

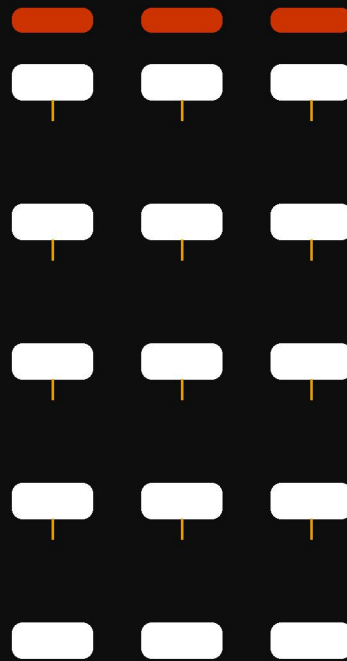
50

RESEARCH AGENT: AUS 50 QUELLEN EIN WISSENSKOPF

Sie hören auf zu sammeln.

Claude sammelt die relevanten Quellen. NotebookLM macht daraus Podcasts, Briefings und Mind-Maps. Ihr bestbezahlter Kopf tut wieder das wofür Sie ihn bezahlen.

ORCHESTRIEREN
VERDICHTEN
ENTSCHEIDEN



SUB-AGENTS IM HINTERGRUND

Sie sehen nur die verdichtete Antwort.

WARUM SAMMELN TEUER IST

8 H

Ihr Senior-Berater verbringt acht Stunden damit, Quellen zu suchen, Tabs zu sortieren und Auszüge in ein Dokument zu kopieren - bevor er eine einzige Empfehlung formuliert. Das ist kein Research. Das ist Logistik.

Und Logistik ist der teuerste Weg, eine Entscheidungsvorlage zu bauen. Derselbe Kopf konnte in der gleichen Zeit drei Mandanten beraten. Stattdessen kopiert er Absätze aus PDFs in ein Google-Doc und nennt es Vorbereitung. Die Quellen sind da draussen. Das Problem ist nicht der Zugang - es ist die Verdichtung.

Was Sie tun: Entscheiden. Was der Agent tut: Sammeln, Filtern, Verdichten.

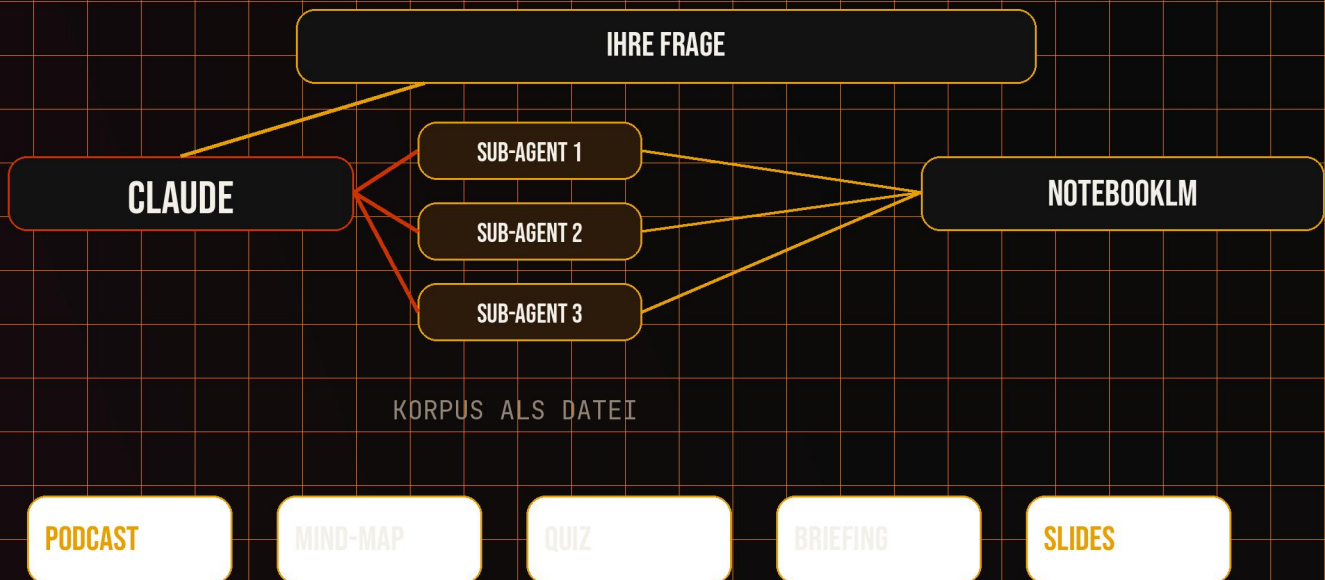
ZWEI TOOLS. EINE ARCHITEKTUR.

2

Claude ist der Orchestrator vorne: Er versteht Ihre Recherche-Frage, durchsucht offene Quellen über parallele Sub-Agents, verwirft Irrelevantes und liefert einen sauber strukturierten Quellen-Korpus - 20 bis 50 verdichtete Auszüge mit Quellenangabe.

NotebookLM ist der Verarbeiter hinten: Es nimmt diesen Korpus als Quellen-Set in ein Notebook auf und rendert auf einen Prompt fertige Deliverables - Audio-Podcast, Mind-Map, Quiz, Briefing-Doc, Slide-Deck.

Die Naht zwischen beiden ist eine Datei-Übergabe. Claude liefert PDFs und Markdown-Dossiers. Sie laden diese in NotebookLM hoch. Keine native API - der Vorteil entsteht durch saubere Arbeitsteilung.



MARKT-SCAN: VON 8 STUNDEN AUF 45 MINUTEN

45 MIN

Ein Unternehmensberater (25 MA) prüft den DACH-Markt für ein neues SaaS-Segment seines Mandanten. Klassisch: ein Analyst, ein voller Tag.

01 Frage formulieren - 'Analysiere den DACH-Markt für [Segment]: Top-5-Wettbewerber, Preisstruktur, Markteintritts-Risiken.'

02 Claude scannt - Sub-Agents durchsuchen parallel Branchen-Reports, Wettbewerber-Websites und Fachkonferenz-Talks.

03 Korpus prüfen - Claude liefert 20-40 verdichtete Auszüge mit Quellenangabe. Sie streichen, was nicht passt.

04 In NotebookLM laden - Upload per Datei oder Drive-Sync. Ein Notebook, alle Quellen.

05 Deliverables generieren - Briefing-Doc für die Vorstandsvorlage plus 20-Minuten-Podcast für die Autofahrt.

Was Sie tun: Frage formulieren, Ergebnis bewerten. Was der Agent tut: Scannen, Filtern, Verdichten

DUE-DILIGENCE: VON 3 TAGEN AUF 4 STUNDEN

4 H

Eine M&A-Boutique prüft ein Übernahme-Ziel - Mittelstand, 80 MA, Maschinenbau. Normalerweise: ein Analyst, drei volle Tage.

- 01** Quellen bündeln - Geschäftsberichte, Bundesanzeiger-Auszüge, Pressespiegel, Branchenvergleichswerte.
- 02** Claude orchestriert - Sub-Agent A: Zahlenkonsistenz. Sub-Agent B: Marktposition. Sub-Agent C: Reputationsrisiken.
- 03** Gegenseitige Prüfung - Sub-Agents widersprechen sich aktiv. Die robusteste Einschätzung überlebt.
- 04** In NotebookLM laden - Ein Notebook, alle Quellen an einem Ort.
- 05** Deliverables wählen - 30-Seiten-Briefing plus Streitpunkte-Quiz und Audio-Podcast für die Vorstandssitzung.

Was Sie tun: Mandantenquellen freigeben, Ergebnis validieren. Was der Agent tut: Drei Perspekt

PITCH-RECHERCHE: VON 2 TAGEN AUF EINEN HALBEN TAG

Ein Strategieberater bereitet einen Pitch vor - Mandant: suddeutscher Maschinenbauer, will Auslandsvertrieb USA aufbauen.

- 01** Mandanten-Briefing eingeben - 'Mittelständischer Maschinenbauer, Süddeutschland, Vertriebsaufbau USA.'
- 02** Claude durchsucht - US-Trade-Reports, IHK-Auslandshandelskammern, Branchenverbände, Wettbewerber-Analysen.
- 03** Quellen verdichten - 30 relevante Auszüge, drei Markteintritts-Pfade identifiziert.
- 04** In NotebookLM laden - Ein Upload, ein Notebook, ein Prompt.
- 05** Deliverables generieren - Slide-Deck-Entwurf, Infografik mit drei Markteintritts-Pfaden, FAQ-Brief für den Pitch-Termin.

Was Sie tun: Mit funfmal mehr Quellen-Tiefe in den Pitch gehen. Was der Agent tut: Den Korpus

SETUP IN 3 SCHRITTEN

3

- 01** Schritt 1 - Quellen einspielen. Sie definieren die Recherche-Frage. Claude scannt offene Quellen, sammelt relevante Dokumente und liefert einen sauberen Korpus - PDFs, Markdown-Dateien, gespeicherte Webseiten. Alternativ laden Sie eigene Unterlagen direkt hoch.
- 02** Schritt 2 - Prompt formulieren. Was brauchen Sie: ein Briefing-Doc? Einen Podcast zum Anhören auf dem Weg zum Mandanten? Eine Mind-Map für das Team-Meeting? Sie sagen NotebookLM, welches Format es aus dem Korpus rendern soll.
- 03** Schritt 3 - Output nutzen. NotebookLM rendert das gewählte Format - sofort nutzbar, sofort teilbar. Kein Nacharbeiten, kein Layout. Podcast, Briefing, Quiz oder Slide-Deck - ein Prompt, ein Ergebnis.

DREI CASES, FÜR DIE DER RESEARCH AGENT NICHT GEBAUT IST

3

1 Echtzeit-Daten. Live-Kurse, Borsentickets, Marktdaten zum Eröffnungsticket - dafür sind Bloomberg-Terminal und Markt-APIs gebaut.

2 Mandantendaten ohne Compliance-Setup. Personenbezogene Akten dürfen ohne Claude-Enterprise-EU-Region und ohne Google-Workspace-EU-Tenant nicht hochgeladen werden. DSGVO Art. 6 und Art. 28 gelten.

3 Routine-Vorgänge mit festem Ablauf. Rechnungseingang, CRM-Sync, Lieferschein-OCR - dafür gibt es klassische Automatisierung.

MERKE

Der Research Agent rechnet sich erst bei nicht-trivialer Recherche-Tiefe, nicht bei 'immer dasselbe in immer derselben Form'.

14 TAGE. DREI SCHRITTE. EIN KLARES ERGEBNIS.

14

- 01** Tag 1-3 - Ein konkretes Recherche-Thema wahlen, idealerweise eine Aufgabe, die Ihr Team regelmässig erledigt und für die Sie den Zeitaufwand kennen.
- 02** Tag 4-10 - Claude plus NotebookLM mit diesem Thema testen. Korpus bauen, Deliverables generieren, Ergebnis mit dem manuellen Aufwand vergleichen.
- 03** Tag 11-14 - Entscheiden. Rechnet sich die Architektur für Ihre wiederkehrenden Recherche-Aufgaben?

KPI-BEISPIEL

KPI-Beispiel: Ein Beratungshaus (20 MA) spart bei drei Markt-Scans pro Monat rund 21 Stunden Senior-Berater-Zeit - bei einem internen Stundensatz von 120 EUR sind das etwa 2.500 EUR monatlich. Die Toolkosten: rund 25 USD/Monat pro Kopf

Was Sie tun: Ein Thema definieren und das Ergebnis bewerten. Was der Agent tut: Den Rest.

EIN GESPRACH. KEINE VERPFLICHTUNG.

1

Sie wollen wissen, ob der Research Agent für Ihre Recherche-Aufgaben funktioniert?

In 30 Minuten klären wir:

- Welches Recherche-Thema sich für den Piloten eignet
- Wie Ihre Quellen-Landschaft in den Korpus passt
- Was die Architektur realistisch leisten kann - und was nicht

STRATEGIEGESPRACH

IN 30 MINUTEN KLAREN WIR

Strategiegespräch buchen: amazing-agents.com/booking

AMAZING AGENTS