

MittelstandsINKUBATOR NRW

Von der Zukunft reden alle.
Hier arbeiten Sie am Ergebnis:

IHR THEMA WIRD ZUM VORHABEN.
IHR TEAM KANN DANACH MEHR.

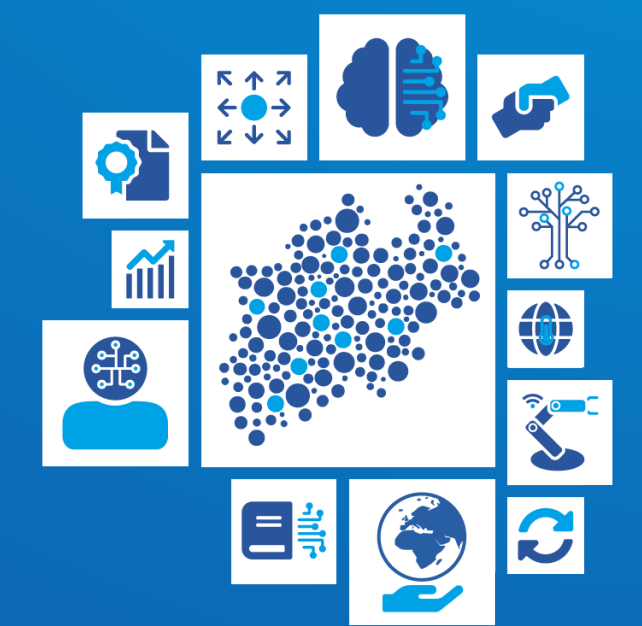
4 Monate | Kostenfrei | Für industrielle Mittelständler in NRW

Produkte.

Services.

Erlösmodelle.

»» RAUS AUS DEM ENTWURFSORDNER. REIN IN DEN INKUBATOR.



NRW.BANK.
INNOVATIONSPARTNER



OSTWESTFALEN-LIPPE:



Konkreter als Weiterbildung. Befähigender als Beratung von außen.



Am konkreten Vorhaben arbeiten

Sie arbeiten an einem konkreten Vorhaben aus Ihrem Unternehmen: Produkt, Service, Erlösmodell oder neue Zielgruppe.



Methoden im Team verankern

Sie lernen, Ideen zu strukturieren, Kundenbedarf zu prüfen und nächste Schritte Richtung Markt vorzubereiten.



Umsetzungsbereit

Sie bringen das Vorhaben in einen Umsetzungsplan – mit Fördercheck der NRW.BANK.



Peter Barlog, Geschäftsführer BARLOG Plastics GmbH

„Wir kennen unser Geschäft. Im INKUBATOR haben wir gelernt, systematisch Neues zu entwickeln – schneller, klarer, kundennäher.“

Auf einen Blick

Start:
22. September 2026

Dauer:
4 Monate intensives Programm

Format:
Hybrid (digital + 4 Präsenztage)

Anmeldung:
**bis zum 01. Juli 2026
bei Ihrer Wirtschaftsförderung**

Planen Sie **ca. 10–20 % Ihrer Arbeitszeit**
für das Programm ein.

kostenfrei und konkret

Was nach **4 Monaten** auf dem Tisch liegt

Ein Projekt für heute. Methoden für morgen.

Sie gehen nicht mit einer Ideensammlung aus dem Programm, sondern mit einem Vorhaben, das weitergeführt werden kann – und einem Team, das weiß, wie.



Dr. Stefan Geißler, Geschäftsführer Fischer Hydroforming GmbH

„Wir bringen Prozesswissen mit – aber im INKUBATOR haben wir gelernt, mit neuen Methoden Zukunft zu gestalten.“

Ihr Vorhaben



Ein priorisiertes Zukunftsthema

mit erkennbarem Markt- oder Kundenpotenzial



Ein klar beschriebenes Kundenproblem

mit Zielgruppe und geprüfem Nutzen



Eine getestete Lösungsidee

als Prototyp oder belastbares Konzept



Eine Roadmap für die nächsten Schritte

inklusive Förderblick und Projektpräsentation

Ihr Team



Probleme sauber rahmen

statt vorschnell in Lösungen zu springen



Kundenbedarf früh prüfen

statt intern zu vermuten



Ideen fundiert bewerten

nach Kundennutzen und Umsetzungschance



Umsetzung strukturieren

statt gute Ansätze im Tagesgeschäft zu verlieren

So wird aus einem Thema ein Vorhaben

Sieben Schritte. Ein roter Faden.



Planen Sie **ca. 10 – 20 % Ihrer Arbeitszeit** für das Programm ein.

Problemraum		Lösungsraum				
<p>Workshop 1 – Startpunkt schärfen Sie schärfen Ihr Projektthema, damit es zu Ihren Kunden und Ihrem Unternehmen wirklich passt.</p> <p>Methoden & Benefits: Design Thinking Lean Start-up</p> <p>Ihr Ergebnis: Ein geschärftes Zukunftsthema mit Marktpotential.</p>	<p>Problemraum – Kundenproblem erkunden Sie klären das Kundenproblem, die Zielgruppe und die Wettbewerbssituation hinter Ihrem Thema.</p> <p>Methoden & Benefits: Impulse Gruppencoachings Erfahrungsaustausch Qualitative Kundenforschung Positionierungsanalyse</p> <p>Ihr Ergebnis: Ein konkretes und solides Fundament für ihr Projekt.</p>	<p>Workshop 2 – Zündende Ideen. Sie entwickeln Lösungsansätze und lernen wie Sie Ihren Lösungsansatz frühzeitig validieren.</p> <p>Methoden & Benefits: Kreativmethoden Value Proposition Business Model</p> <p>Ihr Ergebnis: Ein erstes konkretes Lösungskonzept – innovativ, anschlussfähig, durchdacht.</p>	<p>Lösungsraum I – Innovation wird planbar. Sie entwickeln nachhaltige Vertriebs- und Markteintrittswege für Ihre neue Geschäftsidee.</p> <p>Methoden & Benefits: Impulse Einzelcoaching Gruppencoachings Erfahrungsaustausch</p> <p>Ihr Ergebnis: Ein realisierbares Vorhaben – marktfähig und umsetzungsstark.</p>	<p>Workshop 3 – Innovation wird sichtbar. Sie visualisieren Ihre Lösung, validieren das Kundeninteresse und planen die Umsetzung mit messbaren Zielen.</p> <p>Methoden & Benefits: Prototypen bauen Kundeninteresse validieren Projektroadmap planen</p> <p>Ihr Ergebnis: Ein validiertes Vorhaben – visualisiert und strukturiert</p>	<p>Lösungsraum II – Innovation teilen. Erstellen Sie eine Projektpräsentation, die intern wie extern überzeugt.</p> <p>Methoden & Benefits: Impulse Fördermittel-Check Erfahrungsaustausch Pitch- und Read-Deck Projektvisualisierung</p> <p>Ihr Ergebnis: Eine Lösung, die überzeugt.</p>	<p>Machertag – Abschlussveranstaltung. Sie stellen Ihr Vorhaben vor und nehmen Erfahrungen aus anderen Mittelstandsprojekten mit.</p> <p>Methoden & Benefits: Erfahrungen teilen Von Gleichgesinnten lernen Netzwerken</p> <p>Ihr Ergebnis: Sichtbarkeit, neue Perspektiven – und ein Projekt, das Türen öffnet.</p>
<p>Präsenztage 22. Sep. 2026 09:00 – 18:00 Uhr Kreishaus II, Auf dem Stempel 5, 33334 Gütersloh</p>	<p>Online 15. Okt. 2026, 14:00 – 16:00 Uhr 22. Okt. 2026, 14:00 – 16:00 Uhr</p>	<p>Präsenztage 03. Nov. 2026 09:00 – 18:00 Uhr Gewerbezentrum Smart Wood OWL, Schloßstraße 11b, 32756 Lemgo</p>	<p>Online 19. Nov. 2026, 14:00 – 16:00 Uhr 1 Einzeltermin à 30 Min. individuell vereinbart</p>	<p>Präsenztage 01. Dez. 2026 09:00 – 18:00 Uhr Paderborn-Lippstadt Airport, Airport-Forum, Flughafenstr. 33, 33142 Büren</p>	<p>Online 21. Jan. 2027, 14:00 – 16:00 Uhr</p>	<p>Präsenztage 02. Feb. 2027 Kavalleriestraße 22 40218 Düsseldorf</p>

Woran Sie merken, dass Sie hier richtig sind?

Sie brauchen zur Anmeldung keine fertige Lösung, sondern ein relevantes Thema aus Ihrem Unternehmen innerhalb der folgenden Fokusfelder:

KI & Digitalisierung Erneuerbare Energien Nachhaltige Produktion Dual Use

Diese Projektthemen passen:

Produkt-/Service-Innovationsideen:

Neue Produkte, Produktvariante- und features, Service-Angebote für bestehende oder neue Kundensegmente.

- » z.B.: Unsere Kunden wollen ihren Energieverbrauch in Echtzeit steuern, wir bieten bisher nur Hardware – wir wollen prüfen, ob ein digitales Energie-Monitoring- und Optimierungstool ein neues Produkt für uns sein kann.

Geschäftsmodellinnovationen:

Neue Erlösmodelle, Vertriebskanäle, Geschäftsmodell-Ideen (z.B. Abonnements, Pay-per-Use, Partnerangebote).

- » z.B.: Wir verkaufen unsere Produktionsanlage bisher nur klassisch, wir wollen prüfen, ob ein Pay-per-Use Modell ein tragfähiges Geschäftsmodell für uns ist.

Diese Projektthemen passen nicht:

Einführung interner Tools, Prozessoptimierung:

Verschlanung der SAP-Prozesse, Einführung eines neuen Projektmanagement-Tools

- » z.B.: Wir planen die Einführung eines KI-Chatbots zur Unterstützung der internen Kommunikation und Wissensbereitstellung.

Kultur- oder Organisationsthemen:

Reines Changemanagement, Förderung der Ownership-Kultur, Einführung von neuen Meetingstruktur

- » z.B.: Unsere Mitarbeitenden sollen sich mehr als „Owner“ ihrer Projekte fühlen, aber aktuell dominiert eine eher steuernde Führungskultur – wir wollen prüfen, ob gezielte Organisations- und Kulturformate Ownership stärken können.

Praxisbeispiel:

SMT Sauerland Metall Technik

Unternehmen:

SMT ist ein Zulieferer, der hochwertige Metallbaugruppen, Gehäuselösungen für Elektronik/Energiespeicher baut.

Ausgangslage:

Idee eines Agri-Solarzauns mit integrierten Windkraftanlagen (Kombination aus 2 Komponenten und Service)

Ergebnis nach dem MittelstandsINKUBATOR:

Erster Pilotkunde wurde im Rahmen des MittelstandsINKUBATOR gefunden, Prototyp wurde gebaut, Test wurde erfolgreich gestartet. Als nächstes folgt die Vorserie und die Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie.

NRW.BANK.Innovationspartner – Für alle MittelstandsMACHER in NRW

Der MittelstandsINKUBATOR ist ein Format des NRW.BANK. Innovationspartner – angeboten von der NRW.BANK als Förderbank des Landes NRW und in Zusammenarbeit mit über 100 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft.

Unser Anspruch:

Wir stärken den Mittelstand, damit er sein Geschäftsmodell aus eigener Kraft zukunftsfähig machen kann.

Was das für Sie bedeutet?

- » **Zugang zu Expert:innen**, die mit Ihnen echte Projekte entwickeln – keine Theorie, sondern Praxis pur.
- » **Formate, die zu Ihren Herausforderungen passen** – mit dem Ziel: Vom Reden ins Machen kommen. Und dabei intern zentrale Zukunftskompetenzen aufbauen.
- » **Fördermittel, die Ihr Projekt möglich machen** – damit aus Ideen konkrete Lösungen werden.

Ihr Ansprechpartner:



Thomas Oster

Projektmanager
NRW.Innovationpartner

Tel.: +49 211 91741 1414

thomas.oster@nrwbank.de

„Als NRW.BANK tun wir alles dafür, um das Innovationsland NRW voranzubringen – und das geht bei uns weit über die finanzielle Unterstützung hinaus.“

– Johanna Antonie Tjaden-Schulte, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK

Ihre fachliche Betreuung: someventure GmbH

Wir unterstützen Unternehmen dabei, neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln und nachhaltig umzusetzen.

Ganz gleich, ob Sie bereits eine Idee haben oder noch auf der Suche sind – wir helfen Ihnen, diese weiterzuentwickeln und **kundennah am Markt** zu testen.

Durch unsere langjährige Zusammenarbeit **mit etablierten mittelständischen Unternehmen** wissen wir, worauf es in der Praxis ankommt: **Verlässlichkeit, Effizienz und konkrete Ergebnisse**. In zahlreichen Innovationsprojekten konnten wir gemeinsam mit dem Mittelstand neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle erfolgreich realisieren.

Gleichzeitig profitieren Sie von unserem **starken Netzwerk in NRW** aus Startups, Forschungseinrichtungen, junge Talente sowie erfahrenen Expert:innen – für neue Impulse und messbare Ergebnisse.

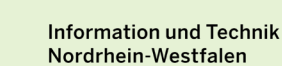
Unser Verständnis

Praxiserprobte Methoden statt trockener Theorie, direkt aus dem Alltag erfolgreicher Transformations- und Innovationsprojekte im Mittelstand.

Melden Sie sich bei uns!

Tessy Krier
tessy@someventure.de

Unsere Referenzen



Unsere **Projektpartner**



Bewerben sie sich:

Bewerbungsfrist:
bis zum 01. Juli 2026
bei Ihrer Wirtschaftsförderung

Start:
22. September 2026

Format:
Hybrid (digital + 4 Präsenztage)

Zeitaufwand:
Planen Sie **ca. 10–20 % Ihrer Arbeitszeit** für das Programm ein.

»» **RAUS AUS DEM ENTWURFSORDNER.
REIN IN DEN INKUBATOR.**