

Chalwa Heigl

Gründerin CLOUBERRY GmbH



Chalwa Heigl ist eine Seriengründerin. Schon 1990 etablierte sie mit 23 Jahren die Münchner PR-Agentur HEIGL UND MEYER, die sie 2002 an die internationale Werbeagentur TBWA verkaufte. Dort baute sie als Geschäftsführerin das PR-Netzwerk TBWA/HEIGL auf, mit Standorten in Berlin, Hamburg, Düsseldorf und München. Sie war im Business Development und im Management Board der Holding, bevor sie nach drei Jahren ihre verbleibenden Anteile verkaufte und nach Übersee auswanderte, um sich neuen Herausforderungen zu stellen.

Weil Deutschland gar nicht so schlecht ist, kam sie 2007 zurück und war bis 2010 für verschiedene Unternehmen als Beraterin in der Markenentwicklung engagiert. 2010 wollte sie nicht mehr Dienstleisterin sein, sondern selbst ein herstellendes Unternehmen gründen. Mit DerGugl Manufaktur gelang ihr ein vielbeachteter Coup: Mit ihren Kuchenpralinen in Guglhupfform eroberte sie die Medienwelt, die Kunden und die Focus-Bestsellerliste. Denn sie entwickelte Backbücher, die sie mehr als 350.000 mal verkaufte. Sie gewann den Gründerpreis „enable2start“ von der Financial Times, wurde vom Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland mit dem Preis für die beste Multichannel-Strategie ausgezeichnet und erhielt den „Promotional Gift Award“ für den „GlücksGugl“. 2015 verkaufte sie das Unternehmen, um abermals neue Herausforderungen zu suchen.

Sie war zunächst als Start-up-Scout für die MIGROS, das größte Detailhandelsunternehmen der Schweiz tätig, sowie als Produktentwicklerin für eine ihrer Tochterfirmen. Sie entwickelte Vermarktungskonzepte für verschiedene Start-ups und gründete mit zwei Partnerinnen die PR-Agentur HELLO LOVEBRANDS! Ihre Anteile daran verkaufte sie zum Jahreswechsel 2019/20 an ihre Partnerinnen, um sich ganz der im Mai 2019 gegründeten CLOUBERRY GmbH – Zeitgeisty Corporate Gifts & Concepts – ein Onlineshop, der sich zur Plattform entwickeln soll, zu widmen. Mit CLOUBERRY will Chalwa Heigl den Werbemittelmarkt revolutionieren.

Eine erfahrungsreiche Gründergeschichte mit allen »*ups and downs*«.

Chalwa Heigl hat mehr als eine Gründung durchlebt, mit allen daraus resultierenden Lehren. So machte sie die Erfahrung, dass es wesentlich leichter ist, ein honorargetriebenes Dienstleistungsunternehmen aufzubauen, als ein Produkt herzustellen, mit seiner gesamten Wertschöpfungskette. Besonders, wenn es sich um ein Lebensmittel handelt.

Nach dem erfolgreichen Verkauf ihrer PR-Agentur an TBWA gelang Chalwa Heigl mit DerGugl eine außergewöhnliche Start-up-Karriere. Die energiegeladene Optimistin geht den Dingen auf den Grund und entwickelt diese neu, wenn sie ihrer Meinung nach nicht oder nicht mehr funktionieren. So entstand die Idee zu ihrer jüngsten Gründung: CLOUBERRY. Zeitgeisty Corporate Gifts & Concepts. Die Revolutionierung des Werbemittelmarkts, der mit ihren Worten „gefühlte vor 20 Jahren stehengeblieben ist“. Gescoutet werden nachhaltige Corporate Gifts bei Start-ups weltweit. CLOUBERRY baut damit eine Brücke zwischen Unternehmen und Start-ups mit innovativen, nachhaltigen Ideen, für die dieser Geschäftszweig eine wichtige Einnahmequelle und bedeutende Werbemaßnahme sein kann. Gleichzeitig berät CLOUBERRY Unternehmen in Sachen nachhaltige Materialien, Produktion und sozialer Mehrwert. Ihr Credo: „Kein Unternehmen kann es sich heute noch leisten, Corporate Gifts zu verschenken, die entweder gleich im Müll landen oder langfristig die Umwelt belasten.“

CLOUBERRY verfolgt einen servicegetriebenen Ansatz, der stark auf nachhaltigen Lifestyle und innovatives Branding setzt. CLOUBERRY ist zeitgeisty. Aktuell besteht das Team aus sechs Mitarbeitern, nach dem Prinzip von „New Work“ gibt es zwar ein Office in München, die Mitarbeiter sitzen jedoch überall in Deutschland, gearbeitet wird über Cloudlösungen, remote. Im Februar 2020 geht der Shop online.

Chalwa Heigls Vision: Eine weltweite Handelsplattform für nachhaltige Corporate Gifts.

München, Februar 2020

