



*Mer enn et
selskap*

Leverandørdialog, og -utvikling

Innovative løsninger og bærekraftige anskaffelser



Små og mellomstore selskaper har mye å komme med og vil bli hørt

Fordi dialog fører til utvikling

Økt samarbeid i regionene vi opererer i

Hjørnestensbedrift i Rogaland

Fordi vi ønsker å treffe markedet når vi etterspør

Hva!? – hvorfor bruker dere tid på å undersøke hva leverandørene fokuserer på og prioriterer?

Få tilgang på innovasjon

Bli mindre byråkratiske

Leverandørmarkedet vil ha mer dialog

Fordi antallet små og mellomstore bedrifter vokser

Fordi vi ikke blir bedre uten å stikke hodet frem

Modenhet rundt bærekraft

Økt andel innovative anskaffelser

Spørreundersøkelse

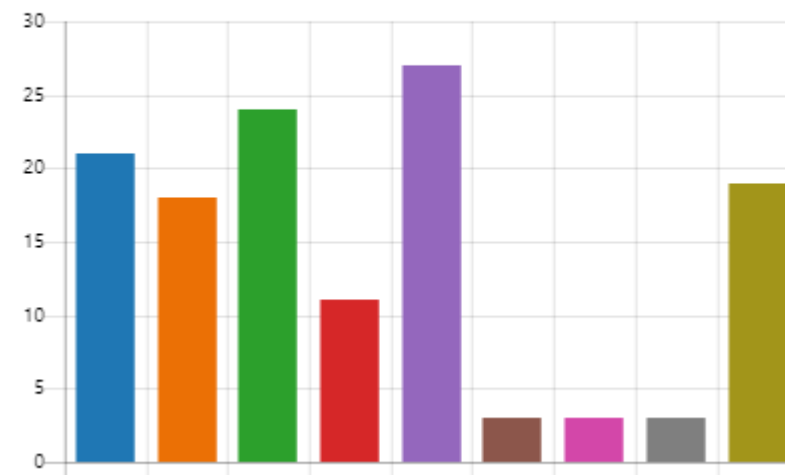
Tema



4. Innenfor hvilke kategorier leverer dere?

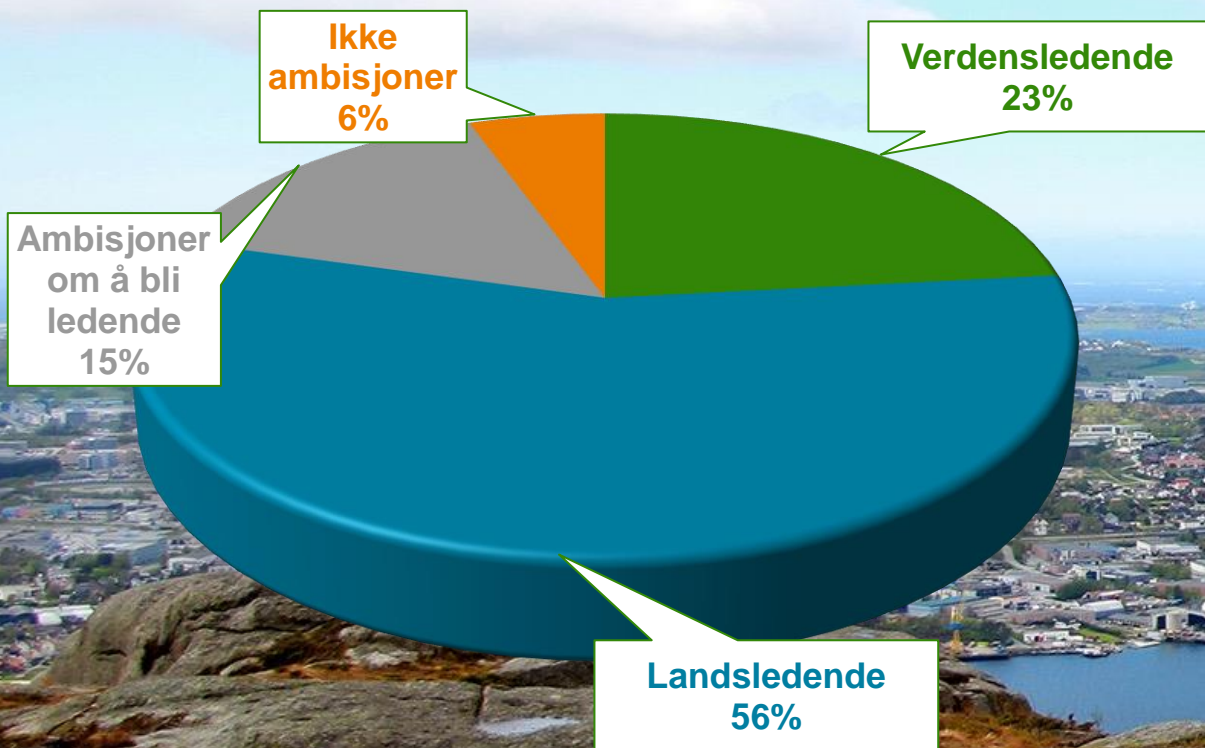
[Flere detaljer](#)

Bygg og anlegg	21
Materiell	18
Tjenester	24
Telekommunikasjon	11
IT	27
Logistikk	3
Finans	3
Markedsføring og salg	3
Annet	19



Innovasjon

Hvor innovative mener leverandørene at de selv er?



Hvor innovative mener leverandørene Lyse er?

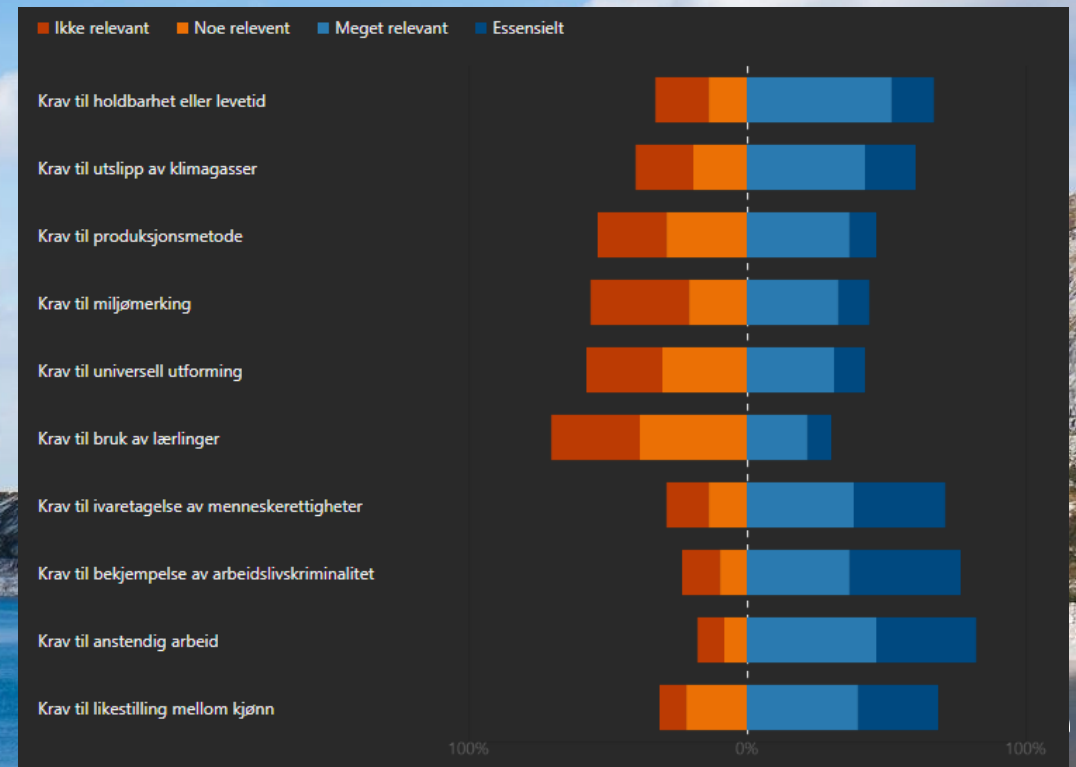


Hva mener leverandørene om Bærekraft?

Hvilke bærekraftsmål fokuserer leverandørene på?



Hvilke bærekraftskrav bør Lyse sette mer?



Hva skjer fremover?

Sparring med leverandørmarkedet for å indentifisere potensielle tiltak!

Leverandørsamling

Strategioppdatering – Anskaffelser i Lyse


Implementere tiltak – steg
for steg

Sammenstille respons og gå igjennom utfordringer



Takk for oppmerksomheten

LinkedIn



Cato Gundersen
Direktør anskaffelser / CPO, Lyse
AS
Lyse AS

[View profile](#)



Mer enn et selskap