

# 15 lat sieci warsztatów BestDrive

data aktualizacji: 2026.04.15



**Jeszcze kilkanaście lat temu serwis samochodowy był miejscem szybkiej wymiany opon. Dziś to jeden z kluczowych elementów bezpieczeństwa na drodze. Jubileusz 15-lecia sieci BestDrive oraz 30-lecia marki Continental w Polsce to dobry moment, by spojrzeć na to, jak zmienił się rynek warsztatów, czego dziś oczekują klienci i dlaczego rola serwisów jest większa niż kiedykolwiek wcześniej.**

Droga to nie tylko dystans między punktem A i B. To codzienność kierowców – tysiące kilometrów rocznie, setki decyzji i jeden wspólny mianownik: bezpieczeństwo. Za nim zawsze stoi technologia, doświadczenie i ludzie, którym można zaufać. Właśnie na tym fundamencie sieć BestDrive rozwija projekt, który łączy globalne know-how z siłą lokalnych serwisów. Sieć obchodzi w tym roku swój polski jubileusz i w rozmowach z wybranymi warsztatami podsumowuje, jak zmieniły się salony w ciągu ostatnich lat oraz czym jest dla nich bezpieczna droga w podróży.

## **Jak zmieniły się warsztaty w Polsce?**

Jeszcze kilkanaście lat temu serwisy samochodowe w Polsce kojarzyły się głównie z wymianą opon i podstawową obsługą techniczną. Wiele z nich działało lokalnie, w oparciu o doświadczenie właściciela, bez dostępu do zaawansowanych narzędzi diagnostycznych, szkoleń, wsparcia marketingowego czy ustandaryzowanych procesów obsługi klienta. Dziś rola serwisu zmieniła się diametralnie. To nowoczesne centra obsługi mobilności, które łączą mechanikę, diagnostykę, serwis flotowy i doradztwo. Kluczowe stały się nie tylko kompetencje techniczne, ale także przewidywalność

usług, transparentność kosztów i jakość doświadczenia klienta.

- Przyłączenie do BestDrive pozwoliło nam „wystartować” na nowo, zmienić się z serwisu, który kiedyś był tylko i wyłącznie oponiarski. Zaczęliśmy zauważać więcej i zostaliśmy zmotywowani do tego. Rozpoczęliśmy z czasem prowadzić pełną obsługę samochodów, już nie tylko sprzedaż i montaż opon. Od tamtej pory zaczęliśmy robić mechanikę, zaczęliśmy interesować się każdym klientem i ten klient zaczął do nas wracać - mówi Jacek Meller, właściciel serwisu BestDrive MAZEX, od 15 lat związany z siecią.

- Zmieniły się również oczekiwania kierowców - dziś szukają nie tylko naprawy, ale partnera, który zapewni bezpieczeństwo i spokój w codziennym użytkowaniu auta, z rozwojem usług i profesjonalnym podejściem:

- Dobrze wyszkolony zespół, dostęp do nowoczesnych narzędzi i standardów (o które dba sieć BestDrive - choćby poprzez certyfikację PZPO) pozwalają nam oferować klientowi jak najlepsze standardy pracy. Chcemy, by klient był zadowolony, żeby nie było reklamacji i żeby polecał nas dalej. Cena za usługę to nie wszystko. W serwisie musi być odpowiednie miejsce, klient musi poczuć się zaopiekowany, super, jeśli ma kawę czy gazetkę podczas czekania - dodaje Laryssa Węglarz, właścicielka serwisu BestDrive CAR-KRIS, w sieci BestDrive od 12 lat.

Dziś w Polsce działa ponad 60 serwisów. Od pierwszego punktu w 2011 roku do ogólnopolskiej sieci, która każdego dnia obsługuje tysiące kierowców - rozwój ten był efektem konsekwentnego budowania partnerstw i inwestowania w ludzi. To właśnie ludzie - właściciele serwisów i ich zespoły - stanowią fundament sieci. Continental dostarcza technologię, standardy i wsparcie, a partnerzy przekuwają je w jakość, którą kierowcy odczuwają na co dzień.

Model działania opiera się na równowadze: partnerzy zachowują swoją niezależność i relacje z klientami, jednocześnie zyskując dostęp do wiedzy, narzędzi i standardów rozwijanych globalnie.

- Od początku istnienia BestDrive było dla nas jasne, że kluczowe są jakość doradztwa i odpowiedzialność za bezpieczeństwo. Dziś zarówno kierowcy indywidualni, jak i klienci flotowi oczekują nie tylko usługi, ale przede wszystkim przewidywalności i spójnych standardów - i to właśnie dostarczamy - mówi Daniel Kociubiński, Manager Sieci BestDrive w Continental Opony Polska.

### **Standardy, które przekładają się na bezpieczeństwo**

To, co dzieje się w serwisie, ma bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo na drodze. Dlatego w BestDrive - niezależnie od regionu - obowiązują te same standardy jakości i obsługi. Dla kierowcy oznacza to jedno: gdziekolwiek trafi, może liczyć na ten sam poziom profesjonalizmu i pewności. Jednocześnie sieć to coś więcej niż procedury. To relacje budowane latami, stały kontakt, wsparcie i dostęp do wiedzy, które pozwalają partnerom rozwijać swoje biznesy w stabilnym środowisku.

- Continental daje nam nie tylko narzędzia, ale też poczucie bezpieczeństwa i partnerstwa. To współpraca z ludźmi, na których możemy liczyć, a to w naszym biznesie ma ogromne znaczenie - mówi Przemysław Kryszczyński, właściciel serwisu BestDrive CKS.

### **Droga, która łączy**

Z okazji jubileuszu sieci BestDrive, marka Continental stworzyła dedykowaną drogę na swojej jubileuszowej stronie internetowej. W nowoczesnej, storytellingowej formie pokazuje ona rozwój sieci oraz jej znaczenie dla kierowców. Projekt w ramach przewodnika po polskich drogach, wskazuje drogę rozwoju sieci, która dziś ma w Polsce ponad 60 warsztatów zlokalizowanych w każdym województwie. Continental, jako partner strategiczny BestDrive, podkreśla znaczenie

bezpiecznych dróg i oddaje w projekcie głos tym, którzy ją współtworzą - właścicielom. To właśnie ich doświadczenia, decyzje i codzienna praca przekładają się na realne bezpieczeństwo na drogach.

Na stronie znalazły się rozmowy z przedstawicielami sieci - zarówno z Polski, jak i z innych rynków europejskich. Materiały wideo i wypowiedzi partnerów pokazują, jak zmieniała się rola serwisów na przestrzeni lat: od punktów skupionych głównie na wymianie opon, po nowoczesne centra kompleksowej obsługi pojazdów, oferujące mechanikę, diagnostykę czy wsparcie dla flot.

Fot. Continental

Źródło: