

**Zeitschrift:** Arbido  
**Band:** 12 (1997)  
**Heft:** 12

**Artikel:** Informationsbroker : neuer alter Beruf als Konkurrenz für die interne Informations- und Dokumentationsstelle?  
**Autor:** Klems, Michael  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-770354>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 06.10.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# INFORMATIONSBROKER: NEUER ALTER BERUF ALS KONKURRENZ FÜR DIE INTERNE INFORMATION- UND DOKUMENTATIONSSTELLE?

Von Michael Klems

Die neuen Online-Technologien, Online-Dienste und das Internet schaffen eine Vielzahl von Berufs- und Tätigkeitsbildern. Ein zwar nicht neuer, jedoch für viele Online-Anwender interessant erscheinender Beruf wird derzeit mittels Massenmedien wieder zu neuem Leben erweckt: der Informationsvermittler oder Informationsbroker.

Innerhalb der Unternehmen entwickelt sich dieses Tätigkeitsbild derzeit aus einer weiteren Notwendigkeit neu: Die Präsenz auf den Netzen oder der Anschluß im Unternehmen führt zwangsläufig zur Spezialisierung des Mitarbeiters, der mit der Online-Aufgabe betraut wurde. Dies schließt in jedem Fall die Suche nach Informationen innerhalb der Online-Dienste, Datenbanken und des Internet ein. Die Fragestellungen, mit denen sich ein Informationsvermittler beschäftigt, können unterschiedlichster Art sein. Dies reicht von der Ermittlung einfacher Firmendaten bis zur komplexen Patentrecherche sowie Marktuntersuchungen. Die Arbeitsweise des Informationsvermittlers greift dabei immer auf das bereits vorhandene Wissen, in Form verschiedenster Quellen, zurück. Die Kunst des Informationsprofis besteht in der schnellen, preiswerten und qualitativ hochwertigen Beschaffung der benötigten Informationen. Ziel ist es, die Fragen des Kunden umfassend zu beantworten.

Neben den Online-Datenbanken greift der pro-

fessionelle Informationsvermittler immer wieder auf konventionelle Quellen wie Bibliotheken, Archive und Expertenbefragungen zurück. Der Ablauf einer Recherche richtet sich zumeist nach den Kundenwünschen. Manche Fragestellungen lassen jedoch nur die digitale Bearbeitung über externe Datenbestände zu, da die Zeitvorgaben des Auftraggebers zumeist sehr knapp bemessen sind.

## GEZIELTE FRAGESTELLUNG

In seiner Vorgehensweise ermittelt der Broker zunächst relevante Datenbanken, in denen Informationen zur Problematik zu erwarten sind. Durch eine gezielte Fragestellung werden die ausgewählten Informationssammlungen nach Treffern durchsucht. Die Kombinationsmöglichkeit liegt hier jedoch weit höher als bei einer Schlagwortsuche in einer Bibliothek.

Verknüpfungen von Datenbanken mit einer Abfrage sind möglich, da mehrere Datenbanken auf einem Host zur Verfügung stehen. Der Nutzer senkt durch diese Technik Kosten, da er die Fragestellung nicht pro Datenbank erneut wiederholen muß. Da die Informationseinheiten aus den Datenbanken direkt weiterverarbeitbar vorliegen, ist die Bearbeitung und Einbindung mit einer Textverarbeitung recht einfach. Beispielsweise müssen Textpassagen nicht erneut abgeschrieben oder mittels Schere und Klebestift in Berichte eingefügt werden. Anhand der gewonnenen Fakten lassen sich die Recherchen vertiefen und weitere Ergebnisse ermitteln. Hier nimmt mittlerweile die Nachbearbeitung der



PFEUSCH - CARTOON

gefundenen Informationen die meiste Zeit in Anspruch. Vorteile bieten neben der schnellen Auffindung der Informationen die verschiedenen Quellen, die auf konventionellem Wege nur schwer oder überhaupt nicht erreichbar sind.

## IM MITTELPUNKT: KOMMUNIKATIONSSICHERHEIT

Trotz der wirksamen Informationsvorteile unterliegt die Inanspruchnahme eines Informationsbrokers den gleichen Überlegungen, die jeder Auslagerung einer Dienstleistung vorangestellt werden müssen. Neben einer ausführlichen Kosten/Nutzen-Analyse muß dabei die Kommunikationssicherheit im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen. Gerade das Auslagern einer Informations- und Dokumentationsstelle erfordert ein hohes Maß an Kommunikation zwischen Kunde und Dienstleister. Nachteile entstehen bei schlechter Definition der Aufgabenstellung, wenn die ermittelten Informationen am Informationsbedarf des Kunden vorbeilaufen. Ähnlich wie ein Puzzleteil muß die Information genau in die Wissenslücke des Auftraggebers passen. Klare Absprachen und Sachkenntnis des Informationsbrokers sind nötig, um die passende Information zum gestellten Frageprofil zu finden.

## RECHERCHEN VERURSACHEN KOSTEN

Während sich auf dem freien Markt zahlreiche freiberufliche Informationsbroker etablieren, droht den intern arbeitenden Informationsbeschaffern der finanzielle Kollaps. In größeren Unternehmen sind diese innerbetrieblich arbeitenden Informationsbroker zumeist bei Informations- und Dokumentationsstellen untergebracht. Einsparmaßnahmen, neue Kostenstellen und der teilweise oder vollständige Übergang zum Profitcenter haben zahlreiche interne Informations- und Dokumentationsstellen vor völlig neue Voraussetzungen gestellt. Beinahe die gleichen Bedingungen wie auf dem freien Markt stellen sich mittlerweile für viele intern operierende Stellen. Zahlreiche interne Kunden erkennen zum ersten Mal, daß Recherchen Kosten verursachen und finanziell beglichen werden müssen. Dabei ist der sich in vielen Unternehmen anbahnende Kreislauf ebenso makaber wie beinahe tödlich. Die auf sich allein gestellte Recherchestelle soll vollwirtschaftlich arbeiten und sich in

kürzester Zeit selbst tragen. Für viele interne Kunden wird die Berechnung von Recherchen zum Finanzschreck und daher nicht bewilligt. Die meisten Abteilungen kommen in dieser Erstphase noch gut ohne Informationen in aufbereiteter Form aus. Diese Erstphase überstehen zahlreiche interne Informations- und Dokumentationsstellen nicht. Daß die Abnabelung von Informationssträngen langfristig zu betrieblichen Schäden führt, wird von vielen Entscheidern im ersten Moment nicht gesehen. Ist der Bedarf durch einen steigenden Wettbewerbsdruck in der zweiten Phase vorhanden, haben viele Informationsstellen die erste finanzielle Durststrecke nicht überstanden. Zu einem gewissen Teil tragen die internen Informationsvermittler Mitschuld an den sich anbahnenden Entwicklungen.

## INTERNE VERMARKTUNG

Für die internen Informationsbroker gelten die gleichen Verkaufs- und Marketingstrategien wie auf dem freien Markt. Diese Erkenntnis sollte als Chance zur Neuvermarktung im Unternehmen genutzt werden. Inhouse-Präsentationen zum Näherbringen dieser Dienstleistung sind ein überzeugendes Werkzeug zur Demonstration der Leistungsfähigkeit von elektronischen Beschaffungsdiensten und werden von vielen Informationsstellen in Unternehmen genutzt.

Eine weitere Möglichkeit der gezielten internen Vermarktung ist die Schaffung einer eigenen Identität im Unternehmen. Als Research-Center wiedererkannt zu werden, ist hier das Ziel. Mit optisch auffallenden Berichtsbögen wird die Abteilung über die Rechercheberichte im Unternehmen bekannt gemacht. Aktuelle Newsletter berichten zu interessanten Sachverhalten für das Unternehmen, und Informationseinheiten als Abfallprodukt einer bereits durchgeführten Recherche können Entscheidern als Leistungsbeweis kostenlos zur Verfügung gestellt werden.

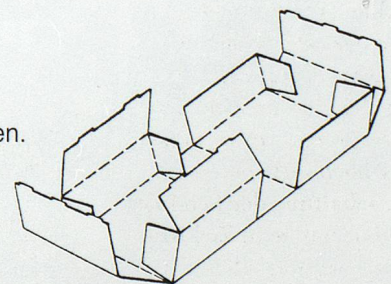
Die Arbeit mit dem internen Kunden setzt Verkaufstalent und Überzeugungskraft bei vielen Informationsvermittlern voraus. Erleichternd kann bei dieser Verkaufs- und Lobbyarbeit die allgemeine Online-Euphorie wirken. Viele Entscheider sind gerade bei Themen wie Internet und Online-Diensten sehr interessiert und nehmen in diesem Zusammenhang Informationen weitaus interessierter auf.

# Tschudi

## Eterno Board® säurefrei

alterungsbeständige Vollpappe, entspricht ANSI- und ISO-Normen, P.A.T. bestanden.

- Archivschachteln
  - Mappen
  - Negativ-/Foto-Boxen
  - Klappumschläge
  - Plano-Bogen 0,3 - 3,0 mm
- Standard-Verpackungen ab Lager  
- kundenspezifische Verpackungen



Tschudi + Cie AG, Feinpappen  
CH-8755 Ennenda

Tel. 055 - 646 26 26  
Fax 055 - 646 26 27

## AUFBEREITUNG UND TRANSPARENZ

Die Frage des Verkaufens von Informationen im Unternehmen muß von vielen internen Informationsbrokern ebenfalls neu entdeckt werden. Hier spielt die Aufbereitung der Informationen eine große Rolle.

Moderne Präsentationsmedien, wie Power Point oder grafische Darstellungen von Informationen, veredeln das Ergebnis einer Recherche und lassen einen höherwertigen Preis für gerechtfertigt erscheinen. Zudem ist die gute optische Darstellung der Ergebnisse das Aushängeschild der Informations- und Dokumentationsstelle und kann zu Neuaufträgen führen. Die weitaus wirtschaftlichere Nutzung von Online-Medien übt zudem einen neuen Druck auf die Datenbankhosts aus. Kostengünstigere Suchmechanismen und eine optimale Weiterverarbeitung werden von den unter Kostendruck stehenden Informationsstellen nun überwiegend gefordert. Der freie Informationsbroker im Markt steht mit der Hauptforderung der Kostentransparenz, durch Wegfallen der Online-Gebühren, nicht mehr alleine da.

## SELBSTÄNDIGKEIT

Eine Chance für den internen Informationsbroker bietet der Umstieg in die berufliche Selbständigkeit. Zahlreiche Großunternehmen haben dies festgestellten Informationsbrokern als sanften Ausstieg vor dem Schließen einer Recherchestelle angeboten. Für die meisten Informationsbroker bietet sich die Chance eines interessanten Neubeginns mit einem Festkunden. Für den externen Informationsbroker stellt sich zum Start der Tätigkeit eine ebenfalls wesentliche Frage: Wie mache ich mich erfolgreich selbständig? Die Frage, wie man sich in Deutschland selbständig macht, können Kammern und Verbände sehr gut beantworten. Zusätzliche Literatur über die berufliche Selbständigkeit gibt es ausreichend. Informationsvermittler

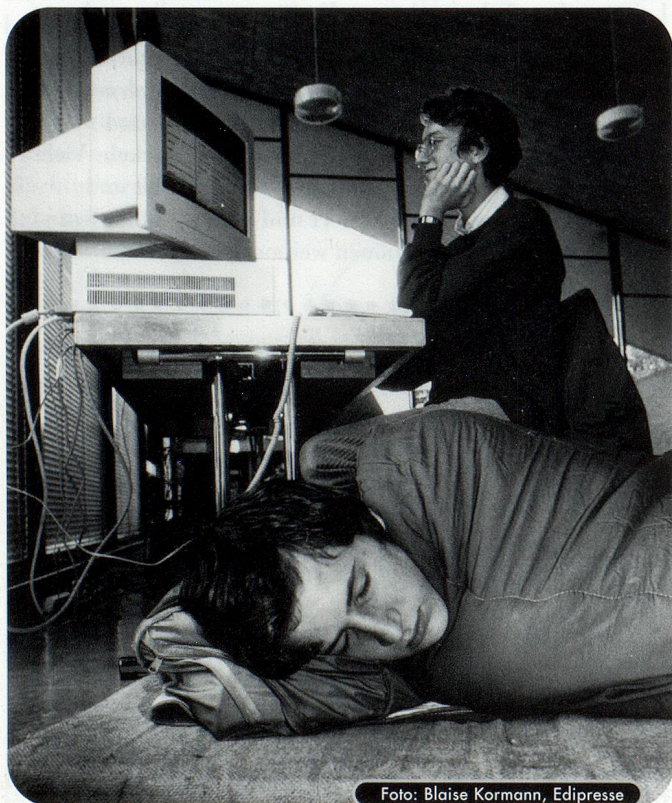


Foto: Blaise Kormann, Edipresse

## DER AUTOR:

Michael Klems ist seit 1991 selbständiger Informationsvermittler. Sein Unternehmen ist im Bereich der Wirtschafts- und Technologierecherchen tätig. Zu den Kunden gehören neben namhaften Unternehmensberatungen auch Werbeagenturen und mittelständische Unternehmen mit hohem Exportanteil.

Seit 1995 bietet der Datenbank-Informationsdienst Recherchen als Festpreisprodukte im Internet an:

<http://www.infobroker.de>

kann jeder in Deutschland werden, und er darf sich mit dieser Berufsbezeichnung versehen. Um allerdings erfolgreich als Informationsvermittler selbständig tätig zu werden, sollten folgende Voraussetzungen eingebracht werden:

### Fachliche Voraussetzungen

Wer Informationen zu einem bestimmten Sachverhalt sucht, sollte auf diesem Gebiet mitreden können. Es macht keinen Sinn, einen Maschinenbauer im Bereich Lebensmittelchemie arbeiten zu lassen. Die Kenntnis der Online-Systeme und Datenbanken sowie von deren Abfragesprachen ist bei den einzelnen Anbietern innerhalb von Schulungen erlernbar. Gerade in der Anfangsphase bietet sich die Zusammenarbeit mit Informationsvermittlerkollegen an, da erst im Rahmen der Praxis Erfahrungen gesammelt werden können.

### EDV-Kenntnisse

Die Arbeit mit Online-Systemen setzt zweifelsfrei gewisse EDV-Kenntnisse voraus. Ein Informationsvermittler sollte wissen, wie er die Werkzeuge seiner Suche einsetzen und gegebenenfalls Verbesserungen entwickeln kann. Ohne Kenntnisse der EDV und einen eigenen leistungsfähigen Personalcomputer ist eine Wettbewerbsfähigkeit nicht gewährleistet.

### Englischkenntnisse

Wer die englische Sprache nicht beherrscht, wird Online-Datenbanken und Online-Systeme nicht vollständig absuchen können. Die englische Sprache ist eine Grundvoraussetzung für die Arbeit in Online-Systemen.

### Finanzielle Voraussetzungen

Man benötigt mehr als ein halbes Jahr, bis sich die ersten Erfolge einstellen. Neben dem Aufwand für die Arbeitsgeräte (Rechner etc.) sollte daher der finanzielle Kapitalbedarf für ein halbes Jahr ermittelt werden, um das Risiko eines Konkurses zu minimieren.

Mit Sicherheit gehört der Beruf des professionellen Informationsvermittlers, der für Unternehmen innerhalb der Datennetze recherchiert, zu einem der kommenden Berufsbilder, die der Information Highway schaffen wird. Eigens zu diesem Zweck wurde eine Linkseite im Internet eingerichtet, die Quellen und Hinweise über den Beruf dokumentiert:

<http://www.infobroker.de/beruf>