

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS —
STUDIO-PORTFOLIO

Ausgewählte Arbeiten & Kompetenzen

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

Über das Studio

Eine sechzehnwöchige Analyse, die drei Wachstumspfade für Castview Manufacturing dimensioniert, einen davon empfiehlt und das Betriebsmodell zu dessen Umsetzung aufbaut — gefolgt von einer Beratungsvereinbarung zur Umsetzungsunterstützung.

Wie wir arbeiten

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

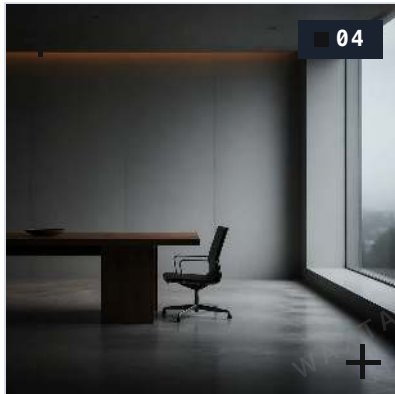
**3,2 Mrd.
\$**

UNTERSTÜTZTE
KAPITALENTSCHEIDUNGEN

■ 03

**16
Wochen**

VON DER DIAGNOSE ZUR
VORSTANDSENTSCHEIDUNG



■ **ABB. 01** EIN SECHZEHNWÖCHIGES ENGAGEMENT ZUR DIMENSIONIERUNG, AUSWAHL UND ZUM AUFBAU DES BETRIEBSMODELLS FÜR DIE MARKTEXPANSIONSSTRATEGIE VON CASTVIEW MANUFACTURING.

geliefert, die tatsächlich umsetzbar war, statt eines weiteren Optionsmemos. Sechzehn Wochen, eine klare Empfehlung.

MARGUERITE IYER

■ 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.

Leistungsumfang eines typischen Projekts

REF.	POSITION	SPEZIFIKATION	AUFWAND	VORLAUFZEIT	EINZELPREIS
SPC-01	Datenerfassung & Marktdimensionierung	Erfassung der Finanzdaten und Dimensionierungsmodell für alle drei Wachstumswege	4	4 Wo.	\$11,000 / wk
SPC-02	Finanz- und Kapitalmodellierung	Kapitalbedarfs- und Break-even-Modell für jeden Weg	4	4 Wo.	\$12,500 / wk
SPC-03	Wegauswahl & Empfehlung	Vergleichsanalyse und Review-Sitzungen mit der Führung	3	3 Wo.	\$9,000 / wk
SPC-04	Design des Betriebsmodells	Organisationsdesign und Übergangsplan für Rollen	2	2 Wo.	\$13,000 / wk
SPC-05	KPI- & Kapitalplan-Rahmen	KPI-Set für die Führung und phasenweiser Kapitalplan	1	13. Juli 2026	\$21,000

Die Spezifikationen werden mit der Abnahme festgelegt; jede Änderung wird über das in diesem Dokument beschriebene Änderungsverfahren abgewickelt.

■ 01

Ein Bewertungsrahmen

Alle drei Wachstumspfade werden anhand derselben Markt-, Kapital-, Break-even- und Organisationskriterien bemessen.

■ 02

Ihre Daten, keine Benchmarks

Das Finanzmodell basiert auf Castviews eigenen Zahlen und hält damit einer Prüfung durch den Vorstand stand.

■ 03

Ein umsetzbarer Plan

Die Empfehlung kommt mit einem Betriebsmodell, einem KPI-Rahmenwerk und einem gestuften Kapitalplan.

Registrierungen, Versicherungsschutz und Nachweise

NACHWEIS	AUSSTELLENDE STELLE	REFERENZ	UMFANG	STATUS
Eingetragene Gesellschaft	Handelsregister, Vereinigte Staaten	Northfield Strategy Partners LLC	Handelsname und Rechtsform	Aktiv
Steuerliche Registrierung	Finanzbehörde, Vereinigte Staaten	EIN 36- 2938471	Alle in Rechnung gestellten Leistungen	Aktiv
Berufshaftpflichtversicherung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Wachstumsstra- tegieberatung	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.

Welches Format passt zu Ihnen

	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
Lieferung	Betriebsmodell & KPI-Rahmenwerk	Vierteljährliche Neuprognose des Kapitalplans	Teilnahme und Vorbereitung von Vorstandssitzungen
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.

Projekt starten

Jedes Projekt beginnt mit einem Gespräch darüber, was Sie eigentlich verändern möchten. Northfield Strategy Partners antwortet innerhalb eines Werktags.

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