

IN SEINEN EIGENEN WORTEN

INTERVIEWS MIT REN

September 2019

—
Oktober 2019



BAND VI



Höhere Bildung für Frauen in Bangladesch

Die Frauen in Bangladesch werden auf ihrem Weg zur höheren Bildung mit vielen Hindernissen konfrontiert. Daher fehlt es ihnen oft an aktuellem Wissen und an Fertigkeiten. Bei der Arbeitssuche stoßen sie dann auf Schwierigkeiten. Auch ihre persönliche Weiterentwicklung können sie oft nicht verfolgen. Um etwas hiergegen zu unternehmen, hat sich Huawei mit dem IKT-Sektor in Bangladesch und lokalen Netzbetreibern zusammengeschlossen, um die Ausbildung von Frauen mithilfe von IKT-Technologien zu entwickeln und nachhaltig zu fördern. Wir entsandten sechs Busse mit Ausbildungsräumen, um den Frauen zu helfen, sich digitale Kenntnisse anzueignen. Unser Ziel ist es, 240.000 Frauen in den 64 Regionen des Landes die Möglichkeit zu geben, in den nächsten drei Jahren von diesem Programm zu profitieren.



Wiederaufbau nach Überschwemmungen in Thailand

Im November 2011 wurde Thailand von schweren Überschwemmungen heimgesucht. Es handelte sich um die schlimmste Flutkatastrophe der letzten 50 Jahre. Huawei arbeitete mit seinen Kunden Seite an Seite, um Netzwerkausrüstungen zu schützen und eine reibungslos funktionierende Kommunikation zu gewährleisten. Wir unterstützten die Aufräumarbeiten nach den Überschwemmungen in den Gemeinden von Ort aktiv.



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

September 2019

- | | |
|---|-----------|
| 01. Ren Zhengfei im Interview mit The New York Times | 01 |
| 02. Ren Zhengfei im Interview mit The Economist | 27 |
| 03. Ren Zhengfei im Interview mit Fortune | 61 |
| 04. Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei II:
Innovation, Regeln und Vertrauen | 87 |

Oktober 2019

- | | |
|---|------------|
| 05. Skandinavische Medienrunde mit Ren Zhengfei | 161 |
|---|------------|



Ren Zhengfei im Interview mit The New York Times

9. September 2019, Shenzhen, China

Thomas L. Friedman, Leitartikler und Kommentator: Zunächst möchte ich Ihnen danken. Ich habe mit Ihrem Team hier bei Huawei einen fantastischen Tag verbracht. Ich könnte ein ganzes Buch darüber schreiben, was ich alles heute Vormittag gelernt habe.

Ren Zhengfei: Bitte stellen Sie alle Fragen, die Sie stellen möchten. Ich werde offen und ehrlich antworten, auch auf heiklere Fragen.

01

Thomas L. Friedman: Ich freue mich darauf. Und ich weiß, dass Sie das werden. Kommen wir gleich zur Sache. Wie ich Ihren Kollegen erklärt hatte, gibt es derzeit zwei Themenkreise auf der Welt: zum einen die Handelsgeschichte zwischen den USA und China, zum anderen die Geschichte zwischen den USA und Huawei. Meiner Meinung nach ist das, was sich zwischen den USA und Huawei abspielt, wichtiger als die Geschichte zwischen den USA und China.

Ren Zhengfei: Ich fühle mich geschmeichelt.

Thomas L. Friedman: Die USA und China werden eine Lösung finden – mehr Sojabohnen, mehr chinesische Waren. Aber die Geschichte zwischen den USA und Huawei ist meiner Meinung nach so wichtig, weil Huawei für etwas Bestimmtes steht. Ich werde das erklären.

Ren Zhengfei: Wir können auch Lösungen für das Problem zwischen den USA und Huawei finden. Huawei kann zum Beispiel mehr Chips von Qualcomm und Intel und mehr Software-Suites von Google und Microsoft kaufen. Wir können auch die Forschung von mehr Professoren an amerikanischen Universitäten unterstützen, ohne im Gegenzug dazu ihre Forschungsergebnisse zu verlangen. Das kann dazu beitragen, den Konflikt zu entschärfen.

Thomas L. Friedman: Gehen wir dieser Sache gleich auf den Grund. So, wie ich das sehe, bezog sich der Handel zwischen Amerika und China in den letzten 30 Jahren hauptsächlich auf Dinge, die ich als „oberflächliche, simple Dinge“ bezeichne, wie die Kleider an unseren Körpern oder die Schuhe an unseren Füßen. Jetzt, wo Huawei 5G an Amerika verkaufen will, ist es vorbei mit dem „oberflächlichen Handel“. Jetzt geht es ans Eingemachte. Sie stehen in China ganz an der Spitze und stellen viele Technologien her, die tief in unsere Straßen, unsere Häuser, unsere Schlafzimmer und unsere Privatsphäre vordringen. Das ist neu.

Was den Handel mit „tiefgreifenden Dingen“ betrifft, waren wir in der Vergangenheit diejenigen, die China diese „tiefgreifenden Dinge“ verkauften, da die Chinesen keine andere Wahl hatten. Wir hatten etwas und wenn man es wollte, musste man es

bei Microsoft oder Apple kaufen. Nun aber will uns China „tiefgreifende Dinge“ verkaufen. Da es sich um fortschrittliche Technologien handelt, besteht das Problem darin, dass wir noch nicht über das ausreichende Maß an Vertrauen verfügen, das für den Handel mit „tiefgreifenden Dingen“ notwendig ist. Deshalb glaube ich, dass wir entweder das Huawei-Problem lösen müssen, oder die Globalisierung zersplittern wird.

Ren Zhengfei: Lassen Sie mich vorausschicken, dass wir nicht die Absicht haben, unsere Produkte an die USA zu verkaufen, deshalb glaube ich nicht, dass es einen grundsätzlichen Gegensatz zwischen Huawei und den USA gibt.

Außerdem sind wir nur allzu gerne bereit, unsere 5G-Technologien und -Technik mit US-Unternehmen zu teilen, damit diese ihre eigene 5G-Industrie aufbauen können. Dies würde zu einer ausgeglichenen Lage zwischen China, den USA und Europa führen. Wir sind dazu schon länger bereit, aber die USA müssen uns in einem gewissen Ausmaß akzeptieren, damit das geschehen kann.

Thomas L. Friedman: Gut, dann sprechen wir darüber. Das ist ein sehr interessanter Vorschlag. In diesem Fall könnte also ein Unternehmen wie Cisco von Ihnen eine

Lizenz für 5G, also für alle 5G-Produktionstechniken und die Software, erwerben. Ist der Gedanke dahinter, dass ein amerikanisches Unternehmen die Lizenz für all das erwirbt und die Technologie von Huawei nutzt, um auf einer Art Lizenzbasis ein 5G-Netz aufzubauen, damit die Amerikaner sich keine Sorgen mehr machen müssen, dass Amerika von Huawei ausspioniert wird?

Ren Zhengfei: Ja. Es muss nicht unbedingt Cisco sein. Es kann auch Amazon sein. Die haben sehr viel Geld. Oder Apple wäre auch eine Möglichkeit.

Thomas L. Friedman: Interessant. Das ist ein sehr wichtiger Vorschlag, Herr Ren. Wurde dieser Vorschlag bereits in der Öffentlichkeit gemacht?

Ren Zhengfei: Dieses Interview gilt als öffentlich, oder? Dann sind Sie wohl der Erste, der diesen Vorschlag hört.

Thomas L. Friedman: Das wurde noch mit keinem amerikanischen Unternehmen diskutiert?

Ren Zhengfei: Nein.

Thomas L. Friedman: Eine andere Frage ist: Würden Sie es in Erwägung ziehen, die Aktien von Huawei an der New Yorker Börse oder an der NASDAQ zu kotieren, um Transparenz zu garantieren?

Ren Zhengfei: Mein Vorschlag hat nichts mit

Geschäften von Huawei in den USA zu tun. Es geht darum, es US-Unternehmen zu erleichtern, unsere Technologien zu verwenden, um Geschäfte in den USA zu tätigen. Ausgehend von unserer 5G-Technologie können die US-Unternehmen an 6G weiterarbeiten. Sie können auch unsere 5G-Technologien so verändern, dass sie ihren Sicherheitsanforderungen entsprechen. Es ist unmöglich, ohne 5G eine erfolgreiche 6G-Technologie zu entwickeln. Das Millimeterwellenspektrum von 6G hat eine zu geringe Reichweite. Deshalb wäre es sehr schwierig für US-Unternehmen, ein 6G-Netzwerk ohne unsere Technologie aufzubauen. Es wird allerdings noch mindestens 10 Jahre dauern, bis es so weit ist.

Thomas L. Friedman: Interessant! Wenn ich also Amazon oder Microsoft wäre und dies wollte, könnte ich Huawei eine Art Lizenzgebühr zahlen. Ist das so gemeint?

Ren Zhengfei: Ja. Es wäre sogar noch besser, wenn Sie mich auch einstellen würden. Mir reicht ein Gehalt etwas unter dem von Tim Cook. Ich bin immer völlig überwältigt, wenn ich sehe, wie viel die Führungskräfte in den USA verdienen.

Thomas L. Friedman: Und wo wir gerade dabei sind, kann ich vielleicht eben nur eine Huawei-Aktie kaufen?

Ren Zhengfei: Nein, das geht nicht. Sie sind kein Mitarbeiter von Huawei. Nur Mitarbeiter von Huawei können Huawei-Aktien kaufen. Wir würden Sie jedoch willkommen heißen, wenn Sie an Bord kommen wollen.

02 Thomas L. Friedman: Wir haben gehört, dass Huawei Gespräche mit dem Justizministerium führt, um zu versuchen, einige der ungelösten Probleme der Vergangenheit zu lösen. Glauben Sie, dass hier eine Lösung erzielt werden kann? Befinden Sie sich in solchen Gesprächen? Wären Sie bereit, diese Fragen mit dem Justizministerium zu besprechen, um all die Altlasten aus dem Weg zu schaffen?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass es solche Gespräche gegeben hat, und wir würden auch nicht unaufgefordert auf die US-Regierung zugehen. Wir werden stattdessen auch weiterhin den rechtlichen Weg gehen. Wenn die USA bei dieser Gelegenheit ohne Hintergedanken auf uns zugehen und versprechen, ihr irrationales Vorgehen gegen Huawei zu ändern, sind wir offen für einen Dialog.

Thomas L. Friedman: Sprechen wir kurz darüber. Sie sagen, „das irrationale Vorgehen ändern“ – was genau wäre erforderlich?

Ren Zhengfei: Die USA sollten nicht versuchen, Huawei

wegen einer Belanglosigkeit zu zerstören. Wenn die USA der Meinung sind, dass wir etwas falsch gemacht haben, können wir das offen und ehrlich besprechen und eine vernünftige Lösung finden. Einen solchen Ansatz können wir akzeptieren.

Thomas L. Friedman: Sind Sie unter diesen Bedingungen für einen Dialog mit dem Justizministerium offen?

Ren Zhengfei: Ja.

Thomas L. Friedman: Es gibt Stimmen, die sagen, Huawei und Ren Zhengfei würden den Konflikt gerne beilegen, aber Peking lässt das nicht zu.

Ren Zhengfei: Nein. Es geht hier um Huawei. Mit Peking hat das nichts zu tun. Peking interessiert sich nicht für diese Probleme. Ginge es nicht um 5G, ginge es um 6G; und wenn es nicht um 6G ginge, dann bestünde das Problem bei 7G. Es ist noch ein weiter Weg. Mit Geld können wir beinahe alles kaufen. Wir wollten unser Geschäft an US-Unternehmen verkaufen, aber man wollte uns nicht.

03

Thomas L. Friedman: Jetzt habe ich eine heikle Frage. Heikel sind sie alle, aber diese ganz besonders. Ist es Ihnen recht, wie Peking die beiden Kanadier behandelt

hat, die im Zusammenhang mit der Situation Ihrer Tochter in Kanada festgehalten werden?

Ren Zhengfei: Ich kann nicht sagen, ob es einen Zusammenhang zwischen diesen beiden Fällen gibt. Meine Tochter ist unschuldig, und es missfällt mir, dass sie von der kanadischen Regierung festgehalten wird. Ich weiß wirklich nichts Genaues über die Beziehung zwischen den beiden Ländern.

Thomas L. Friedman: Man bindet sie nicht ein?

Ren Zhengfei: Nie.

04 **Thomas L. Friedman: Zu den interessanten Dingen, die ich heute bei Vincent und dem Team gelernt habe, gehört Folgendes: Wenn Huawei das Recht hätte, am internationalen Wettbewerb um den Aufbau eines 5G-Netzes in den USA teilzunehmen, könnten 240 Milliarden US-Dollar eingespart werden. Herr Ren, was verliert Amerika, indem es Huawei nicht am Wettbewerb zur Schaffung unserer 5G-Infrastruktur teilnehmen lässt?**

Ren Zhengfei: Ich habe vorhin gesagt, dass ich damit einverstanden wäre, unsere 5G-Technologie an US-Unternehmen zu übertragen. Wenn es dazu käme, gingen die Erlöse an diese US-Unternehmen und nicht an uns.

05 Thomas L. Friedman: Herr Ren, wenn Präsident Trump hier säße und Sie direkt mit ihm über die Lage von Huawei und die Pläne von Huawei für den amerikanischen Markt sprechen könnten, was würden Sie Präsident Trump sagen?

Ren Zhengfei: Erstens ist es sehr unwahrscheinlich, dass er hier säße. Und zweitens glaube ich, dass Zusammenarbeit für einen gemeinsamen Erfolg der Weg nach vorne ist. Ich habe Ihr Buch *The World Is Flat* (dt. *Die Welt ist flach. Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts*) gelesen. Die Globalisierung wird zu einer optimalen Verteilung und Nutzung der weltweiten Ressourcen führen. Wenn es zum Beispiel nur ein Unternehmen gibt, das ein Bauelement herstellt und weltweit vertreibt, besteht keine Notwendigkeit, andernorts erneut in Forschung für ein solches Bauelement zu investieren. Das schlägt sich in niedrigeren F&E-Kosten nieder. Außerdem ist der globale Markt so groß, dass die Kosten des Elements sinken werden. Wenn das Produkt von hoher Qualität und zugleich preiswert ist, wird es einen großen Beitrag zur Menschheit leisten. Es waren übrigens die USA, die das Konzept der Globalisierung eingeführt haben. Das war damals ein sehr kluger Schachzug. Sie sollten daran festhalten.

Was die Sicherheit der Lieferkette in einem natürlichen

Umfeld betrifft, würde kein Unternehmen für ein Bauelement auf nur einen Lieferanten setzen bzw. alle Eier in einen Korb legen. Sie würden weitere Lieferanten suchen. Wenn es ein Erdbeben oder einen Brand gibt, oder wenn eine Maschine ausfällt, kann ein einziger Lieferant allein nicht die Sicherheit der globalen Lieferkette garantieren. Es muss also für ein Bauelement mindestens zwei Lieferanten geben, um die Risiken zu begrenzen. Damit wäre die Versorgung im Falle einer Naturkatastrophe leichter sicherzustellen. Die Folgen sind allerdings überflüssige F&E-Investitionen, eine Halbierung des Marktanteils und höhere Kosten.

Wird Sicherheit politisch betrachtet und fehlt es an gegenseitigem Vertrauen, würde die Welt in zwei oder sogar drei Teile aufgeteilt werden. Sogar die USA wagen es nicht, alles auf ein einziges Unternehmen zu setzen. Die USA haben das Kartellgesetz (Antitrust Act) verabschiedet, weil sie in jedem Sektor des US-Markts und in den Märkten außerhalb der USA immer mindestens zwei Akteure haben wollten. Deshalb versorgen Unternehmen, die früher den globalen Markt beliefert haben, nun maximal ein Viertel davon. Und die F&E-Kosten haben sich vervierfacht. Dies stellt für die Gesellschaft eine enorme Vergeudung dar.

Globalisierung liegt im Interesse der Menschheit. Die USA sind im Tech-Sektor am besten positioniert. Alle

wollen Chipsätze von US-Unternehmen kaufen. Wenn die US-Unternehmen mehr Chipsätze verkaufen, steigt die Qualität und die Kosten sinken. Für andere Unternehmen wird es dann schwieriger, mit ihnen zu konkurrieren. Microsoft Windows und Office sind gute Beispiele dafür. Es ist unwahrscheinlich, dass sich ein anderer Anbieter in diesem Bereich etabliert.

Thomas L. Friedman: Wenn Präsident Trump sagt: „Tut mir leid, Microsoft, Sie können Windows nicht an Huawei verkaufen. Google, Sie können Telefone von Huawei nicht mit Android ausstatten. Und Intel, Sie können keine Chips für die Mobiltelefone von Huawei verkaufen.“ Was wird dann Huawei tun? Wird Huawei das Geschäft aufgeben oder seine eigene Version von Windows, seine eigene Version von Android und seine eigenen Chips entwickeln?

Ren Zhengfei: Ganz egal, welches Unternehmen entscheidet, ein Produkt nicht zu verkaufen, wird es immer Alternativen geben. Wir sollten daran glauben, dass die Menschheit nicht so ohne weiteres ausstirbt. Als es nicht genug Nahrung gab, aßen die Menschen Wildfrüchte und sogar Baumrinde und überlebten.

Thomas L. Friedman: Auch Huawei wird nicht sterben. Also, ich möchte sagen, Huawei wird Bestand haben.

Ren Zhengfei: Solange es eine Marktnachfrage gibt,

gibt es immer auch Alternativen.

06

Thomas L. Friedman: Huawei scheint viele Feinde zu haben. Es gibt Gegner bei unseren Geheimdiensten. Man sagt, hinter Huawei stünden Spionageabsichten der chinesischen Volksbefreiungsarmee. Und auch unter den Wettbewerbern hat Huawei Feinde, wie Qualcomm und Cisco. All diese Unternehmen sagen, Huawei hätte etwas gestohlen. Handelt es sich hier um die bloße Eifersucht unter Konkurrenten? Sind das reine Verschwörungstheorien? Was hat Huawei im Laufe seiner rasanten Entwicklung getan, das es nun bereut?

Ren Zhengfei: Sie sagten, die Welt sei flach. Vielleicht nicht 100-prozentig flach, meiner Ansicht nach. Es gibt auch Unebenheiten und Höhen und Tiefen. Dazwischen können sogar Gletscher liegen. Deshalb ist Huawei mental darauf eingestellt, dass Menschen sehr unterschiedliche Sichtweisen über uns haben.

Wenn Sie sich die Geschichte Chinas ansehen und den Entwicklungsverlauf der chinesischen Gesellschaft, erkennen Sie, dass Huawei aus einem Zufall entstanden ist. Während der zehnjährigen Kulturrevolution stagnierte die chinesische Wirtschaft und schrumpfte sogar, bis sie schließlich am Rande des Zusammenbruchs stand.

Zu der Zeit hatten Dutzende Millionen junge Leute keine Arbeit und wurden in die ländlichen Regionen Chinas gesandt. Nach der Kulturrevolution strebte diese große Zahl junger Leute zurück in die Städte und verursachten eine große gesellschaftliche Unruhe. Die Zentralregierung stimmte ihrer Rückkehr in die Herkunftsstädte zu.

Damals gab es in den Fabriken nicht genug Arbeit für die Arbeiter, geschweige denn zusätzliche Arbeitsplätze für all diese zurückkehrenden jungen Leute. Das Land machte sich Sorgen, wie diese beschäftigt werden könnten, denn wenn sie nichts zu tun hatten, würde das nur zu sozialer Unruhe und Instabilität führen.

Die Regierung mobilisierte dann einige Unternehmen, um Agenturen für Arbeitsvermittlung einzurichten, die z.B. Reinigungskräfte vermittelten. Es gab aber noch immer nicht genug Arbeitsplätze für diese jungen Leute.

Einige, die keinen Ausweg fanden, begannen, an Straßenständen große Schalen mit Tee und Dampfbrötchen zu verkaufen. Diese Stände, an denen große Schalen Tee, Dampfbrötchen und Ähnliches verkauft wurden, waren der Anfang der chinesischen Privatwirtschaft.

Die Regierung befand allmählich, dass dies eine praktikable Möglichkeit war, um ausreichend Arbeitsplätze zu schaffen. Sie erlaubten deshalb diesen

kleinen Privatunternehmen Nudeln, Dampfbrötchen und große Schalen Tee zu verkaufen. Es war kein feiner Tee, wie wir ihn jetzt trinken. Damals wurden nur große Schalen Billigtees in schäbigen Zelten auf der Straße verkauft, für einen oder zwei Cent.

Nach einiger Zeit ging es manchen Unternehmen ganz gut, und sie wurden größer. Aber die Zentralregierung legte fest, dass die Unternehmen nicht mehr als fünf oder acht Personen beschäftigen dürften; anderenfalls wären sie kapitalistisch. Die chinesische Privatwirtschaft entstand aus einer Notwendigkeit und war nicht geplant.

Genau zu der Zeit wurde Huawei gegründet. Wir hatten mehr als acht Mitarbeiter und arbeiteten unter großem Druck. Es war sehr schwierig für uns, auch nur eine zusätzliche Person einzustellen, da wir keine Lizenzen von der Regierung der Sonderwirtschaftszone in Shenzhen erhielten.

Wie man aber in China sagt, kann man den Frühling nicht in einem einzigen Garten einsperren. Da die privaten Unternehmen effizienter waren und ihre Mitarbeiter viel fleißiger arbeiteten, wuchsen sie sehr schnell. Schließlich erkannte die Regierung die Privatwirtschaft als eine neue Wirtschaftsform Chinas an.

Dies geschah jedoch erst nach einer langen Zeit, in der mit der alten Geisteshaltung gerungen wurde.

Ich würde sagen, dass die Privatwirtschaft erst in den letzten Jahren einen legitimen gesellschaftlichen Status in China erhielt. Damals galten wir außerhalb Chinas als Kommunisten und innerhalb von China als Kapitalisten, da die Menschen wussten, dass wir Unternehmensanteile besaßen und dachten, Geld zu besitzen sei eine Form von Kapitalismus. Wir standen also nicht nur vor Herausforderungen, die von außerhalb Chinas stammten, sondern auch vor inländischen Herausforderungen.

Thomas L. Friedman: Was mir auffällt, während ich heute mehr über die Geschichte Huaweis erfahre, mit Ihren Kollegen spreche und nun Ihnen zuhöre, ist: Sie mussten als Unternehmen wirklich kämpfen, um an die Spitze zu gelangen.

Ren Zhengfei: Es stimmt, wir hatten immer viele blaue Flecken und Abschürfungen. Auf ein paar mehr oder weniger kommt es da nicht an.

07 Thomas L. Friedman: Wenn ich mit Chinesen spreche, habe ich das Gefühl, dass sie stolz auf Huawei sind. Herr Ren, sind Sie in China wie ein Rockstar, wenn Sie auf die Straße oder in ein Restaurant gehen, so wie es Steve Jobs und Bill Gates in den USA waren?

Ren Zhengfei: Ich glaube, ich bin eine bemitleidenswerte

Person. Wenn ich auf die Straße gehe, fotografieren mich die Leute. Dies bedeutet, dass ich überhaupt keine Freiheit habe. Ich bin nicht wie die Rockstars in anderen Ländern, die ihren eigenen Privatjet haben und überall hinreisen können, wo sie wollen. Ich kann mich nicht vor der Öffentlichkeit verstecken. Ich kann nicht einmal eine Tasse Kaffee in der Öffentlichkeit genießen.

Tatsächlich ist mir beim Gedanken an Urlaub unwohl, weil es keinen Ort gibt, wo ich hinfahren könnte. Ich könnte nur zu Hause bleiben, Tee trinken, fernsehen oder ein Schläfchen machen. Deshalb finde ich Urlaub anstrengend. Bald kommt das Mittherbstfest und ich habe keine Ahnung, wo ich diese drei Tage verbringen werde.

Thomas L. Friedman: Aber was sagen die Chinesen zu Ihnen auf der Straße?

Ren Zhengfei: Sie sagen: „Darf ich ein Foto mit Ihnen machen?“ Und dann stellen sie das Foto ins Internet. Ich habe sehr wenig Privatsphäre. Wo auch immer ich hingehge, erkennen mich die Leute, machen Fotos mit mir und veröffentlichen sie im Internet. Ich komme mir oft wie eine Maus vor, die kein Loch findet, in das sie sich verkriechen kann.

08

Thomas L. Friedman: Ich möchte auf eine der unangenehmen Fragen zurückkommen. Ich habe

von einem höheren amerikanischen Beamten gehört, dass Huawei über eine stecknadelgroße Vorrichtung verfügt, die in seine Leiterplatten oder Handys zu Spionagezwecken eingebaut werden kann, um Backdoors zu schaffen. Dieser Beamte sagte, dass wir Huawei nicht vertrauen könnten. Er sagte zu mir: „Tom, wenn du wüsstest, was ich weiß, würdest du nie ein Huawei-Telefon kaufen oder die 5G-Technik von Huawei benutzen.“

Ren Zhengfei: Ich würde sagen, das klingt eher nach viel Fantasie oder Science-Fiction. Wenn Huawei diese Fähigkeiten hätte, würden wir dann 5G-Produkte verkaufen? Ich glaube, dass jedes Unternehmen Bereiche hat, die sehr sensibel und für die Journalisten nicht zugänglich sind. Als jedoch The Associated Press zu Huawei kam, gewährten wir den Journalisten viel Zeit, damit sie die gesamte Ausstellungshalle filmen konnten, einschließlich der Leiterplatten unserer neuen 5G-Basisstationen. Wir gestatteten ihnen auch, Fotos von der gesamten Technik zu machen. Huawei ist ein Wirtschaftsunternehmen. Warum sollte Huawei eine so winzige Vorrichtung entwickeln, wie Sie gerade erwähnt haben?

09

Thomas L. Friedman: Es ist doch sehr interessant: Ich habe noch nie ein Unternehmen gesehen, das bei

den Menschen so starke und gegenteilige Gefühle auslöst. „Großartig.“ „Ich liebe Huawei.“ „Gefährlich.“ „Spionage.“ Woran liegt das?

Ren Zhengfei: In unsere Welt wird es bei allem immer zwei Extrempositionen geben. Würden die, die Huawei für ein großartiges Unternehmen halten, sagen, dass Huawei in Wirklichkeit ein kleines Eichhörnchen sei, dem sein buschiger Schwanz fehle, würden jene, die derzeit behaupten, Huawei sei ein gefährliches Unternehmen, das nicht mehr sagen. Die beiden Seiten versuchen, sich gegenseitig zu übertreffen. Sie machen Übertreibungen und schauen, wer mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen kann.

10 Thomas L. Friedman: Wer sind Ihre Vorbilder in der Technologie? Bill Gates, Steve Jobs, Gordon Moore, Robert Noyce oder Jeff Bezos? Zu wem schauen Sie auf?

Ren Zhengfei: Seit meiner Jugend bewundere ich all diese großen Persönlichkeiten sehr, einschließlich bedeutender Wissenschaftler wie Einstein oder Turing. Als ich jung war, war China noch ziemlich abgeschottet. Ich konnte nicht viel von der Außenwelt sehen. Trotzdem bewunderte ich diese Persönlichkeiten sehr, weil sie für die Menschheit große Entwicklungsmöglichkeiten

geschaffen hatten.

11

Thomas L. Friedman: Da wir uns den Grenzen des Mooreschen Gesetzes nähern, möchte ich Sie fragen, zu welcher Grenze Huawei als Nächstes aufbrechen wird. 6G oder Bahnbrechendes in Wissenschaft und Physik? Was ist der nächste Berg, auf den Ren Zhengfei steigen will?

Ren Zhengfei: KI.

Thomas L. Friedman: Was meinen Sie damit? Warum und wie?

Ren Zhengfei: Wir bauen eine Plattform, um die künstliche Intelligenz zu unterstützen.

Thomas L. Friedman: Es handelt sich also im Grunde um eine Software-Plattform?

Ren Zhengfei: Sowohl Hardware als auch Software. Am 18. September werden wir einen KI-Cluster ankündigen, in dem 1.024 Ascend-Chips vernetzt sind. Es wird die schnellste und zugleich größte KI-Plattform der Welt sein. Wir werden also nicht alle KI-Anwendungen selbst herstellen. Stattdessen werden wir eine Plattform zur Verfügung stellen, auf der die ganze Gesellschaft an der Entwicklung von KI mitwirken kann.

Thomas L. Friedman: Gibt es weltweit andere

Wettbewerber, die über ein so leistungsstarkes künstliches Intelligenzsystem verfügen wie Huawei? Holt Huawei auf diesem Gebiet auf oder ist Huawei führend?

Ren Zhengfei: Google und NVIDIA sind ähnlich weit. Es ist nur so, dass Huawei derzeit besser ist.

Thomas L. Friedman: Was wird KI, Ihrer Einschätzung nach, in den nächsten 10 Jahren freisetzen? Welche Veränderungen wird es dank dieses leistungsstarken künstlichen Intelligenzsystems geben? Welche Auswirkungen wird es haben?

Ren Zhengfei: Unsere Produktionslinie kann nun ca. alle 20 Sekunden ein komplettes Premium-Handy produzieren, mit so gut wie keinen manuellen Eingriffen. Wenn Sie Zeit haben, sind Sie herzlich willkommen, unsere Produktionslinie zu besichtigen.

Thomas L. Friedman: Wie sieht die Zukunft aus? Wird es in der Zukunft bloß zwei Sekunden dauern, um ein Telefon herzustellen?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass die Produktion in der Zukunft noch schneller wird. Die Fertigung wird fortschrittlicher sein und wir werden noch weniger manuelle Vorgänge haben. Dennoch wird die Zeit nicht auf nur 2 Sekunden sinken.

Thomas L. Friedman: Unglaublich.

12

Thomas L. Friedman: Wenn Sie sich Amerika heute ansehen und hören, wie unser Präsident sagt: „Nein, Huawei, kein kleines bisschen; Sie werden nie wieder in dieser Stadt essen“, „Wir werden die amerikanischen Unternehmen aus China abziehen“, „Ich werde gewinnen und Sie werden verlieren“ – welches Bild geben wir dann für Sie ab?

Ren Zhengfei: Ich denke dann, dass genau das Gegenteil eintreffen könnte. Die USA könnten verlieren.

Thomas L. Friedman: Warum und wie?

Ren Zhengfei: Wenn die USA der Globalisierung den Rücken zukehren, wie können sie dann gewinnen? Die USA befinden sich dank ihrer großen Zahl moderner Wissenschaften und Technologien an der Weltspitze. Es ist wie mit dem Schnee am Gipfel des Himalaja. Dieser Schnee schafft nur dann Wert, wenn er zu Wasser schmilzt und entlang der Hänge des Himalaja zu Tal fließt, um das Land am Fuße des Gebirges zu bewässern. Auf diese Weise kann dann das Land im Tal Ernten hervorbringen und die Menschen können von diesen Ernten profitieren.

Wenn die USA das Schmelzwasser daran hindern, den Hang hinabzufließen, werden die Unternehmen ganz

oben am Gipfel vom Rest abgeschnitten sein. Ihre Mitarbeiter werden selbst Nahrung finden müssen. Wenn es kein Wasser gibt, um das Ackerland am Fuße des Gebirges zu bewässern und sie nicht an den Ernten teilhaben können, wie können sie dann genug Geld haben, um sich z.B. Steaks zu kaufen?

Die USA haben im Hightech-Sektor große Vorteile. Wenn die USA ihre Technologien nicht an andere Länder verkaufen, ist es meiner Meinung nach sehr unwahrscheinlich, dass die USA eine ausgeglichene Handelsbilanz erzielen. Wenn das passiert, wie können dann die Arbeiter in den USA eine Gehaltserhöhung erwarten?

Thomas L. Friedman: Stehen wir also kurz vor der Errichtung einer digitalen Berliner Mauer und dem Ende der Globalisierung?

Ren Zhengfei: Es ist möglich. Wenn die USA diesen Kurs halten, kann es sein, dass zwischen uns eine Mauer entsteht. Dann würden die US-Unternehmen mit einer dominanten Weltmarktstellung zusehen müssen, wie sich ihre Weltmarktanteile verringern. Wahrscheinlich würden sie nur etwa die Hälfte ihres heutigen Weltmarktanteils wahren können. Infolgedessen würden sie ihre Budgets kürzen und Mitarbeiter entlassen müssen. Das Leben der Amerikaner würde schwieriger werden, anstatt sich zu verbessern.

Thomas L. Friedman: Wenn Google also kein Android, Microsoft kein Windows und Intel keine Chips an Huawei verkaufen kann, wäre dies für die amerikanischen Arbeiter und Unternehmen nicht unbedeutend. Es wird enorme Folgen haben.

Ren Zhengfei: Ja, genau. Sie würden ihre Betriebsbudgets kürzen müssen.

13 Thomas L. Friedman: Sie haben über KI gesprochen und darüber, dass die Technologiesparten der nächsten Generation eine natürliche Weiterentwicklung von Huaweis Geschäftstätigkeit darstellen. Gibt es andere Geschäftsfelder, die Huawei in der Zukunft gerne näher erforschen möchte und die sich nicht aus dieser natürlichen Entwicklung ergeben?

Ren Zhengfei: Wir haben weder die Zeit noch die Mittel, um andere Probleme zu lösen. Dass Huawei auf der schwarzen Liste der USA, der Entity List, geführt wird, hat Schaden an unseren Geschäften angerichtet. Unsere Priorität ist es, die Löcher zu flicken, die in unser Flugzeug gerissen wurden. Es ist nicht der richtige Moment, um neue Tätigkeitsbereiche zu erschließen. Huawei gleicht einem unter Beschuss geratenen Flugzeug mit Hunderten oder sogar Tausenden Löchern. Wir müssen diese Löcher ausbessern, sonst wird es uns nicht gelingen, nach Hause zu fliegen.

14

Thomas L. Friedman: Noch eine letzte Frage zum Justizministerium. Gäbe es irgendwelche Einschränkungen bezüglich der Themen, die es bei einem Treffen mit Ihnen diskutieren könnte? Oder sind Sie offen dafür, über alles mit ihnen zu sprechen, wenn sie, wie sie sagen, mit der richtigen Einstellung kommen? Nur, damit ich Sie richtig verstehe.

Ren Zhengfei: Es gibt keine Einschränkungen bezüglich der Themen, die wir mit dem Justizministerium zu besprechen bereit sind.

Thomas L. Friedman: Solange sie mit der richtigen Einstellung kommen?

Ren Zhengfei: Ja, genau.

Thomas L. Friedman: Ich kann es kaum erwarten, in Hongkong anzukommen, um diese Information mit der Welt zu teilen.

Ren Zhengfei: Ich denke, dass sich etwas tun wird, sobald diese Information bekannt wird. Wie Sie wissen, nehmen die USA bei KI eine Spitzenposition ein. Die USA verfügen über die fortschrittlichsten Supercomputer und Speichermöglichkeiten der Welt. Beides muss aber mit hohen Geschwindigkeiten miteinander verbunden werden. Bildhaft ausgedrückt: Wenn ein Fahrzeug auf einer gewöhnlichen Straße am Ziel ankommt, ist es bereits spät.

Thomas L. Friedman: Und hier kommt 5G ins Spiel?

Ren Zhengfei: Ja. Sie brauchen entweder Glasfaser oder 5G. Glasfaser und 5G sind aber genau die Bereiche, in denen es den USA an Fähigkeiten mangelt. Die USA setzen ihre Hoffnung auf 6G. Aber sogar bei der 6G-Forschung ist Huawei weltführend. Außerdem glauben wir, dass es noch mindestens 10 Jahre dauern wird, bis 6G kommerziell genutzt werden kann. Ich glaube nicht, dass es sich die USA leisten können, die nächsten 10 Jahre der Entwicklung von KI zu versäumen. Derzeit verdoppelt sich die KI-Entwicklungsgeschwindigkeit alle drei oder vier Monate. Alle müssen sich deshalb sehr schnell bewegen, um am Ball zu bleiben. Wenn wir aufgeholt haben, werde ich vielleicht schon tot sein. Die Gesellschaft wird sich trotzdem weiterentwickeln.

Thomas L. Friedman: Sie sagen aber, die USA können zum jetzigen Zeitpunkt ohne Huawei nicht schnell laufen.

Ren Zhengfei: Ja.

Thomas L. Friedman: Ich bin wirklich stolz, der Übermittler dieses Gesprächs zu sein, das mir sehr wichtig erscheint. Vielen Dank.



Ren Zhengfei im Interview mit The Economist

10. September 2019, Shenzhen, China

01

David Rennie, Chef des Pekinger Büros und Verfasser der Chaguan-Kolumne, The Economist: Bevor wir zu Huawei kommen, möchten wir Ihnen eine Frage zur Globalisierung stellen bzw. dazu, wie die Technologie die Globalisierung auf die Probe stellt. Schließlich sind Sie ein sehr wichtiger globaler Unternehmensführer. Sie besitzen heute Großunternehmen, die Waren und Dienstleistungen anbieten, die sich ohne ein erhebliches Maß an Vertrauen nicht verkaufen lassen. Wir sprechen nicht von Tennisschuhen oder Tennisschlägern. Es geht um autonome Autos oder medizinische Geräte. Die Globalisierung umfasst nun den Handel mit Produkten, die ein lebenslanges Vertrauen voraussetzen, während gleichzeitig Länder wie China und Amerika genau mit diesem gegenseitigen Vertrauen Schwierigkeiten haben. Lässt sich dieses Problem lösen? Wie kann dieses Problem Ihrer Meinung nach gelöst werden?

Ren Zhengfei: Fragen Sie gern ganz direkt. Ich werde sehr offen antworten.

Die gesamte Menschheit kann erheblich von der wirtschaftlichen Globalisierung profitieren. Sie wird eine wichtige Rolle beim optimalen Einsatz der Ressourcen und der Verringerung der Servicekosten spielen und somit den gesellschaftlichen Fortschritt beschleunigen. Die wirtschaftliche Globalisierung ist ein Konzept, das von

den westlichen Ländern entwickelt wurde. Die Grundidee bestand darin, es dem Westen zu ermöglichen, seine fortschrittliche Technologie und seine Produkte gegen die Rohstoffe und kostengünstigen Arbeitskräfte der Schwellenländer einzutauschen. Dies ermöglichte den Welthandel. Der Westen hatte allerdings nicht damit gerechnet, dass die Entwicklungsländer nach und nach in der Wertschöpfungskette aufsteigen würden, indem sie einfache Produkte herstellen.

In den 1960er und 1970er Jahren kam es im Westen zu einer schweren Wirtschaftskrise infolge von Konflikten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Einige westliche Wirtschaftswissenschaftler behaupteten, dass höhere Löhne, höhere Rohstoffpreise und ein höherer Verbrauch einen Ausweg aus dieser Krise darstellen würden. Diese Theorie funktionierte auch eine Weile, um die Probleme des Westens zu lösen. In den darauffolgenden paar Jahrzehnten bis zum Ende des vergangenen Jahrhunderts wuchs die Wirtschaft sehr schnell. Um ein solches Wirtschaftsmodell am Leben zu erhalten, sind jedoch sehr hohe Erträge notwendig. Ohne hohe Erträge wird es schwierig sicherzustellen, dass ausreichend Mittel zur Verteilung vorhanden sind. Obwohl die Schwellenländer einen großen Markt bildeten, auf dem die westlichen Länder verkaufen konnten, gelangten auch viele Produkte aus den

Schwellenländern auf die Märkte der Industrieländer. Die Konflikte und Widersprüche in diesem Zusammenhang sind nicht Bestandteil der Globalisierung an sich, sondern traten auf, weil sich die Länder mit diesen beiden unterschiedlichen Entwicklungsstufen nicht ausreichend abstimmten.

Lassen Sie mich am Beispiel der Beziehung von Europa und China erklären, wie wir dieses Problem lösen könnten. China hat sich gegenüber der Welthandelsorganisation (WTO) verpflichtet, seinen Dienstleistungssektor sowie das verarbeitende Gewerbe beträchtlich zu öffnen. In den letzten zwei Jahren hat sich diese Öffnung beschleunigt, auch wenn sie noch leicht hinter dem zugesagten Zeitplan hinterherhinkt.

Großbritannien und Europa haben im Dienstleistungssektor hunderte Jahre Erfahrung gesammelt. China hat einen enormen Bedarf an Dienstleistungen. Demzufolge werden die gesellschaftlichen Fortschritte in China vereinfacht, wenn es gestattet ist, große Mengen von Dienstleistungen aus dem Westen nach China zu exportieren. Außerdem gelangt das Geld, das durch den Export von Produkten aus Europa nach China fließt, wieder zurück nach Europa, wenn Europa Produkte und Dienstleistungen nach China exportiert. Auf diese Weise wird eine ausgeglichene Wirtschaftssituation geschaffen.

Sehen wir uns ein anderes Beispiel an. China wird in den nächsten fünf Jahren die Zölle auf Autos auf ein sehr niedriges Niveau senken. Großbritannien und Europa produzieren die hochwertigsten Fahrzeuge der Welt, während Japan die kostengünstigsten Qualitätsfahrzeuge herstellt. Wir müssen heute die Probleme, die sich aus der Globalisierung ergeben, eins nach dem anderen durch Gespräche lösen. Die Globalisierung an sich ist nicht das Problem. Die Probleme entstehen, weil sich der Entwicklungsmechanismus nicht an alle Veränderungen dieser neuen Umgebung angepasst hat und weil sich die verschiedenen Beteiligten nicht an einen Tisch setzen, um zu besprechen, wie die bestmögliche Koordinierung angesichts dieser Probleme aussehen könnte.

Sehen wir uns Russland als ein weiteres Beispiel an. Wäre Russland ein Mitglied der Europäischen Union, würde der Handel zwischen Russland und den anderen westlichen Ländern wegen der russischen Energieausfuhren und der Maschinen- und Geräteexporte der westlichen Länder meiner Meinung nach mindestens eine Billion Euro betragen. Diese Transaktionen würden viel Geld in die europäischen Kassen bringen. Das würde Europa helfen, die aus zunehmenden wirtschaftlichen Ungleichgewichten entstehenden Probleme anzugehen.

Ich habe in der Vergangenheit sehr gute Gespräche mit George Osborne, damals Schatzkanzler Großbritanniens,

und David Cameron geführt. Osborne hatte den britischen Steuersatz bereits auf 21 Prozent gesenkt, aber trotzdem ging das Inlandseinkommen nicht zurück. Und warum nicht? Weil Großbritannien Sozialleistungen nur unter bestimmten Bedingungen gewährte. Um von Sozialleistungen zu profitieren, mussten die Empfänger aktiv Arbeitssuche betreiben oder einen Beitrag zur Gesellschaft leisten, wie z.B. in der Altenpflege oder durch Tätigkeiten im Bereich der öffentlichen Gesundheit. Die Verringerung der Steuereinnahmen entsprach den verringerten Ausgaben für Sozialleistungen, wodurch die Stabilität im Land gewährt wurde.

Später dann teilte die Regierung von Theresa May mit, dass sie den Steuersatz weiter auf 17 Prozent senken würde. All diese Maßnahmen Großbritanniens bilden die DNA des Landes, das sich damit wieder zu einem Zentrum für Investitionen entwickeln kann. Damit wird deutlich, dass sich die verschiedenen Akteure immer wieder an das jeweils neue globalisierte Umfeld anpassen müssen. Eine Universalmethode wird nicht funktionieren.

Das ist zumindest meine bescheidene Meinung.

02 David Rennie: Meine Kollegen werden gleich viele Fragen zu Huawei haben. Das Land, das Sie jetzt

nicht erwähnt haben, sind die USA. Sie haben über Europa und Japan gesprochen, die die Zeichen der wirtschaftlichen Globalisierung erkannt haben. Wenn Sie sich die Beziehung zwischen den USA und China ansehen, machen Sie sich dann Sorgen über die Zukunft der Globalisierung?

Ren Zhengfei: Ja, ich denke, dass die Beziehung zwischen China und den USA die Zukunft der Globalisierung beeinträchtigen wird. Die USA sind das mächtigste Land der Welt. In der Vergangenheit haben sie als „Polizist“ der Welt für Ordnung gesorgt und wurden im Gegenzug damit belohnt, dass der US-Dollar zur Weltwährung wurde. Die USA erzielen in aller Welt Geldschöpfungsgewinne, indem sie US-Dollar ausgeben. Hätten die USA auch weiterhin die Weltordnung aufrechterhalten, bestünde nicht die Gefahr, dass sie etwas verlieren.

Aber die USA haben diesen Mechanismus zerstört. Die Menschen glauben nicht mehr, dass die USA versuchen, die Weltordnung zu sichern oder dass der US-Dollar die zuverlässigste Leitwährung der Welt ist. Wenn das Vertrauen der Welt in die USA und in den US-Dollar zu schwinden beginnt, werden die amerikanischen Staatsschulden und Aktienmärkte in Krisen geraten, die in den USA zu großen wirtschaftlichen und politischen Turbulenzen führen werden.

03

Patrick Foulis, Wirtschaftsredakteur, The Economist: 2019 haben US-Diplomaten große Anstrengungen unternommen, um ihre Verbündeten zu überzeugen, keine Produkte von Huawei zu verwenden. Wie erfolgreich waren diese Anstrengungen Ihrer Meinung nach? Natürlich konzentrierten sich diese Anstrengungen vor allem auf die engen Verbündeten wie Großbritannien und Australien, aber es sieht so aus, als wäre auch auf Länder wie Vietnam Druck ausgeübt worden, die Produkte von Huawei nicht zu verwenden. Wie erfolgreich war der US-Boycott?

Ren Zhengfei: Zuerst möchte ich betonen, dass es völlig normal ist, wenn einige Kunden nicht die Huawei-Technik kaufen. Auch in der Vergangenheit haben viele Kunden nicht bei Huawei gekauft. Die meisten Kunden fällen ihre Kaufentscheidung aufgrund von wirtschaftlichen Überlegungen.

Was 5G anbelangt, glaube ich, dass es sich als Fehler erweisen könnte, dass die USA 5G politisieren oder als eine Gefahr darstellen. In den einzelnen Ländern sollte über 5G so entschieden werden, dass es der weiteren Entwicklung dient und nicht, um politischen Agenden gerecht zu werden.

Ich werde Ihnen ein Beispiel geben. Vor ungefähr 1.000 Jahren war China das mächtigste Land der Welt. Der

Wohlstand, der auf der Qingming-Rolle „Entlang des Flusses während des Qingming-Festes“ dargestellt ist, war keine Erfindung, sondern Realität.

Vor mehreren hundert Jahren führten die philosophischen Gedanken und Sozialsysteme in Großbritannien zur industriellen Revolution. Die Briten erfanden die Eisenbahn und das Dampfschiff. China blieb hingegen beim Transport weiterhin hauptsächlich von Pferdefuhrwerken abhängig. Diese Fuhrwerke waren viel langsamer als die Eisenbahnen und konnten viel weniger Ladung transportieren als Dampfschiffe. Deshalb fiel China in der Entwicklung zurück.

Großbritannien wurde hingegen zu einem industriellen Machtzentrum, und es gelang dem Land, seine Produkte auf der ganzen Welt zu verkaufen und den sozialen Fortschritt in vielen Ländern enorm zu beeinflussen. Heutzutage sprechen ungefähr zwei Drittel der Weltbevölkerung Englisch. Mit diesem Beispiel möchte ich zeigen, dass die Geschwindigkeit den sozialen Fortschritt bestimmt.

5G ist eine Verbindungstechnologie, die hohe Geschwindigkeiten, eine hohe Bandbreite und eine niedrige Latenz bietet. 5G steht in der Informationsgesellschaft für Geschwindigkeit. Länder, die über Geschwindigkeit verfügen, werden

rascher Fortschritte machen. Länder, die hingegen nicht auf Geschwindigkeit und eine hervorragende Vernetzungstechnologie setzen, könnten in einen Konjunkturabschwung geraten.

Die Briten sind sehr intelligent, und die britischen Universitäten zählen zu den besten der Welt. Wenn Großbritannien in der Industrie wieder an die Spitze will, braucht es Geschwindigkeit in der Informationsgesellschaft.

Glasfasernetze und die 5G-Technologie, die auf Glasfasernetzen beruht, werden Supercomputer und Superspeicher, die Voraussetzungen für KI, miteinander verbinden. Wenn KI die Produktivität um ein Zehnfaches erhöhen kann, wird Großbritannien zu einer Industriemacht mit einem Arbeitskraftpotenzial werden, das dem von Hunderten von Millionen Menschen entspricht. Wenn ich sage, dass KI die Produktivität um ein Zehnfaches erhöhen kann, so ist dies lediglich eine Schätzung. In Wirklichkeit kann die Effizienz in einigen Fällen mithilfe von KI um das 100- oder sogar 1.000-fache erhöht werden.

Alan Turing, der Vater der KI, war Brite, ebenso wie der Wissenschaftler, der das Schaf Dolly klonete. Ich kann mir einfach nicht vorstellen, wie die Welt aussehen

wird, wenn Gentechnik und elektronische Technologien miteinander kombiniert werden. Ich glaube, dass Großbritannien ein enormes Potenzial hat, sich zu erneuern. Die Geschwindigkeit wird bestimmen, ob Großbritannien erneut erfolgreich sein kann.

04 Patrick Foulis: Ich habe einige Fragen zu Huawei in den vergangenen paar Monaten und zu den Auswirkungen der amerikanischen Maßnahmen auf das Unternehmen. Können Sie uns etwas zu den Geschäftsergebnissen des Unternehmens seit Mai berichten, als die USA Huawei auf die schwarze Liste, die Entity List, setzten? Haben Sie einen Rückgang Ihrer Umsätze festgestellt?

Ren Zhengfei: Unsere Umsätze waren bis Ende August um 19,7 Prozent gestiegen, während unsere Gewinne ähnlich wie im Vorjahr ausfielen. Unsere Wachstumsrate sank von ungefähr 30 Prozent zu Jahresbeginn auf 23 Prozent Ende Juni und liegt nun bei 19,7 Prozent. Unsere Gewinne stiegen vor allem deshalb nicht, weil wir erheblich mehr strategisch investiert haben. Wir haben auf der ganzen Welt mehrere Tausend neue Mitarbeiter eingestellt, vor allem hochtalentierte Leute: junge Genies und frisch promovierte Akademiker, um die Schäden zu beheben, die der Eintrag auf der Entity

List verursacht hat.

Und es ist gelungen: Im Netzwerkgeschäft – von 5G bis zu den Kernnetzen – sind alle Folgen bereits beseitigt. Am 18. September werden wir einen KI-Cluster ankündigen, in dem 1.024 Ascend-Chips vernetzt sind. Es wird sich um die schnellste KI-Plattform der Welt handeln.

Derzeit wirkt sich die Entity List noch immer auf unser Privatkundengeschäft aus, und es wird eine Weile dauern, bis wir auch in diesem Bereich den angerichteten Schaden behoben haben.

Patrick Foulis: Wenn Sie also das Privatkundengeschäft zum jetzigen Zeitpunkt betrachten und eine Momentaufnahme machen, stellen Sie einen Rückgang fest? Schrumpft das Volumen außerhalb Chinas?

Ren Zhengfei: Bei Smartphones ist unser Absatz außerhalb Chinas zurückgegangen. Der Rückgang verlangsamt sich allerdings bereits und liegt nun bei etwa 10 Prozent.

05

Patrick Foulis: Noch in diesem Monat werden Sie das neue Handy Mate 30 einführen. Werden nach Stand der Dinge Android- oder Google-Apps darauf verfügbar

sein? Wie sieht es aktuell aus?

Ren Zhengfei: Auf dem Mate 30 wird das Ökosystem der Google Mobile Services nicht vorinstalliert sein.

Patrick Foulis: Das führt zu meiner nächsten Frage. Wenn Sie ein Handy auf den Markt bringen, das nicht mit der ganzen Suite der Google-Apps ausgestattet ist, ist doch anzunehmen, dass der Umsatz außerhalb von China viel niedriger sein wird als in der Vergangenheit? Und würde das nicht bedeuten, dass das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte, im vierten Quartal, einen großen finanziellen Einbruch erleben wird?

Ren Zhengfei: Wir würden Android gern weiterhin verwenden, da wir zu Google nach wie vor gute Geschäftsbeziehungen unterhalten. Aber wenn es uns die US-Regierung nicht gestatten sollte, weiterhin Android zu verwenden, verfügen wir über Alternativen. Innerhalb von zwei bis drei Jahren werden wir Android durch unser eigenes System ersetzen. Während dieser Zeit werden unsere Handyabsätze in den Märkten außerhalb Chinas etwas zurückgehen. Das ist sicher verständlich. Unsere Smartphones haben zusätzlich zu Ökosystem-Apps einzigartige Funktionen. Deshalb sind wir überzeugt, dass unsere Produkte noch viel mehr Kunden gefallen werden. Am 19. September, dem Marktstart der Mate 30-Reihe in München, können Sie

mehr über die Funktionen erfahren.

Patrick Foulis: Rechnen Sie mit Verlusten für Ihr Unternehmen in der Zeit, in der Sie Ihr eigenes System im Markt etablieren?

Ren Zhengfei: Nein. Wir werden ein verlangsamtes Wachstum verzeichnen, aber keine Verluste.

Patrick Foulis: Wie besorgt sollte ich sein, wenn ich der Geschäftsführer von Google wäre und Huawei sein eigenes Betriebssystem weltweit einführt?

Ren Zhengfei: Google versucht gerade, die US-Regierung davon zu überzeugen, die Verwendung seines Ökosystems auf Huawei-Smartphones wieder zuzulassen. Wir sind bereit, dabei mit Google zusammenzuarbeiten. Unser Betriebssystem war ursprünglich nicht für Smartphones bestimmt. Außerdem ist Googles Betriebssystem „Open Source“, das heißt, wir können es weiterhin verwenden. Die USA schränken unsere Verwendung der Google Mobile Services (GMS) ein. Zu diesem Ökosystem gehören tausende Partner. Huawei könnte unmöglich in nur wenigen Tagen ein vergleichbares Ökosystem aufbauen. Wenn uns die US-Regierung gestattet, weiterhin das Ökosystem von Google zu verwenden, werden die USA ihre Vorrangstellung auf diesem Gebiet wahren. Wenn sich die US-Regierung weigert, die Lizenz zu erteilen,

wird dies ihrem Land auf lange Sicht schaden.

06 Patrick Foulis: Es gehört zu Ihren Aufgaben, Vertrauen wiederherzustellen. Stehen Ihrem Unternehmen, das Vertrauen wiederherstellen will, einige radikale Optionen zur Verfügung? Könnten Sie zum Beispiel einen ausländischen Investor aufnehmen oder vielleicht sogar Teile des 5G-Geschäfts, die außerhalb Chinas geführt werden, verkaufen? Welche radikalen Optionen sehen Sie, um die Unternehmensstruktur so zu ändern, dass das Vertrauen wieder gestärkt wird?

Ren Zhengfei: Es ist wenig wahrscheinlich, dass wir externe Investoren hinzuziehen, da deren Ziel normalerweise der größtmögliche Profit ist. Für Huawei sind aber die eigenen hohen Ansprüche wichtiger als der Gewinn. Würden wir unsere Technologien an westliche Länder lizenzieren? Ja. Wir wären sogar offen dafür, unsere gesamten Technologien zu lizenzieren. Unser Anspruch lautet, „der Menschheit zu dienen und den Gipfel der wissenschaftlichen Kenntnisse zu erreichen“. Kooperation entspricht unseren Werten – deshalb sind bereit, unsere Produkte an westliche Länder zu lizenzieren.

Patrick Foulis: Wie sähe das aus? Wäre das ein Verkauf des Geschäfts, zum Beispiel des 5G-Geschäfts, in manchen Regionen oder eine Lizenzierung der

Technologie an andere Hersteller? Könnten Sie das erläutern?

Ren Zhengfei: Wir können Lizenzen für Technologien und Produktionstechniken vergeben. Wer auch immer die Technologie bekommt, kann darauf basierend Neues entwickeln.

Patrick Foulis: Würden die Mitarbeiter und betrieblichen Einrichtungen von Huawei ebenfalls auf die neuen Besitzer übergehen oder nur das geistige Eigentum?

Ren Zhengfei: Wir würden ganz sicher nicht unsere Mitarbeiter übertragen. Es würde nur um das technologische Know-how gehen.

Patrick Foulis: Wer könnten Ihrer Meinung nach die Partner sein? Welche Arten von Unternehmen könnten zum Beispiel in Amerika Vertragspartner sein?

Ren Zhengfei: Ich habe noch mit niemand anderem über so etwas gesprochen und deshalb auch keine Ahnung.

Patrick Foulis: Viele Leute im Silicon Valley und in Amerika werden diesen Artikel lesen. Dies ist also die Gelegenheit, ihnen mehr über Ihren Plan zu erzählen.

Ren Zhengfei: Sehr gut. Ich hoffe, dieser Artikel wird dazu beitragen, einige Konflikte aus der Welt zu schaffen.

David Rennie: Sowohl mein Kollege Foulis als auch ich waren viele Jahre lang in Amerika tätig. Mehr als die Hälfte unserer Leser lebt in Amerika. Wenn man den amerikanischen Vertretern aus Politik und Wirtschaft sagt, dass man versteht, dass Vertrauen wichtig ist, sagen einige amerikanische Politiker direkt: „Ich will von diesem oder jenem Element der Huawei-Technologie nichts hören.“ Diese amerikanischen Politiker haben ein größeres Problem: Warum sollte man etwas so Sensibles wie 5G von einem chinesischen Unternehmen bauen lassen? Das politische Problem, vor dem Sie in Amerika stehen, ist sehr schwierig zu lösen. Könnten Sie noch ein bisschen genauer erklären, in welchem Umfang Sie sich eine Übertragung vorstellen könnten? Wie groß ist die Lösung, an die Sie denken, um dieses Problem zu lösen? Wir radikal könnte dieser Transfer der 5G-Technologie sein?

Ren Zhengfei: Wenn wir all unsere Technologien an die USA übergeben, kann man dort den Code selbst ändern. Weder Huawei noch sonst irgendjemand auf der Welt wird noch in der Lage sein, auf diese Technologien zuzugreifen. Die USA werden über ein eigenständiges 5G-Netz verfügen. Sicherheit wäre kein Problem mehr, solange die USA ihre eigenen Unternehmen im Griff haben. Dann wird es nicht mehr darum gehen, dass wir 5G an die USA verkaufen, sondern darum, dass US-Unternehmen ihre eigene 5G-Technologie in den USA verkaufen.

Hal Hodson, Technologiekorrespondent für Asien, The Economist: Herr Ren, können Sie sich vorstellen, dass Huawei mit diesem hypothetischen neuen Unternehmen auf dem Gebiet der 5G-Technologien in Konkurrenz tritt, selbstverständlich nicht innerhalb der USA, aber in Afrika oder Teilen Europas? Können Sie sich vorstellen, mit diesem neuen Unternehmen zu konkurrieren, oder wie würde das funktionieren?

Ren Zhengfei: Huawei kann auch in diesen Märkten mit neuen Unternehmen in Konkurrenz treten.

Stephanie Studer, Chefkorrespondentin für chinesische Wirtschaftsnachrichten, The Economist: Gibt es eine grobe Schätzung, Herr Ren, wie viel dieser Verkauf kosten würde?

Ren Zhengfei: Ich habe derzeit noch keine Zahlen. Das Thema wurde eben erst angesprochen. Ich habe noch keine Berechnungen angestellt.

Stephanie Studer: Nicht einmal eine ungefähre Spanne?

Ren Zhengfei: Nein, aber wir können über das Spektrum an Technologien sprechen.

David Rennie: Wäre es aus politischer Sicht besser, bei 5G einen amerikanischen, einen europäischen oder einen japanischen Partner zu haben? Oder denken Sie, Ihr Problem kommt aus Amerika, und deshalb sollten

Sie nach einem amerikanischen Unternehmen suchen, das Ihre 5G-Technologie kaufen möchte?

Ren Zhengfei: Es hängt davon ab, wie groß der Marktanteil ist, den der potenzielle Partner gewinnen könnte. Wenn der potenzielle Partner durch den Kauf unserer Technologien nur einen geringen Marktanteil erobern könnte, würde es sich nicht lohnen. Eine solche Transaktion ist nur machbar, wenn zu erwarten ist, dass man durch die Verwendung unserer Technologien einen großen Marktanteil erobern kann. Unsere potenziellen Partner müssten diesen Bewertungsprozess durchlaufen.

Patrick Foulis: Was wäre der Zeitplan für so eine radikale Lösung? Würde es paar Jahre dauern, um sie umzusetzen, oder könnte das relativ schnell geschehen?

Ren Zhengfei: Ziemlich schnell.

Patrick Foulis: Vor den Wahlen 2020, zum Beispiel?

Ren Zhengfei: Das hat nichts mit den Parlamentswahlen in den USA zu tun. In meinem Gespräch mit Ihnen sind die Parlamentswahlen nie ein Thema.

07 David Rennie: Kann ich Ihnen eine andere politische bzw. kulturelle Frage stellen? Als ich in Amerika arbeitete, sagten viele bedeutende amerikanische Politiker: „China steigt zwar schnell auf, aber Amerika

hat eine Wunderwaffe. Diese Wunderwaffe ist die Demokratie. Wir haben die Redefreiheit und unsere Universitätsstudenten dürfen studieren und denken, was sie wollen. China ist hingegen ein autokratisches Land und kann deshalb keine echten Innovationen hervorbringen.“ Wenn die Leute nun nach China blicken, sehen sie die Innovationen von Unternehmen wie Huawei. Dabei herrscht in China ein Einparteiensystem, in dem die Studenten im Internet nicht auf alle Inhalte zugreifen und außerdem nicht alle Bücher lesen können, die sie interessieren. Schränkt das die Innovationskraft und Kreativität Chinas nicht ein? Ist es auf dem Gebiet der Innovation von Vorteil, ein demokratisches Land zu sein?

Ren Zhengfei: Akademische Freiheit ist die Grundlage für Innovation. Es ist sehr wichtig, verschiedene wissenschaftliche Ideen haben und das studieren zu dürfen, was auch immer man will. Das innovationsfreundlichste Umfeld bieten die USA, darüber besteht überhaupt kein Zweifel. Dank des Internets haben die Menschen einen einfacheren Zugang zu Informationen. Naturwissenschaftliche und technische Arbeiten haben aber nichts mit Ideologie zu tun und können auf der ganzen Welt veröffentlicht und geteilt werden.

So beruht z.B. die 5G-Technologie auf einer

mathematischen Arbeit, die 2007 von Erdal Arıkan, einem türkischen Mathematikprofessor, verfasst wurde. Zwei Monate nachdem er seine Arbeit veröffentlicht hatte, lasen wir sie. Danach steckten wir viel Arbeit in Forschung aufgrund dieser Arbeit und machten aus den Erkenntnissen den heutigen 5G-Standard.

China verfügt trotz allem über ein integratives Umfeld auf den Gebieten Wissenschaft und Technologie. Außerdem beschäftigt Huawei eine große Zahl nicht chinesischer Wissenschaftler. Wir geben unser Bestes, um maximal zu nutzen, was unsere Zeit bietet, damit wir schneller Fortschritte erzielen können.

David Rennie: Natürlich haben Sie im Internet Zugriff auf wissenschaftliche Arbeiten. Große Teile des Internets widmen sich jedoch der Politik und Geschichte und stehen den meisten Menschen in China nicht zur Verfügung, weil die chinesische Regierung diese Teile blockiert. Sie haben in Dongguan diesen wunderbaren Campus voller schöner europäischer Gebäude gebaut. Stellen Sie auch sicher, dass Ihre Designer und Forscher über VPNs verfügen, um Zugang zu ausländischen Nachrichten oder zur internationalen Politik und zu großen und wichtigen Fragen zu haben, die dem chinesischen Volk ansonsten nicht zugänglich sind?

Ren Zhengfei: Wenn unsere Ingenieure politische

Ambitionen entwickelt hätten, wäre Huawei zusammengebrochen. Ingenieure sollten sich darauf konzentrieren, gute Produkte zu entwickeln. Sie müssen sich nicht über Politik informieren. Wozu würde es gut sein, wenn sie sich für Politik interessieren? Wenn alle unsere Ingenieure auf Demos wären, wer würde sie dann bezahlen?

David Rennie: Zu diesem Punkt habe ich eine Frage. Im März 1978 hielt Deng Xiaoping eine berühmte Rede über Wissenschaft in China. Er sagte, dass es Zeit sei, den Wissenschaftlern zu erlauben, sich mit der Wissenschaft zu beschäftigen, und nicht von ihnen zu fordern, zu viele politische Werke zu lesen oder Politik zu studieren. Wenn ich mit Professoren an chinesischen Universitäten spreche, beklagen sie sich heute wieder darüber, dass sie unter Druck stehen, die Gedanken von Xi Jinping und jede Menge Politik zu studieren. Ihnen fehle es dadurch an Zeit zum Nachdenken. Huawei ist ein Privatunternehmen. Fühlen Sie sich unter Druck gesetzt, Ihre Forscher zu politischer Lektüre aufzufordern? Oder bewahren Sie sie davor, damit sie sich, wie Deng Xiaoping sagte, auf ihre Arbeit konzentrieren können?

Ren Zhengfei: Ich war dabei, als Deng Xiaoping diese Bemerkungen bei einer nationalen wissenschaftlichen Konferenz machte. Ich war einer der 6.000 Teilnehmer

und brach bei seiner Rede in Tränen aus. Deng sagte, wir sollten fünf Tage unserer Arbeit und einen Tag den politischen Studien widmen. Damals arbeiteten die Chinesen an sechs Tagen in der Woche und verbrachten zu viel Zeit mit politischen Studien. Wir waren sehr glücklich darüber, fünf Tage pro Woche unserer Arbeit widmen zu können. Ich war immer der Meinung, dass sich die Politiker um die Politik kümmern sollen, während sich die Ingenieure auf die Technologie konzentrieren sollen. Ingenieure, die nichts von Technologie verstehen, sind das Geld nicht wert, das sie verdienen.

David Rennie: Sie sind Parteimitglied und Parteimitglieder verfügen nun über eine App, um Xi Jinpings Gedanken auf ihren Telefonen studieren zu können. Gibt es Bedenken, dass einige Personen in der Chinesischen Kommunistischen Partei die weisen Worte jener Rede 1978 vergessen haben und wollen, dass Ingenieure und beschäftigte Menschen wie Sie täglich ein, zwei Stunden auf politische Lektüre verwenden?

Ren Zhengfei: Die Reden des Präsidenten Xi erstrecken sich auf viele Bereiche, wie Landwirtschaft, das Gesundheitswesen und die ländliche Entwicklung. Diese Themen stehen in keinem engen Zusammenhang mit unserer Arbeit. Da wir ein Tech-Unternehmen sind, studieren wir vor allem seine Reden über die

wissenschaftliche und technische Entwicklung. Natürlich müssen jene, die für die Partei oder Regierung arbeiten oder Partei- oder Staatschefs werden wollen, vielleicht mehr Zeit damit verbringen, sich mit all diesen Bereichen zu befassen.

Ich höre mir Reden von Präsident Xi an. In seiner Rede beim Boao-Forum für Asien sprach er über die weitere Öffnung Chinas für ausländische Investitionen. In seiner Rede bei der „China International Import Expo“ in Schanghai sprach er über die Senkung der Zölle auf Fahrzeuge. Diese Reden enthalten seine Anweisungen, und wir sind glücklich darüber, dass sich unser Land dank dieser Anweisungen weiterentwickelt. Die Steuern für kleine und mittlere Unternehmen in Shenzhen wurden kräftig gesenkt. Außerdem müssen Arbeiter mit geringem Einkommen, wie z.B. Taxifahrer, nun keine Einkommenssteuer mehr zahlen. Diese Lektion haben wir von Hongkong gelernt. China Central Television zeigte, welche Lektionen wir von Hongkong gelernt haben. Sich um das Leben armer Menschen zu sorgen, ist eine dieser Lektionen. Wir sollten den armen Menschen ein Dach über dem Kopf zur Verfügung stellen. Wenn sie einen gewissen Lebensstandard genießen, ist es viel weniger wahrscheinlich, dass sie Probleme verursachen. Selbst wenn einige wenige Menschen dennoch für Unruhe sorgen wollen, werden sie nur wenige Anhänger finden.

Auch das gehört zu Präsident Xis Gedanken, die ich im Fernsehen gesehen habe.

08

David Rennie: Zu der Hongkong-Frage: Wir sahen vor Kurzem, wie ein Privatunternehmen, Cathay Pacific Airways, gezwungen wurde, seine oberste Führungsebene und einige Mitarbeiter auszuwechseln, und zwar aus rein politischen Gründen, die mit den Protesten in Hongkong zusammenhingen. Wenn man sieht, dass die chinesische Zentralregierung ihre Macht einsetzt, um ein Privatunternehmen zu politischen Entscheidungen zu zwingen, haben Privatunternehmen in China dann nicht einen schwierigen Stand? Wie wollen Sie Ausländer überzeugen, dass Sie nicht von der Politik kontrolliert werden? Haben die Maßnahmen gegen Cathay Pacific Ihr Leben erschwert?

Ren Zhengfei: Die Probleme in Hongkong sind durch den extremen Kapitalismus entstanden. Große kapitalistische Einrichtungen haben enorm viel Geld verdient und kontrollieren nun sogar Zeitungskioske, Tiefgaragen und Cafés in Hongkong. Sie machen große Gewinne, während die breite Öffentlichkeit nicht viel Geld und einen ziemlich geringen Lebensstandard hat.

Ich sah die Bekanntmachung der chinesischen Behörde für zivile Luftfahrt CCAC zu Cathay Pacific. Darin stand,

dass einige Piloten und Besatzungsmitglieder von Cathay Pacific im Zusammenhang mit den Protesten in Hongkong in fragwürdige Aktivitäten verwickelt waren. Die CAAC hatte deshalb Bedenken hinsichtlich dieser Piloten. Deshalb forderte die CAAC das Unternehmen Cathay Pacific auf, seine Flüge zum chinesischen Festland zu regulieren und kontrollieren. Ich finde, dass die Maßnahme der CAAC sinnvoll ist, weil sie der Flugsicherheit dient. Außerdem gab es keinerlei Einschränkungen für die Flüge von Cathay Pacific zu anderen Zielorten.

Ich persönlich bin der Ansicht, dass sich die chinesische Zentralregierung im Umgang mit Hongkong klug verhalten hat. China bleibt bei dem Prinzip „ein Land, zwei Systeme“. Das System auf dem chinesischen Festland und das in Hongkong sind unterschiedlich. Demonstrationen, Proteste und Sprechchöre sind in Hongkong zulässig, aber ich glaube nicht, dass Gewalt angebracht ist.

Die chinesische Zentralregierung ist in Hongkong noch immer nicht eingeschritten. Wenn die Lage in Hongkong andauert, werden Unternehmen, das Finanzwesen und der Tourismus in Hongkong beeinträchtigt werden. Das erschwert es zusätzlich, das Problem mit der Armut in den Griff zu bekommen.

Eine Lektion, die wir aus den aktuellen Geschehnissen

in Hongkong lernen können, ist, dass die Kluft zwischen Arm und Reich nicht zu groß sein sollte. Extreme Armut gilt es zu beseitigen.

Die chinesische Zentralregierung hat große Anstrengungen unternommen, um die Armut auszumerzen. In den vergangenen Jahren bin ich persönlich durch einige Provinzen an der chinesischen Grenze gereist, wie z.B. Xinjiang, Tibet und Yunnan, die früher dafür bekannt waren, sehr arm zu sein. Soweit ich feststellen konnte, hat sich der Lebensstandard der Menschen in diesen Gegenden stark verbessert, vor allem in Tibet. In Tibet hat sich die Lage schneller als in Xinjiang verbessert, und beide Gegenden profitieren allem Anschein nach von großer Stabilität. Ich wusste nicht, wie es wirklich dort aussah, bis ich hinfuhr. Mit eigenen Augen sah ich, wie sich das Leben der Menschen verbessert hatte.

Ich glaube, dass auch mehr ausländische Journalisten die Gelegenheit haben sollten, diese Orte zu besuchen. Ich war in einigen der ärmsten Gebiete in Yunnan, Guizhou, Tibet, Xinjiang und anderen Regionen, und ich glaube nicht, dass es in China zu einer Farbrevolution kommen wird.

09

David Rennie: Eine letzte kurze Frage zur Politik. Sehr viele Journalisten haben Sie nach Ihrer Tochter Meng Wanzhou in Kanada gefragt. Es gibt jedoch auch zwei kanadische Bürger, die zurzeit

in China festgehalten werden. Das chinesische Außenministerium bezeichnete diese Verhaftung als Lektion für die kanadische Regierung. Wir wissen das, weil die kanadische Botschaft mitteilte, dass diese zwei kanadischen Gefangenen, von denen einer ein ehemaliger Diplomat ist, ihre Familien nicht sehen und auch keine Telefonanrufe tätigen dürfen. Sie haben noch mit niemandem gesprochen, außer mit einigen kanadischen Diplomaten. Man gestand ihnen ein Buch zu, nahm ihnen aber ihre Brillen ab, sodass sie nicht lesen können. Ich bin mir sicher, dass Sie bereits von dieser Situation gehört haben. Sind Sie der Meinung, dass die Bedingungen der beiden kanadischen Gefangenen, Michael Kovrig und Michael Spavor, angemessen sind, oder denken Sie, dass ihnen die chinesische Regierung Zugang zu einem Rechtsanwalt gewähren sollte? Sie haben weder Zugang zu einem Rechtsanwalt noch zu ihren Familien. Ihre Tochter hat hingegen Zugang zu einem Rechtsanwalt und zu ihrer Familie und sie kann sich in Vancouver frei bewegen. Die Kanadier sind an einem unbekanntem Ort ohne Zugang zu einem Rechtsanwalt eingesperrt. Was halten Sie von den Haftbedingungen dieser beiden kanadischen Bürger?

Ren Zhengfei: Ich weiß überhaupt nichts über diese beiden Personen. Ich weiß nicht, wie die Regierung mit solchen Fällen umgeht. Ich weiß nur, dass Meng

Wanzhou kein Verbrechen begangen hat. Ihre Verhaftung war von Anfang an ein Fehler und ihr Fall muss entsprechend dem Gesetz geklärt werden. Niemand hat mir etwas über die Situation gesagt, von der Sie soeben berichteten. Es gibt auch keinen Grund, das zu tun. Ich verfüge auch über keine Kanäle, um derartige Informationen zu bekommen.

10 Hal Hodson: Huawei ist eines der größten Infrastrukturunternehmen der Welt. In den letzten 20 Jahren wurde das Unternehmen immer größer und zur Zielscheibe von Geheimdiensten. Ich spreche jetzt nicht nur über Backdoors, sondern auch über Infiltrationen und die Betriebssicherheit. Können Sie uns ein bisschen darüber berichten, wie Huawei mit der Betriebssicherheit umgeht und wie viel Sie für die Spionageabwehr ausgeben?

Ren Zhengfei: Cybersicherheit und Datenschutz sind die wichtigsten Prioritäten unseres Unternehmens. Huawei setzt die Anforderungen der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) konsequent in allen Geschäftsprozessen um. Wir investieren derzeit massiv, um die bestehenden Netzwerke zu aktualisieren und neue Netzwerke aufzubauen.

Darüber hinaus versorgt Huawei seit bereits mehr als 30 Jahren mehr als 1.500 Netzbetreiber in 170

Ländern und Regionen mit Netzwerkdienstleistungen und bedient damit ungefähr drei Milliarden Benutzer. Wir verfügen in Sachen Sicherheit über eine erwiesene Erfolgsbilanz. Tatsächlich gab es noch nie einen größeren Sicherheitsvorfall.

Außerdem sind wir gerne bereit, uns in den Ländern, in denen wir tätig sind, strengen Kontrollen zu unterziehen. Bis jetzt hat Großbritannien Huawei den schärfsten Kontrollen unterzogen. Warum will Großbritannien auch weiterhin unsere Produkte verwenden? Weil die Briten uns noch immer vertrauen, trotz einiger Probleme und Schwächen, die sie bei unseren Produkten feststellten. Vielleicht vertrauen sie uns sogar mehr als andere Betreiber, weil sie uns eingehender geprüft haben.

11

Stephanie Studer: Herr Ren, ein anderer Pionier auf dem Gebiet der Technologie in China, Ma Yun von Alibaba, geht heute, am 10. September, in den Ruhestand. Als er das im vergangenen Jahr ankündigte, bildete er mit dieser Ankündigung der Übergabe der Führung an einen Nachfolger die große Ausnahme. Wie Sie sicher wissen, tun dies viele chinesische Geschäftsführer erst, wenn es bereits zu spät ist, zum Nachteil ihrer Unternehmen. Was wären Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile, wenn Sie in den Ruhestand gehen würden? Denken Sie,

dass ein früherer Ruhestand angesichts des aktuellen politischen Klimas, in dem sich Huawei befindet, sinnvoll sein könnte?

Ren Zhengfei: Ich werde in den Ruhestand gehen, wenn sich mein Denken verlangsamt. Derzeit habe ich noch viele kreative Ideen, also werde ich noch eine Weile arbeiten.

Stephanie Studer: Wie bald denken Sie, dass Sie in den Ruhestand gehen könnten?

Ren Zhengfei: Ich weiß es nicht. Es hängt von den Umständen ab.

12 David Rennie: Haben Sie den amerikanischen Dokumentarfilm „American Factory“ gesehen? Wenn ja, wie sehen Sie die unterschiedlichen Arbeitsweisen in Amerika und China?

Ren Zhengfei: Ich habe gehört, dass der Film von Obama produziert wurde. Jemand hat mir den Film beschrieben, aber ich habe ihn noch nicht gesehen.

13 Stephanie Studer: Sie haben zuvor über diese ziemlich mutige Idee gesprochen, die Sie heute Vormittag hatten, den Kern Ihres Geschäfts tatsächlich zu verkaufen. Ich nehme an, dass Sie damit 5G meinten,

und dass Sie fortfahren würden, die nächste Generation, 6G, zu entwickeln. Könnten Sie uns ein bisschen mehr über Ihre Motivation dafür erzählen? Ich nehme nämlich an, dass dadurch das Problem nur verschoben wird. Es könnte sein, dass Ihre 6G-Technologie ebenfalls nicht akzeptiert wird, wenn sie fertig ist. Wie genau würde Ihnen das also nützen? Was wäre der Hauptgrund, so vorzugehen?

Ren Zhengfei: Ich spreche davon, die 5G-Technologie zu lizenzieren. 5G zu lizenzieren bedeutet nicht, dass Huawei nicht mehr an 5G arbeiten würde. Wir hoffen, dass der technologische Fortschritt im Westen beschleunigt werden kann. Deshalb sehen wir in der Lizenzierung unserer gesamten 5G-Technologie eine Möglichkeit, diesen Prozess zu erleichtern. Ich denke, dass Huawei auch eine führende Rolle bei der 6G-Forschung einnehmen wird. Wir schätzen jedoch, dass 6G frühestens in 10 Jahren kommerziell genutzt werden wird.

Deshalb bedeutet eine Weitergabe der 5G-Technologie an andere Unternehmen nicht, dass wir nicht mehr daran arbeiten. Stattdessen wird uns das Geld, das wir für einen solchen Transfer erhalten, helfen, noch größere Fortschritte zu machen.

Patrick Foulis: **Wir verstehen uns aber richtig: Es geht hier nicht um eine Lizenzierung gegen eine**

Jahresgebühr wie z.B. bei ARM. Vielmehr geht es um eine einmalige Transaktion, die dem Käufer das dauerhafte Recht zur Verwendung der Technologie und des geistigen Eigentums gibt.

Ren Zhengfei: Ja. Es geht um eine Einmalzahlung.

Patrick Foulis: Was halten die Führungskräfte des Unternehmens von diesem Plan? Ich bin mir nicht sicher, ob Sie Gelegenheit hatten, den Plan zu besprechen, aber wären sie geschockt, wenn sie hören, dass Sie eine so drastische Maßnahme vorbereiten?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass sie geschockt wären. Schließlich wollen wir bei Huawei eine Welt im Gleichgewicht. Eine ausgewogene Verteilung der Interessen ist für Huaweis Überleben in dieser Welt sehr wichtig. Dasselbe Konzept wurde von Großbritannien vor mehr als 100 Jahren vorgelegt.

David Rennie: Sie verwenden manchmal dieses aussagekräftige Bild vom alten sowjetischen Flugzeug, das mit seinen zahlreichen Löchern noch immer fliegt. Wenn ich Ihre Gedanken zu 5G höre, lässt mich das an einen Piloten denken, der Ballast abwirft, um nicht abzustürzen. Geht es darum?

Ren Zhengfei: Nein. Durch die Lizenzierung von 5G würde Huawei etwas Geld verdienen. Wir legen lediglich Holz nach, um unsere wissenschaftliche Forschung zu befeuern.

Hal Hodson: Herr Ren, glauben Sie, dass die US-Wirtschaft und -Politik das Zeug dazu hat, mit dem 5G-IP-Paket einen international agierenden Wettbewerber für Huawei aufzubauen?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht.

Hal Hodson: Es handelt sich also nur um eine nette Geste?

Ren Zhengfei: Ja. Aber wenn die USA von uns kaufen wollen, werden wir diese Möglichkeit sehr ernst verfolgen.

Hal Hodson: Ihrer Ansicht nach würde also ein faires technologisches Wettrennen geschaffen werden, indem Sie Ihren Vorsprung aufgeben und die Uhren auf null gestellt werden, falls Amerika auf das Angebot eingeht?

Ren Zhengfei: Ja, genau das.

David Rennie: Vielen Dank für das Interview.

Ren Zhengfei: Besuchen Sie uns gern oft. Wenn Sie wissen möchten, ob Huawei überleben kann, besuchen Sie uns doch in einem Jahr wieder.



Ren Zhengfei im Interview mit Fortune

19. September 2019, Shenzhen, China

01

Alan Murray, CEO, Fortune: Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, uns zu treffen. Wir wissen das zu schätzen. Die vielleicht wichtigste Frage, die ich habe, bezieht sich auf Ihr Bild hier: Das sowjetische Kampfflugzeug darauf hat durchlöchernte Tragflächen, fliegt aber dennoch. Haben wir es nur mit einer vorübergehenden Unebenheit in der Globalisierung der Weltwirtschaft zu tun? Oder denken Sie, wir steuern auf eine Entkopplung zu, die grundlegend verändern wird, wie die weltweite Tech-Wirtschaft in Zukunft funktionieren wird?

Ren Zhengfei: Wenn wir dieses Bild als Symbol für unsere Situation betrachten, steckt kein tieferer Sinn dahinter. Wir fühlen uns schlichtweg wie durchlöchert, seit die USA uns auf ihre schwarze Liste, die Entity List, gesetzt haben. Wenn wir diese Löcher nicht reparieren können, kann unser „Flugzeug“ nicht sicher landen. Wir befürworten die Globalisierung aber weiter. Die Reparatur dieser Löcher wird uns nicht davon abhalten, den Weg der Globalisierung weiter zu gehen. Wir warten noch immer darauf, dass das US-Handelsministerium die Anträge amerikanischer Unternehmen bewilligt, uns weiterhin beliefern zu dürfen.

Je länger sich dieser Prozess hinzieht, umso mehr wird es den USA schaden. Die USA sind auf dem Gebiet

der Wissenschaft und Technologie das mächtigste Land der Welt, aber die amerikanischen Tech-Unternehmen brauchen einen globalen Markt. Wenn die USA darauf hinarbeiten, ihre Technologie vom Rest der Welt zu entkoppeln und eine digitale Teilung herbeizuführen, wäre das ein harter Schlag für die führenden amerikanischen Unternehmen. Nehmen Sie zum Beispiel Microsoft. Das Unternehmen hat sich mit Windows und Office seine vorherrschende Position am Weltmarkt aufgebaut. Doch wenn die US-Regierung bestimmten Märkten den Zugang zu den Produkten von Microsoft verwehrt, werden in diesen Märkten Alternativen entwickelt. Dadurch schrumpfen die Anteile des führenden Unternehmens.

Wenn man sich aus einem Markt zurückzieht, überlässt man die Marktanteile aufstrebenden Unternehmen. Das ist wie bei Gras: Wenn kein schwerer Stein darauf liegt, wächst es umso stärker nach. So gesehen ergibt es zwar Sinn, wenn ein unterentwickeltes Land beschließt, sich aus der Globalisierung zurückzuziehen und bestimmte Märkte aufzugeben. Aber für ein Industrieland ist das kein schlauer Schachzug.

Ich bin seit eh und je überzeugter Befürworter der Globalisierung. Sobald die USA einige ihrer Ideen korrigiert, können wir die Geschwindigkeit verringern,

mit der wir die Löcher in unserem „Flugzeug“ reparieren. Wir könnten auch ganz aufhören zu fliegen, selbst wenn wir sie alle repariert haben. Wir wären dazu bereit, wenn es im besten Interesse unserer US-amerikanischen Partner ist.

02 Alan Murray: Und was ist im anderen Fall? Was passiert, wenn Huawei auf der Entity List bleibt und US-Unternehmen nicht mehr an Huawei verkaufen können? Das ist natürlich kurzfristig schmerzhaft, aber wenn man fünf oder zehn Jahre in die Zukunft blickt: Wie wird sich das auf Huawei auswirken?

Ren Zhengfei: Kurzfristig hätte das keine wesentlichen Auswirkungen auf uns. Wir brauchen in unseren 5G- und Kernnetzwerken überhaupt keine Bauelemente aus den USA, und genau das bereitet den USA Sorgen. Es würde sich lediglich auf das Ökosystem unserer Privatkundenprodukte auswirken, aber wir glauben, dass diese Auswirkungen in den nächsten zwei bis drei Jahren gemildert werden können.

Alan Murray: Indem Sie Ihr eigenes Ökosystem aufbauen?

Ren Zhengfei: Ja.

Alan Murray: Und ist es langfristig möglicherweise

besser für Sie, diese Richtung einzuschlagen und Ihr eigenes Ökosystem zu haben?

Ren Zhengfei: Auf lange Sicht kann das für uns eine gute Sache sein. Huawei wird immer größer und größer, und das bedeutet, dass unser Schicksal im Laufe der Zeit immer weniger in unseren eigenen Händen liegt. Das macht uns schon Sorgen. Wir sind absolut für die Globalisierung, aber wie können wir überleben? Um zu überleben, sollten wir unser eigenes Ökosystem entwickeln. Bis es so weit ist, werden wir uns nicht von den Ökosystemen abwenden, die andere aufgebaut haben, sondern sie stattdessen unterstützen. Wir haben mit einigen Unternehmen Vereinbarungen abgeschlossen, und wir werden weiterhin mit ihnen arbeiten, sofern es die Umstände erlauben.

Die USA waren mit die Ersten, die sich für die Globalisierung ausgesprochen haben, aber nun sind es ebenfalls die USA, die gegen die Regeln der Globalisierung verstoßen. Ich war immer pro USA und habe immer versucht, die Impulsivität unserer Mitarbeiter zu zügeln. Vor Kurzem habe ich ein Dokument für unsere Abteilungen für Geschäftsprozesse und IT-Management abgezeichnet. Darin fordere ich sie auf, Elemente aus Amerika, Europa und Japan zu nutzen, um unsere „Große Mauer“ zu bauen. Ich habe getan, was

ich konnte, um sicherzustellen, dass unsere Mitarbeiter nicht versuchen, bei unserer internen IT-Management-Plattform einen Alleingang zu machen. Das wäre nicht nur teuer, sondern eine große Belastung für uns.

03 Alan Murray: Sie haben vor Kurzem erstmals, glaube ich, das außergewöhnliche Angebot gemacht, Ihre Technologie auf Lizenz jemandem in den USA zugänglich zu machen. Damit wollen Sie Sicherheitsbedenken zerstreuen. Zwei Dinge interessieren mich dabei. Erstens: Hat schon jemand Interesse bekundet? Und zweitens: Glauben Sie, dass überhaupt jemand darauf eingehen wird?

Ren Zhengfei: Ich möchte zunächst einmal erklären, warum ich dieses Angebot gemacht habe. Wir denken, dass es zwischen den USA, Europa, China, Japan und Südkorea ein ausgewogenes Tech-Ökosystem geben sollte. Dieses technologische Ökosystem ist etwas anderes als das Ökosystem von Google. Wir treten in das Zeitalter der künstlichen Intelligenz (KI) ein, aber die USA sind bei der Einführung der Glasfaser-Netzarchitektur (Fiber To The Home, FTTH) ins Hintertreffen geraten. Wenn die USA auch in Bezug auf 5G zu langsam sind, könnten sie ihre führende Position auf dem Gebiet der KI verlieren.

Daher sind wir erstens bereit, unsere 5G-Patente per Lizenz an ein US-amerikanisches Unternehmen zu vergeben, das sich an die FRAND-Prinzipien (fair, reasonable and non-discriminatory; fair, vernünftig und diskriminierungsfrei) hält. Zweitens sind wir offen für die Lizenzierung unserer firmeneigenen 5G-Technologien, einschließlich der gesamten Suite unserer 5G-Netzwerktechnologien und -Lösungen, wie den Quellcode der Software, das Hardware-Design, die Fertigungstechniken, Netzwerkplanung und -optimierung und die Testmethoden. Wir sind bereit, all diese Technologien uneingeschränkt an ein amerikanisches Unternehmen zu lizenzieren. Dadurch werden amerikanische, europäische und chinesische Unternehmen in der Lage sein, vom gleichen Punkt aus zu starten und dann hinsichtlich neuer Technologien weiterhin in Wettbewerb zu treten. Drittens: Die USA können entweder Universalchips verwenden, die sie selbst herstellen, oder eine Kombination aus „amerikanischen und Huawei-Chips“ nutzen, um ihre 5G-Basisstationen zu betreiben. Wir sind auch offen für die Lizenzierung unserer 5G-Chipsatz-Technologien.

Das ist im besten Interesse von Huawei. Denn so können wir die internationalen Bedenken zerstreuen und gleichzeitig die Stärke unserer Wettbewerber erhöhen.

Wenn unsere Wettbewerber nämlich nicht stark genug sind, um mit uns zu konkurrieren, würde das auch unsere Situation verschlechtern. Darum sind wir diesbezüglich eher offen. Wir glauben, dass der Informationsmarkt in der Zukunft riesig sein wird und es daher noch viel Spielraum für Weiterentwicklung gibt. Der Markt wird groß genug sein für mehrere große Unternehmen und zehntausende kleine Unternehmen, die miteinander im Wettbewerb stehen und ihre Leistungen anbieten. Wenn Huawei in zu vielen Feldern eine dominante Rolle spielt, steigt auch die Gefahr eines Zusammenbruchs.

Alan Murray: „Wenn Huawei in zu vielen Feldern eine dominante Rolle spielt, steigt auch die Gefahr eines Zusammenbruchs.“ Was meinen Sie damit? Können Sie das erläutern?

Ren Zhengfei: In der Geschichte gibt es zahllose Beispiele dafür. Man hat ganze Dynastien kommen und gehen sehen. Wenn eine Nation in ihrer Blütezeit steht, wird sie zum Ziel für andere. Nehmen Sie zum Beispiel den Schwimmer Michael Phelps. Er hat unzählige Weltmeistertitel gewonnen, aber dann schließlich aufgehört. Für viele Athleten in der ganzen Welt war er derjenige, den es zu schlagen galt. Sie haben ihr Bestes gegeben, um ihn mit ihren Schwimmtechniken zu übertrumpfen. Wie hätte Phelps angesichts dessen

immer mehr Goldmedaillen gewinnen können? Wir standen schon kurz davor, genauso zu enden, bevor Trump seine Kampagne gegen uns gestartet hat.

Alan Murray: Also hat Trump Ihnen einen Gefallen getan?

Ren Zhengfei: Ja. Er hat Huawei quasi dazu gezwungen, sich zu verändern. Eins steht fest: Unsere Technologie ist fortschrittlich, darum ist es für uns nicht besonders schwierig, Aufträge zu gewinnen. Unsere Mitarbeiter in den örtlichen Büros müssen vielleicht nicht sehr hart arbeiten, um ihre Ziele zu erreichen. Und wenn sie einen Auftrag von einem Kunden bekommen haben, können sie sich erstmal zurücklehnen. Das kann zu Faulheit führen und schwächt irgendwann das gesamte Unternehmen. Darüber hinaus wurde unser Hauptsitz vergrößert und unsere Büroumgebung verbessert. Die Mitarbeiter haben sich ihre Gehälter leicht verdient. Es reichte, hier und da etwas einzutippen und sich um einige sehr simple Prozesse zu kümmern. Wenn es so einfach wäre, wäre niemand mehr bereit, in Ländern und Regionen zu arbeiten, in denen schwierige Bedingungen herrschen. Die Umsätze unseres regionalen Firmensitzes in Düsseldorf sind nicht wesentlich gestiegen, dafür aber die Anzahl der Mitarbeiter mehrfach. Als Trump seine Kampagne gegen Huawei gestartet hat, fühlte sich das

an wie eine echte Bedrohung für unser Überleben. Für unsere Mitarbeiter bedeutet das: Wenn sie nicht hart arbeiten, könnten sie ersetzt werden. Das gilt auch für unsere Führungskräfte. Im letzten Jahr hat Huawei frischen Aufwind bekommen. Alle arbeiten jetzt hart.

04 Alan Murray: Kommen wir noch einmal zu dem Angebot: Haben Sie mit amerikanischen Unternehmen über diese Idee der Lizenzierung gesprochen?

Ren Zhengfei: Das ist eine große Sache. Darüber entscheidet man nicht mal eben über Nacht. Es gibt in den USA viele große Akteure, die sich dahingehend an uns wenden.

Alan Murray: Bestimmt hatten Sie ein Unternehmen im Kopf, als Sie das Angebot machten. Welches Unternehmen war das?

Ren Zhengfei: Zuerst einmal sollte es ein großes Unternehmen sein. Wenn ein Unternehmen die Lizenz für diese Technologie kaufen würde, aber keinen großen Markt nutzen könnte, wäre es für das Unternehmen kein gutes Geschäft.

Zweitens gibt es keine geografische Begrenzung dafür, an welchen Märkten das Unternehmen verkaufen kann. Es kann im US-amerikanischen Markt verkaufen

oder in jedem beliebigen anderen Markt dieser Welt, einschließlich China. Vielleicht nicht auf dem Mars, dem Mond oder der Sonne. Dann können wir uneingeschränkt miteinander konkurrieren.

Drittens muss das Unternehmen gewisse Fachkenntnisse im Bereich der Kommunikation haben und aus einer ähnlichen Branche stammen wie Huawei. Es kann das Quellprogramm oder den Quellcode der Technologie, die wir anbieten, ändern, damit das System von unserem komplett unabhängig wird. Dann wären die Technologien, die in seinem System zum Einsatz kommen, Huawei unbekannt. Vielleicht lassen sich mit diesem Ansatz die nationalen Sicherheitsbedenken der USA mildern.

Vor Abschluss der Modifikation können wir technologische Fortschritte von Huawei ganz transparent in Echtzeit mit dem Unternehmen teilen. So wird sichergestellt, dass die Lizenznehmer mit unserem technologischen Fortschritt mithalten.

Nachdem unsere Technologie so weit verändert wurde, dass Huawei nicht mehr weiß, was im System des Unternehmens enthalten ist, wird Huawei noch weitere 10 Jahre mit dem Unternehmen zusammenarbeiten. Wir werden die Fortschritte Huaweis in Form von Konzepten mit dem Unternehmen teilen.

Wir sind in unserem Angebot für diese technische Lizenzierungsvereinbarung sehr aufrichtig und werden sie in gutem Glauben abschließen. Wir werden nichts verstecken und keine Handelsgeheimnisse für uns behalten. Wir werden dem potenziellen Lizenznehmer gegenüber absolut offen und transparent sein. Und zwar nicht, weil wir dumm sind, sondern weil wir einen starken Wettbewerber für die 190.000 Mitarbeiter von Huawei schaffen wollen, damit diese nicht zu selbstgefällig werden.

Alan Murray: Ich denke, das gab es noch nie. Mir fällt nichts Vergleichbares ein aus den 40 Jahren, in denen ich aus der Wirtschaft berichtete. Manch einer würde vielleicht sagen, dass es verrückt ist, und eben weil es so verrückt scheint, könnten einige Ihre Aufrichtigkeit in Frage stellen.

Ren Zhengfei: Im Moment habe ich die Peitsche in der Hand, um Huawei nach vorne zu treiben. Künftig werde ich diese Aufgabe an ein US-Unternehmen übergeben. Wenn das US-Unternehmen ein starker Wettbewerber wird, wird das unsere 190.000 Mitarbeiter zu Höchstleistungen antreiben.

05

Clay Chandler: Als wir Sie gefragt haben, ob Sie ein bestimmtes Unternehmen im Kopf hatten, als Sie

dieses Lizenzierungsangebot gemacht haben, haben Sie einige Bedingungen angeführt. Ich frage mich aber immer noch: Welche Unternehmen würden diese Bedingungen erfüllen? Können Sie einige Unternehmen oder Personen nennen, die bei diesem Vorhaben ebenbürtige Partner für Huawei wären?

Ren Zhengfei: Ich denke nicht, dass es mir zusteht, konkrete Unternehmen zu benennen, denn das wäre eine Beleidigung für sie. Aber ich denke, es muss irgendein US-amerikanisches Unternehmen geben, das ehrgeizig genug ist, um im globalen Markt eine vorherrschende Position einzunehmen. Wenn die Medien darüber spekulieren, liegt das außerhalb meiner Kontrolle.

Alan Murray: Wen sollten sie anrufen, wenn jemand Interesse an diesem einmaligen Angebot hat?

Ren Zhengfei: Sie können jeden bei Huawei anrufen, denn man wird sie ganz sicher zur Unternehmensleitung durchstellen. Sie können sich an unsere Presseabteilung wenden oder mir eine E-Mail schicken.

Alan Murray: Dürfen wir Ihre E-Mail-Adresse abdrucken?

Ren Zhengfei: Selbstverständlich!

Clay Chandler: Okay, ich werde das so drucken und

dann mal sehen, was so hereinkommt.

Ren Zhengfei: Meine Unterstützung haben Sie.

06

Clay Chandler: Was ist mit den regulatorischen Komplikationen, die mit dieser Vereinbarung einhergehen? Haben Sie durchdacht, ob die Regierung Einwände oder Vorbehalte gegenüber dieser Vereinbarung haben könnte? Und haben Sie von der amerikanischen Seite etwas gehört?

Ren Zhengfei: Nein, ich glaube nicht, dass es regulatorische Komplikationen geben wird. Einige Vertreter der Politik in den USA werden das Angebot sicher verfolgen. Das ist eine rein geschäftliche Transaktion. Daher glaube ich nicht, dass sie von der chinesischen Regierung genehmigt werden muss. Wir verkaufen nicht all unsere Technologien. Wir planen lediglich die Lizenzierung unserer 5G-Technologie an ein US-amerikanisches Unternehmen, werden aber ausgehend von 5G unser 6G weiterentwickeln. Das US-Unternehmen, das die Lizenz bekommt, kann sein 6G ebenfalls basierend auf dieser Technologie weiterentwickeln. Dann können wir auf gleichberechtigter Grundlage miteinander in Wettbewerb treten.

Ich denke auch nicht, dass die US-Regierung den Transfer

genehmigen muss. 5G-Basisstationen sind ein komplett transparentes System, in dem Datenpakete nicht geöffnet, sondern direkt an andere Teile des Netzwerks übermittelt werden. Bei den Sicherheitsproblemen, die oft angesprochen werden, geht es um das Kernnetzwerk, das softwarezentriert ist. Viele US-Unternehmen haben die Fähigkeit, Kernnetzwerke zu entwickeln. Wenn die USA Kernnetzwerke von Huawei brauchen, stehen wir aber auch hier einer Vergabe der entsprechenden Technologie in Form einer Lizenz offen gegenüber. Wie ich eben gesagt habe, sind wir auch offen dafür, unsere Chipsatz-Technologie zu lizenzieren.

Das ist also ein sehr transparentes Modell. Wenn ein US-Unternehmen unsere Technologie erwirbt, kann sie dort an den Unternehmensbedarf angepasst werden. Außerdem kann der Lizenznehmer ein unabhängiges Sicherheitssystem entwickeln, zu dem Huawei keinen Zugang hat. Dann hätten wir keine Ahnung davon, welche Veränderungen das Unternehmen vornimmt.

Wir werden in Zukunft eine Welt der KI erleben. Die Grundlage wird aber weiterhin die Architektur bilden, die von John von Neumann, einem großartigen US-amerikanischen Wissenschaftler, entwickelt wurde. Er hat seine brillante Architektur 1946 vorgestellt. Bei dieser Architektur geht es um Supercomputing und

Massenspeicherung, und in diesen beiden Bereichen sind die USA weltweit führend.

Doch für Supercomputing und Massenspeicherung braucht man superschnelle Verbindungen. Wenn die USA nicht die beste 5G-Technologie nutzen, werden zahlreiche fortschrittliche KI-Technologien in den USA keine breite Akzeptanz finden. Entsprechend könnten die USA künftig hinterherhinken. Dann werden manche Menschen in den USA alle attackieren, die gerade führend sind – und Huawei könnte erneut zum Ziel werden.

Um eine solche Situation zu verhindern, wollen wir den USA lieber helfen, die Probleme, vor denen sie derzeit in Bezug auf superschnelle Verbindungen stehen, anzugehen. Mit der Lizenzierung unserer 5G-Technologie an ein US-Unternehmen werden wir vom selben Ausgangspunkt starten. Mir wäre es lieber, wenn ein US-Unternehmen Huawei übertrifft, damit wir unsere Erfolge untermauern können.

Clay Chandler: Ich möchte nur noch einmal sichergehen, dass dieses Angebot ausschließlich für amerikanische Unternehmen gilt, und dass dies nichts ist, das Sie in Betracht ziehen würden, wenn ein europäisches Unternehmen oder ein japanisches Unternehmen an Sie herantreten würde, oder vielleicht

**sogar ein südkoreanisches Unternehmen sagen würde:
„Yeah, das klingt toll, wir sind interessiert.“**

Ren Zhengfei: Europa hat seine eigenen Unternehmen, dort braucht man dieses Angebot nicht. Hinzu kommt noch, dass die USA ein relativ großer Markt sind.

Alan Murray: Cisco? Ist das okay für Sie?

Ren Zhengfei: Das ist okay für mich. Warum verfolgen wir dieses Angebot so ernsthaft? Weil die USA sich bei vielen Zukunftstechnologien noch immer in die falsche Richtung bewegen. Ich möchte Ihnen ein paar Geschichten erzählen.

Einst war der Telekommunikationsstandard, den Deutschland gewählt hat, ISDN. Mit ISDN lag die Datenübertragungsrate bei nur 128 Kbit/s. Als der deutsche Markt gesättigt war und ein deutscher Telekommunikationsanbieter seine Geschäftstätigkeit auf den globalen Markt ausweiten wollte, erkannte man plötzlich, dass sich die Welt verändert hatte und man ISDN nicht mehr brauchte. Heute hat sich die Welt in Richtung GPON weiterentwickelt. Mit diesem Standard können Haushalte Datengeschwindigkeiten von bis zu 1 Gbit/s oder sogar 10 Gbit/s. erreichen. Das ist ein Grund, warum besagtes deutsche Unternehmen abstieg.

Um zu verhindern, dass ausländische

Telekommunikationsanbieter den japanischen Markt erobern, hat Japan die Uplink-Frequenz für Downlink und die Downlink-Frequenz für Uplink verwendet, also den globalen Standard umgekehrt. Dann, als der japanische Markt gesättigt war und die japanischen Anbieter in den globalen Markt expandieren wollten, stellte man fest, dass ihre Technik nicht angenommen wurde. So stiegen auch die japanischen Telekommunikationsanbieter ab.

Schauen wir nun auf die drei größten Anbieter von Telekommunikationstechnik in Nordamerika: Lucent, Nortel und Motorola. Sie haben die Welt gedrängt, CDMA und dann WiMAX anzunehmen, weil sie dachten, dass WiMAX eine großartige Technologie wäre. Da WiMAX von Computerunternehmen entwickelt wurde, funktionierte diese Technologie in den lokalen Netzen perfekt, aber nicht in den globalen Netzwerken. Diese Unternehmen haben in Heimnetzen mit WLAN angefangen und wollten auch mit WLAN ein globales Netz aufbauen. Alle europäischen und chinesischen Unternehmen haben WCDMA gewählt und an Großraumnetzen gearbeitet, ehe sie sich anschickten, auch die Heimnetze zu erreichen.

Es hat sich gezeigt, dass US-amerikanische Unternehmen den falschen Weg gewählt hatten, denn WCDMA erwies sich als der globale Standard für

Kommunikationsnetze. Im Anschluss daran brachen die US-Telekommunikationsanbieter zusammen. Nur die europäischen und chinesischen Unternehmen sind nach wie vor da. Ursache für den Kollaps der US-Unternehmen war nicht der Aufstieg von Huawei.

Ich möchte Ihnen noch eine Geschichte erzählen. Japan hatte in den 1970er und 1980er Jahren die größten Fachkenntnisse der Elektronikindustrie. Sie verdienten viel Geld und kauften zahlreiche Objekte in den USA. Dann, in den 1990er Jahren, nutzten die USA in großem Umfang digitale Schaltungen und erzielten so eine höhere Ertragsrate als die Japaner mit ihren analogen Schaltungen, die Operationsverstärker nutzten. Operationsverstärker erforderten eine sehr strenge Linearität, die zu einer Ertragsrate von nur rund 5 Prozent führte.

Doch die USA entwickelten Produkte mit Digitalschaltungen, was bedeutete, dass die Ertragsrate für ihre Chipsätze bei mehr als 33 Prozent lag. Die USA erlebten ein Comeback in der Elektronikbranche. Natürlich beläuft sich der Ertrag der Chip-Fertigung heute auf über 99 Prozent. Für Unternehmen gilt dasselbe: Wenn ein Unternehmen zu stark in der Vergangenheit verhaftet ist, wird es eher scheitern.

Zurück zu Huawei. Wenn Huawei erst einmal in jeder

Hinsicht stark ist, wird dann auch unsere Führung stur und unflexibel? Ist es möglich, dass die Mitglieder der Unternehmensleitung wie die USA werden. Würden sie voreilige Schlüsse ziehen, ohne die Dinge gründlich durchdacht zu haben?

Die USA greifen oft beliebige Länder an und suchen im Nachhinein nach Belegen, die diese Angriffe rechtfertigen. Meine Sorge ist, dass die nächste Generation unserer Führung unter dem Erfolg des Unternehmens zusammenbrechen könnte. Ich möchte daher lieber die Entwicklung einiger starker Wettbewerber in den USA unterstützen, damit die nächste Generation unserer Führungskräfte wachsam bleibt.

Nach meiner Erklärung kommt Ihnen meine Idee wahrscheinlich nicht mehr so mysteriös vor. Tatsächlich sind sich alle Mitglieder der Unternehmensspitze darüber einig. Das ist nicht einfach nur Quatsch, den ich in einem Interview von mir gebe.

Alan Murray: Wenn Sie Ihren Partner finden: Werden Sie es uns zuerst mitteilen?

Ren Zhengfei: Das kann ich nicht versprechen. Es kann sein, dass wir eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnen müssen, bevor wir richtig in die

Verhandlungen einsteigen. Sobald die Verhandlungen abgeschlossen sind, werden wir die Öffentlichkeit informieren. Es ist schwer, zu sagen, wer die Nachricht zuerst bekommen wird.

07

Clay Chandler: Kann ich Ihnen eine kurze Frage zu etwas stellen, das heute durch die Nachrichten ging? Es heißt, dass Sie heute um 20 Uhr in München das Mate 30-Telefon vorstellen. Es gibt viele Spekulationen, ob Sie es wirklich in Europa zum Verkauf anbieten, ohne die Erlaubnis für die Nutzung der Apps von Google, wie Gmail, Google Maps, Play Store etc. zu haben. Manche Menschen denken, dass Sie es auch ohne die Apps einführen und abwarten, was passiert. Andere spekulieren, dass es für europäische Nutzer sinnlos wäre, so ein teures Stück Hardware ohne diese häufig genutzten Apps zu kaufen. Was wird also passieren? Werden Sie es in Europa verkaufen? Oder gar nicht einführen?

Ren Zhengfei: Zum jetzigen Zeitpunkt können wir die Zukunft unseres Privatkundengeschäfts im Ausland nicht exakt vorhersagen. Jedoch haben unsere Telefone einige besondere Funktionen, die nicht unbedingt von Googles Ökosystem abhängig sind. Selbst wenn Google Maps in unseren neuen Telefonen nicht genutzt werden kann,

gibt es noch andere Kartenentwickler in verschiedenen Ländern, also können wir auch deren Karten-Apps herunterladen.

Ganz gleich, was passiert: Wir setzen uns weiterhin dafür ein, Huawei-Smartphones auch in anderen Ländern anzubieten, selbst wenn sich die Verkäufe in diesen Märkten verlangsamen oder zurückgehen. Wir werden sehen, wie die Märkte darauf reagieren.

08

Clay Chandler: Faszinierend. Kann ich Ihnen eine kurze Frage zum Harmony-Betriebssystem stellen? Wie optimistisch sind Sie, dass Sie es so weiterentwickeln können, dass es in den nächsten zwei oder drei Jahren zum Äquivalent zu, sagen wir, einem Apple-Betriebssystem wird? Würde es länger dauern?

Ren Zhengfei: Ich denke, dass es weniger als zwei bis drei Jahre dauern wird. Da ich der Unternehmensleitung angehöre, muss ich Fristen konservativer angeben. Alles andere könnte die Mitarbeiter zu sehr unter Druck setzen. Die Wahrheit ist aber: Ich persönlich glaube nicht, dass es ganze zwei bis drei Jahre dauern wird.

Alan Murray: Ihre Stärke war immer die Hardware, nicht die Software, oder?

Ren Zhengfei: Das stimmt, und im Bereich Software

müssen wir uns weiter verbessern. Wir sind etwas schwach, wenn es um die große Software-Architektur geht, aber wir sind der stärkste Akteur der Welt in Bezug auf eingebettete Software – Software, die in Hardware-Systemen verbaut ist. Wir müssen unsere Software-Fähigkeiten verbessern. An einem großen Betriebssystem zu arbeiten ist schwierig, doch wir sind zuversichtlich, dass wir es schaffen können. Wir sagen nicht nur, dass wir zuversichtlich sind, sondern stecken bereits in den Vorbereitungen.

Gleichwohl hoffen wir, dass sich die Welt nicht in zwei verschiedene Lager spalten wird. Wir hoffen, dass wir das Betriebssystem von Google weiterhin nutzen können, und wir bleiben der freundlichen Zusammenarbeit mit Google verpflichtet. Wir hoffen, dass die US-Regierung Googles Antrag genehmigen wird.

Alan Murray: Was meinen Sie, wann Sie wissen werden, ob Sie die Genehmigung für die Nutzung der gesamten Software-Suite von Google erhalten?

Ren Zhengfei: Das wissen wir nicht. Es wäre besser, wenn Sie diese Frage der US-Regierung stellen.

09

Clay Chandler: Im Laufe des vergangenen Jahres haben sich die Huawei-Thematik und die Handelsprobleme

miteinander vermischt. Das liegt zum einen an bestimmten bewusst so gewählten Maßnahmen des US-Präsidenten. Seinen Aussagen zufolge soll über beide Themenkreise gemeinsam verhandelt werden und Huawei könne ggf. Teil der Handelseinigung sein. Wie sehen Sie das? Ist das für Sie hilfreich? Oder würden Sie diese Dinge lieber weiterhin voneinander getrennt halten und separat besprechen?

Ren Zhengfei: Huawei unterhält fast keine geschäftlichen Präsenzen in den USA. Die Handelsgespräche zwischen China und den USA haben daher mit uns nichts zu tun.

Die einzige Verbindung zwischen Huawei und den USA besteht darin, dass wir Chips und elektronische Bauelemente aus den USA kaufen. Wenn die US-Regierung es US-Unternehmen nicht erlaubt, an uns zu verkaufen, hat das finanzielle Nachteile für diese Unternehmen, aber keine wirklichen Auswirkungen auf uns. Wenn Sie sich einmal unsere Produktionslinien ansehen würden, sähen Sie, dass die Geschäfte wie üblich weiterlaufen. Die Auswirkungen auf die USA sind jedoch beachtlich – viele US-Unternehmen haben Aufträge im Wert von mehreren Milliarden US-Dollar pro Jahr verloren.

Wenn die US-Regierung die Anträge genehmigt, die ihnen von US-Unternehmen vorliegen, die von der Entity

List in Mitleidenschaft gezogen sind, wird das diesen Unternehmen helfen.

Alan Murray: Welche Unternehmen sind das? Wer sind Ihre größeren Lieferanten? Offensichtlich Google und Qualcomm. Welche sind die wichtigsten Unternehmen, die Technik an Huawei verkaufen?

Ren Zhengfei: Es wird berichtet, dass das US-Handelsministerium mehr als 130 Anträge von US-Unternehmen erhalten hat, die Huawei weiterhin beliefern möchten.

10 Alan Murray: Sie haben gesagt, dass dies auch kurzfristig keinen Schaden verursachen würde. Würde es nicht die europäischen Umsätze beeinträchtigen, wenn Sie keine Google-Produkte verwenden könnten?

Ren Zhengfei: Wir verzeichnen derzeit einen Rückgang unseres Umsatzes von 10 Milliarden US-Dollar. Das sind für uns keine großen Auswirkungen.

Alan Murray: Wir freuen uns also schon auf die Meldung bezüglich Ihres neuen Partners.

Ren Zhengfei: Ich freue mich schon darauf, Sie erneut auf unserem Campus zu begrüßen, damit Sie sich davon überzeugen können, dass unser Unternehmen überlebt.

Alan Murray: Wir zweifeln nicht daran, dass Sie überleben werden.

Ren Zhengfei: Wir sind ebenfalls zuversichtlich in Bezug auf unser Fortbestehen. Wir wollen auf keinen Fall eine Situation erleben, in der die Globalisierung durch die Konflikte zwischen Huawei und den USA fragmentiert wird.



Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei II: Innovation, Regeln und Vertrauen

26. September 2019, Shenzhen, China



Christine Tan, Moderatorin von Managing Asia,

CNBC: Herzlich willkommen zu einer weiteren Ausgabe von „Auf einen Kaffee mit Ren Zhengfei“. Heute sprechen wir über ein sehr interessantes Thema: Innovation, Regeln und Vertrauen. Wir werden uns auf Innovation konzentrieren, einfach weil sich in der Welt der Technologie aktuell so viel verändert. Wir wollen uns ansehen, welche immensen Auswirkungen die neue Technologie mit sich bringen kann. Wir werden Regeln betrachten und besprechen, wie man mit Risiken und Konflikten im Zusammenhang mit neuen Technologien umgehen kann. Nicht zu vergessen gilt es auch das Thema Vertrauen. Durch die neuen Technologien wird Vertrauen immer wichtiger, genauso wie ein globaler Rahmen zur Regelung neuer Technologien. Wir wollen einen Blick darauf werfen, was das für uns alle bedeutet.

Zunächst möchte ich Ihnen unsere heutige Gesprächsrunde vorstellen. Der Namensgeber: Ren Zhengfei, CEO und Gründer von Huawei. Neben ihm sehen wir zwei gefeierte Wissenschaftler und Futuristen. Aus den USA zu meiner Linken – Jerry Kaplan, Futurist, der bekannt ist als Pionier im Bereich Pen Computing und Tablets. Herzlich willkommen, Jerry Kaplan. Bitte begrüßen Sie außerdem Peter Cochrane, Fellow der Royal Academy of Engineering, Preisträger des Queen's Award for Innovation und ehemaliger CTO von British Telecom. Zu guter Letzt ist heute der Präsident der Abteilung Corporate Strategy bei uns, Zhang Wenlin. Vielen Dank, dass Sie alle heute hier sind.

Fangen wir mit Herrn Ren an.

01 Christine Tan: Herr Ren, bei diesem Gespräch geht es um Innovation. Wie sehen Sie die Zukunft? Welche neuen Technologien sehen Sie entstehen?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass sich die Gesellschaft kurz vor einer weiteren Explosion neuer Theorien und Technologien befindet. Elektronische Technologien werden sich so weiterentwickeln, dass sie gerade mal drei Nanometer oder vielleicht sogar nur einen Nanometer groß sind, und selbst dann wird es noch weitergehen, während das Mooresche Gesetz an seine Grenzen

kommt. Die Technologie wird sich einfach in einer Art und Weise weiterentwickeln, die wir derzeit noch nicht vorhersagen können. In der Vergangenheit dachten wir, Graphen wäre diese Entwicklung. Wir wissen jedoch nicht sicher, ob das heute immer noch gilt.

In den kommenden 20 bis 30 Jahren wird es beachtliche Durchbrüche in der Gentechnologie geben, die sogar noch größere Durchbrüche in den Bereichen der Naturwissenschaften, Biotechnologie und Nanomedizin auslösen werden. Wir können nicht sicher sagen, wie diese Entwicklungen das Leben der Menschen verändern werden. Wenn unsere elektronische Technologie auf die Präzision von einem Nanometer reduziert wird und mit Gentechnologie kombiniert werden kann, welche neuen Szenarien wird es dann geben? Welche Überraschungen erwarten die Gesellschaft? Das übersteigt unsere Vorstellungskraft. Heute sind Wissenschaft und Technologie so weit fortgeschritten, dass wir Molekulartechnologie nutzen können, um Materialien herzustellen, die es nie zuvor gegeben hat. Permanent werden unzählige neue Materialien und Technologien entdeckt. Wir können nicht sagen, welche Trends die Zukunft bringen wird.

KI wird sicherlich in immer größerem Umfang angewandt. Dennoch können wir uns nicht vorstellen, in welcher Form sie die Gesellschaft voranbringen

oder mehr Wohlstand schaffen wird. Der Durchbruch und die Marktdurchdringung mit Quantencomputing werden zu einer Explosion der Informationsgesellschaft führen. Auch wenn wir wissen, dass die Auswirkungen bedeutend sein werden, wird es nicht so werden, wie wir denken – ganz abgesehen von einer umfassenden Anwendung optischer Technologien ... In dieser Phase werden uns die Durchbrüche in einer einzelnen Disziplin vor eine nahezu schwindelerregende Vielzahl neuer Möglichkeiten stellen. Die Nachwirkungen von Durchbrüchen in interdisziplinären Studien werden uns alle enorm schocken. Und mit jedem Durchbruch wird ein explosionsartiges Wachstum des Datenaufkommens einhergehen. Wir können nicht voraussehen, wie die Anforderungen in Bezug auf Rechenleistung, Speicherung, Übertragung und Verarbeitung dieser supergroßen Datenmengen aussehen werden.

All diese neuen Technologien, die in großem Umfang angewandt werden, werden wahrscheinlich in den kommenden 20 bis 30 Jahren Durchbrüche erzeugen. Wie werden wir angesichts dieser Möglichkeiten eine neue Ära einleiten? Ich habe noch keine Antwort auf diese Frage.

Das neue Zeitalter wird uns enorme Möglichkeiten eröffnen. Wir müssen noch harter arbeiten und die Kräfte von Wissenschaftlern und Technikern aus der

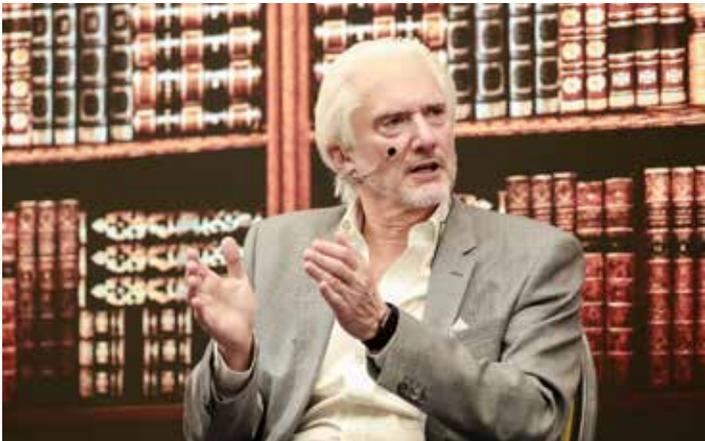
ganzen Welt bündeln, um dieses neue Zeitalter zu begrüßen. Davon gehen wir aus. Uns muss dennoch die Unvorhersehbarkeit keine Sorgen bereiten. Stattdessen sollten wir der neuen Ära beherzt entgegentreten.

Christine Tan: Lassen Sie uns über KI sprechen – künstliche Intelligenz. Viele Menschen haben sich auf künstliche Intelligenz eingeschossen und haben Angst, dass sie zum Verlust von Arbeitsplätzen führen könnte. Wie sehen Sie das?

Ren Zhengfei: KI wird für mehr Wohlstand sorgen und mehr Effizienz für die Gesellschaft im Ganzen bringen. Dieser erhöhte Wohlstand und die gesteigerte Effizienz werden dann einen neuen Ansatz für das Beschäftigungsproblem liefern. KI wird die Kernvariable sein, die die künftigen Möglichkeiten eines Landes beeinflussen und formen und für dieses Land disruptive Veränderungen mit sich bringen wird. Das bedeutet, dass KI die Entwicklung der internationalen Gemeinschaft grundlegend verändern wird. Die Entwicklung einer Nation ist abhängig von ihren Basisfähigkeiten: der Bildung, den Fachkräften, dem Reifegrad der Industrie, den Algorithmen/der Rechenleistung und der Infrastruktur. Mit Unterstützung durch die Infrastruktur, die Supercomputer, riesengroße Speichersysteme und Ultrahochgeschwindigkeitskonnektivität, wird die Menschheit ein ganz neues Maß an Wohlstand erleben.

Was die Arbeitsplätze angeht, glaube ich, dass dadurch neue Anforderungen an jede Gesellschaft und jedes Land gestellt werden. Wir haben bereits die Industrielle Revolution durchlebt. Damals war jeder Arbeiter, der eine Sekundarbildung nachweisen konnte, gut genug für die Gesellschaft.. Im KI-Zeitalter müssen wir die Bildung verbessern und die Fähigkeiten der gesamten Weltbevölkerung optimieren. Jedes Land sollte sich darum bemühen. Um Erfolg zu haben, muss man kein großes Land sein. Dank KI werden auch viele kleine und mittelgroße Länder in der Lage sein, ihre Produktionskapazitäten deutlich zu steigern. Solange diese Länder in der Lage sind, mehr Wohlstand zu schaffen, werden sie ihren Bewohnern auch mehr Möglichkeiten bieten.

Christine Tan: Sie sind Experte für KI. Stimmen Sie Herrn Ren zu?



Jerry Kaplan: Zunächst einmal ist es eine Ehre, mit einem solch prominenten, weltweit angesehenen Unternehmer in einer Gesprächsrunde zu sitzen. Deshalb möchte ich mich sehr für die Einladung bedanken. Nun nach Herrn Ren zu sprechen, der alles so eloquent erklärt hat, das fühlt sich ein bisschen so an, als müsste ich nach Shakespeare sprechen. Ich weiß nicht, ob ich wirklich viel hinzufügen kann.

Sie möchten aber auch, dass wir in dieser Runde ein bisschen streitlustig sind. Es gibt da ein paar Dinge, von denen es wichtig ist, dass wir sie verstehen. KI ist keine Magie. Es geht dabei eigentlich überhaupt nicht um Intelligenz. Es ist einfach nur eine neue Welle der Automatisierung. Um zu verstehen, was KI auslösen wird, muss man sich einfach nur die früheren Wellen der Automatisierung ansehen. Dann versteht man, wie sie sich auf die Arbeitsmärkte auswirken wird und was wahrscheinlich passieren wird.

Auch wenn es heute so aussehen mag, als entwickle sich die Technologie sehr schnell, haben Wissenschaftler überraschenderweise herausgefunden, dass Veränderungen in der Vergangenheit sogar schneller erfolgten als heute. Wir leben in einer Zeit, in der Technologie und Innovation eigentlich sogar ein bisschen langsamer sind. Die Erfindung der Eisenbahn, des elektrischen Lichts, des Computers, des Fernsehens

– all das hat die Gesellschaft verändert. Und eine derart schnelle Transformation sehen wir nicht.

Ich denke aber, dass Herr Ren am Ende recht hat und die Zukunft rosig aussieht. Die Automatisierung wälzt die Arbeitsmärkte zwar um, führt aber nicht dazu, dass Stellen verschwinden. Neue Arbeitsplätze werden geschaffen werden. Wenn wir wohlhabender werden, entsteht eine neue Nachfrage. Wir bekommen eine neue Mittelklasse und eine neue Art von Nachfrage nach Waren und Leistungen. Tatsächlich wird die Automatisierung die Art der Arbeit verändern, aber nicht Menschen arbeitslos machen.

Christine Tan: Herr Cochrane, ich muss Sie fragen: Wer, denken Sie, wird im Bereich KI dominieren? China oder der Westen?



Peter Cochrane: Ich denke, dass die KI entscheiden wird. Zurzeit ist sie sehr aufgabenspezifisch, genauso wie damals als Jerry und ich und Herr Ren in dieser Branche angefangen haben und man einen Computer lediglich für Lohnabrechnungszwecke gekauft hat. Mehr machte man damit nicht. Nichts anderes! Und heute nutzen wir Computer für alle möglichen Zwecke. Wir haben noch keine KI für allgemeine Zwecke! Aber ich möchte das vor einem größeren Hintergrund betrachten, mit einem breiteren Anspruch. Was versuchen wir eigentlich zu tun? Zunächst einmal müssen wir versuchen, nachhaltige Gesellschaften zu schaffen. Um das zu tun, müssen wir uns von dem Gedanken verabschieden, dass wir aufpolieren und verbessern können, was wir bereits haben. Das wird nicht funktionieren. Transformation erfordert Biotechnologie, Nanotechnologie, KI, Robotik und das Internet der Dinge.

Denn alles, was wir für die Zukunft schaffen, muss wiederverwertet, einem neuen Zweck zugeführt oder wiederverwendet werden. Um das zu orchestrieren, brauchen wir das Internet der Dinge. Und da ist noch eine weitere Sache, die wir erreichen müssen, und das ist eine große Herausforderung. Ich weiß nicht, ob Herr Ren dem zustimmt, aber ich würde es so sagen: Wir müssen aufhören, immer mehr und mehr für die Wenigen zu produzieren, und wir müssen anfangen, ausreichende

Mengen für die Vielen zur Verfügung zu stellen. Wenn wir das nicht tun, werden wir niemals einen stabilen Planeten haben, auf dem die Menschen gleichberechtigt und fair leben.

Es gibt auf diesem Planeten genug, um alle Menschen zu versorgen, doch mit der Technologie, die wir gerade jetzt haben, stehen wir vor der Zerstörung unseres Ökosystems. Wir müssen also die Art und Weise verändern, wie wir leben und Dinge tun.

02

Christine Tan: Innovation verändert, wie wir Dinge tun und wohin wir gehen. Ein anderes großes Wort, das sehr wichtig geworden ist, heißt „Vertrauen“. Herr Ren, lassen Sie mich diese Frage an Sie richten, denn Huawei steht als führendes Unternehmen im Bereich 5G unter genauer Beobachtung. Warum herrscht so viel Misstrauen gegenüber dem, was Sie tun?

Ren Zhengfei: Vor mehreren hundert Jahren, während der Industriellen Revolution, haben einige Menschen den Maschinen, die in Textilfabriken zum Einsatz kamen, misstraut. Manche betrachteten sie sogar als Symbole von Teufelswerk und haben versucht, die Maschinen zu zerstören. Allmählich haben die Menschen aber die Maschinen akzeptiert. Ohne diese Maschinen hätten wir nicht die hochwertigen Stoffe, die wir heute

verwenden. Einige der hochwertigsten Stoffe der Welt werden nach wie vor in Großbritannien produziert. Das Aufkommen dieser Maschinen hat den Textilarbeitern nicht ihre Rechte genommen, sondern die Qualität der Textilien verbessert. Als die Eisenbahn erfunden wurde, hat man sich darüber lustig gemacht, denn die Züge waren langsamer als die Pferdekutschen. Heute sind Züge überall als eine der schnellsten Transportmöglichkeiten für Schwergut anerkannt. Als die Eisenbahn zu Beginn des letzten Jahrhunderts in China eingeführt wurde, dachten die Menschen, dass sie von Geistern betrieben werde, weil sie sich nicht erklären konnten, wie die Züge funktionieren. Genauso war es, als es kurz nach der Inbetriebnahme der chinesischen Hochgeschwindigkeitsbahn zu einem Unfall auf der Strecke Ningbo-Taizhou-Wenzhou kam. Damals waren fast alle gegen die Hochgeschwindigkeitsbahn. Aber jetzt beschwert sich überhaupt niemand mehr. Ich denke, dass fast jeder sagen würde, dass die Hochgeschwindigkeitsbahn eine gute Sache ist.

KI befindet sich noch in einer frühen Phase ihrer Entwicklung. Fortschritte in den Bereichen der Technologien für Supercomputing, supergroße Speicher und superschnelle Konnektivität schaffen neue Möglichkeiten für KI-Anwendungen. Die Menschen hegen große Bedenken gegenüber KI. Sie befürchten,

dass KI zu Arbeitslosigkeit führen, die sozialen Strukturen aufbrechen und unsere Ethik verzerren könnte. Sie sorgen sich zu sehr. Wenn wir einmal zurückschauen, ist unsere Bevölkerung heute um ein Mehrfaches größer als noch vor einigen Jahrzehnten. Früher litten große Gruppen der Menschheit Hunger. Nun befinden wir uns in einer Zeit von immensem materiellem Überfluss; wir haben mehr als wir konsumieren können. Das liegt daran, dass uns die technologischen Fortschritte geholfen haben, größeren Wohlstand zu schaffen.

Das Aufkommen von 5G war etwas Unerwartetes. Vor 10 Jahren hat der türkische Professor Erdal Arıkan eine mathematische Forschungsschrift veröffentlicht. Huawei ist früher als einige andere über dieses Dokument gestolpert, hat stark in diesen Bereich investiert und schließlich unser 5G gestartet. 5G selbst ist ein Werkzeug, wie die Schotterbetten, in denen Schienen verlegt werden. Das ist eigentlich schon alles. Derzeit gibt es einige hitzige Debatten um 5G, aber nur die Geschichte wird zeigen, ob 5G, KI und andere neue Technologien Wert schöpfen werden für die Menschheit.

Kurz gesagt: Die Menschen sollten mehr Vertrauen und Toleranz gegenüber neuen Dingen zeigen. Die herausragende Eigenschaft der Innovation besteht darin, dass sie allen eine akademische Freiheit gewährt und es den Menschen ermöglicht, Dinge auszuprobieren. Mit

etwas mehr Toleranz auf der Welt hätte man Kopernikus' Theorie eines heliozentrischen Universums schon lange vor seinem Tod akzeptiert. Die Menschen vermuten auch, dass Gentechnik negative Auswirkungen hat. Doch das kann man erst nach einigen Versuchen wirklich bestätigen. Wir sollten mehr Verständnis für die Genforscher zeigen.

Christine Tan: Sind Sie enttäuscht und traurig, dass man Ihrer 5G-Technologie so viel Misstrauen entgegenbringt?

Ren Zhengfei: China war früher sehr arm und hinkte dem Rest der Welt hinterher. Die Menschen dachten, dass China niemals aufholen würde. Aber China hat einen irren Sprint hingelegt und konnte alle einholen. Das ist wie bei dem Zug, der letztlich ja doch schneller ist als Kutschen. Wenn neue Dinge entdeckt werden, trauen die Menschen ihnen nicht, aber ich glaube, dass das Vertrauen irgendwann wachsen wird.

Jetzt bietet Europa Huawei immer noch zahlreiche Möglichkeiten. Eigentlich sehen wir Chancen in der ganzen Welt. Ich glaube, dass viele uns gegenüber eher tolerant sind, und das stimmt mich froh. Letzten Endes können wir nicht erwarten, dass uns jeder versteht, zumindest nicht innerhalb kurzer Zeit.

Zhang Wenlin: Ich denke, das Misstrauen, das wir sehen, wurde durch mangelndes Wissen über 5G

und die Branche verursacht. Diejenigen, die sich mit 5G und der Branche besser auskennen, wie Telekommunikationsanbieter, Branchenpartner, Normungsorganisationen und die Regierungen der Länder, die nach wirtschaftlicher und industrieller Entwicklung streben, vertrauen uns im Allgemeinen. Deshalb entwickelt sich unser 5G-Geschäft trotz aller Unruhe und Hindernisse recht gut.



03 **Christine Tan: Tatsächlich haben Sie westlichen Unternehmen die Lizenzierung Ihrer gesamten 5G-Technologie gegen eine einmalige Gebühr angeboten. Sie haben das Angebot öffentlich gemacht. Gibt es schon Interessenten?**

Ren Zhengfei: Erstens: Wir wollen unsere Technologie nicht per Lizenz an alle westlichen Unternehmen vergeben. Wir werden die Lizenz nur einem westlichen Unternehmen erteilen. Es wird eine exklusive Lizenz sein, damit es einen großen Markt für das Unternehmen gibt. Wir denken, dass es ein US-Unternehmen sein sollte. Europa hat bereits seine eigene 5G-Technologie, ebenso wie Südkorea und Japan. Sie müssen lediglich einige Verbesserungen und Anpassungen an Ihrer Entwicklung vornehmen. Da die USA noch gar keine 5G-Technologie haben, sollten wir die Lizenz exklusiv an ein US-Unternehmen vergeben. Mit unserer 5G-Technologie wird das US-Unternehmen dann in der Lage sein, mit uns zu konkurrieren, und zwar weltweit, nicht nur am US-Markt. Natürlich ist der Wettbewerb auf dem Mars, dem Mond und der Sonne eine ganz andere Geschichte. Aber wir können überall auf der Welt in Wettbewerb treten. Unser Ziel ist es, dass wir und der Rest der Welt in diesem neuen Rennen am selben Punkt starten. Ich glaube, dass wir zu solchen neuen Bedingungen noch gewinnen können.

5G ist nicht so wahnsinnig spannend; seine Macht wird von den Politikern übertrieben dargestellt. KI hat eine noch strahlendere Zukunft vor sich. Ich hoffe, dass wir in der KI-Ära nicht erneut auf die schwarze Liste, die Entity List, gesetzt werden. Das ist sowieso unwahrscheinlich,

denn KI ist eine softwarebasierte Technologie, und wir werden in diesem Gebiet wahrscheinlich andere Unternehmen überholen. Hoffentlich geraten wir dann nicht in neue Konflikte. Wir wollen zusammenarbeiten, um der Menschheit und der neuen digitalen Gesellschaft zu dienen.

Peter Cochrane: Ich glaube, das alles ist total verzerrt. Es gibt kein Misstrauen zwischen den Technikern, Wissenschaftlern, Managern oder Unternehmen.

Christine Tan: Was ist dann das Problem?

Peter Cochrane: Das Problem ist ein politisches. Es hat nichts mit der Technologie oder den Menschen, die daran arbeiten, zu tun. Es ist politisch. Der Angstfaktor der Technologie ist normal, den gab es auch bei 3G und 4G. Es gibt aber einen feinen Unterschied: Durch die sozialen Netzwerke wird die Wahrnehmung verzerrt. Die Menschen schließen von der Menge auf den Wahrheitsgehalt. Und wenn die sozialen Netzwerke eines tun, dann ist es, große Mengen erzeugen!

Ein einzelner Blog kann 20 Millionen Posts generieren und so geht es weiter. Die Industrie hat keine gemeinsamen Anstrengungen unternommen, um den Menschen die Angst zu nehmen. Das sollten wir aber tun. Es gibt mit keiner einzigen dieser Technologien ein nachweisliches Problem. Wenn es eines gäbe,

müssten unzählige Polizisten mit Hirntumoren vor den Krankenhäusern Schlange stehen. Mobile Technologien gibt es schon lange. Militärfunk mit weit größerer Leistung wurde in direkter Nähe von Menschen eingesetzt, ohne dass es Probleme gegeben hätte. Da besteht kein nachweisbares Problem.

Es gibt echte Probleme wie Influenza oder Schusswunden. Aber mit 5G ist keine nachweisbare Gefahr verbunden. Zum Beispiel besteht in Großbritannien das größte Problem darin, dass jeder einen Netzanschluss, aber keiner Türme oder Masten in seinem Sichtfeld haben will

Christine Tan: Herr Ren, eine kurze Nachfrage noch zur Lizenzierung Ihres 5G an ein US-Unternehmen: Wie würde dieses Paket aussehen? Wäre das Hardware, Software, oder wäre es Code? Was würde es im Wesentlichen umfassen?

Ren Zhengfei: Erstens: Wir werden all unsere Patente basierend auf fairen, vernünftigen und diskriminierungsfreien (FRAND) Bedingungen lizenzieren. Zweitens: Die Lizenz wird alles umfassen, was mit der 5G-Netzwerktechnologie zu tun hat, einschließlich Software-Quellcodes, Hardware-Designs, Produktionstechnologien, sowie Lösungen für Netzwerkplanung und -optimierung und Testlösungen.

Bei Bedarf können wir auch unsere Chipdesign-Technologie in die Lizenz aufnehmen. Wir hoffen einfach, dass wir dann mit Unternehmen aus Europa, Japan, Südkorea und den USA von demselben Punkt aus starten können, damit wir so gemeinsam für die Menschheit arbeiten. Wir sind optimistisch, dass wir das Rennen gewinnen und bieten deshalb die Lizenz an.

Christine Tan: Aber eigentlich eröffnet das doch einem anderen westlichen Unternehmen die Möglichkeit, ein gigantischer Wettbewerber für Sie zu werden. Nehmen Sie in Kauf, Ihre Führungsposition im Bereich 5G zu verlieren? Wären Sie dazu bereit?

Ren Zhengfei: Zunächst einmal werden wir durch die Lizenzierung viel Geld bekommen. Das wird unseren Innovationen für neue Technologien neuen Antrieb geben. Wir werden dadurch eine bessere Chance haben, unsere Führungsposition zu halten.

Dann werden wir einen starken Wettbewerber auf den Plan bringen. So können unsere 190.000 Mitarbeiter nicht selbstgefällig werden. Sie werden wissen, dass sie, wenn sie bei der Arbeit einschlafen, vielleicht aufwachen und ihre Jobs verloren haben. Es reicht mir einfach nicht, unsere Mitarbeiter jeden Tag zu harter Arbeit anzutreiben. Schafe werden stärker, wenn sie von Wölfen gejagt werden. Ich mache mir keine Sorgen,

dass ein starker Wettbewerber entsteht und Huawei die Suppe versalzt. Tatsächlich würde es mich sogar freuen, denn das würde bedeuten, dass die Welt stärker wird. Die langsameren Schafe aus der Herde werden von den Wölfen gerissen. Deshalb braucht Huawei – wenn wir bei dem Bild mit der Herde bleiben wollen – seine langsamen Mitarbeiter nicht zu entlassen, weil sie eh von den „Wölfen“ gefressen werden. Das ist nichts Schlechtes. Ich glaube nicht, dass ein Wettbewerber für uns eine Bedrohung darstellen würde. Er würde uns nur zu mehr Leistung antreiben.

Christine Tan: Herr Kaplan, was glauben Sie, wie das für ein US-Unternehmen klingt? Und ist die Lizenzierung eine Möglichkeit, das erwähnte Vertrauen wiederherzustellen?

Jerry Kaplan: Lassen Sie mich etwas zum Thema Vertrauen sagen. Zunächst einmal vermischen wir hier zwei Themen. Peter spricht von Vertrauen und Angst in Bezug auf die Technologie. Herr Ren spricht von Vertrauen und Sorgen in Bezug auf die Anbieter. Vertrauen, „trust“, ist im Englischen ein belastetes Wort. Es ist ein emotionales Wort, wie in: „Du vertraust mir nicht.“ Es geht um Gefühle. Die Wahrheit ist aber, dass man kein Vertrauen braucht, um Geschäfte zu machen. Was man braucht, um Geschäfte zu machen, ist Vorhersagbarkeit. Das sind zwei sehr unterschiedliche

Dinge. Wie bei einer Ehe. Man braucht keine Liebe, um zu heiraten; aber sie hilft. Was man für eine gute Ehe braucht, ist Respekt.

Die Problematik ist also dieselbe. Wir müssen dem Respekt wieder mehr Ausdruck verleihen. Die USA tun das, ganz offen gesagt, auf politischer Ebene nicht. Daher können sie keine produktiven Dialoge führen. Die Lizenzierung ist nur eine Möglichkeit, dem zu begegnen. Es gibt eine ganze Bandbreite an technischen Herangehensweisen. Da gibt es den Reinraum. Da gibt es Second Sourcing. Das alles sind Techniken, mit denen sichergestellt werden soll, dass jede Nation, einschließlich der USA, ein Recht darauf hat, ihre kritische Infrastruktur zu schützen. Das bedeutet aber nicht, dass Huawei nicht auch ein effektiver Anbieter sein kann. Und in meinen Augen gibt es keinen Grund dafür, dass Herr Ren sein Geschäft jemand anderem geben sollte. Wenn er amerikanische Unternehmen übertreffen kann, dann ist das doch die amerikanische Art.

Christine Tan: Herr Ren, würden Sie Ihr Geschäft jemand anderem geben wollen?

Ren Zhengfei: Ich kann das nachvollziehen.

Christine Tan: Herr Cochrane, was denken Sie darüber?

Peter Cochrane: Ich glaube eigentlich nicht, dass es

um die Technologie oder 5G oder Netzwerke geht. Ich glaube, die echte Kraft in dieser Situation liegt darin, was wir damit anfangen. In meinen Augen geben die Möglichkeiten, die 5G erschließt, den wirklichen Ausschlag. Wir können Dinge wie das Gesundheitswesen, die Logistik und Fertigung von Grund auf verändern. Das ist eine richtig gute Möglichkeit, die Ressourcen eines Landes und des Planeten mit großer Wirkung schnell zu orchestrieren.

Ich glaube nicht, dass ein neues Unternehmen, das neu in den Bereich einsteigt, oder ein Unternehmen, das bereits dort ist und die Technologie von Herrn Ren übernimmt, plötzlich die überlegene Kraft wird. Hier gibt es ein sehr starkes Forschungsteam. Es besteht aus hervorragenden Wissenschaftlern und Technikern, die bereits über 5G hinausdenken.

Tatsächlich brauchen wir, wenn wir 5G auf dem gesamten Planeten richtig schnell einführen wollen, mehr als ein Unternehmen dafür. Wenn ein Markt sich stabilisiert und ein Produkt zur Handelsware wird, gibt es am Ende üblicherweise nur 3 oder 4 Anbieter dafür, aber in den Frühphasen braucht man wesentlich mehr Anbieter, um das Produkt zu etablieren. Ich glaube, die Dringlichkeit entsteht aus der Erderwärmung und der Transformation der Gesellschaften.

04 **Christine Tan: Herr Ren, ich habe gelesen, dass Sie dafür offen sind, eine „No-Backdoor“-Vereinbarung abzuschließen und dass Sie diese Möglichkeit derzeit mit einigen europäischen Ländern erforschen. Können Sie uns dazu etwas sagen? Passiert das gerade? Wie ist der aktuelle Stand?**

Ren Zhengfei: In den vergangenen 30 Jahren und länger hatte Huawei im Bereich der weltweiten Cybersicherheit immer eine solide Erfolgsbilanz. So war die Technik von Huawei nie für einen größeren Netzerkausfall oder Sicherheitsvorfälle verantwortlich. In Großbritannien und Deutschland stehen wir unter strenger Beobachtung. Kein anderer Ausrüster wurde ähnlich rigorosen Tests unterzogen. Diese Tests haben gezeigt, dass es mit unseren Produkten und Lösungen keine Probleme gibt. Es stimmt, dass Großbritannien einige Schwachstellen bei unseren Lösungen festgestellt hat, aber wir nehmen diese ernst und werden entsprechende Verbesserungen vornehmen.

Wir verfolgen keine böswilligen Absichten. Wir unterstützen Europa darin, Technikanbieter und Netzbetreiber überall solchen Tests zu unterziehen. Dies dient dem Zweck, sicherzustellen, dass niemand Backdoors einbaut. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit verschiedenen Ländern „No-Backdoor“-Vereinbarungen abschließen werden, und wir sind sicher, dass wir dieser

Verpflichtung nachkommen können.

Wir investieren stark in F&E, um sicherzustellen, dass wir mindestens den Cybersicherheitsstandards der EU und den Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) entsprechen. Wir haben festgelegt, dass unser oberstes Ziel für die nächsten fünf Jahre darin besteht, Cybersicherheit und Datenschutz zu gewährleisten. Hinzu kommt, dass wir eine einfachere Netzwerkstruktur aufbauen werden: vereinfachte Basisstationen, Übertragungsnetzwerke und Kernnetzwerke und vereinfachte Transaktionsmodelle. Außerdem werden wir sichere und vertrauenswürdige Netzwerke aufbauen und dabei zugleich Datenschutz gewährleisten. Dadurch werden die Netzwerke schneller, einfacher, sicherer und zuverlässiger.

An diesen Zielen arbeiten wir hart. Deshalb wagen wir es, Regierungen auf der ganzen Welt zu versprechen, dass es bei unserer Technik keine Backdoors gibt.

05

Christine Tan: Das Problem des Vertrauens ist also sehr real. Auch wenn Sie eine „No-Backdoor“-Vereinbarung unterzeichnen wollen, lautet das Problem immer noch: „Wenn ich dir nicht traue, werde ich eben stattdessen meine eigene Technologie entwickeln.“ Dieses Gespräch zeigt, dass wir es mit einem

Szenario zu tun haben, in dem es zwei getrennte Technologiewelten geben könnte, also gewissermaßen eine technologische Spaltung. Eine in China und eine in den USA. Wie real ist diese Möglichkeit, Herr Kaplan?

Jerry Kaplan: Das wäre für beide Seiten und beide Länder wirtschaftlich blanker Hohn. Herr Ren hat ja detailliert darüber geschrieben. Wenn Sie sich jedoch nur auf 5G beziehen, möchte ich aufzeigen, dass das eine Wiederholung von Dingen ist, die zwischen Europa und den USA bei 3G und 4G passiert sind. Es gab unterschiedliche Standards, und das Telefon aus dem einen Gebiet funktionierte im anderen nicht. Schlussendlich wurden Chips entwickelt, die nach beiden Standards funktionieren. Das ist ein überwindbares Problem. Es ist nicht das Ende der Welt.

Christine Tan: Herr Cochrane, wenn wir einen Standard in China haben und einen in den USA, wo steht dann Europa?

Peter Cochrane: Ich glaube nicht, dass das eine nachhaltige Lösung für den Planeten ist. Das ist einfach nur sehr aufwendig. Was in der Tech-Welt wirklich passiert, ist, dass wir Milliarden für die Weiterentwicklung von Technologie ausgeben. Wir müssen sie in hohen Stückzahlen verkaufen, damit sich die Investition auszahlt – und dann fallen die Preise und wir können die

Technologie unter der gesamten Menschheit verbreiten. Wenn wir aber einen kleineren Markt haben, werden die Preise höher sein. Die Entwicklungskosten sind dann viel höher.

Tatsächlich sind es nicht die USA, nicht Europa, China, Indien oder Russland, die über alle Ressourcen, Menschen, Technologien, Fertigungseinrichtungen oder das gesamte Know-how verfügen. Wir haben einen globalen Markt, und wir sind alle voneinander abhängig. Und ich glaube, dass Politiker weder die Technologie, noch die Globalisierung oder die Märkte verstehen. Sonst würden sie nicht so dumme Dinge tun.

Christine Tan: Herr Ren, inwiefern denken Sie, dass Huawei sich von der Technologie im Westen lossagen kann? Inwieweit können Sie Ihre Abhängigkeit von ausländischer Technologie verringern? Und wären Sie dann gezwungen, stattdessen Ihre eigene Technologie zu entwickeln?

Ren Zhengfei: In den Anfangsjahren der Eisenbahn gab es schmale Schienen, breite Schienen und Standardschienen. Diese Unterschiede hemmten den internationalen Transport und standen der industriellen Entwicklung im Wege. Das gleiche Problem gibt es in der Kommunikationsbranche. Es gibt drei Standards für 3G und zwei Standards für 4G, und man ist sich

weitgehend einig, dass diese verschiedenen Standards zu einer Verlangsamung der Entwicklung der weltweiten Kommunikation sowie zu hohen Kosten geführt haben. Für 5G gibt es nur einen einheitlichen Standard, der das Ergebnis gemeinsamer Gespräche von tausenden von Wissenschaftlern aus über 100 Ländern in den vergangenen zwei Jahrzehnten ist. Daher wird die Welt durch eine gemeinsame Standardnetzwerkarchitektur verbunden sein, und das wird der Entwicklung von KI und dem gesellschaftlichen Fortschritt zuträglich sein.

Ich befürworte keine technologische Spaltung, ganz gleich aus welchen Gründen. Meine Position ist ganz klar: Wenn es US-Unternehmen erlaubt wird, Bauelemente an Huawei zu verkaufen, werden wir bei ihnen kaufen. Auch wenn das bedeutet, dass wir die Produktion von Bauelementen, die wir intern entwickelt haben, drosseln müssen. Wir unterstützen die Globalisierung und werden nie versuchen, die Entwicklung komplett allein zu stemmen. Wir werden uns niemals abschotten. Die Maßnahmen, die wir jetzt als Reaktion auf die vorübergehende Aussetzung der Belieferung ergriffen haben, entsprechen nicht unserer langfristigen Idealvorstellung. Wir wollen integraler Bestandteil des Weltgeschehens sein.

US-Unternehmen nehmen permanent Änderungen vor. Genauso können sie auch nach und nach auch wieder

Huawei beliefern. Wir begrüßen das und sind froh darüber. Eine Abkopplung ist so ziemlich das Letzte, was wir erleben möchten. Es ist aufwendig, eine einheitliche Technologie zu schaffen. Eine Spaltung würde die Schaffung von neuem Wohlstand für die Menschheit nur gefährden.

Eine Marktfragmentierung kann nur hohe Kosten verursachen, selbst dann, wenn es möglich ist, die erforderliche Technologie zu entwickeln. Der Zweck der Globalisierung besteht darin, die breite Annahme von Technologien zu fördern und die Kosten hochwertiger Dienstleistungen zu senken – zugunsten aller sieben Milliarden Menschen, die gemeinsam auf diesem Planeten leben. Und daran, dieses Ziel zu erreichen, arbeiten wir hart. Fragmentierung und Spaltung sollten wann und wo immer möglich verhindert werden.

06 **Christine Tan: Betriebssysteme sind die nächste große Technologie für China. Was würden Sie dazu sagen?**

Ren Zhengfei: Für die Entwicklung des HarmonyOS haben wir sieben bis acht Jahre gebraucht. Dieses Betriebssystem war ursprünglich für das Internet der Dinge und die industrielle Steuerung gedacht. Das Beste an HarmonyOS ist die geringe Latenz. Vielleicht fragen Sie sich, ob es auch für Verbrauchergeräte verwendet

werden wird. Tatsächlich arbeiten wir daran, das möglich zu machen. Google war immer sehr entgegenkommend und ist sehr fähig. Aber wenn die US-Regierung Google verbietet, uns Google Mobile Services zur Verfügung zu stellen, werden wir uns etwas einfallen lassen müssen, um das Problem zu lösen.

Jerry Kaplan: Ich möchte kurz über das Thema der Standards sprechen. Wir vermischen hier jede Menge Punkte. Standards ermöglichen Austausch und Innovation, wenn es gute Standards sind, die unter der Oberfläche durchaus unterschiedlich sein können. 5G ist eine kompliziertere Sache als die beiden Zeichen, 5 und G, vermuten lassen. Es bezeichnet eine ganze Reihe, eine Aufeinanderichtung mehrerer Lagen. Es ist gut möglich, dass die USA denselben Standard einsetzen wie China und sich die Welt dennoch in Lager aufteilt – aufgrund der albernen Handels- und geschäftlichen Konflikte, die keine der beiden Regierungen den Unternehmen der Welt auferlegen dürfen sollte. Ich denke, es ist wichtig, das zu verstehen. Aber wir haben das schon einmal durchgemacht – mit Faxgeräten war es genauso. Jeder hatte seinen eigenen Standard und niemand profitierte. Als es nur einen Standard gab, konnten alle Geräte miteinander kommunizieren, und damit gab es ausreichend Raum, dass gleich mehrere

Leute damit Geld machen konnten. Personal Computer gab es damals zunächst nur in den Vereinigten Staaten. IBM brachte den Personal Computer 1982 heraus, wenn ich mich recht erinnere. Ich bin so alt, dass ich schon da war, als noch die Kutschen unterwegs waren. Also, ich glaube, das war 1982, und erst, als sich das Unternehmen öffnete und das Design lizenzierte, nahm die Revolution des Personal Computer durch die Standardisierung ihren Lauf. Wir können also eine Standardisierung und Austauschbarkeit erreichen. Das tun wir bei Telefonen, bei Flugzeugen, überall – und es hat nichts mit anderen wirtschaftlichen Problemen zu tun.

Peter Cochrane: Das Worst-Case-Szenario wäre, dass wir einen Kasten in die Mitte stellen müssen, der zwischen beiden Seiten übersetzt. Das ist eine grässliche technische Lösung, aber sie löst das Problem. Doch ich denke, Sie sollten anerkennen, dass hier nicht nur Huawei betroffen ist. Ich bin hier mit meinem Apple-Computer. Ich habe zwei Gmail-Konten. Ich habe noch weitere amerikanische Produkte, die auf einmal nicht mehr so gut oder gar nicht mehr funktionieren. Und das liegt nicht an der Technologie oder den Menschen, die an den Märkten tätig sind; diese Probleme werden von den Politikern gemacht. Dieses lächerliche Aufzwingen hat in der Zukunft keinen Platz.

07 Christine Tan: Also, meine Herren, ich werde nun etwas stark Umstrittenes ansprechen. Nehmen wir einmal an, wir hätten eine solche Situation mit zwei technologischen Welten und es gäbe eine solche Spaltung. Man kann das nicht kategorisch ausschließen, weil diese Welt so unsicher ist. Wer würde den technologischen Wettkampf gewinnen? Werden es am Ende die USA sein oder China? Was antworten Sie.

Peter Cochrane: Es wird China sein, mit all seinen Kunden, denn man muss bedenken, dass die Gesamtbevölkerung der USA weniger als 4 Prozent der Weltbevölkerung ausmacht. Wohin werden sich die Menschen wohl wenden?

Zhang Wenlin: Die Standards, die am offensten und globalsten sind, werden gewinnen. Das hat sich in der Kommunikationsbranche bereits bestätigt. In der Zeit von 2G war der Standard von 3GPP offener als ein anderer Standard, der technologisch zwar weiter fortgeschritten war, aber eben relativ abgeschottet. Seither – von 3G über 4G bis hin zu jetzt 5G – wurden die Standards von 3GPP weltweit übernommen. Unternehmen, die fortschrittliche, aber geschlossener Standards unterstützt haben, haben den falschen Weg eingeschlagen. Huawei ist Zeuge dieser historischen Reise, und wir sind ein entschiedener Befürworter

von Globalisierung, Offenheit, Innovation und Zusammenarbeit zugunsten gemeinsamer Erfolge.

Ren Zhengfei: Ich halte es für unwahrscheinlich, dass sich die Welt in zwei Lager teilt.

Auch wenn uns die Interaktion mit US-amerikanischen Wissenschaftlern und Professoren untersagt wurde, werden wir früher oder später dennoch lesen, was sie veröffentlichen. Zum Beispiel können wir die Dokumente eines türkischen Professors zwei Monate nach ihrer Veröffentlichung lesen. Vielleicht können wir auf die Schriften eines US-Professors drei Jahre nach der Veröffentlichung zugreifen. Das ist nur eine Frage der Zeit. Und wenn wir ihre Dokumente lesen können, wird sich das auf unsere Technologie auswirken. Es braucht immer Zeit, neue Theorien in die technische Praxis umzusetzen, aber wir können aufholen, wenn wir während dieser Zeit so schnell laufen, wie wir können.

Auch wenn die USA uns gegenüber einen leichten Vorsprung haben, könnte das „Schmelzwasser“ auf den Gipfeln des Himalaja immer noch dasselbe sein. Die USA sind das mächtigste Land der Welt und sie verfügen über die besten Technologien, die wie Schmelzwasser von den Gipfeln des Himalaja sind. Eine technologische Abspaltung wäre wie der Bau eines Damms, um zu verhindern, dass Schmelzwasser bergab fließt. Die

Ernte am Fuß des Berges würde dann vertrocknen. Dadurch wird das Wasser nicht effektiv genutzt, um Wert zu schöpfen. Der bessere Ansatz wäre es, das Schmelzwasser den Berg hinunterfließen zu lassen, damit es verwendet werden kann, um die Pflanzen am Fuß des Berges mit Wasser zu versorgen. So schafft das Wasser selbst Wert durch die Felderträge. Und genau das ist es, was die Globalisierung leistet.

Wie können die USA wohlhabender werden, wenn es ihren Unternehmen nicht erlaubt ist, ihre großartigen Produkte zu verkaufen? Nutzpflanzen können ohne Wasser nicht überleben. Wenn die Bergflüsse nicht mehr fließen, können die Bauern Brunnen ausheben, um die Wasserversorgung zu gewährleisten. Wenn ein Schwellenland nicht die Produkte eines bestimmten Landes kaufen kann, wird es andere Lieferanten finden. Wenn das Wasser nicht den Berg hinunterfließen kann, haben diejenigen, die oben auf dem Berg leben, auch keinen Vorteil davon. Wissenschaftler und normale Arbeiter müssen ihren Lebensunterhalt verdienen. Die Wirtschaft eines Landes schrumpft, wenn seine Technologien nicht in Produkte umgesetzt werden oder keinen globalen Absatz finden. Objektiv gesagt, kann kein Land aufblühen, wenn es sich vom Rest der Welt abschottet. Kein Land kann einen regionalen Markt schaffen, von dem andere Länder komplett

ausgeschlossen sind. Allerdings muss ich zugeben, dass die Landschaft sehr zerklüftet ist.

Es gibt ein Buch mit dem Titel: Die Welt ist flach. Ich habe immer geglaubt, dass die Welt flach ist, auch wenn es hier und da einige Gletscher gibt. Man muss sich sehr anstrengen, um die Gletscher zu überqueren, und man muss sehr vorsichtig sein, selbst wenn die Oberfläche eben ist. Alle Straßen der Welt, und mögen sie noch so uneben sein, sind miteinander verbunden. Wir leben im Internet-Zeitalter, in dem eine technologische Abkopplung und eine regionale Trennung unmöglich sind.

Vorhin hat Zhang Wenlin erklärt, welche Art von Standards gewinnen wird. In der Zeit von 2G war CDMA technologisch fortschrittlicher als GSM. Wer hat GSM gerettet? Das war China. Das Land weigerte sich, die strengen Anforderungen von CDMA zu akzeptieren. Daher kaufte China GSM-Produkte in großen Mengen. Zu Beginn war die Anrufabbruchrate der GSM-Netzwerke aufgrund der schlechten Produktqualität hoch, doch man erkannte und behob die Probleme, während China die GSM-Produkte in immer größerem Umfang nutzte. Im Verlauf wurden auch die Produkte selbst immer besser. In diesem Kontext hat 3GPP schnelle Fortschritte gemacht, denn GSM ist offener. Zehntausende Unternehmen unterstützen die 3GPP-

Standards, bilden ein Ökosystem und erzielen Erfolge, einschließlich des aktuellen 5G. Der Erfolg von 5G ist der Erfolg der 3GPP-Organisation.

Christine Tan: Sie sind also sicher, dass es nicht zu einer technologischen Abkopplung kommen wird. Möchten Sie dem Publikum hier und den Menschen, die uns zuhören, sagen, dass sie nicht stattfinden wird?

Ren Zhengfei: Warum bin ich sicher, dass die Abkopplung nicht stattfinden wird? Weil das Internet die großflächige Kommunikation ermöglicht. Durch das Internet ist es US-Professoren unmöglich geworden, ihre Schriften in einem Kühlschrank vor allen anderen zu verstecken. Blieben sie unentdeckt, wären die amerikanischen Ingenieure nicht in der Lage, basierend auf solchen Dokumenten Produkte herzustellen. Diese Dokumente werden bei Veröffentlichung für alle sichtbar. Diejenigen, die sie lesen, werden die von US-Wissenschaftlern entwickelten Theorien als Grundlage verwenden. Sie könnten ebenso gut den Theorien von europäischen Wissenschaftlern oder russischen Mathematikern folgen. Letztlich werden sie parallele Ökosysteme bilden, wobei manche ein höheres Niveau haben werden als andere. Im Hinblick auf das gesamte Ökosystem wird es jedoch keine fundamentalen Unterschiede geben.

Peter Cochrane: Es gibt kein einziges Beispiel in unserer Geschichte, wo Isolation zum Erfolg geführt hat. Nicht für ein Unternehmen, nicht für ein Land, nicht für den Planeten. Herr Ren hat recht. Es ist lediglich eine Frage der Zeit.

Jerry Kaplan: Bei der künstlichen Intelligenz gibt es allerdings eine etwas andere Dynamik. Es rankt sich eine Mythologie darum, wer gewinnen wird. Das ist wie ein Wettrennen. Politiker, und damit wende ich mich an viele der hier anwesenden Medienvertreter, lieben es, darüber zu sprechen, als sei es ein internationaler Wettbewerb. Aber künstliche Intelligenz ist eine Software-Technologie. Sie besteht aus zwei Teilen: Den Programmen einerseits und den Daten andererseits, die den Großteil des Wertes ausmachen, riesige Mengen Daten. Und wenn man sich KI genau ansieht, besteht sie hauptsächlich aus Programmen, die sehr große Datensammlungen analysieren und darin Muster finden. Das ist es, was die derzeitige KI ausmacht. Das Problem ist nun, dass jeder die Technologie haben wird, sie leicht zu transportieren ist und die amerikanischen Unternehmen sie weitergeben. Das wird kein Problem sein. Die Frage ist, was mit den Daten passiert.

Mein Punkt ist, dass Daten, die in China gesammelt werden, woanders nicht unbedingt nützlich oder weniger nützlich sind. Eine Zweiteilung im Hinblick auf Daten ist

bei künstlicher Intelligenz genauso wahr wie bei anderen Datenbanken. AT&T kann die Daten von China Unicom nicht nutzen. Das wäre nicht sinnvoll. Die Technologie, die in China für die Gesichtserkennung eingesetzt wird, funktioniert vielleicht bei Gesichtern, die sie in den USA zu sehen bekommt, nicht genauso gut. Die beste Analogie, die mir hierzu einfällt, ist die Filmbranche. Das ist, als würde man fragen: „Wer wird gewinnen?“ Die amerikanischen Filme oder die chinesischen Filme? Denn dabei geht es auch um Daten. Ich glaube, das verdeutlicht es: Ich glaube, niemand in den USA macht sich Sorgen darüber, dass chinesische Filme Hollywood verdrängen, und ich glaube, niemand hier macht sich Sorgen darüber, dass Hollywood-Filme die wunderbaren Filme, die Sie hier in China haben und die ich nie gesehen habe, verdrängen. Das ist ein großer Mythos. Alle Investitionen in diesem Bereich und die Sorgen, die die Regierungen diesbezüglich haben, sind total fehl am Platze. Das ist nicht wie bei der Atomenergie, die man für sich behalten kann, um sich so einen einzigartigen Vorteil zu verschaffen.

Peter Cochrane: Korrigieren Sie mich gerne, aber das einzige andere Beispiel, das mir für die USA einfällt, war eine Situation mit Japan, und es ging um die Herstellung von Autos. Arbeiter in der Automobilindustrie in den USA wurden entlassen, weil die Japaner günstiger und

in besserer Qualität zuverlässige Autos produzierten. Soweit ich mich erinnere, hat das zu einem Handelskrieg geführt. Jerry Kaplan: Ich dachte, Sie würden das Computing-Projekt der 5. Generation nennen, und das ist ein echter Zufall, denn ironischerweise ist das 5G. Das ging über Jahre. Japan und die USA machten sich Sorgen. Die USA zeigten eine deutliche Reaktion und starteten ein großes Regierungsprojekt. Dasselbe geschah in Japan, und zwar weil die USA es taten. Beide Länder verschwendeten ihr Geld. Es führte zu nichts. Wir können dasselbe Muster nehmen und auf die künstliche Intelligenz anwenden, aber wenn wir klug sind, lassen wir es.

08

Christine Tan: Jerry, ich bin froh, dass Sie über Daten gesprochen haben, denn das ist ein Thema, zu dem ich noch gekommen wäre. Im Westen und in den USA gibt es zahlreiche Probleme im Hinblick auf Datenschutz und Privatsphäre. In China – Herr Ren, korrigieren Sie mich, wenn ich mich irre – gibt es die Bereitschaft, Daten zu teilen, um die bereits vorhandene Technologie zu verbessern. Ich weiß, Sie könnten sagen, dass der Westen in Bezug auf die Technologie noch immer führt. Aber denken Sie nicht, dass China hier einen wichtigen Punkt erzielen und vorpreschen kann? Denn der Schutz von Daten und

Privatsphäre wird technologische Innovationen im Westen hemmen.

Zhang Wenlin: Ich bin ein Fan von Jerry Kaplan und habe viele seiner Bücher gelesen. Ich bewundere seine tiefen Einsichten, aber bei diesem besonderen Thema stimme ich ihm nicht zu. Daten sind für KI ganz offensichtlich sehr wichtig. Für KI variieren Daten zwischen Regionen und haben für manche Regionen einen ganz besonderen Wert. Das ist es, was ich an Daten am meisten mag. Daten einer Region sind vielleicht nicht mehr so interessant, wenn sie in eine andere Region übertragen werden. Das bedeutet, dass KI für jede Region geschäftliche Chancen schafft und jede Region Teil der Entwicklung der neuen KI-Industrie werden kann.

In Bezug auf technologische Durchbrüche ist die Rechenleistung das dringendere, wichtigere Problem. Das Konzept der KI gibt es schon seit einiger Zeit. Ihre grundlegende Anwendung hat jedoch erst jetzt angefangen, 60 Jahre, nachdem das Konzept vorgestellt wurde, da viele Technologien erst vor Kurzem die Reife erlangt haben, um die Nutzung von KI zu unterstützen. Dazu zählen auch Konnektivitätstechnologie und Hochleistungsrechenleistungen.

Erst nach herausragenden Durchbrüchen in der

Informationsinfrastruktur, besonders im Hinblick auf die Rechenleistung, wird KI allgegenwärtig und jederzeit verfügbar sein, so wie es heute die Elektrizität ist. Deshalb glauben wir, dass Infrastrukturokapazitäten, einschließlich Konnektivität und Computing, für KI von elementarer Bedeutung sind.

Ren Zhengfei: Erstens: Verschiedene Länder haben unterschiedliche Ansichten zum Schutz von Daten und Privatsphäre. China war einst ein sehr konservatives Land, das dem Rest der Welt hinterherhinkte. Inzwischen wird es immer offener. Viele junge Menschen berichten täglich online über ihr Leben, und zwar freiwillig. Manche sagen vielleicht, dass man seine Bilder aus Sicherheitsgründen nicht online veröffentlichen sollte. Aber viele posten sie trotzdem. Die jungen Chinesen unterscheiden sich von meiner Generation. Sie sehen Schutz nicht auf dieselbe Weise wie wir.

Zweitens: Ich denke, dass Datenschutz in einer Art und Weise erfolgen sollte, die die Sicherheit des Einzelnen und die Sicherheit der Gesellschaft insgesamt fördert und den sozialen Fortschritt voranbringt. Übermäßiger Schutz wird der Gesellschaft eher schaden als nützen.

Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben. Vor etwa 10 Jahren gab es pro Jahr durchschnittlich 18.000 Fälle, in denen Motorradfahrer in Shenzhen die

Handtaschen von Fußgängerinnen stahlen. Im letzten Jahr jedoch gab keinen einzigen solchen Fall. Und alle 94 schwerwiegenden Fälle konnten im letzten Jahr aufgeklärt werden. Es zeigt sich, dass China einer der weltweit sichersten Orte ist. Im Zuge dieser Entwicklung haben jedoch viele ein verringertes Maß an Datenschutz wahrgenommen. Jedes Mal, wenn ich mit dem Auto fahre, werde ich von Überwachungskameras fotografiert – wie wir alle. Diese Fotos werden in Datenbanken eingespeist, aber der Zugriff auf die Fotos ist eingeschränkt, sogar für die Polizei. Sie müssen eine bestimmte Erlaubnis einholen, um darauf zugreifen zu können. Dadurch hat sich die Sicherheit in der Stadt Shenzhen deutlich verbessert.

Wenn die Wirtschaft nicht funktioniert, veranlasst das manche zu Straftaten. Aber China hat sich auf viele Arten verändert, und das ist gut für Produktivität und Beschäftigung. Im Westen ist man sich weitgehend einig, dass die Privatsphäre nicht aufgegeben werden sollte, aber das könnte tatsächlich die Sicherheit der Gesellschaften beeinträchtigen. Insbesondere in den USA kommt es immer wieder zu Fällen von Waffengewalt. Wenn die Amerikaner bereit wären, einen kleinen Teil ihrer Privatsphäre aufzugeben, könnten Sicherheitsleute, die sehen, dass ein Kunde mit einer Waffe ein Einkaufszentrum betritt, diesen aufhalten, um eine

Schießerei zu verhindern. Anderenfalls wird zwar die Privatsphäre dieser Person geschützt, aber es werden viele Leben riskiert.

Wenn es um den Schutz der Privatsphäre geht, müssen wir einen wissenschaftlichen Ansatz verfolgen. Das gilt insbesondere für einen souveränen Staat und dessen Umgang mit Informationen und Daten. Letztendlich liegt diese Entscheidung bei dem jeweiligen Staat. Dafür gibt es keine universellen Standards. Jeder souveräne Staat hat das Recht, seinen eigenen Ansatz für die Datenverwaltung zu wählen, solange keine Unschuldigen zu Schaden kommen und solange das Sicherheitsmaß für die Gesellschaft insgesamt zum Guten verändert wird.

Christine Tan: Das ist der Plan, um die Daten und die Privatsphäre zu schützen. Woher werden innovative Unternehmen, Technologieunternehmen, dann die Daten bekommen, um ihre Technologien zu verbessern?

Peter Cochrane: Die Menschen werden sich freiwillig bereitstellen. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben. Nehmen wir einmal an, ich werde heute noch krank. Meine medizinischen Unterlagen befinden sich in Großbritannien, und Sie können sie nicht bekommen. Sie unterliegen jetzt der DSGVO. Es sind meine

Aufzeichnungen, und ich möchte sie Ihnen geben, aber derzeit kann ich das nicht. Aber Sie können mir glauben: Es gibt viele persönliche Dinge und viele persönliche Informationen über mich, die ich gerne weitergebe. Wenn wir also eine Studie über eine Erkrankung oder Krankheit hätten, würde ich gerne all meine Daten zur Verfügung stellen. Die Frage ist, ob dies eine Sicherheitsbedrohung für mich oder meine Familie darstellt und ob dadurch ein Beitrag geleistet wird. Und, was mich angeht, der beste Maßstab: Macht es mein Leben einfacher und sicherer?

Christine Tan: Und, tut es das? Macht es Ihr Leben leichter?

Peter Cochrane: Wenn Sie meine Krankenakte haben möchten, gebe ich sie Ihnen auf einem Speicherstick. Dann können Sie mich vertreten, solange ich hier bin, und sich um mich kümmern, wenn ich krank bin.

Jerry Kaplan: Es ist absolut angemessen, dass es an verschiedenen Orten verschiedene Gesetze zum Schutz der Privatsphäre gibt, weil das eine soziale und kulturelle Angelegenheit ist. Die Menschen in China haben eine andere Einstellung als die Einwohner der USA. Das hat historische Gründe, und dasselbe gilt auch in Europa. Das einzige Problem ist, dass KI viele Daten mag. So kommt es, dass China in einer viel besseren Position

ist, um künstliche Intelligenz zu nutzen und mehr davon zu profitieren als die USA, selbst wenn man die Datensätze komplett voneinander trennt. Denn China hat schlichtweg mehr Daten. Die Menschen in den Vereinigten Staaten sind sich des Umfangs nicht bewusst und mögen ihn nicht. Ich habe heute herausgefunden, dass Shenzhen 15 Millionen Einwohner hat. Das ist mehr als Los Angeles. Ich war in Schanghai. Schanghai hat mehr Einwohner als Texas. Es gibt mehr Englisch sprechende Menschen in China als in den USA. Das alles sind beeindruckende Fakten und Zahlen zu diesem Thema. Das ist ein riesiger Markt. Es gibt mehr Daten, und noch dazu sind die Hürden, um die Daten in großen Datensätzen zu zentralisieren, hier niedriger als anderswo.

Zhang Wenlin: Ich möchte gerne etwas hinzufügen. Ich glaube nicht, dass wir alle Daten brauchen, um technologische Fortschritte zu machen. In den meisten Fällen brauchen wir nur Daten, die wichtig für das Lernen sind, wie Daten, die von Experten korrigiert oder gekennzeichnet werden. Wir müssen nicht alle beliebigen Daten erfassen, insbesondere keine personenbezogenen Daten. In den frühen Phasen wussten einige Internet-Unternehmen tatsächlich nicht, welche Arten von Daten sie eigentlich brauchen. Doch die Menschen haben nach und nach erkannt, wie wichtig es ist, Datenschutz und

Privatsphäre zu beachten und die Datensouveränität zu schützen, damit eine nachhaltige Branchenentwicklung möglich ist. Wie Peter gesagt hat, werden wir unsere Daten im Austausch für Leistungen verwenden. Tech-Unternehmen sind dafür verantwortlich, maximalen Wert zu schaffen, indem sie nur minimale Mengen von Daten nutzen. Gleichzeitig sollten sie ihr Bestes tun, um die Nutzer informiert zu halten und ihnen die Entscheidung zu überlassen, ob sie an diesem Austausch teilnehmen wollen oder nicht.

Christine Tan: Ist es nur eine Frage der Zeit, bis China Gesetze zum Schutz von Privatsphäre und Daten verabschiedet? Denken Sie, dass das passieren wird?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass China ein sehr strenges Datenschutzgesetz verabschieden sollte. Es sollte vorsehen, dass alle, die Daten von anderen illegal erfassen und nutzen, bestraft werden. Eben habe ich gesagt, dass souveräne Staaten das Recht haben, ihre Daten zu verwalten. Zum Beispiel können Polizeibeamte und Menschen mit juristischen Befugnissen Daten kontrollieren. Ich meinte nicht, dass normale Bürger die Befugnisse dazu haben sollten.

In China verkaufen manche Menschen Daten für das schnelle Geld. Zum Beispiel verkaufen manche Daten über schwangere Frauen und neue Mütter an Hersteller

von Säuglingsanfangsnahrung, die dann wiederum ihre Produktwerbung auf diese Mütter ausrichten. Es ist falsch, persönliche Informationen wie diese preiszugeben. Es gibt auch Menschen, die private Telefonnummern stehlen und an Scammer weiterleiten. Ich denke, dass China den Datenschutz und die Gesetzgebung in diesen Bereichen verbessern und hohe Strafen für Verstöße gegen den Datenschutz festlegen sollte. Dieser Schritt ist erforderlich, um die Gesellschaft voranzubringen.

Ich unterstütze die DSGVO der EU, und unsere Technik erfüllt diese Vorgaben voll. Außerdem befürworte ich, dass China Schritt für Schritt im Informationsmanagement vorankommt. Es gibt bereits signifikante Fortschritte, und die Vorschriften in diesem Bereich wurden in den vergangenen zwei Jahren verschärft. China muss seinen Datenschutz nach und nach verbessern, um für seine Einwohner eine sicherere und harmonischere Umgebung zu schaffen. Das ist die Art von Glückseligkeit, die sich die Menschen am meisten wünschen.

09

Christine Tan: Das ist eine schöne Überleitung zur Regulierung, den Vorgaben der Regierungen. Welche Richtlinien und Kontrollen sollten sie schaffen, um solche Risiken zu begrenzen? Und die Unternehmen:

Welche Arten von Grundsätzen sollten dort in der Entwicklung neuer Technologien gelten, damit sie nicht gegen die Privatsphäre oder den Datenschutz verstoßen? Haben Sie ein paar Ideen, wie sich das gestalten lässt? Wie könnte der grobe Rahmen für praktikable Vorschriften aussehen, auf die sich alle einigen können und die uns alle in dieser Tech-Welt voranbringen?

Peter Cochrane: Ich glaube, es muss gar nicht so aufwendig sein. Unternehmen oder Organisationen, die auf mich zukommen und sagen: „Wir möchten Ihre Daten, das und das wollen wir damit machen, und wir garantieren, dass wir die Daten schützen werden.“, würde ich meine Daten zur Verfügung stellen. Wenn dann aufgrund von Nachlässigkeit meine Daten nach außen dringen, dann denke ich, muss ein Preis für diese Fahrlässigkeit bezahlt werden. Ich habe immer das Gefühl, dass es eine gute Strafe ist, wenn eine Organisation von einem 15-Jährigen angegriffen wird, der in seinem Kinderzimmer an seinem Laptop sitzt. Wenn er das kann, haben sie einfach nicht genug Geld für Sicherheit ausgegeben. Ich habe Regierungen gesehen. Ich habe Verteidigungsministerien gesehen. Ich habe Banken gesehen, alle Arten von großen Organisationen, die große Datenmengen verloren haben. Zum Glück waren die Schäden nicht allzu groß.

Christine Tan: Ist das nicht auch gefährlich, wenn es um Technologie geht? Unternehmen wie Huawei entwickeln Technologie so schnell, aber gleichzeitig verstehen Regierungsbeamte nicht richtig, wie sie funktioniert. Das nennt man Skepsis. (Peter Cochrane: Das nenne ich ein Understatement.) Ja, sie kennen die Risiken nicht. Sie denken: „Oh, das ist neue Technologie. Das ist gefährlich. Lasst sie uns komplett verbieten“, weil sie sie einfach nicht richtig verstehen. Wenn sie die neue Technologie nicht verstehen, wie sollen sie dann Regeln und Vorschriften festlegen, um diese neue Technologie zu verwalten? Wie sehen Sie das, Jerry?

Jerry Kaplan: Auf diese Frage gibt es keine gute Antwort. Aber wenn Sie über den Schutz von Daten sprechen, dann gibt es schon Möglichkeiten, diesen Teil so aufzuschlüsseln, dass man der Antwort näherkommt.

Das Problem ist nicht die Erhebung der Daten. Das Problem ist die Nutzung und Aufbewahrung der Daten. Wenn sie erhoben werden, müssen Sie über den Zweck informiert werden, und sie dürfen ausschließlich für diesen Zweck verwendet werden. Außerdem sollten Sie darüber informiert sein, dass sie nach einer bestimmten Zeit ablaufen. Sie können also nicht in falsche Hände gelangen oder für Zwecke verwendet werden, von denen Sie nichts wissen. Die Transparenz

der Verwendungszwecke und deren Kommunikation sind sehr wichtig – damit die Person, die die Daten zur Verfügung stellt, versteht, was sie tut. Das ist das Problem, das wir derzeit in den Vereinigten Staaten haben. Die Daten der Nutzer von Facebook und Twitter werden zu Zwecken verwendet, von denen sie keine Ahnung hatten. Vielleicht möchten sie gar nicht, dass sie für politische Zwecke, Polizeiarbeit oder Ähnliches verwendet werden. Deshalb müssen wir solche Einschränkungen vornehmen.

Christine Tan: Herr Ren? Haben Sie dazu eine Meinung?

Ren Zhengfei: Ich denke, dass unsere Gesellschaft mehr Toleranz gegenüber neuen Technologien zeigen sollte. Erfindungen und Innovationen wären ohne die akademische Freiheit und Gedankenfreiheit unmöglich. Manche Innovationen und Erfindungen nutzen den Menschen, und andere nicht. Ob Innovationen und Erfindungen einen Nutzen bringen oder nicht, muss sich nach und in der Praxis erweisen.

Nehmen Sie zum Beispiel die Atombomben. Sie wurden basierend auf der Theorie der Kernspaltung erfunden und haben offensichtlich katastrophale Auswirkungen für die Menschheit. Doch nach einer weiteren Erforschung der Nukleartheorie zeigte sich, dass die Atomenergie

einen großen Nutzen für die Menschen bringt. Deshalb sollten wir neuen Technologien gegenüber tolerant sein. Wenn wir wissenschaftliche Durchbrüche nach einem stereotypischen Ansatz bewerten, dann, denke ich, könnten sich neue Technologien nur schwer durchsetzen. Der gesellschaftliche Fortschritt ginge nur sehr langsam voran, etwa so wie im Mittelalter.

Die Gentechnik ist ein weiteres Beispiel. Ich denke, es braucht Zeit, bis man sagen kann, ob Gentechnologie für die Menschheit am Ende einen Nutzen bringt oder schädlich ist. Die Genom-Editierung könnte Schäden verursachen. Aber Experimente an wenigen Menschen könnte Milliarden Menschen glücklich machen. Wir sollten nicht vorschnell darüber urteilen, ob eine Technologie gut oder schlecht ist.

Wir bei Huawei nutzen KI hauptsächlich, um unseren Produktionsprozess und unsere Produkte zu verbessern. Wir untersuchen nicht die gesellschaftlichen oder ethischen Auswirkungen dieser Technologie. Manche Soziologen haben pessimistische Ideen zu KI vorgebracht, aber ich glaube nicht, dass diese sich als wahr erweisen, zumindest nicht in den nächsten drei Jahrzehnten. Ich denke, wir sollten auch gegenüber KI toleranter sein. Wir können nicht Fortschritte im Bereich KI verhindern, weil es einige hypothetische Ängste gibt.

Neue Technologien, Wissenschaften und Ideen werden häufig von der Allgemeinheit nicht einfach akzeptiert. Die Wahrheit liegt in den Händen einiger weniger Menschen. Wenn Sie im Internet eine Umfrage zu einer neuen Idee oder Technologie durchführen, kann es sein, dass Sie nicht viel Unterstützung bekommen, weil die meisten Menschen einfach nicht verstehen, welcher Wert dadurch geschaffen wird. Darum bin ich der Meinung, dass wir gegenüber den wenigen innovativen Kräften in unserer Gesellschaft Toleranz zeigen und sie durch offizielle Richtlinien, Gesetze und ethische Prinzipien schützen sollten. Selbst wenn diese innovativen Denker Grenzen überschreiten, sollten wir ihnen gegenüber tolerant sein, damit sie weitermachen. Wenn wir gegenüber Neuem nicht tolerant sind, verlangsamt sich der soziale Fortschritt, und dann dauert es lange, bis ein Land seine Wettbewerbsfähigkeit verbessern kann.

Als Huawei gegründet wurde, befand sich China in einer frühen Phase seiner Reform und Öffnung. Zu jener Zeit waren gerade 20 Millionen junge Intellektuelle aus den ländlichen Gebieten in die Städte zurückgekehrt. Sie wollten nicht mehr in den ländlichen Gebieten bleiben, weil die Umgebung dort hart war und sie sich einsam fühlten. Die Regierung stimmte ihrer Rückkehr in die Herkunftsstädte zu. Sie konnten jedoch in den Städten keine Jobs finden, und so erlaubte man ihnen, große

Schüsseln mit Tee, Dampfbrotchen und Ähnliches an Straßenständen zu verkaufen. Das waren die Anfänge des Privatsektors in China.

Die Zentralregierung legte fest, dass die Unternehmen nicht mehr als fünf oder acht Personen beschäftigen dürften; andernfalls würden sie als kapitalistisch eingestuft und dürften nicht weitermachen. Damals hatte Huawei bereits mehr als acht Mitarbeiter. Zum Glück war die örtliche Regierung uns gegenüber tolerant. Wir wurden nicht als kapitalistisch eingestuft und durften uns Schritt für Schritt weiterentwickeln.

Wir zahlen jedes Jahr 20 Milliarden US-Dollar Steuern an die chinesische Regierung und andere Regierungen in der ganzen Welt. Hinzu kommt noch der gesellschaftliche Fortschritt, der durch den Konsum unserer Mitarbeiter entsteht, sowie weitere Beiträge. Huawei wäre nicht das, was es heute ist, wenn uns nicht in den Anfangsjahren Toleranz entgegengebracht worden wäre.

Wir sollten wirklich toleranter gegenüber neuen Dingen sein und ihnen mehr Spielraum gewähren. Nur so werden wir in der Lage sein, eine bessere Zukunft zu gestalten.

Zhang Wenlin: Das ist in der Branche ein sehr wichtiges Thema. Die Menschen haben Bedenken, Angst und hohe Erwartungen an die Technologie. Ich glaube, am besten

ist es, wenn man mit Soziologen, Wissenschaftlern, Aufsichtsbehörden und Tech-Unternehmen offen über die Art und die Phasen der Technologie spricht. ISO und IEC haben JTC 1/SC 42 ins Leben gerufen. Huawei beteiligt sich aktiv an dieser Initiative. Sie bildet die wichtigste Plattform, um die Sorgen und Feedback der Menschen in Bezug auf Technologie zu sammeln, und sucht nach globalen Lösungen. Da sich die digitale Technologie rasant entwickelt, müssen Tech-Unternehmen jede mögliche negative Auswirkung des Datenschutzes sehr ernst nehmen und helfen, Lösungen zu finden, um diese Auswirkungen abzumildern. Tech-Unternehmen müssen sich vor allem an die Gesetze der jeweiligen Länder, in denen sie tätig sind, halten. Außerdem müssen sie vertrauenswürdige, sichere Technologien nutzen, um die Privatsphäre der Kunden und die Datensouveränität zu schützen und dann sichere, vertrauenswürdige und hochwertige Produkte anzubieten.

Ren Zhengfei: Ganz gleich, wie viele Menschen zusammensitzen und darüber sprechen – ich glaube, dass man nie einen Konsens erzielen kann. Wir sollten jeden seine Meinung sagen lassen und dann die Gesellschaft diese Gedanken bewerten lassen.

Zhang Wenlin: Ich glaube, dass unsere Branche Fortschritte macht, und die Industrie muss sich

daransetzen, einen gemeinsamen Rahmen zu entwickeln und Vertrauen aufzubauen. Ansonsten werden diejenigen, die die Technologie nicht verstehen, sich dagegen auflehnen. Und diejenigen, die sie verstehen, werden ihre Informationen nicht weitergeben wollen. Wenn man sich nicht versteht und nicht miteinander redet, ist technologischer Fortschritt nicht möglich. Nehmen Sie zum Beispiel dieses Mate 30 von Huawei. Die Seiten werden automatisch weitergeblättert, ohne dass ich den Bildschirm berühre. Selbst technikaffine Menschen finden das cool und beeindruckend. Dabei steckt hinter der Technologie nichts Mysteriöses. Wir nutzen KI, um Gesten zu erkennen, ähnlich wie bei der Gesichts- und Bilderkennungstechnologie. Das ist wie das Aufdecken der Geheimnisse eines Zaubertricks. Die Menschen werden das verstehen und glauben, wenn die Wahrheit ihre Vorstellungskraft nicht übersteigt.

Durch mehr Gespräche zwischen den Akteuren der Branche können wir meiner Meinung nach einen vertrauensbildenden Management-Rahmen erarbeiten, der auf einem vernünftigeren und klareren Verständnis der Technologie beruht. Dann können wir mehr Menschen helfen, die Technologie zu verstehen und sie rationaler zu betrachten.

Kein Tech-Unternehmen sollte versuchen, sein Expertenwissen dazu zu nutzen, den Nutzern ihr

Recht auf eine eigene Wahl zu nehmen. Wir als Tech-Unternehmen sollten unser Möglichstes tun, um die Komplexität zu verringern, es unseren Nutzern zu ermöglichen, das Wesen der Technologie zu verstehen, ihnen ihre Rechte zu erklären und ihnen mehr Auswahl zu bieten. Außerdem sollten wir den Regulierungsbehörden helfen, die Technologie zu verstehen und Regeln für den Umgang damit festzulegen, um jeden Missbrauch der Technologie zu verhindern. So werden wir nach und nach das Vertrauen der Nutzer gewinnen und weiterhin das Vertrauen der Gesellschaft im Ganzen aufzubauen.

10

Christine Tan: Herr Ren, meine Frage an Sie: Sie agieren von China aus. Wie offen sind die chinesischen Beamten oder die chinesischen Regulierungsbehörden, wenn es um neue Technologien geht? Verstehen sie immer und unterstützen sie, was Sie bei Huawei zu entwickeln versuchen?

Ren Zhengfei: Ich glaube, die Priorität Chinas liegt darin, die Grundbildung und wissenschaftliche Basiskenntnisse zu verbessern. So kann China mit dem Rest der Welt Schritt halten. Derzeit haben westliche Länder wie die USA und Großbritannien sehr fortschrittliche Bildungssysteme, die sehr offen sind und

die akademische und intellektuelle Freiheit fördern. Zum Beispiel können einige Studenten in den USA aus 1.600 Studienkursen wählen. Jeder Student kann in jedem Semester nur vier Kurse wählen, was bedeutet, dass ein Student im Laufe von acht Semestern nur 32 Kurse wählen kann. Es kann jedoch sein, dass zwei Studenten in derselben Klasse für ihre 31 verbleibenden Credits komplett unterschiedliche Kurse gewählt haben.

Das ist in China anders. China hat einheitliche Lehrbücher und einheitliche Prüfungen, was bedeutet, dass die meisten Studenten im Wesentlichen auf demselben Level sind. Natürlich haben Sie beide ein etwas höheres Level als ich, aber nicht sehr viel höher. Für Durchbrüche in Wissenschaft und Technologie in China braucht es Pioniere und Führungskräfte.

Ich glaube, dass die aktuelle Situation für uns eine historische Gelegenheit ist. Wir bei Huawei verfolgen einen globalen Ansatz in der Forschung. Wir beschränken uns nicht auf China. Wir verfügen über Forschungsstätten im und über dem nördlichen Wendekreis, beispielsweise in den USA, Kanada, Großbritannien, Russland und Japan. Wir haben mehr als 30.000 nicht chinesische Mitarbeiter, einschließlich einer großen Gruppe von Wissenschaftlern, die auf diese Länder verteilt sind. Wir haben rund 70.000 bis 80.000 F&E-Mitarbeiter, und manche von ihnen sind

auch Wissenschaftler und Top-Experten auf ihren Gebieten. Wenn sie ihre Bemühungen bündeln, können sie Durchbrüche erzielen. Derzeit sind wir Vorreiter auf diesem Gebiet und wir werden nicht eingeschränkt.

Wir wollen durch neue Technologie mehr für die Menschheit leisten. Wir hatten nie vor, den Markt komplett zu dominieren. Wir sind kein börsennotiertes Unternehmen, also streben wir nicht nach schönen Finanzberichten. Stattdessen wollen wir stärker werden. Nichts setzt uns Grenzen.

11

Christine Tan: Wir sind am Ende unserer Diskussion angelangt, aber ich möchte Sie alle kurz anregen, vorzudenken. Wir sprechen über neue Technologien und Innovation. Jetzt schauen wir auf die KI. Was, glauben Sie, wird die nächste große Technologie sein, die aufkommen wird? Was wird in der Welt der Technologie das nächste große Ding sein? Können Sie eine Vorhersage für uns machen? Herr Kaplan, fangen Sie doch bitte an.

Jerry Kaplan: Manche Dinge werden sich auf die Verbraucher auswirken und manche werden sich auf die Branche auswirken, aber die Menschen interessiert, was für sie kommt. Ich denke, dass es ein Konzept sein wird, das als Augmented Reality bezeichnet wird. Das

wird einen großen Unterschied machen. Im Grunde geht es dabei um eine Brille, die man aufsetzen kann und die Bilder über das legt, was Sie sehen, so dass Sie Spiele spielen oder mit den Bildern anderer Menschen interagieren können. Sie werden in der Lage sein, sich mit einem Freund zu unterhalten, der an Ihrem Esstisch zu sitzen scheint, seine Arme auf den Tisch legt und seine Beine darunter ausstreckt. Das wird die Menschen enger zusammenbringen und ein ganz neues Gefühl schaffen dafür, wie wir uns um andere kümmern und wie wir miteinander interagieren. Es wird so realistisch sein. Das wäre, als würde ein sehr echter Geist vor Ihnen sitzen. Ich denke, dass die Menschen wahrscheinlich auf diese Weise die Effekte von 5G und KI im Laufe des nächsten oder der nächsten zwei Jahrzehnte am besten sehen können.

Peter Cochrane: Letzte Woche tauchte eine Abhandlung auf und war auch schnell wieder verschwunden. Es war eine Arbeit von Google, die Quantenüberlegenheit beansprucht, also einen Quantencomputer, der alle Supercomputer der Welt übertrifft. Ich bin nicht sicher, warum diese Arbeit verschwand, aber es ging um eine 72 Qubit-Maschine.

Warum ist Quantencomputing so wichtig? Wenn das funktionieren sollte, würde es uns ermöglichen, die Chemie, Biologie, das Leben und die Intelligenz zum

ersten Mal wirklich zu verstehen. Wir könnten einige sehr knifflige, hartnäckige Probleme angehen, wie beispielsweise die Proteinfaltung und die Kommunikation zwischen Genom und Protein, die wahrscheinlich die Ursache von 98 Prozent aller menschlichen Erkrankungen ist.

Ohne Quantencomputing allerdings werden wir uns weiterhin schwertun, diesen großen Verständnis- und Technologiesprung zu machen, der die gesamte Menschheit auf kaum bezifferbare, aber positive Art und Weise beeinflussen wird. Quantencomputing wird alles ändern: Wir können 100 Qubits bekommen und damit sehr mächtig werden. Wenn wir 1.000 Qubits erreichen könnten, wären wir tatsächlich Götter!

Christine Tan: Herr Ren, welche Aufgabe stellen Sie Ihren Technikern für die Entwicklung in Ihren Labors? Wird das das nächste große Ding? An welchem Geheimnis arbeiten Sie?

Ren Zhengfei: Ich kann nicht sicher sagen, wie die Welt in der Zukunft aussehen wird. Wir stehen gleich an mehreren Fronten kurz vor dem Durchbruch. Ich kann mir kaum vorstellen, wie die Welt aussehen wird, wenn es multidisziplinäre Durchbrüche gibt. Ich hoffe, unser Unternehmen kann seinen Platz in der Zukunft auf strategisch hohem Niveau finden. Ich denke,

dass wir weiter strategische Überlegenheit verfolgen werden. Aktuell ist es unser Ziel, den Datenverkehr zu kanalisieren und Daten zu verarbeiten und zu verbreiten.

Ich denke, dass es eine wahre Flut an Daten geben wird, ähnlich wie die Flut, die im Film 2012 dargestellt wird. Sie wird immer riesiger werden. Solange man mit den immensen Mengen an Daten umgehen kann, wird man die Chance haben, erfolgreich zu sein. Ich glaube, der Datenverkehr, den 5G-Netzwerke ermöglichen, ist noch immer relativ gering. Selbst wenn optische Netzwerke Datenraten von bis zu 800 Gigabit/s ermöglichen können, denke ich, dass das noch immer nicht ausreichen würde, um große Datenmengen zu bearbeiten. Wir können in dieser Richtung weitermachen.

Zhang Wenlin: Grundsätzlich teile ich diesen Gedankengang, aber meine Ausdrucksweise oder mein Fokus sieht anders aus. Einfach gesagt, denke ich, dass KI die wichtigste Technologie der Zukunft sein wird. KI ist keine eigenständige Technologie, sondern eine Kombination aus mehreren Technologien. Wir fangen gerade erst an, KI zu nutzen, weil die technologischen Durchbrüche erst nach und nach in der Lage sind, ihre Anwendung zu unterstützen. KI hat noch einen langen Weg vor sich. Während dieses Prozesses braucht es weitere Durchbrüche in zahlreichen Bereichen, einschließlich der Materialwissenschaft, Biotechnologie

und der molekularen Fertigung, die mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer schnellen Weiterentwicklung von KI beitragen werden.

Während sich die KI weiterentwickelt, wird sie mehr Daten erzeugen, genau wie Herr Ren gesagt hat, also massive Mengen an Daten, wie die Flut im Film 2012. Das Ideal von Huawei besteht darin, die Datenverarbeitung und das Computing einfacher, effizienter, kostengünstiger und letztlich auch allgegenwärtig zu machen. Genauso, wie wir heute die Elektrizität nutzen. Man weiß nicht, wo die Elektrizität erzeugt oder wie sie übertragen wird, aber sie steht überall und jederzeit zur Verfügung. Das ist der Durchbruch, den wir bei Huawei erzielen wollen – Rechenleistung.

12

Christine Tan: Entwickelt Huawei schon die nächste Generation, 6G? Ist das schon in Arbeit? In der Pipeline?

Ren Zhengfei: Die Entwicklungsarbeit für 5G und 6G läuft parallel. Mit der Erforschung von 6G haben wir schon vor langer Zeit angefangen. 6G ist im Wesentlichen eine Millimeterwellentechnologie. Es wird eine hohe Bandbreite haben, aber vielleicht nicht in der Lage sein, große Distanzen abzudecken. Wir haben

noch einen weiten Weg vor uns, bis wir 6G in großem Umfang einführen können.

Zhang Wenlin: Wie wird 6G aussehen? Das werden wir wohl in etwa 10 Jahren sehen. In unserer Branche gibt es alle 10 Jahre eine neue Generation der Technologie. Ich war an der konzeptionellen Phase der Entwicklung von 5G beteiligt. Was mich am meisten beeindruckt hat, war das 5G-Konzept, das uns ein Professor der University of Surrey gezeigt hat, als wir besprochen haben, wie 5G in 10 Jahren aussehen sollte. Er sagte, dass die Anzahl der Verbindungen innerhalb von einem Kilometer die Millionenmarke erreichen würde. Für uns war das schwer zu verstehen, weil es sich von unserem herkömmlichen Verständnis der Kommunikation unterschied. Zu jener Zeit dachte ich sogar, das sei irrelevant für die Technologie, über die wir sprachen.

Doch das ist genau das, was wir heute sehen. Wie Herr Ren gerade gesagt hat, erforschen wir 6G noch. Aktuell befinden wir uns noch in der Erkundung, prüfen das Konzept und führen theoretische Überprüfungen durch. In der Kommunikationsbranche verpasst ein Unternehmen oder ein Land, das eine bestimmte Generation der Technologie abwarten oder überspringen möchte, viele Chancen. Die nächste Generation der Technologie muss auf den vorangegangenen Generationen aufbauen. Wenn ein Land gut ist in 3G, ist

es üblicherweise auch gut in 4G. Das gleiche gilt auch für 5G. Eine gute Grundlage bei 4G ist der Schlüssel zum Erfolg mit 5G. Wenn ein Land oder Unternehmen 5G überspringen und direkt zu 6G übergehen möchte, ist der Fehlschlag vorprogrammiert. Alle solche Fälle, die wir gesehen haben, waren Fehlschläge.

Christine Tan: Glauben Sie, dass Huawei bei 6G führend sein wird?

Ren Zhengfei: Ja, definitiv.

13

Publikum: Mein Name ist Glen Gilmore, ich komme aus den USA. Ich bin beigeordneter Lehrbeauftragter an der Rutgers University und außerdem ein Huawei-KOL. Ich hätte eine Frage an Herrn Ren: Was ist erforderlich, um die Technologie so frei zu machen, dass sie nationale Grenzen überwindet, damit Technologie ein für alle Mal wirklich Technologie für alle wird?

Ren Zhengfei: Wir sind der Meinung, dass Technologie nur ein Werkzeug ist, wie ein Schraubenzieher oder ein Schraubenschlüssel, der überall in der Welt verwendet werden kann. Wir sollten 5G als eine Basisstation betrachten, nicht als eine Atombombe. Es kann von jedem verwendet werden. Technologie sollte kein Politikum sein. Die Menschen sollten Technologien auf

Grundlage ihrer geschäftlichen Erfordernisse und des Marktwettbewerbs auswählen. Dann können sie von den Vorteilen einer neuen Technologie profitieren.

Christine Tan: Möchte noch jemand auf diese Frage antworten? Ob Technologie endgültig Technologie für alle werden kann?

Peter Cochrane: Ich glaube, das ist angesichts der Globalisierung unumgänglich. Wenn eine Nation sich entschließt, sich von der Globalisierung abzuschotten, dann wird sie dafür einen hohen Preis zahlen. Wir haben in der Vergangenheit noch nie gesehen, dass das funktioniert hat. Ich kann mir nicht vorstellen, dass diese Haltung von langer Dauer ist.

14

Publikum: Zur Entwicklung von KI: Befürchten Sie, dass diese Technologie die soziale Ungleichheit verstärken könnte? Leute, die nur geringe Datenmengen verwenden, und die Mehrheit von uns, die Daten generiert, sind vielleicht nicht in der Lage, die Daten zu nutzen. Herr Ren, bei unserem letzten Kaffeegespräch haben Sie erwähnt, dass der Umsatz von Huawei aufgrund der jüngeren Ereignisse um 30 Milliarden US-Dollar zurückgehen wird. Im letzten Monat sagte ein führender Mitarbeiter von Huawei, dass es nicht so viel sein würde, sondern der Umsatzrückgang

rund 10 Milliarden US-Dollar betragen würde. Welche Veränderungen und Anpassungen haben Sie vorgenommen, um die Prognose zu ändern?

Ren Zhengfei: Wird der Abstand zwischen Ländern durch KI größer werden? Auf jeden Fall. Die Weiterentwicklung der KI braucht Unterstützung durch Bildung und Talente. Außerdem braucht sie Unterstützung durch die Infrastruktur. KI ist ein allumfassendes Softwarebündel, das ein Unterstützungssystem benötigt. Dieses System wiederum benötigt zehntausende Hochleistungscomputer oder Supercomputer, nicht nur einen oder zwei. Es ist außerdem auf die Unterstützung riesiger Datenspeichersysteme und superschneller Konnektivitätssysteme angewiesen. Für den Bau dieser Infrastruktur sind immense Investitionen vonnöten. Wenn die Software gut ist, aber es an Investitionen in die Infrastruktur fehlt, kann die Software am Ende nicht funktionieren. Das ist, als hätte man Autos, aber keine Straßen. Dann könnte Ihr Auto nichts machen.

Die ungleiche Verteilung von Wohlstand wird auch in Zukunft weiterhin ein Problem sein, deshalb muss die Welt Regeln erarbeiten. Länder, denen es gut geht, sollten den ärmeren Ländern bei Dingen wie Bildung helfen. Nur so kann die Welt nach und nach im Ganzen aufblühen. KI wird die Ungleichheiten zwischen Ländern

wohl verstärken, und diese Ungleichheiten werden sich schneller ausweiten.

In Bezug auf den prognostizierten Rückgang des Umsatzes unseres Unternehmens: Wir haben nicht gesagt, dass unser Jahresumsatz unter dem des letzten Jahres liegen wird. Wir haben lediglich unsere Erwartungen für das diesjährige Umsatzwachstum verringert. Manche sagen, dass es um rund 10 Milliarden US-Dollar zurückgehen wird. Das klingt für mich passend, aber vielleicht ist es am Ende auch weniger. Das ist schwer zu sagen. Ich kann Ihnen keine genaue Zahl nennen, sonst hätte unsere Finanzabteilung im nächsten Jahr nichts mehr bekanntzugeben. Das möchte ich gerne ihnen überlassen.

Jerry Kaplan: Kurz gesagt: Künstliche Intelligenz bedeutet Automatisierung. Und wie schon Karl Marx es erklärt und verstanden hat, bedeutet Automatisierung den Ersatz von Arbeitskraft durch Kapital. Deshalb werden Menschen mit Kapital in der Position sein, die hauptsächlich wirtschaftlichen Früchte der Technologie zu ernten. Wie viele andere Formen der Automatisierung wird auch die künstliche Intelligenz ein Faktor sein, der die ungleiche Verteilung von Wohlstand noch verstärkt. Wir müssen aufhören, unsere Sozialpolitik als etwas zu betrachten, das im Dienste der Wirtschaft steht. Wir müssen anfangen zu sehen, dass die Wirtschaftspolitik

im Dienste der Ziele der Gesellschaft steht. Wir sollten versuchen, die Gesamtzufriedenheit zu maximieren, anstatt ein BIP zugunsten der Wenigen zu erschaffen.

15 Publikum: Die heutigen Gäste haben Vertrauensprobleme angesprochen. Einer der Professoren meint, dass Vertrauen mit der eigenen Einstellung und Haltung zu tun hat und ein subjektiver Aspekt ist. Ich würde gerne Herrn Ren und die beiden Gäste fragen: Denken Sie, dass es möglich ist, auch das Vertrauen von Menschen zu gewinnen, die sich gegen Sie stellen oder Ihnen gegenüber voreingenommen sind? Wir haben außerdem festgestellt, dass Herr Ren in diesem Jahr häufiger mit den internationalen Medien gesprochen hat. Das war früher eher unüblich für Huawei und Herrn Ren. Was denken Sie, wie effektiv die Kommunikation von Huawei im vergangenen Jahr war?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass dadurch, dass wir kontinuierlich mit den Medien sprechen und echte Fakten liefern, die Berichterstattung über Huawei besser geworden ist – von sehr negativ im vergangenen Jahr bis hin zu fast gut. Es ist nicht möglich, dass die gesamte Berichterstattung über Huawei ausschließlich positiv ist. Die Medien helfen uns, zu kommunizieren, was wir

in der ganzen Welt tun. Zu Beginn der Krise glaubte niemand, dass wir es schaffen würden. Aber wir haben überlebt. Manche sagen, das liegt daran, dass wir genug Bestände hatten, um unsere Produktion zu unterstützen. Wir produzieren mehr als 100 Milliarden US-Dollar an Hardware, für die wir Material im Wert von 70 bis 80 Milliarden US-Dollar benötigen. Wir haben nicht das Kapital, um so viel Material zu horten. Wir stützen uns bei der aktuellen Produktion nicht nur auf unseren vorherigen Bestand. Unsere Finanzergebnisse in der ersten Hälfte dieses Jahres waren nicht so schlecht, und das interessiert die Menschen. Das Verständnis unserer Kunden kann der Grund dafür sein, dass wir gute Leistung gezeigt haben. Die Ergebnisse aus der zweiten Hälfte des Jahres werden bestätigen, dass wir das weiterhin tun können, weil wir wirklich stark sind.

Warum vertrauen uns die Kunden? Wir haben die Beziehung zu ihnen über 20 bis 30 Jahre aufgebaut, und sie glauben, dass Huawei ein gutes und integriertes Unternehmen ist. Außerdem bekommen bereits viele westliche Unternehmen Produkte von uns, in denen keine Bauelemente aus den USA enthalten sind. Ihr Vertrauen ist gestiegen, und sie glauben, dass wir sie weiterhin mit Waren beliefern können. Warum ist die Anzahl der Gäste, die unsere Räumlichkeiten besuchen, um 69 Prozent gestiegen? Weil sie sehen wollen, ob wir

noch da sind und arbeiten. Zuerst zeigen wir Reportern die Firmenshuttles, mit denen unsere Mitarbeiter zur Arbeit und wieder nach Hause fahren. Wenn die Menschen zur Arbeit kommen, dann arbeiten sie noch. Dann zeigen wir ihnen unsere Kantinen, damit sie sehen, wie voll sie sind. Dann zeigen wir ihnen die Produktionslinien, die bis jetzt noch nicht einmal stillstanden. Das tun wir, um das Vertrauen unserer Kunden in uns zu stärken. Vertrauen wächst Stück für Stück, wenn wir den Menschen zeigen, wie es uns geht. Natürlich helfen uns die Medien auch sehr, indem sie über das berichten, was wir ihnen zeigen.

Ich schätze, dass die Finanzergebnisse für die erste Hälfte des kommenden Jahres weiterhin gut sein werden. Aber es wird keinen starken Anstieg geben. Wenn wir die Finanzergebnisse für die erste Hälfte des nächsten Jahres sehen, werden wir wissen, dass wir den Sturm überstanden haben. Und Ende nächsten Jahres werden die Menschen dann auch sehen, dass Huawei es geschafft hat. 2021 und danach werden die Menschen sehen, dass sich unser Umsatzwachstum wieder erholt, und sie werden sagen, dass wir wieder gewachsen sind, indem wir unsere Probleme gelöst haben. Wir werden ihr Vertrauen nicht durch Worte gewinnen, sondern durch harte Arbeit. Wir können ihr Vertrauen nur mit eigenen Anstrengungen gewinnen. Ob die Leute uns vertrauen

oder nicht, hängt von Fakten ab. Deshalb glauben wir, dass wir ihr Vertrauen zurückgewinnen können.

Jerry Kaplan: Nur ganz kurz: Wenn man sich den politischen Dialog anhört, hört man Misstrauen, Beleidigungen und Vorwürfe. Es ist aber wichtig, zu verstehen, dass es bei politischen Gesprächen eigentlich nicht um die Teilnehmer geht, sondern um das Publikum vor Ort. Im Grunde genommen ist es aber so: Wenn Sie wie ich in San Francisco leben würden, würden Sie etwas verstehen, das hier in China in der Presse nicht gut dargestellt wird, nämlich dass die Chinesen sehr respektiert werden und großartige Nachbarn und Mitglieder der Gemeinschaft sind. Dieses Misstrauen und die Konflikte, die man auf der politischen Ebene sieht, machen den konstruktiven Dialog unmöglich. Von Mensch zu Mensch ist es aber eine andere Geschichte. Ich wünsche mir, dass die Menschen hier in China verstehen, dass sie in den USA als echte Mitglieder der Gemeinschaft hoch angesehen und genauso behandelt werden.

16 Publikum: Ich habe zwei Fragen. Als Erstes möchte ich Herrn Ren eine Frage zur Lizenzierung von Technologie an ein amerikanisches Unternehmen stellen. Meinen Sie, dass Huawei nicht mehr auf US-Lieferanten angewiesen ist, um Produkte herstellen

zu können? Bedeutet das für alle Produkte, die Sie derzeit versenden, dass sie komplett unabhängig von Lieferungen aus den USA sind? Und eine weitere Frage bezieht sich darauf, dass Huawei eine Anleiheemission von rund 30 Milliarden angemeldet hat. Ist diese Zahl korrekt, und wie sieht der Zeitplan für den Abschluss der Anleiheemission aus? Denn es ist das erste Mal, dass Huawei solche Anleihen in China ausgibt. Werden die Banken Ihnen begünstigte Bedingungen anbieten?

Ren Zhengfei: Erstens: Kann Huawei ohne die Unterstützung der US-Lieferkette überleben? Die Antwort sollte ja sein. Wir können aber noch immer US-Bauelemente verwenden. Im August und September fährt die Produktion allmählich hoch, sodass wir in dieser Zeit nur rund 5.000 Basisstationen pro Monat produzieren können. Im Oktober werden wir mit der Massenproduktion beginnen. 2019 werden wir dann in der Lage sein, 600.000 Basisstationen zu produzieren. Im nächsten Jahr werden wir 1,5 Millionen Basisstationen produzieren. Natürlich hoffen wir, dass der Westen die Lieferungen von Bauelementen wieder aufnimmt. Wir arbeiten seit 30 Jahren mit unseren westlichen Partnern zusammen und haben enge Bande mit ihnen geknüpft, deshalb können wir nicht einfach so selbst Geld verdienen, ohne dass sie Geld verdienen. Das können wir nicht machen.

Zweitens, zur Anleiheemission: Ich wusste davon anfangs nichts. Nach der Ausgabe der Anleihen habe ich aus den Nachrichten davon erfahren. Deshalb habe ich die Leute in der Finanzabteilung angerufen und gefragt, warum sie das gemacht haben. Sie sagten, dass wir Anleihen ausgeben müssen, wenn unser Unternehmen seine beste Zeit erlebt, um das Verständnis der Menschen für Huawei zu verbessern, damit sie mehr Vertrauen in uns haben. Sie sagten auch, dass wir die Anleiheemission nicht aufschieben sollten, bis wir Schwierigkeiten hätten.

Außerdem sind die Kosten in Verbindung mit einer Anleiheemission niedrig. Wenn wir die Investition von Mitarbeitern in das Unternehmen weiter steigern, werden die Kosten zu hoch, weil die Dividenden oftmals zu hoch ausfallen. Die Kosten der Finanzierung einer Anleiheemission sind weitaus geringer; der Zinssatz beträgt nur 4 Prozent. Warum sollten wir unsere Finanzierung durch dieses Mittel nicht ausbauen?

In der Vergangenheit lief unsere Finanzierung hauptsächlich über westliche Banken. Jetzt, wo die Kanäle der Finanzierung durch diese Banken nicht mehr so reibungslos funktionieren, versuchen wir, unsere Finanzierung zu chinesischen Banken zu verlegen. Ich weiß nicht, wie hoch der Betrag für die Gesamtfinanzierung dieses Mal genau ist. Vielleicht 30 oder 20 Milliarden Yuan. Der Betrag wird von der

Finanzabteilung festgelegt, weil wir jetzt ausreichend Mittel haben.

Peter Cochrane: Im Laufe der letzten zehn Jahre hat sich das Gravitationszentrum für viele Technologien von den USA und dem Westen weiter Richtung Osten verschoben. Flachbildschirme, die neuesten 7-nm-Chips und Batterien haben alle ihren Ursprung in Südostasien. Man kann hier also von Autonomie sprechen. Aber es ist keine gute Politik, alles auf ein Pferd zu setzen. Es ist besser, Technologie zu teilen und ihre Verbreitung zu fördern. Bilateraler Handel ist absolut unverzichtbar.

17

Publikum: Ich arbeite für The Times of India. Ich bin ein bisschen überrascht, dass Indien in Sachen Wissenschaft, Grundlagenforschung und Technologie so fortgeschritten ist, Sie aber dort keine große Vertretung haben. Dennoch sind Sie auf der Suche nach einem Markt in Indien. Was denken Sie über den indischen Markt, und welche Herausforderungen regulatorischer oder rechtlicher Art erwarten Sie dort? Das ist eine Frage an Herrn Ren.

Zhang Wenlin: Indien verfügt über sehr viele Talente und eine solide Grundlage. Deshalb haben wir vor 15 Jahren ein großes Forschungszentrum in Bangalore errichtet. Dieses Forschungszentrum hat mehr als 3.000

Mitarbeiter und spielt für Huawei eine wichtige Rolle. Der indische Markt war für uns immer wichtig. Im Laufe der Jahre sind unsere Geschäfte dort recht gut gelaufen. Darüber hinaus ist die indische Regierung relativ offen in der Kommunikation ihrer regulatorischen Grundsätze, und die Kommunikation mit uns läuft reibungslos.

Ren Zhengfei: In der Vergangenheit basierten die Vorschriften der indischen Regierung auf Regeln für Sprachdienste. Heute, nach der Umstellung auf Datenkommunikation über Breitbandnetzwerke, müssen sie ihre Vorschriften und Richtlinien anpassen. Die Infrastruktur bildet die Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes, und die Kommunikation ist ein wesentlicher Teil davon.



Skandinavische Medienrunde mit Ren Zhengfei

15. Oktober 2019, Shenzhen, China

Ren Zhengfei: Guten Tag und herzlich willkommen in unserem Unternehmen. Stellen Sie gern all Ihre Fragen, und ich werde versuchen, Ihnen sehr direkt zu antworten. Auch unbequeme Fragen sind willkommen.

01 SVT: Unbequem ist meine erste Frage eher nicht: Können Sie uns etwas darüber erzählen, woher Sie Ihre Inspiration gewinnen? Welche Bedeutung hat dieses Gebäude für Ihre Inspiration? Sie haben hier eine sehr europäisch anmutende Umgebung und man fühlt sich etwa ins Frankreich um die Jahrhundertwende zurückversetzt.

Ren Zhengfei: Entworfen wurde dieses Gebäude von einem japanischen Architekten. Die weitere Gestaltung übernahmen Firmen und Künstler aus Russland, Griechenland, China und wiederum Japan. Das Untergeschoss ist als Ausstellungssaal für unsere Produkte und Technologien angelegt. Nach der Besichtigung können unsere Kunden sich dann hier oben bei einer Tasse Kaffee unterhalten. Der Architekt hatte verschiedene Ideen, die er so vereint hat, dass am Ende dieses Gebäude daraus entstand.

Auch der Campus Xi Liu Bei Po Cun am Songshan-See, den Sie heute Morgen besichtigt haben, wurde von einem japanischen Spitzenarchitekten entworfen

– Okamoto. Er hat sein Bachelor-, Master- und Promotionsstudium in den USA absolviert, spricht aber nicht gut Englisch. Seine Entwürfe mit Anklängen an den europäischen Klassizismus, die Sie hier heute sehen, haben unser Prüfungsgremium überzeugt. Diese Art der Gestaltung ist aber nicht Ausdruck unserer Unternehmensphilosophie.

02 SVT: Ihr Gebäude hier verbreitet die Atmosphäre eines internationalen Umfelds. Es gibt jedoch viele Länder, wie die USA, auch Großbritannien und möglicherweise sogar Schweden, die per Gesetz Unternehmen, die sie als Sicherheitsgefahr ansehen, aus ihrem Land fernhalten wollen. Was heißt das für Huawei, und was bedeutet es für ein Land wie Schweden?

Ren Zhengfei: Ich unterstütze die neue EU-Strategie für digitale Souveränität voll und ganz. Früher ging es um physischen Besitz und damit kam der Geopolitik große Bedeutung zu. Heute haben wir eine Informationsgesellschaft. Da Informationen und Daten keine Grenzen kennen, zählt digitale Souveränität umso mehr. Die neue Strategie der EU verlangt Fakten. Unternehmen müssen sich verpflichten, nicht gegen Gesetze zu verstoßen, und es wird geprüft, ob sie ihre Zusagen einhalten. Wenn ein Unternehmen Zusagen

einhält, zählt es als gutes Unternehmen und kann in Europa bestehen.

Natürlich gelten diese EU-Regeln für alle Unternehmen, nicht nur für Huawei. Ich denke, der Bericht über die EU-weit koordinierte Risikobewertung von 5G-Netzen, der sich mit Cybersicherheit befasst, kann in vielen Teilen der Welt angewandt werden.

Dass es diesen Bericht gibt, bewerte ich positiv. Er bereitet uns keinerlei Sorgen, da wir niemals Verstöße begangen haben. Wir sind also auch nicht beunruhigt über zusätzliche Regeln, die für uns sogar mehr Chancen bedeuten können, solange es bei den Regeln nur um strenge Prüfungen geht.

03

NRK: Huawei befindet sich in der Schusslinie zweier großer internationaler Auseinandersetzungen. Da ist zum einen der Handelskrieg zwischen China und den USA, mit Ausläufern nach Europa. Zum anderen gibt es Behauptungen, dass Huawei als Spionagewerkzeug genutzt werden kann. Ich bitte um eine klare Antwort: Welche Position bezieht Huawei hier und wie verteidigt sich Huawei an diesen beiden Fronten?

Ren Zhengfei: Erstens sage ich ganz deutlich: Der Handelskrieg zwischen China und den USA hat nichts mit Huawei zu tun. Huawei hat praktisch kein bestehendes

Geschäft in den USA. Wie die Handelsgespräche zwischen China und den USA ausgehen, hat also keine Auswirkungen auf uns.

Zweitens verbauen wir heute, nachdem uns die USA auf ihre schwarze Liste, die Entity List, gesetzt haben, in der großen Mehrzahl unserer Produkte eigene Chips. Früher haben wir weniger eigene und mehr Chips aus den USA verbaut. Es ging uns damals um die guten Geschäftsbeziehungen zu US-Unternehmen. Immerhin verbanden uns drei Jahrzehnte enger Geschäftsbeziehungen. Warum haben wir also plötzlich aufgehört, ihre Chips zu verwenden? Als die USA unsere Zulieferungen ausgesetzt haben, mussten wir mehr eigene Chips verbauen. Wir sind seit Jahren auf ein solches Szenario vorbereitet. Für uns kam die Entwicklung nicht plötzlich. Die US-Regierung denkt, sie verschaffe sich im Handelskrieg mit China einen Verhandlungsvorteil, indem sie Huawei nicht beliefert. Die Maßnahme verfehlt jedoch ihr Ziel. Vielmehr wurden die Umsätze ihrer eigenen Unternehmen geschwächt.

Drittens wird Huawei auf dem Gebiet der Cybersicherheit mit Anschuldigungen der USA konfrontiert. Diese Anschuldigungen sind jedoch völlig haltlos, Sie wissen das. Unsere solide Erfolgsbilanz belegt, dass Huawei ein zuverlässiges Unternehmen ist. Im Laufe der vergangenen 30 Jahre haben wir drei Milliarden

Menschen in über 170 Ländern und Regionen beliefert. Bis heute gibt es nicht einen einzigen Vorfall von Datendiebstahl. In einem Artikel der litauischen Zeitung Lrytas UAB wurde angedeutet, das Datenleck bei der Afrikanischen Union stünde im Zusammenhang mit Huawei. Das litauische Gericht hat Lrytas UAB die Auflage erteilt, eine Gegendarstellung zu veröffentlichen, um die falschen Behauptungen zu widerrufen und sich bei Huawei zu entschuldigen. Unsere 30-jährige solide Erfolgsbilanz ist der Beweis für Menschen in Skandinavien und Finnland, dass wir vertrauenswürdig sind.

Wie werden sich die Dinge in den nächsten 30 Jahren entwickeln?

Yang Jiechi, Mitglied des Politbüros des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas (CPCh) und Leiter des Amtes für auswärtige Angelegenheiten des Zentralkomitees der CPCh, hat anlässlich der Münchner Sicherheitskonferenz erklärt, dass China keinerlei Gesetze habe, die Unternehmen zur Einrichtung von Backdoors verpflichten. Ministerpräsident Li Keqiang hat diesen Punkt auf einer Pressekonferenz im Anschluss an eine kürzliche Sitzung des Nationalen Volkskongresses bekräftigt. Bereits aus rein politischen Gesichtspunkten würden wir also niemals Backdoors in unsere Anlagen einbauen.

Und unter dem Gesichtspunkt unserer eigenen besten Interessen ist es so, dass die negativen Folgen einer solchen Rechtsverletzung weltweit bekannt werden würden. Unser guter Ruf, den wir uns in 30 Jahren harter Arbeit erworben haben, wäre geschädigt. All unsere Mitarbeiter würden uns davonlaufen, und ich würde auf einem Schuldenberg von zig Milliarden sitzen, die das Unternehmen an Bankkrediten aufgenommen hat. Sie sehen, ich habe gar keine Motivation, so etwas zu tun. Ich kann den Menschen in Skandinavien und Finnland versprechen, dass wir ihre digitale Souveränität achten und dass wir niemals etwas unternehmen würden, das diese verletzt.

Ich möchte Ihnen ein kurzes Beispiel geben. Wenn ein Lkw-Hersteller einen Lkw verkauft, entscheidet der Fahrer darüber, was mit dem Lkw transportiert wird, und nicht der Lkw-Hersteller. Wenn also unsere Telekommunikationstechnik an einen Netzbetreiber verkauft wird, dann regulieren und steuern der Netzbetreiber und die lokalen Behörden die Daten – und nicht wir. Es ist daher unmöglich, dass wir etwas stehlen. Wir sind ein entschiedener Befürworter der digitalen Souveränität.

Die Anschuldigungen der USA sind daher nicht haltbar. Sie haben außerdem keine soliden Beweise vorgelegt, die ihre Anschuldigungen stützen. Es handelt sich um

reine Spekulationen, die nicht der Wahrheit entsprechen.

04 NRK: Norwegen ist Verbündeter der USA und NATO-Mitglied. Es steht unter dem Druck der USA, und erst kürzlich hat sich Telia, der zweitgrößte norwegische Netzbetreiber, entschieden, seine 5G-Technologie von Ericsson zu beziehen. Dann gibt es noch Telenor, den größten Netzbetreiber Norwegens und einen der größten Kunden von Huawei weltweit, der seine Entscheidung hinsichtlich 5G noch dieses Jahr treffen will. Glauben Sie, dass Telia seine Entscheidung anhand von Netzgeschwindigkeit und -qualität getroffen hat, oder waren politische Faktoren mit im Spiel?

Ren Zhengfei: Wir respektieren die Entscheidungen unserer Kunden. Das lässt sich mit dem Kauf von Kleidung im Einkaufszentrum vergleichen: Jeder hat einen anderen Geschmack. Auch unsere Kunden kaufen das, was sie möchten. Es gibt unzählige Netzbetreiber weltweit und es ist unmöglich, jeden einzelnen von ihnen dazu zu bringen, uns zu mögen. Das war schon früher nicht realistisch, und in der heutigen Situation ist es noch unwahrscheinlicher.

NRK: Schließen Sie die Möglichkeit aus, dass das politische Klima die Entscheidung von Telia beeinflusst haben könnte?

Ren Zhengfei: Ich bin kein Entscheidungsträger bei Telia und kann Ihnen daher nicht sagen, ob die Entscheidung politisch beeinflusst war oder nicht. Wir haben aktuell 60 Verträge über 5G-Technik abgeschlossen und 400.000 5G-Basisstationen ausgeliefert. Und die Zahlen steigen weiter. Die Entscheidungen eines oder zweier Kunden sagen nichts darüber aus, was die Mehrzahl unserer Kunden von Huawei hält.

05 Yle: Sie haben kurz angesprochen, dass Ihr Unternehmen es geschafft hat, unabhängig zu werden. Ich würde gern mehr darüber erfahren. Wie sind Sie an diesen Punkt gelangt? Wo ist dies Ihrer Meinung nach gut gelungen, und wo erleben Sie Schwierigkeiten, weil Sie auf der Entity List stehen?

Ren Zhengfei: Offen gesagt, spüren wir keine wesentlichen Auswirkungen des US-Angriffs auf unsere Kommunikationssparte. Der Angriff richtet sich hauptsächlich gegen 5G und Kernnetze. Was ich sagen kann, ist dass der Umsatz unserer Kommunikationssparte, einschließlich 5G und Kernnetze, in diesem Jahr nicht zurückgeht, sondern Schätzungen zufolge sogar etwas zulegt. Unsere Kommunikationssparte wird wachsen, insbesondere bei 5G. Es gibt in dieser Sparte nur geringe Auswirkungen.

Unser Privatkundengeschäft hingegen ist stärker betroffen. Sollten die USA uns nicht erlauben, am Ökosystem von Google teilzuhaben, dann werden wir die Folgen in ausländischen Märkten zu spüren bekommen.

Außerdem liegen wir im Bereich intelligentes Computing knapp hinter den US-Unternehmen und müssen unsere Anstrengungen verdoppeln, um aufzuholen.

Yle: Wie beurteilen Sie die Entwicklungen in der Branche angesichts dieser scheinbar wachsenden Kluft? Werden Sie ein weiteres Ökosystem neben Google aufbauen können, wenn es so weitergeht? Werden Sie in der Lage sein, mit deren Stärke gleichzuziehen?

Ren Zhengfei: Wir unterhalten gute Arbeitsbeziehungen zu Google. Auch wenn wir unser eigenes Ökosystem entwickeln, wollen wir damit nicht in einen direkten Wettbewerb zu Google treten. Ich denke, es würde zur Fortentwicklung unserer Gesellschaften beitragen, wenn es auf der Welt Ökosysteme von Apple, Google und auch Huawei gäbe. Wir haben noch nie jemanden als Gegner betrachtet.

06

DR: Sie haben ganz klar gesagt, dass Sie das Unternehmen schließen würden, sollte Peking von Huawei verlangen, in seinem Auftrag zu spionieren.

Diese Antwort beschäftigt mich sehr. Wie würden Sie das in der Praxis machen? Es ist überaus deutlich, dass Sie es mit einer sehr mächtigen chinesischen Regierung und einem Präsidenten zu tun haben, der keinen Widerspruch duldet. Wie würden Sie Huawei tatsächlich schließen und dafür sorgen, dass es keine staatliche Übernahme gäbe?

Ren Zhengfei: Die chinesische Regierung hat von Huawei noch nie verlangt, in ihrem Auftrag zu spionieren. Früher wussten sie noch nicht einmal, dass Backdoors in Netzwerken möglich sind. Seit die USA ihre haltlosen Anschuldigungen gegen Huawei vorbringen, nimmt die chinesische Regierung das Thema Cybersicherheit sehr ernst. Es hat etwas gedauert, bis China dieses Maß an Bewusstsein erlangt hat.

In Großbritannien wurden wir strengsten Prüfungen durch technische Spitzenexperten unterzogen. Sie haben keine schädlichen Cybersicherheitsprobleme bei Huawei gefunden, wohl aber Verbesserungsmöglichkeiten bei der Qualität unserer Software festgestellt. Großbritannien vertraut Huawei, und wir haben unser Geschäft dort in den letzten zehn Jahren sehr schnell ausgebaut. Auch wir setzen großes Vertrauen in Großbritannien und haben dort ein eigenes Zentrum für Cybersicherheitsbewertungen errichtet.

DR: Auch wenn Ihr Unternehmen viel Gewicht hat, können Sie sich Peking, dem chinesischen Präsidenten und der Führung widersetzen?

Ren Zhengfei: Anlässlich der Münchner Sicherheitskonferenz hat Yang Jiechi, Mitglied des Politbüros des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas (CPCh) und Leiter des Amtes für auswärtige Angelegenheiten des Zentralkomitees der CPCh, sehr deutlich gemacht, dass China keinerlei Gesetze habe, die Unternehmen zur Einrichtung von Backdoors in ihren technischen Produkten verpflichten. Auf einer Pressekonferenz im Anschluss an eine kürzliche Sitzung des Nationalen Volkskongresses hat der chinesische Ministerpräsident Li Keqiang diesen Punkt bekräftigt. Weitere Anweisungen führender Regierungsvertreter gibt es nicht.

07 Dagens Industri: In einem Interview mit dem britischen Economist haben Sie kürzlich das Angebot gemacht, einem nicht chinesischen Unternehmen eine Lizenz für Ihre gesamte 5G-Technologie zu erteilen, die es ihm erlaubt, Ihre 5G-Patente zu fairen, angemessenen und nicht-diskriminierenden (fair, reasonable and non-discriminatory, FRAND) Bedingungen zu nutzen. Haben Sie schon Reaktionen auf dieses Angebot

bekommen? Und haben Sie mit Ericsson über die Nutzung Ihrer 5G-Patente verhandelt?

Ren Zhengfei: Dies ist zunächst eine sehr große Entscheidung. Möglicherweise interessierte Unternehmen werden sie sicher nicht übereilt treffen. Ericsson muss keine 5G-Patente von uns kaufen, da wir bereits eine gegenseitige Lizenzvereinbarung miteinander geschlossen haben. Patente werden von unseren beiden Unternehmen gemeinsam genutzt. Ericsson hat alles, was für die Entwicklung von 5G-Technologie nötig ist, und muss keine riesigen Summen ausgeben, um von uns 5G-Patente zu kaufen.

Meiner Ansicht nach sind es eher US-Unternehmen, die unsere 5G-Patente benötigen, da es diese 5G-Technologien oder -Patente in den USA nicht gibt. Ohne sie wäre es für die USA schwierig voranzukommen. Bislang haben wir keine Reaktionen von großen US-Unternehmen auf unser Angebot erhalten.

Dagens Industri: Es gab gar keine Reaktionen von großen US-amerikanischen Unternehmen?

Ren Zhengfei: Genau. Wir haben von einigen Zwischenhändlern gehört, die als Vermittler auftreten möchten, aber sie vertreten keine großen US-Unternehmen. Die Reaktionen von Zwischenhändlern sind derzeit in meinen Augen nicht so wichtig. Für uns

ist das direkte Gespräch mit großen US-Unternehmen wichtig.

08

Dagens Industri: Meine zweite Frage: Die Vereinigten Staaten denken darüber nach, Gelder bereitzustellen, aus denen Ihre Wettbewerber, darunter Ericsson, Kredite erhalten sollen, um diese im Wettbewerb zu stärken. Wie sehen Sie diese Geschäfts- bzw. Handelspraxis? Finden Sie das fair, besonders angesichts der Tatsache, dass die Vereinigten Staaten Peking dafür kritisieren, seine Unternehmen staatlich zu fördern?

Ren Zhengfei: Erstens ist es nachvollziehbar, dass die US-Regierung Kredite an Ericsson und Nokia oder an Kunden vergeben möchte, die deren Technik kaufen. Es ist eine positive Maßnahme, für die wir Verständnis haben und die wir unterstützen. Ich denke, es käme der Gesellschaft zugute, denn oft mangelt es an Mitteln, wenn sich Neues kräftig entwickelt. Ich verstehe also und unterstütze, was die US-Regierung vorhat.

Zweitens: Huawei kann keine solche finanzielle Förderung erhalten. Das Kapital, das wir benötigen, stammte im Laufe der Jahre zu 90 Prozent aus unserer Geschäftstätigkeit. Diese sorgt auch weiterhin für Liquidität. Wir verfügen also über ausreichend

Barmittel. Unser rasantes Wachstum über die Jahre wurde durch ausreichende Mittel und einfache Entscheidungsfindungsprozesse ermöglicht.

Im Kapitalmarkt führen viele Aktionäre oft so langwierige Diskussionen, dass eine Ewigkeit vergeht, bis sie zu einem Ergebnis gelangen. Bei Huawei haben wir einen geeinten Willen, was die Entscheidungsfindung anbelangt. Wir können deshalb rasch Entscheidungen fällen und auch größere Geldmengen in bestimmte Bereiche investieren. Das zeichnet unser Management aus.

Käuferkredite sind gängige internationale Praxis. Es ist also verständlich, wenn Länder ihren Exportunternehmen unter die Arme greifen. Flugzeuge werden beispielsweise durch Finanzierung und Leasing gekauft. Fluggesellschaften zahlen die Beträge innerhalb von sieben oder acht Jahren bei Banken ab. Erst dann sind die Flugzeuge ihr Eigentum. Finanzierung und Leasing sind weltweit gängige Praktiken. Wir unterstützen also die Bereitstellung von Geldern für Ericsson und Nokia durch die US-Regierung. Sollten sie Marktanteile gewinnen und wir verlieren, würde dies nicht zu Konflikten zwischen uns führen.

09

Helsingin Sanomat: Bei meiner Frage geht es um das Ansehen. Manche sehen Nokia im Vergleich zu

Huawei als transparenter und zuverlässiger an. Welche Meinung haben Sie persönlich dazu? Ist Nokia so rein und unschuldig wie einige meinen?

Ren Zhengfei: Finnland ist ein großartiges Land. Für diese Überzeugung habe ich zwei Gründe. Zum einen basiert das heutige Android-System auf Linux, das 1991 von einem Finnen erfunden wurde. Linux wurde damals quelloffen und entwickelte sich zum heutigen Android. Finnland hat dadurch einen großen Beitrag geleistet.

Zum anderen haben wir in Zusammenarbeit mit der Universität Tampere eine Block-Matching- und 3D-Filterungstechnologie (BM3D) entwickelt, die zur Rauschunterdrückung dient. Dank dieser Technologie machen Handykameras auch im Dunkeln scharfe Bilder. Diese Technologie wurde zuerst in einer wissenschaftlichen Arbeit einer finnischen Universität entdeckt.

Nokia ist für uns außerdem ein Vorbild, das wir immer bewundert haben. Nokia begann einst als Holzstoffhersteller und entwickelte sich zu einem der führenden Handybauer weltweit. Im Verlauf seiner Entwicklung nahm Nokia später jedoch einen Umweg. Das Unternehmen hielt an den Überzeugungen des industriellen Zeitalters fest, in dem Qualität die oberste Priorität hatte. Handys von Nokia waren die einzigen

Handys, die fast 20 Jahre lang hielten. Jemand bat mich einmal um Hilfe bei der Reparatur seines Handys. Als ich sah, dass es sich um ein über 20 Jahre altes Nokia-Handy handelte, dachte ich, dass er es im Nokia-Museum abgeben und dafür ein neues erhalten sollte. Dieses Beispiel zeigt, dass Nokia entschlossen war, den Weg des industriellen Zeitalters weiterzugehen.

In der Informationsgesellschaft hingegen entwickeln sich Technologien rasend schnell. Die Qualität von Mobiltelefonen steht heute im Schatten des Nutzungserlebnisses. Nokia hat es nicht geschafft, mit diesem Trend Schritt zu halten. Aber Nokia ist immer noch ein hervorragendes Unternehmen.

Es wird immer Menschen geben, die Huawei für nicht transparent halten. Dabei ist Huawei sehr transparent. Unsere Finanzberichte werden seit über zehn Jahren von KPMG geprüft, und unsere Abschlüsse weisen ganz deutlich aus, woher unsere Mittel stammen. Die US-Regierung sollte sich diese Abschlüsse ansehen.

Manche meinen, wir seien nicht transparent, weil wir keine Aktiengesellschaft sind, was für mich aber keinen Sinn ergibt. Huawei setzt auf ein neues Modell, nach dem unsere Mittel von unseren Mitarbeitern bereitgestellt werden. Dies könnte sogar in der Zukunft ein Modell für die meisten Unternehmen

werden. Wie unterscheidet sich dieses Modell von den skandinavischen? Es gibt keinen Unterschied. Mit anderen Worten, bei uns gibt es Mitarbeiterkapitalismus anstelle des von der Wall Street betriebenen Kapitalismus von Großaktionären. In unserem Unternehmen gibt es aber keine „Zillionäre“. Beim Mitarbeiterkapitalismus erhalten viele Mitarbeiter eine bestimmte Menge an Unternehmensanteilen, die für sie eine Versicherung für das Rentenalter oder bei Krankheit darstellen. Entspricht dies nicht jenen Modellen, die auch in Skandinavien praktiziert werden? Gibt es bei Ihnen nicht auch einen Kapitalismus der Bevölkerung? In Skandinavien und Finnland gibt es keine „Zillionäre“, und dennoch gehören diese Länder zu den reichsten der Welt.

Norwegen ist sehr wohlhabend. Trotzdem fahren die Menschen dort kleine Autos und leben in kleinen Häusern. Jedes Mal, wenn ich aus Norwegen zurückkehre, halte ich unsere Mitarbeiter an, sich ein Beispiel an diesem Land zu nehmen. Die Chinesen tendieren dazu, große Autos und große Häuser zu kaufen. Wie können wir uns einem so luxuriösen Lebensstil hingeben, wenn wir immer noch ein Entwicklungsland sind? Wir sollten Mittel für Produktion und Investitionen ansparen.

Unser Unternehmen ist durch und durch transparent – quasi lichtdurchflutet. Im Laufe der letzten 30 Jahre

haben Leute auf der ganzen Welt Huawei durchleuchtet, darunter die CIA und weitere US-Regierungsstellen. Sie haben uns fortlaufend beobachtet, aber keine Probleme festgestellt. Ist das kein Beweis für unsere Transparenz? Wir sind genauso transparent wie Nokia.

10 Helsingin Sanomat: Es geht um Präsident Xi: Sie sind ein einflussreicher Mann in China und Mitglied der Partei. Wie ist Ihre persönliche Beziehung zu Xi Jinping und wie war Ihr letztes Treffen mit ihm?

Ren Zhengfei: Ich habe Präsident Xi nur ein Mal getroffen, das war 2015 am Standort von Huawei in Großbritannien.

Helsingin Sanomat: Sie gehen also nicht davon aus, dass Sie den chinesischen Präsidenten noch einmal treffen werden?

Ren Zhengfei: Doch, vielleicht. Es wäre schön, ihn noch einmal zu treffen, aber ich habe bislang keine Einladung erhalten.

11 SVT: Sie sind doch aber wahrscheinlich persönlich betroffen von diesem Zerwürfnis zwischen den USA und China, immerhin wurde Ihre Tochter in Kanada festgenommen. Wie stehen Sie dazu? Soll dadurch

Druck auf Sie und Ihr Unternehmen ausgeübt oder der Druck auf China erhöht werden?

Ren Zhengfei: Was die Festsetzung meiner Tochter in Kanada anbelangt, so haben darüber die Gerichte zu entscheiden.

SVT: Sie denken also nicht, dass dies mit der angespannten Situation zwischen den USA und China in Verbindung steht?

Ren Zhengfei: Im Moment können wir uns nicht sicher sein, ob es da eine Verbindung gibt. Meine Tochter ist eine erwachsene Frau und kann mit den Herausforderungen umgehen. Ich habe drei Kinder, die alle unabhängig und durchsetzungsstark sind. Ich war zwei Mal verheiratet. Meine jetzige Frau heißt Yao Ling. Sie ist eine gute und verantwortungsvolle Mutter. Sie ist 20 Jahre lang freiwillig zu Hause geblieben, um sich um unsere Tochter zu kümmern, sie zum fleißigen Lernen und Studieren anzuhalten und ihr gute Gewohnheiten beizubringen. Die Erfolge meiner jüngsten Tochter sind das Ergebnis ihrer eigenen Stärke und der Erziehung und Bildung, die sie von ihrer Mutter erhalten hat. Ich war immer sehr beschäftigt mit meiner Arbeit und habe nicht viel Zeit mit meinen Kindern verbracht, als diese klein waren.

Ich denke, es ist nicht unbedingt schlecht für Kinder,

wenn man sie einige Herausforderungen selbst meistern lässt. Diese Herausforderung, der Wanzhou im Moment gegenübersteht, wird hoffentlich nicht mit staatlichen Angelegenheiten verquickt. Meiner Meinung nach sollte die Regierung wegen uns keine Zugeständnisse machen, da diese zu Lasten von weniger privilegierten Menschen gehen könnten. Wir sind überzeugt, dass wir zur Lösung des Problems auf das Recht und die Gerichte vertrauen sollten.

12

NRK: Welchen Rat würden Sie angesichts des aktuellen politischen Klimas den großen Netzbetreibern geben, die demnächst über ihre 5G-Technik entscheiden? Auf welcher Grundlage sollten sie ihre Entscheidung für einen Anbieter fällen, und inwiefern sollten sie dabei die Wünsche ihrer Regierung berücksichtigen? Was würden Sie den Regierungen der europäischen Länder in der aktuellen politischen Situation raten?

Ren Zhengfei: Ich befürworte die von der EU vorgeschlagene digitale Souveränität uneingeschränkt. Digitale Souveränität ist für ein Land genauso wichtig wie geografische Souveränität. Bei geografischer Souveränität geht es um Geopolitik. Bei der digitalen Souveränität ist das anders, denn Daten werden weltweit ausgetauscht. Daher braucht es digitale Souveränität.

Ich bin völlig mit dem Konzept einverstanden, dass jedes Land seine eigene digitale Souveränität aufbauen sollte, und befürworte die Strategien und Anforderungen im Zusammenhang mit digitaler Souveränität. Wir werden unser Bestmögliches tun, um einen Beitrag zu der Infrastruktur zu leisten, die die EU benötigt. Wir beabsichtigen, unsere Schlüsseltechnologien, wie Compiler und das MindSpore-Framework für KI und Kunpeng-Produkte, für europäische und globale Entwickler quelloffen zu gestalten. Europäische Unternehmen können auf Basis dieser offenen Plattformen Innovationen mit weltweiter Wirkung entwickeln, die sich bis nach China durchsetzen. Dadurch werden ihre ökonomischen Strukturen und Umsatzstrukturen gestärkt. Unser Anspruch ist es, die Entwicklung leistungsfähiger digitaler Ökosysteme in Europa zu unterstützen.

NRK: Wie wichtig sind angesichts des aktuellen politischen Klimas Technologie, Geschwindigkeit und Qualität bei Produkten? Welchen Stellenwert sollten diese einzelnen Punkte jeweils bei der Entscheidungsfindung haben?

Ren Zhengfei: Das ist sehr schwer zu sagen. Jeder achtet beim Kauf auf etwas anderes. Es gibt bei Kaufentscheidungen keinen Standardweg. Für Einzelhändler wäre es auch nicht praktisch, nur Taschen

von Hermès und nicht von anderen Marken zu verkaufen. In Läden werden meist verschiedene Produkte für verschiedene Verwendungszwecke verkauft. Ich finde, politische Faktoren eignen sich nicht als Maßgabe für Kaufentscheidungen. Infrastrukturprodukte haben eine lange Lebensdauer. Wenn man da am Anfang hinterherhinkt, kann man das später nur unter größten Anstrengungen aufholen.

Vor über eintausend Jahren hinkte beispielsweise Europa China hinterher. Chinas Wohlstand zur Zeit der Tang- und der Song-Dynastie ist auf klassischen chinesischen Gemälden, wie der Qingming-Rolle Qingming Shanghe Tu (Am Fluss während des Qingming-Festes) dargestellt. Warum entwickelte sich Europa dann während der letzten Jahrhunderte schneller, während China in Armut versank? Das lag daran, dass in Europa die Eisenbahn und das Dampfschiff erfunden wurden, während in China immer noch Pferdefuhrwerke im Einsatz waren. Fuhrwerke fahren sehr viel langsamer als Züge und können viel weniger Ladung als Schiffe transportieren. Europa konnte sich daher entwickeln und China fiel bei der Industrialisierung zurück. Die Geschwindigkeit bestimmt, was erreicht wird.

Um zu 5G zurückzukommen: Man sollte sich in meinen Augen für Produkte entscheiden, die durch hohe Geschwindigkeiten, große Bandbreiten und

eine geringe Latenz die Weiterentwicklung der Informationsgesellschaft ermöglichen. 5G hat neue Entwicklungsmöglichkeiten hervorgebracht, und wir sollten uns für die beste Technik entscheiden. Ich denke, dass Produkte von Ericsson, Nokia, Huawei und Samsung eine gute Wahl sind. Sie alle können solide Netze unterstützen. Netzbetreiber treffen nach ihren eigenen Entscheidungsmechanismen ihre eigene Auswahl. Sie müssen die Geschwindigkeit berücksichtigen, denn Geschwindigkeit ist entscheidend für gesellschaftlichen Fortschritt. Eisenbahnen und Schiffe waren schneller als chinesische Fuhrwerke, darum hat Europa China in der Entwicklung überholt.

13

Yle: Inzwischen hat China die Fuhrwerke klar hinter sich gelassen und aufgeholt. Wie hat es Huawei geschafft, Nokia und Ericsson zu überholen, und warum gibt es keine Mobilfunkunternehmen in den USA? Was steckt hinter dem chinesischen Ansatz? Warum hat er so gut funktioniert?

Ren Zhengfei: Zunächst möchte ich sagen, dass Huawei, Ericsson und Nokia gut miteinander auskommen. Wir haben zusammen Branchenorganisationen, wie die 5G Automotive Association (5GAA) und die 5G Alliance for Connected Industries and Automation (5G-ACIA),

mit dem Ziel ins Leben gerufen, die Entwicklung der Branche in Europa zu fördern. Europa ist für seine große Zahl von Fachkräften bekannt und hat eine niedrige Bevölkerungszahl. Durch KI wird Europa in der Lage sein, mit einer relativ kleinen Zahl von Arbeitskräften riesige Gütermengen zu produzieren. Es gibt viele positive Aussichten durch KI für Europa. 5G ist nur ein Stützpfiler von KI. Wir arbeiten mit Ericsson und Nokia vertrauensvoll zusammen, um die Entwicklung von 5G voranzubringen.

Dabei wird es im weiteren Verlauf unausweichlich auch zu Konflikten kommen. Ich würde unsere Beziehungen jedoch als sowohl konkurrierend als auch kooperativ bezeichnen. Damit wir Fortschritte machen, sind sowohl Wettbewerb als auch Kooperation wichtig.

Yle: Es gab einmal Konkurrenz von Telekommunikationsunternehmen aus den USA, die es heute nicht mehr gibt. Gibt es Ihrer Meinung nach einen Unterschied zwischen diesen Unternehmen und Ihnen? Warum sind sie verschwunden? Warum hatten sie im Wettbewerb mit Ihnen und den nordischen Unternehmen keinen Bestand?

Ren Zhengfei: Die US-Unternehmen haben den falschen Weg eingeschlagen. Im Bereich Technologie sind die USA das leistungsstärkste Land weltweit.

Durch ihren starken Einfluss haben die USA die Welt in Richtung CDMA und WiMAX gedrängt. Doch letztendlich sind europäische Standards – WCDMA – bestimmend geworden. US-Unternehmen haben in ihrer Forschung den 3GPP-Ansatz nicht konsequent verfolgt. Folgedessen verkaufte sich ihre Technik im Ausland nicht so gut, und dies wirkte sich negativ auf ihre finanzielle Performance aus. Der Erfolg von Huawei ist jedoch nicht auf den Misserfolg der US-Unternehmen zurückzuführen. Sie sind verschwunden, weil sie den falschen Weg eingeschlagen haben.

14

DR: Sie haben den amerikanischen Präsidenten in Interviews sogar gelobt. Sie haben gesagt, dass es gut sei, dass er die Steuern in den USA gesenkt hat. Es würden aber wahrscheinlich viele Leute zustimmen, dass er Ihnen gleichzeitig viele Unannehmlichkeiten bereitet – sowohl Ihnen persönlich als auch Ihrem Unternehmen. Was halten Sie ganz ehrlich vom amerikanischen Präsidenten?

Ren Zhengfei: In meinen Augen sollte sich die Welt ein Beispiel an Präsident Trump nehmen und die Steuern senken, damit Unternehmen mehr verdienen und sich schneller entwickeln können. Abgesehen von den Steuersenkungen schwingt der US-Präsident gegen

viele Länder die Peitsche, was ausländisches Kapital abschreckt. Die Steuersenkungen sollten ausländisches Kapital anziehen. Wenn aber alle Angst davor haben, in den USA zu investieren, wer füllt dann die durch die Steuersenkungen entstandene Haushaltslücke? Die USA geraten in eine schwierige Finanzlage, wenn sie weniger Steuereinnahmen haben.

Würden die USA andere Länder besser behandeln und gleichzeitig die Steuern senken, dann würde dies die US-Wirtschaft enorm ankurbeln. Aber die USA senken einerseits die Steuern, brechen jedoch andererseits überall Streit vom Zaun.

Auch die chinesische Regierung senkt die Steuern, Stück für Stück, um den Druck auf die Unternehmen zu reduzieren und eine neue Dynamik freizusetzen. Wir glauben, dass alle Länder letztlich diesen Weg gehen werden, denn kein Land wird in der Lage sein, sich ein übermäßig teures Sozialsystem zu leisten.

DR: Es muss doch Tage oder Abende geben, an denen Sie ein bisschen davon träumen, dass Donald Trump die nächste Wahl verliert.

Ren Zhengfei: Ich kann Sie beruhigen, Donald Trump ist noch nie in meinen Träumen aufgetaucht – so sehr fehlt er mir nicht.

Ob er wiedergewählt wird oder nicht, hat keine allzu

großen Auswirkungen auf uns. Ungeachtet davon, wer Präsident wird, glauben wir nicht, dass Huawei von der Entity List gestrichen werden wird. Niemand in den USA ergreift das Wort für Huawei. Wir sind daher mental darauf eingestellt, noch sehr lange auf der Entity List zu stehen. Wir müssen lernen, damit zu leben.

Veranstaltungen an der Huawei University beginnen oft mit einem Aufwärmvideo von Schülern der Hengshui-Highschool, die ihre Morgenübungen machen. Es handelt sich dabei um ein Gymnasium in einer unterentwickelten Provinz. Wir alle wissen, dass es sehr schwierig ist, das chinesische Bildungssystem und die allgemeinen Lehrmethoden zu verändern, und diese Schule weiß das auch. Doch sie haben ihre Methoden geändert, um sich an die äußere Umgebung anzupassen und erfolgreich zu sein.

Was lernen wir von diesem Gymnasium? Wir können die Welt nicht verändern und auch die äußere Umgebung nicht, aber wir können unsere eigenen Methoden so ändern, dass wir in der bestehenden Umgebung erfolgreich sind.

Die USA können einen neuen Präsidenten wählen oder nicht, ihre Linie uns gegenüber wird sich dadurch nicht ändern. Wir müssen mental darauf vorbereitet sein, dass diese noch einige Zeit anhält. Wenn wir uns zu sehr auf das Glück verlassen, könnten wir eines Tages scheitern.

15

Dagens Industri: Ich möchte noch einmal auf den Punkt zurückkommen, dass Huawei und möglicherweise weitere chinesische Tech-Unternehmen in Bezug auf technische Ausrüstung unabhängig werden. Die politischen Turbulenzen hatten diese Lösung forciert. Sie haben beispielsweise gesagt, dass Ihre Gewinne steigen, wenn Sie eigene Chips verbauen. Da würde ich gern einhaken: Wie genau steigert dies Ihre Gewinne? Und heißt das dann, dass dieser Handelskrieg, dieser Tech-Krieg, in Wirklichkeit von Vorteil für Huawei und chinesische Tech-Unternehmen ist, weil er sie zwingt, technisch unabhängiger zu werden?

Ren Zhengfei: Ich möchte vorausschicken, dass wir auf keinen Fall eine Deglobalisierung wollen. Wir sollten die Globalisierung entschlossen weiterverfolgen. Wir waren gezwungen, als allerletzte Rettung unsere eigenen Bauelemente zu verwenden, denn die USA beliefern uns nicht mehr mit ihren Bauelementen. Wir wollen natürlich nicht, dass unser Unternehmen zusammenbricht, deshalb setzen wir nun verstärkt auf eigene Bauelemente. Auf lange Sicht wird jedoch die Globalisierung mehr Wohlstand für die Menschheit schaffen. Wir glauben fest an die Globalisierung.

Werden einige chinesische Unternehmen stark genug wachsen, um US-Unternehmen zu überholen? Das ist möglich. Aber wir rechnen nicht mit dieser Möglichkeit.

Die USA sind meiner Meinung nach immer noch das mächtigste Land der Welt. Wir wollen keine Deamerikanisierung oder gar eine Abkopplung von den USA. Aber die USA haben uns den Zugang zu unseren US-Zulieferern verwehrt – gegen die Folgen dieser Maßnahme haben wir Ausweichplanungen getroffen.

16

Helsingin Sanomat: Wie ist Ihre Meinung zum chinesischen nationalen Sicherheitsgesetz, und wie ist Huawei davon betroffen? In einem Abschnitt des Gesetzes wird zum Beispiel verlangt, dass Einzelpersonen und Organisationen bei Bedarf mit nationalen Sicherheitsbeamten kooperieren. Muss auch Huawei dieses Gesetz einhalten?

Ren Zhengfei: Ich verstehe diesen Abschnitt nicht ganz. Mitglieder der chinesischen Führung haben ganz klar erklärt, dass kein chinesisches Gesetz von chinesischen Unternehmen verlangt, Backdoors in ihre technischen Produkte einzubauen. Das ist die Vorgabe, an die wir uns halten.

17

SVT: Was kommt nach 5G? Welche Zukunft sehen Sie für Huawei und für Ihre Wettbewerber?

Ren Zhengfei: Im Anschluss an 5G kommt, denke

ich, die großflächige Einführung von KI. Dafür gibt es jedoch drei Grundvoraussetzungen: Erstens, die Verfügbarkeit von Supercomputersystemen. Zweitens, die Verfügbarkeit von Datenspeichersystemen mit extrem großer Speicherkapazität. Und drittens, die Verfügbarkeit superschneller Verbindungen zwischen diesen beiden Systemen. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, dann hat KI riesiges Potential.

Die KI wurde bereits in den 1940er Jahren in Großbritannien von Alan Turing angeregt, aber man begann erst 60 bis 70 Jahre später mit der Anwendung. Und warum? Es lag daran, dass die drei Voraussetzungen noch nicht erfüllt waren. 5G ist nur ein Hilfsmittel, das durch seine geringe Latenz und große Bandbreite KI erst ermöglicht. Ich bin überzeugt, dass sich die KI weltweit rasant entwickeln wird.

Europa wird am meisten von KI profitieren, denn die europäische Industrie verfügt über eine sehr fortschrittliche Systemtechnik. Mehr und bessere Produkte werden von einer geringeren Anzahl von Arbeitskräften hergestellt werden können. Europa ist in dieser Hinsicht gut aufgestellt, denn es hat eine relativ kleine Bevölkerung und gut ausgebildete Arbeitskräfte. Durch den Einsatz von KI in Produktionssystemen wird es möglich sein, mehr Produkte herzustellen. Daher glaube ich, dass Europa am meisten von 5G und KI

profitieren wird. Huawei, Ericsson und Nokia haben die 5GAA und die 5G-ACIA ins Leben gerufen. Beide Organisationen fördern die bessere Nutzung von KI in Produktionssystemen.

Wird China ebenso stark von der KI profitieren? In nächster Zukunft noch nicht, denke ich. Die Industrie in China ist gerade erst von der manuellen zur mechanischen Fertigung übergegangen. Die nächsten Schritte werden der Übergang zur Automatisierung und dann zur Digitalisierung sein. Erst nach Einzug des Digitalen wird KI eine größere Rolle spielen. Es wird also noch länger dauern, bis KI in China eine Rolle spielt.

18

NRK: Wie werden 5G und künstliche Intelligenz Ihrer Ansicht nach die Gesellschaft und unsere Art zu leben verändern?

Ren Zhengfei: Diese Frage ist mir zu komplex, und ich habe nicht genug Wissen, um eine gute Antwort zu geben, aber ich kann Ihnen zwei Beispiele nennen.

In China gibt es einen Landwirtschaftsbetrieb mit einer Fläche von 500 Hektar, der beim Produktionsmanagement vollständig auf KI setzt; dort arbeiten keine Bauern. Es gibt auch ein Bergwerk im Nordosten von China, dessen Bedienpersonal in Schanghai sitzt.

Sollte es jemals wieder eine Katastrophe wie die Explosion im Kernkraftwerk von Tschernobyl geben, dann müssten wir nicht noch einmal 600.000 Soldaten für Rettungs- und Aufräumarbeiten hinschicken, wie es damals die Sowjetunion getan hat; stattdessen könnten die Rettungsmaßnahmen von KI-betriebenen Robotern übernommen werden. Noch heute imponiert und bewegt uns die Opferbereitschaft dieser Sowjetsoldaten. Der erste, der nur mit der Schaufel in der Hand hinstürmte, war ein Generalleutnant. Menschen können so hohen Strahlungen höchstens 45 Sekunden lang ausgesetzt sein, alles andere wäre tödlich. Damals wurden 600.000 Soldaten und tausende mit Erde beladene Hubschrauber dorthin geschickt, um radioaktive Abfälle zu vergraben.

Ich weiß nicht, ob Sie schon unsere Handyproduktion besichtigt haben. Falls ja, dann ist Ihnen vielleicht aufgefallen, dass an den Produktionslinien nur wenige Mitarbeiter arbeiten. Dies ist eine „teilintelligente“ Produktion. Würde Europa diese Art der Produktion großflächig einführen, dann würden dort mehr Produkte durch relativ wenige Arbeitskräfte produziert. Die Erträge würden steigen und die sozialen Konflikte deutlich weniger werden.

Was die KI am Ende für die zukünftige Gesellschaft bewirken wird, weiß ich nicht so genau. Ich bin noch dabei, mir vorzustellen, was KI bewirken wird, während

sie sich weiterentwickelt.

Europa ist die erste Region, die das Konzept der digitalen Souveränität vorgestellt hat. Ich halte dies für eine weise Entscheidung. Damit ist Europa wegweisend und setzt Maßstäbe für die Entwicklung der weltweiten Informationsgesellschaft. Früher lag der Schwerpunkt aufgrund geopolitischer Faktoren auf physischen Grenzen. Es ging um Dinge wie Bergwerke und Züge, die man ganz für sich beanspruchte. Heute, wo Daten rund um die Welt fließen, wird digitale Souveränität wichtig, um die nationale Entwicklung zu fördern. Wir werden dieses Konzept entschieden unterstützen.

Wir werden unser KI-Ökosystem quelloffen gestalten, um Innovationen und die Fortentwicklung von Start-ups und kleinen Unternehmen in Europa zu erleichtern. Unser Ziel ist nicht, als alleiniger Gewinner dazustehen. Wir streben den gemeinsamen Erfolg mit unseren europäischen Partnern an.

19

Yle: Es scheint, als seien alle mit dem von der EU angefertigten Bericht über Cybersicherheit zufrieden. Sogar die USA sind damit zufrieden, und auch Sie sind damit zufrieden, denn es werden darin keine Namen genannt. Allerdings sind die USA der Ansicht, dass zwischen den Zeilen schon Namen herauszulesen

sind. Wie stehen Sie dazu? Ist zwischen den Zeilen des EU-Berichts über Cybersicherheit der Name eines chinesischen Unternehmens zu lesen?

Ren Zhengfei: Ich denke nicht. Erstens geht es der EU darum, Fakten als Maßstab anzulegen, weil das für alle Anbieter fair ist. Zweitens müssen die Anbieter zunächst zusichern, dass sie keine Backdoors in ihre Technik einbauen werden. Anschließend wird dies geprüft. Meines Erachtens ist das eine wissenschaftliche Vorgehensweise, denn sie gilt für alle Anbieter. Wir befürworten und begrüßen diesen Ansatz. Andere Länder und Personen, einschließlich Gesetzgebern, haben vielleicht andere Interpretationen oder Auffassungen. Ich finde die Schlussfolgerungen des Berichts fair.

20 DR: Sie haben Ihre Karriere in der chinesischen Armee, der Volksbefreiungsarmee, begonnen und im Anschluss dieses Imperium hier aufgebaut. Können Sie nachvollziehen, dass das für manche Beobachter außerhalb Chinas verwirrend ist? Sind Sie im tiefsten Inneren noch ein guter Kommunist der alten Garde, oder sind Sie Kapitalist? Muss man sich zwischen diesen beiden Polen entscheiden?

Ren Zhengfei: Erstens ist es so, dass jeder Soldat, der aus der Armee ausscheidet, sich eine neue Arbeit

sucht. Das ist in jedem Land so. Die chinesische Armee hat über die Jahre insgesamt zig Millionen Soldaten entlassen; es wäre absurd, wenn diese alle zu Hause blieben und nicht arbeiten würden. Ich war nur einer dieser Soldaten.

Zweitens hat Huawei kein tolles ideologisches Label für das, was wir sind. Es gibt mehr als 90.000 Mitarbeiter, die Anteile an Huawei halten. Auch wenn ich selbst mehr Anteile halte als die anderen, so gehören mir doch weniger als 1 Prozent aller Anteile. Natürlich kann es sein, dass unser Modell nicht auf andere Unternehmen übertragbar ist, aber für uns als Tech-Unternehmen funktioniert es. Der Reichtum unseres Unternehmens sind die geistigen Leistungen unserer Mitarbeiter und keine besondere Eigenschaft meinerseits. Würde ich den Lohn nur für mich behalten, dann würde niemand bei Huawei bleiben und es bliebe nichts übrig. Wir verteilen die Anteile an die Mitarbeiter entsprechend dem Wert ihrer geistigen Leistungen. Das ist das Fundament unserer sogenannten Ideologie. Sie beruht nicht speziell auf irgendeiner traditionellen Ideologie. Ich weiß auch nicht, wie ich das genau nennen soll, aber man könnte es vielleicht als Mitarbeiterkapitalismus bezeichnen.

21

DR: Wenn es um Entscheidungen über dieses Unternehmen, auch über die Gewerkschaft und die

Stakeholder geht: Sind nicht immer noch Sie die Person, die zumindest für einige Jahre die Richtung von Huawei vorgibt?

Ren Zhengfei: Operative Entscheidungen liegen genau genommen nicht in meiner Hand und ich selbst dirigiere nichts Bestimmtes. Das macht alles unser Vorstand. Ich habe ein Vetorecht bei Entscheidungen über bestimmte wichtige Fragen, habe davon aber noch nie wirklich Gebrauch gemacht. Bei wichtigen Fragen berate ich mich nur mit den Mitgliedern des Vorstands.

22

Dagens Industri: Ich möchte noch fragen, wie Sie mit Ihren eigenen Chips die Gewinne steigern wollen. Für mich hört sich das nach einem ungeheuren Kostenaufwand an. Könnten Sie bitte noch einmal erläutern, wie sich die Entwicklung Ihrer eigenen Chips und Ihres eigenen Betriebssystems sowie die Entwicklung weiterer Produkte und Dienstleistungen auf Ihre künftigen Umsätze und Gewinne auswirken werden?

Ren Zhengfei: Wenn Sie Chips kaufen, dann kaufen Sie im Grunde genommen die Nutzungsrechte an einer Reihe mathematischer und physikalischer Gleichungen. Wir hatten schon länger daran gearbeitet, die Datenmodelle für diese Gleichungen zu entwickeln. Die

Kosten dafür waren also bereits durch unsere operativen Budgets früherer Jahre gedeckt. Unternehmen, die keine eigenen Chips entwickeln, müssen für die Datenmodelle beim Einkauf von Chips anderer Hersteller zahlen. Das macht die Sache ziemlich profitabel.

Außerdem stellen wir große Mengen an Chips her. In diesem Jahr produzieren wir 270 Millionen Smartphones. Für die Produktion einer derart riesigen Menge von Smartphones müssten wir womöglich Chips von mehreren verschiedenen Chipherstellern zukaufen. Wir verbauen Teile nicht in kleinen Mengen. Je mehr Teile es jedoch werden, desto geringer die Kosten.

Dagens Industri: Werden Sie zukünftig auch Chips an andere Unternehmen verkaufen? Ist das für die Zukunft denkbar?

Ren Zhengfei: Wir haben im Moment keine derartigen Pläne.

23

Helsingin Sanomat: Wie ist Ihre persönliche Einstellung zu Produkten von Huawei? Nutzen Sie soziale Medien? Lesen Sie Ihre Nachrichten lieber online oder in der Zeitung? Sind Sie ein Tech-Nerd oder ein eher traditionell orientierter Mensch?

Ren Zhengfei: Ich nutze soziale Medien und schaue

mir Sachen im Internet an. Ich suche vor allem nach Kritik an uns und leite sie an die zuständigen Mitarbeiter weiter. Damit will ich sie daran erinnern, unsere Produkte auf Probleme abzuklopfen. Unsere Produkte werden bekanntlich von Milliarden Menschen benutzt. Nutzer unserer Produkte stellen mit hoher Wahrscheinlichkeit auch Probleme fest, die im Labor nur sehr schwer aufzuspüren sind. Einige Nutzer posten online darüber, welche Probleme sie festgestellt haben. Wenn ich solche Beiträge finde, bin ich dankbar, denn dann kann ich die zuständige Abteilung unverzüglich bitten, Abhilfe zu schaffen.

Wir haben bei Huawei ein Intranetforum namens Xinsheng Community, wo viele Mitarbeiter das Unternehmen auch kritisieren. Diese Mitarbeiter halten wir nicht für schlechte Mitarbeiter, weil sie uns kritisieren. Ganz im Gegenteil sehen wir, dass die meisten von ihnen wahrscheinlich sehr gute Mitarbeiter sind. Wenn Mitarbeiter nützliche Kritik üben, schaut sich unsere Personalabteilung ihre Leistungsbewertungen der vergangenen drei Jahre an. Sind diese gut, holen wir die Mitarbeiter in die Zentrale, wo sie drei bis sechs Monate lang arbeiten können. Während dieser Zeit erhalten sie Weiterbildungen, die ihnen noch mehr Fachkenntnisse vermitteln. Anschließend kehren sie auf ihre alte Stelle zurück. Danach kann es passieren, dass sie befördert

werden. Wir würden Mitarbeiter nicht befördern, nur weil sie Probleme festgestellt haben. Stattdessen befördern wir sie, nachdem sie im direkten Kontakt einen Beitrag geleistet haben. Unsere interne Plattform für Kritik steht all unseren Mitarbeitern offen und ist wie eine Art römisches Forum, wo breite Debatten stattfinden. Sie dient uns als Korrektiv. Das ist ähnlich wie in den USA: Die Fähigkeit zur Selbstkorrektur macht die USA zu einer großartigen Nation. Präsident Trump ist ein großartiger Mann, aber seine Mitarbeiter kritisieren ihn auch. Die USA können sich selbst korrigieren, wenn sie Fehler machen. Wie die USA, so haben auch wir einen Mechanismus zur Selbstkorrektur. Ich habe mir das Lesen von Online-Posts ein bisschen zur Angewohnheit gemacht. Dabei überspringe ich die lobenden Worte und schaue mir eher die schlechten Kritiken an, die ich an die zuständigen Mitarbeiter weiterleite.

Nach dem Abendessen lese ich normalerweise die Nachrichten, mache einen Spaziergang und gehe unter die Dusche. Danach schreibe ich ein paar E-Mails und schaue mir die Kommentare von Leuten über uns an, bevor ich dann um etwa ein Uhr zu Bett gehe. Wenn ich etwas finde, schicke ich es an die zuständigen Mitarbeiter weiter, manchmal sogar noch um Mitternacht. Einige Leute fragen sich jetzt bestimmt, ob ich überhaupt schlafe. Genau genommen sende ich die Kommentare,

die ich mitten in der Nacht gesehen habe, erst nach dem Aufstehen ab.

STV: Sie haben also keine Albträume von Donald Trump?

Ren Zhengfei: Nein, habe ich nicht. Ich habe eher das Gefühl, dass ich Donald Trump dankbar sein muss. Nach 30-jähriger Entwicklung unseres Unternehmens ist die Mehrzahl unserer Mitarbeiter recht wohlhabend geworden. Das hat sie selbstgefällig gemacht, und sie haben angefangen, die Dinge schleifen zu lassen. Shenzhen ist ein hervorragender Ort zum Leben, warum also sollten sie beispielsweise nach Afrika gehen, um dort hart zu arbeiten und riskieren, sich Malaria oder Ähnliches einzufangen? Wenn alle Mitarbeiter so denken, dann steuert das Unternehmen dem baldigen Zusammenbruch entgegen.

Jetzt, wo Donald Trump die Peitsche schwingt, werden unsere Mitarbeiter nervös und ihnen fällt auf, dass sie hart arbeiten müssen, um den Boden zu bestellen. Daraufhin haben unsere Umsätze zugelegt und unser Unternehmen hält sich weiterhin. Das ist der Erfolg der vereinten Anstrengungen unserer Mitarbeiter.

Deshalb ist Donald Trump in meinen Augen gar nicht so böse. Unsere Mitarbeiter haben Angst bekommen, weil

er Huawei gedroht hat. Auch ich habe früher unseren Mitarbeitern schon mal gedroht, aber meine Peitsche war nicht so groß wie die von Donald Trump. Seine Drohungen haben einen großen Anteil daran, dass unsere Mitarbeiter nun so hart arbeiten wie nie zuvor.

24

STV: Welches Risiko würden andere westliche Länder eingehen, wenn sie dem Beispiel der USA folgen und Verbote gegen Huawei verhängen würden?

Ren Zhengfei: Ich denke, dass die anderen westlichen Länder ihre Entscheidungen unabhängig, je nach ihren eigenen Interessen fällen. Sie werden auf gar keinen Fall alle in die Fußstapfen der USA treten, denn die USA teilen ihre Einnahmen ja nicht mit diesen Ländern.

Wäre es so, dass die USA die Gewinne mit anderen westlichen Ländern teilen würden, dann wäre es für diese Länder sinnvoll, den USA zu folgen. Aber die USA kümmern sich nur um ihre eigenen Interessen und fahren sogar ihre „America-First“-Strategie. Das zeigt ganz klar, dass ihre Verbündeten nicht an erster Stelle stehen.

Deshalb bin ich überzeugt, dass alle Länder ihre eigenen unabhängigen Entscheidungen fällen werden.

25

NRK: Manche sagen, dass Sie und Präsident Trump Männer derselben Generation sind. Wenn er

sagen würde: „Ich will Huawei mit eigenen Augen besichtigen“, „Ich will Ren Zhengfei treffen“, was würden Sie ihm hier zeigen?

Ren Zhengfei: Ich würde ihm alles zeigen, was er sehen will, und ihn sogar umarmen. Es wäre nicht anders, als wenn Sie unsere Ausstellungssäle besichtigen. Alles, was zu sehen ist, darf gefilmt und fotografiert werden. Als Reporter von AP unser Werk besichtigten, haben sie sogar Fotos von unseren Leiterplatten gemacht. Ich halte dies nicht für schlimm. Wenn er möchte, heiße ich ihn gern auch in meinem Büro willkommen, obwohl mein Büro natürlich nicht so schön ist wie seins.

26

Yle: 5G ist eine politische Sache, eine Sache der Cybersicherheit. Und als Nächstes kommt KI, wie Sie gerade gesagt haben. Da wird es dasselbe sein. Sie erwarten nach eigener Aussage nicht, allzu bald von der Entity List gestrichen zu werden. Ist es damit nicht sicher, dass es zu gewissen Spaltungen oder einer gewissen Deglobalisierung in der Technologiewelt kommen muss?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass es dazu kommt. Wenn wir ein lokalisiertes Ökosystem in Europa aufbauen und außerdem die separate Entwicklung von Unternehmen in verschiedenen Ländern unterstützen,

dann müssten diese Unternehmen nicht unbedingt enge Beziehungen zu Huawei unterhalten. Es wäre für die USA unmöglich, jedes einzelne dieser Unternehmen mit Sanktionen zu belegen. Sie könnten sich also ungehindert weiterentwickeln. Huawei allein ist nicht in der Lage, den Kurs der Globalisierung oder die Art und Weise, wie die Dinge laufen, zu ändern.

27 DR: Viele Menschen sind besorgt über den Aufstieg Chinas, wahrscheinlich wegen des so anderen politischen Systems. Finden Sie, dass China Verantwortung dafür trägt, dass Menschen, nicht nur in Dänemark, sondern in vielen Ländern, diese Angst haben? Und was würden Sie Menschen sagen, die in irgendeiner Weise Angst vor einem mächtigen China haben?

Ren Zhengfei: Dänemark ist ein großartiges Land, das ich sehr schätze. Es ist ein Land, das intellektuelle und akademische Freiheit fördert. Aus diesem Grund haben Dänen viele große Erfindungen gemacht, zum Beispiel Niels Henrik David Bohr, der Vater der Quantenmechanik, oder Hans Christian Ørsted, der entdeckt hat, dass elektrische Ströme Magnetfelder erzeugen.

Ich habe Dänemark mehrmals besucht und habe mir

auch die soziale Struktur Dänemarks angeschaut. Dänemark hat ein flexibles Arbeitsrecht, das es Unternehmen erlaubt, inkompetente Mitarbeiter aus berechtigten Gründen zu entlassen. Die dänische Regierung hat Weiterbildungseinrichtungen geschaffen, um diesen Menschen die Weiterqualifizierung zu ermöglichen. Unternehmen in Dänemark sind flexibler und effizienter geworden, was den Personaleinsatz angeht, und zahlen mehr Steuern. Das hat Dänemark zu einem Land gemacht, in dem Mitarbeiter ein vernünftiges Gehalt und viele Zusatzleistungen erhalten.

Wenn ein Land Arbeitnehmer übermäßig schützt, trauen sich die Unternehmen dort nicht mehr, viele Mitarbeiter einzustellen. Das hemmt ihr Wachstum und würde für das Land viele Schwierigkeiten mit sich bringen. Arbeitnehmer nicht übermäßig zu schützen, ist also eigentlich der bestmögliche Schutz für Arbeitnehmer. So gesehen, hat Dänemark große historische Beiträge geleistet. Das ist der Weg nach vorn.

China sollte in meinen Augen vom dänischen Bildungs- und Arbeitssystem lernen. Warum baut China nicht flächendeckend Fachausbildungszentren, wo Arbeitslose auf staatliche Kosten Weiterbildungen erhalten und sich qualifizieren können? Ohne diese Belastungen können Unternehmen sich ganz dem Geldverdienen widmen, mehr verdienen und mehr Steuern zahlen, aus denen

dann noch mehr Weiterbildungen für Arbeitnehmer bezahlt werden können. Dies würde helfen, die gesamte Arbeitnehmerschaft Chinas auf einen höheren Stand zu bringen, und den Fortschritt des gesamten Landes beschleunigen.

28

DR: China hat freimütig vorgestellt, was es mit all dieser Macht und all diesem Reichtum, der dem Land in den letzten vier Jahrzehnten zugeflossen ist, anfangen möchte.

Ren Zhengfei: Chinas oberste Priorität ist es im Grunde, Menschen aus der Armut zu holen, denn noch immer leben zig Millionen Chinesen unter der Armutsgrenze. Die chinesische Regierung ist entschlossen, die Armut bis zum Ende des nächsten Jahres zu beseitigen.

Sie haben einige Küstenstädte in China besucht, wie Shenzhen und Schanghai. Aber an vielen entlegeneren Orten hier waren Sie bestimmt nicht. Diese Küstenstädte sind keineswegs repräsentativ für China als Ganzes. Es gibt viele weniger entwickelte, arme Gebiete im Westen Chinas.

China muss weiter an Stärke gewinnen, wenn es die Armutprobleme in seinen weniger entwickelten Gebieten angehen will. Es muss Infrastruktur wie Bahntrassen, Straßen und Stromnetze ausbauen, die

eine Modernisierung der von der Armut betroffenen Gebiete ermöglichen. China sollte an der Bekämpfung der Armut entschlossen weiterarbeiten.

Eine weitere wichtige Frage für China ist die Verbesserung seines Bildungssystems. Vor 70 Jahren waren beispielsweise 70 Prozent der chinesischen Bevölkerung Analphabeten, und zwar so, als würde eine Person im Westen weder A noch B erkennen. Heute gibt es so gut wie keine Analphabeten mehr im Land. Allerdings gibt es noch viele, die wenig bis gar nichts über Wissenschaft oder Technologie wissen. Daher, finde ich, sollte China mehr Berufs- und Fachschulen einrichten, damit gewöhnliche Menschen fachliche Qualifikationen erwerben und eine bessere Beschäftigung erhalten. Dies wird dem Land mehr Stabilität geben, und Stabilität ist das Fundament jeder Entwicklung.

China sucht seit Jahrzehnten den richtigen Weg und ist von der Planwirtschaft zum jetzigen System übergegangen.

Vor 30 Jahren war Shenzhen nicht annähernd so ordentlich wie heute. Diese Ordnung hat China Schritt für Schritt hergestellt. China hat inzwischen sein eigenes, gut organisiertes System entwickelt. Solange man es nicht völlig übertreibt, kann man alles sagen. Das war

vor 30 oder 40 Jahren anders. Zu der Zeit hätte ich mich nicht einmal getraut, mit Ihnen zu sprechen. Wenn ich Sie auf der Straße gesehen hätte, hätte ich mich sofort umdrehen und fortlaufen müssen. Ich hätte eines Vergehens verdächtigt werden können, wenn ich nur an Ihnen vorbeigeeilt wäre.

Heute ist China sehr viel offener, und ich kann mit Ihnen reden wie ich möchte. Ich sage Ihnen die Wahrheit, ohne etwas zu beschönigen. Ich glaube, China bewegt sich weiter in Richtung Modernisierung und Demokratie. Diese mag für Menschen im Westen nicht zufriedenstellend ausfallen, denn sie tendieren dazu, China mit westlichen Ländern zu vergleichen. Dabei vergessen sie, dass ihre Modernisierungsreise bereits seit mehreren Jahrhunderten läuft. Die Menschen in China sind jedoch recht zufrieden, denn das Land macht Tag für Tag Fortschritte.

29 Dagens Industri: Ich habe noch eine Frage zu der „Wolfskultur“, für die Huawei so bekannt ist. Ich habe mit mehreren Leuten gesprochen, die viele Jahre bei Huawei gearbeitet haben, und zwar lange bevor Huawei an die Weltspitze aufstieg, als das Unternehmen noch als Herausforderer galt. Würden Sie sagen, dass die Turbulenzen des vergangenen

Jahres dieses Gefühl, ein Herausforderer zu sein, im Unternehmen wiederbelebt haben? Und wie wichtig ist die Wolfskultur, dieser Kampfgeist? Wie wirkt dieser intern, wenn Sie global konkurrieren?

Ren Zhengfei: Der Begriff „Wolfskultur“ wurde von Leuten außerhalb von Huawei geprägt, um sich über uns lustig zu machen. Das ist nicht unsere Erfindung. Entstanden ist der Gedanke wohl nach einem Artikel, in dem ich geschrieben hatte, dass wir vom Teamwork und Durchhaltevermögen der Wölfe einiges lernen könnten. In dem Artikel schrieb ich darüber, dass Wölfe sehr feine Nasen haben und Fleisch auf große Entfernungen wittern. Unsere Mitarbeiter sollten von den Wölfen lernen, mit feinem Gespür Marktchancen und technologische Entwicklungstrends zu wittern. Zusätzlich jagen Wölfe niemals allein, sondern arbeiten im Team. Dies zeigt uns, dass Teamwork wirklich zählt, nicht der Kampf allein. Wölfe sind auch hartnäckig und unnachgiebig. Sie kämpfen immer weiter, auch wenn sie zunächst einmal nicht erfolgreich sind. Wir hoffen, dass unsere Teams sich von diesem Geist etwas abschauen.

Da nun nicht alle Menschen zu Wölfen werden können, können sie stattdessen von einem alten chinesischen Fabelwesen namens „Bei“ lernen. Die „Bei“ waren sehr kluge Wesen, hatten jedoch kurze Vorder- und lange Hinterbeine, sodass sie nicht allein jagen konnten. Sie

mussten mit Wölfen zusammenarbeiten, um ihre Beute fangen zu können. Wenn sie jagten, hielten sie sich auf dem Rücken eines Wolfs fest. Wenn der Wolf in die falsche Richtung lief, dann brachten sie ihn wieder auf den richtigen Kurs. Diese beiden bildeten zusammen ein perfektes Team.

Dennoch sind die Namen dieser beiden Wesen im Chinesischen negativ konnotiert. Die chinesische Gesellschaft ist seit über 5.000 Jahren stets relativ konservativ ausgerichtet. In unserer Kultur mögen es die Leute nicht, zu aggressiv vorzugehen, und sehen proaktives Handeln als etwas Schlechtes an.

Die „Wolfskultur“-Metapher kann daher gar nicht von uns stammen. Sie wurde von Außenstehenden erdacht. Die Leute, die diesen Begriff zuerst verwendeten, hatten im Grunde eine schlechte Meinung von Huawei. Einige Experten schrieben sogar, dass Wölfe grausam seien, da sie Fleisch von anderen Tieren stehlen. Darum ging es aber in meinem Artikel überhaupt nicht. Ich bezweifle, dass diese Leute den von mir geschriebenen Artikel ganz gelesen haben. Huawei entwickelte sich damals nicht so gut und viele Leute hatten eine schlechte Meinung von Huawei, dadurch wurde dieser Begriff ziemlich bekannt.

Dagens Industri: Haben Sie das Gefühl, dass sich der

Kampfgeist im Unternehmen in den letzten sechs Monaten oder im letzten Jahr wegen der Turbulenzen, dem Handelskrieg und dem Technologiekrieg verstärkt hat?

Ren Zhengfei: Ja, er hat sich verstärkt. Wir lassen jetzt nicht mehr nach und werden immer stärker.

30 Helsingin Sanomat: Wenn wir in die Zukunft schauen, was liegt vor Huawei? Und wo wird Huawei hauptsächlich seine Umsätze erzielen? Vielleicht in Afrika oder Asien?

Ren Zhengfei: Ich denke, unsere Umsätze werden weiterhin aus China und Europa kommen.

31 SVT: Als Schwede muss ich Sie fragen, was Sie von schwedischen IKT-Ökosystemen und unserer Expertise in den Bereichen IT und Telekommunikation halten?

Ren Zhengfei: Schweden ist in meinen Augen ein großartiges Land. Als ich vor mehr als 20 Jahren Cui Xun, dem Vorsitzenden der Kommunikationsbehörde von Guangdong, erzählte, dass wir eines Tages mit Ericsson gleichziehen würden, lachte er nur und sagte, das sei unmöglich. Er erzählte mir, wie erstklassig Schweden für universelle Bildung sorgt und wissenschaftliche und

technologische Innovationen fördert und wie viele neue Technologien in Schweden entstehen.

Wir bauen gerade einen neuen Campus für unsere Huawei University. Die erste Phase wird Anfang des nächsten Jahres fertiggestellt sein. Die Gestaltung ist durch die typischen Häuser an der schwedischen Küste inspiriert. Meiner Meinung nach können wir viel von Schweden lernen, sowohl was den engagierten Geist der schwedischen Menschen als auch was die schwedische Kultur im Allgemeinen anbelangt. Chinesen gewinnen jetzt auch den Nobelpreis. Ich habe wirklich das Gefühl, dass China große Fortschritte macht.

SVT: Vor zwanzig Jahren dachten Sie nicht, das Niveau von Ericsson erreichen zu können, aber heute meinen Sie, ihnen voraus zu sein, zumindest bei 5G. Warum? Was ist geschehen?

Ren Zhengfei: Ein Grund ist, denke ich, dass wir wussten, dass wir zurücklagen. Wir steckten also mehr Zeit in unsere Arbeit, um aufzuholen, und opferten sogar die Zeit, die andere mit Kaffeepausen verbrachten. Zum Zweiten sind wir sehr offen. Wir kooperieren mit Forschungsinstituten und Universitäten auf der ganzen Welt und stellen Gelder für ihre Forschung bereit. Die Theorie hinter Massive MIMO, einer 5G-Schlüsseltechnologie, wurde beispielsweise zuerst von

einem Professor der Universität Linköping in Schweden angeregt, und Huawei wendete die Technologie zum ersten Mal bei Produkten an. Kurz gesagt, weil wir wussten, dass wir zurücklagen, haben wir seit jeher mit Partnern weltweit zusammengearbeitet, um zu denen an der Weltspitze aufzuschließen zu können.

32 NRK: Ihr Leben zeugt in vielerlei Hinsicht von der Entwicklung Chinas. Ihre Generation hat die Kulturrevolution miterlebt. Sie haben erzählt, wie Sie französische Textilmaschinen sahen und wie dies Ihr Denken während der Kulturrevolution beeinflusste. Wie hat die chinesische Kulturrevolution Ihre Art zu denken und die Art und Weise, wie Sie Huawei gestaltet haben, geprägt?

Ren Zhengfei: Ich bin Zeitzeuge und habe miterlebt, wie die Volksrepublik China seit ihrer Gründung zu dem geworden ist, was sie heute ist. Ich lebte als Kind in einer extrem armen Provinz und habe mit eigenen Augen gesehen, welches Leben arme Menschen führten. Ich habe auch viele politische Kampagnen mitbekommen und gesehen, wie China zu kämpfen hatte und auf den falschen Kurs geriet, indem es dauernd in die eine oder andere Richtung pendelte.

Meines Erachtens war die Kulturrevolution der größte

Fehler, den China jemals begangen hat. Sie hat das Land nachhaltig schwer beeinträchtigt. Damals baute China in Liaoyang eine Kunstfaserfabrik mit importierten Maschinen zweier französischer Hersteller, Technip und Speichim. Während meiner Zeit in der Fabrik hatte ich Zugang zu Spitzentechnologien und konnte mich von der radikalen Revolutionsbewegung abgrenzen. Als China sich nach dem Sturz der „Viererbande“ zu erneuern versuchte, bekam ich Gelegenheit, das Gelernte in die Praxis umzusetzen. In der Folge bin ich damals persönlich schnell gewachsen. China reduzierte später sein Militär deutlich, sodass man sich auf die wirtschaftliche Entwicklung konzentrieren konnte. Nachdem meine gesamte Militäreinheit entlassen wurde, kam ich nach Shenzhen, das damals an der Spitze der chinesischen Reform und Öffnung stand.

Ich wusste zu jener Zeit sehr wenig über Marktwirtschaft. Zum Beispiel wusste ich noch nicht einmal, was ein Supermarkt war, als mir Freunde davon erzählten, die im Ausland studiert hatten. Ich wusste nichts darüber und konnte nur raten, worum es sich dabei wohl handelte und warum das Supermarkt hieß. Stellen Sie sich nur vor, wie schwierig es für jemand Ahnungslosen wie mich war, in die Marktwirtschaft zu starten!

Ich arbeitete zuerst als stellvertretender Geschäftsführer eines kleinen Unternehmens. Befugnisse hatte ich nur

wenige, dafür Pflichten. Weitere Manager wurden direkt von oben auf bestimmte Posten gesetzt. Auch wenn manche mir niemals unterstellt waren, musste ich für ihre Fehler geradestehen. Wegen meines schlechten Verständnisses der Marktwirtschaft beging ich einen großen Fehler, durch den ich um einen Haufen Geld betrogen wurde. Dieses Geld zurückzubekommen, hat mich über ein Jahr gekostet. Ich konnte mir keinen Anwalt für meinen Fall leisten, also studierte ich alle Gesetzbücher, die ich in die Hände bekam, und vertrat mich selbst vor Gericht. Mir wurden letztlich eher Vermögensgegenstände als liquide Mittel zugesprochen. Dem Unternehmen entstanden bei dem Versuch, die Vermögenswerte in Bares zu verwandeln, einige Verluste, also entließ man mich. Ich hatte keine andere Option, als ein eigenes Unternehmen zu gründen. Nachdem ich anfang, etwas Geld zu verdienen, half ich zunächst meinem ehemaligen Arbeitgeber, einige seiner Schulden zu begleichen. Erst an diesem Punkt bekam ich eine erste Ahnung von Markt und Wirtschaft. Mein Unternehmen führte ich, ohne etwas von der Welt der Kommunikationstechnik zu verstehen.

Die erste Generation von Huawei-Mitarbeitern stellte Kommunikationsprodukte anhand des Lehrbuchs eines Universitätsprofessors her. Dieser einfache F&E-Ansatz bildete den Ausgangspunkt unserer Reise. Was

Huawei wirklich besonders macht ist, dass wir weniger für unsere eigene Kleidung oder Mahlzeiten ausgeben als für die Zukunft des Unternehmens. Sie fragen sich vielleicht, warum Huawei erfolgreicher als viele andere Unternehmen ist. Die meisten Amerikaner schmeißen ihr Geld der Wall Street in den Rachen. Die meisten Europäer geben ihr Geld für das eigene persönliche Wohlbefinden aus. Wir von Huawei investieren all unser Geld in die Zukunft des Unternehmens. Und unsere Investitionen sind enorm. Wir investieren jährlich rund 15 bis 20 Milliarden US-Dollar in Forschung und Entwicklung und haben rund 90.000 F&E-Mitarbeiter, die sich auf Teufel komm raus in ihre Arbeit stürzen. Unsere immensen, gezielten Investitionen haben echte Durchbrüche ermöglicht.

Bei Huawei gibt es kein verstaubtes Erbe, das uns zurückhält. Wir sind stets offen für Neues. Unsere 5G-Technologie beruht auf einer mathematischen Arbeit von Erdal Arkan, einem türkischen Professor. Wir stießen nur zwei Monate nach der Veröffentlichung auf seine Arbeit, das war vor zehn Jahren. Wir haben mehrere tausend Mitarbeiter darauf angesetzt, die Arbeit zu analysieren, Patente zu erarbeiten und unser 5G-Geschäft zum Laufen zu bringen.

Wir unterstützen Universitäten auf der ganzen Welt. Wie beim Bayh-Dole Act der USA erhalten die

Universitäten Gelder von uns, ohne dass sie dafür ihre Forschungsergebnisse hergeben oder eine Art Rendite liefern müssen. Die US-Regierung vergibt oft Gelder an Universitäten, aber die Patente, die aus der finanzierten Forschung entstehen, gehören den Universitäten. Wir stellen in der gleichen Weise Universitäten Mittel zur Verfügung. Durch unsere Gelder ermöglichte Forschungsergebnisse gehören den Universitäten. Wir wollen lediglich über die Ergebnisse informiert werden. Auf diese Art und Weise geht von den Universitäten Signalwirkung aus. Sie zeigen uns und anderen den Weg in die Zukunft. Und da wir die Informationen zuerst erhalten, sind wir den anderen immer einen Schritt voraus.

Bei Huawei arbeitet ein Team aus 15.000 Wissenschaftlern, Experten und erfahrenen Entwicklern gezielt daran, die Ergebnisse von Forschern genau zu ergründen und Geld in Wissen zu verwandeln. Weitere 70.000 Entwickler verwandeln dieses Wissen wiederum in Produkte und letztendlich Geld. So haben wir schrittweise unseren eigenen Weg gefunden und Neues gelernt. Nachdem wir in den vergangenen drei Jahrzehnten durch viele Höhen und Tiefen gegangen sind, kratzen wir gerade erst an der Oberfläche der Dinge. Der Weg ist noch weit, und wir können nicht mit Sicherheit sagen, ob wir nicht auch mal einen falschen

Schritt tun.

NRK: Erhielt der türkische Professor jemals eine Vergütung oder Dividenden von Huawei für die Nutzung seiner Formel?

Ren Zhengfei: Nein. Wir haben ihm eine Vergütung angeboten, aber er hat sofort abgelehnt. Wir unterstützen jedoch sein Labor.

33

Yle: Eine Sache, die kurz zur Sprache kam, war die Beziehung zwischen der chinesischen Regierung und Huawei. Ich hatte vor zwei oder drei Jahren mal ein Gespräch mit dem Vorsitzenden von Nokia. Er sagte, dass die Kunden von Nokia gar nicht erwarten würden, genauso viele finanzielle Vergünstigungen oder Vorteile wie bei Ihnen zu erhalten. Ich erinnere mich nicht mehr, ob er Huawei oder chinesische Unternehmen im Allgemeinen meinte, aber wir sprachen damals über Huawei. Es besteht also die Möglichkeit, dass Sie starke finanzielle Rückendeckung von staatlichen Exportkreditorganisationen erhalten und dass es in China eine breitere Anstrengung gibt, um diesem Unternehmen zum globalen Erfolg zu verhelfen. Das würde bedeuten, dass der Erfolg von Huawei nicht allein Huaweis Erfolg ist, sondern dadurch zustande kam, dass sozusagen ganz China mit

angeschoben hat. Andere Tech-Unternehmen kommen nicht in diesen Genuss. Habe ich damit recht?

Ren Zhengfei: Exportkredite gab es zuallererst bei westlichen Unternehmen. Als China mit Reformen begann und sich öffnete, war es immer noch sehr arm und unterentwickelt. Da unsere Netzbetreiber kein Geld hatten, um Anlagen von Nokia, Ericsson oder Alcatel zu kaufen, gaben westliche Regierungen den Betreibern Kredite, mit denen sie Technik von diesen Anbietern kaufen konnten. Die chinesische Regierung konnte den Betreibern damals keine Kredite geben, sodass sie keine Anlagen von uns kauften. So liefen die Dinge ganz zu Anfang.

Später imitierte die chinesische Regierung ihre westlichen Pendanten und begann, Netzbetreibern in Afrika und einigen anderen unterentwickelten Ländern Kredite zur Verfügung zu stellen. Die Kredite wurden den Netzbetreibern angeboten – nicht uns. Wir konnten es uns nicht leisten, die Schuldenquote zu erhöhen. Wir gehörten nicht zum Berechtigtenkreis für derart große Exportkredite. Diese flossen zum größten Teil in großangelegte Infrastrukturvorhaben wie Brücken und Bahntrassen. Telekommunikationsaufträge waren im Allgemeinen relativ überschaubar, und die meisten Telekommunikationsanbieter hatten genug Mittel, um die Technik zu erwerben. Exportkredite waren also nicht

entscheidend für den Verkauf unserer Anlagen. In China wurden Exportkredite zuerst von westlichen Ländern, die nach China exportierten, eingeführt. Damals hatte sich China gerade geöffnet und hatte sehr geringe finanzielle Mittel.

Exportkredite sind weltweit zur gängigen Praxis geworden.

Yle: Stimmen Sie zu, dass Nokia und Ericsson an OECD- oder andere Regeln und Bestimmungen zur Finanzierung gebunden sind, während Sie freiere Hand haben, wenn Sie mit Kunden verhandeln?

Ren Zhengfei: Auch wir müssen uns an die Regeln halten; andernfalls wäre es für uns schwierig zu überleben.

34 Einflussreiche Leute in China mögen keine Presse, insbesondere nicht die ausländische Presse. Bis vor Kurzem haben auch Sie keine Interviews dieser Art gegeben. Warum sind Sie jetzt bereit, dies zu tun? Gerade vorhin haben Sie, zum Beispiel, die Kulturrevolution kritisiert. Denken Sie manchmal nicht, dass selbst Sie etwas vorsichtiger sein sollten mit dem, was Sie in China sagen?

Ren Zhengfei: Der Kulturrevolution stehe nicht nur

ich kritisch gegenüber; auch die Regierung erkennt die Folgen dieses Fehlers an. Es ist nicht so, dass wir in China gar nichts kritisieren dürfen. Solange wir die Wahrheit basierend auf echten Fakten aussprechen, müssen wir keine Angst haben, etwas zu sagen. China achtet die freie Meinungsäußerung der Menschen genauso wie westliche Länder. Wir sind nur etwas vorsichtiger, keine Grenzen zu überschreiten.

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