gastrotel

MENSCHEN & KARRIEREN

Neue Besetzung

Zum 1. Oktober übernimmt Sonja Rosenheimer die Funktion Director Brand, Culinary & Commercial / Foto: dean & david

dean&david komplettiert sein Führungsteam. Zum 1. Oktober übernimmt Sonja Rosenheimer die bislang interimistisch geführte Funktion Director Brand, Culinary & Commercial und berichtet direkt an CEO Catrin Cichon.
Die Managerin wechselt von der Gustoso Gruppe zu dean&david und bringt langjährige Erfahrung aus Marketing und Produktentwicklung mit, ergänzt um fundierte Kenntnisse der Systemgastronomie. Zuvor war sie unter anderem für chicco di caffè und Burger King tätig.
In ihrer neuen Funktion verantwortet Rosenheimer die Markenführung, das kulinarische Portfolio sowie zentrale kommerzielle Themen. Zu ihren Prioritäten zählen die Schärfung von Marke und Sortiment, eine spürbar stärkere wirtschaftliche Performance und die konsequente Digitalisierung der Customer Journey. Der Einstieg erfolgt zu einem entscheidenden Zeitpunkt für dean&david. Nach einer umfassenden strategischen und strukturellen Neuausrichtung nimmt das Unternehmen nun Kurs auf die nächste Wachstumsphase. Im Zentrum stehen dabei die Fortführung der Expansion sowie gezielte Investitionen in digitale Gästeangebote und effizientere operative Abläufe.
?Wir blicken auf einen der erfolgreichsten Sommer der vergangenen Jahre zurück und wollen dieses Momentum jetzt mitnehmen", sagt Catrin Cichon, CEO von dean&david. ?Mit Sonja gewinnen wir eine ausgewiesene Branchenkennerin, die Marken- und Produktexpertise mit einem klaren kommerziellen Verständnis verbindet. Ihr Einstieg macht unsere Führungsriege komplett."
dean&david betreibt über 150 Standorte in sechs Ländern und begrüßt monatlich rund eine

Million Gäste. Gemeinsam mit 57 Franchise-Partnern beschäftigt dean&david rund 2.500 Mitarbeiter. Der Systemumsatz lag 2025 bei 130 Millionen Euro, für 2026 sind rund 140 Millionen Euro geplant. Ein zentraler Baustein der Wachstumsstrategie bleibt die Expansion.

Modernisierung bestehender Downtown-Restaurants

Neben neuen Standorten setzt dean&david auf das Express-Konzept für stark frequentierte Lagen sowie die Modernisierung bestehender Downtown-Restaurants. Gleichzeitig wachsen digitale Touchpoints in ihrer Bedeutung. App, Loyalty-Programm, CRM und Bestellprozesse sollen enger zusammenspielen und das Gästeerlebnis komfortabler, persönlicher und planbarer machen. Auch im Backoffice spielen Daten und digitale Auswertungen künftig eine zentrale Rolle bei der Steuerung.

?Ich freue mich sehr darauf, bei dean&david das nächste Kapitel mitzugestalten", erklärt Sonja Rosenheimer. ?Brand, Culinary und Commercial verstehe ich nicht als getrennte Disziplinen, sondern konsequent aus Gästesicht gedacht. Deshalb wird ein zentrales Element für mich sein, die Customer Journey spürbar zu digitalisieren und ihre Wirkung messbar zu machen."