

IN SEINEN EIGENEN WORTEN

INTERVIEWS MIT REN

Juli 2019

—
August 2019



BAND **V**



KI-Technologie von Huawei: Schutz der Regenwälder

Die Regenwälder werden auch als die „grüne Lunge der Erde“ bezeichnet, da sie bei der Eindämmung der Erderwärmung eine große Hilfe darstellen. In Costa Rica ist eine Gruppe von Regenwaldhütern und Biologen bei der Arbeit nun nicht mehr auf sich alleine gestellt; sie verwenden KI-Technologie von Huawei, um die Regenwälder zu schützen. Auf diese Weise tragen wir dazu bei, dass alle von der Technologie profitieren, und schaffen eine vernetzte, intelligente Welt.



Rasche Wiederherstellung der Kommunikationsverbindungen in Albanien

Im Januar 2010 wurde Albanien von einem ungewöhnlich schweren Schneesturm heimgesucht, der zu Kommunikationsunterbrechungen führte. Kurz nach dem Schnee kam es durch einen Regensturm zur Überschwemmung von beinahe einem Drittel des Landes. Auf unserem Weg zu den betroffenen Regionen schaufelten wir Straßen frei und zogen und schoben Autos aus dem Weg. Wir setzten sogar einen Hubschrauber ein, um Technik auszuliefern. Am Ende hatten wir die Kommunikation in den betroffenen Regionen rasch wiederhergestellt.



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

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

Inhaltsverzeichnis

Juli 2019

01. Ren Zhengfeis Interview mit Yahoo Finance	01
02. Ren Zhengfeis italienische Medienrunde	51
03. Ren Zhengfeis Interview mit BBC StoryWorks	77

August 2019

04. Ren Zhengfeis Interview mit Sky News	122
05. Ren Zhengfeis Interview mit The Associated Press	172



Ren Zhengfeis Interview mit Yahoo Finance

7. Juli 2019, Shenzhen, China

01

Akiko Fujita: Vielen Dank, dass Sie heute mit uns sprechen. Ich möchte zu Beginn ein Wort über den Standort verlieren, an dem wir uns gerade befinden, eine imposante Sache. Wir hatten gestern die Gelegenheit, zum Dongguan-Campus zu fahren und die europäischen Dörfer dort zu besichtigen. Ich bin neugierig: Sie sind eines der größten Technologieunternehmen hier in China. Sie sind ein nationaler Champion. Warum die europäische Ästhetik?

Ren Zhengfei: Alle unsere Gebäude wurden von den Leuten entworfen, die die Ausschreibungen für die Projekte gewonnen haben. Viele weltbekannte Bauunternehmen haben an den Ausschreibungen teilgenommen. Es war Nikken Sekkei, eine Firma aus Japan, die den Zuschlag für die Gestaltung unseres Dongguan-Campus erhielt. Ihr Chefarchitekt stellte sich eine Art Museum der schönsten Gebäude der Welt vor, also entwarf er den Campus auf diese Weise und bekam den Zuschlag. Nikken Sekkei bekam auch den Zuschlag für den Bau unseres Ji Jia Centers. An den Ausschreibungen für die Innengestaltung und Dekoration unseres Dongguan-Campus beteiligten sich auch viele griechische, russische und chinesische Unternehmen. Ihre gemeinsamen Anstrengungen haben den Campus zu dem gemacht, was er heute ist. Das waren also Entscheidungen dieser Architekten, nicht von Huawei.

Akiko Fujita: Könnte dies als Symbol dafür gesehen werden, wie Europa die Geschichte dominiert hat und wie China die dominierende Kraft in der Zukunft sein kann?

Ren Zhengfei: Nein, es geht nur um Schönheit und Pracht. Der Architekt schlug diesen Entwurf vor und unsere Berater in Schanghai beschlossen, ihn anzunehmen. Sie luden einige Experten ein, darüber abzustimmen. Huawei hatte also eigentlich kein Votum was die architektonische Gestaltung anbelangt. Sie fanden den Entwurf wunderschön und das haben wir akzeptiert. Als der Bau fertiggestellt war, empfanden ihn alle als schön und auch wir fanden, dass wir unser Ziel, einen schönen Campus zu schaffen, erreicht hatten. Insgesamt war der Architekt der Hauptentscheider. Dahinter steckt keine besondere Symbolik.

02 Akiko Fujita: Lassen Sie uns darüber sprechen, was sich vor einigen Wochen auf dem G20-Gipfel, auf dem sich Präsident Trump und Präsident Xi getroffen haben, zwischen den USA und China abgespielt hat. Ein Diskussionspunkt zwischen ihnen war die Zulassung einiger Lizenzierungen, damit US-amerikanische Zulieferer wieder an Huawei verkaufen können. Welche Lieferungen sind seitdem wieder angelaufen?

Ren Zhengfei: Ich glaube, wir waren nicht vollständig darauf vorbereitet, auf die Entity-List gesetzt zu werden. Zu Beginn standen wir also unter Druck. Als wir jedoch unsere internen Probleme angingen, stellten wir fest, dass wir in der Lage sind, unsere Abhängigkeit von den USA bei unseren Kernprodukten abzuschütteln und auf uns selbst gestellt zu überleben. Wir haben aber auch einige Nicht-Kernprodukte, die nicht ohne US-Komponenten auskommen. Deshalb haben wir einige dieser nicht zum Kerngeschäft gehörenden Produkte reduziert, um den Druck zu verringern. Über 80.000 technische Mitarbeiter bei uns arbeiten hart daran, weitere „Löcher“ an diesem „von Kugeln durchsiebten Flugzeug“ zu flicken. Wir haben bereits sehr gute Ergebnisse erzielt.

Die Äußerungen von Trump auf dem G20-Gipfel haben Huawei noch nicht wesentlich beeinflusst. Seine Äußerungen deuten darauf hin, dass die USA nicht länger versuchen, Huawei blindlings anzugreifen. Als sie uns auf die Entity-List setzten, hat selbst McDonald's in Mexiko aufgehört, an uns zu verkaufen. Dies ließ vermuten, dass die USA keine Ahnung hatten, welche Produkte eigentlich wichtig waren und welche nicht und ob deren Lieferung an Huawei zu diesem Zeitpunkt fortgesetzt werden konnte. Trumps Äußerungen haben vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen in den

USA geholfen. Die Wiederaufnahme der Lieferungen an uns hat ihren Umsatz gesteigert. Natürlich haben seine Äußerungen auch uns ermöglicht, die Produktion eines kleinen Teils unserer Produkte wieder aufzunehmen. Insgesamt werden wir, solange die USA friedlich sind, weiterhin Komponenten aus diesem Land kaufen. Wir sind überzeugt, dass die Welt letztlich zusammenarbeiten wird, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Akiko Fujita: Sie haben erwähnt, dass einige kleine und mittelständische Unternehmen ihre Lieferungen wieder aufgenommen haben. Können Sie uns sagen, welche Unternehmen genau?

Ren Zhengfei: Die Details kenne ich nicht so genau. Meines Wissens läuft die Versorgung mit den allermeisten weniger kritischen Komponenten wieder. Das ist eine gute Sache. Das kann einigen US-Unternehmen helfen, ihre Geschäftszahlen zu verbessern. Die USA haben aber noch keine Entscheidung über die Lieferung kritischer Komponenten getroffen. Ich schätze, dass sie noch etwa zwei Wochen brauchen werden, um eine Entscheidung zu treffen. Wenn sie keine Entscheidung treffen, werden wir es tun.

03

Akiko Fujita: Was das US-Handelsministerium gesagt hat ist, dass bei Komponenten, die leicht verfügbar

sind, Lizenzen für die Lieferung an Huawei vergeben werden, bei denjenigen mit Einfluss auf die nationale Sicherheit jedoch nicht. Ich frage mich, ob in den USA da nicht viel Verwirrung herrscht. Was ist Ihre Einschätzung dazu? Was macht die nationale Sicherheit in Bezug auf die Komponenten aus, die Sie verbauen? Welche Komponenten werden als nationales Sicherheitsrisiko angesehen und können daher nicht an Huawei verkauft werden?

Ren Zhengfei: Es gibt keine einzelne Komponente, die die nationale Sicherheit der USA gefährden könnte. 5G ist nur ein Tool, mit dem Netzwerke schneller arbeiten können. Es ist gut für die Welt. 5G ist keine Atombombe. Wie ist es zu einer „Bedrohung“ geworden?

Wir haben in den USA praktisch keine Netzwerke, und wir beabsichtigen auch nicht, unsere 5G-Produkte dort zu verkaufen. Daher können wir für die USA keine Bedrohung darstellen. Ich denke, die USA sind zu besorgt. Letztendlich ist die Zusammenarbeit, um gemeinsam Erfolg zu haben, der einzige gangbare Weg. Die USA sind die mächtigste und technologisch leistungsstärkste Nation der Welt. Sie sollten mehr Vertrauen in ihre Fähigkeit haben, Cybersicherheitsprobleme zu lösen.

04

Akiko Fujita: Ich habe kürzlich gehört, dass Sie gesagt haben: „Die USA haben uns sehr geholfen, indem sie uns diese Schwierigkeiten bereitet haben.“; dies in Anspielung darauf, dass Sie Ihre Bemühungen um zunehmende Unabhängigkeit von den Zulieferern so verstärken konnten. Ich frage mich, ob das wirklich so ist. Wie sehen Sie Ihre Zukunft mit einigen der Partner, die Sie in den USA haben, wie Intel, Qualcomm und Micron?

Ren Zhengfei: Wenn die US-Regierung es zulässt, dass US-Unternehmen an uns liefern, werden wir weiterhin bei ihnen einkaufen, auch in Bereichen, in denen wir unsere eigenen Alternativen entwickelt haben. Wir haben diesen Ansatz schon in der Vergangenheit gewählt. Letztes Jahr haben wir 50 Millionen Chipsätze von Qualcomm gekauft, obwohl wir über ein eigenes vollständiges Chipsatz-Portfolio verfügen. Wir können ohne Qualcomm leben, arbeiten aber weiterhin engagiert mit ihnen zusammen.

Intel ist Anbieter von x86-Servern. Wir haben auch unsere TaiShan-Server, die mit unseren Kunpeng-CPU betrieben werden. Wir werden unsere Anstrengungen verdoppeln, um unsere Produkte mit der Zeit noch besser zu machen. Wenn Intel Huawei weiterhin beliefern kann, damit wir unsere führende Position behaupten können, werden wir weiterhin riesige Mengen bei ihnen kaufen.

Wir hoffen, dass die x86-Server von Intel sich einen riesigen Marktanteil im Bereich der Datenkommunikation sichern können. Wir versuchen nur, einen winzigen Teil des Marktes zu bekommen, und werden Intel also nicht unter Druck setzen. Solange die USA für Huawei offen sind, werden wir auch weiterhin und sogar in Bereichen, in denen wir eigene Alternativen entwickelt haben, große Mengen an US-Komponenten kaufen.

Unsere Einkaufsabteilung folgt dem Grundsatz, nichts nur von einem Lieferanten, sondern von zweien oder dreien parallel zu beziehen. Wenn es nur einen Lieferanten für eine bestimmte Komponente gibt, erforschen und entwickeln wir ein eigenes Produkt als Back up. Die Tatsache, dass wir in bestimmten Bereichen über eigene Fähigkeiten verfügen, bedeutet nicht, dass wir uns von unseren US-Partnern trennen werden. Wir werden US-amerikanische Technologieunternehmen weiterhin mit offenen Armen willkommen heißen. Daran werden wir nichts ändern.

05

Akiko Fujita: So wie es jetzt aussieht, sind Sie immer noch im Wartemodus, da einige dieser amerikanischen Unternehmen immer noch auf Lizenzierungen warten, bevor sie an Sie verkaufen können. Wie lange können Sie ohne Lieferungen aus den USA auskommen?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass wir im Wartemodus sind. Stattdessen bemühen wir uns um eine kontinuierliche Versorgung. Seit Bekanntgabe des US-Verbots haben wir an keinem einzigen Tag Lieferstörungen festgestellt. Wenn US-amerikanische Unternehmen die Belieferung komplett einstellen würden, würde unsere Produktion nicht einen einzigen Tag lang stillstehen. Vielmehr würden wir die Produktion hochfahren. Wir werden mit einigen Schwierigkeiten konfrontiert sein, da wir bei einigen Produkten die Version wechseln müssen. Dafür brauchen wir mehr Personal. In diesem Jahr haben wir bisher über 6.000 neue Mitarbeiter für die Optimierung oder den Ersatz bestehender Versionen eingestellt. Im Zuge eines Versionswechsels müssen alle Teams – einschließlich Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb sowie Lieferung – neue Wege gehen, um Produkte an Kunden zu liefern. Das bedeutet eine größere Belegschaft und mehr Kosten.

Es gibt kein tödliches Risiko, das das Überleben von Huawei gefährdet. Je weiter ein Produkt entwickelt ist, desto weniger Risiken sind wir ausgesetzt. Wir haben unseren eigenen „Plan B“. Zum Beispiel ist Huawei bei 5G der einzige Anbieter vieler innovativer Chips. Unsere optischen Chips sind die modernsten der Welt. Wir können in vielen Bereichen ohne US-Zulieferer

leben, aber das ist nicht das, was wir wollen. Wir wollen mit Partnern aus den USA zusammenarbeiten, um gemeinsam die Verantwortung für den Aufbau einer Informationsgesellschaft zu tragen. Huawei hat keine großen Ambitionen. Wir wollen nicht die Welt dominieren. Wir wollen nur mit unseren Partnern zusammenarbeiten, um eine Informationsgesellschaft aufzubauen.

Wenn Huawei große Ambitionen hätte, würden wir bereits die profitabelsten Märkte dominieren. Warum arbeiten wir in Afrika, in abgelegenen Regionen des Himalaja und in Wüstengebieten? Wir tun es, um der Menschheit zu dienen. Die Befriedigung kommerzieller Interessen ist nicht unser einziges Ziel.

06

Akiko Fujita: Wenn Sie also sagen, Sie haben zusätzliches Personal eingestellt, damit Sie weiter vorankommen, hat das mit der Idee zu tun, immer unabhängiger zu werden? Was ist Ihr Ziel in Bezug darauf wie viele Produkte und Komponenten Sie zukünftig intern produzieren möchten?

Ren Zhengfei: Wir müssen uns immer noch auf den Rest der Welt verlassen, weil in der Informationsgesellschaft niemand allein Erfolg haben wird. Wir müssen uns auf die Welt, einschließlich den USA, verlassen und hoffen,

dass die USA offener werden. US-Regierungsbeamte wissen nicht viel über Huawei, und wenn sie unser Unternehmen besuchen, können sie ihre Vorstellungen über uns ändern. Es gibt Gerüchte, dass wir ums Überleben kämpfen, aber Sie können sehen, wie viele Menschen täglich in unseren Kantinen essen. Das heißt, unser Geschäft läuft wie gewohnt.

Wir setzen uns für Offenheit ein und haben nicht die Absicht, alleine zu arbeiten oder uns von anderen zu isolieren. Selbst wenn wir alle benötigten Komponenten selbst entwickeln, werden wir weiterhin Komponenten von anderen kaufen. Das heißt, die Hälfte unserer Komponenten kommt von uns selbst und die andere Hälfte von anderen. Wir werden uns auf keinen Fall gestatten, der einzige Lieferant bestimmter Komponenten zu werden, indem wir andere vom Markt verdrängen. Wenn andere aufhören, uns zu beliefern, werden wir mehr eigene Komponenten verwenden. Wenn andere ihre Versorgung wieder aufnehmen, werden wir mehr von ihnen kaufen. Wir behalten eine gewisse Versorgungsflexibilität bei und werden niemals den Weg der Eigenbrötlerei oder der Isolation gehen. Wir hoffen, dass die Welt offener wird. Aber zuerst müssen wir stark genug sein, um überleben zu können, wenn andere sich uns nicht öffnen. Sonst würden wir dieses Interview hier heute nicht führen. Die Tatsache,

dass ich dieses Interview gebe, bedeutet, dass wir stark genug sind, um zu überleben, und wir werden es auch weiterhin sein. Wenn Sie in drei Jahren wieder vorbeikommen, werden Sie uns noch lebendig und dazu vielleicht weitere neue Gebäude auf unserem Campus vorfinden.

Akiko Fujita: Ich möchte auf eine Aussage eingehen, die Sie gerade gemacht haben. Sie sagten, wenn die USA herkommen und Ihr Unternehmen selbst anschauen könnten, würden sie erkennen, worum es bei diesem Unternehmen geht. Warum laden Sie nicht einfach die Regierung ein?

Ren Zhengfei: Wir heißen Vertreter von US-Behörden jederzeit willkommen, uns zu besuchen. Einige US-Politiker sind vorbeigefahren ohne anzuhalten, einige wollten lieber draußen warten, während andere uns trafen. Daran können wir nichts ändern. Ich schlage vor, dass sie ihre Brille wechseln, um die Realität ungetönt wahrzunehmen und zu akzeptieren.

Die Leute in der US-Industrie und in der Wissenschaft wissen mehr über uns als diese Politiker. Sie sollten diesen Menschen mehr zuhören, damit sie ihre falschen Vorstellungen von uns ändern können.

Akiko Fujita: Haben Sie eine Einladung an die Regierung gesendet? Wenn Senatoren und

Regierungsbeamte nach China kommen, strecken Sie ihnen dann eine Hand entgegen, um ihnen zu sagen: „Schauen Sie sich unser Unternehmen an und wir können Ihnen zeigen, dass wir nicht so sind, wie Sie uns wahrnehmen.“?

Ren Zhengfei: Viele US-Senatoren und Abgeordnete des Repräsentantenhauses haben uns besucht, darunter Rick Perry, der Gouverneur von Texas. Er leitete einmal eine Delegation, die aus einem Dutzend republikanischer Senatoren bestand, zu unserer Firma. Ich traf mich mit ihnen und wir tauschten uns aus. Viele Leute aus den USA haben uns besucht, aber anscheinend war niemand bereit, sich für uns einzusetzen. Ich hoffte, mehr Menschen würden uns verstehen und sich für uns einsetzen.

Akiko Fujita: Mit welchen Abgeordneten haben Sie sich getroffen? Nur um Klarheit zu schaffen.

Ren Zhengfei: Ich kann mich nicht an ihre Namen erinnern, aber viele Senatoren und Abgeordnete des Repräsentantenhauses haben uns besucht.

07 Akiko Fujita: Okay. Ich möchte darüber sprechen, was all dem hier zugrundeliegt. Warum haben die USA gesagt, sie hätten Huawei aus Gründen der nationalen Sicherheit ins Visier genommen? Und dann die amerikanischen Unternehmen, Cisco, Nortel, T-Mobile

und Motorola, die alle Ihr Unternehmen beschuldigt haben, Geschäftsgeheimnisse gestohlen zu haben, und mit Unterlagen vor Gericht gegangen sind, um die Anschuldigungen zu untermauern. Warum sollten diese Unternehmen oder die US-Regierung Ihnen jetzt vertrauen?

Ren Zhengfei: Neue Technologien sind sehr kompliziert. Obwohl die USA sehr stark sind, haben sie alle diese Technologien noch nicht entwickelt. Also haben sie sich entschlossen, sich auf einige unbedeutende Details einzuschließen. Wir vertrauen immer noch auf die Entscheidungen der US-Gerichte. Sie haben über einige unserer Verfahren entschieden und im Namen der US-Regierung die richtige Entscheidung getroffen.

In Bezug auf neue Technologien sind wir US-Unternehmen weit voraus. Huawei verfügt über mehr als 11.500 Patente, die von der US-Regierung erteilt wurden, und über 90.000 Patente, die das Fundament der Informationsgesellschaft stützen. Die USA sollten mehr darauf schauen, welche Beiträge Huawei zur Gesellschaft leistet, anstatt Anstoß an unseren Schwachstellen zu nehmen. Dann würde unsere Zusammenarbeit mit den USA viel besser werden.

Akiko Fujita: Ich möchte nur darauf hinaus, dass es, wenn man von der Seite der USA ausgeht, viele

Rechtsstreitigkeiten gegen Huawei gab und es mehrere Unternehmen gab, die diese Anschuldigungen vorgebracht haben. Können Sie verstehen, warum in den USA so viel Misstrauen herrscht? Ob Sie damit einverstanden sind oder nicht, können Sie nachvollziehen, woher das Misstrauen auf US-amerikanischer Seite kommt, nach all dem, was in den letzten zehn Jahren vorgefallen ist?

Ren Zhengfei: Das liegt daran, dass Huawei der Konkurrenz weit voraus ist. Die USA sind es gewohnt, die Nummer 1 der Welt zu sein. Sie werden niemals wahrhaben, dass jemand besser ist als sie. Deshalb haben sie diese Einstellung.

Akiko Fujita: Noch einmal, um dies abzuschließen: Der Vorwurf basiert nicht darauf, wo Sie gerade jetzt stehen, auf der Spitzenposition bei 5G, sondern darauf, dass Sie dahin gekommen sind, indem Sie amerikanische Unternehmen bestohlen haben.

Ren Zhengfei: Seit der Gründung von Huawei legen wir Wert auf geistiges Eigentum (IP) und lehnen den Diebstahl von geistigem Eigentum ab. Das liegt daran, dass Huawei selbst Opfer von IP-Diebstahl geworden ist und viele Personen in China unser geistiges Eigentum gestohlen haben. Keine unserer Rechtsstreitigkeiten in Verbindung mit den USA hat ergeben, dass Huawei in böswilliger Absicht die IP anderer gestohlen hat.

Unser bisheriger Erfolg wurde durch unsere eigene harte Arbeit geschaffen. Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung stehen weltweit an fünfter Stelle, und wir sind ein nicht börsennotiertes Unternehmen. Wir haben das Problem nicht, das sich die USA vorstellen.

08

Akiko Fujita: In den letzten Tagen sind Berichte erschienen, die darauf hindeuten, dass Sie erhebliche Entlassungen bei Ihrem Forschungs- und Entwicklungsabteiler Futurewei in den USA planen. Wie sieht die Zukunft der Präsenz von Huawei in den USA aus?

Ren Zhengfei: Erstens ist Futurewei ein US-amerikanisches Unternehmen. Gemäß den Bestimmungen der US-Entity-List können sie keine ihrer Forschungs- und Entwicklungsergebnisse an Huawei senden, und es ist Mitarbeitern von Futurewei nicht gestattet, mit Huawei-Mitarbeitern Kontakt aufzunehmen. Das macht es schwierig für uns, dieses Unternehmen zu führen und mit ihm zusammenzuarbeiten. Wir sollten besser auf die Auslegung der Entity-List durch die USA oder die Streichung von Huawei von der Liste warten.

In den USA gibt es die fortschrittlichste Wissenschaft und Technologie der Welt. Wenn sie bereit sind, mit uns zusammenzuarbeiten, werden wir verstärkt in

technische Partnerschaften investieren. Bevor Huawei auf die Entity-List gesetzt wurde, haben wir 2018 500 Millionen US-Dollar in Futurewei investiert und wollten 2019 600 Millionen US-Dollar investieren. Jetzt können wir keine weiteren Investitionen tätigen, da wir nicht mit Futurewei-Mitarbeitern in Kontakt treten dürfen. Was ist unser nächster Schritt? Das hängt von der Richtung ab, die die US-Regierung einschlägt.

Akiko Fujita: Nur zur Bestätigung, es gibt Entlassungen bei Futurewei und Ihr Forschungs- und Entwicklungszentrum in den USA ist momentan im Wesentlichen auf Eis gelegt, weil Huawei auf der Entity-List steht?

Ren Zhengfei: Ja. Das alles ist darauf zurückzuführen, dass wir uns nicht mit Futurewei-Mitarbeitern austauschen können. Wenn wir nicht einmal ihre Arbeitsaufträge besprechen können, wie können sie dann ihre Arbeit machen?

09

Akiko Fujita: Ich möchte Sie nach etwas fragen, das ein fester Bestandteil Ihrer bisherigen Erklärungen ist. Ich weiß, dass Sie das immer und immer wieder gehört haben, aber lassen Sie uns über Ihre militärische Vergangenheit als Ingenieur in der Volksbefreiungsarmee sprechen. Ich weiß,

Sie haben früher bereits darüber gesprochen, wie bedeutungslos diese war in Anbetracht dessen, wann sich das alles abgespielt hat. Aber die US-Regierung, die Sie auf die Entity-List gesetzt hat, hat das wieder und wieder zur Sprache gebracht. Wie weit müssen Sie Ihrer Meinung nach gehen, um die US-Regierung davon zu überzeugen, dass es jetzt keine Verbindungen mehr gibt? Ich frage mich, ob Sie darüber nachgedacht haben, was Sie noch tun können und was Huawei noch tun muss, um diese Botschaft zu vermitteln.

Ren Zhengfei: Nun zunächst habe ich nie darüber nachgedacht, die US-Regierung von meiner Identität überzeugen zu müssen. Ich finde, Überleben ist Erfolg. Ich werde auch in Zukunft nicht versuchen, der US-Regierung zu erklären, wer ich bin. Ich bin sauber, und ich denke nicht, dass es notwendig ist, andere zu befragen, ob ich sauber bin oder nicht.

Es gibt auch viele Veteranen, die in US-Unternehmen arbeiten. Aber sagen wir, dass diese Unternehmen alle vom US-Militär unterstützt werden? Ich denke, die USA sollten sich in unsere Lage versetzen. China hat seit den 70er Jahren über 50 Millionen Veteranen hervorgebracht, und diese Veteranen müssen arbeiten und ihren Lebensunterhalt verdienen. Die Beschäftigung eines Veteranen deutet kein bisschen auf die Beziehung

eines Unternehmens zum Militär hin. Außerdem war ich nur ein niederrangiges Mitglied der Armee.

Ich habe nie darüber nachgedacht, die USA davon zu überzeugen, wer ich bin, und werde das auch in Zukunft nicht tun. Es ist mir egal, was sie über mich denken. Was für uns zählt ist, dass wir neue Märkte bekommen. Niemand kann sich auf andere verlassen, die eigenen Schlachten zu schlagen und Marktanteile zu gewinnen. Ich glaube nicht an Götter. Ich glaube, dass wir uns nur auf uns selbst verlassen können, nicht auf irgendjemand anderen.

10 Akiko Fujita: Ich weiß, dass Sie sich an einer Stelle hin- und herbewegt haben. Sie wurden mehrmals gefragt, ob Sie tatsächlich bereit wären, einen Anruf von Präsident Trump anzunehmen. Ich habe Sie schon sagen hören, „Warum sollte er mich anrufen?“, „Er hat andere Dinge zu tun“ und „Wir sprechen nicht die gleiche Sprache“. Aber ich habe Sie auch in einem kürzlichen Interview sagen hören, dass Sie bereit wären, diesen Anruf anzunehmen. Wie stehen Sie jetzt gerade dazu? Wenn er morgen anriefe, würden Sie ein Gespräch mit dem Präsidenten führen? Ich denke im Übrigen, dass Sie mit dem Präsidenten gut auskommen würden.

Ren Zhengfei: Ich denke, es wäre möglich. Meine Familie hat gesagt, dass wir ähnliche Persönlichkeiten zu haben scheinen und dass wir beide manchmal ein bisschen selbstherrlich handeln.

Wir haben mit der US-Regierung beispielsweise über ihre Bezirksgerichte in New York und Texas kommuniziert. Die US-Regierung kann über unsere Anwälte mit uns kommunizieren. Ist es wirklich notwendig, ihren großen Präsidenten zu bitten, mich anzurufen? Darüber hinaus ist die Kommunikation über das Telefon möglicherweise nicht klar genug. Sie können mit uns über Anwälte kommunizieren.



Akiko Fujita: Huawei ist Teil der Handelsgespräche. Ob es Ihnen gefällt oder nicht, Präsident Trump hat es zu einem Teil davon gemacht. Seit dem G20-Gipfel hat es ein Hin und Her gegeben, und die Berichte deuten darauf hin, dass die chinesische Regierung die USA wirklich dazu drängt, ihren Druck zu verringern und im Rahmen der Zugeständnisse von US-Seite auch Ihr Unternehmen zu verschonen. Sind Sie bereit, diese Rolle zu übernehmen? Wenn die chinesische Regierung Sie bitten würde, an den Diskussionen teilzunehmen, wären Sie bereit, daran teilzunehmen?

Ren Zhengfei: Erstens haben die USA Anklage gegen uns erhoben, anstatt zu versuchen, zu verhandeln. Die USA sind ein Rechtsstaat, und rechtliche Fragen sollten vor Gericht geklärt werden. Ich hoffe, dass die entsprechenden Rechtsstreitigkeiten schnell zum Abschluss kommen. Die Verfahren sind zu lang und gehen zu langsam voran. Ich hoffe, dass unsere Probleme mit den USA schnell und durch das Gesetz gelöst werden. Wenn sie schon etwas sagen müssen, sollten sie es durch ihre Anwälte sagen, und zwar mit Beweisen.

Zweitens verkaufen wir in den USA kaum etwas, von daher hat der Handel zwischen China und den USA nichts mit uns zu tun, und wir werden die chinesische Regierung nicht bitten, sich für uns einzusetzen.

Trump will Huawei als Teil der Verhandlungsmasse benutzen. Wenn wir uns einmischen würden, müsste die chinesische Regierung Zugeständnisse machen, um uns zu helfen. Warum sollte China für Huawei Zugeständnisse machen? Einige sagen, dass die chinesische Regierung etwas für Huawei opfern könnte. Aber Huawei hat keine Verbrechen begangen, warum sollten sie uns also retten müssen? Darüber hinaus helfen die Verhandlungen nicht. Das US-Repräsentantenhaus hat einen Gesetzentwurf angenommen, dem zufolge Huawei mindestens fünf

Jahre lang nicht von der Entity-List gestrichen werden darf. Sollen wir einfach nur fünf Jahre lang warten? Unmöglich.

12 Akiko Fujita: Ich möchte darüber sprechen, wohin Huawei's Geschäft sich entwickelt. Sie sind in 170 Ländern vertreten. Ich weiß, dass Europa außerhalb Chinas ein wichtiges Umfeld für Ihr Wachstum darstellt. Wegen des Drucks aus Washington waren Sie jedoch auf einigen Märkten mit viel Gegenwind konfrontiert. Die USA sind, wie Sie betonen, praktisch bei null. Australien hat Huawei ausgesperrt, Japan ist jetzt an Bord, und in Europa ist das Bild immer noch gemischt. Wo verorten Sie Ihr Wachstum in den nächsten Jahren?

Ren Zhengfei: Erstens ist Huawei in den letzten über 30 Jahren kundenorientiert geblieben. Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, hat für uns Priorität. Ihre Interessen stehen für uns stets an erster Stelle. In dieser Zeit haben wir das Vertrauen der meisten unserer Kunden gewonnen. Sie haben trotz des Drucks aus den USA weiterhin Verträge mit uns geschlossen, was bedeutet, dass sie uns sehr vertrauen. Huawei wächst weiter. Das zeigt, dass unsere Kunden ihre Bindung zu uns nicht auflösen.

Zweitens ist Huawei weltweit führend bei 5G und in vielen anderen Bereichen. Wir sind daher zuversichtlich, dass unsere Kunden weiterhin bei uns einkaufen werden. Die Richtung, in die wir uns bewegen, und das Tempo unserer Entwicklung haben sich nicht geändert. In den nächsten zwei Jahren werden wir einige vorübergehende Anpassungen vornehmen müssen, da wir bei vielen unserer Komponenten die verwendeten Versionen wechseln und es einige Zeit dauern wird, die vorhandenen Versionen anzupassen und zu ersetzen. Während dieser Übergangsphase kann sich unser Wachstum verlangsamen, aber soweit wir es sehen, wird dies nicht sehr stark sein. Wir bewegen uns weiter in die von uns eingeschlagene Richtung, und diese Richtung wird sich nicht ändern.

Akiko Fujita: Was meinen Sie, wenn Sie sagen, es braucht Zeit, um Versionen zu wechseln?

Ren Zhengfei: Wenn sich ein Unternehmen beispielsweise weigert, eine bestimmte Komponente an Huawei zu verkaufen, müssen wir diese durch eine eigene Komponente ersetzen. Das bedeutet, dass die Version dieser Komponente gewechselt werden muss, was einige Zeit in Anspruch nimmt. Während dieser Übergangsphase werden wir in Bezug auf Produktionskapazität und Volumen einem gewissen Druck ausgesetzt sein. Alles in allem wird sich

unser Wachstum in den nächsten zwei Jahren zwar abschwächen, aber in zwei oder drei Jahren wieder erholen.

13

Akiko Fujita: Das Betriebssystem ist eine der großen Herausforderungen, die Sie sehen. Sie haben kürzlich einige Kommentare zum internen, alternativen Betriebssystem, das Sie entwickelt haben, abgegeben, auch wenn dieses nicht unbedingt für Smartphones bestimmt ist. Haben Sie einen Plan B für den Fall, dass Sie Android nicht mehr verwenden können?

Ren Zhengfei: Zunächst möchte ich ein paar Worte zu unserem internen Betriebssystem Hongmeng sagen. Dieses Betriebssystem wurde so entwickelt, dass es an zukünftige Szenarien wie das Internet der Dinge, kurz IoT, künstliche Intelligenz, industrielle Steuerung und autonomes Fahren angepasst ist. Die Latenz dieses Systems beträgt nicht mehr als fünf Millisekunden und manchmal sogar weniger als eine Millisekunde.

Wir planen, dieses Betriebssystem auf IoT-Anwendungen wie Smartwatches, Smart-TVs und vernetzte Fahrzeuge anzuwenden, aber im Moment haben wir wirklich keine Pläne, es auf Smartphones einzusetzen. Huawei hat eine Vereinbarung mit Google, und wir respektieren ihre Arbeit und die durch sie erzielten Erfolge. Wir werden

uns nur dann mit der Entwicklung unseres eigenen Smartphone-Betriebssystems befassen, wenn Android keine Option mehr ist. Derzeit planen wir aber nicht damit. Das Internet der Dinge ist eigentlich ein Teil der KI-Branche, die in naher Zukunft eine riesige Branche sein wird. 5G wird dafür lediglich Unterstützung leisten.

Akiko Fujita: Es hört sich so an, als würden Sie davon ausgehen, dass Google ausgenommen wird und eine Lizenz erhält, Huawei weiter mit Android zu beliefern. Haben Sie überhaupt Kontakt zu Google-Führungskräften?

Ren Zhengfei: Nein, ich habe keine Führungskräfte von Google getroffen. Ich glaube aber, dass beide Unternehmen hart daran arbeiten, dieses Problem zu lösen. Wir arbeiten daran, ein Backup-Betriebssystem zu entwickeln, während sie mit der US-Regierung kommunizieren. Ich hoffe, dass sich unsere Bemühungen auszahlen werden.

14 Akiko Fujita: Was ist mit Ihren Ambitionen in puncto 5G? Müssen Sie die Erwartungen aufgrund dieses Gegenwinds, über den Sie gesprochen haben, ein wenig anpassen?

Ren Zhengfei: Nein, wir haben unsere Ziele für 5G nicht geändert. In diesem Jahr werden voraussichtlich 600.000

5G-Basisstationen ausgeliefert, im nächsten Jahr werden es rund 1,5 Millionen sein. Unser 5G-Geschäft wird in keiner Weise vom Verbot durch die USA betroffen sein. Keine unserer 5G-Komponenten wird betroffen sein. Wir haben bereits alle High-End-Komponenten entwickelt, die wir brauchen.

Akiko Fujita: Also können Sie die Basisstationen, die Router, weiterhin ohne US-Komponenten herstellen?

Ren Zhengfei: Das ist richtig. Nach unseren Schätzungen werden die Einnahmen aus unserer Netzwerktechnik-Sparte aufgrund des Verbots um zwei Prozent sinken, und unser Verbrauchergeschäft wird etwas stärker betroffen sein. Der Rückgang versteht sich natürlich im Vergleich zu unseren Umsatzzielen für dieses Jahr, die zu Beginn des Jahres 2019 festgelegt wurden. Unser Umsatz wird immer noch höher sein als im Vorjahr.

Akiko Fujita: Nur um das klarzustellen, bezieht sich der Rückgang von zwei Prozent auf die 5G-Technik? Die Smartphones? Worauf beziehen Sie sich konkret?

Ren Zhengfei: Dieser Rückgang ist auf den Wegfall einiger kleinerer Teile unseres Geschäfts zurückzuführen. Der 5G-Teil unseres Geschäfts wird nicht negativ beeinflusst. Tatsächlich wird es hier ein erhebliches Wachstum geben.

Akiko Fujita: Betrachten Sie auch andere Bereiche, wenn Sie sich Ihr Unternehmen und das Portfolio von Huawei anschauen? Denken Sie, dass Sie möglicherweise reduzieren müssen? Ich habe gehört, dass Sie bei vielen Gelegenheiten gesagt haben, einige der kleineren Geschäftsbereiche müssten vielleicht etwas schlanker werden?

Ren Zhengfei: Zunächst haben wir keine bestimmten Bereiche in Betracht gezogen, die wir reduzieren werden. Wir haben gerade nur über die jeweiligen Produkte gesprochen, die wir in jedem Bereich reduzieren werden. In den frühen Jahren von Huawei hatten wir viele Produkte. Jetzt haben wir unsere Produkte kombiniert und viele ältere aussortiert und durch neue Produkte ersetzt. Im Allgemeinen hat das US-Verbot keinen Einfluss auf die Fortführung unseres Geschäfts oder auf die Ausentwicklung der Produkte, mit denen wir unsere Kunden beliefern. Wenn die USA offener und kooperativer werden, wird sich Huawei schneller entwickeln und in der Lage sein, mehr zur Menschheit beizutragen.

Akiko Fujita: Wenn Sie über die Produkte sprechen, die Sie möglicherweise nicht benötigen, worauf beziehen Sie sich dann?

Ren Zhengfei: Ich habe mich auf Low-End- und veraltete Produkte bezogen. Wir haben viele solcher

Produkte. Wir haben diese Produkte überprüft. Heute kann ein neues Produkt Dutzende veralteter Produkte ersetzen. Nach Abkündigung dieser älteren Produkte stellen wir unseren Kunden nur noch Ersatzteile für diese Produkte zur Verfügung.

15

Akiko Fujita: Ich möchte Sie nach etwas fragen, das bestimmt etwas persönlich für Sie ist, und das ist Ihre Tochter, die im Dezember verhaftet wurde. Sie sind Vater. Sie haben gesehen, wie Ihre Tochter seit mehreren Monaten eine juristische Zerreißprobe durchläuft. Sie ist in Kanada, unter 24-Stunden-Überwachung und muss eine elektronische Fußfessel tragen. Was denken Sie als Vater, wenn Sie sehen, was sich da in Kanada abspielt?

Ren Zhengfei: Zuallererst haben wir Vertrauen in das Gesetz. Im Rahmen des Gesetzes wird der Fall, so sind wir überzeugt, auf der Grundlage von Fakten und Beweisen verhandelt. Gefühle tragen da nichts zur Lösung bei. Der Fall muss auf gesetzlicher Grundlage behandelt werden. Da das rechtliche Verfahren relativ lange dauert, müssen wir warten. Es gibt keine bessere Alternative.

Akiko Fujita: Sprechen Sie oft mit ihr?

Ren Zhengfei: Wenn ich sie anrufe, erzählt sie manchmal, dass sie Hotpot essen, Teigtaschen oder

Nudeln zubereiten. Sie sagte mir, sie sei jahrzehntlang mit der Arbeit beschäftigt gewesen und habe selten solche Gelegenheit zum Entspannen gehabt, wie in den letzten Monaten.

Akiko Fujita: Wozu haben Sie ihr geraten im Umgang mit all diesen Unsicherheiten? Welchen Rat haben Sie als Vater Ihrer Tochter gegeben?

Ren Zhengfei: Die einzige Lösung für den Fall ist auf rechtllichem Wege. Ein so großes internationales Problem kann nicht durch individuelle Anstrengungen gelöst werden. Wir sind überzeugt, dass das Gesetz fair, gerecht, offen und transparent ist und dass unsere Verteidigung auf Fakten und Beweisen beruht.

Akiko Fujita: Wie hoffnungsvoll sind Sie, dass der Fall gelöst wird und Ihre Tochter nicht an die USA ausgeliefert wird?

Ren Zhengfei: Meine Tochter wird nicht nur nicht an die USA ausgeliefert, sondern von allen Anklagen befreit und freigesprochen werden. Sie ist völlig unschuldig und es war ein Fehler, sie festzunehmen. Aber wir müssen auf das Urteil des Gerichts warten.

16 Akiko Fujita: Ich möchte ein bisschen vom Gespräch über Huawei abrücken und zu dem kommen, was

sich in China abgespielt hat. In den letzten Jahren haben wir hier in China ein starkes technologisches Wachstum verzeichnet. Sie kennen alle großen Namen, Alibaba, Baidu, Huawei natürlich inbegriffen. Trotz dieses Erfolgs gibt es jedoch alle jene Skeptiker, die sagen, dass diese Unternehmen gewachsen seien, weil sie keine Wettbewerber hatten, und dass westliche Unternehmen ohne ein Joint Venture hier nicht operieren könnten. Ist es an der Zeit, die Märkte für Google und Facebook zu öffnen, damit Sie sich tatsächlich hinstellen und sagen können: „Schauen Sie, wir haben uns gegen die Besten durchgesetzt und sind als Beste hervorgegangen.“?

Ren Zhengfei: Wir haben sehr gute Partnerschaften mit Google, Facebook und mit vielen anderen Technologieunternehmen und wir wachsen weltweit zusammen. Persönlich würde ich mir einen offeneren Markt wünschen, aber darüber entscheiden die Regierungen. Zum Beispiel hat die US-Regierung das hoheitliche Recht, Huawei die Türen zu verschließen. Wir werden versuchen, sie davon zu überzeugen, offener und weniger konservativ zu sein, aber die Entscheidung liegt immer noch bei der Regierung. Hier ist es genauso. Sie können auch versuchen, die chinesische Regierung zu überzeugen.

Akiko Fujita: **Glauben Sie, diese Wolke wird weiter über diesen Unternehmen hängen, bis die chinesische**

Regierung einigen dieser Firmen die Türen öffnet? Es stimmt, diese Unternehmen sind auf ihre eigene Weise gewachsen, und dennoch sehen Sie sich weiterhin Skeptikern gegenüber, die sagen, Sie seien nur deshalb so groß, weil der Markt nicht offen ist. Ist es an der Zeit, dass die chinesische Regierung ihre Haltung ändert und den Markt stärker für westliche Unternehmen, insbesondere für Technologieunternehmen, öffnet?

Ren Zhengfei: Die Prämisse hinter diesen Fragen ist falsch. Huawei ist seit seiner Gründung einem harten globalen Wettbewerb ausgesetzt. In den 1980er Jahren wurden 100 Prozent der Kommunikationstechnik in China von ausländischen Anbietern geliefert, hauptsächlich von acht Anbietern aus sieben Ländern. Dazu gehörten NEC und Fujitsu aus Japan, Lucent aus den USA, Alcatel aus Frankreich, Nortel aus Kanada, BTM aus Belgien, Siemens aus Deutschland und Ericsson aus Schweden. Wir sind in den kleinen Nischen zwischen diesen westlichen Giganten aufgewachsen. Wie könnte man sagen, dass wir keinem vollen Wettbewerb ausgesetzt waren? Ähnlich sieht es auf dem Markt für Unternehmenskommunikation aus, auf dem Cisco früher die Welt beherrschte und wir bei null angefangen haben. Aber dieses Jahr haben wir Cisco übertroffen. Das liegt nicht daran, dass Cisco uns nachgegeben hat, sondern

daran, dass wir selbst stark geworden sind, angetrieben durch die harte Konkurrenz. Niemand hat uns jemals beschützt, und wir erwarten nicht, dass uns in Zukunft jemand beschützt.

17 Akiko Fujita: Kann ich noch zwei Fragen stellen? Wie spät ist es? Kann ich doch noch eine Frage stellen? Gestern hatten wir die Gelegenheit, den Campus zu besichtigen und mit einigen Ihrer Mitarbeiter zu sprechen, und eines der Gespräche hat mich wirklich beeindruckt, weil ein Forscher sagte: „Schauen Sie, ich bin zu Huawei gekommen, weil es technologisch auf der Höhe der Zeit ist, aber ich mache mir Sorgen, dass die Technologie, die ich entwickle, als Risiko für die nationale Sicherheit missverstanden werden könnte“. Dieser Mitarbeiter spürte da im Wesentlichen das Gewicht des Drucks, der von den USA ausgeht. Was sagen Sie Ihren Mitarbeitern, die sich fragen, was dies für die Zukunft des Unternehmens bedeutet und wie sie unter all dem Druck vorankommen sollen?

Ren Zhengfei: Unsere Mitarbeiter sind tatsächlich selbstbewusster geworden. Ich denke, dieser Mitarbeiter hat diese Aussage getroffen, weil er der Meinung ist, dass seine Arbeitsergebnisse zu weit entwickelt und zu gut sind. Er kann stolz auf sich sein und er zeigt, dass

er auf unscheinbare Weise große Erfolge erzielt hat. Ich denke, dieser Mitarbeiter sollte gelobt werden, weil er stolz auf sich ist. Er glaubt, dass die USA uns nur deshalb als Bedrohung ansehen, weil wir zu weit entwickelt sind. Das ist natürlich meine persönliche Interpretation. Ich kenne ihn nicht.

Wir sind bei Huawei sehr offen und lassen alle Arten von Ideen und Äußerungen zu. Huawei hat ein Online-Forum, die Xinsheng Community, in dem viele Leute mich auch kritisieren. Das Blue Team von Huawei, ein gegnerisches Wargame-Team innerhalb des Unternehmens, veröffentlichte einmal einen Artikel mit dem Titel „Die zehn Sünden des Ren Zhengfei“. Zehn Sünden, nicht zehn Fehler. Daraufhin haben wir die gesamte Firma gebeten, diesen Artikel zu lesen. Wir haben keine Angst vor Fehlern. Wir korrigieren sie einfach und machen Fortschritte. Wir bei Huawei sind offen und frei.

Es ist das Gleiche für Sie hier. Sie können auf unserem Campus jeden interviewen. Wenn Sie Zweifel haben, können Sie nach Belieben jemanden in der Kantine beiseite nehmen und ihn oder sie bitten, Sie zu den Wohngebäuden der Huawei-Mitarbeiter zu bringen. Wenn sein oder ihr Schlüssel die Tür öffnen kann, beweist das, dass die Person ein Huawei-Mitarbeiter ist und sich nicht nur als einer ausgibt. Wenn Sie so

jemanden interviewen, erhalten Sie viele authentische Informationen.

Ich möchte, dass Sie mit allen unseren Mitarbeitern sprechen. In unserem Unternehmen können Mitarbeiter auch bei der Kommunikation mit den Medien Fehler machen. Es ist in Ordnung, solange 60 Prozent der Aussagen richtig sind, und mit „richtig“ meine ich, dass sie dem entsprechen, was sie wirklich denken. Derzeit sind 70 Prozent der internationalen Medienberichterstattung über Huawei negativ und die restlichen 30 Prozent scheinen neutral zu sein. Diese Medien sehen uns nicht positiv, aber zumindest sind sie uns wohlgesonnen. Selbst wenn 40 Prozent der Aussagen unserer Mitarbeiter falsch sein sollten, helfen sie doch, diese negativen Medienberichte zu neutralisieren. Also ist es eine gute Sache, wenn unsere Mitarbeiter kommunizieren. Es ist egal, ob sie Fehler machen. Wir ermutigen sie, über ihre tatsächlichen Erfahrungen und Gedanken zu sprechen.

18

Krystal Hu: Es sieht so aus, als ob Huawei Vorbereitungen für die Niederschlagung durch die US-Regierung getroffen hat. In gewissem Maße haben Sie die Spannungen zwischen den beiden größten Volkswirtschaften der Welt vorausgeahnt. Glauben Sie,

dass dieser Zustand für Sie eine Weile lang anhalten wird? Wie beurteilen Sie die Situation?

Ren Zhengfei: Eigentlich wappnen wir uns nicht gegen den Druck aus den USA. Stattdessen müssen wir auf Kontinuität und Stabilität in der gesamten Branche drängen. Wir möchten sicherstellen, dass keines unserer Produkte nur von einem einzigen Zulieferer stammt. Andernfalls könnten wir durch einen Brand oder eine andere Katastrophe kollabieren. Deshalb haben wir Back ups. Diese Back ups sind aber nicht dazu gedacht, dem Druck der USA zu begegnen.

Trotz der Angriffe aus den USA stehen wir ihnen nicht feindselig gegenüber. Stattdessen sind wir der Meinung, dass wir von US-amerikanischen Technologieunternehmen lernen und wohlwollend miteinander umgehen sollten. Im Moment verhalten sich die USA nicht wohlwollend gegenüber uns, aber wir finden uns damit ab. Die USA haben einen starken Mechanismus zur Selbstkorrektur, und sie werden bald wieder auf Kurs kommen. Wir werden den USA gegenüber weiterhin wohlwollend bleiben.

Wir haben nichts mit den Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China zu tun. Ich habe diese Reibereien nicht selbst analysiert. Ich kümmere mich nur um moderne Technologien aus den USA, nicht um Politik

oder Ähnliches. Es interessiert mich auch nicht, welche Auseinandersetzungen sie führen. Mir ist es wichtig, dass wir uns auf die Erforschung und Lösung von Problemen der Kunden konzentrieren. Deshalb haben wir jetzt große Anerkennung bei unseren Kunden gewonnen. Manchmal üben die USA großen Druck auf uns aus, aber unsere Kunden sind uns treu geblieben und kaufen weiter unsere Produkte. Das heißt, dass sie uns verstehen und vertrauen.

Wie lange der Konflikt zwischen den USA und China andauern wird, hängt meines Erachtens vom gegenseitigen Verständnis der beiden Länder ab. Wenn sich die beiden Länder verständigen und zu einem Kompromiss kommen könnten, könnte dieses Problem leicht gelöst werden. Wenn einer der beiden versucht, den anderen zu benachteiligen, wird diese Situation, in der wir uns gerade befinden, noch lange bestehen bleiben.

Wir können das feindselige internationale Umfeld tolerieren. Große Änderungen des äußeren Umfelds werden keine Auswirkungen auf unsere internen Abläufe haben. In den letzten über 30 Jahren haben wir Kriege, Epidemien, wirtschaftliche Zusammenbrüche, Finanzkrisen und viele andere Schwierigkeiten überstanden. Wir haben viele Höhen und Tiefen durchgemacht. Die Welt ist aus dem Gleichgewicht geraten, und ich denke, diese Herausforderungen haben

uns auf die Probe gestellt. Dieses Mal geht es um unsere bislang größte Prüfung. Überleben wir? Ganz bestimmt.

Wir werden den USA weiter wohlwollend begegnen. Wir werden die USA nicht hassen, nur weil einige ihrer Politiker uns angreifen. Die USA sind ein großartiges Land. Sie haben sich innerhalb von nur 200 Jahren von größtenteils wilder Natur in ein so entwickeltes Land verwandelt. Das ist wirklich eine großartige Leistung. Ich hoffe, dass China auch einen Beitrag zur Welt leisten wird. Der Fortschritt der Menschheit wird kein Nullsummenspiel sein. Wenn uns die Nahrung ausgeht, müssen wir nicht alle Fische im Meer fangen. Wir müssen nur lernen, sie nachhaltig zu züchten. KI wird dazu beitragen, den Wohlstand der Menschen zu vergrößern, nicht zu verringern. Kein Land wird in einen Krieg gestürzt, nur weil es an Nahrungsmitteln mangelt oder der Wohlstand ungleich verteilt ist. Die Möglichkeit eines Krieges wird geringer sein. Die Menschen werden immer weniger bereit sein, sich um eine Lunch-Box zu streiten. Zumindest will ich keine Lunch-Box haben.

19

Akiko Fujita: Wir versuchen, die materiellen Auswirkungen der Aufnahme von Huawei in die Entity-List zu erfassen. Sie sagten zuvor, dass 30 Milliarden US-Dollar die Summe ist, die Sie als Auswirkung dieser Aufnahme veranschlagen. Gilt diese Zahl noch?

Ren Zhengfei: Ich denke, die Entity-List ist eigentlich sogar eine gute Sache für unser Unternehmen. Sie ist keine schlechte Sache. In der Vergangenheit haben unsere Mitarbeiter unser Training schlichtweg ignoriert. Viele Mitarbeiter genossen ihr Leben in ihrer Komfortzone. Sie haben viel verdient und oft verschwenderisch ausgegeben. Immer mehr Mitarbeiter haben sich nicht voll und ganz ihrer Arbeit verschrieben. Die Entity-List hat unsere Mitarbeiter in den Alarmzustand versetzt und die Leidenschaft im gesamten Unternehmen angestachelt. Das hat uns die Chance eröffnet, uns neu zu positionieren und leistungsschwache Führungskräfte durch herausragende junge Mitarbeiter zu ersetzen. Das hat dazu beigetragen, unsere Vitalität zu steigern. In diesem Sinne ist die Entity-List keine schlechte, sondern eine gute Sache. Sie hat unser Team angespornt.

Natürlich wäre es besser, wenn Huawei von der Entity-List gestrichen würde. Aber selbst wenn das nicht passiert, werden wir nicht allzu viel Druck ausgesetzt sein. Einige sagen, dass die Streichung möglicherweise erst nach fünf Jahren erfolgt, aber müssen wir dann überhaupt noch gestrichen werden? Ich glaube nicht. Die USA haben die Sperre für Huawei um 90 Tage verschoben, aber das hat uns nichts Gutes gebracht. Ursprünglich gab die Entity-List vor, dass

viele Ersatzteile und Komponenten nicht an Huawei verkauft werden dürfen. Nach Ablauf der 90-Tage-Frist deckt die Entity-List nun einen noch größeren Bereich ab und sieht sogar vor, akademische Organisationen, Normungsorganisationen und Universitäten einzubeziehen. Wir müssen uns mental vorbereiten. Würde sich die Sperre um fünf Jahre verzögern, könnte dies zu noch größeren Angriffen gegen uns führen. Trotz ihrer Angriffe werden wir die USA aber nicht hassen. Wenn wir weiter Gras kauen wie Schafe, werden wir nur fett. Die USA jagen uns jetzt wie ein Wolf, also müssen wir die Beine in die Hand nehmen. Das wird uns helfen, wieder fit und effektiver zu werden.

Akiko Fujita: Ich möchte allerdings versuchen, das zu beziffern. Die materiellen Auswirkungen belaufen sich nach wie vor auf 30 Milliarden US-Dollar?

Ren Zhengfei: Im ersten Quartal des nächsten Jahres werden wir unseren Finanzbericht 2019 veröffentlichen. Ende Juli werden wir unsere Geschäftsergebnisse für das erste Halbjahr bekannt geben. Diese sind aber nicht gleichbedeutend mit unserem Jahresfinanzbericht. Im ersten Halbjahr dieses Jahres verzeichneten wir etwa vier Monate lang ein rasantes Wachstum. Nach dem Verbot vom 16. Mai sind wir aufgrund der Dynamik, die wir zuvor entwickelt hatten, weiter gewachsen. Unsere

Geschäftsergebnisse für das erste Halbjahr dürften sehr gut sein, aber in der zweiten Jahreshälfte dürften wir echte materielle Auswirkungen sehen.

Wir werden unseren neuen Finanzbericht im ersten Quartal des nächsten Jahres veröffentlichen. Ich glaube, die Ergebnisse werden ziemlich gut sein.

20 Krystal Hu: Wir haben erlebt, dass viele US-Technologieunternehmen, wie Amazon und Microsoft, direkt mit der US-Regierung und dem Militär zusammenarbeiten. Sie unterzeichnen Verträge mit dem US-Militär. Warum ist Huawei so sensibel und nicht gewillt, mit der chinesischen Regierung und dem Militär zusammenzuarbeiten?

Ren Zhengfei: Erstens ist die Art unserer Arbeit völlig anders als die des Militärs. Wir entwickeln Kommunikationsprodukte für zivile Zwecke, nicht für militärische Zwecke. Wir arbeiten also nicht mit dem Militär zusammen. Das Militär tendiert dazu, unabhängig von den Kosten in Forschung und Entwicklung zu investieren. Sie können ihr ganzes Geld in eine einzige Sache stecken. Zielerreichung hat oberste Priorität. Wir können nicht rücksichtslos Geld für etwas ausgeben, das der Markt nicht will. Ansonsten werden sich unsere Mobiltelefone schlecht

verkaufen. Wir legen Wert auf ganz andere Dinge als das Militär, deshalb müssen wir nicht mit ihnen zusammenarbeiten. Einige US-Unternehmen können mit dem Militär zusammenarbeiten, weil die USA so mächtig sind. Sie können so lange miteinander kooperieren, wie sie wollen.

Zweitens gibt es eine große Kluft zwischen der militärischen und der zivilen Industrie. Militärische Komponenten werden in der Regel kostenunabhängig entwickelt. Wer kann es sich leisten, diese Komponenten zu installieren? Mobiltelefontechnologien sind eigentlich sehr komplex, aber sie sind immer noch billig. Die Arbeitsweise der Militär- und Zivilindustrie ist völlig unterschiedlich. Das Militär scheut keine Kosten, wenn es darum geht, ein Produkt zu entwickeln, selbst wenn es nur ein paar davon braucht. Auf nationaler Ebene benötigen sie möglicherweise nur einige Hundert oder einige Tausend Einheiten des Produkts. Nehmen wir zum Beispiel die Atombombe. Die USA haben nur ein paar Tausend davon. Im Allgemeinen unterscheiden sich die zivile und militärische Industrie in Bezug auf Forschung und Entwicklung, Arbeitsweisen und Ziele völlig voneinander. Militärische Forschung und zivile Produkte passen nicht zusammen.

21

Akiko Fujita: Angesichts der Umstände, unter denen wir uns gerade befinden, sprechen viele Leute von

einem neuen Kalten Krieg und sagen, dass ein digitaler Eiserner Vorhang aufzieht, weil die USA angefangen haben, Druck auf die Chinesen auszuüben, indem sie versuchen, Technologien einzuschränken. Bewegen wir uns in diese Richtung?

Ren Zhengfei: Wir wollten nie die Entwicklung ausländischer Unternehmen ausbremsen. Wir kommunizieren wohlwollend und transparent mit Unternehmen, Hochschulen und Wettbewerbern. Wir pflegen sogar offene Kommunikationswege mit Unternehmen wie Ericsson und Nokia.

Wir arbeiten lieber offen und wohlwollend mit dem Rest der Welt zusammen. Obwohl die USA uns jetzt das Leben schwer machen, können wir immer noch Freunde sein, sofern sie damit aufhören. Wir werden weiterhin Komponenten von US-Unternehmen kaufen. Wir müssen jedoch vorsichtiger sein. In der Vergangenheit konnten wir problemlos 10-Jahres-Verträge mit US-Unternehmen abschließen und große Mengen an Waren von ihnen kaufen. Jetzt müssen wir weniger umfangreiche Verträge auf rollierender Basis unterzeichnen. Falls sie uns bestimmte Komponenten nicht mehr verkaufen, werden alle anderen Komponenten unbrauchbar. Durch die fortlaufende Vereinbarung kleinerer Verträge können wir die durch Versorgungsprobleme verursachten Verluste leichter tragen.

22 Akiko Fujita: Einer der Rechtsfälle, zu denen ich Sie nicht gefragt habe, ist derjenige, der unsere Muttergesellschaft Verizon betrifft. Ich weiß, dass Sie eine Klage eingereicht oder einen Schriftsatz geschickt haben, in dem Sie eine Milliarde US-Dollar für die Lizenzierung Ihrer Patente fordern. Ich frage mich, warum Sie sich gerade jetzt dazu entschlossen haben. Können Sie uns helfen, dieses Timing einzuordnen?

Ren Zhengfei: Das Timing hat bei diesem Schritt keine Rolle gespielt. IP-Lizenzgebühren zu fordern ist eine internationale Standardpraxis. Wir berechnen Verizon nicht einmal viel für die Lizenzierung. Die Leute sagen, dass die von uns veranschlagten Preise ziemlich niedrig sind. Verizon hat noch nie etwas von uns gekauft, aber sie verwenden viele unserer Patente, deshalb sollten sie uns Lizenzgebühren zahlen. Die Zahlung von Lizenzgebühren könnte sie sogar dazu bringen, einige ihrer eigenen Entwicklungsprobleme zu lösen. Warum entscheiden sie sich also, die Zahlung zu verzögern? Darüber hinaus sind die USA ein Rechtsstaat. Wenn sich ein US-amerikanisches Unternehmen weigert, Lizenzgebühren für geistiges Eigentum zu zahlen, wird der Ruf der USA weltweit beschädigt. Darüber hinaus verwenden viele nicht-US-amerikanische Unternehmen Patente aus den USA. Wenn andere Länder nachziehen und sich weigern würden, Lizenzgebühren zu zahlen, würden die USA am meisten darunter leiden, nicht China.

23

Akiko Fujita: Eines der Dinge, die mir auf dem Campus aufgefallen sind, war das Bild des Flugzeugs. Sie haben viel darüber gesprochen, wie dieses Flugzeug fliegen kann, obwohl es Löcher hat. Warum haben Sie dieses Flugzeug ausgewählt, Huawei zu repräsentieren? Warum diese Symbolik?

Ren Zhengfei: Ich bin auf wukong.com auf dieses Bild gestoßen. Ich habe es im Internet gesehen, kurz nachdem die USA uns auf die Entity-List gesetzt hatten. Ich hatte das Gefühl, dass es uns so ähnlich war, schwer versehrt mit Wunden am ganzen Körper und nur mit unseren noch schlagenden Herzen. Das Flugzeug konnte nach Hause fliegen. Ich glaube, auch wir werden in der Lage sein, sicher und gesund nach Hause zu fliegen und zu landen. Deshalb habe ich dieses Foto ausgewählt. Als ich es in der Xinsheng Community gepostet habe, hatten viele Leute das gleiche Gefühl, und es begann, sich sehr weit zu verbreiten.

24

Akiko Fujita: Ich weiß aus Gesprächen von heute morgen, dass Sie Spannungen zwischen den USA und China schon vor mehr als zehn Jahren als Risiko identifiziert haben. Ich frage mich, was der Katalysator dafür war.

Ren Zhengfei: Diese Erzählung wurde von einigen Mitarbeitern in die Welt gesetzt, um unser Handeln in der Vergangenheit basierend auf dem, was heute passiert, zu erklären. Als wir beschlossen, unsere eigenen Chips herzustellen, taten wir das nicht, um möglichen Konflikten zwischen China und den USA oder zwischen Huawei und den USA zu begegnen. Huawei hat immer von US-Unternehmen gelernt und ich persönlich bin ein Fan der USA. Ich bewundere die US-Kultur, Managementpraktiken und Technologien. Als wir anfangen, eigene Chips herzustellen, wollten wir uns nicht vor den USA schützen.

Es ging eher darum, dass wir es für wichtig hielten, eigene Forschung zu betreiben, um uns weiterzuentwickeln und an der Spitze der Gesellschaft zu bleiben. Wir investieren viel in die Grundlagenforschung und haben viele Wissenschaftler. Die Leute fragen sich vielleicht, warum Huawei so viele Wissenschaftler braucht und warum Huawei so viel Geld ausgibt, um universitäre Forschung zu finanzieren. Das liegt daran, dass sich die Welt so schnell entwickelt und es weniger Zeit braucht, Theorien in Produkte umzusetzen. Wenn wir vorne bleiben, können wir mehr Geld verdienen. Mit diesem zusätzlichen Geld können wir weiter investieren. So haben wir uns zu dem entwickelt, was wir heute sind. Unsere Technologien sind viel weiter entwickelt als

die der anderen. Tatsächlich sind sie zu weit entwickelt, als dass die Kunden ihnen widerstehen könnten, selbst wenn unsere Preise höher sind.

25

Akiko Fujita: Gibt es ein bestimmtes Unternehmen oder einen Unternehmer in den USA, das oder den Sie besonders bewundern?

Ren Zhengfei: Ich bewundere viele von ihnen. In den USA gibt es viele große Unternehmer. Ich bewundere die Anführer von Google, Amazon und dergleichen. Ich bin auch ein großer Fan von Bill Gates und Steve Jobs. Meine jüngere Tochter ist ein großer Fan von Mr. Jobs. An dem Tag, an dem er starb, war sie noch ein kleines Mädchen und schlug vor, dass wir eine Schweigeminute abhalten, um um ihn zu trauern, und wir taten es.

Warum bewundern wir die USA so sehr? Denken Sie nur daran, wie die USA so mächtig geworden sind. Alle US-Giganten waren früher kleine Unternehmen. Sie wurden zu dem, was sie heute sind, indem sie schrittweise ihre Strukturen anpassten und die Führungskräfte wechselten. Als ich zum ersten Mal von Microsoft und Apple hörte, waren sie noch sehr klein. Huawei war natürlich noch kleiner, vielleicht kleiner als ein halber Sesamsamen. Wenn ein Unternehmen klein ist, muss es sicherstellen, dass seine interne Struktur äußerst feinkörnig und stabil

ist. Auf diese Weise kann es stabil bleiben, wenn es größer wird. Wir haben auch als kleines Unternehmen angefangen und sind zu dem geworden, was wir heute sind, indem wir unsere Struktur immer wieder optimiert und neu geschichtet haben. Heute scheint es, dass Huawei eine „Festung“ ist, die nicht geschleift werden kann. Das liegt daran, dass der Weg, den wir in unserem Wachstum von klein an eingeschlagen haben, dem Wachstum kleiner Unternehmen in den USA ähnelt. Wir können große Schlachten schlagen. Wir können uns an den Druck gewöhnen, auch wenn die Sanktionen für uns zur Normalität werden sollten. In diesem Sinne ähneln wir US-amerikanischen Unternehmen.

Zweitens war ich einmal Soldat. Aus Filmen über den D-Day erfuhr ich, dass 78.000 Soldaten der alliierten Streitkräfte starben, als sie versuchten, den Strand zu erobern. Ich war einmal in der Normandie, um den amerikanischen Friedhof zu besuchen. Ich habe auch den amerikanischen Friedhof in Manila auf den Philippinen besucht. Ich erfuhr, wie die USA mit Soldaten umgingen, die ihren Dienst geleistet hatten. Dies sind beides gute Beispiele. Wir sollten auch von US-Unternehmen lernen. Basierend auf dem, was wir gelernt haben, können wir uns neu erfinden. Wir nehmen ein völlig offenes Modell an.

Während Sie hier sind, werden Sie möglicherweise

feststellen, dass Huawei überhaupt nicht wie ein chinesisches Unternehmen ist. Mit Ausnahme unserer Kantinen und der chinesischen Gesichter ähnelt es eher einem westlichen Unternehmen. Wir haben die guten, fortschrittlichen Elemente der westlichen Kultur aufgegriffen. Unsere Unternehmenskultur ist doch aber eher eine protestantische. Wir haben tatsächlich viel von US-Unternehmen gelernt, daher sind die USA unser Lehrer und wir sollten ihnen dankbar sein.

Trotzdem haben amerikanische IT-Unternehmen bei ihrer Entwicklung einige große Fehler gemacht.

Erstens hielten die USA in den 90er Jahren die neu entwickelten digitalen Schaltkreise und drahtlosen Technologien für sehr leistungsfähig und versuchten, die Einführung von CDMA zu erzwingen. Qualcomm war führend bei CDMA und hat die Eintrittsschwelle zu sehr angehoben, sodass die restliche Welt das nicht mittragen konnte. Die USA versuchten auch, die Einführung von WiMAX (Worldwide Interoperability of Microwave Access) zu erzwingen, um Computertechnologie in Kommunikationstechnologie umzuwandeln. Sie erkannten nicht, dass es bei Computern um lokale Netzwerke und bei der Kommunikation um globale Netzwerke geht. Die Entwicklung der Standards für das globale Kommunikationssystem ist auf jahrzehntelange Bemühungen von Zehntausenden

Ingenieuren zurückzuführen, die in der ITU (International Telecommunication Union) zusammengearbeitet haben. Als amerikanische Kommunikationsanbieter versuchten, die Welt herauszufordern, gingen sie den falschen Weg. So konnte 3GPP aufsteigen, was den kollektiven Niedergang dieser US-Unternehmen bedeutete. Ihr Niedergang lag nicht am Aufstieg von Huawei, sondern daran, dass sie sich in die entgegengesetzte Richtung zur weltweiten Entwicklung bewegten.

Zweitens hatte die von den USA entwickelte x86-CPU ursprünglich eine beherrschende Stellung. Durch Arm's Durchbrüche auf der Ebene der Architektur bildete sich jedoch ein neues Wettbewerbsumfeld für CPUs heraus.

Drittens hat sich das Internet zu schnell entwickelt und die USA haben das weltweit größte und wettbewerbsfähigste Ökosystem geschaffen. Das bedeutet jedoch nicht, dass Ökosysteme in anderen Ländern und Regionen nicht wachsen können.

Nachdem sich diese drei „Wege“ aufgetan hatten, begann sich die Menschheit in Richtung KI zu entwickeln. Das Internet der Dinge ist Teil der KI, die auf eine geringe Latenz angewiesen ist. Heutzutage mögen einige beim Edge-Computing Einwände gegen die Von-Neumann-Architektur erheben. Bei der KI und den großen Clouds der Zukunft wird diese Architektur jedoch

weiterhin verwendet werden. Sie umfasst Supercomputer, einschließlich supergroßen Speichern und superschnellen Verbindungen. Die USA geben 5G auf. Selbst wenn sie über Supercomputer und supergroße Speicher verfügen, könnten die USA ins Hintertreffen geraten, weil sie keine superschnellen Verbindungen haben. Alle diese drei Dinge sind unverzichtbar. Aus diesem Grund wird ein neuer Umbruch kommen. Diese Umbrüche werden die USA zurückfallen lassen. 5G bietet eine hohe Bandbreite und hohe Uplink-Geschwindigkeiten. Frühere Generationen wie 4G verbinden hauptsächlich einzelne Benutzer, das ist also das B2C-Geschäft. Im Gegensatz dazu verbindet 5G Unternehmensabläufe, also B2C und B2B. Die hohe Uplink-Geschwindigkeit von 5G fördert die Umsetzung der industriellen Automatisierung, der KI und intelligenter Fahrzeuge.



Ren Zhengfeis italienische Medienrunde

18. Juli 2019, Shenzhen, China

Ren Zhengfei: Ich heiße Sie alle in unserer Firma willkommen. Ich freue mich sehr, heute hier mit Ihnen zu sein. Ich habe Italien immer als ein wunderschönes Land empfunden und ich mag Italien sehr. Sie können mich mit Ihren schwierigsten Fragen konfrontieren, ich werde in meinen Antworten ehrlich sein. Danke!

01

ANSA: Vor letztem Dezember haben Sie selten mit den Medien gesprochen, auch nicht mit den chinesischen Medien. Sie haben in den letzten 10 oder mehr Jahren nur zwei oder drei Interviews geführt. Aber nachdem Ihre Tochter Meng Wanzhou von Kanada festgenommen wurde, haben Sie öfter mit den Medien kommuniziert. Können Sie uns bitte sagen warum? Wie wird aus Ihrer Sicht der Fall Ihrer Tochter ausgehen?

Ren Zhengfei: Erstens bin ich kein Mann, der nicht gerne redet. Ich halte innerhalb des Unternehmens viele Reden. Wie könnte ich sonst das Unternehmen leiten? Ich halte viele Reden. Ich habe in der Vergangenheit einfach nicht so viel mit den Medien gesprochen. Nach dem Vorfall in Vancouver haben die USA beim United States District Court des Eastern District von New York Klage gegen uns eingereicht und uns dann in die Entity-List aufgenommen. Danach war fast die

gesamte internationale Berichterstattung über Huawei negativ. Wir hatten das Gefühl, einiges an Vorurteilen zu spüren. Daher habe ich das Gefühl, dass ich die Verantwortung hatte, mich in diesen Krisenzeiten zu wehren und mehr mit der Öffentlichkeit zu sprechen, um einige der dunklen Wolken, die über der Gesellschaft schweben, zu beseitigen und etwas Licht und Hoffnung zurückzubringen. Heute ist der Himmel heller und es scheint nicht mehr so dunkel wie vorher. 30 Prozent der Medienberichte über uns sind jetzt positiv, auch wenn die restlichen 70 Prozent noch relativ negativ sind.

Zweitens sind die USA sehr mächtig und ihre Stimme hallt auf der ganzen Welt wider. Die Leute neigen dazu, den USA zu glauben, was immer sie sagen. Aus diesem Grund standen wir unter großem Druck. Ich habe die Verantwortung, mich zu wehren und mich zu äußern. Auf diese Weise kann ich: Erstens, das Vertrauen der Kunden in uns stärken und ihnen versichern, dass wir nicht zusammenbrechen werden und sie weiterhin beliefern können. Zweitens, das Vertrauen der Lieferanten stärken, indem wir sie wissen lassen, dass wir überleben und in der Lage sind, sie zu bezahlen, wenn sie Komponenten an uns verkaufen. Drittens, das Vertrauen der Mitarbeiter stärken, damit sie weiterhin hart arbeiten und wissen, dass das Unternehmen überleben wird. Obwohl die USA hart gegen uns

vorgehen, sind wir immer noch ziemlich stark. Last but not least spreche ich die Wahrheit über Huawei aus, damit die ganze Welt uns besser verstehen kann. In der Vergangenheit hat uns niemand so schwere Vorwürfe gemacht, deshalb hatten wir keine Gelegenheit, unsere Botschaft so weit zu verbreiten. Heute geben uns die scharfen Anschuldigungen der USA die Gelegenheit, uns zu rechtfertigen und der Öffentlichkeit zu zeigen, wer Huawei wirklich ist. In Bezug auf die öffentliche Meinung können wir sehen, dass etwa 30 Prozent der Menschen uns verstehen, während die restlichen 70 Prozent uns immer noch nicht verstehen. Also müssen wir weiterreden.

Alles, was ich in den letzten Monaten getan habe, hat nicht nur zum Ziel, meine Tochter zu retten, sondern auch mein Unternehmen zu retten. Deshalb habe ich das Bedürfnis, Stellung zu beziehen.

02 Corriere della Sera: Sind Sie in dieser kritischen Situation immer noch der CEO und Leiter Ihres Unternehmens? Was die Einführung von 5G und die Netzwerkinfrastruktur in Europa betrifft, hat Huawei nicht viele Geräte für Kernnetzwerke geliefert. Glauben Sie, dass sich dies in den nächsten Monaten oder Jahren ändern wird? Verzögert sich die Einführung

von 5G in Europa, wenn Huawei weiterhin von den Kernnetzwerken ausgeschlossen ist?

Ren Zhengfei: Erstens bin ich in einer so kritischen Situation immer noch am besten geeignet, als CEO zu fungieren. Ich bin in der Lage, unser Unternehmen aus der Dunkelheit in eine glänzende Zukunft zu führen. Huawei wird auch ohne die Unterstützung der USA weiterwachsen. Wir haben das Zeug dazu, eigenständig und als globaler Marktführer zu bestehen.

Zweitens entscheiden in Europa die einzelnen Länder und Netzbetreiber in den Regionen, welche 5G-Anbieter sie wählen, und das auf Grundlage ihrer eigenen Interessen. Wir können diese Entscheidung nicht für sie treffen.

Lassen Sie mich zuerst ein wenig 5G erklären. Dann werde ich darüber sprechen, wie 5G Europa nützen wird. 5G ist nicht einfach eine Erweiterung von 4G. 2G, 3G und 4G sind im Wesentlichen B2C-Unternehmungen, die Menschen mit Netzwerken verbinden. Gegenwärtig sind die Netzwerk-Upload-Geschwindigkeiten recht niedrig, auch wenn die Download-Geschwindigkeiten hoch sind. In vorhandenen Netzwerken ist das Hochladen von Bildern sehr langsam. Die einzige Möglichkeit, die Sicherheit der Menschen beim autonomen Fahren zu gewährleisten, besteht darin, dass die Netzwerke jede Sekunde Tonnen von Bildern übertragen. Bestehende

Netzwerke können diese Art der industriellen automatisierten Steuerung einfach nicht unterstützen. Die 5G-Bandbreite ist 10- bis 100-mal so groß wie die von 4G, sodass die Uplink-Bandbreiten extrem hoch sein können. 5G unterscheidet sich auch hinsichtlich der Datenübertragungsarchitektur von 4G. 5G wird sowohl B2C- als auch B2B-Modelle unterstützen. Das zweite B im B2B bezieht sich auf Hochgeschwindigkeitszüge, Autos, Flugzeuge und die automatisierte Produktion der Industrie 4.0.

Es gibt zwei Arten von Architekturen für 5G. Die erste ist die Non-Standalone-Architektur (NSA), also die sich nicht-selbsttragende Architektur, bei der 5G mit 4G koexistiert. Beispielsweise kann ein 4G-Smartphone in einem solchen 5G-Netzwerk betrieben werden. Die NSA-Architektur bietet nur eine höhere Bandbreite als 4G, unterstützt aber keine industrielle automatisierte Kontrolle. Ein 5G-Kernnetzwerk, das sowohl 4G- als auch 5G-Systeme unterstützt, kann weiterhin die 4G-Architektur verwenden. Die andere Architektur ist die Standalone-Architektur (SA), also die sich selbsttragende Architektur, in der nur 5G zum Einsatz kommt. Dieses Modell muss nicht viele 4G-Systeme unterstützen, daher sind seine Terminals und die Systemausstattung sehr einfach. Das bedeutet, dass Uplink-Geschwindigkeiten mit einer Latenz von Millisekunden superschnell sind.

Ausgestattet mit einem solchen 5G-Netzwerk kann ein Arzt in Italien eine Herzoperation in einem ländlichen Krankenhaus in China aus der Ferne leiten. Was der italienische Arzt sieht, zum Beispiel, wie schnell sich das Skalpell bewegt, muss mit dem synchronisiert sein, was wirklich vor Ort passiert. Der italienische Arzt wäre nicht in der Lage zu operieren, wenn das Netzwerk keine Bilder in Echtzeit übertragen könnte. Sie arbeiten alle im Medienbereich. Sie müssen also schon einmal die Spuren gesehen haben, die sich schnell bewegende Objekte auf Ihrem Bildschirm hinterlassen haben. Das wird durch eine hohe Netzwerklatenz verursacht und kann durch das 5G SA-Modell behoben werden. 5G SA-Netzwerke erfordern den Einsatz unserer neuen Art von Kernnetzwerk-ausrüstung.

In einem 5G-Netzwerk werden Informationspakete, die über Basisstationen oder Transportnetzwerke übertragen werden, nicht geöffnet, sodass diese beiden Schichten keine Informationssicherheitsprobleme verursachen. Informationspakete werden erst geöffnet, wenn sie den Kernbereich des Netzwerks erreichen. Die britische Premierministerin Theresa May hat gesagt, Großbritannien könne Huawei-Produkte für nicht zum Kern gehörende Teile seines Netzwerks kaufen. Das macht Sinn. Nach der jüngsten Debatte gelangten einige Mitglieder des britischen Parlaments jedoch zu dem

Schluss, dass Großbritannien möglicherweise nur dann weit vorne bleiben kann, wenn sich das Land für den Einsatz der Kerntechnologie von Huawei entscheidet. Letztendlich liegt die Entscheidung in den Händen der einzelnen europäischen Länder und Netzbetreiber.

In China verwenden die erteilten 5G-Lizenzen sowie die 5G-Netze, die von Betreibern gebaut werden, das NSA-Modell, bei dem 4G und 5G nebeneinander existieren. Huawei ist derzeit das einzige Unternehmen weltweit, das bei 5G SA-Lösungen anbieten kann. Nach dem chinesischen Vergaberecht kann eine Ausschreibung für diese Art von Produkten erst beginnen, wenn es drei qualifizierte Anbieter gibt, die miteinander konkurrieren können. Daher wird China erst im nächsten Jahr mit der Bereitstellung von 5G-SA-Netzwerken beginnen. Wir warten immer noch darauf, dass Qualcomm aufholt.

03

LaRepubblica: Die USA können die Lieferung von Schlüsselkomponenten an Huawei jederzeit einstellen, einschließlich Chips, Server und Software. Das ist, als würde man ein Technologieunternehmen zum Tode verurteilen. Ist Huawei stark genug, um von diesen US-Zulieferern unabhängig zu werden? Wie können Sie Unabhängigkeit erreichen? Und wie lange wird es bis dahin dauern?

Ren Zhengfei: Wir können zum jetzigen Zeitpunkt alleine bestehen. Wir müssen uns nicht auf die USA stützen, um unseren Kunden weiterhin Dienste zu leisten. Je fortgeschrittener ein System ist, desto besser sind wir in der Lage, alleine zu bestehen. Natürlich haben wir einige unserer früheren veralteten Produkte nicht weiterentwickelt. Auf die könnte es einige Auswirkungen geben. Wir können jedoch neue Produkte und neue Technologien einsetzen, um diese alten Produkte zu ersetzen und unsere Kunden weiterhin zu betreuen.

04

La Stampa: Wir haben heute die Ausstellung Huaweis zum Thema Virtual Restricted Shares besucht und erfahren, dass Sie ein Vetorecht haben. Wenn die Kommunistische Partei Chinas oder die chinesische Regierung Huawei auffordert, Backdoors in Ihre Netzwerkausstattung oder -geräte einzubauen, können Sie dann dieses Recht ausüben?

Ren Zhengfei: Natürlich kann und werde ich mit Sicherheit ein Veto dagegen einlegen. Wie Sie vielleicht gesehen haben, hat Yang Jiechi, Mitglied des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) und Direktor des Büros der Kommission für auswärtige Angelegenheiten des KPCh-Zentralkomitees, auf der Münchner Sicherheitskonferenz klar gesagt, dass

die chinesische Regierung von Unternehmen niemals verlangt, Backdoors einzuführen. Ministerpräsident Li Keqiang bekräftigte diese Position auf einer Pressekonferenz nach einer kürzlichen Sitzung des Nationalen Volkskongresses. Als Premier Li kürzlich unseren Stand auf dem diesjährigen 16 + 1-Gipfel in Kroatien besuchte, sagte er unseren Mitarbeitern sogar direkt, keine Backdoors einzubauen. Das ist ein Beweis dafür, dass sie uns unterstützten, wenn es darum geht, niemals Backdoors in unsere Geräte einzubauen. Wir vertrauen darauf und können Ihnen versichern, dass wir mit jedem Land „No-Backdoor“-Vereinbarungen unterzeichnen können.

Zweitens würde niemand auf der Welt unsere Ausrüstung kaufen, wenn wir Backdoors einbauen würden. Wenn wir das täten, würde unsere Firma bankrottgehen und wer würde unsere Schulden bezahlen? Unsere Mitarbeiter könnten Huawei verlassen, um ihre eigenen Unternehmen zu gründen, und ich müsste bleiben, um die Schulden selbst zu bezahlen. Glauben Sie, dass ich das will? Nein!

05

IL Sole-24ORE: Meine erste Frage betrifft Ihre Tochter Meng Wanzhou. Sind Sie immer noch besorgt um sie? Wie denken Sie, wird dieser Fall enden? Die zweite

Frage betrifft die Informationssicherheit. Es gibt viele Vorwürfe auf der ganzen Welt, die Huawei mit Informationssicherheit, Sicherheitsproblemen und Backdoors in Verbindung bringen. Wie reagieren Sie auf diese Anschuldigungen?

Ren Zhengfei: Erstens sollte der Fall meiner Tochter von Gerichten behandelt werden, da die Gerichte Entscheidungen auf der Grundlage von Fakten und Beweisen treffen. Ich glaube, die Gerichte werden faire, gerechte, offene und transparente Entscheidungen zu ihrem Fall treffen. Zweitens haben Italien und Deutschland die Errichtung eines einheitlichen Cyber-Sicherheitsstandards in der ganzen EU vorgeschlagen. Ich denke, jeder Anbieter sollte die gleiche Art von Sicherheitsüberprüfungen durchlaufen. Huawei wurde den weltweit strengsten Kontrollen unterzogen, es wurde jedoch noch kein einziges Sicherheitsproblem festgestellt. Ich denke, andere Anbieter sollten den gleichen Prüfungen unterzogen werden. Nur so kann die Sicherheit in Europa gewährleistet werden.

06

AGI: In einem kürzlich durchgeführten Interview habe ich Sie sagen hören, dass durch US-Exportkontrollen Huaweis Umsatz um 30 Milliarden US-Dollar sinken könnte. Wie sollte sich Huawei Ihrer Meinung nach auf diese Umstände einstellen? Haben Sie einen Plan B?

Ren Zhengfei: Wir werden kein Problem haben, die US-Angriffe gegen uns zu überleben. Aber wir müssen einige Versionen unserer Produkte ersetzen, und es wird einige Zeit dauern, bis die neuen Versionen passen. Ich habe einmal gesagt, dass unser erwarteter Umsatz von 135 Milliarden US-Dollar um 30 Milliarden US-Dollar auf rund 100 Milliarden US-Dollar sinken könnte, aber das ist das Worst-Case-Szenario. Unsere Einnahmeverluste könnten aufgrund der Bemühungen unserer Mitarbeiter geringer ausfallen. Sie haben persönlich gesehen, dass unser Unternehmen sehr gesund ist und alle Abteilungen bei Huawei ordnungsgemäß funktionieren.

07

Euractiv: Vielen Dank, dass Sie unsere Interviewanfrage angenommen haben. Ich weiß nicht, ob Sie von Ursula von der Leyen gehört haben, der neu gewählten Präsidentin der Europäischen Kommission. Wie sehen Sie die Zukunft der Beziehungen zwischen der EU und China?

Ren Zhengfei: Ich kenne die neu gewählte Präsidentin der Europäischen Kommission nicht sehr gut, aber ich habe sie im Fernsehen gesehen. Sie hat eine starke Ausstrahlung. Und ich glaube auch, Europa wird große Fortschritte machen.

Europa muss sein Zollverfahren vereinfachen. China ist ein riesiger Markt. Seit dem vergangenen Jahr hat China begonnen, Zölle auf viele Waren wie Luxusgüter und Kleidung zu senken. Europa, einschließlich Italien, muss diesen Markt schneller erobern. Betrachten Sie zum Beispiel Automobile. China ist ein großer Abnehmer von Automobilen, und die Zölle dafür sinken. Um den chinesischen Automobilmarkt stärker zu nutzen, sollte sich Europa nicht nur an die USA binden. Wie wir alle wissen, sind die besten Autos der Welt europäische Autos und die günstigsten Autos sind japanische Autos. US-Autos haben weder Qualitäts- noch Kostenvorteile. Wenn Sie den chinesischen Markt in den nächsten Jahren halten können, wird es für US-amerikanische Automobile schwieriger sein, in den chinesischen Markt einzusteigen.

China hat Technologien aus Deutschland, Frankreich und Japan sowie einige seiner eigenen beim Bau seiner Hochgeschwindigkeitsbahnen angewendet. Das bedeutet enorme Möglichkeiten. China hat auch eine große Nachfrage nach Flugzeugen. Europa sollte mehr in Flugzeuge investieren, um in den chinesischen Markt einzutreten. Die chinesische und die europäische Wirtschaft ergänzen sich in vielerlei Hinsicht. Wir können dieses kurze Zeitfenster nutzen, um die rasche Entwicklung des Handels zwischen beiden Seiten

voranzutreiben. Nach dem Kampf zwischen den USA und China werden die USA feststellen, dass der chinesische Markt vollständig von ihren Verbündeten besetzt ist. Europa sollte nicht in die Fußstapfen der USA treten. Stattdessen sollten weniger Wirtschaftssanktionen verhängt und mehr Raum für die wirtschaftliche und handelspolitische Entwicklung geschaffen werden. Die soziale Stabilität hängt davon ab, ob der Lebensstandard der Menschen verbessert wird. Europa braucht keine Ideologie. Was es braucht, ist die Verbesserung des Lebens der Menschen, insbesondere der Menschen in den untersten Schichten der Gesellschaft. Das wird dazu beitragen, soziale Unruhen und Aufstände zu verhindern. Mit einer soliden Grundlage für das Wachstum wird Europa sicherlich weiterhin prosperieren.

08

la Repubblica: Europäische Telekommunikationsanbieter werden von der US-Regierung unter Druck gesetzt, die Verwendung von Huawei-Geräten zu verbieten. Nach den bisher vorliegenden Informationen ist die italienische Regierung jedoch weiterhin bereit, mit Huawei zusammenzuarbeiten. Ist aus Ihrer Sicht der europäische Markt, einschließlich des italienischen, für das Geschäft von Huawei wichtig? Glauben Sie, dass Sie letztendlich auf dem europäischen Markt erfolgreich sein werden?

Ren Zhengfei: Erstens ist Europa für uns sehr wichtig. Deshalb haben wir stark in diesen Markt investiert. Wir betrachten Europa als unseren zweiten Heimatmarkt. Zweitens arbeiten viele Netzbetreiber seit mehr als 20 Jahren mit Huawei zusammen. Trotz des enormen Drucks aus den USA entscheiden sich immer noch viele Netzbetreiber für den Kauf unserer Ausrüstung. Dies zeigt, dass sie Huawei großes Vertrauen entgegenbringen. Wir sind zuversichtlich, dass wir hervorragende Netzwerke für Europa aufbauen können.

09

ANSA: Viele Leute sagen, dass Huawei nicht transparent ist, was Eigentümerstruktur und Management angeht. Wir wussten nicht, dass Sie nur 1,14 Prozent der Huawei-Aktien besitzen, bis Sie diese Zahl freiwillig bekannt gaben. Erwägen Sie, in Hongkong an die Börse zu gehen, um diese Situation zu verbessern? Meine zweite Frage lautet: Haben Sie aus Managementsicht eine Nachfolge geplant?

Ren Zhengfei: Wir bleiben voll transparent. Unsere Finanzberichte werden von KPMG, einem unabhängigen Dritten, geprüft. Das heißt, wir sind tatsächlich so transparent wie börsennotierte Unternehmen. Ich weiß wirklich nicht, was noch nötig ist, um unsere Transparenz zu beweisen. Ich

denke, es ist unnötig, in Hongkong an die Börse zu gehen, um transparenter zu wirken.

Huawei hat sich iterativ weiterentwickelt. Später kann ich mit Ihnen meine Rede vor der Vertreterkommission teilen, in der ich unsere Corporate-Governance-Struktur und Nachfolge erklärt habe. Ich glaube, dass Huawei weiter stetig wachsen wird. Wir heißen Sie herzlich willkommen, uns regelmäßig zu besuchen, damit Sie sehen können, wie wir wachsen. Wir werden nicht zusammenbrechen. Wir werden noch stärker werden.

10

AGI: Sie haben sich auf dem zweiten Belt-and-Road-Forum für Internationale Zusammenarbeit in Peking kürzlich mit Ministerpräsident Conte getroffen. Wie war das Treffen? Wie beurteilen Sie die Skeptiker von Huaweis 5G-Produkten innerhalb der italienischen Regierung? Ist Ministerpräsident Conte der Ansicht, dass Italien die italienischen Daten auch weiterhin in eigenen Händen halten sollte?

Ren Zhengfei: Ich hatte ein sehr freundschaftliches Treffen mit Ministerpräsident Conte und er bringt Huawei großes Vertrauen entgegen. Eine kleine Gruppe von Menschen in Italien steht Huawei möglicherweise skeptisch gegenüber. Das verstehen wir vollkommen. Tatsächlich gibt es Menschen in China, die auch Zweifel

an Huawei haben. Es ist völlig normal, dass Menschen unterschiedliche Meinungen haben. Für Huawei ist es am wichtigsten, dass wir unsere Arbeit gut machen.

11

Corriere della Sera: Denken Sie nicht, Sie sollten mit der US-Regierung über deren Angriffe auf Huawei verhandeln, etwa die Verhaftung Ihrer Tochter und die Entity-List? Oder können Sie Ihren Quellcode transparenter machen? Meine zweite Frage lautet: Werden Sie Ihre Investition aus Italien zurückziehen, wenn die italienische Regierung von ihrem Vetorecht Gebrauch macht, das ihr durch das Golden-Power-Gesetz eingeräumt wird, oder wenn sie Huawei mehr politische Einschränkungen für das Geschäft in Italien auferlegt?

Ren Zhengfei: Zunächst kommunizieren wir mit der US-Regierung. Die US-Regierung hat Huawei bereits vor dem District Court des Eastern District von New York verklagt, und wir haben die US-Regierung vor einem District Court in Texas verklagt. In diesen Rechtsstreitigkeiten kommunizieren wir mit rechtlichen Mitteln miteinander. Die USA sind ein Rechtsstaat. Ich glaube, die beste Form der Kommunikation mit den USA ist der Rechtsweg.

Zweitens wird die Verabschiedung des Golden-Power-Gesetzes die Geschäfte in Italien komplizierter machen.

Da Huawei keine derartigen Probleme hat, ist es unwahrscheinlich, dass wir Probleme haben, wenn das Golden Power-Gesetz verabschiedet wird. Wir sind zuversichtlich, dass die italienische Regierung von ihrem Vetorecht gegen Huawei keinen Gebrauch machen wird.

12 IL Sole-24ORE: Nach dem italienischen Golden-Power-Gesetz werden nur Nicht-EU-Anbieter von Telekommunikationsgeräten strengeren Vorschriften unterliegen. Nokia und Ericsson können ausgenommen werden. Glauben Sie, Huawei ist ein Opfer von Diskriminierung?

Ren Zhengfei: Nein, ich denke nicht, dass dies eine Diskriminierung von Huawei ist. Wir haben keine Probleme und freuen uns auf weitere Prüfungen unserer Geräte. Dies wird nur zeigen, dass es bei uns keine Probleme gibt. Huawei unterliegt bereits den strengsten Vorschriften der Welt. Wir haben keine Angst vor einer mehr.

13 La Stampa: Meine erste Frage: Huawei ist seit vielen Jahren auf dem Telekommunikationsmarkt tätig. Niemand sprach über Sicherheit, als 4G auftauchte. Warum hat 5G so viele Bedenken hinsichtlich der Cybersicherheit ausgelöst? Und zweitens: Ich persönlich

glaube, dass es neben der Technologie selbst bei der Diskussion um 5G auch darum gehen sollte, ob man Huawei vertraut. Präsident Trump hat Huawei beziehungsweise Sie als „Beelzebub“ dargestellt. Warum sollten wir Huawei vertrauen?

Ren Zhengfei: Warum hat 5G so viele Sorgen verursacht? Die USA sind weltweit führend bei 3G und 4G. Huawei ist jedoch führend bei 5G. Das ist für manche Menschen schwer zu akzeptieren. Die chinesische Regierung hat sehr deutlich gemacht, dass sie von den chinesischen Unternehmen nicht verlangt, Backdoors einzubauen. Huawei-Geräte enthalten keine Backdoors und können strenge Überprüfungen durch Regierungen bestehen. Grundsätzlich haben wir in den USA keine Netzwerke und beabsichtigen auch nicht, unsere 5G-Produkte dort zu verkaufen. Wie könnten wir also ihre nationale Sicherheit bedrohen? Wir verstehen nicht, warum sie so besorgt sind.

Was den „Beelzebub“ betrifft, von dem Sie gesprochen haben, können Sie mich gerade klar und deutlich sehen. Denken Sie, ich ähnele dem Teufel? Sie können dies selbst beurteilen.

Ich glaube nicht, dass Sie wie ein Teufel aussehen, aber ich habe trotzdem ein bisschen Angst vor Ihnen.

Ren Zhengfei: Nicht alle Länder der Welt werden Huawei ausschließen. Die Länder, die Huawei

willkommen heißen, werden große Erfolge erzielen. Die Geschichte wird zeigen, dass Huawei den Ländern, die uns vertrauen, viel geben wird. Daher sollten wir uns keine Sorgen machen, wenn Huawei als Teufel bezeichnet wird. Ich habe immer geglaubt, dass Präsident Trump ein großartiger Führer ist. Er ist kein Teufel. Und ich auch nicht.

14

Euractiv: Wang Weijing, ein ehemaliger Mitarbeiter von Huawei in Polen, wurde beschuldigt, Spionage betrieben zu haben, und im vergangenen Dezember inhaftiert. Er wurde noch nicht vor Gericht gestellt. Glauben Sie, er wird ein faires Verfahren bekommen?

Ren Zhengfei: Wir wissen nicht, was er getan hat. Wir fordern von unseren Mitarbeitern, sich nur mit geschäftlichen Dingen zu beschäftigen. Wenn dieser Mitarbeiter andere Tätigkeiten in diesem Land ausübte und es Beweise dafür gibt, kann das Land von seiner Souveränität Gebrauch machen. Wir werden erst nach dem Prozess wissen, was wirklich passiert ist. Erst dann können wir dazu Stellung nehmen. Wir wissen nicht viel darüber, deshalb können wir uns nicht dazu äußern. Sie sollten lieber jemanden aus der polnischen Justiz interviewen, wenn Sie wissen möchten, was wirklich passiert ist.

15 ANSA: Wir haben Ihren Campus am Songshan-See in Dongguan besucht und festgestellt, dass die Gebäude europäischen Stils sind. Unter anderem gibt es zwei Gebäude im Stil von Verona und Bologna in Italien. Wie ist Ihre persönliche Beziehung zu Italien? Haben Sie schon einmal Italien besucht?

Ren Zhengfei: Ich war schon oft in Italien und meine Frau und meine Töchter besuchen das Land auch oft. Ein Großteil der Kunst und Möbel im Unternehmen stammt aus Italien.

Die Gebäude auf unserem Songshan Lake Campus wurden von einem japanischen Architekten entworfen. Er entschied sich für einen europäischen Stil und gewann den Zuschlag. Dies alles wurde vom Architekten komplett selbst orchestriert. Das Gebäude, in dem wir uns jetzt befinden, wurde von einem französischen Architekten entworfen.

16 La Stampa: Sie vergleichen Huawei oft mit einem Il-2-Flugzeug, das viele Löcher zu flicken hat. Wie läuft es mit dem Flicker? Welche Löcher flicken Sie zuerst? Werden Sie Ihre Investition in bestimmte Bereiche auf andere Bereiche übertragen? Meine zweite Frage betrifft Ihr neues Betriebssystem - Hongmeng. In welchen Bereichen wird das

Hongmeng-Betriebssystem angewendet? Wir dachten, es würde für Mobiltelefone verwendet. Aber Sie sagten, es sei für das Internet der Dinge (IoT) konzipiert. Haben Sie eine Alternative für das Android-Betriebssystem?

Ren Zhengfei: Zu Ihrer ersten Frage: Ich bin online auf ein Bild dieses Flugzeugs gestoßen, und ich hatte das Gefühl, dass es uns sehr ähnlich ist - wir sind von Kugeln durchlöchert, aber unsere Herzen schlagen immer noch. Wir wussten anfangs nicht, wie viele Löcher wir hatten und welche die wichtigsten waren. Wir wussten nur, dass wir die Löcher bei 5G, optischer Übertragung, Kernnetzwerken und anderen verwandten Systemen flicken mussten. Jetzt haben wir alle wichtigen geflickt. Nach Durchführung einiger Berechnungen wissen wir jetzt, dass es insgesamt etwa 4.300 bis 4.400 Löcher gab, und wir haben 70 bis 80 Prozent davon geflickt. Bis Ende dieses Jahres können wir möglicherweise 93 Prozent patchen. Wir flicken weiterhin Löcher, während wir unsere veralteten Produkte ersetzen. All dies wird sich in diesem Jahr auf unser Geschäftsergebnis auswirken. Nächstes Jahr werden wir die restlichen Löcher flicken, was möglicherweise schwieriger ist. Unsere Geschäftsergebnisse könnten im nächsten Jahr ebenfalls beeinträchtigt werden, wir gehen jedoch davon aus, dass sich unser Wachstum bis 2021 erholen wird.

Hinsichtlich Ihrer zweiten Frage ist das Besondere an unserem Hongmeng-Betriebssystem die geringe Latenz. Es ist ein anderes Betriebssystem als Android und iOS. Hongmeng OS wurde für das Internet der Dinge entwickelt, beispielsweise für die industrielle Steuerung, das autonome Fahren und andere verwandte Szenarien. Jetzt verwenden wir es hauptsächlich in Smartwatches, 8K-Smart-Screens und vernetzten Autos. Was das Android-Betriebssystem betrifft, werden wir auf die Genehmigung für Google durch die US-Regierung warten. Wir respektieren weiterhin Googles Rechte an seinem Ökosystem und seinen Technologien und setzen uns dafür ein.

17 La Repubblica: Ich habe zwei Fragen. Zunächst haben Sie erwähnt, dass Großbritannien sich bewusst war, dass es, wenn es ein 5G-Netzwerk will, auch Huawei-Geräte im Kernnetzwerk einsetzen muss. Bedeutet das, dass Europa, wenn es ein reines 5G-Netzwerk will, Huawei für die Bereitstellung von Kern- und Edge-Netzwerken einsetzen muss? Ich persönlich bezweifle, dass wir all unsere Eier in einen Korb legen, also in den Huawei. Zweitens haben Sie auch erwähnt, dass Huawei und China bei der 5G-Technologie die USA hinter sich gelassen haben. Glauben Sie, dass China die USA in noch mehr Technologien übertreffen wird?

Und zielen die US-Maßnahmen darauf ab, Chinas Wachstum einzudämmen?

Ren Zhengfei: Erstens kann ich nicht für China sprechen. Ich weiß nicht, ob China weiter auf der Überholspur bleibt. Ich habe nicht die Energie, der Gesellschaft als Ganzes Aufmerksamkeit zu schenken. Ich kann nur Huawei vertreten und ich kenne nur Huawei.

Zweitens besteht das Kernnetz im Wesentlichen aus Software. Ich glaube, dass auch Nokia, Ericsson und Cisco in diesem Bereich gute Ergebnisse erzielen können. Wenn Sie Bedenken haben, können Sie etwas warten, und sie werden früher oder später auch solche Software bereitstellen. Die beiden Körbe existieren nicht getrennt voneinander. Sie können Ihre Eier in diese beiden Körbe legen, aber sie bleiben trotzdem miteinander verbunden. Wenn Eier in einem Korb zu Bruch gehen, ist auch der andere Korb betroffen.

Sind die gegenwärtigen US-Angriffe gegen Huawei darauf ausgerichtet, zu verhindern, dass chinesische Technologien die USA überholen?

Ren Zhengfei: Ich habe keine Ahnung. Sie sollten die USA fragen. Vielleicht sind die USA Opfer einiger Missverständnisse, was Huawei betrifft. Deshalb verhängen sie Sanktionen und Beschränkungen

gegen uns. US-Regierungsbeamte sind herzlich eingeladen, Huawei zu besuchen, und dann werden die Missverständnisse wahrscheinlich ausgeräumt. Ich denke, die USA werden in den kommenden Jahrzehnten die größte Technologiemacht bleiben.

18

Corriere della Sera: Zwei Fragen: Erstens wissen wir, dass Facebook vor Kurzem Pläne zur Einführung einer digitalen Währung mit dem Namen Libra vorgestellt hat. Die Technologie dahinter ist Blockchain. Glauben Sie, dass dies ein Signal dafür ist, dass US-amerikanische Technologie-Giganten und die US-Regierung daran arbeiten, ihre beherrschende Stellung in der Welt zu behaupten? Zweitens, denken Sie, dass sie chinesische Unternehmen bei der Einführung digitaler Währungen berücksichtigen und RMB in ihren Währungskorb legen werden?

Ren Zhengfei: China kann auch eine eigene digitale Währung auf den Markt bringen. Warum warten, bis andere eine solche Währung auf den Markt bringen? Jedenfalls wäre ein Land mächtiger als eine Internetfirma.

19

La Stampa: Wenn wir uns in der Welt umschaun, sind Ungleichheit und ungleiche Verteilung des Reichtums

in vielen Ländern noch immer weit verbreitet. In einigen Ländern kann auch die Redefreiheit nicht garantiert werden. Was ist in diesem Zusammenhang die größte technologische Herausforderung, mit der wir bei unserer Weiterentwicklung konfrontiert werden könnten? Oder welche Rolle spielt die Technologie?

Ren Zhengfei: Ich denke, Technologie wird mehr Wohlstand für die Menschheit schaffen. Mit der Technologie kann jeder an sozialen Entwicklungen teilhaben und von diesen profitieren. Die Gesellschaft muss Armut durch Entwicklung beseitigen und soziale Instabilität vermeiden. Wenn die Gesellschaft stabil ist, wird sie sich schneller entwickeln, was wiederum mehr Stabilität mit sich bringt. Die Tendenz, dass die Reichen reicher und die Armen ärmer werden, muss sich ändern. Investitionen in neue Technologien werden den Gesamtwohlstand der Gesellschaft erhöhen.



Ren Zhengfeis Interview mit BBC StoryWorks

23. Juli 2019, Shenzhen, China

01

Nicola Eliot: Die BBC ist heute nicht nur hier, um herauszufinden, was gerade mit Huawei los ist, sondern um wirklich zu verstehen, wer Huawei ist, woher Huawei kommt und was Huawei zu dem gemacht hat, was es heute ist. Also werden wir ganz am Anfang der Geschichte beginnen. Ich möchte zunächst nach Ihrer Zeit in der Fabrik in Liaoyang als Ingenieur für die Volksbefreiungsarmee fragen. Was können Sie über die Arbeitsbedingungen und die Erfahrungen, die Sie dort gemacht haben, erzählen?

Ren Zhengfei: Die Chemiefaserfabrik in Liaoyang war während der Kulturrevolution ein wichtiges nationales Bauprojekt. In der Fabrik wurden eine ganze Reihe von Anlagen der französischen Firmen Technip und Speichim zur Herstellung von Synthetikfasern aus Erdöl und den gewonnenen Chemikalien eingesetzt. Die chinesische Wirtschaft lag damals am Boden. Die Regierung errichtete diese Fabrik in der Hoffnung, dass jeder Chinese einen Satz Kleidung aus synthetischen Fasern erhalten sollte. Leitende Beamte in der Zentralregierung schenken dem Projekt viel Aufmerksamkeit. Es war eine chaotische Zeit in China, und kein lokales Ingenieurteam wollte das Projekt unter so schwierigen Umständen durchführen. Die Zentralregierung hatte also keine andere Wahl, als die Armee mit der Leitung des Projekts zu beauftragen. Zu dieser Zeit verfügte die Armee

nicht über genügend in den erforderlichen Verfahren qualifizierte Kräfte. Frischgebackene Absolventen wie ich wurden als qualifizierte Kräfte eingesetzt, weil wir ein bisschen mehr wussten als andere.

Wir lebten unter schwierigen Bedingungen. Erstens hatten wir zu der Zeit in Nordostchina nicht genug zu essen. Wir aßen im Grunde das ganze Jahr über nur billige Getreideprodukte und im Winter, der sechs Monate dauerte, eingelegten Kohl und Rettich. Das größte Problem war, dass wir selten Fleisch bekamen oder genug Öl zum Kochen hatten. Jeden Monat wurden pro Person 150 Gramm Öl rationiert. Da wir aber beim Militär waren, konnten wir 500 Gramm bekommen.

Zweitens gehörte unsere Einheit zu den Zehntausenden von Truppen, die mit sehr geringer Vorbereitung in die nördliche Wildnis geschickt wurden. Es gab also keine Häuser, in denen wir leben konnten. Wir bauten unsere einfachen Häuser selbst. Das war damals nicht so einfach wie heute. Es war viel schwieriger. Die Häuser wurden im Winter gebaut, daher waren die Fundamente nicht solide. Die Wände sanken ein und bekamen Risse, sodass kalte Winde durchbrachen. Trotz dieser schwierigen Lebensbedingungen war unsere Ingenieurarbeit tatsächlich ziemlich fortschrittlich und hoch automatisiert. Dies stand alles in einem sehr scharfen Kontrast.

Zu dieser Zeit schätzte China Kultur und Bildung nicht wirklich. Während der Kulturrevolution war das Bildungssystem ein Chaos. Führer von Zentral- und Kommunalregierungen hielten nur diejenigen von uns, die in der Fabrik waren, zum Lesen und Lernen an. Und das war nur deshalb so, weil wir, wenn wir nicht weiter lernen würden, nicht herausfinden könnten, wie die moderne Ausrüstung zu installieren ist und wie die Instrumente zu testen und einzustellen sind. Wir wären sonst auch nicht in der Lage gewesen, die eigentliche Produktion zu steuern.

Während dieser Zeit gab es für uns eine kostbare Gelegenheit zum Lernen. So waren wir trotz der schwierigen Lebensbedingungen sehr glücklich. Die Fabrik war wie eine Oase in der Wüste. Es war wirklich schwierig damals, in China einen Ort zu finden, an dem das Lesen von Fachbüchern nicht als politische Verfehlung angesehen wurde.

02

Nicola Eliot: Haben Sie dann Ihr ganzes Wissen für die Druckwaage, die Sie erfunden haben, aus den Büchern, die Sie in Liaoyang gelesen haben, oder haben Sie das Wissen von woanders bekommen?

Ren Zhengfei: In Frankreich gab es damals schon solche Geräte. Ein chinesischer Experte hat sie dort gesehen

und konnte grob beschreiben, wie sie aussahen. Ich nutzte meine mathematischen Kenntnisse, etwa partielle Differentialgleichungen, um mir die Gesamtstruktur des Geräts zu erschließen. Ich konsultierte auch Li Shijiu, einen Mathematikprofessor an der Northeastern University in China, und fragte ihn, ob meine Schlussfolgerungen richtig seien und ob er glaubte, dass ich tatsächlich das erreichen könne, was ich versuchte. Er versicherte mir, dass ich es schaffen könnte. Also kam ich zurück und habe dieses System weiterentwickelt. Das Gerät wurde hauptsächlich zum Testen von aus Frankreich importierten Instrumenten hergestellt. In China gab es zu dieser Zeit noch keine derartigen Testgeräte, und es gelang mir, eines zu erfinden.

Es gelang mir zu der Zeit, als gerade die Viererbande gestürzt wurde. Danach begann China, sich mehr für Wissenschaft, Technologie und Produktion zu interessieren. Für mich war meine Erfindung nur eine Kleinigkeit und es war nicht so wichtig. Aber da damals noch niemand etwas erfunden hatte, war das Land sehr stolz und pries mein kleines Ding als große Erfindung und nannte mich einen großen Helden.

03

Nicola Eliot: War es diese Erfahrung in Liaoyang, die Sie dazu inspirierte, im Alter von 44 Jahren Huawei zu gründen?

Ren Zhengfei: Ich hatte keine Erfahrung, als ich im Alter von 44 Jahren Huawei gründete, und habe den Sprung blind gemacht. Nach dem Ausscheiden aus dem Militär hatten pensionierte Soldaten wie wir große Schwierigkeiten, sich an die Marktwirtschaft anzupassen, viel mehr als westliche Soldaten. Auch wenn die westlichen Streitkräfte zu dieser Zeit nicht marktorientiert waren, so waren es doch ihre Länder. Damit wussten ihre Soldaten, was die Marktwirtschaft war, und waren nach dem Ausscheiden aus dem Militär anpassungsfähiger für die Arbeit in Unternehmen. Aber wir waren überhaupt nicht anpassungsfähig. Wir hatten uns so an eine Planwirtschaft gewöhnt, in der wir nicht einmal daran denken konnten, einen Cent zu verdienen. Wir konnten nicht verstehen, warum die Leute in der Marktwirtschaft für 12 Yuan Dinge verkauften, die sie für nur 10 Yuan eingekauft hatten. Das musste doch ein Betrug sein, denn sie verlangten 2 Yuan mehr. Wir haben nicht bemerkt, dass andere Kosten anfallen, wie Betriebskosten, Finanzierungskosten und Steuern. Wir wussten nichts über dieses Zeug und fanden es ziemlich schwierig, uns einzupassen. Wir wussten nicht einmal, was ein Supermarkt war.

Wenn ich vor der Gründung von Huawei irgendeine Erfahrung hatte, dann lag sie in meinem Alter. Ich hatte mehr Erfahrung mit schwierigen Zeiten als Menschen in

ihren Zwanzigern. Während der Kulturrevolution erlebte ich große Rückschläge und Schwierigkeiten. Dann in der Marktwirtschaft stellte ich fest, dass die dortigen Schwierigkeiten viel leichter zu ertragen waren. Ich hatte aber keine Fähigkeiten, die mir bei der Gründung von Huawei helfen konnten.

04 Nicola Eliot: Wenn dies ein so riskantes Unterfangen für Sie war, warum haben Sie sich entschieden, trotzdem ohne dieses Wissen die Firma zu gründen?

Ren Zhengfei: Ehrlich gesagt hatte ich damals keine andere Wahl. Ich war in meinem Job nicht gut und wurde gefeuert. Das Shenzhener Büro für Wissenschaft und Technologie schlug vor, ein Technologieunternehmen zu gründen, weil ich zuvor im technologischen Bereich gearbeitet hatte. Ich hielt es für möglich, mich mit Technologie zu beschäftigen, und entschied mich also für diesen Weg, auf dem wir uns heute befinden. Rückblickend denke ich, dass ich sehr naiv war, diesen Weg zu wählen, aber es gab kein Zurück für mich. Wenn ich damals aufgegeben hätte, hätte ich mit manueller Arbeit über die Runden kommen müssen, da ich bereits alle Abfindungen aufgebraucht hatte, die ich beim Verlassen des Militärs erhalten hatte.

05 Nicola Eliot: Einige Berichte sagen, dass Ihre Erfahrung in der Volksbefreiungsarmee beweist, dass wiederum Huawei Beziehungen zum Militär habe. Können Sie mir dazu etwas sagen?

Ren Zhengfei: In den letzten 70 Jahren wurden über 50 Millionen Menschen aus dem chinesischen Militär entlassen, und ich war einer von ihnen. Diese Menschen müssen, genau wie in den USA, nach dem Ende ihrer Militärzeit irgendwo Arbeit finden. Wir sind nach dem Ausscheiden nicht mehr an das Militär gebunden, weil wir zivile Berufe ausüben. Daher ist diese Schlussfolgerung unsinnig.

06 Nicola Eliot: Sie erwähnten die Finanzierung für Huawei und dass, wenn Sie versagt hätten, Sie diese Finanzierung verloren hätten und von vorne hätten anfangen müssen. Mit welchem Budget haben Sie bei Huawei angefangen, und woher stammte diese Finanzierung, wenn nicht von der Volksbefreiungsarmee?

Ren Zhengfei: Das eingetragene Kapital von Huawei betrug ungefähr 21.000 Yuan, aber die Abfindung, die ich beim Austritt aus dem Militär erhielt, betrug nur ungefähr 3.000 Yuan. Also habe ich Gelder von verschiedenen Leuten zusammengelegt und Huawei

gegründet. Als das Unternehmen etwas größer wurde, wollten sie ihre Anteile teuer ausbezahlt bekommen. Also reichten sie Klage ein und gewannen eine große Entschädigungssumme. Danach zogen sich alle zurück und die Firma gehörte mir alleine. Nach und nach verteilte ich die Unternehmensanteile an unsere Mitarbeiter. Die Gerichtsurteile in Bezug auf die Auszahlung ihrer Anteile sind alle bei Huawei archiviert, und Sie können sie sich gern ansehen, wenn Sie möchten. Wir haben keinen einzigen Cent von der Regierung erhalten, sondern unsere Mittel wurden von Einzelpersonen zusammengelegt. Ich selbst hatte keine 21.000 Yuan, um ein Unternehmen zu gründen.

07

Nicola Eliot: Es gab mehrere hundert Unternehmen, die damals Telefonanlagen verkauften, aber die meisten von ihnen haben nicht überlebt. Was war das Überlebensgeheimnis von Huawei beim Verkauf dieser Telefonanlagen für das Hongkonger Unternehmen?

Ren Zhengfei: Erstens war Huawei vom ersten Tag an kundenorientiert. Um die Interessen unserer Kunden zu wahren, nehmen wir selbst größere Schwierigkeiten auf uns. So haben wir uns die Anerkennung unserer Kunden verdient.

Die Aussage, dass es mehrere hundert Unternehmen gab, die Telefonanlagen verkauften, könnte noch untertrieben sein. Diese Unternehmen überlebten eine Weile, weil China ein so großer Markt war, in dem Unterversorgung ein ernstes Problem war und sich jedes Produkt, auch wenn es nicht sehr gut war, verkaufen konnte. Huawei hat die Telefonanlagen von Hung Nien Electronics Limited weiterverkauft, einem Unternehmen mit Sitz in Hongkong. Ihre analogen Telefonanlagen waren zu dieser Zeit relativ fortschrittlich. In diesen frühen Jahren haben wir hart gearbeitet und etwas Geld verdient. Wir haben das Geld nicht selbst ausgegeben. Wir haben es in unser Service-System investiert, um noch mehr Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

Ich hatte bis ins Jahr 2000 nicht einmal mein eigenes Haus. Vorher mietete meine Familie eine 30 Quadratmeter große Wohnung. Ich konnte nicht verstehen, warum Forbes mich einen reichen Mann nannte, wo ich doch vor zwei Jahrzehnten noch nicht einmal ein Haus besaß.

Ich konnte mich nicht gut um meine Eltern kümmern. Mein Vater starb an einer Lebensmittelvergiftung, nachdem er etwas getrunken hatte, das er bei einem Straßenhändler gekauft hatte. Meine Mutter war ständig besorgt über die politischen Folgen dessen, dass Forbes mich öffentlich als reich bezeichnete. Sie fragte mich,

woher das Geld stamme. Angesichts der damaligen Bedingungen wurde sie von diesen Ängsten regelrecht heimgesucht und starb schließlich bei einem Autounfall auf dem Heimweg vom lokalen Markt.

Zu dieser Zeit steckten wir all das Geld, das wir in unseren ersten Jahren verdienten, in unsere zukünftige Entwicklung. Dies unterscheidet uns von anderen Unternehmen, die ihr Geld woanders ausgeben oder in andere Unternehmen investieren.

Zweitens haben wir mit unseren Lieferanten nach bestem Wissen und Gewissen zusammengearbeitet. Sobald wir von unseren Kunden bezahlt wurden, haben wir sofort unsere Lieferanten bezahlt. Einige Lieferanten vertrauten uns so sehr, dass sie uns manchmal zuerst Lieferungen schickten. So haben wir es geschafft, Produkte von Lieferanten zu kaufen und sie dann wieder zu verkaufen, obwohl wir kein Geld hatten. Dieses Modell gab uns einige Entwicklungsmöglichkeiten. Die Unterstützung, die wir von Hung Nien erhalten haben, kann nicht genug betont werden.

08

Nicola Eliot: Als Sie anfangen, Ihre eigenen Technologien zu entwickeln, war das ein massives Risiko für Huawei. Erklären Sie mir, warum es ein so großes Risiko war und warum Sie das Risiko

eingegangen sind, Ihre eigene Technologie zu entwickeln?

Ren Zhengfei: Ich wurde um einen großen Geldbetrag betrogen, als ich für ein staatliches Unternehmen arbeitete. Das war ein großer Rückschlag in meinem Leben. Da ich kein Geld hatte, um einen Anwalt für meine Klage zu engagieren, las ich viele Rechtsbücher, unter anderem über Common Law und Zivilrecht, da ich als mein eigener Anwalt auftreten wollte. Aus dieser Erfahrung habe ich gelernt, dass es in einer Marktwirtschaft hauptsächlich um zwei Dinge geht – den Kunden und die Ware – und dass das Gesetz regelt, was dazwischen liegt: die Transaktion. Ich wusste, dass wir Kunden niemals kontrollieren konnten, also mussten wir uns die Waren schnappen. Die einzige Möglichkeit, an die Waren zu gelangen, bestand darin, Forschung und Entwicklung auf eigene Faust zu betreiben. In den frühesten Tagen haben wir BH01-Telefonanlagen von einer kleinen Firma in Zhuhai weiterverkauft. Diese Firma weigerte sich, uns weiter zu beliefern, als unser Weiterverkaufsgeschäft boomte. Das war ähnlich zu dem, was passiert, seit wir auf die US-Entity-List gesetzt wurden. Später wurden wir Weiterverkäufer der HAX-Produkte von Hung Nien. Die Firma aus Hongkong stellte wiederum die Belieferung ein, als unser Geschäft zu gut lief. Dies zwang uns, eigene

Kommunikationsprodukte zu entwickeln. Es waren die äußeren Umstände und unser innerer Antrieb, den Kunden gut zu dienen, die uns dazu zwangen, unsere eigenen Produkte herzustellen.

Als Huawei erst einmal richtig lief, bezahlte ich einen Teil der Schulden meines früheren Arbeitgebers.

Nicola Eliot: Und welche Nachteile hätte die Entwicklung dieses Produkts haben können? Was wäre das Ergebnis für Huawei gewesen, wenn diese Investition in Ihr eigenes Produkt schief gegangen wäre?

Ren Zhengfei: Zu dieser Zeit hatten wir keine anderen Optionen. Wir haben nicht darüber nachgedacht, was passieren würde, wenn wir versagten. Wir waren ziemlich zuversichtlich, dass wir erfolgreich sein würden. Analoge Kommunikationstechnik war damals nicht so kompliziert, und wir vertrauten auf unsere Fähigkeiten. Wir begannen mit der Herstellung von Telefonanlagen mit 40 Leitungen für Hotels und wir schafften es. Dieser Erfolg gab uns die Zuversicht, auch Anlagen mit 100 und dann 200 Leitungen zu entwickeln. Wir gingen Schritt für Schritt voran. Wir fingen nicht gleich mit etwas ganz Großem an.

09

Nicola Eliot: Woher hatten Sie das Wissen, diese Telefonanlagen zu erfinden, und so nicht nur das

Produkt eines anderen zu verkaufen, sondern auch zu verstehen, wie Sie Ihr eigenes Produkt herstellen können?

Ren Zhengfei: Unser gesamtes Wissen stammte aus einem Lehrbuch von Professor Chen Xisheng, das von der chinesischen Universität für Post und Telekommunikation in Nanjing herausgegeben wurde. Wir alle haben dieses Lehrbuch studiert, um herauszufinden, wie eine Vermittlungsanlage funktioniert.

10 Nicola Eliot: Damals wurde der chinesische Markt von westlichen Produkten dominiert. Wie haben Sie diese westliche Dominanz durchbrochen, um die Leute in China zum Kauf Ihrer Produkte zu bewegen?

Ren Zhengfei: Damals gab es für uns keine Chance, mit westlichen Unternehmen mithalten. Wir begannen damit, kleine analoge Telefonanlagen für kleine Hotels herzustellen. Später arbeiteten wir nach und nach an größeren Analoganlagen. Wir haben erst mit digitalen Telefonanlagen begonnen, als wir bereits viele Jahre Erfahrung gesammelt hatten.

11 Nicola Eliot: Und zu der Zeit hat Huawei viele Chancen verspielt, weil Sie sich dafür entschieden, nicht in

CDMA-Technologie zu investieren, die dann die in China vorherrschende Technologie wurde. Wenn Sie heute auf diese verpasste Gelegenheit zurückblicken, hätten Sie es anders gemacht? Hätten Sie in CDMA investiert?

Ren Zhengfei: Dahinter steckt eine lange Geschichte. Um das Jahr 2000 war China unschlüssig, für welche Technologie zur drahtlosen Kommunikation es sich entscheiden sollte, also CDMA, GSM oder eine andere. Da die Regierung der Firma China Telecom keine Mobilfunklizenz erteilte, brachte der Netzbetreiber das in Japan auslaufende Personal-Handy-System (PHS) auf den chinesischen Markt. Wir hatten vermutet, dass PHS profitabel sein könnte, aber es hatte keine Zukunft, also haben wir nicht darin investiert. Wir haben tatsächlich in CDMA investiert, aber wir haben uns für 1X anstatt für IS-95 entschieden, eine veraltete Technologie. Am Ende entschied sich China nur für IS-95 anstatt für 1X. Damit war klar, dass wir die falsche Wahl getroffen hatten und vom chinesischen Markt nicht angenommen wurden. Beides waren Enttäuschungen, mit denen wir damals konfrontiert waren.

Von 2000 bis 2008 traf China die Entscheidung für 3G, und wir entschieden uns für die Entwicklung unserer Funktechnologie. Während der acht Jahre habe ich viel durchgemacht und war am Rande des

Zusammenbruchs. Ich bestand darauf, in 3GPPs GSM und UMTS zu investieren, anstatt in die beiden anderen Technologien. Ich war einem enormen Druck ausgesetzt. Ich hatte keine Angst vor äußerem Druck, egal wie schwierig es war, ich konnte nur weitermachen. Aber ich hatte Angst vor dem inneren Druck. Führungskräfte des Unternehmens schrieben mir E-Mails und schickten mir Berichte mit den Worten: „Wenn Sie die falsche Wahl treffen, wird Huawei zusammenbrechen.“ In diesen acht Jahren fühlte sich jeder Tag wie ein Jahr an. Niemand außer mir konnte die Verantwortung für diese Entscheidung übernehmen. Zu dieser Zeit haben viele Unternehmen viel Geld verdient, aber wir nicht. Wir hatten es viel schwerer als andere. In vielen Artikeln wurde über Huawei auf sehr ironische und zynische Weise geschrieben. Was wäre, wenn ich wirklich einen Fehler machen würde? Ungefähr acht Jahre später erteilte die chinesische Regierung schließlich 3G-Lizenzen. Plötzlich konnten wir unser Potenzial entfalten, aber wir fühlten uns nicht sehr erfolgreich. Wir hatten einfach das Gefühl, dass eine enorme Last von uns abfiel, als unsere Technik endlich verwendet werden konnte.

Als wir zu diesem Zeitpunkt keine Chancen mehr auf dem chinesischen Markt hatten, richteten wir den größten Teil unserer Anstrengungen auf Märkte im

Ausland. In unseren ersten Jahren auf ausländischen Märkten hatten wir aber keine Gelegenheit, Kunden zu treffen, geschweige denn einen Vertrag abzuschließen oder Geld zu verdienen. China verkaufte damals Produktfälschungen wie etwa Daunenjacken nach Russland. Aus diesem Grund sagte der russische Minister für Kommunikation und Informatik: „Welche High-Tech-Produkte könnte China denn haben? Alles, was Sie haben, sind gefälschte.“ Wir brachten unsere eigenen Produkte mit und versuchten, ihre Anerkennung zu erlangen, während wir die ganze Zeit mit denen in einen Topf geworfen wurden, die Fälschungen verkauften. Es war damals wirklich eine schwierige Zeit für uns. Trotz alledem mussten wir in Märkte im Ausland vordringen. Wenn wir das nicht getan hätten, hätten wir später noch größere Schwierigkeiten erlebt, da wir in China keine Chancen hatten.

Damals habe ich die meiste Zeit in Afrika und Lateinamerika verbracht. Ich hatte selten mit meiner Familie Kontakt. Rückblickend tut es mir sehr leid, weil meine jüngere Tochter zu der Zeit aufwuchs. Sie wollte, dass ich mit ihr spiele und mehr Zeit mit ihr verbringe, aber ich tat es nicht. Wenn ich von meinen Reisen nach Hause kam, war ich so müde, dass ich einfach ins Bett fiel. Ich habe nicht viel mit ihr gesprochen, weil ich mich darauf konzentrieren musste, sicherzustellen, dass Huawei überleben konnte.

Um das Jahr 2000 herum begannen wir, einige Anlagen zu verkaufen und Verträge im Ausland abzuschließen. Das gab uns die Gelegenheit, unser Engagement für die Kunden unter Beweis zu stellen. Die Kunden nahmen uns nach und nach an. Tatsächlich waren unsere Produkte nicht einmal so gut und wir konnten uns nicht mit unseren westlichen Wettbewerbern messen. Aber warum hat uns der afrikanische Markt angenommen? Weil sie sich mitten im Krieg befanden und die westlichen Unternehmen alle davonliefen. Wir konnten nach Afrika verkaufen, als sie Bedarf an unseren Anlagen hatten. Wir konnten auch in einigen anderen, von Epidemien betroffenen Ländern und unter extremen Bedingungen Verkäufe tätigen und so einige erfolgreiche Auslandserfahrungen sammeln.

Heute verlangen wir bei Huawei von unseren Managern Arbeitserfahrung in Afrika und anderen herausfordernden Regionen im Ausland. Wenn wir entscheiden, ob Mitarbeiter in Führungspositionen befördert werden sollen, folgen wir ähnlichen Kriterien wie das US-Militär bei der Beurteilung seiner Offiziere. Um beim US-Militär zu entscheiden, ob eine Person befördert werden soll, fragt man: War diese Person in Kampfhandlungen aktiv? War diese Person in einem echten Feuergefecht? Wurde diese Person verletzt? Erfolgreiche Auslandserfahrung ist ein Muss für alle,

die befördert werden möchten. Ansonsten würden nur qualifizierte Mitarbeiter, die abseits der „Front“ gearbeitet haben, zu Managern. So funktioniert unser Wertschätzungssystem aber nicht. Selbst wenn wir mit diesem System nicht unbedingt einige der talentiertesten Mitarbeiter bestmöglich einsetzen, so besteht unser First-String-Team doch aus unseren härtesten Leuten. Deshalb haben wir heute ein so starkes Team. Obwohl die USA Huawei weiter angreifen, brechen wir nicht zusammen. Stattdessen hat unser Team sogar noch mehr Kampfgeist als zuvor.

Während wir auf dem chinesischen Markt Chancen verpasst haben, haben wir nach Möglichkeiten im Ausland gesucht. Nachdem wir auf den chinesischen Markt zurückgekehrt waren, stellten wir fest, dass sich das Land in einer neuen Entwicklungsphase befand. Da wir ein exzellentes Team von Managern im Ausland aufgebaut hatten, brachten wir einige von ihnen zurück nach China, um hier wieder Fuß zu fassen.

12 Nicola Eliot: Es wird berichtet, dass Sie 1998 fast die Hälfte Ihres Jahresgewinns ausgegeben haben, um Beratungsleistungen von westlichen Unternehmen einzuholen. Können Sie mir erzählen, welchen Rat Sie gesucht haben und warum das für Sie so wichtig war?

Ren Zhengfei: Als Huawei anfang, gab es nur mich. Dann kamen Leute zur Firma hinzu. Wir hatten damals keine Regeln. Zum Beispiel hatte ich das letzte Wort über alle Gehaltserhöhungen. Diese Praxis kam einigen Leuten zugute, schadete aber auch anderen. Als das Unternehmen immer größer wurde, mussten wir viele Dokumente erarbeiten, um die Unternehmensführung zu standardisieren. Aber ich hatte keine wirkliche Erfahrung damit. Ich hatte nur in technischen Bereichen gearbeitet, als ich beim Militär war, und hatte keine Ahnung, wie ich ein Unternehmen führen sollte. Um das Unternehmen voranzubringen, haben wir viele Dokumente verfasst. Aber ich dachte immer noch, dass sie nicht standardisiert genug waren und verhindern würden, dass die Firma wirklich heranwachsen konnte.

Zu dieser Zeit erkannte ich das Potenzial von Huawei, ein großes Unternehmen zu werden. Deshalb haben wir mehrere Beratungsunternehmen, wie IBM und Accenture, eingesetzt. Das Stundengehalt für jeden Berater betrug 680 US-Dollar, was fast dem durchschnittlichen Monatsgehalt unserer Mitarbeiter entsprach, das etwa bei 5.000 Yuan lag. Aber um uns auf die Zukunft vorzubereiten, mussten wir von anderen lernen. Wir erkannten den Wert dieser Berater und schickten viele Mitarbeiter los, um von ihnen zu lernen. Es gab einige im Team, die sich über die Gelegenheit zu lernen nicht

besonders freuen. Als sie sahen, dass andere befördert wurden, wurden sie ungeduldig und verließen ihre Weiterbildung auf halbem Weg. Aus diesem Grund haben wir viele unserer Beratungsprogramme gar nicht zu Ende gebracht. Das ist schade.

Aber ein Programm haben wir durchlaufen. Als IBM anfang, uns in Fragen des Finanzmanagements und der Wirtschaftsprüfung zu beraten, war Meng Wanzhou immer noch Mitarbeiterin auf unterer Ebene. Sie wurde Projektmanagerin und arbeitete dann die nächsten 20 Jahre lang mit IBM-Beratern zusammen, wodurch sich das Finanzmanagement von Huawei wirklich von der Konkurrenz abhob. Darüber hinaus ging sie über die Richtlinien der Berater hinaus, setzte noch höhere Standards und verbesserte das Finanzmanagement von Huawei erheblich. Heute ist die Qualität unserer Finanzmanagementsysteme viel besser als die vieler westlicher Unternehmen. Viele Berater großer Beratungsunternehmen haben angeboten, für uns kostenlos als Berater tätig zu sein. Wir haben dies höflich abgelehnt, denn wenn sie zu uns kommen, müssen wir sie jetzt in unsere Verfahren einweisen. Das ist zeitaufwändig. Wir wollen nicht, dass sie kommen, weil sie nicht auf unserem Niveau sind.

Während wir immer mehr von westlichen Unternehmen lernten, haben wir das Gelernte immer weiter optimiert.

Deshalb treffen uns die aktuellen US-Angriffe nicht so sehr. Wir haben viele Arten von Systemen verstanden, verinnerlicht und akzeptiert. Im Nachhinein haben wir zu Recht viel vom Westen gelernt.

13 Nicola Eliot: Sie haben darüber gesprochen, mit Ihrer Strategie auf weniger entwickelte Regionen außerhalb Chinas, wie Afrika und Indien, abzielen. Warum haben Sie in Anbetracht Ihres Erfolgs trotzdem 2003 in Betracht gezogen, Huawei an Motorola zu verkaufen?

Ren Zhengfei: Weil wir bereits damit gerechnet hatten, dass unser Wachstum uns irgendwann an die Spitze führen würde, wo wir uns den USA stellen müssten. Dann wären US-Angriffe gegen uns unvermeidlich. Deshalb wollten wir unsere Firma an Motorola verkaufen, um sozusagen einen „amerikanischen Cowboyhut“ zu tragen. Das Unternehmen würde immer noch von Zehntausenden Chinesen geführt. Das wäre ein Erfolg für die Chinesen. Mit Kapital aus den USA und Arbeitskräften aus China wäre es für das Unternehmen leichter gewesen, auf internationale Märkte zu expandieren. Wir vereinbarten, das Unternehmen für 10 Milliarden US-Dollar an Motorola zu verkaufen, und alle Verträge wurden unterzeichnet.

Wir hatten damals zwei Pläne. Einige von uns dachten darüber nach, nach der Übernahme durch Motorola in das Traktorengeschäft einzusteigen. Chinas Traktorengeschäft stand zu dieser Zeit vor dem Zusammenbruch. Wir dachten darüber nach, alle Traktorenfabriken in China zu kaufen, einschließlich der Luoyang Tractor Factory. Der Durchschnittspreis eines Traktors auf dem Markt lag zu dieser Zeit bei 1.000 US-Dollar. Die Traktoren waren aber anfällig für Öllecks und überhitzte Motoren. Mit dem integrierten Produktentwicklungsprozess (Integrated Product Development, IPD), den wir von IBM gelernt hatten, hätten wir diese Probleme lösen und dann den Stückpreis auf 2.000 US-Dollar erhöhen können. Auch wenn wir damit nicht die Automobilindustrie durchgerüttelt hätten, so hätten wir doch das größte Traktorenimperium der Welt erschaffen können. Die Mehrheit wollte aber in der Kommunikationsbranche bleiben. Jeder Weg kann funktionieren und zu Ruhm führen. Der Deal mit Motorola scheiterte allerdings.

Unsere Vorhersage der Konfrontation mit den USA war leider richtig. Wie Sie sehen, stehen wir jetzt unter Beschuss. Mit der Aufnahme von Huawei in die Entity-List versuchen die USA, jeden davon abzuhalten, an Huawei zu verkaufen. Selbst McDonald's-Filialen in Mexiko durften uns eine Zeitlang nichts verkaufen.

Die USA ergreifen extreme Maßnahmen, indem sie jegliche Art von Verkäufen an Huawei untersagen. Wir können nicht einmal Dinge von unserer eigenen Tochtergesellschaft in den USA verwenden. Unsere Mitarbeiter in der Niederlassung dürfen nicht mit uns in China kommunizieren. Andernfalls verstoßen sie gemäß der Entity-List gegen das US-amerikanische Recht. Wir haben diese Art von Extremsituationen, die in letzter Zeit Realität geworden sind, vorweggenommen. Wir haben dies seit Jahren erwartet und uns darauf vorbereitet, damit wir nicht in Panik geraten. Wir können diesen Sturm überstehen.

14

Nicola Eliot: Trotz der Schwierigkeiten, die Sie auf dem europäischen Markt hatten, schaffte Huawei durch Kostensenkungsmaßnahmen den Durchbruch. Einige Leute haben gesagt, dass diese Kostensenkungsmaßnahmen, diese Preissenkungsmaßnahmen, so extrem waren, dass das Unternehmen Hilfe von der chinesischen Regierung erhalten haben muss, um dem europäischen Markt seine Anlagen zu so niedrigen Preisen anbieten zu können. Können Sie mir das erläutern?

Ren Zhengfei: Das ist ein totales Missverständnis. Die Preise unserer Produkte waren nicht so niedrig; Eigentlich

waren sie ziemlich hoch. Wir können Ihnen eine elektronische Kopie unserer Jahresabschlüsse der letzten 10 oder 20 Jahre zusenden. Sie werden sehen, dass wir viel Gewinn gemacht haben. Wie hätten wir sonst ein so großes Unternehmen werden können?

Unser Durchbruch auf dem europäischen Markt war ein Ergebnis unserer SingleRAN-Lösung, die von einem jungen Mathematiker, der damals in seinen Zwanzigern war, entwickelt wurde. Er hat die Algorithmen für 2G und 3G erfolgreich integriert. Dank seiner Erfindung konnte eine einzelne Anlage gleichzeitig 2G und 3G unterstützen. Das Volumen, das Gewicht und die Kosten der Anlagen halbierten sich damit. In Europa war das größte Problem, dass es oft sehr schwierig war, den richtigen Platz für einen Turm zu finden, der nötig war, um daran schwere Ausrüstung zu installieren. In Europa gibt es viele alte Häuser, sodass Anlagen nur auf Dächern installiert werden konnten und daher ziemlich leicht sein mussten. Nach der Entwicklung unserer SingleRAN-Lösung wurden unsere verteilten Basisstationen in Europa sofort sehr beliebt, und viele Netzbetreiber begannen, unsere Produkte zu kaufen.

Dank der SingleRAN-Lösung konnten wir unsere Kosten um mindestens 30 bis 40 Prozent senken, sodass unsere Gewinne recht hoch waren. Unsere Mitarbeiter sind viel besser bezahlt als ihre Kollegen in

westlichen Unternehmen. Aus diesem Grund sind viele talentierte Leute, darunter Mathematiker und andere Wissenschaftler, zu uns gekommen. Huawei wurde aufgrund eines unserer Durchbrüche bei Algorithmen, der einem jungen Russen gelang, zum Weltmarktführer im Bereich der drahtlosen Kommunikation. Er ist jetzt Huawei-Fellow. Nach diesem Durchbruch haben wir die Lösung in Schanghai getestet und verifiziert und mithilfe der Algorithmen viele Probleme an unseren Anlagen beseitigt.

Warum waren diese Algorithmen für unser Unternehmen so wichtig? Damals gab es für 3G- und 4G-Anlagen drei Standards: CDMA, UMTS und Chinas TD-SCDMA. Dank unserer Algorithmen brauchten wir nur eine einzige Anlage zu produzieren, die alle diese drei Standards gleichzeitig unterstützte. Dies reduzierte unsere Produktionskosten erheblich. Dank der neuen Algorithmen unterstützten unsere vertikalen Anlagen mehrere Frequenzen. Warum war das notwendig? Viele Netzbetreiber waren seit 70 bis 80 Jahren im Geschäft, und die meisten von ihnen hatten mehr als ein Dutzend Funkfrequenzbänder zugewiesen bekommen, für deren Empfang zunächst mehr als ein Dutzend Antennen erforderlich waren. Unsere Algorithmen haben diese vielen Frequenzbänder integriert, sodass eine einzige Antenne Signale aller dieser Frequenzen empfangen

konnte. Sie können bei einem Rundgang unsere Antennen besichtigen. Sie sind sehr weit entwickelt. Sie können sich vorstellen, was wir für Kosten gespart haben, indem wir ein Dutzend Antennen auf eine reduziert haben. Daher waren unsere Gewinne so hoch. Diese Algorithmen passten unsere Basisstationen an Multimode- und Mehrfrequenztechnologien an, sodass sie von hoher Qualität und sehr kostengünstig waren.

Unsere Jahresabschlüsse sollten nicht mehr so gut aussehen, weil eben dies für unsere Entwicklung nicht förderlich sein wird. Wir können unsere Gewinne nur verbrauchen, indem wir unsere strategischen Investitionen in Forschung und Entwicklung erhöhen. Aus diesem Grund investieren wir jedes Jahr mindestens 15 bis 20 Milliarden US-Dollar in Forschung und Entwicklung, was auch eine Aufstockung der Mittel für Universitäten einschließt. Damit investieren wir in die Zukunft. Wir können nicht zu viel Geld an unsere Mitarbeiter auszahlen. Andernfalls geht es ihnen zu gut und sie hören auf, hart zu arbeiten. Wir können auch nicht zu viel an unsere Anteilseigner auszahlen, sonst werden auch sie selbstgefällig.

Ich sage oft, dass Apple unser Vorbild ist. Sie verkaufen ihre Produkte immer zu sehr hohen Preisen, sodass auch Unternehmen, die niedrige Preise verlangen, überleben können. Huawei macht genau das Gleiche. Wenn wir unsere

Produkte zu den niedrigsten Preisen verkaufen würden, die wir uns leisten könnten, wären alle unsere Kollegen vom Geschäft ausgeschlossen. Wir haben den europäischen Markt eher durch wissenschaftliche und technologische Innovationen als durch niedrige Preise erobert.

15

Nicola Eliot: Also diese Investitionen in Forschung und Entwicklung, für die Sie so bekannt sind, haben Sie ja auch in Forschungs- und Entwicklungszentren außerhalb Chinas, wie etwa in Indien, getätigt. Was ist Ihre globale Strategie für die Forschung und Entwicklung außerhalb Chinas?

Ren Zhengfei: Wir bauen Forschungs- und Entwicklungszentren an Orten, die reich an Talenten sind. So können unsere talentierten Mitarbeiter in ihren Heimatstädten für Huawei arbeiten, ohne nach China kommen zu müssen.

16

Nicola Eliot: Huawei machte von 2011 bis 2012 was sein Geschäft angeht eine große Verwandlung durch. So wie ich es verstehe, war im Kern Ihres Geschäfts immer die Idee, Menschen zu verbinden. Aber was die Verwandlung von einem Hersteller interner Komponenten und verborgener Technologien hin zu einer kundenorientierten Marke für

Verbraucherelektronik angeht, warum haben Sie diese Entscheidung getroffen?

Ren Zhengfei: Unser Hauptziel bei diesem Schritt war die Vereinfachung des Managements. Wir wollten Geschäftsbereiche, die nicht eng miteinander verbunden sind, getrennt halten. Wenn diese Geschäftsbereiche als ein Geschäft geführt würden, wären sie horizontal miteinander verbunden, das würde eine Menge Probleme schaffen. Also haben wir diese Geschäftsbereiche getrennt und wie unabhängige „Bäume“ behandelt. Diese „Bäume“ wachsen alle auf demselben „Boden“, auf dem sie sich die Unternehmenssysteme für Finanzen, Personal und Leistungsbeurteilung teilen, aber ihre eigentliche Geschäftsführung ist voneinander getrennt. Das vereinfacht unser Management erheblich.

17

Nicola Eliot: Huawei hat in letzter Zeit viel Druck aus den USA bekommen, die behaupten, dass Huawei eine Sicherheitsbedrohung darstellt. Können Sie mir Ihre Gedanken zu Huaweis Sicherheitsansatz schildern?

Ren Zhengfei: Ich denke, Cybersicherheit wird für die Menschheit ein immer wichtigeres Thema werden. In der Vergangenheit erfolgte die Kommunikation über physische Verbindungen. Es gab darin nur wenige Sicherheitsprobleme, da externe Angriffe kaum in sie

eindringen konnten. Nachdem sich die Technologie hin zu Internet Protocol-Netzwerken entwickelt hatte, wurde sie anfälliger für Sicherheitsangriffe. Jetzt, da Kommunikationsnetzwerke eine Cloud-Transformation durchmachen, sind mehr Teile der Netzwerke Angriffen ausgesetzt, was größere Sicherheitsherausforderungen als je zuvor mit sich bringt.

Europa geht einen richtigen Schritt, indem es die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erlässt und Cybersicherheitsstandards festlegt. Diese Standards werden alle Unternehmen dazu drängen, hart an der Cybersicherheit und dem Schutz der Privatsphäre der Benutzer zu arbeiten. Aber es wird sehr schwierig sein, voranzukommen, da dies ein ganz neuer Bereich ist. Zum Beispiel kann der Fluss überschwemmt werden, bevor wir den Damm fertig gebaut haben. Daher ist es für alle Anlagen- und Gerätehersteller, Netzwerkbetreiber und die Menschheit insgesamt eine Herausforderung, herauszufinden, wie bei schnellem Informationsanstieg ausreichend robuste Cybersicherheits- und Datenschutzsysteme entwickelt werden können.

18

Nicola Eliot: Wie hat sich der Druck aus den USA auf Huawei ausgewirkt? Können Sie mir darüber berichten?

Ren Zhengfei: Ich denke, die Aufnahme in die Entity-List hat im Grunde keine Auswirkungen auf den laufenden Betrieb bei Huawei. Unsere hochmodernen Geräte und Anlagen, wie beispielsweise 5G-Technik, können unabhängig von den USA hergestellt werden. Die USA liegen bei 5G weit zurück. Eine ausreichende Versorgung mit Chips und Systemen können wir auch ohne die USA sicherstellen. Darüber hinaus sind wir seit langem ein weltweit führender Anbieter von Netzwerkverbindungstechnik, einschließlich Technik für Übertragungs-, Zugangs- und Kernnetzwerke, und verlassen uns in dieser Hinsicht kaum auf die USA. Was Verbrauchergeräte betrifft, wird es einige Auswirkungen geben, da unser Ökosystem noch nicht vollständig entwickelt ist. Aber diese Auswirkungen werden für unser Überleben nicht sehr bedeutend oder wesentlich sein.

19 Nicola Eliot: Und können Sie mit mir über die Entwicklung Ihres neuen Betriebssystems sprechen, insbesondere für den Fall, dass Google Ihnen nicht weiter erlaubt, Android zu verwenden?

Ren Zhengfei: Wir haben bereits über unser Betriebssystem Hongmeng gesprochen. Sein Hauptmerkmal ist die niedrige Latenz, die hauptsächlich

für industrielle Steuerung, automatische Steuerung, autonomes Fahren und vernetzte Fahrzeuge benötigt wird. Dieses Betriebssystem wird wahrscheinlich zuerst auf Huawei-Uhren, 8K-Smart-TVs und industriellen Steuerungssystemen eingesetzt.

Wie wir wissen, ist 5G eine recht „einfache“ Technologie. 5G wird die KI durch seine vorteilhafte geringe Latenz fördern. Darüber hinaus bietet 5G eine hohe Uplink-Bandbreite, sodass Unternehmen ihre Daten bequem in die Cloud hochladen können. Bisher unterstützten 4G und frühere Technologien nur die Kommunikation zwischen Personen. Mit 5G kann nun auch die Kommunikation zwischen Dingen sowie zwischen Unternehmen realisiert werden. Das schließt eine automatische Steuerung im großen Maßstab ein. Wir haben noch nicht darüber nachgedacht, wie das Hongmeng-Betriebssystem zu einem System weiterentwickelt werden kann, das auch Mobiltelefone unterstützt. Selbst wenn wir uns dazu entschließen, wird es einige Jahre dauern, bis ein gesundes Ökosystem entsteht. Es kann nicht in kurzer Zeit geschaffen werden.

Die USA sollten den Aufstieg von Huawei nicht für ihre aktuellen Misserfolge in der Kommunikationsindustrie verantwortlich machen. Der wahre Grund dafür ist, dass die USA den falschen Weg eingeschlagen haben. Als sich in den neunziger Jahren die drahtlose

Kommunikation auf der ganzen Welt entwickelte, waren die USA das mächtigste Land in Sachen Wissenschaft und Technologie. Sie haben die CDMA- und WiMAX-Standards in anderen Ländern forciert, so wie sie jetzt viele Länder dazu zwingen, Huawei's 5G-Technik nicht mehr zu verwenden. Die USA haben sich jedoch geirrt. Der von 3GPP verfolgte globale Trend war der richtige Weg. Die eigene Fehlentscheidung der USA hat zu ihren gegenwärtigen Misserfolgen in der Kommunikationsbranche geführt. Ein weiteres Beispiel ist, dass die USA früher mit x86-CPU's weltweit führend waren und eine große Chance hatten, den globalen Markt zu dominieren. Sie sollten offener und kollaborativer sein. Wir können ihnen unsere KI zur Verfügung stellen, damit sie mehr Möglichkeiten in Rechenzentren nutzen können. In anderen Ländern sind jedoch unerwartet mehrere neue CPU-Typen aufgetaucht. Wir haben auch unser Kunpeng-CPU-Ökosystem auf den Markt gebracht, das für unsere amerikanischen Kollegen ein Konkurrenzprodukt darstellt.

Im 5G-Zeitalter werden ultraschnelle Verbindungen Realität. KI wird sich künftig auf die Von-Neumann-Architektur stützen, die Supercomputer, extrem große Speicherkapazitäten und ultraschnelle Verbindungen umfasst. Die USA verfügen über Supercomputer und

extrem große Speicherkapazitäten. Wenn die USA auch ultraschnelle Verbindungen hätten, könnten sie zu einem Weltmarktführer für KI werden. Aber ohne diese Verbindungen werden sie zurückbleiben. Neben 5G ist auch die Glasfasertechnologie für die Bereitstellung ultraschneller Verbindungen von entscheidender Bedeutung.

Auch China hat Superrechenzentren und extrem große Speicherkapazität. Wenn China 5G und optische Netze in großem Umfang einsetzt, kann es möglicherweise auch bei KI die Führung übernehmen. Kurz gesagt, die 5G-Technologie ist „einfach“. Der Unverstand der USA was 5G anbelangt ist möglicherweise das Ergebnis einer vor langer Zeit getroffenen Fehlentscheidung. Ich glaube, dass KI größte Chancen für die Zukunft der Gesellschaft bieten wird.

20 Nicola Eliot: Also, wenn Sie mit Ihren Mitarbeitern über Ihre Gesamtstrategie zur Bekämpfung der Schwierigkeiten sprechen, die mit der Aufnahme in die US-Entity-List verbunden sind, was sagen Sie ihnen?

Ren Zhengfei: Wir sagen ihnen, dass wir wie ein Flugzeug sind, das von Kugeln durchsetzt ist, die von den USA abgefeuert wurden, und dass jeder hart arbeiten muss, um die Löcher zu flicken. Alle Mitarbeiter

wissen, dass das Ausbessern dieser Löcher in ihrer Verantwortung liegt und dass wir überleben werden, wenn wir sie ausbessern.

21

Nicola Eliot: Wir haben auch gehört, dass Huawei Basisstationen auf dem Mount Everest errichtet hat und dass Sie schon in einem Camp auf 5.200 Metern über dem Meeresspiegel waren. Warum versucht Huawei immer, Netzwerke an so gefährlichen Orten aufzubauen, an die niemand sonst gehen möchte?

Ren Zhengfei: Wenn Kunden eine solche Anfrage an uns richten, ist uns der Einsatz für sie eine Ehre. China musste für die Live-Übertragung der Fackelübergabe für die Olympischen Spiele 2008 in Peking eine Basisstation auf einem 6.500 Meter hohen Gipfel errichten. Um das zu ermöglichen, war eine Breitband-Basisstation erforderlich. Deshalb haben wir auf diesem 6.500 Meter hohen Gipfel eine Basisstation gebaut. Gleiches gilt für Nepal. Wir bauen dort auch Basisstationen. Und in der Nähe von Nepal gibt es eine chinesische Provinz namens Medog. Nachdem sie bereits jahrzehntelang Teil des modernen China gewesen war, gab es immer noch kein Kommunikationsnetz. Die Regierung hatte eigens ein Satellitennetz für sie eingerichtet, aber es funktionierte nicht. Die Provinz erlebte ständig Erdbeben und

Erdrutsche. Die Straßen konnten kaum repariert werden, bevor sie wieder zerstört waren. Medog war in einer sehr schwierigen Situation. Damals verwendeten wir veraltete CDMA 450-Anlagen. Als wir dort eine Basisstation bauten, mussten Huawei-Mitarbeiter und über 200 Landarbeiter ein komplettes Set dieser Ausrüstung über vier schneebedeckte Berge tragen. Sie verbrachten vier Nächte im Schnee, bevor sie Medog erreichten, und installierten dann dort die erste Basisstation. Seitdem können Menschen in Medog telefonieren. Verdienen wir dort Geld? Absolut nicht.

Das Ideal von Huawei ist es, der Menschheit zu dienen und nicht nur Geld zu verdienen. Wir sind anders als die Wall Street. Wir existieren auch nicht, um unseren Mitarbeitern zu dienen, da unterscheiden wir uns von europäischen Unternehmen, die dazu neigen, fast ihr ganzes Geld an ihre Mitarbeiter zu verteilen. Ihre Angestellten sind oft froh und fühlen sich so frei, auf der Straße entspannt einen Kaffee zu trinken, aber einigen fehlt es an einer starken treibenden Kraft, die die Entwicklung voranbringt. Wenn wir Geld verdienen, geben wir es nicht zuallererst unseren Anteilseignern oder Mitarbeitern, sondern investieren es in unsere Kunden. Konkret investieren wir das Geld in zukunftsorientierte wissenschaftliche Forschung und verwenden es dafür, voll und ganz unseren Kunden zu dienen.

Unser Gesamtumsatz in Afrika macht weniger als die Hälfte unseres Gesamtumsatzes in der Provinz Guangdong aus. Das Einkommen der Mitarbeiter in Afrika ist jedoch dreimal so hoch wie das unserer Mitarbeiter in Guangdong. Aufgrund der geringen Umsätze und hohen Ausgaben in Afrika können wir dort kaum Gewinne erzielen. Trotzdem ermutigen wir unsere Mitarbeiter, an die „Front“ zu gehen. Insbesondere verlangen wir das als Voraussetzung für ihre zukünftige Beförderung und geben ihnen zur Entschädigung mehr Geld. All das zeigt unsere Bestrebungen, der Menschheit zu dienen.

Wie Sie heute sehen können, leiden Netzbetreiber mehr unter der US-Sperre gegenüber Huawei als wir selbst. Aber sie kaufen immer noch Ausrüstung von uns. Das zeigt ihr Vertrauen in uns. Unter Theresa May nahm sogar das britische Parlament den Vorschlag an, weiterhin Anlagen und Geräte von Huawei für ihre Nicht-Kernnetzwerke zu kaufen. Das zeigt ihre große Unterstützung für uns. Jetzt befürchten das britische Parlament, die Geheimdienste und das Sicherheitskomitee, dass sie zurückfallen könnten, wenn sie die Kerntechnologie von Huawei nicht kaufen. Vielleicht kaufen sie also auch noch unsere Kernnetzwerkprodukte. Obwohl die USA und Großbritannien enge Verbündete sind und die USA

großen Druck auf Großbritannien ausüben, kauft Großbritannien immer noch von Huawei. Das zeigt, dass sich unser Engagement für die Kunden in all den Jahren wirklich auszahlt.

22

Nicola Eliot: Diese Beziehung zu Großbritannien reicht viele Jahre zurück, angefangen mit der Zertifizierung von BT und Vodafone. Können Sie mir etwas mehr darüber erzählen, wie Großbritannien sich in dieser langen Beziehung zu Huawei verhalten hat?

Ren Zhengfei: Wir setzen großes Vertrauen in die britische Regierung. Großbritannien ist ein Rechtsstaat, und wir glauben, dass der Entscheidungsprozess rational und verantwortungsvoll ist. Wir haben viel Kritik aus Großbritannien erhalten, aber wir betrachten solche Kritik immer als Zeichen der Wertschätzung. Es ist für jedes Unternehmen unmöglich, vollkommen perfekte Produkte herzustellen. Wir arbeiten daran, festgestellte Fehler zu korrigieren.

Deshalb investieren wir strategisch in Großbritannien. Erstens unterstützen wir Arm. Vor ein oder zwei Jahrzehnten, als ich Beamte der Europäischen Union traf, dachten sie, die Informationsindustrie in Europa würde zurückfallen, weil die USA so viele Chancen genutzt hatten. Ich sagte, wir könnten dennoch

zusammenarbeiten. Wir haben uns vor mehr als zehn Jahren entschlossen, Arm zu unterstützen. Arm ist schnell gewachsen und wurde für rund 32 Milliarden US-Dollar verkauft. Mit mehr Geld expandiert Arm noch schneller. Jetzt hat Europa seine eigenen CPUs. Das ist ein Beitrag, den wir für Europa geleistet haben.

Zweitens haben wir in Großbritannien mehr als 200 Hektar Land gekauft und planen, dort eine Fabrik für optische Chips zu errichten. Diese Fabrik wird Chips in den Rest der Welt exportieren. Warum? Weil wir dem Vereinigten Königreich großes Vertrauen schenken. Darüber hinaus ist Großbritannien ein hervorragendes Zentrum für Talente in Wissenschaft und Technologie.

Auch in der optischen Technologie haben wir Durchbrüche erzielt. Jetzt können wir optische Chips herstellen, die 800G unterstützen. Kein anderes Unternehmen auf der Welt kann das, und die USA bleiben in dieser Hinsicht weit zurück. Das ist auch ein Beitrag, den wir für Europa geleistet haben.

Drittens sind wir in der Mikrowellentechnik weltweit führend. Wir haben vor, unsere Mikrowellenanlagen in Italien zu bauen.

Wir leisten Beiträge für Europa und werden auch in Zukunft mehr tun. Strategisch betrachten wir Europa als unseren zweitgrößten Heimatmarkt. Wenn ich über

Europa spreche, beziehe ich auch Großbritannien ein. In diesen europäischen Ländern investieren wir massiv.

23 Nicola Eliot: Sie haben erwähnt, dass es in der 5G-Ära nur um Konnektivität gehen wird. Können Sie mir Ihre Vorstellung davon, was in der 5G-Ära passieren wird, näher beschreiben? Wie sieht die Zukunft in der 5G-Ära aus?

Ren Zhengfei: 5G ist nur ein Werkzeug. Wie ein Schraubendreher kann es selbst keinen Wert schaffen. Bei der Montage von Autos kann ein Schraubendreher aber verwendet werden. Ich denke, der Wert von 5G liegt in seiner Fähigkeit, die Entwicklung von KI zu fördern.

Das Konzept der KI wurde in den 1940er Jahren vom britischen Wissenschaftler Alan Turing vorgeschlagen. Während des Zweiten Weltkriegs benutzte er diese grundlegenden Theorien, um den Enigma-Code der Deutschen zu knacken. Dies ermöglichte es dem Vereinigten Königreich, die Bewegungen der Deutschen zu verfolgen. Aber das Vereinigte Königreich entschied sich, geheimzuhalten, dass es den Code geknackt hatte. Als deutsche Kampfbomber Fabriken und Industriestandorte in Großbritannien bombardierten, behielt Winston Churchill dieses Geheimnis für sich, anstatt die deutschen Flugzeuge

abzufangen. Er war besorgt, dass die Enthüllung, dass sie den Code geknackt hatten, die Landung in der Normandie vereiteln würde.

Obwohl Alan Turing die KI bereits in den 1940er Jahren in die Debatte einbrachte und viele andere Menschen auf der ganzen Welt über ähnliche Ideen nachdachten, wurde die KI bis heute nicht wirklich ernst genommen. Warum? KI setzt auf Supercomputing, extrem große Speicherkapazität und superschnelle Verbindungen. Wir können erst seit kurzem alles Nötige für die KI bereitstellen. 5G selbst wird nicht viele große Veränderungen mit sich bringen. Aber es wird dazu beitragen, dass KI auf der ganzen Welt Realität wird.

Positiver ist, dass die KI einen enormen Wohlstand für die Menschheit schaffen wird. Zum Beispiel kann ein KI-betriebener Traktor ohne menschliches Eingreifen rund um die Uhr Ackerland bearbeiten. Auf diese Weise können wir mehr Pflanzen anbauen. In raueren Teilen der Welt, in denen Menschen nicht leben wollen, können KI-betriebene Traktoren das Land pflügen.

24

Nicola Eliot: Können Sie mir etwas über die Zukunftsvision von Huawei erzählen? Wie sieht die Welt laut Huawei in fünf Jahren aus? Und in zehn Jahren?

Ren Zhengfei: Ich kann nicht vorhersehen, was in fünf bis zehn Jahren passieren wird. Ich kann nicht einmal vorhersehen, was in drei Jahren passieren wird, weil sich diese Welt so schnell entwickelt. Vor einigen Jahren war es schwierig, überhaupt zu telefonieren. Dann haben Steve Jobs' iPhones plötzlich das mobile Internet hervorgebracht. Wie konnten wir in den Jahren davor wissen, dass dies passieren würde? Ich kann mir also nicht vorstellen, was in drei bis fünf Jahren passieren wird. Wir werden uns einfach wie ein Chamäleon verhalten und uns ein bisschen schneller an die sich verändernde Welt anpassen, damit wir nicht zurückbleiben.

Nicola Eliot: Vielleicht blicken wir auf eine kürzere Zeitspanne, im Hinblick darauf, woran Huawei gerade arbeitet und was die Dinge sind, die Sie in naher Zukunft mit Huawei erreichen möchten.

Ren Zhengfei: Huawei hat es sich zum Ziel gesetzt, Netzwerke schneller zu machen und eine viel geringere Latenz zu erreichen, damit die Menschen den durch Informationsdienste geschaffenen Mehrwert voll ausschöpfen können. Die Bandbreite von 5G beträgt etwa das 10- bis 100-fache der Bandbreite von 4G. 5G-Technik ist 70 Prozent kleiner und verbraucht ein Zehntel der Leistung, die 4G-Technik pro Bit verbraucht. In der 5G-Ära werden die Menschen sicherlich mehr

Bandbreite und schnellere Informationsdienste in höherer Qualität und zu niedrigeren Preisen genießen. Das ist heute natürlich noch nicht möglich. Wenn 5G weltweit eingesetzt wird, sinken die Preise für Informationsdienste, sodass benachteiligte Kinder und Kinder in ländlichen Gebieten über das Internet Zugang zur Außenwelt erhalten. Das wird ihren Bildungsstand anheben und damit ihre Fähigkeit verbessern, Wohlstand für die Menschheit zu schaffen.

25

Nicola Eliot: Was Kinder betrifft, so habe ich gestern fantastische Bilder von Ihnen mit Ihrer Familie bekommen. Als jemand, der in Großbritannien aufgewachsen ist, habe ich keine Ahnung, wie das damals war. Können Sie mir ein wenig darüber erzählen, wie es war, zu dieser Zeit in China aufzuwachsen?

Ren Zhengfei: Ich bin in einer sehr kleinen Stadt aufgewachsen, in der die Menschen sehr arm waren. Wir waren ein bisschen besser dran als unsere Nachbarn, weil meine Eltern beide Lehrer waren. Um es genauer zu sagen, wir konnten Salz hinzugeben, wenn wir Gemüse kochten. Und das war es auch, was die Einheimischen darunter verstanden, reich zu sein. Zu dieser Zeit gab es nur Steinsalz, kein granuliertes Salz. Arme Leute

banden das Salz an eine Schnur und wenn das Gemüse fertig war, hingen sie das Salz für einen Moment hinein, um etwas Geschmack zu bekommen. Das habe ich als Kind mit eigenen Augen gesehen. Die Ärmsten konnten auch das nicht. Als wir jung waren, lebten wir in einer solchen Umgebung. Ich wusste nichts über die Außenwelt. Ich hatte keine Ahnung, dass die Menschen in Großbritannien Brot in Hülle und Fülle hatten. Zu dieser Zeit hatten wir einfach nicht genug zu essen. Da wir in ländlichen Gebieten lebten, wussten wir nichts über die Außenwelt – nicht einmal über Städte in China. Wenn Kinder in ländlichen Gebieten ihren Horizont über das Internet erweitern können, überlegen Sie, zu wie viel Fortschritt sie China verhelfen werden!

26

Nicola Eliot: Wie ist das damalige Ringen ums Überleben in die Erfolgsphilosophie von Huawei eingeflossen, die Philosophie des Erfolgs durch Überleben, des Erfolgs durch Anstrengung?

Ren Zhengfei: Es gibt keine logische Verbindung zwischen diesen beiden Dingen. Obwohl ich in einer abgelegenen Bergregion lebte, war ich sehr neugierig auf die Welt. Ich lernte die Außenwelt durch Geschichten und wissenschaftliche Bücher wie „Hunderttausendmal Warum“ kennen. Als ich schließlich zur Universität ging,

lieh ich mir dort Bücher aus der Bibliothek. Durch das Lesen konnte ich meinen Horizont ständig erweitern. Das alles war von meiner Neugier getrieben. Diese Neugier treibt auch Huawei voran. Wir haben unseren Schwerpunkt abgesenkt, um unsere Entwicklung zu begünstigen, weil wir der Meinung sind, dass wir unsere Stabilität aufrechterhalten müssen. Wenn wir uns zu schnell entwickeln, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, dies länger aufrechtzuerhalten. Dies wäre eine große Katastrophe, für jedes Unternehmen. Wir müssen stabil bleiben, also wenden wir das Konzept des Überlebens an, um Stabilität zu signalisieren. Wir dürfen nicht unbesonnen sein. Dies hat nichts mit dem zu tun, was ich in jungen Jahren erlebt habe.



Ren Zhengfeis Interview mit Sky News

15. August 2019, Shenzhen, China

01

Tom Cheshire: Herr Ren, vielen Dank für dieses Gespräch mit uns. Derzeit ist Huawei wahrscheinlich das umstrittenste Unternehmen der Welt. Haben Sie jemals damit gerechnet, in diese Situation zu kommen?

Ren Zhengfei: Vielleicht habe ich das erwartet, vielleicht auch nicht. Ich hätte aber nie gedacht, dass diese Kontroverse so heftig sein würde. Wenn es zwei Teams gibt, die von entgegengesetzten Seiten auf denselben Berg klettern, treffen sie irgendwann einander auf dem Gipfel und es besteht die Gefahr eines Zusammenstoßes. Wir haben einfach nicht erwartet, dass dieser Zusammenstoß so intensiv sein und zu einem solchen Konflikt zwischen dem Staatsapparat eines Landes und einem Unternehmen führen würde. Wir konnten die Intensität dieses Zusammenstoßes nicht voraussehen. Wir haben noch nicht alle Löcher in unserem Flugzeug und in unserem Geschäft geflickt. Wir werden zwei oder drei Jahre brauchen, um alle zu reparieren, und wir werden drei bis fünf Jahre brauchen, um dem Unternehmen seine volle Dynamik wiederzugeben. Natürlich werden wir während dieses Prozesses weiterhin schrittweise wachsen.

02

Tom Cheshire: Ich habe gelesen, dass Sie vor 10 Jahren angefangen haben, sich vorzubereiten. Das klingt so,

als hätten Sie Konflikte erwartet. Warum haben Sie bereits damals Konflikte speziell für Huawei erwartet?

Ren Zhengfei: Unsere Firma möchte einfach nur bessere Produkte liefern und ihre Arbeit erledigen. Wir haben nur ein Ziel und bleiben immer fokussiert. Wir glaubten, dass jahrzehntelange Investitionen in einen Bereich uns letztendlich zu einem Marktführer machen würden. Als wir Hunderte von Menschen hatten, stürmten wir auf eine Öffnung im Stadttor. Als wir mehrere Tausend Leute hatten, stürmten wir noch immer auf das gleiche Tor. Als wir Zehntausende waren und jetzt mit Hunderttausenden von Menschen, stürmen wir noch immer auf das gleiche Tor. Wir geben jährlich 15 bis 20 Milliarden US-Dollar für Forschung und Entwicklung aus. Wir glauben, dass wir in diesem Bereich weltweit führend sind. Das löst Konflikte mit anderen führenden internationalen Unternehmen und einigen Ländern aus. Angesichts all dessen wussten wir, dass wir uns vorbereiten mussten, da dieser Konflikt unvermeidlich war.

Es liegt in meinem Charakter, Kompromisse einzugehen und nachzugeben. Ich bin kein besonders guter Kämpfer. Vor über einem Dutzend Jahren planten wir, Huawei für 10 Milliarden US-Dollar an Motorola zu verkaufen. Wir hatten alle Verträge unterschrieben, aber ihr Aufsichtsrat stimmte dem Deal nicht zu. Wir

diskutierten also, ob wir dieses Geschäft fortsetzen oder das Unternehmen verkaufen würden. Unsere jüngeren Führungskräfte hatten damals alle einen Hintergrund im Elektronikbereich und wollten in diesem Bereich weitermachen. Ich sagte, wir könnten das Unternehmen leicht verkaufen und in andere Sektoren wechseln, aber sie bestanden darauf, dass wir weiterhin im Elektroniksektor arbeiten. Wir haben abgestimmt und einen Konsens erreicht. Als diese Entscheidung getroffen wurde, sagte ich ihnen, wir würden uns in 10 Jahren definitiv im Duell gegen die USA behaupten müssen, wenn wir in diesem Sektor weiterarbeiten würden. Wir mussten uns vorbereiten. Das ist der Hintergrund. Das ist auch der Grund, warum wir uns nicht spalten, wenn wir auf so große Schwierigkeiten treffen. Stattdessen sind wir stärker geeint denn je zuvor.

03 Tom Cheshire: Sie haben über die Heftigkeit des Angriffs gesprochen. Ich denke, das Heftigste war vielleicht, dass Sie die USA auf die Entity-List gesetzt haben. Welche Folgen hatte es, auf diese Liste gesetzt worden zu sein? Wie hat sich das auf Ihr Unternehmen und Ihr Geschäft ausgewirkt?

Ren Zhengfei: Bitte bedenken Sie zunächst, dass es nicht fair war, uns in die Entity-List aufzunehmen.

Huawei hat nichts falsch gemacht, wurde aber dennoch auf diese Liste gesetzt. Diese Liste hatte keine großen Auswirkungen auf uns. Wie Sie gestern in unserer Ausstellungshalle gesehen haben, enthalten die meisten unserer höher entwickelten Geräte keine US-amerikanischen Komponenten, auch wenn wir ihre Komponenten in der Vergangenheit verwendet haben. Diese neuesten Versionen unserer Geräte arbeiten sogar 30 Prozent effizienter als zuvor. Im August und September werden wir eine Testphase einlegen, bevor wir die neuen Versionen in Serie produzieren können. In diesem Zeitraum können wir also nur rund 5.000 Basisstationen pro Monat produzieren. Danach können wir in diesem Jahr 600.000 5G-Basisstationen und im nächsten Jahr mindestens 1,5 Millionen produzieren. Das heißt, wir müssen uns nicht auf US-Unternehmen verlassen, um in diesem Bereich bestehen zu können.

Trotzdem werden wir immer mit US-Unternehmen zusammenarbeiten. Solange sie uns beliefern können, werden wir ihre Komponenten weiterhin in großen Mengen kaufen. Tatsächlich haben einige Unternehmen ihre Verkäufe an uns bereits wieder aufgenommen, soweit das gesetzlich zulässig ist, und der Umfang unserer Bestellungen an sie wird nicht kleiner. Wir glauben, dass die Globalisierung für alle von Vorteil ist. Daher werden wir keinen isolierten Ansatz verfolgen,

auch wenn wir einige Komponenten selbst herstellen können.

04 Tom Cheshire: Und auf der Verbraucherseite, abgesehen von 5G: Wenn ein britischer Kunde in einer Stadt in Basingstoke ein Huawei-Telefon verwendet, könnte er besorgt sein, dass die Android-Software nicht aktualisiert wird. Das Benutzererlebnis wird dadurch sicher nicht besser. Kann er mit seinem Huawei-Handy ohne die Android-Software immer noch vom gleichen Benutzererlebnis profitieren?

Ren Zhengfei: Google ist eine großartige Firma. Wir haben eine gute Beziehung zu Google. Wir haben im Laufe der Jahre viele Verträge mit Google geschlossen. Wir möchten weiterhin das Google-System auf unseren Geräten verwenden und uns in dessen Ökosystem entwickeln. Deshalb hoffen wir, dass die US-Regierung den Verkauf des Systems von Google an uns genehmigt. Weltweit gibt es Milliarden von Android-Systembenutzern und Milliarden von Windows-Systembenutzern. Das Verbot gegenüber bestimmten Unternehmen, diese Systeme zu verwenden, trägt auch nicht dazu bei, die Sicherheit der USA als Land zu gewährleisten, daher sollten sie ihre Türen lieber offen halten. Wenn die USA das Android-System nicht an uns

verkaufen wollen, werden wir keine andere Wahl haben, als unser eigenes Ökosystem zu entwickeln. Das kann nicht über Nacht erreicht werden. Wir schätzen, dass wir zwei oder drei Jahre brauchen, um dieses Ökosystem aufzubauen. Vor diesem Hintergrund glauben wir nicht, dass wir bei den Geräten in naher Zukunft die Nummer Eins werden können.

Tom Cheshire: Soll das heißen, dass HarmonyOS, Ihr neues Betriebssystem, noch nicht bereit ist, mit Android und Windows zu konkurrieren?

Ren Zhengfei: Wir haben vor sieben Jahren damit begonnen, HarmonyOS zu entwerfen und entwickeln, in Hinblick auf IoT-Probleme sowie die potenziellen Beiträge der KI zur Gesellschaft. Die niedrige Latenz ist die größte Stärke unseres Betriebssystems. Es gibt zahlreiche Edge-Computing-Modelle auf der ganzen Welt. Die Computermodelle, die von verschiedenen Branchen wie der Elektrizitäts-, Automobil-, Landwirtschafts- und Traktorenindustrie verwendet werden, sind alle unterschiedlich. Daher ist ein anderes Betriebssystem erforderlich, um diese verschiedenen Modelle zu unterstützen.

Die Anpassung von HarmonyOS an Mobiltelefone würde einige Zeit in Anspruch nehmen. Wir warten ab, um zu sehen, ob die US-Regierung es Google erlauben

wird, weiterhin mehr Menschen zu dienen. Wir sind nicht daran interessiert, dass ein neues Betriebssystem auf den Markt kommt, da Apple und Google den globalen Markt für Softwaresysteme nach wie vor dominieren. Aber wenn die USA Google daran hindern, Android verfügbar zu halten, muss ein drittes Betriebssystem auf den Markt gehen, und es könnte die globale Dominanz der USA bedrohen. Es ist möglich, dass ein kleiner Newcomer mehr Elan als der amtierende Champion hat, und wenn dieser Newcomer die Nase vorn hat, könnten sich die USA in einer schwierigen Situation befinden.

Tom Cheshire: Haben Sie deshalb Ihre Software zu einer Open-Source-Software gemacht, damit sie die anderen überholt, und die ganze Welt HarmonyOS nutzen kann?

Ren Zhengfei: Ja. Sie fragen sich vielleicht, warum wir uns für Open Source entschieden haben. Es gibt zahlreiche kleine Unternehmen auf der ganzen Welt, vor allem in Europa. Seit der industriellen Revolution hat Europa, insbesondere Großbritannien, eine Menge Talente hervorgebracht. Diese Menschen strahlen so hell wie Perlen, doch der Wert solcher Perlen kommt nur voll zur Geltung, wenn man sie zu einer Kette zusammenfügt. Open Source ist der Strang, der die Perlen in unserem Ökosystem verbindet. Auf diese Weise kann der Wert dieser Perlen aus Großbritannien

mit anderen Teilen der Welt verbunden werden. Dieser Open-Source-Ansatz steigert den Wert des Geschäfts und gibt Großbritannien, Europa und anderen Teilen der Welt Auftrieb. Das Problem mit China, Großbritannien und Europa ist, dass sie keine eigenen Plattformen haben. Ohne Plattform können sie nur sporadisch Innovationen hervorbringen. Unser HarmonyOS ist ein Open Source-Betriebssystem und wird daher für Innovationen in China, Großbritannien und ganz Europa hilfreich sein. Es könnte auch für kleine Unternehmen auf der ganzen Welt eine Hilfe sein. Die niedrige Latenz ist eine große Stärke unseres Betriebssystems und schafft eine unvergleichliche Benutzererfahrung.

05

Tom Cheshire: Huawei ist also der Strang, der all diese Unternehmen verbindet. Ich möchte ein bisschen mehr über den Konflikt mit den USA reden. Ihre Tochter wurde aufgrund der von den USA verlangten Auslieferung in Kanada verhaftet. Können Sie uns erzählen, wie Sie reagiert haben, als Sie diese Neuigkeiten erfahren haben?

Ren Zhengfei: Der Fall Meng Wanzhou ist wahrscheinlich kein kleiner Fall, und er kann nicht einfach durch Plaudereien angegangen werden. Wir müssen uns auf das Gesetz und das kanadische Rechtssystem verlassen,

um diesen Fall zu lösen. Unsere Anwälte haben an diesem Fall gearbeitet, und wir warten auf ihre Fortschrittsberichte.

Es gibt eine Eigenschaft, die alle meine Familienmitglieder teilen: Sie machen viel Aufheben von kleinen Dingen, bleiben jedoch in Krisenzeiten ruhig. Wir glauben, dass es angesichts eines riesigen Problems keinen Sinn macht, überhastet nach einer Lösung zu suchen.

Tom Cheshire: Haben Sie mit ihr gesprochen? Wie geht es ihr jetzt?

Ren Zhengfei: Ihr geht es sehr gut. Sie geht oft auf einen Kaffee oder isst einen chinesischen Feuertopf. In den Restaurants unterhält sie sich mit anderen. Sie ist keine Person, die gleichgültig wirkt oder Abstand zu anderen Menschen hält. Wenn sie in einem Restaurant ist, plaudert sie oft mit anderen Menschen, genau wie es jeder andere tun würde.

Tom Cheshire: Nach ihrer Verhaftung wurden in China zwei kanadische Staatsbürger verhaftet. Sie wurden festgehalten. Sie dürfen keinen Kaffee trinken. Sie treffen niemanden. Dies geschah unmittelbar nach ihrer Verhaftung. Fühlen Sie sich in irgendeiner Weise in die Verhaftung dieser beiden Kanadier verwickelt oder für sie verantwortlich?

Ren Zhengfei: Ich weiß es nicht. Ihre Frage betrifft internationale Beziehungen, die nichts mit uns zu tun haben. Die USA haben grundlose Anschuldigungen erhoben, um meine Tochter zu inhaftieren. Das ist unfair. Kanada ist nicht schuld. Die USA nutzen Huawei als Spielball in den Handelsgesprächen zwischen China und den USA. Ihr Plan ist es, meine Tochter festzuhalten, meine Willenskraft zu zerstören und von all dem während der Handelsgespräche zu profitieren. Leider hat Kanada darunter gelitten. Ich habe Verständnis für Kanada. Ich habe nie und werde niemals die kanadische Regierung oder das kanadische Rechtssystem dafür hassen. Wir werden diesen Fall mithilfe von Gesetzen lösen. Was die anderen Themen anbelangt, weiß ich nicht, was die von Ihnen genannten Personen getan haben oder nicht getan haben. Wie kann ich also beurteilen, ob ein Zusammenhang zwischen ihren Festnahmen und dem Fall meiner Tochter besteht? Ich bin kein Regierungsbeamter.

Tom Cheshire: **Es hört sich so an, als wären Sie der Meinung, dass die Verhaftung Ihrer Tochter und das Auslieferungsersuchen eher politisch motiviert sind und es sich um kein rein rechtliches Verfahren handelt..**

Ren Zhengfei: Das stimmt. Die USA haben uns verklagt, was bedeutet, dass sie glauben, dass wir für etwas im rechtlichen Sinne schuldig sind. Warum beziehen sie

uns dann in ihre Handelsgespräche mit China ein? Ist es nicht so, dass es im Gesetz keinen Raum für politische Verhandlungen gibt? Rechtliche Fragen müssen mit rechtlichen Mitteln geklärt werden. Wenn ein Problem durch Verhandlungen gelöst werden kann, ist es kein rechtliches Problem. Und wenn das der Fall wäre, hätten sie uns nicht verklagen sollen. Das widerspricht ihrem eigenen Anspruch, ein Rechtsstaat zu sein.

Tom Cheshire: Warum sind die USA Ihrer Meinung nach so aggressiv gegen Huawei und Ihre Familie vorgegangen?

Ren Zhengfei: In den letzten Jahrzehnten neigten die Leute bei Huawei dazu, mich als eine Person zu betrachten, die leicht Kompromisse eingeht. Das liegt daran, dass ich nicht so aggressiv bin und innerhalb des Unternehmens bereitwillig Kompromisse eingehe. In Wirklichkeit bin ich eher eine Galionsfigur als ein entschlossener Anführer. Die Geschäftsleitung unseres Aufsichtsrates ist die entschlossene Führungskraft. Wir haben dieses Managementsystem aufgebaut, indem wir von der konstitutionellen Monarchie Großbritanniens gelernt haben. In Großbritannien ist die Macht eines Monarchen gesetzlich begrenzt, und das Gesetz liegt in den Händen des Parlaments. In einem solchen System hat der Monarch vor allem eine zeremonielle Funktion und greift nicht in die Politik ein. Bei Huawei habe ich

das Recht, ein Veto gegen bestimmte Dinge einzulegen, aber ich habe eigentlich nicht viel Macht. Aus diesem Grund denken die USA vielleicht, dass es einfach ist, mich anzugreifen. Ich bin aber viel stärker, als ich selbst gedacht hatte, wenn ich in eine Ecke gedrängt werde. Im Moment wären Kompromisse kein Ausweg. Das Einzige, was wir tun müssen, ist sicherzustellen, dass Huawei überleben und florieren kann, damit wir Menschen auf der ganzen Welt besser dienen und mehr Wert schaffen können. Das kann bedeuten, dass meine Familie und ich einige Opfer bringen müssen.

06

Tom Cheshire: Ich möchte über einige der Sorgen der USA sprechen, nämlich darüber, wie die Beziehung zwischen Huawei und dem chinesischen Staat wahrgenommen wird. Ich weiß, dass Sie bereits darüber gesprochen haben, aber das im Jahr 2017 verabschiedete nationale Geheimdienstgesetz besagt, dass jede Organisation die nationale Geheimdienstarbeit des chinesischen Staats unterstützen und mit ihm zusammenarbeiten muss. Demzufolge müssen chinesische Unternehmen, ob öffentliche oder private, mit Geheimdiensten zusammenarbeiten und von ihnen Befehle entgegennehmen. Das ist ein Vorbehalt, aber warum sollten wir dieses Gesetz nicht einfach so nehmen, wie es schwarz auf weiß geschrieben steht?

Ren Zhengfei: Ich verstehe die Bedenken dazu, ob ein chinesisches Unternehmen dieses Gesetz vollständig einhalten würde.

Auf der Münchner Sicherheitskonferenz machte Yang Jiechi, Mitglied des Politbüros der Kommunistischen Partei Chinas (KPC) und Direktor des Büros des Ausschusses für Auswärtige Angelegenheiten beim Zentralkomitee der KPC, deutlich, dass die chinesische Regierung Unternehmen niemals dazu zwingt, Backdoors einzubauen. Ministerpräsident Li Keqiang wiederholte diese Position auf der Pressekonferenz nach der zweiten Sitzung des 13. Nationalen Volkskongresses im März 2019. Als Premier Li unseren Stand auf dem diesjährigen 16+1-Gipfel in Kroatien besuchte, wies er unsere Mitarbeiter direkt an, keine Backdoors einzubauen. Sie haben diese Aussage im Namen der chinesischen Regierung gemacht. Auf diese Weise haben sie öffentlich bekannt gegeben, wie dieses Gesetz von Gerichten in China ausgelegt werden wird. Wir werden daher ihren Anforderungen folgen, keine Backdoors einbauen und keine Aktivitäten zum Sammeln von Informationen durchführen.

Darüber hinaus würden unsere Kunden auf der ganzen Welt aufhören, unsere Produkte zu kaufen, wenn wir etwas von dem tun würden, was die USA uns implizit vorwerfen. Das wäre ein großer finanzieller Schlag für uns. So etwas werden wir nie machen.

Tom Cheshire: Ich weiß, dass Herr Yang und Herr Li diese Dinge gesagt haben, dass sich diese Politiker geäußert haben. Das Gesetz existiert jedoch schwarz auf weiß. Warum gibt es dieses Gesetz, wenn es nicht zum Zweck hat, chinesische Unternehmen zu zwingen, nationale Geheimdienste zu unterstützen?

Ren Zhengfei: Ich weiß es nicht. Ich war nicht am Gesetzgebungsprozess beteiligt.

Tom Cheshire: Sie haben gesagt, Sie würden eher das Unternehmen aufgeben und ins Gefängnis gehen, als dieses Gesetz zu befolgen. Selbst dann, wenn Sie ins Gefängnis gehen, kann die chinesische Regierung immer noch die Kontrolle über Huawei erlangen, denn wenn die chinesische Regierung die Kontrolle übernehmen will, kann sie das doch sicher tun?

Ren Zhengfei: Das kann nicht passieren. Wir würden so etwas nicht machen. Wenn wir das tun würden, würde dies das Ende unseres Unternehmens bedeuten, da unsere Kunden unsere Produkte nicht kaufen und wir bankrottgehen würden und aufhören würden zu existieren.

Europa hat ein eigenes Gesetz zur Cybersicherheit erlassen. Deutschland und das Vereinigte Königreich haben auch Gesetze vorgeschlagen, die allen Geräte-Anbietern und Netzbetreibern verbieten würden,

Backdoors einzubauen. Alle werden gleichbehandelt. Ich stimme diesem Vorschlag voll und ganz zu. Wenn Netzbetreiber und Netzwerkausrüster auf der ganzen Welt versprechen, keine Backdoors einzubauen, wird das Cybersicherheitsmanagement erheblich vereinfacht. Momentan ist es nur ein Vorschlag und noch kein global geltendes Gesetz. Wir werden weiterhin eng mit dem National Cyber Security Centre des Vereinigten Königreichs zusammenarbeiten, die Anforderungen der britischen Regierung bezüglich der Cyber-Sicherheit strikt befolgen und kontinuierlich Verbesserungen vornehmen. Wir werden auch das Cyber-Sicherheitsgesetz der EU und die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) einhalten. Wir werden diese Standards einhalten und unsere Netzwerke neu strukturieren, um sie vollständig an die zukünftige Gesellschaft anzupassen.

Informationen werden von souveränen Staaten kontrolliert, nicht von Netzwerkausrüstungs-Anbietern. In 5G-Netzen werden die Informationspakete nicht geöffnet, wenn sie über Basisstationen und Zugangsnetzwerke übertragen werden. Sie werden direkt an die Kernnetze übertragen und nur dort geöffnet. Netzwerke in Großbritannien werden von britischen Netzbetreibern kontrolliert und betrieben, nicht von Huawei. Huawei stellt diesen Netzbetreibern nur einen Schraubendreher oder ein Rohr zur Verfügung. Es

gibt so viele Anbieter auf der ganzen Welt. Warum ist Huawei das einzige Unternehmen, das ins Visier genommen wird? Die britische Verwaltungs- und Testregelung für Huawei ist die strengste der Welt, daher sollten die Briten Vertrauen in unsere Produkte und Dienstleistungen haben. Da alle Augen auf uns gerichtet sind, werden wir uns schneller verbessern. Wir haben nicht die Probleme, die Sie angesprochen haben.

Tom Cheshire: Ich bin etwas anderer Meinung, da die britische Regierung kürzlich gesagt hat, dass sie eine Möglichkeit haben möchte, verschlüsselte Nachrichten – beispielsweise auf Facebook – anzuzeigen. Ich denke deshalb, dass es diesen politischen Schritt gibt, die Sicherheit aufzuweichen. Die Enthüllungen von Snowden zeigten, dass viele westliche Unternehmen auf Ersuchen von Regierungen Benutzer auf der ganzen Welt ausspionierten. In vielen Fällen wurden sie gezwungen, die Benutzer ohne deren Wissen auszuspionieren. Das wurde aufgrund des Gesetzes verheimlicht. Ist es nicht sehr naiv anzunehmen, dass China in Bezug auf Spionage nicht dasselbe verlangen wird wie westliche Regierungen?

Ren Zhengfei: Ich kann Ihnen versichern, dass ich keine Backdoors für unsere Geräte zulasse.

07

Tom Cheshire: Die chinesische Regierung unterhält oft undurchsichtige Beziehungen zu Privatunternehmen. Wie würden Sie die Beziehungen von Huawei zur Kommunistischen Partei Chinas beschreiben?

Ren Zhengfei: Erstens sind wir verpflichtet, das chinesische Recht zu befolgen. Zweitens sind wir zur Zahlung von Steuern verpflichtet. Dies sind die einzigen Verbindungen, die wir zur chinesischen Regierung haben.

Tom Cheshire: Präsident Xi Jinping sagte auf dem Nationalen Volkskongress 2017, dass die Partei der Führer von allem ist. Schließt das nicht auch Huawei ein?

Ren Zhengfei: Ich kann das anders interpretieren. Ein Unternehmen ist eine wirtschaftliche Organisation, die ihre Verantwortung wahrnehmen muss. Wenn die Partei in der Lage wäre, alle wirtschaftlichen Organisationen zu verwalten, müssten keine privaten Unternehmen aufgebaut werden. In diesem Fall würden Parteikomitees ausreichen, um sie zu verwalten, und man bräuchte nicht einmal mehr Büros für Manager. Die Erfahrungen Chinas in den letzten Jahrzehnten haben jedoch gezeigt, dass dieses Modell nicht funktioniert. Deshalb schlug Deng Xiaoping die Reform- und Öffnungspolitik vor. Das war ein neues Modell. Nach dem neuen Modell gibt es Parteikomitees in Unternehmen nur zu

Bildungszwecken. Sie erziehen die Mitarbeiter dazu, hart zu arbeiten und sich weder rechts- noch sittenwidrig zu verhalten. Sie übernehmen keine Verantwortung für die Geschäftsführung, auch wenn verschiedene Unternehmen dabei unterschiedliche Ansätze verfolgen können.

Tom Cheshire: Ich verstehe diese Interpretation, und ich sage nicht, dass die Partei, wenn sie alles leitet, geschäftliche Entscheidungen trifft, auch wenn es Parteikomitees gibt. Ich meine nur, dass die Partei eingreifen wird, wenn es um nationale Sicherheitsrisiken geht. Stimmen Sie damit überein? Oder sehen Sie das anders?

Ren Zhengfei: Das wäre unmöglich.

08 Tom Cheshire: Welche Gespräche haben Sie seit dem Ausbruch der Konflikte zwischen den USA und Huawei mit der chinesischen Führung geführt?

Ren Zhengfei: Keine. Ich halte solche Gespräche nicht für notwendig. Andernfalls würden wir in Trumps Falle tappen. Trump möchte, dass China einige Interessen aufgibt, um das Überleben von Huawei zu sichern. Warum sollte die chinesische Regierung das tun? Wir können alleine überleben. Die USA können uns nicht vernichten, auch wenn wir möglicherweise härteren

Zeiten entgegensehen, als wir erwartet haben. China muss bei den Handelsgesprächen zwischen China und den USA keine Zugeständnisse zugunsten Huaweis machen. Ich möchte nicht, dass Chinesen dadurch Schaden nehmen. Ich bin viel reicher als die meisten von ihnen. Wie kann ich Leute, die weniger als ich haben, bitten, bei ihren Geschäften mit Trump Nachteile in Kauf zu nehmen, nur um uns einen Vorteil zu verschaffen? Ich möchte nicht, dass wir in die Handelsgespräche zwischen China und den USA verwickelt werden. Wir haben uns vorgenommen, diese Schwierigkeit selbst zu überwinden. Wir werden uns nicht beschweren oder um Hilfe bitten und wir glauben, dass wir Erfolg haben werden.

Sie sind der erste ausländische Journalist, der die Ausstellungshalle in unserem Ji Jia Center besucht hat. Unsere technischen Abteilungen hielten stets an der Strategie fest, dass Journalisten unsere Messehallen nicht betreten, geschweige denn fotografieren oder filmen dürfen. Sie befürchten, dass wir unseren Konkurrenten unsere Geschäftsgeheimnisse preisgeben werden. Ich glaube nicht, dass es etwas zu verbergen gibt, wenn wir stark bleiben. Ich denke, wir sollten aufgeschlossen sein. Jetzt sind Sie der erste Journalist der Welt, der unsere 5G-Ausstellungshalle besucht, und Sie durften nicht nur fotografieren, sondern auch filmen, während Sie

alles besichtigten. Wir wollen der Welt nur zeigen, dass wir auch ohne die Unterstützung der USA überleben können.

Wir sind zuversichtlich, dass wir in den nächsten drei bis fünf Jahren weiterhin weltweit führend sein werden. Ob wir danach an Bedeutung verlieren werden, steht noch offen. Wenn die USA uns von Wissenschaft und Technologie abschneiden, werden wir dann allmählich zurückfallen, so wie die Qing-Dynastie aufgestiegen und untergegangen ist, weil wir in Bezug auf wissenschaftliche Technologie und theoretische Innovation hinter der Zeit zurückbleiben? Wahrscheinlich. Angesichts der gegenwärtigen Situation hoffe ich, dass chinesische Wissenschaftler und Forschungsinstitute durch die akademische Blase blicken können, denn wenn die Blase weiterwächst, wird dies die Menschen davon abhalten, ernsthaft zu lernen.

Um unsere Schwierigkeiten zu überwinden, werden wir nicht die chinesische Regierung um Hilfe bitten. Würden wir das tun, würden die USA davon profitieren. Warum sollten wir das tun? Wir können unsere Probleme selbst lösen. Warum sollten wir die chinesische Regierung bitten, wegen uns irgendwelche Zugeständnisse zu machen?

Tom Cheshire: Also hat sie Ihnen nicht geholfen, aber es gab viele Eingriffe der chinesischen Regierung und

ein bisschen Druck auf Staaten auf der ganzen Welt, damit sie Huawei akzeptieren. Ist dieser Druck der chinesischen Regierung für Huawei hilfreich oder schädlich?

Ren Zhengfei: Er ist nicht notwendig. Angesichts der Tatsache, dass Huawei stark genug ist, um die USA in Panik zu versetzen, sind einige Länder zu dem Schluss gekommen, dass die Produkte von Huawei die weltweit am weitesten entwickelten sind. Sie kauften sofort große Mengen unserer Ausrüstung, auch ohne Tests durchzuführen. Dies hat zu einem raschen Aufschwung unseres Geschäfts geführt, der meine Erwartungen übertroffen hat. Jetzt sagen viele Leute, dass meine frühere Vorhersage, dass wir einen Umsatzrückgang von 30 Milliarden US-Dollar erleiden würden, falsch war. Unser Umsatz wächst tatsächlich sehr schnell. Ich möchte nicht, dass uns die chinesische Regierung hilft, unsere Produkte zu verkaufen. Wenn einige Kunden nicht bei uns kaufen möchten, werden wir für eine Weile nicht versuchen, an sie zu verkaufen. Erstens macht sich Huawei keine Sorgen um den Umsatz, und zweitens ist unsere Komponentenversorgung völlig unabhängig von den USA geworden. Als nächstes werden wir daran arbeiten, selbstgefällige Mitarbeiter durch neue, fleißige Talente zu ersetzen.

Tom Cheshire: Nur, um es klar auszudrücken und zusammenzufassen: Die US-Regierung hilft Huawei, während die chinesische Regierung Huawei schadet?

Ren Zhengfei: Ohne die Werbung von Trump hätten viele Menschen auf der ganzen Welt nicht bemerkt, dass die Produkte von Huawei so fortschrittlich sind. Trump hat uns also neue Marktchancen eröffnet. Nachdem Trump sagte, die Produkte von Huawei seien großartig und stellten eine Bedrohung für die nationale Sicherheit dar, wollten einige Länder, die nicht mit den USA verbündet sind, unsere Geräte so schnell wie möglich kaufen, bevor sie ausverkauft sind. In letzter Zeit haben die Besuche von Netzbetreibern in Huawei-Zentren um 49 Prozent zugenommen. Sie wollten prüfen, ob wir sie weiterhin beliefern können. Als sie herausfanden, dass unsere Produkte nicht auf US-amerikanische Komponenten angewiesen sind, waren sie beruhigt und gaben große Bestellungen auf. Wir brauchen jedoch etwas Zeit für diesen Übergang. In diesem Jahr können wir nur 600.000 5G-Basisstationen und im nächsten Jahr 1,5 Millionen produzieren. Danach können wir eine ausreichende weltweite Versorgung sicherstellen.

09

Tom Cheshire: Eine letzte Frage zu diesem Thema. Ich gehe zu Recht davon aus, dass Sie ein Mitglied der Kommunistischen Partei China sind?

Ren Zhengfei: Ja.

Tom Cheshire: **Dazu gehört ein Eid. Darin verspricht man unter anderem, der Partei treu zu sein; enthusiastisch zu arbeiten und ein ganzes Leben lang für den Kommunismus zu kämpfen; jederzeit bereit zu sein, alles für die Partei und die Menschen zu opfern; und niemals die Partei zu verraten. Halten Sie sich immer noch an den Eid?**

Ren Zhengfei: Natürlich. Der Eid zielt jedoch darauf ab, nicht nur dem chinesischen Volk, sondern der gesamten Menschheit zu dienen. In der Tat muss das Programm jeder politischen Partei darauf abzielen, dem Volk zu dienen; andernfalls wird die Partei nicht auf Dauer überleben. In Großbritannien ist es genauso. Die Konservative Partei oder die Labour Partei muss versichern, dass sie dem britischen Volk oder sogar der gesamten Menschheit dient. Dies ist das Fundament jeder politischen Partei.

Das Ideal, die Mission von Huawei besteht auch darin, allen Menschen auf der Welt zu dienen. Zum Beispiel arbeiten wir in Afrika in rauen und trostlosen Umgebungen, um den Menschen dort zu dienen. Diese Bemühungen zielen nicht darauf ab, Gewinne zu machen, sondern dem Wohl der Menschheit zu dienen. Wir sind anders als die Leute an der Wall Street, die für

Geld arbeiten. Wir arbeiten für Ideale und das hat uns erfolgreich gemacht. Und auf diese Weise haben wir den Eid gegenüber der Partei gehalten.

Tom Cheshire: Ich glaube nicht, dass die Konservative Partei oder die Labour Party ihre Mitglieder dazu zwingen, einen Eid zu leisten. Ich denke, das ist eine überaus positive Interpretation. Es heißt „Verrate niemals die Partei“. Es geht um die Partei. Letztendlich muss die Partei an erster Stelle stehen. Sie müssen sich zwischen der Partei, diesem Eid, und Huawei entscheiden. Der Eid muss wohl an erster Stelle stehen?

Ren Zhengfei: Ja, die Mission der Partei ist es, den Menschen und auch der ganzen Menschheit zu dienen. Wie könnten wir diese Mission jemals verraten? Später zeige ich Ihnen einen Artikel mit dem Titel „Ein Mann, ein Koch und ein Hund“, der von einem Huawei-Mitarbeiter geschrieben wurde. Er erzählt seine Geschichte auf den Komoren, die früher extrem arm waren. Dort stand früher nur eine Stunde täglich Strom zur Verfügung. Anfangs war er unser einziger fest angestellter Mitarbeiter und hatte nur einen Hund, der ihm Gesellschaft leistete. Wir haben später einen Koch geschickt, um seinen Lebensstandard zu verbessern. Wenn Sie diesen Artikel lesen oder mit unseren Mitarbeitern in abgelegenen Gebieten per Videoanruf sprechen, werden Sie verstehen, wie sich die Mitarbeiter

von Huawei bemühen, für unsere Ideale zu arbeiten und Menschen auf der ganzen Welt zu dienen.

10 Tom Cheshire: Huawei ist seit 30 Jahren in Shenzhen. Hier haben Sie angefangen. Es ist Huaweis Heimat. Auf der anderen Seite der Bucht befindet sich Hongkong in einer noch nie dagewesenen Situation. Wie denken Sie über die aktuellen Ereignisse in Hongkong?

Ren Zhengfei: Ich weiß nichts darüber, was in Hongkong passiert. Ich konzentriere all meine Bemühungen auf die Verbesserung der Produktqualität und die Gewährleistung der Kontinuität unserer Lieferkette, um die US-Kampagne gegen Huawei zu überwinden.

Großbritannien ist ein sehr freundliches Land, und die britische Regierung war sehr aufgeschlossen, unabhängig davon, ob sie von David Cameron, Teresa May oder Boris Johnson geführt wurde. Aus diesem Grund hat Huawei dort große Investitionen getätigt, und wir haben in mindestens zwei Punkten Beiträge für Großbritannien geleistet. Der erste war, dass wir uns vor mehr als 10 Jahren entschlossen haben, Arm zu unterstützen, als es noch ein wirklich kleines Unternehmen war. Es wurde vor einigen Jahren für 33 Milliarden US-Dollar an SoftBank verkauft, und dank Arm haben Großbritannien und Europa ihre eigenen CPUs. Die zweite Sache war,

dass wir mehrere Hektar Land in Cambridge kauften, um eine Fabrik für optische Chips zu bauen. Es wird die modernste Fabrik der Welt sein. Wir glauben, dass Großbritannien ein sehr günstiges Investitionsumfeld hat. Darüber hinaus hat es Steuern gesenkt und ist auch ein sehr aufgeschlossenes Land. Großbritannien sollte nicht in die Fußstapfen einiger anderer Länder treten, indem es versucht, Investoren einzuschüchtern. In diesem Fall würden wir weglaufen und dort nicht mehr investieren. Sie sollten Investoren aus der ganzen Welt willkommen heißen, da dies dem Land zu noch mehr Wohlstand verhelfen wird. Ich hatte immer großes Vertrauen in Großbritannien.

Tom Cheshire: Ich möchte auch über Großbritannien sprechen; darauf kommen wir gleich zurück. Ich weiß, dass Sie sehr beschäftigt waren, aber es gab doch diese Nachrichten über Hongkong. Haben Sie, wenn auch nur als Bewohner von Shenzhen und als chinesischer Staatsbürger und nicht in ihrer Funktion als Geschäftsmann, eine Vorstellung davon, was in Hongkong vor sich geht?

Ren Zhengfei: Ich habe keine Meinung zu Hongkong. Ich hoffe nur, dass der Flughafen offen bleibt, da einige Leute ein Flugzeug nehmen müssen, um zur Schule zu gehen. Ich habe keine anderen Ansichten darüber, was in Hongkong passiert. China ist ein sehr stabiles

Land. Die wichtigste Grundlage für Stabilität ist ein besseres Leben für die Armen. Präsident Xi Jinping engagiert sich seit seinem Amtsantritt intensiv für die Armutsbekämpfung. Er fordert die Parteisekretäre der Landkreise und die Regierungsbeamten auf allen Ebenen auf, Verantwortung für die Armutsbekämpfung zu übernehmen.

Ich habe zu meiner Zeit selbst einige arme Orte besucht. Zum Beispiel war Guizhou die zweitärmste Provinz in China, und der Landkreis Hezhang war der ärmste Landkreis in Guizhou. Die Dinge liegen jetzt völlig anders. Hezhang produziert in großem Maßstab eine Art Bundzwiebel. Diese Zwiebeln werden per Flugzeug in große Städte wie Peking, Schanghai, Guangzhou und Shenzhen transportiert. Landwirte vermieten ihr Land an Genossenschaften und werden auch von diesen Genossenschaften eingestellt. Ich habe im Fernsehen ein Interview mit einem Landwirt gesehen, der sagte, dass er sein Land zu einem Preis von etwa 3.000 Yuan pro Acre (entspricht in etwa 4.047 m²) und Jahr an eine Genossenschaft vermietet und dass er auch dafür eingestellt wurde, Zwiebeln anzupflanzen und zu verarbeiten, womit er ein monatliches Gehalt von weiteren mehreren tausend Yuan verdient. Auf diese Weise wurden Bauern in armen Landkreisen aus der Armut befreit. Ich ging in Zhenning County zur

Schule. Die Einwohner waren überwiegend Angehörige ethnischer Minderheiten, und es war eine sehr arme Gegend. Der Parteisekretär von Zhenning besuchte mich einmal und erzählte mir, dass sein Landkreis auf einer Fläche von 2.000 Acres Ingwer und viele Pflaumen angepflanzt und sich aus der Armut befreit habe. Ich bin einmal dorthin gefahren, um es mir selbst anzusehen, und ich hatte wirklich das Gefühl, dass sich diese armen Regionen vollständig verändert hatten.

Tibet war früher die ärmste Provinz Chinas. Nach meiner Reise habe ich jedoch fast das Gefühl, dass die Infrastruktur in Tibet jetzt besser ist als in Shenzhen. Ich habe sogar einmal in Schanghai gescherzt, dass selbst ihre Infrastruktur nicht so gut sei wie die von Tibet. Die Straßen in Tibet sind jetzt auch sehr gut. Ich bin kürzlich nach Xinjiang gereist und es scheint ein sehr ruhiger Ort zu sein. Ich fuhr den Duku Highway entlang, eine zugleich ruhige und schöne Erfahrung. Es war völlig sicher, dort zu reisen. China hat viele Menschen aus der Armut befreit. Wenn sich das Leben der Menschen verbessert, werden sie auch zufriedener. Warum wurde China nie von den Farbrevolutionen erfasst? Ich denke, der Grund dafür ist, dass sich das Leben der Armen verbessert hat und die Menschen zufriedener sind. Ihr Lebensstandard ist im Vergleich zu einigen westlichen Ländern möglicherweise immer noch nicht sehr hoch,

hat sich in den vergangenen Jahren aber erheblich verbessert. Natürlich arbeitet China immer noch daran, mehr Menschen aus der Armut zu befreien. Chinas 900 Millionen Landwirte sind zunehmend glücklich im Leben. Die Stadtbürger sehen sich möglicherweise aufgrund der hohen Inflation und des verlangsamten Einkommenswachstums mit einigen Schwierigkeiten konfrontiert, aber insgesamt ist China ziemlich stabil.

Tom Cheshire: Da Sie die Verbesserung des Lebens der Menschen erwähnten: Möglicherweise haben die Menschen das Gefühl, dass sich ihr Leben nicht verbessert. Glauben Sie, dass es in Hongkong Turbulenzen gibt, weil die Menschen mehr wollen und es nicht bekommen? Glauben Sie, dass es zu den politischen Unruhen kommt, weil die Menschen diese Verbesserung nicht sehen?

Ren Zhengfei: Ich weiß nicht, was die Unruhen in Hongkong verursacht hat. Was andere Länder über China sagen, ist möglicherweise nicht korrekt. Die Stadtverwaltung von Shenzhen hat kürzlich zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um die Steuern für kleine und mittlere Unternehmen zu senken. Auch die Steuern für Taxifahrer mit niedrigem Einkommen wurden erheblich gesenkt. Das ist wirklich erstaunlich, denn es verhindert soziale Instabilität, die durch die zunehmende Kluft zwischen Arm und Reich verursacht wird. Ich habe die

Nachrichten über Steuersenkungen in Shenzhen in den Abendnachrichten gesehen, aber ich habe kein vollständiges Bild der relevanten Richtlinien.

Das wachsende Einkommensgefälle zwischen den Reichen und den Armen ist ein grundlegender Grund für soziale Instabilität. Kapitalmonopole können, wenn sie sich entwickeln, Instabilität verursachen. In China müssen wir uns vor dem wachsenden Einkommensgefälle zwischen Arm und Reich schützen und sicherstellen, dass es nicht zu groß wird.

11

Tom Cheshire: Was halten Sie von Boris Johnson als neuem britischen Premierminister?

Ren Zhengfei: Er ist sehr fähig und kann gut Entscheidungen treffen.

Tom Cheshire: Haben Sie mit Boris Johnson über die bevorstehende Entscheidung gesprochen, ob Huawei in der kritischen Infrastruktur Großbritanniens eine Rolle spielen soll?

Ren Zhengfei: Ich denke, er ist im Moment zu beschäftigt. Wenn er Zeit hat und mich zum Reden einlädt, bin ich bereit, zu kommen.

Tom Cheshire: Wie wichtig ist diese Entscheidung für Huawei als Unternehmen?

Ren Zhengfei: Ich finde sie sehr wichtig. Ich bemerkte, dass Herr Johnson am dritten Tag nach seinem Amtsantritt erklärte, dass Großbritannien so bald wie möglich landesweit 5G einsetzen sollte. Ich halte dies für eine kluge Entscheidung, weil die Geschwindigkeit die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes bestimmt. Natürlich ist Huawei nicht der einzige Anbieter von 5G-Geräten, und andere Unternehmen können auch gute 5G-Geräte anbieten, auch wenn die von Huawei noch besser sind.

Lassen Sie mich eine Geschichte mit Ihnen teilen. China war früher ein Agrarland, und seine Armee bestand vor allem aus Infanterie. Das bedeutete, dass die Armee die berittenen Krieger ihrer benachbarten Stämme nicht besiegen konnte. Vor über 2.000 Jahren, als Kaiser Wu aus der westlichen Han-Dynastie Expeditionen in den Westen unternahm, bestand seine Taktik darin, seine Streitkräfte mit starken Pferden auszustatten, da Kavallerien im Kampf einen größeren Vorteil hatten. China wurde zweimal von den Kavallerien seiner Nachbarstämme erobert. Im 18. Jahrhundert begann in Großbritannien die industrielle Revolution, die zur Erfindung von Zügen und Dampfschiffen führte. Dadurch machte die industrielle Zivilisation große Fortschritte. Zu dieser Zeit war China jedoch noch eine landwirtschaftliche Zivilisation, die sich vor

allem auf Kutschen als Haupttransportmittel stützte. Also bestimmt die Geschwindigkeit die Stärke einer Nation und ihre wirtschaftliche Entwicklung. Wenn das Vereinigte Königreich die Geschwindigkeit der Informationsübertragung durch 5G erhöht, wird es in der Lage sein, die überlegene KI zu erobern.

Das Vereinigte Königreich muss der Entwicklung von 5G-Netzen große Bedeutung beimessen. Laut Aussage des neuen Premierministers wird Großbritannien die Einführung von optischen Netzen verstärken. Sie sollten umfangreiche optische Netzwerke in Großstädten einsetzen. Für kleine und mittlere Städte in Großbritannien sind optische Netze jedoch nicht erforderlich. Das liegt daran, dass in diesen Städten 5G optische Netzwerke ersetzen kann.

Tom Cheshire: Also, Ihren Aussagen nach, ist 5G eine gute Sache. In Bezug auf die Entscheidung des Vereinigten Königreichs über die Zulassung Huaweis für kritische Infrastrukturen: Sind Sie zuversichtlich, dass die britische Regierung unter diesem neuen Ministerpräsidenten Huawei Zugang zu seiner kritischen nationalen Infrastruktur gibt?

Ren Zhengfei: Ich spreche nicht im Namen von Huawei. Ich denke nicht, dass es irgendwelche Probleme geben wird, egal welchen Anbieter

das Vereinigte Königreich für seinen 5G-Ausbau auswählt. Der Premierminister hat vorgeschlagen, die Einführung von optischen Netzen und 5G-Netzen zu beschleunigen. Das ist eine wichtige Entscheidung für das Vereinigte Königreich, die dabei helfen wird, die strategische Hochburg dieser Informationsrevolution zu erobern. Großbritannien muss optische Netze in großen Städten auf breiter Basis bereitstellen, da die Funkfrequenzen in großen Städten derzeit nicht ausreichen. In kleinen und mittleren Städten kann 5G jedoch verwendet werden, um optische Netzwerke zu ersetzen und als drahtlose Telekommunikationsausrüstung zu fungieren. Wir können die Ausrüstung bereitstellen, die sie benötigen, und auch andere Anbieter können dies. Andere Anbieter können ebenfalls sehr gute Geräte anbieten. Die britische Regierung und die Netzbetreiber können Vergleiche anstellen und die Anbieter auswählen, die sie für die besten halten. Objektiv gesehen ist 5G für Großbritannien von entscheidender Bedeutung.

Derzeit ist Südkorea das am weitesten fortgeschrittene Land in Bezug auf den 5G-Einsatz. Bisher haben koreanische Netzbetreiber innerhalb von nur vier Monaten über zwei Millionen 5G-Nutzer erreicht.

12

Tom Cheshire: Okay, meinen Sie also, Huawei sollte beteiligt sein und in allen Teilen des Netzwerks erlaubt sein?

Ren Zhengfei: Natürlich. Großbritannien hat die Huawei-Produkte aufs strengste geprüft. Unsere Produkte wurden von vielen Netzbetreibern auf der ganzen Welt „seziert“, und die „Sezierung“ in Großbritannien war die gründlichste von allen. Daher sollte es Vertrauen zu Huawei haben. Ich meine aber, dass Großbritannien unsere Produkte immer noch mit denen anderer Anbieter vergleichen kann, um die besten Produkte zu identifizieren.

Tom Cheshire: Bedeutet das aber nicht auch, dass Huawei seit langer Zeit diesen strengen Tests unterzogen wurde, diese Labore in Großbritannien hatte, all diese Berichte vorlagen, es aber immer noch Zweifel gibt, immer noch Verzögerungen bei den Entscheidungen gibt, und hochrangige Politiker, hochrangige Parlamentarier und die oberste Ebene der Verwaltung Huawei immer noch nicht vertrauen?

Ren Zhengfei: Es ist unmöglich, alles fehlerfrei zu machen. Je mehr wir innovieren, desto mehr Mängel treten auf. Solange wir die Anforderungen des Vereinigten Königreichs erfüllen und weiterhin alle festgestellten Probleme oder Mängel beheben,

können wir ein qualifizierter Lieferant für das Vereinigte Königreich werden. Deshalb sind wir bereit, hart zu arbeiten und unsere Investitionen zu steigern.

Die industrielle Revolution hat zuerst in Großbritannien begonnen, und ist zu einem wichtigen Bestandteil der britischen DNA geworden. Die KI wird in Zukunft dringend 5G-Netze benötigen. Wenn die KI Realität wird, kann auch eine kleine Anzahl von Arbeitskräften eine große Anzahl von Qualitätsprodukten produzieren. Großbritannien hat keine große Bevölkerung, wird aber wieder glänzen können. Ein wichtiger Grund dafür ist, dass die Steuersätze in Großbritannien viel niedriger geworden sind. Wenn es um die Digitalisierung geht, sollte Großbritannien von Ideologie und Politik unberührt bleiben und daran arbeiten, seine Digitalisierungsagenda voranzutreiben. Wenn die britische Regierung anderen nicht vertraut, kann sie ihre Aufsicht stärken. Nur so kann Großbritannien auf dem schnellsten Weg zum Wirtschaftswachstum bleiben.

Tom Cheshire: Wenn das Vereinigte Königreich nach all diesen Tests bei dieser Entscheidung „Nein“ zu Huawei sagt, wäre das nicht ziemlich vernichtend für Huawei?

Ren Zhengfei: Wir sind zuversichtlich, dass sie nicht „Nein“ sagen werden, wenn sie die Tests wirklich ernst

nehmen. Sie könnten Nein sagen, aber ich glaube nicht, dass es uns gegenüber sein wird.

Tom Cheshire: Da Sie über die strengen Tests gesprochen haben, sprechen wir erneut über den politischen Druck aus den USA. Mike Pompeo, der US-Außenminister, traf sich mit unserem neuen Außenminister in Washington, und John Bolton, der nationale Sicherheitsberater der USA, kam als bisher höchster US-Beamter, der dies getan hat, nach Großbritannien, um mit Boris Johnson zu sprechen. Danach sagte er, die britische Regierung werde Huawei von Null an neu bewerten - sie werden von vorne anfangen. Glauben Sie, dass die USA Druck auf die britische Regierung ausüben? Mischen sich die USA in die Angelegenheiten des Vereinigten Königreichs ein?

Ren Zhengfei: Die USA üben großen Druck auf viele Länder auf der ganzen Welt aus, aber wie viele Länder haben sie überzeugt? Es ist uns egal, in welchen Ländern wir unsere Produkte kaufen. Unsere Hauptsorge besteht darin, dass unser Angebot die Nachfrage nicht decken kann. Wir haben mit unseren Netzbetreiber-Kunden in China gesprochen und hoffen, dass sie verstehen, dass wir zu diesem kritischen Zeitpunkt zuerst Produkte an Kunden im Ausland versenden müssen. Das liegt daran, dass es einige Zeit dauert, bis ein neues Produkt in Serie

gefertigt werden kann, und wir können derzeit keine so großen Gerätemengen produzieren. Wir haben den chinesischen Netzbetreibern mitgeteilt, dass wir nächstes Jahr mehr Geräte an sie liefern werden, da derzeit viele Kunden bei uns kaufen, entgegen der Annahme vieler. Wir haben keine Angst, weil einige wichtige Leute auf der ganzen Welt Werbung für Huawei machen.

13

Tom Cheshire: Teil der Politikrichtung der neuen Regierung von Boris Johnson ist der Brexit. Ist der Brexit eine gute Idee, ist der No-Deal-Brexit eine gute Idee?

Ren Zhengfei: Ich bin kein Politiker, deshalb weiß ich nicht viel über den Brexit.

Tom Cheshire: Sie haben im Mai in einem Interview mit chinesischen Medien über Ihr Veto im Vorstand und über Demokratie bei Huawei gesprochen. Sie sagten: „Wenn wir Abstimmungen wie die Briten zulassen, könnte das Schicksal von Huawei als Unternehmen ruiniert werden.“ Sie sagen, dass der Brexit Huawei ruinieren würde, also haben Sie eine Meinung dazu?

Ren Zhengfei: Mein Vetorecht sollte Ende 2018 erlöschen, als unser Übergang zu einer neuen Führung abgeschlossen war. Ich hatte geplant, es zu diesem Datum aufzugeben. Im Jahr 2018 hielt das Vereinigte

Königreich jedoch ein Referendum über seine EU-Mitgliedschaft ab. Sie haben dafür gestimmt, die EU zu verlassen. Das ist alles. Die Führungsriege von Huawei, einschließlich des Repräsentantenausschusses, des Vorstands und des Aufsichtsrats, wird durch die Beteiligung der Mitarbeiter auf demokratische Weise im Bottom-up-Verfahren bestimmt. Wir befürchteten, dass unser Unternehmen vielen überraschenden Wendungen ausgesetzt sein würde, falls unsere Mitarbeiter eines Tages plötzlich abstimmen würden.. Daher habe ich mein Vetorecht behalten, das übertragbar sein kann. Dieses Recht wird jedoch nicht an meine Familienmitglieder weitergegeben, sondern an die sieben Elitemitglieder, die aus unserer Geschäftsleitung ausgewählt werden. Bis dahin werden sie sich zum Teil im Ruhestand befinden, sodass sie bei der Ausübung des Vetorechts fair bleiben werden. Für diese Mitglieder wird dann ein Vorsitzsystem eingerichtet. Ihre Amtszeit, die wiederholt werden darf, beträgt vier oder acht Jahre. Diese Mitglieder erhalten als Gruppe das Vetorecht in wichtigen Angelegenheiten. Sie sind die höchsten Führungskräfte, die den Vorstand und den Aufsichtsrat verlassen haben, und sie üben als Großaktionäre das Vetorecht aus. Das verhindert, dass das Unternehmen in wichtigen Angelegenheiten falsche Entscheidungen

trifft, indem es einfach die Wünsche der Mitarbeiter befolgt. Wir sollten nicht zulassen, dass wesentliche Veränderungen im Unternehmen nur auf den Wünschen der Mitarbeiter beruhen.

Tom Cheshire: Unser Referendum über den Austritt aus der Europäischen Union diene Ihnen als Beispiel. Und Sie haben beschlossen, keine vollständige Demokratie zu ermöglichen, um große Fehler in wichtigen Angelegenheiten zu stoppen. Bedeutet dies, dass der Brexit für Sie ein Beispiel für einen großen Fehler in einer wichtigen Angelegenheit ist?

Ren Zhengfei: Nein, das habe ich nicht gemeint. Was ich gerade gesagt habe, ist, dass wir Lehren aus dem britischen Entscheidungsprozess ziehen sollten, wenn wir unsere eigenen Systeme einrichten. Ich habe nicht gesagt, ob Großbritannien die EU verlassen soll oder nicht.

14 Tom Cheshire: Wenn wir Großbritannien einmal kurz beiseitelassen, gibt es bei der Beziehung zum chinesischen Staat noch andere Probleme. Eines der Themen, das immer wieder auftaucht, ist der Diebstahl von geistigem Eigentum. Hat Huawei jemals Diebstahl von geistigem Eigentum begangen?

Ren Zhengfei: Nein. Das Unternehmen hat strenge Regeln und wir haben niemals geistiges Eigentum

gestohlen. Wir verfügen über eine große Menge an innovativem geistigem Eigentum und sind in dieser Hinsicht branchenführend. Wir haben den Schutz des geistigen Eigentums respektiert, seit wir das Unternehmen gegründet haben. Selbst wenn dieses Interview beendet ist und Sie das Video in Großbritannien veröffentlichen, zahlen wir alle Urheberrechtsgebühren, die für eine von uns gewünschte Neuausstrahlung anfallen. Natürlich können wir Ihr Video nicht erneut ausstrahlen, ohne Urheberrechte zu bezahlen. Insofern widmen wir dem geistigen Eigentum nicht nur im Zusammenhang mit unserer Technologie große Aufmerksamkeit, sondern auch bei anderen Aspekten. Wir beachten proaktiv alle damit zusammenhängenden Gesetze und Vorschriften.

Tom Cheshire: Gerne können Sie unser Video nutzen. Aber was Angelegenheiten wie den Motorola-Fall 2007, Cisco 2003 und Tappy, den T-Mobile-Roboter, betrifft, so sind das alles reine Erfindungen. Viele dieser Fälle wurden beigelegt. Aber ich glaube, Huawei hat zugegeben, Quellcodes für Router kopiert zu haben. Diese Dinge passieren immer wieder, also scheint es hier ein kleines Problem zu geben?

Ren Zhengfei: Zunächst: Solche Urteile werden von den Gerichten gefällt. Kürzlich hat Cisco auch unseren Code verwendet. Viele Codes sind öffentlich verfügbar und

können online abgerufen werden. Wenn Programmierer ein bisschen Code online heruntergeladen haben, entstehen keine Probleme.

15 Tom Cheshire: Sie haben Xinjiang bereits erwähnt. Sie haben erwähnt, dass es sich stabilisiert hat. Viele Menschen sind besorgt darüber, was in Xinjiang passiert. Die erste Frage ist, ob Huawei Geräte, Software oder Fachwissen an Behörden in Xinjiang liefert.

Ren Zhengfei: Als Anbieter von Kommunikationsgeräten verkaufen wir Geräte an Netzbetreiber und relevante Unternehmen. Es sind jedoch die Netzbetreiber, die über die Verwendung der Ausrüstung entscheiden. Ebenso verkaufen Autohersteller Autos an jedermann, und so können die Autos, die sie verkauft haben, für verschiedene Zwecke verwendet werden. Ich schlage vor, dass Sie auch Guizhou, Yunnan, Tibet und andere Regionen in China besuchen, in denen ethnische Minderheiten leben, und sich selbst ein Bild von der Situation machen. Sie sollten diese Orte persönlich besuchen. Möglicherweise kann ich Ihnen nicht alles klar erklären.

Tom Cheshire: Wir waren in Xinjiang. Wir haben es mit eigenen Augen gesehen und gespürt. Stimmen Sie der Politik der Regierung in dieser Region zu?

Ren Zhengfei: Ich bin nicht mit der Regierungspolitik in Xinjiang vertraut. Ich kenne nur den allgemeinen Lebensstandard, der sich verbessert. Die einzige Möglichkeit, soziale Stabilität zu gewährleisten, ist die Beseitigung der Armut. Was einzelne Richtlinien anbelangt, bin ich nicht sehr vertraut mit ihnen. Ich bin kein Politiker und studiere keine Politik. Mein Wissen über Xinjiang basiert auf dem, was ich im Urlaub dort erlebt habe. Ich besuchte Bauernhäuser und hörte den Geschichten der Bauern zu.

16 Tom Cheshire: Sie haben über Autos gesprochen, über die Lieferung von Autos an Menschen, und dazu eine allgemeinere Frage: Befürchten Sie, dass die von Ihnen bereitgestellte Technologie von Regierungen, insbesondere von autoritären Regierungen auf aller Welt, missbraucht werden könnte, insbesondere wenn es um Big Data und die KI geht? Sind Sie besorgt darüber, wie Regierungen Ihre Technologien einsetzen werden, all die Arten von Technologien, die Sie haben?

Ren Zhengfei: Wir verkaufen keine Ausrüstung basierend darauf, aus welchen Ländern die Netzbetreiber kommen. Die Regierungen haben die Souveränität über ihr Land. Es gibt viele verschiedene Arten von

Regierungen auf der ganzen Welt: Monarchien, Demokratien, Republiken und so weiter. Wir werden uns nicht in die inneren Angelegenheiten anderer Länder einmischen. Wenn wir uns entschließen, Geräte an einige Länder zu verkaufen und andere abzulehnen, bedeutet dies im Wesentlichen, dass wir eine politische Haltung einnehmen. Die souveränen Staaten haben das Recht, über die Verwendung der Ausrüstung zu entscheiden.

17 Tom Cheshire: Sie sind in China während einer Zeit aufgewachsen, in der der große Sprung nach vorne, die Kulturrevolution, die Reform und die Öffnung stattfanden. Wie hat Sie dies als Unternehmer geprägt und wie hat dies auch Huawei geprägt?

Ren Zhengfei: Ich bin gereift und solche Erfahrungen haben mich weniger naiv gemacht.

Tom Cheshire: Und in Bezug auf die Kultur von Huawei, wie spiegelt sich diese Reife und fehlende Naivität wider?

Ren Zhengfei: Huawei ist nun von großem Elan durchdrungen. Es steht den Mitarbeitern frei, mich und das Unternehmen in unserer Xinsheng-Community zu kritisieren, und wir betrachten diejenigen, die uns kritisieren, nicht als schlechte Menschen. Unsere Personalabteilung prüft, ob die Kritik dieser Mitarbeiter

an uns berechtigt ist. Wenn sie stimmt, wird die Abteilung weiter prüfen, ob diese Mitarbeiter in den letzten drei Jahren Höchstleistungen erbracht haben. Wenn dies der Fall ist, werden diese Mitarbeiter für sechs Monate in die Zentrale versetzt und anschließend wieder den operativen Teams zugewiesen. Dies hat unsere Unternehmenskultur flexibel gemacht. Leute außerhalb von Huawei könnten denken, dass es bei Huawei ein Chaos gibt, wenn wir angegriffen werden. Wie Sie hier auf unserem Campus sehen können, herrscht jedoch kein Chaos. Stattdessen sehen Sie nur unsere Mitarbeiter, die fleißig arbeiten. In einer so entspannten Umgebung können Mitarbeiter ihre Meinung äußern, wenn sie etwas Negatives sehen, und fühlen sich daraufhin erleichtert.

Tom Cheshire: Es sieht so aus, als könnte Huawei durch das Wort Zähigkeit beschrieben werden. Diese Analogie des Flugzeugs, dieser Wettstreit, auf den Gipfel des Berges zu gelangen, über den Sie sprechen – Zähigkeit könnte vielleicht die wertvollste Eigenschaft von Huawei zu sein.

Ren Zhengfei: Sie haben recht. Bevor Trump uns angriff, war Huawei wie ein Teller mit losem Sand. Das lag daran, dass viele Mitarbeiter sehr reich waren und nicht in Härtegebieten arbeiten wollten. Sie wollten nur bleiben, wo sie waren. Das

Unternehmen war zu groß, um es zu managen, und befand sich deshalb in einem wackeligen, unsicheren Zustand. Die Angriffe der USA gegen uns haben dem Unternehmen neue Kraft verliehen. Wenn Mitarbeiter hart arbeiten, sind die Chancen groß, dass sie sich im Unternehmen weiterentwickeln. Andernfalls müssen sie möglicherweise gehen. Ich möchte Trump dafür danken, unserem Unternehmen neue Kraft verliehen zu haben.

18

Tom Cheshire: Gibt es noch etwas, das Sie hinzufügen möchten? Etwas, was Sie den Leuten, die in Großbritannien zusehen, einschließlich Boris Johnson, aber auch anderen auf der ganzen Welt, sagen möchten?

Ren Zhengfei: Erstens habe ich großen Respekt vor Großbritannien. Das Land hat in den letzten Jahrhunderten, insbesondere während der industriellen Revolution, herausragende Beiträge für die Welt geleistet. Die Briten sind bekannt für ihre globale Expansion, durch die sie ihre fortschrittliche Kultur und Industrie in verschiedene Teile der Welt brachten. Heute verwenden zwei Drittel der Weltbevölkerung Englisch in der einen oder anderen Form. Das zeigt die enormen Beiträge, die Großbritannien für die Welt geleistet hat. Ohne

eine einheitliche Sprache wäre es unmöglich, die Welt zu modernisieren. Englisch ist heute die universellste Sprache der Welt. Großbritannien hat die Elemente seiner modernen Zivilisation wie Industrie und Kultur auf der ganzen Welt verbreitet, und ich denke, die Beiträge, die Großbritannien zur Welt geleistet hat, sind wirklich großartig.

Zweitens liegt das Hauptmerkmal des Vereinigten Königreichs in seiner institutionellen Entwicklung, die einen wesentlichen Beitrag zur Weltgeschichte geleistet hat. Die glorreiche Revolution in Großbritannien war eine friedliche Revolution, die auch als „The Bloodless Revolution“ (Die unblutige Revolution) bekannt wurde. In den darauffolgenden 350 Jahren gab es keine größeren inneren Konflikte im Land. Großbritannien hat die Form einer konstitutionellen Monarchie angenommen. Unter diesem System nimmt der Monarch eine vorrangige zeremonielle Rolle ein und greift nicht in die Politik ein, sodass das Parlament seine kollektive Weisheit nutzen kann. Die Entwicklung Großbritanniens bietet ein neues Modell für die Welt. Revolutionen verursachen oft großen Schaden für die Gesellschaft. Es geht nicht nur um Todesopfer. Der Schaden kann so schwerwiegend sein, dass er auch über mehrere hundert Jahre nicht repariert werden kann. Ich denke, der Weg, den das Vereinigte Königreich

eingeschlagen hat, war sehr erfolgreich. In Großbritannien wird der Normung viel Aufmerksamkeit geschenkt, aber eines fehlt: Innovation. Die USA haben das Attribut der Normung von Großbritannien geerbt, weil sehr viele Protestanten in die USA einwanderten. Die USA waren zu schnell gewachsen, so dass sie ihre Endpunkte nicht kontrollieren konnten. Dies ließ jedoch Raum für Innovationen. Infolgedessen war der Aufstieg der USA noch schneller als der Aufstieg Großbritanniens.

Drittens sollte Großbritannien ein Vorbild im Informationszeitalter werden, da es trotz seiner geringen Bevölkerungszahl eines der größten Bildungs- und Kultursysteme der Welt hat. Mit Blick auf die Zukunft sollte sich Großbritannien auf die Entwicklung der KI konzentrieren. Superschnelle Rechner und supergroßer Speicher, die Großbritannien kaufen kann, sind wichtig für die KI-Entwicklung. Aber superschnelle Verbindungen sind wichtiger. Glasfaser und 5G bieten superschnelle Verbindungen. Die USA haben keine superschnellen Verbindungen, da sie für die meisten ihrer Netzwerke immer noch Kabel verwenden, die langsame Verbindungen bieten. Wenn die USA fortschrittliche Glasfasernetzwerke wollen, müssten sie weitere 500 Milliarden US-Dollar investieren. Die USA müssen auch stark in 5G investieren. Die USA lehnen die fortschrittliche 5G-Technologie ab und sind daher auf große Hindernisse

für die KI-Entwicklung gestoßen. Großbritannien muss die Gelegenheit nutzen, um die KI zu entwickeln. Bei Huawei haben wir ein Labor namens Turing Lab. Turing war vor über 80 Jahren ein britischer Mathematiker und der Vater der KI. Großbritannien ist auch weltweit führend in der Gentechnik. Wenn Elektrotechnik mit Gentechnik kombiniert wird, können wir dann eine noch größere Industrie für die Menschheit schaffen? Was ist, wenn die genetische, elektronische, Photonen-, Quanten- und KI-Technologie kombiniert werden? Dann werden wir eine Welt sehen, die wir uns kaum vorstellen können. Großbritannien muss diese historische Chance nutzen und die KI einsetzen, um die Wirkungskraft seiner kleinen Bevölkerung zu verstärken. Damit wird es wieder zu einer großen Industriemacht. Das britische Volk ist höflich und gut ausgebildet und es hat alles, was notwendig ist, um dieses Ziel zu erreichen. Im traditionellen Industriezeitalter konnte eine industrielle Fertigung in großem Maßstab nicht durch die Automatisierung und Informatisierung erreicht werden. Infolgedessen mussten Industrien nach Osten in bevölkerungsreichere Länder verlagert werden. Sie haben unsere Produktionslinien besucht, in denen wir etwas KI verwenden, aber unsere Abhängigkeit von manueller Arbeit hat sich erheblich verringert.

Großbritannien sollte sich dynamisch entwickeln und ein Vorbild für die Welt werden und die Menschen

ermutigen, sich auf die Steigerung der Produktivität zu konzentrieren. Das beste Ziel eines Landes ist es, seine Bevölkerung reich und wohlhabend zu machen. Ich möchte Großbritannien meine besten Wünsche übermitteln und habe volles Vertrauen in unsere dortigen Investitionen.



Ren Zhengfeis Interview mit The Associated Press

20. August 2019, Shenzhen, China

Joe McDonald: Danke, Herr Ren, dass Sie uns treffen. Wir wissen, dass Sie sehr beschäftigt sind. Vielen Dank, dass Sie uns diese Zeit zur Verfügung stellen.

Ren Zhengfei: Ich freue mich auch sehr, Sie zu sehen, weil Sie uns die Gelegenheit geben, unsere Situation einem breiteren Publikum vorzustellen.

01 Joe McDonald: Gestern Abend hat die US-Regierung in Washington angekündigt, das Inkrafttreten der Entity-List um 90 Tage zu verschieben. Dürfen wir Sie um Ihre Reaktion darauf bitten? Welchen Unterschied bedeutet diese Verschiebung um 90 Tage für Huawei? Wissen Sie, wie sehr das Unternehmen noch die amerikanischen Produkte und Komponenten braucht, die von dieser Entity-List betroffen sind?

Ren Zhengfei: Das ist eine gute Sache. Beide Seiten müssen jedoch mit kühlem Kopf darüber nachdenken.

Zuallererst sollten die USA abwägen, welche Partei mehr zu verlieren hat: Huawei oder die US-Unternehmen. Sie müssen dieser Frage auf den Grund gehen und dann überlegen, ob sie uns auf der Entity-List halten wollen. Ich bin immer ein Verfechter der Globalisierung. Dies liegt daran, dass die Globalisierung eine optimale Verteilung der Ressourcen ermöglicht und eine bessere Chance bietet, den Kunden auf der ganzen Welt

qualitativ hochwertige Dienstleistungen bereitzustellen. Die Globalisierung, die wir heute erreicht haben, ist das Ergebnis einer jahrzehntelangen Zusammenarbeit. Ein stärker geteilter Markt liegt nicht im besten Interesse der USA, da die USA derzeit das mächtigste Land der Welt sind und das größte Eigeninteresse am globalen Technologiesektor haben.

Zweitens wird es keine starken Auswirkungen auf Huawei haben, ob die temporäre Lizenz verlängert wird oder nicht. Von 5G-Produkten bis hin zu Kernnetzen können wir auch ohne die USA gut abschneiden. Gestern sollten Sie unsere gesamte Produktreihe gesehen haben, die keine US-Komponenten mehr enthält. Wir brauchen für die Umstellung und die Einführung der neu gestalteten Leiterplatten etwas Zeit. Nach dieser Einführungsphase werden unsere Produktionskapazitäten rapide steigen.

Von der Entity-List am stärksten betroffen wäre unser Verbrauchergeschäft. Es gibt Milliarden von Android-Systembenutzern auf der ganzen Welt. Durch ein Verbot gegenüber Huawei, dieses System zu verwenden, wird jedoch die nationale Sicherheit der USA nicht garantiert. Wenn die USA uns immer noch von Android aussperren möchten, müssen wir möglicherweise an unserem eigenen Plan B arbeiten. Google ist ein großartiges Unternehmen, mit dem wir im Laufe der Jahre zahlreiche Vereinbarungen in in guter Absicht geschlossen haben.

Wir möchten ihre Produkte weiterhin verwenden. Wenn wir das dürfen, sind wir nur allzu gerne bereit, zur Ausweitung dieser US-Technologie auf die ganze Welt beizutragen. Aber wenn Google oder Microsoft Huawei ihre Systeme nicht mehr zur Verfügung stellen können, dann muss es vielleicht ein drittes System geben, um ihre Systeme zu ersetzen. Niemand kann sicher sein, ob dieses dritte System scheitert. Aber wenn dieses System erfolgreich ist, wird es eine große Bedrohung für die USA darstellen.

Was in den letzten Monaten passiert ist, hat bewiesen, dass die Entity-List nicht unseren Untergang bedeutet. Huawei kann definitiv überleben und florieren. Wollten sie dies bezwecken, als sie uns zur Entity-List hinzufügten? Vielleicht wird ihr Plan nicht aufgehen. China und andere Länder werden Alternativen hervorbringen. In Zukunft könnten US-amerikanische Produkte eventuell nicht in Märkte vordringen, in denen diese Alternativen verwendet werden. In diesem Fall wird ihre Marktgröße schrumpfen, was wiederum ihre finanzielle Leistungsfähigkeit beeinträchtigt. Wir wollen keine Konfrontation provozieren. Wir wollen immer noch US-Komponenten kaufen, obwohl wir selbst Alternativen serienmäßig produzieren können. Wir wollen unsere eigene Produktion reduzieren und von den USA kaufen, weil wir gemeinsam mit den US-Unternehmen zum Wohlstand der Menschheit beitragen wollen.

02

Joe McDonald: Sie haben in diesem Jahr viel mit ausländischen Reportern gesprochen. Vorher haben Sie lange nicht mit Reportern gesprochen. Ich gehe davon aus, dass Ihr Ziel der Gespräche mit Reportern wie in diesem Jahr darin besteht, den Ruf von Huawei im Ausland und auch die operationellen Bedingungen angesichts des Drucks aus den USA zu verbessern. Glauben Sie, es funktioniert? Denken Sie, dass sich die Bedingungen für Huawei verbessern? Glauben Sie, Sie stellen Ihren Ruf wieder her?

Ren Zhengfei: Ihre Analyse ist ziemlich korrekt. Ich bin an die Öffentlichkeit gegangen, um in diesen Krisenzeiten zu zeigen, wer wir wirklich sind. Als die USA Huawei im Mai in die Entity-List aufnahmen, dachten die meisten Menschen, einschließlich der Medien und anderer Unternehmen, Huawei sei zum Scheitern verurteilt. Einige glaubten, dass Huawei nur etwas länger als zwei oder drei Monate überleben würde und dass Huawei zusammenbrechen würde, wenn unser Vorrat aufgebraucht wäre. Als ich mich mit immer mehr Medien traf, glaubten viele, ich wollte nur verbergen, wie schlecht vorbereitet wir waren. In den vergangenen sechs Monaten haben rund 2.000 Journalisten unseren Campus besucht. Sie sahen, wie es Huawei tatsächlich geht, und stellten fest, dass Huawei noch lebt und seine Produktivität steigt. Anfangs war die

Medienberichterstattung über Huawei sehr negativ, aber dann begann sie sich langsam zu verbessern und jetzt ist sie beinahe gut. Das beweist, dass wir das Richtige getan haben. Wenn nur ich mit den Medien sprechen und Ihnen nicht erlauben würde, aus erster Hand zu sehen, wie es uns geht, würde es mit unserer Glaubwürdigkeit meiner Meinung nach nicht sehr weit her sein.

03 Ken Moritsugu: Ich möchte auf die Inhaftierung Ihrer Tochter in Kanada im Dezember zurückkommen und auf die sechs oder sieben Monate dieses Jahres und die Spannungen mit den USA in Bezug auf den Handel und die Entity-List. Ist dies die größte Krise des Unternehmens, seit Sie an seiner Spitze stehen? Oder gab es in der Vergangenheit andere Krisen, die Sie als ähnlich gewichtig bezeichnen würden?

Ren Zhengfei: Tatsächlich gab es in den letzten 30 Jahren oft Krisen. Es gab immer wieder die eine oder andere Krise. Manchmal ist eine bestimmte Krise groß genug, um unser Überleben zu gefährden. Die von den USA verursachte Krise war ein schwerer Schlag für uns, aber ihre Auswirkungen waren nicht allzu bedeutend. In der Vergangenheit hatten wir weder Talent noch Technologie, Kapital oder Marktanteile, und wir hatten keine Ahnung, ob wir den nächsten Tag überleben

konnten. Diese Krisen waren vielleicht schwerwiegender als die, mit der wir heute konfrontiert sind. Was die aktuelle Krise anbelangt, werden wir sie wahrscheinlich überwinden, da unser Geschäft in einem bestimmten Umfang gewachsen ist und wir unsere Fähigkeiten weiterentwickelt haben. Deshalb finde ich das nicht zu beängstigend.

04 Joe McDonald: Präsident Trump hat vorgeschlagen, Huawei zu schonen oder von der Entity-List zu streichen und die Bedingungen für Ihre Tochter Meng Wanzhou zu verbessern, wenn die chinesische Regierung ein Handelsabkommen mit den USA eingeht. Wie reagieren Sie darauf? Glauben Sie, Huawei ist in dieser Sache nur ein Pfand oder ein Tauschmittel? Wie denken Sie über diese Worte des amerikanischen Präsidenten über Ihr Unternehmen?

Ren Zhengfei: Es klingt nach einer guten Idee, wenn dieses Pfand das Problem zwischen den beiden Ländern lösen kann. Ich werde die chinesische Regierung jedoch nicht dazu drängen, Zugeständnisse zugunsten von Huawei zu machen, da der Handel etwas ist, mit dem sich Regierungen beschäftigen sollten, nicht Unternehmen. Trotz der aktuellen US-Kampagne gegen Huawei verfügen wir immer noch

über ausreichende Mittel, um die Schwierigkeiten zu überwinden. Viele Menschen in China sind immer noch sehr arm. Aus Gewissensgründen könnte ich es nicht akzeptieren, wenn die Regierung die Interessen dieser armen Leute zugunsten von Huawei opfern müsste. Ich würde es vorziehen, noch ein paar Jahre länger Angriffen ausgesetzt zu sein und meiner Tochter mehr Leid zuzufügen, als dass China zugunsten von Huawei Zugeständnisse an die USA macht. Tatsächlich sollten die USA wissen, dass der Lebensstandard vieler Menschen in China immer noch sehr niedrig ist.

Deshalb werde ich die chinesische Regierung niemals bitten, Zugeständnisse an die USA zu machen, damit sie es uns leichter machen. Wenn die USA nicht nachlassen, könnte Huawei langsamer wachsen und Meng Wanzhou könnte länger in Kanada bleiben und mehr leiden. Aber ich würde das eher akzeptieren, weil es im Interesse Chinas und des chinesischen Volkes liegt. Wenn die chinesische Regierung viele Opfer für das Überleben von Huawei bringt, würde ich das Gefühl haben, in der Schuld des Landes zu stehen.

Wenn einige Leute in den USA sagen: „Ren Zhengfei kann etwas Geld ausgeben, um die Situation für Huawei zu verbessern“, haben sie Recht. Das könnte ich in Betracht ziehen. Wenn einige Leute in den USA sagen, dass unsere 5G-Technologie eine Bedrohung für die

ationale Sicherheit der USA darstellt, bin ich offen für Diskussionen über die Möglichkeit der Übertragung unserer 5G-Technologien und Produktionstechniken auf US-Unternehmen. Dann können sie ihr 6G auf der Grundlage unseres 5G entwickeln und den Prozess ihrer technologischen Entwicklung beschleunigen. Ich bin offen für all diese Möglichkeiten, weil wir anstelle der Interessen des chinesischen Volkes unsere eigenen Interessen opfern. Sonst werden mich die Leute auf der Straße beschimpfen.

05

Joe McDonald: Sie haben Leute erwähnt, die sagen, dass Huawei oder 5G eine Sicherheitsbedrohung sein könnte. Welche zusätzlichen Dinge kann Huawei tun? Oder welche zusätzlichen Maßnahmen plant Huawei, um den USA, Australien und anderen Regierungen zu versichern, dass seine Technologie sicher ist und keine Bedrohung darstellt, die dazu dient, sich Zugang zu ihren 5G-Märkten zu verschaffen?

Ren Zhengfei: Ich denke, wenn die USA und Australien nicht davon überzeugt sind, dass 5G nichts anderes als ein fortschrittliches Tool ist und sie immer noch Sicherheitsbedenken haben, ist es für sie vielleicht am besten, keine 5G-Technologien oder -Produkte von Huawei zu kaufen. Sie können entscheiden, ob

sie unsere Produkte kaufen, nachdem alle anderen Länder nachgewiesen haben, dass unsere Produkte keine Bedrohung darstellen. Auf diese Weise werden sie sich sicherer fühlen. Ich persönlich sehe in 5G nur ein Werkzeug zur Unterstützung der zukünftigen Nutzung der künstlichen Intelligenz. Das Tool selbst ist also kein Sicherheitsrisiko. Wenn Sie sich dieses Tool genauer ansehen, werden Sie Folgendes verstehen: Die Daten in 5G-Netzwerken werden in Kernnetzwerken zusammengefasst. Diese Netze gehören den Telekommunikationsanbietern souveräner Staaten. Diese Netzbetreiber unterliegen den Gesetzen der Staaten, in denen sie tätig sind, und ihre Daten unterliegen den örtlichen Gesetzen. Es gibt da keine Sicherheitsprobleme mit 5G.

Obwohl wir der Meinung sind, dass wir derzeit keine Sicherheitsprobleme haben, arbeiten wir immer noch hart in diesem Bereich. Huawei ist von einem kleinen Unternehmen zu dem gewachsen, was wir heute sind. Unsere Software ist vielleicht nicht perfekt, wir werden sie aber weiter verbessern. Das beinhaltet natürlich die Gewährleistung der Cybersicherheit und des Schutzes der Privatsphäre in allen Netzwerken. Im Bereich Datenschutz halten wir uns beispielsweise uneingeschränkt an die Datenschutz-Grundverordnung der EU.

06 Joe McDonald: Wir haben in den letzten drei Monaten Proteste in Hongkong erlebt. Wir fragen uns, wie sich diese Proteste auf Huawei auswirken. Schließlich liegt Hongkong neben Ihrem Hauptsitz und Hongkong ist ein wichtiges Geschäftszentrum für Sie. Welche Auswirkungen haben diese Proteste auf Huawei und welche Auswirkungen haben sie auf die Beziehungen und Spannungen zwischen den USA und China, die Huawei beeinflussen könnten?

Ren Zhengfei: China geht in Hongkong nach dem Prinzip „Ein Land, zwei Systeme“ vor. Das Problem, wie wir es sehen, ist nicht so einfach wie das Problem einer gewöhnlichen benachbarten Stadt. Anders als bei zwei benachbarten Städten auf dem Festland gibt es zwischen Hongkong und Shenzhen immer noch eine Grenze und einen Zoll.

Im Sinne der „Ein Land, zwei Systeme“-Politik operiert Hongkong unter einem freien kapitalistischen System, während Chinas Festland unter einem sozialistischen System operiert. Das sind zwei völlig inkompatible Systeme. Für Hongkong gibt das juristische System den Menschen die Freiheit zu demonstrieren. Das ist verständlich. In letzter Zeit hat es einige Gewalttaten gegeben, die niemandem dienen.

Die Proteste in Hongkong haben sich nicht auf unser

Geschäft ausgewirkt. Wir konzentrieren uns immer noch auf unsere Produktion und reparieren die Löcher unseres durchlöcherten Flugzeugs, damit es sicher nach Hause zurückkehren kann. Im Moment sind wir in erster Linie besorgt darüber, ob wir unter den aktuellen US-Sanktionen gegen Huawei weiter bestehen werden. Wir sind nicht besorgt darüber, was in Hongkong passiert, und wir werden es auch nicht analysieren. Wir arbeiten daran, mehr darüber herauszufinden, wie sich die US-Entity-List auf uns auswirkt und wie wir unsere Produktion verbessern können.

07 Joe McDonald: Wir wundern uns auch über die technologische Zukunft von Huawei. Was sehen Sie als die wichtigsten aufstrebenden Technologien, die noch nicht entwickelt sind? Was sehen Sie als die vorrangigen Bereiche für die Entwicklung von Huawei?

Ren Zhengfei: Ich denke, die Zukunft neu aufstrebender Technologien basiert auf intelligentem Computing und der Entwicklung vom intelligenten Computing zur künstlichen Intelligenz. 5G ist nur eine unterstützende Plattform, die der KI eine geringe Latenz und eine hohe Bandbreite bietet. Es ist eher ein Werkzeug als ein Endprodukt.

08

Joe McDonald: Wie verändert Huawei seine Forschung und Entwicklung in Reaktion auf den Druck der USA? Rechnen Sie damit, dass die Entity-List und die Beschränkungen andauern werden und Sie Ihre eigenen Komponenten produzieren müssen? In welchen Bereichen muss Huawei Ihrer Meinung nach eigenständig werden oder sicherstellen, dass es nicht mehr von amerikanischen Zulieferern abhängig ist? Und wie versucht das Unternehmen dies zu erreichen?

Ren Zhengfei: Es ist unwahrscheinlich, dass die USA Huawei jemals von der Entity-List streichen werden, da sich in den USA niemand dafür einsetzen wird, uns von dieser Liste zu streichen. Es scheint, dass es in den USA politisch korrekt ist, Huawei anzugreifen, und dass die USA allen Grund haben, Huawei Schwierigkeiten zu bereiten. Jeder Amerikaner, der auch nur einmal seine Unterstützung für Huawei kundtut, wird sich wahrscheinlich von vielen Seiten unter Beschuss wiederfinden. Wir sind deshalb geistig darauf vorbereitet, noch lange auf der Entity-List zu bleiben.

Kurzfristig werden wir daran arbeiten, in den Bereichen Abhilfe zu schaffen, in denen dies notwendig ist. Langfristig werden wir zukunftsichere, aufstrebende Technologien wie künstliche Intelligenz und die Cloud ins Visier nehmen. Wenn wir in diesen Bereichen nicht erfolgreich sind, können wir beiseitegeschoben werden

oder einfach zugrunde gehen. Wenn die USA ihren Technologiesektor von China abschneiden, ist es für uns möglicherweise schwierig, Zugang zu einigen fortgeschrittenen US-Elementen zu erhalten. Wird sich Huawei in diesem Fall von der Spitze verabschieden? Wahrscheinlich. Und genau hier kommen chinesische Wissenschaftler und Forschungsinstitute ins Spiel.

09

Ken Moritsugu: Ich frage mich, wie sehr diese Entity-List und der US-amerikanische Druck auf Huawei die Strategie von Huawei verändert haben. Im letzten Jahr, bevor dies geschah, haben die meisten Leute über die Einführung von 5G gesprochen. Das war die große Geschichte von Huawei und darüber, was als nächstes kommt. Jetzt geht es um die Entity-List und die dringende Aufgabe Huaweis, die Abhängigkeit von US-Zulieferern zu verringern. Inwieweit mussten Sie oder Huawei die Strategie des Unternehmens ändern? Und wie wirkt sich das auf das Unternehmen und seine Zukunft aus?

Ren Zhengfei: Die Entity-List hat unsere Strategie nicht beeinflusst, vielmehr hat sie sie unterstützt. Sie hat uns dazu gebracht, einige unwichtige Randprodukte aufzugeben, sodass wir unsere Ressourcen auf Kernprodukte konzentrieren können.

In der Vergangenheit konnten wir die Budgetvergabe an Einstiegsprodukte nicht kontrollieren und haben daher an unwichtigen Produkten gearbeitet, aber jetzt haben wir uns entschlossen, genau diese aufzugeben. Zu diesem Zweck haben wir eine Umgestaltung unserer Forschungs- und Entwicklungs-Funktionen durchgeführt, bei der 46 Prozent der Forschungs- und Entwicklungs-Abteilungen entfernt wurden. Die hervorragenden Mitarbeiter aus diesen Abteilungen wurden in unsere Kernproduktlinien verlagert. Auf diese Weise werden wir nur bei unseren Kernprodukten wettbewerbsfähig. Sie haben gestern unsere Messehalle besucht und unsere Produkte mit eigenen Augen gesehen. Wenn Sie die Gelegenheit haben, andere Unternehmen zu besuchen und einen Vergleich anzustellen, werden Sie verstehen, warum wir so zuversichtlich hinsichtlich unserer globalen Führungsrolle sind.

Die Entity-Liste wird uns nicht zermalmen, so wie die USA es sich erhoffen. Mit der Aufnahme von Huawei in die Entity-List wollten die USA Huawei umbringen. Aber wir sind nicht tot; tatsächlich geht es uns sogar noch besser als zuvor. Das ist nicht das, was sie sich erhofft hatten, und die Entity-List hat uns nicht so sehr getroffen wie unsere US-Partner. Früher versorgten sie uns mit Bauteilen im Wert von mehreren hundert Millionen oder sogar mehreren Milliarden Dollar und

durften dies plötzlich nicht mehr tun. Ihre kurzfristigen Geschäftsergebnisse werden sicherlich erheblich beeinflusst und ihre Verluste deutlich spürbar sein. Schließlich sind Aktienkurse für die Wall Street von großer Bedeutung.

Ich denke, die Entity-List schadet den USA mehr als uns. Obwohl sie widerrufen werden sollte, halte ich das nicht für wahrscheinlich. Wir sind also auf eine Situation vorbereitet, in der wir noch lange auf der Entity-List stehen werden.

10 Joe McDonald: Sie haben 5G bereits erwähnt. Wie sehr hängt Huawei von amerikanischen Komponenten oder Technologien für 5G ab und wie wird sich die Entity-List darauf und die Fähigkeit von Huawei, 5G-Produkte zu verkaufen, auswirken? Nur auf die Produkte, oder auch auf die 5G-Technologie?

Ren Zhengfei: Die 5G-Produkte und Kernnetzwerke von Huawei sind nicht von US-amerikanischen Komponenten oder Technologien abhängig.

Joe McDonald: Also macht Huawei entweder alles selbst oder das Unternehmen hat nicht-amerikanische Zulieferer?

Ren Zhengfei: Wir machen im Grunde alles selbst.

11

Joe McDonald: Ich möchte nach den ausländischen Mitarbeitern bei Huawei fragen. Huawei ist unter chinesischen Unternehmen insofern eine Ausnahme, als es eine große Anzahl von sehr hochausgebildeten Technikern und Spezialisten, die keine Chinesen sind, beschäftigt. Welchen Vorteil zieht Huawei daraus, wenn auch ausländische Mitarbeiter anstatt einer vollkommen chinesischen Belegschaft beschäftigt werden? Und welche Schwierigkeiten oder Belastungen entstehen dem Unternehmen dadurch?

Ren Zhengfei: Wenn verschiedene Länder, Nationalitäten und Kulturen zusammentreffen, kommt es zu Kollisionen. Diese Kollisionen können jedoch für beide Seiten vorteilhaft sein und viel Energie erzeugen. Unsere ausländischen Mitarbeiter haben dazu beigetragen, eine abwechslungsreiche Kultur in unserem Unternehmen zu schaffen und unseren Produkten einen weltweiten Vorsprung zu verleihen. Heute sind die USA das fortschrittlichste und am weitesten entwickelte Land der Welt sowie das technologisch mächtigste Land. Ein wichtiger Grund dafür ist, dass die USA eine Einwanderungsgesellschaft sind, die unzählige brillante Köpfe aus der ganzen Welt angezogen hat. Natürlich ist Huawei weit weniger diversifiziert als die USA, aber unsere ausländischen Mitarbeiter können als „Gammaglobuline“ fungieren, um die Denkweise unserer

derzeitigen Mitarbeiter zu verändern. Die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte bietet also viele Vorteile.

Wir arbeiten auch daran, den Anteil lokaler Mitarbeiter in unseren Auslandsbüros zu erhöhen. Da es für chinesische Mitarbeiter mitunter schwierig ist, sich an das Arbeitsumfeld im Ausland anzupassen, ziehen wir es jetzt vor, Mitarbeiter vor Ort einzustellen, anstatt mehr chinesische Mitarbeiter ins Ausland zu entsenden. Das ist kostengünstiger und vor allem schafft es Arbeitsplätze und fördert die Talente in den Gemeinden vor Ort.

Joe McDonald: Einige Menschen im Ausland sind besorgt über Huawei und sie sagen, dass es einige Fragen dazu gibt, wer das Unternehmen führt und wer Entscheidungen trifft. Die oberste Entscheidungsebene, der Vorstand und die CEO-Ebene bestehen zurzeit alle aus chinesischen Staatsbürgern. Würde Huawei erwägen, nicht-chinesische Mitglieder in den Vorstand aufzunehmen oder einen nicht-chinesischen Geschäftsführer zu ernennen, um das Vertrauen der anderen Länder zu stärken? Und wenn Sie das nicht für möglich halten, warum glauben Sie dann, dass es nicht möglich ist?

Ren Zhengfei: Ich denke, unsere ausländischen Mitarbeiter müssen zuerst über die richtigen Fähigkeiten verfügen, bevor sie eine Führungsposition einnehmen

können. Außerdem müssen solche ausländischen Mitarbeiter mindestens 25 Jahre bei Huawei gearbeitet haben. Das liegt daran, dass ein leitender Angestellter meiner Meinung nach ganz unten im Unternehmen beginnen und Schritt für Schritt die Karriereleiter hinaufsteigen sollte, um ein umfassendes Verständnis über die Funktionsweise des Unternehmens zu erlangen. Einige westliche Unternehmen wechseln häufig ihren CEO, doch nach mehreren Runden von Änderungen sind diese Unternehmen manchmal völlig ruiniert. Das liegt daran, dass neue CEOs anderer Unternehmen möglicherweise nicht wirklich verstehen, wie diese Unternehmen funktionieren, insbesondere nicht an der Basis. Einige denken vielleicht sogar, dass sie nur ein bisschen Wein trinken und ein paar philosophische Worte von sich geben müssen, um eine Firma zu leiten.

Nicht-chinesische Mitarbeiter haben bei Huawei auf Länderebene Positionen als CEOs und Produkt-Manager übernommen sowie als hochrangige Experten wie Huawei Fellows, der höchsten technischen Position bei Huawei. Zögern Sie nicht, uns qualifizierte Kandidaten für CEO-, Chairman- oder andere leitende Positionen zu empfehlen. Wir werden diese Kandidaten zunächst für die Arbeit in schwierigen Regionen wie Afrika und sogar auf den Komoren einsetzen, wo wir nur einen festen Mitarbeiter haben, der nur einen Koch und einen Hund

hat, um ihm Gesellschaft zu leisten. Wir werden sie dann an andere Orte schicken, um mehr praktische Erfahrung und technologisches Know-how zu sammeln. Nachdem sie ein umfassendes Verständnis für das Geschäft von Huawei entwickelt haben, erhalten sie eventuell die Möglichkeit, in Top-Management-Positionen befördert zu werden.

Warum geht es einigen westlichen Unternehmen nicht sehr gut? Weil ihr Aufsichtsrat darauf konzentriert ist, einen hervorragenden Chief Executive Officer zu finden. Wenn neue Führungskräfte an Bord kommen, lassen sie oft beinahe nichts unversucht, um die Kapazität zu erweitern, müssen aber dann die Preise senken, wenn es ein Überangebot an Produkten gibt. Das kann schließlich zum Zusammenbruch dieser Unternehmen führen.

Aus diesem Grund betonen wir bei Huawei, dass unsere Führungskräfte von innen kommen müssen, und dazu gehört auch unser Pool von mehr als 30.000 ausländischen Mitarbeitern.

Joe McDonald: Wenn Sie ein nicht-chinesisches Vorstandsmitglied oder eine nicht-chinesische Person auf Führungsebene ernennen, könnte dies Probleme mit der Kommunistischen Partei verursachen? Würde es den Charakter des Unternehmens aus politischer Sicht ändern? Glauben Sie, das ist ein Hindernis?

Ren Zhengfei: Nein, absolut nicht. In einigen Ländern außerhalb Chinas haben wir Aufsichtsräte eingerichtet, und in diesen Fällen handelt es sich bei der Mehrheit der Mitglieder um bekannte Persönlichkeiten aus den Gemeinden vor Ort.

12

Ken Moritsugu: Wir haben gestern erfahren, dass Sie gerne mit Ihren Mitarbeitern sprechen und gerne Tee oder Kaffee trinken, oder sie ermutigen, Tee oder Kaffee zu trinken. Auch wenn das Unternehmen sehr groß geworden ist, machen Sie so weiter. Ich frage mich, wenn Sie jetzt mit Ihren Mitarbeitern sprechen, ob jemand aufgrund des Drucks aus den USA besorgt über die Zukunft von Huawei ist? Oder fühlen sich Ihre Mitarbeiter wohl? Und warum? Wie können Sie den Mitarbeitern trotz allem, was gerade passiert, ein solches Vertrauen geben?

Ren Zhengfei: Erstens gebe nicht ich unseren Mitarbeitern das Vertrauen, das sie brauchen, um sich unserer aktuellen Situation zu stellen. Sie gewinnen ihr Vertrauen aus der klaren Vision vom zukünftigen Erfolg, die sie selbst entwickeln. Wir wären nicht in der Lage, unseren Mitarbeitern ständig etwas vorzupredigen und sie zu zwingen, an die Geschichten zu glauben, die wir ihnen erzählen. Stattdessen können sie sehen, wie ihre eigene

harte Arbeit zum Unternehmen beiträgt. Das erfüllt unsere Mitarbeiter mit Hoffnung. Der Vorfall mit der Entity-List hat unsere Mitarbeiter inspiriert und ihre Fähigkeiten verbessert, Probleme zu lösen. Dies stärkt ihr Vertrauen in unser Unternehmen zusätzlich.

13

Joe McDonald: Wir möchten nach Ihrem Leben fragen und wie Ihre Lebenserfahrungen die Entwicklung von Huawei beeinflussen. Darf ich Sie nach Ihrem Hintergrund fragen? Sie kamen aus Guizhou, einem der ärmsten Orte Chinas, und sind in einer armen Stadt aufgewachsen. Wie wurde jemand aus Ihrem Umfeld, ein armes Kind aus Guizhou, einer der erfolgreichsten Geschäftsleute in China?

Ren Zhengfei: Ich persönlich weiß nicht, wie ich es geschafft habe, dorthin zu gelangen, wo ich heute bin. Ich sagte einmal, selbst wenn ich nicht zur Universität gegangen wäre und stattdessen in der Schweinezucht gearbeitet hätte, hätte ich ein führender Experte in der Schweinezucht werden können. Ich konzentriere mich unermüdlich auf das, was ich tue, also glaube ich, dass ich in allem gut sein kann.

Kürzlich reiste ich zu einem Ort namens Beidahuang im Nordosten Chinas. Während dieser Reise sagte ich, wenn ich dort gearbeitet hätte, als ich jung war,

hätte ich ein ganzes Dorf in Beidahuang in eine Nudelverarbeitungsfabrik verwandelt. Diese Fabrik hätte den gesamten Weizen in Beidahuang zu verschiedenen Arten von Nudeln und anderen Weizenprodukten verarbeiten können. Alle Landwirte wären Mitglieder des Unternehmens geworden und hätten an unserem Erfolg mitgewirkt. Das ist keine High-Tech-Branche, und wir hätten nur Weizen in Nudeln verwandelt, also glaube ich nicht, dass dieses Geschäft so einfach gescheitert wäre. Es gibt so ein Dorf namens Nanjie in der Provinz Henan, das sich auf die Herstellung von Nudeln konzentriert hat. Dieses Dorf setzt kontinuierlich auf ein Modell des kollektiven Einsatzes und ist sehr erfolgreich. Es gibt noch ein anderes Dorf in China, Huaxi, das sich auf Stahl konzentriert. Das ist eine schnelllebige Tech-Branche, daher war es für die einfachen Landwirte unmöglich, mit der Zeit Schritt zu halten. Deshalb ist das Huaxi-Dorf im Laufe der Zeit langsam zurückgefallen. Selbst wenn ich nicht zur Universität gegangen wäre und stattdessen Schweine gezüchtet hätte oder mich der Verarbeitung von Nudeln gewidmet hätte, glaube ich, der Beste in dem Bereich geworden zu sein, den ich gewählt hätte, weil ich mich durch diese unermüdliche Konzentration auszeichne. Huawei habe ich aus Zufall gegründet.

Als ich jung war, hatte ich keine großen Träume. Ich wollte nur ein paar frische Dampfbrötchen haben, denn

das war etwas, was ich selten haben konnte. Der zweite Traum, den ich in jungen Jahren hatte, war das Studium, um etwas Abstand von meinen Eltern gewinnen zu können. Ich hatte die Provinz, in der ich aufgewachsen war, nie verlassen, und wollte deshalb unbedingt in eine andere Provinz gehen, um meinen Horizont zu erweitern. Ich hatte keine großen Träume, als ich jung war. Ich hatte nur bei all meinem Tun diese unermüdliche Konzentration. Mit dieser fast zwanghaften Fokussierung sind die Erfolgsaussichten viel größer. Ich sehe keine Verbindung zwischen meinem schwierigen persönlichen Hintergrund und dem Erfolg, den ich heute habe.

Ken Moritsugu: Darf ich nach dieser unermüdlichen Konzentration fragen, die Sie entwickelt haben, als Sie sehr jung waren, als Sie noch ein Kind waren? Wie haben Sie diese unermüdliche Konzentration bei all Ihrem Tun entwickelt?

Ren Zhengfei: Der Ort, an dem ich aufgewachsen bin, war sehr arm. Es gab so gut wie nichts zu tun, um uns zu vergnügen. Ich spielte mit Schlamm und Steinen und schoss auf Vögel. Das waren die einfachen Dinge, die ich tun konnte. Vielleicht nahm meine Persönlichkeit auf diese Weise Gestalt an. Ich habe keine psychologische Ausbildung, daher bin ich mir nicht sicher, wie meine Persönlichkeit geformt wurde. Ich denke, meine Neugierde könnte ausschlaggebend gewesen sein.

Joe McDonald: Wir haben neulich Ihren Autor Tian Tao getroffen, der ein Buch über Huawei geschrieben hat. Er sagte, er habe 50 Menschen gefragt, was der wichtigste Faktor für Ihre Entwicklung gewesen sei, und er sagte, dass alle 50 Menschen sagten, es sei Ihre Mutter gewesen. Ist das wahr? Denken Sie, dass Ihre Mutter Ihr Leben beeinflusst hat? Und wenn ja, können Sie uns sagen, wie? Auf welche Weise?

Ren Zhengfei: Damals war mein Verhalten gegenüber meinen Eltern ähnlich wie das heutige Verhalten junger Menschen gegenüber ihren Eltern. Die Jugendlichen von heute neigen dazu, abweisend gegenüber ihren Eltern zu sein. Wenn sie beispielsweise aus dem Ausland nach Hause zurückkehren, werden sie vielleicht nicht einmal ihren Papa oder ihre Mama anrufen. Anstatt mit ihren eigenen Eltern zu reden, werden sie hier und da mit anderen reden. So war ich auch. Erst nach ihrem Tod wurde mir klar, wie wunderbar die Persönlichkeit und Integrität meiner Eltern war. Als sie noch lebten, konnte ich sie nicht verstehen und hatte oft genug von dem, was sie mir sagten. Es ist also schwer zu sagen, welchen Einfluss meine Eltern auf meine Persönlichkeit hatten.

Mein Vater war Direktor einer Mittelschule. Meine Mutter war für eine Klasse von Mittelschülern im dritten Jahr verantwortlich und unterrichtete auch Mathematik. Gleichzeitig musste sie auf sieben Kinder aufpassen. Wir

hatten keine Haushälterin, also musste meine Mutter für uns alle alleine kochen. In der Regel verbrachte sie die 10 Minuten zwischen ihren Unterrichtseinheiten damit, nach Hause zu eilen, um Reis zu kochen. Dann, nach dem Unterricht, eilte sie wieder zurück, um vielleicht zwei einfache Gerichte zu kochen. Eigentlich konnte man die Gerichte kaum als Gerichte bezeichnen. Das war das Leben, das sie hatte.

Mein Vater wurde als „kapitalistischer Verräter“ denunziert. Er wurde in einem sogenannten Kuhstall festgehalten, der damals der Unterbringung von Intellektuellen diente. Aus diesem Grund wurde sein Gehalt gekürzt. Meine Mutter war hatte keinen Universitätsabschluss. Deshalb verdiente sie trotz ihrer harten Arbeit nur 40 Yuan pro Monat, etwa 7 bis 8 US-Dollar, um die ganze Familie zu ernähren. Wir waren damals erwachsen geworden, aber wir Jungen mussten immer noch geflickte und schmutzige Kleidung tragen. Das war für meine Schwestern allerdings zu peinlich, besonders für die, die an der Universität waren. Also gab meine Mutter meinen Schwestern die ungeflickten alten Klamotten, und sie selbst trug die Klamotten, die immer wieder ausgebessert worden waren. Mein jüngerer Bruder sagte mir, dass ihre Kollegen während eines Treffens nicht in ihrer Nähe sitzen wollten, wegen dem, was sie anhatte und weil sie die Frau eines „kapitalistischen Verräters“ war.

Es ist schwer zu sagen, welchen Einfluss sie auf unsere Persönlichkeit hatte. Woran ich mich erinnere, waren die bemitleidenswerten Erfahrungen, die sie durchgemacht hat. Als ich meine Eltern endlich verstand und mich gut um sie kümmern wollte, waren sie bereits verstorben. Das habe ich mehr als alles andere in meinem Leben bedauert: Ich habe die Gelegenheit verpasst, mich gut um meine Eltern zu kümmern.

Wie ich bereits erwähnte, hat meine Mutter nur die Mittelschule abgeschlossen. Aber sie lernte alleine weiter, um ihre Schüler besser zu unterrichten. Von ihren Schülern gingen mehr als 90 Prozent an die Uni. Sie können sich also vorstellen, welche großen Anstrengungen sie unternehmen musste. Mit 15 oder 16 Jahren trat sie einem Chor bei, der Lieder gegen die japanische Invasion während des Zweiten Chinesisch-Japanischen Krieges sang. In Abwesenheit der Kommunistischen Partei wurde der Chor wahrscheinlich von inoffiziellen Teams der Nationalistischen Partei organisiert. Nach dem chinesischen Bürgerkrieg war sie wegen dieser Erfahrung politischem Druck ausgesetzt und sie litt danach jahrzehntelang schwer. Darüber hinaus musste sie sieben Kinder ernähren und für uns sorgen. Obwohl mein Vater Schulleiter war, war die Schule weit von unserem Wohnort entfernt. Er hatte also keine Zeit für uns und es war meine Mutter, die sich

allein um uns kümmerte. Wie konnte meine Mutter in einer so schwierigen Situation Zeit haben, sich mit uns zu unterhalten? Soweit ich mich erinnern kann, hat sie nur ein- oder zweimal nach dem Kochen in der Küche mit uns gesprochen.

Nachdem meine Eltern gestorben waren, dachte ich nach und bedauerte, wie wenig ich sie verstanden hatte. Deshalb kritisiere ich meine eigenen Kinder nicht, dass sie uns nicht nahestehen. Ich war schließlich auch so, als ich ein Kind war. Daher ist es wirklich schwer zu sagen, welchen Einfluss meine Eltern auf mich hatten. Ich glaube, dass das, was uns die Gesellschaft gelehrt hat und was wir selbst lernen, einen größeren Einfluss auf uns hat. Wir können unsere Persönlichkeit nicht nur unseren Eltern zuschreiben. Andernfalls könnten wir zu der irrigen Meinung kommen, dass die Gene der Eltern alles bestimmen.

14 Joe McDonald: Wir haben uns gefragt, ob Sie ein Beispiel für ein Problem haben, auf das Sie gestoßen sind und auf eine Weise gelöst haben, die Ihrer Meinung nach die Huawei-Strategie veranschaulicht. Jemand schlug uns die Geschichte von Xiaolingtong vor und die Entscheidung Huaweis darüber, ob Xiaolingtong entwickelt werden sollte oder nicht.

Es handelt sich um ein Beispiel für die Strategie von Huawei und wie Sie über das Geschäft denken.

Ren Zhengfei: Ich würde sagen, dass Xiaolingtong, also das Personal Handyphone System (PHS), in China ein seltsames Ereignis war. Es wurde nicht aus der Nachfrage des Marktes geboren; stattdessen war es ein Nebenprodukt der damaligen Systeme. Damals war im 1.800-MHz-Frequenzband in China noch ein 55-MHz-Spektrum verfügbar, das China Telecom zur Unterstützung von GSM-Diensten hätte zugeteilt werden können. Wenn das passiert wäre, hätte China Telecom keinen Grund gehabt, das PHS auf den Markt zu bringen. Dieses 55-MHz-Spektrum wurde jedoch nicht an China Telecom vergeben, weshalb China Telecom eine Alternative finden musste, die für Spektren geeignet war, die nicht streng reguliert waren. Da kam es gelegen, dass das PHS als schnurloses Haustelefon fungierte und keine starken Signale benötigte. Daher hat China Telecom seine Mobilitätsleistung verbessert und es auf den Markt gebracht. Das PHS war nur ein vorübergehendes Produkt. China Telecom verfügte zu diesem Zeitpunkt über keine drahtlosen Produkte, daher wurde in Drahtlos-Szenarien das PHS verwendet. Unsere Strategie besteht meiner Meinung nach darin, langfristig zu denken und zu überlegen, was die tatsächlichen Bedürfnisse sind. Das ist sehr wichtig. Das PHS hatte

keine glänzende Zukunft und verbrauchte enorme Anstrengungen und Energie. Wenn wir in diesen Markt expandiert hätten, wie hätten wir unsere strategischen Kräfte auf unser vielversprechendes Kerngeschäft konzentrieren können?

Joe McDonald: Wir haben gelesen, dass dieses Thema bei Huawei sehr umstritten war und sich das Unternehmen deswegen fast gespalten hätte. Können Sie uns darüber etwas erzählen?

Ren Zhengfei: Wir waren nicht besonders besorgt über den externen Druck und bestanden darauf, dass wir nicht mit dem PHS mitmachten. Aber es gab immer noch Druck von innerhalb des Unternehmens. Was wäre passiert, wenn Huawei wegen meiner Fehleinschätzung gefallen oder sogar untergegangen wäre?

Huawei stand damals unter großem Überlebensdruck. Wir haben uns auf die Entwicklung von Produkten konzentriert, die den 3GPP-Standards entsprechen. Der gesamte Prozess, um das zu erreichen, dauerte ungefähr acht Jahre. In dieser Zeit gab es viele Mitarbeiter bei Huawei, die Berichte verfassten, in denen sie das Unternehmen aufforderten, an PHS zu arbeiten, weil sie mehr Geld verdienen wollten. Sie fanden PHS sehr einfach und Huawei war gut positioniert, um daran zu arbeiten.

Jedes Mal, wenn ich einen Bericht las, war es ein Kampf und eine äußerst schmerzhaftes Erfahrung für mich. Das war wahrscheinlich auch der Zeitpunkt, zu dem sich meine Depression verschlimmerte. Unsere Sorgen wurden erst zerstreut, als China acht Jahre später beschloss, 3G-Lizenzen zu vergeben.

15 Joe McDonald: Sie haben Ihre Depression erwähnt. Wir haben gehört, dass Sie Mitarbeitern mitgeteilt haben, dass Sie um das Jahr 2000 unter einer schweren Depression litten, dass Sie nachts aufwachten und sich darüber Sorgen machten, wie Sie Ihre Angestellten bezahlen würden, und dass Sie sogar an Selbstmord gedacht hatten. Ist das wahr? Und wenn es stimmt, können Sie uns dann etwas über diese Situation erzählen? Was ist passiert?

Ren Zhengfei: Ich möchte nicht weiter über diese schmerzhaftes Erfahrung sprechen. Ich kann Ihnen nur sagen, dass das, was sie gesagt haben, wahr ist.

Ken Moritsugu: Können Sie darüber sprechen, was Sie aus dieser Erfahrung gelernt haben? Hat sie Sie verändert? Und wie haben Sie diese Herausforderung gemeistert?

Ren Zhengfei: Ich würde sagen, ich habe nichts daraus gelernt. Es ist wie eine Reise, die nur Schmerz mit sich

bringt, ohne Gewinn. Ich kann nur sagen, dass wir zum Scheitern verurteilt sind, wenn wir unsere Kräfte verzetteln und nicht konzentriert bleiben. Aber wenn wir die richtige Richtung wählen und den Kurs beibehalten, ist der Erfolg sehr wahrscheinlich. Diese allgemein richtige Richtung haben wir als unser Ziel definiert. Es ist unmöglich, eine Richtung zu wählen, die zu hundertprozentig richtig ist. Wir brauchen also nur eine allgemein richtige Richtung. Wir müssen auch unsere gesamte Organisation mit Leidenschaft erfüllen und sicherstellen, dass wir alle auf dasselbe Ziel hinarbeiten. Rückblickend würde ich sagen, dass wir eine Wette auf Wissenschaft und Technologie eingegangen sind. Wir hätten falsch liegen können, aber zum Glück hat sich unsere Wette als richtig herausgestellt. Das nahm Druck von mir und ich dachte nie wieder an Selbstmord.

Joe McDonald: Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation, in der Huawei mit den USA konfrontiert ist, im Vergleich zu den Schwierigkeiten mit Xiaolingtong und dergleichen im Jahr 2000? Wenn Sie die beiden vergleichen, wie fühlt sich diese Situation an?

Ren Zhengfei: Der Druck, dem wir jetzt ausgesetzt sind, beträgt wahrscheinlich nur 1 Prozent oder vielleicht 10 Prozent dessen, mit dem wir damals konfrontiert waren, denn jetzt sind wir zuversichtlich, dass wir diese Krise überstehen werden. Wir wussten damals noch nichts

Genau es und fürchteten das Unbekannte. Jetzt habe ich keine Angst mehr. Zu dieser Zeit quälte mich meine Angst so sehr, dass ich in eine Depression fiel. Jetzt flicken wir Schritt für Schritt unsere Löcher. Die Löcher in unserem 5G und in den Kern-Netzwerken wurden repariert, und wir haben nur noch ein paar Lücken in unserem Verbraucher-Geschäft. Wir glauben, dass wir sie in den nächsten zwei bis drei Jahren reparieren können. Deshalb haben wir das Vertrauen, das wir damals nicht hatten. Im Gegensatz zu damals verfügen wir jetzt über mehr finanzielle Ressourcen und das Unternehmen ist insgesamt geeint.

Außerdem mussten wir damals noch unsere eigene Identität definieren. Wir sind ein privates Unternehmen, und damals hatten private Unternehmen in China nur einen sehr geringen sozialen und politischen Status. Wir haben trotzdem Gewinne erzielt, und die Leute konnten einfach nicht verstehen, warum. Die Schmerzpunkte, die wir heute fühlen, sind die Angriffe aus den USA. Sie greifen unser Geschäft und unseren Markt an, aber das wird uns nicht zum Scheitern bringen. Nur in China könnte mein soziales Ansehen beeinträchtigt werden. Nichts, was die USA tun, könnte mich verletzen, weil ich gar nicht dorthin gehen würde. Ich bin jetzt entspannter.

Ich hätte früher in Rente gehen können. Warum arbeite ich dann noch? Weil ich sehe, dass ich in dieser

gegenwärtigen Krise immer noch helfen kann. Ich werde noch ein paar Jahre weiterarbeiten, daher ist es wahrscheinlich, dass wir uns in Zukunft wiedersehen. Sie können alle Fragen stellen, die Sie wollen. Ich werde Ihnen ehrliche Antworten geben.

Die letzten 30 Jahre waren für mich eine schmerzhaft Erfahrung mit wenig Freude. Jeder Schritt des Weges hatte seine eigenen Schwierigkeiten und Schmerzen. Sie sind der erste Journalist, der mich bittet, die aktuelle Krise mit der schmerzhaften Situation im Jahr 2000 zu vergleichen. Das hat mir Gelegenheit gegeben, mein Gedächtnis aufzufrischen. Danke.

16

Joe McDonald: Sie sind jetzt in den Siebzigern. Die meisten chinesischen Manager in Ihrem Alter sind bereits in den Ruhestand getreten, und die meisten Menschen in Ihrem Alter würden es genießen, gelobt zu werden, so erfolgreich gewesen zu sein. Stattdessen befinden Sie sich jetzt mitten in diesem Handels- und Technologiekrieg zwischen Washington und Peking. Wie fühlt sich das an? Sie hatten so viel Erfolg und jetzt sind Sie in diesem Konflikt. Wie werden Sie das durchstehen?

Ren Zhengfei: Wahrscheinlich bin ich zu gesund, um mich zu diesem Zeitpunkt zur Ruhe zu setzen. Ich würde

mich langweilen, wenn ich in Rente ginge, also tue ich lieber etwas für unsere PR-Abteilung. Das ist auch eine Möglichkeit, mich selbst zu unterhalten.

Ich werde ein paar lustige Geschichten mit Ihnen teilen. Der frühere Vorsitzende von AIG, Allen Greenberg, hat mich einmal zu einer Routineuntersuchung bei seinem Privatarzt in den USA eingeladen. Später machte ich zwei weitere Untersuchungen im 301 Hospital und im Peking Union Medical College Hospital in China. Die Ergebnisse all dieser Untersuchungen zeigten, dass mein Herz und mein Magen sehr jung sind und es keinerlei Probleme mit meinem Herz oder meinen Blutgefäßen gibt. Ich bin immer noch sehr gesund. Wahrscheinlich, weil ich keine wirklich schlechten Gewohnheiten habe. Ich rauche nicht, trinke keinen Alkohol, esse gesund und folge den Anweisungen meines Arztes. Außerdem habe ich keine Hobbys wie Singen oder Tanzen, und ich passe nicht auf Kinder auf. Wenn ich in Rente ginge, hätte ich überhaupt nichts zu tun. Ich würde lieber bei Huawei bleiben und etwas Hilfreiches tun.

In den letzten Jahren bin ich meiner Frau auf Reisen nach Bolivien gefolgt. In einer Höhe von mehr als 4.000 Metern in Bolivien fühlte ich mich nicht unwohl. Ein Mitarbeiter von Huawei teilte mir dort mit, dass der Sauerstoffgehalt der Luft in dieser Höhe nur 0,5 Prozent unter dem in Shenzhen lag. Ich war mir nicht sicher,

ob er die Wahrheit sagte. Kürzlich besuchte ich auch Niederlassungen in Nepal. Ein Hubschrauber brachte mich zu einem ebenen Gelände in der Nähe unserer Niederlassungen, und dann ging ich den Rest des Weges hinauf, um unsere Basisstationen auf einer Höhe von 5.200 Metern anzusehen. Ich fühlte nicht, dass es eine Belastung für mein Herz war. Natürlich war es anders als schnelles Gehen auf Meereshöhe, aber ich konnte gut damit umgehen. In den letzten zwei Jahren war ich nicht so viel zu Fuß unterwegs. In den Jahren zuvor bin ich viel gegangen, und junge Leute, die mich begleiteten, hatten manchmal Blasen an den Füßen davongetragen und konnten nicht weitergehen.

Warum ich nicht in Rente gegangen bin? Wenn ich nicht in Rente gehe, kann ich oft in die Firma komme, um dort Kaffee zu trinken. Es ist unpraktisch für mich, in der Öffentlichkeit Kaffee zu trinken, weil ich eine Internet-Berühmtheit bin. Ich erzählte diese lustigen Geschichten, um die Atmosphäre zu entspannen.

Kehren wir nun zu unserem Gespräch zurück.

17

Joe McDonald: Eine Frage zu den Nachrichten über aktuelle Ereignisse. Laut einem Nachrichtenbericht des Wall Street Journal hatten Mitarbeiter von Huawei in zwei afrikanischen Ländern den Behörden dabei

geholpen, ihre politischen Gegner zu finden und zu schikanieren. Wie steht Huawei dazu? Was ist Ihre persönliche Meinung dazu, anderen Regierungen dabei zu helfen, politische Angelegenheiten zu erledigen? Sind Sie damit einverstanden, Regierungen hierbei zu unterstützen? Hat Huawei zugestimmt, diesen Regierungen in Afrika zu helfen?

Ren Zhengfei: So etwas ist überhaupt nicht passiert. Und diese Informationen waren überhaupt nicht durch Fakten belegt. Wir haben ein rechtliches Schreiben an das Wall Street Journal geschickt.

Joe McDonald: Was ist das für ein Schreiben? Eine rechtliche Aufforderung zum Widerruf oder etwas anderes?

Ren Zhengfei: Es geht darum, die Medien um Nachforschungen und Klarstellungen zu bitten. Sie sollten keine Gerüchte verbreiten. Stattdessen müssen sie gründlich nachforschen und ihre Fehler korrigieren.

18

Ken Moritsugu: Noch eine Folgefrage: Ich möchte nach der Technologie fragen, weil Technologie sehr mächtig ist; sie kann in vielerlei Hinsicht zum Guten oder Schlechten eingesetzt werden. Und ich glaube, Google und Facebook hatten einige Diskussionen dazu, ob sie dafür verantwortlich sind, wie ihrer Technologie

eingesetzt wird. Haben Sie irgendwelche Gedanken zur Technologie? Stellen Sie sie einfach zur Verfügung und die Leute benutzen sie? Oder fühlen Sie sich für den Umgang mit der Technologie verantwortlich?

Ren Zhengfei: Huawei stellt Technologie bereit und stellt sicher, dass unsere Technologie den Gesetzen für Cybersicherheit und Datenschutz wie der DSGVO entspricht. Letztendlich werden Netzwerke von souveränen Staaten durch Netzbetreiber kontrolliert und gemanagt, das ist nichts, worüber Huawei entscheiden kann. Die Anlagen werden von uns installiert und danach kontinuierlich von den Netzbetreibern beobachtet und überwacht. Wie könnte man sonst Nummern wählen und telefonieren? Der gesamte Prozess muss den internationalen Gesetzen sowie den Gesetzen der verschiedenen Länder entsprechen. Das können Huawei-Mitarbeiter nicht entscheiden. Dazu muss die internationale Gemeinschaft ein kohärentes Regelwerk schaffen.

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