Stufe drei: Finanzierung vor dem Launch

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

SAFTs und Token-Warrants

Den meisten Launches gehen private Runden voraus, in denen Investoren heute für Token zahlen, die später geliefert werden. Das Simple Agreement for Future Tokens (SAFT) ist ein Vertrag, nach dem der Investor einen Preis zahlt und ein Recht auf Token beim Token Generation Event erhält, mit einem Abschlag auf den öffentlichen Preis. Der Token-Warrant ist an eine Eigenkapitalbeteiligung an der Betriebsgesellschaft gekoppelt. Er gibt dem Investor das Recht auf einen Anteil an den Token, die der Gesellschaft oder den Gründern zugeteilt werden. Nach der ICO-Wegleitung der FINMA ist das SAFT selbst ein Anlage-Token, wenn es standardisiert und für den massenweisen Handel geeignet ist, denn es ist eine Forderung auf den Erhalt von Token. Wer solche Forderungen an mehr als eine Handvoll Investoren ausgibt, gibt Effekten aus.[1] Praktisch folgt daraus, dass SAFTs als maßgeschneiderte, nicht übertragbare Verträge mit individuell ausgehandelten Bedingungen gestaltet werden. Damit fallen sie aus dem Effektenbegriff nach Art. 2 lit. b FIDLEG heraus. Angeboten werden sie nur professionellen Kunden oder unter den Ausnahmen von Art. 36 FIDLEG.[2]

© 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.

In Singapur ist ein SAFT ein Vertrag über die künftige Lieferung eines Tokens. Ob es ein Kapitalmarktprodukt ist, hängt davon ab, ob der Token eines ist. Ein SAFT über einen Nutzungs-Token ist ein gewöhnlicher Vertrag. Ein SAFT über einen Security Token ist ein Angebot von Wertpapieren und braucht einen Prospekt, sofern keine Ausnahme greift. Ausnahmen sind das Kleinangebot bis 5 Mio. S$ in zwölf Monaten, die Privatplatzierung an höchstens fünfzig Personen in zwölf Monaten und Angebote an Institutional und Accredited Investors.[3] Jede Ausnahme bringt Werbebeschränkungen mit sich. Die SAFT-Runde darf daher nicht in sozialen Medien beworben werden, selbst wenn kein Prospekt nötig ist.

Die Besteuerung eines SAFT wird bis zur Lieferung aufgeschoben. Die Schweiz behandelt die Vorauszahlung bis zur Lieferung der Token als Verbindlichkeit der Emittentin. Mit der Lieferung verbucht die Emittentin Ertrag oder, wenn die Stiftung steuerbefreit ist, nichts.[4] Singapur folgt bei einem SAFT über einen Nutzungs-Token derselben Logik. Es behandelt den Erlös als Einkommen der Emittentin, sobald die Token geliefert sind und die Leistungspflicht entsteht, mit der Möglichkeit, das Einkommen über den Leistungszeitraum zu verteilen.[5]

Eigenkapital mit Token-Rechten

Venture-Investoren übernehmen zunehmend Eigenkapital an der Betriebsgesellschaft zusammen mit einem Token-Warrant. Die Struktur verschafft ihnen zwei Engagements und den Gründern zwei Sätze von Pflichten. Der Warrant sollte den Anteil der Token, deren Quelle (Zuteilung der Gesellschaft oder der Gründer), das Vesting, die Lock-up-Frist und die Behandlung für den Fall regeln, dass der Token nie lanciert wird. Zwei Fallstricke kehren immer wieder. Ein Warrant, der dem Investor Token aus der Zuteilung der Stiftung verschafft, macht die Stiftung zur Emittentin gegenüber dem Investor und untergräbt ihre Unabhängigkeit. Die Token sollten aus der Zuteilung der Gesellschaft stammen. Ein Warrant, der ohne gesonderte Gegenleistung gewährt wird, ist für Schweizer Zwecke ein Derivat, wenn er standardisiert ist. Es gilt dann dieselbe Analyse wie für SAFTs.

© 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.

Beispiel

Eine Zuger AG nimmt von sechs Venture-Fonds 4 Mio. CHF bei einer Pre-Money-Bewertung von 20 Mio. CHF auf. Jeder Investor erhält Aktien und einen Token-Warrant. Dieser berechtigt ihn zu einem Anteil an der 15-prozentigen Token-Zuteilung der AG im Verhältnis zu seiner Beteiligung. Das Vesting folgt demselben Plan wie bei den Token des Teams, mit einem Cliff von zwölf Monaten ab dem Token Generation Event. Die Warrants sind individuell ausgehandelt, nicht übertragbar und werden sechs professionellen Kunden angeboten. Nach dem FIDLEG ist daher kein Prospekt nötig, und die Warrants fallen nicht unter den Effektenbegriff. Die AG erfasst den Warrant als Eventualverpflichtung. Beim Token Generation Event liefert die AG den Investoren die Token aus ihrer Zuteilung und verbucht keinen Ertrag, weil die Gegenleistung als Eigenkapital zugeflossen ist. Die Investoren halten Token mit Lock-up. Die Singapurer Tochtergesellschaft ist nicht beteiligt. Eine Frage nach dem SFA stellt sich nicht, weil die Investoren in Europa sitzen.

Anmerkungen

1. FINMA, ICO-Wegleitung vom 16. Februar 2018, Ziff. 3.2.1 (Vorfinanzierung und Vorverkauf: Forderungen auf den Erwerb von Token gelten als Anlage-Token, d. h. als Effekten, wenn sie standardisiert und für den massenweisen standardisierten Handel geeignet sind). ↩
2. Finanzdienstleistungsgesetz vom 15. Juni 2018 (FIDLEG), SR 950.1, Art. 2 lit. b (Effekten: vereinheitlichte und zum massenweisen Handel geeignete Wertpapiere, Wertrechte, Derivate und Bucheffekten) und Art. 36 Abs. 1 (Ausnahmen von der Prospektpflicht: professionelle Kunden; weniger als 500 Anleger; mindestens 100.000 CHF pro Anleger; Mindeststückelung von 100.000 CHF; Gesamtwert des Angebots unter 8 Mio. CHF über zwölf Monate). ↩
3. Securities and Futures Act 2001, ss. 272A (Small Personal Offers: 5 Mio. S$ in zwölf Monaten), 272B (Privatplatzierung: höchstens 50 Personen in zwölf Monaten), 274 (Institutional Investors) und 275 (Accredited Investors und

© 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.

andere; Mindestgegenleistung von 200.000 S$ nach s. 275(1A)). Teil K, Kapitel IV. ↩

4. ESTV, Arbeitspapier Kryptowährungen und Initial Coin/Token Offerings (ICOs/ITOs), Abschnitt zur buchhalterischen Behandlung von Vorauszahlungen für Token (Verbindlichkeit bis zur Lieferung; Ertragserfassung bei Lieferung). Teil G, Kapitel IV. ↩
5. IRAS e-Tax Guide, „Income Tax Treatment of Digital Tokens", Abschnitt 9 (ICO-Erlöse; Nutzungs-Token als passive Rechnungsabgrenzung; Security Token als Kapital). ↩

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