

ANGEBOT FÜR CASTVIEW MANUFACTURING

ANGEBOT WACHSTUMSSTRATEGIE

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

Inhalt

■ 01	Auf einen Blick	2
■ 02	Das Projekt in Zahlen	3
■ 03	Die Chance	4
■ 04	Zusammenfassung	4
■ 05	Die aktuelle Erfahrung	4
■ 06	Herausforderung & Ansatz	5
■ 07	Nachweise	6
■ 08	Status & Versicherungsschutz	6
■ 09	In ihren eigenen Worten	7
■ 10	Leistungsumfang	8
■ 11	Was enthalten ist	8
■ 12	Leistungen	8
■ 13	Ausgewählte Arbeiten	10
■ 14	Zeitplan	10
■ 15	Investition & Konditionen	11
■ 16	Kostenaufstellung	11
■ 17	Kostenübersicht	12
■ 18	Auftragsoptionen	12
■ 19	Optionen im Vergleich	12
■ 20	Zahlungsplan	13
■ 21	Annahmen, auf denen diese Kalkulation beruht	14
■ 22	Annahme	14

AUF EINEN BLICK

ANGEBOT

PRO-2026-0233

ZUR FREIGABE

■ 05

AUFTRAG

Wachstumsstrategieberatung

AUF EINEN BLICK

Das Projekt in fünf Zahlen



■ 01 AUFTRAG

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

Wachstumsstrategieberatung

■ 02 INVESTITION

\$185,000 zzgl. Umsatzsteuer illinois (Unternehmensberatungsleistungen befreit)

\$185,000

■ 03 BEGINN

Vorbehaltlich einer Annahme bis zum 27. März 2026

30. März 2026

■ 04 DAUER

Vom Projektstart bis zur finalen Übergabe

24 Monate

■ 05 ERSTELLT FÜR

Warren Locke, Leiter des operativen Geschäfts

Castview Manufacturing

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.

Zusammenfassung

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.



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

■ 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

90+GELEITETE
WACHSTUMSSTRATEGIE-
PROJEKTE

■ 02

**3,2 Mrd.
\$**UNTERSTÜTZTE
KAPITALENTSCHEIDUNGEN

■ 03

**16
Wochen**VON DER DIAGNOSE ZUR
VORSTANDSENTSCHEIDUNG

Registrierungen, Versicherungsschutz und Nachweise

NACHWEIS	AUSSTELLENDEN 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	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

erneut ausgestellt.

**Northfield hat unserem
Vorstand eine Entscheidung
geliefert, die tatsächlich
umsetzbar war, statt eines
weiteren Optionsmemos.
Sechzehn Wochen, eine klare
Empfehlung.**

MARGUERITE IYER

02

Leistungsumfang

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.

■ 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.

Leistungen

■ 01

ANALYSE

Marktgrößenmodell

Ein dimensionierter, datengestützter Vergleich aller drei Wachstumspfade anhand gemeinsamer Kriterien.

■ 02

FINANZEN

Kapital- & Break-Even-Modell

Ein Finanzmodell, das den Kapitalbedarf und die Zeit bis zum Break-Even für jeden Pfad projiziert.

■ 03

STRATEGIE

Wachstumspfad-Empfehlung

Ein einziger empfohlener Pfad mit der Analyse zu dessen Verteidigung vor dem Vorstand.

■ 04

ORGANISATION

Betriebsmodell & Organisationsdesign

Ein überarbeitetes Organisationsdesign und Rollenset zur Umsetzung des empfohlenen Pfads.

■ 05

GOVERNANCE

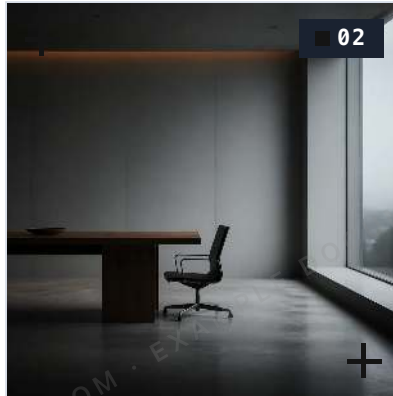
KPI- & Berichtsrahmen

Ein KPI-Set auf Führungsebene zur Verfolgung des Umsetzungsfortschritts gegenüber dem Plan.

NICHT IM LEISTUNGSUMFANG ENTHALTEN

- Durchführung des Akquisitionspfads, einschließlich Due Diligence und Vertragsverhandlung
- Detaillierte Fertigungslinien-Engineering- oder Anlagendesignarbeiten

- Rechtliche und regulatorische Einreichungen im Zusammenhang mit neuen Geschäftsbereichen
- Laufendes vierteljährliches Board-Reporting über das ursprüngliche Strategiedokument hinaus

■
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.

03

Investition & Konditionen

Es wird davon ausgegangen, dass Zugang zu Castviews Finanz- und Betriebsdaten unter NDA gewährt wird, dass ein leitender Ansprechpartner wöchentlich für Review-Sitzungen verfügbar ist und dass die Entscheidung des Boards innerhalb des sechzehnwöchigen Zeitfensters fällt. Änderungen an diesen Annahmen verschieben Zeitplan und Kosten, was wir vor der weiteren Umsetzung schriftlich bestätigen würden. Dieses Angebot gilt für Aufträge, die am oder vor dem 27. März 2026 beginnen.

LEDGER

ARBEITSBEREICH	WOCHEN	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
Vorstandspräsentation & Deck			

Vorstandsreifes Strategie-Deck und Präsentationsübergabe	2	\$8,500 / wk	\$17,000
--	---	--------------	----------

Gesamtsumme des Auftrags			\$185,000
--------------------------	--	--	-----------

Auftragsgebühr	\$185,000
----------------	-----------

Umsatzsteuer Illinois (Managementberatungsdienstleistungen befreit)	\$0
---	-----

Gesamt	\$185,000
--------	-----------

FÄLLIGER
GESAMTBETRAG

\$185,000

Alle Beträge in USD. Abrechnung in drei Meilensteinen: 40 % bei Unterzeichnung, 30 % bei Baubeginn, 30 % bei Lieferung. Dieses Honorar gilt für Aufträge, die am oder vor dem 27. März 2026 beginnen.

■ 01

DIAGNOSTIK

\$185,000

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

■ 02

DIAGNOSTIK + UMSETZUNGS BEGLEITUNG

\$28,000/mo

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

■ 03

STRATEGISCH ER PARTNER

\$45,000/mo

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

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.

Fälligkeit der einzelnen Raten

NR.	MEILENSTEIN	AUSLÖSER	ANTEIL	BETRAG
01	Wochen 1–4 · Daten & Marktdimensionierung	30. März 2026	40%	\$74,000
02	Wochen 5–8 · Finanzmodellierung	Bei Lieferbeginn	30%	\$55,500
03	Wochen 9–11 · Wegauswahl	Bei Abnahme des Meilensteins	30%	\$55,500
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, auf denen diese Kalkulation beruht**

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.

Die Gegenzeichnung unten bedeutet die Annahme von Umfang, Zeitplan und Investition dieses Angebots und autorisiert den Arbeitsbeginn.

■ 01
FÜR CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke
CHIEF OPERATING OFFICER
Datum

■ 02
FÜR NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS

Northfield Strategy Partners
BEVOLLMÄCHTIGTER UNTERZEICHNER
Datum

Bereit, wenn Sie es sind

Mit der Annahme dieses Angebots beginnt die Arbeit am 30. März 2026. Das Honorar gilt für Aufträge, die bis zum 27. März 2026 bestätigt werden.

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