

ÄNDERUNGSANTRAG

Änderungsantrag

Wachstumsstrategieberatung

■ 01

VON

Northfield Strategy Partners150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

AN

Castview Manufacturing8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

Dieser Änderungsantrag ändert die unten genannte Leistungsbeschreibung. Er wird erst wirksam, sobald beide Parteien ihn unterzeichnet haben.

■ 01

ÄNDERUNGSANTRAG
NR.**CR-2026-0522**

■ 02

DATUM DES
INKRAFTTRETENS**30. März 2026**

■ 03

ÄNDERT

**SOW-2026-
0233**

■ 04

AUSGESTELLT

9. März 2026**Northfield Strategy Partners LLC**

Vertraulich — erstellt für Castview Manufacturing. Nicht zur Weitergabe über die genannten Parteien hinaus.

AUF EINEN BLICK

ÄNDERUNGSANTRAG

EINGEREICHT

CR-2026-0522

■ 01 ÄNDERUNGSANTRAG CR-2026-0522	■ 02 EINGEREICHT AM 9. März 2026	■ 03 URSPRÜNGLICHER SOW SOW-2026-0233 · Wachstumsstrate	■ 04 DRINGLICHKEIT Hoch
■ 05 STATUS EINGEREICHT	■ 06 EINGEREICHT VON Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 07 ANTWORT ERFORDERLICH BIS 27. März 2026	

AUF EINEN BLICK

Was diese Änderung betrifft

+

■ 01	ÄNDERT	SOW-2026-0233
	Leistungsbeschreibung	
■ 02	ZUSÄTZLICHE GEBÜHR	\$185,000
	\$185,000 zzgl. Umsatzsteuer illinois (Unternehmensberatungsleistungen befreit)	
■ 03	ÜBERARBEITETER VERTRAGSWERT	\$216,500
	Einschließlich dieser Änderung	
■ 04	WIRKSAM AB	30. März 2026
	Nach Genehmigung durch beide Parteien	
■ 05	EINGEREICHT VON	Northfield Strategy Partners
	Genehmigt von Warren Locke	+

01

Zusammenfassung der Änderung

Der Vorstand bat darum, mitten im Projekt einen vierten Weg hinzuzufügen — eine Joint-Venture-Partnerschaft —, wodurch sich die Modellierungs- und Auswahl-Arbeitspakete verlängern und die überarbeitete Zwischensumme auf 216.500 \$ steigt.

Begründung

Das Führungsteam von Castview Manufacturing hat den Großteil eines Jahres damit verbracht, drei separate Wege in angrenzende Märkte zu diskutieren — eine Ersatzteil-Produktlinie, ein Angebot für Private-Label-Fertigung und die Übernahme eines kleineren regionalen Wettbewerbers —, ohne einen gemeinsamen Rahmen für ihren Vergleich zu haben. Jeder Weg hat einen lautstarken internen Fürsprecher und keine vereinbarte Zahlengrundlage, was die Entscheidung über zwei Vorstandszyklen hinweg blockiert hat.

Northfield Strategy Partners schlägt ein sechzehnwöchiges Engagement vor, das alle drei Wege anhand derselben Markt-, Finanz- und Betriebskriterien dimensioniert, einen empfiehlt und das zur Umsetzung nötige Betriebsmodell aufbaut — Organisationsdesign, KPIs, Kapitalplan. Die folgenden Abschnitte beschreiben Vorgehen, Umfang, Zeitplan und Investition.

■ 01

Die Herausforderung

Drei Wachstumswege werden seit einem Jahr ohne gemeinsamen Bewertungsrahmen diskutiert, und jeder bringt unterschiedliche Kapitalanforderungen, Zeitpläne und organisatorische Auswirkungen mit sich, die noch nie direkt miteinander verglichen wurden. Der Vorstand hat um

eine Empfehlung gebeten, nicht um ein weiteres Optionen-Memo.

Kommerziell kann die Bilanz von Castview nur einen Weg tragen, nicht alle drei — die Analyse muss so belastbar sein, dass sich die Führung nach der Entscheidung voll darauf einlassen kann.

■ 02

Unser Vorgehen

Wir dimensionieren alle drei Wege anhand derselben vier Kriterien — Marktgröße, Kapitalbedarf, Zeit bis zur Gewinnschwelle und organisatorische Passung — unter Verwendung von Castviews eigenen Finanzdaten statt Branchendurchschnitten, damit der Vergleich einer Prüfung durch den Vorstand standhält.

Sobald ein Weg ausgewählt ist, bauen wir das Betriebsmodell zu seiner Umsetzung: das Organisationsdesign, das KPI-Set und einen phasenweisen Kapitalplan, sodass die Empfehlung mit einem Handlungsweg ankommt, nicht nur mit einer Entscheidung.

POSITION	ÄNDERUNG (HINZUFÜGEN/ENTFERNE N/ÄNDERN)	BESCHREIBUNG
Umfang	3 bewertete Wachstumswege	4 bewertete Wachstumswege (+1 — vom Vorstand hinzugefügte Joint-Venture- Partnerschaft)
Finanz- und Kapitalmodellierung	4 Wochen	5 Wochen (+1 Woche)
Wegauswahl & Empfehlung	3 Wochen	4 Wochen (+1 Woche)
Engagement-Honorar (Zwischensumme)	\$185,000	216.500 \$ (+31.500 \$)
Diagnose-Zeitplan	16 Wochen	18 Wochen (+2 Wochen)

WOCHEN 1-4 • DATEN & MARKTDIMENSIONIERUNG

01 Erfassung der Finanzdaten und Marktdimensionierung für alle drei Wachstumswege.

WOCHEN 5-8 • FINANZMODELLIERUNG

02 Kapital- und Break-even-Modellierung für jeden Weg unter gemeinsamen Annahmen abgeschlossen.

WOCHEN 9-11 • WEGAUSWAHL

03 Vergleich der Wege und Empfehlung, mit dem Führungsteam besprochen.

WOCHEN 12-14 • DESIGN DES BETRIEBSMODELLS

04 Organisationsdesign, KPI-Rahmen und Kapitalplan für den gewählten Weg erstellt.

TÄTIGKEIT	STUNDEN	SATZ	BETRAG
Datenerfassung & Marktdimensionierung Erfassung der Finanzdaten und Dimensionierungsmodell für alle drei Wachstumswege	4	\$11,000 / wk	\$44,000
Finanz- und Kapitalmodellierung Kapitalbedarfs- und Break-even-Modell für jeden Weg	4	\$12,500 / wk	\$50,000
Wegauswahl & Empfehlung Vergleichsanalyse und Review-Sitzungen mit der Führung	3	\$9,000 / wk	\$27,000
Design des Betriebsmodells Organisationsdesign und Übergangsplan für Rollen	2	\$13,000 / wk	\$26,000
KPI- & Kapitalplan-Rahmen KPI-Set für die Führung und phasenweiser Kapitalplan	1	\$21,000	\$21,000

Zusätzliche Gebühr

\$185,000

Ursprünglicher Vertragswert (SOW-2026-0233)

\$185,000

Zusätzliche Gebühr (dieser Änderungsantrag)

\$185,000

Neue Gesamtsumme

\$216,500

NEUE
GESAMTSUMME

\$216,500

Alle Beträge verstehen sich in USD und exklusive anfallender Steuern. Die zusätzliche Gebühr wird gemäß dem Meilensteinplan des ursprünglichen SOW abgerechnet: 50 % bei Genehmigung dieser Änderung und 50 % beim Go-Live.

Fälligkeit der einzelnen Raten

NR.	MEILENSTEIN	AUSLÖSER	ANTEIL	BETRAG
01	Wochen 1–4 · Daten & Marktdimensionierung	30. März 2026	50%	\$92,500
02	Wochen 5–8 · Finanzmodellierung	Bei Lieferbeginn	50%	\$92,500
Gesamt (netto)			100%	\$185,000

Die Raten werden auf Grundlage der oben genannten Meilensteine in Rechnung gestellt und sind innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum zahlbar. Alle Beträge verstehen sich in USD zzgl. Umsatzsteuer illinois (Unternehmensberatungsleistungen befreit).

NOTE

Annahmen und Genehmigungsbedingungen

Setzt Zugang zu Castviews Finanz- und Betriebsdaten unter NDA voraus, die wöchentliche Verfügbarkeit eines leitenden Stakeholders für Review-Sitzungen sowie, dass der Vorstandsentscheid innerhalb des Sechzehn-Wochen-Fensters fällt. Änderungen an diesen Annahmen verschieben Zeitplan und Kosten, was wir vor Fortsetzung schriftlich bestätigen würden. Dieses Angebot gilt für Engagements, die am oder vor dem 27. März 2026 beginnen.

Mit der Unterschrift unten werden der Umfang, der überarbeitete Zeitplan und die zusätzliche Gebühr dieses Änderungsantrags genehmigt, und die entsprechende Änderung des ursprünglichen Leistungsverzeichnisses wird autorisiert.

■ 01

FÜR CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

CHIEF OPERATING OFFICER

Datum

■ 02

**FÜR NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

BEVOLLMÄCHTIGTER UNTERZEICHNER

Datum

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606, United States

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 ·

northfieldstrategy.com

Northfield Strategy Partners LLC · EIN 36-2938471