

Carrosserie Patrick Balmer erledigt rund 90 Prozent der Aufträge mit Sikkens Autoclear UV

Investition in die Zukunft



Für einen Lackier- und Karosseriefachbetrieb ist der Konkurrenzkampf groß: Werkstätten setzen daher bei ihrer Kundenansprache auf unterschiedliche Strategien. Beim Schweizer Unternehmen Carrosserie Patrick Balmer vertraut man auf Innovationen aus dem Hause Sikkens und ist damit seit fünf Jahren erfolgreich auf dem Markt.

Patrick Balmer, Inhaber des gleichnamigen Karosserie- und Lackierfachbetriebs in Spiez bei Bern, arbeitet seit 2008 mit dem Sikkens Autoclear UV. Für ihn ist der Einsatz modernster Lacktechnologien auch ein Marketinginstrument, weil es dem Kunden nicht unwichtig ist, wie innovativ eine Werkstatt arbeite. Besonders bei Vertretern der Versicherungsbranche zahle sich das aus. „Der

größte Vorteil des Sikkens Autoclear UV ist für mich die Zeiterparnis. Die schnelle Trocknungszeit von nur sechs Minuten ist schon beeindruckend. Eine Investition in eine neue Kabine wäre viel teurer gewesen und hätte zusätzlichen Platz benötigt“, so Balmer. Der 35-Jährige empfiehlt

die UV-Technologie in erster Linie für Betriebe, die eine starke Auslastung haben: „Dafür ist der Sikkens Autoclear UV sensationell“, erklärt Balmer. Dank dem UV-härtenden Klarlack und seiner Einsatzmöglichkeit im Spot Repair-Bereich, schafft der Schweizer Acoat selected Partner nun we-



Bei Carrosserie Patrick Balmer in Spiez wird bei rund 90 Prozent der Aufträge der Sikkens Autoclear UV angewendet.



sentlich mehr Durchgänge. „So reduzieren wir gleichzeitig auch unsere Energiekosten“, sagt Balmer. Da Aufheiz- und Abkühlzeiten nicht entstehen, spart der Lackierbetrieb mit dem Sikkens Autoclear UV nicht nur Zeit und Geld, sondern arbeitet auch umweltfreundlich. ■