Linköping, 3 oktober 2011 Press och media

### Fjärrvärme in och alla väggar ut

### när Visma Opic växer igen

Ett av Linköpings kvarter i city, ”Sparbankshuset”, håller på att renoveras och byggas om från direktverkande el till vattenburen fjärrvärme och kyla. Projektet tar cirka två år och är en mångmiljon-investering. Byggnaden ägs av Henry Ståhl Fastigheter AB i Norrköping och är bolagets största i Linköping.

Samtidigt har en av de större hyresgästerna, Visma Opic, för sjätte gången byggt ut sitt kontor. Företaget blåste denna gång ut allt, inklusive väggar, samtidigt som personalen jobbade kvar. Arbetet krävde en god portion samarbetsvilja hos alla inblandade.

Nu har kontoret friskt klimat, modulmöblering och i princip bara glasväggar, inklusive det fyra meter långa akvariet inuti receptionsdisken…

Visma Opic startade 1999 av entreprenörer i Linköping och har vuxit till 130 anställda varav 49 på huvudkontoret. Företaget planerar fortsatt kraftig expansion.

**PRESSINBJUDAN**Invigning av ”Sparbankshusets” första ombyggda kontor. På plats bl a Visma Opics VD **Daniel de Sousa**, VD **Michael Öhlund** från Henry Ståhl Fastigheter och massor av **upphandlingsjobbare** i full aktivitet.

**Plats:** Storgatan 24 (samma ingång som Actit gym), plan 3
**Datum:** Torsdag 6 oktober kl 15

För mer information, kontakta Thor Balkhed, 0708-83 84 00, thor.balkhed@visma.com

**Artikel om hela fastighetens ombyggnad**
<http://www.opic.com/sv/offentlig-upphandling/Redaktionellt/Fjarrvarme/>

**Bilder för fri publicering**
<http://www.mynewsdesk.com/se/search/images?query=opic>

***Visma Opic hjälper säljande företag*** *att hitta och ta hem affärer, främst i offentlig sektor.  Detta kallas ibland Business to Government, B2G.****Visma Opic förser stat, kommun och landsting*** *med verktyg för att göra upphandlingar och utvärdera anbud.****Även större privata företag*** *har för egna inköp börjat se fördelar med de verktyg och noggranna procedurer som stat, kommun och landsting upphandlar med. Därför växer Visma Opic också i den privata inköpssektorn, Business to Business, B2B.*