



Das Shareholder Value-Konzept (III): Kritik

- Förderung kurzfristigen Denkens und Managerhandelns.
- Orientierung an rein ökonomischen Erfolgskriterien.
- Orientierung nur an „harten“, eindeutig messbaren Erfolgsgrößen.
- Gefahr der Manipulation von Erfolgsgrößen und Entlohnungssystemen durch das Management.
- Probleme der Integration des Unternehmens:
 - Zunahme der internen Konkurrenz
 - Zurechnungsprobleme bei Teamproduktion, interner Wissensgenerierung und –transfer (vgl. Blair 2003)
 - Fehlende Einbindung der verschiedenen Anspruchsgruppen in die Entscheidungen des Unternehmens (vgl. Blair 2003)
- Negatives Menschenbild (Opportunismus-Annahme).

Sundaram & Inkpen, 2004, p. 353:

Stakeholders, unlike shareholders, “have protection (or can seek remedies) through contracts and the legal system”

jedoch: postnationale Konstellation!

“The planet got destroyed. But for a beautiful moment in time we created a lot of value for shareholders.”