№2 01/2026

Корпоративная газета СМГ ГРУПП

САНТЕХМАСТЕР

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

WWW.RE-ST.RU

ТРИ БОГАТЫРЯ

СТАРАЯ СКАЗКА НА НОВЫЙ ЛАД ОТ САНТЕХМАСТЕР ГРУПП



СТАНДАРТНАЯ ЖИРНОСТЬ ПРОПИТКИ

УСИЛЕННАЯ ЖИРНОСТЬ ПРОПИТКИ

САМАЯ ВЫСОКАЯ ЖИРНОСТЬ ПРОПИТКИ

Рекорд®

Жили-были на сантехнической Руси-матушке три богатыря. Жили они себе не тужили, Родине честно служили. В стольном граде Бийске создали их для целей разных, богатырских.

Младший богатырь – **РЕКОРД** – первым на свет появился да приучил к себе монтажников по всея Руси. **Ликом он был прост, да надёжностью и простотой хорош.** Полюбили его люди русские за цену доступную и качество высокое. Но, по сравнению с заграничными воинами, суховат был богатырь. И стали думу думать, как помочь людям, которым не хватало жирности иноземной.

- ПЕРВАЯ Российская сантехническая нить!
- Оптимальное соотношение цена/ качество
- Кремнийорганическая пропитка с силиконовыми добавками
- Ассортимент фасовки 50/ 160 метров

SPRINT

И родился на свет **SPRINT**! Сразу предложил ассортимент широкий и жирности прибавил – наравне с иностранцами. Но по цене остался не выше брата своего и доступен для любого доброго молодца-сантехника. Придумал SPRINT одну хитрость, чтобы весь люд сантехнический мог ещё дешевле товар качественный покупать. **Задумал он систему катушек сменных для размера самого популярного – пятидесятого.** И стали теперь добрые молодцы-сантехники брать товар чуть ли не в полцены. А бояре торговые, за счёт идеи лихой, всё чаще стали зазывать молодцов в свои ряды торговые, да нахваливать щедрость богатырскую.

- Более 280 микронитей
- Оптимальное соотношение цена/ качество
- Кремнийорганическая пропитка с силиконо - выми добавками
- Уникальная запатентованная система сменных катушек на фасовке 50 метров
- Ассортимент фасовки 25/ 50/ 100/ 160 метров + катушки 50 метров

GAZMASTER

И позже всех на свет появился жёлтый богатырь – **GAZMASTER**. Его давно ждали добрые молодцы, те, что с газовыми ископаемыми из бездонных благодатных недр российских работают. Не любо им было пользоваться продуктами сантехническими – подавай специальный, для газа благородного созданный. Ну и цвет захотели фирменный, как во всём мире принято. **Этот богатырь жирности в пропитку ещё добавил и стал первым не только в России, но и в странах иноземных – и по количеству, и по консистенции.** Утёр нос всем иноземцам и на Родине славу достойную заслужил.

- Традиционный для газовых систем ЖЕЛТЫЙ цвет
- Оптимальное соотношение цена/ качество
- Кремнийорганическая пропитка с силиконо-выми добавками
- Более 280 микронитей
- Ассортимент фасовки 25/ 50/ 160 метров

И с тех пор до сегодняшнего дня стоят на страже герметичности всех систем напорных три богатыря – **Рекорд**, **Sprint** да **Gazmaster**! Для любого доброго молодца всегда есть выбор по душе да карману. А люди русские навсегда урок главный себе усвоили: своё родное – и надёжнее, и умнее. Покуда едины – непобедимы!

III СТЕПЕНИ ЖИРНОСТИ ПРОПИТКИ НИТЕЙ ПОЗВОЛЯТ ЛЮБОМУ СПЕЦИАЛИСТУ ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНЫЙ ДЛЯ СВОЕЙ РАБОТЫ ПРОДУКТ.

- Юстировка до **180°С** в любую сторону
- Рабочая температура от **- 60°С** до **+ 120°С**
- **Любой материал** (пластик, металл и т.д.) и состояние резьбы (мокрая, ржавая, грязная, частично разрушенная и т.п.)
- **Для систем с водой** (холодной, горячей, питьевой) , отоплением, воздухом, газом (природным и сжиженным, кроме чистого кислорода)
- Рабочее давление до **25 атм** (вода), до **16 атм** (газ)

ВСЕ МЕНЯЕТСЯ - НИЧЕГО НЕ ТЕЧЁТ!

НЕЛЬЗЯ использовать на системах, где в качестве теплоносителя используют вещества с высокой проникающей способностью (кислоты, щёлочь, бензин, антифриз).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ САНТЕХНИКА



Интервью с **Карцевым Василием** – лучшим сантехником 2017-го года!

26 лет работы в сантехнике, спорт, туризм, регулярная учёба… Опытный монтажник **Василий Карцев** не только поделился с нами своим рецептом профессионального долголетия, но и зарядил невероятным оптимизмом. Его главный совет для молодежи – никогда не останавливаться в развитии и с радостью встречать новые вызовы.

ВАСИЛИЙ, РАССКАЖИТЕ, С ЧЕГО НАЧАЛСЯ ВАШ ПУТЬ САНТЕХНИКА?

В 16,5 лет я поступил без экзаменов в РХТУ им. Д. И. Менделеева. Неожиданно для себя я лихо освоил начертательную геометрию и инженерную графику. Дома у меня стоял кульман, и я с удовольствием выполнял различные чертежи, принимал заказы и помогал другим студентам из четырёх разных вузов.
Мы чертили в основном задвижки, краны и трубы – так я впервые познакомился с инженерной сантехникой. Один из преподавателей, который работал главным инженером в профильной компании, заметил меня, и в 1999 году взял сразу на должность прораба. Мы работали на объектах с дорогой инженерией и сантехникой, а затем я продолжил набираться опыта в строительной компании, занимавшейся строительством многоквартирных домов. К сожалению, высокий темп работы не дал возможности завершить обучение, о чём я сейчас и жалею.
Начертательная геометрия помогает мне и сейчас, ведь благодаря ей у меня хорошо развито пространственное воображение. В работе постоянно возникает необходимость мысленно представить, как всё будет реализовано на практике, и мне легко это сделать без чертежей.

ВАСИЛИЙ, ВЫ БЫЛИ УЧАСТНИКОМ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ САНТЕХНИК». КАК ВЫ ОКАЗАЛИСЬ СРЕДИ УЧАСТНИКОВ И СТАЛИ ПОБЕДИТЕЛЕМ?

Я СЧИТАЮ СЕБЯ ПО-НАСТОЯЩЕМУ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

Мы участвовали на общих основаниях: подали заявку и прошли отбор. Я выступал в команде с Павлом Костровым. Всего мы участвовали три раза – в 2016, 2017 и 2018 годах. И в 2017-м мы заняли первое место. Параллельно я пробовал свои силы и в других соревнованиях. Участвовал в чемпионате монтажников от Grundfos и в соревнованиях по стандартам WorldSkills, когда это движение только начиналось в России. Для меня ценность этих конкурсов – в мощных горизонтальных связях. Ты общаешься с лучшими профессионалами со всей страны, обмениваешься с ними опытом, какими-то особыми премудростями. Такая профессиональная «тусовка» реально помогает расти в профессии, всегда оставаться в теме и понимать, куда движется отрасль.

ВАСИЛИЙ, ВЫ К ТОМУ ЖЕ ЕЩЁ И ПУБЛИЧНАЯ ЛИЧНОСТЬ. СНИМАЛИСЬ В РЕКЛАМЕ. КАК ПОЛУЧИЛОСЬ ПОПАСТЬ НА ТЕЛЕЭКРАН?

Это вышло совершенно спонтанно. После конкурса «Лучший сантехник» прошла пресс-конференция с участием чиновников, представителей организаторов и победителей. На столе у каждого стояла табличка-бейдж. Позже моя фотография попала в презентацию проекта рекламной кампании, выпускавшей средство для прочистки канализации. Они нашли в интернете моё фото с той самой пресс-конференции и через соцсети вышли на меня. Спустя пару месяцев меня пригласили на кастинг, и через неделю мы уже снимали материал. Так я и попал на телеэкраны. Затем приглашали и на другие рекламные проекты разного формата.



Чемпионат «Лучший сантехник. Кубок России»

КАК СЕЙЧАС СКЛАДЫВАЕТСЯ ВАША КАРЬЕРА?

В настоящее время я работаю частным образом, сотрудничаю с рядом прорабов и посредниками, которые берут объекты комплексно и распределяют объемы между специалистами. При грамотном подборе объектов сезонности в моей работе можно избежать и выйти на стабильный поток заказов в любое время года.

ДЕЛАЕТЕ ЛИ ВЫ ДОБРЫЕ ДЕЛА?

Да, в моей практике, конечно, были и добрые дела. Куда без них? Кстати, одним из заданий на конкурсе «Лучший сантехник» как раз было такое – совершить доброе дело. И для нас оно оказалось, с одной стороны, одним из самых сложных, а с другой – невероятно интересным. Объясню, почему: вообще, что удивительно, люди живут не так уж и плохо, а нам хотелось помочь именно тому, кто действительно в этом нуждается. В итоге мы нашли женщину, которой наша помощь была реально необходима, отремонтировали сантехнику у ветерана Великой Отечественной войны – Берты Моисеевы Козиной. Эту историю я до сих пор вспоминаю с особым чувством. Ведь, к сожалению, халявщиков тоже хватает, и их обычно видно сразу.

КАК ДАВНО ВЫ ЗНАКОМЫ С КОМПАНИЕЙ «САНТЕХМАСТЕР ГРУПП»?

Я регулярно посещаю профильные выставки и мероприятия. На одной из них и познакомился с экспертом «Сантехмастер Групп» – Ильёй Борисовичем Евдокимовым. Мы быстро нашли общий язык, и я заинтересовался продукцией компании, так как в работе постоянно использую уплотнительные материалы. Меня особенно зацепила сантехническая замазка **«Plastifix»**. Это, с одной стороны, не совсем профессиональный материал, а с другой – поистине универсальный продукт. Я вижу в нём огромный практический потенциал. Это та самая ремонтная история, которая помогает решить проблему здесь и сейчас. Бывает, потерялась прокладка между бачком и унитазом – **«Plastifix»** справляется на «отлично». Казалось бы, это временное решение, но, как показывает жизненная практика, зачастую ничего нет более постоянного, чем временное. Что касается **сантехнической нити – материал, безусловно, рабочий и очень полезный.** Но когда я работаю со льном, на уровне ощущений понимаю, когда соединение стало герметичным. В этом отношении я, можно сказать, старовер. Со льном я всегда использую **пасту «Aquaflax Nano» – у неё есть реальные преимущества перед другими пастами на рынке.** Во-первых, она не пачкает руки. А во-вторых, при сборке радиаторов на соединении видна аккуратная каёмка пасты.

СОВЕРШЕНСТВУЕТЕ ЛИ ВЫ СВОИ ЗНАНИЯ?

Безусловно. Нельзя один раз отучиться и считать себя профессионалом на всю оставшуюся жизнь. Я постоянно пополняю багаж знаний – в первую очередь на отраслевых выставках и профессиональных конкурсах.

Продолжение читайте на стр. 4



Отремонтировали сантехнику ветерану ВОВ Берты Моисеевны Козиной

«У САМУРАЯ НЕТ ЦЕЛИ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ПУТЬ»

Японская мудрость, которую часто использует в своей жизни Василий

В НОВОМ ВЫПУСКЕ НАШЕЙ ГАЗЕТЫ МЫ РАДЫ ПРЕДСТАВИТЬ **ДАВНЕГО ПАРТНЕРА И ДРУГА САНТЕХМАСТЕР ГРУПП** КОМПАНИЮ - **WATTSON**

wattson
ЛУЧШИЙ ДРУГ САНТЕХНИКА

Треть века — серьезный срок для любого бизнеса. Все эти 33 года WATTSON остаётся верным партнёром для монтажников в сфере комплектации инженерных систем различных объектов. На сегодняшний день у компании 28 филиалов с собственными складами по всей России, что гарантирует оперативное обслуживание и комплектацию «под ключ» клиентов и партнёров [монтажников]. В этом интервью мы обсудим с представителями WATTSON ключевые тенденции в инженерной отрасли и особенности работы с профессиональными монтажниками.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ТЕКУЩИЙ РЫНОК ИНЖЕНЕРНОЙ САНТЕХНИКИ?

Ключевые тренды современного рынка — это импортозамещение и внедрение отечественных решений, которые мы создаём совместно с нашими партнёрами. Клиентам очень важно приобретать товар, который имеет все комплектующие в свободной продаже и для которых не требуются специальные материалы или инструменты. В рамках этой стратегии мы также активно развиваем собственные бренды — это газовые котлы, а также модульные коллекторные системы **GEFFEN** и системы комплексной водоочистки **«ЁЛКА»**.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ МОНТАЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И МОНТАЖНИКОВ ДЛЯ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА?

Сегодня на первый план выходит качественный сервис и клиентоориентированность, и мы прилагаем все усилия, чтобы их обеспечить. Во-первых, это обучающие мероприятия. У нас сложилась практика проводить в первом полугодии, перед стартом сезона, специальные семинары для монтажников. Мы приглашаем производителей и поставщиков, которые лично представляют новинки, рассказывают о своей продукции, отвечают на вопросы и выстраивают прямой диалог с аудиторией. Для монтажников это уникальная возможность узнать о тенденциях из первых рук, а для производителей — наладить прямую связь с конечными специалистами. Кроме того, мы регулярно организовываем закрытые обучающие встречи с нашими собственными экспертами и проектировщиками. Во-вторых, техническая поддержка и оперативность. К нам постоянно обращаются с техническими вопросами, уточнениями по наличию товара и другими запросами. Помимо звонков, много обращений поступает в нашу группу «ВКонтакте», где система автоматически направляет вопрос в тот филиал, из города которого он пришёл. Это позволяет монтажникам получать точные и быстрые ответы прямо от локальной команды. И, наконец, ключевой фактор — это полнота ассортимента. Никому не хочется тратить время на поиски по разным магазинам. Возможность приобрести всё необходимое для проекта в одном месте — это огромное преимущество.



КАКОЙ ТРЕНД ВЫ МОЖЕТЕ ОТМЕТИТЬ НА РЫНКЕ ИНЖЕНЕРНОЙ САНТЕХНИКИ?

Можно выделить два ключевых тренда. Первый — это рост профессионализма монтажников. Второй, что касается продукции, — это запрос рынка на высокое качество и долговечность. Мы видим, как монтажники активно стремятся к повышению квалификации. Они с большим интересом участвуют в семинарах, где получают информацию о новинках напрямую от производителей.

Но не менее ценна и другая сторона таких встреч — живое профессиональное общение, обмен опытом и монтажными «лайфхаками» между коллегами. Что касается продукции, то сегодня доминирует принцип «здесь и сейчас». Клиенты и подрядчики не готовы ждать поставки европейского оборудования месяцами с непонятной историей гарантийных обязательств.
И рынок уже дал адекватный ответ: появилось множество отечественных брендов, продукция которых по качеству и надёжности не только не уступает, но в некоторых аспектах даже превосходит импортные аналоги. Это позволяет реализовывать проекты без простоев и в рамках запланированного бюджета.

ЕСТЬ ЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ МОНТАЖНИКОВ ПРИ ПОКУПКЕ ИНЖЕНЕРНОЙ САНТЕХНИКЕ?

Кардинальных изменений не произошло, скорее, мы наблюдаем разделение на две устойчивые модели поведения, и наша задача — одинаково качественно обслуживать и тех, и других. Одна часть аудитории активно и с удовольствием перешла на онлайн-формат: они ценят возможность работать через личный кабинет, оформлять заявки в любое время, пользоваться цифровым сервисом и видеть свои бонусы в режиме реального времени. Им важны скорость и удобство. Однако остаётся значительное число мастеров, для которых личный контакт и тактильный опыт по-прежнему незаменимы. Им необходимо прийти в магазин, чтобы пообщаться с техническими консультантами, увидеть новинки своими глазами, буквально «примерить» оборудование в руках. Для таких клиентов мы на месте помогаем оформить заказ через тот же личный кабинет, совмещая преимущества цифровых технологий с традиционным, человеческим подходом.

КАКИЕ У ВАС ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ?

Наша главная цель — не просто сохранить, а умножить те темпы и качество развития, которые стали нашей визитной карточкой. Мы планируем двигаться в том направлении, чтобы оставаться самым надёжным партнёром.

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ:
— Системы отопления — Холодная, горячая вода
— Природный газ — Питьевая вода
— Сжатый воздух

САНТЕХМАСТЕР

AQUAFLAX NANO
НАБОР ДЛЯ ГЕРМЕТИЗАЦИИ ЛЁН САНТЕХНИЧЕСКИЙ ПАСТА УПЛОТНИТЕЛЬНАЯ
ЛЬНЯНАЯ НИТЬ

У НАС ОТЛИЧНЫЕ НОВОСТИ! Мы расширили популярную линейку профессиональных материалов **AQUAFLAX NANO** и представляем долгожданную новинку — **САНТЕХНИЧЕСКУЮ ЛЬНЯНУЮ НИТЬ**.

Теперь у вас есть идеальная пара для безупречной герметизации: наша знаменитая **уплотнительная паста** и столь же качественная **льняная нить**.

УЖЕ В ПРОДАЖЕ



НОВАЯ ЛЬНЯНАЯ НИТЬ AQUAFLAX NANO — ЭТО: ЧИСТЫЙ ЧЕСАНЫЙ ЛЁН БЕЗ ПЫЛИ, СОРА И НЕПРИЯТНОГО ЗАПАХА.

УДОБСТВО И ПОРЯДОК: Аккуратная катушка в защитном тубусе для сохранности и легкого монтажа.
УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ: Подходит для всех типов резьбовых соединений.
НАДЕЖНОСТЬ: Рабочая температура от - 60°С до + 120°С, давление до 16 атм.
ПРОВЕРЕННОЕ КАЧЕСТВО: Российское производство из европейского льна.

ДОСТУПНЫ ДВЕ УДОБНЫЕ ФАСОВКИ:
Нить льняная, 40 г — компактный вариант для разовых работ и сервисных выездов.
Нить льняная, 80 г — экономичная упаковка для постоянных работ и больших объектов.

СОЗДАВАЙТЕ НАДЕЖНЫЕ СОЕДИНЕНИЯ НА ДОЛГИЕ ГОДЫ С КОМПЛЕКТОМ AQUAFLAX NANO!

2025

2 400+ Проведено обучений

10 000+ Торговых точек предлагают нашу продукцию в России и Ближнем Зарубежье

500+ Оказано техподдержки

57 Продуктов

5 000+ Рекламных материалов разместили в 25 году у Партнеров

16 Конкурсов проводили в соцсетях

33+ Принимали участие в федеральных мероприятиях

25 ЛЕТ

В 2025 ЗНАМЕНАТЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ **ЮБИЛЕЙ САНТЕХМАСТЕР ГРУПП**



Чемпионат «Лучший сантехник. Кубок России»

Начало читайте на стр. 2

Кроме того, многие производители проводят обучающие семинары, где рассказывают массу новой и полезной информации. Конечно, не всё услышанное можно сразу применять на практике, но такой подход формирует системное видение и расширяет профессиональный кругозор. Если говорить о главном секрете мастерства в нашей профессии, то это — безупречное знание номенклатуры. Когда в голове есть полная картина всех возможных вариантов соединений и материалов, ты можешь предложить заказчику именно то, что оптимально подходит для его ситуации.

ЕСТЬ ЛИ У ВАС УВЛЕЧЕНИЯ?

Моя любовь к лесу, зародившаяся в детстве, со временем переросла в увлечение туризмом. В 2000-х годах я регулярно ходил в походы — побывал на Урале, Алтае, Кавказе. После этого на десять лет сделал перерыв, а сейчас передаю накопленный опыт подрастающему поколению. Моё самое любимое место — Соловецкие острова. Кроме того, я продолжаю заниматься спортом — увлекаюсь пауэрлифтингом и в прошлом году выполнил норматив кандидата в мастера спорта. Также у меня есть дача с огородом, где я с удовольствием выращиваю виноград, овощи, ягоды. Недавно появилось новое хобби — начал коллекционировать топоры. Как шутит Василий, у него столько увлечений, что и работать некогда. Параллельно я учусь по специальности «Физическая культура, спорт и фитнес», чтобы после 50 лет сменить профессию на тренера. Считаю, что строительство — занятие для молодых. Главное в жизни — это жизнь, и приведу подходящую к этой ситуации мудрость: «У самурая нет цели, есть только путь».

ЧТО МОЖЕТЕ ПОЖЕЛАТЬ РЕБЯТАМ, КТО СЕЙЧАС УЧИТСЯ НА САНТЕХНИКА?

Нужно постоянно учиться и совершенствоваться. Нельзя останавливаться на достигнутом. Мир меняется очень быстро, и если ты не будешь идти вперёд, то быстро окажешься позади. Знания не бывают лишними. Они помогут вам быть востребованным специалистом в любой ситуации, легко адаптироваться к изменениям и всегда находить интересные возможности для роста. Не бойтесь пробовать новое, посещайте курсы, общайтесь с опытными коллегами, читайте профессиональную литературу. Ваше образование не заканчивается с получением диплома — оно только начинается. Сделайте непрерывное самообразование своей привычкой, и это станет вашим главным преимуществом.

СТРОИТЕЛЬСТВО — ЗАНЯТИЕ ДЛЯ МОЛОДЫХ



Я СЧИТАЮ СЕБЯ ПО-НАСТОЯЩЕМУ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ. РАБОТА ДОЛЖНА БЫТЬ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТВОЕЙ ЖИЗНИ МЕЖДУ УВЛЕЧЕНИЯМИ, А ЕЩЁ ЛУЧШЕ БЫТЬ ТВОИМ УВЛЕЧЕНИЕМ.

ВОПРОС - ОТВЕТ

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ КАЧЕСТВО И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ РЕЗЬБОВОГО СОЕДИНЕНИЯ, СОБРАННОГО НА ЛЬНЕ?

От качества самого льна, от правильности его пропитки пастой и — самое главное — от профессионализма монтажника. В умелых руках хороший лён и качественная паста обеспечивают долговечный и надёжный результат.

МОЖНО ЛИ ЗАМЕНИТЬ ПАСТУ ДЛЯ ЛЬНА ДРУГИМИ ПРОДУКТАМИ: ОБЫЧНОЙ КРАСКОЙ, СИЛИКОНОМ, ГЕРМЕТИКОМ?

Каждый из предложенных вариантов имеет существенные недостатки:

- Краска быстро высыхает, и при перепадах температуры в соединении могут появиться протечки.
- Силикон со временем даёт усадку, что также приводит к потере герметичности.
- Использование герметиков на льняной пряди нецелесообразно, так как их технология подразумевает склеивание ровных поверхностей, а не работу с волокнистым уплотнителем.

И только специально разработанная сантехническая паста для льна в полной мере соответствует всем требованиям для монтажа. Она глубоко пропитывает льняную прядь по всей толщине, максимально защищая органическое волокно от контакта с водой и кислородом. Кроме того, её высокие смазывающие свойства позволяют затягивать соединение и производить последующую юстировку с минимальным усилием.

СКОЛЬКО ПРОСЛУЖИТ СОЕДИНЕНИЕ, СОБРАННОЕ НА ЛЬНЕ БЕЗ ПАСТЫ?

Лён без защитной пропитки служит очень недолго. По опыту, такое соединение теряет герметичность в течение максимум 1,5–2 лет. Помимо протечек, почти всегда возникает сильная коррозия металлической резьбы внутри соединения. Также важно помнить, что незащищённый лён быстро впитывает влагу и разбухает. При использовании на пластиковых или тонкостенных металлических резьбах это может привести к их разрушению.

КАКОЙ УПЛОТНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ТЕМПЕРАТУРАХ?

Для монтажа резьбовых соединений при отрицательных температурах наиболее удобным материалом является полиамидная нить. При этом необходимо следовать рекомендациям и увеличить количество наматываемых витков в 1,5–2 раза. Современные пасты для льна также допускают работу на морозе, но процесс монтажа становится для специалиста значительно менее комфортным. Анаэробные герметики, согласно инструкциям производителей, применяются только при положительных температурах.

ЮМОР

Хороший сантехник не тот, у кого всё есть. А тот, кто может найти универсальное применение тому, что осталось после предыдущего клиента.



Ни разу не видел человека, спорящего с сантехником. Зато регулярно вижу людей, с пеной у рта оспаривающих мнение врачей.

ТО ЛИ УНИТАЗ ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА, ТО ЛИ САНТЕХНИКА БОЯТСЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВРАЧА.

Быстрее всех эволюционируют сантехники. Каждый приходящий сантехник умнее предыдущего. Практически всегда звучит фраза:

"ЧТО ЗА ТУПИЦА ВАМ ЭТО ДЕЛАЛ?!"

Знаете, чем сантехник похож на психолога? Он тоже выслушивает чужие проблемы, но в конце говорит честно:

"ЭТО БУДЕТ ДОРОГО."



«САНТЕХМАСТЕР» ПОНИМАЕТ ПРОФЕССИЮ ИЗНУТРИ :)

Нашу продукцию используют тысячи монтажников из 10 000+ магазинов.

Поделитесь Вашим необычным кейсом или лайфхаком с нашими материалами — лучшие истории мы опубликуем!

Ждём ваши примеры, почта для связи: trade_marketing@re-st.ru

Представительство **САНТЕХМАСТЕР ГРУПП** в Москве

125412, Россия, г. Москва, Коровинское шоссе 35, строение 2, офис 203

8 800 100 25 57
(Звонок по России бесплатный)

8 800 200 25 57
(Звонок по Казахстану бесплатный)

+7 (495) 215 04 75 (многоканальный)

Заявки, заказы, отгрузки. Вопросы по заказам, счетам, доставке и оплате **market@re-st.ru**

Сотрудничество, реклама, продвижение **marketing@re-st.ru**

regionst **santehmastergrupp**

WWW.**RE-ST.RU**