

IN SEINEN EIGENEN WORTEN

INTERVIEWS MIT REN

Oktober 2019

—
November 2019



BAND VII



Herausforderungen bei der schnellen 5G-Einführung im Krankenhaus von Huoshenshan souverän gemeistert

Zu Beginn dieses Jahres kam es zu einem Ausbruch des neuen Coronavirus (COVID-19) in Wuhan. Die Stadt wurde quasi über Nacht zum Epizentrum dieser Katastrophe. Unter den speziellen Gegebenheiten war es besonders wichtig, die Kommunikationsnetze aufrechtzuerhalten.

Am 23. Januar erhielten wir eine Anfrage vom Zentrum für Epidemievorbeugung und -kontrolle, im Krankenhaus von Huoshenshan 5G-Netzwerke zu implementieren. Sofort nach Eingang der Anfrage begaben wir uns mit örtlichen Betreibern direkt zum Notfallkrankenhaus. Mehr als 50 Ingenieure waren mit unterschiedlichen Aufgaben betraut, von Standortbegutachtung und Rolloutplänen bis zum Bereitstellen von Ausrüstung und Material. Zwei Tage nach unserem Eintreffen im Krankenhaus waren die 5G-Basisstationen bereits im Einsatz. Zusätzlich zum 5G-Rollout unterstützte unser Team örtliche Betreiber dabei, ihre 4G-Kapazität auszubauen und ihre 3G-Basisstation zu optimieren. Alle Netzwerke im Krankenhausbereich sind jetzt mit der größtmöglichen Kapazität konfiguriert und können die Kommunikationsanforderungen effektiv erfüllen.

Unser Team ist mit gutem Beispiel vorangegangen und hat die wichtige Rolle, die einem Kommunikationsunternehmen in Krisensituationen zukommt, souverän gemeistert. Wir nehmen unsere Arbeit ernst und unterstützen unsere Kunden dabei, den unterbrechungsfreien Betrieb von Netzwerken sicherzustellen.



Digitale Inklusion und technologische Vorteile für alle

Sehbehinderungen sind in der Pädiatrie ein schwerwiegendes Problem, insbesondere da die Kommunikation mit sehr jungen Kindern praktisch unmöglich ist. Daher werden viele Kinder erst zu spät diagnostiziert, wodurch sie die besten Behandlungschancen verpassen, was oft Auswirkungen auf ihr gesamtes Leben hat.

Wir haben gemeinsam mit einem spanischen Medizinforschungsinstitut ein neues medizinisches Gerät entwickelt, das Anzeichen einer Sehbehinderung bei Kindern frühzeitig diagnostizieren kann. Das Gerät überwacht und zeichnet die Bewegung und Reaktion der Augen auf, während ein Patient Sehreize ansieht, die die Sehfunktion testen. Die erfassten Daten werden an eines unserer Smartphones gesendet, das KI- und Machine-Learning-Funktionen zum Analysieren und Diagnostizieren eventueller Sehbehinderungen verwendet. Diese Technologie heißt TrackAI.

Mithilfe digitaler Technologie können darin geschulte Eltern genauso schnell, einfach und effektiv wie ein Arzt Sehbehinderungen ihrer Kinder erkennen. Dies hat für die weltweit 19 Millionen Kinder mit Sehbehinderungen ungeahnte Vorteile.



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

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

Inhalt

Oktober 2019

01. Ren Zhengfei im Interview mit Kyodo News	01
02. Arabische Medienrunde mit Ren Zhengfei	37
03. Ren Zhengfei im Interview mit Euronews	74

November 2019

04. Ren Zhengfei im Interview mit The Wall Street Journal	121
05. Deutsche Medienrunde mit Ren Zhengfei	166



Ren Zhengfei im Interview mit Kyodo News

16. Oktober 2019, Shenzhen, China

Ren Zhengfei: Vielen Dank, dass Sie heute hier sind. Bevor wir beginnen, möchte ich den Opfern des Taifuns Hagibis in Japan meine aufrichtige Anteilnahme ausdrücken. Außerdem möchte ich Akira Yoshino herzlich zu seinem Nobelpreis gratulieren. Er hat sich 38 Jahre lang hingebungsvoll seiner Forschung gewidmet. Für Huawei ist diese Haltung beispielhaft. Könnten Wissenschaftler in China ihre Anstrengungen 38 Jahre lang auf ein Projekt konzentrieren und unermüdlich daran arbeiten, dann wäre unser Land noch erfolgreicher. Von Japan als Land habe ich einen sehr guten Eindruck. Meine Familie und ich bewundern Ihr Land sehr. Es gibt in meinen Augen viele Denkmäler und Ansätze, die wir von den Japanern lernen können. Deshalb freue ich mich auf das heutige Interview mit Ihnen. Bitte stellen Sie mir alle Fragen, die Sie haben. Auch unbequeme Fragen sind natürlich willkommen.

01

Tomoji Tatsumi, Leiter des Büros in China, Kyodo News: Vielen Dank, Herr Ren, dass Sie sich Zeit für uns nehmen. Ich traf 2012 in Schanghai zum ersten Mal einen Mitarbeiter von Huawei. Damals war ich noch Leiter unseres Büros in Schanghai. Ich nahm an einer Markteinführungsveranstaltung des Shanghai Research Center von Huawei teil. Bis dahin hatte ich

gar nichts von Huawei gewusst. Mir wurde dort zum ersten Mal klar, dass es in China ein solch großes Privatunternehmen gab.

Seither habe ich die Ehre, Kontakte mit einer Reihe von Huawei-Mitarbeitern zu pflegen. Wenn ich mich nicht irre, hieß der damalige PR-Direktor bei der Zentrale von Huawei Scott und war Amerikaner. Huawei entwickelte damals gerade einen Mobiltelefon-Prototyp, und er stellte uns das Handy voller Begeisterung vor. Seitdem habe ich Huawei aufmerksam verfolgt und immer auf eine Gelegenheit gehofft, Sie einmal zu interviewen. Heute sind Handys von Huawei auf der ganzen Welt sehr beliebt. Auch mein Traum, Sie einmal interviewen zu dürfen, erfüllt sich. Es ist mir also eine große Freude und Ehre. Und ich möchte Ihnen auch ganz offiziell sagen, wie sehr es mich freut, Sie kennenzulernen.

Ren Zhengfei: Es freut mich sehr, zu hören, dass Sie unser Shanghai Research Center schon einmal besucht haben. Wir sind tatsächlich durch Zufall in die Mobiltelefonbranche hineingestolpert. Als wir unsere 3G-Anlagen weltweit verkaufen wollten, merkten wir, dass dies ohne 3G-Telefone nicht möglich war. Also versuchten wir, solche Telefone zu bauen.

Können Sie sich vorstellen, wie groß die ersten

3G-Mobiltelefone waren? Sie kennen bestimmt den Minibus Toyota Coaster. Nun, jeder Coaster konnte nur ein Telefon transportieren. Die Teile des Telefons füllten dabei das gesamte Fahrzeug aus. Mit diesem Fahrzeug fuhren wir das Telefon in Schanghai herum, um unsere Basisstationen zu testen. Danach dauerte es noch über 10 Jahre, bis wir dieses „Coaster-Telefon“ nach und nach auf das geschrumpft hatten, was wir heute kennen. In der Anfangsphase unserer Expansion in die Mobiltelefonbranche erlebten wir mehr Misserfolge als Erfolge und viele überraschende Wendungen. Heute sehen wir langsam kleine Erfolge in dieser Branche, aber noch keine großen. Wir müssen uns also mehr anstrengen.

Unser Japan Research Center unterhält enge Partnerschaften mit japanischen Firmen. Japaner sind weltweit führend, wenn es darum geht, Dinge sehr fein zu gestalten. Die Mobiltelefone in Ihrem Land beispielsweise sind so kompakt. Das ist eine Ihrer Hauptstärken. Wir werden daher massiv in Japan investieren und noch enger mit japanischen Firmen zusammenarbeiten.

02 Tomoji Tatsumi: Ich möchte mit Ihnen über den Handelskrieg zwischen China und den USA sprechen.

Wir wissen noch nicht, wie dieser Handelskrieg ausgehen wird. Einige Leute sagen, dass China und die USA sich jetzt in einem neuen Kalten Krieg befinden. Wie ist Ihre Meinung dazu? Glauben Sie, es ist schon so weit? Falls nicht, denken Sie, dass es in Zukunft möglich wäre?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass China und die USA in einen neuen Kalten Krieg eintreten werden. Die USA schotten sich mehr und mehr gegen den Rest der Welt ab, während China sich mehr und mehr öffnet. Bei jedem Schritt der USA in Richtung Abschottung macht China einen in Richtung Öffnung. Zu einem Kalten Krieg kommt es nur, wenn beide Länder sich abschotten. Doch da China sich weiter öffnet, glaube ich nicht, dass es zu einem neuen Kalten Krieg kommen wird.

Die USA können es sich nicht leisten, den chinesischen Markt zu verlassen, denn ohne diesen Markt nimmt ihre Wirtschaft Schaden. Nehmen wir zum Beispiel den Automobilbau. In China sind heute 400 Millionen Fahrzeuge auf den Straßen unterwegs. Wenn jedes Fahrzeug im Schnitt etwa alle 10 Jahre ausgetauscht wird, benötigt China pro Jahr etwa 40 bis 50 Millionen neue Fahrzeuge. China hat im letzten Jahr einen Plan für die Öffnung seiner Automobilbranche über die nächsten fünf Jahre aufgestellt. Ausländische Autobauer können nun Niederlassungen in China eröffnen, die

sich vollständig in ausländischer Hand befinden, sodass kein Technologietransfer nach China stattfindet. In diesem Fünf-Jahres-Zeitraum werden die Zölle auf Autos deutlich fallen.

Chinesen lieben europäische und japanische Autos. Europäische Autos sind für ihren Luxus, japanische Autos für ihre Qualität bekannt. Amerikanische Autos sind im Allgemeinen sehr geräumig, verbrauchen aber auch mehr Kraftstoff. Die USA sollten sich mehr anstrengen, damit auch amerikanische Autos bei Chinesen beliebt werden. Doch wegen des Handelskriegs wurden die Zölle auf amerikanische Autos um zusätzliche 25 Prozent angehoben. Amerikanische Autos haben es bereits ohne die Zollerhöhung schwer genug, mit japanischen Autos mithalten. Da dürfte es bei zusätzlichen 25 Prozent bestimmt noch schwerer für sie werden.

Wenn die US-Regierung es sich in einigen Jahren noch einmal überlegen und sich wieder öffnen wollen würde, dann wäre es zu spät, denn dann hätten europäische und japanische Autos den chinesischen Markt bereits erobert. Es ist für die USA unmöglich, aus der Globalisierung auszusteigen. Sie brauchen den chinesischen Markt auch weiterhin.

Chinas Finanzbranche war in den letzten beiden Jahren relativ offen. Solange China offen bleibt, wird sich die

Welt im Rahmen der Globalisierung niemals in zwei Lager teilen. Der Handelsstreit zwischen China und den USA lässt sich durch Verhandlungen lösen. China und Japan haben in dieser Hinsicht ein gutes Zeichen gesetzt. China und Japan hatten im Laufe der Jahre einige Auseinandersetzungen, doch die japanische Regierung hat stets das Politische vom Wirtschaftlichen getrennt. Es gab einige politische Konflikte zwischen den beiden Ländern, aber die wirtschaftlichen Beziehungen sind immer noch sehr eng. Präsident Xi wird im nächsten Jahr Japan besuchen und ich vermute, dass nach diesem Besuch die chinesisch-japanischen Beziehungen einen neuen Höhepunkt erleben werden. Die politischen Beziehungen werden sich verbessern und die wirtschaftliche Zusammenarbeit wird gestärkt, wovon beide Länder immens profitieren werden.

China und Japan ergänzen sich sehr gut. China ist gut bei der Systemintegration, Japan ist das Zentrum modernster Werkstoffforschung und Präzisionsfertigung. In Zusammenarbeit können großartige neue Produkte entstehen.

Ich habe mir immer gewünscht, dass China, Japan und Südkorea zusammen eine Freihandelszone einrichten, in der diese drei Industriemächte ihre jeweiligen Stärken füreinander nutzen können. Wir würden aber weiterhin auch landwirtschaftliche Erzeugnisse benötigen. Die

ASEAN könnte sich dann anschließen, landwirtschaftliche Erzeugnisse liefern und Industrieprodukte kaufen. Auf diese Art und Weise könnte die Freihandelszone Verbindungen zu den ASEAN-Ländern aufbauen.

Angesichts dieses Blocks mit einer so großen Bevölkerung wäre bestimmt auch die EU interessiert, einzusteigen und ihre Produkte zu verkaufen. Was würde in einem Verbund aus einer Freihandelszone China-Japan-Südkorea, der ASEAN und der EU noch fehlen? Natürlich Energie. Hier wären Länder des Nahen Ostens und Zentralasiens bestimmt sehr gern bereit, ihr Öl und Erdgas an diesen riesigen Markt mit seiner riesigen Bevölkerung und seinen entwickelten Volkswirtschaften zu liefern. Dies würde zu einer ausgedehnten Partnerschaft führen, die Europa und Asien zusammenbringt und uns definitiv helfen würde, aus einem Wirtschaftsabschwung herauszukommen.

Die chinesisch-japanischen Beziehungen sind entscheidend, damit diese große Partnerschaft Wirklichkeit werden kann. Wenn China und Japan ihre Differenzen beilegen und zusammenarbeiten, können sie eine Schlüsselrolle dabei spielen, die gesamte Region zusammenzubringen. Ich hoffe wirklich, dass Präsident Xi bei seinem Japan-Besuch im nächsten Jahr einige gute Abmachungen mit Premierminister Abe treffen wird.

03 Tomoji Tatsumi: Kommen wir zu 5G. Bei den Konflikten zwischen China und den USA geht es hauptsächlich darum, wer den Wettlauf um die Vorherrschaft in der Hochtechnologie gewinnt. Welches Unternehmen kann Chinas IT-Branche da vertreten? Die Antwort lautet meines Erachtens Huawei. Stimmen Sie zu, dass es einen Wettlauf um die technologische Vorherrschaft im globalen Markt gibt?

Ren Zhengfei: Ich stimme mit der Idee eines Wettlaufs um die technologische Vorherrschaft nicht überein. In einem globalisierten Markt hängen alle voneinander ab. Wenn ein Unternehmen ein Produkt ganz allein produziert, dann gerät es über kurz oder lang ins Hintertreffen. Der zweite Hauptsatz der Thermodynamik dreht sich um Entropie. Im Inneren eines geschlossenen Systems wird das Gleichgewicht niemals aufgehoben, da kein Energieaustausch mit der Außenwelt stattfindet. In der Folge nimmt die Entropie des Systems immer nur zu und das System endet in einer Art ‚Entropie-Tod‘.

Ich bin kein Befürworter eines Strebens nach Autarkie. Wir alle sollten unsere jeweilige Rolle im globalisierten Markt spielen und durch Kombination der besten Bauelemente verschiedener Hersteller der Welt die besten Produkte für Menschen herstellen. Wenn wir alle Bauelemente selbst herstellen, dann können wir niemals die besten Produkte zustande bringen. Aktuell

verwenden wir unsere eigenen Bauelemente, um die Krise zu überstehen, seit die USA ihre Zulieferungen an uns eingestellt haben. Wir werden das überstehen, aber ich kann nicht garantieren, dass wir in drei bis fünf Jahren weiterhin das fortschrittlichste Unternehmen sein werden. In dieser Hinsicht sind wir auf die globale Arbeitsteilung angewiesen, um fortschrittlich zu bleiben.

Japan, die USA und Europa haben jeder einzigartige Stärken, und die Chinesen sind sehr engagierte Menschen. Es wird uns nur durch Zusammenarbeit gelingen, die besten Produkte der Welt herzustellen. In diesem Sinne müssen wir den Weg der Globalisierung unbeirrt fortsetzen.

Die schwarze Liste der USA, die Entity List, wird das Überleben von Huawei nicht gefährden, aber ich bin ernsthaft besorgt, dass wir unsere Position als zukunftsweisendes Unternehmen in drei bis fünf Jahren verlieren könnten. Wir werden uns fest auf die Globalisierung verlassen, und ich hoffe, dass sich chinesische Wissenschaftler ein Beispiel an Akira Yoshino nehmen werden, der 38 Jahre seines Lebens der Arbeit an einer Sache gewidmet hat. Auch sie werden dann in der Lage sein, zukunftsweisende Dinge zu entwickeln, die die Menschheit voranbringen.

Die USA sind ein großartiges Land, denn sie haben

durch fortschrittliche Kultur und Systeme sowie strenge Mechanismen zum Schutz von geistigem Eigentum Spitzentalente aus aller Welt angezogen, die im Land für Innovation sorgen. Innovationen sind das Ergebnis jahrzehnte- oder jahrhundertelanger harter Arbeit. Diese Innovationen haben dazu beigetragen, in den USA sehr fruchtbaren Boden zu schaffen. Die USA behaupten, in ein paar Jahren bessere Anlagen und Geräte als wir herzustellen. Und daran habe ich keine Zweifel. Mir bereitet der Gedanke Sorgen, dass Leute davon ausgehen könnten, dass wir weiter florieren können, nachdem wir die Krise überstanden haben. Das ist aber nicht möglich. Daher bin ich entschlossen, den Weg der Globalisierung weiterzugehen, und bin gegen Selbstisolation.

04 Tomoji Tatsumi: Meine Fragen betreffen die Entity List und die chinesisch-amerikanischen Beziehungen. Wenn die USA Huawei nicht von der Entity List streichen, bedeutet das dann, dass sich die USA von China abkoppeln wollen? Berücksichtigt die chinesische Regierung auch diese Möglichkeit? Erwarten Sie, dass die aktuelle Situation zwischen China und den USA noch eine Zeit lang andauern wird?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass China und

die USA technologisch entkoppelt werden. Ganz im Gegenteil, sie werden verflochten bleiben. Auch wenn Huawei auf der Entity List bleibt, so ist nur Huawei blockiert, andere Unternehmen können weiterhin in den USA einkaufen. Wir sind nicht mächtig genug, um den Globalisierungstrend aufzuhalten. Viele andere Unternehmen, die nicht auf der Entity List stehen, werden die Globalisierung vorantreiben. Huawei ist im Laufe der ökonomischen Entwicklung nur ein kleiner Fisch und hat keine großen Auswirkungen auf die gesamte Gesellschaft. Ich hoffe, dass sich niemand aus Gründen der Sympathie für Huawei von den USA distanziert. Wir werden angegriffen, also sollten andere, die nicht angegriffen werden, diese Gelegenheit nutzen, sich zu entwickeln und zu wachsen.

Tomoji Tatsumi: Es heißt, dass es, wenn ein neuer Kalter Krieg käme, in dem China und die USA vollständig entkoppelt wären, auf der Welt zwei ökonomische Gruppierungen gäbe, die getrennt geführt würden, von China und von den USA. Denken Sie, dass es dazu kommen könnte?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass es dazu kommt. Die Geschichte hat gezeigt, dass es uns nur zurückwirft, wenn wir unsere Türen verschließen. Nur wenn wir offen bleiben, können wir vorankommen. Einige Politiker versuchen, die USA und China wirtschaftlich

zu entkoppeln, doch viele Unternehmen sind dazu nicht bereit, denn es würde ihre Umsätze schmälern. Wie könnten sie so etwas auch nur akzeptieren? Sie wollen mehr verkaufen, ob nun Flugzeuge, Autos oder elektronische Bauelemente. Die Anbieter werden sich nicht einfach so zwingen lassen, weniger Produkte zu verkaufen. Zweck des Geschäfts ist es doch, mehr Produkte zu verkaufen. Die beiden Volkswirtschaften werden nicht auseinanderdividiert, solange jemand noch etwas verkaufen oder kaufen will.

05 Tomoji Tatsumi: Japan erlebte in den 1960ern und 1970ern ein schnelles Wachstum. Viele japanische Firmen versuchten, zu den USA aufzuschließen und sie sogar zu überholen. Haben Sie ein ähnliches Ziel?

Ren Zhengfei: Wir können lediglich einige US-Unternehmen in einigen Bereichen überholen. Wir können die USA nicht in allen Bereichen überholen, denn die USA sind sehr stark und schöpfen aus reichen Technologieressourcen. Wir können nur einige Durchbrüche in bestimmten Bereichen schaffen. Das können wir möglicherweise erreichen.

06 Tomoji Tatsumi: Die nächste Frage betrifft 5G und die zukünftige Kommunikationstechnik. Die Welt befindet

sich am Eintritt in das 5G-Zeitalter und wird in der Zukunft sogar noch ein 6G-Zeitalter erleben. Welche Veränderungen bringt dieser Prozess für China oder Huawei mit sich? Welche Rolle spielt Huawei in einer 5G-Gesellschaft?

Ren Zhengfei: Bei 5G ist Huawei im Moment führend, denn wir haben früher und stärker investiert. Dies bedeutet jedoch nicht, dass wir für immer führend bleiben. Wir forschen auch an 6G. 6G wird höhere Frequenzbereiche nutzen, die Bandbreite wird also bei begrenzter Netzabdeckung größer sein. Aus diesem Grund halten wir es bislang noch nicht für eine Mainstream-Technologie. Es kann noch weitere 10 Jahre dauern, bis wir echte Anwendungen mit 6G zu sehen bekommen. Unsere Errungenschaften bei 5G wären ohne Japan unmöglich gewesen. Wir werden weiterhin japanische Bauelemente für unseren Bedarf einkaufen.

Tomoji Tatsumi: Wenn Sie sagen, dass es 6G in etwa 10 Jahren geben wird, meinen Sie dann, dass 6G in 10 Jahren kommerziell nutzbar sein wird?

Ren Zhengfei: Das ist meine eigene vorsichtige Schätzung. Vielleicht werden es weniger als 10 Jahre sein. In Ländern wie Japan, die bei Glasfaser sehr weit vorn sind, wird 6G wahrscheinlich schneller kommerziell nutzbar sein, wenn 6G nur für das Zugangsnetz

eingeführt wird und nicht für das gesamte drahtlose Kommunikationsnetz. Wir bei Huawei machen uns eher Gedanken, ob eine noch größere Bandbreite überhaupt notwendig sein wird, denn die Bandbreite von 5G ist bereits zu groß, um sie auszuschöpfen. Wir müssen den eigentlichen Bandbreitebedarf dann anhand der tatsächlichen Nutzung von 5G in unserer Gesellschaft ermitteln.

Mit zunehmender Weiterentwicklung der Gesellschaft nimmt auch der Verbraucherbedarf zu. Die Anwendung neuer Technologien muss bedarfsgetrieben erfolgen. Neue Technologien, die über das hinausgehen, was Verbraucher eigentlich benötigen, können leicht scheitern.

07 Tomoji Tatsumi: 5G und KI gelten als eng miteinander verbunden. Daraus folgt natürlich, dass die Anwendung von KI durch 6G noch weiter befeuert wird. Schon jetzt im heutigen 4G-Zeitalter sind Smartphones allgegenwärtig. Denken Sie, dass sich unsere Art zu leben in Zukunft noch weiter umgestaltet?

Ren Zhengfei: Wie sich unsere Art zu leben verändern wird, liegt einfach jenseits meiner Vorstellungskraft. Die Informationsgesellschaft entwickelt sich zu schnell weiter. Wir dürfen auch nicht vergessen,

dass noch vor wenigen Jahren, oder vielleicht etwas früher, die Datenübertragung für die Arbeit von Journalisten wie Ihnen eine ziemliche Herausforderung darstellte. Datenübertragungen, die heute in nur einer Sekunde erledigt sind, konnten damals über ein Telekommunikationsnetz mit einer Geschwindigkeit von 64 kBit/s zwei Tage und zwei Nächte dauern.

Damals musste man einen Festnetzanschluss haben, um das Internet zu Hause nutzen zu können. Die Erfindung von Steve Jobs [das iPhone] war die Geburtsstunde des mobilen Internets, das plötzlich wie ein Vulkan ausbrach und enorme Wirkung entfaltete. 5G und KI werden zusammen ganz sicher für einen gewaltigen gesellschaftlichen Fortschritt sorgen, und zwar in einem Umfang, den ich mir nicht annähernd vorstellen kann.

Tomoji Tatsumi: Wird es im zukünftigen 5G- und KI-Zeitalter Ihrer Meinung nach auch eine revolutionäre Innovation oder Erfindung geben, wie die von Steve Jobs, die zum Boom des mobilen Internets führte? Wird diese Erfindung von Huawei kommen?

Ren Zhengfei: KI wird nach meiner Einschätzung noch tiefgreifendere Auswirkungen haben als die Erfindung von Herrn Jobs. Doch die revolutionäre Erfindung wird nicht unbedingt von Huawei kommen.

Tomoji Tatsumi: Sie haben gesagt, dass 5G und 6G

wesentliche Beiträge für die ganze Welt leisten werden. In welche Richtung wird sich Huawei entwickeln? Wird Huawei daran mitwirken, die Einführung von 5G und 6G anzuschieben?

Ren Zhengfei: Wenn riesige Datenmengen anfallen, dann geht es im nächsten Schritt um die Datenübertragung und -lenkung. Huawei wird sich weiterhin auf die Lenkung, Verteilung, Speicherung und Verarbeitung von Informationsströmen konzentrieren. Unser Unternehmen wird von diesem Kurs nicht abweichen.

08 Tomoji Tatsumi: Huawei ist global als sehr leistungsstarker Akteur im Technologiebereich anerkannt und kann eventuell sogar die Entwicklung vieler Technologien lenken. Hier und da wird gemunkelt, dass es bei den Angriffen der USA gegen Huawei darum geht, Huawei's Wachstum zu schwächen oder sogar auszubremsen, um dadurch Chinas Wachstum einen Dämpfer zu verpassen? Was halten Sie von diesem Gedanken?

Ren Zhengfei: Mit ihren Angriffen tun sie uns im Gegenteil sogar einen Gefallen. Da wir bei Huawei Angst vor einem Zusammenbruch des Unternehmens haben, hat uns die US-Kampagne angespornt, noch härter zu arbeiten als zuvor. Unsere Umsätze haben in den ersten

drei Quartalen des Jahres 2019 eine Wachstumsrate von 24,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr erreicht. Ihre Angriffe halten uns also beileibe nicht davon ab, uns ins Zeug zu legen.

09 Tomoji Tatsumi: Vor vier Tagen haben China und die USA eine Übereinkunft für die erste Phase nach Handelsgesprächen getroffen. Zum Beispiel wurde die für den 15. Oktober geplante Zollerhöhung verschoben. Auch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen wurde eine Einigung erzielt. Das Exportverbot gegen Huawei war jedoch nicht Thema der Handelsgespräche. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Ren Zhengfei: Ich glaube nicht, dass wir Fürsprecher bei der US-Regierung haben, wenn es um das Exportverbot gegen Huawei geht. Es ist praktisch unmöglich, dass die USA das Verbot aufheben. Würde ein Mitglied des US-Kongresses zur Verteidigung von Huawei das Wort ergreifen, so würde er oder sie von den anderen Mitgliedern scharf verurteilt. Es gibt in der US-Regierung einen allgemeinen Konsens, was das Verbot gegen Huawei anbelangt. Wir sind darauf eingestellt, dass wir noch sehr lange auf der Entity List verbleiben werden.

10 Tomoji Tatsumi: Vor dem Interview habe ich das Buch Huawei: Leadership, Culture, and Connectivity von Tian

Tao gelesen. Er schreibt darin, Sie hätten bereits 2003 davon gesprochen, dass es zu Konflikten zwischen Huawei und europäischen sowie US-amerikanischen Unternehmen kommen würde. Sind diese Konflikte, mit denen Sie jetzt konfrontiert sind, dieselben, die Sie vorhergesehen haben? Seit 2003 sind 15 Jahre vergangen. Wie haben Sie sich vorbereitet?

Ren Zhengfei: Die Konflikte, mit denen wir heute konfrontiert sind, sind in der Tat viel schwerwiegender als wir uns das vorgestellt hatten. Die USA sind Mitglied des Wassenaar-Abkommens und haben ihre eigenen Regeln für Waren, bei deren Exportkontrollnummer (ECCN) an dritter und vierter Stelle eine 0 steht. Diese Regeln verbieten die Verwendung von US-Technologien für militärische Zwecke durch andere Länder. Huawei stellt ausschließlich Produkte für die zivile Nutzung her. Aber wir sahen bereits vor vielen Jahren die Gefahr, dass die USA den Geltungsbereich auf weitere kontrollierte Waren ausdehnen könnten und wir nicht mehr in der Lage wären, Bauelemente von ihnen zu kaufen. Also begannen wir, einige Bauelemente für unsere eigene Verwendung selbst zu entwickeln. Wir hätten uns niemals vorgestellt, dass die USA uns so schwer angreifen würden. Das ist in der Tat ein schwerer Schlag für uns.

11

Tomoji Tatsumi: Sie haben eben gesagt, dass es in den USA einen Konsens darüber gebe, ein Exportverbot

gegen Huawei zu verhängen und Huawei auf die Entity List zu setzen. Was ist der Grund?

Ren Zhengfei: Ich glaube, es gibt einen Konsens unter US-Politikern. Ich habe nicht gesagt, dass auch die Unternehmen einverstanden sind.

Tomoji Tatsumi: In den USA gibt es zwei große Parteien: die Demokraten und die Republikaner. Wie kann es sein, dass beide, wenn es um Huawei geht, dieselbe Position vertreten?

Ren Zhengfei: Ich weiß es nicht. In den 1970ern und 1980ern, als Japans Wachstumsrate ein Allzeithoch erreichte und Japan es sich leisten konnte, so gut wie alles auf der Welt zu kaufen, starteten die USA eine Aktion gegen Japan. Als die USA meinten, die militärische Macht der Sowjetunion sei zu groß, arbeiteten sie auch hier darauf hin, den Staat zu schwächen, was einer der entscheidenden Faktoren war, die letztlich zum Auseinanderbrechen in 15 Einzelstaaten führten.

Jetzt wollen die USA das Gleiche mit China machen – sein Wachstum beschneiden, wie sie es mit Japan und der Sowjetunion gemacht haben. Was sie dabei nicht bedacht haben ist, dass China nur mehr Flugzeuge, Autos, Lebensmittel und andere Produkte aus den USA kaufen kann, wenn China sich entwickelt und Geld

zum Ausgeben hat. Wenn die chinesische Wirtschaft zusammenbricht, dann leidet auch die US-Wirtschaft.

12 Tomoji Tatsumi: Sie haben gerade gesagt, dass Huawei noch sehr lange auf der Entity List verbleiben wird. Sie haben auch gesagt, dass Huawei helfen wird, die 5G-Durchdringung voranzutreiben. Und Sie haben eine vorsichtige Schätzung für 6G im nächsten Jahrzehnt abgegeben. Werden sich die US-Angriffe nachteilig auf die Entwicklung von 5G und 6G auswirken? Wie wird Huawei mit diesen nachteiligen Auswirkungen umgehen?

Ren Zhengfei: Wir brauchen mehr Investitionen in Grundlagen- und theoretische Forschung, um neue Theorien und neue Technologien zu entwickeln, die wir nicht anderswo einkaufen können. Das wird uns dabei helfen, mit der Zeit Schritt zu halten.

Tomoji Tatsumi: Kann Huawei seine momentane Wachstumsdynamik auch weiter aufrechterhalten, falls die USA langfristig keine Bauelemente oder Technologien mehr an Huawei exportieren?

Ren Zhengfei: Auch wenn die USA nicht mehr an uns exportieren, können wir Bauelemente aus vielen anderen Ländern und Regionen, wie Europa und Japan, importieren.

Tomoji Tatsumi: Was die Grundlagen- und theoretische Forschung anbelangt, die Sie gerade ansprachen, so haben einige US-Universitäten und -Forschungsinstitute die Zusammenarbeit mit Huawei gestoppt. Hat das Auswirkungen auf Huawei?

Ren Zhengfei: Es gibt viele andere Universitäten auf der ganzen Welt. Die USA sind nicht das einzige Land mit Spitzenuniversitäten.

Tomoji Tatsumi: Die USA verfügen über Technologien und Produkte verschiedenster Art, wie Halbleiter, Betriebssysteme oder Produkte von Google sowie Chips von Qualcomm. Wird sich 5G Ihrer Meinung nach ohne US-Technologien und -Produkte weiter entwickeln?

Ren Zhengfei: Ja.

Tomoji Tatsumi: Es gibt Stimmen, die meinen, dass wir uns aktuell auf eine technologische Entkopplung oder Spaltung zwischen China und den USA zubewegen, auch wenn die USA das mit ihren Maßnahmen vielleicht gar nicht beabsichtigen. Es sieht so aus, als hätten China und die USA in Zukunft ihre jeweiligen Technologien, die sie nicht miteinander teilen werden. Die Technologiewelt wird zweigeteilt sein, und es wird sogar einen chinesischen

**Wirtschaftskreis und einen amerikanischen geben.
Halten Sie das für denkbar?**

Ren Zhengfei: Nein, das denke ich nicht. Wenn die Chips von Qualcomm und Huawei nicht interoperabel wären, dann bräuchten die Leute zwei Handys. Früher war es schwierig, Dateien von einem Gerät auf ein anderes zu versenden. Heute geht das in einer Sekunde. Dies ist möglich, weil es gemeinsame Standards gibt. Gäbe es zwei oder drei verschiedene Standards, so würde dies die globale Entwicklung nur behindern. Auch wenn einige Politiker es wollten: Die Menschen würden diese Art von Veränderung nicht akzeptieren.

13 Kosuke Kinashi, Leiter des Büros Schanghai, Kyodo News: Ich möchte Ihnen gern zwei Fragen stellen. Erstens hat Deutschland heute Morgen offiziell bekannt gegeben, Huawei nicht von seinem 5G-Netzausbau auszuschließen. Wie ist Ihre Reaktion darauf? Zweitens hat die japanische Regierung bereits früh entschieden, Huawei vom eigenen 5G-Netzausbau auszuschließen, ohne überhaupt Huaweis Sicherheit zu prüfen. Was halten Sie davon?

Ren Zhengfei: Zum Ersten freuen wir uns sehr, dass Deutschland und die EU faktenbasiert vorgehen, um

höhere Sicherheitsstandards für alle Anbieter festzulegen, statt einzelne vom 5G-Netzausbau auszuschließen. Ich bin ein großer Befürworter der EU-Strategie für digitale Souveränität. Früher entstand Wohlstand mit Hilfe von Rohstoffen aus Bergbau oder Landwirtschaft. Wohlstand war damit in großem Maße davon abhängig, wie viel Land jemand besaß. Daraus entstand die Geopolitik. Aber Daten und Informationen werden weltweit über Ländergrenzen hinweg übermittelt. Wenn ein Land seine digitale Souveränität definiert, dann verschafft es sich Souveränität über seinen informationsbasierten Wohlstand. Wir unterstützen das Vorgehen Deutschlands und der EU in dieser Hinsicht. Nach den von ihnen eingeführten Regeln müssen sich Anbieter verpflichten, keine Verstöße zu begehen und werden dann einer Prüfung unterzogen. Wenn unser Unternehmen seine Verpflichtungen erfüllt, zählt es als gutes Unternehmen. Die Bewertung wird auf der Grundlage von Fakten und nicht subjektiv getroffen.

Zum Zweiten haben wir Verständnis für die Entscheidung der japanischen Regierung. Kunden haben das Recht, sich für die Produkte zu entscheiden, die ihnen gefallen, und ihre Entscheidung nach eigenen Maßstäben zu treffen. Wir verkaufen vielleicht einige Produkte, aber nicht jeder muss Dinge kaufen, nur weil eine große Marke wie zum Beispiel Hermès dahintersteht.

14

Tomoji Tatsumi: Eine Frage zur Präsenz von Huawei im japanischen Mobiltelefonmarkt. Smartphones von Huawei sind heute in Japan sehr beliebt. Sollte jedoch auf Handys von Huawei kein Google-Betriebssystem mehr laufen, so könnte es passieren, dass neue Handys von Huawei in Zukunft von den Japanern nicht mehr angenommen werden. Diese Sorge habe auch ich als Nutzer. Wie reagiert Huawei darauf und welche Pläne haben Sie?

Ren Zhengfei: Uns ist klar, dass einige Verbraucher eine gewisse Zeit lang wahrscheinlich keine Mobiltelefone von Huawei mehr nutzen werden, aber wir arbeiten daran, den Zustand zu beheben.

Tomoji Tatsumi: Arbeiten Sie an der Entwicklung eines eigenen Betriebssystems und eines passenden Ökosystems dafür?

Ren Zhengfei: Ich kann nicht sicher sagen, dass wir das schaffen werden. Aber wir arbeiten mit großem Einsatz daran.

Tomoji Tatsumi: Es wird in Zukunft hauptsächlich 5G- und 6G-Netze geben. Bedeutet dies, dass auch 5G- und 6G-Geräte zur gleichen Zeit erhältlich sein werden?

Ren Zhengfei: Ja.

Tomoji Tatsumi: Ich persönlich benutze Geräte wie

Handy, Tablet und PC ziemlich oft. Wird es in der Zukunft irgendwelche innovativen Endgeräte geben, die wir so noch nicht gesehen haben?

Ren Zhengfei: Ja, in der Zukunft wird es eine große Bandbreite von Endgeräten geben. Alle werden miteinander vernetzt sein und es wird nicht mehr nötig sein, Daten auf neue Geräte zu übertragen. Software ist nicht etwas, das wir anfassen können. Wie also schafft Software ein Erlebnis für uns? Hierfür sind Endgeräte notwendig. Es wird verschiedenste Endgeräte geben, nicht nur Handys.

Tomoji Tatsumi: Die Zukunft liegt jenseits unserer Vorstellungskraft. Ich war von 1997 bis 2000 als Korrespondent in Peking. Damals sagte mir ein Mitarbeiter bei einem TV-Sender, dass es theoretisch möglich wäre, Smartphones zu entwickeln, und dass wir eines Tages in der Lage wären, ein Video mit einem Smartphone aufzunehmen und an ein anderes Smartphone zu übermitteln. Wir lachten, denn wir dachten, er mache Scherze. Heute ist das, wovon er sprach, Realität geworden.

Ren Zhengfei: Ich möchte Ihnen eine CD als Geschenk mitgeben. Darauf sind Aufnahmen der großen Abendgala anlässlich des 70. Jahrestages der Volksrepublik China. Dort traten zehntausende

Menschen auf und unsere 5G-Technologie half, diese immersiven Aufführungen an TV-Sender zu übertragen.

Sie als Medienprofis kennen das bei herkömmlichen Technologien: Es ist unmöglich, hochwertige, gestochen scharfe Videoaufnahmen eines solch großen Ereignisses mit Bewegungen zehntausender Darsteller in Echtzeit zu bekommen. Das Bild stockte nicht ein Mal.

Auf dieser CD können Sie erleben, wie 5G im Rundfunk und TV eingesetzt wird. Während der Parade sind einige Leute zu sehen, die kleine Rucksäcke tragen, dabei handelt es sich um Basisstationen. Diese Leute halten ihre Kamera vor sich, die die Videoaufnahmen über die Basisstation im Rucksack an Überwachungskameras zum Schnitt überträgt. Sie als Fachleute aus der Medienbranche werden, nachdem Sie diese hochwertigen Aufnahmen gesehen haben, einen Eindruck davon haben, welche unglaublichen Anwendungsmöglichkeiten 5G bietet.

Zehntausende Menschen führten bei ihren Aufführungen schnelle Bewegungen aus. Das zeigt doch, wie glücklich die Chinesen sind. Die verwendeten 5G-Netze stammten alle von Huawei.

Begründung, Huawei Kommunikationstechnik könne zum Informationsdiebstahl verwendet werden. Dafür haben die USA jedoch bislang keinerlei stichfeste Beweise vorgelegt. Haben die USA Ihnen selbst ihre Beweise gezeigt?

Ren Zhengfei: In den letzten mehr als 10 Jahren haben wir die weltweit strengsten Kontrollen erlebt. Fast jedes Land hat uns in Zweifel gezogen und fast jeder Geheimdienst hat ein genaues Auge auf uns. Wenn mit uns wirklich etwas nicht stimmte, dann hätten sie das bereits ganz früh festgestellt.

Die Bausteine der Firewall unseres IT-Netzwerks stammen genau genommen aus den USA. Unser Netzwerk ist nicht gegen die USA oder andere Länder geschützt. Es wehrt nur böswillige Wettbewerber ab, die versuchen, unsere Technologien zu stehlen. Für diejenigen, die uns überwachen, ist alles glasklar. Es gibt bis heute keinerlei Beweise für irgendein Fehlverhalten unsererseits.

Tomoji Tatsumi: Die USA und die europäischen Länder gelten gemeinhin als sehr streng, was den Datenschutz im Land anbelangt. Was chinesische Gesetze und Vorschriften betrifft, so wird gemunkelt, dass sie der chinesischen Regierung den Zugriff auf bestimmte Informationen erlauben. Manch einer

behauptet sogar, dass Huawei wegen des chinesischen gesellschaftlichen Systems nicht vertrauenswürdig sei. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Ren Zhengfei: Unser Unternehmen ist integer und wir verhalten uns verantwortungsvoll gegenüber unseren Kunden. Wir tun nichts, das unethisch wäre.

16 Kosuke Kinashi: Wenn ich mich recht erinnere, feiern Sie am 25. Oktober Ihren 75. Geburtstag. Sie sind eine sehr erfolgreiche Führungsfigur, aber niemand ist unvergänglich. Haben Sie bereits darüber nachgedacht, wer Ihr Nachfolger sein wird? Wurde bereits eine Entscheidung über Ihren Nachfolger getroffen? Wenn nicht, was für ein Nachfolger könnte Ihrer Meinung nach dafür sorgen, dass Huawei seine führende Stellung auch in den nächsten 10 oder 20 Jahren behält?

Ren Zhengfei: Unser Unternehmen hat eine institutionelle Nachfolgeregelung entwickelt. Wir werden keine Einzelperson als meinen Nachfolger benennen, sondern stattdessen eine institutionelle Nachfolgeregelung anwenden. Wir schicken Ihnen gern ein Exemplar meiner Rede zu, die ich vor der vierten Vertreterversammlung des Unternehmens gehalten habe. In dieser Rede habe ich dieses Thema im Detail erläutert.

Ich habe momentan eigentlich keine Entscheidungsgewalt, was die einzelnen Vorgänge im Unternehmen betrifft. Ich habe nur das Recht, ein Veto einzulegen, aber davon habe ich noch nie Gebrauch gemacht. Dieses Recht sollte auch Ende des letzten Jahres auslaufen. Doch wir sind besorgt, dass es zu Notfällen kommen könnte. Wenn dann eine Abstimmung aller Mitarbeiter dazu führen würde, dass das Unternehmen versehentlich auf den falschen Kurs gerät, müsste ein Veto gegen diese Abstimmung eingelegt werden. Daher haben wir uns entschlossen, dieses Vetorecht beizubehalten.

Das Vetorecht habe nicht nur ich. Es wird auch nicht an Mitglieder meiner Familie übertragen. Stattdessen wird es dann später auf eine Führungsgruppe übergehen, die aus sieben Personen besteht, die aus ehemaligen Vorstandsmitgliedern, Aufsichtsratsmitgliedern und Führungskräften ausgewählt werden. Wir haben dieses Vetosystem eingerichtet, um dafür zu sorgen, dass das Unternehmen nicht versehentlich einen Fehler macht, der alles zunichtermacht, was wir aufgebaut haben.

17

Tomoji Tatsumi: Sie haben gerade Ihre Familie angesprochen. Gibt es irgendwelche Neuigkeiten im Fall von Frau Meng in Kanada?

Ren Zhengfei: Wir folgen weiterhin den gerichtlichen Verfahren, um diesen Fall Schritt für Schritt zu klären.

18 Tomoji Tatsumi: Die chinesische Regierung macht Werbung für ihre Initiative der Neuen Seidenstraße. Ist Huawei daran beteiligt oder unterstützt es diese Initiative?

Ren Zhengfei: Huawei ist an der Seidenstraßeninitiative nicht beteiligt. Bei dieser Initiative geht es hauptsächlich um große Infrastrukturvorhaben und die Telekommunikationsaufträge sind relativ begrenzt. Wir haben keine Aufträge im Rahmen dieser Initiative übernommen.

19 Tomoji Tatsumi: Nach neuesten Zahlen hat Huawei weltweit 188.000 Mitarbeiter. Hat der Handelskrieg zwischen China und den USA Auswirkungen auf die Zahl der Mitarbeiter? Wird die Zahl abnehmen?

Ren Zhengfei: Die Zahl unsere Mitarbeiter ist auf 194.000 gestiegen. Da wir viele Löcher flicken müssen, benötigen wir mehr fähige Leute, und haben daher in diesem Jahr mehrere tausend Neueinstellungen vorgenommen.

Tomoji Tatsumi: Sie stellen aber nicht nur Leute aus China ein?

Ren Zhengfei: Nein, aus aller Welt.

Tomoji Tatsumi: Wenn Sie Mitarbeiter aus aller Welt einstellen, gibt es da bestimmte Regionen, auf die Sie es abgesehen haben? Zum Beispiel Länder wie Indien, die stark in Wissenschaft und Technologie sind. Haben Sie solche Länder besonders im Blick?

Ren Zhengfei: Bei unseren Einstellungen haben wir keinerlei Beschränkungen. In den USA gibt es jedoch einige Beschränkungen. Die US-Regierung verbietet es Amerikanern, für uns zu arbeiten, und schreitet bei allen Beschäftigungsverhältnissen ein, bei denen ihrer Überzeugung nach „US-Elemente“ involviert sind. Wir stellen keine qualifizierten Leute aus den USA ein, was für uns einen großen Verlust darstellt. In anderen Ländern und Regionen gibt es derartige Beschränkungen nicht.

Tomoji Tatsumi: Auch viele herausragende Chinesen an amerikanischen Universitäten, Forschungseinrichtungen und im Silicon Valley sind derzeit unter Beschuss. Kehren nun Chinesen in Scharen aus den USA zurück, um bei Huawei zu arbeiten?

Ren Zhengfei: Chinesische Absolventen, die in den USA studiert haben, können bei uns arbeiten. Aber bei Sinoamerikanern, auch jenen, die im Besitz einer Green Card sind, geht das nicht, da für sie US-Recht gilt.

20

Tomoji Tatsumi: Was wünschen Sie sich momentan am meisten?

Ren Zhengfei: Vertrauen. Ich hoffe, dass uns mehr Menschen auf der Welt ihr Vertrauen schenken. Ich habe mich häufiger mit Medienvertretern getroffen, denn ich möchte, dass unsere Botschaften nach draußen dringen, die Leute uns besser kennenlernen und der „Schleier“ gelüftet wird. Eigentlich gibt es gar keinen Schleier. Es gibt nur erfundene Geschichten, die die Sicht trüben.

21

Tomoji Tatsumi: Wir sind die erste japanische Nachrichtenagentur, der Sie ein Exklusivinterview gegeben haben, Herr Ren. Es ist uns eine große Ehre und Freude. Ihre offenherzigen Antworten heute zeigen, dass Sie hohe Erwartungen an Japan haben. Stimmt das?

Ren Zhengfei: Ich habe immer hohe Erwartungen an Japan gehabt. Meine jüngere Tochter spricht Japanisch als erste und Französisch als zweite Fremdsprache.

Tomoji Tatsumi: Es heißt, Sie besuchen Japan nicht nur zum Arbeiten, sondern auch aus persönlichen Gründen.

Ren Zhengfei: Ja, um zu reisen.

Tomoji Tatsumi: Was gefällt Ihnen am meisten an Japan?

Ren Zhengfei: Da gibt es so viel, dass ich es gar nicht alles aufzählen kann. Ich habe fast jeden Winkel von Japan bereist, von Kyushu bis Hokkaido, sowie die meisten Städte und Orte, ob klein oder groß. Ich sage den Menschen oft, dass Japan die weltbesten Touristenattraktionen hat. Man muss nicht mal groß entscheiden, was man sich anschauen will. Jedes kleine Bergdorf kann ein guter Urlaubsort sein, denn es ist stets sauber und die Ramen-Nudelgerichte sind fantastisch.

Tomoji Tatsumi: Welche Hobbys haben Sie, Herr Ren?

Ren Zhengfei: Arbeiten und Fernsehen.

Tomoji Tatsumi: Präsident Xi wird im nächsten Jahr Japan besuchen. Ziehen Sie in Erwägung, während des Besuchs von Präsident Xi in Japan zu sein?

Ren Zhengfei: Ich besuche Japan jederzeit gern.

Tomoji Tatsumi: Haben Sie Bedenken oder Befürchtungen wegen Ihrer eigenen Sicherheit, wenn Sie in Japan sind?

Ren Zhengfei: Nein, ich glaube nicht, dass ich irgendwas zu befürchten habe.

22

Kosuke Kinashi: Huawei macht in über 170 Ländern und Regionen Geschäfte und beschäftigt 194.000 Mitarbeiter. Uns ist aber aufgefallen, dass im Vorstand

von Huawei nur Chinesen sitzen; auch wenn wir uns die lokalen Niederlassungen weltweit anschauen, so sind die Führungskräfte dort zum Großteil aus China. Nur wenige sind aus dem jeweiligen Land. Hat Huawei schon einmal in Betracht gezogen, einige nicht chinesische Vorstandsmitglieder zu ernennen oder in den lokalen Niederlassungen mehr Führungskräfte aus dem betreffenden Land einzusetzen? Dies würde doch bestimmt dazu beitragen, Huawei offener und transparenter zu machen.

Ren Zhengfei: Bei uns gibt es einige Führungskräfte, die wir lokal eingestellt haben. Wir haben mehr als 30.000 nicht chinesische Mitarbeiter und unsere Niederlassungen haben auch viele nicht chinesische Vorstandsmitglieder. Alle Vorstandsmitglieder unserer Zentrale müssen einen soliden Arbeitsverlauf im Unternehmen vorweisen. Auch wenn ein nicht chinesischer Mitarbeiter Vorstandsmitglied wird, muss er sich von einer Einstiegsposition Schritt für Schritt nach oben durchgearbeitet haben. Ansonsten wäre er nur auf dem Papier im Vorstand, denn er hätte keine wirkliche Entscheidungsbefugnis. Ich ernenne unsere Vorstandsmitglieder nicht. Sie alle verdienen sich ihren Sitz im Vorstand, indem sie sich bei Huawei nach oben arbeiten. Auch Nicht-Chinesen können in den Vorstand gelangen, doch sie müssen sich Schritt für Schritt nach

oben arbeiten. Die Sitze in unserem Vorstand stehen nicht nur chinesischen Mitarbeitern offen. Im Übrigen sind fast zwei Drittel unserer Huawei-Stipendiaten keine Chinesen.

Tomoji Tatsumi: Vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit für uns genommen haben. Dieses Interview war ganz anders, als wir es uns vorgestellt hatten. Sie haben im Verlauf sehr freimütig und direkt geantwortet. Es war sehr aufschlussreich. Vielen Dank!



Arabische Medienrunde mit Ren Zhengfei

20. Oktober 2019, Shenzhen, China

Ren Zhengfei: Ich fühle mich sehr geehrt, Medien von Weltrang, wie sie heute hier zugegen sind, ein Interview zu geben. Ich habe bereits viele arabische Länder und Regionen besucht und bin durch alle Länder im Nahen Osten und Nordafrika gereist. Ich bewundere die herrliche Kultur und lange Geschichte der arabischen Welt.

Ein guter Freund von mir, Wang Hanjiang, bekleidete früher das Amt des Direktors für das Ressort Westasien und Afrika beim chinesischen Ministerium für Außenwirtschaftsbeziehungen und Handel, dem Vorgänger des chinesischen Handelsministeriums. Er hat Arabisch studiert. Während unserer zwanzigjährigen Freundschaft hat er mir immer wieder von der Tiefe der arabischen Kultur erzählt. Obwohl ich die Pergamentrollen nicht entziffern kann, haben mir seine Erklärungen geholfen, die Schönheit der arabischen Schrift zu verstehen und zu schätzen, und dies hat in mir eine aufrichtige Bewunderung für die Pracht dieser Kultur entfacht.

Die arabische Welt hat so viel mehr als nur die Hängenden Gärten von Babylon und die majestätischen Pyramiden. Ich war tief beeindruckt, als ich die Tempelanlagen von Baalbek zum ersten Mal sah. Ich war einige Stunden lang sprachlos. Während der Reiseführer redete und redete, war ich von dieser Zivilisation, die vier

oder fünf Jahrtausende zurückverfolgt werden kann, so beeindruckt, dass ich kein Wort hervorbrachte. Selbst für die besten Architekten der heutigen Zeit wäre es schwierig und eine Herausforderung, eine so gigantische Anlage zu bauen. Wir wissen einfach nicht, wie diese Vorfahren, die vor vier- bis fünftausend Jahren lebten, die Grundrissplanung, die dreidimensionalen Entwürfe und die Baukoordination für dieses riesige Projekt bewerkstelligt haben.

Auf diese Fragen haben wir keine Antwort. Die Steinsäulen sind so groß, dass sich mehrere Personen an den Händen halten müssen, um den Sockel zu umschließen. Wie ist es ihnen gelungen, die Säulen so rund zu machen? Welche geometrischen Theorien wandten sie an? Wie konnten sie Hunderte Säulen so gleichmäßig machen? Wie haben sie die Säulen gemessen und welche Maßeinheit verwendeten sie? Wie stellten sie ihre Berechnungen an? Die Säulen sind ungefähr 22 Meter hoch – wie haben sie diese aufgestellt? Das Dach besteht aus einem einzigen Stein, der ungefähr 900 Tonnen wiegt. Wie konnten sie diesen Stein auf die Säulen heben? Und es gibt mehrere Hunderte von diesen 900 Tonnen schweren Steindachplatten. Wie konnten sie diese stapeln und hierher transportieren? Die Anordnung der gesamten Anlage ist so harmonisch und perfekt. Dennoch wurde

sie vor vier oder fünf Jahrtausenden errichtet. Ich war vom Einfallsreichtum und der Genialität unserer Vorfahren tief berührt und beeindruckt.

Ich verspürte dieses Gefühl auch an vielen anderen arabischen Touristendestinationen wie dem Luxor-Tempel, der antiken Stadt Petra und dem Ägyptischen Museum. Im Ägyptischen Museum kann man den Blick der 4.500 Jahre alten Statuen bewundern, der noch immer genauso natürlich und lebendig wirkt. Die dortige Zivilisation muss im Vergleich zur chinesischen Zivilisation einen Vorsprung von 1.000 Jahren gehabt haben. Der Nahe Osten hat diese unvergleichlichen architektonischen Meisterwerke vor mehr als vier- oder fünftausend Jahren errichtet. Ich habe vor der Zivilisation des Nahen Ostens großen Respekt. Sogar für die größten Architekten von heute wäre es eine enorme Herausforderung, solche Bauwerke zu errichten.

Ohne sehr gute Kenntnisse auf dem Gebiet der Mathematik, Geometrie und der konstruktiven Entwurfsarbeit wäre es unmöglich gewesen, diese Tempel zu bauen. Wenn wir die Weltgeschichte betrachten, entstand die arabische Zivilisation sogar noch früher als die griechische Zivilisation, die das archimedische Prinzip und die euklidische Geometrie entdeckte. Über die Seidenstraße gelangten nicht nur Gewürze, Karotten, Frühlingszwiebeln und Knoblauch

von der arabischen Welt nach China, sondern auch die Geometrie, Algebra, die konstruktive Entwurfsarbeit und die arabischen Ziffern.

Heute ist es uns allen bewusst, dass die arabischen Ziffern eine großartige Grundlage für die Mathematik schufen. Vor allem die Einführung der Ziffer „0“ löste eine für die ganze Welt bahnbrechende technologische Revolution und Innovation aus, auch wenn sie einige hundert Jahre lang immer wieder Kontroversen hervorrief. Insgesamt gab jedoch die Hinzufügung der Ziffer „0“ zu den arabischen Ziffern dem Fortschritt der menschlichen Zivilisation starken Auftrieb.

Wenn wir auf der Chinesischen Mauer stehen und Richtung Pyramiden blicken, können wir uns vorstellen, wie unsere Vorfahren auf Kamelen Seide und Tee in die arabische Welt transportierten und Gewürze, Karotten und Knoblauch nach China zurückbrachten. Es war eine anstrengende, aber großartige Reise. Die von unseren Vorfahren geschaffene Seidenstraße verband die Kulturen Chinas und Zentralasiens, und unsere Bewunderung hierfür ist sehr groß. Ich glaube, dass wir heute im Geist der Seidenstraße fortfahren sollten. In der Vergangenheit waren Kamele auf der Seidenstraße unterwegs; heute sollten 5G und Hochgeschwindigkeitszüge dasselbe tun dürfen. Das wird das Wirtschaftswachstum in Afrika und Asien ankurbeln.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Ich bin gerne bereit, nun auf Ihre Fragen zu antworten.

01 Al-Ahram: Zunächst möchte ich mich bei Ihnen bedanken, Herr Ren, dass Sie uns diese Gelegenheit geben. Wir alle wissen, dass Huawei viel in die wissenschaftliche Forschung investiert hat und eines der weltweit führenden Unternehmen für 5G ist. Welche zukunftsfähigen 5G-Technologien hält Huawei für uns in den nächsten fünf Jahren bereit?

Ren Zhengfei: Zunächst möchte ich betonen, dass Ägypten ein großartiges Land ist, das ich wirklich bewundere. Vor ungefähr zweitausend Jahren gab es in Ägypten die große Bibliothek von Alexandria, die damals weltweit größte Bibliothek. Und dann gibt es in Ägypten auch die alten Pyramiden und, aus modernerer Zeit, den Suezkanal. Das alles sind Meilensteine der menschlichen Zivilisation. Ich glaube, dass die ägyptische Gesellschaft stabil und das ägyptische Volk freundlich ist, was zu einem florierenden Tourismus geführt hat. Als ich mit einem Schiff auf dem Nil reiste, fragte ich mich, warum wir am Huangpu-Fluss in China nicht auch singen können wie die Leute am Nil. Wir können wirklich viel von Ägypten lernen.

Der Schlüssel für die Erneuerung eines Landes und einer

Nation liegt in der Bildung. Ich hoffe, Huawei kann dazu beitragen, dieses großartige Land zu erneuern, die Heimat der Pyramiden, der großen Bibliothek von Alexandria und des Suezkanals. Wir werden 5G und andere Spitzentechnologien verwenden, um Ägypten zu helfen, die digitale Kluft zu überbrücken, und auf diese Weise zur kulturellen und bildungspolitischen Weiterentwicklung des Landes beizutragen.

02

Al Bayan: Zunächst möchte ich Huawei für diese Gelegenheit danken. Meine Frage bezieht sich auf den aktuellen Konflikt zwischen China und den USA. Es geht dabei vorwiegend um Wirtschaft und Technologie. Sie haben Huawei oft von diesem Konflikt distanziert. In einem Interview mit The Economist sagten sie jedoch, dass Huawei bereit sei, seine Technologie mit dem Westen zu teilen. Würde dieses Angebot Huawei nicht in den Mittelpunkt der Kontroverse zwischen China und die USA stellen?

Ren Zhengfei: 1996 führten die Vereinten Nationen das Öl-für-Lebensmittel-Programm (Oil-for-Food) im Irak ein. Das war auch die Zeit, in der ich Dubai zum ersten Mal besuchte. Damals war Dubai dabei, Häuser abzureißen, um große Bauprogramme zu starten. Ich war von Dubais offener Kultur beeindruckt. Das Land

hat nicht allzu viele Ressourcen, zeichnet sich jedoch durch eine offene, optimistische Geisteshaltung aus. Ich bewundere Dubai sehr. Ich habe bereits ein Buch von Sheikh Zayed gelesen und habe großen Respekt für seine Ansichten.

Nach meiner Rückkehr von Dubai nach China verfasste ich einen Artikel mit dem Titel Resources Can Be Exhausted and Only Culture Endures (etwa: Ressourcen enden, aber Kultur bleibt). Auch Huawei verfügt über wenige Ressourcen. Was wir jedoch haben, ist die Intelligenz unserer Mitarbeiter. Sie sind unser Erdöl, unsere Kohle, unsere Wälder. Wir bemühen uns deshalb, eine Kultur zu fördern, die von Offenheit und Engagement geprägt ist.

Ungefähr zur selben Zeit, im Jahr 1996, besuchte ich auch Tunesien. Damals betrug das Pro-Kopf-BIP 1.400 US-Dollar und die Leute führten ein glückliches Leben. Weder Dubai noch Tunesien verfügen über große Ressourcen. Die in diesen beiden Ländern durchgeführten religiösen Reformen haben ihre Kulturen neu belebt und Tunesien und Dubai zu Vorbildern für die Reformation in den arabischen Ländern gemacht.

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) haben sich zu einem der bedeutendsten Wirtschaftszentren der Welt entwickelt und sind zu einem Land mit vielen

Immigranten geworden. Es ist ihnen gelungen, mitten in der Wüste ein Wirtschaftszentrum von Weltrang aufzubauen, und ich bin zuversichtlich, dass es ihnen auch gelingen wird, sich zu einem Weltzentrum für wissenschaftliche und technologische Innovationen zu entwickeln. Ich glaube, die VAE sollten von den USA lernen. Die USA haben viele Talente aus anderen Ländern angezogen und sind so in nur 200 Jahren zum mächtigsten Land der Welt geworden.

Ist es für die VAE möglich, ein Weltzentrum für wissenschaftliche und technologische Innovationen zu werden? Ihr strategischer Plan „UAE Centennial 2071“ zeigt, dass Ihre Chancen gut stehen, dies zu erreichen. Viele großartige Amerikaner kamen ursprünglich aus Osteuropa und nutzten ihr ganzes Potenzial, um die USA zum mächtigsten Land der Welt zu machen. Die VAE verfügen über ein großartiges Geschäftsumfeld. Ich glaube, Sie sind dazu imstande, das weltweit beste Zentrum für wissenschaftliche und technologische Innovationen zu werden, indem Sie Einwanderer ins Land holen – wie früher die USA.

In der Vergangenheit war die arabische Zivilisation einigen anderen Teilen der Welt ungefähr 3.000 Jahre voraus. Warum gelangte sie später gegenüber Europa ins Hintertreffen? Die Europäer erfanden Züge und Dampfschiffe, die es ihnen ermöglichten,

mehr Waren auf eine viel effizientere Weise als mit Kamelen zu befördern. Deshalb fand die industrielle Revolution zunächst in Europa statt. Dies beweist, dass die Geschwindigkeit und Bandbreite die Bedeutung und den Wohlstand eines Landes bestimmen. In der Vergangenheit ging es bei der Geschwindigkeit darum, wie schnell physische Waren transportiert werden konnten. Heute geht es bei der Geschwindigkeit darum, wie schnell Daten übertragen werden können – und das wird von 5G bestimmt. Ich glaube, die VAE sollten die Gelegenheit, die sich hier bietet, nutzen, um andere Länder zu übertreffen.

Wir glauben, dass sich viele Länder im Nahen Osten bei der 5G-Einführung zur weltweiten Elite entwickeln können und eine herrliche arabische Zivilisation geschaffen werden kann, die sich durch 5G-Geschwindigkeit, niedrige Latenz und hohe Bandbreite auszeichnet. Saudi-Arabien verzeichnet täglich die meisten YouTube-Besucher, und der Datenkonsum pro Kopf und Monat gehört in Kuwait mit 60 Gigabyte zu den höchsten der Welt. Die 5G-Technologie wird sich von diesen Ländern aus in andere arabische Länder und schließlich auf die ganze Welt ausbreiten. Während im 4G-Zeitalter Japan und Südkorea an der Weltspitze standen, übernimmt im 5G-Zeitalter der Nahe Osten die Führung. Deshalb wird

sich im Nahen Osten eine neue herrliche Zivilisation entwickeln. Ich bin ein starker Befürworter des Plans „UAE Centennial 2071“ sowie der nationalen Strategie der VAE, 5G, die KI und die Cloud zu entwickeln.

03

Al Bayan: Sie haben erwähnt, dass Huawei bereit sei, seine Technologien mit westlichen Unternehmen wie z.B. amerikanischen oder europäischen Unternehmen zu teilen. Was sind Ihre Gedanken hierzu?

Ren Zhengfei: Europa braucht unsere Technologien nicht, weil sie über eigene Kommunikationstechnologien verfügen. Wir haben gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit europäischen Unternehmen unterzeichnet, um offen zu kooperieren. Den USA fehlen die fortschrittlichsten Kommunikationstechnologien. Deshalb hoffen wir, dass wir unsere Zusammenarbeit mit US-Unternehmen ausbauen können. Wenn wir ihnen helfen könnten, ihren Rückstand bei der Kommunikation aufzuholen, würde dies dazu beitragen, ein weltweites Gleichgewicht zu schaffen und die bestehenden Konflikte zu lösen.

Der Nahe Osten neigt dazu, politisch neutral zu bleiben. Die USA haben nur gegen Huawei Sanktionen verhängt, und Huawei ist den US-Unternehmen nur im Kommunikationsbereich voraus und nicht in allen Sektoren. Wir sind den USA nur bei 5G voraus; bei

KI, Cloud und dem intelligenten Computing hinken wir ihnen hinterher. Der Nahe Osten kann die besten Technologien aus den USA, Europa, Japan, Südkorea und China auswählen, um in seinen geografischen Breiten eine Technologie-Hochburg zu schaffen. Genauso wie seine Kultur kann Dubai in Zukunft auch seine IKT-Infrastruktur diversifizieren. Eine Plattform, die sich aus den verschiedenen Technologien verschiedener Länder zusammensetzt, wird am stärksten sein.

04 Sabq Online: Ich würde gerne wissen, ob die USA die Sanktionen gegen Huawei vor allem aus politischen Gründen oder aus Sicherheitsgründen verhängt haben.

Ren Zhengfei: Gern. Huawei hat sich nichts zuschulden kommen lassen. Die US-Sanktionen dürften politisch motiviert sein. Saudi-Arabien verfügt über eine Kultur der Weisheit und man sieht die Großartigkeit dieses Landes heutzutage ganz deutlich. Ich bewunderte die Regierung wegen ihrer Gelassenheit, als ihre Ölanlagen angegriffen wurden. Dies ermöglichte es dem Land, seine Versorgung der Welt mit Öl schnell wiederherzustellen. Damit halfen Sie der Welt, eine schwere Krise zu vermeiden. Ich bewundere auch Ahmed Zaki Yamani, den früheren Ölminister Saudi-Arabiens. Als die Ölpreise auf 140 US-Dollar je Barrel in die Höhe schossen, sagte

er: „Das Steinzeitalter ging nicht zu Ende, weil die Steine ausgingen“. Diese Worte beeindruckten mich und zeigten die verblüffende Weitsicht, die die arabische Zivilisation über die Jahrtausende entwickelt hat.

Der Minister sprach darüber, wie die Ölreserven eines Tages zu Neige gehen würden und über die Sorgen Saudi-Arabiens über den Aufstieg nicht fossiler Energien. Saudi-Arabien kann einen Teil seines Ölreichtums für die Technologieforschung auf dem Gebiet der nicht fossilen Energieträger verwenden. Wenn dann das Öl versiegt, wird Saudi-Arabien weiterhin das wichtigste Land für die Energieversorgung sein – mit nicht fossiler Energie. Saudi-Arabien kann bei der Verwendung nicht fossiler Energien führend werden. Das Öl und Erdgas, das das Land andernfalls konsumiert hätte, könnte es dann an den Rest der Welt liefern. Dies wird die Entwicklung von Technologien für nicht fossile Energien erleichtern. Die wichtigste Technologie für die nicht fossile Energie ist die Energiespeicherung. Japan verfügt über die fortschrittlichste Technologie für die Speicherung in großem Umfang. Wenn diese Stärken kombiniert werden, ist es möglich, einen leistungsstarken Gürtel für nicht fossile Energie zu schaffen, der von der Sahara bis zum Hochland von Tibet, China und Japan und schließlich bis zum Amazonas und Lateinamerika reicht. Wenn die Ölreserven erschöpft sind, wird Saudi-Arabien

als bedeutender Anbieter des Energiemaschinenbaus und der nicht fossilen Energie auftreten. Sein Ölreichtum kann in kulturellen, digitalen Reichtum umgewandelt werden, das heißt in künstliche Intelligenz und andere neue Technologien.

Das Öl wird zur Neige gehen, und es wird zu einer Abwertung der Währung kommen. Der Weg nach vorn besteht darin, das mit dem Öl verdiente Geld zu verwenden, um die Bildung zu verbessern und mehr Innovationen in Wissenschaft und Technik hervorzubringen, sowie in digitale Technologien zu investieren, die das Land ewig jung halten.

Huawei kann im Bereich 5G überleben, ohne sich auf die USA zu stützen. Saudi-Arabien kann es in Erwägung ziehen, andere Technologien der USA zu verwenden.

Sabq Online: Wie kann Saudi-Arabien von den Technologien Chinas und der USA profitieren?

Ren Zhengfei: Die Anwendung künstlicher Intelligenz auf dem Gebiet der Energietechnologien wird riesigen Reichtum erzeugen. Ich habe vor 40 Jahren in der petrochemischen Industrie gearbeitet. Später, vor etwa 20 Jahren, besuchte ich eine Ölraffinerie, die mit Chinas Hilfe aufgebaut worden war und zehn Millionen Tonnen Öl produzieren konnte. Als ich einen Blick in den Kontrollraum warf, war ich geschockt von den

Fortschritten der Industrie. In den letzten 20 Jahren habe ich kein Werk und keine Raffinerie besucht. Ich wage nicht einmal daran zu denken, wie fortschrittlich die Raffinerien jetzt sein müssen. Der Fortschritt, der in Zukunft gemacht werden wird, ist unvorstellbar.

Saudi-Arabien ist großartig, weil das Land viel in Bildung investiert. Man denke nur an die riesige Investition in die Universität „Princess Nourah Bint Abdulrahman“, die weltweit größte Universität für Frauen. Saudi-Arabien hat sich nach und nach geöffnet und es verstanden, sich kontinuierlich den Veränderungen der Gesellschaft anzupassen. Mit seinem großen Reichtum wird das Land neben der Ölindustrie sicher auch andere Industrien aufbauen können. Genauso wie Autobahnen ist auch 5G eine Art Infrastruktur, die eine hohe Bandbreite und niedrige Latenz bietet. 5G an sich schafft keinen Reichtum, aber es ermöglicht neue Technologien, die Reichtum produzieren können.

05 Leaders: Vielen Dank, Herr Ren. Ich vertrete das tunesische Magazin Leaders. Sie sagten, dass Sie von Tunesien tief beeindruckt waren. Die Erfahrung Tunesiens zeigt, dass Reformen und technologische Innovationen dazu beitragen können, eine Zivilisation zu erneuern. Vor dem Hintergrund Ihrer Reise nach

Tunesien möchte ich Sie fragen, wie die jungen Leute in Tunesien von Huawei's Entwicklung und technologischer Innovation profitieren können und wie sie dazu beitragen können.

Ren Zhengfei: Lassen Sie mich eine Geschichte erzählen, die sich während meines ersten Besuchs in Tunesien zutrug. Mein Kollege Lv Xiaofeng begleitete mich, nahm jedoch den Flug am Vortag. Zu allem Unglück stürzte sein Flugzeug ab, bevor es in Tunesien landete. Er gehörte zu den 40 Überlebenden des Flugzeugabsturzes. Ich hätte eigentlich auch in diesem Flugzeug sitzen sollen, musste aber meine Reise wegen anderer Angelegenheiten verschieben. An dem Tag, als das Flugzeug abstürzte, regnete es heftig. Lv rief die Polizei an, während er im Regen stand, und barg ein kleines Mädchen aus dem Flugzeug. Als er sah, dass dem Mädchen kalt war, zog er seinen Mantel aus und gab ihn ihr. Als ich am nächsten Tag ankam, kaufte ich ihm einen Anzug. Das war im Jahr 2002.

Damals betrug das Pro-Kopf-BIP in Tunesien über 2.000 US-Dollar, während es in China bei ungefähr 1.000 US-Dollar lag. Ich bekam den Eindruck, dass das tunesische Volk harmonisch und freundlich ist, und die Küstengebiete am Mittelmeer waren sehr schön. Ich war schon bei meinem ersten Besuch Tunesiens ziemlich beeindruckt und bei meinen späteren Besuchen noch mehr.

Die Entwicklung Tunesiens wird weitere religiöse Reformen benötigen. Ich glaube, das Land sollte offener sein. Tunesien liegt gegenüber von Europa, auf der anderen Seite des Mittelmeers. Die Arbeitskosten sind dort niedriger als in Europa. Europa sollte seine Fertigungszentren in großem Maßstab verlagern. Wie können Sie aber garantieren, für eine solche Verlagerung gerüstet zu sein? Zunächst müssen Sie Fachkräfte ausbilden. Und dann müssen Sie Ihre Infrastruktur verbessern, wozu natürlich auch die Kommunikationsnetze gehören. Diese Netze können den Zugang zu Bildung erheblich verbessern.

Südkorea gehörte zu den ersten Ländern, die massiv in 4G investierten. Diese Investition brachte den Netzbetreibern keine hohen Gewinne, ließ das BIP des Landes aber stark anwachsen. Jeder Dollar, der in die Informations- und Kommunikationstechnik investiert wird, lässt das BIP um mehrere Dollar ansteigen. Deshalb sind KI und 5G so wichtig für Tunesien. Wenn Sie eine Verlagerung der europäischen Fertigungszentren hierher bewirken wollen, müssen Sie sich deren Systemen anpassen und deren Standards und Anforderungen erfüllen.

Gestern haben Sie unsere Produktionslinien besucht. Von der Konzeption über die Herstellung bis zur Auslieferung verwenden wir Managementsoftware von Siemens und

Bosch aus Deutschland sowie Dassault in Frankreich. Viele der Anlagen unserer Produktionslinien stammen aus Japan und Deutschland, obwohl unsere KI-Software intern entwickelt wurde. Unsere Produktionslinien können nun ca. alle knapp über 20 Sekunden ein Mobiltelefon produzieren, mit so gut wie keinen manuellen Eingriffen. Deshalb glaube ich, dass die industrielle Verlagerung stufenweise vor sich gehen wird. Wir müssen uns alle auf Verlagerungen vorbereiten und unverdrossen zur Globalisierung bekennen.

06 Al Raya: Vielen Dank, Herr Ren, vor allem für Ihre Ausführungen zum Austausch zwischen den Zivilisationen der arabischen Welt und China. Als Araber werde ich nie vergessen, welche großen Beiträge die chinesische Zivilisation zur Entwicklung der Welt gemacht hat, wie zum Beispiel die Papierherstellung und andere fortschrittliche Wissenschaften und Technologien. Nun stellt Huawei der Welt fortschrittliche 5G-Technologien zur Verfügung, die, so glaube ich, die Entwicklung der Weltzivilisation stark fördern werden. Welche Rolle werden die vier Nachhaltigkeitsstrategien von Huawei beim Umweltschutz spielen?

Ren Zhengfei: Ich finde, Katar ist ein großartiges Land.

Ich bin besonders davon beeindruckt, welche Bedeutung Ihre Hoheit Sheikha Moza bint Nasser der Bildung zumisst.

Die VAE senden ihre Bürger regelmäßig nach Großbritannien und in andere Teile der Welt, damit sie dort Bildungseinrichtungen besuchen. Wenn es die Großväter nicht schaffen, werden es ihre Söhne schaffen; und wenn es die Söhne nicht schaffen, werden es die Enkel schaffen. Auf diese Weise wollen sie sicherstellen, dass ihre künftigen Generationen in der Lage sein werden, ihre riesige Wirtschaft zu verwalten und ihre vorrangige Stellung in der Welt zu behaupten.

Ihre Hoheit Sheikha Moza bint Nasser misst der Bildung hohen Wert bei, was ich wunderbar finde. Er hat fortschrittliche Bildungselemente aus aller Welt in die arabische Kultur eingeführt. Er hat auch viele Museen gegründet, die es den katarischen Kindern gestatten, die Weltzivilisation schon jung zu entdecken. Ich bewundere ihn wirklich dafür.

Einmal reiste ich nach Katar zu einer Veranstaltung. Vor der Veranstaltung hieß es, dass mich Ihre Hoheit Sheikha Moza bint Nasser treffen wollte, doch später sagte man mir, dass es kein Treffen geben würde. Deshalb nahm ich auch keinen Anzug mit. Nach meiner Ankunft besuchte mich sein Sekretär und teilte mir mit,

dass mich der Premierminister treffen wollte. Ich hatte keinen Anzug dabei und war der Meinung, dass es unhöflich wäre, den Premierminister in legerer Kleidung zu treffen. Ich bat deshalb den Vorstandsvorsitzenden des Unternehmens, den Premierminister zu treffen. Bei dem Gespräch ging es vor allem darum, wie während der Weltmeisterschaft 2022 eine reibungslose, sichere Kommunikation sichergestellt werden kann. Mit 5G wird die Weltmeisterschaft 2022 ein großer Erfolg – da bin ich mir sicher.

Während des Treffens informierten wir den Premierminister über Huaweis Beitrag zur Hadsch-Pilgerreise in Saudi-Arabien. Seit fünfzehn Jahren in Folge gab es keine einzige Netzwerkunterbrechung, keinen Unfall und keine Klage während des ganzen Ereignisses. Jedes Jahr versammeln sich 3 bis 4 Millionen Moslems auf einer Fläche von nur 10 Quadratkilometern. Sie schalten ihre Mobiltelefone ab, bevor sie mit dem Gebet beginnen, und wenn sie ihre Telefone wieder einschalten, müssen all ihre Telefone beinahe zeitgleich authentifiziert werden. Dies setzt die Netzwerke stark unter Druck, aber es ist uns gelungen, nun schon seit 15 Jahren die Sicherheit der Kommunikationen während dieses Ereignisses zu gewährleisten.

Wir arbeiteten auch beim „Safe City“-Projekt zusammen. Ziel dieses Projekts ist es, Terroranschläge zu vermeiden.

Auch dieses Projekt beruhte auf unserer Erfahrung mit dem Hadsch. Am Tag nach dem Gespräch sandte der Premierminister Experten nach Mekka, um unsere Arbeit zu prüfen. Ich möchte an dieser Stelle Katar als Austragungsland der Weltmeisterschaft 2022 viel Erfolg wünschen. Wenn Sie sich für unsere Technik entscheiden, werden wir alles daransetzen, um die Kommunikationen zu sichern.

Ich werde allen von Ihnen eine CD überreichen, die eine Vorstellung zeigt, die anlässlich des 70-jährigen Jubiläums der Gründung der Volksrepublik China aufgeführt wurde. Das Video wurde mithilfe von 5G-Netzwerken aufgenommen. Obwohl Zehntausende Menschen mitwirkten, wurde das Video reibungslos übertragen und es gab keine Zwischenspeicherung. Sie sind alle Medien-Insider und ich bin mir deshalb sicher, dass Sie verstehen, wie wertvoll 5G für dieses Ereignis war.

Seit unserem „Safe City“-Projekt in Mekka wurden beim Sicherheitsmanagement bereits große Fortschritte erzielt. Wir können dazu beitragen, die Sicherheit in Katar während der Weltmeisterschaft 2022 zu gewährleisten. Natürlich stellt Huawei nur Technik zur Verfügung und die Polizeibeamten von Katar werden für die spezifischen Operationen verantwortlich sein.

Al Raya: Hat Huawei mit der katarischen Regierung irgendeine Vereinbarung bezüglich der Weltmeisterschaft 2022 getroffen?

Ren Zhengfei: Wir bauen derzeit Kommunikationsnetze für die Stadien der Weltmeisterschaft 2022 in Katar. Bei einigen anderen Projekten sind wir noch immer mit den Kunden vor Ort in Gespräch.

07 KUNA: Es sieht so aus, als hätten China und die USA einige positive Signale bezüglich der Handelsgespräche gesendet. Wird dies eine Auswirkung auf Huawei haben? Werden die US-Sanktionen gegen Huawei das Auslandsgeschäft und die zukünftige Entwicklung von Huawei beeinträchtigen?

Ren Zhengfei: Die US-Sanktionen gegen Huawei haben wenig mit den Handelsgesprächen zwischen China und den USA zu tun. Derzeit haben wir noch keine Verbesserung in unserem Gesamtumfeld festgestellt. Dies wird aber dennoch unsere Innovationen und Fortschritte nicht beeinträchtigen. Es beeinflusst unser Auslandsgeschäft ein bisschen, da einige Kunden nun zögern, Geschäfte mit uns zu machen, aber wir werden Geduld mit ihnen haben.

08 KUNA: Kuwait schreitet mit der Smart City-Entwicklung in der Silk City und fünf nördlichen Inseln

voran. Könnten Sie mir erklären, wie Huawei Kuwait in diesem Bereich unterstützen könnte? Was sind die zukünftigen Pläne für die Zusammenarbeit der beiden Parteien?

Ren Zhengfei: Die in Kuwait konsumierte Datenmenge pro Kopf und Monat gehört mit 60 Gigabyte zu den höchsten der Welt. Mit den fortschrittlichsten 5G-Technologien wollen wir allen Ländern im Nahen Osten helfen, eine weltweite Führungsposition beim Datenverkehrsvolumen einzunehmen. Mit 5G-Unterstützung wird die Region auch weiterhin mit innovativen neuen Technologien und Erfindungen aufwarten.

Der Nahe Osten hat sich dafür entschieden, für 5G das 2,6 GHz bis 3,5 GHz-Frequenzband zu verwenden, das in weiten Teilen der Welt verwendet wird. Somit kann der Nahe Osten am Wert der globalen 5G-Wertschöpfungskette teilhaben, da es sich um die für 5G-Netze am besten geeigneten Frequenzbänder handelt. Auch China hat sich für die Verwendung dieser Bänder für 5G entschieden. Außerdem hat die Telekom-Regulierungsbehörde in Kuwait jedem Netzbetreiber einen Frequenzbereich von über 100 MHz zugewiesen und somit der Entwicklung von 5G eine ausreichende Unterstützung zuteilwerden lassen. Das bedeutet, dass die Betreiber 5G in vollem Umfang nutzen können.

Warum habe ich gesagt, dass die Seidenstraße der Kamele zu einer 5G-Straße werden könnte? Wir glauben, dass sich der Nahe Osten zur weltweit ersten Adresse für 5G entwickeln wird. Wie die Kultur der arabischen Welt erneuert werden kann, ist ein Thema, das wir gemeinsam besprechen müssen. 5G wird die Infrastruktur dieser neuen, verjüngten Zivilisation sein. Auch China wird bei 5G eine globale Führungsposition einnehmen.

Huawei wirkt derzeit an Planung und Konzipierung der fünf nördlichen Inseln Kuwaits mit. Als der Emir von Kuwait China 2018 besuchte, unterzeichneten wir mit Citra eine Smart City-Kooperationsvereinbarung für die fünf nördlichen Inseln. Huawei ist nun eines der Beratungsunternehmen für dieses Projekt. Huawei stellt den kuwaitischen Netzbetreibern 5G-Lösungen zur Verfügung und arbeitet mit der kuwaitischen Telekom-Regulierungsbehörde zusammen, um 5G-Anwendungsfälle zu entwickeln. Außerdem werden wir auch die Einführung der Strategie „New Kuwait Vision 2035“ unterstützen.

09

Le Matin: Ich habe viel von Ihrer Weisheit gelernt. Sie haben in Ihren Interviews mit den Medien viel über Bildung gesprochen und wie wichtig

die Grundschulbildung ist, insbesondere darüber, welche wichtige Rolle die Bildung spielt, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu verbessern. Ihre Ansichten ähneln in vielfacher Weise unseren Ansichten in Marokko. Unser Land ist bestrebt, die Bildung zu verbessern. Wie können die Technologien von Huawei in Zukunft verwendet werden, um Wissen und Fähigkeiten zu vermitteln? Wie könnten die jüngeren Generationen Marokkos diesbezüglich einen Beitrag leisten?

Ren Zhengfei: Marokko ist ein sehr schönes Land. Ich habe es mehrere Male besucht und Casablanca hat mich tief beeindruckt. Ich kannte den Namen Casablanca bereits seit meiner Kindheit, da die Stadt als „Nest von Spionen“ während des Zweiten Weltkriegs berühmt war. Ich hörte viel über Rick's Café, hatte jedoch nie die Gelegenheit, dort eine Tasse Kaffee zu trinken, obwohl ich oft in Marokko war. Später bat ich jemanden, einige Tage im Voraus für mich zu reservieren, und ich besuchte das Café mit meiner Frau. Endlich konnte ich eine Tasse Kaffee an dem Ort trinken, den ich aus dem Film Casablanca kannte, und die Schönheit der Küste von Casablanca und des weiten Meeres genießen.

Es ist uns bewusst, dass Marokko das Thema Bildung sehr ernst nimmt. Die marokkanische Universität al-Qarawiyyin ist die älteste Universität der Welt. Die Lehrer

und Studenten saßen dort einst in den Korridoren und Gärten und lasen Schriften, tauschten Ideen aus und philosophierten über die Moral. So entstand der Begriff „Akademie“. Die Universitäten entwickelten sich aus den Akademien, es handelt sich um größere Akademien.

Ich glaube, dass zur Erneuerung eines Landes sowohl die materielle als auch immaterielle Infrastruktur notwendig sind. Die materielle Infrastruktur umfasst Straßen und Netzwerke, während Bildung, Vorschriften und Institutionen zur immateriellen Infrastruktur gehören. Seit jeher erklären Regierungsbeamte, dass der Bau von Brücken, Straßen und Schulen ihre vorrangige Aufgabe darstelle.

Marokko sollte die fortschrittlichen Netzwerke nutzen, um den Kindern den Zugang zum Grundschulunterricht zu erleichtern. Sie müssen den Kindern in großem Maßstab eine hochwertige Grundschulbildung zukommen lassen und sicherstellen, dass niemand ausgeschlossen ist. Ich glaube, dass das Bildungsmodell Nordeuropas gut für Marokko passen würde. Ich denke, die Grundschulbildung ist sowohl in Finnland als auch Großbritannien sehr gut.

Es wäre sehr hilfreich, wenn Marokko den Zugang zur Grundschulbildung erleichtern, die berufliche und technische Ausbildung fördern und den besten

Studenten eine Elitebildung zukommen lassen könnte. Was die Elitebildung anbelangt, ist die USA mit gutem Beispiel vorangegangen. Nur einige wenige US-Universitäten erteilen Elitebildung, die mehr umfasst, als nur die besten Noten bei den Aufnahmeprüfungen für das College.

Die US-Elitebildung konzentriert sich nicht nur auf die akademische Leistung der Studenten, sondern auch auf ihre Moral. Bei der Aufnahme der brillanten Studenten legen diese besten US-Universitäten 10 Kriterien an. Die beiden wichtigsten davon sind folgende: Haben Sie sich bereits um ältere Menschen gekümmert? Haben Sie schon einmal ehrenamtlich Waisenkindern geholfen?

Wenn ein Student eine dieser beiden Anforderungen nicht erfüllt, sinkt seine Punktezahl für die Aufnahme in diese Universitäten ganz drastisch.

Wozu dient Elitebildung? Sie dient dazu, Führungskräfte auszubilden. Wofür sind Führungskräfte verantwortlich? Sie sind dafür verantwortlich, sich um die Gesellschaft zu kümmern, einschließlich derer, die selber nicht in der Lage sind, für sich zu sorgen. Die besten Universitäten sollten nicht Leute ausbilden, die zu berechnend oder egoistisch sind. Stattdessen sollten die Elite-Universitäten Menschen ausbilden, die sich um die Gesellschaft sorgen.

Wenn es Marokko gelingt, die Bildung auf allen drei Ebenen zu verbessern, werden viele Ingenieure zur Verfügung stehen, die die industrielle Kultur Europas mit der marokkanischen Kultur vereinen können. Auf diese Weise wird es erstaunliche neue Entwicklungen geben.

Das einzige, was Sie von Europa trennt, ist das Mittelmeer. Wenn Sie eine große Anzahl hervorragender Ingenieure haben, werden Sie sicher eine Technologiemacht werden.

10 ADTV: Vielen Dank, Herr Ren. Sie haben die diversifizierte Umgebung der VAE erwähnt. Dank dieser Umgebung erzielten die VAE in kürzester Zeit ein schnelles Wirtschaftswachstum, unabhängig vom Erdöl. Derzeit befindet sich die Wirtschaft der VAE an der 29. Stelle weltweit und an zweiter Stelle in den arabischen Ländern, gleich hinter Saudi-Arabien. Die Erdölindustrie macht nur ungefähr 30 Prozent der Wirtschaft der VAE aus, während die restlichen 70 Prozent aus anderen Sektoren stammen. Die Regierung der VAE hat einen Minister für Glück und Wohlbefinden und einen Minister für Toleranz ernannt. Außerdem stehen der Regierung Arbeitskräfte mit einer Vielzahl von Fähigkeiten aus beinahe 200 verschiedenen Ländern zur Verfügung. Vor nicht allzu

langer Zeit besuchte der erste Astronaut der VAE die Internationale Raumstation. Auch die freundliche Partnerschaft zwischen China und den VAE entwickelt sich schnell. Die VAE haben die 5G-Technologie bereits sehr früh eingesetzt, genauso wie einige andere Länder im Nahen Osten. Einige behaupten jedoch, dass die 5G-Technologien von Huawei ein Sicherheitsrisiko darstellen. Wie reagieren Sie auf solche Behauptungen?

Ren Zhengfei: Abu Dhabi ist eine der wohlhabendsten Städte der Welt. Ich verstehe vollkommen und unterstütze nachdrücklich den Centennial-Plan der VAE und das Vorhaben, Ihren Ölreichtum in wissenschaftlichen, technologischen und digitalen Reichtum umzuwandeln. Schließlich werden die Ölquellen versiegen und der Wert des Geldes wird sich ändern; die digitale Wissenschaft und Technologie werden aber auch weiterhin durch die kontinuierliche Innovation Wert schaffen. Die VAE haben sich aus ihrer Abhängigkeit vom Erdöl befreit. In diesem historischen Moment ist es absolut richtig für die VAE, diese strategische Entscheidung zu treffen.

Wenn die Länder physische Ressourcen als Wohlstand betrachten, spielen geografische Grenzen eine wichtige Rolle. Der Reichtum digitaler Technologien ist jedoch global und grenzüberschreitend. Wir müssen die digitale

Souveränität der VAE respektieren, da diese die nationale Informationssicherheit garantieren kann. Huawei führt derzeit mit Ländern auf der ganzen Welt Gespräche über die Unterzeichnung einer „No-Backdoor“-Vereinbarung. Wir können auch mit den VAE eine solche Vereinbarung unterzeichnen.

ADTV: Könnten Sie das „Backdoor“-Konzept genauer erläutern?

Ren Zhengfei: Der Ausdruck „Backdoor“ stammt aus den USA. Durch Backdoors könnten Daten aus Ihren Netzwerken gestohlen werden.

ADTV: Bedeutet die Unterzeichnung einer „No-Backdoor“-Vereinbarung, dass Huawei keine Daten aus den Netzwerken seiner Kunden sammelt?

Ren Zhengfei: Ja.

11

Al-Ahram: Arbeitslosigkeit ist ein ernstes, weltweites Problem. Können neue Technologien dazu beitragen, dieses Problem zu lösen?

Ren Zhengfei: KI kann für eine Gesellschaft mehr Wohlstand schaffen als es je gab. Aber natürlich könnten die Personen, die in dieser neuen Gesellschaft keinen Platz finden, Probleme damit haben, einen Arbeitsplatz zu finden. In einer traditionellen industriellen Gesellschaft

ist es für alle, die eine höhere Schule, eine Berufs- oder Hochschulausbildung absolviert haben, kein Problem, einen Arbeitsplatz zu finden. In der neuen Zeit, in der sich die KI und IT zu den wichtigsten treibenden Kräften der Produktivität entwickeln, kann es sein, dass jene, die über keine fortgeschrittenen Fähigkeiten verfügen, keine Arbeit finden. Dennoch dürfen wir nicht vergessen, dass die Gesellschaft ihren Wohlstand ausbauen wird. Es wird ihr mehr Geld zur Verfügung stehen und sie wird sich überlegen müssen, wie sie dieses Geld sinnvoll ausgibt. Je mehr Geld ein Land hat, umso einfacher kann es seine Probleme lösen. Das Geld kann verwendet werden, um Menschen zu unterstützen oder ihnen eine Ausbildung zuteilwerden zu lassen.

Während KI weitere Verbreitung findet, können Mitarbeiter, die im Zuge dieses Wandels ihre Arbeit verloren haben, zu Branchen wechseln, die sich vorrangig mit Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Benutzererlebnis beschäftigen. Die Menschen werden sich nie ganz daran gewöhnen, mit Robotern einen Kaffee zu trinken. Ich sah mir vor kurzem den Film Star Trek an und war wirklich niedergeschlagen, als ich das Kino verließ. Im Raumschiff gab es keinen einzigen Menschen und alle Leistungen wurden von Robotern erbracht. Dieser Film zeigt, wie einsam und schrecklich das Leben in der Zeit der künstlichen Intelligenz werden

könnte. Während die KI zwar einige unserer Bedürfnisse erfüllen kann, werden die Menschen auch weiterhin den menschlichen Kontakt benötigen. Im KI-Zeitalter werden mehr Menschen in Sektoren arbeiten, die sich mit dem Benutzererlebnis befassen.

Erwerbstätigkeit ist soziologisches Thema. Ich bin weder Soziologe noch Regierungsbeamter und bin deshalb nicht in der Lage, Ihre Frage zu beantworten. Was ich jedoch sagen kann, ist, dass KI die Produktivität steigern wird. Denken Sie z.B. an KI in der Landwirtschaft. Ein mit KI gesteuerter Traktor kann 24 Stunden am Tag arbeiten, egal, ob bei sengender Hitze oder klirrender Kälte, und unabhängig davon, wie lästig die Insekten sind. Diese Traktoren können rund um die Uhr laufen und z.B. das Land entlang von Flüssen wie dem Nil pflügen. Sie können steinige Böden in Ackerland verwandeln, indem sie Kies und große Steine entfernen und Wasser vom Nil umleiten, um die Kulturen zu bewässern. Das Leben ist für die Menschen vielleicht weniger unterhaltsam, weil sie diese Dinge nicht mehr tun müssen, aber der materielle Wohlstand wird zunehmen.

12

Le Matin: Shenzhen verfügt über eine schöne Umwelt. Wie sieht Huawei seine soziale Verantwortung hinsichtlich der Entwicklung einer ökologischen Wirtschaft? Gibt es Richtlinien, die von Ihnen

verlangen, mehr soziale Verantwortung für den Umweltschutz und eine nachhaltige Entwicklung zu übernehmen? Was sind Ihre Beiträge in diesen Bereichen?

Ren Zhengfei: Unsere Hauptaufgabe ist es, die neue Technologie voranzutreiben und zu erforschen, was als Nächstes kommt. Diese Forschung stellt an sich bereits einen Beitrag zur Gesellschaft dar. Unsere Steuerzahlungen und unser Konsum im Laufe dieses Prozesses gehören auch zu unserem Beitrag.

Was den Umweltschutz und die nachhaltige Wirtschaft anbelangt, gibt es zwei Arten von Beiträgen: direkte und indirekte. Huawei leistet indirekte Beiträge. So können z.B. unsere KI-gesteuerten Basisstationen an jedem Standort zwei Tonnen CO2 pro Jahr einsparen.

13 Al Bayan: Ich habe zwei Fragen. Erstens: Werden sich die US-Sanktionen auf die zukünftige Zusammenarbeit zwischen Huawei und den VAE bei 5G auswirken? Wird Huawei 5G-Dienstleistungen und Anwendungen in den VAE einführen? Und zweitens: Wird Huawei in der Zukunft eine „No-Backdoor“-Vereinbarung mit den VAE unterzeichnen?

Ren Zhengfei: Wir sind bei 5G-Basisstationen, Übertragungsnetzwerken und Kernnetzen überhaupt

nicht von US-Teilen oder -Bauelementen abhängig, sodass die US-Sanktionen keine Auswirkungen haben werden. Es wird uns keine Probleme bereiten, die VAE mit 5G-Produkten zu beliefern, und wir werden auch weiterhin Fortschritte machen und für Innovationen sorgen. Wir sind jederzeit bereit, mit der Regierung der VAE eine „No-Backdoor“-Vereinbarung zu unterzeichnen.

14

Al Raya: Der Umsatz von Huawei ist in den ersten drei Quartalen 2019 um 24,4 Prozent gestiegen. Was ist der Hauptgrund für das kontinuierliche Wachstum von Huawei? Wird Huawei angesichts des aktuellen Drucks und der Schwierigkeiten in der Lage sein, auch in Zukunft diese Wachstumsrate aufrechtzuerhalten?

Ren Zhengfei: Bevor die USA am 16. Mai die Sanktionen gegen Huawei verhängten, verzeichneten wir ununterbrochen ein hohes Wachstumsniveau. Am 16. Mai wurde unser Wachstum etwas beeinträchtigt. Wir müssen einige Produktversionen ändern und der Herstellungsprozess und die Qualitätsmessungen der Netzwerke dieser neuen Versionen müssen zertifiziert werden. Insofern waren wir von den Sanktionen betroffen, konnten jedoch diese Umstellung nun abschließen. Wir hatten damit gerechnet, dass der Umsatz der Produkte aufgrund der US-Sanktionen zum

Jahresende sinken würde, aber jetzt nehmen wir an, dass der Umsatz leicht ansteigen wird.

Die Gesamtwachstumsrate von 24,4 Prozent in den ersten drei Quartalen 2019 war das Ergebnis der harten Arbeit aller Mitarbeiter von Huawei. Der Umsatz einiger Produkte war überhaupt nicht betroffen. Unsere Mitarbeiter arbeiteten angesichts des Drucks, dem wir ausgesetzt sind, noch härter, sodass ein größeres Wachstum erzielt werden konnte. Wir sind zuversichtlich, dass das Wachstum auch für den Rest des Jahres anhalten wird. Wir denken, dass wir nächstes Jahr dasselbe Wachstumsniveau aufrechterhalten können. Das Wachstum, das wir nächstes Jahr verzeichnen werden, wird unter den US-Sanktionen zustande gekommen sein. Ende nächsten Jahres werden Sie sehen, dass Huawei in der Lage war zu überleben. 2021 oder 2022, wenn die neuen Versionen unserer Produkte ausgereift sind, werden wir vielleicht ein massives Wachstum verzeichnen.

15

Sabq Online: Haben Sie damit gerechnet, dass Huawei sich zu einem so großen Unternehmen entwickeln würde, als sie es gründeten?

Ren Zhengfei: Wir gründeten das Unternehmen, als wir am Verhungern waren. Trotzdem konzentrierten wir uns

nicht nur darauf, Geld zu verdienen, sondern auf unsere Vision. Diese Vision hat sich weiterentwickelt, so wie sich auch die Welt rund um uns entwickelt hat. Ich habe nie darüber nachgedacht, ob wir so stark wachsen würden. Das hat sich einfach so ergeben.

16 Leaders: Im letzten September hat die Zusammenarbeit zwischen China und Afrika eine neue Ebene erreicht, und China hat zugestimmt, mehr in Afrika zu investieren, um die Entwicklung des Kontinents zu unterstützen. Welche Rolle wird Huawei dabei spielen?

Ren Zhengfei: China investiert massiv in die afrikanische Infrastruktur. Der Wert von Telekommunikationsaufträgen ist im Allgemeinen gering, sodass wir alleine die Entwicklung vorantreiben können, mit unserem eigenen Geld.

17 KUNA: Man hört, dass Huawei mit der Forschung bezüglich 6G begonnen hat. Welche Fortschritte haben Sie bei 6G bereits verzeichnet?

Ren Zhengfei: Wir erforschen derzeit 5G und 6G gleichzeitig. 6G bietet eine höhere Bandbreite, aber der Deckungsumfang dieser Technologie ist gering und sie verwendet Millimeterwellen. Wenn wir 6G in

Szenarien der realen Welt anwenden wollen, müssen wir im Kommunikationsbereich große theoretische und technologische Fortschritte machen. Ich denke, dass es noch 10 Jahre dauern könnte, bis wir 6G anwenden können.

18

Al-Ahram: Ich bin aus Ägypten, also Afrika. Wie kann Afrika Ihrer Meinung nach bei der Entwicklung der Informationswissenschaft und -technologie aufholen?

Ren Zhengfei: Wie Afrika aufholen kann? Ich glaube, das Geheimnis liegt in einer Senkung der Steuern, in Maßnahmen zur Technologieneutralität bei der Frequenzzuweisung und in der gemeinsamen Nutzung der Infrastruktur. In großen Städten wie Kairo kann jeder Netzbetreiber sein eigenes Netz aufbauen. In kleinen Städten brauchen sie jedoch kein eigenes Netz aufbauen, weil die Kosten dafür zu hoch wären. Stattdessen können alle Netzbetreiber ein gemeinsames Netz errichten und zahlen, wenn sie dieses benutzen. Deshalb muss Afrika seine Kommunikationsinfrastruktur, einschließlich der Glasfaser- und Breitbandnetze, ausbauen.



Ren Zhengfei im Interview mit Euronews

22. Oktober 2019, Shenzhen, China

01

Damon Embling, Korrespondent, Euronews: Ren Zhengfei, CEO und Gründer von Huawei. Vielen Dank, dass Sie heute hier bei The Global Conversation auf Euronews mit uns sprechen.

Herr Ren, ich würde mich zu Beginn gern mit Ihnen in Ihre ersten Jahre, Ihre Kindheit zurückversetzen. Sie wurden 1944 in einer der damals ärmsten Provinzen Chinas geboren. Wie waren die Jahre, in denen Sie in China aufwuchsen? Woran erinnern Sie sich, wenn Sie an jene Jahre denken?

Ren Zhengfei: Also, ich hatte eine recht unbeschwerte Kindheit. Heute müssen Kinder wegen der Wissensexpllosion so viele Hausaufgaben machen. Damals hatten wir all diese Hausaufgaben nicht und unsere Eltern waren nicht so streng. Wir konnten also faulenzten und genossen viel Freiheit. Wir konnten nach der Schule viel freie Zeit mit Spielen verbringen, zum Beispiel im Fluss schwimmen, Fische fangen und mit der Schleuder Vögel jagen.

Wir hatten damals keinen überbordenden materiellen Besitz und wussten nicht, wie es war, wohlhabend zu sein. Es gab für uns keine Möglichkeit zu erfahren, welches Leben die Kinder in Europa führten. Da wir keinen Vergleich hatten, fühlten wir uns auch nicht schlecht oder waren traurig. Heute ist bekannt, dass

seelisches Wohlbefinden für Kinder viel wichtiger ist als materieller Wohlstand. Die Kinder heute erleben viel Stress in der Schule, denn ihre Eltern legen die Latte zu hoch. Obwohl es ihnen materiell sehr viel besser geht als uns damals, sind sie nicht unbedingt glücklich.

Jedenfalls hatte ich in meinen Augen eine glückliche Kindheit.

02

Damon Emling: Ich glaube, Sie haben einmal in Ihren eigenen Worten über sich gesagt, dass Sie in Ihren Jugendjahren ein Niemand gewesen seien. Dann jedoch gingen Sie hier in China zum Militär, wo Sie als Ingenieur in der Armee tätig waren. Wie sehen Sie im Rückblick Ihre Zeit im hiesigen Militärdienst?

Ren Zhengfei: Als ich jung war, entwickelte sich Chinas Wirtschaft nur sehr langsam, doch junge Menschen hatten zu der Zeit große Hoffnungen und waren auf der Suche nach neuen Möglichkeiten. Der Militärdienst bot mehr Möglichkeiten als andere Jobs. Wir wollten zur Armee, denn wir hielten dies für eine Ehre. Teil der Armee zu sein, bedeutete für uns, diszipliniert zu sein und hart zu arbeiten. Die Kulturrevolution brachte im Land alles durcheinander. Es herrschte die Ansicht vor, dass Wissen und Bildung nutzlos seien. Entsprechend kam der Aufbau von Infrastruktur in China zum Erliegen.

Niemand wollte in abgehangenen Regionen arbeiten, um dort Schlüsselvorhaben voranzubringen – wie den Bau einer großen Kunstfaserfabrik, mit der Technologien aus dem Ausland kämen. Deshalb stellte die Regierung Militärangehörige ab, um das Projekt aus dem Boden zu stampfen und zum Laufen zu bringen. Ich war an dem Projekt beteiligt. Als Beteiligte erhielten wir während der Kulturrevolution Zugang zu einigen der modernsten Anlagen und Technologien aus Frankreich. Die Kunstfaserproduktionsanlagen wurden von Technip und Speichim geliefert. Die eigentliche Arbeit an dem Projekt war hart, aber ich fühlte mich sehr glücklich.

03

Damon Embling: Sie blieben neun Jahre lang in der chinesischen Armee und verbrachten dann ein paar Jahre in der Ölindustrie. Danach wurde Huawei aus der Taufe gehoben. Welche Vision hatten Sie damals in den späten 1980ern für das Unternehmen? Warum wollten Sie es gründen, und was wollten Sie damit eigentlich erreichen?

Ren Zhengfei: Als ich beim Militär war, hatte China noch die Planwirtschaft, bei der es weder um Gewinne noch um Kosteneffizienz ging. Wir mussten einfach nur unsere Arbeit erledigen. Als wir aus dem Militär entlassen wurden, hatte China seine Politik der

Reformen und Öffnung begonnen und stellte auf Marktwirtschaft um. Wir kannten den freien Markt nicht und hatten keine Ahnung, was Konsumgüter waren. Daran merkt man, wie fremd uns die Marktwirtschaft war. Die Regierung veröffentlichte Dokumente, die einen Übergang zum freien Markt verlangten und unter den Entscheidungsträgern für heftige Diskussionen sorgten. Es hatte nämlich niemand eine Vorstellung davon, was Konsumgüter waren oder wie groß die Veränderung sein würde, die unserer Gesellschaft bevorstand. Ich hatte Schwierigkeiten, inmitten dieses gesellschaftlichen Wandels meinen Weg zu finden. Ich arbeitete damals bei einem staatlichen Unternehmen und erlitt einen Rückschlag. Das Unternehmen entließ mich einfach. Um zu überleben, hatte ich die Idee, mein eigenes Unternehmen zu gründen. Doch das bedeutete, große Risiken auf mich zu nehmen, denn ich würde vermutlich scheitern. Aber ich hatte keine andere Wahl. Es würde für mich nur mit dieser Idee weitergehen.

Damon Embling: Sie haben Huawei mit sehr bescheidenem Kapital gegründet. Es waren etwa 3.000 US-Dollar, glaube ich. Wie haben Sie es geschafft, mit derart geringen Mitteln ein Unternehmen zu starten?

Ren Zhengfei: Damals waren die Chinesen sehr arm. Start-up-Firmen wie Huawei hatten nicht das Geld, um wirklich schnell auf die Beine zu kommen und

loszulegen, und lebten auf sehr schmalem Fuß. Um eine private Technologiefirma eintragen zu lassen, brauchte man fünf Anteilseigner und ein Startkapital von 3.000 US-Dollar. Ich hatte nicht so viel Geld und musste es erst zusammenbekommen, bevor ich die Firma gründen konnte. Nachdem wir eingetragen waren, hatten wir kaum liquide Mittel übrig.

Am Anfang trat unsere Firma hauptsächlich als Vertreter auf und verkaufte von anderen Unternehmen hergestellte Technik. Wir bezahlten die Hersteller erst, nachdem ihre Waren verkauft waren. Dieses Modell ermöglichte uns Wachstum, aber die weitere Entwicklung gestaltete sich äußerst schwierig. Mein Monatsgehalt war zu Beginn mit unter 100 US-Dollar überaus bescheiden, und in den ersten paar Monaten verlangte ich noch nicht mal ein Gehalt.

Damon Embling: Was hat Sie angesichts dieser Herausforderungen und Schwierigkeiten, mit denen Sie nach der Gründung des Unternehmens konfrontiert waren, damals angetrieben? Wie haben Sie damals durchgehalten? Welche Vision hatten Sie?

Ren Zhengfei: Zu überleben.

Damon Embling: Das ist alles?

Ren Zhengfei: Ja, das war wirklich alles. Ich musste das Aufwachsen meiner Kinder sichern und für ihre

Bildung sorgen. Das heißt, ich kümmerte mich ehrlich gesagt nicht sehr gut um sie, musste aber genug Geld verdienen, um sie zu ernähren. Ich bewarb mich damals um mehrere Stellen, bekam aber nur Absagen. Ursprünglich wollte ich eigentlich nur eine Arbeit, aber niemand nahm mich. Dafür gab es zwei Gründe. Zum einen hatte ich in einer früheren Stelle einige Fehler begangen. Man vertraute mir also nicht. Zum anderen wurde die Technologie, mit der ich mich auskannte, damals nicht gebraucht, denn die Gesellschaft befand sich in einer Zeit der spekulativen Geschäftemacherei. Ich wusste nicht wohin. China begann damals, private Technologiefirmen zuzulassen. Also folgte ich einem Impuls und startete Huawei.

04 Damon Embling: Seitdem Sie das Unternehmen Ende der 1980er Jahre gründeten, wuchs es über die Jahre zu einem Riesen an, zu einem Technologie-, Telekommunikations- und Mobilfunkhersteller, der weltweit mit 188.000 Mitarbeitern tätig ist. Wie würden Sie Ihr vergleichsweise rasantes Wachstum zu dem Unternehmen, das Sie heute sind, erklären? Sie sind ja heute von den bescheidenen Anfängen, die Sie beschrieben haben, weit entfernt und gehören zu den Superreichen in China.

Ren Zhengfei: Wir haben früh gelernt, dass wir nur überleben werden, wenn wir unsere Kunden achten. Das umfasst ihre Werte und Interessen. Unsere Kunden bezahlen nur für hochwertige Produkte und erstklassige Dienstleistungen. Wir haben uns damals mit Herz und Seele für unsere Kunden eingesetzt und gerne Strapazen auf uns genommen, um den Bedürfnissen unserer Kunden und ihren Werten gerecht zu werden. Dadurch hat unsere Marke schrittweise bei unseren Kunden an Ansehen gewonnen, entsprechend legten die Verkäufe zu.

Als wir stetig weiterwuchsen, befürchteten die von uns vertretenen Hersteller, dass wir den Markt dominieren würden, wenn es so weiterginge. Sie belieferten uns nicht mehr. Unsere heutige Situation ist uns also nicht neu. An dem Punkt erkannten wir, dass wir unsere eigenen Produkte entwickeln mussten, um überleben zu können. Wir begannen mit der Entwicklung analoger Telefonanlagen mit 40 Leitungen. Diese erscheinen heute extrem simpel, aber wir standen damals unter großem Druck, diese Anlagen zu entwickeln. China hatte gerade seine Reform und Öffnung begonnen, und kleine Hotels und Geschäfte benötigten kleinere Anlagen – das war unsere Chance. Indem wir unsere eigenen kleinen Anlagen entwickelten, gewannen wir nach und nach die qualifizierten Mitarbeiter, das Kapital, die Erfahrung und das Kundenvertrauen, das wir benötigten. Von da an

konnten wir Schritt für Schritt wachsen.

Während der gesamten Entwicklung haben wir uns damit zurückgehalten, unsere Einnahmen für uns selbst auszugeben. Stattdessen haben wir gespart und alles in Forschung und Entwicklung gesteckt und uns ganz auf die Arbeit für unsere Kunden konzentriert. So haben wir ihr Vertrauen gewonnen. Unsere Kunden bringen uns auch heute noch großes Vertrauen entgegen. Die USA haben häufig in Europa, bei ihren engen Verbündeten, gegen uns Stimmung gemacht, doch unsere europäischen Kunden kaufen nach wie vor unsere Technik, trotz des ganzen Drucks aus den USA. Das liegt daran, dass wir über Jahrzehnte vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Kunden aufgebaut haben.

05

Damon Embling: Wir werden nachher noch etwas mehr über die Vereinigten Staaten sprechen. Zunächst möchte ich aber gern noch ein bisschen mehr darüber erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen hier in China aufgebaut und weiterentwickelt haben. Wie schwierig war es in jenen Jahren, diese Art von Unternehmen hier in China aufzubauen? Denn im Grunde genommen schwammen Sie damit gegen den Strom?

Ren Zhengfei: Damals stammte Chinas Kommunikationstechnik zu 100 Prozent von westlichen

Anbietern, hauptsächlich acht großen Anbietern aus sieben Ländern: Ericsson aus Schweden, Nokia aus Finnland, Alcatel aus Frankreich, Siemens aus Deutschland, Lucent aus den USA, Nortel aus Kanada sowie NEC und Fujitsu aus Japan. Bei den von diesen Anbietern gelieferten Telefonanlagen handelte es sich jedoch um größere Anlagen für den Einsatz in Städten. Diese waren zu groß für die Bedürfnisse in ländlichen Gebieten. Noch dazu konnte sich der Markt in ländlichen Gebieten solche großen Telefonanlagen gar nicht leisten.

Der Markt für Kommunikationstechnik im ländlichen China stand damals gerade erst am Anfang. Dann kamen wir und entwickelten Telefonanlagen mit 40 Leitungen, die wir später zu Anlagen mit 100 Leitungen, 200 Leitungen und 2.000 Leitungen erweiterten. Danach begannen wir mit der Entwicklung größerer programmgesteuerter Telefonanlagen für Städte und expandierten dann nach und nach weiter.

06

Damon Embling: Abgesehen von diesen technischen und logistischen Fragen interessiert mich vor allem, wie Sie es geschafft haben, ein Unternehmen in China aufzubauen, wenn die chinesische Regierung in dieser Zeit eigentlich gegen Sie war? Sie waren nicht wirklich beliebt, oder? Die wollten Ihr Unternehmen schließen, glaube ich?

Ren Zhengfei: Ja, die Regierung kannte uns anfangs nicht so richtig. Außerdem haben wir ein Mitarbeiterbeteiligungsmodell gewählt, wodurch das Unternehmenskapital den Mitarbeitern gehört. Man nahm uns möglicherweise als kapitalistisches Unternehmen wahr, das nicht im Sinne des Sozialismus war. Aber diese Missverständnisse schwanden vor über 10 Jahren allmählich, als wir mehr und mehr Steuern an den Staat zahlten.

Wir zahlen heutzutage jährlich Steuern in Höhe von insgesamt 20 Milliarden US-Dollar an Staaten in aller Welt, das meiste davon an China. Die Regierung hat unsere Beiträge zur Gesellschaft verfolgt und gesehen, dass wir integer sind und uns an die Gesetze halten. Sie kennen uns jetzt besser und akzeptieren uns. Das war die erste Chance für uns.

Unsere zweite Chance nahm vor über zwei Jahrzehnten ihren Anfang, als wir zum ersten Mal Geschäfte in Afrika machten. In einigen afrikanischen Ländern tobten damals Konflikte, sodass sich alle westlichen Anbieter aus diesen Ländern zurückgezogen hatten und ihnen keine Kommunikationstechnik mehr lieferten. Die Anlagen, die wir in ländlichen Gebieten in China verkauften, waren jedoch auch für Afrika geeignet. Wir verkauften also unsere Anlagen in diese Länder und fassten dadurch in vielen Ländern außerhalb Chinas Fuß und begannen, Kapital anzuhäufen.

Aufgrund unseres Erfolgs in Ländern außerhalb Chinas wuchs das Vertrauen der chinesischen Regierung in uns: Wir nutzten nicht nur den heimischen Markt, um zu wachsen, wir weiteten unser Geschäft auch auf Länder außerhalb Chinas aus. Nachdem wir zusätzlich in Europa tätig wurden, verstand die chinesische Regierung langsam, dass wir leistungsstark waren, denn wir hatten es geschafft, auf entwickelte Märkte vorzudringen. So erledigten sich die Fehleinschätzungen der Regierung über Huawei.

Die dritte Chance, die wir nutzten, waren die vielen glücklichen Zufälle nach unserem Markteintritt in Europa. Ein junger russischer Mitarbeiter hatte mehr als zehn Jahre lang an einem Algorithmus gearbeitet, der die Algorithmen für 2G- und 3G-Software integrieren würde. Damit war es möglich, 2G und 3G zusammen in eine Anlage zu integrieren, sodass die Kosten und das Gewicht der Anlagen nur noch halb so hoch waren. In Wirklichkeit war es vielleicht etwas weniger, aber Kosten und Gewicht wurden immerhin um 30 bis 40 Prozent reduziert. Das Wichtigste an dem Algorithmus war, dass er half, das Anlagengewicht zu verringern. Das war besonders in Europa wichtig, denn in Europa gab es nicht so viele Türme oder Versorgungsmasten, an denen Funkanlagen installiert werden konnten. Die meisten Anlagen waren bis dahin auf Dächern von Altbauten

aufgestellt worden. Wenn die Anlagen zu schwer waren, konnte dies zum Einsturz von Häusern führen. Unsere Anlagen waren also in Europa sehr beliebt, und das hatte ein Algorithmus ermöglicht, mit dem wir 2G und 3G in unsere Anlagen gemeinsam integrierten. Mit diesen Anlagen gelang uns ein rascher Eintritt in den europäischen Markt.

Dank SingleRAN konnten wir eine Unternehmenspräsenz in Europa aufbauen. Später nutzten wir den Algorithmus weiter zur Integration der Algorithmen von 2G-, 3G- und 4G-Software. Damit konnte ein- und dieselbe Anlage 2G, 3G und 4G unterstützen, was den Wirkungsgrad deutlich in die Höhe trieb und unsere Gewinne auch. Wir hatten dadurch mehr Mittel zur Verfügung, die wir in F&E investierten.

Früher gab es rund um den Globus mehrere verschiedene Kommunikationsstandards für 3G, wie WCDMA in Europa, CDMA2000 in den USA und TD-SCDMA in China. Unser Algorithmus konnte alle Kommunikationsstandards in ein- und dieselbe Anlage integrieren. Damit konnten wir die gleiche Technik in Europa, China und an anderen Orten weltweit verkaufen und noch dazu die Bedürfnisse unserer Kunden besser erfüllen. Dadurch gewann unser Unternehmen wiederum an Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität.

Indem wir verschiedene Standards in ein- und dieselbe Anlage integrierten, sanken unsere Kosten deutlich und unsere Gewinne stiegen. Wir steckten diese Gewinne jedoch nicht in den Konsum, sondern investierten fortlaufend in die Zukunft.

Die vierte Chance für uns liegt darin, dass sich die globale Kommunikationstechnik über sieben oder acht Jahrzehnte stetig weiterentwickelt hat. Auf jeder Entwicklungsstufe haben Staaten zunächst einen Frequenzblock in einem Band und beim nächsten Mal einen weiteren Block in einem anderen Band vergeben. So verfügten etablierte Netzbetreiber oft über mehr als 10 Frequenzblöcke, für die sie auch mehr als 10 passende Antennen benötigten. Jede Antenne besteht aus verschiedenen elektronischen Bauelementen, wodurch sich Gewicht und Kosten erhöhen. Mit unserem Algorithmus integrierten wir die mehr als 10 Antennen zu einer Antenne für verschiedene Standards. Das wird als Multimode- und Multiband-Technologie bezeichnet. Dies ist eine unserer einzigartigen Technologien, die uns auf der Weltbühne ganz nach vorn brachte. Unsere Technologieführerschaft begann nicht erst mit 5G; wir waren bereits bei 4G führend. Dank dieser Technologie stehen wir im Bereich der drahtlosen Kommunikationstechnik weltweit an der Spitze. Diesen ganzen Erfolg verdanken wir dem mathematischen

Algorithmus, den der junge Russe, von dem ich vorhin sprach, entwickelt hat. Er ist jetzt Wissenschaftler und Stipendiat bei Huawei und ist gerade erst um die 40.

Der Polar Code wiederum ist eine 5G-Schlüsseltechnologie, die aus einer mathematischen Arbeit stammt, die vor über zehn Jahren vom türkischen Professor Erdal Arıkan veröffentlicht wurde. Wir haben diese Arbeit zwei Monate nach Veröffentlichung entdeckt und mehrere tausend Leute darangesetzt, sie zu analysieren. Daraus wurde der Polar Code entwickelt.

Wir sind jetzt weltweit führend bei 5G, was sich im Grunde aus diesen beiden glücklichen Zufällen ergeben hat. Bei beiden Wendepunkten ging es um Grundlagentheorien.

Auch unsere fünfte Chance, ein weiterer glücklicher Zufall, ist erwähnenswert. Huawei war vor einigen Jahren fast mit rückläufigen Umsätzen konfrontiert, denn der Markt war mehr und mehr gesättigt. Dank des von Steve Jobs erfundenen iPhones entwickelte sich dann jedoch das mobile Internet sehr zügig, woraufhin der Markt für Telekommunikationstechnik zu expandieren begann. Netzbetreiber begannen, wieder mehr Technik zu kaufen, und wir verdienten mehr. Das half uns zu überleben und heute noch da zu sein.

07 Damon Embling: Ihr Unternehmen hat unbestreitbar große technologische Fortschritte und Erfolge zu verzeichnen. In China sind Sie natürlich im Geschäft fest etabliert. Wie schwierig und aufreibend war es – vor dem neuesten Handelsstreit mit den USA – Ihr Geschäft im Ausland aufzubauen? Oder lief das in Ihren Augen eher unkompliziert? In manchen Ländern gibt es ja gewisse Ansichten über China und einige misstrauen China.

Ren Zhengfei: Bevor wir am 16. Mai auf die schwarze Liste der USA, die Entity List, gesetzt wurden, hatten wir keine großen Schwierigkeiten bei der Entwicklung ausländischer Märkte. Die Kunden trafen ihre eigenen Entscheidungen, auch wenn die Politiker andere Ansichten über Huawei hatten. Kunden können selbst entscheiden, was sie von uns halten, nachdem sie unsere Produkte verwendet haben. US-Politiker und -Führungseliten haben in ganz Europa eine Kampagne gegen Huawei gestartet, aber unsere europäischen Kunden kaufen weiterhin unsere Produkte. Trotz des riesigen Drucks seitens der Schwergewichte und ihres US-Verbündeten kaufen sie weiterhin unsere Produkte. Das zeigt, dass sie unsere Arbeit anerkennen.

Vor dem 16. Mai war der Druck auf unsere Kunden bei Weitem nicht so groß wie jetzt. Sie haben sich für unsere Technik entschieden, nachdem sie unsere Technologien und Dienstleistungen und die Vorzüge unserer Produkte abgewogen haben.

Damon Embling: Sie sagen, dass Ihre Kunden Sie weiterhin unterstützen und dass sie es sind, die letztlich die Wahl treffen. Wenn ihre Politiker, ihre Regierungen jedoch Huawei blockieren, was in einigen Fällen bereits passiert ist, wie können Sie sich dann noch durchsetzen?

Ren Zhengfei: Wenn wir diesen Widerstand in einem bestimmten Land nicht brechen können, dann werden wir uns aus diesem Land und wahrscheinlich auch von den betroffenen Kunden zurückziehen. Wir werden nur mit Kunden zusammenarbeiten, die mit uns zusammenarbeiten wollen. Wir verlangen nicht von jedem Kunden oder Land, uns zu akzeptieren. Doch wenn alle Kunden auf Politiker hörten, würden sie dann noch Gewinne machen? Es sind nicht Politiker, sondern die Kunden, von denen der Erfolg abhängt. Kunden werden immer genau die Produkte kaufen, mit denen sie Gewinne machen können, denn nur so können sie überleben.

08

Damon Embling: Die USA sind aktuell in einen Handelsstreit mit China verwickelt. Sie befinden sich mit Ihrem Unternehmen Huawei mittendrin. Die US-Regierung beschuldigt Huawei, mithilfe seiner Netze, Telekommunikationstechnik und Technologien mutmaßlich andere Länder auszuspionieren. Haben Sie Länder ausspioniert? Haben Sie Kunden ausspioniert?

Ren Zhengfei: Der Handelskonflikt zwischen den USA und China hat zunächst einmal nichts mit uns zu tun. Wir haben in den USA fast keine Verkäufe, und US-Cybersicherheit und -Datenschutz haben nichts mit uns zu tun. Es stimmt, dass die Netze und Daten in den USA nicht sicher sind, aber dort wird keinerlei Technologie von Huawei eingesetzt.

Wir haben in 30 Jahren drei Milliarden Menschen in über 170 Ländern und Regionen beliefert. Wir können eine solide Erfolgsbilanz vorweisen. Wenn wir in irgendwelche Sicherheitsprobleme involviert wären, hätten die USA dies Europa gegenüber als Beweis vorgelegt. Die Geschichte zeigt, dass wir nichts von dem getan haben, dessen sie uns bezichtigen. Wir hätten auch keinen Grund, diese Dinge zu tun.

Welche Lösung gibt es für die Zukunft? Die EU stellt in einem Bericht fest, dass die 5G-Technologie von Huawei zwar sehr fortschrittlich ist, die EU jedoch auch

Bedenken aufgrund von Risiken nichttechnischer Art hat. Wir arbeiten daher daran, alle geltenden Gesetze und Vorschriften der EU zu erfüllen. Wir verpflichten uns diesen Regierungen gegenüber, bestimmte Dinge zu tun und andere zu unterlassen. Anschließend wird das in Audits überprüft. Damit wächst ihr Vertrauen in uns. Großbritannien unterzieht Huawei strengsten Kontrollen. Wir haben Vertrauen in Großbritannien und Deutschland und sind daher offen für ihre Kontrollen. Sie schenken auch unseren Problemen viel Aufmerksamkeit und erteilen konstruktive Kritik. Diese Vorgehensweise hat zu mehr Vertrauen geführt. Wir gehen die Verpflichtungen gern ein und unterwerfen uns gern Prüfungen gemäß den EU-Anforderungen. Wir respektieren die Gesetze der EU, damit wir dort Chancen haben.

Damon Embling: Also können wir das dann klar festhalten: Sie sagen, dass Huawei nie spioniert hat, niemals spionieren wird und noch nie beauftragt wurde, zu spionieren?

Ren Zhengfei: Ja. Wir haben nie spioniert und werden es auch nie tun.

Damon Embling: Aber es wäre doch bestimmt verlockend, denn Informationen und Daten gelten heute als das neue Öl.

Ren Zhengfei: Wir erkennen die digitale Souveränität

jedes Landes an. Die digitale Souveränität liegt bei den jeweiligen Ländern, nicht bei uns. Die Daten haben für uns keinen Wert, warum sollten wir uns also die Daten von anderen aneignen? Ein einziges Mal würde genügen und die Nachricht würde sich weltweit verbreiten. Kunden würden unsere Technik nicht mehr kaufen und Huawei wäre insolvent. Dann würden unsere Mitarbeiter Huawei verlassen und ich müsste unsere Schulden abbezahlen. Aber könnte ich das dann überhaupt?

Damon Ebling: Sie könnten doch versteckt spionieren?

Ren Zhengfei: Aber warum sollten wir das tun? Es gibt in meinen Augen keinen guten Grund dafür. Es ist unnötig und unlogisch. Das ist wie bei einem Autoverkauf. Wenn ich Ihnen ein Auto verkaufe, dann bestimmen Sie, was Sie ins Auto laden. Genauso ist es, wenn wir Technik an einen Netzbetreiber verkaufen. Es ist der Netzbetreiber, der die Anlagen betreibt. Der Netzbetreiber unterliegt der Kontrolle seines Landes. Wir haben [ohne Erlaubnis] nicht einmal Zugriff auf die Daten, wie könnten wir uns diese aneignen? Wir haben keinen Zugriff auf die Daten und keine Verwendung dafür.

09

Damon Ebling: Ob die USA recht haben oder nicht, sei mal dahingestellt. Australien jedenfalls hat Huawei

ausgesperrt und Großbritannien ist derzeit noch dabei, eine Entscheidung zu treffen. Auch in anderen Teilen der Welt gibt es Bedenken darüber, wie Huawei operiert. Die US-Anschuldigungen, ob sie nun stimmen oder nicht, wie gesagt, sind zutiefst schädigend für Ihr Unternehmen. Wie sehen Sie das?

Ren Zhengfei: Die US-Anschuldigungen haben uns meiner Meinung nach nicht allzu sehr getroffen oder geschadet. Das Lobbying so vieler US-Politiker in der ganzen Welt hat sich vielmehr sogar positiv auf Huawei ausgewirkt. Dass Huawei von einem so mächtigen Land angegriffen wird, verstehen Kunden in vielen Ländern als Zeichen der Stärke Huaweis. Sie kaufen also noch mehr Technik von uns, bevor sie möglicherweise ausverkauft ist.

Seit dem Beginn der US-Kampagne gegen Huawei ist die Zahl der Kunden, die uns besuchen, um 69 Prozent gewachsen. Sie kommen zu uns, um zu schauen, ob wir unsere Anlagen ohne US-Bauelemente fertigen können. Sie haben bei Ihrem heutigen Besuch unseres Unternehmens gesehen, dass wir ganz gut ohne US-Bauelemente auskommen. Wir haben die Technik an unsere Kunden ausgeliefert und ihre Testergebnisse zeigen, dass sie sehr gut funktioniert. Wir können unsere Kunden auch ohne US-Bauelemente weiter beliefern. Dies hat dem Vertrauen unserer Kunden in uns großen Auftrieb gegeben. Die USA haben vorzüglich die

Werbetrommel für uns gerührt. Ich finde also nicht, dass uns durch die US-Kampagne Steine in den Weg gelegt wurden.

Damon Embling: Sie sind also nicht der Meinung, dass ein finanzielles Risiko für Ihr Unternehmen besteht oder dass die allgemeine Öffentlichkeit, die Verbraucher, das Vertrauen in Sie verloren haben?

Ren Zhengfei: Nein, es gibt keine finanziellen Risiken. Es könnte ganz im Gegenteil sein, dass wir noch schneller wachsen. Das liegt daran, dass unsere Mitarbeiter angesichts der bestehenden Krise und des Drucks noch härter arbeiten als zuvor. Sie waren, bevor diese US-Kampagne begann, etwas selbstgefällig geworden, sind nun aber voll und ganz auf Trab. Dadurch hat unsere Produktivität zugelegt. Dieser erste Grund ist ein interner Grund.

Es gibt auch einen externen Grund. Einige Kunden entscheiden sich, nicht bei Huawei zu kaufen. Dafür habe ich Verständnis. Es gibt aber auch viele Kunden, die weiterhin bei uns kaufen. Sie tun dies, weil sie die einzigartigen Vorzüge unserer Technologie erkennen.

Ich möchte Ihnen nachher noch eine CD mitgeben. Darauf befindet sich ein hochauflösendes Video, das eine Aufführung anlässlich des 70. Jahrestages der Gründung der Volksrepublik China zeigt. Es wurde über 5G

ausgestrahlt. Obwohl an der Aufführung zehntausende Menschen mitwirkten, gab es keine Verzögerung durch Zwischenspeichern. Sie arbeiten bei den Medien, Sie verstehen also, wie fortschrittlich das ist. Wir haben unsere sehr kompakte 5G-Basisstation benutzt. Sie passt in einen Rucksack und es sind keinerlei Kabel nötig.

Projekte wie dieses zeigen, dass wir unseren Wettbewerbern weit voraus sind. Wir haben also eine Menge Möglichkeiten. Dass einige Kunden sich gegen uns entscheiden könnten, bereitet uns keine Sorgen. Wir machen uns im Gegenteil Sorgen, dass wir nicht liefern könnten, wenn zu viele Kunden bei uns kaufen. Wir könnten gezwungen sein, unsere chinesischen Kunden zu bitten, weniger bei uns zu kaufen, weil wir zunächst unsere ausländischen Kunden beliefern möchten. Dies ist eher die Schwierigkeit für uns.

Meines Erachtens werden wir nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Vielleicht vertrauen uns Kunden mit der Zeit noch mehr. Sie können herkommen und unsere Basisstationen besichtigen oder einige kaufen und installieren. Dann werden sie feststellen, dass unsere Technik auch sehr gut ohne US-Bauelemente funktioniert.

Damon Embling: Sie sagen, dass Sie sich keine übermäßigen Sorgen wegen der aktuellen Ereignisse

machen. Wenn Sie aber beispielsweise Ihr neuestes Smartphone außerhalb Chinas auf den Markt bringen, vielleicht in Europa oder anderswo auf der Welt, und die Nutzer wegen der Vorkommnisse mit den USA etwa keinen Zugang mehr zu Google-Diensten haben, dann würde das doch bestimmt Menschen davon abhalten, Ihr Handy zu kaufen? Das würde doch Ihrem Unternehmen schaden.

Ren Zhengfei: Ich denke, es würde keinen großen Schaden geben, denn wir unterhalten sehr wohlwollende Beziehungen zu Google und haben bereits zuvor viele Vereinbarungen geschlossen. Außerdem haben Smartphones von Huawei viele einzigartige Funktionen. Auch wenn Nutzer in einigen Regionen vielleicht keine Google-Dienste nutzen können, so lieben sie doch die anderen Funktionen unserer Smartphones. Wir gehen davon aus, dass unsere Privatkundensparte in diesem Jahr mehr als 240 Millionen Geräte verkaufen wird. Es wird also immer noch ein rasantes Wachstum geben. Die Gesamteinbußen dürften meiner Meinung nach nicht mehr als 10 Milliarden US-Dollar ausmachen. Das ist für uns kein großer Betrag, und ich glaube nicht, dass ein Rückgang unserer Umsatzprognose um 10 Milliarden US-Dollar ein großes Problem darstellen wird. Was das Ökosystem anbelangt, sind wir zuversichtlich, dass wir diese Schwierigkeit in nur zwei bis drei Jahren überwinden können.

10 Damon Embling: Ich möchte mit Ihnen etwas mehr über die Entity List der USA sprechen. Sie stehen auf der schwarzen Liste und sind praktisch aus den USA ausgeschlossen. Wie haben Sie versucht, dies mit der US-Regierung zu lösen?

Ren Zhengfei: Erstens haben wir nicht mit der US-Regierung verhandelt. Stattdessen haben wir uns entschieden, ein Gerichtsverfahren gegen die US-Regierung anzustrengen. Meiner Ansicht nach sollten wir die Gerichte auf Grundlage der Beweise über den Fall entscheiden lassen.

Zweitens erwarte ich nicht, dass die USA Huawei von der Entity List nehmen, selbst dann nicht, wenn eine andere Regierung an die Macht kommen sollte. Wir müssen uns anpassen, um dem Druck durch die USA noch über einen langen Zeitraum standzuhalten. Darauf müssen wir uns mental vorbereiten. Am Ende werden es US-Unternehmen sein, die am meisten leiden. Huawei beliefert und versorgt drei Milliarden Menschen in 170 Ländern und Regionen. Wenn US-Unternehmen uns nicht mehr beliefern dürfen, verlieren sie viele Märkte, insbesondere den chinesischen Markt. Das ist nicht in ihrem Interesse.

Damon Embling: Sie scheinen recht unbeugsam zu sein. Die USA haben doch viel Einfluss auf der ganzen

Welt. Sie sollten auf alle Fälle versuchen, mit Donald Trump zu reden. Was würden Sie ihm sagen, wenn Sie könnten?

Ren Zhengfei: Ich hatte noch keine Gelegenheit, mit ihm zu sprechen. Er ist sehr beschäftigt.

Damon Embling: Aber angenommen, Sie hätten diese Gelegenheit, was würden Sie ihm sagen?

Ren Zhengfei: Wenn ich die Gelegenheit hätte, dann würde ich ihn bitten, dafür zu sorgen, dass US-Unternehmen nicht aus dem chinesischen Markt gedrängt werden. Ich würde ihn auch daran erinnern, dass US-Unternehmen nur dann eine bessere Performance und Gewinne aus der Globalisierung erzielen können, wenn sie in den chinesischen Markt expandieren können.

Ich kann wirklich nicht nachvollziehen, warum die USA sich sträuben, ihre Qualitätsprodukte in China zu verkaufen. Welchen Sinn ergibt das? Wenn Sie gute Äpfel haben, sollten Sie diese verkaufen und damit Geld verdienen. Wenn Sie Ihre Äpfel nur im Lager liegen lassen, dann vergammeln sie und niemand will sie mehr haben.

Die US-Regierung muss die Interessen ihrer eigenen Unternehmen berücksichtigen und dafür sorgen, dass diese den chinesischen Markt nicht verlieren. Die

Globalisierung ist gut für die USA. Wenn die USA die Globalisierung aufgeben, würde sich eine Riesenchance für Europa auftun.

11

Damon Embling: In dem größeren Handelskrieg, der zwischen China und den USA stattfindet, laufen die Verhandlungen darüber offensichtlich weiter. Was denken Sie, wie ist man an diesen Punkt gelangt, zu diesem Handelskrieg, zu dem Ihre Angelegenheit parallel läuft? Wie kam es dazu, und wie viel Hoffnung haben Sie noch, dass die ganze Sache aus der Welt geräumt werden kann? Was muss in Ihren Augen passieren?

Ren Zhengfei: Es ist mir egal, worum es bei den Streitigkeiten geht oder was die Verhandlungen ergeben. Wir verkaufen nach wie vor fast nichts in den USA. Wenn die Verhandlungen gut ausgehen, werden wir immer noch nichts in den USA verkaufen. Wenn die Verhandlungen scheitern, haben wir nicht viel zu verlieren. Warum also sollten wir uns groß um die Verhandlungen scheren? Das ist etwas, das zwischen zwei Regierungen geklärt werden muss. Mich kümmern nur die Beziehungen zwischen Huawei und US-Unternehmen und unsere Beziehungen zu Kunden in aller Welt.

Damon Embling: Aber das ist ja Teil des ganzen Streits. Sie sind ein Teil davon.

Ren Zhengfei: Dabei wird nichts herauskommen. Wenn China mehr Sojabohnen von den USA kauft, verkaufen die USA dann mehr Chips an uns? So funktioniert das nicht. Wir kommen auch mit weniger Sojabohnen aus, indem wir weniger Öl verbrauchen. Das ist keine Frage von Leben und Tod für das Land. Ich sehe hier keine großen Probleme.

12 Damon Embling: Die Schwierigkeiten mit den USA, mit denen Sie konfrontiert sind, erstrecken sich nun sozusagen auch auf Sie persönlich und Ihre Familie, genauer gesagt Ihre Tochter, Frau Meng, in Kanada. Die USA haben wegen des Verdachts der Vertuschung von Verbindungen zu einer Firma, die offenbar Anlagen von Huawei in den Iran lieferte, einen Haftbefehl gegen Ihre Tochter erlassen. Offenbar handelte es sich um einen Verstoß gegen die verhängten Iran-Sanktionen. Wie geht es Ihrer Tochter? Und wie groß sind Ihre Sorgen deswegen im Augenblick?

Ren Zhengfei: Wir sind überzeugt, dass Kanada über ein faires, gerechtes und transparentes Rechtssystem verfügt. Die Beweise sprechen für sich. Wir vertrauen auf das kanadische Justizsystem. Weitere Gedanken haben wir dazu nicht.

Damon Embling: Ist sie unschuldig?

Ren Zhengfei: Natürlich.

Damon Embling: Aber Sie haben gesagt, dass sie vielleicht ins Gefängnis müsse und dann, während sie im Gefängnis sitzt, studieren könnte. Denken Sie, dass sie ins Gefängnis kommt?

Ren Zhengfei: Ich habe nicht gesagt, dass sie im Gefängnis studieren würde. Ich habe gesagt, dass sie während des zeitweiligen Hausarrests studiert hat.

Damon Embling: Wie geht es ihr? Wie sehr machen Sie sich Sorgen um sie als Teil der Familie?

Ren Zhengfei: Sie ist auf Bewährung und bleibt unter zeitweisigem Hausarrest. Sie hat einen vollen Terminkalender. Sie ist oft unterwegs und trifft sich mit Menschen in Kanada, um zu zeigen, wer sie wirklich ist. Ihr Leben läuft vergleichsweise normal.

13

Damon Embling: Haben Sie angesichts dieses Vorfalls und der Entity List der USA wirklich nicht das Gefühl, dass das Haus von Huawei am Einstürzen ist?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass sich Huawei sogar noch schneller entwickeln könnte. In den letzten 30 Jahren haben unsere Mitarbeiter sehr hart gearbeitet und das Leben der meisten von ihnen hat sich deutlich

verbessert. Der Mensch tendiert aber natürlich dazu, dass er ein angenehmes Leben möchte, keine Schwerstarbeit. Dieser Angriff der USA hat uns in eine Art Krisenmodus versetzt, der unsere Mitarbeiter zu noch größerer Anstrengung anspornt. Dieser Angriff galt unseren Umsätzen, die statt einzubrechen aber nur noch mehr zugelegt haben. Daher glaube ich nicht, dass das Haus von Huawei einstürzen wird. Wie Sie sehen können, ist unsere Produktion in allen Regionen noch immer auf Kurs, unsere Mitarbeiter kommen weiter wie gewohnt zur Arbeit und gehen wieder nach Hause und unsere Kantinen sind zu den Mahlzeiten gut besucht. Die Gehälter unserer Mitarbeiter wurden nicht gekürzt. Ich mache mir tatsächlich Sorgen, dass die Unternehmensgewinne eher zu schnell wachsen könnten, weil unsere Mitarbeiter so hart arbeiten. Was machen wir mit diesen Gewinnen? Das ist das eigentliche Problem, vor dem wir stehen. Unser Geschäft bricht nicht ein, wir erleben stattdessen rasch wachsende Gewinne. Wir werden unsere strategischen Investitionen zukünftig noch steigern müssen.

Damon Embling: Wie wichtig ist Ihre Belegschaft bei Huawei? Der Großteil der Unternehmensanteile befindet sich ja bekanntlich im Besitz der Mitarbeiter. Wie wichtig ist das in Ihren Augen für die Unternehmensführung und die Geschäftsentwicklung?

Ren Zhengfei: Die Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter hat meines Erachtens wenig damit zu tun, dass sie Anteile halten. Sie arbeiten so engagiert, weil sie sich der Sache verbunden fühlen. Ihr Antrieb sind nicht allein die wirtschaftlichen Vorteile. Wir haben das Mitarbeiterbeteiligungsmodell gewählt, damit unsere Mitarbeiter auch später noch von dem Wert profitieren können, den sie erarbeitet haben. Er besteht nicht nur in Bonuszahlungen. Ihre früheren Arbeitsleistungen schaffen auch über Jahre weiterhin Wert. Unternehmensanteile bedeuten Renditen für die Mitarbeiter und tragen zu einer angemessenen Entlohnung bei. Ihre Leistungsbereitschaft aber speist sich eher aus ihrer Verbundenheit mit der Sache als aus diesen wirtschaftlichen Vorteilen. Und genau dieses Engagement wurde durch die Angriffe nicht geschwächt, sondern eher noch gestärkt.

Damon Embling: Welche Art von Chef sind Sie?

Ren Zhengfei: Ich habe keine besonderen Fähigkeiten. Ich verstehe nicht viel von Finanzen, Management oder Technologie. Ich weiß im Grunde nicht viel, was die genauen Details anbelangt. Dafür habe ich viele kompetente und fähige Fachleute und Manager, die das Unternehmen führen.

Damon Embling: Was Sie da sagen verwundert mich

sehr angesichts des Wachstums des Unternehmens?

Ren Zhengfei: Für unser diesjähriges Wachstum gibt es objektive Gründe. In der ersten Jahreshälfte war unser Wachstum noch nicht durch die Angriffe der USA beeinträchtigt. Wir verzeichneten ein stabiles Wachstum, bis wir am 16. Mai auf die Entity List gesetzt wurden. Von da an haben wir proaktiv unsere Löcher geflickt und die meisten sehr schnell repariert. Dadurch konnten wir trotz einer gewissen Verlangsamung ein ordentliches Wachstum aufrechterhalten.

Wir waren in der ersten Hälfte dieses Jahres noch nicht von der Entity List der USA betroffen, aber in der zweiten Hälfte bekamen wir die Auswirkungen zu spüren. Im nächsten Jahr werden wir diese während des gesamten Jahres spüren. Wir erwarten aber dennoch eine gute Geschäftsdynamik. Sie sind herzlich eingeladen, uns Ende des nächsten Jahres wieder zu besuchen.

Die Gesamtzahl unserer Mitarbeiter ist stark gestiegen, und wir beschäftigen jetzt fast 194.000 Menschen. Das liegt daran, dass wir viele kluge Köpfe angeheuert haben, um die von den USA gerissenen Löcher zu flicken. Wir sind uneingeschränkt zuversichtlich, was unsere Geschäftsentwicklung im nächsten Jahr betrifft. Bitte besuchen Sie uns gern Ende des nächsten Jahres wieder, um zu schauen, wie es uns dann geht.

14

Damon Embling: Bei Ihrem Blick in die Zukunft bildet 5G natürlich einen großen Teil Ihres Geschäfts. Das ist völlig klar, nach allem, was ich bei meiner Besichtigung Ihrer Zentrale hier gesehen habe. Doch auch für viele Tech-Unternehmen ist 5G natürlich eine große Sache. Mischt 5G in Ihren Augen das ganze Spiel auf? Wie wird sich unser Leben dadurch verändern?

Ren Zhengfei: 5G ist im Vergleich zur Kommunikationstechnologie früherer Generationen wie eine Autobahn im Vergleich zu einer Landstraße. Auf beiden fahren Autos, aber auf der Autobahn können sie schneller fahren. 5G bietet eine hohe Bandbreite und geringe Latenz und ist damit von grundlegender Bedeutung für die Informationsgesellschaft und für KI. 5G an sich schafft keinen direkten Wert für die Gesellschaft. Doch die Informationssysteme, die es ermöglicht, werden eine entscheidende Rolle für den sozialen Fortschritt spielen.

Damon Embling: Um welche Dinge geht es da genau, für unsere Zuschauer; wie wird sich 5G auf ihr Leben auswirken, wenn 5G neue Technologien aller Art ermöglicht, die sich doch quer durch alle Lebensbereiche ziehen: öffentliche Dienstleistungen, die Art, wie wir uns fortbewegen, sogar unsere Gesundheit?

Ren Zhengfei: Ich gebe Ihnen mal ein etwas abstraktes Beispiel dafür, welche Art von Mehrwert 5G für unser Leben schaffen kann. Die Signalleitungen eines Airbus A320 wiegen zusammen etwa 17 Tonnen. Würden anstatt der Kabel drahtlose Netzwerke genutzt, um die verschiedenen Geräte im Flugzeug miteinander zu verbinden, wäre das Flugzeug viel leichter und würde sehr viel weniger Treibstoff verbrauchen. Zusätzlich gäbe es bessere Flugbedingungen. Das würde einen immensen Mehrwert bedeuten. Wir nennen unser spezielles Projekt für drahtlose Netzwerke sogar kurz „Airbus-A320-Projekt“.

In der Vergangenheit benötigte eine Familie mit einem größeren Haus viele Kabel, um Breitband in jedem Winkel ihres Hauses nutzen zu können. Heute erledigt dies alles eine kleine WLAN-Box. Dies ist das einfachste Beispiel dafür, wie 5G unser Leben verändern kann.

Wir können auch kleine Basisstationen in bestimmten Industriemaschinen installieren, die sich dann mit anderen Maschinen vernetzen können. Dies ermöglicht autonome Echtzeit-Verbindungen zu den Systemen, die all diese Maschinen steuern.

Mit seiner geringen Latenz ermöglicht 5G autonomes Fahren, eine optimierte industrielle Automatisierung und ähnliche Anwendungen. Wie 5G unser Leben jedoch

letztlich verändern wird, können wir uns heute noch gar nicht annähernd vorstellen. Das, was ich hier beschreibe, sind nur einige erste Auswirkungen.

Ich möchte Ihnen noch ein Beispiel für den Fernzugriff auf Maschinen geben. Sie als Medienprofis dürften mit Latenz vertraut sein. Wenn Sie Maschinen über Entfernungen von mehreren tausend Kilometern steuern, kann eine zu große Latenz zu Bedienfehlern führen. In 5G-Netzen liegt die Latenz unter einer Millisekunde, womit der Betrieb von Maschinen per Fernsteuerung in Echtzeit möglich wird. Diese Anwendungen werden gewaltige Veränderungen für die Menschheit bewirken. Im Moment ist dies noch eine Vision.

Wie können wir das 5G-Potenzial nutzen und einen Mehrwert schaffen? Das wird die gemeinsame Anstrengung von zig Millionen zusammenarbeitenden Unternehmen erfordern. Das können nicht wir allein leisten. Wir von Huawei stellen nur eine Plattform bereit, quasi den fruchtbaren Boden, und es liegt an innovativen Unternehmen, zu entscheiden, was sie auf diesem Boden anbauen möchten.

Damon Embling: Liegt da nicht das eigentliche Risiko? 5G und all die Dinge, die dadurch möglich werden, erzeugen noch viel mehr Daten, viel mehr Informationen. Die Herausforderung besteht doch

aber im Grunde darin, die Daten auf eine sichere, geschützte Weise zu verwenden, die das Leben von Menschen wirklich verändert?

Ren Zhengfei: Etwas Neues ist niemals nur gut oder nur schlecht. Alles hat seine Vor- und Nachteile. Der richtige Umgang mit etwas Neuem wäre es, die Vorteile nutzbar zu machen und gleichzeitig die negativen Auswirkungen zu kontrollieren und einzudämmen. Nichts ist von Natur aus perfekt.

Damon Embling: Die Europäische Union hat kürzlich einen Cybersicherheitsbericht zu 5G veröffentlicht, der unter anderem zu dem Schluss kommt, dass 5G eine erhöhte Gefahr von Cyberangriffen birgt. Diese erwartet man aus Nicht-EU-Staaten und geht davon aus, dass sie auch staatlich unterstützt sein könnten. Die Europäische Union macht sich eindeutig Sorgen bezüglich der Cybersicherheit von 5G, möchte aber gleichzeitig 5G einführen, weil man das Potenzial erkennt. Wie riskant ist 5G wirklich?

Ren Zhengfei: Wie riskant ist es, Auto zu fahren? Sie können einen Unfall bauen, wenn Sie zu schnell fahren. Wenn Sie jedoch verantwortungsvoll Auto fahren, dann können Sie damit an viele schöne Orte gelangen. Das ist bei 5G genauso. Nichts ist nur gut oder nur schlecht. Der Schlüssel liegt im Umgang damit.

Die EU ist sich bewusst, dass 5G neben vielen Vorteilen auch Risiken mit sich bringt. Der beste Ansatz wäre es, diese Risiken zu steuern und zu kontrollieren, anstatt das Ganze einfach nur abzulehnen.

15 Damon Embling: Datenschutz ist in der EU ein wichtiges Thema. Es gibt neue Vorschriften zum Datenschutz in der Europäischen Union. Die Leute machen sich Sorgen darüber, wie Informationen und Daten über sie verwendet werden. Gleichzeitig gibt es Befürchtungen, dass sich Staaten mithilfe des Internets, der sozialen Medien und Ähnlichem in die Angelegenheiten anderer Staaten einmischen. Es gibt im Moment einige ernsthafte Bedenken in Europa. Was entgegnet Huawei, als Riese dieser Branche, der Europäischen Union? Wie beruhigen Sie uns, die Verbraucher?

Ren Zhengfei: Ich kann diese Bedenken nachvollziehen. Auch ich mache mir Sorgen, denn ich weiß nicht, ob nicht jemand aus den USA jeden Tag meine Telefongespräche mithört. Huawei hält sich an die EU-Vorgaben für das Cybersicherheitsmanagement, an die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und an alle sonstigen Gesetze und Verordnungen der EU. Sie können sich also sicher fühlen. Die Europäer werden

natürlich etwas Zeit benötigen, um zu beobachten, wie genau wir es damit nehmen. Erst dann werden sie sich wirklich sicher fühlen. Fürs Erste bleibt uns nur zu versprechen, dass wir uns streng an alle geltenden EU-Gesetze halten und die digitale Souveränität der EU respektieren. Von diesem Prinzip werden wir niemals abrücken.

Damon Embling: In den kommenden Wochen und Monaten wird 5G in der Europäischen Union allmählich Verbreitung finden. Die EU wird sich auf eine Haltung zu 5G einigen: wie man es nutzen möchte und welche Sicherheitsvorkehrungen damit verbunden sind. Welche Art von Beziehung streben Sie mit der Europäischen Union bei 5G und anderen digitalen Zukunftstechnologien an?

Ren Zhengfei: Zum Ersten respektiert Huawei die digitale Souveränität der EU und unterstützt diese. Wir werden ohne Abstriche unser Bestes tun, um Europa mit KI-basierten Technologien, intelligenten Rechensystemen und ARM-Architekturen, der Deep-Learning-Plattform Atlas und mehr zu versorgen. Wir werden innovative quelloffene Plattformen und Ressourcen für europäische KMU bereitstellen und den EU- bzw. europäischen Ländern helfen, eigene digitale Ökosysteme aufzubauen. Dadurch werden wir gemeinsam erfolgreich sein.

Zum Zweiten werden wir auch in das Wachstum europäischer KMU investieren und es fördern. Wir werden, wo wir können, Empfehlungen und Leitlinien anbieten. Diese Art der Kooperation wird für alle zum gemeinsamen Erfolg führen. Ein Tech-Ökosystem ist mit landwirtschaftlichem Boden vergleichbar. Unser Ziel ist es, fruchtbaren Boden in Europa bereitzustellen, auf dem europäische Unternehmen ihre eigenen Pflanzen hochziehen können. Wir werden, in anderen Worten, die europäischen Länder tatkräftig dabei begleiten, wenn sie Schritt für Schritt ihre eigenen digitalen Ökosysteme aufbauen.

Damon Emling: Angesichts all der internen Schwierigkeiten der Europäische Union in jüngster Zeit kann man wohl von einer Art Identitätskrise sprechen. Es gibt viele politische Gräben, die sich weiterziehen und vertiefen. Wenn Sie sich die Europäische Union mit allem, was in letzter Zeit dort vor sich geht, anschauen, wie schwierig ist dieser Markt Ihres Erachtens nach bei all diesen Uneinigkeiten zu erobern?

Ren Zhengfei: Das sollte nicht allzu schwierig sein. Huawei ist es wichtig, gute Arbeit zu leisten und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Wir werden uns niemals an [politischen] Konflikten beteiligen oder politisch Partei ergreifen. Wenn wir gute Arbeit leisten, dann sollte es uns nicht schwerfallen, den Markt zu erobern.

16

Damon Embling: Eines der stärksten politischen Erdbeben in der Europäischen Union ist natürlich der Brexit, der Austritt Großbritanniens aus der EU. Wie sehen Sie die zukünftigen Beziehungen zwischen China und Großbritannien, wenn es zum Brexit kommt? Was würden Sie sich aus Unternehmenssicht im Hinblick auf die zukünftigen Handels-, Geschäfts-, Wirtschaftsbeziehungen zu Großbritannien wünschen?

Ren Zhengfei: Ob Großbritannien nun austritt oder nicht, müssen die Briten sich anstrengen, um stärker zu werden. Sie müssen auf ihre eigene Stärke setzen, denn die äußeren Einflüsse sind nicht so wirkungsvoll, wie viele Leute meinten.

Der Welthandel ist für jedes Land wichtig. China benötigt mehr Flugzeuge von europäischen Herstellern. Europa muss die Produktion hochfahren, um diesen Bedarf zu decken. Chinas wachsende Nachfrage nach europäischen Produkten, wie Maschinen und Autos, ist eine große Chance für europäische Länder, insbesondere Großbritannien. Diese Länder sollten sich mehr anstrengen, um diese Chancen zu nutzen. Bei Beziehungen auf staatlicher Ebene geht es eher darum, günstige Rahmenbedingungen zu schaffen. Die Makroumgebung hat einen Einfluss auf den Handel zwischen Ländern, aber keinen besonders großen.

Damon Embling: Machen Sie als großes Telekommunikationsunternehmen sich gar keine Sorgen, dass Sie betroffen sein könnten? Oder denken Sie, dass sich für ein Unternehmen wie das Ihre durch den Brexit auch neue Chancen auftun?

Ren Zhengfei: Ich denke nicht, dass der Brexit Huawei in irgendeiner Weise betreffen wird. Unsere Präsenz in einem Markt wird durch dessen Einwohner bestimmt. Jeder benötigt Telekommunikationsdienste, und da die Zahl der Einwohner gleichbleibt, wird sich der Brexit auch nicht auf uns auswirken. Die Briten selbst haben sich für den Brexit entschieden. Huawei muss sich nur an die Situation anpassen und weiterhin gute Arbeit leisten.

17 Damon Embling: Etwas näher bei Ihnen gelegen erleben wir derzeit anhaltende Unruhen in Hongkong. Wie beunruhigend ist aus geschäftlicher Sicht die instabile Lage in Hongkong für Ihr Unternehmen und für diese Region?

Ren Zhengfei: Der Einfluss Hongkongs auf das übrige China und die Welt ist nicht wirklich groß. Hongkong ist kapitalistisch, während das übrige China sozialistisch ist. Was in Hongkong passiert, wird also keine Auswirkungen auf die Politik im übrigen China haben.

Die Menschen in Hongkong genießen Meinungs- und

Redefreiheit und das Recht zu demonstrieren, solange sie sich an die Gesetze halten. Die Demonstranten sollten jedoch nicht das private oder öffentliche Eigentum anderer mutwillig zerstören. Vandalismus ist kontraproduktiv. Neutrale Menschen werden sich von diesen Demonstranten eher distanzieren. Wenn die Demonstranten weiterhin Ausschreitungen anzetteln, werden sie letztendlich vom Rest der Gesellschaft ausgeschlossen.

Meines Erachtens sollten Demonstranten ihrer Meinung friedlich mithilfe von Worten Ausdruck verleihen, wie es in kapitalistischen Demokratien üblich ist. Kein Land der Welt wird jemals Vandalismus gutheißen.

18

Damon Embling: Lassen Sie uns einen Blick in die Zukunft werfen... Sie sind jetzt 75 und führen das Unternehmen weiterhin als CEO. Welche Zukunft sehen Sie für Huawei? Wohin sollte das Unternehmen in den kommenden Jahren steuern? Und wie wollen Sie das erreichen?

Ren Zhengfei: Ich habe mich, ehrlich gesagt, seit vielen Jahren nicht mehr mit den einzelnen Vorgängen des Unternehmens befasst. Ich habe nur das Vetorecht. Dieses Recht habe ich noch nie ausgeübt, das Unternehmen befindet sich auf dem richtigen Kurs. Das hat wenig mit meinem Alter zu tun.

Ich habe jetzt genügend Zeit zur Verfügung und bin bei guter Gesundheit. Also bat mich unsere PR-Abteilung, für sie tätig zu werden und mich mit Journalisten zu treffen. Früher habe ich mich nie mit Journalisten getroffen, aber jetzt habe ich mehr Zeit dafür. Das Schicksal von Huawei hängt nicht von mir persönlich ab. Es gibt also keinen Grund, sich über die weitere Entwicklung des Unternehmens Sorgen zu machen.

Damon Embling: Sie sagen, das Schicksal des Unternehmens hängt nicht von Ihnen ab. Aber da das Schicksal des Unternehmens gerade jetzt – nach Meinung einiger – ungewiss ist, was würden Sie diesen Kritikern entgegnen, die sagen, dass bei Huawei die chinesische Regierung die Finger im Spiel hat, dass Huawei zur Spionage dient und als Unternehmen nicht vertrauenswürdig ist? Was antworten Sie diesen Kritikern?

Ren Zhengfei: Ich möchte ihnen ehrlich gesagt gar nichts antworten. Die Fakten werden für sich sprechen und zeigen, ob diese Kritiker recht haben.

Damon Embling: Wie ich bereits sagte, sind Sie jetzt 75 Jahre alt und führen weiterhin das Unternehmen, wobei ich glaube, dass Sie Ihre aktive Rolle dabei ziemlich herunterspielen. Sie sind jetzt ganz klar seit vielen Jahren am Ruder und haben einen großen

Anteil am Erfolg des Unternehmens. Was haben Sie persönlich noch vor? Wann werden Sie aussteigen und sagen: „Okay, jetzt reicht’s“?

Ren Zhengfei: Meine Entscheidungsgewalt im Unternehmen ist tatsächlich begrenzt. Es ist nicht so, dass ich machen kann, was ich will. Huawei hat außerdem ein demokratisches, kollektives System der Entscheidungsfindung, was bedeutet, dass ich an kollektive Entscheidungen und Vetos gebunden bin. Es mag vielleicht so aussehen, als sei ich jeden Tag zur Arbeit hier, doch obwohl ich noch angestellt bin, habe ich doch keine bestimmten operativen Aufgaben. Ich habe nur das Vetorecht, aber davon habe ich noch nie Gebrauch gemacht.

Jede andere Führungskraft, die dazu bereit ist, könnte diese Repräsentationsfunktion genauso, wie ich sie ausübe, in Zukunft übernehmen. Weil ich diese Funktion jetzt die ganze Zeit innehatte, mag es so aussehen, als hätten wir seit 30 Jahren keinen Personalwechsel erlebt. Unser Personal wechselt aber genau genommen die ganze Zeit. Ob ich anwesend bin oder nicht, wirkt sich auf den eigentlichen Betrieb dieses Unternehmens nicht aus.

Damon Embling: Sie haben meine Frage noch nicht genau beantwortet, wann Sie sich zur Ruhe setzen werden.

Ren Zhengfei: Das wird sein, wenn sich mein Denken verlangsamt. Und wenn die US-Regierung mir erlaubt, mich zur Ruhe zu setzen. Huawei befindet sich gerade im Krisenmodus, also muss ich manchmal als Aushängeschild auftreten und Journalisten Rede und Antwort stehen.

Damon Embling: Sie haben Ihr Leben dem Wachstum dieses Unternehmens gewidmet. Würden Sie sich selbst als Workaholic bezeichnen? Sie haben gesagt, dass Sie Ihre Kinder nicht viel zu Gesicht bekamen. Sie haben eine Scheidung durchgemacht. Würden Sie sagen, dass dieser ganze Erfolg in Ihrem Leben auch auf Kosten Ihrer Familie ging? Gibt es irgendetwas, das Sie bedauern, wenn Sie zurückschauen?

Ren Zhengfei: Ich bedauere einiges. Während der Anfangszeit des Unternehmens habe ich lange Geschäftsreisen nach Afrika und Lateinamerika gemacht, die mehrere Monate dauerten. Nach meiner Rückkehr nach Hause blieb ich oft nur wenige Tage, um dann schon wieder zur nächsten Geschäftsreise aufzubrechen. Um das Geschäft am Leben zu erhalten, hatte ich nicht viel Zeit für meine Frau und vergaß auch oft, Geschenke für meine Frau und meine kleine Tochter mitzubringen.

Einmal kaufte ich ein Geschenk für meine kleine Tochter, doch sie sagte, sie würde mein Geschenk beim nächsten

Mal nur annehmen, wenn ich auch eines für ihre Mutter mitbrächte. Da merkte ich, dass ich mich nicht genug um meine Familie kümmerte. Es gibt viele Dinge, die ich bei meiner jetzigen Familie besser machen konnte. Um meine Eltern habe ich mich leider nicht gut gekümmert und konnte es auch nicht mehr gutmachen, da sie nicht mehr unter uns sind. Das ist etwas, das ich zutiefst bedauere. Jeder hat etwas, das er bedauert, denn niemand führt ein perfektes Leben. Aber Jammern bringt auch nichts. Stattdessen sollten wir nach vorn schauen.

Sollte das Unternehmen noch größere Dämpfer bekommen oder sogar zusammenbrechen, dann wird mein Bedauern noch viel größer sein als bei allen anderen Dingen, die ich bedauere. Wir legen uns heute bei Huawei alle kräftig ins Zeug, um dieses große Schiff voranzubringen. Wenn ich auch alt und nicht mehr kräftig bin, so leiste ich doch meinen Beitrag.

Als ich jung war, probierte ich in der Freizeit viele Sportarten aus, war aber in keiner davon jemals richtig gut, auch nicht auf niedrigem Niveau. Ich verfehlte einfach immer knapp die Messlatte. Das war bedauerlich. Heute mache ich keinen Sport mehr, mein körperlicher Zustand wird also schwächer. Ich werde meinen Ruhestand wohlüberlegt angehen. Sie können sicher sein, dass ich nicht mein ganzes Leben Huawei widmen werde. Das hatte ich auch niemals vor. Ich werde mir

etwas Zeit nehmen, um zu reisen und auszuspannen.

Damon Embling: Sie haben mal gesagt, dass Ihre Kinder in Ihren Augen nicht über die richtigen Qualitäten verfügten, um Huawei zu führen. Wen würden Sie sich denn als Ihren Nachfolger wünschen? Wer sollte Ihrer Meinung nach Ihre Position einnehmen?

Ren Zhengfei: Ich werde unsere PR-Mitarbeiter nachher bitten, Ihnen ein Exemplar meiner Rede zu geben, die ich vor der vierten Vertreterversammlung des Unternehmens gehalten habe. In dieser Rede sprach ich über unsere systematische Nachfolgeregelung. Wir haben unsere Nachfolgeplanung nämlich bereits vor langer Zeit abgeschlossen. Das Unternehmen läuft reibungslos. Ich habe darin nur mehr eine Repräsentationsfunktion. Seien Sie also ganz unbesorgt.

Damon Embling: Wird das Unternehmen denn nicht in Ihrer Familie bleiben?

Ren Zhengfei: Meine Familie hat zu wenig von den Vorteilen, die das Unternehmen abwirft. Warum also sollten wir diese riesige Verantwortung auf uns nehmen? Es wird jemanden geben, der diese Verantwortung in Zukunft aufgrund seiner Klugheit, seines Könnens und seiner Tüchtigkeit übernehmen kann. Mit meiner Familie hat dies nichts zu tun.



Ren Zhengfei im Interview mit The Wall Street Journal

5. November 2019, Shenzhen, China

01

Matt Murray, Chefredakteur, The Wall Street Journal: Herr Ren, vielen Dank. Ich freue mich sehr, hier zu sein, und möchte Ihnen herzlich für Ihre Einladung danken, Sie hier zu besuchen und Ihnen einige Fragen zu stellen. Wir sind hierfür sehr dankbar. Wir haben soeben Ihren europäischen Campus besichtigt und Ihre russischen Gänge gesehen. Sie haben hier sehr viele imposante Gebäude errichtet. Steckt dahinter eine Botschaft über die derzeitige Macht von Huawei? Oder über die aktuelle Macht von China als Wirtschaftsgröße? Als Amerikaner ist es schwierig für mich, keine Botschaft darin zu sehen, wenn ich hierherkomme und die gigantische Fläche und all die Dinge sehe, die Sie uns gezeigt haben.

Ren Zhengfei: Zuallererst möchte ich mich für dieses Interview bedanken. Bitte zögern Sie nicht, mir auch Ihre schwierigsten Fragen zu stellen. Ich werde versuchen, klare Antworten zu geben.

Sowohl Xi Liu Bei Po Cun am Songshan Lake-Campus als auch die Ausstellungshalle im Jijia-Zentrum wurden von japanischen Architekten entworfen. All unsere Produktlinien verfügen über eine solche Ausstellungshalle, meistens im Keller. Nachdem die Kunden die Hallen besichtigt haben, laden wir sie nach oben auf einen Kaffee und ein Gespräch ein. Diese beiden Hallen wurden für große Versammlungen

errichtet. Was ich damit sagen will, ist, dass dieses künstlerische Design von den Architekten stammt. Es hat nichts mit einer Kultur zu tun, die wir verbreiten möchten.

Wir errichten auch einen weiteren neuen 174 Hektar großen F&E-Campus in Qingpu, Schanghai, an dessen Entwurf fünf weltberühmte westliche Architekturunternehmen beteiligt sind. Sie haben einen modernen und dennoch klassischen Entwurf entwickelt, der an die Aussichten am Ufer von Chicago erinnert. Natürlich wird dieses Design vom Glanz des alten Schanghai beeinflusst werden. Wenn der Campus fertig ist, werden Wissenschaftler von außerhalb Chinas dort arbeiten. Das Design dieser Gebäude hat viel mit dem Geschmack und den Wettbewerbsbeiträgen der Architekten zu tun und nichts mit der Kultur von Huawei.

Matt Murray: Während uns Ihr Mitarbeiter durch einen Gang zur Ausstellungshalle führte, sagte man uns, es handle sich um den „Trump-Gang“. Verbirgt sich auch hinter diesem Gang keine Botschaft?

Ren Zhengfei: Nein, aber er ist sehr schön. In diesem Gang befinden sich Gemälde von mehr als 150 berühmten russischen Künstlern. Aufgrund der US-Sanktionen ist ihr Leben recht schwierig. Wegen der wirtschaftlichen Schwierigkeiten in ihrem Land kamen

sie, um für uns zu malen. Anderenfalls wäre es sehr unwahrscheinlich gewesen, dass sie zu uns kommen, um diese Arbeit auszuführen. Als sie hier einen Kaffee tranken, meinten sie nur zum Spaß, dass man den Gang „Trump-Gang“ nennen könnte. Sie sagten, wir sollten Trump danken, denn nicht einmal im Kreml gäbe es einen so schönen Gang.

Matt Murray: Glauben Sie, dass Präsident Trump eines Tages kommen wird, um diesen Gang zu sehen? Können Sie sich vorstellen, dass er kommt und den Gang sieht?

Ren Zhengfei: Ich würde mich wirklich darüber freuen. Falls dies nicht einfach für ihn ist, solange er noch sein Amt ausübt, kann er auch gerne später kommen. Wir werden ihn sicher herzlich willkommen heißen. Vor vielen Jahren besuchte Präsident Carter Huawei, als er nicht mehr im Amt war. Wir heißen auch die Mitglieder des US-Parlaments, andere hochrangige Regierungsbeamte und Journalisten herzlich willkommen. Die USA sind eine großartige, innovative Nation.

02

Matt Murray: Ich möchte Ihnen eine Frage zu den USA stellen. Schon lange vor Präsident Trump und sogar vor Präsident Obama gab es Schwierigkeiten zwischen Huawei und den USA, unter beiden Regierungen. Was

ist Ihrer Meinung nach die eigentliche Ursache für die lange Geschichte von Komplikationen zwischen den jeweiligen US-Regierungen und Huawei?

Ren Zhengfei: Ich glaube, dass es im Grund keine Konfrontation zwischen der US-Regierung und Huawei gab. Unser Unternehmen hat die USA immer sehr bewundert. Wir haben viel von der amerikanischen Kultur und dem amerikanischen Management gelernt.

Seit der Gründung von Huawei ist der unermüdliche Schaffensgeist des Silicon Valley ein Vorbild für all unsere Angestellten. Wir haben uns sehr angestrengt, von den USA zu lernen. Viele Start-ups im Silicon Valley begannen in bescheidenen Garagen. Huawei hatte nicht einmal eine Garage. Wir begannen in einer schäbigen Wohnung und sind zu dem geworden, was wir heute sind, indem wir bedächtig einen Fuß vor den anderen setzten. Die Erfahrungen von US-Unternehmen sind gute Beispiele, die wir nicht vergessen sollten.

In den vergangenen 20 Jahren haben wir Dutzende amerikanische Beratungsunternehmen eingeladen, um uns bezüglich unseres Managements beraten zu lassen. Sie haben einen klaren Überblick über unsere Unternehmensstruktur und unsere Prozesse, die von der amerikanischen Kultur durchdrungen sind. KPMG hat uns in den letzten 10 Jahren auch jedes Jahr geprüft.

Wenn Sie mehr über unsere finanzielle Lage erfahren möchten, sehen Sie einfach in den Berichten der letzten 10 Jahre nach, die bei KPMG aufbewahrt werden.

Wir haben in den letzten drei Jahrzehnten viel durchgestanden und sind Schwierigkeiten gewohnt. Ich empfand es nie als Belastung, mich unter der Regierung von Präsident Obama zu befinden. Auch die Trump-Regierung ist für uns nur eine Motivationskraft, die uns gezwungen hat, unsere Selbstgefälligkeit zu überwinden. Um nicht abzutreiben, müssen wir kräftig rudern. Unsere großen Anstrengungen haben Umsatz und Gewinne generiert. Wenn wir am Jahresende höhere Gewinne haben, obwohl wir unter Beschuss stehen, mache ich mir Sorgen darüber, wie wir von der Welt wahrgenommen werden. Dank der gesteigerten Anstrengungen unserer Mitarbeiter erzielen wir bessere Ergebnisse. Ich habe daher nicht das Gefühl, dass es eine echte Konfrontation mit den USA gibt.

03 Matt Murray: Aber wie erklären Sie dann die amerikanische Feindseligkeit? Und haben Sie im Nachhinein das Gefühl, dass Sie mehr hätten tun können oder sollen, wenn Sie bedenken, wie die US-Regierung Huawei nun zu sehen scheint?

Ren Zhengfei: Ich glaube, ihre Feindseligkeit beruht

zu einem großen Teil darauf, dass sie nicht genug über Huawei weiß. Viele große US-Unternehmen begannen klein. Unternehmen wie Amazon, Google und Facebook wurden nach unserem Unternehmen gegründet, wuchsen aber schneller. Wir waren ein bisschen konservativ. Deshalb waren wir nicht so schnell wie sie und brauchen mehr Zeit, um zu wachsen.

Wenn wir die Geschichte der US-Unternehmen betrachten, sehen wir, dass sie einen hervorragenden Ansatz anwenden, bei dem die Innovation des Geschäftsmodells mit der technologischen Innovation kombiniert wird. Sie haben also einen internationalen Businessplan noch bevor ihre Produkte fertig entwickelt sind. Huawei war nicht so weitblickend. Wir begannen in ländlichen Gebieten und hatten nicht einen so breiten Horizont wie die US-Unternehmen. Wir begannen mit der technologischen Innovation und unsere F&E-Mitarbeiter waren extrem zuversichtlich. Erst als unsere Produkte existierten, begannen wir mit der Entwicklung unseres Geschäftsmodells. Deshalb war unser Wachstum langsamer als das der US-Unternehmen, und das ist auch der Grund, warum wir bei Huawei keine echten Unternehmensführer haben, nicht einmal heutzutage.

Wir konzentrieren uns noch immer auf die technologische Innovation und wissen oft selbst ein oder zwei Jahre

nach der Produktentwicklung noch nicht, wie wir die Produkte verkaufen sollen. Wir haben deshalb noch viel zu lernen. Wir entwickeln noch immer zuerst die Produkte und machen uns erst danach Gedanken darüber, wie wir sie verkaufen können.

04 Matt Murray: Aber Sie sind nun in mehr als 170 Ländern und Regionen vertreten, Sie gehören in den meisten dieser Länder und Regionen zu den führenden Anbietern und, wie wir gesehen haben, stehen Sie bei 5G an der Spitze. Stellen Sie für die USA aufgrund Ihres Erfolgs eine Bedrohung dar? Was glauben Sie?

Ren Zhengfei: Ich dachte nicht, dass sich die USA dadurch bedroht fühlen. Die USA sind sehr stark, was die wissenschaftliche und technologische Innovation betrifft. Wir haben gestern einen Artikel veröffentlicht, in dem wir eine Übersicht über die Erfindungen der USA in den letzten 100 Jahren gaben und die USA als großes Land lobten. Sie können unser internes Message-Board besuchen und unter Xinsheng Community einen Blick darauf werfen.

Die USA haben ein sehr starkes System für technologische Innovationen und ich denke nicht, dass sie nervös werden, nur weil sie bei einer bestimmten Technologie kurzzeitig hinterherhinken. Ich sah, was US-

Handelsminister Ross vor Kurzem in Indien sagte. Er gab an, die USA könnten in drei Jahren den Rückstand gegenüber Huawei aufholen und unser Unternehmen überholen. Ich glaube, dass das durchaus möglich ist.

Die USA haben bezüglich 5G die falsche Entscheidung getroffen. Sie haben direkt auf 6G gesetzt, weil sie dachten, dass 6G eine höhere Bandbreite hat und wertvoller ist. Sie setzen auf Hochfrequenzbänder für Millimeterwellen. Sie haben nicht damit gerechnet, dass 5G so schnell Realität werden würde, und dachten stattdessen, dass sie genug Zeit haben würden, um Durchbrüche bei den Theorien und Technologien zu erzielen, die sich mit den geringen Reichweiten von 6G beschäftigen. 5G wurde jedoch binnen weniger als 10 Jahre zum Verkauf angeboten.

Huawei setzte auf Zwischenfrequenzbänder. Das war übrigens auch für uns ein Risiko. Damals wählten die meisten Länder keine Zwischenfrequenzbänder, sondern Hochfrequenzbänder, da sie nicht damit rechneten, dass 5G so schnell am Markt erhältlich sein würde.

Sie hatten nicht verstanden, dass die mathematische Abhandlung des türkischen Professors Erdal Arıkan bedeutete, dass 5G in weniger als 10 Jahren eine ganze Industrie schaffen konnte. Sie dachten, dass sie bei 6G Durchbrüche erzielen könnten und die Entwicklung

von 5G mehr Zeit in Anspruch nehmen würde. Wenn mehr Theorien über Übertragungreichweiten entwickelt werden und mehr technologische Innovationen entstehen, wird 6G sicher überlegen sein.

Diese theoretischen und technologischen Durchbrüche müssen jedoch erst gemacht werden, sodass 6G lediglich eine höhere Bandbreite bedeutet. Da jedoch die Übertragungreichweite sehr gering ist, ist noch keine Vermarktung möglich. Währenddessen hat auf der ganzen Welt eine breite Einführung von 5G begonnen.

Ich glaube deshalb nicht, dass die USA gegen Huawei verloren haben. Sie haben nur anfangs auf das falsche Pferd gesetzt. Huawei setzte auf die Technologie im Zentimeter-Wellenbereich, während die USA auf die Millimeterwellen setzten. Falls die USA ihre Richtung ändern, denke ich, werden sie Huawei schnell einholen können. Deswegen denke ich nicht, dass sie uns wegen unseres geringen Vorsprungs angreifen würden.

05 Dan Strumpf, Reporter, The Wall Street Journal: Vielen Dank, Herr Ren, dass Sie uns erneut empfangen. Wir schätzen es wirklich sehr, dass Sie uns diese Zeit widmen. Im Zusammenhang mit der langen Geschichte der Zusammenarbeit, aber auch Konfrontationen zwischen den USA und Huawei haben

Sie in diesem Jahr mehrmals die Idee angesprochen, die Lizenzen Ihrer 5G-Technologie an ein westliches Unternehmen, genauer gesagt an ein amerikanisches Unternehmen, zu verkaufen. Wie sieht es da gerade aus? Könnten Sie uns das sagen? Gibt es amerikanische Käufer, die ihr Interesse bekundet haben? Haben Sie Investmentbanken oder Finanzintermediäre beauftragt, Ihnen beim Verkauf der Technologie behilflich zu sein? Wohin wird dieser Prozess Ihrer Meinung nach führen?

Ren Zhengfei: Lassen Sie mich erstens betonen, dass es uns völlig ernst damit ist, die Lizenz unserer 5G-Technologie den USA anzubieten. Das ist kein Scherz. Warum möchten wir, dass die US-Unternehmen stärker werden? Weil die Welt besser im Gleichgewicht wäre, wenn es drei „5G-Supermächte“ gäbe. Wenn es in den USA 5G nicht gibt, werden wir auf lange Sicht Schwierigkeiten haben und auch Europa wird das betreffen. Wir hoffen deshalb wirklich, unsere gesamte 5G-Technologie an die USA zu lizenzieren. Wir werden den USA alles geben, was sie wollen, und nichts zurückhalten. Nach der Lizenzierung können wir Seite an Seite mit den USA Fortschritte erzielen und ich denke, dass wir dennoch die anderen übertreffen können. Das ist unser Beweggrund für die 5G-Lizenzierung und ihr Zweck.

Zweitens können die USA 5G nicht einfach umgehen und direkt zu 6G springen. In der Kommunikationsindustrie zählt jeder Schritt. Wenn die Amerikaner eine Etappe überspringen, könnten sie zu einem späteren Zeitpunkt mit großen Problemen konfrontiert werden. Es würde sehr lange dauern, um Technologien von Grund auf zu entwickeln. Die USA haben viel Geld, während für Huawei das fehlende Geld die größte Herausforderung ist. Wenn uns die USA Geld für unsere 5G-Lizenz geben, können wir diese Mittel verwenden, um unsere Forschung und Entwicklung für 5G und andere Technologien zu finanzieren und größere Fortschritte machen. Die USA können hingegen unsere Technologie nutzen, um schneller zu wachsen, da sie bereits über eine enorme Grundlage an Wissenschaft und Technologie verfügen. Wir können dann unsere friedliche Entwicklung und den Wettbewerb fortsetzen.

Bis jetzt haben sich keine US-Unternehmen bei uns gemeldet. Sobald ein Bedürfnis seitens eines US-Unternehmens besteht, werden wir uns an Investmentbanken wenden, damit sie uns bei diesem Geschäft unterstützen.

Matt Murray: Die Unternehmen können Sie einfach anrufen, ist das richtig?

Ren Zhengfei: Ja, aber bis jetzt haben sie es nicht getan.

Vielleicht haben sie auch Angst? Angst, verdächtigt zu werden, wenn sie mit uns Kontakt aufnehmen?

Dan Strumpf: Ich möchte hier einhaken und fragen, warum sich Ihrer Meinung nach keine Unternehmen gemeldet haben, um Ihr Angebot anzunehmen. Huawei gilt weithin als das fortschrittlichste Unternehmen für 5G-Technologie. Es scheint sich also um eine Chance zu handeln, für die die Unternehmen zumindest ihr Interesse bekunden sollten. Dennoch klingt es so, als hätte sich überhaupt kein Unternehmen gemeldet?

Ren Zhengfei: Ich weiß auch nicht warum. Sie könnten sich Sorgen machen, politisch verdächtigt zu werden, falls sie mit Huawei in Verbindung treten. Oder vielleicht wollen sie nicht in diesen Markt eintreten und haben deshalb keinen Bedarf. Wir können die US-Unternehmen nicht von uns aus kontaktieren, da uns die schwarze Liste der USA, die Entity List, daran hindert.

06

Matt Murray: Ich muss Ihnen folgende Frage stellen: Wie Sie wissen, gab es in der Geschichte von Huawei Diebstahlschuldigungen von großen Unternehmen und Einzelpersonen, von Cisco bis CNEX. Wie Sie wahrscheinlich wissen, haben wir dieses Jahr darüber berichtet. Warum hielten sich diese Anschuldigungen

so viele Jahre lang so hartnäckig? Und hat das Unternehmen, auch in der Vergangenheit, irgendetwas gegen möglichen Diebstahl unternommen?

Ren Zhengfei: Anschuldigungen sind nicht unbedingt Tatsachen. Gegen Trump gibt es mehr Anschuldigungen als gegen uns. Wir haben das geistige Eigentum Dritter stets respektiert. Obwohl uns viele große US-Unternehmen für die geistigen Eigentumsrechte hohe Summen bezahlen, zahlen wir mehr an die USA. Wenn wir die Summe, die wir für Eigentumsrechte erhalten, von der Summe, die wir zahlen, abziehen, haben wir im Laufe der Jahre noch immer über 6 Milliarden US-Dollar für geistige Eigentumsrechte an die USA bezahlt. Außerdem investiert Huawei jedes Jahr zwischen 15 und 20 Milliarden US-Dollar in Forschung und Entwicklung, und wir haben über 80.000 F&E-Mitarbeiter. Wir sind nicht durch Stehlen zum weltweiten Marktführer geworden. Auch gegen eine gute Person kann Kritik vorgebracht werden. Wir haben noch immer Vertrauen in die Entscheidungen der US-Gerichte.

07

Eva Dou, Reporterin, The Wall Street Journal: Wir besuchten vor Kurzem Ihre Heimatstadt Guizhou und wollten mehr über Ihren Hintergrund und Ihre Erfahrungen herausfinden. Meine Eltern sind aus Jinan,

Shandong. Sie haben in der Nähe der Baotu-Quelle gewohnt.

Ren Zhengfei: Der Ort, an dem ich aufgewachsen bin, war ziemlich abgeschottet und hatte nur wenig Einfluss auf meine Entwicklung. Ich war etwas unartig und wuchs ohne viele Zwänge auf. In dieser abgeschotteten Umgebung war es für mich nicht möglich, hohe Ziele für mein späteres Leben zu entwickeln. Erst nach meiner Einschreibung an der Universität hatte ich Zugang zu einer Bibliothek, und ich las sehr viel, als hätte ich einen Hunger zu stillen. Das hatte ebenfalls keinen großen Einfluss auf mein Leben. Da meine Familie keinen guten politischen Hintergrund hatte, gab es keine großartigen Zukunftsaussichten für mich. Es war schon gut, dass ich keine pessimistischen Gedanken hegte.

In den späten 1970er Jahren befand sich meine alte Armeeeinheit in der Yaotou Road in den Vororten von Jinan, in der Nähe der Pädagogischen Universität Shandong. Ich habe deshalb das Gefühl, dass auch Jinan ein bisschen meine Heimatstadt ist.

Eva Dou: Damals waren viele Menschen in der Armee. Auch viele Mitglieder meiner Familie traten in die Armee ein. Ich bin in einigen Artikeln, die Sie geschrieben haben, auf den Namen Jinan gestoßen.

Sie waren von 1979 bis 1984 mit der Truppe 00229 in Jinan. Könnten Sie Ihre Arbeit dort beschreiben? In Ihrer offiziellen Biographie haben Sie nicht viel über diese Erfahrung berichtet. Sie wurden 1944 geboren, aber danach gibt es nur wenige Angaben und über viele Jahre haben Sie nicht detailliert berichtet.

Ren Zhengfei: Als der Bau der Liao-Yang-Chemiefaserfabrik beendet war, beschloss die chinesische Regierung, 10 große Projekte durchzuführen. Wir wurden dazu bestimmt, die Yi-Zheng-Chemiefaserfabrik zu errichten. Bevor wir jedoch verlagert wurden, wurde das Projekt annulliert, weil die Zentralregierung diese 10 großen Projekte politisch kritisierte. Ich blieb deshalb in Jinan. Ich wurde anschließend zum stellvertretenden Direktor eines Bauforschungsinstituts ernannt, wo ich ein Team von knapp über 20 Mitarbeitern führte. Wir waren für Recherchen zu Maschinen verantwortlich, die im Bau zum Einsatz kommen.

Eva Dou: Es scheint, dass sich das Forschungsinstitut vor allem mit der Entwicklung von Druckreglern beschäftigte.

Ren Zhengfei: Ich hatte meine Mathematikkenntnisse verwendet, um in Liaoyang ein Gerät für automatische Chemie-Dosieranlagen zu erfinden. Während ich an diesem Institut arbeitete, durfte ich meine vorherige

Forschungsarbeit fortsetzen, weil ich eine Berühmtheit war und als heldenhafter Maßstab galt. Deshalb durfte ich mich mit Forschungsarbeiten beschäftigen, die für meine Militäreinheit nicht relevant waren. Leider war meine Forschungsarbeit nicht erfolgreich.

Als ich jünger war, hatte ich von der Regierung viel Anerkennung erfahren. Ich wurde deshalb sehr ehrgeizig und steckte mir noch höhere Ziele, die damals für mich unerreichbar waren. Ich war entschlossen, diese Ziele zu erreichen und machte viele Überstunden. Dennoch waren meine Forschungsergebnisse später kein Erfolg. Dies geschah ungefähr zu der Zeit, als die Regierung beschloss, die Größe des Heers zu reduzieren. Unser Projekt ging somit zu Ende und ich war gezwungen, einer zivilen Arbeit nachzugehen. Das Projekt hatte fünf Jahre lang gedauert und wir hatten in dieser Zeit nichts Nützliches geschaffen. Damals hatte der Computer der Shandong-Universität nur 16 KB Speicher, was für anspruchsvolle Berechnungen nicht genug war. Wir mussten deshalb letztendlich aufgeben. Wenn ich zurückblicke, würde ich sagen, dass wir diese Jahre vergeudet haben.

Eva Dou: Mein Vater studierte damals an der Shandong-Universität.

Ren Zhengfei: Da waren wir nicht weit voneinander

entfernt. Unsere Einheit war in der Nähe in Yaotou stationiert, nicht weit von der Pädagogischen Universität Shandong. Meine Kinder besuchten die Grundschule Majiagou, die sich daneben befand.

Eva Dou: Begann Ihre Karriere nicht am Armeestützpunkt Guizhou 011? Was haben Sie dort gemacht?

Ren Zhengfei: Ja. Ich arbeitete in einem Bauunternehmen am Armeestützpunkt 011 und war am Fabrikbau beteiligt.

Eva Dou: Sie waren Ingenieur, nicht wahr?

Ren Zhengfei: Damals war ich nicht einmal Techniker. Ich war ein Intellektueller und gehörte somit zu den „Neun schwarzen Elementen“. Deshalb musste ich umerzogen werden. Zuerst arbeitete ich zwei Jahre lang als Koch. Danach war ich mehrere Jahre lang Arbeiter und erst 1974 wurde ich nach Nordostchina versetzt. Nachdem ich eine Zeit lang bei der Armee war, wurde ich Techniker. Erst als die Viererbande abgesetzt worden war, wurde ich endlich Ingenieur.

Eva Dou: Guizhou ist nicht weit von Vietnam entfernt, das sich damals mit den USA im Krieg befand. Guizhou entwickelte damals auch Infrastrukturen für die Militärkommunikation, nicht wahr? Waren Sie daran beteiligt?

Ren Zhengfei: Meine Arbeit damals hatte nichts mit Kommunikation zu tun. Ich war nur ein einfacher Bauarbeiter, so wie die heutigen Wanderarbeiter in den Städten. Nachdem ich zum Militär in Nordostchina gekommen war, arbeitete ich in der Liao-Yang-Chemiefaserfabrik, wo ich für den Bau von automatischen Kontrollsystemen verantwortlich war. Es ging um Simulationskontrollsysteme oder PID (Proportional Integral Differential)-Regler. Dies hatte weder mit der heutigen Kommunikationstechnologie noch mit Informatik etwas zu tun. Ich brachte mir selbst Automatisierung und Steuerung bei, als ich als Koch arbeitete. Dies stellte sich als sehr nützlich heraus als ich nach Nordostchina zog, da ich mich dort auf diesem Gebiet besser als alle anderen auskannte. Ich begann erst in der Kommunikationsindustrie zu arbeiten, als ich mein eigenes Unternehmen in Shenzhen gründete.

08

Matt Murray: Sie sprachen über fünf Jahre, die Sie vergeudet hätten, und über verschiedene Berufe. Wie schafften Sie es von da aus, Huawei zu gründen? Wie fanden Sie Investoren, die Sie unterstützten? Wie konnten Sie das Unternehmen angesichts Ihrer Vergangenheit gründen?

Ren Zhengfei: China baute also sein Heer in großem Maßstab ab, was dazu führte, dass viele völlig die Orientierung verloren. Das Wirtschaftssystem erfuhr mit dem Übergang von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft eine tiefgreifende Änderung. Wir hatten keine Ahnung, was diese Umstellung bedeutete und kamen einfach nach Shenzhen. Wir wussten auch nichts über Marktwirtschaft. Der Sold für Stellen im Rang des Regimentskommandeurs betrug knapp über 200 Yuan, was ich als angemessen empfand. Dann fand ich heraus, dass der durchschnittliche Gehalt für gewöhnliche Arbeiter in Shenzhen mehr als 500 Yuan betrug. Wir forderten deshalb von der Regierung eine Entschädigung für die Demobilisierung. Auf eventuelle politische und wirtschaftliche Vorteile verzichteten wir. Diese Entschädigung betrug ungefähr 1.800 Yuan pro Person, und meine Ex-Frau und ich erhielten insgesamt über 3.000 Yuan. Ich arbeitete daraufhin in einem staatlichen Unternehmen in Shenzhen. Ich wusste nicht viel darüber, wie staatliche Unternehmen funktionierten, und machte meine Arbeit nicht gut. Ich machte einige Fehler und musste gehen.

Es standen mir zwei Möglichkeiten zur Wahl: Entweder ich ging ins Ausland oder ich blieb in China. Da meine Familie nicht ins Ausland gehen wollte, blieben wir. Dies geschah 1987, ungefähr zu der

Zeit, als die Regierung von Shenzhen eine Urkunde veröffentlichte (Dok. Nr. 1987 [18]), die es erlaubte, private Technologieunternehmen zu gründen. Ich wagte den riskanten Schritt und gründete ein privates Technologieunternehmen. Man musste über 20.000 Yuan Stammkapital und mindestens fünf Aktionäre verfügen, um ein Unternehmen zu gründen. Ich trieb deshalb mit fünf anderen Investoren 21.000 Yuan auf und gründete das Unternehmen. Obwohl wir zu sechst waren, war ich der einzige, der das Unternehmen tatsächlich zu betreiben begann. Später beschlossen die fünf anderen Investoren, sich aus dem Unternehmen zurückzuziehen, und wir gingen letztendlich vor Gericht, um die Situation zu regeln. Letztendlich verließen alle mit hohen Entschädigungszahlungen das Unternehmen. Danach befand sich das Unternehmen in meinem Alleinbesitz, sodass es mir freistand, die Aktien unter unseren Mitarbeitern zu verteilen. So entwickelte sich die Struktur der Mitarbeiterbeteiligung, die wir heute haben.

Hätte ich die Aktien nicht an die Mitarbeiter verteilt, wäre Huawei vielleicht ein kleines Unternehmen geblieben oder hätte vielleicht nicht einmal so lange überlebt. Vielleicht hätte ich dann mein Glück in anderen Branchen, wie z.B. Immobilien versucht. Das werden wir jetzt nie erfahren. Vielleicht wären Immobilien die beste Wahl gewesen. Ich hätte meine Nase nicht in die

Kommunikationsbranche stecken sollen. Sie ist mit viel Arbeit verbunden und nicht besonders lukrativ.

Wir haben noch immer die Gerichtsurteile betreffend den Rückzug der fünf anderen Investoren. Sie befinden sich im Raum der Gesellschafterliste. Sie können sich das Originaldokument ansehen, wenn Sie daran interessiert sind.

Dan Strumpf: Ich hätte eine kurze Zusatzfrage, Herr Ren. Woher kannten Sie die fünf Personen, die Ihnen halfen, Huawei zu gründen? Wir haben ihre Namen im Raum der Gesellschafterliste gesehen. Sie scheinen sehr unterschiedliche Hintergründe zu haben. Wie haben Sie sie kennengelernt? Handelt es sich um alte Freunde von Ihnen? Alte Freunde vom Militär? Wer sind sie?

Ren Zhengfei: Nein. Ich kannte sie nicht, bevor ich nach Shenzhen kam. Als ich Huawei gründete, dachte ich nicht an das Eigentum oder die Zukunft des Unternehmens. Um das Unternehmen zu gründen, musste ich ein gewisses Kapital aufbringen und eine gewisse Anzahl von Investoren vereinen. Diese fünf haben nie auch nur einen Tag bei Huawei gearbeitet. Wenn ich sie näher gekannt hätte, hätten sie sich vielleicht nicht so schnell ausbezahlen lassen und hätten vielleicht bei Huawei gearbeitet.

In den ersten 10 Jahren und sogar ein bisschen länger durchlief das Unternehmen so manches Hoch und Tief. Wir glichen einer Kerzenflamme, die dabei war, ausgeblasen zu werden. Jeden Tag kämpften wir damit, trotz aller Schwierigkeiten zu überleben. Die meisten Menschen hatten kein Vertrauen in unser Unternehmen, aber für mich gab es kein Zurück. Ich musste zuversichtlich weitermachen.

Einige Personen, die von manchen für unklug gehalten wurden, hielten zu uns. Sie glaubten daran, dass das, was ich ihnen erzählte, eines Tages Wirklichkeit werden würde. Wir arbeiteten gemeinsam auf diese Vision hin und letztlich wurde sie Wirklichkeit. Heute sind viele unserer Mitarbeiter sehr wohlhabend, und zwar nicht, weil sie spekuliert hätten, sondern weil sie weise genug waren, um dabeizubleiben.

09 Dan Strumpf: Herr Ren, ich habe eine Frage zu etwas, was sich etwas später, aber immer noch in den Anfangsjahren von Huawei zugetragen hat. 1992 unternahmen Sie eine lange Autoreise, die Sie quer durch die USA führte. Wenn ich mich nicht irre, brachen Sie in New York auf und fuhren bis ins Silicon Valley, wo sich damals amerikanische Unternehmen befanden. Bitte erzählen Sie uns, was Sie von

dieser Reise gelernt haben. Warum haben Sie sie unternommen und wer hat sie organisiert? Und haben Sie das Gefühl, dass sich die USA seither verändert haben?

Ren Zhengfei: Ein in Boston ansässiges Unternehmen namens CP, das Leistungsmodule verkaufte, lud uns ein, sie zu besuchen. Wir wollten ihre Leistungsmodule kaufen.

Wir waren neugierig, weil wir nicht wussten, wie die USA waren. Wir dachten, dass dort alles sehr teuer sei und nahmen viel Bargeld in US-Dollar mit. Damals gab es in China keine Kreditkarten. Nachdem wir ankamen, entdeckten wir jedoch, dass alles sehr billig war und wir verstanden nicht, warum. Das Bargeld stellte bald eine Belastung dar.

Eine lustige Geschichte. Einer unserer Reisegefährten bot an, auf das Bargeld aufzupassen. Wir gaben ihm den Großteil, aber später beschwerte er sich, dass seine Taschen zu schwer seien, und er bat uns, das Geld auszugeben. Unser erster Eindruck von den USA war also der, dass alles überraschend billig war.

Als wir einen Greyhound Bus nahmen, staunten wir darüber, wie schön der Bus war. Während wir mit dem Bus auf der Autobahn dahinbrausten, dachten wir, dass China niemals so schöne Busse haben und so entwickelt sein würde.

Danach nahmen wir einen Zug ins Silicon Valley, ohne genau zu wissen, wo sich dieses befand. Wir fragten Leute, die wir trafen, aber keiner kannte den von uns genannten Namen, da wir das Silicon Valley nur unter dem chinesischen Namen „Gui gu“ kannten. Als wir aus dem Zug stiegen, waren wir nicht wirklich sicher, wo wir waren. Wir fragten den Taxifahrer vor Ort und er teilte uns mit, dass wir in Santa Clara waren, wo sich das Silicon Valley befindet. Nach unserer Ankunft im Silicon Valley fanden wir keine Möglichkeit, es zu besuchen, und wir kannten niemanden. Schließlich trafen wir einen Mann namens Zhong Peifeng, der uns herumführen konnte. Wir wollten schließlich einige Bauelemente kaufen.

Wir waren sehr beeindruckt, wie großartig und fortschrittlich die USA waren. Während wir darüber staunten, wie groß die US-Unternehmen waren, fuhren wir in einem Taxi durch den IBM-Campus, der damals sehr beeindruckend war. Wir wollten sehen, wie groß der Campus war, und baten deshalb unseren Fahrer, einfach immer gerade zu fahren, ohne abzubiegen. Dabei sahen wir auf den Kilometerzähler. Nach unserer Ankunft am Campus fuhren wir sechs weitere Kilometer, bevor sich der Fahrer verirrte. Wir staunten darüber, wie groß die US-Werke waren. Dieses Gefühl haben wir auch heute noch.

Auch heute bewundere ich noch die USA. Das hat sich

nie geändert, nicht einmal angesichts der Kampagne gegen Huawei.

10 Matt Murray: Wie Sie wahrscheinlich wissen, hat The Wall Street Journal in diesem Jahr bereits von einem Huawei-Programm in Afrika berichtet, das einige Regierungen dabei unterstützte, Mitglieder der politischen Opposition auszuspionieren. Das geschah im Rahmen des Smart-Cities-Programms. Können Sie sich zu diesem Programm äußern? Ist das etwas, das Huawei noch immer tut? Was haben Sie gehört, seitdem Regierungen auf aller Welt hiervon berichtet haben?

Ren Zhengfei: Zuallererst möchte ich betonen, dass das, was in diesem Artikel stand, nicht wahr ist. The Wall Street Journal sollte Verantwortung für seine Berichterstattung übernehmen. Unsere Rechtsanwälte haben ein Schreiben an Sie gerichtet, aber ich denke nach wie vor, dass The Wall Street Journal ein großartiges Medium ist. Sie sollten genauer prüfen, ob das, was Sie berichten, wahr ist oder nicht. Was Sie in Ihrem Artikel behaupteten, hat nie wirklich stattgefunden. Deshalb gab es in den Ländern, von denen Sie behaupteten, dass sie betroffen wären, auch nie eine wirkliche Reaktion auf die Anschuldigungen.

11

Eva Dou: Ich habe gehört, dass Sie die europäische Kultur wirklich mögen.

Ren Zhengfei: Eigentlich nicht. Mir gefällt die amerikanische Kultur am besten, da sie unternehmerisch und innovativ ist. Ich bin ein Mensch, der sich nie mit dem Erreichten zufriedengibt. Ich bewundere wirklich die Leidenschaft und Motivation der jungen Amerikaner. Sie tun gerne Grandioses, um die Leute zu beeindrucken. Meine Frau sagte, ich sei auch so. Europa hat eine konservativere Kultur und einen entspannteren Lebensstil. Meine Familie mag Europa sehr gerne. Meine Frau befindet sich zurzeit in Mailand.

Eva Dou: Wussten Sie, dass HBO eine TV-Serie über die Telekommunikationsbranche im Programm hat?

Ren Zhengfei: Nein, das wusste ich nicht.

Eva Dou: Ich empfehle Ihnen, sie anzusehen. Bei dieser TV-Serie geht es um die Telekommunikationsbranche, und es wird erzählt, wie es zum ersten transatlantischen Telefonat zwischen dem König von Spanien und dem US-Präsidenten Calvin Coolidge kam. Damals unterstützte die spanische Regierung Telefónica, da sie ihre Feinde ausspionieren wollte. Die Geschichte zeigt, dass Länder oft die Telekommunikationsbranche unterstützen, weil sie andere ausspionieren wollen. Ist das in China auch so? Wie wird sich Huawei

im heutigen historischen und politischen Umfeld verhalten?

Ren Zhengfei: Die Automobilhersteller verkaufen ihre Lastwagen lediglich an ihre Kunden. Es liegt an den Fahrern zu entscheiden, welche Waren sie mit ihrem Lkw transportieren. Darüber wissen die Lkw-Hersteller nichts. Genauso wie die Automobilhersteller verkaufen auch wir lediglich die Technik. Die Netze werden von den Netzbetreibern verwaltet und wir beschäftigen und wir steuern die Technik nicht mehr, nachdem wir sie verkauft haben. Wir wissen nicht, wie die Netzbetreiber die Technik nutzen. Die Netzbetreiber produzieren Rohre und gewährleisten, dass die Informationen problemlos durch die Rohre fließen, während wir die Eisenverkleidung der Rohre herstellen. Was sollen wir mit den Eisenblechen groß anstellen?

12 Matt Murray: Ich verstehe die Sensibilität des Themas. Sie haben sich jedoch zu einem großen globalen Unternehmen mit Hunderttausenden Mitarbeitern entwickelt. Können Sie völlig sicher sein, dass es bei Huawei keine Mitarbeiter gibt, die irgendwo solche Tätigkeiten ausüben wie jene, über die wir berichtet haben?

Ren Zhengfei: Unser internes und externes

Compliance-System und die Ethik- und Compliance-Kommission garantieren, dass unsere Mitarbeiter unsere Verhaltensrichtlinien, die Employee Business Conduct Guidelines einhalten. Wir dulden keine Verstöße. Würden Mitarbeiter so etwas tun, würden sie streng bestraft werden.

13

Neil Western, Wirtschaftsredakteur Asien, The Wall Street Journal: Was den Verkauf der Eisenbleche anbelangt, denke ich, dass der Vergleich hinkt. Schließlich geben Sie viel Geld für die Cybersicherheit aus und der Betrag hierfür hat mit den Jahren stets zugenommen. Vor allem seitdem Edward Snowden vor ein paar Jahren preisgab, dass die NSA mit Huawei-Technik Menschen abgehört hat. Wo befindet sich aus der Sicht von Huawei die Bedrohung und wie können Sie diese Bedrohung abwenden?

Ren Zhengfei: Würden wir nicht in die Cybersicherheit investieren, wäre kein Netzbetreiber bereit, unsere Produkte zu kaufen. Viele Länder würden uns von ihren Märkten ausschließen. Würden wir die DSGVO nicht einhalten, wäre es für uns unmöglich gewesen, in Europa Fuß zu fassen. Cybersicherheit und Datenschutz sind aus keinen Gütern mehr wegzudenken.

Es ist so wie mit einem Auto. Alle Autos haben vier

Räder. Warum sind die großen Marken meist teurer? Weil sie sicherer sind.

Ich denke, es handelt sich um eine Anforderung, die heutzutage von allen Unternehmen erfüllt werden muss. Ansonsten wird es schwierig, etwas zu verkaufen, geschweige denn, zu einem guten Preis. Deshalb müssen wir die Kundenanforderungen an Sicherheit erfüllen.

Die Netzwerke sind Eigentum der Netzbetreiber, die den Gesetzen und Vorschriften des Landes unterliegen, in dem sie tätig sind. Huawei unterscheidet sich nicht von Unternehmen, die Lkw verkaufen.

14 Dan Strumpf: Ich möchte Ihnen eine Frage zur Zukunft stellen. Wie Matt eben erwähnte, hat sich Huawei zu einem Unternehmen mit Hunderttausenden Mitarbeitern entwickelt. Es erstreckt sich auf die ganze Welt. Was sind die größten Management-Herausforderungen, mit denen Huawei auf seinem Weg in die Zukunft konfrontiert wird? Und was werden die größten Herausforderungen für das Unternehmen in der Zukunft sein, wenn Sie sich zurückgezogen haben? Und wie sollte das Unternehmen nach Ihrem Rückzug aussehen?

Ren Zhengfei: In den letzten 30 Jahren hat sich Huawei von einem kleinen Unternehmen zu dem entwickelt,

was wir heute sind. Wir haben während der ganzen Zeit unser zentralisiertes Managementmodell beibehalten. Aus diesem Grund ist unser Hauptsitz nun überbesetzt und wird immer bürokratischer. Wenn das so weitergeht, wird das Unternehmen irgendwann überfordert sein und kann sogar zusammenbrechen.

Wir haben in Argentinien eine Versammlung abgehalten, um das Pilotprojekt für Vertragsgenehmigungen in Niederlassungen zu besprechen. Eines der Hauptziele dieses Projekts ist es, die Entscheidungsbefugnis an jene Personen zu delegieren, die den Kunden am nächsten sind. Außerdem wollen wir die persönlichen Qualitäten und Fähigkeiten der Leute vor Ort verbessern.

Wenn viele Führungskräfte, die es wagen, Verantwortung zu übernehmen, in den Außenstellen arbeiten, können die Prozesse in den Back Offices des Unternehmens beträchtlich vereinfacht werden. Und wir brauchen nicht unbedingt so viele Manager am Hauptsitz, wie dies derzeit der Fall ist. Dadurch wird unser Hauptsitz schlanker und weniger bürokratisch und die Belastung wird geringer, so viele Menschen am Firmensitz verwalten zu müssen. Wir planen, diesen Wandel in den nächsten fünf Jahren abzuschließen und bis dahin Vertragsgenehmigungen in den Niederlassungen zu ermöglichen.

Auf diese Weise werden wir über einen schlankeren

Firmensitz verfügen. Es wird in Zukunft nicht viele Führungskräfte geben, die im Büro sitzen. Bei den meisten Mitarbeitern am Firmensitz wird es sich um gewöhnliche Angestellte handeln. Es ist so, als würden wir einen schweren Hut abnehmen, den wir trugen. Unser Managementsystem wurde umgedreht und auf den Kopf gestellt, um unser Unternehmen neu zu beleben.

Das haben wir von den USA gelernt. Es handelt sich um eine Praxis, die beim US-Militär angewandt wird. Die Personen, die dem Pentagon zugewiesen werden, haben nicht unbedingt eine strahlende Zukunft vor sich. Wer aber außerhalb des Hauptsitzes des Verteidigungsministeriums arbeitet, steigt mitunter viel schneller auf. Das wird auch bei Huawei so sein. Denn wer wäre sonst motiviert, in schwierigen Regionen zu arbeiten?

Matt Murray: Sie wollen also niemanden aus Shenzhen ernennen?

Ren Zhengfei: Nehmen wir als Beispiel unsere Mitarbeiter in Afrika. Der in US-Dollar ausgedrückte Wert, den sie schaffen, ist geringer als der der Mitarbeiter in der Provinz Guangdong. Dennoch verdienen sie das Vielfache der Angestellten in Guangdong.

15

Matt Murray: Ist es möglich, dass eine einzige Person den Gründer eines derartigen Unternehmens ersetzt? Ich frage, weil Sie US-Unternehmen erwähnten und dies ein schwieriges Unterfangen für viele amerikanische Unternehmen wäre.

Ren Zhengfei: Einige amerikanische Unternehmen blieben nicht bestehen, weil das Schicksal des Unternehmens an eine einzige Person gekoppelt war. In einer solchen Konstellation ist die Sicherheit dieser Führungskräfte eng mit dem Börsenwert des Unternehmens verbunden. Sie können keine Linienflüge nehmen, weil sie diese für nicht sicher genug halten, und sie brauchen Bodyguards, wann immer sie unterwegs sind. Solche Personen sind eng mit den Interessen der Leute an der Wall Street verbunden. Wenn eine solche Führungskraft stirbt, kann dies eine große Auswirkung an der Wall Street haben.

Bei Huawei bin ich hingegen mehr ein Aushängeschild. Ob ich im Unternehmen arbeite oder nicht, hat keine große Auswirkung auf den Betrieb. Als wir vor vielen Jahren unser Management umkrempeln wollten, suchten wir bei IBM Rat. Die Consultants von IBM sagten mir, dass die Transformation letztendlich das Ziel verfolgen würde, mich und meine Befugnisse aus dem Weg zu schaffen. Sie fragten mich, ob ich hierzu bereit war, und ich bejahte ihre Frage.

In den letzten 10 Jahren haben mehrere hundert Experten von IBM Huawei beim Umbau unserer Unternehmensleitung geholfen. Sie haben eine solide Grundlage für die organisatorische Struktur und Leitung geschaffen und dazu beigetragen, unser Unternehmen zu dem zu machen, was es heute ist.

Wohin hat sich aber die Aufsicht verlagert? Sie ist nun in unsere Prozesse eingebettet. Infolgedessen haben die Manager auf den niedrigeren Ebenen ziemlich viele Befugnisse. Ein Kellner kann sich zum Beispiel eine Flasche Coca-Cola holen, wann immer er will. Wenn ich eine Flasche Cola möchte, aber nicht über den entsprechenden E-Flow verfüge, muss ich dafür zahlen.

Beim Umbau der Unternehmensleitung, in die Erkenntnisse aus westlichen Unternehmen einfließen, bestand eine der erfolgreichsten Änderungen darin, mir nur die zeremonielle Autorität zu lassen. Unterdessen wurden verschiedene Unternehmensbereiche mit unterschiedlichen Arten von Befugnissen ausgestattet, die sich in einem geschlossenen Kreislauf durch das ganze Unternehmen ziehen. Wer auch immer deshalb diese Positionen einnimmt, ist in der Lage, die Verantwortung zu übernehmen und die Tätigkeiten von Huawei zu unterstützen.

Wir versuchen, die Autoritätsstruktur bei Huawei

umzudrehen und den Mitarbeitern auf den unteren Hierarchieebenen mehr Befugnisse einzuräumen. Wenn sich diese neue Struktur etabliert hat, wird es für künftige Nachfolger sehr schwierig sein, das System wieder in ein zentralisiertes System zurückzuverwandeln. Ich glaube, dass dieser Wandel die Stabilität Huaweis auf lange Sicht garantiert.

16

Jonathan Cheng, Leiter der Abteilung China, The Wall Street Journal: Sie haben über diese strukturelle Änderung gesprochen, und das Treffen in Argentinien war ein Teil davon. Als Sie von der Verhaftung Ihrer Tochter erfuhren, beschlossen Sie, trotzdem nach Argentinien zu reisen. Können Sie darüber berichten, wie wichtig Ihnen dieses Treffen war? Denn viele Menschen werden angesichts Ihrer Entscheidung der Meinung sein, dass es recht gefühllos war, weiterhin Ihren Geschäften nachzugehen und zu diesem Treffen zu reisen, während Ihre Tochter kurz zuvor festgenommen worden war.

Ren Zhengfei: Argentinien leidet unter wirtschaftlichen Schwierigkeiten, unter anderem unter einer schweren Inflation. Huawei's ehemaliger Präsident für den lateinamerikanischen Raum hatte in der argentinischen Niederlassung ein Pilot-Transformationsprojekt begonnen. Als er wieder zum Hauptsitz zurückversetzt

wurde, baten wir den neuen regionalen Präsidenten, das Projekt fortzusetzen.

Ziel war es, Verträge in der Niederlassung zu unterzeichnen. In der Vergangenheit wurden solche Entscheidungen nur am Firmensitz getroffen. Durch den Wandel waren jedoch die Niederlassungen dazu berechtigt, solche Entscheidungen zu treffen und auch Anreize zu verteilen. Dies hat unser Team stark motiviert. Infolgedessen waren die Geschäftsergebnisse in der argentinischen Niederlassung sehr gut, trotz des beispiellos schwierigen Umfelds. Dies war der Beweis dafür, dass die Transformation erfolgreich war. Und deshalb lernen nun mehr als 20 Niederlassungen von Argentinien und leiten denselben Transformationsprozess ein. Wir erwarten auch, dass im nächsten Jahr viele Niederlassungen ähnliche Transformationen durchführen.

Durch diesen Wandel wird die Effizienz verbessert, und es werden weniger Arbeitskräfte benötigt. Um jedoch umfangreiche Entlassungen zu vermeiden, habe ich erst vor ein paar Tagen ein Dokument genehmigt, demzufolge ein Budget von einer Milliarde US-Dollar und 10.000 Stellen unserer strategischen Reserve zugewiesen werden, als Puffer für Mitarbeiter, die nicht mehr in ihren aktuellen Funktionen benötigt werden. Sie werden nicht entlassen werden. Stattdessen werden sie

als Teil unserer strategischen Reserve Ausbildungen und Prüfungen absolvieren. Wenn sie dann Qualifikationen für neue Aufgaben erworben haben, werden sie die Möglichkeit bekommen, neue Stellen anzunehmen und an neuen Projekten zu arbeiten. Auf diese Weise wollen wir für einen stabilen Wandel und Übergang unseres Unternehmens sorgen und übermäßige Entlassungen vermeiden.

17 Neil Western: Warum haben Sie beschlossen, dieses Treffen in der Nähe des G20-Gipfeltreffens abzuhalten?

Ren Zhengfei: Dieses Treffen hatte mit dem G20-Gipfel nichts zu tun. Selbst wenn wir ein Treffen neben dem Austragungsort eines G20-Gipfels abhalten wollten, würden wir nie genügend Hotelzimmer finden. Außerdem fand unser Treffen etwas später statt, als der Gipfel bereits vorbei war, weil das Wetter dann besser war. Unser Treffen fand in einem gehobenen Hotel namens Llao Llao in einem entlegenen, malerischen Teil des Landes statt.

Neil Western: Wie hoch schätzten Sie das Risiko ein, dass auch Sie bei dieser Reise verhaftet würden, nachdem Ihre Tochter in Vancouver festgenommen worden war?

Ren Zhengfei: Es war riskant. Andererseits, wenn ich

mich ängstlich verhielt, würden auch alle anderen ängstlich sein. Deshalb musste ich einfach weitermachen. Ich stieg bei meinem Flug in Dubai um, da ich glaube, dass Dubai sehr offen ist.

Dan Strumpf: Hatten Sie während der ganzen Zeit Kontakt zu Ihrer Tochter? Schließlich war das Treffen offensichtlich so wichtig für Sie, dass Sie daran teilnahmen, obwohl Ihre Tochter, die auch Ihre CFO ist, nur wenige Tage zuvor verhaftet worden war. Welchen Gedanken gingen Ihnen damals durch den Kopf? Machten Sie sich Sorgen und hatten Sie Kontakt zu Meng Wanzhou?

Ren Zhengfei: Ich weiß nicht mehr, welche Gedanken mir durch den Kopf gingen. Ich konzentrierte mich nur auf den Erfolg des Treffens.

Eva Dou: Erzählen Sie ein bisschen, warum Meng Wanzhou „Piggy“ genannt wird. Man kann es auf der Geburtstagspost sehen, die sie Ihnen vor Kurzem sendete. Woher kommt dieser Name?

Ren Zhengfei: Als Meng klein war, war sie ein molliges Mädchen. Sie konnte wirklich wie ein kleines Schweinchen essen. Deshalb erhielt sie den Namen Piggy.

Meine jüngere Tochter mag auch Plüschschweine sehr gerne und nennt sich ebenfalls Piggy. Sie nennt mich

Daddy Pig und ihre Mutter Mommy Pig.

Es ist wirklich ein Zufall, dass sich beide meiner Töchter Piggy nennen. Ich habe nie darüber nachgedacht, warum dies beide tun. Es ist einfach nur Zufall.

18

Neil Western: Huawei's Probleme in diesem Jahr waren eng mit dem Handelskonflikt zwischen den USA und China verbunden. Können Sie darüber berichten, welche Gespräche Sie mit Präsident Xi Jinping oder dem Verhandlungsführer Liu He im vergangenen Jahr geführt haben, um Huawei's Probleme mit den USA zu lösen.

Ren Zhengfei: Die Handelsgespräche zwischen China und den USA haben nichts mit Huawei zu tun, da wir so gut wie keine Geschäfte mit den USA abschließen. Es hätte keine Bedeutung für uns, wenn die Zölle auf 1.000 Prozent stiegen. Die Handelsgespräche zwischen China und den USA gehören nicht zu den Dingen, mit denen ich mich beschäftige.

Eva Dou: Huawei ist nur ein Faustpfand.

Ren Zhengfei: Wenn die USA glauben, dass sie uns als Faustpfand verwenden können, irren sie sich wahrscheinlich. Huawei wird nie ein Faustpfand sein, und wir können ohne die USA überleben.

19

Matt Murray: Da ich es selbst gehört habe, kann ich bestätigen, dass die Regierung bei ihren Gesprächen über die US-Handelsgespräche Partei für Huawei ergreift. Sie fragten mich und andere Journalisten unter anderem auch, warum die USA Druck auf Huawei ausübe und worin das Problem bestehe. Die chinesische Regierung sagt, es sei ungerecht und ergreift für Huawei Partei.

Ren Zhengfei: Das wusste ich nicht und ich habe auch keine Berichte darüber gelesen. Die USA müssen Huawei nicht von der Entity List entfernen. Wenn es ihnen gefällt, können sie uns auch ewig auf dieser Liste lassen, da wir auch so erfolgreich sein werden. Aber das bedeutet nicht, dass wir uns nicht auch weiterhin zur Globalisierung bekennen und alle US-Unternehmen willkommen heißen, die uns beliefern. Aber auch wenn sie uns nicht mehr beliefern können, sind wir in der Lage, zu überleben.

Matt Murray: Nur um dies klarzustellen – Sie haben ein sehr gutes Jahr hinter sich. Sie hatten viel Erfolg und Sie haben sich in diesem Jahr von den amerikanischen Lieferketten unabhängig gemacht. Nun sagen Sie, dass Huawei in absehbarer Zukunft auch ohne die USA auskommt. Hat Huawei die Absicht, in Zukunft ohne die USA weiterzumachen, ganz egal, wie sich die Beziehungen zwischen den USA und China gestalten?

Selbst wenn Ihnen die USA wieder offenstehen?

Ren Zhengfei: Wir werden uns nie vom Rest der Welt abschotten und wir werden uns auch weiterhin konsequent zur Globalisierung bekennen. Das ist jedoch lediglich unser Ideal. Wenn uns die USA weiterhin von ihren Lieferketten ausschließen, werden wir problemlos alleine überleben können. In unseren 5G-Basisstationen, Übertragungs-, Zugangs- und Kernnetzen verwenden wir bereits heute keine amerikanischen Bauelemente mehr. Natürlich verfügen wir noch immer über eine Version, für die amerikanische Bauelemente verwendet werden können.

20

Eva Dou: Es wurde eine Frage zu Huaweis Geschichte gestellt. Einige Kunden in Europa und den USA sind skeptisch, was Huaweis Beziehungen mit der Regierung und die Investitionen von der Regierung betrifft. Mir fiel auf, dass Huawei in den 1990er Jahren eine Tochterfirma namens Mobeck hatte, die viele Investitionen von den provinziellen und kommunalen Unternehmen des chinesischen Telekommunikationsamts erhielt. Einige Jahre später, als die Geschäfte Huaweis wuchsen, wurden diese Unternehmen hinausgeworfen. Seither gab es bei Huawei keine Investoren mehr. Warum wurde Mobeck

also ursprünglich gegründet? Und warum wurde das Unternehmen später aufgelöst?

Ren Zhengfei: Erstens war Mobeck ein Netzteilunternehmen und Netzteile waren für uns ein Nebenprodukt. Zweitens führte China 1992 strengere Finanzkontrollen ein. Warum? China litt unter sehr hohen Inflationsraten, nachdem die Finanzblase in den späten 1980er Jahren platzte. Deshalb führt die Zentralregierung 1993 eine strenge Finanzpolitik ein. Den Banken wurde verboten, neue Kredite anzubieten. Was bereits vergebene Kredite betraf, mussten die Banken sie zurückfordern, selbst wenn sie noch nicht fällig waren. Hätten wir damals ein eigenes Unternehmen für Netzteile führen und anschließend verkaufen wollen, um Geld damit zu verdienen, hätten wir nicht genug Geld gehabt, um Huawei zu entwickeln. Deshalb suchten wir nach Investitionen von Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor oder Unternehmen des Arbeitsdienstes, die von den Telekommunikationsämtern geleitet wurden. Diese Unternehmen befanden sich alle im Kollektivbesitz und es gab sie damals nur in China. Diese Unternehmen wurden gegründet, weil es für das Personal, das damals von Staatsunternehmen für überflüssig erachtet wurde, keinen anderen Ort gab. Sie wurden deshalb in diese Unternehmen versetzt, nur um beschäftigt zu bleiben. Ein paar Jahre später, als dieses

Netzteilunternehmen dank der aufgebrauchten Mittel größer wurde, wurde es an ein US-Unternehmen namens Emerson für 750 Mio. US-Dollar verkauft. Das Geld wurde auf die Belegschaft verteilt und das Unternehmen aufgelöst. Einige der Mitarbeiter wollten, dass das Unternehmen weiter fortbestehe, aber ich sagte ihnen, dass ich mich um diese Aufgabe nicht mehr kümmern konnte und somit wurde das Unternehmen aufgelöst.

21 Matt Murray: Herr Ren, Sie wurden im Laufe Ihrer Karriere Zeuge tiefgreifender Veränderungen. Ihre Einführung der 5G-Technologie nimmt nun rasant Fahrt auf. Was wird sich in den nächsten 10 Jahren im Bereich der Technologie tun? Was kommt nach 5G und wie viele weitere tiefgreifende Veränderungen hält das nächste Jahrzehnt für uns bereit?

Ren Zhengfei: Ich kann mir nicht einmal vorstellen, wie die Gesellschaft in drei Jahren aussehen wird und schon gar nicht in zehn Jahren. Es liegt noch nicht so viele Jahre zurück, dass sich nur wenige vorstellen konnten, dass wir eines Tages mit unseren Handys im Internet surfen würden. Steve Jobs hat mit seinem iPhone die ganze Welt grundlegend verändert. Ich glaube, das Internet wurde zum Erfolg, weil das iPhone die drahtlosen Netze Realität werden ließ. Nach 5G wird die größte Möglichkeit meiner Meinung nach bei der künstlichen

Intelligenz (KI) liegen. Derzeit können wir uns noch nicht vorstellen, wie unsere Gesellschaft aussehen wird.

Sie haben bereits unsere Produktionslinie besichtigt. Sie ist nur ein bisschen intelligent. KI wird an mehreren Stellen entlang der Produktionslinie eingesetzt. Dennoch sieht man nicht viele Mitarbeiter. In Zukunft wird es noch weniger Mitarbeiter geben, wenn die KI in größerem Umfang angewandt wird.

Wir haben für unsere Produktionssysteme viele Mathematiker und Doktoren der Mathematik eingestellt. Dank ihrer Anstrengungen haben wir große Fortschritte bei unseren Ansätzen für die Planung, das Management und die Zeitplanerstellung gemacht. Nun erfolgt die Zeitplanerstellung im IT-System, um zu garantieren, dass täglich rund um die Uhr produziert wird. Wir verfügen auch über Roboter, die das Material zu bestimmten Zeiten zu bestimmten Stellen bringen, um sicherzustellen, dass wir die Produktionslinie immer mit Material versorgen können. Es wird ständig produziert. Das ist die Veränderung, die wir in unserem eigenen Umfeld feststellen. Wir wissen aber nicht, wie die Gesellschaft in 10 Jahren aussehen wird.

Derzeit wird KI vor allem bei der Herstellung von Chips angewandt. Heute sind die USA noch immer führend, was die Größe oder das Komplexitätsniveau der Chip-

Herstellung betrifft.

Wenn andere Industrien folgen und KI in ihre Produktion einführen, wird die Produktivität beträchtlich steigen. Um sich auf die zukünftige Gesellschaft vorzubereiten, ist es die wichtigste Aufgabe aller Länder, das Bildungsniveau anzuheben.

Matt Murray: Weil die Arbeiter von der KI ersetzt werden, Herr Ren?

Ren Zhengfei: Ja. Oder sie werden nicht genug Fähigkeiten und Wissen haben, um KI-Systeme zu verwalten.

Matt Murray: Herr Ren, vielen Dank für Ihre Großzügigkeit und die Beantwortung all unserer Fragen. Ich möchte Ihrem ganzen Team für ihre Gastfreundschaft und alles danken, was sie getan haben. Ich möchte auch dem Dolmetscher herzlich danken, dem seine Hand sicher schmerzen wird. Vielen Dank, dass Sie uns Ihre Türen geöffnet haben.

Ren Zhengfei: Ich lade Sie gerne für nächstes Jahr um dieselbe Zeit wieder ein und hoffe, dass wir uns alle wohlbehalten und bei guter Gesundheit wiedersehen werden. Sie sind jederzeit willkommen.



Deutsche Medienrunde mit Ren Zhengfei

6. November 2019, Shenzhen, China

Ren Zhengfei: Es freut mich, Sie hier bei Huawei begrüßen zu dürfen. Schön, dass Sie alle hier sind. Ich stehe Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.

01 Georg Fahrion, Der Spiegel: Als Erstes möchte ich Ihnen für diese Gelegenheit danken. Ich freue mich, hier sein zu dürfen. Und vielen Dank, dass Sie sich eine ganze Stunde für uns Zeit nehmen. Wir wissen das sehr zu schätzen. Vielleicht beginne ich mit etwas im Zusammenhang mit dieser Umgebung, das mein Interesse geweckt hat, als ich hereingekommen bin. Im Gang mit der Treppe, die in diesen Raum heraufführt, hängt ein großes Ölgemälde von der Krönung Napoleons zum Kaiser Frankreichs. Und hier hinten hängt ein großes Foto von der Nachstellung der Schlacht von Waterloo, die im Prinzip den Untergang Napoleons markiert. Das bringt mich zur Frage: Ist Huawei ein Imperium, das im Aufstieg oder Abstieg begriffen ist? Und befinden Sie sich im Krieg?

Ren Zhengfei: Diese beiden Bilder haben nichts mit der Situation zu tun, in der sich Huawei gerade befindet. Sie sind einfach nur Kunstwerke zu Dekorationszwecken. Ich habe das Gemälde zum 200. Jahrestag der Schlacht von Waterloo in einem belgischen Museum gesehen. Ich fand es bemerkenswert und habe es als Dekoration

gekauft. Das Krönungsgemälde ist ein Werk eines Mitglieds der Familie eines unserer Mitarbeiter, der vier Jahre daran gearbeitet hat. Er hat es mir geschenkt und wollte, dass ich es in meinem Haus aufhänge. Mein Haus ist für ein solches Gemälde jedoch nicht groß genug. Deshalb hat er es dem Unternehmen geschenkt und wir haben es hier aufgehängt. Diese Gemälde haben mit der Geschäftslage unseres Unternehmens nichts zu tun.

Georg Fahrion, Der Spiegel: Nur eine Zusatzfrage: Wie würden Sie die Situation beschreiben, in der sich Huawei derzeit befindet? Würden Sie von Krieg sprechen? Der Begriff Handelskrieg wird häufig verwendet. Wenn nicht, wie würden Sie die Situation des Unternehmens gegenwärtig beschreiben?

Ren Zhengfei: Ich würde sagen, das Wachstum von Huawei ist wie eine exponentielle Kurve, eine Spirale nach oben. Insgesamt ist unsere aktuelle Entwicklung sehr gesund.

02 Ulf Röllner, ZDF: Ich möchte Ihnen dieses Bild zeigen. Ich möchte mich zwar nicht zu sehr auf Vereinfachungen konzentrieren, aber ich möchte Ihnen ein Bild zeigen, das ich auf dem Campus gefunden habe. Es ist ein Bild Ihres Unternehmens, wenn Sie sich das ansehen

möchten. Es ist ein altes Kampfflugzeug im zweiten Weltkrieg, das viele Treffer einstecken musste. Warum haben Sie sich für diese Art von Bild entschieden, um die Situation Ihres Unternehmens im Moment zu symbolisieren?

Ren Zhengfei: Ich habe dieses Foto zufällig online gefunden, nachdem Huawei auf die Entity List gesetzt wurde. Wie Sie sehen, wurde das Flugzeug im Foto von Gewehrkugeln durchlöchert, aber es fliegt noch. Es fühlt sich für mich so an, als wäre Huawei in einer ähnlichen Situation. Wir mussten auch einige Treffer hinnehmen, aber wir machen weiter und das Flugzeug fliegt noch. Wir arbeiten sehr hart daran, diese „Einschusslöcher“ in unserem Unternehmen auszubessern, damit das Flugzeug weiterfliegen kann und heil nach Hause kommt.

Wir haben viele Wissenschaftler und Experten an einen Tisch gebracht, die für die langfristige Entwicklung von Huawei in den kommenden fünf Jahren verantwortlich sind, um diese „Einschusslöcher“ auszubessern. Wir flicken diese „Einschusslöcher“, um zu überleben, nicht um die Welt zu erobern.

Die meisten „Einschusslöcher“ in unserem Unternehmen konnten wir reparieren, das Flugzeug fliegt also noch. Es gibt jedoch noch einige wichtige „Einschusslöcher“,

die uns die nächsten zwei oder drei Jahre beschäftigen werden. Wir haben tausende Wissenschaftler, Experten und Ingenieure, die hart daran arbeiten, diese Probleme zu beheben. Ich glaube, dass wir diese Aufgabe bewältigen werden und unser getroffenes Flugzeug in den kommenden zwei oder drei Jahren in ein nagelneues Flugzeug verwandeln können.

Ulf Röllner, ZDF: Nur noch eine Frage, wer schießt auf Sie? Sind es die Amerikaner, die auf Ihr Unternehmen schießen?

Ren Zhengfei: Ja, die US-Regierung hat uns im Visier.

Ulf Röllner, ZDF: Die Amerikaner schießen? Auf welche Weise?

Ren Zhengfei: Sie schießen auf uns, indem Sie verschiedene Mittel einsetzen, wie Huawei auf die Entity List zu setzen und uns zu verbieten, US-amerikanische Komponenten und Software zu kaufen und einzusetzen.

03 Jörn Petring, DPA: Die deutsche Regierung diskutiert gegenwärtig, ob Huawei an dem Aufbau des 5G-Netzes im Land beteiligt werden sollte. Einige Politiker haben Zweifel und sagen, dass Huawei nicht vertrauenswürdig sein könnte, da das Unternehmen Informationen an die chinesische Regierung

weitergeben könnte oder gezwungen werden könnte, Informationen weiterzugeben. Wie reagieren Sie auf diese Bedenken?

Ren Zhengfei: Der Katalog der Sicherheitsanforderungen, der von der deutschen Regierung vor Kurzem veröffentlicht wurde, legt die Messlatte in Bezug auf die Sicherheit von 5G-Anbietern sehr hoch und gilt für alle Anbieter gleichermaßen. Wir unterstützen diesen Ansatz ausdrücklich. Die Sicherheit und Zuverlässigkeit von Anbietern muss durch Fakten bestätigt werden. Die Bundesregierung wird Evaluierungen durchführen, an denen Huawei gerne aktiv teilnimmt.

Jörn Petring, DPA: Der Außenminister Heiko Maas hat angezweifelt, dass dieser Katalog angemessen ist, die Diskussion scheint also noch nicht beendet zu sein. Und im Moment gibt es viele Befürchtungen in Bezug auf Huawei. Wie können Sie diese Bedenken entkräften?

Ren Zhengfei: Diese Diskussion sollten wir der Politik überlassen. Als Technologieanbieter ist es unsere Verantwortung, gute Produkte herzustellen. Wir sind nicht in der Position und haben nicht die Kapazitäten, uns in politische Diskussionen einzubringen. Wir sind überzeugt, dass die deutsche Bundesregierung Politik im Interesse des deutschen Volkes macht.

Jörn Petring, DPA: Können Sie sicherstellen, dass keine Informationen an die chinesische Regierung weitergegeben werden?

Ren Zhengfei: Ja, das können wir absolut. Wir werden ein „No-Backdoor-Abkommen“ mit der deutschen Regierung unterzeichnen, das unserem Versprechen Deutschland gegenüber entspricht.

04 Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Sie haben Europa angeboten, mit Europa zusammenzuarbeiten. Warum haben Sie das angeboten? Sie sind doch schon so stark. Oder, um die Frage in einen breiteren Kontext zu stellen, wie wichtig sind die westlichen Länder für Ihr Unternehmen?

Ren Zhengfei: Natürlich wollen wir unsere Produkte auf der ganzen Welt verkaufen. Je mehr Produkte wir verkaufen, desto mehr Gewinn können wir machen. Wir müssen die Kosten für F&E und andere Kosten kompensieren und wir benötigen große Märkte. Europa, Afrika, der nahe Osten und andere sind unsere Zielmärkte und wir sollten die Menschen in diesen Märkten aktiv bedienen. Der afrikanische Markt stellt eine Herausforderung dar, weil wir nicht viel Geld verdienen können, wir möchten jedoch auch diesen Markt bedienen.

Wir sind überzeugt, dass die Bundesregierung Politik im Interesse des deutschen Volkes macht. Außerdem glauben wir, dass Deutschland die besten Entscheidungen auf Basis von Fakten, Beweisen und offenen Diskussionen treffen kann.

Wenn sich eine kleine Anzahl europäischer Länder nicht für uns entscheidet, haben wir kein Problem mit ihnen, wir werden einfach aufhören, in diesen Märkten zu verkaufen.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Warum wollen Sie mit Deutschland und Europa im Bereich Forschung und Entwicklung zusammenarbeiten? Sie sind bereits stark.

Ren Zhengfei: Wir leben in einem Zeitalter der Globalisierung und der Offenheit. Uns abzuschotten würde nicht zum Erfolg führen. Wir arbeiten mit europäischen Wissenschaftlern an der Entwicklung zukunftssicherer Produkte. Außerdem helfen wir Europa dabei, Kapazitäten in den Bereichen Software, Anwendungen und Industrie zu entwickeln. Wir sollten zusammenarbeiten, um zu einer intelligenten Welt beizutragen. Haben Sie unsere Produktionslinien besucht? Wir verwenden Software von Siemens, Bosch und Dassault in unseren Produktionslinien und ein Großteil unserer Produktionsanlagen wurde von

Deutschland und Japan hergestellt.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Ist die Software gut?

Ren Zhengfei: Sie ist ziemlich gut. Wir haben unsere Produktionseffizienz erhöht, indem wir unsere KI-Technologie in die Systeme, die wir von Siemens, Bosch und Dassault bekommen haben, integriert haben. Wir sind nicht nur für die Entwicklung neuer Produkte in Europa offen, sondern bieten Europa auch Dienstleistungen an. Zum Beispiel hat Huawei die fortschrittlichsten KI-gestützten Technologien für autonomes Fahren und intelligente Fahrzeuge und wir sind bereit, in diesem Bereich enger mit europäischen Unternehmen zusammenzuarbeiten. In Bezug auf intelligentes Computing in Fahrzeugen können wir mit diesen Unternehmen in jeder Hinsicht zusammenarbeiten, oder nur in bestimmten Bereichen, wie speziell bei Chips. Wir wollen zusammen mit europäischen Unternehmen wachsen und mehr zu Europa beitragen.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Warum sind Sie im Bereich autonomes Fahren so stark?

Ren Zhengfei: Schon von Anfang an haben wir unsere Chips auf Grundlage der Standards des autonomen Fahrens auf Level 4 entwickelt. Europa, Japan und China folgen alle den gleichen Standards, nur die USA

übernahm andere Standards. Huawei ist führend in Bezug auf intelligentes Computing, wir sind also im Bereich autonomes Fahren stark.

05 Steffen Wurzel, ARD Deutschlandradio: Viele Fragen zu Huawei haben sich in den vergangenen Wochen in Deutschland nicht nur mit den technischen Details befasst, sondern auch mit der Frage nach Vertrauen und Rechtsstaatlichkeit. Ist Ihnen bewusst, dass es in Deutschland immer mehr Politiker gibt, die daran zweifeln, dass die Rechtsstaatlichkeit Chinas mit jener Deutschlands vergleichbar ist, und dass dies der Grund ist, warum es wenig Vertrauen zu chinesischen Unternehmen gibt?

Ren Zhengfei: Wenn Menschen politische Urteile einfach auf Basis des Landes oder der Region treffen, aus der ein Unternehmen stammt, wie können sie dann sagen, wer ihre Freunde sind? Woher wissen sie, welche Länder die vertrauenswürdigsten sind? Die USA? Die USA bieten keine Produkte, die unseren entsprechen. Deutschland sollte eines dieser vertrauenswürdigsten Länder sein. Aber wenn Deutschland das einzige vertrauenswürdige Land ist, wie können deutsche Unternehmen dann global agieren? Alle Unternehmen wollen global expandieren, dafür müssen sie sich den

Entscheidungen der Kunden und den Einschätzungen der Regierungen der ganzen Welt unterwerfen. Sie müssen sich kritisieren lassen. Letztlich werden Länder und Anbieter unabhängige Entscheidungen treffen, die ihren eigenen Interessen entsprechen.

Steffen Wurzel, ARD Deutschlandradio: Nur eine Zusatzfrage: Sind Sie der Ansicht, dass China und Europa hinsichtlich der Rechtsstaatlichkeit vergleichbar sind? Denn das ist gegenwärtig in Deutschland die große Debatte und könnte auch der Grund für eine Entscheidung sein, wie auch immer diese für Ihr Unternehmen aussehen mag.

Ren Zhengfei: In Bezug auf die Rechtsstaatlichkeit macht China jeden Tag Fortschritte. China fördert die Rechtsstaatlichkeit und die Marktwirtschaft. Manche mögen argumentieren, China täte nicht genug, um die Rechtsstaatlichkeit zu fördern, und daher sollte es Huawei nicht erlaubt sein, im jeweiligen Land Produkte zu verkaufen. Wenn Sie aber Ihre Autos an ein Land verkaufen, von dem Sie glauben, dass es nicht genug für die Rechtsstaatlichkeit tut, bedeutet dies nicht, dass Sie den Status quo in diesem Land unterstützen?

Wir sollten alle gemeinsam versuchen, einen Konsens und einen Ansatz zu finden, von dem wir alle profitieren. Das Wichtigste für ein Unternehmen ist es, die Gesetze

und Vorschriften in den Ländern, in denen es tätig ist, einzuhalten.

Steffen Wurzel, ARD Deutschlandradio: Besteht die Gefahr, dass Huawei seine Investitionen aus Deutschland abziehen wird, wenn die Entscheidung nicht Ihrem Interesse entspricht?

Ren Zhengfei: Wir werden unsere Investitionen nicht abziehen, weil Investitionen nichts mit Verkauf zu tun haben. Wenn Sie sagen, dass unsere Produkte nicht Ihren Anforderungen entsprechen und Sie daher nicht von uns kaufen werden, können wir uns dafür entscheiden, nicht zu verkaufen. Wir werden das nicht persönlich nehmen.

Obwohl die kanadische Regierung auf Wunsch der US-amerikanischen Regierung ein Mitglied meiner Familie verhaftet hat, hege ich keinen Groll gegen Kanada und wir haben auch unsere Investitionen nicht aus Kanada abgezogen. Wir haben dieses Jahr stark in Kanada investiert. Wir haben in unseren Einrichtungen in Kanada über 200 zusätzliche Wissenschaftler und Experten eingestellt. Wir wollen Kanada helfen, sich in ein Innovationszentrum wie Silicon Valley zu entwickeln.

Die Menschen in Kanada und in den USA blicken auf ein gemeinsames Erbe zurück, haben ähnliche Lebensstile und sind sich geographisch nahe. Es ist also einfacher für Kanada, einige Freunde zu gewinnen, um bei seiner

Innovation einzusteigen. Darüber hinaus bekommen viele Wissenschaftler kein Visum für die USA. In diesem Fall können viele Konferenzen stattdessen in Kanada stattfinden. Wenn ausreichende Konferenzen in Kanada stattfinden, wird es auch hier zu Innovation kommen.

Wir trennen unsere persönlichen Gefühle von der Unternehmensentwicklung. Selbst wenn Huawei nicht für den Aufbau der 5G-Netzwerke in Deutschland ausgewählt wird, wird dies unsere Entwicklung im Land nicht beeinflussen. Gegenwärtig sind wir im Begriff, auf unserem Songshan Lake Campus einen großen Industriekomplex mit rund einer Million Quadratmetern zu errichten. Wir werden viele Industrieanlagen sowohl aus Japan als auch aus Deutschland kaufen, und unsere Produktionskapazität für das kommende Jahr ausbauen. Wenn wir nicht unsere eigenen Geschäftsinteressen, sondern politische Interessen berücksichtigen würden, wären wir naiv.

Ich bin der Ansicht, dass Deutschland Huawei in technischer Hinsicht wirklich braucht. Denn künstliche Intelligenz ist für die Industrie 4.0 Deutschlands äußerst wichtig. Die Präzisionsfertigung in Deutschland hängt von Datenübertragungssystemen mit hoher Bandbreite und niedriger Latenz ab. In diesem Bereich liegt Huawei an der Spitze und ich denke, dass die Kunden das wissen und sich für uns entscheiden werden.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Aber Sie sollten nicht von Japan kaufen. Sie werden anderswo einen besseren Preis bekommen.

Ren Zhengfei: Nicht unbedingt. Japan ist unser strategischer Partner. Warum sollten wir nicht von Japan kaufen? Der Management-Ansatz Japans unterscheidet sich von dem deutschen Ansatz. In Deutschland sind die Menschen sehr zuversichtlich. Sie prüfen Ihre Produkte erst am Ende des Fertigungsprozesses. Aber in Japan sind die Menschen geradezu akribisch. Sie führen in fast allen Schritten des Fertigungsprozesses einen Test durch. Darum haben wir eine Fabrik in Weilheim in Deutschland und eine in Funabashi in Japan gebaut. Diese beiden Fabriken helfen uns dabei, die Stärken von Japan und Deutschland zu nutzen und qualitativ hochwertige Produkte herzustellen. Dann wird es unmöglich sein, dass Kunden nicht von uns kaufen.

Die Herausforderung, vor der Huawei jedoch steht, ist, dass wir möglicherweise nicht ausreichend Kapazität haben, um der Kundennachfrage gerecht zu werden. Darum bitten wir unsere chinesischen Kunden derzeit, weniger von uns zu kaufen, damit wir über genug Kapazitäten verfügen, um unsere internationalen Kunden zu beliefern. Wie Sie wissen, braucht es Zeit, die Produktionskapazität für neue Produkte zu erweitern.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Wie überzeugen Sie sie, weniger zu kaufen? Das ist sehr schwierig.

Ren Zhengfei: Es ist schwierig, sie zu überzeugen, aber wir haben keine Wahl. Wir haben nicht genügend Kapazitäten, um die Kundennachfrage zu erfüllen. In wenigen Tagen beginnt das chinesische Shoppingfestival „Singles' Day“, ich habe also unsere Consumer Business Group angewiesen, die Preise für unsere Geräte weiter zu senken, um unseren Gewinn zu verringern. Unser diesjähriger Gewinn ist bereits sehr hoch. Der CEO der Consumer Business Group hat zugestimmt, aber die Lieferkettenabteilung nicht. Sie sagte, sie haben für das Festival nur 10 Millionen Einheiten vorbereitet. Wenn wir den Preis weiter senken, würde die Nachfrage in die Höhe schnellen. Wenn wir die Geräte den Kunden nicht liefern können, bieten wir ihnen nur leere Versprechungen.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Große Probleme.

06 Fabian Kretschmer, TAZ: Kürzlich waren aus der Regierung Trump positive Signale zu hören. Man versucht, den Handelskrieg zu deeskalieren und die ersten Schritte in Richtung eines Vorhandelsabkommens mit China zu tun. Welche Hoffnungen setzt Herr Ren in ein solches Abkommen,

falls es zustande kommt? Könnte das Huawei helfen?

Ren Zhengfei: Wir haben fast keinen Umsatz in den USA, die Handelsgespräche zwischen China und den USA haben daher mit uns nichts zu tun. Ich verfolge die Neuigkeiten diesbezüglich nicht, ich kann diese Frage also nicht beantworten.

Darüber hinaus können wir unsere Probleme in der Lieferkette lösen, ohne auf die USA zurückgreifen zu müssen. Wir werden überleben, auch wenn die USA uns auf der Entity List behalten. Ich weiß nicht, ob Sie bei Ihrem Besuch unserer Ausstellungshallen Fotos gemacht haben. Als uns Associated Press besuchte, erlaubten wir den Reportern, von jeder unserer Leiterplatten Fotos zu machen. Es befindet sich nun keine einzige Komponente und kein Chip aus den USA auf ihnen. Uns auf die Entity List zu setzen, hat uns nicht geschadet, aber es hat US-Unternehmen geschadet. Sie können uns auf der Liste belassen oder uns entfernen, wie sie wollen. Aber sie sollten diese Entscheidung im Interesse der amerikanischen Unternehmen treffen. Uns müssen sie dabei nicht berücksichtigen.

07

Steffen Wurzel, ARD Deutschlandradio: Wie geht es Ihrer Tochter in Vancouver? Wie oft sprechen Sie mit ihr?

Ren Zhengfei: Wir telefonieren nicht sehr häufig. Ihre Mutter ist bei ihr, ich denke, es geht ihr gut. Sie ist positiv gestimmt und sie ist sehr stark. Ich bin der Meinung, dass sie das aussitzen kann.

08 Steffen Wurzel, ARD Deutschlandradio: Sie müssen wohl zu Europa eine besondere Beziehung haben, denn die Umgebung in der wir uns derzeit befinden, ist sehr europäisch. Selbst das Porzellan kommt aus Deutschland. Es gibt doch auch chinesisches Porzellan. Warum gefällt Ihnen das?

Ren Zhengfei: Ich habe auch Weingläser, Messer und Gabeln aus Deutschland. Ich habe einmal gesagt, wenn es in Deutschland kein Arbeitsrecht gäbe, würden wahrscheinlich alle Messer und Gabeln der Welt aus Deutschland kommen. Mit künstlicher Intelligenz wird es Deutschland möglich sein, über sein Arbeitsrecht hinaus zu wachsen und in Zukunft explosives Wachstum zu erleben.

09 Georg Fahrion, Der Spiegel: Sie haben Humor, aber ich möchte noch ein ernsteres Thema ansprechen. Sie haben bereits erwähnt, dass die Zulieferung ein Problem darstellt. Mir ist klar, dass die USA in Bezug auf den Verkauf keinen wichtigen Markt für

Sie darstellen, aber sie sind ein wichtiger Markt in Bezug auf die Beschaffung. Ich möchte wissen, wie Huawei plant, die Beschaffungsprobleme und insbesondere die Probleme mit Google und Android zu überwinden.

Ren Zhengfei: Ich kann Ihnen mit Sicherheit sagen, dass Huawei sein schnelles Wachstum auch ohne Lieferungen aus den USA fortsetzen wird. Aber Huawei wird immer bereit sein, mit US-Unternehmen zusammenzuarbeiten. Wir werden die Globalisierung immer unterstützen. Wir werden uns niemals vom Rest der Welt abschotten und unabhängige Innovationen oder Eigenständigkeit verfolgen.

10

Georg Fahrion, Der Spiegel: Wie wollen Sie mit der Tatsache umgehen, dass Sie möglicherweise in 14 Tagen keinen Zugriff mehr auf Google-Produkte oder den Google Play Store haben werden? Ich weiß, dass Sie Ihr eigenes Betriebssystem entwickeln, aber es handelt sich hier um eine große Umgebung und viel Infrastruktur, es wird also einige Zeit dauern, bis das eingerichtet ist. Wie wollen Sie diese Lücke überbrücken?

Ren Zhengfei: Das sehen wir am 20. November. Sie sind herzlich eingeladen, wiederzukommen und mich zu interviewen.

11

Ulf Röllner, ZDF: Ich möchte Ihnen eine persönliche Frage stellen. Ich habe ein wenig über Sie gelesen und Sie sind eindeutig die Verkörperung des Aufstiegs Chinas. Sie sind in einer durchschnittlichen Familie aufgewachsen. Sie waren hungrig und hatten nicht genug Geld. Und nun sitzen Sie hier und Sie haben es wirklich geschafft. In vielerlei Hinsicht ist dies damit vergleichbar, wie China zu einer Supermacht aufgestiegen ist. Werfen wir also einen Blick auf Europa. Sie sprechen über Ihre wunderbaren Produkte, die sonst niemand herstellen kann und erklären, wie wichtig diese Produkte sind. Dann haben Sie dieses Geschirr aus Europa, Messer aus Deutschland, diese Dinge aus Museen, Kulturgüter, aber Sie haben keine Hightech-Produkte aus Europa. Wenn Sie Europa und vielleicht Deutschland im Vergleich zu China betrachten, sehen Sie Europa als einen Kontinent, der im Niedergang begriffen ist, während China sich zur Supermacht entwickelt?

Ren Zhengfei: Tatsächlich kommen viele Hightech-Produkte aus Europa, aber viele davon sind nicht auf den ersten Blick sichtbar. Wir benutzen zum Beispiel SAP-Software in unserem Personalmanagement. Wir verwenden auch Software von Siemens, Bosch und Dassault in unserem Produktdesign, unseren Fertigungs- und Liefersystemen. Wir haben also

natürlich viele fortschrittliche Hightech-Produkte aus Europa. Außerdem setzen wir in unseren Geräten viel mathematisches, physikalisches, chemisches und ästhetisches Wissen aus Frankreich, Deutschland, Italien und anderen europäischen Ländern ein. Wir nutzen also viele Hightech-Produkte aus Europa.

Europa muss möglicherweise einige Geschäftsregeln ändern. Europa sollte bei dem Verkauf von Produkten nach China mutiger sein. Werden Europa und China Krieg führen? Natürlich nicht. Warum besteht Europa dann auf die alten Regeln der Wirtschaftsblockade? Da die USA uns diese Produkte nicht verkaufen, eröffnet sich für Europa eine großartige Wachstumschance. Warum nutzen Sie diese Chance nicht und füllen die Lücke, die die USA hinterlassen haben?

Warum kann Europa angesichts unserer enormen Nachfrage nach Chips keine große Investition in die fortschrittliche Chipfertigung tätigen? Warum verdienen Sie nicht mehr Geld, wenn sich die Gelegenheit bietet? In Europa gibt es einige große Chiphersteller. Wenn Sie die Investitionen in die Chipherstellung erhöhen, wird Huawei sicherlich mehr kaufen. Aber natürlich muss Europa sicherstellen, dass nicht mehr als 25 Prozent der Investitionen in diesem Bereich aus den USA kommen, sonst unterliegen Sie den US-Regeln. Wenn Sie keine Investitionen aus China wollen, können Sie sich an den

Nahen Osten wenden.

Wir wissen, dass sich der Einsatz von IKT beschleunigt, aber wir haben möglicherweise nicht die Kapazitäten, um dieser steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Ich hoffe, dass europäische Unternehmen wie Infineon, NXP Semiconductors und STMicroelectronics mehr investieren, um ihre Produktionskapazitäten zu erhöhen. Auch die Produktionsanlagen für Chips kommen aus Europa und Sie können versuchen, diese europäischen Unternehmen davon zu überzeugen, mehr in den Bau neuer Fabriken zu investieren. Wenn diese nicht genug Geld haben, können wir Vorauszahlungen leisten, um ihre Entwicklung zu unterstützen.

Chancen sind selten, und wenn sich eine bietet, sollten europäische Unternehmen sie nutzen, um ihre Entwicklung zu beschleunigen. Wenn sie diese Gelegenheit verpassen, könnten sie ins Hintertreffen geraten.

12

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Welche Unterschiede bestehen zwischen westlichen und chinesischen Unternehmen? Gibt es überhaupt Unterschiede?

Ren Zhengfei: Westliche Unternehmen sind besser. Deutschland und die Schweiz sind Inbegriffe für Qualität, chinesische Unternehmen verfügen noch nicht über diesen Markeneinfluss.

Frank Sieren, DvH Medien GmbH: Ausgenommen Huawei.

Ren Zhengfei: Selbst Huawei hat noch einen langen Weg vor sich.

13 Georg Fahrion, Der Spiegel: Die von Ihnen Mitte Oktober veröffentlichten Zahlen für die ersten neun Monate des Jahres waren ausgezeichnet. Ihr Umsatz stieg um fast 25 Prozent. Wie haben Sie das trotz der derzeitigen globalen wirtschaftlichen Bedingungen gemacht?

Ren Zhengfei: Unser Wachstum ist im Oktober bereits auf 17 Prozent gesunken. Wir konnten dieses Jahr wachsen, weil sich alle unsere Mitarbeitenden der Dringlichkeit bewusst sind und wir härter als je zuvor gearbeitet haben, um Umsatz und Gewinn zu steigern.

14 Ulf Röllner, ZDF: Was ich bei meinem Besuch bei Huawei gelernt habe ist, dass es scheint, als ob Huawei als Teil des Nationalstolzes betrachtet wird. Die Chinesen kaufen mehr Smartphones von Huawei, um das Unternehmen in diesen sehr schweren Zeiten des Handelskrieges zu unterstützen. Meine Frage ist: Wenn die politische Entscheidung lautet, Huawei

auszuschließen, wird die chinesische Regierung aufgrund dieser Entscheidung wie bereits zuvor Maßnahmen ergreifen, die Auswirkungen auf deutsche Autos und andere Branchen haben? Was denken die Menschen darüber?

Ren Zhengfei: Erstens habe ich bereits einige unserer Mitarbeiter kritisiert, und sie gebeten, die Begeisterung der chinesischen Verbraucher für Huawei nicht auszunutzen. Wir sollten weiterhin kundenorientiert sein und uns darauf konzentrieren, Kundenerlebnisse zu verbessern. Zweitens, wird es Auswirkungen auf die Automobilindustrie geben, seien es nun deutsche oder japanische Autos? Ich denke, die Tatsachen sprechen für sich. Es sind noch immer zahlreiche deutsche und japanische Autos auf den Straßen Chinas zu sehen.

Wir haben eine DVD für Sie vorbereitet. Es ist eine Aufzeichnung der Gala zur Feier des chinesischen Nationalfeiertags. Zehntausende Menschen nahmen an dieser Aufführung teil. Es war wirklich ein großes Spektakel. Die Gala wurde unter Verwendung von 5G gefilmt und ausgestrahlt. Sie sind Medienprofis, Sie verstehen also sicher, dass es fast unmöglich ist, mit den bisherigen Aufnahme- und Übertragungstechnologien Szenen, die sich rasch bewegen, ohne Buffering oder Verzögerungen zu filmen. Mit 5G gab es solche

Probleme während der Gala nicht. Sie werden sehen, was 5G für die Medienbranche tun kann. Wenn Sie genau hinsehen, werden Sie feststellen, dass alle Journalisten, die das Ereignis gefilmt haben, einen kleinen Rucksack tragen. Im Rucksack befand sich ein tragbares 5G-Gerät und der Feed wurde nicht an einen Übertragungswagen in der Nähe übermittelt, sondern direkt in das Studio von CCTV.

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