



Regler for møder i bestyrelser, foreningsudvalg, erfa-grupper, arbejdsgrupper m.v. under Ejendomsforeningen Danmark

Disse møderegler skal sikre, at Ejendomsforeningen Danmark og dets medarbejdere samt de virksomheder, som deltager i møder i Ejendomsforeningen Danmark, ikke overtræder forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i Konkurrenceloven.

Mødereglerne finder anvendelse, både når konkurrerende og ikke-konkurrerende virksomheder mødes.

Emne	OK at drøfte	Ikke OK at drøfte
Kundeforhold	<ul style="list-style-type: none">• Overordnet økonomisk, organisatorisk og forretningsmæssig situation	<ul style="list-style-type: none">• Fælles holdninger, tiltag og initiativer i forhold til forhandlinger med eller i øvrigt over for leverandører og kunder for så vidt angår indkøb, salg og tilbud.• Markedsopdeling og markedsandele på kundeniveau
Samhandelsforhold og - betingelser	<ul style="list-style-type: none">• Principper, strukturer, tjeklister• Almindelige aftalevilkår om f.eks. opsigelse, misligholdelse og sanktionsmuligheder og – systemer• Offentlige vedtægter og samhandelsaftaler	<ul style="list-style-type: none">• Udveksling af specifikke tal samt fælles holdninger, anbefalinger, kutymmer, priser eller prisniveauer, avancer, omkostninger, rabatter, bonusser, konkrete betalings- og leveringsbetingelser (bl.a. kreditdage, renter, erstatningsbegrænsninger og bødestørrelser) mv.• Konkrete bøder, gevinster og fortjenester, modydelser
Egne forretningsforhold	<ul style="list-style-type: none">• Almindeligt kendte /offentliggjorte oplysninger	<ul style="list-style-type: none">• Konkrete strategier, forretningsplaner og – tiltag, herunder produktudvikling og – lancering, kampagner, distributionsaftaler, prisændringer mv.
Forretnings- og udviklingsmæssige værktøjer	<ul style="list-style-type: none">• Udfyldte beregningsredskaber, forretningsgange• Opbygning af produktions- og salgshåndbøger	<ul style="list-style-type: none">• Forhåndsudfyldte beregningsredskaber, - omkostningstabeller mv.• Konkret indhold i produktions- og salgshåndbøger
Love, regler og praksis	<ul style="list-style-type: none">• Viden om love, regler og praksis i henhold hertil	<ul style="list-style-type: none">• Særlige konkrete forretningsmæssige tiltag og reaktioner i forhold til ny lovgivning eller praksis mv.

(Oversigten er ikke udtømmende)

HUSK som mødeleder:

- Lav og følg dagsorden

- Stop drøftelser, der ikke er OK

- Lav referat fra mødet