



WETHOUDER SUSANNE SCHILDERMAN OVER RUIMTE, SCHAARSTE EN DE CIRCLAIRE ECONOMIE

# DE KEUZES VAN UTRECHT

Als student werd Susanne Schilderman verliefd op Utrecht. Dat legde de kiem voor een politieke carrière in de Domstad, als gemeenteraadslid en wethouder. Daarbij heeft ze te maken met zowel de grote aantrekkingskracht als de schaarse ruimte van Utrecht. Haar ambitie: vol inzetten op circulariteit.

Susanne Schilderman studeerde Bestuurskunde en Economie. Dit levert waardevolle bagage op bij haar rollen in politiek en bestuur. “Ik ben geïnteresseerd in structuren en de manieren waarop je mensen kunt stimuleren; dat komt in beide opleidingen terug. Aan welke knoppen kun je draaien om tot de gewenste verandering te komen?”

## JONGE RAAD

Als destijds jongste lid kwam Schilderman in 2015 namens D66 in de Utrechtse gemeenteraad. Later werd ze

(vice-)fractievoorzitter. “In de stad wonen veel jongeren, veel jonge vrouwen ook. Het is belangrijk dat je dit terugziet in de raad en het college.” Waarvan akte. Inmiddels is het aantal jongeren in de raad toegenomen en levert de partij Student & Starter met Eva Oosters een wethouder. “Een goede zaak.”

## VERSCHIL MAKEN

Na bijna zeven jaar raadslidmaatschap werd Schilderman in juni 2022 wethouder met in portefeuille onder meer Financiën, Economische Zaken en Circulaire

Economie. Ook in deze rol voelt ze zich op haar plek. “Ik houd ervan om te weten hoe dingen precies werken. Verder kun je in deze functie echt verschil maken. Daarom zet ik me iedere dag met overtuiging én plezier in voor de stad.”

## LANGE TERMIJN

Door tal van bijeenkomsten en gesprekken kreeg Schilderman inzicht in de succesfactoren voor ondernemers. “De juiste mensen om je heen verzamelen is een belangrijk aspect. Utrecht kenmerkt zich door een kundige en hoogopgeleide

**SUPPORT VOOR INNOVATIE**

Schilderman constateert dat het vliegwiel van de ROM steeds sneller draait. “Zeker als je bedenkt dat de regionale ontwikkelingsmaatschappij in coronatijd gestart is, zijn er snel stappen gezet. Het portfolio neemt toe, waarbij het vaak gaat om startende bedrijven met maatschappelijke impact.”

De rol van de ROM past volgens Schilderman in de huidige tijd. “In plaats van bij R&D-afdelingen van grote concerns komt vernieuwing steeds vaker bij startups vandaan. Daarom is het belangrijk dat die ondersteund worden met financiering en advies. De ROM zorgt daarvoor. Daar waar de markt nog tekort schiet, geven zij innovaties een steun in de rug.”

beroepsbevolking. Het vinden en binden van voldoende medewerkers is echter ook in Utrecht voor steeds meer bedrijven een knelpunt. Het probleem doet zich zelfs zo breed voor dat je niet meer kunt spreken van tekortsectoren; je ziet het eigenlijk overal. Als gemeente geven we daarom prioriteit aan gebieden die cruciaal zijn voor de lange termijn: zorg, onderwijs, ICT, bouw en techniek. Extra inspanningen richten zich vooral op deze sectoren.”

**KRACHTIGE VERBINDINGEN**

Positief verrast is de wethouder door de vele verbindingen binnen de gemeente. “Bedrijven en ondernemers zoeken elkaar op, nemen samen initiatief. Essentieel, want veranderingen komen uiteindelijk niet enkel vanuit het Stadskantoor. Raad en college kunnen wel faciliteren, zoals met het eerdere besluit om het Ondernemersfonds voor onbepaalde tijd te verlengen. Maar het zijn de mensen – de bewoners en ondernemers – die samen de stad maken.” Door een opslag op de OZB niet-woningen ontstaat budget dat samenwerkende ondernemers in zeventig zogenaamde trekkingsgebieden van het Ondernemersfonds naar eigen inzicht kunnen gebruiken om de lokale economie en het vestigingsklimaat te versterken. “Het Ondernemersfonds heeft al veel tot stand gebracht en zal dat in de toekomst blijven doen. Het is een voorbeeld bij uitstek van de waarde die samenwerking heeft.”

**TOEGANG TOT TALENT**

Bij het economisch fundament van Utrecht is de centrale ligging onverminderd van belang. “Van oudsher is de stad een ontmoetingsplaats met veel faciliteiten: van vergadercentra en hotels tot een grootschalig evenementencomplex als de Jaarbeurs.”

Ook bedrijven profiteren van de strategische locatie. “Je bent snel in Utrecht, zowel met het openbaar vervoer als met de auto. Dit geeft hier gevestigde bedrijven toegang tot talent uit grote delen van het land.”

**INSPIRERENDE DYNAMIEK**

Mede daardoor is veel animo voor vestiging in Utrecht. “Dat blijkt bijvoorbeeld uit de belangstelling van start- en scale-ups voor het Dotslash-complex. De dynamiek op deze campus is zeer inspirerend,” aldus Schilderman.

Door de aanwezigheid van veel (bio)medische bedrijven is grote vraag naar laboratoriumruimte in Utrecht. “Rijnsweerd biedt wellicht mogelijkheden. Ook wordt onderzocht of in het Utrecht Science Park Bilthoven aanvullende labvoorzieningen gerealiseerd kunnen worden. Een andere specifieke doelgroep zijn circulaire en duurzame bedrijven. Hiervoor wordt het bestaande terrein Oudenrijn in De Meern uitgebreid met een nieuw gebied, Strijkviertel.”

**SCHAARSTE HOUDT AAN**

Gaat het bij Strijkviertel letterlijk om nieuwbouw in een weiland, elders in de gemeente ligt de nadruk op intensiever gebruik van bestaande gebieden. “Het is een onvermijdelijk gevolg van de schaarse ruimte,” zegt Schilderman. “En die schaarste houdt aan, want door de sterke groei vragen verschillende functies allemaal om vierkante meters. Niet alleen kantoren en bedrijfsruimte maar ook woningen, recreatie en het opwekken van groene energie. Daarom zet Utrecht sterk in op verdichting van bestaande werklocaties. Die zijn in het verleden vaak plot voor plot ontwikkeld. Door gebieden in samenhang te bezien, kan het aantal arbeidsplaatsen toenemen.”

**LIGGING BENUTTEN**

Aan de concrete uitwerking van deze intensivering wordt gewerkt. “Eenvoudig is dat niet, kansen zijn er zeker,” stelt Schilderman. Bijvoorbeeld op Lage Weide, het grootste bedrijventerrein van Utrecht. “De ligging aan zowel weg, spoor als water kan nog beter worden benut. Zowel voor het toevoegen van functies als bij het beperken van autoverkeer in en rond het gebied. In gesprekken merk ik dat ondernemers op Lage Weide daartoe zeker mogelijkheden zien.”

**ONMISBARE REGIO**

Ondanks alle inspanningen kan Utrecht de grote ruimte vraag niet alleen aan. “De regio is onmisbaar. Als EZ-wethouders van de U10-gemeenten zitten we regelmatig samen om tafel. Eerder is een gezamenlijke Regionale Economische Agenda opgesteld. Hieruit blijkt dat regio en stad veel ambities delen. Dit vormt een basis om ook de uitbreiding van bedrijventerrein regionaal af te stemmen. Gesprekken hierover lopen.”

**EEN WERELD TE WINNEN**

Door de sterke punten van Utrecht beter uit te dragen, is volgens Schilderman nog een wereld te winnen. “Iedereen kent Eindhoven als Brainport. De impact van deze stad en regio is zeker zo groot, maar we moeten onze kracht wel voor het voetlicht brengen. Daarbij is een belangrijke rol weggelegd voor de Economic Board Utrecht.”

**KLOPPEND HART**

Bedrijven, kennisinstellingen en overheden hebben binnen de EBU kenmerken geformuleerd die het Utrechtse profiel moeten laden: gezonde mensen, een gezonde leefomgeving en een gezonde samenleving. “Op al deze gebieden beschikken wij over toonaangevende instellingen en bedrijven. Naast de gezondheidszorg hebben ook media en gaming daarbij tal van relevante toepassingen. Verder zijn vooral op de as met Amersfoort veel bedrijven actief die bijdragen aan een gezonde leefomgeving. Denk aan aspecten als duurzame woningbouw, klimaatadaptatie en de energietransitie.” De combinatie van al deze bouwstenen maken de regio Utrecht tot het kloppend hart van Nederland. “Die boodschap gaan we gezamenlijk uitdragen om onze aantrekkingskracht verder te versterken. Ook helpt dit bij het binnenhalen van middelen die noodzakelijk zijn voor de regionale groeiopgave.”

**PARELS OP SCIENCE PARK**

Bovengenoemde speerpunten zijn voor de gemeente Utrecht leidend bij de keuzes, benadrukt de wethouder. “We zijn voor vrijwel elke sector interessant, terwijl de ruimte schaars is en blijft. Daarom richt de gemeente zich primair op die gebieden waar we al sterk zijn.” Veel daarvan komen samen op het Utrecht Science Park, eveneens onderdeel van Schildermans portefeuille. “Naast het



grote aantal opleidingen zijn hier parels op het gebied van gezondheid geconcentreerd, met UMC Utrecht en andere ziekenhuizen plus veel bedrijven in de medische en biotechnologie. Daarbij gaat het zowel om start- en scale-ups als om toonaangevende ondernemingen zoals Genmab.”

### WACHTEN OP VERHUIZING

Ruimte voor bedrijvigheid op het Utrecht Science Park is er volgens Schilderman vooral in het oostelijk deel van het gebied. “Ook worden meer verblijfsvoorzieningen toegevoegd. Door nieuwbouw van studentenwoningen neemt het economisch draagvlak hiervoor verder toe.”

Voor grootschalige uitbreiding is het wachten op de verhuizing van het RIVM naar haar nieuwe huisvesting. “Dan krijgt

het Utrecht Science Park in Bilthoven substantieel meer ruimte. Een plek met een bijzondere historie en markante gebouwen, waar ook mogelijkheden zijn om geneesmiddelen te produceren.”

### NIET HOUDBAAR

Circulariteit is een thema dat Schilderman aan het hart gaat. “De manier waarop we met schaarse grondstoffen omgaan, is simpelweg niet houdbaar. Dat besef wordt weliswaar steeds sterker maar de juiste aanpak is nog niet uitgekristalliseerd. Er zijn en worden wel grote stappen gezet. Kijk naar de bouw, waarin wordt gekozen voor gerecycled materiaal, biobased onderdelen en componenten die integraal herbruikbaar zijn. We stellen onszelf steeds de vraag: wat is haalbaar, wat verdient de voorkeur?”

### CRUCIALE SCHAALBAARHEID

Voor echte impact is schaalgrootte een voorwaarde. “Bij sommige circulaire producten is het feit dat ze zichtbaar hergebruikt zijn onderdeel van de aantrekkingskracht. Deze overweging heeft echter zijn beperkingen. Anders is het bijvoorbeeld bij de samenwerking tussen Knauf en Bnext.nl waarbij van gebruikte gipsplaten gecertificeerde nieuwe producten worden gemaakt. Hierdoor zijn deze geschikt voor grootschalige toepassing. Die schaalbaarheid is cruciaal voor een circulaire versnelling.”

### EYEOPENERS

In de huidige fase zijn aansprekende circulaire initiatieven waardevol als eyeopener en inspirator. “De lijst met Utrechtse voorbeelden wordt steeds langer. Zoals het demontabele paviljoen The Green House. Ook bij het cultuurcluster aan het Berlijnplein is circulariteit een belangrijk uitgangspunt. Door reststromen bij horeca en bedrijven te verzamelen en te hergebruiken, sluit De Clique de keten. Van Straten Medical helpt om afval in ziekenhuizen te voorkomen. En het Hof van Cartesius is een inspirerende proeftuin voor circulair ondernemen.”

### LAUNCHING CUSTOMER

Wat kan de gemeente doen om de circulaire economie aan te jagen? “Allereerst het wegnemen van belemmeringen bij vergunningen, bijvoorbeeld in het geval van De Clique. Verder komen via inzameling grote restafvalstromen binnen. Door het fijnmazig scheiden wordt hoogwaardiger hergebruik mogelijk.” Ook als in koper kan de gemeente een vuist maken. “Met een jaarlijkse besteding van 650 miljoen euro kun je veel impact creëren. Bijvoorbeeld door het voorschrijven van circulair asfalt bij infrastructurele projecten. Ook in een rol als *launching customer* bij nieuwe toepassingen kunnen we helpen om circulariteit te versnellen.”

### LANGE AANLOOP

Het zou volgens Schilderman goed zijn als discussies over circulariteit concreter worden. “Maar vergeet niet: duurzaamheid heeft ook een lange aanloop nodig gehad maar is nu vanzelfsprekend. Zover zijn we bij circulariteit nog niet.” Veel hangt af van het financiële aspect. “Verduurzaming krijgt een enorme impuls door de hoge energiekosten. Door op grote schaal producten langer in te zetten of materialen vaker te gebruiken, kan ook circulariteit zorgen voor een aantrekkelijke businesscase.”

Susanne Schilderman: “Door de sterke groei vragen verschillende functies allemaal om vierkante meters.”





# Mag ik commercieel voor u bellen?

## DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

KIES UW EIGEN PSA!  
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren. Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

[www.psaprof.nl](http://www.psaprof.nl)  
0800-7727763

 **PSA**-professional  
Personal Sales Assistant