



NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS —
WACHSTUMSSTRATEGIEBERATUNG

Anforderungsspezifikation

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

Inhalt

■ 01	Dokumentenkontrolle	2
■ 02	Einführung & Umfang	3
■ 03	Zweck & Zielgruppe	3
■ 04	Funktionale Anforderungen	3
■ 05	Nicht-funktionale Anforderungen	4
■ 06	Produktmodule	4
■ 07	Komponentenspezifikation	5
■ 08	Annahmen, Rahmenbedingungen & Abhängigkeiten	6
■ 09	Release-Phasen	6

AUF EINEN BLICK

Dokumentenkontrolle

+	■ 01	SPEZIFIKATION	REQ-2026-0233
		Ausgestellt am 9. März 2026	
	■ 02	ERSTELLT VON	Northfield Strategy Partners
		Chicago, IL 60606	
	■ 03	INHABERIN	Warren Locke
		Operativer Geschäftsführer, Castview Manufacturing	
	■ 04	STATUS	Zur Prüfung
		Baseline bei Genehmigung festgelegt	
	■ 05	ANFORDERUNGEN	9
		Funktional und nicht-funktional	+

01

Einführung & Umfang

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.

Zweck & Zielgruppe

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.

Funktionale Anforderungen

ID	ANFORDERUNG	PRIORITÄT
R-01	Das Marktgrößenmodell verwendet die eigenen Finanz- und Betriebsdaten von Castview	MUSS
R-02	Alle drei Wachstumspfade werden anhand identischer Bewertungskriterien verglichen	MUSS

R-04	Die abschließende Empfehlung wird in einem vorstandsreifen Deck-Format präsentiert	MUSS
R-05	Das Betriebsmodell-Design enthält einen Personal- und Rollenübergangsplan	MUSS
R-06	Das KPI-Rahmenwerk beschränkt sich auf Kennzahlen, die die Geschäftsleitung monatlich überprüfen kann	SOLLTE
R-07	Wöchentliche Arbeitssitzungen werden mit einer benannten Ansprechperson bei Castview angesetzt	MUSS
R-08	Alle Finanzdaten werden während des gesamten Projekts unter unterzeichneter Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) behandelt	MUSS

ID	PRIORITÄT	ANFORDERUNG
R-01	Muss	Das Marktgrößenmodell verwendet die eigenen Finanz- und Betriebsdaten von Castview
R-02	Muss	Alle drei Wachstumspfade werden anhand identischer Bewertungskriterien verglichen
R-03	Muss	Das Kapital- und Break-even-Modell wird vom CFO von Castview geprüft und validiert
R-04	Muss	Die abschließende Empfehlung wird in einem vorstandsreifen Deck-Format präsentiert
R-05	Muss	Das Betriebsmodell-Design enthält einen Personal- und Rollenübergangsplan

■ 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.

SCHEDULE

Komponentenspezifikation

REF.	POSITION	SPEZIFIKATION	EINHEITEN 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	Organisation sdesign und Übergangspl an für Rollen	2	2 Wo.	\$13,000 / wk
SPC-05	KPI- & Kapitalplan- Rahmen	KPI-Set für die Führung und phasenweise r Kapitalplan	1	13. Juli 2026	\$21,000
SPC-06	Vorstandspr äsentation & Deck	Vorstandsrei fes Strategie- Deck und Präsentation sübergabe	2	2 Wo.	\$8,500 / wk

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.

■
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.

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