



auraNexus.ai

Mit KI Kunden und Zeit gewinnen

Exklusivpartnerschaft zwischen auraNexus.ai, KS21 und Rita Bosse. Ab Juli bzw. August haben KS-21- und Rita-Bosse-Nutzer zu Sonderkonditionen Zugriff auf spezielle KI-Tools für die Gartenvisualisierung und die Angebotserstellung.

Frechen/Sankt Augustin, 01.07.2026 KI und Gartengestaltung sind nur auf den ersten Blick zwei weit auseinanderliegende Welten. Wie groß der Nutzen spezialisierter Künstlicher Intelligenz für GaLaBau-Betriebe sein kann, zeigen jetzt das junge KI-Unternehmen auraNexus.ai und die etablierten Branchensoftware-Anbieter KS21 und Rita Bosse, beides Tochterunternehmen der Craftview Software GmbH.

Mit auraVision und auraQuote hat auraNexus.ai zwei KI-Tools speziell für den GaLaBau entwickelt. Die stellen KS 21 und Rita Bosse den Nutzern ihrer Branchensoftwares ab 1. Juli zu exklusiven Sonderkonditionen zur Verfügung. Beide Tools sind darauf ausgelegt, GaLaBauer in ihrer täglichen Arbeit zielgerichtet zu unterstützen, sie zeitlich spürbar zu entlasten und ihnen zu schnelleren Verkaufsabschlüssen zu verhelfen.

Mit KI in die Gartenzukunft schauen

Als erste KI-Anwendung ist auraVision darauf spezialisiert, in Minutenschnelle fotorealistische Visualisierungen realer Gartensituationen auf Profiniveau zu erstellen. Gedacht ist das Tool vor allem zur Verkaufsunterstützung im Kundengespräch. Während eines Ortstermins kann der GaLaBauer Fotos des Ist-Zustands eines Gartens in auraVision hochladen. Nun hat er zwei Möglichkeiten: entweder aus den umfangreichen Vorschlägen der KI zu Gartenstilen, Materialien, Gestaltungselementen, Pflanzen etc. auswählen, oder frei prompten – etwa das, was er gerade zur Gartenumgestaltung mit dem Kunden besprochen hat. Diesen Input wendet auraVision auf die hochgeladenen Bilder des Gartens an und setzt ihn in eine fotorealistische Visualisierung um. Innerhalb weniger Minuten kann der GaLaBauer auf seinem Tablet seinen Kunden so zeigen, wie ihr Garten zukünftig aussehen könnte, inklusive Drohnenflug über den Garten. Anpassungen und Weiterentwicklungen der ersten Visualisierung sind mit einfachen Prompts problemlos möglich, alle Varianten bleiben dabei erhalten. AuraVision liefert immer sowohl eine Tag- als auch eine Nachtansicht des umgestalteten Gartens und damit ein überzeugendes Argument für die Integration einer professionellen Gartenbeleuchtung.

Verkaufsunterstützung, nicht Ersatz für den GaLaBauer

Sowohl für Endkunden als auch in einer Profiversion ist auraVision bereits verfügbar. KS21 und Rita Bosse sicherten sich jetzt mit einer Partnerschaft mit auraNexus.ai exklusiv Sonderkonditionen für ihre Kunden. „Die Zusammenarbeit ist Teil der KI-Offensive, die Craftview derzeit vorantreibt“, erklärt Craftview-Geschäftsführer Dr. André Rasquin. Eigens für die KI-Produkte der Gruppe, die nun nach und nach für die einzelnen Software-Lösungen ausgerollt werden, entstand die neue Marke ARVIA.

Wichtig ist beiden Partnern, dass auraVision keinesfalls eine professionelle Gartenplanung ersetzt, sondern im Gegenteil zu schnelleren Verkaufserfolgen für die Gartenprofis führen soll. Erfahrungsgemäß tun sich Kunden schwer damit, sich vorzustellen, wie ihr Garten nach einer Umgestaltung aussehen könnte. Bisher mussten Planer aufwendig 3-D-Visualisierungen anfertigen, um ihren Kunden einen Eindruck des umgestalteten Gartens zu vermitteln. Diesen Prozess kürzt auraVision radikal ab und macht die Visualisierung zum Teil des Kundengesprächs. So können die Fachleute Gartenbesitzer direkt vor Ort begeistern.

Auf Knopfdruck zum individuellen Angebot

Ebenfalls Teil der Partnerschaft ist – voraussichtlich ab August – der vergünstigte Zugriff auf auraQuote für alle KS21- und Rita-Bosse-Anwender. Mit auraQuote ist es GaLaBau-Unternehmen erstmals möglich, KI-gestützt und weitgehend automatisiert Angebote zu erstellen. Ausgangspunkt kann dabei sowohl ein Prompt sein, der das Tool mit den Eckdaten zu dem zu kalkulierenden Projekt versorgt, als auch eine mit auraVision generierte Visualisierung. In wenigen Sekunden erstellt auraQuote ein komplettes Angebot, das alle für die Umsetzung notwendigen Positionen berücksichtigt vom Erdaushub bis zum Arbeitslohn, von der einzelnen Dichtung bis zum Großbaum. Dabei greift auraQuote nicht einfach auf allgemeine Informationen zu, sondern berücksichtigt betriebsindividuelle Konditionen, Preislisten und andere Spezifika. Der GaLaBauer braucht nur noch das fertige Angebot zu kontrollieren und kann es mit wenigen Klicks, wo nötig, anpassen, bevor er es an den Kunden verschickt – auf Wunsch mit einer individuell von der virtuellen Bürokratie auraQuote generierten E-Mail.

Wer beide Tools dann miteinander kombiniert, schickt gleich, nachdem er mit seinen Kunden vor Ort eine Visualisierung abgestimmt hat, diese an auraQuote und hat das fertige Angebot schon vorliegen, bevor er bei seinem nächsten Kunden ist. So kann aus einem Erstgespräch innerhalb weniger Minuten ein freigabefähiges Angebot werden – eine enorme Zeitersparnis und ein großes Plus für die Kundenzufriedenheit.

Komplexe Technik, fundierte Information, datenschutzkonform

Beide Tools sind speziell für den GaLaBau entwickelt und bieten weit mehr als ein einfacher Austausch mit ChatGPT. Sie kombinieren im Hintergrund mehrere KI-Modelle und haben außerdem Zugriff auf umfangreiche fachspezifische Datenbanken, etwa zu Pflanzen, Materialien, Gartenmöbeln, technischen Komponenten. Zudem nutzt auraVision Geodaten, um Pflanzenvorschläge optimal auf die tatsächlichen mikrogeografischen Gegebenheiten abzustimmen. „Die einzelnen KI-Modelle haben unterschiedliche Stärken. Wir kombinieren sie so, dass wir für den jeweiligen Verwendungszweck das beste Ergebnis erzielen“, erläutert auraNexus.ai-Gründer Oliver Range den Ansatz seiner Tools. „Das ist wie in der Musik. Ein Instrument zu haben, ist schön, führt aber noch nicht dazu, dass man eine komplexe Symphonie spielen kann. Dazu braucht es gewisse Fähigkeiten und eine Vielzahl von Instrumenten. Wir orchestrieren sozusagen KI.“

Verschiedene Features sorgen für hohe Benutzerfreundlichkeit und eine optimale Integration in die Kundenkommunikation und den Sales-Prozess. In einer Enterprise-Variante lassen sich die auraNexus.ai-Anwendungen weiter individualisieren, zum Beispiel auf einen unternehmenseigenen Gartenstil hin trainieren.

Besonders wichtig: Die Tools sind komplett DSGVO-konform, Nutzereingaben werden nicht zum Training der KI-Modelle verwendet, ihre Verarbeitung erfolgt auf Basis von Verträgen zur Auftragsdatenverarbeitung.

Viele Pläne

Seine Tools entwickelt auraNexus.ai, angepasst auf die Bedürfnisse professioneller Gartengestalter, kontinuierlich weiter. In Vorbereitung sind derzeit verschiedene weitere Features wie die Generierung von Visualisierungen aus Planzeichnungen oder die Kooperation mit Herstellern zur Integration ihrer Produkte in die Visualisierungen.

Gemeinsam streben Craftview und auraNexus.ai außerdem die Internationalisierung an: Derzeit befinden sich sowohl eine für den englischen als auch eine für den französischen Markt angepasste Version in der Testphase.

Zugriff

KS21- und Rita-Bosse-Kunden haben Zugang zu auraVision und auraQuote direkt über Craftview. Hier erhalten sie einen Rabatt von 25 Prozent auf alle Pläne von auraVision und auraQuote. Weitere Informationen unter:

www.ks21.de/produkte/arviavision

www.rita-bosse.de/produkte/arviavision

Die Partner

Über die auraNexus.ai GmbH

Die auraNexus.ai GmbH ist ein KI-Start-up, spezialisiert auf die Entwicklung und Implementierung branchenspezifischer KI-Lösungen für Handwerk und Mittelstand. AuraNexus.ai verfolgt das Ziel, KI-Anwendungen zu entwickeln, die Menschen in ihrer Arbeit unterstützen, nicht sie ersetzen. Neben dem Garten- und Landschaftsbau sind von auraNexus.ai entwickelte Tools unter anderem im Bereich Investor Relations und in Beratungsunternehmen im Einsatz. Gründer von auraNexus.ai ist Oliver Range, zertifizierter KI-Manager (TÜV) und KI-Trainer (DEKRA). Als ehemaliger Vorstand der Gärtnerei von Eden verfügt er über fundierte Kenntnisse der grünen Branche.

www.auranexus.ai

Über die KS21 Software & Beratung GmbH

Die 2002 gegründete KS21 Software & Beratung GmbH gehört seit Februar 2021 zur Craftview Software GmbH und gilt als einer der führenden Anbieter von IT-Lösungen für alle Unternehmensgrößen im Garten- und Landschaftsbau in Deutschland. Tausende zufriedene Anwender im Garten- und Landschaftsbau setzen seit über 20 Jahren die Produkte von KS21 tagtäglich ein und können sich auf die langjährige Erfahrung und Expertise der rund 25 KS21-Mitarbeitenden stets verlassen.

Zu den Kunden von KS21 zählen Topunternehmen aus dem GaLaBau vom innovativen Kleinstbetrieb bis zum filialgeführten, bundesweit agierenden Bau- und Pflegeunternehmen mit mehreren hundert Mitarbeitern. Möglich wird das breite Anwendungsspektrum durch den modularen Aufbau der Software, die sich perfekt dem jeweiligen betrieblichen Bedarf individuell anpasst.

<https://www.ks21.de>

Über die Rita Bosse Software GmbH

Seit über 35 Jahren ist die Rita Bosse Software eine der führenden Softwarelösungen für Baumschulen, Friedhofsgärtner, Gartencenter sowie den Garten- und Landschaftsbau. Die Branchensoftware unterstützt die vielfältigen Arbeitsprozesse unserer Kunden, um ihren Betrieb optimal zu steuern und den Arbeitsalltag effizienter zu gestalten.

Mehr als 6.000 Anwender nutzen täglich Rita Bosse Produkte und vertrauen auf eine einfach und schnell zu bedienende Software und unseren „einfach guten Service“. Damit haben wir ein Erfolgsrezept geschaffen, das jeder Aufgabe gewachsen ist. Guter Service war von Anfang an ein wichtiges Element der Firmenphilosophie: Jeder Kontakt mit dem Kunden bietet die Chance, unseren Kunden zu helfen, mit unseren Produkten erfolgreich zu sein und liefert gleichzeitig wichtige Impulse, wie wir unser Angebot stetig verbessern können. Er endet nicht mit dem Kauf – dort beginnt er.

<https://www.rita-bosse.de>

Presekontakt

auraNexus.ai

Oliver Range

o.range@auranexus.ai

+49 160 90667918