



DIE LADYS VOM GUMMI- STIEFELHAUS

» Mit schicker Kleidung macht Regen mehr Spaß«

Gerhild Vanis gründete vor fünf Jahren in Wien das weltweit erste Fachgeschäft für Regenbekleidung.

Eine gute Nische im Modehandel hat Gerhild Vanis mit dem Gummistiefelhaus in Wien gefunden: Fröhliche Kleidung gegen tristes Regenwetter.

Shopping. *Singin' in the Rain* – so ließe sich die Geschäftsphilosophie von Gerhild Vanis auf den Punkt bringen. Die Wienerin feiert heuer das 5-jährige Bestehen ihres Shops im 8. Bezirk: Das Gummistiefelhaus (Strozgasse 1) ist tatsächlich das weltweit erste und offenbar einzige Geschäft, in dem es ausschließlich Gummistiefel und

Regenbekleidung gibt. Entstanden ist die Idee, weil Vanis, die zuvor Boutiquen für „allgemeine“ Damenmode hatte, persönlich unzufrieden war mit dem damaligen Angebot an Gummistiefeln im Handel: „Ich hab für mich einfach keine schicken gefunden.“

Stichwort schick: Regenbekleidung muss nicht nur vor Nässe schützen, sondern man kann damit auch richtig gut aussehen. Daran besteht kein Zweifel in Anbetracht des großen Sortiments im Gummistiefelhaus. „In schicker

Kleidung macht Regen mehr Spaß“, sagt Vanis. Der Erfolg gibt ihr Recht, das Geschäft läuft gut, sogar heuer im Corona-Jahr. „Nach dem Lockdown im Frühjahr, der natürlich ein Schock war, sind die Kunden gleich wieder gekommen – wir sind sehr zufrieden mit den Umsätzen.“

Eigene Kollektion. Anfang des Jahres ist Tochter Mathilda Amerer (21) fix ins Geschäft eingestiegen. Gemeinsam entwerfen die beiden Ladies jetzt auch eine eigene Regenmantel-Kollektion... *Angela Sellner*

Interview

»Bei Regen ist das Geschäft bummvoll«

Family Business. Gründerin Gerhild Vanis und Tochter Mathilda Amerer über ihr Gummistiefelhaus und neue Pläne.

INSIDER: *Wie ist die Idee für das Gummistiefelhaus entstanden?*

GERHILD VANIS: Ich komme aus dem Modehandel, hatte früher zwei Boutiquen für Damenbekleidung in Wien. Das ging ab 2013 nicht mehr sehr gut, es ist einfach ein Überangebot da. Ich habe die Standorte abgegeben und mir überlegt, was man sonst machen könnte im Handel – es gibt ja eigentlich alles. Die Idee für Gummistiefel ist eigentlich entstanden, weil ich für mich selbst keine schicken gefunden habe: Ich trage gern Schuhe mit Absatz – und solche Gummistiefel gab es nirgends. 2015 habe ich das Gummistiefelhaus eröffnet.

INSIDER: *Anfangs hatten Sie nur Gummistiefel im Geschäft?*

VANIS: Wir haben mit Gummistiefeln begonnen, ja. Ziemlich bald sind Mäntel, Jacken, wasserdichte Taschen, Schirme & Co. hinzugekommen, inzwischen ist das Sortiment bei 50:50. Wir bieten funktionelle und gleichzeitig schicke, modische und gut tragbare Regenbekleidung an. Schick angezogen macht ja auch Regen mehr Spaß!

INSIDER: *Sie sind tatsächlich das erste und einzige Fachgeschäft dieser Art?*

VANIS: Ja, mich hat das selbst gewundert – aber ich habe recherchiert und mit vielen Insidern gesprochen: Weltweit gibt es offenbar kein anderes Geschäft, dass ausschließlich Mode für Regentage anbietet!

INSIDER: *Wann ist bei Ihnen Hochsaison – immer bei schlechtem Wetter?*

VANIS: Ja, tatsächlich, die Menschen kaufen sehr anlassbezogen. Wenn es regnet, ist unser Geschäft bummvoll. Wir haben nach dem Corona-Lockdown die Gelegenheit genutzt und unsere Öffnungszeiten angepasst. Unter der Woche sperren wir jetzt erst um 15 Uhr auf – es sei denn, es regnet: Dann öffnen wir schon um 10. Wir entscheiden das flexibel am Vorabend anhand der Wettervorhersage. Meine Tochter aktualisiert das dann im Internet.

INSIDER: *Apropos: Die Tochter ist zu Jahresbeginn auch voll ins Unternehmen eingestiegen?*

MATHILDA AMERER: Ja, ich arbeite schon mit, seit es das Geschäft gibt und habe mich jetzt

entschlossen, es zu meinem Hauptberuf zu machen. Wir sind also ein wirkliches Familienunternehmen. Die Mischung aus Mode-Branche und Kundenkontakt ist genau das Richtige für mich. Gemeinsam

mit meiner Mutter entwickeln wir jetzt auch eine eigene Regenmantel-Kollektion, die es exklusiv im Gummistiefelhaus geben wird.

INSIDER: *Wie läuft es mit den Umsätzen im Corona-Jahr?*

VANIS: Der Lockdown im Frühjahr war natürlich ein Schock. Wir standen plötzlich ohne Einnahmen da. Aber nach dem Lockdown sind die Kunden gleich wieder gekommen, wir sind sehr zufrieden mit den Umsätzen, haben Steigerungen gegenüber dem Vorjahr. Ich habe das Gefühl, vielen ist bewusst geworden, wie schwer der Handel kämpft und wie wichtig es ist, dass es lokale Geschäfte gibt.

INSIDER: *Einen Online-Shop haben Sie nicht?*

AMERER: Nein, wir sind totale Verfechter des stationären Handels, verzichten bewusst auf einen Online-Shop. Der persönliche Kontakt zu den Kunden und individuelle Beratung sind uns extrem wichtig. Ein Gummistiefel muss genau passen, ohne Anprobieren ist

das schwierig, so etwas kauft man nicht einfach per Klick.

INSIDER: *Woher kommen Ihre Kunden hauptsächlich?*

VANIS: Aus Wien und Umgebung. Touristen hatten wir auch als Kunden, aber viel weniger als die Geschäfte in der Innenstadt. Insofern spüren wir es nicht so stark, dass jetzt keine Touristen da sind. Dass die Österreicher verstärkt im Inland Urlaub machen, wirkt sich bei uns positiv aus: Viele statten sich extra für Regenwetter aus.

INSIDER: *Wie viel muss man für einen guten Gummistiefel oder Regenmantel ausgeben?*

VANIS: Das kommt darauf an. Wir bieten rund 600 verschiedene Produkte und etwa 20 Marken. Wir haben Regenmäntel um 80 Euro, die teuersten liegen bei 400 Euro. Dazwischen gibt es auch viel. Viele Modelle sehen gar nicht wie typische Regenbekleidung aus, sondern machen sich bei jedem Wetter gut.

INSIDER: *Wie sieht es mit den Materialien aus?*

AMERER: Plastik-Stiefel werden Sie bei uns nicht finden. Wir legen großen Wert auf Qualität und Nachhaltigkeit, Naturkautschuk als Ausgangsmaterial für Gummistiefel ist Bedingung. **«**

» Entwickeln jetzt eigene Regenmantel-Kollektion. «

Amerer über den nächsten Schritt

