



Eric Pu-fan Cheung

Gründer & Chief Executive Officer, Leaders Capital Company Limited

echeung@amp184.hbs.edu

[+852 9603 6777](tel:+85296036777)

[linkedin.com/in/eric-cheung-hbsamp184](https://www.linkedin.com/in/eric-cheung-hbsamp184)

ericpufancheung.netlify.app

Hongkong SAR • tätig im gesamten asiatisch-pazifischen Raum

PROFIL

Drei Jahrzehnte Aufbau- und Führungsarbeit in Greater China und im asiatisch-pazifischen Raum — zunächst als Senior Executive für Philips, GE, Carlsberg, Novartis und NetEase, heute als Venture-Capital- und Family-Office-Principal an der Schnittstelle von Healthcare, Technologie und grenzüberschreitendem Wachstum.

30+

Jahre Führungserfahrung in Greater China und Asien-Pazifik

30 Mio. USD+

Medizintechnik, beschafft und mit dem Tata Trust nach Indien geliefert

5

globale Konzerne auf Landes- oder Regionalebene geführt

3

Aufsichts- und Beiratsmandate in Europa, Afrika und Asien

BERUFLICHER WERDEGANG

2019 — Now

Hongkong

Leaders Capital Company Limited

Gründer & Chief Executive Officer

- Gründung und Leitung einer Venture-Capital- und Family-Office-Plattform für den asiatisch-pazifischen Raum.
- Federführend bei Beschaffung und Lieferung von über 30 Mio. USD an Medizintechnik nach Indien während COVID-19.
- Partnerschaft mit dem Tata Trust für Logistik und Distribution — mit spürbarer Wirkung auf die medizinische Versorgung der Region.
- Investiert gemeinsam mit Aranti Capital in Indien — in Partnerschaft mit dem verstorbenen Mr. Ratan Tata (siehe den Abschnitt oben).

2015 — 2026

Hongkong

Aranti Capital Limited

Gründer & Chief Executive Officer

- Venture-Capital- und Family-Office-Mandat mit Fokus auf den Korridor Indien—China.
- Co-Investment-Partnerschaft mit Mr. Ratan Tata seit Gründung — der englische Firmenname wurde persönlich von Mr. Tata gewählt.
- Über 200 Mio. USD in mehr als 30 indische Start-ups investiert, deren kombinierte Bewertung 3 Mrd. USD übersteigt.
- Zu den Durchbruchserfolgen des Portfolios zählen Xiaomi India, Paytm, Ola und Abra.

2018 — 2020

China

Harvard Business School

Recruitment Partner (Teilzeit)

- Identifizierung und Rekrutierung von Kandidaten in China für das HBS-SELP-Programm.

2011 — 2015

Shanghai •
Guangzhou

Linksus Communication Group

Vice President

- Aufbau der Gruppe von der Gründung zu einer der größten Marketing- und PR-Agenturen Festlandchinas mit über 1.000 Mitarbeitenden.
- Verantwortung für hochkarätige Kampagnen von Unilever, Pepsi und BMW.
- Leitung der A380-Launch-Kampagne für China Southern Airlines.

2005 — 2011
Shanghai

Novartis China

Marketing Director

- Aufbau des OTC- und Health-&-Functional-Food-Geschäfts über eine innovative Go-to-Market-Strategie.
- Ausbau von Online- und Offline-Kanälen bis zur Position Nr. 1 bei OTC und Health Food in China.
- Etablierung von Novartis als OTC-Marke Nr. 1 im chinesischen Markt.

2002 — 2005
Peking

NetEase

Vice President

- Trieb den Wandel von NetEase zum ersten Internet-Gaming-Unternehmen Chinas voran und setzte Branchenstandards.
- Führte das Unternehmen in die Gewinnzone — ein historisches Novum in Chinas Internetsektor.
- Mitwirkung an der strategischen Steuerung eines der größten NASDAQ-notierten chinesischen Portale.

1998 — 2001
Peking

Carlsberg Hong Kong Brewery

General Sales Manager

- Verantwortung für Vertriebs- und Distributionsstrategie von Carlsberg in China.
- Aufbau einer neuen Brauerei in Shanghai zur lokalen Produktion.
- Führte Carlsberg zur meistverkauften importierten Biermarke Chinas.

1994 — 1997
Hongkong

General Electric

General Manager

- Einführung der GE-Beleuchtungsprodukte in den chinesischen Markt bis zur Position Nr. 2 der Importmarken.
- Aufbau eines Distributionsnetzes für importierte Leuchtmittel.
- Einrichtung der Lagerlogistik in Hongkong und Erschließung von Produktionskapazität in Indonesien.

1992 — 1994
Hongkong

Philips Hongkong

National Sales Manager

- Führte Philips Lighting in den chinesischen Markt und etablierte es als Importmarke Nr. 1 — mit dem Branchentitel „Vater der importierten Beleuchtung in China“.
- Aufbau eines lokalen Distributionsnetzes in 50 chinesischen Städten.
- Zuschnitt des Sortiments auf lokale Nachfrage und Versechsfachung des Umsatzes.
- Initiierung und Umsetzung des wegweisenden Stadtbeleuchtungsprojekts am Bund in Shanghai.

1990 — 1992
Hongkong

Jardine Matheson

Graduate Management Trainee

- Rotationen durch Jardine Logistics & Freight Forwarding, China Consumer Products und die Property Group.

MANDATE & BEIRÄTE

2026 — heute

Maastricht School of Management

Universität Maastricht • Niederlande

Mitglied des Advisory Board; bringt eine asiatisch-pazifische Perspektive in Curriculum, Partnerschaften und regionale Positionierung ein. MSM ist eine der ältesten internationalen Business Schools der Niederlande — 1952 gegründet und heute Teil der School of Business and Economics der Universität Maastricht, mit Triple-Crown-Akkreditierung (AACSB, EQUIS, AMBA). Sein MBA rangiert bei Eduniversal auf Platz 2 in den Niederlanden, sein DBA-Programm auf Platz 2 weltweit (DBAStudies).

2022 — heute	Global Council of Investment and Business Development for Africa London, England • Registriert nach dem Companies Act 2006 (England & Wales), Nr. 4825900 Vorstandsmitglied. Board Advice und Board Governance für einen Rat, der in Nordwestafrika über 3 Milliarden US-Dollar an nachhaltigen Investitionen in 16 Projekten mobilisiert hat — erreicht in nur vier Monaten — mit weiteren 9 Milliarden US-Dollar in der Pipeline und einer unterzeichneten Kooperationsvereinbarung mit UNSDG.
2013	Harvard Business School, Harvard University Advanced Management Program • AMP 184 Abschluss des Advanced Management Program, des Flaggschiff-Programms der Harvard Business School für Senior Executives. Später HBS Recruitment Partner in China (2018—2020).
1986 — 1990	The Chinese University of Hong Kong Bachelor of Social Science Hauptfach Government and Public Administration, Nebenfach Business Administration. Vorsitzender der Government and Public Administration Society, 1988—1989.

AUSBILDUNG & EXECUTIVE-PROGRAMME

2013	Harvard Business School, Harvard University Advanced Management Program • AMP 184 Abschluss des Advanced Management Program, des Flaggschiff-Programms der Harvard Business School für Senior Executives. Später HBS Recruitment Partner in China (2018—2020).
------	---

SPRACHEN

Englisch Fließend • mündlich & schriftlich	Mandarin 普通话 Muttersprache • mündlich & schriftlich	Kantonesisch 廣東話 Muttersprache • mündlich & schriftlich
--	---	---