

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS ·
WACHSTUMSSTRATEGIE-BERATUNG

Wachstumsstrategie

Ein sechzehnwöchiges Engagement zur Dimensionierung,
Auswahl und zum Aufbau des Betriebsmodells für die
Marktexpansionsstrategie von Castview Manufacturing.

2026



01

Die Chance

Castview Manufacturing hat drei plausible Wege in angrenzende Märkte, aber intern keine gemeinsame Sicht darauf, welchen davon die Bilanz tatsächlich tragen kann. Dies ist der Plan, alle drei zu bewerten, einen auszuwählen und das Betriebsmodell für dessen Umsetzung aufzubauen.

Warum jetzt

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

90+

GELEITETE
WACHSTUMSSTRATEGIE-
PROJEKTE

■ 02

**3,2 Mrd.
\$**

UNTERSTÜTZTE
KAPITALENTSCHEIDUNGEN

■ 03

**16
Wochen**

VON DER DIAGNOSE ZUR
VORSTANDSENTSCHEIDUNG

■ 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.

■ 01

Marktgrößenbestimmung

Bestimmung der Größe aller drei Wachstumspfade anhand von Castviews eigenen Markt- und Finanzdaten.

■ 02

Finanzmodellierung

Erstellung eines Kapital- und Break-even-Modells für jeden Pfad unter einheitlichen Annahmen.

■ 03

Pfadauswahl

Vergleich der Pfade nach Marktgröße, Kapitalbedarf, Break-even und organisatorischer Passung.

■ 04

Design des Betriebsmodells

Gestaltung der Organisationsstruktur und Rollen zur Umsetzung des gewählten Pfads.

■ 05

KPI-Rahmenwerk

Festlegung des KPI-Sets für die Führungsebene zur Erfolgskontrolle der Umsetzung.

■ 06

Staffelung des Kapitalplans

Abstimmung des Kapitalplans mit den Umsetzungsmeilensteinen.

Steuerliche Registrierung	Finanzbehörde, Vereinigte Staaten	EIN 36-2938471	Alle in Rechnung gestellten Leistungen	Aktiv
Berufshaftpflichtversicherung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Wachstumsstrategieberatung	Wird jährlich erneuert
Betriebshaftpflichtversicherung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Arbeiten vor Ort und in den Räumlichkeiten des Kunden	Wird jährlich erneuert
Mitgliedschaft in einem Branchenverband	Branchenverband, Vereinigte Staaten	Auf Anfrage erhältlich	Verhaltenskodex und Beschwerdeverfahren	In gutem Rechtsstand

Zertifikate und Versicherungsnachweise werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt und werden Castview Manufacturing auf Anfrage jederzeit während des Auftrags erneut ausgestellt.

■
01

WOCHEN 1-4 • DATEN & MARKTDIMENSIONIERUNG

Erfassung der Finanzdaten und Marktdimensionierung für alle drei Wachstumswege.

■
02

WOCHEN 5-8 • FINANZMODELLIERUNG

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

■
03

WOCHEN 9-11 • WEGAUSWAHL

Vergleich der Wege und Empfehlung, mit dem Führungsteam besprochen.

■
04

WOCHEN 12-14 • DESIGN DES BETRIEBSMODELLS

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

■ 01

DIAGNOSTIK**\$185,000**

- Sechzehnwöchige Strategiediagnose
- Marktgrößenbestimmung & Finanzmodell für alle 3 Pfade
- Betriebsmodell & KPI-Rahmenwerk
- Vorstandsreife Empfehlungspräsentation

■ 02

DIAGNOSTIK + UMSETZUNGSBEGLEITUNG**\$28,000/mo**

- Alles aus Diagnostik
- Monatlicher Fortschrittsreview der Umsetzung
- Vierteljährliche Neuprognose des Kapitalplans
- Direkter Partnerzugang für Entscheidungen

■ 03

STRATEGISCHER PARTNER**\$45,000/mo**

- Alles aus Umsetzungsbegleitung
- Vor-Ort eingebettete Strategieleitung
- Teilnahme und Vorbereitung von Vorstandssitzungen
- Jährlicher Strategie-Auffrischungszyklus

Wie sich die drei Stufen vergleichen

	DIAGNOSTIK	DIAGNOSTIK + UMSETZUNGSBEGLEITUNG	STRATEGISCHER PARTNER
Preis	\$185,000	\$28,000/mo	\$45,000/mo
Kernumfang	Sechzehnwöchige Strategiediagnose	Alles aus Diagnostik	Alles aus Umsetzungsbegleitung
Was enthalten ist	Marktgrößenbestimmung & Finanzmodell für alle 3 Pfade	Monatlicher Fortschrittsreview der Umsetzung	Vor-Ort eingebettete Strategieleitung

Nachbetreuung	Vorstandsreife Empfehlungspräsentation	Direkter Partnerzugang für Entscheidungen	Jährlicher Strategie- Auffrischungszyklus
---------------	---	---	--

Die Preise verstehen sich in USD ohne die Verkaufssteuer von Illinois (Unternehmensberatungsleistungen befreit). Die Optionen können kombiniert oder gestaffelt werden; die Empfehlung für Castview Manufacturing ist im Preisabschnitt hervorgehoben.

An der Finanzierungsrunde teilnehmen

Wir sammeln Kapital, um die Roadmap von der vorherigen Seite zu finanzieren. Northfield Strategy Partners würde sich über ein Folgegespräch in diesem Quartal freuen.

GENEHMIGEN SIE DIESES ANGEBOT, UND WIR KÖNNEN MIT DEM MARKTGRÖSSEN-WORKSTREAM IN DER WOCHEN VOM 30. MÄRZ BEGINNEN. ANTWORTEN SIE AUF DIESES DOKUMENT ODER SCHREIBEN SIE AN [PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM](mailto:partners@northfieldstrategy.com).

Northfield Strategy Partners

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 · northfieldstrategy.com ·
Chicago, IL 60606