass es in meinem Land Finanzturbulenzen wie die kürzliche Währungsabwertung und hohe Inflation gegeben hat?**

Ren: Warum haben wir Argentinien als Land für die Pilotphase unseres Programms „Contract Reviews and Conclusions at Representative Offices“ gewählt?

Zunächst einmal, weil der Geschäftsführer unseres Latin America Regional Office den ersten Pilottest für dieses Programm in Argentinien ausgeführt hat und der aktuelle Geschäftsführer vorgeschlagen hat, dass wir das Pilotprojekt dort fortsetzen. Argentinien steht während dieser Pilotphase vor vielen Herausforderungen. Wir glauben, dass der Erfolg unserer Transformation noch überzeugender sein wird, wenn sie sich in einem derart komplizierten wirtschaftlichen Umfeld bewähren kann.

Deshalb haben wir uns für Argentinien entschieden. Heute können wir sagen, dass dieses Pilotprogramm erfolgreich war. Wir haben damit begonnen, die Praktiken aus dem argentinischen Pilotprojekt in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt zu kopieren.

Zweitens bin ich persönlich ein großer Fan von Argentinien. Das liegt natürlich nicht nur am Tango. Das Rindfleisch ist auch fantastisch. Und die Grillgerichte sind so köstlich, dass ich manchmal gerne einfach nur zum Essen nach Argentinien reisen würde. Ich hoffe, dass Argentinien in Zukunft seine Türen weiter öffnen und die Zusammenarbeit mit China verstärken kann. China braucht das Rindfleisch, die Sojabohnen und viele andere tolle Dinge aus Argentinien. Wenn mehr dieser Dinge an China verkauft werden, kommt das der wirtschaftlichen Entwicklung beider Länder zugute.

Ich habe verschiedene private Farmen in Argentinien besucht. Ich habe oft versucht, die chinesische Regierung davon zu überzeugen, die argentinischen Ansätze für das Management privater Farmen zu implementieren. Wir haben in China auch Viehzüchter, die wir aber Hirten nennen. Die Viehzüchter in Argentinien betreiben mittlerweile wissenschaftliche Forschung. Sie haben Labors auf ihren Farmen, um an Rinderembryonen zu arbeiten, und verfügen sogar über gewisse Gentechnik. Das ist moderne Landwirtschaft. Wenn

China seine ländlichen Gebiete voranbringen möchte, müssen wir diesen Gebieten die Zusammenarbeit mit landwirtschaftlichen Forschungseinrichtungen ermöglichen. Wir können so viel von Argentinien lernen.

Ihr Land befindet sich am anderen Ende der Welt und ist aus geografischer Sicht sicher. Selbst wenn es im Rest der Welt einen großen Krieg geben sollte, wird Argentinien sicher und wohlbehalten bleiben. Sie sollten einen größeren Anteil des nationalen Reichtums in die Bildung, das Gesundheitswesen und die Forschung in anderen Bereichen investieren. Während des Zweiten Weltkriegs hat Argentinien einen bedeutenden Beitrag für die Welt geleistet. Argentinien hat viele Millionen antifaschistische Soldaten mit Wollmänteln und Rindfleisch versorgt und ihnen damit geholfen, den Krieg zu gewinnen. Ende der 1940er- und Anfang der 1950er-Jahre gehörte Argentinien zu den reichsten Ländern der Welt. Ich hoffe, dass Ihr Land seinen Wohlstand wiederherstellen wird.

03 Javier García, EFE: Guten Tag, Herr Ren. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, sich mit uns zu treffen. Ich komme aus Spanien. Ich weiß nicht, ob Sie von Spanien genauso beeindruckt sind wie von Argentinien. Viele spanische Mobilfunkanbieter nutzen die Geräte von Huawei und haben 5G-Verträge

mit Huawei geschlossen. Vodafone ist ein gutes Beispiel dafür. Wir haben aber kürzlich erfahren, dass das Verteidigungsministerium von Spanien seinen Mitarbeitern nahegelegt hat, in den Bürobereichen keine Geräte von Huawei zu nutzen. Dadurch wurden die Geräte von Huawei gewissermaßen aus vielen öffentlichen Einrichtungen verbannt. Bedeutet das, dass Spanien Huawei nicht mehr so vertraut wie zuvor? Was ist der Grund für all das?

Ren: Zunächst einmal wurden wir nicht vom Verteidigungsministerium verbannt und haben auch keine entsprechende Mitteilung vom Ministerium oder einer anderen öffentlichen Einrichtung in Spanien erhalten. Wir bieten allen unseren Kunden in Spanien weiterhin hochkarätige Services.

Dann mein zweiter Punkt: Spanien ist ein großartiges Land. Es hat eine entscheidende Rolle bei der Einleitung des Zeitalters der Entdeckungen und der Entdeckung der Neuen Welt gespielt. Als Spanien und Portugal sich zum Aufbau ihrer Reiche aufmachten, war die Welt in die westliche und die östliche Hemisphäre geteilt. Der Aufstieg Spaniens an die Macht ist ein wichtiger Teil der Weltgeschichte und etwas, aus dem wir alle lernen. Trotz der Gefahren haben sich die Spanier mit Segelschiffen aus Holz auf den Weg gemacht, um neue Segelrouten auf der ganzen Welt zu erkunden. Aufzeichnungen

zeigen, dass in dieser Zeit mehr als 3,5 Millionen Schiffe zwischen Europa und Asien gekentert sind, die meisten davon aus Spanien. Der Tatendrang der Spanier ist etwas, das wir ebenfalls anstreben.

Spanien hat sich für die 5G-Technologie von Huawei entschieden und damit für die möglicherweise fortschrittlichste 5G-Technologie der Welt. Unser „Schiff“ wird nicht so leicht kentern und wir werden dazu beitragen, die spanische Kultur in den Rest der Welt zu tragen. Welche Zukunft wird 5G für die Menschheit schaffen? 5G wird hauptsächlich der KI zugutekommen, die unbemannte Farmen und aus der Ferne betriebene Bergwerke und Häfen ermöglichen wird. Das könnte beispielsweise dazu beitragen, spanisches Schweinefleisch in großem Umfang auf den chinesischen Markt zu bringen, und so den bilateralen Handel verbessern. Spanien überzeugt auch mit seiner Bildung und ist gut aufgestellt, um China bei der Weiterentwicklung seines Bildungswesens zu helfen. Dafür müssten nicht Unmengen an Ressourcen investiert werden; es wäre aber möglich, einen großen wirtschaftlichen Nutzen zu generieren, durch den die Handelsdefizite zwischen China und Spanien verbessert werden können.

Huawei nimmt jedes Jahr am Mobile World Congress in Barcelona teil und durfte in Spanien immer einen exzellenten Service genießen. Bei der Veranstaltung

empfangen wir Kunden oft im La Pedrera. Nach dem Verlassen des Wagens müssen wir rund 20 Meter zu Fuß zum La Pedrera gehen. Auf dem Weg genießen wir elegante Serviceleistungen, die den Glanz Spaniens aus dem letzten Jahrhundert verkörpern.

Wenn ich nach einem Aufenthalt in Spanien nach China zurückkehre, sage ich oft, dass China sich zwar zu einer wohlhabenden Nation entwickelt, wir aber noch Dutzende von Jahren brauchen werden, um mit dem Zauber Spaniens Schritt halten zu können. Ich denke, dass China und Spanien die Stärken des jeweils anderen nutzen sollten, um unsere Freundschaft zu fördern und eine neue gemischte Kultur zu schaffen.

Javier García, EFE: Ich habe immer noch große Bedenken bezüglich meiner vorherigen Frage, ob Spanien das Vertrauen in Huawei verloren hat.

Ren: Ich glaube nicht, dass dem so ist. Ob Spanien Huawei vertraut oder nicht, hängt davon ab, was wir tun, und nicht davon, was wir sagen. Mit Huawei kann Spanien die besten 5G-Netze Europas entwickeln.

04 Ignacio del Castillo, Expansión (Spanien): Herr Ren, wir wissen, dass es wegen Huawei und technologischer Vorteile aktuell große Reibereien und Konflikte zwischen China und den USA gibt. In

Anbetracht dieser Situation sind viele besorgt, dass es zwei Technologielager auf der Welt geben wird: ein von China dominiertes Lager und eines, das von den USA dominiert wird. Es wäre dann wie mit der Berliner Mauer im Kalten Krieg: Die beiden digitalen oder technologischen Lager sind inkompatibel und verstehen einander nicht. Wie denken Sie darüber?

Ren: Ich glaube nicht, dass die Welt zweigeteilt sein wird. Die Berliner Mauer existierte in einer Zeit, in der die physische Welt durch eine Mauer getrennt werden konnte. Wir leben jetzt im Informationszeitalter oder digitalen Zeitalter, in dem physische Mauern nichts bedeuten.

Wer würde denn am meisten darunter leiden, wenn die Welt zweigeteilt wäre? Das wären die USA. Viele US-Unternehmen gehören zu den führenden Unternehmen der Welt. Wenn sie nicht an andere Länder oder Regionen verkaufen, schrumpft ihr Marktumfang und darunter leiden dann ihre Bilanzen. Wenn die USA die Märkte dieser Länder oder Regionen verlassen, erscheinen neue Akteure auf dem Markt und ersetzen sie. US-Unternehmen würden am meisten unter einer Spaltung der Welt leiden, also werden sie es nicht so weit kommen lassen.

Die von Wissenschaftlern geschriebenen Abhandlungen

hingegen werden online veröffentlicht. Das bedeutet, dass Innovationen weiterhin auf den gleichen Theorien und der gleichen technologischen Grundlagenforschung basieren werden. Gleichzeitig werden sich verschiedene Konkurrenzunternehmen im Bereich der Geschäftsanwendungen herausbilden. Dieser Wettbewerb würde zu besseren und günstigeren Produkten führen.

Mit Blick auf all das glaube ich nicht, dass die Welt in zwei Technologielager geteilt sein wird.

05 Eladio Gonzalez Vizcarro, Expansión (Mexiko): Mexiko steht kurz davor, ein neues Nordamerikanisches Freihandelsabkommen mit den USA und Kanada zu schließen. Allerdings steht Huawei aktuell sowohl in den USA als auch in Kanada vor einer sehr komplizierten Situation. Wird sich diese Situation auf das Geschäft von Huawei in Mexiko auswirken, vor allem angesichts der Tatsache, dass auch große amerikanische Mobilfunkanbieter wie América Móvil in Mexiko tätig sind?

Ren: Ich glaube nicht, dass die US-Sanktionen gegen Huawei Auswirkungen auf Mexiko haben werden. In den nächsten Jahrzehnten wird die größte Herausforderung der Menschheit die Nutzung der KI sein. Die ersten

Unternehmen, die KI implementieren, werden unglaublichen Nutzen daraus ziehen und Länder, die auf KI setzen, werden am meisten profitieren. Daher sollten sich Entwicklungsländer bemühen, die grundlegende Bildung zu stärken und den Alphabetisierungsgrad der gesamten Nation zu steigern, um sich auf die künftige Informationsgesellschaft vorzubereiten. Sie könnten beispielsweise eine große Anzahl von berufsbildenden Schulen aufbauen, um der Bevölkerung die nötigen Kompetenzen zum Führen von KI-Unternehmen zu vermitteln.

Es wäre großartig, wenn es ein neues Nordamerikanisches Freihandelsabkommen gibt. Die USA und Kanada sind keine guten Kandidaten für die Produktion, Mexiko jedoch schon. In Zukunft wird sich die Fertigung auf KI stützen. Ich glaube, dass Mexiko bis dahin genauso brillieren wird wie es die Maya-Zivilisation vor Tausenden von Jahren getan hat.

Haben Sie sich unsere Fertigungslinien angesehen? Aktuell stützen sich unsere Fertigungslinien nur teilweise auf KI. Doch nächstes Jahr um diese Zeit wird es hier Hunderte neue Fertigungslinien mit weniger Menschen geben. Alle diese Linien werden mittels 5G verwaltet. Ich lade Sie herzlich ein, uns nächstes Jahr zu besuchen. Sie können auch gerne Unternehmer aus Ihrem Land mitbringen.

Eladio Gonzalez Vizcarro, Expansión (Mexiko): Wir haben in Mexiko einen Mobilfunkanbieter namens América Móvil. Sein Gründer war Carlos Slim. Ist das einer Ihrer Kunden? Haben Sie eine gute Beziehung zu ihm?

Ren: Er ist unser Kunde und ich habe eine gute Beziehung zu ihm persönlich.

06 Lucas de la Cal, El Mundo: Wir haben in letzter Zeit auf chinesischen Social-Media-Plattformen und staatlichen Medienwebsites negative Kommentare über Huawei gesehen. Glauben Sie, dass sich das negativ auf Huawei auswirken wird?

Ren: Huawei war in den letzten Monaten ein heißes Thema und hat viel positive Aufmerksamkeit erfahren. Das hat ein strahlendes und farbenfrohes Bild von uns gezeichnet. Diese negativen Kommentare haben jetzt etwas dunklere Farben in unser Porträt gemischt. Das lässt uns jetzt etwas grauer aussehen, was im Grunde zu unserer aktuellen Situation passt. Auch vorher, als die Öffentlichkeit eine durchweg positive Meinung von Huawei hatte, hatten wir dennoch unsere Probleme.

07 Macarena Vidal, EL PAÍS: Ich möchte eine Frage zu Xinjiang stellen. Wir haben kürzlich Nachrichten

gesehen, in denen behauptet wurde, dass Huawei an der Kontrolle der chinesischen Regierung über Einwohner in Xinjiang beteiligt sein soll. Kann Huawei irgendwie steuern, wie seine Produkte und Technologien auf dem Markt verwendet werden? Wenn die Technologie von Huawei tatsächlich zu diesem Zweck verwendet wurde, kann dies eine Begründung für die von der US-Regierung gegen Huawei erhobenen Beschuldigungen sein.

Ren: Die Situation ist ähnlich wie beispielsweise bei einem Autohersteller in Spanien. Kann ein Autohersteller bestimmen, an wen er die Autos verkauft? Was der Autohersteller verkauft, ist lediglich das Auto. Was dann in das Auto kommt, bestimmt der Fahrer. Der Autohersteller verkauft keine Fahrer, nur Autos.

Macarena Vidal, EL PAÍS: Ich glaube aber, die Situation ist hier anders. Wie ich bereits erwähnt habe, wurde die Technologie von Huawei nicht an einen gewöhnlichen Kunden verkauft, sondern an eine Regierung.

Ren: Die USA verkaufen Waffen an Regierungen im Nahen Osten, um ihnen beim Lösen ihrer Probleme zu helfen. Ich denke, jeder kann sich sein eigenes Bild von diesen beiden Vorgehensweisen machen. Ist die Vorgehensweise der USA besser für die Menschen im

Nahen Osten? Ist die Vorgehensweise von China besser für die Menschen in Xinjiang?

Macarena Vidal, EL PAÍS: Einer der schwersten Kritikpunkte an Huawei vonseiten der US-Regierung ist, dass man Huawei ihrer Meinung nach nicht trauen kann. Wenn Huawei am Verkauf von Ausrüstung an die chinesische Regierung beteiligt war, um ihr zu helfen, die Einwohner von Xinjiang zu kontrollieren, würde das die Kritik der US-Regierung rechtfertigen?

Ren: Andere Branchen sind mit ähnlichen Problemen konfrontiert, darunter die Automobil- und Waffenindustrie. Die USA können sich in dieser Angelegenheit moralisch nicht überlegen fühlen.

08 **Rodolfo Espinal Soria, El Peruano: Herr Ren, wie geht es Ihnen? Ich bin ein Journalist aus Peru. Mich würde interessieren, wie die Pläne von Huawei für Südamerika aussehen. Peru und China sind beide alte Zivilisationen und wir sind stolz auf unsere Inka-Kultur. Die beiden Länder haben auch ein Freihandelsabkommen unterzeichnet. Wie sehen die Pläne von Huawei für die Andenstaaten beziehungsweise für Südamerika insgesamt aus?**

Ren: Vor mehr als 1.000 Jahren war China ein hoch entwickeltes Land. In den letzten Jahrhunderten ist

China aber schwächer und arm geworden. Erst die Reform- und Öffnungspolitik hat es uns ermöglicht, uns allmählich zu erholen. Was ist in den letzten Jahrhunderten passiert? Das Vereinigte Königreich hat die Züge und Dampfschiffe zu einer Zeit erfunden, in der China für den Transport noch Pferdekutschen nutzte. Pferdekutschen waren langsamer als Züge und konnten weniger Lasten befördern als Dampfschiffe. Europa hat durch die Industrialisierung in kurzer Zeit beträchtlich an Stärke gewonnen, während China eine unterentwickelte Landwirtschaftsgesellschaft blieb. In meiner Jugend hatten wir in China keine Traktoren zum Bewirtschaften der Felder. Die ländlichen Haushalte setzten noch auf landwirtschaftliche Werkzeuge, körperliche Arbeit und Nutztiere. Wir hatten auch nicht das hochwertige Saatgut, das es in Europa gab. Diese beiden Unterschiede führten zum Aufstieg Europas und zum Niedergang Chinas.

Die heutige Welt entwickelt sich nicht mehr entlang geopolitischer Linien. Kommunikationsnetzwerke, einschließlich 5G-Netzen, können zeitgleich auf der ganzen Welt entwickelt werden. 5G beschleunigt den Informationsfluss. Die Bereitstellung von 5G ist vergleichbar mit dem Befördern von Menschen mit Zügen und Dampfschiffen. Daher wird die 5G-Bereitstellung gewaltige Fortschritte in Lateinamerika

vorantreiben.

Ich habe Machu Picchu besucht und war überwältigt von der Fortschrittlichkeit der Inka, die vor 3.500 Jahren gelebt haben. Lateinamerika hat große Reserven an Mineralien, Ackerboden, Wäldern und Flüssen. Wenn wir KI einsetzen, um Nutzen aus diesen natürlichen Ressourcen zu ziehen, wird Lateinamerika einen noch größeren Wohlstand erreichen. Neue Technologien haben vielen Ländern eine sprunghafte Entwicklung ermöglicht.

Der Schlüssel, um all das zu erreichen, liegt allerdings in der Förderung der grundlegenden Bildung in den Grund- und Sekundarschulen sowie in der Steigerung des Alphabetisierungsgrads der gesamten Nation. Es ist auch wichtig, berufsbildende Schulen zu errichten, um die technischen Kompetenzen zu erweitern. Wir müssen Talente für die Zukunft fördern. In Anbetracht Ihres Ressourcenreichtums ist eine unglaubliche Revitalisierung in Sichtweite.

09

Francisco Miranda, Portafolio: In Anbetracht des Konflikts zwischen China und den USA und der US-Sanktionen gegen Huawei müssen Ihre Partnerschaften mit US-Unternehmen wie Google sicherlich beeinträchtigt sein. Sie haben aber

mehrmals erwähnt, dass Huawei mit einem Plan B oder Ausweichplan bestens vorbereitet ist. Da ich jetzt hier bin, würde ich gerne direkt von Ihnen mehr über diesen Plan erfahren. Könnten Sie uns mehr über Ihren Plan B verraten?

Ren: Anders als die finanzstarken Unternehmen in den USA waren wir einmal ein armes Unternehmen. Sie wissen wahrscheinlich, wie schwierig es ist, eine CPU zu entwickeln. Intel ist in diesem Bereich das erfolgreichste Unternehmen der Welt. Für alle anderen Unternehmen ist es eine ziemliche Herausforderung, CPUs zu entwickeln. Aber wir, ein armes Unternehmen, haben es geschafft und unsere eigenen CPUs entwickelt. Das war Teil unseres Plan B, um unsere Produktion abzusichern. Sie können sich sicher vorstellen, wie schwierig das war! Neben CPUs haben wir auch NPUs, GPUs, Ascend und Kunpeng entwickelt. Ohne eine fast zwei Jahrzehnte lange Vorbereitung wäre das nicht möglich gewesen.

Wir können unsere Kunden aktuell unabhängig bedienen und sind nicht auf Produkte aus den USA angewiesen. Nichtsdestotrotz sind wir nach wie vor offen für eine Zusammenarbeit mit US-Unternehmen. Solange US-Unternehmen uns weiter beliefern können, werden wir ihre Komponenten gerne weitreichend verwenden. Selbstversorgung ist nicht unsere langfristige Strategie. Wir begrüßen weiterhin proaktiv die Globalisierung.

10

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: Während seines Besuchs in Chile hat der US-Außenminister Mike Pompeo eine Rede in unserer Hauptstadt Santiago gehalten. Er sagte, dass Investitionen von chinesischen Unternehmen in Lateinamerika nur zerstörerisches Kapital in die Region bringen, Korruption begünstigen und die Governance beeinträchtigen würden. Trotzdem ist unser Präsident kurz nach Pompeos Besuch in Chile nach China gereist und hat sich mit einer Führungskraft von Huawei in Shenzhen getroffen. Wie denken Sie darüber?

Ren: Lateinamerika ist in vielen Fallen gefangen, beispielsweise der Middle Income Trap, der immer größer werdenden Kluft zwischen Arm und Reich und der Finanzkrise. All das wurde im Grunde durch die Monroe-Doktrin der USA verursacht. Die USA wollten Lateinamerika kontrollieren und behandelten die Region wie ihren Hinterhof – und das hat zu alledem geführt. China investiert jetzt in Lateinamerika, die Region behält aber ihre Souveränität. Und durch die Investitionen in Lateinamerika baut China im Grunde eine Leiter, um den Ländern aus diesen Fallen herauszuhelfen.

Ich glaube, dass Lateinamerika sich beachtlich und offen entwickeln kann. Im Zuge seiner allmählichen Entwicklung hin zu einem Industrieland benötigt China beispielsweise viele Lebensmittel, viel Fleisch

und Speiseöl und weitere landwirtschaftliche Produkte. Lateinamerika kann also große Mengen dieser Produkte nach China exportieren. Lateinamerika hat sehr fruchtbare Böden. Als ich vor 20 oder 30 Jahren erstmals in Chile war, wurde ich gefragt, ob ich Land kaufen und mich dort niederlassen werde. Ich war von der Schönheit des Landes zutiefst beeindruckt, insbesondere von den großen Rosen. Solange die Länder Südamerikas ihre Entwicklung und Produktion voranbringen können, ohne ihre nationale Souveränität zu gefährden, ist das etwas Gutes für ihre wirtschaftliche Entwicklung.

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: Was halten Sie von der Reaktion unseres Präsidenten? Er ist eine Woche nach dem Besuch von Pompeo in Chile nach China gereist und hat sich mit einer Führungskraft von Huawei getroffen.

Ren: Ich glaube, dass es sehr weise von Präsident Pinera ist, ein digitales Matrixprogramm vorzuschlagen. Wir unterstützen jedes Land dabei, seine digitale Souveränität zu wahren. Chile ist ein großes Land mit einem großen Ressourcenreichtum, es hat aber eine niedrige Einwohnerzahl und benötigt daher dringender KI. Die vom Präsidenten vorgeschlagene digitale Matrix ist eine Plattform, die die KI-Implementierung unterstützen kann. Bei der Wahl der eigenen Entwicklungsstrategie und -partner bedenkt jedes Land,

was in seinem Interesse ist. Es folgt nicht einem anderen Land wegen einer Ideologie und gibt seine eigenen Entwicklungspläne auf.

Huawei folgt in jedem Land, in dem wir tätig sind, einem Grundsatz: Wir mischen uns nicht in die Politik ein. Als Unternehmen verkaufen wir Ausrüstung und Lösungen und helfen Unternehmen, Überlegungen zur Verbesserung der Entwicklung anzustellen.

Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben, das auf alle Länder Lateinamerikas zutrifft. Wir haben eine Lösung namens Connected Cows entwickelt. Über Sensoren an jeder Kuh verbinden wir die Kühe mit einem Netzwerk. Wir können die besten Zeiten für die Milchproduktion der Kühe überwachen und ihnen mitteilen, dass sie an den Melkort zurückkehren sollen. Durch diese Lösung kann jede Kuh im Monat zusätzliche Milch im Wert von 156 Yuan produzieren. Durch das Leasing der Geräte verdienen Mobilfunkanbieter 20 Yuan pro Kuh im Monat. Wir verändern also nicht die Ideologie der Menschen. Stattdessen fördern wir einfach die Entwicklung in Bereichen, ohne dass ideologische Faktoren ins Spiel kommen.

Sie haben unsere Ausrüstung für den autonomen Bergbau gesehen. Unsere 5G-Lösungen bieten eine Latenz von unter fünf Millisekunden. Das bedeutet,

dass Vorgänge sich aus der Ferne praktisch genauso ausführen lassen wie vor Ort. Unbemannte Bergwerke und Farmen werden also in Zukunft möglich sein.

11

Mavi Doñate, TVE: Hallo, Herr Ren. Vielen Dank, dass wir heute hier sein dürfen. Ich habe eine Frage. Ist es Ihrer Meinung nach paradox, dass Huawei, also ein chinesisches Unternehmen, die 5G-Entwicklung vorantreibt, obwohl China ein Land mit strengen Kontrollen über das Internet ist? Wir müssen VPNs verwenden, um auf manche Websites zuzugreifen.

Ren: Wir beschäftigen uns nicht mit Informationsservices. Wir entwickeln Hardware, was nicht wirklich eng mit dem Internet verbunden ist. Das ist vergleichbar mit einer Autobahn und einem Auto. Wir bauen die Autobahn und haben nicht wirklich etwas damit zu tun, welche Autos darauf fahren. Ich denke also nicht, dass das paradox ist.

Mavi Doñate, TVE: Wenn keine Autos auf der Autobahn fahren, ist das dann nicht paradox?

Ren: Wir glauben, dass wir die Situation eines Landes berücksichtigen sollten, wenn wir dort eine Autobahn bauen. Manche entwickelten Länder wie die Schweiz möchten beispielsweise die KI-Implementierung fördern. Das wäre ohne 5G nicht möglich. Da wir das beste

5G anbieten können, können wir diese Entwicklung unterstützen. Wenn andere Länder sehen, wie gut sich diese Länder mit unserer 5G-Technologie entwickeln, werden sie nachziehen. Diese entwickelten Länder können also als Vorbild für andere Länder dienen.

12 Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico: Ich bin aus Brasilien. Ich habe zwei Fragen an Sie. Bei der ersten geht es um 5G. Die USA und Europa, insbesondere aber die USA, haben einen gewaltigen Einfluss auf Lateinamerika. Doch seit Kurzem erleben wir chinesische Investitionen in Brasilien und Lateinamerika insgesamt. China ist jetzt im Grunde der größte Investor in Brasilien. Nächstes Jahr startet Brasilien seine erste 5G-Ausschreibungsrunde. Wegen des Drucks vonseiten der lokalen Mobilfunkanbieter werden diese Ausschreibungen vielleicht verschoben. Nun möchte ich Sie fragen, Herr Ren, wie sieht Huawei die Lage in diesem Zusammenhang? Werden die ablehnenden Signale, die die neue brasilianische Regierung China gesendet hat, die Teilnahme von Huawei an den 5G-Ausschreibungen von Brasilien beeinflussen? Meine zweite Frage betrifft die Nutzung von 5G in Brasilien. Wie wir wissen, ist Brasilien ein sehr großes Land mit ungleichmäßig entwickelten Regionen.

Die weniger entwickelten Regionen benötigen 5G dringend, allerdings ist das Kapital ein großes Problem für Brasilien. Würde Huawei Finanzmittel zur Unterstützung zur Verfügung stellen?

Ren: Brasilien ist ein großartiges Land. Es ist fantastisch, dass Brasilien so unglaublich von der Natur gesegnet wurde. Bei meinem Besuch dort war ich wirklich beeindruckt von dem Ressourcenreichtum. Das einfache Verstreuen trockener Reissamen kann eine Ernte von 450 kg einbringen. Kaum wirft man die Angel aus, beißen auch schon Fische an. Die Natur hat Brasilien fantastische natürliche Gegebenheiten geschenkt. Die Brasilianer müssen sich also nicht um ihr Essen oder ihre Kleidung sorgen. Aus diesem Grund fehlt Brasilien die Motivation, die USA einzuholen.

Mit 5G wird Brasilien schneller wachsen. Das Rechtssystem Brasiliens ist kompliziert, was den Druck auf die industrielle Entwicklung erhöht. Das ist ein handfestes Hindernis, mit dem die Industrien in Brasilien konfrontiert sind. Wie kann die Digitalisierung die industrielle Entwicklung fördern? Durch die Digitalisierung können viele Dinge im Voraus in Übereinstimmung mit brasilianischen Gesetzen konzipiert werden. Daher wird die Digitalisierung Industrien helfen, viele rechtliche Hürden in Brasilien zu überwinden. Durch

die Nutzung der KI wird die Produktivität bedeutend verbessert und die erforderliche Mitarbeiterzahl deutlich reduziert. Vielleicht wird das brasilianische Unternehmen Vale in Zukunft nur ein paar Hundert Mitarbeiter brauchen. Das kann helfen, Arbeitskonflikte zu lösen und die industrielle Entwicklung zu beschleunigen.

Jetzt wird man sich sicher fragen: „Wenn keine Arbeitskräfte benötigt werden, was sollen die Menschen dann tun?“. Die KI wird den Wohlstand insgesamt beträchtlich steigern, sodass die Regierung durch eine angemessene Verteilung dieser Reichtümer erlebnisbasierte Branchen stärker ausbauen könnte. Die KI kann beispielsweise keine Menschen ersetzen, wenn es um Unterhaltungsangebote wie Samba oder Sport wie Fußball geht. Daher sind neue Technologien äußerst wichtig für Brasilien.

Huawei ist nicht das einzige Unternehmen, das neue Technologien anbietet. Brasilien kann sich für eine Zusammenarbeit mit anderen Anbietern entscheiden. Neue Technologien werden den sozialen Fortschritt und die industrielle Entwicklung erleichtern und dazu beitragen, mehr Menschen aus der Armut zu befreien.

Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico: Wie ich bereits erwähnt habe, hat die aktuelle Bolsonaro-Regierung nach ihrem Amtsantritt

ihre Ablehnung gegenüber China zum Ausdruck gebracht. Mich würde interessieren, ob das die Entwicklung von Huawei in Brasilien beeinflussen wird. Außerdem würden einige unterprivilegierte Regionen in Brasilien, wie bereits erwähnt, 5G für ihre Entwicklung benötigen, verfügen aber bei Weitem nicht über die nötigen Finanzmittel. Kann Huawei Finanzmittel zur Verfügung stellen, um die Entwicklung Brasiliens zu unterstützen?

Ren: Zunächst einmal war das die bisherige Meinung des Präsidenten über China zu diesem bestimmten Zeitpunkt. Wenn er mehr über unser Land erfährt, wird er seine Meinung sicher ändern. Zweitens wird das unsere Entwicklung in Brasilien nicht beeinflussen. Unterprivilegierte Regionen in Brasilien sollten sich an lokale Finanzinstitute wenden, um Lösungen zu finden. Verbesserungen der Kommunikation in abgelegenen Gebieten sind für die ganze Welt immer eine Herausforderung.

13 Pablo Díaz, ABC: Vor über einem Jahr wurde Ihre Tochter, Meng Wanzhou, in Vancouver festgenommen. Sind Sie als Vater nach Vancouver gereist, um Ihre Tochter persönlich zu sehen? Oder hatte ihre Festnahme Auswirkungen auf Ihren persönlichen

Reiseplan außerhalb von China?

Ren: Ich bin nicht nach Vancouver gereist, aber ihre Mutter ist bei ihr. Dieser Vorfall hatte keine Auswirkungen auf meinen Reiseplan.

Pablo Díaz, ABC: Haben Sie Bedenken, außerhalb Chinas zu reisen und ebenfalls festgenommen zu werden?

Ren: Nein.

14

Javier García, EFE: Ein anderer Reporter hat vorhin die Internetkontrollen und die Zensur in China angesprochen. Stimmen Sie den Maßnahmen Chinas zu?

Ren: Wir sind kein Internetunternehmen und ich habe in diesem Zusammenhang nicht recherchiert. Genauso wie die USA Huawei von ihrem Markt verbannt haben, hat meiner Meinung nach jedes Land das souveräne Recht, seine eigenen Entscheidungen zu treffen.

15

Javier García, EFE: Ich möchte auch den Handelskrieg zwischen China und den USA ansprechen. Wir hoffen natürlich, dass China und die USA sich einigen und den Handelskrieg beenden werden. Doch falls keine Einigung erzielt werden kann, wer wird Ihrer Meinung

nach den Handelskrieg oder Technologiekrieg schlussendlich gewinnen? Wir alle wissen, dass Huawei ein chinesisches Unternehmen ist. Wie würde es Ihrer Ansicht nach um das Wachstum von Huawei stehen, wenn das Unternehmen nicht in der aktuellen sozialistischen Umgebung, sondern in einer kapitalistischen Umgebung gegründet worden wäre?

Ren: Das sind hypothetische Fragen, daher kann ich diese nicht beantworten. Ich weiß nicht, warum die USA und China streiten oder wer den Handelskrieg am Ende gewinnen wird. Bereut derjenige, der diesen Handelskrieg begonnen hat, sein Tun? Ist er zuversichtlich, dass er gewinnen wird? Ich habe keine Ahnung. Wir verkaufen praktisch nichts in den USA, daher hat dieser Krieg auch nichts mit uns zu tun.

16

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: Ich bin eine Reporterin aus Chile. Chile rührt aktuell kräftig die Werbetrommel für die Interkonnektivität und ist sehr daran interessiert, sich mit Unterwasserkabeln Asien stärker anzunähern. Chile möchte auch zu einem führenden Land im Hinblick auf die 5G-Bereitstellung in Lateinamerika werden. Was sagen Sie dazu?

Ren: Ich bin mir sicher, dass Chile seine Visionen umsetzen und seine Ziele erreichen wird. Asien ist eine Region mit hoher Bevölkerungsdichte, was bedeutet,

dass dort eine hohe Nachfrage wartet. Wenn sich Chile über Unterwasserkabel mit Asien verbindet, ist das vergleichbar mit der beträchtlichen Verkürzung des Transports durch eine direkte Seeverbindung für die Beförderung von Frachten. Das wird die Wirtschaft von Chile beträchtlich ankurbeln. Ich glaube, dass der Präsident von Chile sehr weise war, einen digitalen Matrixplan vorzuschlagen.

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera:
Welche Rolle wird Huawei spielen?

Ren: Als Anbieter beteiligen wir uns proaktiv am Wettbewerb. Wenn wir gewählt werden, tun wir unser Bestes und bieten proaktiv den bestmöglichen Service auf der Welt.

17 Rodolfo Espinal Soria, El Peruano: Ich komme aus Peru. Huawei ist jetzt ein sehr erfolgreiches Unternehmen und sicherlich wurden die Visionen umgesetzt, die Sie bei der Gründung des Unternehmens hatten. Was treibt Sie an, Huawei in einer so komplexen Umgebung weiter nach vorne zu führen?

Ren: Vielleicht hat mir die laufende Kampagne der USA gegen uns diesen Antrieb gegeben. Eigentlich wollte ich in den Ruhestand gehen. Aber die USA haben eine Kampagne gegen uns gestartet und das hat mich dazu

bewogen, mich in der PR-Abteilung zu engagieren.

18 Macarena Vidal, EL PAÍS: Ich komme aus Spanien. Sie haben gerade erwähnt, dass Sie Chile die Ausrüstung und Services bereitstellen würden, um das Land mit Asien zu verbinden. Einige spanische Mobilfunkanbieter wie z. B. Telefónica haben nicht nur Niederlassungen in Spanien, sondern auch in vielen lateinamerikanischen Ländern. Wäre Huawei auch daran interessiert, Telefónica beim Aufbau von 5G-Netzen in Lateinamerika zu unterstützen?

Ren: Zunächst einmal sind wir sehr zuversichtlich, dass wir Spanien helfen werden, das beste 5G-Netz in Europa aufzubauen. Damit wird Spanien dann ein Vorbild für andere europäische Länder sein. Zweitens arbeiten wir tatsächlich schon mit Telefónica in Lateinamerika zusammen. Wir unterstützen die Entwicklung von Telefónica in Lateinamerika voll und ganz.

19 Eladio Gonzalez Vizcarro, Expansión (Mexiko): Ich habe zwei Fragen. Die erste betrifft das HarmonyOS von Huawei. In welchem Zusammenhang steht dieses Betriebssystem zum Android-Betriebssystem von Google? Ist es eine Alternative zu Android? Wenn Huawei das HarmonyOS entwickelt, werden

Sie in Zukunft auch anderen Herstellern anbieten, Geräte mit diesem Betriebssystem zu produzieren? Bei meiner zweiten Frage geht es um die kürzlich beschlossene Verlängerung der Temporary General License für Huawei vonseiten der USA. Hätte es große Auswirkungen auf das Gerätegeschäft von Huawei, insbesondere in Überseemärkten, falls eines Tages beschlossen werden sollte, dass die Lizenz nicht mehr verlängert wird? Denn die Smartphones von Huawei können keine Services von Google nutzen.

Ren: Es wird keinerlei Auswirkungen auf uns haben, ob die USA die Temporary General License verlängern oder nicht. Und HarmonyOS wird für alle Länder quelloffen sein. Wir ermutigen KMUs in allen Ländern, Innovationen auf Basis dieser Plattform zu schaffen. Wir haben einen Deep-Learning-KI-Cluster in der Gegend von Songshan Lake entwickelt. Jedes beliebige Land kann diesen Cluster kaufen und ihn für autonomes Lernen und Deep Learning nutzen, um so seine digitale Souveränität aufzubauen. Das zeigt, wie wir Länder beim Aufbau ihrer digitalen Souveränität unterstützen.

Die industrielle und die kapitalistische Revolution in den letzten Jahrhunderten haben der Menschheit geholfen, eine physische Souveränität herzustellen. Doch wie sollen wir jetzt in Anbetracht der digitalen Gesellschaften und des digitalen Wohlstands die digitale Souveränität

definieren? Wir unterstützen die digitale Souveränität jedes Landes und suchen auch nach Möglichkeiten, eine solche digitale Souveränität herzustellen.

20

Eladio Gonzalez Vizcarro, Expansión (Mexiko): Ich denke, dass Huawei sich jetzt mit zwei Bereichen befassen muss. Der eine ist die Technologie, also ein Bereich, in dem Huawei bereits führend ist. Trotz der US-Sanktionen bleibt Huawei seinen Mitbewerbern voraus. Der andere Bereich ist die Politik. In diesem Bereich ist Huawei mit großen Herausforderungen konfrontiert, da Präsident Trump einen Handelskrieg begonnen und Sanktionen gegen Huawei verhängt hat. Wird Huawei seine Strategie ändern und stärker in Aktivitäten wie Lobbying investieren?

Ren: Wir werden unsere Strategie nicht ändern. Huawei hat seine Technologie-, Service- und Produktionszentren für die lateinamerikanische Region in Mexiko errichtet. Das Land wird auch als Cloudzentrum für unsere neuen Geschäftstätigkeiten dienen. Wir haben zusammen mit über einem Dutzend Universitäten in Mexiko Huawei IKT-Akademien ins Leben gerufen, um Talente für die Zukunft zu fördern. In den letzten 10 Jahren haben wir mehr als 10.000 lokale IKT-Experten ausgebildet. Wir unterstützen auch das Vorhaben der

mexikanischen Regierung, allen Einwohnern Mexikos Netzwerkverbindungen bereitzustellen. Deshalb tragen wir dazu bei, die 4G- und 5G-Abdeckung in Mexiko zu steigern und die Grundlage für dessen digitale Wirtschaft zu verbessern.

Nun zur Lösung des Konflikts zwischen Huawei und den USA: Hier ist das Vertrauen der Kunden ausschlaggebend. Wenn wir eine gute Beziehung zu den USA hätten, unsere Kunden uns aber nicht vertrauen würden, dann wäre diese Beziehung sinnlos. Wenn die Kunden uns weiter vertrauen, werden die Angriffe der USA uns nicht wirklich treffen. Wenn die USA uns angreifen möchten, sollen sie es tun. Vielleicht werden sie es irgendwann satt haben und damit aufhören.

Eladio Gonzalez Vizcarro, Expansión (Mexiko): Bedeutet das, dass Sie Ihre Strategie nicht ändern werden?

Ren: Nein, wir werden sie nicht ändern.

21 Francisco Miranda, Portafolio: Wird Ihr Gerätegeschäft in Anbetracht der aktuellen Situation immer abgeschotteter werden? Anders gesagt: Werden Ihre Produkte und Ihr Ökosystem frei von jeglichen US-Komponenten, -Softwarebestandteilen und -Anwendungen sein und sich zu einem komplett

unabhängigen, geschlossenen chinesischen System entwickeln?

Ren: Das wird nicht passieren. Die Verwendung interner Komponenten ist lediglich eine vorübergehende Maßnahme, da US-Unternehmen uns plötzlich nicht mehr beliefern dürfen. Das ist eine Ad-hoc-Taktik. Wir möchten weiterhin mit den fortschrittlichsten Staaten der Welt zusammenarbeiten. Unser neues Betriebssystem wird nicht nur für Smartphones verwendet, sondern für alles – von IoT-Geräten bis hin zu Display-Systemen. Das bedeutet aber nicht, dass wir zu einem geschlossenen System werden.

22

Lucas de la Cal, El Mundo: Sie sind nicht nur der Gründer von Huawei, sondern auch eine berühmte und einflussreiche Persönlichkeit in China. Berichten zufolge hat die NATO kürzlich eine Richtlinie eingeführt, in der China als große Gefahr und Herausforderung für die NATO bezeichnet wird. Wie denken Sie darüber?

Ren: Ich habe nichts von dieser Richtlinie gehört. Was ich weiß, ist dass die NATO diskutiert hat, ob ihre Beziehung zu China konstruktiv oder wettbewerbsorientiert sein sollte. Die NATO hat China nicht als Gegner bezeichnet. Das ist darauf zurückzuführen, dass es weder eine geografische Verbindung noch einen Interessenkonflikt

zwischen den NATO-Mitgliedsstaaten und China gibt. 5G ist ein Segen und keine Gefahr. Ich glaube nicht, dass es irgendwelche Auswirkungen auf unsere europäischen Märkte gegeben hat.

23

Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico: Meine Frage betrifft die KI. Sie haben sich positiv über die künftige Entwicklung der KI geäußert. Kommen wir auf Lateinamerika zurück, wo wir aufgrund der ungleichmäßigen wirtschaftlichen Entwicklung Probleme sehen, die sich beispielsweise in vielen Ländern in Massendemonstrationen und Fake News äußern. Meine Frage lautet: Kann die KI uns helfen, zumindest die Fake News zu eliminieren? Wird es ein gewissenhaftes KI-System geben, das den technologischen Fortschritt fördern kann, ohne die Arbeitslosenzahlen in den Ländern Lateinamerikas in die Höhe zu treiben?

Ren: Soziale Probleme gehören nicht zu meinen Themenschwerpunkten. Wir möchten mit der KI die Produktivität in industriellen und landwirtschaftlichen Umgebungen steigern.

Fake News gibt es nicht nur in Lateinamerika. Sie sind auch in China weitverbreitet. Früher konzentrierten sich die Medien darauf, echte Probleme in der Gesellschaft

offenzulegen. Heute haben viele Artikel aber nur noch auffällige Titel und keine Substanz. Sogar die am sorgfältigsten geschriebenen Artikel wurden unter Umständen etwas aufgepeppt – und die schlechtesten sind einfach nur heiße Luft. KI allein kann das Problem der Fake News nicht lösen. Gesetze sind hierfür die beste Lösung.

Die KI kann zu größerem Wohlstand verhelfen, doch einige sind der Meinung, dass künstliche Intelligenz auch viele den Job kosten wird. Ich würde deshalb empfehlen, dass jedes Land die Förderung der grundlegenden Bildung priorisiert, um den Alphabetisierungsgrad seiner gesamten Nation zu steigern. Außerdem sollten zahlreiche berufsbildende Schulen errichtet werden, um den Menschen die nötigen Kompetenzen für die Jobs der Zukunft zu vermitteln.

Manchmal entwickelt sich die Geschichte anders als es vorhergesagt wird. Als im Vereinigten Königreich die Textilmaschinen erfunden wurden, glaubte man, dass dadurch viele ihren Job verlieren würden. Teilweise wurden die Maschinen sogar mutwillig zerstört. Die Folge der Textilmaschinen war schlussendlich aber eine prosperierende Entwicklung der Textilbranche – und keine Textilarbeiter, die ihren Job verlieren. Wir können heute nicht vorhersagen, wie die künftige Informationsgesellschaft aussehen wird. Die Menschen brauchen eine positive Führung. Nur so können neue

Technologien Wohlstand für die Gesellschaft generieren, anstatt soziale Strukturen im großen Maßstab zu zerstören.

24 **Natacha Carla Esquivel, Clarín: Ich komme aus Argentinien und unsere Situation ist kompliziert. Wir haben Geld vom Internationalen Währungsfonds geliehen und dementsprechend also ein ernstes Schuldenproblem. Das hat uns sehr abhängig von den USA gemacht, da wir hoffen, dass die USA uns diesbezüglich helfen werden. Glauben Sie, dass Argentinien sich von China abwenden und Maßnahmen wie den Ausschluss von Huawei vom Aufbau seiner 5G-Netze ergreifen wird, um sich die Unterstützung der USA zu sichern? Die USA könnten sich schließlich unsere Schwäche zunutze machen, um uns zum Widerstand gegen China zu zwingen.**

Ren: Das müssen die Argentinier entscheiden. Von unserer Seite aus werden wir unsere Entwicklung in Argentinien nicht aufgeben. Ein vorübergehender Rückschlag wird unsere langfristige Strategie nicht ändern.

Ren: Vielen Dank an Sie alle, dass ich Sie heute bei Huawei empfangen durfte. Ich möchte Sie alle einladen, uns nächstes Jahr um diese Zeit wieder zu besuchen. Beim nächsten Mal wird die KI das Highlight Ihres

Besuchs sein, nicht nur ein allgemeiner Rundgang. Sie sollten womöglich auch etwas Zeit einplanen, um sich einige Paradebeispiele für die Anwendung der KI in China anzusehen. Wir möchten zur wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas beitragen. Das ist für mich der schönste Ort der Welt. Ich hoffe, Sie nächstes Jahr wieder begrüßen zu dürfen!

Journalist: Bis nächstes Jahr.



Ren Zhengfei und Yuval Noah Harari in Davos

21. Januar 2020, Davos, Schweiz

01

Zanny Minton Beddoes, Chefredakteurin von The Economist: Ich habe nach etwas gesucht, was Sie

beide gemeinsam haben, und ich denke, das ist die Liebe zur Geschichte. Wir haben hier einerseits einen professionellen Historiker und von Ihnen, Herr Ren, würde ich behaupten, dass Sie ein großartiger Hobby-Historiker sind. Sie haben sich stark auf die Lehren aus der Geschichte konzentriert. Daher denke ich, dass Sie beide bestens gewappnet sind, um uns zu erläutern, wie diese Zukunft aussehen wird. Wir werden in der nächsten halben Stunde versuchen, drei allgemeine Fragen zu beantworten.

Erstens: Was steht auf dem Spiel? Wie groß ist die Bedeutung dieses technologischen Wettrüstens für die Menschheit und die Welt? Geht es hier einfach um die Marktbeherrschung oder gibt es tiefgreifendere Fragen rund um die Zukunft von Marktsystemen, die Zukunft unserer Demokratien, die Zukunft der globalen Dominanz? Was steht auf dem Spiel?

Die zweite Frage ist: Was sind die Folgen des technologischen Wettrüstens? Was passiert? Teilen wir uns in eine Welt mit zwei Ökosystemen auf? Und was bedeutet das?

Und die dritte Frage: Wie vermeiden wir die schlimmsten negativen Auswirkungen? Das ist ein Davos'scher

Versuch, mit etwas Erfreulichem abzuschließen. Ich möchte Sie also bitten, uns genau zu sagen, wie wir die bestmöglichen Ergebnisse erreichen.

Beginnen wir mit Ihnen, Professor Yuval. Zum Einsteigen... Was steht auf dem Spiel? Ich möchte hier mit einem Zitat aus einem Ihrer Bücher beginnen. Sie haben geschrieben, dass sich die Menschen in den nächsten 100 Jahren stärker verändern werden als in ihrer bisherigen Existenz. Die KI und die Biotechnologie könnten das Konzept der individuellen Freiheit gefährden und dazu führen, dass freie Märkte und die liberale Demokratie hinfällig werden. Die Demokratie in ihrer aktuellen Form kann die Verschmelzung der Biotechnologie und Informationstechnologie nicht überstehen. Wäre es also richtig, zu behaupten, dass Ihrer Meinung nach hier wirklich viel auf dem Spiel steht? Und warum ist das so?

Yuval Noah Harari: Ja, sehr sogar. Einerseits wäre das auf der einen, oberflächlicheren Ebene eine Wiederholung der industriellen Revolution im 19. Jahrhundert, als die führenden Köpfe der Industrie aus wirtschaftlicher und politischer Sicht im Grunde die ganze Welt beherrschen konnten. Das kann mit der KI-Revolution und Biotech-Revolution des 21. Jahrhunderts wieder passieren. Und es hat bereits begonnen. Für mich ist das aktuelle Wettrüsten ein imperiales Wettrüsten, das schon bald zur Entstehung von Datenkolonien führen kann. Wenn man

alle Daten für ein bestimmtes Land hat, muss man auch keine Truppen dorthin senden. Aber aus einer breiteren und tiefgreifenderen Perspektive glaube ich, dass das die Zukunft der Menschheit und die Zukunft des Lebens selbst wirklich prägen wird, denn mit den neuen Technologien werden einige Unternehmen und Regierungen bald in der Lage sein, Menschen zu hacken.

Es wird viel über das Hacken von Computern, Smartphones, E-Mails oder Bankkonten gesprochen, aber die wirklich große Sache ist das Hacken von Menschen. Man benötigt dafür umfangreiches biologisches Wissen, eine sehr hohe Rechenleistung und vor allem sehr viele Daten. Wenn Sie genügend Daten über mich haben und auch genügend Rechenleistung und biologisches Wissen, können Sie über meinen Körper, mein Gehirn und mein Leben verfügen. Es kann dann ein Punkt erreicht werden, an dem Sie mich besser kennen als ich mich selbst. Und wenn dieser Punkt erst erreicht ist – und wir kommen diesem Punkt schon sehr nahe – dann werden die Demokratie, die freien Märkte wie wir... im Grunde alle politischen Systeme, auch autoritäre Regimes, wir haben keine Ahnung, was passieren wird, wenn dieser Punkt erst überschritten wurde.

Zanny Minton Beddoes: China ist ja in vielerlei Hinsicht in Sachen Überwachungsstaat schon weiter fortgeschritten. Glauben Sie, dass China ein Vorbote künftiger Entwicklungen ist?

Yuval Noah Harari: Ich glaube, dass wir aktuell einen Wettstreit zwischen staatlicher Überwachung in China und Überwachungskapitalismus in den USA erleben. Es ist nicht so, dass die USA frei von Überwachung sind. Auch dort gibt es sehr ausgeklügelte Überwachungsmechanismen. Ich glaube, dass es im aktuellen Wettstreit keinen wirklichen Dritten bei diesem technologischen Wettrüsten gibt. Und das Ergebnis dieses Wettrüstens wird einen maßgeblichen Einfluss darauf haben, wie alles auf der Welt in 20 bis 50 Jahren leben wird: Menschen, andere Tiere, neue Wesen.

Zanny Minton Beddoes: Nun, Herr Ren, Sie haben die Ausführungen von Professor Harari gehört. Teilen Sie seine Meinung zu den Risiken, also dass hier wirklich die Zukunft der Menschheit und der politischen Systeme auf dem Spiel steht?

Ren: Ich habe Homo Deus: Eine Geschichte von Morgen und 21 Lektionen für das 21. Jahrhundert von Professor Harari gelesen. Ich stimme vielen seiner Ansichten zu den Regeln, die die menschliche Gesellschaft bestimmen, zum Konflikt zwischen Technologie und künftigen sozialen Strukturen und zu den sich verändernden Ideologien zu.

Zuerst müssen wir uns verdeutlichen, dass Technologie etwas Gutes ist. Die technologische Weiterentwicklung

ist nichts Schlechtes, sondern etwas Gutes. Die Menschheit blickt auf eine von Weiterentwicklung geprägte Geschichte zurück. Jahrtausende lang war der technologische Fortschritt sehr langsam, und das stand so ziemlich im Einklang mit der biologischen Evolution. Deshalb ist bei den Menschen auch keine Panik aufgekommen. Als die ersten Textilmaschinen, Dampfschiffe und Züge auf der Bildfläche erschienen, hatten die Menschen einige Befürchtungen. Im Zuge des Fortschritts der industriellen Gesellschaft sind diese Befürchtungen aber verschwunden.

Mit dem Beginn der Informationsgesellschaft wurden die Intervalle zwischen technologischen Booms noch einmal kürzer. Wir haben große Durchbrüche im Bereich der elektronischen Technologien erzielt. Auch wenn das Mooresche Gesetz die Entwicklung elektronischer Technologien noch beschränkt, sind wir sicher, dass wir Chipsets irgendwann auf 2 oder 3 Nanometer verkleinern können.

Zweitens haben bedeutende Verbesserungen in puncto Rechenleistung dazu geführt, dass sich Informationstechnologien überall verbreiten. Durchbrüche in der Biotechnologie, Physik, Chemie, Neurologie und Mathematik sowie interdisziplinäre und bereichsübergreifende Innovationen haben den menschlichen Fortschritt beträchtlich befeuert. Wenn

diese Dynamik ihren Kipppunkt erreicht, werden wir eine explosionsartige Intelligenzzunahme erleben. Diese große technologische Explosion kann Menschen verängstigen. Ist eine solche Explosion gut oder schlecht? Ich persönlich glaube, sie ist gut.

Ich glaube, dass die Menschen neue Technologien schon immer zum Wohle der Gesellschaft einsetzen konnten – und nicht, um sie zu zerstören. Der Grund dafür ist, dass die meisten Menschen ein gutes Leben anstreben und kein elendes Dasein.

Kurz nach meiner Geburt explodierte die Atombombe in Hiroshima. Mit sieben oder acht Jahren erkannte ich, dass die größte Angst der Menschen die Atombombe war. Menschen auf der ganzen Welt hatten Angst davor. Wenn wir aber die Geschichte aus einer langfristigen Perspektive betrachten, wird klar, dass Atomtechnologie zum Erzeugen von Energie zum Wohle der Gesellschaft verwendet werden kann. Die Nutzung von Atomtechnologie in der Strahlentherapie und anderen Bereichen war für die Menschheit ebenfalls von Vorteil. Deswegen gibt es auch heute keinen Grund, wegen der KI in Panik zu verfallen. Eine Atombombe kann Menschen verletzen, die heutige KI-Entwicklung kann aber nicht so viel Leid verursachen.

Natürlich befasst sich unser Unternehmen gerade mit schwacher KI, die an ein geschlossenes System, klare

Regeln und einen umfassenden Informationssatz gebunden ist. Sie benötigt noch bestimmte Bedingungen und eine Datengrundlage, um industrielle, landwirtschaftliche, wissenschaftliche und medizinische Fortschritte voranzubringen. Das bedeutet, dass ihre Anwendung Grenzen hat. Es gibt Grenzen bei vielen Anwendungen, darunter beispielsweise bei Technologien für autonomes Fahren, den Bergbau und die Pharmaindustrie. Die Verbesserung der KI innerhalb dieser Grenzen wird für immensen Wohlstand sorgen.

Manche sagen, dass viele Menschen ihre Arbeit verlieren werden, während Wohlstand geschaffen wird. Das ist ein soziales Problem und es ist doch besser, mehr Wohlstand zu schaffen als weniger. In der heutigen Gesellschaft haben sogar die Armen einen größeren absoluten Wohlstand als noch vor einigen Jahrzehnten. Die immer größere Kluft zwischen Arm und Reich bedeutet nicht, dass die Armen in eine schlimmere absolute Armut abrutschen. Das Lösen der Konflikte, die wegen der sich vergrößernden Wohlstandskluft entstehen, ist ein gesellschaftliches Problem, kein technologisches. Die gerechte Verteilung des Wohlstands ist eine Angelegenheit von Politik und Gesetzgebung. Es ist eine Herausforderung für die soziale Governance.

Zanny Minton Beddoes: Vielen Dank. Sie haben viele äußerst interessante Punkte angesprochen.

Ich möchte mich auf zwei davon konzentrieren und Professor Harari darum bitten, zu antworten. Der eine Punkt ist der Vergleich zwischen der Atombombe und der Atomenergie im Allgemeinen. Ist das eine angemessene Analogie? Ich glaube nämlich, dass das im Kontext dieser Diskussion rund um das technologische Wettrüsten eine äußerst interessante Analogie ist. Ich bin mir sicher, Herr Ren, dass jeder in diesem Raum zustimmt, dass die Technologie viele Vorteile bringt. Dem würde sicherlich auch Professor Harari zustimmen. Aber glauben Sie, Professor Harari, dass es einen grundlegenden Unterschied in der Natur der KI und Biotechnologie gibt, der diese beiden Technologien bedeutend gefährlicher macht als frühere technologische Durchbrüche?

Yuval Noah Harari: Ja, also der Vergleich mit der Atombombe ist wichtig. Er zeigt uns, dass die Menschheit sich zusammenschließen kann, wenn sie eine gemeinsame Gefahr erkennt – sogar inmitten des Kalten Krieges –, um Regeln aufzustellen und das Schlimmste zu verhindern. Das ist während des Kalten Krieges geschehen.

Das Problem der KI im Vergleich zu Atomwaffen ist, dass die Gefahr nicht so offensichtlich ist. Zumindest für einige Akteure bedeutet die Nutzung von KI immense Vorteile. Bei der Atombombe weiß jeder, dass sie das

Ende der Welt herbeiführen kann. Einen Atomkrieg, einen unerbittlichen Atomkrieg, kann man nicht gewinnen. Aber viele Menschen denken – und ich glaube in gewisser Weise auch aus gutem Grund –, dass man ein KI-Wettrüsten gewinnen kann. Und das ist äußerst gefährlich, denn es ist viel verlockender, das Wettrüsten zu gewinnen und die Welt zu dominieren.

Zanny Minton Beddoes: Jetzt möchte ich es ganz genau wissen: Glauben Sie, dass diese Denkweise eher in Washington oder eher in Peking vorherrscht?

Yuval Noah Harari: Ich würde sagen Peking und San Francisco. In Washington ist man sich der Folgen dessen, was geschieht, nicht vollumfänglich bewusst. Ich glaube, dass es aktuell wirklich ein Kopf-an-Kopf-Rennen zwischen Peking und San Francisco ist, aber San Francisco nähert sich Washington an, weil die Unterstützung der Regierung benötigt wird. Es gibt also keine völlige Trennung. Das war jetzt die erste Frage, was war die andere?

02 Zanny Minton Beddoes: Bei der zweiten Frage ging es um die KI. Sie haben sie eigentlich beantwortet und ich hätte an dieser Stelle wieder eine Frage an Herrn Ren. Sie sind ja ganz klar... der Gegenstand vieler Bedenken in Amerika... Können Sie in Anbetracht dessen, worüber wir gerade gesprochen haben,

nachvollziehen, warum die Amerikaner so besorgt sind? Ist es eine begründete Sorge, wenn China, ein autoritäres Regime, in Technologien führend ist, die – wie Professor Harari es gesagt hat – möglicherweise künftige Gesellschaften und die individuelle Freiheit verändern können? Ist das eine begründete Sorge?

Ren: Professor Harari hat gesagt, dass die US-Regierung KI nicht wirklich versteht. Ich glaube, dass die chinesische Regierung sie möglicherweise auch nicht versteht. Wenn die beiden Länder die KI wirklich weiterentwickeln möchten, sollten sie intensiver in die grundlegende Bildung und Forschung investieren. Die Bildung in China stammt noch aus dem Industriezeitalter und der Fokus des Bildungssystems liegt darauf, Ingenieure hervorzubringen. Deshalb kann die KI in China auch nicht schnell wachsen. Die Weiterentwicklung der KI erfordert viele Mathematiker, Physiker, Biologen, Chemiker usw. Außerdem werden viele Supercomputer, Superverbindungen und Superspeicher benötigt. China steckt in diesen Bereichen noch in den Kinderschuhen. Daher glaube ich, dass sich die USA etwas zu sehr sorgen. Die USA haben sich daran gewöhnt, amtierender Champion zu sein, und sie glauben, dass sie in allem die Besten sein sollten. Es behagt ihnen nicht, wenn sich jemand anders bei etwas gut schlägt. Was die USA denken, wird aber die globalen Trends nicht verändern.

Ich denke, dass die Menschheit schlussendlich die KI gewinnbringend einsetzen und lernen sollte, wie man sie zum Vorteil aller nutzen kann. Wie Herr Harari gesagt hat, muss es Regeln geben, um festzulegen, was erforscht werden kann und was nicht, sodass wir die Entwicklung steuern können. Technologien sind auch mit ethischen Problemen verbunden. Ich glaube nicht, dass die Vorstellung von Herrn Harari, dass Elektronik unseren Geist infiltriert, in den nächsten 20 bis 30 Jahren oder sogar danach Realität werden wird. Die KI wird aber zunächst die Produktion transformieren, die Produktivität verbessern und für größeren Wohlstand sorgen. Wenn es größeren Wohlstand gibt, kann die Regierung durch eine angemessene Verteilung soziale Konflikte reduzieren.

In meinem kürzlichen Artikel in The Economist habe ich den Satz geschrieben: „Was wäre, wenn wir Halbleiter und Genetik kombinieren würden?“. Der Satz wurde aber gestrichen, um Diskussionen zu vermeiden. Als ich darüber informiert wurde, habe ich sofort zugestimmt, weil ich weiß, dass es ein kompliziertes Thema ist.

03

Zanny Minton Beddoes: Ich möchte hier mit einer Frage anschließen. Die USA verstehen es möglicherweise nicht und messen dem, was sie als Bedrohungen aus China sehen, Ihrer Meinung nach

zu viel Gewicht bei. Doch was sind die Folgen dieses technologischen Wettrüstens? Und was sind die Folgen des Blacklistings von Huawei durch die USA? Wird es auf der Welt künftig zwei technologische Ökosysteme geben? Läuft es darauf hinaus?

Ren: Huawei war als Unternehmen immer ein Fan der USA. Ein wichtiger Grund für den heutigen Erfolg von Huawei ist, dass wir viele unserer Managementpraktiken von US-Unternehmen gelernt haben. Seit der Gründung von Huawei haben wir Dutzende von Consulting-Unternehmen aus den USA beauftragt, damit sie uns zeigen, wie wir das Unternehmen am besten managen. Jetzt ähnelt unser gesamtes Managementsystem sehr den Systemen in US-Unternehmen. Die USA sollten also stolz sein, da US-Unternehmen zu unserer Entwicklung beigetragen haben. Wir sind ein Beispiel dafür, wie erfolgreich die USA ihre Managementpraktiken exportieren können.

So gesehen denke ich also nicht, dass die USA sich allzu große Sorgen über die Position und das Wachstum von Huawei auf der Welt machen müssen. Es hatte keine großen Auswirkungen auf uns, dass wir letztes Jahr auf die Entity List der USA gesetzt wurden. Wir konnten den Angriffen im Grunde standhalten, weil wir schon vor mehr als 10 Jahren damit angefangen haben, Vorkehrungen zu treffen. Dieses Jahr werden

die USA ihre Angriffe auf uns vielleicht verstärken. Das wird uns treffen, aber nicht in beträchtlichem Maße. Vor über einem Jahrzehnt war Huawei ein sehr armes Unternehmen. Vor 20 Jahren hatte ich kein eigenes Haus, sondern wohnte in einer nur rund 30 Quadratmeter großen Mietwohnung. Wo war unser Geld? Wir hatten alles in die Forschung und Entwicklung von Huawei investiert. Wenn wir das Gefühl gehabt hätten, mit den USA auf der sicheren Seite zu sein, hätten wir auch keinen Plan B erarbeitet. Aber dieses Gefühl hatten wir eben nicht. Deshalb haben wir Hunderte Milliarden von Yuan für Vorkehrungen aufgewendet. Dadurch konnten wir den ersten US-Angriffen im letzten Jahr standhalten. Im Hinblick auf die neuen Angriffe in diesem Jahr sind wir zuversichtlich, dass wir aufgrund unserer Erfahrungen und Lehren aus dem letzten Jahr auch ihnen standhalten können.

Ob die Welt in zwei technologische Ökosysteme aufgeteilt sein wird? Das glaube ich nicht. In der Wissenschaft geht es um die Wahrheit und es gibt nur eine Wahrheit. Wenn ein Wissenschaftler die Wahrheit aufdeckt, verbreitet sie sich auf der ganzen Welt. Die grundlegenden Theorien der Wissenschaft und Technologie sind weltweit einheitlich, auch wenn es verschiedene technologische Erfindungen geben kann, die unterschiedliche Anwendungen der

Wissenschaft darstellen. Es gibt beispielsweise zahlreiche Automobilmodelle, die miteinander konkurrieren und dieser Wettbewerb ist für den sozialen Fortschritt förderlich. Es ist also nicht so, dass die Gesellschaft nur bestimmte technische Standards unterstützen kann. Wird die Welt geteilt sein? Nein, da die Grundlage der Wissenschaft und Technologie einheitlich ist.

04 Zanny Minton Beddoes: Professor Harari, wie denken Sie darüber? Ich möchte an dieser Stelle etwas zitieren, was Sie in The Economist geschrieben haben. Ein Wettrüsten im Bereich der KI oder Biotechnologie garantiert praktisch das schlimmste Ergebnis. Der große Verlierer wird die Menschheit selbst sein.

Yuval Noah Harari: Ja, denn bei einem Wettrüsten sind viele technologische Entwicklungen und Experimente gefährlich und jeder kann erkennen, dass sie gefährlich sind. Man möchte diesen Weg nicht einschlagen, zumindest nicht direkt. Man denkt dann: Eigentlich möchten wir das nicht tun, wir sind die Guten; aber wir können nicht darauf vertrauen, dass unsere Rivalen es nicht tun. Die Amerikaner müssen es tun. Die Chinesen müssen es tun. Man kann nicht zurückbleiben. Also müssen wir es tun. Das ist die Logik des Wettrüstens.

Ein sehr deutliches Beispiel sind autonome

Waffensysteme. Das ist ein wirkliches Wettrüsten. Man muss auch kein Genie sein, um zu erkennen, dass das eine sehr gefährliche Entwicklung ist. Aber alle sagen dasselbe: Man kann nicht zurückbleiben. Und das wird sich auf immer mehr Bereiche ausweiten. Ich stimme zu, dass es in den nächsten 20 oder 30 Jahren wahrscheinlich nicht dazu kommen wird, dass Menschen und Computer zu Cyborgs verschmelzen.

Ich glaube, dass wir in den nächsten 20 Jahren eine Weiterentwicklung der KI in vielen Bereichen erleben werden. Aber der wichtigste Punkt, auf den wir uns konzentrieren sollten, ist das, was ich als „Hacken von Menschen“ bezeichnet habe. Der Punkt, an dem man genügend Daten über Menschen hat und auch genügend Rechenleistung, um die Menschen irgendwann besser zu kennen als sie sich selbst.

Ich würde gerne wissen, wie andere das sehen, auch die Leute im Saal. Sind wir an einem Punkt... Ich bin kein Technologe, aber diejenigen, die wirklich Ahnung davon haben... Sind wir bereits nahe an dem Punkt bzw. haben wir den Punkt schon erreicht, an dem Huawei oder Facebook oder die Regierung oder sonst jemand Millionen von Menschen systematisch hacken kann – also die Menschen besser kennt als sie sich selbst? Sie wissen mehr über mich als ich selbst, über meinen Gesundheitszustand, über meine mentalen Schwächen,

über meine Lebensgeschichte. Wenn dieser Punkt erreicht ist, können diese Akteure meine Entscheidungen vorhersagen und besser beeinflussen als ich selbst. Nicht unfehlbar. Es ist unmöglich, etwas ganz genau vorherzusagen. Sie müssen es nur besser tun als ich.

Zanny Minton Beddoes: Fragen wir doch Herrn Ren. Glauben Sie, dass Huawei schon an diesem Punkt ist? Kennen Sie Menschen besser als sie sich selbst?

Ren: Wir wissen nicht, ob die Wissenschaft und Technologie, an die Herr Harari denkt, Realität werden wird oder nicht, aber ich möchte seine Vorstellung nicht abtun. Als Unternehmen sind wir auf ein besseres Verständnis unserer Kunden und ihrer Daten und Informationen angewiesen. Ist es beispielsweise möglich, im Bergbau nur auf KI zu setzen, ohne dass manuelle Arbeiten erforderlich sind? Ich glaube schon, dass das möglich ist. Das Abbauen aus mehreren Tausend Kilometern Entfernung ist zu einer Realität geworden. Wenn sich ein Bergwerk in einer sehr kalten oder hochgelegenen Region befindet, wird sich KI als nützlich erweisen. Große Bergwerke wie in Brasilien werden dieses Modell des Abbauens aus der Ferne künftig implementieren. Dafür benötigen wir aber umfassende Informationen über die Bergwerke. Um sich ein besseres Bild von Bergwerken zu machen, müssen Technologieexperten mit Experten aus dem

Bergbau zusammenarbeiten. Ebenso ist Telemedizin nur möglich, wenn wir Ärzte und Elektrogeräte vernetzt sind. Dieses Verständnis der Menschheit ist also ein schrittweiser Prozess.

Herr Harari hat gesagt, dass das Integrieren von Elektrogeräten in Menschen uns zu Göttern machen wird. Ich glaube nicht, dass wir uns darum sorgen müssen, denn wir Menschen sterben vielleicht mit 80 und unsere Seelen können nicht einfach weitermachen. Daher denke ich nicht, dass Menschen jemals zu Göttern werden.

05 Zanny Minton Beddoes: Wie sieht es mit dem anderen Thema aus, das Professor Harari angesprochen hat: die autonomen Waffen? Das scheint etwas zu sein, was wir bereits erreicht haben. Es gibt sie in Militärsystemen. Wie denken Sie darüber? Denken Sie wie Professor Harari, dass sie gefährlich sind? Und wie kann man die Logik der gegenseitigen Vernichtung mit autonomen Waffen aufhalten?

Ren: Ich kenne mich mit militärischen Angelegenheiten nicht aus und bin auch kein Militärexperte. Aber wenn jeder Waffen bauen kann, sind die Waffen keine Waffen mehr, sondern einfach nur noch wie Stöcke.

06 Publikum: Ich hätte eine Frage an Herrn Harari. Warum glauben Sie, dass es ein KI-Wettrüsten zwischen China und den USA gibt? Die Anwendungen in China scheinen alle für den zivilen Gebrauch zu sein. Und es scheint keinen wirklichen Wettbewerbsgedanken zu geben. Gibt es ein Wettrüsten?

Yuval Noah Harari: Nun ja, mit „Wettrüsten“ spiele ich nicht unbedingt auf die Entwicklung von Waffen an. Zum Erobern eines Landes sind heute nicht mehr unbedingt Waffen erforderlich.

Publikum: Ich meinte eigentlich: Was ist der Unterschied zwischen dem normalen kommerziellen Wettbewerb und einem Wettstreit auf Regierungsebene?

Yuval Noah Harari: Hier gibt es keine klare Trennung. Das ist im 19. Jahrhundert und davor beim europäischen Imperialismus passiert. Es gibt keine Trennung zwischen kommerziellem Imperialismus und militärischem oder politischem Imperialismus. Mit den Daten erleben wir jetzt dieses neue Phänomen des Datenkolonialismus, um ein Land zu beherrschen, beispielsweise Afrika, Südamerika oder den Nahen Osten. Stellen Sie sich diese Situation in 20 Jahren vor, wenn jemand – vielleicht in Peking, vielleicht in Washington oder San Francisco – die gesamte persönliche, medizinische und sexuelle Geschichte jedes Politikers, Richters und Journalisten in

Brasilien oder Ägypten kennt. Stellen Sie sich einfach die Situation vor. Es sind keine Waffen. Es sind keine Soldaten. Es sind keine Panzer. Es sind einfach nur die gesamten persönlichen Informationen des nächsten Kandidaten für den Obersten Gerichtshof der USA oder des nächsten Präsidentschaftskandidaten von Brasilien. Und andere kennen ihre mentalen Schwächen. Andere wissen etwas, was diese Personen mit 20 auf der Universität getan haben. Andere haben Kenntnis von alledem. Sprechen wir dann noch von einem unabhängigen Land oder ist das eine Datenkolonie? Das ist das Wettrüsten...

07 Publikum: Ich gehöre zur jungen Community der Global Shapers des Weltwirtschaftsforums. Meine Frage richtet sich an Sie beide. Zunächst möchte ich fragen: Angesichts der Tatsache, dass Regierungen und große Unternehmen auf der ganzen Welt so mächtig sind, dass sie das Leben der Verbraucher beeinflussen können, wie viel Macht bleibt dann eigentlich für die normalen Menschen? Ich bin Techniker und habe daher meine eigene Meinung über die Informationssicherheit. Welche Macht bleibt den normalen Kunden?

Ren: Der technische Austausch wird immer einfacher

und im Zuge dessen erlangen die Menschen ein besseres Verständnis der Dinge und werden immer intelligenter. Genau das passiert im Grunde gerade schon. Es kann beispielsweise sein, dass wir die Schulbücher von Grundschulern nicht verstehen. Warum lernen sie diese Dinge? Kurse, die wir zuvor auf der Universität belegt haben, gibt es jetzt an der Mittelschule. Das bedeutet, dass wir im Informationszeitalter Fortschritte gemacht haben. Wir müssen uns aber immer noch neue Kenntnisse aneignen. Verschiedene Menschen haben unterschiedliche Kenntnisse und deshalb möglicherweise auch unterschiedliche Jobs. Die Menschen werden weiterhin die Initiative ergreifen, anstatt sich versklaven zu lassen.

Zanny Minton Beddoes: Sie würden also sagen, dass Technologie den Menschen mehr Mittel und Macht gibt.

Ren: Ja.

Yuval Noah Harari: Ich glaube, dass Technologie in beide Richtungen wirken kann. Sie kann die individuellen Fähigkeiten oder die Handlungskompetenz sowohl einschränken als auch erweitern. Doch insbesondere die Techniker und Ingenieure können etwas tun: Sie können eine andere Technologie konzipieren. Aktuell wird beispielsweise viel unternommen, um

Überwachungstools zu erschaffen, die Personen im Dienste von Unternehmen und Regierungen überwachen. Manche unter uns können aber beschließen, einfach eine gegensätzliche Art von Technologie ins Leben zu rufen. Die Technologie ist hier neutral. Man kann ein Tool konzipieren, das die Regierung und große Unternehmen im Dienste der Menschen überwacht. Sie mögen die Überwachung so sehr, dass es ihnen sicher nichts ausmachen würde, wenn die Bürger sie überwachen. Sie sind beispielsweise Ingenieur. Entwickeln Sie ein KI-Tool, das die Korruption in der Regierung überwacht. Oder Sie entwickeln einen Virenschutz für den Computer. Sie können einen Virenschutz für den Geist entwickeln, der Sie warnt, wenn jemand versucht, Sie zu hacken oder zu manipulieren. Das bleibt Ihnen überlassen.

Zanny Minton Beddoes: Wir haben keine Zeit mehr. Tut mir leid. Aber an dieser Stelle können wir das Gespräch doch mit einer positiven Botschaft beenden: Entwickeln Sie Tools, die den Einzelnen in dieser Situation befähigen können. Vielen Dank an Sie beide für die faszinierenden Beiträge.

Ren Zhengfei im Interview mit South China Morning Post

24. März 2020

01

Tammy Tam, Chefredakteur, South China Morning Post: Guten Tag, Herr Ren. Wir sind von South China Morning Post, mit Sitz in Hongkong. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für unser Interview heute nehmen. Ein Sprichwort besagt dass jede Münze zwei Seiten hat. Die gute Seite ist, dass wir endlich die Chance haben, Sie zu interviewen. Aber auf der anderen Seite können wir uns aufgrund des Ausbruchs von COVID-19 nicht persönlich treffen. Dank fortschrittlicher Kommunikationstechnologie können wir es auf diese Weise versuchen. Wir wissen es wirklich zu schätzen.

Heute breitet sich COVID-19 rasant auf der ganzen Welt aus. Glücklicherweise wird es auf dem Festland China schon eingedämmt. Wie hat Huawei auf diese Epidemie reagiert? Können Sie uns sagen, was in Ihrem Unternehmen vor sich geht?

Ren: Es gibt definitiv einige Auswirkungen auf uns, aber da wir in einer sich ständig verändernden Welt leben, müssen wir uns an Veränderungen anpassen. Diese Änderung hat uns leicht getroffen. Das Wachstum ist nicht so schnell wie früher. Aber über 90% unserer Produktions-und F&E-Aktivitäten sind jedoch wieder normal.

Selbst während des Frühlingsfestes machten unsere über 20.000 Wissenschaftler, Experten und Ingenieure

Überstunden. Warum? Wir arbeiten rund um die Uhr an der Produktionskontinuität, da die USA ihre Sanktionen gegen uns verschärfen könnten.

Am 1. Februar begann das Unternehmen wieder zu arbeiten. Seitdem stieg unsere Produktionskapazität von 70 % auf 80 %, dann auf 90 % auf über 90 %. Wir verlassen uns jedoch auf viele Unternehmen in globalen Lieferketten für die Materialien. So stehen wir da vor einigen Schwierigkeiten. Viele kleine Unternehmen und Fabriken in China sind nicht genug mit Präventionsmaterialien ausgestattet und dürfen deshalb die Produktion nicht wieder aufnehmen. Wir helfen ihnen, ihren Mangel an Schutzmaterialien wie Masken zu beheben und ihre sanitären Bedingungen zu verbessern, so dass ihnen lokale Regierungen die Wiederaufnahme der Arbeit erlauben. So wird die Lieferung von Komponenten aufrechterhalten.

Zweitens bieten wir attraktive Anreize für die LKW-Fahrer, die unsere Waren transportieren. Wegen der Pandemie ist es für sie heute nicht einfach, auf ihrer Route Lebensmittel zu bekommen, deshalb bereiten wir für sie Snackboxen vor. Was befindet sich in der Snack-Box? Eine Thermoskanne mit heißem Kaffee oder Tee, Joghurt, Sandwiches und Masken. Wir haben auch Zelte an Orten aufgestellt, wo sie Güter ausladen. Sie können dort essen. So sind diese Fahrer sehr engagiert, Güter für uns zu transportieren.

Drittens ist Luftfracht kostspielig. Der Preis ist drei bis fünfmal so teuer wie früher geworden, weil viele Flüge abgesagt wurden. Wir müssen diese zusätzlichen Gebühren decken, um Kundennachfragen nachzukommen und die Kunden weiterhin zu beliefern. Die gesamte Lieferkette hat einige Auswirkungen auf uns, aber nur begrenzt und wir können unsere Versorgung weiterhin gewährleisten.

Um eine reibungslose Kommunikation zu gewährleisten, haben wir eine große Anzahl von Wartungspersonal. Sie können nicht immer zu Hause bleiben. Sie müssen zu verschiedenen Standorten auf der ganzen Welt gehen, um die Netzwerke dort zu warten. Je schwerer die Pandemie ist, desto mehr brauchen die Menschen Netzwerke. Die Wartungsingenieure können nicht einfach zu Hause bleiben. Wir haben uns dafür eingesetzt, dass sie sanitärisch gut geschützt sind und auch bessere finanzielle Anreize erhalten. Wir gewähren einen Zuschuss von 2.000 Yuan pro Tag pro Person in China und 150 US-Dollar pro Tag pro Person im Ausland. Dies hilft ihnen, sich besser zu schützen, während sie den Kunden dienen.

Außer Hubei gab es in unserem Unternehmen nur sehr wenige bestätigte Fälle. Es gab nicht einmal einen Fall auf unserem Campus in Bantian oder an Songshan Lake. Selbst diese bestätigten Fälle, hauptsächlich in Wuhan, haben sich sehr schnell erholt.

Tammy Tam: Sie haben unschätzbare Anstrengungen unternommen. Sie sagten, dass Sie gegen die Zeit laufen, da Sie etwas Neues entwickeln müssen, bevor die USA ihre Sanktionen verschärfen. Können Sie mir sagen, was für neue Sache sie entwickeln? Was hat die Zukunft von Huawei stärker beeinflusst, die US-Sanktionen oder die COVID-19-Pandemie?

Ren: Die US-Sanktionen haben einige Auswirkungen auf uns gehabt, aber nicht viel. Die Pandemie hat auch, aber auch nur begrenzt. Die Auswirkungen sind sehr begrenzt, so dass wir beide überleben können.

Tammy Tam: Was ist denn das Neue, das Sie erwähnt haben?

Ren: Es ist für uns kein Problem, als Unternehmen zu überleben. Aber die Frage ist, ob wir unsere globale Führungsposition beibehalten können oder nicht. Wie auch immer, die USA sind in vielen Aspekten führend. Sie haben die weltweit fortschrittlichste Wissenschaft und Technologie und das fortschrittlichste Bildungssystem sowie die am besten ausgebildeten Fachkräfte. Aber wenn wir keinen Zugang zu diesen Elementen haben, um unsere Entwicklung voranzutreiben, könnten wir unsere globale Führungsrolle verlieren. Wir müssen also wirklich alle diese Elemente in den nächsten drei bis fünf Jahren selbst in Angriff nehmen. Andernfalls würden

wir nicht mehr in der Lage sein, die Welt zu führen. Wir investieren also noch mehr in diese Bereiche.

02 Eugene Tang, Wirtschaftsredakteur, South China Morning Post: Sie sprachen gerade von einem Wettlauf gegen die Zeit zur Wiederherstellung der Produktion. Hatte diese Pandemie Auswirkungen auf Huaweis Umsatz oder Kundennachfrage nach Ausrüstung? Vor kurzem hat sich die Situation in China beruhigt, aber die Situation außerhalb Chinas wird immer schlimmer. Da kommt schon die zweite Welle der Pandemie. Wie werden Sie als internationales Unternehmen auf die zweite Welle reagieren?

Ren: Erstens: Wenn die Lage in China stabiler wird, könnte sich unsere Entwicklung sogar beschleunigen. Die Menschen haben bereits gesehen, welche Rolle die neuen Technologien bei der Bremsung der Ausbreitung des Virus spielen. Telemedizin, Fernunterricht, Telekonferenzen und Telearbeit zeigen uns, wie wichtig Netzwerke sind. Die Menschen wollen dringend ihre Netze verbessern lassen, und deshalb müssen wir ihre reale Nachfrage nach Verbindungen decken. Zweitens bekommen die westlichen Länder allmählich die Auswirkungen der Pandemie zu spüren, aber bei nicht wenigen unserer

Projekte geht es um Kapazitätserweiterungen oder die Leistungsverbesserungen. Diese Projekte müssen nicht unbedingt vor Ort abgeschlossen werden. Manche können im Ausrüstungsraum durchgeführt werden. Das bedeutet, dass die Pandemie unsere Kundendienste oder die Entwicklung nicht wesentlich beeinträchtigt hat. Natürlich gibt es einige Auswirkungen, aber wir können damit umgehen.

03 Eugene Tang: Sie haben eben auch die US-Sanktionen erwähnt. Im Laufe Ihrer persönlichen Karriere haben Sie von vielen US-Firmen gelernt und sogar aus der US-Politik Weisheit gezogen. Jedoch haben die Spannungen zwischen den USA und China in den letzten zwei Jahren zugenommen. Die USA scheinen entschlossen zu sein, Huawei aus dem Weg zu schaffen. Für Sie sind die USA schlussendlich ein Freund oder ein Feind?

Ren: Wenn wir überleben wollen, müssen wir vom Besten lernen. Selbst wenn sie gegen uns vorgehen, müssen wir immer noch von ihnen lernen. Wie sonst würden wir mehr fortgeschritten sein? Wenn wir also nicht sterben wollen, müssen wir hart lernen.

Die US-Sanktionen wurden von einer relativ kleinen Anzahl von Menschen erlassen. Sie repräsentieren nicht

das amerikanische Volk oder US-Unternehmen. Wir haben ernsthaft mit US-Unternehmen zusammengearbeitet, und wir wollen aufrichtig noch enger mit den Wissenschafts- und Technologiegemeinschaften der USA zusammenarbeiten. Es gibt viele wissenschaftliche und technologische Forschungsarbeiten online, die für die ganze Welt zugänglich sind, und wir lesen sie auch. Wir dürfen nicht engstirnig sein. Wir müssen von den USA lernen, weil sie die mächtigsten sind.

Eugene Tang: Ihre Aufgeschlossenheit ist bewundernswert. Langfristig gesehen sind die Reibungen zwischen China und den USA unvermeidlich. Halten Sie Huawei für einen Spielstein in diesem Spiel zwischen den beiden Ländern?

Ren: Erstens weiß ich nicht viel über die Konflikte zwischen China und den USA. Worum sie sich streiten, ist mir etwas unklar. Worauf wir uns konzentrieren, ist, wie Huawei überleben kann. Konfuzius sagt: „Wenn drei Menschen gehen, muss einer davon mein Lehrer sein.“ Selbst wenn es weniger als drei Menschen gibt, kann wenigstens einer von ihnen mein Lehrer sein. Nur so werden wir uns verbessern. Engstirniger Populismus und Nationalismus werden uns nur rückständig machen.

Huawei hat mehr als 200.000 Mitarbeiter. Bis heute hört man in unserem Unternehmen keinen einzigen

anti-amerikanischen Slogan von oben bis unten. Alle lernen von den USA. Wir haben vor kurzem sogar einige Artikel in unserem Intranet veröffentlicht, die vom US-Verteidigungsministerium herausgegeben wurden, zum Beispiel The 5G Ecosystem: Risks & Opportunities for DoD, und noch eine über Mattis' Befehl zum Truppeneinsatz. Die sind sehr gut geschrieben. Sie wissen, wie eine effektive Kampagne gegen uns zu starten. Wir können davon lernen, wie wir uns weiter verbessern können.

Eugene Tang: In den frühen Tagen, als Sie Ihr Unternehmen gegründet, gingen Sie in die USA, um von ihrer Geschäftserfahrung, ihrer Politik und der US-Verfassung zu lernen. Sie sagen, Sie haben viel von ihnen zu lernen. Welche Ereignisse oder Zeiten haben Ihrer Meinung nach zu dem Teufelskreis beigetragen, den wir jetzt zwischen Huawei und den USA sehen?

Ren: Es gab keine bestimmten Zeiten, die dies verursacht haben, weil wir die USA immer als ein mächtiges Land angesehen haben. Wir nehmen die Unternehmen im Silicon Valley als Vorbild und haben die ganze Zeit wie sie hart gearbeitet. Die Gewaltenteilung in den USA ist ebenfalls großartig. Für unser Unternehmen vermeiden wir auch die Zentralisierung der Autorität in den Händen einer Person. All dies hat eine solide Grundlage für unsere kontinuierliche Entwicklung heute gelegt. Den

Weg entlang gibt es gar kein Meilenstein-Ereignis. Wir sind verwirrt darüber, wie wir in diese Situation gestolpert sind, und wir werden wahrscheinlich in einer ähnlich verwirrten Weise stolpernd vorwärts gehen.

Kurz gesagt, wir haben uns nie von Selbstverbesserung oder Selbstreflexion abgewandt. Selbstreflexion ist die größte Stärke unseres Unternehmens. Wenn Sie einen Huawei-Mitarbeiter fragen, was er seiner Meinung nach gut macht, kann er vielleicht nicht beantworten. Wenn Sie ihn fragen, was er nicht gut macht, wird er Ihnen das Ohr abkauen. In unserer Firma, wenn ein Management-Team mit sich selbst prahlt, werden sie ausgebuht; Wenn sie darüber reden, was sie nicht gut machen, verstehen sie alle. Je mehr man über sich selbst nachdenkt, desto herausragender könnte ein werden. Menschen, die wissen, wo sie nicht gut sind, nehmen Veränderungen vor. Dies ist die „Selbstreflexion“, die Teil von Huaweis Unternehmenskultur ist.

Die USA sind ein gutes Beispiel für Selbstreflexion. In amerikanischen Filmen ist die US-Regierung oft der Verlierer. Während das Amtsenthebungsverfahren gegen Trump weitergeht, arbeitet er wie gewohnt weiter. Dies ist ein Selbstkorrekturmechanismus. Wir sollten von diesem Mechanismus lernen und vermeiden, dass irgendeine einzige Person das Sagen hat. Andernfalls wäre das Unternehmen in großer Gefahr. Wir lernen von dem, was

die USA gut machen, unabhängig von den Reibungen zwischen uns. Das spielt letztendlich keine Rolle.

04 Tammy Tam: Was Sie über das Lernen von den USA gesagt haben, ist sehr interessant. Könnten Sie uns mitteilen, wie Sie gute Dinge aus den USA in den chinesischen Boden verpflanzt haben? Viele Leute meinen, dass es bestimmte Dinge im Westen gibt, die in China einfach nicht funktionieren würden. Huawei ist jedoch eine Ausnahme. Sie haben aus der amerikanischen Kultur Ideen wie die Gewaltenteilung und Elemente des Rechtssystems gelernt. Ich habe mich gefragt, wie Sie ein Unternehmen wie Huawei in China kultiviert haben. Gab es irgendwelchen inneren Kampf während dieses Prozesses?

Ren: Nein, es gab keinen Kampf innerhalb des Unternehmens. Bevor wir die unternehmensweite Transformation einleiteten, warnten uns Berater von IBM, dass dies die Autorität unserer Top-Führung schmälern würde. Sie machten von Anfang an sehr deutlich, dass diese Transformation alle Autorität in unsere Geschäftsprozesse versetzen würde. Das bedeutet, dass die Autorität in den Prozessen liegt, nicht in der obersten Führung. Was die oberste Führung zu tun hat, ist Regeln aufzustellen. Das ultimative Ziel war,

mich zu einer Marionette zu machen, denn je mehr ich zu einer Marionette werde, desto erfolgreicher würde diese Transformation sein.

Jedes Glied in einer Kette des Prozess hat einen gewissen Umfang an Autorität. Wir haben das vom Westen gelernt. Wenn man in Angelegenheiten eingreifen will, die außerhalb seiner Autorität liegen, müssten die Regeln geändert werden. Wir haben die Befugnis, Regeln zu ändern, aber Regeln können nicht von heute auf morgen geändert werden. Es muss Diskussionen geben, genau wie das Gesetzgebungsverfahren in den USA, das Jahre dauern kann. Aber ein Gesetzgebungsvorschlag wird durch Debatten klarer und praktischer werden. Es ist vielleicht unmöglich, Dinge, die zu idealistisch sind, in die Praxis umzusetzen. Es ist oft so, dass die Dinge, über die wir uns durch die Debatte einig geworden sind, allmählich Realität werden.

Je hochrangiger man bei Huawei ist, desto weniger Autorität hat man, weil alle Befugnisse an niedrigere Ebenen delegiert wurden. Das haben wir durch unsere Transformationen realisiert.

Obwohl das Modell der prozessbasierten Autorität aus westlichen Ländern stammt, geben Unternehmen im Westen ihren CEOs immer noch zu viel Autorität. Ihre CEOs haben das letzte Wort in fast allem. Was ist, wenn

der CEO am Steuer schläft? Was ist, wenn der CEO einen wichtigen Anruf verpasst?

Viele Dinge bei Huawei können ihren Lauf nehmen, ohne dass der CEO sie überhaupt bemerkt. Es gibt verschiedene Arten von Zyklen im Geschäft, große, mittlere und kleine Zyklen, die automatisch funktionieren und sich optimieren. Sie können unterschiedliche Arten von Autoritätszuweisungen und unterschiedliche Aufsichtsmechanismen erfordern. Solche Methodologie haben wir von den weltweit führenden Managementpraktiken gelernt.

Eugene Tang: Sie haben gerade das Konzept erwähnt, ausländische Dinge zu übernehmen und sie in China zum Laufen zu bringen. Huaweis Eigentumsstruktur ist wirklich einzigartig. Es ist eine Struktur, die in Unternehmen weltweit selten anzutreffen ist, mit Ausnahme von John Lewis Partnership, ein langjähriges Kaufhaus in Großbritannien. Warum haben Sie sich bei der Gründung von Huawei für diese Struktur entschieden? Können Sie uns Ihre Gedanken mitteilen?

Ren: Erstens unterscheidet sich Huawei von beispielsweise einem Immobilienunternehmen. Bei Huawei sind es die schlaue Köpfe unserer Mitarbeiter, die Wohlstand schaffen. Ich kann diese Köpfe nicht in meine Tasche stecken. Sie sind unabhängige Individuen.

Das Unternehmen verlässt sich auf die Köpfe unserer Mitarbeiter, um Wert zu schaffen. Einige Mitarbeiter schaffen möglicherweise mehr Wohlstand als andere, und wir belohnen sie auf Basis von ihren Beiträgen zum Unternehmen.

Zweitens gedeihen Technologieunternehmen auf dem Fundament, das die Mitarbeiter in der Vergangenheit geschaffen haben. Die Leistungen der Mitarbeiter in der Vergangenheit können kontinuierlich Werte für das Unternehmen schaffen. Selbst wenn wir die Mitarbeiter für ihre Leistungen in der Vergangenheit damals schon belohnt haben, wäre es unfair, diese Leistungen heute kostenlos zu nutzen.

Deshalb haben wir ein Beitrag-und-Anteil-System eingeführt, mit dem die Mitarbeiter an den Gewinnen ihrer früheren harten Arbeit teilhaben. Wir verteilen die Unternehmensanteile an die Mitarbeiter in Anerkennung ihrer früheren Beiträge. So können sie weiterhin von den Beiträgen profitieren, die sie in der Vergangenheit geleistet haben, da diese noch heute Wert für das Unternehmen schaffen.

Ich habe mir diese Struktur nicht gleich zu Beginn ausgedacht; sie nahm allmählich Gestalt an. Kurz gesagt, wir müssen die Beiträge, die die Mitarbeiter in der Vergangenheit geleistet haben, anerkennen

und entsprechend belohnen, aber die Proportionen der Belohnungen müssen nach den tatsächlichen Beiträgen unserer Mitarbeiter bemessen werden. Dieser Ansatz kann dazu beitragen, unsere Mitarbeiter zusammenzubringen.

Eugene Tang: Als ein Unternehmen, das zu Mitarbeitern gehört, werden Sie nie an die Börse gehen, oder?

Ren: Vielleicht eines Tages. Wir haben nicht darüber nachgedacht.

Eugene Tang: Sie haben drei rotierende Vorstandsvorsitzende, von denen jeder für sechs Monate im Amt ist. Leute außerhalb des Unternehmens wissen nicht wirklich, wie das Rotationssystem funktioniert, oder wie das Amt alle sechs Monate übergeben wird. Wie Sie gerade gesagt haben, kann ein Unternehmen zusammenbrechen, wenn sein CEO am Steuer schläft. Wie spielen Sie in solcher Struktur die Rolle der Persönlichkeit jedes rotierenden Vorstandsvorsitzenden herunter und die Konsistenz im gesamten Management-Team sicherstellen?

Ren: Der rotierende Vorstandsvorsitzende im Amt dient als oberster Leiter des Unternehmens. Die beiden anderen, die nicht im Amt sind, leisten ihm Unterstützung und gelten als Einschränkung. Das

Executive Committee des Board of Directors (BOD) und der BOD dienen auch als Einschränkung auf den rotierenden Vorstandsvorsitzenden im Amt. Der BOD-Vorsitzende leitet die Representatives' Commission und ist befugt, inkompetente Führungskräfte zu entlassen. Der rotierende Vorstandsvorsitzende im Amt kann auch nicht alles tun, was er will, da seine Befugnisse eingeschränkt sind. Die Autorität ist im Käfig eingesperrt. Das heißt, seine Autorität ist durch Regeln und kollektive Entscheidungsfindung eingeschränkt.

Der rotierende Vorstandsvorsitzende im Amt arbeitet nach den Regeln und Vorschriften des Unternehmens. Auch die anderen beiden, die zurzeit nicht im Amt sind, haben ihrer Verantwortungen zu tragen. Sie bleiben nicht untätig. Sie treffen nur keine endgültigen Entscheidungen. Sie müssen sich auf die Weiterentwicklung der Transformation des Unternehmens vorbereiten. Sie leiten die Transformationsprojekte, nicht erst wenn sie wieder an das Amt dran sind. Sie führen ausreichende Umfragen durch, bereiten Transformationslösungen und zugehörige Dokumente rechtzeitig vor und werden viele Dokumente für Diskussionen einreichen, sobald sie im Amt sind. Falls man sich nicht im Voraus vorbereitet, wird einem die Amtszeit ablaufen, noch bevor man all diese Dokumente vorbereitet hat. Man muss sich also vorbereiten, bevor

man sein Amt antritt.

Alle drei erfüllen ihre Verantwortungen, entweder kurzfristig oder langfristig. Jeder muss die Umsetzung eines Transformationsprojekts beaufsichtigen, das er bei seinem Amtsantritt starten kann. Der rotierende Vorstandsvorsitzende im Amt hat bei einem Transformationsprojekt nicht das letzte Wort. Es wird durch kollektive Entscheidungsfindung bestimmt. So wird die Konsistenz im gesamten Unternehmen nicht so stark beeinflusst.

Dieses Rotationssystem ist hauptsächlich dazu gedacht, unsere Manager zu schützen. Wenn ein Executive das Amt antritt, kann seine gesamte Clique von Managern nicht mit ihm zusammen aufsteigen. Auch wenn der rotierende Vorstandsvorsitzende im Amt einen bestimmten Manager nicht mag, kann er allein ihn auch nicht entlassen. Der rotierende Vorstandsvorsitzende muss mit den anderen beiden, vier Exekutivdirektoren, dem BOD-Vorsitzenden und anderen BOD-Direktoren darüber diskutieren. Gemeinsam entscheiden sie, wie Managers eingesetzt werden. Deshalb ist unsere Fluktuationsrate bei Führungskräften oder Experten nicht hoch.

Wir haben starke Nachwuchspläne für Talente und sehr stabile Führungsteams. Manager haben keine Angst vor ihren Vorgesetzten. Ihnen ist es egal, ob ihr Chef sie mag

oder nicht, da er in nur wenigen Monaten zurücktreten könnte. Alles, was sie tun müssen, ist, ihre Kompetenz mit Arbeitsergebnissen zu beweisen.

Unser Rotationssystem hält das Unternehmen frisch und sorgt für die Stabilität unseres Führungsteams. Die beiden rotierenden Vorstandsvorsitzenden, die nicht im Amt sind, sind mit Vorbereitungen für seine nächste Amtszeit beschäftigt. Sie reisen um die Welt, um Anleitung zu bieten. Solche Anleitungen von Senior-Exekutives sind wertvoll. Sie sprechen mit Vertretern aus verschiedenen Abteilungen, damit sie gut durchdachte Pläne dafür entwickeln können, wie sie nach dem Amtsantritt die Transformation voranzutreiben. Sie bereiten sich voll darauf vor.

Wenn sie im Amt sind, ergreifen sie umgehend Maßnahmen, um anstehende Probleme zu lösen. Wenn sie nicht im Amt sind, müssen sie ihre „Batterien“ wieder aufladen, weil sie im Amt kaum Zeit dafür haben. Dies schafft einen vernünftigen Zyklus. Bis jetzt hat sich das Rotationssystem erfolgreich bewährt.

Wir haben auch ein Amtszeit-System für die Mitglieder des BOD-Exekutivkomitees eingeführt. Alle Sitze im Komitee werden alle fünf Jahre zur Wahl gestellt. Einige Mitglieder werden möglicherweise nicht wiedergewählt. Auch wenn ein Mitglied ausgezeichnet ist und wieder

gewählt wird, kann es die Sitze nur maximal dreimal innehaben. Es gibt einen Ausstiegsmechanismus für die Führungskräfte. Wenn sie lebenslange Besitzdauer hätten, gäbe es für junge Menschen keine Möglichkeiten zu wachsen und zu glänzen.

Der rotierende Vorsitzende arbeitet mit vielen anderen BOD-Direktoren und Führungskräften. Sie bilden tatsächlich die nächste Generation von Führungskräften aus. Wir sind immer noch dabei, viele Dinge zu klären, also können wir nicht mit Sicherheit sagen, dass wir alles gut machen.

05 Eugene Tang: Huawei ist kein börsennotiertes Unternehmen, aber es veröffentlicht seinen Geschäftsbericht trotzdem, so wie ein börsennotiertes Unternehmen. Dies ist etwas ungewöhnlich. Es müsste innerhalb des Unternehmens Widerstand gegen die Idee gegeben geben, Geschäftsdaten und sensiblen Informationen an die Welt weiterzugegeben. Wie sind Sie auf diese Idee gekommen? Warum haben Sie sich dafür entschieden?

Ren: Wir bieten jedes Jahr auf Tausende, vielleicht sogar Zehntausende von internationalen Verträgen, und jedes Mal, wenn wir bieten, müssen wir einen Prüfbericht einreichen. KPMG ist unser externer Prüfer. Sie prüfen

alle unsere Geschäfte in mehr als 170 Ländern und erstellen jedes Jahr im März einen Prüfbericht.

Wir machen unsere Prüfungsberichte öffentlich zugänglich, damit unsere Kunden uns vertrauen können. Bei Einreichung des Gebots prüfen die Vorstände der Kunden häufig unsere Berichte. Eine Prüfung umfasst mehr als nur den Jahresabschluss, sie prüft auch viele andere Details. Wenn wir keine strengen Managementsysteme hätten, würde Chaos herrschen. Wie würden uns dann internationale Betreiber und Kunden vertrauen?

Wir veröffentlichen nicht nur unsere Jahresabschlüsse. Wir zeigen der Welt, dass wir offen sind. Neben den Jahresabschlüssen veröffentlichen wir auch viele andere Dinge. Dies ist etwas, was wir tun müssen. Wir sind kein börsennotiertes Unternehmen, aber das bedeutet nicht, dass wir mehr Freiheit hätten oder unser Management entspannen könnten. Um unseren Kunden auf der ganzen Welt gegenüber verantwortlich zu sein, müssen wir zuerst Dinge offen zugänglich machen, denn jedes Gebot erfordert Prüfberichte und die Verträge müssen eventuell von den Vorständen der Kunden genehmigt werden. So gesehen sind wir von niemandem gezwungen, unsere Jahresabschlüsse zu veröffentlichen; es ist einfach etwas, was wir für notwendig halten.

Außerdem gab es im Unternehmen nie wirklich Widerstand dagegen. Jeder versteht, dass wir diese Dinge veröffentlichen müssen.

06 Eugene Tang: Huawei hat eine einzigartige Unternehmenskultur. Einige Mitarbeiter kritisierten diese Unternehmenskultur und nannten sie eine „Wolf-Kultur“. Sie sagen, während Chinas breiterer Technologiesektor den 996-Arbeitsplan hat, hat Huawei einen 007-Zeitplan, wo Mitarbeiter rund um die Uhr und sieben Tage die Woche ohne Pause arbeiten. Wie ist Ihre Meinung zur Work-Life-Balance in Chinas Geschäftswelt?

Ren: Erstens hat Huawei keinen 996-Zeitplan. Ich weiß nicht, welches Unternehmen diesen Ausdruck zuerst verwendet hat, aber wir haben definitiv keinen 007-Zeitplan. Die Standards, die wir für unsere Arbeitsverträge verwenden, sind strikter als das, was in Chinas Arbeitsgesetz vorgeschrieben ist, da wir auch unter Überprüfung der EU sind. Wir dürfen nicht zu viele Überstunden machen, weil die Arbeitnehmer in der EU nicht erlaubt sind, viele Überstunden zu machen. Unseren Nachwuchskräften ist es nicht erlaubt, zu viel Überstunden zu machen, auch wenn sie es wollen. Unsere Vorschriften erlauben keine Überstunden über

eine maximale Anzahl von Stunden hinaus. Diese werden auch nicht bezahlt. Für einige Wissenschaftler und High-End-Talente, können sie mehr Zeit für ihre Arbeit verbringen, weil sie von einem Gefühl der Mission angetrieben werden. Aber sie machen das auch nicht immer. Manchmal nehmen sie an Meetings und Brainstormings teil, normalerweise in schönen Landschaften wie in Parks mit Kirschblüten in Japan oder auf Lavendelfeldern in Frankreich. Dort sitzen sie und diskutieren und plaudern. So können sie arbeiten und ruhen, wie sie wollen. Dies ist flexibel. Wir haben keinen 996- oder 007-Zeitplan.

Was die „Wolf-Kultur“ betrifft, so glauben wir, dass Wölfe drei charakteristische Merkmale haben: Sie sind hochsensibel, sie arbeiten als Team und sie halten durch. Eines der bemerkenswertesten Merkmale von Wölfen ist ihr akuter Geruchssinn. Ebenso müssen wir sehr sensibel sein, damit wir Kundenbedürfnisse und technologische Trends für die nächsten 10 bis 20 Jahre erkennen können. Dieser Geruchssinn ist für Wölfe wichtig, weil er ihnen hilft, Nahrung zu finden, sogar auf der gefrorenen Tundra. Ebenso müssen wir sensibel auf die Bedürfnisse des Marktes, Kundenbedürfnisse und neue Technologien reagieren.

Zweitens arbeiten Wölfe nicht allein. Sie arbeiten zusammen. Für uns bedeutet es Teamarbeit. Wir

brauchen diese Art von Teamarbeit. Google macht das sehr gut, und sie haben eine „Armee von Doktoranden“. Wir lernen von Google in diesem Bereich, aber wir posten auch einen kritischen Artikel, die die „Armee von Doktoranden“ kritisieren. Wir lernen von den Stärken dieses Modells und analysieren auch seine Schwächen, während wir unser eigenes bilden. Kein Individuum auf der Welt kann allein erfolgreich werden. Derzeit testen wir gerade das „Tu Dandan-Modell“. Tu Dandan ist eine junge Teamleiterin bei Huawei. Sie schlug ein Modell vor, bei dem Teams aus drei Doktoranden und zwei Mastern bestehen sollten. Später fügten wir noch zwei Ingenieure und einen Verwaltungsassistenten oder einen Sacharbeiter hinzu. Verwaltungsarbeit wird dann vom Sachbearbeiter erledigt, und die Ingenieure helfen bei den Experimenten. Ingenieure haben nicht unbedingt sehr lange Erfahrungen oder hohen akademischen Grad, aber sie können lernen, unter der Anleitung der Top-Talente in ihrem Team wachsen und sie eines Tages sogar übertreffen. Dies ist die Art von Teamarbeit, die wir fördern wollen.

Drittens haben Wölfe eine gute Ausdauer und werden nicht aufhören, bis sie das Ziel erreicht haben. Wir wollen nicht, dass Manager weglaufen, wenn sie auf Schwierigkeiten stoßen. Ihre Versetzung in andere Positionen oder gar ihre Herabstufung nimmt jungen Menschen die Aufstiegschancen. Wenn wir sterben müssen, sterben wir auf dem Schlachtfeld. Auch wenn

man nicht mehr am Kampf teilnehmen kann, kann man immer noch für das Team kochen. Egal welche Rolle man spielt, wird man für den Sieg belohnt. Man kann einmal Teamleiter gewesen sein und später in einer unterstützenden Rolle arbeiten, z. B. als „Koch“ dienen, die Logistik gewährleisten, die Arbeitsumgebung verbessern, verschiedene Szenarien analysieren oder andere Teammitglieder unterstützen. Ich spiele auch eine unterstützende Rolle. Ich spreche mit Mitarbeitern, um ihnen zu helfen, ihre Probleme zu identifizieren und mit anderen zu koordinieren, um die Probleme zu lösen. Daher dürfen die Manager nicht willkürlich ihre Positionen wechseln, weil sie so jungen Leuten in anderen Teams in den Weg kommt. Man sollte sein Bestes tun, um Schwierigkeiten auf seinem eigenen Schlachtfeld zu überwinden, oder an der Heimatfront Unterstützung leisten. Dort hat man vielleicht mehr Zeit zum Lernen und kommt so eines Tages wieder an die Front. Man sollte immer bei seinem Team bleiben.

Der Begriff „Wolf-Kultur“ kann von der Außenwelt missverstanden werden. Für uns bedeutet sie hohe Sensibilität, Teamwork und Ausdauer. Wir haben keinen 996- oder 007-Zeitplan.

07 Eugene Tang: Als die Belt-and-Road-Initiative eingeführt wurde, hatte Huawei bereits vor über einem

Jahrzehnt aufstrebende Märkte in Afrika, Südostasien und Lateinamerika erkundet. Warum hat Huawei nicht mit High-End-Märkten oder profitableren Märkten begonnen, als es begann, global zu werden?

Ren: Damals gab es für uns auf dem chinesischen Markt nicht viele gute Chancen. Um zu überleben, mussten wir uns dem globalen Markt zuwenden. Als wir uns dafür entschieden, fingen wir erst mit dem kriegszerrütteten Afrika an. Viele westliche Firmen waren evakuiert worden, aber Afrika brauchte immer noch Kommunikationsnetze. Viele Teile Afrikas waren im Krieg, als ich dorthin ging. Wir haben derzeit den höchsten Marktanteil in Afrika, der aus unseren langfristigen Bemühungen entstanden ist, die genau dort und damals anfangen.

Erst nachdem wir fortschrittlicher geworden waren, konnten wir in High-End-Märkte einsteigen. Als wir gerade mit unseren Internationalisierungsbemühungen begannen, waren wir überhaupt nicht fortgeschritten. Der chinesische Markt war zu 100 % von westlichen Firmen dominiert. Wir konnten nur einige einfache Produkte herstellen und in Nischenmärkten agieren. So sind wir nach und nach gewachsen.

Als China gerade mit Reform und Öffnung anfang, war es sehr unterentwickelt. Westliche Ausrüstung

war in China sehr begehrt und gefragt. Westliche Firmen brauchten ihre Ausrüstung nicht zu vermarkten, weil sich viele chinesische Firmen anstellten, um ihre Ausrüstung zu kaufen. Westliche Ausrüstung war in China sehr beliebt, weil ihre Technologie ausgereift und fortgeschritten ist. Die Vertriebsleute von westlichen Unternehmen in China waren sehr vertraut mit der chinesischen Kultur und sprachen fließend Chinesisch und Englisch. Sie waren gut aussehend und hatten gute Manieren. Bei einem Glas Rotwein, beim Philosophieren und Golf-Spielen schlossen sie ihre Geschäfte mit ihren Kunden ab. Sie hatten keine „Wolf-Kultur“ und mussten nicht sehr hart arbeiten, so hatten wir die Möglichkeit, nach und nach aufzuholen. Wir haben ihren Markt nicht übernommen; stattdessen haben sie ihn selbst verloren. Mit Beharrlichkeit und jahrzehntelanger harter Arbeit sind wir allmählich an die Spitze gekommen.

Zweitens ist Huawei kein börsennotiertes Unternehmen, daher können wir stark in die Zukunft investieren. Für die Bewertung der Manager betrachten wir ein wichtiger Indikator, nämlich die „Bodenfruchtbarkeit“. Wir schauen nicht nur, wie viele Ernten sie geerntet haben, sondern auch, wie fruchtbar ihr Boden ist. Wir wollen sicherstellen, dass der Boden fruchtbar genug ist, um unser Wachstum im nächsten Jahr, im Jahr danach, und sogar 10 oder 20 Jahre später zu unterstützen. Führungskräfte werden gefragt:

Was ist die „Gülle“ in unserem Boden? Unser rotierender Vorstandsvorsitzender Eric Xu gab die richtige Antwort: Investitionen in Wissenschaftler, Experten und Ingenieure für ihre Forschung in den fortschrittlichen Technologien für die Zukunft. Die Investitionen in die Zukunft hängen weitgehend von Wissenschaftlern und Top-Führungskräften ab. Das größte Verdienst der Wissenschaftler ist, dass sie großzügig Geld ausgeben. Wie können sie ohne genügend Geld wissenschaftliche Forschung betreiben und ihre Erkenntnisse anwenden? Wir haben immer mehr Geld in die wissenschaftliche Forschung gesteckt, dieses Jahr wird dieser Betrag über 20 Milliarden US-Dollar liegen. Im vergangenen Jahr waren es über 15 Milliarden US-Dollar. Wir haben das diesjährige Budget um 5,8 Milliarden erhöht, es sollte also über 20 Milliarden sein. Wir nehmen diese Art von Investitionen ernst.

Wir sind kein börsennotiertes Unternehmen, daher müssen wir keine hohe Rentabilität aufrechterhalten, um so viel Geld wie möglich von Investoren zu bekommen. Wir wissen, dass der Dünger, den wir in den Boden geben, unseren Pflanzen im nächsten Jahr nützen wird. Wir dürfen den Boden nicht überlasten, indem wir alle Ernten in ein oder zwei Jahren ernten. Was wäre, wenn im nächsten Jahr keine Ernten mehr angebaut werden?

Eugene Tang: Huawei ist jetzt auf der ganzen Welt präsentiert. Sie haben jeden aufstrebenden

Markt persönlich besucht und sind durch die sieben Kontinente und fünf Ozeane gereist. Auf welchen Markt sind Sie am stolzesten oder welcher macht Ihnen das größte Erfolgsgefühl? Auf welchem Markt haben Sie die größte Frustration?

Ren: Natürlich ist China der größte Markt, aber außerhalb von China gibt mir der europäische Markt das größte Erfolgsgefühl. Fast alle europäischen Länder mögen uns.

Unser Aufstieg in Europa ist auch das Ergebnis unserer eigenen Transformationsbemühungen. Es gibt viele alte Gebäude in Europa, und die Straßen dort sind schmal. Wir können nicht viele Türme errichten, weil die alten Gebäude das Gewicht der Ausrüstung nicht aushalten könnten. Was war dann die Lösung? SingleRAN. Es ist unser leichtes, kompaktes und leistungsstarkes Funksystem, das uns dabei geholfen hat, in den europäischen Markt einzutreten und immer weiter zu gehen. Heute sind unsere 5G-Basisstationen auch die leichtesten der Welt. Man kann sie mit einer Hand anheben und an einer Wand, in der Kanalisation oder am Mast installieren. Warum mögen so viele Menschen in Europa unsere Produkte? Weil wir ihre Probleme lösen.

Wir hatten nie das Gefühl von Frustration. Es gab Schwierigkeiten, aber Schwierigkeiten sind keine

Rückschläge. Wir haben auch Geschäfte in einigen unterentwickelten Ländern wie dem Süd Sudan. An diesen Orten sorgen wir dafür, dass unsere Mitarbeiter einen Lebensstandard haben, der so hoch ist wie der der wohlhabenden Schweizer ist, und bieten ihnen ein angenehmes Arbeitsumfeld, das dem europäischen Standard entspricht. Unsere Kultur der harten Arbeit bedeutet nicht, dass unsere Mitarbeiter ein hartes Leben führen müssen.

Unser Ziel ist es, der Menschheit zu dienen. Wir sind nicht nur auf lukrativen Märkten tätig, sondern auch auf denen, wo wir kein Geld verdienen.

Tammy Tam: Was kann Huawei im Rahmen der chinesischen Belt-and-Road-Initiative für die beteiligten Länder tun? Steht Huawei vor Schwierigkeiten, seine Technologie in diese Länder zu bringen?

Ren: Die Belt-and-Road-Initiative dreht sich hauptsächlich um den Infrastrukturbau, der mit großen Investitionen verbunden ist. Unsere Verträge sind meist für kurzfristige Projekte und viel kleiner.

Unsere Kunden sind sehr wohlhabend und verdienen mehr Geld als wir, so dass sie ohne große Kredite von Banken unsere Produkte kaufen können. Unsere Verträge mit unseren Kunden sind sehr klein. Im Vergleich zum Infrastrukturbau der Belt-and-Road-Initiative erfordern

unsere Projekte viel geringere Investitionen. Daher haben wir keinen Bezug zu dieser Initiative.

Wir tun unser Bestes, um unseren Kunden in allen Ländern zu dienen, egal ob sie an der Belt-and-Road-Initiative beteiligt sind oder nicht.

08 Tammy Tam: Ich möchte Sie etwas über Ihr Leben und Ihre Persönlichkeit fragen. Zuvor waren Sie ziemlich geheimnisvoll, aber Sie sind in den letzten 18 Monaten viel in der Öffentlichkeit aufgetreten. Ich habe eine Geschichte über Huaweis 5G in Huoshenshan- und Leishenshan-Krankenhäusern in Wuhan gelesen. Huawei hat dort 5G bereitgestellt, als die Epidemie in China ihren Höhepunkt erreichte. Da es keine Werbung von Huawei gegeben hat, haben die meisten Leute es nur zufällig erfahren. Ist die Unternehmenskultur von Huawei, sich unauffällig zu verhalten, direkt von Ihrem persönlichen Stil beeinflusst? Warum haben Sie „Low-Profile“ geblieben bis vor kurzem?

Ren: Ich weiß nicht, was „High-Profile“ bedeutet und warum wir im Fokus der Öffentlichkeit stehen müssen. Ich würde sagen, dass wir nicht absichtlich versucht haben, uns zurückzuhalten. Niemand hat über 5G in Krankenhäusern an mich berichtet, und ich habe in den

Nachrichten davon erfahren, genau wie Sie.

Das Unternehmen hat ein Notfallrettungssystem und entsprechende Managementvorschriften. Als das Erdbeben und die nuklearen Lecks in Japan auftraten, stürzten unsere Mitarbeiter mit Netzwerkausrüstung in das Katastrophengebiet. Notrettungen wären nicht möglich gewesen, wenn die Basisstationen nicht wiederhergestellt worden wären.

Das gleiche passierte während des Wenchuan-Erdbebens 2008 in Sichuan. Wir installierten Basisstationen und restaurierten die Kommunikation, indem wir die Basisstationen mit Satelliten verbanden. Wie könnte das Militär in den Bergen sonst die Rettungsaktionen koordinieren? An dem Tag, als zwei Stauseen gesprengt wurden, regnete es, so dass unsere Mitarbeiter Regenschirme für die Ausrüstung halten mussten. Es dauerte sechs Stunden am Tag, um Diesel auf den Berg zu tragen. Die Rettungsarbeit war wirklich hart.

Als Kommunikationsunternehmen tragen wir die Verantwortung, unseren Teil zur weltweiten Notfallrettung beizutragen. Bei Notfällen sind wir kein Unternehmen, sondern eine Feuerwehrmannschaft, deren oberstes Ziel es ist, Probleme zu lösen. Es spielt keine Rolle, ob wir bezahlt werden oder nicht.

09

Tammy Tam: Sie haben gerade erwähnt, dass Ihre Firma während der Notfallrettung wie ein Feuerwehrteam ist. In den letzten anderthalb Jahren, als Huawei unter den US-Sanktionen stand und Ihre Tochter von kanadischen Behörden verhaftet wurde, hatten Sie damals das Gefühl, dass Sie zum Kapitän der Feuerwehrmannschaft geworden sind? Sie haben in den letzten 18 Monaten mehr Interviews gegeben als in den letzten 30 Jahren. Wie haben Sie die Krise bewältigt? Was für eine Rolle spielen Sie?

Ren: Sie können mich gerne als Feuerwehrkapitän bezeichnen, aber meine wichtigsten Beiträge beziehen sich auf interne wissenschaftliche Forschung und Produktionskontinuität. Der Umgang mit den Medien war nur ein Teil meiner Arbeit. Beim Überleben geht es nicht nur ums Reden. Es geht um mehreren Themen, deshalb habe ich mich sehr intensiv mit den inneren Angelegenheiten befasst. Meine wichtigsten Beiträge bestehen darin, die Stärke des Unternehmens in schwierigen Zeiten aufrechtzuerhalten. Dies ist der wichtigste Teil meiner Arbeit.

10

Tammy Tam: Halten Sie sich für einen guten Vater? Ihre Tochter ist schon lange in Kanada gewesen und COVID-19 breitet sich dort aus. Machen Sie sich

Sorgen um sie? Wann war Ihr letzter Anruf mit Meng Wanzhou?

Ren: Vor dem Frühlingsfest.

Tammy Tam: Machen Sie sich Sorgen um sie?

Ren: Ihr Mann und ihre Mutter sind bei ihr in Kanada, also mache ich mir keine Sorgen um sie. Ich bin weder ein guter Vater noch ein gutes Familienmitglied. Ich widme zu viel meiner Zeit der Firma. Es ist eine meiner größten Reue. Meine Kinder sind alle erwachsen jetzt. Als sie noch Versteckspiel spielten oder mich für sie lesen lassen wollten, war ich nicht bei ihnen. Es ist also normal, dass sie nicht sehr eng mit mir sind. Ebenso ist es zwischen meiner Frau und mir. Es ist verständlich, dass wir uns nicht so nahe stehen, da ich nicht viel Zeit mit ihr verbringe. Auch das ist bedauerlich. Das passiert oft bei Wissenschaftlern. Sie mögen im Leben wie ein Dummkopf aussehen, sind aber sehr klug, wenn es um die Forschung geht. Ich habe mich zu sehr auf meine Arbeit konzentriert und meine Familie vernachlässigt, so dass ich kein gutes Familienmitglied bin.

Tammy Tam: Wie ist Ihre Beziehung zu Meng Wanzhou? Wie denken Sie über Ihre Beziehung zu ihr?

Ren: Als ich sagte, dass meine Kinder und ich uns nicht sehr nahe stehen, meinte ich, dass es mir leid tut, weil ich sie in ihrer Kindheit nicht sehr unterstützt

habe. Sie mussten auf sich selbst angewiesen sein. Das bedeutet nicht, dass wir schlechte Beziehungen haben. Ich habe Bedauern für meine Familie als Vater und als Familienmitglied.

Tammy Tam: Das Urteil von ihrem Fall steht noch aus. Haben Sie über die schlimmsten Szenarien nachgedacht? Wie werden Sie Ihrer Tochter als Vater und Gründer von Huawei helfen, Gerechtigkeit zu erlangen? Was ist der nächste Schritt?

Ren: Wir sind jedoch überzeugt, dass die Justizsysteme Kanadas offen, gerecht und transparent sind. Dieser Fall wird durch die Bemühungen von Anwälten und Gerichten gelöst.

Tammy Tam: Sie haben mit Meng Wanzhou während des Frühlingsfestes telefoniert, wie Sie gerade erwähnt haben. Können Sie uns sagen, worüber Sie gesprochen haben?

Ren: Wir haben uns halt unterhalten.

Tammy Tam: Sind Sie auf das schlimmstmögliche Ergebnis vorbereitet? Wie würden Sie damit umgehen?

Ren: Ich glaube nicht, dass das schlimmstmögliche jemals passieren könnte, denn es gibt sehr wenige Firmen, sogar im Westen, die sich so gut benehmen wie wir. Unterstützt durch die Macht ihres ganzen

Staates, verbrachte das US-Geheimdienstsystem mehr als ein Jahrzehnt damit, Huawei zu untersuchen, fand aber immer noch keinen Beweis für irgendwelches Fehlverhalten.

Tammy Tam: Um ehrlich zu sein, Sie waren mitreißend, als Sie über Huawei sprachen, aber Ihre Antworten auf Fragen zu Ihrer Tochter Meng Wanzhou waren ziemlich kurz. Es fühlt sich an, als ob Sie nicht gut darin sind, persönliche Gefühle auszudrücken, auch Ihre Gefühle gegenüber Ihren Kindern. Stimmen Sie mir zu? Vermissen Sie Meng Wanzhou? Oder wissen Sie nicht wie zu sagen, dass Sie sie vermissen?

Ren: Natürlich vermisse ich sie. Wir sind eine Familie. Aber sie zu vermissen kann nicht helfen. Es gibt immer noch ein rechtliches Verfahren, das wir Schritt für Schritt durchstehen müssen.

11

Tammy Tam: Ich möchte Ihnen eine Folgefrage stellen. Sie waren einmal Soldat. Hatte das einen großen Einfluss auf Ihren Charakter? Hat das etwas mit dem Bedauern zu tun, das Sie gegenüber Ihren Familienmitgliedern, einschließlich Ihrer Tochter, empfinden? Ist dieser Einfluss groß?

Ren: Als ich jung war, war der Eintritt in die Armee die beste Option für mich. Ich war sehr glücklich wegen der

Möglichkeit, in der Liao Yang Chemical Fiber Factory arbeiten zu können. Wenn wir jetzt zurückblicken, waren wir wie Wanderarbeiter von heute. Als das Land beschloss, diese Fabrik zu bauen, wollte wegen der rauen Lebensbedingungen in der Region keine Arbeitseinheit dort stationiert werden. China befand sich aber aufgrund der Kulturrevolution in einem völligen Chaos und niemand wollte arbeiten. Der Armee mangelte es jedoch an technologischem Know-how. Also platzierte die Armee Studenten wie mich, die ein wenig technisches Know-how besaßen, in dieser wichtigen Position. Ich habe Glück gehabt, weil die Fabrik sehr fortgeschrittene Kunstfasermaschine eingeführt hat. Wir haben uns in die Arbeit gestürzt und uns nicht genug um unsere Familien gekümmert. Ich war Tausende von Kilometern von ihnen entfernt. Was konnte ich tun? Damals hatten wir weder Handys noch WeChat. Es war wirklich schwierig, nach Hause anzurufen. Selbst wenn man manchmal telefonieren konnte, konnte man sich kaum hören und musste laut schreien. Ich konnte ihnen also nur Briefe von einfachen Grüßen schreiben. Bedauere ich das? Ich bedaure es. Jeder Mensch hat im Leben etwas zu bereuen.

12

Tammy Tam: Als Sie die Kultur von Huawei erwähnten, sagten Sie, Huawei würde die Situation vermeiden,

dass „jeder neue Souverän seine eigenen Höflinge mitbringt“. Wie sehen Sie sich selbst? Sehen Sie sich als der geistliche Leiter von Huawei? Was ist Ihre Rolle bei Huawei? Menschen außerhalb des Unternehmens sehen Sie als das Symbol von Huawei, als der geistliche Leiter. Würden Sie jemals in Erwägung ziehen, sich ganz zurückzuziehen, oder werden Sie einfach weiter bei Huawei arbeiten?

Ren: Es wird einen Tag geben, an dem ich in Ruhestand gehen werde. Alle Menschen werden irgendwann vergehen; niemand kann für ewig leben. Wann werde ich mich jedoch zurückziehen? Das muss entschieden werden, wenn die Zeit reif ist. Ich bin nicht Huaweis geistlicher Leiter. Ich bin eine Marionette. Mit unseren rotierenden Vorstandsvorsitzenden, dem Exekutivkomitee des Board of Directors und all den anderen Regierungsorganen, die wir eingerichtet haben, bin ich hier wie eine Marionette. Ich spiele nur eine symbolische Rolle, wie der Buddha aus Ton im Tempel. Ohne ihn könnte der Tempel leer aussehen, aber in Wahrheit tut das Idol gar nichts. Ich verwalte keine speziellen Dinge. Ich bin nicht einmal in Ernennung von Managern involviert. Ob ich bei Huawei bin oder nicht, hat keine wirkliche Auswirkung. Ich bin schon seit einer Weile eine Marionette. Ich bin nur ein Tonidol, das jeden Tag immer kleiner wird. Eines Tages werde ich verschwinden.

Tammy Tam: Sie sind immer noch der geistliche Leiter, nicht nur ein Tonidol.

Ren: Ich sage die Wahrheit. Wirklich.

13 Tammy Tam: Ich habe eine Frage zu Ihrem persönlichen Leben, Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Arbeitsstil. Sie haben Huawei zu einem globalen Technologieführer gemacht. Was ist Ihre größte Sorge? Wie besorgt sind Sie, dass Huawei seine Führungsposition verlieren könnte? Sind Sie mehr besorgt um Ihre Tochter oder um Huaweis Position? Egal, ob Sie ein Tonidol oder der geistliche Leiter von Huawei sind, gibt es etwas, das Sie nachts wach hält?

Ren: Das Wichtigste für uns ist, dass wir das richtige äußere Umfeld brauchen, wenn wir in ein neues Gebiet vordringen wollen. Es ist unmöglich für uns, in einen Bereich einzutreten und den Weg allein zu gehen. China muss mehr Gewicht auf die Grundbildung legen, vor allem in ländlichen Gebieten. In der gesamten Geschichte Chinas sind viele Führungskräfte in ländlichen Gebieten geboren oder aufgewachsen. Das bedeutet, dass die ländlichen Gebiete auch Wiege für Talente sein können, daher ist es wichtig, die Grundbildung in diesen Gebieten zu fördern. Die Grundbildung ebnet den Weg für die Grundlagenforschung, die wiederum

zu grundlegenden Theorien und dann zu Durchbrüchen führt. Es ist unwahrscheinlich, dass wir eine Führungsrolle übernehmen können, ohne Durchbrüche zu erzielen.

China hat in den letzten 70 Jahren große Fortschritte in Bildung und Kultur gemacht. Aber wenn wir das Umfeld international vergleichen, hat das Land in der Grundbildung noch einen langen Weg vor sich. Die Grundbildung wird dazu beitragen, die Funken des technologischen Fortschritts in etwas wirklich Großes zu verwandeln. Im Laufe der Jahre hat Huawei mit unzähligen Wissenschaftlern und Hunderten von Universitäten weltweit zusammengearbeitet, was unsere Entwicklung ermöglicht hat. Es bleibt zu hoffen, dass China in den kommenden Jahren zu einem Land wird, das über alle notwendigen Elemente verfügt, nicht nur in den Bereichen Fertigung und Technik, sondern auch bei der Entwicklung neuer Theorien und aller anderen Elemente. Ich hoffe, dass China seine Grundbildung weiter entwickelt und das richtige Umfeld für viele Unternehmen schafft, die die Welt anführen. Wenn man in der Informationsindustrie nicht führend ist, finden seine Produkte oder Dienstleistungen kaum Absatz.

Tammy Tam: Wenn Sie zurücktreten, wie möchten Sie von anderen gesehen werden? Als Unternehmer oder Denker? Ein guter Vater oder ein etwas schlechter Vater?

Ren: Ich hoffe, dass ich „der Vergessene“ bin. Die Menschen sollten mich vergessen und ihre Zeit damit verbringen, Wissenschaft und Technik zu lernen oder Beiträge zur Gesellschaft zu leisten. Ich bin nur ein alter Mann. Welchen Sinn hat es, sich an mich zu erinnern? Die Menschen sollten mehr über die Zukunft und die Welt nachdenken. Junge Menschen sollten keine zusätzliche Last auf ihren Schultern tragen müssen. Huawei hat keine Freude an seiner Geschichte und hat selten dokumentiert, was es durchgemacht hat.

Wir haben die „Sonnenuntergang-Verordnung“ für unsere Unternehmensdokumente implementiert. Dies haben wir von Trump gelernt, der verlangt, dass für jede neu hinzugefügte Vorschrift mindestens zwei alte aufgehoben werden. Huaweis Verordnung sieht vor, dass die Unternehmensdokumente fünf Jahre nach ihrer Veröffentlichung die Kraft verlieren, sonst würden so viele Dokumente die Effizienz des Unternehmensbetriebs nach unten ziehen.

Ich denke, junge Menschen sollten auf leichten Füßen vorankommen. Ich will nicht, dass sich jemand an mich erinnert. Mein größter Wunsch ist es, unbemerkt in einem Café eine Tasse Kaffee zu trinken.

Während des Ausbruchs von COVID-19 ging ich in viele Parks in Shenzhen, wo sonst voll wären. Ich ging auch

in Cafés und leere Einkaufszentren. Shenzhen ist ein schöner Ort zum Leben, aber ich konnte seine Schönheit nicht genießen, weil ich im Internet berühmt bin und überall erkannt werde, egal wohin ich gehe. Leute machen Fotos von mir und posten sie online. Es wäre toll, wenn niemand mich im Café erkennen würde, wenn ich alt wäre, einen Hut aufhätte, mit einem Spazierstock in der Hand und Falten im ganzen Gesicht. Ich möchte mit meinen eigenen Augen die Pracht meines Landes sehen. Die Menschen sollen mich vergessen, und ich werde „der Vergessene“ sein.

14 Tammy Tam: Ich glaube nicht, dass Ihr Traum wahr werden kann. Man wird Sie immer erkannt, egal wohin Sie gehen. Gerade eben haben Sie Trump angesprochen. Was ist Ihre Meinung über ihn? Haben Sie etwas über ihn zu sagen? Warum hat er Huawei sanktioniert?

Ren: Die US-Sanktionen und unsere „Sonnenuntergang-Verordnung“ sind zwei verschiedene Dinge. Trump verlangt, dass für jede hinzugefügte Vorschrift mindestens zwei aufgehoben werden müssen. Dies hat uns inspiriert. Huawei hat eine übermäßige Anzahl von Unternehmensdokumenten entwickelt, die nie aufgehoben wurden. Wenn alle diese Dokumente noch

in Kraft wären, müssten wir ihnen allen folgen. Dieses Problem hat den Betrieb zu einem Albtraum gemacht. Anfangs nannten wir es „Trump-Sonnenuntergang-Verordnung“. Dieser Name wurde während des internen Berichtens verkürzt. Wir wussten nicht, wie wir uns von alten Prozeduren befreien können. Später erfuhren wir von diesem Ansatz und nahmen das zusätzliche Gewicht der alten Prozeduren ab. Unser Unternehmen ist flexibler geworden und unsere Belegschaft in der Firmenzentrale ist geschrumpft.

15

Eugene Tang: Hier ist eine Frage zur Cybersicherheit. Könnten alle Länder der Welt einen Konsens über globale Cybersicherheitsstandards erreichen?

Ren: Überleben ist das ultimative Ziel von jedem, und Sicherheit kommt als nächstes. Alle auf der Welt sind sich darin einig. Europa war das erste, das Cybersicherheitsstandards festgelegt hat. Dies ist eine sehr gute Initiative. Wenn sich jeder an die Datenschutzgrundverordnung hält, wird Cybersicherheit früher oder später kein Thema sein.

Huawei unterstützt europäische Standards und hat viel in Forschung und Entwicklung investiert, um unsere Netzwerke erneut aufzubauen. Da Huawei von einem kleinen Unternehmen zu dem geworden ist, was es

heute ist, wurde unsere Netzwerkarchitektur im Laufe der Zeit aufgebaut. Es ist unklar, ob sich diese Architektur an den künftigen Rahmen anpassen kann. Deshalb holen wir uns viele talentierte Leute, die uns beim Wiederaufbau unserer Netzwerke helfen werden. Wenn wir in den nächsten Jahren die hohen Standards Europas vollständig erfüllen und unsere Netzwerke vereinfachen können, dann wird unsere Fähigkeit, der Menschheit zu dienen, erheblich steigen. Wir glauben, dass die Weltgemeinschaft einen Konsens über Cybersicherheit und den Schutz der Privatsphäre erreichen wird.

Eugene Tang: Sie sagen oft, dass die Netzwerkausrüstung von Huawei sicher ist und keine angeblichen Hintertüren für das chinesische Ministerium für Staatssicherheit hat. Wie überzeugen Sie Ihre Kunden davon, insbesondere Ihre Kunden in Europa, der wichtigste Markt für Huawei?

Ren: Zunächst einmal ist unsere Netzwerkausrüstung sicher. Wir haben keine böswilligen Absichten. Aber können unsere technologischen Fähigkeiten den europäischen Standards entsprechen? Daran werden wir weiter arbeiten. Unsere europäischen Kunden arbeiten seit über 10 Jahren mit uns zusammen, einige sogar seit 20 Jahren. Sie haben durch jahrelange Zusammenarbeit ein tiefes Verständnis von Huawei erlangt und wissen, dass wir keine Sicherheitsprobleme haben. In den letzten 30 Jahren hat unsere Netzwerkausrüstung drei

Milliarden Menschen in mehr als 170 Ländern und Regionen gedient, ohne dass es zu Cybersicherheits-oder Datenschutzproblemen kommt. Dies beweist, dass wir in herkömmlichen Netzwerken keine Probleme mit der Cybersicherheit haben.

Zweitens muss sich unsere zukünftige Netzwerkarchitektur an neue gesellschaftliche Entwicklungen wie Cloudification, massiven Datenverkehr und KI anpassen. Cybersicherheit und Datenschutz zu gewährleisten wird unsere obersten Prioritäten bleiben, ansonsten wird sich niemand trauen, unsere Netzwerkausrüstung zu nutzen.

16

Eugene Tang: Da die USA nun Apple drängen, Netzwerkgeräte zu entwickeln, wird es in Zukunft zwei verschiedene 5G-Standards in der Welt geben?

Ren: Dazu sind sie voll in der Lage. Einige US-Unternehmen haben eine Barreserve von Hunderten von Milliarden US-Dollar. Wir glauben, dass sie voll in der Lage sind, Netzwerkausrüstung zu entwickeln. Ich denke jedoch immer noch, dass es weltweit nur einen 5G-Standard geben wird. Wenn es zwei Standards gäbe, wie könnten Sie Märkte betreten, die den anderen Standard nutzen? Könnten Sie sicherstellen, dass Unternehmen, die den anderen Standard verwenden, nicht in Ihren Markt einbrechen

und Ihren Platz einnehmen? Die USA dominierten den Weltmarkt. Wenn die USA sich gegen einen einheitlichen Weltstandard entscheiden würden, würden sie sich selbst Beschränkungen auferlegen. Wir glauben, dass die USA technologisch in der Lage sind, die Welt zu führen und neue Produkte zu schaffen. Aber es sollte weltweit nur einen Standard geben, weil wir alle miteinander verbunden sein müssen, und Produkte, die dies nicht ermöglichen, werden keinen Wert haben.

17

Eugene Tang: Nachdem Huawei vom US-Handelsministerium in die Entity-Liste aufgenommen wurde, haben Sie viele Anpassungen an Ihrer Lieferkette vorgenommen, was das Betriebssystem und die Komponenten betrifft. Kann Huawei alle US-Elemente aus seiner Lieferkette entfernen?

Ren: Das wird nicht passieren, denn US-Unternehmen müssen überleben. Sie können immer noch Komponenten an uns verkaufen und liefern, solange sie bestimmte Standards erfüllen. Wir kaufen diese Komponenten jetzt weiterhin in großen Mengen ein. Wenn die US-Regierung diese Standards jedoch weiter erhöht, werden US-Unternehmen einige ihrer Komponenten nicht an uns verkaufen können. Deshalb müssen wir Alternativen zu diesen Komponenten finden.

Gegenwärtig verkaufen die meisten US-Chiphersteller immer noch an uns.

Eugene Tang: Es ist also nicht notwendig, US-Elemente vollständig zu eliminieren?

Ren: Wir leben in einer globalisierten Welt, und fehlende Glieder der Kette verursachen Probleme. Zum Beispiel waren wir unglaublich nervös über die Komponentenversorgung, als die Produktion auf den Philippinen für zwei Tage wegen der COVID-19 ausgesetzt wurde. Es machte uns nervös, als die Philippinen die Produktion für nur zwei Tage aussetzten, geschweige denn, wenn dies in den USA geschah.

Tammy Tam: Meinen Sie damit, dass Sie von US-Unternehmen immer noch mit Chips und Komponenten beliefert werden?

Ren: US-Unternehmen können sich an das US-Handelsministerium (DOC) wenden, um vor Gericht des DOC Lizenzen zu beantragen. Nachdem diese Anträge genehmigt wurden, können sie uns lizenzierte Produkte liefern. Verkäufe unterhalb der Schwelle sind erlaubt. Es besteht kein vollständiges Verbot.

Eugene Tang: Der Kern jeder Kommunikationsausrüstung liegt in Chips. Verfügt Huawei über einen kompletten Satz alternativer Chips?

Ren: Ja, wir können uns selbst versorgen, aber wir kaufen immer noch Chips von Qualcomm. Ich weiß nicht, wie viele Chips wir in diesem Jahr kaufen werden. In der Vergangenheit haben wir jedes Jahr mehrere zehn Millionen Chipsätze gekauft. Solange die USA uns nicht daran hindern, werden wir weiterhin große Mengen von Chips von Intel, Qualcomm und vielen anderen Unternehmen kaufen. Warum nicht? Diese Unternehmen sind seit Jahrzehnten unsere Freunde. Wir können sicherlich selbst Chips herstellen, aber wir kaufen immer noch von anderen Unternehmen, da dies die Grundlage für unser Überleben ist. Wir können nicht aufhören, von anderen zu kaufen, nur weil unsere eigenen Chips billiger sind. Anderenfalls, wenn wir eines Tages in Schwierigkeiten geraten, würden andere Unternehmen zögern, an uns zu verkaufen, und wir würden zusammenbrechen. Deshalb werden wir weiter kaufen, auch wenn wir unsere eigenen Chips haben, so dass wir immer einen Plan B haben.

Eugene Tang: Beinhält dies auch Softwaredesign?

Ren: Natürlich.

Eugene Tang: Können die in China hergestellten Chips Huawei Anforderungen vollständig gerecht werden?

Ren: Chinesische Chiphersteller sind jetzt in der Lage, Chips der unteren und mittleren Klasse zu produzieren,

sind aber nicht vollständig in der Lage, Chips der oberen Klasse herzustellen. Alle Chiphersteller brauchen Zeit, um sich zu entwickeln.

18

Eugene Tang: Huawei steht unter Druck aus den USA. Darüber hinaus beeinflusst COVID-19 die Produktion von Smartphones weltweit sowie deren Absatz und Nachfrage. Könnten Sie uns Ihre Prognosen zu Ihren Geschäftsergebnissen in den Segmenten Vernetzung und Konsumentengeräten in diesem Jahr mitteilen?

Ren: Ich glaube nicht, dass COVID-19 einen großen Einfluss auf unseren Jahresplan haben wird. Der Verkauf in den Einzelhandelsgeschäften unseres Consumer-Geschäftsbereiches könnte ein wenig davon betroffen sein. Die steigende Nachfrage nach Ausrüstung, die für das Online-Lernen und Homeoffice benötigt wird, hat jedoch den rückläufigen Absatz anderer Produkte wettgemacht. Unser Gesamtumsatz ist in letzter Zeit deutlich gestiegen, und es gibt keine Anzeichen für einen Rückgang.

19

Eugene Tang: Während unseres Besuchs bei Huawei haben wir eine Menge fortgeschrittener Geräte gesehen und Ihre Vision für 5G kennengelernt. Herr Ren, wie sehen Sie die Zukunft von 5G, Big Data,

Internet der Dinge? Wie werden diese Technologien China verändern?

Ren: Ich denke nicht, dass diese neuen Technologien nur China verändern werden. Ich denke, sie werden die Menschheit verändern. Beispielsweise wurde unsere 5G-Technologie beim Aufbau von Campus-Netzen für unsere Einrichtungen an Songshan Lake, Dongguan, und für die Ölfelder in Saudi-Arabien eingesetzt. 5G wird nicht nur massive Verkehrsmengen unterstützen. 5G wäre ein Misserfolg, wenn es nur diesem Zweck dienen würde. 5G hat viele andere Funktionen, z.B. hohe Bandbreite und niedrige Latenzzeiten, die für industrielle Steuerungen und die Fertigung genutzt werden können. Gegenwärtig könnte etwa die Hälfte aller Fertigungsbetriebe, z.B. Flugzeugfabriken, 5G nutzen, um ein automatisiertes und KI-gestütztes Management zu ermöglichen. Allerdings gibt es immer noch einige hochpräzise Fertigungsarbeiten, die 5G nicht unterstützen kann. Also müssen wir daran arbeiten.

Die Einführung der 5G-Technologie bei den Unternehmen ist deren B2B-Markt, während die Nutzung der 5G durch Verbraucher deren B2C-Markt ist. Wir glauben, dass 5G einen enormen Wert auf dem B2B-Markt schaffen wird. Unternehmen können 5G nutzen, um hochmoderne Dinge zu schaffen.

Zum Beispiel kann 5G dabei helfen, den Tagebau in

Brasilien zu automatisieren, wodurch manuelle Arbeit überflüssig wird. 5G ermöglicht auch autonomes Fahren auf großen Bauerhöfen, so dass Traktoren rund um die Uhr arbeiten können. Man muss die Traktoren nur noch tanken. Wie toll ist das denn, wenn landwirtschaftliche Maschinen in einigen der schwierigsten Gebiete Afrikas rund um die Uhr arbeiten könnten?

Neue Technologien können vielfältigen Zwecken dienen. 5G steckt noch in den Kinderschuhen, und seine Funktionen müssen noch verbessert werden. Nehmen wir die Anti-Jitter-Funktion als Beispiel. Wir müssen mehr mathematische und andere theoretische Forschung betreiben, um eine 5G-Netzstabilität mit Jitter im Millisekundenbereich zu gewährleisten, damit 5G eine entscheidende Rolle in der Hochpräzisionsfertigung spielen kann.

Die 5G-Entwicklung hat gerade erst begonnen, und sie hat glänzende Aussichten. Wir glauben, dass die USA einige großartige Ideen und Ansätze haben, mit denen sie uns überholen können. Huawei kann nicht allen Unternehmen und allen Menschen dienen, deshalb müssen wir mit mehr Partnern zusammenarbeiten.

20

Eugene Tang: Glauben Sie, dass COVID-19 eine Chance oder eine Krise für Huawei ist?

Ren: Wir hoffen aufrichtig, dass die Pandemie bald vorbei sein wird. Im Laufe der Geschichte hat die Menschheit zahlreiche Plagen überlebt, und die COVID-19-Pandemie wird irgendwann vorbei sein. Die moderne Medizintechnik ist sehr fortschrittlich, und wir sind besser als je zuvor in der Lage, Epidemien einzudämmen.

Im alten China bekämpften die Kaiser Seuchen, indem sie während des Drachenbootfestivals Moxa-Stäbe an die Türen hängten. In Guangdong sollen mehr als 90% der bestätigten Fälle mit traditioneller chinesischer Medizin geheilt werden. Ich bin kein Experte und habe dies gerade in den Nachrichten gesehen. Ich glaube, dass die Menschheit durch konzentrierte Anstrengungen schließlich COVID-19 überwinden wird.

21

Tammy Tam: Viele Menschen sehen Huawei als Opfer des Handels- und Technologiekrieges zwischen den USA und China. Wie sehen Sie Huaweis zukünftige Entwicklung? Sie haben gerade gesagt, dass Huawei aus Angst, von den USA überholt zu werden, gegen die Zeit rennt. Glauben Sie, dass Huawei von den USA überholt werden wird? Wie weit sind Sie den USA voraus? Spüren Sie eine gewisse Dringlichkeit?

Ren: Aufholjagd zu spielen ist üblich in der Gesellschaft, und niemand kann für immer vorne bleiben. Wenn

uns jemand verfolgt, treibt uns das dazu, schneller zu laufen, damit wir nicht überholt werden. Diejenigen, die zurückbleiben, müssen ebenfalls schnell laufen, um mit denen vor ihnen aufzuholen. Ich glaube also, dass solches Aufholspiel für die Unternehmen eine gute Sache ist, denn es treibt die Unternehmen an, vorwärts zu kommen.

22

Tammy Tam: Haben Sie dem Präsidenten Trump etwas zu sagen?

Ren: Wir sollten alle zusammen arbeiten, um der Menschheit zu dienen. Das ist das ultimative Ziel jedes Unternehmens.

23

Tammy Tam: Zum Schluss möchte ich Ihnen, Herr Ren, eine Frage zu einem anderen Thema stellen. Da Huawei von den USA angegriffen wird, sagen viele Festlandchinesen, dass Huawei chinesische Unternehmen vertritt. Dies ist zu einer Art Populismus geworden. Sie selbst nutzen jedoch die Produkte von Apple. Was halten Sie von Menschen, die Huawei als Symbol für China sehen?

Ren: Huawei selbst ist ein globales Unternehmen mit einem hohen Anteil an nicht-chinesischen

Wissenschaftlern. Wir haben derzeit 40.000 nicht-chinesische Mitarbeiter, die hauptsächlich mittel-bis hochqualifizierte Talente sind. Unser Erfolg ist daher auf unsere globalen Aktivitäten zurückzuführen.

Ich hoffe nur, dass China mehr Gewicht auf die Bildung legen, in dieser Hinsicht mit den USA und Europa gleichziehen und die Kreativität der chinesischen Kinder fördern kann. Nur so kann China in den nächsten Jahrzehnten zu grundlegenden Theorien beitragen.

Denken Sie nicht, dass wir die USA oder Europa in grundlegenden Theorien überholen müssen. Dieser Gedanke ist falsch. Jede grundlegende Theorie wird letztlich der gesamten Menschheit zugutekommen, und China muss in dieser Hinsicht seinen Beitrag zur Menschheit leisten. China kann nicht einfach nehmen, ohne zurückzugeben, und sollte viel zu den grundlegenden Theorien beitragen, die manchmal Jahrzehnte brauchen, um Früchte zu tragen.

Die Kanalcodierungsschemata von Qualcomm für die Übertragung von 5G-Langnachrichten wurden auf der Grundlage einer Arbeit eines US-Mathematikers aus den 1960er Jahren entwickelt. Unsere Kanalcodierungsschemata für die Übertragung von 5G-Kurznachrichten basierten auf einem Mathematikaufsatz, den ein türkischer Professor vor über

einem Jahrzehnt verfasst hatte. Generationen vergehen, bevor Theorien in der Gesellschaft angewendet werden. Wir hoffen nur, dass China in Zukunft mehr zur Menschheit beitragen kann. Diese Beiträge werden theoretische Durchbrüche sein.

24 Tammy Tam: Da die USA versucht haben, die Entwicklung von Huawei zu behindern, sagt Präsident Trump, dass sie direkt an 6G arbeiten können. Hat Huawei bereits erwogen, ab heute an 6G zu arbeiten?

Ren: Wir haben schon immer an 6G synchron mit 5G gearbeitet. Es gab jedoch noch keine Durchbrüche bei den Theorien oder anderen Aspekten von 6G. Daher konnte 6G erst in etwa einem Jahrzehnt verwendet werden.

25 Tammy Tam: Vor einiger Zeit herrschte in Hongkong Chaos. Einige Huawei-Stores dort wurden von Demonstranten zerschlagen. Haben Sie jungen Menschen in Hongkong etwas zu sagen? Haben Sie irgendwelche Erwartungen an sie?

Ren: Ähnliche Dinge sind im Laufe der Geschichte passiert. Großbritannien hat heute die am weitesten entwickelte Textilindustrie der Welt, aber vor etwa 200

Jahren haben die Arbeiter dort die Textilmaschinen zerschlagen. Die Gesellschaft bewegte sich jedoch weiter vorwärts. Dinge zu zerschlagen, schafft keine neuen Möglichkeiten. Die Textilarbeiter von damals hatten Angst, dass die Textilmaschinen sie zurücklassen könnten. Doch auch heute noch ist Großbritannien weltweit führend, wenn es um hochwertige Stoffe geht. Andere Länder können immer noch nicht so feines Gewebe wie das in Großbritannien hergestellte herstellen. Großbritannien ist ein entwickeltes Land mit hohen Löhnen und guter sozialer Wohlfahrt, aber es produziert immer noch Stoffe. Ich denke, wir müssen von solchen Hochkulturen der Menschheit lernen.

Wenn ein Smartphone zerschlagen wird, kann ein neues hergestellt werden. Je mehr zertrümmert wird, desto mehr wird verkauft.

Tammy Tam: Vielen Dank, Herr Ren, dass Sie so viel von Ihrer kostbaren Zeit mit uns verbracht haben. Ich hoffe, dass Sie und alle anderen Huawei-Mitarbeiter während der COVID-19-Krise sicher und gesund bleiben werden, während Sie weiterhin hart arbeiten.

Ren: Wir werden rund um die Uhr arbeiten.

Ren Zhengfei im Interview mit The Wall Street Journal

25. März 2020

01

Neil Western, Wirtschaftsredakteur Asien, The Wall Street Journal: Danke, dass Sie sich die Zeit genommen haben, noch einmal mit uns zu sprechen. Wir wissen das wirklich zu schätzen. Leider können wir nicht vor Ort dabei sein. Das Coronavirus lässt viele Menschen von zu Hause aus arbeiten oder gar in Quarantäne stehen. Ich hoffe, dass es Ihnen gut geht. Wir werden gleich anfangen. Können Sie uns ein wenig darüber erzählen, wie das Coronavirus Ihren Betrieb beeinträchtigt hat?

Ren: Der Ausbruch von COVID-19 hatte einige Auswirkungen auf unsere Produktion, unseren Vertrieb und unsere Lieferung. Unser Unternehmen hat den Betrieb am 1. Februar wieder aufgenommen, so dass unser Geschäftsbetrieb nicht beeinträchtigt wurde. Zunächst kehrten etwa 70% unserer Mitarbeiter an ihren Arbeitsplatz zurück, und dieser Prozentsatz ist allmählich auf 80% und dann auf 90% gestiegen. Einige Städte in China sind jedoch immer noch abgeriegelt, so dass noch nicht alle Mitarbeiter wieder im Büro sind, aber mehr als 90% unserer Mitarbeiter arbeiten jetzt im Büro.

Der Ausbruch von COVID-19 hat sich auch auf die Produktionskapazität unserer Zulieferer ausgewirkt. Bei einigen von ihnen handelt es sich um kleine Fabriken, die die sanitären Anforderungen für die Wiederaufnahme des Betriebs nicht erfüllten und deren Wiederaufnahme

des Betriebs von den lokalen Regierungen verboten wurde. Deshalb haben wir ihnen geholfen, die sanitären Anforderungen zu erfüllen und die lokalen Regierungen davon zu überzeugen, dass sie unseren Zulieferern die Wiederaufnahme des Betriebs unter der Voraussetzung gestatten, dass sie die Gesundheit ihrer Mitarbeiter gewährleisten können.

Wir haben auch einige Auswirkungen auf die internationale Logistik bemerkt. Viele internationale Flüge sind gestrichen, und die Luftfracht ist drei- bis fünfmal so teuer geworden. Dies hat einige Auswirkungen auf uns gehabt, und wir könnten die Zahlen, die wir im Geschäftsplan für das erste Quartal festgelegt haben, nach unten anpassen. Aber ich glaube nicht, dass unser Jahresplan davon betroffen sein wird.

Dan Strumpf, Technologie-Reporter mit Sitz in Hongkong, The Wall Street Journal: Vielen Dank, Herr Ren, für diese Hintergrundinformationen. Wenn Sie sagen, dass Sie Ihre Zahlen nach unten angepasst haben, meinten Sie Ihre Umsatzzahlen oder Ihre Finanzaahlen? Könnten Sie sich genauer dazu äußern?

Ren: Ich meine unsere Umsatzzahlen für das erste Quartal.

Dan Strumpf: Wie stark haben Sie dieses Ziel reduziert? Können Sie uns einige Details zu den Auswirkungen

nennen?

Ren: Die genauen Zahlen werden erst Mitte April vorliegen, aber insgesamt wird es eine sehr kleine Anpassung an unsere Ziele geben. Die Lieferung einiger Komponenten und die Zollabfertigung in einigen Ländern wurden von der Pandemie betroffen. Unsere Projektabwicklung kann beeinträchtigt werden, da einige Mitarbeiter zu Hause isoliert und unter Quarantäne gestellt werden. Die Auswirkungen auf unser Unternehmen sind jedoch insgesamt nicht signifikant.

Dan Strumpf: Das ist interessant, dass Sie die Probleme mit Quarantänen, Isolationen und Zoll- und Grenzüberschreitungen erwähnt haben, und da Huawei offensichtlich ein globales Unternehmen ist, ist das Überschreiten internationaler Grenzen angesichts der aktuellen Situation so viel schwieriger geworden. Wie können Sie in einer Situation wie dieser, in der es so viele Reiseverbote gibt, weltweit konkurrenzfähig bleiben? Und ich bin auch einfach nur neugierig, wie hat sich das auf Ihre persönlichen Routinen und Ihren Managementstil bei Huawei ausgewirkt?

Ren: Schauen Sie sich dieses Ferninterview an, das wir jetzt führen. Wir haben für das Management des Unternehmens während der COVID-19-Krise einen ähnlichen Ansatz gewählt. Die Mitarbeiter können

von zu Hause aus arbeiten und für Besprechungen Telekonferenzen nutzen. Darüber hinaus haben wir Maßnahmen ergriffen, um die Anzahl der internationalen Reisen unserer Mitarbeiter zu reduzieren. Die große Mehrheit der Mitarbeiter bewegt sich nur lokal.

Bei vielen unserer internationalen Verträge geht es um den Ausbau des Netzwerks, und es besteht keine Notwendigkeit, Mitarbeiter dafür vor Ort zu entsenden. Stattdessen können wir die Verträge einfach von unseren Technikräumen aus erfüllen und Software-Upgrades per Fernzugriff durchführen. So können unsere Verträge und unser Vertrieb weiter wachsen.

Dan Strumpf: Herr Ren, haben Sie Ihre Gewohnheiten, Ihre Routinen bei Huawei geändert? Was haben Sie als Folge dieser neuen Situation anders gemacht?

Ren: Ich sehe keine großen Veränderungen in unseren Gewohnheiten. Für die Führungskräfte bei Huawei besteht unsere Arbeit darin, Sitzungen abzuhalten, Unternehmensdokumente zu überarbeiten und diese dann zu veröffentlichen, damit die Mitarbeiter entsprechend handeln können. So haben wir die Dinge in der Vergangenheit gemacht und so ist es auch heute. Es hat sich nicht viel geändert.

Jetzt halten wir Sitzungen über Video ab, so dass die Pandemie im Grunde genommen keine Auswirkungen

auf uns hat. Vielleicht mussten wir in der Vergangenheit Flüge nehmen, um uns persönlich zu treffen, aber jetzt brauchen wir das nicht mehr. Denn selbst wenn wir irgendwo hinfliegen würden, müssten wir immer noch die Quarantäne durchlaufen, und wir würden uns am Ende auch nur über Video treffen. Welchen Sinn macht es dann, den Flug zu nehmen?

Dan Strumpf: Wenn sich die Dinge irgendwann wieder normalisieren, werden diese Veränderungen von Fernsitzungen und weniger internationalen Reisen vielleicht bleiben? Glauben Sie, dass diese Veränderungen bestehen bleiben werden?

Ren: Ich denke, die Menschheit tritt in eine Informationsgesellschaft ein. IBM nennt dies das „Globale Dorf“. Mit Flugzeugen können wir natürlich schnell überall hinreisen. Das ist ein Merkmal des „Globalen Dorfs“. Früher wäre man mit dem Schiff gereist, was Monate gedauert hätte. Wenn wir noch weiter in die Geschichte zurückblicken, mussten unsere Vorfahren ganze Ozeane mit hölzernen Segelbooten überqueren.

Heute können wir mit fortgeschrittenen Kommunikationsnetzen per Video chatten, als säßen wir nebeneinander. Aber natürlich können wir nicht online aus der Ferne Kaffee trinken, weil wir nicht durch

den Bildschirm trinken können. Abgesehen von dem, was man am eigenen Leib erfahren muss, werden wir also in Zukunft mehr Online-Informationsaustausch erleben. Während dieser Pandemie haben zum Beispiel Hunderte von Millionen chinesischer Kinder begonnen, zu Hause Online-Kurse zu besuchen. Es gibt auch viele Studenten in den USA und in Europa, die internationale Kurse online belegen. Wenn sich die Menschen einmal an diesen Ansatz gewöhnt haben, wird es nicht leicht sein, sich wieder davon abzugewöhnen. Die Zahl der Nutzer oder die Häufigkeit, sie auf den Dienst zugreifen, mag zwar abnehmen, aber dieser neue Ansatz wird so schnell nicht verschwinden. Als Gerätehersteller sind wir bestrebt, die Bedürfnisse unserer Kunden in dieser Hinsicht zu erfüllen.

Neil Western: Herr Ren, ich weiß, dass Sie immer wieder um die Welt reisen, um mit Mitarbeitern der Basisebene persönlich zu treffen. Wie können Sie jetzt weiterhin mit ihnen kommunizieren und von ihnen Ratschläge erhalten?

Ren: Ich bin bereits in fast alle dieser am wenigsten entwickelten Länder gereist, um zu erfahren, wie unsere Mitarbeiter arbeiten und wie ihr Leben aussieht. Heute können wir über Video kommunizieren und über unser internes BBS Feedback von unseren Mitarbeitern einholen. So erfahren wir, wie sie in anderen Ländern

arbeiten und leben. Dann werden wir noch wissen, wie wir das Umfeld und die Situation verbessern können, um ihre Arbeit zu unterstützen. Unsere früheren Reiseerfahrungen sind hilfreich. Wenn wir nicht um die Welt gereist wären, würden wir kein genaues Bild davon erwerben. Auch wenn wir jetzt an verschiedenen Orten auf der Welt isoliert sind, sind unser Engagement und unsere Kommunikation miteinander ununterbrochen.

02 Neil Western: Herr Ren, können wir uns die Schwierigkeiten, die Sie in den letzten 18 Monaten mit der US-Regierung hatten, mitteilen? Wir haben auch über Ihre Tochter gesprochen. Haben Sie in letzter Zeit Kontakt mit ihr gehabt? Wie kommunizieren Sie? Welche Art von Gesprächen führen Sie?

Ren: Wir telefonieren miteinander. Normalerweise reden wir darüber, wie alles in unserem Leben läuft. Ihre Mutter und ihr Mann sind gerade in Kanada und leisten ihr Gesellschaft, also ist sie nicht allein.

Neil Western: Wie geht es ihr im Hinblick auf den Strafprozess, und was machen Sie persönlich an dieser Front?

Ren: Wir haben keine Straftat begangen, und wir haben unseren Fall bereits vor das US-Gericht gebracht. Wir verfolgen diese Angelegenheiten immer noch vor dem

US-Bezirksgericht für den östlichen Bezirk von New York.

Neil Western: Sollte die kanadische Regierung Ihrer Meinung nach eine Rolle spielen?

Ren: Kanada ist ein Rechtsstaat. Das bedeutet, dass sein Rechtssystem offen, fair, gerecht und transparent sein sollte. Wir glauben, dass das Rechtssystem Kanadas am Ende zur richtigen Schlussfolgerung kommen wird.

Neil Western: Sie haben also keine direkte Lobbyarbeit bei der kanadischen Regierung betrieben?

Ren: Das ist nicht nötig.

03 Dan Strumpf: Nun mal zum Thema des US-Strafverfahrens, wenn ich darf. Herr Ren, wie Sie wissen, wurde die jüngste Anklage der USA um eine Reihe neuer Anklagepunkte gegen Huawei erweitert, darunter auch Anklage wegen Erpressung. Dies sind sehr schwerwiegende Anklagepunkte. In einer Anklage wegen Erpressung wird Huawei im Grunde genommen vorgeworfen, ein kriminelles Unternehmen zu sein. Möchten Sie direkt auf diese von den USA erhobenen Anklagen antworten?

Ren: Wir werden uns sicherlich vor Gericht gegen diese Anschuldigungen verteidigen. Das letzte Wort hat nicht

das US-Justizministerium.

Dan Strumpf: Ich möchte Sie zu Ihrer Strategie befragen, die Sie im letzten Jahr in Bezug auf Huawei verfolgt haben. Im vergangenen Jahr haben Sie sich mit uns getroffen - wofür wir dankbar sind - und Sie haben sich mit einer Reihe anderer Zeitungen und Fernsehsender getroffen. Sie haben eine Reihe von Klagen gegen die USA eingereicht und sind gegenüber Washington viel aggressiver vorgegangen, viel aggressiver als in der Vergangenheit. Ich frage mich, ob Sie diesen Ansatz für effektiv halten, da die USA scheinen gegenüber Huawei so aggressiv wie eh und je zu sein. Eine Ihrer Klagen wurde abgewiesen, und es wurde eine neue Anklageschrift eingereicht. Glauben Sie also, dass Ihre Strategie im vergangenen Jahr wirksam war?

Ren: Wie ich bereits sagte, hat nicht die US-Regierung das letzte Wort. Am Ende müssen die Gerichte dies urteilen. Es liegt an dem Justizsystem der USA, diese Fälle fair, gerecht und offen zu behandeln.

Neil Western: Also, Herr. Ren, vertrauen Sie den US-Gerichten, Ihnen ein faires Verfahren zu geben. Was wäre Ihre Strategie, wenn Sie sich gegen diese Anschuldigungen verteidigen würden?

Ren: Wir kommunizieren immer noch mit den US-

Gerichten über unsere Anwälte in den USA.

04 Neil Western: In den letzten 15 Monaten, Herr Ren, haben Sie in den Medien und in der juristischen Strategie gegenüber den USA und in vielen Ländern der Welt ein stärkeres Profil erhalten und sich sehr entschieden gegen die Bemühungen der USA ausgesprochen, ausländische Regierungen von der Verwendung von Huawei-Ausrüstung abzubringen. Glauben Sie, dass diese Strategie funktioniert? Wenn ja, können Sie Beispiele dafür nennen?

Ren: Es muss funktionieren. Zuerst fühlte es sich an, als sei der Himmel von dunklen Wolken bedeckt, und man hörte nur, was die USA sagten. Die USA sind ein mächtiges Land und haben eine mächtige Regierung, so dass die Menschen dem im Allgemeinen vertrauen, was die USA sagen. Im Laufe der Zeit kommen jedoch immer mehr Fakten ans Licht, und der Himmel verändert sich von pechschwarz zum dunklen Grau, zum mittleren Grau und hoffentlich bald zum hellen Grau. Wir wollen, dass die Menschen mehr über Huawei erfahren und ihr Vertrauen in uns stärken. Wir machen immer noch Geschäfte mit Unternehmen in westlichen Ländern, auch mit den Verbündeten der USA. Da wir seit Jahrzehnten mit diesen Unternehmen zusammenarbeiten, ist das

Vertrauen, das zwischen uns aufgebaut wurde, wertvoll. Sie werden Huawei nicht aufgeben, nur weil ein wenig Druck ausgeübt wird.

Wir werden unseren geprüften Jahresbericht für 2019 in nur wenigen Tagen veröffentlichen. Im vergangenen Jahr sind unsere Umsatzerlöse um fast 20% gestiegen, und auch unsere Gewinne sind deutlich gestiegen. Dies zeigt, dass das Vertrauen der Kunden durch die US-Angriffe gegen uns nicht beeinträchtigt wurde.

Für dieses Jahr erwarten wir ein gewisses Wachstum gegenüber dem Vorjahr. Wir planen auch, 5,8 Milliarden US-Dollar mehr für F&E auszugeben. Im Jahr 2019 haben wir rund 15 Milliarden US-Dollar für F&E ausgegeben, und in diesem Jahr werden die Ausgaben voraussichtlich über 20 Milliarden liegen. Wir werden immer besser in der Lage sein, Schwierigkeiten zu überwinden, und die Schwierigkeiten und Herausforderungen, vor denen wir stehen, werden immer weniger werden. Deshalb sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Umsatz- und Gewinnziele in diesem Jahr erreichen werden.

Nach der Pandemie werden die Menschen den Wert fortschrittlicher Informationstechnologien für die Pandemiebekämpfung besser verstehen. Es ist wahrscheinlich, dass sich der weltweite Netzausbau

beschleunigen wird. Wir sind sogar besorgt, dass wir wohl nicht genug Ausrüstung herstellen könnten, um diesen Nachfrage zu decken. Dies beweist, dass unsere Bemühungen in den vergangenen mehr als zehn Monaten effektiv waren.

Neil Western: Ich komme nachher zur F&E, aber ich möchte noch eine Nachfolfrage stellen. Sie sagen also aus Ihrer Erfahrung, dass die Länder, mit denen Sie sprechen, dem, was die Trump-Regierung über Huawei sagt, nicht mehr vertrauen, aber sie vertrauen Ihren Zusicherungen?

Ren: Ich weiß nicht, warum sie Trump nicht mehr vertrauen. Ist Trump bei den US-Wählern nicht sehr beliebt? Ich denke, das amerikanische Volk ist sehr klug.

05 Dan Strumpf: Ich möchte an etwas anknüpfen, was Sie gerade gesagt haben. Sie sagten, dass die Schwierigkeiten, die Sie in diesem Jahr gehabt haben, immer weniger werden. Ich frage mich nur, warum Sie so denken. Was wird für Huawei leichter werden? Und Sie sagten, dass Sie nach wie vor zuversichtlich sind, Ihre finanziellen Ziele in diesem Jahr zu erreichen. Können Sie uns mitteilen, welche das sind?

Ren: Erstens haben wir sehr stark in F&E investiert. Zweitens haben wir einige leistungsschwache

Produktlinien gestrichen und hervorragende Ingenieure zu unseren Hauptproduktlinien versetzt. So werden wir in diesem Jahr noch bessere Produkte und Dienstleistungen entwickeln.

Unsere finanzielle Leistung hängt letztlich von Produktqualität, Servicequalität und Kundenvertrauen ab. Alle Mitarbeiter bei Huawei arbeiten hart daran, unsere Ziele zu erreichen, sodass wir glauben, dass unsere Ziele erreicht werden können. Ich würde gerne ein weiteres Interview mit dem Wall Street Journal im Januar nächsten Jahres nehmen. Bis dahin werde ich Ihnen von unserem Überleben erzählen.

Neil Western: Wir würden dieses Interview natürlich gerne machen. Könnten Sie die zusätzlichen 5,8 Milliarden erklären, die Sie für F&E ausgeben werden? In welche Produkte genau werden Sie dieses Geld investieren? Was sind Ihre aussichtsreichsten Geschäftszweige?

Ren: Die Investitionsbereiche haben sich nicht verändert. Wir werden weiterhin in die gleichen Produkte investieren wie in der Vergangenheit, aber jetzt mit größerer Intensität.

06

Neil Western: Wenn Sie auf 2019 zurückblicken, was betrachten Sie als Ihren größten Erfolg für Huawei?

War es die Entscheidung Großbritanniens, Sie in seinem 5G-Netz zuzulassen? Welche Rolle, wenn überhaupt, haben Sie bei dieser Entscheidung gespielt?

Ren: Wir waren 2019 sehr erfolgreich, und dafür müssen wir zunächst Herrn Trump danken. Er ist so eine einflussreiche Persönlichkeit in der Welt, und doch schenkt er Huawei so viel Aufmerksamkeit. Viele Menschen wussten vorher nichts von Huawei oder waren uns gegenüber skeptisch. Sogar in China hatten einige Leute kein großes Vertrauen in uns und dachten, wir könnten sie austricksen. Nachdem Trump uns mit einem großen Stock geschlagen hatte, begannen die Leute zu denken: „Es muss etwas wirklich Gutes an Huawei sein. Wir sollten Huawei-Ausrüstung kaufen, bevor es zu spät ist.“ Herr Trump tat uns also einen großen Gefallen. Dafür müssen wir ihm danken.

Vor der US-Kampagne war das Unternehmen eigentlich etwas selbstgefällig. Wir haben fast 200.000 Mitarbeiter auf der ganzen Welt, und es ist schwierig, sie alle als eine Einheitsfront zusammenzuhalten. Unsere Strategieabteilung hat sich neue Vision und Mission ausgedacht: Digitalität für jede Person, jedes Zuhause und jedes Unternehmen verfügbar zu machen, um eine vollständig vernetzte, intelligente Welt zu ermöglichen. Das Ziel bestand darin, die Willen unserer Mitarbeiter zu vereinheitlichen. Aber in Wirklichkeit kauften unsere

Mitarbeiter solche Slogans nicht unbedingt ab und wurden nicht von denen motiviert. Als Trump anfang, uns anzugreifen, wurden unsere Mitarbeiter jedoch wachsam. Das Überleben wurde zum Thema, und sie wussten, dass das Unternehmen zusammenbrechen würde, wenn sie nicht hart arbeiteten. Alle waren auf der Hut. Tatsächlich arbeiten sie ein wenig zu hart wie ein führerloser Zug. Ich fühle mir immer die Notwendigkeit, auf die Bremse zu treten, so dass das Unternehmen nicht in Stücke bricht. Auf der Basisebene arbeiten unsere Mitarbeiter auf Hochtouren, aber auf der oberen Ebene behalten wir einen kühlen Kopf. Dies legt den Grundstein für unseren Erfolg.

Neil Western: Glauben Sie, dass die Menschen in anderen Ländern, in Europa, Australien und Neuseeland, ähnlich über die Trump-Kampagne denken, und dass sie jetzt mehr über Huawei Bescheid wissen als vor der Kampagne von Präsident Trump und es mehr als eine Technologiemacht sehen?

Ren: Ich würde sagen, dass es einige Auswirkungen auf andere Länder gegeben hat. Länder wie Australien, Neuseeland und die USA vertrauen uns nicht, und ihre Betreiber könnten möglicherweise betroffen sein. Für sie steht auch viel auf dem Spiel. Einige unserer Kunden vertrauen und verstehen uns aber trotzdem, so dass wir weiterhin zuversichtlich über unser stetiges

Wachstum bleiben.

07 Dan Strumpf: Herr Ren, ich möchte Ihnen eine ganz konkrete Frage zu den Klagen stellen, die Sie letztes Jahr in den USA eingereicht haben. Ich kam auf den Huawei-Campus, um über diese Prozesse zu berichten, und ich habe sie beobachtet und ausführlich darüber geschrieben. Ich habe sie genau verfolgt. War es Ihre Entscheidung, diese Klagen einzureichen? Ich frage mich das nur, weil ich weiß, dass es innerhalb von Huawei interne Meinungsverschiedenheiten über die Entscheidung gab, diese Klagen einzureichen, insbesondere in den USA. Wie gehen Sie mit dieser Art von Uneinigkeit innerhalb von Huawei über die Entscheidungen um, die Sie treffen?

Ren: Wir waren gezwungen, aufzustehen und uns in den USA zu verteidigen, anstatt dort einen Kampf anzufangen. Die USA schwingen mit einem Stock gegenüber uns, und nachdem wir einen Schlag von links bekommen haben, können wir nicht einfach warten, bis der nächste von rechts auf uns zukommt. Deshalb verteidigen wir uns einfach vor Gericht. Was diese Frage betrifft, würde ich Ihnen vorschlagen, mit unseren Anwälten zu sprechen, und sie werden Ihnen die Antwort geben. Es gibt keine Meinungsverschiedenheiten

innerhalb des Unternehmens, und wir sind uns in dieser Frage sehr einig.

Die Klagen haben nichts mit unseren einfachen Mitarbeitern zu tun, deren Aufgabe es ist, mehr zu ernten und die Bodenfruchtbarkeit zu erhöhen. Öffentlichkeitsarbeit und Rechtsfragen sollten von spezialisierten Abteilungen bearbeitet werden. Ich weiß nicht genau, was die einfachen Mitarbeiter im Kopf haben, und ich brauche das auch nicht zu wissen. Sie sollten sich auf ihre eigene Arbeit konzentrieren. Wir haben keine Meinungsverschiedenheiten innerhalb des Unternehmens, die koordiniert werden müssen.

Wenn die US-Regierung ihre Klagen gegen uns fallen lässt, dann können wir unsere gegen sie fallen lassen. Aber da wir keine Anzeichen dafür sehen, dass sich die USA in diese Richtung bewegen, bereiten wir uns aktiv auf andere Stöcke der USA vor, die möglicherweise auf uns zukommen werden. Wenn wir unvorbereitet erwischt werden, könnten die USA uns mit einem Stock auf den Kopf fuchteln, und wir könnten ausgelöscht werden. Deshalb müssen wir uns selbst schützen und uns auf die Verteidigung vorbereiten.

08

Neil Western: Herr Ren, darf ich Sie zu Ihrem Betriebssystem und dem App-Ökosystem befragen, das

Sie in Abwesenheit von Googles Android entwickeln? Können Sie uns sagen, inwieweit das Ihrer Meinung nach gelungen ist und wie die Aussichten für dieses Geschäft sind?

Ren: Unser HarmonyOS gilt jetzt als Open Source, und das HMS wird mit unseren P40-Serie-Smartphones auf den Markt kommen. Obwohl unser Betriebssystem hinter etablierten Marken wie Apple und Google zurückbleibt, verfügt es über einzigartige Funktionen. Deshalb haben wir beschlossen, das Betriebssystem auf den Markt zu bringen.

Wir waren dazu gezwungen, weil wir uns mit den Betriebssystemen von anderen nicht sicher fühlten. Was würden wir tun, wenn die Versorgung wieder unterbrochen würde? Die vorherige Versorgungsunterbrechung zwang uns, einen eigenen Weg zu finden. Wir dürfen keine Mühen scheuen, um unsere Lücken zu füllen. Hätten wir dies nicht getan, hätten wir uns auf dem Markt nicht behaupten können.

Neil Western: Haben Sie in letzter Zeit direkt mit Google gesprochen?

Ren: Ich weiß nicht.

Dan Strumpf: Herr Ren, wie sind Ihre Smartphone-Absätze dieses Jahr in und außerhalb Chinas?

Ren: Unser Umsatz wächst immer noch, aber ich weiß nicht, wie hoch die konkreten Zahlen sind. Ich weiß nur, dass wir jeden Tag etwa 450.000 Stück von Smartphones in China verkaufen. Unser Absatz auf den internationalen Märkten ist rückläufig. Wir erwarten jedoch im April ein neues Wachstum und einen Absatz von mehr als 20 Millionen Smartphones jeden Monat weltweit. Wegen der Pandemie sind auch die Verkäufe unserer Tablets, Laptops und anderer Geräte um das Fünf- oder Sechsfache gestiegen. Bei einigen dieser Produkte ist HMS bereits eingebaut.

Dan Strumpf: Worauf führen Sie den Rückgang der Smartphone-Verkäufe im Ausland zurück? Wie können Sie diesen Rückgang umkehren?

Ren: Wir haben noch keinen Weg gefunden, unseren Umsatz in den Überseemärkten zu steigern. Wir arbeiten noch daran, das Problem anzugehen.

09 Dan Strumpf: Herr Ren, ich möchte ein anderes Thema besprechen. Ich habe eine Menge von Aufsätzen gelesen, die Sie im Laufe der Jahre bei Huawei geschrieben haben. Sie haben viel über Ihre Vergangenheit und Ihre Reisen durch die USA geschrieben. Wen unter den amerikanischen Tech-Unternehmern betrachten Sie als Ihre größte

Inspiration? Ich weiß, dass Sie viel über IBM geschrieben haben, zum Beispiel über Louis Gerstner, und dass Sie viele dieser Unternehmen besucht haben. Wen sehen Sie als Ihre Inspiration oder Ihren Mentor?

Ren: Der ganze Technikkreis in den USA ist inspirierend, besonders das schlaflose Silicon Valley. Ihr Engagement hat uns inspiriert. Wirtschaftsführer wie Steven Jobs, Bill Gates und Louis Gerstner haben uns ebenfalls sehr motiviert. Wir lernen aber nicht nur von großen Unternehmen wie Google, Facebook und Amazon. Wir schauen auch auf den Innovationsgeist der amerikanischen KMU. All dies zusammen hat uns enorm inspiriert. Der Boden für Innovation in den USA ist immer noch sehr fruchtbar. In der sich rasch entwickelnden Informationsgesellschaft werden die USA weiterhin die größte Verantwortung tragen. Die USA verfügen über starke Fähigkeiten und viele renommierte Universitäten, die qualitativ hochwertiger Bildung anbieten. Dies bildet eine solide Grundlage für die Wiederbelebung der USA.

Die USA legen großen Wert auf Bildung. Ein junger Mann hat mit einem kleinen Vermögen die Universität Harvard gegründet. Ein US-Eisenbahn-Tycoon gründete die Universität Stanford. Es war die Aufgeschlossenheit der Universität Stanford, die Silicon Valley zur Realität werden ließ. Ich denke, wir werden immer von der Hingabe und dem bodenständigen Geist der USA bei

der technologischen Innovation lernen.

10 Neil Western: Als Sie Huawei gegründet, waren Sie besorgt darüber, wie sehr China bei Innovationen hinter der Welt zurückbleibt. Auf welchem Niveau befindet sich China Ihrer Einschätzung nach heute in Bezug auf Innovation gegenüber den USA und der Welt?

Ren: Vor 70 Jahren waren die meisten Chinesen Analphabeten. Aber heute findet man in diesem Land nur noch selten Analphabeten, und die Bildung hat in diesem Prozess eine wichtige Rolle gespielt. Dennoch folgt Chinas Bildungssystem immer noch dem alten Modell des Industriezeitalters, da es die Kinder nicht dazu ermutigt, ihrer Kreativität freien Lauf zu lassen. In Kindergärten werden unartige Kinder immer geschimpft, und ihre Mütter versuchen immer, sie zu disziplinieren. Viele Prüfungen ersticken ihre Naivität.

Kinder sind kreativer als wir Erwachsene. Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. Wenn sie zu strikt erzogen sind, werden ihre Grenzen mit der Zeit immer klarer, aber ihr Drang zur Innovation wird gehemmt. In China werden die Schüler als gut definiert, die gut in den Prüfungen abschneiden. Der große chinesische Mathematiker Hua Luogeng würde heute wahrscheinlich

keinen Studienplatz bekommen, wenn er heute noch leben würde. Chinas Bildungssystem sollte eher dem der USA ähneln, das sich für Vielfalt, akademische Freiheit und freies Denken einsetzt. Nur ein solches System wird die Studierenden ermutigen, verschiedene Richtungen zu erkunden und Durchbrüche zu erzielen.

In den USA gibt es verschiedene Schultypen mit unterschiedlichen Lehrmethoden. Die Studierenden an führenden Universitäten haben hohe Arbeitsbelastung. Wenn sie um 2:00 Uhr nachts ins Bett gehen könnten, müssten sie leichte Hausaufgaben gehabt haben. Es ist nicht ungewöhnlich, dass sie erst um 4:00 oder 5:00 Uhr morgens schlafen gehen, wenn sie Algorithmus-Kurse haben. Für Studierende an normalen Universitäten ist die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften ein sehr wichtiger Teil ihrer Bildung, und darüber hinaus müssen sie Kurse belegen, die für ihren zukünftigen Lebensunterhalt unerlässlich sind. Sie lernen Bootfahren, Reiten, Golfen und Skifahren: Hobbys, die für soziale Engagements mit Geschäftsleuten oder Freunden unerlässlich sind. Natürlich müssen diese Studierenden auch Grundkurse besuchen, aber nicht so viele wie die an führenden Universitäten wie den Ivy-League-Schulen.

Kandidaten, die sich an den Ivy-League-Schulen bewerben, werden gefragt, ob sie in Waisenhäusern oder bei einsamen älteren Menschen geholfen haben. Von

Führungskräften wird erwartet, dass sie der Gesellschaft dienen und ihr etwas zurückgeben. Führende US-Universitäten setzen sich für die Ausbildung von Führungskräften in Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und vielen anderen Bereichen ein. Diese Menschen übernehmen große Verantwortung, also müssen sie der Gesellschaft etwas zurückgeben. Je höher der Rang einer Universität ist, desto wichtiger ist es, dass sie keine egoistische Elite schaffen. So kann eine Gesellschaft gedeihen. Im Allgemeinen ist das Bildungssystem der USA weiter fortgeschritten als das chinesische. Warum sonst würden so viele junge Chinesen im Westen studieren?

11

Neil Western: Die Beziehung zwischen China und den USA ist eine Beziehung, die sich direkt auf Huawei auswirkt. Daher sollten Sie vermutlich das Niveau der Spannungen zwischen den beiden Ländern im Auge behalten, wenn Sie Ihre Geschäfte steuern.

Ren: Der Entwicklungsweg der Gesellschaft ist von Natur aus holprig. Wir dürfen ja von einer flachen Welt träumen, aber es wird nie wahr werden. Eine ideale Welt sollte aus Hügeln bestehen, die wir auch bei Hindernissen überklettern können. Der Berg, den wir gerade besteigen, ist jedoch sehr hoch und stellt

einen großen Widerstand dar. Aber er ist nicht so hoch wie der Himalaja, so dass wir immer noch mit der Welt kommunizieren können. Wir hoffen, dass diese Hindernisse nach und nach entfernt werden können und sich die Situation verbessern kann, damit die Produktion erleichtert und den Wohlstand weltweit gesteigert wird. Nur auf diese Weise können Konflikte gelöst werden.

12

Neil Western: Ich möchte gerne wissen, wie Sie die nächsten Jahre von Huawei und Ihre Rolle bei Huawei in den nächsten Jahren betrachten. Offensichtlich spekulieren viele Leute über Nachfolgeregelungen. Was denken Sie darüber?

Ren: Im Vergleich zu 2019 und 2020 wird sich Huawei in den kommen Jahren nur besser entwickeln. Das liegt daran, dass wir jetzt wissen, wo unsere Schmerzpunkte liegen und wo wir uns verbessern sollten, so dass wir in den nächsten Jahren gesünder sein werden. Nachdem wir diese Lektionen gelernt haben, wird sich Huawei langsam nach oben bewegen, als ob es einen Abhang hinaufklettern würde. Während unser Unternehmen nach oben klettert, werde ich aufgrund meiner körperlichen Verfassung auf dem Weg nach unten sein und nicht mehr in der Lage sein, weiter mit dem Unternehmen zu klettern. Wir suchen nach einem

Gleichgewicht, und am Ende wird die Welt immer näher an einer Ebene sein.

Wenn Huawei dann noch am Leben ist, sind Sie herzlich willkommen, uns wieder zu besuchen!

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