



ERSTELLT FÜR CASTVIEW MANUFACTURING

Leistungsbeschreibung

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

Inhalt

■ 01	Auf einen Blick	2
■ 02	Umfang, Zeitplan & Honorar	2
■ 03	Überblick & Ziele	4
■ 04	Hintergrund & Ziele	4
■ 05	Leistungen	4
■ 06	Arbeitsstränge	6
■ 07	Workstream-Spezifikation	6
■ 08	Zeitplan	7
■ 09	Abnahmekriterien	7
■ 10	Kostenaufstellung	8
■ 11	Kostenübersicht	8
■ 12	Zahlungsplan	9
■ 13	Annahme	9

AUF EINEN BLICK

SOW

ENTWURF

SOW-2026-0233

■ 01 ERSTELLT FÜR Castview Manufacturing — Warren Locke, Chief Operating Officer	■ 02 ERSTELLT VON Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 03 SOW-NUMMER SOW-2026- 0233	■ 04 STARTDATUM 30. März 2026
■ 05 DAUER Wachstumsstrate	■ 06 STATUS Entwurf — zur Prüfung		

Umfang, Zeitplan und Honorar



■ 01 ARBEITSBEREICH

Wachstumsstrategieberatung

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

■ 02 BEGINN

30. März 2026

Bei Gegenzeichnung

■ 03 DAUER

24 Monate

Gestaffelt gemäß nachstehendem Zeitplan

■ 04 HONORAR

\$185,000

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

■ 05 ANGENOMMEN VON

Warren Locke

Chief Operating Officer



01 Überblick & Ziele

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.

Hintergrund & Ziele

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.

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

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

■ 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.

SCHEDULE

Workstream-Spezifikation

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-05	KPI- & Kapitalplan-Rahmen	KPI-Set für die Führung und phasenweise r 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

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.
- 05

WOCHEN 15-16 • PRÄSENTATION VOR DEM VORSTAND

Abschließende Präsentation erstellt und dem Vorstand für das Entscheidungsgate vorgestellt.

Abnahmekriterien

REF.	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-03	Das Kapital- und Break-even-Modell wird vom CFO von Castview geprüft und validiert	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

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
Zwischensumme Honorare			\$185,000

Honorare	\$185,000
Umsatzsteuer Illinois (Managementberatungsdienstleistungen befreit)	\$0
Gesamt	\$185,000

GESAMT

\$185,000

Alle Beträge verstehen sich in USD und exklusive geltender Steuern. Honorare werden in drei Meilensteinen abgerechnet: 40 % bei Unterzeichnung, 30 % bei Baubeginn, 30 % beim Go-Live.

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).

Mit der Gegenzeichnung unten werden Umfang, Zeitplan, Abnahmekriterien und Honorare dieser Leistungsbeschreibung akzeptiert und der Arbeitsbeginn zum angegebenen Startdatum 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