



Hoval

CASE STUDY

Wie Hoval aufgehört hat, seine Spediteure einzeln per E-Mail anzufragen

Das Logistikteam bei Hoval verantwortet Landverkehre nach Vaduz und Seefrachten von und nach China. Heute nutzt Hoval Oyaso ausschließlich für größere FTL-Sendungen (Full Truckload), die eine Ausschreibung erfordern; der Großteil der Transporte läuft als Stückgut und braucht keine Tendering-Prozesse. Was früher bedeutete, jeden Spediteur einzeln per Outlook anzufragen, Angebote manuell zu konsolidieren und auf belastbare Auswertungen zu verzichten, läuft heute vollständig digital – übersichtlich, effizient und mit vollständiger Transparenz über jeden Spediteur und jede Sendung.

DER PARTNER

Hoval – Verantwortung für Energie und Umwelt

Hoval ist ein international tätiger Hersteller von Heizungs-, Lüftungs- und Klimasystemen mit Hauptsitz in Vaduz, Liechtenstein. Das Unternehmen entwickelt und produziert technologisch führende Lösungen für Wohn-, Gewerbe- und Industriegebäude – darunter Wärmepumpen (Belaria-Serie für Luft/Wasser und Sole/Wasser), Gas- und Ölheizungen, Biomassensysteme, Komfortlüftung sowie Hallenklimasysteme wie RoofVent und TopVent für Industriehallen mit hohen Raumhöhen.

Hoval steht für Energieeffizienz, erneuerbare Energien und langlebige Produktqualität – mit dem Anspruch, sowohl den CO₂-Fußabdruck der Kunden als auch den Ressourcenverbrauch messbar zu senken. Die Produkte werden weltweit vertrieben und in zahlreichen Referenzprojekten in Wohnbau, Hotellerie, Industrie und Gewerbe eingesetzt.

Das Logistikteam von Hoval verantwortet europäische Landverkehre im Import und Export nach bzw. von Vaduz, sowie Seefracht (Vollcontainer) im Import und Export von und nach China. Oyaso wird dabei ausschließlich für größere FTL-Sendungen (Full Truckload / Vollladungen) genutzt, die eine Ausschreibung erfordern; der Großteil der Transporte läuft als Stückgut und wird nicht über die Plattform ausgeschrieben.



Vaduz

Hauptsitz Liechtenstein

EU

Landverkehr Import & Export

China

Seefracht Import & Export

6

Aktive Nutzer auf Oyaso



Manuell, fragmentiert und ohne Datenbasis – wie Transportbeschaffung bei Hoval vor Oyaso aussah

Vor Oyaso war die Transportbeschaffung bei Hoval für größere FTL-Sendungen (Full Truckload / Vollladungen) Handarbeit. Für diese Ausschreibungen: eine Vorlage öffnen, anpassen, einzeln an jeden Spediteur schicken, auf Antworten warten, Angebote aus verschiedenen Postfächern zusammensuchen, manuell vergleichen, Auftrag erteilen. Und das von vorne. Die Mehrheit der Transporte lief jedoch als Stückgut und wurde nicht tenderiert. KPI-Auswertungen? Nicht vorhanden. Der Prozess funktionierte – aber er fraß Zeit, die das Team nicht hatte.

Eine E-Mail pro Spediteur – für jede einzelne FTL-Sendung

Trotz Vorlagen war jede Ausschreibung für größere Vollladungen ein manueller Akt. Angebote kamen verteilt zurück, mussten zusammengeführt und verglichen werden. Was nach Routine klingt, war in der Praxis ein täglicher Zeitfresser ohne Struktur.

Kein Überblick darüber, wer gerade fährt

Ohne zentrale Plattform war es schwer zu sagen, welcher Dienstleister aktiv ist, welche FTL-Aufträge laufen und was sie kosten. Das eigene Spediteurnetzwerk war vorhanden – aber nicht steuerbar.

Keine Zahlen – und damit keine Verhandlungsbasis

Wer antwortet wie oft? Welcher Spediteur ist auf welcher Relation am zuverlässigsten? Was kostet eine FTL-Sendung im Vergleich zum Markt? Auf keine dieser Fragen gab es eine datenbasierte Antwort.

Eigene Partner einsetzen – aber wie, ohne Chaos?

Das Team wollte mit seinen vertrauten Spediteuren für größere Ausschreibungen arbeiten, nicht mit einer offenen Frachtbörse. Was fehlte, war eine Lösung, die genau das ermöglicht: strukturiert, kontrolliert, ohne Risiko.

Warum sich Hoval nach einer internen Kosten-Nutzen-Kalkulation für Oyaso entschieden und was sich seitdem verändert hat

Hoval nutzt Oyaso ausschließlich für größere FTL-Sendungen (Full Truckload / Vollladungen), die ausgeschrieben werden müssen. Die Mehrheit der Transporte läuft weiterhin als Stückgut und wird nicht über die Plattform abgewickelt. Für die FTL-Tenderings entschied sich Hoval nach einer internen Kosten-Nutzen-Kalkulation – und weil das System genau das liefert, was das Team braucht: einfach, übersichtlich, effizient. Und weil Oyaso von Anfang an wie ein Partner agiert hat, nicht wie ein Software-Anbieter.

01

Eine Anfrage – alle Dienstleister gleichzeitig

Für größere FTL-Sendungen geht statt Outlook-Einzelmails eine strukturierte Anfrage an alle relevanten Spediteure auf einmal. Angebote kommen vergleichbar zurück – kein manuelles Zusammenführen, kein Suchen in E-Mail-Threads, kein Zeitverlust.

03

KPI-Daten, die vorher schlicht nicht existierten

Antwortquoten, Kosten je Relation, Auftragsquoten je Spediteur – für die über Oyaso abgewickelten FTL-Tenderings wird alles automatisch erfasst und ist jederzeit abrufbar. Das Team hat heute eine Datenbasis, auf der echte Entscheidungen möglich sind.

02

Vergleichen und beauftragen – in einem Schritt

Für tenderpflichtige FTL-Aufträge landen alle Angebote strukturiert auf einer Oberfläche. Der Auftrag wird mit einem Klick erteilt und automatisch an den Dienstleister übertragen. Was früher mehrere Schritte und Medienbrüche bedeutete, ist heute ein einziger Vorgang.

04

Die eigenen Spediteure gezielt eingesetzt

Hoval arbeitet für diese größeren FTL-Ausschreibungen ausschließlich mit seinen vertrauten Dienstleistern. Oyaso macht dieses Netzwerk steuerbar: Wer bekommt welche Aufträge, auf welchen Relationen, zu welchen Konditionen – transparent, nachvollziehbar, partnerschaftlich.

Zwei Dinge, ohne die das Team heute nicht mehr arbeiten will

Der Speditions-Einzelreport: das Steuerungsinstrument, das vorher fehlte

Für jeden Spediteur zeigt der Report auf Knopfdruck: Wie oft antwortet er? Wie viele Aufträge erhält er? Was kostet er auf welcher Relation? Wie schlägt er sich im Vergleich? Das sind keine netten Zusatzinfos – das ist die Grundlage, auf der Hoval heute Verhandlungen führt, Partner bewertet und Entscheidungen trifft. Daten, die vorher schlicht nicht existierten.

Vom Versandauftrag zur Lieferantensteuerung – Oyaso wächst mit

Was mit Transportanfragen begann, entwickelt sich weiter: Hoval prüft aktuell, Oyaso auch für Lieferantenabholungen einzusetzen. Bestehende und neue Lieferanten sollen künftig über die Plattform ausgeschrieben und gesteuert werden. Nicht weil es eine neue Funktion gibt – sondern weil das Team gelernt hat, was möglich ist, wenn ein System wirklich funktioniert.

KUNDENSTIMMEN

"Die Plattform hilft uns im Alltag enorm, weil wir jederzeit genau wissen, welcher Spediteur gerade welche Transporte übernimmt. Gleichzeitig können wir unsere eigenen Spediteure gezielt einsetzen und Aufträge sehr präzise an unsere Logistikpartner vergeben, ohne uns wie bei anderen Lösungen Gedanken über gesperrte oder ausgeschlossene Partner machen zu müssen. Besonders schätzen wir auch, dass wir Preise zurückerhalten und damit eine sehr transparente Grundlage für unsere Entscheidungen haben. Insgesamt arbeiten wir sehr gut damit und möchten die Zusammenarbeit weiterhin immer partnerschaftlich gestalten."

René Kohn

Head of Transport

Hoval Group

Maximilian Martin

Material Manager / Order Center

Hoval Group



Was ein Jahr Oyaso bei Hoval in Zahlen bedeutet

Mit einem kleinen, gut eingespielten Logistikteam verantwortet Hoval Landverkehre nach Vaduz und Seefrachten von und nach China – und hat nach einer internen Kosten-Nutzen-Kalkulation auf Oyaso gesetzt. Die hier gezeigten Zahlen zu Buchungen, Anfragen, Einsparungen und Response Rate beziehen sich ausschließlich auf die über Oyaso abgewickelten FTL-Sendungen (Full Truckload / Vollladungen). Der Großteil der Hoval-Transporte läuft als Stückgut und wird nicht über die Plattform ausgeschrieben. Die Zahlen aus dem ersten Jahr zeigen, was digitale Transportbeschaffung in der Praxis bedeutet.



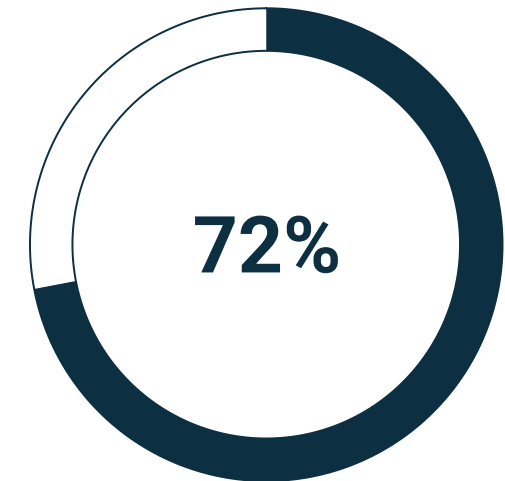
Eingesparte Spotkosten

Eingesparte Spotkosten im letzten Jahr



Buchungen vergeben

Im letzten Jahr



Response Rate

Optimale Partnerselektion und -steuerung

●●●●● 1.054

Versendete Anfragen

2,89 pro Tag im letzten Jahr

●●●●● 569

Eingegangene Angebote

1,56 pro Tag – auf Plausibilität geprüft und übersichtlich aufbereitet

●●●●● 1.083

Kostenpunkte vereinheitlicht

Unterschiedliche Preisstrukturen der Spediteure werden automatisch vergleichbar gemacht.

Der Moment, in dem Transportbeschaffung aufhört, mühsam zu sein

Vorher

Das Logistikteam von Hoval arbeitete so, wie es viele tun: Für die größeren FTL-Sendungen wurden die Spediteure einzeln per E-Mail angefragt, die Angebote landeten in verschiedenen Postfächern, wurden manuell zusammengeführt und verglichen. KPI-Auswertungen gab es nicht. Wer wie oft antwortet, was eine Relation wirklich kostet, welcher Partner verlässlich ist – all das blieb im Dunkeln. Der Großteil der Hoval-Transporte läuft jedoch als Stückgut und wird nicht ausgeschrieben.

Heute & was als Nächstes kommt

Für die über Oyaso abgewickelten größeren FTL-Sendungen steuert das Team heute alle Transporte strukturiert, transparent und datenbasiert. Spotkosten im fünfstelligen Bereich eingespart, 72% Response Rate, vollständige Dienstleisterauswertungen auf Knopfdruck. Der Großteil der Hoval-Transporte läuft weiterhin als Stückgut und wird nicht über die Plattform ausgeschrieben. Und Hoval denkt bereits weiter: Aktuell läuft ein Projekt, um auch Lieferantenabholungen über Oyaso auszuschreiben und zu steuern.

Die Entscheidung

Nach einer internen Kosten-Nutzen-Kalkulation entschied sich Hoval für Oyaso. Ausschlaggebend war nicht nur die Funktionalität, sondern die Art der Zusammenarbeit: unkompliziert, lösungsorientiert, partnerschaftlich. Das System war schnell im Alltag verankert – weil es sich dem Team anpasste, nicht umgekehrt.

Was als Lösung für einen mühsamen Alltag begann, ist heute ein strategisches Steuerungsinstrument – und morgen die Grundlage für eine vollständig digitale Transportkette.

Einfach. Übersichtlich. Effizient. Das sind die Worte des Teams, nicht unsere.

Wenn man die Verantwortlichen fragt, warum Hoval Oyaso gewählt hat, kommt die Antwort ohne Zögern. Oyaso wird ausschließlich für größere FTL-Sendungen eingesetzt, die ausgeschrieben werden müssen. Nicht wegen eines Funktionsumfangs. Nicht wegen einer Präsentation. Sondern weil das System im Alltag funktioniert – und weil die Zusammenarbeit von Tag eins an partnerschaftlich war. Der Großteil der Hoval-Transporte läuft weiterhin als Stückgut und wird nicht über die Plattform abgewickelt.

Es erledigt den Job – ohne Overhead

Für die größeren FTL-Sendungen, die Hoval ausschreibt, braucht das Team kein System, das beeindruckt. Es braucht eines, das funktioniert: Anfrage raus, Angebote rein, Auftrag erteilt. Oyaso liefert genau das – ohne Lernkurve, ohne unnötige Komplexität, ohne Reibungsverluste im Alltag. Der überwiegende Teil der Transporte bleibt davon unberührt und läuft als Stückgut außerhalb der Plattform.

KPI-Daten, die vorher schlicht nicht existierten

Antwortquoten, Kosten je Relation, Auftragsquoten je Spediteur – all das war vor Oyaso für die ausgeschrieben FTL-Sendungen nicht auswertbar. Heute sind diese Daten jederzeit abrufbar und bilden die Grundlage für strategische Entscheidungen im Transportmanagement. Stückgut wird weiterhin separat abgewickelt und nicht über die Plattform gesteuert.

Ein Partner, der mitdenkt – nicht nur ein Tool

Was Hoval an Oyaso am meisten schätzt, ist nicht auf einem Datenblatt zu finden: die enge, lösungsorientierte Zusammenarbeit. Oyaso denkt mit, reagiert schnell und wächst mit den Anforderungen des Unternehmens – auch wenn diese sich, wie bei den geplanten Lieferantenabholungen, weiterentwickeln. Dabei bleibt der Einsatzbereich klar: Oyaso für die größeren, tender-basierten FTL-Sendungen, Stückgut weiterhin außerhalb der Plattform.

JETZT STARTEN

Was Hoval geschafft hat, können Sie auch schaffen.

Oyaso ist die Transportmanagement-Plattform für Unternehmen, die aufgehört haben wollen, Spediteure einzeln per E-Mail anzufragen. Wir digitalisieren Landverkehre, Seefrachten und Lieferantenabholungen – strukturiert, messbar, partnerschaftlich.

Spotkosten im fünfstelligen Bereich eingespart. 263 Buchungen. 72% Response Rate. Und ein Team, das heute sagt: einfach, übersichtlich, effizient. Das ist kein Versprechen – das sind die Zahlen eines realen Kunden nach einem Jahr.

Jetzt kostenlos testen

- **Multimodale Transportplattform**
- **Tarifikalkulation für Landverkehr & Seefracht**
- **Echtzeit-Reporting & Speditionsauswertung**
- **Spezialisiert für die produzierende Industrie**