

# H&V JOURNAL

## I. Berufs- und Standesfragen

CDH Legal – Ihr Recht ist es uns wert	4/1-2
Hannover Messe: Service für CDH-Mitglieder	18/4
15. CDH-Vertriebsbarometer: Aufwind im Frühling	12/5
CDH-Statistik 2016	14/5
Salesforce Sales Cloud: Sales beschleunigen leicht gemacht	8/7-8
16. CDH-Vertriebsbarometer: Stabiles Sommerhoch	22/10
CDH digital für Ihren Erfolg (Editorial)	3/11
Das aktuelle Interview: Strategien im technischen Vertrieb	28/11
Kostenlos auf die imm 2017	13/12
handelsvertreter.de: Relaunch der Plattform	14/12
Prozessoptimierung im Vertrieb:	
2. Vertriebsmanagementtag 2017	16/12

## II. Wirtschaft & Politik

Arbeits- und Sozialrecht: Änderungen für das Jahr 2016	20/1-2
Steueränderungen: Neues ab Januar 2016	23/1-2
Kein weiteres Werkeln an Werkverträgen (Editorial)	3/2
Im Dialog mit der Bundesregierung zum Jahresbeginn	14/3
Fakten und Meinungen zu TTIP	22/4
Guter Plan (Editorial)	3/5
Konjunktur: Korrigierte Prognosen	18/5
Stimmungslage im industriellen Mittelstand	20/5
Industrie 4.0 – Fortschritt in Slow Motion	21/5
Regierungsbilanz mit Defiziten (Editorial)	3/10
Verbrauchervertrauen: Andauernde Zuversicht	20/11
Erfolg mit Risiken (Editorial)	3/12
Bei Studenten bevorzugt –	
Ernst & Young Studentenstudie 2016	17/12

## III. Internationales

Geschäftsführertreffen der IUCAB-Mitgliedsverbände	13/3
Internationale Unternehmerbörse in Malaga	17/3
Zu Gast bei COAC Valencia	15/4
Mündliche Zollanmeldung gerettet	28/6
IUCAB Hauptversammlung im Malaga	18/7-8
Auszeichnung für Walter Dittmann	19/7-8

## IV. Recht

Handelsvertreter- und Vertriebsrecht	
CDH Legal – Ihr Recht ist es uns wert	4/1-2
Urteil des Monats	26/1-2; 19/3; 26/4; 22/5; 30/6; 24/7-8; 13/9; 24/10; 22/11; 19/12
Brexit im Vertrieb (Editorial)	3/9
Die Kontrollrechte des Handelsvertreters	8/9
Handelsvertreterverträge	11/9
Verjährung droht	20/12

## Sonstige Rechtsgebiete

Nachrichten	26/1-2; 26/4; 22/5; 30/6; 24/7-8; 25/10; 22/11; 19/12
Streitpunkt Arbeitszeit im Außendienst	14/9
Arbeitsvertragliche Ausschlussklauseln:	
Ab sofort zu beachten	23/11
Weihnachtsgeld: Eindeutige Formulierung erforderlich	24/11

## V. Steuerfragen

Nachrichten	26/1-2; 19/3; 26/4; 22/5; 30/6; 25/7-8; 24/10; 22/11; 19/12
Wann der Fiskus beim Helfen hilft	20/3
Geschäftsunterlagen:	
Rückstellung nur bei Aufbewahrungsfrist	27/4
BFH-Urteil zum Investitionsabzug	17/9

## VI. Betriebspraxis & Personal

Finanzen: Das Jahresgespräch mit der Bank	30/1-2
Arbeitgeber: Minderleistung und die Folgen	32/1-2
Führung und Verkauf: 12 Erfolgstopps	8/3
Top-Mitarbeiter in sozialen Medien finden	28/3
33 Erfolgsimpulse	30/3
Online-Einkauf auch im B2B Bereich	32/3
Buchtipp	34/3; 42/4; 36/7-8
Bewerben und Vorstellungsgespräch	30/3
Eine „tierische“ Kundentypologie	8/4
Immobilienkredit: Verlängerung hartnäckig verhandeln	32/4
3D-Druck: Revolution für Vertrieb und Handel?	34/4
Multifunktionsgeräte: Drucken in kleinen Büros	26/4
Der Arbeitsvertrag:	
Was sollte er enthalten und was auf keinen Fall?	28/4
Mach mal Pause	31/4
Verkaufsstrategie: Cross Selling	32/4
Warum Perfektionismus eine Illusion ist	32/6
Digitaler Nachlass	34/6
Ehegattenbürgschaft: Gefährliche Verpflichtung	36/6
Überwachung am Arbeitsplatz: Was ist möglich?	38/6
Salesforce Sales Cloud: Sales beschleunigen leicht gemacht	8/7-8
Sicherheit in der Wolke	11/7-8
Messemarketing: So führen Sie Messen zum Erfolg	26/7-8
Selbstmanagement: Nehmen Sie es mit Humor	34/7-8
Telefonakquise: Bei Anruf Auftrag	24/9
Fahrtenbuch-Apps im Test	28/9
Umgang mit Banken: Diese Regeln sollten beachtet werden	29/9
Selbstmanagement: Ordnung auf dem Schreibtisch	32/9
Vertrieb: Lähmende Glaubenssätze	35/10
Haftung am Arbeitsplatz: Wer haftet für welche Schäden?	38/10
Digitale Diät	40/10
Messen optimal nutzen	8/11
Fit für die Messe	14/11
Das aktuelle Interview: Strategien im technischen Vertrieb	28/11

Wenn die Nachfolge näher rückt	30/11	Deutscher Arbeitgebtag 2015	10/1-2
Mit CRM Kunden kennen und schätzen lernen	8/12	1.Vertriebsmanagementtag 2015	12/1-2
Digitales Marketing. Key-Trends und Strategien	26/12	Fachexkursion für CDH-Mitglieder nach China	14/1-2; 19/4
Informationen für den Vertrieb	28/12	Shell Profi-Preissystem stark verbessert	16/1-2
Kommunikation: Einfach sagen – das Prinzip Klarheit	30/12	Fragen des letzten Webinars	18/1-2; 16/3; 20/4; 16/5; 22/7-8; 18/9; 18/11
Vorschriften zu Immobilienkrediten. Der Teufel im Detail	32/12		

## VII. Branchen & Märkte

Elektrogerätemarkt stabilisiert sich	27/1-2	Internationaler Handelsvertretertag Ostwestfalen-Lippe	42/1-2
Umsatzplus in der deutschen Medizintechnik	28/1-2	Im Dialog mit der Bundesregierung zum Jahresbeginn	14/3
Möbelhandel: Positive Stimmung	22/3	Neue Funktionen der CDH-App	16/3
CeBIT 2016: Rasante Digitalisierung	24/3	CDH digital für Ihren Erfolg (Editorial)	3/4
Maschinenbau: Neue Zuversicht	28/4	Vorteile nutzen – Kosten sparen	8/4
Werkzeugmaschinenindustrie: Moderater Zuwachs	29/4	Sie brauchen ein neues Auto – Vorteile nutzen, Kosten sparen	12/4
Nachrichten	24/5	Neues Rahmenabkommen mit Ford	16/4
Neue Struktur für die Tendence	30/7-8	Hannover Messe: Service für CDH-Mitglieder	18/4
Messesplitter	32/7-8	Vertriebsbarometer: Aufwind im Frühling	12/5
Elektrogerätemarkt: Leichte Umsatzrückgänge	20/9	CDH-Statistik 2016	14/5
Industrie 4.0 und Kunststoff	22/9	Abschied (Editorial)	3/6
Produktfälschungen: Bewusstsein für Qualität schützt	23/9	Geschäftsbericht: Schlaglichter der Verbandsarbeit	20/6
Mit Hochspannung gegen Emissionen	26/10	Mündliche Zollanmeldung gerettet	28/6
Der Motor als Sensor	28/10	Neu im CDH-eShop	29/6
Messtrends	16/11	CDH: Dienstleister für Information	3/7-8
Automotive Aftermarket: Starkes Geschäft	26/11	Neues CDH-Präsidium	13/7-8
Ihr Garten ist den Deutschen wichtig	27/11	CDH-Hauptversammlung 2016: Gemeinsam zum Erfolg	14/7-8
Expansionstempo im Handel: Leichte Brems Spuren	22/12	CDH-Mitglieder im Sommernachtstraum	17/7-8
Shopping per Smartphone: Bevorzugt mobil	24/12	Kostenlose Dauerkarten Tendence	17/7-8

## VIII. Auto & Verkehr

Nachrichten	41/1-2; 42/4; 18/6; 18/10	Wir sind dann mal weg! – Faszination China	20/7-8
Opel Mokka 1,6 CDTI	39/3	16. CDH-Vertriebsbarometer: Stabiles Sommerhoch	22/10
Schadenregulierung einfacher	41/3	CDH digital für Ihren Erfolg (Editorial)	3/11
Sie brauchen ein neues Auto – Vorteile nutzen, Kostensparen	12/4	Kostenlos auf die imm 2017	13/12
Neues Rahmenabkommen mit Ford	16/4	handelsvertreter.de: Relaunch der Plattform	14/12
Ford Mondeo Turnier	40/4	Prozessoptimierung im Vertrieb:	
Geschäftswagen: Am Diesel führt kein Weg vorbei	8/6	2. Vertriebsmanagementtag 2017	16/12
PKW in Deutschland	13/6		
Opel Astra Sports Tourer	14/6		
Automatisches Notruf System	16/6		
Gläserner Autofahrer	8/10		
Vernetzung von Verkehrsinformationen	12/10		
Sitzen im Auto: das schlimmste Sitzen überhaupt	14/10		
Dobrindt richtet Ethikkommission ein:			
Automatisches Autofahren	15/10		
Renault Talisman: Crème Fraîche für die Mittelklasse	16/10		
Ford Galaxy 2,0 TDCI Allrad Titanium:			
Viel Platz durch funktionales Design	40/11		
Opel Zafira: Deutlich aufgefrischt	34/12		

## IX. CDH-Organisation

Neues zum Jahresanfang (Editorial)	3/1-2
CDH Legal – Ihr Recht ist es uns wert	4/1-2
Kostenlose Dauerkarten zur Ambiente	9/1-2

## X. Sales Management Review Spezial

Mehr Effizienz durch intelligente Softwarelösungen	37/1-2
Den Nutzen des CRM-Systems steigern	35/3
Unterschätzte Kompetenzfelder entdecken	37/4
Mehr Nachhaltigkeit bei der Motivation des Vertriebssystems	35/5
Einheitliche Strategie für digitale Erlösmodelle	39/6
Die Mär von der Instantmotivation	37/7-8
Vertriebsmannschaften kompetenzbasiert führen	35/9
Marketing versus Vertrieb:	
Im Wettbewerb um Ressourcen und Budget	29/10
Schwerpunkt Vertriebsorganisation:	
Führung im Spannungsfeld	33/11
Schwerpunkt Interaktionsmodelle:	
Struktur für fokussierten Vertrieb	37/12

## XI. Persönliches

Günter Cordes wird 85 Jahre alt	18/4
Goldene CDH-Ehrendadel für Heinrich Schmidt	16/7-8
Silberne CDH-Ehrendadel für Stephan Aug	16/7-8
Auszeichnung für Walter Dittmann	19/7-8