

H&V JOURNAL

I. Berufs- und Standesfragen

| | |
|--|------|
| Unternehmenskompass 2009: Gestiegene Einnahmen | 22/1 |
| CDH-Konjunkturumfrage Frühjahr 2010 | 6/4 |
| CDH-Statistik 2010 | 13/5 |
| Unternehmenskompass 2010 | 9/9 |
| Quo vadis, Handelsvertretung? | 4/10 |
| Kontinuität im Wandel (Editorial) | 3/11 |
| Konsument 2010 | 6/11 |
| CDH-Konjunkturumfrage Herbst 2010: Aufschwung auch im Vertrieb | 4/12 |

II. Wirtschaft und Politik

| | |
|---|------------|
| Auf ein Neues | 3/1 |
| Das Datenmonster | 3/2 |
| Herbstumfrage des BDI-Mittelstandspanel | 20/1 |
| Schlüsseltrends für die Märkte von morgen | 8/2 |
| Wie nachhaltig ist die Erholung? | 26/2 |
| Xing, Twitter & Co (Editorial) | 3/4 |
| Konjunktur erholt sich weiter – Vertrauen in den Euro schwindet | 24/4 |
| Anpassungsbedarf (Editorial) | 3/5 |
| Vorrang für Stabilisierung | 9/6 |
| Deutschland auf der Couch | 10/6 |
| Sommermärchen | 3/7-8 |
| Aktuelles | 4/11; 4/12 |
| Ein erfreuliches Jahr (Editorial) | 3/12 |
| Ökonomische Bildung: Wirtschaft für neue Standards | 6/12 |

III. Internationales

| | |
|--|---------------|
| CDH beim Deutschen Außenwirtschaftstag | 8/1 |
| The Battle for Sales | 9/1 |
| IUCAB-Jahrestagung in Athen | 12/6 |
| 4. Konferenz „CDH-International“ | 10/7-8; 14/12 |
| IUCAB-Kongress 2011 in Marrakesch | 12/12 |

IV. Recht

Handelsvertreter- und Vertriebsrecht

| | |
|---|---|
| Urteil des Monats | 7/1; 11/3; 9/4; 16/5; 16/6; 11/7-8; 17/9; 10/10; 14/11; 17/12 |
| Konkurrenzverbot – nicht in jedem Fall | |
| ein wichtiger Kündigungsgrund | 10/9 |
| Novellierung § 89 b HGB | 3/9 |
| Vertriebsverträge – im Licht der neuen EU-Wettbewerbsregeln | 15/9 |
| Verjährung von Ansprüchen | 16/12 |

Sonstige Rechtsgebiete

| | |
|---|--------------------------------------|
| Arbeits- und Sozialrecht: Änderungen zum Jahresbeginn | 13/1 |
| Privatrecht: Neue Regelungen zum anwendbaren Recht | 15/1 |
| Neues Batteriegeseztz | 17/1 |
| Aktuelles zu Recht und Steuern | 12/2; 9/4; 16/5; 15/6; 11/7-8; 19/12 |
| Direktansprache von potenziellen Kunden | 8/4 |
| Ohne Arbeit kein Lohn | 14/5 |
| Arbeitslosenversicherung für Selbständige wird verlängert | 14/6 |
| Informationspflichten für Vertriebsunternehmer | 16/6 |
| Mehr Rechtssicherheit im Online-Handel | 12/7-8 |
| Insolvenzreform konterkariert | 3/10 |
| Punktsieg für Fluggäste | 11/10 |
| Urteile | 18/12 |

V. Steuerfragen

| | |
|---|---|
| Steueränderungen zum 1. Januar 2010 | 10/1 |
| Steuerterminkalender | 15/1 |
| Aktuelles zu Recht und Steuern | 12/2; 9/4; 16/5; 15/6; 11/7-8; 9/10; 12/11; |
| Übersicht über Euro-Beträge in 2010 | 12/3 |
| Hotelrechnung: Frühstück kann wieder herausgerechnet werden | 15/5 |

| | |
|--|-------|
| Büro im eigenen Haus | 18/9 |
| Einkommensteuer: Vorauszahlungen herabsetzen | 21/9 |
| Lohnsteuerkarte auch für 2011 | 14/11 |
| Elektronische Rechnungen | 14/11 |

VI. Betriebswirtschaft/Betriebspraxis

| | |
|---|---------------------------------------|
| Optimismus ist Pflicht | 18/1 |
| Vertrieb: Zuversicht für 2010 | 20/1 |
| Soziale Netzwerke bei Messengesellschaften | 24/1 |
| Messtermine Ausland 2010 | 25/1 |
| Aktuelle Bücher | |
| 39/1; 39/2; 39/3; 39/4; 39/5; 39/6; 51/7-8; 51/9; 51/10; 51/11; 51/12 | |
| Smartphones: Die nächste Generation | 16/2 |
| Gesundheit: Locker durch das nächste Tief | 18/2 |
| Intuition: Die unbewusste Intelligenz | 21/2 |
| Mit Souveränität punkten | 23/1 |
| Gesundheit: Besser abnehmen ohne Diät | 16/3 |
| Umgang mit Kritik | 17/3 |
| Charisma: So überzeugen Sie | 18/3 |
| Gegen Inkonsequenz | 18/3 |
| Social Media: Können Unternehmen twitttern? | 12/4 |
| In 7 Schritten zum Twitter-Profi | 14/4 |
| Bonitätsdaten: Anbietern in die Töpfe schauen | 16/4 |
| Auskunftspflicht für Unternehmen | 18/4 |
| Die 7 Geheimnisse der Spitzenverkäufer | 19/4 |
| Die häufigsten Gesundheitsfehler | 20/4 |
| Sales Excellence-Checkup | 21/4; 29/5; 22/6; 39/7-8; 22/9; 19/11 |
| Reklamationen: Aus Fehlern Nutzen ziehen | 22/4 |
| Angriffe elegant abwehren | 23/4 |
| Spamfilter umgehen | 26/5 |
| Andere Personen für sich gewinnen | 27/5 |
| New bei O2 | 13/6 |
| Körpersprache: Das Geheimnis einer erfolgreichen Wirkung | 20/6 |
| So bleibt der Atem frisch | 23/6 |
| 9 Todsünden für den Verkauf | 24/6 |
| Impulse mit dem Umgang mit der Zeit | 25/6 |

Messen und Ausstellungen

| | |
|---|---------------|
| ■ Zwischen Globalisierung und Kirchturmpolitik | 16/7-8 |
| ■ Wirtschaftsmotor für die Städte | 18/7-8 |
| ■ Messesplitter | 19/7-8; 31/12 |
| ■ Messe auf allen Kanälen | 22/7-8 |
| ■ Klamme Stadtkassen erschweren das Messegeschäft | 34/12 |
| ■ Messegewirtschaft verhalten optimistisch | 36/12 |
| ■ Der Handel setzt auf das Messegeschäft | 38/12 |
| Gut geschützt in der Sonne | 32/7-8 |
| Tablet-PC's | 34/7-8 |
| Erster Eindruck - Volltreffer oder Niete? | 36/7-8 |
| Zeit der Chance auf Neuorientierung | 38/7-8 |
| Warnung vor Expo Guide | 22/9 |
| Fit und gesund am Steuer | 31/9 |
| Besser arbeiten mit Vitamin B | 33/9 |
| Kunden richtig ansprechen | 36/10 |
| Leistung wird wichtiger | 38/10 |
| Konsument 2010 | 6/11 |
| Paket- und Express-Dienste | 18/11 |
| Gesundheit: Schlafstörungen | 20/11 |
| 12 Tipps gegen Spam | 22/11 |

VII. Geld und Versicherungen

| | |
|--|------|
| Gesetzliche Krankenversicherung. | |
| Geringere Beiträge bei unverhältnismäßiger Belastung | 14/1 |

■ ■ ■ Jahresinhaltsverzeichnis

| | | | |
|--|------------|--|---------------|
| Kreditverkäufe möglichst genau regeln | 6/1 | The Battle for Sales | 9/1 |
| Nachfolge unter Kreditgesichtspunkten | 14/2 | Kostenlose Tageskarten für die Eisenwarenmesse | 9/1 |
| Strategische Entscheidung bei Immobilienfinanzierung | 14/2 | 7. Internationaler Handelsvertretertag Ostwestfalen-Lippe | 28/1 |
| Mikrokredite für Kleinunternehmen | 15/3 | Gedankenaustausch zwischen Politik und Wirtschaft | 6/2 |
| Zusätzliche Kreditsicherheiten | 14/4 | CeBIT 2010: Messeservice für CDH-Mitglieder | 6/2 |
| Umgang mit Banken: Beratungsvielfalt | 18/5 | Kostenloses Ticket für Hannovermesse | 7/2 |
| Aktuelles zu Geld und Rat | 19/5; 18/6 | Jahresinhaltsverzeichnis H&V JOURNAL | 19/2 |
| Allgemeine Geschäftsbedingungen der Banken | 18/6 | To serve and protect | 3/3 |
| Ohne Tilgung mehr Ertrag? | 14/7-8 | Sie brauchen ein neues Auto? Vorteile nutzen – Kosten sparen | 6/3; 19/10 |
| Krankenversicherung: Kein Zuschlag bei Tarifwechsel | 20/9 | CDH-Rahmenabkommen für Mitglieder | 9/3 |
| Gehaltserhöhung: Geldwerte Vorteile nutzen | 20/9 | CDH-Sommerscamp 2010 | 4/4; 4/5; 5/9 |
| Stabilisierungsansätze zur Kreditsicherung | 20/12 | <i>CDH-Hauptversammlung</i> | |
| Geschlossene Fonds | 16/11 | ▪ Öffentliche Vortragsveranstaltung | 5/4 |
| Verfügungsrecht: Manche Tücken | 20/12 | ▪ Neuwahl des CDH-Präsidiums | 6/6 |
| | | ▪ CDH-Hauptversammlung 2010 | 7/6 |
| | | ▪ Vorrang für Stabilisierung | 9/6 |
| | | ▪ Deutschland auf der Couch | 10/6 |

VIII. Branchen und Märkte

| | | | |
|--|--|---|-------|
| Aus den Branchen | 21/1; 27/2; 24/3; 25/4; 28/6; 42/7-8; 36/9; 40/10; 36/11 | CDH-Konjunkturumfrage Frühjahr 2010 | 6/4 |
| Leichter Rückgang der Kaufkraft | 25/2 | Befristete Opel-Sonderaktion | 29/4 |
| Marken kämpfen um ihre Kunden | 26/2 | Geschäftsbericht: Bilanz der Verbandsarbeit | 6/5 |
| CeBIT: Computer als Konjunkturlokomotive | 20/3 | Zum Dank verpflichtet | 3/6 |
| Elektrogeräte | 23/3 | Machen Sie mit! (Editorial) | 3/9 |
| Online Shopping Survey 2010 | 28/5 | Seat jetzt noch günstiger | 38/9 |
| Lob für Standort Deutschland | 40/7-8 | Zum Abschied | 6/10 |
| Lebensmittelhandel | 35/9 | Wir senken Neujahr den Dieselpreis! | 7/10 |
| Europäischer IT-Markt | 39/10 | Loyalty Leader sind gefragt | 31/11 |

IX. Arbeitgeberfragen

| | | | |
|-----------------------------------|-------|--|-------|
| Kündigungsfristen verlängert | 11/3 | Kleine Gesten | 33/11 |
| Elternzeit und Teilzeitjob | 15/3 | Schuld sind immer die anderen | 34/11 |
| Kündigung in Elternzeit | 15/3 | Wirtschaftspresse für CDH-Mitglieder günstiger | 8/12 |
| Ohne Arbeit kein Lohn | 14/5 | Kostenlos auf die imm 2011 | 10/12 |
| Erfolgreich Ziele vereinbaren | 27/6 | Kostenlose Dauerkarten ambiente | 11/12 |
| Weihnachtsgeld: Alle Jahre wieder | 10/11 | Festnetz und iPhone | 13/12 |
| | | Neue CDH-Messe: TrendForum mit Flair | 22/12 |

X. Auto-Reisen-Verkehr

| | | | |
|---|-------------------------|---|-----------------|
| Aktuelles | 29/1; 26/1; 28/4 | 6. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik | 4/2; 7/4; 8/7-8 |
| Frühlingsfrisch | 26/1 | 2. CDH-Branchenevent | 4/6; 4/7-8 |
| Nobel-Kombis | 20/5 | Handelsvertretertreff auf der MEDICA | 8/9; 8/10 |
| Online-Navigation: Live-Dienste immer aktuell | 22/5 | | |
| Verbrauchsgünstige Autos | 24/5 | | |
| Tipps + Trends | 25/5; 30/6; 41/9; 39/11 | | |
| Zuschuss für Rußpartikelfilter | 39/9 | | |
| Unfallformular | 39/9 | | |
| Parkassistent: Die zweite Generation | 40/9 | | |
| Autoneuheiten im Herbst 2010 | 14/10 | | |
| Hybrid in die Elektrozukunft | 17/10 | | |
| Flughafen wegen Nebels geschlossen | 31/10 | | |
| Typenklassen in der Autoversicherung | 31/10 | | |
| Auto-Leasing | 32/10 | | |
| Autozubehör zwischen Sinn und Unsinn | 34/10 | | |
| Mittelklasse-Schwede mit neuem Anlauf | 38/11 | | |
| Tagfahrlicht wird Pflicht | 40/11 | | |
| Diebe greifen wieder zu | 41/11 | | |

XI. CDH-Organisation

| | | | |
|--|-----|--------------------------------------|------|
| <i>XIV. Informationsforum des CDH-Forschungsverbandes:</i> | | | |
| Trends erkennen, Märkte erobern | 4/1 | Michael Rieger, 65 Jahre | 32/1 |
| Kuratorium und Vorstand des Forschungsverbandes wiedergewählt | 7/1 | Günter Schnarrenberger verabschiedet | 30/2 |
| CDH-Forschungsverband – Institution zwischen Wissenschaft und Praxis | 7/1 | Alfred Almstedt 90 Jahre | 28/3 |
| CDH beim Deutschen Außenwirtschaftstag | 8/1 | Alfons Kanja † | |
| Kostenlose Dauerkarten für die ambiente | 8/1 | Ernst Georg Abée † | 30/3 |
| | | Ehrung für Karl Kriegeskorte | 31/4 |

XII. CDH-Fachverbände

| | |
|---|-----------------|
| 6. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik | 4/2; 7/4; 8/7-8 |
| 2. CDH-Branchenevent | 4/6; 4/7-8 |
| Handelsvertretertreff auf der MEDICA | 8/9; 8/10 |

XIII Sales Business Special

| | |
|--|-----------------------------------|
| Preisspielräume ausschöpfen mit Kundentypologien | 24/7-8 |
| Zwischen Home Office und Kundenbesuchen | 26/7-8 |
| Vertriebswissen kompakt | 28/7-8; 27/9; 27/10; 28/11; 30/12 |
| Wie Sie Einkäufer ins Boot holen | 29/7-8 |
| Business Englisch | 30/7-8; 28/9; 30/10; 29/11; 29/12 |
| Dem Preisdruck Paroli bieten | 24/9 |
| Mehr Zeit für den Kunden | 29/9 |
| Abschied vom ABC-Denken | 24/10 |
| Kunden und Vertriebsgebiete im Blick | 28/10 |
| Kundendaten benötigen intensive Pflege | 24/11 |
| Fallstricke im Firmenauftrag | 26/11 |
| Im Aufschwung auf Vertrauen setzen | 30/11 |
| Profitables Wachstum durch Neukundengewinnung | 24/12 |
| Mehr Zeit für die richtigen Kunden | 26/12 |

XIV. Persönliches

| | |
|--------------------------------------|------|
| Michael Rieger, 65 Jahre | 32/1 |
| Günter Schnarrenberger verabschiedet | 30/2 |
| Alfred Almstedt 90 Jahre | 28/3 |
| Alfons Kanja † | |
| Ernst Georg Abée † | 30/3 |
| Ehrung für Karl Kriegeskorte | 31/4 |