

Unternehmensführung:

Wir betrachten die Geschlechtergleichheit, partizipative Strukturen, finanzielle Unabhängigkeit und strategische Weitsicht als Eckpfeiler unserer Unternehmensführung.

1. **weibliche Firmenführung:** das Unternehmens SALZ+SALZ wird erfolgreich von Alina Neurath geleitet.
2. **Frauenquote als Selbstverständlichkeit:** In der Organisation besteht eine hohe Frauenquote, die auf natürliche Weise erreicht wurde - eine Frau an der Unternehmensspitze sowie vier weitere freiberufliche Partnerinnen.

Firmenintern: Alina Neurath (GF)

Partnerinnen: Christine Ratschnig (Grafik/Design), Nadja Wrisk (Grafik/ Design für Social Media), Rosana Pucher (Buchhaltung), Elisa Casaretto (Übersetzung Italienisch)

(-> gesamte MitarbeiterInnen-/ Partnerliste auf gerne Anfrage unter salzofen@salzsalz.com)

3. **Leistungsabhängige Vergütung:** Beginnend ab 2024/2025 - sobald die Firma nachhaltig profitabel ist - erfolgt eine jährliche Ausschüttung von bis zu 50% des Firmenerfolgs in 5%igen Tranchen an die Schlüsselpositionen.

Diese Leistungsanreize werden gleichermaßen an festangestellte Mitarbeiter und Freelancer vergeben.

4. **Schlüsselpositionen und Entscheidungsfindung:** Firma weist fünf Schlüsselpositionen auf. Neue Schlüsselpositionen werden - so notwendig oder so sich solche anbieten - von den bisherigen Schlüsselpositionen mit Stimmenmehrheit bestimmt. Strategische Entscheidungen werden nach intensiver Beratung mit diesen Schlüsselpositionen von einem mehrköpfigen Gremium getroffen. Diese Entscheidungsstruktur ist mittlerweile erprobt und hat sich als ideales Instrument zu einer nachhaltigen Entscheidungsfindung bewiesen. Hierbei orientieren wir uns am Grundgedanken der Liquid Democracy.
5. **Faire Entlohnung und nachhaltiges Investieren:** Die Entlohnung in der Firma übertrifft stets die branchenüblichen Tarifverträge um 50%. Zur Forderung einer nachhaltigen Entwicklung werden 50% des Unternehmenserfolgs vollständig reinvestiert.
6. **Finanzielle Autarkie und Investoren:** Das Unternehmen beabsichtigt, ohne finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Banken oder Lieferanten zu operieren. Auch konventionelle Investoren werden nicht ins Boot geholt. Die Ausnahme bilden strategische Partner, die Nischenbereiche abdecken, die das Unternehmen aktuell nicht bedienen kann, wie beispielsweise die Internationalisierung.