

Flytten från Litauen till Sverige ledde Remigijus Jucas till sin nisch – att lösa problemen som andra inte klarar. Hans hemlighet är hårt arbete, en passion för felsökning och många sena kvällar framför Google.

TEXT RICKARD JAKBO / FOTO SANDRA BIRGERSDOTTER EK

REMIGIJUS JUCAS En fena på f(el)sökning

PORTRÄTTET: REMIGIJUS JUCAS ©

REMIGIJUS JUCAS

ÅLDER: 33. **GÖR:** Ägare, vd, elektriker och biltekniker på Bestronic. **BOR:** I Knivsta. **FAMILJ:** Fru Gitana Jucas och Axis Jucas, fem månader. **BAKGRUND:** Arbetade inom den litauiska motorbranschen på olika verkstäder och hos bilhandlare. Utbildad i företagsekonomi. **LÄSER:** Information om bilar och böcker om mindfulness. **FRITID:** Reser till Järvsö i Hälsingland för att åka längdskidor och snöskoter. **SPRÅK:** Litauiska, engelska, ryska och svenska.



Bakom porten till det ena av Bestronics två verkstads-golv står en BMW 530 e.

BESTRONIC

SÄTE: Knivsta.
HISTORIK: Startade 2017 som enskild firma. Aktiebolag sedan 2018. Företagets inriktning är felsökning och reparation av främst VW, BMW och Mercedes men även Audi, Skoda, Seat, Toyota, Peugeot och Citroën.
ANTAL ANSTÄLLDA: Tre för närvarande, men rekrytering pågår.
OMSÄTTNING: Cirka tre miljoner kronor. "Det blir en liten vinst", men det mesta av pengarna som blir över återinvesteras i bolaget.

REMIGIJUS JUCAS kör runt mig i en företagspark i Knivsta och försöker förklara varför han är efterfrågad av både märkesverkstäder och reportrar. Vi kör förbi rader av VW, BMW och Audi som nästan alla har varit på en annan verkstad först. Antingen har mekanikerna misslyckats, eller så har de tackat nej till uppdraget. Nu har de hamnat hos en liten firma mellan Stockholm och Uppsala.

– Det vi gör tar mycket tid och verkstäderna har så mycket jobb. Jag tror det är för lång startsträcka för dem, förklarar han.

Trots den höga efterfrågan har han inga direkta konkurrenter, säger han.

– Jag har inte hört om någon som gör som vi och det är ju därför ni journalister är här.

Även om de också gör hela jobb från ax till limpa, fokuserar Remigijus och hans tre anställda på felsökning. De hittar helt enkelt felet där många andra gå bet.

– Det finns i och för sig verkstäder som kan felsöka bra, men de har ofta inte lagt ner lika mycket tid på att lära sig hård- och mjukvaru-jobb på samma sätt som vi, säger han med

litauisk brytning, men med påfallande god svenska för att bara ha bott fem år i Sverige.

”*”Vi bygger egen mjukvara om det behövs”*”

DET ÄR inte bara säljsnack. Personal på MRF berättar att de ibland ger verkstäder rådet att höra av sig till Bestronic när de kört fast.

Vad är det då som gett Remigijus ett så pass bra rykte? (Aftonbladet har till och med gett honom epithetet elektronikguru) Självt är han inne på två olika förklaringar. Dels handlar det om att den elektroniska och digitala utvecklingen har gått fort, dels också om de svenska verkstädernas krav på snabbhet. Efter ett tag i Sverige stod det nämligen klart för honom att felsöknings- och reparationsprocessen inte är densamma som i Litauen, i alla



Andra verkstäder anlitar ofta Bestronic

fall inte när han var verksam där.

– I Litauen fick man lov att hitta felet innan man kunde börja ta ordentligt betalt. I Sverige har omfattande felsökning i regel ansetts vara för dyr.

FÖR FEM ÅR sedan kom Remigijus hit. Först tänkte han att det skulle vara omöjligt att starta något i Sverige. Ett så rikt land borde väl redan ha allt inom motorbranschen? Snart anade han dock en öppning. Var det inte för få reparationer av elektroniska komponenter?

När han så blev erbjuden att köpa en bil till ett i hans tycke mycket lågt pris med motiveringen "att du måste köpa ny ECU" trillade polletten ner. Det behövdes ju ingen ny motorstyrning. Den gick att reparera! Uppenbarligen fanns det ett behov av en viss typ av biltekniker i Sverige, tänkte han.

På vägen i det luftiga kundrummet med biljardbord och soffgrupp hänger ett par artiklar som verkar ge honom rätt. De handlar om det lilla företagets verksamhet och om hur man klarar av avancerade och svårhittade fel.

Vilka är de vanligaste jobben för dig?

– Alla jobb är avancerade, men de är varierande. Till exempel jobb på motorelektroniken, eller på komfort-, ABS- eller hybridssystemen. Oftast är det felsökning vi gör och vi söker från grunden. Vi börjar med mekaniken, sedan tar vi elen och därefter elektronik. Vi använder oscilloskop dagligen. Vi bygger egen mjukvara om det behövs.

Men det finns gränser för vad han kan åta sig. – Det värsta är när ett elrelaterat fel kommer och går. Det tar så lång tid att felsöka att det kan bli väldigt dyrt. Allt går att lösa, men

det är inte alltid det är lönt.

Ibland kan något se komplicerat ut, men visa sig vara väldigt enkelt.

– En kund kan säga, "kan du byta databoxen, den fungerar inte", men så visar det sig att det är dåligt eller felinställt bränsletryck eller kompression. Det kan också vara så att boxen bara inte får ström.

Vilka är utmaningarna för att det ska gå bra för dig långsiktigt?

– Det är att kunna köpa all dyr utrustning och hitta rätt personal. För att lyckas i arbetet måste man ha supertålmod och vara passionerad, förklarar Remigijus.

Hans arbetstid går till största delen ut på att leta och hitta information och han använder alla sökvärtyg han kommer över. Det blir mycket sökningar på nätet, Google och Youtube och gärna på flera språk. Lösningen finns ofta utanför den formella guiden eller instruktionslitteraturen, ibland upplagd på nätet av någon entusiast.

– Det blir många googlingar på kvällarna, säger han och ler.

MOT SLUTET AV intervju ger han ett råd till sina kunder.

– Det finns ett utrymme att tänka out of the box för alla verkstäder. Felsökningskoden är bara en liten guide. Därefter måste du tänka själv. Tänka logiskt. Många gör inte det, säger han och tecknar med händerna så att hans sikt begränsas till ett tunnelseende.

Det finns en förklaring till att han ger råd som skulle kunna få kunderna, alltså verkstäderna, att lösa problemen själva.

– Mitt mål är att jobba med utbildning faktiskt. Så fort som jag hittar någon som kan sköta delar av mitt jobb ska vi börja jobba med det.

Att ha många anställda och en jättelik organisation är inte visionen.

– Jag vill lära ut till andra och jag vill hitta andra med passion. Det började med passion och ska sluta med passion. ☺