

H&V JOURNAL

I. Berufs- und Standesfragen

CDH-Unternehmenskompass: Gestiegene Einnahmen	12/1-2
Vertriebsbarometer Frühjahr 2012: Inlandsnachfrage stark, Vertrieb boomt	11/5
Frische Ideen für den Vertrieb von morgen	32/5
CDH-Statistik, Ankündigung	9/6
Vertriebsbarometer Sommer 2012: Erste Zeichen von Abkühlung?	8/9
Unternehmenskompass 2012	13/9
Welche Märkte öffnen sich zukünftig für Handelsvertretungen	11/10
Service macht den Unterschied oder wie Dienstleistungen das Geschäftsmodell der Handelsvertretungen zukunftsfähig machen	14/10
Hard Skills und Soft Skills für Handelsvertretungen:	
Die Mischung macht's!	20/10
Zertifizierung einer Handelsvertretung: Wozu Qualitätsmanagement?	36/10
Vertriebsbarometer Herbst 2012: Konjunktur kühlt weiter ab	6/11
Die Bedeutung von Online-Shops im B2B Multi-Channel-Vertrieb	15/11
CDH-Statistik 12: Wieder positiver Trend	14/12

II. Wirtschaft und Politik

Viel Erfolg (Editorial)	3/1-2
Kurz notiert	6/1-2; 5/4; 5/6; 4/7-8; 5/10; 5/11; 6/12
Arbeits- und Sozialrecht: Änderungen zum Jahresbeginn	15/1-2
Wichtige Steuerinfos zum Jahresbeginn	17/1-2
Multiple Sklerose (Editorial)	3/3
Altersvorsorge – Pflicht und keine Kür (Editorial)	3/4
Abbau der Bürokratie stockt	5/5
Gebt uns unser Geld zurück	3/9
Vertrauen? (Editorial)	3/10
Reisekostenreform auf gutem Weg (Editorial)	3/11
Mehr Schatten als Licht (Editorial)	3/12
Das Doppelleben der Deutschen	7/12

III. Internationales

Nachrichten aus Brüssel	5/1-2; 4/3; 4/4; 4/5; 4/6; 5/7-8; 4/10; 4/11; 5/12
Weltgrößte Vertriebsplattform (Editorial)	3/7-8
IUCAB Delegates Meeting 2012	10/7-8
Legal Working Group in Riga	11/7-8
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil I	20/9
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil II	23/10
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil III	18/11
Die Änderungen im neuen türkischen Handelsvertreterrecht	22/9
5. Konferenz „CDH-International“	8/10

IV. Recht

Handelsvertreter- und Vertriebsrecht

Netzwerken im Vertriebsrecht	11/1-2
Urteil des Monats	20/1-2; 20/3; 12/4; 22/5; 32/6; 15/7-8; 19/9; 24/10; 22/11
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil I	20/9
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil II	23/10
Die Unterschiede in den Handelsvertreterrechten in der EU, Teil III	18/11
Die Änderungen im neuen türkischen Handelsvertreterrecht	22/9
Zahlungsausfall und Provisionsanspruch	24/9

Sonstige Rechtsgebiete

Recht+Steuern: Aktuelles	19/1-2; 18/3; 10/4; 15/820/5; 31/6; 19/9; 23/9; 24/10; 11/12
Nachtjall, ick hör dir trapsen...(Editorial)	3/5

Kundendaten und Datenschutz im b2b Vertrieb	16/7-8
Schon GEZahlt?	18/7-8
Paralleler Internetvertrieb des Herstellers	32/9
So machen Sie alles richtig beim Weihnachtsgeld	20/11
Verjähung droht	12/12

V. Steuerfragen

Recht+Steuern: Aktuelles	19/1-2; 18/3; 10/4; 15/820/5; 31/6; 19/9; 23/9; 24/10; 11/12
Einkommensteuer 2011: Frist beachten	31/5
Reisekostenreform auf gutem Weg (Editorial)	3/11
Papier war gestern – Elster kommt	22/11
Gelangensbestätigung: Leistungen innerhalb der EU	31/11

VI. Betriebswirtschaft/Betriebspraxis

Messeteilnahme: Gute Planung ist alles	31/1-2
Dem Gehirn auf die Sprünge helfen	34/1-2
Dauerbaustelle Vertrieb	36/1-1
Rezensionen	51/1-2; 51/3; 51/4; 51/5; 51/6; 51/7-7; 51/9; 51/10; 51/11; 51/12
Ergonomie verbessern	31/3
Einkauf wird wichtiger	33/3
Sicherheit auf Messeständen	18/4
Messelogistik	22/4
Alles eine Frage der Haltung	31/4
Verhandlungssouveränität: Erfolgsfaktor für Handelsvertreter	33/4
Surftipps für Verkaufsprofis	35/5
Virenschutz: Attacken immer aggressiver	37/6
Der gute Ruf im Internet	39/6
Weniger aber besser	20/7-8
Was Best Ager begeistert	34/7-8
Welche Märkte öffnen sich zukünftig für Handelsvertretungen	11/10
Service macht den Unterschied oder wie Dienstleistungen das Geschäftsmodell der Handelsvertretungen zukunftsfähig machen	14/10
Hard Skills und Soft Skills für Handelsvertretungen:	
Die Mischung macht's!	20/10
Rundumblick auf den Kunden	34/10
Zertifizierung einer Handelsvertretung:	
Wozu Qualitätsmanagement?	36/10
Vertriebsbarometer Herbst 2012: Konjunktur kühlt weiter ab	6/11
Die Bedeutung von Online-Shops im B2B Multi-Channel-Vertrieb	15/11
Fit für die Messe	32/11
Messe: Suchst Du noch oder übernachtet Du schon?	33/11
Messesplitter	36/11
Wenn Leistung zur Krankheit wird	20/12
Kontakt am Touchpoint	31/12

VII. Geld und Versicherungen

Kreditzinssatz als Risikofaktor	21/3
PKV: Rückerstattung von Beiträgen	13/4
Reaktionen auf Banksignale	33/6
Kritikgespräche ohne Klimastörungen	35/6
Finanzierung: Alarmierende Entwicklung	31/7-8
Kurz notiert	33/7-8
Unisex: Vorteile mitnehmen, Nachteile vermeiden	16/9
GKV: Beitragbemessung auf wackeliger Grundlage	31/10
Erst privat, dann gesetzlich?	32/20
Umgang mit Banken: Erforderlicher Durchblick	18/12

VIII. Branchen und Märkte

Aus den Branchen	37/1-2; 36/3; 37/4; 37/7-8; 36/9; 38/12
GfK -Studie Kaufkraft	34/3
CeBIT: IT-Branche als Konjunkturtreiber	14/4
Messesplitter	20/4
Maschinenbau atmet durch	36/4
Eventfachmesse	38/5
Insolvenzzahlen gesunken	41/6
Formate, Konzepte, Geschäftsmodelle – Strategien für die Zukunft	32/12
Lebensmittelhandel: Wachstum trotz Eurokrise	36/12

X. Auto-Reisen-Verkehr

Sie brauchen ein neues Auto – Vorteile nutzen – Kosten sparen	14/3
Partikelfilter-Nachrüstungen erneut gefördert	38/3
Allradantrieb und kraftvoller Turbodiesel	39/5
Das aktuelle Urteil	40/5
Volvo S 60 Drive: Schnittiger Sparer	39/4
Preisexlosion bei Kraftstoffen	40/4
Mittelklasse: Ein munteres Trio	13/6
Albtraum Tankstelle	15/6
Diesel-Hybrid der erste	17/6
Das Auto funkt SOS	19/6
Tipps und Trends	20/6; 39/7-8; 41/10; 41/11
Automechanika: Schwerpunkt: Elektro- und Hybridtechnik	36/9
Brennstoffzelle im Auto: Gewinn an Reichweite	38/10
Farbcode für Autoreifen	40/10
Toyota: Die sportliche Ader	39/11
Big Brother im Auto	40/11
Autoleasing: Große Chancen, kleine Risiken	40/12
Hybridantrieb als Baukasten	42/12

XI. CDH-Organisation

Netzwerken im Vertriebsrecht	11/1-2
CDH-Unternehmenskompass: Gestiegene Einnahmen	12/1-2
Dauerkarten zur Ambiente	14/1-2
9. Internationaler Handelsvertretertag Ostwestfalen-Lippe	40/1-2
Im Dialog mit der Bundesregierung	5/3
QR-Codes bei der CDH	6/3
Gruppenversicherungsvertrag mit der DKV	7/3
CDH-Vertriebsbarometer	8/3
CDH-Sommercamp	9/3; 8/4; 9/6; 10/9
Service für CDH-Mitglieder auf der Hannover Messe 2012	10/3
CDH-Rahmenabkommen für Mitglieder	12/3
Sie brauchen ein neues Auto – Vorteile nutzen – Kosten sparen	14/3
Österreichische Firmen suchen Handelsvertretungen	40/3
Vertriebsbarometer Frühjahr 2012:	
Inlandsnachfrage stark, Vertrieb boomt	11/5
Viele Autos jetzt günstiger	12/5
Leistungen und Erfolge der CDH (Geschäftsbericht)	13/5; 10/6
Danke, Ehrenamt (Editorial)	3/6
Die drei Top-Fragen des letzten Webinars	8/6; 14/7-8; 7/9; 14/11
Hauptversammlung der CDH	6/7-8
Marc M. Galal bei der CDH	12/7-8; 6/10
CDH mit Facelifting	5/9
Adressleistungen für CDH-Mitglieder zu Top-Konditionen	14/9
Gemeinsame Verbandstage der norddeutschen CDH-Verbände	18/9
Kfz: Höhere Preisnachlässe für CDH-Mitglieder	36/9
Neues Rahmenabkommen der CDH mit der Post	10/10
Neue Broschüre: Unternehmensnachfolge	8/11
Gedankenaustausch zwischen CDH und BdSt	9/11
Kostenlos auf die imm 2013	12/11

Neue Aktionsnachlässe für CDH-Mitglieder	13/11
CDH trifft PKM	8/12
Wirtschaft streitet über AGB-Recht	10/12

XII: Forschungsverband

Visionen und Strategien für den Markterfolg	8/1-2
Institution zwischen Wissenschaft und Praxis – der CDH-Forschungsverband	10/1-2
Neuwahl des Kuratoriums	11/1-2
CDH-Unternehmenskompass: Gestiegene Einnahmen	12/1-2
CDH-Statistik, Ankündigung	9/6
Unternehmenskompass 2012	13/9
Service macht den Unterschied oder wie Dienstleistungen das Geschäftsmodell der Handelsvertretungen zukunftsfähig machen	14/10
CDH-Statistik 12: Wieder positiver Trend	14/12

XII. CDH-Fachverbände

CDH-Branchenevent:	
Erfolgreiches Marketing der Handelsvermittlung	7/5; 6/6; 6/9
7. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik	8/5; 9/7-8; 10/11

XIII Sales Business Special

Interview mit Herz	24/1-2
Meetings effektiver gestalten	26/1-2
Mehr als nur ein Kostenfaktor	28/1-2
Business Englisch	30/1-2; 27/3; 30/4; 30/5; 30/6; 30/7-8; 26/9; 30/10; 30/11; 30/12
Kundenmehrwert steuern mit Erlebnisfaktor	24/3
Vertriebsmotor Vermittler	28/3
Adressdaten – Schatzkiste des Vertriebs	24/4
Wenn Fliegen zur Qual wird	26/4
Auf die Perspektive kommt es an	28/4
Täglich neue Kunden gewinnen	24/5
Projekte erfolgreich managen	26/5
Damit Sie auch verstanden werden	28/5
Netzwerken wie ein Profi	29/5
Erst analysieren, dann expandieren	24/6
Machen Sie Ihre Mitarbeiter fit für die Neukundengewinnung	27/6
Kundenakquise im Blindflug	28/6
Finanzierungsalternativen für den Mittelstand	24/7-8
Warum Kritik gut für's Geschäft ist	27/7-8
Gewinn ohne Risiko	28/7-8
Gefühle zeigen im Social Media-Zeitalter	27/9
Die Bremsen lösen	29/9
Die top Ten des ungeschickten Beschwerdemanagements	26/10
Damit Leidenschaft keine Leiden schafft	27/10
So überzeugen Sie Ihre Kunden	24/11
Durchstarten mit einer eigenen Social Media Plattform	25/11
Systematisch geplante Neukundengewinnung	28/11
Neue Verkaufskanäle oder Infotainment	24/12
Mehr Umsatz mit Bestandskunden	25/12
So werden Ihre E-Mails garantiert gelesen	28/12

XIV. Persönliches

Peter H. Haller, 80 Jahre	11/3
Peter H. Haller, Ehrenmitglied im CDH-Landesverband Baden-Württemberg	42/6
Andreas Maier, 50 Jahre	40/7-8
Helmuth Seliger †	