

Fachbereich Informatik  
Abteilung Wirtschaftsinformatik  
Prof. Dr. S. Teufel



# Information Broking

Ausarbeitung im Rahmen des Seminars

**„Electronic Business“**

WS 1999/2000

Andreas Erat

Oldenburg, Dezember 1999

## Zusammenfassung

Diese Arbeit beschäftigt sich mit den grundsätzlichen Fragen, die zu Information Brokern zu stellen sind. Dabei wird gezeigt welche Formen von Dienstleistungen die Informationsvermittler anbieten, welche Qualifikationen benötigt werden und wie sie durch Informationstechnologie bei ihrer Tätigkeit unterstützt werden. Außerdem setzt sich diese Arbeit noch mit der Vertragsgestaltung auseinander, insbesondere der Frage, wie die Zahlung bemessen wird und welche Haftungsbedingungen vorgefunden werden.

# Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
2	Exkurs - Alltag eines Information Brokers	4
3	Geschichte des Information Broking	5
4	Abgrenzung zu anderen Dienstleistern	7
5	Spektrum der Dienstleistungen	8
6	Qualifikation des Brokers	10
7	Unterstützung durch die Informationstechnologie	11
8	Vertragsgestaltung	13
9	Beispiel aus dem Internet	16
10	Fazit	17
11	Literaturverzeichnis	18

# 1 Einleitung

Die Schlagworte Informations- und Wissensgesellschaft werden heutzutage gerne verwendet. Eines der Themen die damit in Verbindung gebracht werden ist der „neue“ Beruf des Information Brokers.

Die folgende Arbeit wird sich mit den grundsätzlichen Fragen des Information Broking auseinandersetzen. Insbesondere sollen im Rahmen des EBusiness Seminars folgende Forschungsfragen beantwortet werden:

- Woher kommt das Information Broking?
- Was tun Information Broker?
- Welche Verbindungen gibt es zur Informationstechnologie?

Die Methodik der Arbeit beschränkt sich auf eine Literaturrecherche. Die Forschungsfragen sollen durch den Argumentationsgang, der über die Kapitel symbolisiert wird, beantwortet werden.

Der folgende Exkurs soll einleitend helfen sich ein Bild vom Tätigkeitsfeld eines Information Brokers zu machen. In Kapitel 3 wird dann die Entwicklung des Information Broking dargestellt, mit seinen Wurzeln und den aktuellen Tendenzen. Abgeschlossen wird der einleitende Teil indem eine Abgrenzung zu anderen Dienstleistern stattfindet, die auch im Informationsbereich arbeiten. Dies sind vor allem Consultants und Informationsdienstleister.

Der Hauptteil befaßt sich erst mit der Darstellung der Dienstleistungen der Information Brokers und anschließend mit den dafür notwendigen Qualifikationen. Vertiefend wird dabei der Einsatz von Informationstechnologie besprochen. Abschließend wird im Hauptteil auf die Fragen der Vertragsgestaltung eingegangen, vor allem die Haftungsregelung und die Bezahlung.

Zum Schluß sollen einige Angebote eines Information Brokers aus dem Internet dargestellt werden, um ein Gefühl für die Höhe von Kosten für diese Dienstleistungen zu bekommen und die vorherigen Darstellungen zu untermauern. Außerdem findet im Fazit, am Ende der Arbeit, eine Zusammenfassung der Ergebnisse statt.

## 2 Exkurs - Alltag eines Information Brokers

**Tabelle 1 - Tagesablauf eines Information Brokers<sup>1</sup>**

7.00	Arbeitsbeginn
7.15	1. Recherche via Online Datenbanken
7.30	Auftrag aus den USA (Patent, Zeitungsartikel, ...), bis morgen zu erledigen
8.00	Online - Recherche
9.00	Recherche in der örtlichen Bibliothek (Inserat zu einem bestimmten Thema)
10.00	Verbindung mit dem Büro und neuer Auftrag
10.45	Auftragsbesprechung beim 2. Kunden, wichtig: heute noch zu erledigen
11.30	Abgabe der Recherche für Amerika im Büro zum Übersetzen des Auftrages
12.30	Erneut in die Bibliothek zum Finden von Artikeln für Kunde Nr.2
14.30	Gespräch mit Kunde Nr. 3 wg. Auftrag für den nächsten Tag
15.45	Wieder im Büro, absenden des übersetzten Recherche-Auftrages
18.30	Zweiter Auftrag fertig

Was hier klar geworden sein sollte sind drei Punkte:

- viele verschiedene Kunden
- kleine Chargen
- hoher Zeitdruck

Obwohl auch angeführt wird, daß die meisten Information Broker einen festen Kundenstamm haben<sup>2</sup>. Dies ist nicht zuletzt mit der Schwierigkeit zu begründen, eine Bemessung der

---

<sup>1</sup> Klems, M., 1994, S. 9-17.

<sup>2</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 17.

erbrachten Leistungen vorzunehmen. Hierauf wird aber im Kapitel Vertragsgestaltung noch eingegangen.

### 3 Geschichte des Information Broking

Vorweg soll jedoch erst einmal eine Definition des Begriffs Information Broking stattfinden:

„ ... ein Individuum oder eine Organisation, die auf Nachfrage nach Informationen suchen. Mit dem Ziel Gewinn zu machen und unter Rückgriff auf alle verfügbaren Ressourcen.“<sup>3</sup>

Natürlich muß man sich fragen, ob das Konzept eines Information Brokers „neu“ ist oder ob es solche Berufe schon früher gab. Frühe große Organisationen, wie die Kirche, hatten früh Stabsstellen. Diese Stabsstellen haben keine hierarchische Befehlsgewalt, sondern nur beratende oder vielmehr beschaffende Funktion, im Bezug auf Informationen<sup>4</sup>. Insofern gab es diesen Beruf schon länger.

Nach der oben genannten Definition, nämlich eine eigenständige Organisation mit Gewinnstreben, wird der Beginn auf Anfang der dreißiger Jahre gelegt. Es entstand in Frankreich die Firma S'il Vous Plait (SVP), die bis heute existiert und inzwischen international aktiv ist<sup>5</sup>.

Ende der achtziger Jahre machten sich in vielen europäischen und anglo-amerikanischen Ländern starke Kürzungen im Bildungs- und Bibliothekswesen bemerkbar. Die dort entlassenen bzw. nicht mehr eingestellten Informationsspezialisten machten sich auf die Suche nach neuen Berufsfeldern<sup>6</sup>. Die Betätigung als Informationsvermittler liegt für Menschen mit einer solchen Ausbildung nahe.

Nachdem nun eine Vorstellung vom Beruf und dessen Herkunft gebildet wurde soll kurz auf einige zahlenmäßige Eckpunkte des Information Broking eingegangen werden. Zur Bedeutung des Berufstandes ist zu sagen, daß es momentan rund 600 Information Broker in Deutschland gibt wobei ca. 90% in großen Unternehmen arbeiten<sup>7</sup>. Angesichts der Zahl von 34 Mio.

---

<sup>3</sup> übersetzt aus Marshall, J. C., 1988, S. 1.

<sup>4</sup> Schreyögg, G., 1998, S. 153.

<sup>5</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 2.

<sup>6</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 3-5.

<sup>7</sup> Nowack, Axel, 1996, S. 121.

Beschäftigten sind im Bereich des Information Broking eine relativ geringe Zahl an Arbeitnehmern zu finden und diese Branche kann damit kaum als „Jobmaschine“ bezeichnet werden. Dem entgegen steht eine Zunahme an Daten, die sich unter anderem in der Zahl von kommerziellen Datenbanken ausdrückt. Gab es 1979 noch 300-400 Datenbanken, wird heute von 5300 kommerziell betriebenen Datenbanken ausgegangen<sup>8</sup>. Es kann also mit einem steigendem Bedarf an Informationsdienstleistungen gerechnet werden.

Neuere Tendenzen sehen den Information Broker in einem neuen Zusammenhang, in dem der traditionelle Bereich der „reinen“ Informationsvermittlung verlassen wird. Beispielsweise als Broker in einem virtuellen Unternehmen. Ein virtuelles Unternehmen besteht aus einem Netzwerk mehrerer Unternehmen die sich für einen bestimmten Zweck zusammenschließen<sup>9</sup>. Informationen sind für einen Broker, der ein virtuelles Unternehmen zusammenstellt und in ihm vermittelt, der wichtigste Rohstoff. Dennoch geht seine Tätigkeit über die ursprüngliche Aufgabe, der Schaffung eines Komplexitätsgefälles zwischen der Umwelt und dem Kunden im Bereich Information, hinaus.

---

<sup>8</sup> ebenda, S. 122.

<sup>9</sup> Ehrenberg, D. et al, 1997, S. 6.

## 4 Abgrenzung zu anderen Dienstleistern

Um für ein klares Bild des Information Brokers, seiner Tätigkeiten und seines Berufes zu sorgen, soll er gegenüber zwei verwandten Branchen abgegrenzt werden. Hierbei handelt es sich um die Consultants/Berater und um die Informationsdienstleister, beispielsweise Auskunfteien.

Consultants beraten ihre Kunden bei einem bestimmten Problem, d.h. sie bereiten auch Informationen auf, aber sie haben aus diesen Informationen ihre Schlüsse gezogen und vermitteln dem Kunden diese Schlüsse und nicht die ursprünglichen Informationen. Während ein Information Broker die Informationen zwar aufbereitet, aber keinerlei Schlüsse aus ihnen zieht<sup>10</sup>.

Informationsdienstleister haben eine den Information Brokern ähnliche Tätigkeit. Sie suchen Informationen und bereiten diese auf. Allerdings gibt es einen wesentlichen Unterschied, die Informationsdienstleister stellen „nur“ Partialinformationen aus einer Quelle (nämlich ihrer eigens produzierten) zur Verfügung, während sich die Information Broker vor allem von diesen Informationsdienstleistern die Informationen beschaffen und dann noch einmal konzentrieren<sup>11</sup>.

Diese Abgrenzungen sind natürlich nicht absolut, sondern als Orientierung in einem Bereich zu verstehen, bei dem es selbstverständlich Überschneidungen gibt. Eine typische Überschneidung ist, daß Informationsdienstleister i.d.R. Consulting für Informationssysteme anbieten. Häufig sind die Information Broker aber auch auf bestimmte Branchen oder auf die Beschaffung von Teilinformationen spezialisiert, so daß sie nicht unbedingt von den Informationsdienstleistern zu unterscheiden sind. Eine solche Spezialisierung ist sogar häufig Voraussetzung für ein erfolgreiches Bestehen im Markt. Auch die aktuellen Tendenzen weg vom traditionellen Begriff des Information Brokers, mit der Betätigung, beispielsweise als Broker in Netzwerkorganisationen, ist nicht mit der „klassischen“ Definition vereinbar.

---

<sup>10</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 8-9.

<sup>11</sup> ebenda, S. 9-10.

Nachdem nun das Bild des Information Brokers deutlich geworden ist, soll im weiteren genauer auf die einzelnen Teilaspekte seiner Tätigkeit eingegangen werden<sup>12</sup>.

## 5 Spektrum der Dienstleistungen

Die Tätigkeiten des Information Brokers lassen sich in eine dreier Typologie<sup>13</sup> einordnen:

- Produktion von Information
- Organisation von Information
- Beschaffung bestimmter Informationen

Auf diese drei Tätigkeitsfelder und die damit verbundenen Dienstleistungen soll nun ein näher eingegangen werden.

Die Produktion von Information weist in teilen eine Verwandtschaft zum Bereich der Informationsdienstleister auf. Typische Dienstleistungen<sup>14</sup> in diesem Bereich sind:

- **Recherchen**, d.h. die Suche nach bestimmten Informationen zu einem Thema und die Zusammenstellung dieser.
- **Exzerpte**, d.h. Lesen und Zusammenfassen bestimmter Texte, damit der Auftraggeber die Quellen nicht ganz lesen muß bzw. einige auswählen kann.
- **Übersetzung**, d.h. verschiedene Quellen sind nur in fremden Sprachen (und damit ist nicht nur Englisch gemeint) zugänglich.

Diese drei Beispiele sollen den Bereich der Produktion näher umschreiben, diese Aufzählung ist nicht als abschließend zu verstehen.

Im Bereich der Organisation von Informationen liegt die Verwandtschaft zum Consulting und auf einige der damit verbunden Dienstleistungen<sup>15</sup> wird nun eingegangen:

- **Consulting**, d.h. Beratung einer Unternehmung zur Verbesserung eines Bestehenden bzw. Errichtung eines neuen Informationssystems.

---

<sup>12</sup> <http://www.infobroker.de> abgerufen am 7.12.1999.

<sup>13</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 12-16.

<sup>14</sup> ebenda, S. 12-13.

<sup>15</sup> ebenda, S. 13-14.



- Organisation der **Informationsbeschaffung**, d.h. der Information Broker organisiert und strukturiert die Beschaffung von Informationen in einer Organisation.
- **Datenbank Design**, d.h. der Information Broker erstellt eine Datenbank zur Verwaltung der Informationen.
- **Katalogisieren**, d.h. der Information Broker erstellt eine Systematik und pflegt die bestehenden Informationen ein, um Wiederverwendbarkeit zu garantieren.

Diese vier Beispiele sollen den Bereich der Organisation von Information näher umschreiben, diese Aufzählung ist nicht als abschließend zu verstehen.

Hier nun zwei Beispiele auf dem letzten Gebiet, der Informationsbeschaffung<sup>16</sup>.

- **Dokumentenbeschaffung**, d.h. der Information Broker beschafft einzelne, in den Anforderungen genau spezifizierte Dokumente , z.B. ein bestimmtes Inserat einer Organisation.
- Erstellung von **Literaturlisten**, d.h. die Zusammenstellung relevanter Literatur zu einem bestimmten Thema in einer Literaturliste.

Abschließend soll noch erwähnt werden, daß realiter Information Broker natürlich noch andere Tätigkeiten ausüben, die nicht in diese Typologie passen, aber durch das notwendige Spektrum ihrer Fähigkeiten mit bewältigt werden können<sup>17</sup>. Beispielsweise, Public Relations, Seminare und Ausbildung zum Thema Information und den Umgang damit.

Nachdem die zu bewältigenden Aufgaben für einen Information Broker klar gestellt wurden, ergeben sich hieraus die Anforderungen an seine Fähigkeiten.

---

<sup>16</sup> ebenda, S. 14-15.

<sup>17</sup> ebenda, S. 15-16.

## 6 Qualifikation des Brokers

In diesem Abschnitt soll das notwendige Qualifikationsprofil der Information Broker dargestellt werden. Dieses hängt nicht unmaßgeblich mit der Organisationsform zusammen, in die der Information Broker eingebunden ist. Aus diesem Grund werden die üblichen Organisationsformen für Information Broking in diesem Abschnitt mit behandelt.

Unabhängig von der Organisationsform ist die rein fachliche Qualifikation. Information Broker kommen i.d.R. aus zwei grundsätzlich verschiedenen Richtungen. Einerseits sind sie Bibliothekare oder verwandte Studiengänge aus den Informationswissenschaften. Andererseits sind sie Akademiker, die ein anderes Studienfach abgeschlossen haben und sich auf die Informationsvermittlung in diesem Bereich spezialisieren, zum Beispiel Mediziner<sup>18</sup>.

Informatik spezifische Vorkenntnisse werden natürlich auch benötigt, die zum Teil aber durch das Spektrum der Dienstleistungen, daß der jeweilige Information Broker anbietet, determiniert werden. Voraussetzung ist eine hervorragende Kenntnis von kommerziellen Datenbanken und deren Retrieval-Sprachen. Ebenso wie die Nutzung und Möglichkeiten moderner Telekommunikation. Zusätzliche Qualifikationen können im Bereich von Managment Informations Systemen liegen, beispielsweise in der Konstruktion von Datenbanken<sup>19</sup>.

Wichtig ist die Unterscheidung zwischen zwei Organisationsformen. Wie im Kapitel Geschichte des Information Broking schon dargestellt wurde arbeiten 90% der Information Broker in Großunternehmen, unternehmerische Fähigkeiten stehen bei dieser Organisationsform weniger im Vordergrund, als mehr die fachliche Qualifikation. Dem entgegen stehen die „restlichen“ Information Broker die als Unternehmer vorwiegend in Kleinstbetrieben tätig sind, d.h. Betriebe mit weniger als zehn Mitarbeitern. Tätigkeiten wie das Marketing und die Akquisition müssen also vom Information Broker selbst erledigt werden. Entsprechende betriebswirtschaftliche und soziale Fähigkeiten, sind neben einer gewissen Extrovertiertheit also notwendig<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> ebenda, S. 5.

<sup>19</sup> Informationsmaterial infonetzbayern e.V., 1999.

<sup>20</sup> Informationsmaterial infonetzbayern e.V., 1999.

## 7 Unterstützung durch die Informationstechnologie

Speziell soll noch auf die Informationstechnologie zur Unterstützung des Information Brokers eingegangen werden. Vor allem soll eine Typologie der Informationstechnik dargestellt werden, mit der der Information Broker normalerweise arbeitet. Allgemein läßt sich die Informationstechnik in vier Bereiche unterteilen, kommerzielle Datenbanken, freie Datenbanken, Systeme zur Bewertung und Filterung von Informationen und Systeme zum Information Management. Die einzelnen Bereiche werden nun im einzelnen erläutert:

- **Kommerzielle Datenbanken** sind, neben den freien, die wohl wichtigste Informationsquelle der Information Broker, da sie hier auch Informationen aus Quellen erhalten, die anderen verschlossen bleiben. Zusätzlich haben die meisten Datenbanken in diesem Bereich eigene Retrieval-Sprachen die, bei ihrer Kenntnis, eine effiziente und schnelle Suche ermöglichen. Ein Beispiel hierfür ist die Wirtschaftsdatenbank Genios<sup>21</sup>, die Unternehmensdaten enthält.
- **Kostenlose Datenbanken**, sind ein fast ebenso wichtiges Medium, denn kostenlos heißt nicht gleichzeitig unprofessionell. Als Beispiel ist hier der GBV-Katalog<sup>22</sup> anzuführen über den man online in den Bibliotheken von sieben Bundesländern recherchieren und bestellen kann. Natürlich zählen auch Suchmaschinen im Internet zu dieser Alternative, hier ist allerdings die Retrieval-Sprache relativ unspezifisch im Gegensatz zum GBV-Katalog oder ähnlichen Datenbanken.
- **Systeme zur Bewertung und Filterung von Informationen.** Ein Meer von Informationen, wie zum Beispiel das Internet, kann dadurch bewältigbar werden, daß die Informationen selbst bewertet und gefiltert werden können. Ein Beispiel hierfür sind Systeme des collaborative filtering. Collaborative filtering bedeutet, Menschen bewerten Informationsquellen und helfen sich so gegenseitig die wichtigen von den unwichtigen Information zu trennen<sup>23</sup>. Ein System das dies leisten soll ist PHOAKS - People Helping One Another Know Stuff<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> <http://www.genios.de> abgerufen am 10.12.1999.

<sup>22</sup> <http://www.gbv.de> abgerufen am 10.12.1999.

<sup>23</sup> Resineck, Paul, 1997, S. 56ff.

<sup>24</sup> Treven, Loren, et al., 1997, S. 59ff.

- **Information Management Systeme:** einerseits kann der Information Broker zum Consultant für Firmen in diesem Bereich werden. Andererseits muß er selbst eine große Menge an Informationen verwalten. Nicht zuletzt sind dies Metainformationen, die helfen an bestimmte Informationen zu kommen. Der Broker dessen Tagesablauf in Kapitel 2 dargestellt wurde verfügt beispielsweise über eine Liste sämtlicher verfügbarer Zeitschriften in den umgebenden Bibliotheken<sup>25</sup>. Solche Informationen müssen selbstverständlich verwaltet und eingeordnet werden.

Diese vier Beispiele zeigen kein vollständiges Bild aller Einsatzmöglichkeiten Informationstechnik, sie sollen nur einen Überblick geben, im traditionellen Verständnis des Information Brokers. Andere Werkzeuge, wie für die Entwicklung von Datenbanken oder für die Erfassung von Kernkompetenzen von Unternehmen<sup>26</sup>, beispielsweise bei der Zusammenstellung eines virtuellen Unternehmens, wären ohne weiteres denkbar.

---

<sup>25</sup> Klems, M., 1994, S. 9-17.

<sup>26</sup> Ehrenberg, D. et al, 1997, S. 7.

## 8 Vertragsgestaltung

Neben den spezifischen Teilen jedes Einzelvertrages, beispielsweise die Beauftragung mit der Suche nach einem bestimmten Artikel, gibt es vor allem zwei Teile die sich verallgemeinern lassen und die es deshalb zu diskutieren gilt. Dies ist die wirtschaftliche Ausprägung, d.h. die Frage für was bezahlt wird und wie diese Zahlung bemessen wird<sup>27</sup>, und die AGB, d.h. hauptsächlich die Haftungsbedingungen<sup>28</sup>.

Die wirtschaftliche Ausprägung ist auf zwei Ebenen zu betrachten. Erstens der allgemeinen Ausprägung der Geschäftsbeziehung. Zum Teil ist es so, daß es einen bestimmten in zeitlich festen Perioden auftretenden Informationsbedarf gibt, der über einen Information Broker gedeckt werden soll. In diesem Fall wird i.d.R. ein festes monatliches Entgelt mit einer festen Gegenleistung verbunden. Diese Vorgehensweise bietet sich an, wenn beispielsweise die Handelsregistereintragungen eines wichtigen Geschäftspartners beobachtet werden sollen. Die Regel ist jedoch eine Vertragskonstruktion mit Aufträgen bei Bedarf, in kleinen Chargen und hohem Zeitdruck.

Zweitens, der Ausprägung des speziellen Auftrages, hier ergibt sich die Frage für was und wie der Zahlungsstrom bemessen wird. Zwei Alternativen treten am häufigsten auf, die Bezahlung eines Festpreises und die Abrechnung eines Stundentarifes mit Spesen<sup>29</sup>. Die Problematik bei der Bemessung der Bezahlung liegt in mehreren Punkten:

- Soll eine Bezahlung erfolgen, wenn nichts gefunden wird? Das nichts gefunden wurde heißt nicht, daß der Information Broker versagt hat, sondern vielleicht gibt es diese Informationen einfach nicht öffentlich. Bei Patentrecherchen ist es „normal“ bzw. positiv das es keine Ergebnisse gibt, wenn es ein solches Patent einfach noch nicht gibt<sup>30</sup>.

---

<sup>27</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 12f.

<sup>28</sup> Informationsmaterial infonetzbayern e.V., 1999.

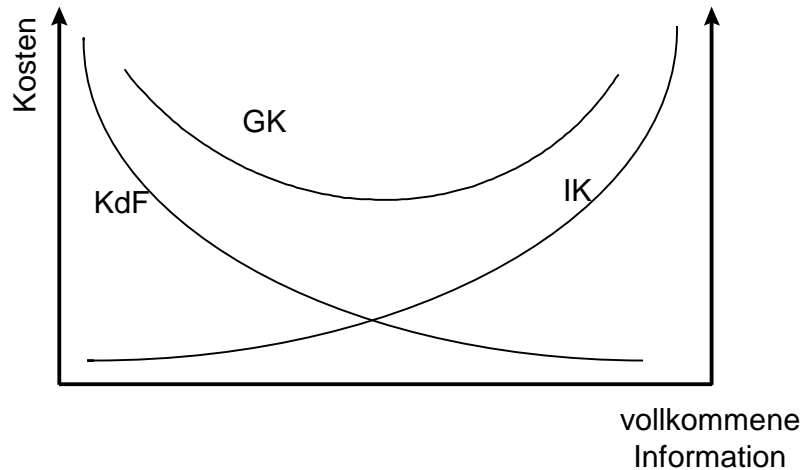
<sup>29</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 13

<sup>30</sup> Nowack, Axel, 1996, S. 122

- Der Kunde wünscht sich einen Festpreis, aber die Informationswissenschaften haben bisher keine Möglichkeit gefunden den „Wert“ einer Information exakt zu bemessen bzw. den Aufwand sie zu finden<sup>31</sup>, bevor man sie sucht.
- Organisationen geben auch Testaufträge um zu sehen, ob der Information Broker etwas „neues“ finden kann. Übersehen wird dabei oft, daß die Organisationen einen ähnlichen Zugang zu denselben Informationen haben. Entscheidend ist daher nicht nur ob das Wissen für die Organisation überhaupt erlangbar ist, sondern auch zu welchem Preis<sup>32</sup>.

Diese Problematik wird ergänzt durch das Problem den Wert der Information für die Entscheidung selbst zu bestimmen. Welche Kosten werden durch das Fehlen einer Information verursacht und wie können diese quantifiziert werden?

Folgendes **Entscheidungskosten-Kalkül**<sup>33</sup> soll dies verdeutlichen:



Legende:

- GK - Gesamtkostenkurve
- KdF - Kosten der Fehlentscheidung
- IK - Kosten der Information

<sup>31</sup> Marshall, J. C., 1988, S. 14

<sup>32</sup> Nowack, Axel, 1996, S. 121

<sup>33</sup> Weimann, 1996, S. 163, Analoges Kalkül zur Abbildung „Externe Kosten der Entscheidungsfindung“

Dem Kalkül liegen folgende Annahmen zu Grunde:

- Es gibt die Möglichkeit Information zu kaufen und zwar mit steigendem Grenzpreis in Abhängigkeit von der Information die man schon besitzt. Je besser man informiert ist, desto teurer wird es neue Informationen zu gewinnen.
- Je mehr Informationen man für eine Entscheidung zur Verfügung hat, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit und damit die zu verrechnenden Kosten für eine Fehlentscheidung.
- Aus den beiden erst genannten Annahmen ergibt sich, unter der Annahme, der Maximierung der Nutzenkalküls des Entscheiders, eine Gesamtkostenkurve mit einem Minimum an Kosten.

Das theoretische Kalkül ist einleuchtend, doch realiter ist es außerordentlich schwer bis unmöglich die Funktionen zu quantifizieren.

Mit den Haftungsregelungen soll keine tiefere Auseinandersetzung stattfinden, es werden lediglich zwei Anhaltspunkte gegeben. Das Informationsmaterial des infonetzbayern e.V. rät sich mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) weitestgehend an den bei Unternehmensberatern üblichen zu orientieren. Unter anderem wird hier auch geraten die Haftung für falsche Informationen auszuschließen. Dies wird vor allem mit der Tatsache begründet, daß der Information Broker sonst das gesamte Risiko der vorhergehenden Produktion trägt.

## 9 Beispiel aus dem Internet



Als Beispiel für die bisherige Beschreibung wurde aus dem Internet das Angebot eines Information Brokers ausgewählt, daß unter <http://www.infobroker.de/> zu finden ist. An diesem sollen vor allem die wirtschaftlichen Ausprägungen, das Dienstleistungsspektrum und die Kosten beispielhaft verdeutlicht werden. Im folgenden finden sich im rechten Teil der Seite Ausschnitte aus der Webseite, die im linken Teil der Seite mit den bisherigen Ausführungen in Zusammenhang gebracht werden.

Das Angebotene Dienstleistungsspektrum im Bereich Recherche (es gibt auch andere) erstreckt sich hauptsächlich auf wirtschaftliche Fragestellungen. Es gibt also eine branchenspezifische Spezialisierung.

Auch eine ständige Geschäftsverbindung wird mit der Dauerüberwachung angeboten. Wie man später auf der Webseite sieht, zu einem auszuhandelnden Festpreis

Auch die angesprochene Internationalisierung findet sich, wenn auch nur in kleinem Rahmen mit Recherchen in Großbritannien.

Im Bereich der Handelsregister wird ein Festpreis angeboten, für verschiedene Dienstleistungen, was hier durchaus nachvollziehbar ist, da sicher Erfahrungswerte vorliegen, bei solch alltäglichen Recherchen. Interessant ist jedoch die Kostenfreiheit bei einer ergebnislosen Suche. Obwohl die Aufwendungen entstehen wird kein Entgelt verlangt. Auch auf dieses Problem wurde im Kapitel Vertragsgestaltung schon aufmerksam gemacht.



### Preis

Neueintrag aus dem Handelsregister 23,20 DM (11,86 Euro)  
 Veränderung aus dem Handelsregister 29.- DM (14,83 Euro)  
 Die letzten 3 Veränderungen 69,60 DM (35,59 Euro)  
 Die letzten 5 Veränderungen 92,80 DM (47,45 Euro)  
 Unternehmensprofil 40,60 DM (20,76 Euro)

Kostenfrei bei 0 Treffern!

Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.



## 10 Fazit

Zusammenfassend soll am Ende der Arbeit die Betrachtung des Information Broking noch einmal in zwei Bereiche unterteilt werden und zwar als Geschäftsfeld und Marktattraktivität.

Für das Geschäftsfeld bleibt festzuhalten, daß es Anforderungen gibt, die den Information Broker außerhalb von großen Organisationen nur unter bestimmten Bedingungen überleben lassen. Besonders wichtig ist hierbei:

- Der Markt agiert unter hohem Zeitdruck und mit immer neuen Anforderungen. Aus diesem Grund gehört die Mitarbeiterentwicklung zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- Eine internationale Orientierung ist unabdingbar gerade unter Betrachtung des kommenden europäischen Wirtschaftsraumes und dem damit verbundenen steigenden Informationsbedarf bei den Klein- und Mittelständlern, die bisher nicht international agierten.
- Die Nutzung moderner Informations- und Telekommunikationstechnologie, da diese für die Arbeit und Qualifikation unabdingbar ist und bei der Arbeit beschleunigend wirkt.
- Flache Organisationsstrukturen (wenige Hierarchieebenen) sind bei dem hohen Zeitdruck in Verbindung mit kleinen Chargen unabdingbar, da ein Koordinationsaufwand in größerem Rahmen damit kaum tragbar ist.

Zur allgemeinen Marktsituation ist sind folgende Punkte anzuführen:

- Die Organisation der freiberuflichen Information Broker beschränkt sich weitestgehend auf Kleinstbetriebe.
- Trotz starker Propagierung der Informationsgesellschaft findet man keine Goldgräberstimmung, dies macht sich besonders deutlich an Überschriften wie „Warum Informationsvermittlung ein nicht zu gewinnendes Spiel ist.“<sup>34</sup>

Bei diesen nicht rosigen Aussichten scheint es kaum verwunderlich, daß viele Information Broker auch in den Randbereichen, wie dem Consulting für Information Management Systeme tätig sind. Bei den angenommenen 600 Information Broker scheint dieser Berufszweig momentan eher nicht bedeutsam.

---

<sup>34</sup> Informationsmaterial infonetzbayern e.V., 1999

## 11 Literaturverzeichnis

Ehrenberg, D., Griese, J., Mertens, P., 1997: Die Rolle des Brokers im Virtuellen Unternehmen und seine Unterstützung durch die Informationsverarbeitung, graue Literatur: Arbeitspapier der Reihe „Informations- und Kommunikationssysteme in Virtuellen Unternehmen“ Nr.17/1997, Universitäten: Bern, Leipzig und Erlangen-Nürnberg

gbv.de: <http://www.gbv.de> abgerufen am 10.12.1999

genios.de: <http://www.genios.de> abgerufen am 10.12.1999

infobroker.de, <http://www.infobroker.de/> abgerufen am 7.12.1999

infonetzbayern e.V., Informationmaterial des Infornetzes wurde per eMail angefordert von folgender Adresse: infonetzbayern e.V., Sedanstraße 13, D-93055 Regensburg

Klems, Michael, 1994: Informations-Broking: mit einem Informationsbroker durch die Netze und Online-Datenbanken der Welt, Verlag: International Thomson Publishing

Marshall, Jean Crawford, 1988: Information broking: a new career in information work, Verlag: Library Association Publishing, London

Nowack, Axel, 1996: „kein Titel - Bereich Tele Office“ , erschienen in der Zeitschrift connect, Seiten 120-122, Verlag: Vereinigte Motorenverlage GmbH, Stuttgart

Resineck, Paul, 1997: Recommender Systems, erschienen in der Zeitschrift Communications of the ACM, Seiten 56-58, Verlag: ACM, New York

Schreyögg, Georg, 1998: Organisation - Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, 2. Auflage, Verlag: Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden

Treven, Loren, et al., 1997: PHOAKS - A System for Sharing Recommendations, erschienen in der Zeitschrift Communications of the ACM, Seiten 59-62, Verlag: ACM, New York

Weimann, Joachim, 1996: Wirtschaftspolitik - Allokation und kollektive Entscheidung, Verlag: Springer, Berlin