AbruzzoWeb
Tutte le notizie d'Abruzzo a portata di click

L'AQUILA: 25 ANNI NELL'ABBIGLIAMENTO, VIGNINI 'HO VESTITO UNA CITTA', SOGNO RITORNO IN CENTRO'

17 Marzo 2016



L'AQUILA – Oltre 25 anni nel commercio dell'abbigliamento all'Aquila, da dipendente prima, nello storico negozio Central Park in via Sallustio, e da titolare poi con il nuovo punto vendita Ambasciatori nel Complesso Panorama.

Un quarto di secolo in cui Marco Vignini, 47 anni, ha praticamente vestito una città, assistendo al cambiamento di modi di abbigliarsi e di vivere per colpa della crisi economica e, ovviamente, dello stravolgimento dovuto dal terremoto del 6 aprile 2009.

Lui che progettava di aprire il primo negozio "suo" a pochi mesi dalla scossa nel cuore del centro storico, dietro piazza Palazzo, ha dovuto rivedere in corsa i piani, spostandosi in due diverse location delle tante sorte per ospitare le attività ricollocate.

E ora, come confessa nell'intervista ad *AbruzzoWeb*, dopo l'allargamento al mondo del sartoriale e la prima, rivoluzionaria apertura all'abbigliamento femminile, medita il "raddoppio", cercando una nuova opportunità nella città vecchia assieme al figlio Luca, 26, che ha ereditato la passione paterna.

Come sei entrato nel mondo dell'abbigliamento?

Nel 1990 un mio amico lavorava al negozio Cleptomania ed è cominciata da lì un'esperienza durata due anni. Nel 1992 mi sono trasferito a Central Park, dove sono rimasto fino al 2008. Stavo creando la mia attività Ambasciatori in via delle Aquile, nei locali della ex libreria Ferri, quando c'è stato il terremoto. Il 1° febbraio 2009 i lavori erano già in corso, con l'idea di aprire a giugno, poi è andata come sappiamo.

A quel punto avete cercato una sistemazione fuori dal centro terremotato.

Abbiamo aperto prima alla Galleria Vinci e poi al Complesso Panorama, due posti dove abbiamo trovato ragionevoli locatori. Alcune richieste non ci stavano bene e ci siamo defilati dalla scelta dei nuclei commerciali più noti. Qui dove siamo ora i prezzi sono buoni e c'è buon rapporto con il proprietario, Dino Di Fabio. Inoltre, ci sono alcuni negozi di settori compatibili con il nostro. Ai primi tempi, invece, in alcuni casi c'è stato un agglomerato di attività senza criterio, gli spazi venivano affittati a chi prima arrivava a prescindere dal ramo, ma erano i primissimi tempi dopo la scossa.

Com'è nato il nome Ambasciatori, che non è un franchising ma originale?

Il negozio è gestito dalle famiglie Vignini e Mililli, un insieme di persone: così abbiamo ideato questo nome che raggruppava un po' tutto.

L'idea di tornare in centro ti attira?

L’interesse c’è, ma la città deve ripartire da varie categorie. Se vai solo con gli uffici si soffre, servono anche il commercio e i residenti, altrimenti si va a morire per sei giorni tranne, forse, lo shopping del fine settimana. La voglia c’è, sia da parte dei commercianti che degli aquilani. Ora servono le giuste condizioni: bisogna riportarci anche la gente, non solo le attività. Ci vuole un progetto, il centro deve tornare una quotidianità per tutti. I commercianti sono stati tra i primi a tornare, la voglia non manca, anche perché ci abbiamo lavorato per 20, 30 e 40 anni, ma non può essere solo commercio e uffici.

Il punto vendita in periferia, comunque, resterà attivo? A che punto è l’operazione-ritorno?

Sarà inevitabile: l’idea non è quella di chiudere e riaprire, ma di raddoppiare. In questo momento non “vedo” in centro l’apertura di un negozio che possa creare utili, penso piuttosto a un ritorno di immagine che, però, deve essere anche sostenibile. I contatti che abbiamo avuto fin qui non ci sono sembrati soddisfacenti. Secondo me almeno un paio d’anni ci vorranno ancora.

C’è stata un’età d’oro nel commercio dell’abbigliamento? Oggi che cosa è cambiato?

L’epoca d’oro sono stati gli anni Ottanta e Novanta, da allora sono cambiate tante cose. Negli uffici si usavano sempre giacche e cravatte, ora invece è cambiato il modo di vestire. La crisi spadroneggia, paradossalmente tende a spendere più il ragazzo che l’uomo o il padre. Non dimentichiamo che prima c’era anche il passeggio: si comprava il capo bello per lo struscio lungo i Portici, adesso queste cose almeno in questa città non ci sono più.

C’era rivalità con altri grandi nomi dell’abbigliamento cittadino, come Panarelli o Manzi?

L’ho vissuta come dipendente: la rivalità c’era, ma ho sempre un buon ricordo, una grossa stima per quelli che sono stati e sono i grandi nomi. Massimo rispetto per persone che hanno fatto la storia del commercio di questa città, vedere quello che sono riusciti a realizzare è un incentivo a migliorarsi.

La crisi economica e i mutamenti sociali comportati dal post-sisma hanno ampliato l’acquisto di vestiti a basso costo, è un problema?

La crisi è totale da tutte le parti, è cambiato tutto. L’operaio medio è in difficoltà, tende a spendere con molta attenzione. Detto questo, non si bada più, e invece sarebbe importante, alla provenienza dei capi. Realizzati in Cina, vengono trattati e colorati con sostanze da noi vietate, ma poi venduti anche in Italia. Va bene il prezzo basso, ma si dovrebbe stare attenti anche a che cosa si indossa. Risparmiare è giusto, ma va fatto con attenzione, quantomeno si dovrebbero comprare capi che non siano tossici.

I negozi cinesi vi fanno concorrenza, con i loro prezzi ancor più stracciati?

Non è il negozio cinese in sé, ma i prodotti a marchio italiano che vengono realizzati lì. Alcuni brand noi li abbiamo eliminati perché ci tengo alla salute dei clienti, ma anche alla nostra, visto che li maneggiamo tutti i giorni. Facciamo molta attenzione alla provenienza del prodotto e, dove si può, lavoriamo con marchi al 100% italiani che hanno più qualità nel taglio e nella confezione, nella ricerca dei materiali e nel disegno.

Il fenomeno outlet e temporary outlet, invece, porta via clienti?

All’Aquila non c’è più il sabato piacevole della passeggiata, ma devo dire che ho anche molti clienti da Roma e Rieti che vengono qui per comprare, non solo aquilani. Capisco chi vuole riassaporare il gusto dello shopping in un centro e in una città normali, però anche lì bisogna stare bene attenti a che cosa si compra. Quanto ai temporary outlet, come dice la parola stessa sono temporanei e perciò lasciano il tempo che trovano. Io devo dare il prodotto di stagione con i prezzi consigliati e da rivenditore ufficiale.

Come avete aperto anche al mondo del sartoriale?

Questa specialità si è inserita quasi da sola nel negozio. Ci ha contattato Luigi Bianchi di Mantova, che cercava un negozio giovane come referente per questa zona, e poi la loro esplosione a livello mondiale è coincisa con l’ingresso qui. Siamo nati quasi insieme, via via ci ho preso gusto: molti clienti apprezzano l’abito giornaliero, da cerimonia, lo sfizio particolare, fatto su misura.

Una novità che ha coinvolto anche altri esponenti della famiglia…

Nel tempo mio figlio Luca si è inserito sempre di più e si è appassionato anche più di me al mondo del su misura, una passione che segue con interesse.

A questo punto non resta che allargarsi anche all’abbigliamento per donna.

Ci stiamo mettendo un piccolo piede, con la linea nuova di abbigliamento Rrd, un mix tra tecnico e moda, che ci ha affascinato, e così l’abbiamo inserita con l’idea di sviluppare nel tempo questo settore anche con altri marchi.

© 2026 Abruzzo Web Enfasi srl - Quotidiano digitale registrato presso il Tribunale dell'Aquila con decreto n°501 del 2 settembre 2003
Iscrizione al ROC n. 26362 - P.IVA 01812420667
Direttore responsabile Berardo Santilli