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 Batteriegesetz 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 Messegesellschaften 24/1
Messetermine 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 twittern? 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
- Messewirtschaft 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

Kreditverkäufe möglichst genau regeln 6/1
Nachfolge unter Kreditgesichtspunkten 14/2
Strategische Entscheidung bei Immobilienfinanzierung 14/2
Mikrokredite für Kleinunternehmen 15/3
Zusätzliche Kreditsicherheiten 14/4
Umgang mit Banken: Beratungsvielfalt 18/5
Aktuelles zu Geld und Rat 19/5; 18/6
Allgemeine Geschäftsbedingungen der Banken 18/6
Ohne Tilgung mehr Ertrag? 14/7-8
Krankenversicherung: Kein Zuschlag bei Tarifwechsel 20/9
Gehaltserhöhung: Geldwerte Vorteile nutzen 20/9
Stabilisierungsansätze zur Kreditsicherung 20/12
Geschlossene Fonds 16/11
Verfügungsrecht: Manche Tücken 20/12

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
Leichter Rückgang der Kaufkraft 25/2
Marken kämpfen um ihre Kunden 26/2
CeBIT: Computer als Konjunkturlokomotive 20/3
Elektrogeräte 23/3
Online Shoppping Survey 2010 28/5
Lob für Standort Deutschland 40/7-8
Lebensmittelhandel 35/9
Europäischer IT-Markt 39/10

IX. Arbeitgeberfragen

Kündigungsfristen verlängert 11/3
Elternzeit und Teilzeitjob 15/3
Kündigung in Elternzeit 15/3
Ohne Arbeit kein Lohn 14/5
Erfolgreich Ziele vereinbaren 27/6
Weihnachtsgeld: Alle Jahre wieder 10/11

X. Auto-Reisen-Verkehr

Aktuelles 29/1; 26/1; 28/4
Frühlingsfrisch 26/1
Nobel-Kombis 20/5
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

XIV. Informationsforum des CDH-Forschungsverbandes:
Trends erkennen, Märkte erobern 4/1
Kuratorium und Vorstand des Forschungsverbandes wiedergewählt 7/1
CDH-Forschungsverband – Institution zwischen Wissenschaft und Praxis 7/1
CDH beim Deutschen Außenwirtschaftstag 8/1
Kostenlose Dauerkarten für die ambiente 8/1
The Battle for Sales 9/1
Kostenlose Tageskarten für die Eisenwarenmesse 9/1
7. Internationaler Handelsvertretertag Ostwestfalen-Lippe 28/1
Gedankenaustausch zwischen Politik und Wirtschaft 6/2
CeBIT 2010: Messeservice für CDH-Mitglieder 6/2
Kostenloses Ticket für Hannovermesse 7/2
Jahresinhaltsverzeichnis H&V JOURNAL 19/2
To serve and protect 3/3
Sie brauchen ein neues Auto? Vorteile nutzen – Kosten sparen 6/3; 19/10
CDH-Rahmenabkommen für Mitglieder 9/3
CDH-Sommercamp 2010 4/4; 4/5; 5/9
CDH-Hauptversammlung
- Öffentliche Vortragsveranstaltung 5/4
- Neuwahl des CDH-Präsidiums 6/6
- CDH-Hauptversammlung 2010 7/6
- Vorrang für Stabilisierung 9/6
- Deutschland auf der Couch 10/6

CDH-Konjunkturumfrage Frühjahr 2010 6/4
Befristete Opel-Sonderaktion 29/4
Geschäftsbericht: Bilanz der Verbandsarbeit 6/5
Zum Dank verpflichtet 3/6
Machen Sie mit! (Editorial) 3/9
Seat jetzt noch günstiger 38/9
Zum Abschied 6/10
Wir senken Neujahr den Dieselpreis! 7/10
Loyality Leader sind gefragt 31/11
Kleine Gesten 33/11
Schuld sind immer die anderen 34/11
Wirtschaftspresse für CDH-Mitglieder günstiger 8/12
Kostenlos auf die imm 2011 10/12
Kostenlose Dauerkarten ambiente 11/12
Festnetz und iPhone 13/12
Neue CDH-Messe: TrendForum mit Flair 22/12

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