

Interview zum Standort Peter Wiemann (LWT Luftwandtechnologie)

Durch halb Europa reiste der Mönchengladbacher Ingenieur Peter Wiemann vor einigen Jahren, um eine geeignete Technologie zu finden, die mittels Hochdruckluftstrahlen Dämpfe oder Gerüche absorbiert bzw. Luftmassen voneinander isoliert. Anfang des Jahres 2000 gründete er dann das Unternehmen „LWT Luftwandtechnologie“, das seitdem alle Umsatzerwartungen deutlich übertrafen hat und mittlerweile acht Mitarbeiter beschäftigt. Über die Hintergründe des Erfolges sprach unsere Redaktion mit dem Firmeninhaber.

WFMG: Herr Wiemann, Ihr Unternehmen beschäftigt sich im wahrsten Sinne des Wortes mit einem „schwer greifbaren“ Produkt. Können Sie für unsere Leser einmal in einfachen Worten beschreiben, was sich hinter dem Begriff „Luftwandtechnologie“ verbirgt?

Eine „Luftwand“ muss man sich als eine rund 30 Zentimeter dicke unsichtbare Wand vorstellen, welche zwei Luftmassen von unterschiedlicher Temperatur voneinander trennt und somit dafür sorgt, dass z.B. ein Gebäude mit ständig offenen Türen vor der Kaltluft von außen geschützt wird. Dabei wenden wir mit der von uns entwickelten Strömungstechnik eine dem traditionellen „Türschleier“ genau entgegengesetzte Methode an, bei der große Industrieventilatoren Luft durch eine spezielle Düse treiben und dabei auf einem engen Raum einen extrem hohen Druck – für Experten: bis zu 4.000 Pascal – erzielen und mit diesem die nötige Resistenz gegen die Außenluft ermöglichen. Mittels einer Nebelanlage kann ich Ihnen dies übrigens jederzeit gern demonstrieren.

WFMG: Und welche Anwendungsgebiete hat diese Technologie bislang schon gefunden?

Die Anwendungsgebiete sind sehr breit gefächert, eigentlich kommen täglich neue hinzu, da unsere Luftwandtechnologie überall dort eingesetzt werden kann, wo bestimmte Innentemperaturen oder Kühlketten aufrechterhalten werden müssen. Zu unseren Kunden gehören z.B. die Bäckerei Kamps, große Einzelhändler und Kaufhäuser wie Esprit und die Mayersche Buchhandlung, Supermärkte wie die Metro sowie der Düsseldorf Flughafen. Das Referenzprojekt par excellence war freilich bisher der Einsatz unserer Technologie am „Expo 2000“-Bahnhof in Hannover-Laatzen.

WFMG: Mitte Juli haben Sie mit Ihrem Team die neuen Räumlichkeiten in MG-Giesenkirchen bezogen. Was macht denn für Sie den speziellen Reiz des Unternehmensstandortes Mönchengladbach aus?

Nun, zum einen komme ich selbst aus Mönchengladbach und habe mit meinem Planungsbüro „Wiemann Planer“ schon seit vielen Jahren meine Kunden hier in der Region. Als ich dann dank des großen Erfolges von „LWT“ im vergangenen Jahr expandieren wollte, hat die WFMG mich bei der Suche nach einem geeigneten Objekt tatkräftig unterstützt. Das derzeitige Grundstück und Gebäude bieten vielfältige Erweiterungsmöglichkeiten, so dass der Standort für uns eine langfristige Lösung darstellt.

WFMG: Nun haben Sie ja auf der Suche nach der geeigneten Technologie diverse Länder Europas bereist. Ihr Material beziehen Sie nach heute



„LWT-Firmeninhaber Peter Wiemann mit seiner ‚Crew‘ vor dem neuen Sitz des Unternehmens in MG-Giesenkirchen“

überwiegend aus Skandinavien. Unter welchen Voraussetzungen könnten Sie sich vorstellen, auch mit Unternehmen aus MG zu kooperieren?

Unser größtes Problem ist derzeit sicher der überregionale Vertrieb, so dass ich gern mit potenziellen Kooperationspartnern z.B. in Süddeutschland ins Gespräch kommen würde. Allerdings könnte ich mir auch bei der Produktion von Bauteilen Kooperationen vorstellen, z.B. mit der Blech oder Kunststoff verarbeitenden Industrie, und dies natürlich besonders gern hier vor Ort.

WFMG: Dann sollten vielleicht auch Sie einmal unsere Kooperationsbörse „maex-online“ besuchen, da finden Sie bestimmt gerade im Bereich der Blechverarbeitung gleich etliche potenzielle Partner.

(Anm. der Redaktion: Mittlerweile konnte die Firma „LWT“ als 80. Partnerunternehmen bei „maex-online“ begrüßt werden!)