

# H&V JOURNAL

## I. Berufs- und Standesfragen

Herausforderungen 2011	31/1-2
CDH-Statistik 2010	10/3
Im Blick der Öffentlichkeit (Editorial)	3/5
Aufschwung im Vertrieb hält an	17/5
Scheiden tut meistens weh	31/5
Nachfolge statt Ausgleich	3/6
Umsatzprovision nicht immer hinreichend	21/9
Vertrieb nach wie vor zuversichtlich	8/12

## II. Wirtschaft und Politik

Durchstarten (Editorial)	3/1-2
Erst Frost, dann Frust (Editorial)	3/3
Aktuelles	4/4; 4/5
CDH formuliert klare Forderungen an die Politik	6/7-8
Nachhaltigkeit ist das Prinzip der Zukunft (Editorial)	3/10
Kurz notiert	4/10; 10/11; 6/12
Vorwärts durch Innovation und Differenzierung	12/11
Turbulenzen (Editorial)	3/12

## III. Internationales

IUCAB-Kongress 2011 in Marrakesch	7/3; 11/7-8
Kein Geburtstagsgeschenk unter Zeitdruck	3/4
Come into contact in Marrakesch (Editorial)	3/7-8
9. Deutscher Außenwirtschaftstag	6/11
Nachrichten aus Brüssel	9/11; 7/12
Internationales CDH-Rechtsanwaltsforum	10/12

## IV. Recht

### Handelsvertreter- und Vertriebsrecht

Urteil des Monats	21/1-2; 15/3; 20/4; 20/5; 5/6; 19/7-8; 17/9; 11/10; 17/11; 13/12
Nachvertragliches Wettbewerbsverbot: Entschädigung eigentlich eine Selbstverständlichkeit	16/9
Der UK Bribery Act 2010	18/9
Ein Buch mit 7 Siegeln?	19/9

### Sonstige Rechtsgebiete

Änderungen im Arbeits- und Sozialrecht 2011	5/1-2
Aktuelles zu Recht + Steuern	20/1-2; 14/3; 18/4; 5/6; 18/7-8; 10/10; 12/12
CDH behält Recht bei Internet-PC	8/10
Rechengrößen für 2012	19/11

## V. Steuerfragen

Steueränderungen 2011	7/1-2
Bettensteuer wieder einstampfen	19/1-2
Aktuelles zu Recht + Steuern	20/1-2; 14/3; 18/4; 5/6; 18/7-8; 10/10; 12/12
Musterverfahren vor Finanzgerichten	22/1-2
Haushaltsnahe Dienstleistungen	20/4
Abgeltungssteuer	21/5
Vorsorgeaufwendungen	21/5
Gebühr für verbindliche Auskunft	22/5
Bewegung (Editorial)	3/11
Wenn Elster nicht nachfragt	11/12

## VI. Betriebswirtschaft/Betriebspraxis

Gesundheit: Den Augen Spielraum geben	32/1-2
---------------------------------------	--------

Aktuelle Bücher	51/1-2; 51/3; 51/4; 51/5; 50/6; 51/7-8; 51/9; 51/10; 51/11; 51/12
Gesundheit: Medikamente richtig einnehmen	35/3
Wirkungsvoll präsentieren	21/4
Scheiden tut meistens weh	31/5
Gesundheit: Schilddrüse wieder im Lot	34/5
Diagnose Office	38/5
Ein App für alle Fälle	34/6
Flachmänner mit Power	37/6
Kunden haben sich geändert	40/6
Datenspeicher im Netz	31/10
10 Thesen zu Social Media	35/10
Mehr Freude und Energie im Job	36/10
Extreme Kundenwünsche absagen	38/10
Gesundheit: Kaffee oder Tee	32/11
Wer rastet, der rostet	34/11
USB-Sticks: Außen klein, innen groß	31/12
Projektplanungssoftware: Gut geplant ist halb erledigt	33/12
Der Kunde sagt „nein“. Na und?	35/12

## VII. Geld und Versicherungen

Risiko Kreditkündigung	31/2
Professionelle Vorbereitung auf Basel III	36/5
Spannungsfelder	32/6
Förderung der Kreditvergabe für Existenzgründer	39/6
Elektronik Banking und Rating	21/7-8
GKV: Beitragsbemessung auf wackeliger Grundlage	9/10
Partnerschaft unter Banken	14/10
Lebensversicherung: Änderungen zum Jahreswechsel	18/11
Kreditkarten: Die Qual der Wahl	20/11
Kreditverhandlungen: Hilfe vom Steuerberater	22/11

## VIII. Branchen und Märkte

Geschäftsklima im Mittelstand	35/1-1
Mit Dienstleistungen punkten	36/1-2
Aus den Branchen	37/1-2 ; 37/3; 38/4; 40/5; 42/6; 38/7-8; 34/9; 41/10; 38/11
Neue Jobs im Mittelstand	38/3
Konjunktur in den Branchen	11/4
CeBIT 2011	31/4
GfK Kaufkraft 2011	36/4
Großanlagenbau	39/5
Messekonjunktur: Auf dem Weg nach oben	31/7-8
Messe-News	33/7-8
Messerfolg darf kein Zufall sein	36/7-8
Verbrauchermärkte mit neuen Verkaufsflächen	33/9
Unterhaltungselektronik: Märkte vor Herausforderungen	40/10
Werkzeugmaschinenindustrie	36/11
Konsumklima in Deutschland trotz Rezessionsängsten	37/11
Erfolgchancen durch Messepräsenz	16/12
Messesplitter	19/12
Markenpiraterie: Lug und Trug	21/12

## IX. Arbeitgeberfragen

Neuerungen beim DEÜV – Meldeverfahren	22/6
Neuerungen bei den Mini-Jobs	31/6
Wie Mitarbeiter in Handelsvertretungen bezahlt werden	13/7-8

Der Mitarbeiter als Individuum	31/9
Weihnachtsgeld 2011	16/11
Was können Handelsvertretungen tun, um für Vertriebsleute attraktiv zu sein?	14/12

### X. Auto-Reisen-Verkehr

News und Trends	40/1-2; 36/9; 37/12	22/120
Volvo V60	40/4	
Kollision an Ausfahrt	41/4	
Unfallforschung	42/4	
Geschäftswagen: Auto-Oberklasse	8/6	
Schluss mit Schluckspecht	11/6	
Surfen auf der Autobahn	13/6	
Tanken an der Steckdose	17/6	
Tipps und Trends	21/6	
Heißer Maut-Herbst	3/9	
Businessline Mazda	36/9	
Kompakt-Vans	16/10	
Navis: Schweizer Messer für Vielfahrer	18/10	
Seat Exeo St Kombi	20/10	
Evolution statt Revolution	40/11	
Parken am Flughafen	41/11	
Geisterfahrer unterwegs	39/12	

### XI. CDH-Organisation

Unternehmenskompass 2010	8/1-2
e-Ticket zur CeBIT	14/1-2
Einladung zur Hannover Messe 2010	15/1-2
EGKS optimiert Ihre Telefonkosten	16/1-2
Netzwerken auf dem 10. PraxisForum Vertriebsrecht	18/1-2
Internationaler Handelsvertretertag Ostwestfalen-Lippe	34/1-2
Im Dialog mit der Bundesregierung	6/3
Erfolgreiche Messebeteiligung der CDH	8/3
CDH-Rahmenabkommen	16/3
Inhaltsverzeichnis 2010	33/3
CDH-Sommercamp 2011	6/4; 11/9
Öffentliche Veranstaltung zur CDH-Hauptversammlung	10/4
Rahmenabkommen Mazda	14/4
CDH und Neue Medien	15/4
CDH Webinare – neues Angebot für Mitglieder	16/4
Die CDH im Web 2.0	18/4
Leistungen und Erfolge der CDH	6/5
Aufschwung im Vertrieb hält an	17/5
Audi A 6	42/5
CDH-Hauptversammlung	4/7-8
CDH formuliert klare Forderungen an die Politik	6/7-8
Sachkenntnis und Fleiß	8/7-8
Das deutsch-deutsche Geheimnis	9/7-8
Sonderaktion Renault Businesswochen	17/7-8
Sonderaktion von Citroen	17/7-8
Kostenlose Dauerkarten tendance	37/7-8
Die CDH bloggt	5/9
Mitglied wirbt Mitglied: Jetzt bundeseinheitliche Prämie	5/11
Networking in der Politik	8/11
Kostenlos auf die imm 2012	9/12

### XII. Forschungsverband

Forschungsverband aktualisiert Studie:	
Gehälter in Handelsvertretungen	17/1-2
CDH-Statistik 2010	10/3
Unternehmenskompass 2011	7/6
XV. Informations-Forum:	
Visionen und Strategien für den Markterfolg	8/9; 6/10

### XIII. CDH-Fachverbände

2. CDH-Branchenevent: Raus aus der Krise	10/1-2
Moderne Zeiten: Trends für Handelsvertreter	8/4
Treffen der Handelsvertreter aus dem Bereich Bauwesen	12/7-8; 6/9
Handelsvertreter-Treff auf der MEDICA	15/9; 7/10; 8/11

### XIV. Sales Business Special

Überzeugen auf den ersten Blick	24/1-2
Mit Kennzahlen den Unternehmenserfolg steuern	26/1-2
Radar für den Vertrieb	28/1-2
Vertriebswissen kompakt	29/1-2; 29/3; 28/4
Business English	30/1-2; 30/3; 30/5; 30/6; 29/7-8; 30/9; 30/10; 30/11
Wenn Kunden überraschend zu Besuch kommen	24/3
Professionell bis zum Schluss	26/3
Gutes Kundenmanagement	24/4
Nicht einfach die Kunden binden, die schon lange kaufen	26/4
Tourenplanung	30/4
Nach dem Geschäfts ist vor dem Geschäft	24/5
Tipps für die Neukundengewinnung	27/5
Leitstern Kunde	28/5
Heißer Draht zum Kunden	24/6
Mehr Effizienz durch E,Mail-Einsatz	27/6
Signale des Kunden frühzeitig erkennen	24/7-8
Die Kosten niedrig halten	26/7-8
Nachhaltigkeit als anerkanntes Leitbild	28/7-8
Das neue Empfehlungsmarketing	30/7-8
Zwei Welten wachsen zusammen	24/9
Mehr Umsatz mit Google, Bing & Co	26/9
Von der Nase zum Hirn	28/9
Typische Fehler beim Vertrieb komplexer Investitionsgüter	29/9
Innovationstreiber für den Vertrieb	24/10
Social Media Tipps für den Vertrieb	26/10
Denken Sie sich gelassen	29/10
Die Wellenlände entscheidet	24/11
Die 7 Sünden bei online-Präsentationen	26/11
Im Club der loyalen Kunden	28/11
Mit Online-Pr zum besseren Ranking	26/12
Vom E-Commerce zum F- Commerce	28/12

### XV. Persönliches

Dipl.-Ing. Armin Scholz †	42/3
Hans Gluch †	46/5
Höchste CDH-Ehrung für Diethard J. Böll	43/6
80 Jahre Fa. Rudolf Wolff, Halle	46/6
80 Jahre Erhard F. Krauss	41/12