

# Ondernemen in Sluis

25 aug 2025



Freddy Bogaard groeide op in een familie van ondernemers en bouwde zelf aan een bloeiend bedrijf én een aantal panden in het hart van Sluis. In dit interview deelt hij hoe goed onderhoud, samenwerking en realistische huurprijzen niet alleen zijn succes bepalen, maar ook de aantrekkingskracht van de hele stad.

## Waar vastgoed en ondernemerschap elkaar versterken

Freddy had van jongs af aan al de drive om voor zichzelf te werken. In een familie vol ondernemers wist hij dat hij hetzelfde pad wilde bewandelen. Wat begon als een eigen elektrotechnisch bedrijf groeide uit tot een succesvolle lichtwinkel, elektra realisaties én een aantal goed onderhouden panden in het hart van Sluis. Hij ziet van dichtbij wat Sluis aantrekkelijk maakt voor ondernemers én investeerders en waarom goed vastgoedbeheer onmisbaar is voor een levendig centrum.

## Van elektrotechniek naar licht en vastgoed

Freddy startte in 1991 als elektrotechnicus, maar hij wist altijd als dat zijn passie lag bij verlichting. “Vroeger, als ik uitging, vond ik discotheken en verlichting geweldig. Daar moest ik iets mee.” In 1994 opende hij samen met zijn vrouw Marion een lichtwinkel in Sluis. Terwijl zij de winkel runde, deed Freddy de technische klussen, vaak met één monteur aan zijn zijde. Zijn werkwijze was altijd hetzelfde: korte lijnen, direct inspelen op vragen en doen wat je belooft. Na jaren van groei kreeg Freddy te maken met wat persoonlijke uitdagingen. Het werd een moment om stil te staan en opnieuw naar de toekomst te kijken. Hij besloot zijn werkzaamheden anders in te richten en ruimte te maken voor nieuwe initiatieven. In die periode zette hij zijn eerste stappen in vastgoed. Hij begon met het pand waarin zijn eigen winkel gevestigd was en ontdekte hoe interessant het is een pand op te knappen, te onderhouden en aantrekkelijk te maken voor nieuwe ondernemers.

## Onderhoud: het visitekaartje van de stad

Freddy's vastgoedverhaal begon met het pand van zijn eerste lichtwinkel, waarvan hij de bovenwoning verbouwde tot appartement. Later volgden meerdere projecten: een volledig nieuwgebouwd pand na een brand, de transformatie van een pand in een zijstraat tot dubbele garage met woonruimte en meerdere woningen en een studio in Gent. “Hard werken wordt beloond. Wil je iets creëren, dan moet je er veel energie in steken, maar daar krijg je ook veel voor terug.”

Voor Freddy is vastgoed geen passieve belegging, maar een actieve manier om het straatbeeld te verbeteren en nieuwe ondernemers kansen te geven. Goed onderhoud speelt daarin een sleutelrol: investeren in schilderwerk, goede verlichting, gevelreiniging en zelfs details als een schone stoep. “Een pand dat netjes blijft en bijgehouden wordt, versterkt elkaar. Als jij je pand netjes houdt, profiteren de burens daar ook van.” Daarom zorgt Freddy dat zijn panden er altijd goed bij staan, houdt hij de huur betaalbaar om verloop te voorkomen en bewaart hij zo de balans tussen rendement en een levendig, aantrekkelijk centrum.

## Samenwerking en saamhorigheid

Organisaties als de Middenstandvereniging Sluis en Vereniging Vastgoedeigenaren Sluis zijn volgens hem cruciaal: “Door samen te werken blijft het vliegwiel draaien. Ze zijn er niet alleen wanneer het goed gaat, maar zeker ook wanneer het minder gaat.” Tijdens de coronaperiode bleken deze netwerken van onschatbare waarde. MVS fungeerde als gesprekspartner voor de gemeente bij belangrijke beslissingen over openstelling, veiligheid en handhaving. Ook onderling weten ondernemers elkaar snel te vinden: via appgroepen worden berichten gedeeld als er iets speelt, van calamiteiten tot praktische tips. “Dat geeft en versterkt het gevoel van saamhorigheid.”

## Sluis als ondernemerslocatie

Freddy is enthousiast over de faciliteiten in Sluis. De stad is goed bereikbaar, zowel met de auto en de fiets als te

voet. Rond het centrum zijn voldoende parkeerplaatsen en de voetpaden zijn breed en toegankelijk, ook voor mindervaliden. Daarnaast is Sluis netjes en verzorgd, wat bijdraagt aan de beleving voor bezoekers én ondernemers. Ook het diverse winkelaanbod ziet hij als een kracht: het verandert door de jaren heen, maar blijft aantrekkelijk voor een breed publiek. “Diversiteit in aanbod is de kracht van Sluis,” zegt Freddy. Daarnaast vindt hij het inspirerend om te zien hoe sommige ondernemers “doorpakken”: investeren in hun zaak, panden opknappen en zo bijdragen aan de uitstraling van het centrum. De aantrekkingskracht van Sluis maakt het interessant voor zowel lokale ondernemers als investeerders van buitenaf. “Soms moet je geduld hebben. Maar als er een kans voorbijkomt, moet je ook durven instappen.”

## **Toekomstplannen**

Na jaren van ondernemerschap denkt Freddy na over de volgende fase. Hij is bezig met het afbouwen van zijn werkzaamheden, maar blijft voorlopig nog storingen en onderhoud doen. Zijn persoonlijke benadering is altijd uniek geweest: klanten konden hem altijd bellen als er iets aan de hand was en hij stond meteen klaar om te helpen. “Ik heb altijd kort op de bal gespeeld.” Hij staat open voor iemand die deze manier van werken wil voortzetten. “Ken je iemand die dit ook zo zou willen doen? Gooi eens een balletje op, wie weet wat er mogelijk is.”

Freddy’s ondernemersvisie leeft voort in zijn gezin. Al zijn drie kinderen hebben de ondernemersmentaliteit overgenomen en geen van hen wil Sluis verlaten. “Je kunt wel zeggen dat ondernemen in de genen zit.”

## **Advies aan nieuwe ondernemers**

Freddy sluit af met een praktisch, maar essentieel advies: “Zorg dat je pand er goed uit ziet, dat de deur open is op de tijd die je belooft en dat alles netjes is. Wat er op de deur staat qua openingstijden, moet je naleven.” Volgens hem kan één klant vlak voor sluitingstijd het verschil maken tussen een gemiddelde en een topdag.

**Ook ondernemen in Sluis?** Neem eens een kijkje op: [VVS - Vereniging vastgoedeigenaren Sluis](#)

[Ontvang onze nieuwsbrief](#)