DOMINIKA BOGUSZ (33), VESTIGINGSMANAGER MACH TECHNOLOGY ROTTERDAM

‘IK BEN NOGAL EIGENWIJS, ZOEK ALTIJD NAAR WAT BETER KAN’

Ze zou twee jaar in Nederland blijven om te sparen voor een studie in haar geboorteland Polen. Het liep anders. Dominika Bogusz leerde Nederlands, ging hier studeren en werd op jonge leeftijd vestigingsmanager bij de Rotterdamse vestiging van Mach technology. ‘Ik krijg energie van mensen zien groeien en de waardering van klanten, omdat dat het resultaat van ons werk zichtbaar maakt.’

DOOR SARA TERBURG

YOUNG TALENT

Dominika Bogusz (33) kwam naar Nederland om geld te verdienen voor een studie in Polen, maar ze ging niet meer weg. Ze is vestigingsmanager van Mach technology Rotterdam, het bedrijf waar ze als 19-jarige in de productie begon.
Foto: Mach technology

TOEN

‘Ik groeide op in een gezin met drie kinderen. In 2011 ben ik, na het vwo, met mijn vriend naar Nederland gekomen. Ik wilde studeren in Polen, maar eerst geld verdienen zodat ik geen studiefinanciering zou hoeven aanvragen en terugbetalen. Ik wilde mijn werkende leven niet starten met een schuld. Ons plan was om twee jaar in Nederland te werken.’

‘Ik ging als uitzendkracht aan de slag in de productie bij Mach technology in Katwijk. Ik was toen 19. Ik vond mijn werk erg leuk; heb heel goed leren solderen. Tijdens mijn werk leerde ik Nederlands. Ik zat de hele dag met een koptelefoon op woordjes te oefenen. Ik ben nogal eigenwijs, zoek altijd naar wat beter kan. De eigenaar van Mach kwam regelmatig op de productievloer. Ik vertelde hem dan bijvoorbeeld hoe we sneller zouden kunnen produceren en de kwaliteit van producten konden verhogen. Op een gegeven moment zei hij: “Regel het maar.” En dat deed ik. Ik werkte toen aan een mooie grote opdracht; het maken van 6.000 OV-chipkaartapparaten voor op Belgische stations. Onze exemplaren waren veel beter dan die van een concurrent. Daardoor kreeg Mach een SLA-contract en mocht vanaf dat moment ook service doen.’

ONDERWEG

‘Als meewerkend voorman stond ik nog deels in de productie. Ook onderhield ik contact met klanten. Inmiddels had ik twee cursussen Nederlands gevolgd en sprak ik de taal op B2-niveau. Ik denk niet dat ik een uitzonderlijk taalgevoel heb; ik heb vooral heel hard gewerkt. Na het behalen van het hbo-diploma technische bedrijfskunde werd ik projectmanager.’

‘Mijn leidinggevende vroeg op een bepaald moment van welke functie ik droomde. Ik zei: “Die van operations manager.” In Rotterdam zochten ze een operations manager dus ik ben daar gaan werken. Dat was eind 2019. 2,5 jaar later zijn we samen met investeerder Nordian Equity met nieuwe overnames gestart; daartoe kreeg elke vestiging een eigen manager. De Mach ceo vroeg mij om manager te worden van de Rotterdamse vestiging. Ik was 29, vond mezelf te jong, had het gevoel dat ik me eerst meer moest bewijzen. In Katwijk gingen ze extern op zoek naar een vestigingsmanager. Ik ben gaan praten met de recruiter die hiermee bezig was, doorliep op eigen verzoek de sollicitatieprocedure en bleek geschikt. Toen realiseerde ik me dat je niet elke dag zo’n kans krijgt. Sinds maart 2022 ben ik vestigingsmanager van Mach technology Rotterdam. Ik stuur zeven managers aan en ben verantwoordelijk voor tachtig medewerkers. Het leidinggeven zat er bij mij al wel in. Op de middelbare school zat ik in het leerlingenbestuur. Ook had ik vanaf mijn zestiende een bijbaan terwijl dat in Polen op die leeftijd niet gebruikelijk is. Ik kende niemand met een baantje. Ik werkte in de catering op bruiloften. Als we meerdere klussen in een weekend hadden, mocht ik leidinggeven.’

‘Na het hbo heb ik een leiderschapstraject gedaan bij De Baak en een executive MBA aan de Erasmus Universiteit. Tijdens mijn MBA heb ik vooral veel geleerd op finance-gebied. Ook mijn opleiding aan De Baak vond ik supernuttig. Ik leerde er dat leiderschap niet alleen gaat over de theorie, maar vooral over jezelf en jouw relatie met de ander en over luisteren naar jezelf en naar de ander. Het is belangrijk om vragen te stellen en niet meteen oplossingen aan te dragen.’

NU

‘Ik ben een ondersteunende leider, die helder communiceert. Collega’s zeggen dat ik rust breng. Dat herken ik; ik heb mijn emoties onder controle. Ik kan en mag van anderen leren, van collega’s die bijvoorbeeld meer ervaring hebben met klanten, leveranciers of techniek. Ik ben

opgevoed met het idee dat je goed moet luisteren naar je leidinggevende. In Nederland is autoritair zijn niet nodig; het draait om samenwerken. Ik ondersteun waar nodig en geef ruimte en vertrouwen zodat mensen zich kunnen ontwikkelen.'

'Ik vind het moeilijk om te relaxen, dus daar werk ik aan. Vroeger was bij ons thuis de regel: eerst je huiswerk maken, dan spelen. Dat heeft me veel gebracht, maar zorgde er ook voor dat ik naast werk en opleidingen geen tijd nam om te ontspannen, terwijl ik dat wel nodig vind. Ik houd van sporten, lezen, legpuzzels maken en met lego bouwen. En ik houd van reizen, van echt ergens anders zijn, zodat ik dingen van een afstand kan bekijken en nieuwe perspectieven meekrijg. Tijdens mijn MBA ben ik in Zuid-Afrika geweest en heb ik townships bezocht. Zekerheid en veiligheid hebben de mensen daar niet. Ik zie nu nog beter hoe goed alles in Nederland geregeld is.'

'Onze belangrijkste uitdaging is de juiste keuzes maken. Mach heeft vijf vestigingen in Nederland. Doordat iedere locatie zijn eigen expertise heeft, kunnen we klanten afhankelijk van aanpak of schaal van de opdracht, optimaal onderbrengen. Zo benutten we elkaars kwaliteiten en blijven we flexibel. Die manier van samenwerken helpt ons om scherp te blijven in waar we goed in zijn, zonder in te leveren op klantgerichtheid. In Rotterdam zijn we sterk in grote productievolumes. Die vragen om gestandaardiseerde processen, vergaande automatisering en datagedreven sturing. We werken met SMT-lijnen, automatische optische inspectie, meerdere soldeermachines, *in-line* en *end-of-line testing* gekoppeld aan data-analyse. Waar ik erg trots op ben, is op de hoge mate van traceability die we bieden. Per serienummer kunnen we op componentniveau zien van welke leverancier ze komen en tot welke batch ze behoren. Dat geeft ons grip op risico's en maakt ons aantrekkelijk voor klanten met specifieke certificeringsvereisten. Kwaliteit blijft mensenwerk: goed ingerichte processen, vakmanschap en continu verbeteren zijn, naast robotisering en automatisering, essentieel.'

COLLEGA'S ZEGGEN DAT IK RUST BRENG. DAT HERKEN IK; IK HEB MIJN EMOTIES ONDER CONTROLE

TOEKOMST

'Groei voor onze vestiging in Rotterdam zal vooral komen van klanten die opschalen. Veel van onze grootschalige producties zijn klein begonnen. Groei betekent voor ons niet alleen méér produceren, maar vooral slimmer samenwerken met klanten. Omdat ontwikkeling en productie bij Mach nauw verbonden zijn, kunnen we al vroeg meedenken over ontwerp, maakbaarheid en schaalbaarheid, en in de productiefase gericht bijsturen. Door samen vooruit te kijken, kunnen we onzekerheden in componentleveringen opvangen en slim inkopen. Bovendien profiteren we van de samenwerking met andere vestigingen: gedeelde kennis en extra capaciteit zorgen ervoor dat we klanten ook bij groei continuïteit en leverzekerheid bieden.'

'Groei met behoud van balans is mijn doel. En ik streef naar een bedrijf dat mensen aantrekt door een sterke cultuur, goede samenwerking en ruimte voor ontwikkeling. En voor mezelf? Op dit moment ben ik tevreden met waar ik sta. Ik doe mijn werk met veel passie en energie en leer elke dag iets nieuws.'

● **www.machtechnology.nl**