# „Unsere Gäste haben an uns geglaubt“

**Über Anpassungsdruck, eine treue Stammkundschaft und die Zukunft der Gastronomie – Rafal Szajgin, Inhaber der Quchnia in Berlin-Mitte, erzählt, wie er 2020 das Beste aus seinem Lokal herausgeholt hat.**

Am Gendarmenmarkt liegt seit 2012 umgeben von historischen Gebäuden die Quchnia, ein Szene-Lokal mit internationaler Küche. Gäste aus der ganz Welt gehen hier ein und aus – genießen Pasta, Pizza, aber auch Quinoa Bowls und vor allem Trüffelgerichte. Jeden Tag bietet das Lokal eine große kulinarische Bandbreite. „Es soll keine Langeweile einkehren“, erklärt Inhaber Rafal Szajgin. Die Kundschaft liebt diese Vielfalt. Doch dann kommt es zur Zäsur: Ende März bis Mitte Mai 2020 mussten Gastronomiebetriebe in Deutschland schließen, um die Ausbreitung des Coronavirus zu verhindern. Selbstverständlich auch die Quchnia.

## Von 100 auf null

Ein Sieben-Tage-Betrieb, der zwei Monate stillstand. Da kann es um die Existenz gehen. Aber Szajgin gab nicht auf – das verdankte er auch seinen treuen Gästen. Die Quchnia nahm als eines von über 420 Lokalen an dem Coca-Cola Soforthilfe-Programm LOKALFREUN.DE teil. Über die Website www.lokalfreun.de kann jeder seit März 2020 eine beliebige Spendensumme für einen Gastronomiebetrieb seiner Wahl spenden, um Gastronomen in dieser herausfordernden Zeit zu unterstützen. Coca-Cola erhöht bis Ende des Jahres jede Spende[1] ab 10 Euro um weitere 10 Euro. Für die Quchnia kamen so 6.000 Euro zusammen. Dieser Zuschuss war für Szajgin essenziell: Das Geld deckte die laufenden Kosten und gab ihm Zeit, seinen Betrieb für die Zukunft zu rüsten. Zudem sendete der Support ein wichtiges Signal: „Die Gäste haben uns gezeigt, dass sie an uns glauben. Unser Team wusste, dass es sich lohnt, um die Quchnia zu kämpfen“, erzählt Szajgin.

## Wer sich anpasst, hat eine Zukunft

Um die Quchnia trotz der coronabedingten Beschränkungen wirtschaftlich zu führen, reduzierte er die Bestuhlung und plante den Einkauf sowie den Personaleinsatz effizienter. So musste er niemanden entlassen und konnte sein Lokal nach dem Lockdown wieder öffnen. Nicht nur das Wohl der Angestellten, sondern auch das der Gäste standen dabei im Vordergrund. „Wir müssen die Sorgen unserer Kundschaft respektieren. Ein gutes Hygienekonzept gibt ihnen Sicherheit“, sagt Szajgin.

Doch auch die Gäste müssen sich laut ihm in Zukunft anpassen und Verständnis für die Anpassungen haben. Weniger Plätze bedeuten, dass sich minimaler Verzehr bei maximalem Aufenthalt nicht lohne. Betriebe brauchen heute mehr Durchlauf als früher. „Als Gastronomen ist es unsere Aufgabe, unsere Kundschaft dahingehend ins Boot zu holen, das schafft Verständnis.“

## Ein Dank an die Gäste

Szajgin und sein Team haben die Krise gemeistert und das Beste aus ihr gemacht: 2020 ist trotz allem ein erfolreiches Jahr für die Quchnia. Eine beachtliche Leistung, an der auch die Gäste einen großen Anteil haben. „Um den Spendern etwas zurückzugeben, haben wir uns bei jedem einzelnen schriftlich bedankt. Den achten Geburtstag der Quchnia haben wir im Sommer gemeinsam gefeiert – natürlich auf Abstand.“ Doch Szajgin ist klar, dass sich das Gastro-Gewerbe für immer verändert hat. Denn der Virus wird nicht einfach so verschwinden und deshalb die Gastronomen noch vor weitere Herausforderungen stellen.

[1] Da es sich bei der Zuwendung der Gäste nicht um eine Spende im steuerrechtlichen Sinne handelt, sondern um eine Schenkung ohne Gegenleistung, können keine Spendenbescheinigungen erteilt werden.

# Über LOKALFREUN.DE

Das Coca-Cola Soforthilfe-Programm für Gastronomen wird bis Ende des Jahres fortgeführt. Jeder kann an sein Lieblingslokal unkompliziert über die Website www.lokalfreun.de spenden. Für die bevorstehende Herbst- und Wintersaison erhöht Coca-Cola die nächsten 10.000 Spenden[1] ab 10 Euro um weitere 10 Euro. Ist das Lieblingslokal nicht auf der Website gelistet, können sich diese per Formular auf https://lokalfreun.de/registrieren/ anmelden. Zudem können sich Teilnehmer bewerben für die Chance, eine von 400 lokalen, digitalen Anzeigen-Kampagnen zu gewinnen. Für noch mehr Support ist eine B2B-Plattform mit Expertentipps, Schulungsangeboten und Tutorials geplant.