



## Organisatorisches

- Organisation** Handels- und Industrieverein des Kantons Bern  
Tiziana Zbinden  
Kramgasse 2, Postfach, 3001 Bern  
E-Mail: [event@bern-cci.ch](mailto:event@bern-cci.ch) / Tel. 031 388 87 87
- Anmeldung** 11. Mai 2026 : 08. September 2026  
 
- Die Personenzahl ist auf 30 beschränkt. Die Anmeldungen werden nach dem Eingangsdatum berücksichtigt und bestätigt.
- Zielpublikum** Unternehmerinnen und Unternehmer, Verwaltungsratsmitglieder sowie Mitaktionäre von KMU, die ihre Nachfolge frühzeitig planen oder sich zumindest gedanklich darauf vorbereiten möchten
- Datenschutz** Am Anlass wird fotografiert. Mit der Anmeldung geben Sie Ihre Zustimmung zur Veröffentlichung der Bilder.
- Durchführungsort** Haus der Universität Bern  
Schlösslistrasse 5  
3008 Bern
- Anfahrt** Mit der Bahn: Ab Hauptbahnhof Bern 10 Gehminuten  
Parkplätze im Parking City West
- Kosten** Mitglieder des Handels- und Industrievereins  
Fr. 540.– (zuzüglich 8,1 % MWST) pro Person
- Nicht-Mitglieder  
Fr. 700.– (zuzüglich 8,1 % MWST) pro Person
- Bei Abmeldungen, die kürzer als 4 Tage vor dem Anlass erfolgen, werden die Kosten in Rechnung gestellt.

# Einladung

Zur Seminarreihe  
„Erfolgreicher Unternehmensverkauf und -kauf“

Montag, 11. Mai 2026, 08.45 – 17.00 Uhr  
oder  
Dienstag, 08. September 2026, 08.45 – 17.00 Uhr

Haus der Universität Bern



# Einladung

Liebe HIV-Mitglieder, sehr geehrte Damen und Herren

Die Nachfolgeplanung gehört zu den wichtigsten strategischen Aufgaben für Unternehmerinnen und Unternehmer. Sie entscheidet darüber, ob ein Unternehmen erfolgreich weitergeführt werden kann – und ob die Übergabe für alle Beteiligten reibungslos verläuft. Wer sich frühzeitig mit diesem Thema auseinandersetzt, schafft Klarheit, vermeidet Konflikte und sichert den Fortbestand des Unternehmens.

In unserem praxisorientierten Seminar „Erfolgreicher Unternehmensverkauf- und kauf“ erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen übergabefähig machen und die Chancen einer erfolgreichen Weiterführung deutlich erhöhen. Wir beleuchten die zentralen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, zeigen Ihnen Gestaltungsmöglichkeiten und geben Ihnen Einblicke in die betriebswirtschaftlichen und emotionalen Aspekte einer Nachfolge. Sie lernen, wie gesetzliche Erbfolgeregelungen und Pflichtteile wirken, welche steuerlichen Konsequenzen zu beachten sind und wie sich Transaktionen optimal strukturieren lassen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie psychologische Faktoren den Prozess beeinflussen und wie Sie diese aktiv steuern können. Praxisnahe Beispiele und der Austausch mit erfahrenen Expertinnen und Experten runden das Seminar ab.

Die Seminarreihe richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Verwaltungsratsmitglieder sowie Mitaktionäre von KMU, die ihre Nachfolge frühzeitig planen oder sich zumindest gedanklich darauf vorbereiten möchten.

Freuen Sie sich auf einen erkenntnisreichen Tag voller wertvoller Impulse und konkreter Handlungsempfehlungen. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Freundliche Grüsse

**Handels- und Industrieverein des Kantons Bern**



**Henrik Schoop**  
Direktor HIV Kanton Bern



**Tiziana Zbinden**  
Events

# Programm / Referenten

**08.15 Uhr: Eintreffen der Gäste**

**08.45 Uhr: Beginn Seminar**

**Henrik Schoop**

Direktor HIV Kanton Bern

Begrüssung, Vorstellungsrunde und Erwartungen

**Letizia Schlegel**

Walder Wyss Rechtsanwälte, Rechtsanwältin

Thema: Rechtliche Grundlagen bei Mergers & Acquisitions (M&A) mit Dos & Dont's

**10.15 Uhr: Kaffeepause**

**Thomas Hadorn**

Experte für Nachfolgen, Konfliktlösung und Coaching bei tomhadorn.ch

Thema: Emotionale Aspekte bei der Nachfolgeplanung

**12.00-14.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen**

**Michael Leiser**

T + R AG, Partner, Rechtsanwalt, LL.M. International Tax Law, dipl. Steuerexperte

Thema: Steuerliche Auswirkungen bei M&A mit Praxisbeispielen

**15.15-15.30 Uhr: Kaffeepause**

**Mischa Perrenoud**

The Corporate Finance Group AG, Partner, M&A-Berater, Corporate-Finance-Experte

Thema: Transaktionsmodelle für Verkäufer und Käufer mit Praxisbeispielen

**16.45 Uhr: Fragen, Diskussion und Fazit**

**17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung**