Kann ich EU-Kunden von Zug oder Singapur aus bedienen?

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Die Verordnung über Märkte für Kryptowerte (MiCA) gilt seit dem 30. Dezember 2024 für Anbieter von Kryptowerte-Dienstleistungen (CASPs) und seit dem 30. Juni 2024 für Emittenten vermögenswertereferenzierter Token und von E-Geld-Token. Ein CASP muss eine in der Europäischen Union niedergelassene juristische Person sein, die von einer nationalen zuständigen Behörde zugelassen ist. Ein Äquivalenzregime für Drittstaaten gibt es nicht. Ein Schweizer oder singapurisches Unternehmen kann daher keinen Europäischen Pass nutzen. Es kann eine EU-Tochtergesellschaft gründen und dort die Zulassung beantragen, sich auf die Ausnahme der Reverse Solicitation nach Art. 61 MiCA stützen oder auf EU-Kunden verzichten.[1] Die Übergangsfrist für Unternehmen, die vor dem 30. Dezember 2024 nach nationalem Recht tätig waren, endete in den meisten Mitgliedstaaten zwischen Dezember 2025 und dem 1. Juli 2026. Deshalb haben viele Schweizer und singapurische Gruppen ihre EU-Zulassungen im ersten Halbjahr 2026 abgeschlossen.

Die Reverse Solicitation nach Art. 61 ist eng gefasst. Die Ausnahme greift nur, wenn der EU-Kunde die Dienstleistung auf eigene ausschließliche Initiative veranlasst. Sie erlaubt dem Drittstaatsunternehmen nicht, diesem Kunden neue Arten von

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Kryptowerten oder Dienstleistungen anzubieten. Die Leitlinien der ESMA legen „eigene ausschließliche Initiative“ streng aus: Jede Form der auf die EU gerichteten Werbung lässt die Ausnahme entfallen, darunter Anzeigen in EU-Sprachen, das Sponsoring von EU-Veranstaltungen, Influencer-Kampagnen und eine auf EU-Märkte ausgerichtete Verfügbarkeit in App-Stores. Praktisch bedeutet das: Mit der Reverse Solicitation lassen sich bestehende Beziehungen erhalten, ein Geschäft lässt sich damit aber nicht ausbauen.[2]

Die Prüfungsreihenfolge

1. Hat das Unternehmen Kunden mit Wohnsitz in der EU oder will es solche gewinnen? Wenn nein, sollte es Geoblocking und Onboarding-Kontrollen einführen, die EU-Ansässige ausschließen, diese dokumentieren und die Sache damit abschließen.
2. Hat das Unternehmen bestehende EU-Kunden, die es vor Geltungsbeginn der MiCA gewonnen hat? Diese Beziehungen können im Rahmen der Reverse Solicitation fortgeführt werden, wenn das Unternehmen jede auf die EU gerichtete Werbung einstellt und die Dienstleistungen auf die beschränkt, die der Kunde bereits genutzt hat. Für jede Beziehung sollten das Anfangsdatum und der Leistungsumfang dokumentiert werden.
3. Will das Unternehmen EU-Kunden gewinnen? Wenn ja, braucht es eine Zulassung als CASP in der EU. Üblich sind zwei Wege: eine Tochtergesellschaft in einem Mitgliedstaat mit erfahrener Aufsichtsbehörde und günstigem Zeitplan oder der Erwerb eines bereits zugelassenen CASP. Liechtenstein wendet die MiCA als EWR-Staat seit Anfang 2025 an und bietet Zuger Unternehmen eine deutschsprachige Brücke.[3]
4. Gibt das Unternehmen einen Stablecoin aus, der in der EU zirkuliert? Die Ausgabe vermögenswertereferenzierter Token oder von E-Geld-Token an Personen in der EU erfordert eine Zulassung nach Titel III und IV. CASPs in der EU dürfen nicht zugelassene Stablecoins nicht listen. Ein Franken-Stablecoin einer Zuger Gesellschaft darf ohne EU-Emittenten nicht in der EU angeboten werden.[4]

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

5. Erbringt das Unternehmen Dienstleistungen nur für institutionelle Kunden in der EU? Die MiCA unterscheidet beim Zulassungserfordernis nicht zwischen Privatkunden und professionellen Kunden. Ein rein institutionelles Modell entgeht der Zulassungspflicht daher nicht. Die Reverse Solicitation bleibt der einzige Weg.
6. Und singapurische Unternehmen? Die Analyse ist dieselbe. Ein singapurisches MPI hat keinen EU-Pass. Ein Unterschied besteht allein darin, dass nach dem DTSP-Regime der MAS gemäß Part 9 FSMA eine singapurische Einheit ohne DTSP-Lizenz nicht als Drehscheibe genutzt werden kann, um EU-Kunden von Singapur aus zu bedienen. Ein Mitglied einer Schweizer SRO darf dagegen EU-Kunden aus Sicht des Schweizer Rechts von der Schweiz aus bedienen, vorbehaltlich allein der MiCA.[5]
7. Bedenken Sie auch die umgekehrte Frage: Kann ein CASP aus der EU Kunden in der Schweiz oder in Singapur bedienen? Die Schweiz erlaubt die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen ohne Schweizer Präsenz, wobei auf Schweizer Seite die Regeln des GwG und des FIDLEG gelten. Nach dem FIDLEG müssen sich Kundenberater ausländischer Unternehmen registrieren lassen, wenn sie Privatkunden betreuen. Singapur verlangt für jede Ansprache von in Singapur Ansässigen eine Lizenz nach dem PSA.

Ziel	Von Zug aus	Von Singapur aus
Keine EU-Kunden bedienen	Geoblocking und Onboarding-Kontrollen	Ebenso
Bestehende EU-Kunden behalten	Reverse Solicitation (Art. 61), keine Werbung in der EU	Ebenso, dazu DTSP-Analyse, wenn die Kunden außerhalb Singapurs sind
EU-Geschäft ausbauen	EU-Tochtergesellschaft mit CASP-Zulassung (oder Liechtenstein)	EU-Tochtergesellschaft mit CASP-Zulassung
		Ebenso

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Ziel	Von Zug aus	Von Singapur aus
Stablecoin ausgeben, der in der EU zirkuliert	In der EU zugelassener Emittent erforderlich	
Nur EU-Institutionen bedienen	Weiterhin Zulassung oder Reverse Solicitation erforderlich	Ebenso
Heimatlizenz für EU-Privatkunden nutzen	Nicht möglich	Nicht möglich

Grenzüberschreitende Perspektive

Die Gruppen, die MiCA in den Jahren 2025 und 2026 am besten bewältigt haben, behandelten die EU als dritten Hub, ähnlich wie ein zweites Singapur. Sie gründeten eine einzige regulierte EU-Einheit, meist in einem kleineren Mitgliedstaat oder in Liechtenstein, die durch konzerninterne Dienstleistungsverträge und ein einheitliches Compliance-Rahmenwerk mit der Schweizer oder singapurischen Muttergesellschaft verbunden war. Am schlechtesten schnitten die Gruppen ab, die von Zug aus weiter um EU-Kunden warben und sich auf eine Theorie der Reverse Solicitation stützten, die keine EU-Aufsichtsbehörde akzeptierte. Wenn Sie am 1. Juli 2026 EU-Kunden, aber keine EU-Einheit haben, müssen Sie in diesem Quartal eine Entscheidung treffen. Mit dem Ende der Übergangsfristen ist das letzte Argument für einen Aufschub entfallen.

Anmerkungen

1. Verordnung (EU) 2023/1114 vom 31. Mai 2023 über Märkte für Kryptowerte (MiCA), Art. 59 (Zulassung setzt eine juristische Person mit satzungsmäßigem Sitz in einem Mitgliedstaat voraus), Art. 61 (Reverse Solicitation), Art. 143 (Übergangsmaßnahmen bis spätestens 1. Juli 2026); siehe Teil O, Kapitel II. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

2. ESMA, Guidelines on reverse solicitation under MiCA, Abschlussbericht vom 17. Dezember 2024; siehe Teil O, Kapitel II. ↩
3. Die Umsetzung der MiCA in Liechtenstein über das EWR-Abkommen und das Token- und VT-Dienstleister-Gesetz (TVTG) werden in Teil C, Kapitel IV und Teil O, Kapitel II erörtert. ↩
4. MiCA Art. 16 und Art. 48; siehe Teil E, Kapitel VII und Teil O, Kapitel II. ↩
5. Das Zusammenspiel der MiCA mit den Schweizer und singapurischen Anwendungsbereichen wird in Teil O, Kapitel II und VI dargestellt. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com