



SOLUTION BROKER®

MOBILITY SERVICE LTD

EIN WEITERES KAPITEL IN DER GESCHICHTE DER SOLUTION BROKER GROUP

MALTA.

OHNE MÄRCHEN.®

AUSGABE 01 · SEPTEMBER 2026

WOHNSITZ

Registriert in 30 Arbeitstagen: wie das Verfahren wirklich läuft

STEUERN

Non-Dom ohne Mythen: die Wahrheit hinter der Mindeststeuer

UNTERNEHMEN

Limited, Banking, Routine: die Kette hinter der Gründung

Martin Dettmer

DIRECTOR & FOUNDER
SOLUTION BROKER

über richtige Entscheidungen, richtige Schritte und die Insel, auf der er lebt

Inhalt

EDITORIAL	03	III · UNTERNEHMEN	16
Warum dieses Journal keine Märchen erzählt		Gründung, Banking, Remote-Arbeit	
<hr/>		<hr/>	
DIE FAMILIE	04	IV · WOHNEN & IMMOBILIE	20
Willkommen in der Familie: Solution Broker		Mieten, Regionen, Kaufen	
<hr/>		<hr/>	
PORTRÄT	06	V · LEBEN AUF MALTA	24
Der Mann dahinter: Martin Dettmer		Gesundheit, Auto, Alltag, Haustiere, Gozo	
<hr/>		<hr/>	
AUFTAKT	07	METHODIK	29
Malta in Zahlen		100 Fragen, geprüft gegen Primärquellen	
<hr/>		<hr/>	
I · WOHSITZ	08	DIE BÜCHER	30
Ankommen, registrieren, belegen		F*ck Average & 50 Rules: die drei Bände	
<hr/>		<hr/>	
II · STEUERN	12	ZUM SCHLUSS	38
Non-Dom, 183 Tage, die ehrliche Rechnung		Statement · Impressum	
<hr/>		<hr/>	

Warum dieses Journal keine Märchen erzählt

Liebe Leserin, lieber Leser,

mein Name ist Martin Dettmer. Ich bin Gründer und Direktor der Solution Broker Group of Companies auf Malta. Willkommen zur ersten Ausgabe von Malta. Ohne Märchen.

Warum dieser Name? Weil über Malta viel erzählt wird. Von Steuersätzen, die es so nicht gibt. Von Firmengründungen, die angeblich alles lösen. Von einem Leben, das nur aus Hafen und Sonne besteht. Wer diesen Erzählungen folgt, trifft Entscheidungen auf einer Grundlage, die im ersten Behördentermin zerfällt.

Ich lebe und arbeite auf dieser Insel. Ich kenne die Verfahren, die Wartezeiten und die Nachweise, die tatsächlich verlangt werden, weil ich sie selbst durchlaufen habe. Dieses Journal ist mein Gegenentwurf zu den Hochglanzversprechen. Jede Zahl in diesem Heft wurde gegen maltesische Primärquellen geprüft: Gesetze, Behördenseiten, amtliche Tarife, Stand August 2026. Die Quelle steht jeweils dabei. Das ist der Unterschied zwischen einem Märchen und einer Auskunft.

Auf den folgenden Seiten führe ich Sie durch die Fragen, die jede Standortentscheidung trägt: Wohnsitz, Steuern, Unternehmen, Immobilie und das Leben dazwischen, vom Bankkonto bis zum Hund. Am Ende des Hefts erzähle ich Ihnen, wer hinter dieser Marke steht und warum ich Bücher darüber schreibe, was Durchschnitt kostet.

Malta belohnt Vorbereitung. Alles andere bestraft es mit Wartezeit. Dieses Heft ist Ihre Vorbereitung.

Ihr *Martin Dettmer*



Martin Dettmer

Director & Founder · Solution Broker
Group of Companies · Malta

"Durchschnitt ist keine Position. Auch nicht bei der Standortwahl."



SOLUTION BROKER®
MOBILITY SERVICE LTD

Willkommen in der Familie

Malta. Ohne Märchen.® ist der neue Kanal der Solution Broker Group of Companies für alle, die den Schritt nach Malta ernsthaft prüfen: ein Portal für Auswanderer, Company Relocations und Start-ups unter www.maltaohnemaerchen.de, begleitet von eigenen Social-Media-Kanälen. Wir stehen gemeinsam am Anfang dieses Weges, und genau deshalb tragen ihn vier Worte statt großer Versprechen:

**Vertrauen. Ehrlichkeit. Erfahrung.
Ergebnis.**

Das neueste Mitglied der Gruppe ist da

Malta. Ohne Märchen.® für den deutschsprachigen Markt. Weitere europäische Märkte folgen 2027.

Solution Broker Consulting Ltd. ist eine Beratungsgesellschaft mit Sitz auf Malta, gegründet 2022 und geführt von Martin Dettmer. Sie ist Teil einer Gruppe: eine Holdingstruktur mit einer LP in Schottland, unter deren Dach die einzelnen Gesellschaften arbeiten. Deshalb der Name Group of Companies. Jede Einheit hat eine klare Aufgabe: die Beratung, der Verlag, die Marken. Malta. Ohne Märchen.® ist das neue Familienmitglied der Gruppe, mit eigener Redaktion und eigener Pipeline, und zugleich mit allem verbunden, was die Gruppe trägt: dem Netzwerk, den Verfahren und dem Wissen aus der Beratungspraxis. Das Haus baut Marken, Vertriebsarchitekturen und Marktstrategien für Unternehmen, die Durchschnitt nicht als Ziel akzeptieren.

Geprüftes Wissen statt Hochglanz: dafür steht der Name.

Hinter Malta. Ohne Märchen.® steht der Relocation- und Auswanderer-Service der Gruppe: erprobt aus eigener Erfahrung und getragen von einem Netzwerk, das in vier Jahren auf der Insel gewachsen ist. Die Marke bündelt,

was am Standort Malta täglich gebraucht wird: geprüftes Wissen über Verfahren, Fristen und Nachweise, und einen Partner, der die Wege zu Behörden, Banken und Dienstleistern kennt, weil er sie selbst gegangen ist. Der Relocation-Service startet im September 2026 und richtet sich im ersten Schritt an deutsche Unternehmer und Familien, weitere Märkte folgen. Er ergänzt solutions-broker.com.

Das Leistungsversprechen folgt den drei Säulen dieses Hefts: Wohnsitz, Unternehmen, Immobilie. Von der Reihenfolge der Anträge über die Vorbereitung des Bankgesprächs bis zur Frage, in welcher Gemeinde das erste Mietjahr beginnen sollte. Die Kapitel ab Seite 05 zeigen, wie dieses Wissen aussieht. Keine Hochglanzversprechen, keine Provisionen für schöne Worte. Verfahren, Fristen, Nachweise.

Und ein Grundsatz, der im ganzen Haus gilt: Ein Versprechen, das eine Quelle braucht, bekommt eine Quelle. Ein Versprechen, das keine hat, wird nicht gemacht.

Hinter der Marke steht die Infrastruktur der Gruppe: die Beratungsgesellschaft auf Malta, das Netzwerk aus Anwälten, Steuerberatern, Banken und Maklern, dazu die Redaktion mit ihrer Prüfmatrix aus 100 Fragen.

Vertrauen. Ehrlichkeit. Erfahrung. Ergebnis. Vier Worte, an denen sich jede Seite dieses Journals messen lassen muss.



P O R T R Ä T

Der Mann dahinter

Martin Dettmer ist Director und Founder der Solution Broker Group of Companies. Über drei Jahrzehnte hat er international Marketing und Vertrieb geführt, in Industrie- wie Konsumgütermärkten, und zwar beides unter einem Dach: in denselben Unternehmen, mit derselben Verantwortung für das kommerzielle Ergebnis. Diese Kombination prägt alles, was er heute tut.

Von Malta aus berät er Hersteller, Distributoren und Private-Label-Marken in Europa, China und den USA: Markenarchitektur, Kollektionsentwicklung, Verpackungssysteme, Marktpositionierung, Vertriebsaufbau. Er baut Markensysteme, die Vertriebsteams tatsächlich verkaufen können, und Vertriebsstrukturen, die Distributoren tatsächlich führen können. Marken, die er repositioniert oder lanciert hat, arbeiten heute auf mehreren Kontinenten. Seine Methodik ist für die Umsetzung gebaut, nicht für Folien.

Daneben arbeitet er als Keynote Speaker zu Markenautorität, Vertriebsleistung und Positionierung, als Performance-Coach für Führungskräfte und Vertriebsleiter im B2B und als privater Investor. Er schreibt aus der Position dessen, der in den Räumen sitzt, in denen entschieden wird: Fabrikhallen in China, Boardrooms in Deutschland, Distributorenlager in Italien, Showrooms in den USA, Designstudios auf Malta. Die F*ck-Average-Reihe ist die Kodifizierung dessen, was er in diesen Räumen gelernt hat.

Sein Netzwerk auf der Insel ist über Jahre gewachsen: Anwälte, Steuerberater, Corporate-Service-Provider, Banken, Makler, Behördenkontakte. Es ist das Netzwerk, auf das Malta. Ohne Märchen. zurückgreift, wenn aus einer Auskunft ein Verfahren werden soll.

Die Auswanderung, über die dieses Heft schreibt, ist seine eigene Geschichte. Die Verfahren in diesem Heft sind die Verfahren, die er selbst durchlaufen hat. Deshalb der Name der Marke: Es gibt genug Leute, die Malta verkaufen. Es gibt wenige, die es erklären.

"Average is not a market condition. It is a decision."

Martin Dettmer

Director & Founder · Solution Broker Group of Companies · Malta

Malta in Zahlen

30

Arbeitstage dauert das eResidence-Verfahren bei Identità in der Regel

identita.gov.mt

0 €

kosten Antrag und eResidence-Dokument für EU- und EWR-Bürger

identita.gov.mt

183

Tage Aufenthalt im Kalenderjahr begründen die steuerliche Ansässigkeit

mtca.gov.mt · Cap. 123

5.000 €

Mindeststeuer pro Jahr für Non-Doms ab 35.000 Euro
Auslandseinkommen

Budget Measures Act 2018

100 €

MBR-Gebühr für die elektronische Gründung einer Private Limited

mbr.mt

30

Tage Frist für die Registrierung des Mietvertrags durch den Vermieter

Cap. 604 · rentregistration.gov.mt

27

gemeldete Straftaten je 1.000 Einwohner 2025. 2005 waren es noch 46

Annual Crime Review 2025

93,1

Preisniveau Maltas 2024 (EU27 = 100). Deutschland liegt bei 109,1

Eurostat [pre_ppp_ind](https://ec.europa.eu/eurostat)

112

ist die einzige Notrufnummer für Rettung, Polizei und Feuerwehr

pulizija.gov.mt

Alle Angaben geprüft gegen Primärquellen, Stand August 2026. Methodik auf Seite 07.

I

Wohnsitz

Der Wohnsitz ist die erste Entscheidung. An ihm hängen Registrierung, Steuernummer, Konto und jeder spätere Nachweis. Malta macht es EU-Bürgern leicht, wenn die Reihenfolge stimmt.

Ankommen: drei Monate Freiheit, dann Verfahren

Als deutscher EU-Bürger ziehen Sie visumfrei nach Malta. Bis zu drei Monate genügt ein gültiger Personalausweis oder Reisepass. Wer länger bleibt, registriert sein Aufenthaltsrecht innerhalb dieser drei Monate bei Identità, der maltesischen Identitätsbehörde. Der Antrag läuft ausschließlich online über das Expatriates Portal, danach folgt ein Biometrie-Termin. Das Gesamtverfahren dauert in der Regel rund 30 Arbeitstage.

Ohne registrierte Adresse bewegt sich kein Antrag.

Nachzuweisen ist eine von fünf Grundlagen: Arbeit, Selbstständigkeit, Studium, Familienangehörigkeit oder wirtschaftliche Selbstversorgung. Antrag und eResidence-Dokument sind für EU- und EWR-Bürger kostenlos. Das Dokument ist keine Aufenthaltserlaubnis im Drittstaatsinn. Es ist der Nachweis Ihrer Freizügigkeitsrechte, in der Regel fünf Jahre gültig. Nach fünf Jahren ununterbrochenem rechtmäßigem

Aufenthalt können Sie den Daueraufenthalt beantragen. Der Punkt an dem Pläne scheitern, ist unspektakulär: die Adresse. Ohne maltesische Adresse mit registriertem Mietvertrag wird der Antrag in der Praxis nicht bearbeitet. Und wer die Registrierung schlicht unterlässt, riskiert Verwaltungsstrafen im unteren dreistelligen Bereich.

Wichtig für die Planung: Die steuerliche Ansässigkeit ist ein eigenes Thema. Sie entsteht in der Regel bei mehr als 183 Tagen Aufenthalt im Kalenderjahr oder mit dem Lebensmittelpunkt in Malta, unabhängig vom eResidence-Dokument. Beides gehört getrennt geprüft, es kann auseinanderfallen. Kapitel II widmet sich genau dieser Frage.

Noch zwei Hinweise aus der Praxis: Für Reisen ersetzt das eResidence-Dokument weder Personalausweis noch Reisepass, es dokumentiert nur den Status. Und wer von vornherein kürzer plant, erhält ein entsprechend kürzer gültiges Dokument. Familienangehörige aus Drittstaaten laufen über ein eigenes Verfahren mit zusätzlichen Nachweisen; hier lohnt die Vorbereitung doppelt, weil Rückfragen die gesamte Familie aufhalten.

Drei Monate schaut Malta zu. Danach prüft es. Wer den Unterschied kennt, plant den Umzug vom ersten Tag an richtig.

30 ARBEITSTAGE

Quellen: Richtlinie 2004/38/EG · S.L. 460.17 · Immigration Act Cap. 217 · identita.gov.mt (Expatriates Unit) · gov.mt Residence Formalities · Stand 08/2026

Die Reihenfolge, die Wochen spart

Malta kennt keine kommunale Meldepflicht wie Deutschland. Die Adresse wird über das Aufenthaltsverfahren nachgewiesen, und genau deshalb hängt alles am Mietvertrag. Ihr Vermieter muss ihn nach dem Private Residential Leases Act bei der Housing Authority registrieren, seit September 2025 innerhalb von 30 Tagen ab Vertragsbeginn und nur noch online. Verspätung kostet ihn 120 Euro. Ein nicht registrierter Vertrag ist nichtig. Pflicht ist auch ein Inventar mit Fotos.

Daraus ergibt sich die Reihenfolge, die das Verfahren trägt: erst Mietvertrag abschließen und registrieren lassen, dann der Antrag im Expatriates Portal, danach Steuernummer bei der Malta Tax and Customs Administration und die Sozialversicherungsnummer. Arbeitnehmer kommen um einen weiteren Schritt nicht herum: Der Arbeitgeber reicht die Jobsplus-Engagement-Form binnen vier Arbeitstagen ein.

Wirtschaftlich Selbstversorgte weisen Mittel und eine umfassende Krankenversicherung oder ein S1 Formular nach. Für Drittstaatsangehörige verlangen private Policen seit August 2024 mindestens 100.000 Euro Deckung. Unterlagen außerhalb Englisch oder Maltesisch gehören beglaubigt übersetzt. Wer mit dieser Mappe erscheint, erlebt ein unspektakuläres Verfahren. Wer nachreichen muss, beginnt Teile des Weges von vorn.

Planen Sie die Kette rückwärts vom Biometrie-Termin: Welche Originale müssen an diesem Tag auf dem Tisch liegen, welche Übersetzungen brauchen Vorlauf, welche Bestätigungen hängen an Dritten wie Vermieter oder Arbeitgeber. Wer die Abhängigkeiten kennt, verliert keine Wochen an einen fehlenden Stempel. Und heben Sie jede Einreichungsbestätigung auf, digital und auf Papier: Sie ist der Nachweis, dass die Fristen auf Ihrer Seite eingehalten wurden.

DER WEG IN FÜNF STATIONEN

1 · Mietvertrag

Registrierung durch den Vermieter binnen 30 Tagen, online

2 · Expatriates Portal

Online-Antrag bei Identità mit Grundlage und Adresse

3 · Biometrie-Termin

Persönlich, mit Originalen. Verfahren gesamt ca. 30 Arbeitstage

4 · Steuernummer

Bei der MTCA, danach Sozialversicherungsnummer

5 · Jobsplus

Engagement Form: Arbeitgeber binnen vier Arbeitstagen, Selbstständige am ersten Tag

Status, Adresse, Antrag. Wer die Reihenfolge dreht, dreht eine Ehrenrunde.

Quellen: Private Residential Leases Act Cap. 604 i. d. F. Act XX of 2024 · rentregistration.gov.mt · Cap. 594 Art. 37 · identita.gov.mt New Healthcare Insurance Requirements · Stand 08/2026

Was Auswanderer wirklich falsch machen

Wie viel Geld gehört in die Startkasse?

Als alleinlebender Mieter eher 8.000 bis 12.000 Euro, in günstigeren Orten reichen 5.000 bis 7.000. Beim Einzug kommen eine Monatsmiete Kautions, eine Monatsmiete im Voraus und meist eine halbe Monatsmiete Maklerprovision plus 18 Prozent Mehrwertsteuer zusammen. Rechnen Sie mit rund 1.550 Euro Lebenshaltung monatlich und halten Sie drei Monatsausgaben als Puffer.

Quellen: Cap. 604 · Marktdaten CSB Group und MyRent 2026

Welche Fehler kosten am meisten Zeit?

EU-Registrierung, Jobsplus-Meldung und Steuernummer zu spät angehen. Einen nicht registrierten Mietvertrag akzeptieren. Den Krankenversicherungsschutz falsch einschätzen. Non-Dom mit Steuerfreiheit verwechseln, obwohl bei ausländischen Einkünften eine Mindeststeuer von 5.000 Euro anfallen kann. Remote-Arbeit ohne Klärung von A1-Bescheinigung und Betriebsstättenrisiko starten. Dazu das importierte Auto ohne Registrierung binnen 30 Tagen und beim Hund die fehlende Bandwurmbehandlung 24 bis 120 Stunden vor Einreise.

Quellen: Cap. 368 · VO (EU) 2018/772 · Cap. 604 · Income Tax Act Cap. 123 · transport.gov.mt

Und der wichtigste Rat?

Anwesenheit lässt sich nicht beantragen, sie lässt sich nur leben. Wer den Lebensmittelpunkt wirklich verlagert, produziert die Belege nebenbei: Mietzahlungen, Stromrechnungen, Arztbesuche, lokale Konten. Wer in Deutschland Haus, Familie und Tagesgeschäft behält und Malta nur als Adresse führt, hat keinen Wohnsitz verlagert. Diese Konstellation fällt spätestens bei der ersten ernsthaften Prüfung auf.

Einordnung der Redaktion auf Basis der geprüften Verfahren

Und die Krankenversicherung?

Wer über maltesische Beiträge, ein registriertes S1 oder ein Certificate of Entitlement staatlich abgesichert ist, braucht nicht zwingend eine private Police. Wirtschaftlich Selbstversorgte weisen für die Registrierung eine umfassende Krankenversicherung oder ein S1 Formular nach. Die Mindestdeckung von 100.000 Euro aus dem Jahr 2024 gilt für Drittstaatsangehörige. Eine EHIC reicht dafür nicht, sie gilt nur für vorübergehende Aufenthalte. Die Details stehen in Kapitel V.

Quellen: identita.gov.mt Healthcare Insurance · S.L. 35.28 · VO (EG) 883/2004

Malta belohnt Vorbereitung. Alles andere bestraft es mit Wartezeit.

KAPITEL II FOLGT: STEUERN

II

Steuern

Kein Thema produziert mehr Märchen als die maltesische Steuer. Die Wahrheit ist unspektakulärer und trotzdem interessant. Sie beginnt mit drei Begriffen: Residence, Domicile, Remittance.

35 %

Spitzensteuersatz
für Privatpersonen

5.000 €

Mindeststeuer für
Non-Doms pro Jahr

183

Tage bis zur
Steuerresidenz

Non-Dom: der meistmissverstandene Status Europas

Non-Dom heißt: Sie sind in Malta steuerlich ansässig, aber nicht dort domiciled, Ihr rechtlicher Lebensschwerpunkt liegt formal noch im Herkunftsland. Die Folge ist die Remittance Basis. Malta-Einkünfte werden voll besteuert, ausländische Einkünfte nur, soweit Sie sie nach Malta überweisen. Ausländische Kapitalgewinne bleiben auch bei Überweisung unbesteuert.

Non-Dom ist ein Status mit Regeln, kein Rabatt.

Das Märchen beginnt dort, wo daraus Steuerfreiheit gemacht wird. Seit dem Basisjahr 2018 gilt eine Mindeststeuer von 5.000 Euro pro Jahr, wenn Sie ordinarily resident und nicht domiciled sind, Ihr Auslandseinkommen mindestens 35.000 Euro beträgt und nicht vollständig nach Malta fließt. Und die oft zitierten 15 Prozent gehören zu Sonderprogrammen wie GRP, TRP oder MRP, nicht zum normalen Non-Dom-Status.

Der Status ist auch kein Dauerzustand mit Garantie. Die Remittance Basis endet mit dem Long-Term-

Resident-Status, mit einem Permanent Residence Certificate oder einer Card, und sie endet, wenn Sie in Malta ein Domicile of Choice begründen, also den dauerhaften Lebensmittelpunkt endgültig dorthin verlegen. Eine feste 17-Jahre-Frist wie im früheren britischen Modell kennt Malta nicht.

Wer ordinarily resident und domiciled ist, versteuert das Welteinkommen. Nach Praxis der Steuerverwaltung gilt das auch für Long-Term Residents. Für Deutsche kommt eine zweite Ebene dazu: das Doppelbesteuerungsabkommen und die deutschen Wegzugsregeln. Beides gehört auf den Tisch, bevor gepackt wird.

Für die Praxis heißt das: Kontoströme von Anfang an sauber trennen. Ein Konto für maltesische Einkünfte, eines für ausländische, und jede Überweisung nach Malta dokumentiert. Die Remittance Basis ist kein Automatismus, sie ist eine Buchhaltungsdisziplin. Wer Sonderprogramme wie GRP oder MRP nutzt, fällt ohnehin unter eigene Regeln mit eigenen Mindeststeuern und Immobilienauflagen. Und wer unsicher ist, welcher Status der richtige ist, klärt das vor dem Umzug, nicht in der ersten Steuererklärung.

Quellen: Art. 4(1) Income Tax Act Cap. 123 · Budget Measures Implementation Act 2018 · mtca.gov.mt Tax Residence · ccmalta.com Resident Non-Domiciled · Stand 08/2026

183 Tage: wann Malta Sie steuerlich meint

Mehr als 183 Tage Aufenthalt in einem Kalenderjahr führen zur maltesischen Steuerresidenz für dieses Jahr. Die Grenze steht so nicht als eigene Norm im Income Tax Act. Das Gesetz stellt auf das tatsächliche Wohnen ab, die 183 Tage stammen aus der Praxis der Steuerverwaltung. Wer mit der Absicht kommt, sich dauerhaft niederzulassen, kann schon ab Ankunft ansässig sein.

Unter 184 Tagen sind Sie deshalb nicht automatisch frei. Malta-Einkünfte bleiben ohnehin steuerpflichtig, und Deutschland knüpft gar nicht an Tage an, sondern an Wohnsitz und gewöhnlichen Aufenthalt nach Paragraph 8 und 9 der Abgabenordnung. Bei Doppelansässigkeit entscheidet die Tie-Breaker-Regel in Artikel 4 des Doppelbesteuerungsabkommens. Eine 60-Tage-Regel nach zyprischem Muster hat Malta nicht.

Die Tarife 2026 für Ansässige: Singles zahlen 0 Prozent bis 12.000 Euro, 15 Prozent bis 16.000, 25 Prozent bis 60.000 und 35 Prozent darüber. Verheiratete starten bei 15.000 Euro steuerfrei, Eltern bei 13.000, mit erweiterten Bändern für Familien mit Kindern seit dem Basisjahr 2026. Dazu kommt die Sozialversicherung: Arbeitnehmer und Arbeitgeber zahlen je 10 Prozent des Basiswochenlohns, gedeckelt bei 55,93 Euro pro Woche je Seite für ab 1962 Geborene.

Praktisch wichtig ist das Umzugsjahr selbst: In dem Jahr, in dem Sie wechseln, können beide Staaten Ansprüche anmelden. Sammeln Sie deshalb vom ersten Tag an Belege über Ihre Anwesenheit, Flüge, Mieten, Termine. Im Zweifel entscheidet das Gesamtbild, und das Gesamtbild besteht aus Papier.

DREI BEGRIFFE, DREI FRAGEN

Residence

Wo leben Sie dieses Jahr? Mehr als 183 Tage oder Lebensmittelpunkt in Malta.

Ordinary Residence

Leben Sie gewöhnlich hier, Jahr für Jahr, mit Routine und Struktur?

Domicile

Wo liegt Ihr dauerhafter Lebensschwerpunkt nach dem Gesamtbild?

*Wer die drei Begriffe sauber trennt,
versteht jede maltesische Steuerfrage. Wer
sie mischt, glaubt Märchen.*

Quellen: Art. 2 und 4(1) Income Tax Act Cap. 123 · mtca.gov.mt Tax Rates 2026 und Tax Residence · Art. 4 DBA Deutschland-Malta vom 08.03.2001 · Social Security Act Cap. 318 · Stand 08/2026

Lohnt sich Malta wirklich?

Die ehrliche Rechnung

Malta kann steuerlich attraktiv sein. Aber nicht wegen einer pauschalen 5-Prozent-Steuer, die es für Privatpersonen schlicht nicht gibt. Privatpersonen zahlen 2026 bis zu 35 Prozent, bei Remittance Basis kommt die Mindeststeuer von 5.000 Euro ab 35.000 Euro Auslandseinkommen hinzu.

Malta lohnt sich für die, die rechnen.

Die berühmten 5 Prozent gehören zu Gesellschaften, und auch dort nur als Ergebnis eines Verfahrens: Die Gesellschaft zahlt 35 Prozent Körperschaftsteuer, das Refund-System kann die Belastung auf Anteilseignerebene auf effektiv 5 Prozent senken. Seit Legal Notice 188/2025 gibt es eine Alternative: 15 Prozent Final Tax ohne Anrechnung, wählbar mit fünf Jahren Bindung. Welche Route rechnerisch gewinnt, hängt von Gewinn, Ausschüttung und Struktur ab.

Für deutsche Wegzügler entscheidet ohnehin eine andere Ebene über die reale Ersparnis: Paragraph 6 Außensteuergesetz zur Wegzugsbesteuerung und Paragraph 2 zur erweiterten beschränkten Steuerpflicht. Wer erhebliche Beteiligungen hält, rechnet zuerst dort und dann in Malta.

Die ehrliche Antwort lautet deshalb: Es kommt darauf an, und zwar auf Zahlen, nicht auf Anekdoten.

Ein Nachmittag mit einem Berater, der beide Rechtsordnungen kennt, ist billiger als ein Jahr mit einer Struktur, die nicht trägt. Malta lohnt sich für die, die rechnen. Für alle anderen bleibt es ein Märchen mit Meerblick.

Rechnen Sie in drei Schichten: erstens die deutsche Seite mit Wegzugsbesteuerung und erweiterter beschränkter Steuerpflicht, zweitens die maltesische Seite mit Status, Tarif und Mindeststeuer, drittens die Struktur dazwischen, vom Doppelbesteuerungsabkommen bis zur Frage, wo die Geschäftsleitung sitzt. Erst wenn alle drei Schichten zusammenpassen, trägt die Rechnung.

Und rechnen Sie ehrlich mit der Zeit: Der Umzug selbst, das erste Mietjahr, der Aufbau von Substanz und Routine kosten Monate, bevor die Struktur ihre Wirkung entfaltet. Malta ist kein kurzfristiger Steuertrick, es ist eine Standortentscheidung mit mehrjährigem Horizont. Genau daran lässt sich übrigens ein seriöser Berater erkennen: Er spricht zuerst über die Jahre, dann über die Prozente.

Und lassen Sie sich die Rechnung schriftlich geben: Status, Tarif, Mindeststeuer, Abkommen, mit Quellenangabe. Ein Berater, der das leisten kann, hat sein Honorar an dieser Stelle bereits verdient. Einer, der nur Prozente nennt, erzählt Märchen.

Quellen: Art. 56 und 68 Income Tax Act Cap. 123 · Income Tax Management Act Cap. 372 · Legal Notice 188 of 2025 · kpmg.com/mt New Final Tax · AStG § 2 und § 6 · Stand 08/2026

III

Unternehmen

Eine maltesische Gesellschaft ist schnell gegründet und langsam gelebt. Der Unterschied zwischen beidem entscheidet, ob die Struktur hält.

Die Limited: 100 Euro Gebühr, eine Architekturfrage

Die Private Limited gründen Sie elektronisch über das BAROS-Portal des Malta Business Registry: Firma, Gesellschafter, Director, Company Secretary, Registered Office und Kapital festlegen, Memorandum und Articles einreichen, dazu Identitäts- und Beneficial-Owner-Unterlagen. Das Mindestkapital beträgt 1.164,69 Euro, einzuzahlen sind 20 Prozent, rund 233 Euro. Die Eintragungsgebühr: 100 Euro bei elektronischer Gründung in der kleinsten Kapitalstufe.

Wer keine Gesellschaft braucht, gründet keine. Selbstständige können als self-occupied person arbeiten: Jobsplus-Meldung am ersten Tag, Steuernummer, VAT-Registrierung, Sozialversicherung über Class 2 mit 15 Prozent des Vorjahresgewinns, mindestens 36,18 und höchstens 83,89 Euro pro Woche. Die Limited bringt Register- und Buchhaltungspflichten mit, die sich erst ab einer gewissen Größe lohnen.

Nach der Eintragung beginnt die Pflichtroutine: VAT-Registrierung binnen 30 Tagen ab dem ersten Umsatz, bei Personal die PE-Nummer und Jobsplus-Meldung, jährlich der Annual Return binnen 42 Tagen nach dem Jahrestag der Eintragung, 85 Euro elektronisch. Und über allem die eine Frage, die keine Gebührentabelle beantwortet: Wo sitzt die Geschäftsleitung tatsächlich? Lautet die ehrliche Antwort "am Schreibtisch in Deutschland", wird die Gesellschaft dort besteuert, wo sie geführt wird. Dann war die schönste Registrierung umsonst. Für den Zeitplan heißt das: Architektur vor Registrierung, Konto parallel, Buchhaltung ab dem ersten Beleg.

DIE ZAHLEN ZUR GRÜNDUNG

100 €

MBR-Gebühr, elektronisch, Kapital bis 1.500 Euro

1.164,69 €

Mindestkapital, davon 20 Prozent einzuzahlen

42 Tage

Frist für den Annual Return nach dem Jahrestag

30 Tage

VAT-Registrierung ab dem ersten Umsatz

*Gegründet ist eine Gesellschaft in Tagen.
Getragen wird sie von der Architektur
dahinter.*

Banking: zwei bis sechs Wochen, nicht zwei Tage

Das Konto ist die Stelle, an der Malta-Pläne ihre erste echte Prüfung erleben. Die wichtigsten Retailbanken sind Bank of Valletta, APS Bank, BNF Bank, Lombard Bank und MeDirect, dazu HSBC Malta. Bei HSBC läuft allerdings der Verkauf an die griechische CrediaBank, der Abschluss wird für das zweite Quartal 2027 erwartet. Wer neu wählt, kalkuliert den Eigentümerwechsel ein.

Die Bank fragt, woher das Geld kommt. Jedes Mal.

Für die Eröffnung gilt: zwei bis sechs Wochen einplanen. Mitzubringen sind Ausweis, Residence-Dokument, maltesische Steuernummer, der registrierte Mietvertrag als Adressnachweis, Einkommens- oder Arbeitsnachweis und eine Erklärung zur Mittelherkunft. Die Ersteinzahlung liegt bei etwa 50 bis 100 Euro. Die Bank stellt die Fragen, die sich mancher Gründer selbst nie gestellt hat: Woher kommt das Geld, wohin fließt es, warum braucht diese Gesellschaft dieses Konto. Wer mit vollständiger Dokumentation antwortet, bekommt sein Konto. Wer improvisiert, wartet.

Revolut funktioniert in Malta, aber mit litauischer IBAN. Arbeitgeber, Vermieter und Versorger lehnen LT-IBANs in der Praxis immer wieder ab. Das verstößt gegen Artikel 9 der SEPA-Verordnung, Sie können darauf bestehen. Die Einlagen sichert die litauische Einlagensicherung bis 100.000 Euro. Für Hypotheken und Bareinzahlungen führt an einer lokalen Bank kein Weg vorbei.

Nach dem Konto beginnt die Betriebsroutine, unspektakulär und entscheidend: laufende Buchhaltung, fristgerechte Einreichungen, Register aktuell halten. Malta verzeiht wenig Nachlässigkeit. Versäumte Fristen kosten Geld und, schlimmer, Vertrauen bei Bank und Verwaltung.

Zwei Absicherungen sollten Sie kennen: Einlagen bei maltesischen Banken schützt das Depositor Compensation Scheme bis 100.000 Euro je Kunde und Bank, nach denselben EU-Regeln wie in Deutschland. Und als EU-Bürger mit rechtmäßigem Aufenthalt haben Sie ein Recht auf ein Basiskonto; eine Bank, die ablehnt, muss das begründen. In der Praxis bewährt sich die Reihenfolge: erst das Privatkonto eröffnen, sobald Residence-Dokument und Steuernummer vorliegen, dann mit gefüllter Dokumentenmappe das Geschäftskonto angehen. APS erlaubt das Vorfüllen des Antrags von zu Hause.

Quellen: Banking Act Cap. 371 · RL 2014/92/EU Art. 16 · Cap. 373 Geldwäscherecht · VO (EU) 260/2012 Art. 9 · independent.com.mt zur CrediaBank-Übernahme · apsbank.com.mt · Stand 08/2026

Remote aus Malta: erlaubt, aber nicht beliebig

Als EU-Bürger dürfen Sie von Malta aus remote arbeiten. Die Frage ist nicht ob, sondern unter welchem Recht. Bei einem deutschen Arbeitgeber bleiben Sie nur dann in der deutschen Sozialversicherung, wenn Sie weniger als 50 Prozent Ihrer Arbeitszeit aus Malta arbeiten. Malta hat das EU-Rahmenabkommen zur Telearbeit zum 1. Juli 2023 gezeichnet, Grundlage ist Artikel 16 der Verordnung 883/2004 mit A1-Bescheinigung. Ab 50 Prozent greift maltesisches Recht. Steuerlich zählt der Tätigkeitsort, dazu kommen mögliche Payroll-Pflichten und ein Betriebsstättenrisiko für den Arbeitgeber.

Selbstständige mit deutschen Kunden arbeiten aus Malta problemlos, wenn die Mehrwertsteuer stimmt. Bei B2B-Leistungen greift meist Reverse Charge, die Steuer schuldet der deutsche Kunde. Dafür brauchen Sie eine EU-taugliche VAT-Nummer. Die maltesische Kleinunternehmerregelung nach Artikel 11 gilt bis 35.000 Euro Inlandsumsatz,

liefert diese Nummer aber nicht; nötig ist eine zusätzliche Registrierung nach Artikel 12 oder der Wechsel zu Artikel 10. Die Zusammenfassende Meldung ist Pflicht.

Und über allem steht wieder dieselbe Frage wie bei der Gesellschaft: Wo sitzt die tatsächliche Geschäftsleitung? Wer aus Malta arbeitet, aber alle Entscheidungen in Deutschland trifft und dort seinen Lebensmittelpunkt behält, riskiert deutsche Steuerpflicht trotz maltesischer Adresse. Remote-Arbeit ist kein Steuermodell. Sie ist eine Arbeitsform, deren steuerliche Wirkung von der Wohnsitzfrage abhängt. Damit sind wir wieder bei Kapitel I.

Für Arbeitgeber lohnt ein sauberer Telearbeitsvertrag, der Ort, Umfang und Erreichbarkeit regelt: Er ist die Grundlage für die A1-Bescheinigung und die erste Frage jeder Prüfung. Für Selbstständige gilt die Faustregel: erst die VAT-Architektur festlegen, dann die erste Rechnung schreiben. Der umgekehrte Weg produziert Korrekturmeldungen, und Korrekturmeldungen produzieren Fragen.

Remote-Arbeit ist kein Steuermodell. Sie ist eine Arbeitsform, deren Wirkung von der Wohnsitzfrage abhängt.

50-PROZENT-GRENZE

Quellen: VO (EG) 883/2004 Art. 11-13, 16 · EU-Rahmenabkommen Telearbeit 01.07.2023 · socialsecurity.gov.mt Cross-Border Telework · VAT Act Cap. 406 Art. 10-12 · MTCA Guidelines on Article 11 (2025) · DBA D-MT Art. 5, 15 · Stand 08/2026

IV

Wohnen & Immobilie

Erst mieten, dann kaufen. Die Adresse folgt der Wohnsitzfrage, nie umgekehrt. Und der Markt ist kleiner, schneller und teurer, als die Anzeigen glauben machen.

Mieten: das erste Jahr als Marktforschung

Malta ist klein, aber es ist nicht ein Ort. Sliema fühlt sich anders an als Valletta, der Norden anders als der Süden, Gozo ist eine eigene Welt. Das erste Jahr zur Miete ist deshalb keine verlorene Zeit, es ist die günstigste Marktforschung, die es gibt. Nebenbei liefert die Miete die Adresse, die das Wohnsverfahren braucht, ohne Kapital zu binden.

Zum Handwerk: Verlangen Sie einen schriftlichen Vertrag, eine Inventarliste mit Fotos und die Registrierung bei der Housing Authority. Der Vermieter muss binnen 30 Tagen online registrieren, ein nicht registrierter Vertrag ist nichtig, und Sie dürfen ihn auf seine Kosten selbst eintragen lassen. Lange Privatmietverträge laufen mindestens ein Jahr, Mieterhöhungen sind höchstens einmal jährlich zulässig und gedeckelt.

Bei den Nebenkosten entscheidet ein einziger Verwaltungsakt über Hunderte Euro im Jahr: Lassen Sie das ARMS-Konto sofort auf den Residential-Tarif mit Bewohnerzahl umstellen, sonst zahlen Sie den teureren Domestic-Tarif. Im Residential-Tarif kostet Strom 0,1047 Euro je Kilowattstunde bis 2.000 kWh Jahresverbrauch, gestaffelt aufwärts. Rechnen Sie mit 60 bis 90 Euro monatlich im Winter, 130 bis 200 im Sommer mit Klimaanlage. Und prüfen Sie im Winter die Feuchtigkeit: Unbeheizte Steinwohnungen fühlen sich bei 87 Prozent Luftfeuchte deutlich kälter an, als das Thermometer zeigt. Schimmel ist ein reales Problem.

Zum Schluss die Kautionsfrage: Die Kautions sichert den Vermieter, das Inventar mit Fotos sichert Sie. Dokumentieren Sie den Einzugszustand Raum für Raum und klären Sie vorab, wer kleine Reparaturen trägt.

ANGEBOTSMIETEN 1-SCHLAFZIMMER, 08/2026

Sliema / St Julian's	1.100-1.600 €
Gzira	800-1.200 €
Msida	650-1.050 €
Süden	500-800 €
Gozo	450-750 €

Dazu: 1 Monatsmiete Kautions, ca. 0,5 Monatsmieten
Maklerprovision + 18 % MwSt

Zwölf Monate Miete sind billiger als ein einziger falscher Kauf.

Quellen: Cap. 604 i. d. F. Act XX of 2024 · freemalta.com Rent Prices by Area · rews.org.mt Stromtarife · nso.gov.mt Climate of Malta · Stand 08/2026

Wo? Die ehrliche Regionenkunde

Sliema, St Julian's, Gzira und Msida sind das Zentrum des internationalen Malta: kurze Wege zu iGaming und Finance, das größte Angebot, die höchsten Mieten. Eine amtlich definierte deutsche Gegend gibt es nicht. Deutschsprachige verteilen sich auf genau diese Küstenlinie, auf Swieqi, den Norden und Gozo. Wer im Zentrum arbeitet, wohnt meist zentral. Familien und Ruheständler wählen eher Mellieha, Naxxar oder St Paul's Bay, ruhiger und mit 550 bis 900 Euro spürbar günstiger. Marsaskala, Zabbar und Zejtun im Süden liegen bei 500 bis 800 Euro.

Gozo ist die günstigste Option beim Wohnen, 450 bis 750 Euro, und die teuerste bei den Wegen: Fähre, Auto, Fahrzeiten zu spezialisierten Dienstleistungen. Strom und Wasser kosten überall gleich viel, die ARMS-Tarife sind landesweit einheitlich. Wer dauerhaft auf Gozo lebt, zahlt als registrierter Resident 8,15 statt 15,70 Euro für Pkw und Fahrer auf der Fähre. Kapitel V widmet der Schwesterinsel eine eigene Seite.

Wichtiger als die Nachbarschaft sind vier Prüfpunkte, die keine Anzeige beantwortet: Buslinie, Lärm,

Parksituation und ob die Wohnung im Winter trocken und warm bleibt. Besichtigen Sie abends und fragen Sie nach der Heizlösung. Der Markt bewegt sich schnell, gute Objekte sind kurz verfügbar. Wer weiß, was er sucht, entscheidet in Tagen. Wer es nicht weiß, sollte noch nicht entscheiden.

Ein praktischer Weg, die Auswahl zu verdichten: Mieten Sie die erste Wohnung dort, wo Ihr Alltag stattfindet, nicht dort, wo der Urlaub am schönsten war. Wer täglich nach Gzira pendelt, wohnt nicht glücklich in Mellieha. Nach sechs Monaten kennen Sie die zwei oder drei Gemeinden, die wirklich in Frage kommen, und genau dort beginnt später die Kaufsuche. So wird aus der Regionenfrage keine Geschmacksfrage, sondern eine Wegstreckenrechnung.

Und unterschätzen Sie die Unterschiede im Kleinen nicht: Dieselbe Gemeinde kann eine laute Durchgangsstraße und zwei Gassen weiter völlige Ruhe bieten. Die Adresse entscheidet auf Malta über mehr Lebensqualität als die Ortswahl selbst. Deshalb gilt auch hier: erst wohnen, dann urteilen, dann binden.

*Besichtigen Sie abends, fragen Sie nach der Heizlösung, prüfen Sie die Buslinie.
Anzeigen beantworten keine dieser Fragen.*

VIER PRÜFPUNKTE

Kaufen: mit Kenntnis statt mit Prospekt

Der Kauf folgt einem formellen Verfahren mit klaren Stationen: Promise of Sale, Prüfungsphase, notarielle Abwicklung, Eintragung. Zwischen Vorvertrag und Abschluss prüfen Notar und Anwalt Eigentum, Lasten und Genehmigungen. Diese Phase ist der Schutz des Käufers. Wer sie abkürzen will, kürzt am eigenen Risiko.

Die Nebenkosten sind planbar, wenn sie von Anfang an im Budget stehen: rund 8 bis 12 Prozent auf den Kaufpreis. Davon 5 Prozent Stempelsteuer, 1 Prozent beim Promise of Sale und 4 Prozent beim Notarvertrag, dazu Notar mit 1 bis 2,5 Prozent sowie Recherchen und Registrierung um 600 Euro. Erstkäufer zahlen auf die ersten 200.000 Euro keine Stempelsteuer. Nicht-EU-Käufer brauchen außerhalb der Special Designated Areas meist ein AIP-Permit für rund 233 Euro.

Und die wichtigste Regel bleibt die einfachste: Gekauft wird, was man kennt. Nach einem Jahr auf der Insel wissen Sie, welche Gegend zu Ihrem Leben passt, welche Größe realistisch ist und was das ehrliche Budget hergibt. Erst dieses Bild macht aus einem Immobilienkauf eine Entscheidung statt einer Wette. Die Immobilie ist die Folge der Wohnsitzentscheidung, nie ihr Ersatz. Wer zuerst kauft und dann versucht, um die Immobilie herum einen Wohnsitz zu konstruieren, baut das Haus vom Dach her.

Zur Vorbereitung gehört auch die Finanzierung: Maltesische Banken finanzieren Residents nach gründlicher Prüfung von Einkommen und Historie, und genau hier zahlt sich das erste Jahr aus, in dem Konto, Steuernummer und Zahlungsverhalten gewachsen sind. Wer bar kauft, dokumentiert die Mittelherkunft. In beiden Fällen gilt: Der Notar prüft das Objekt, die Bank prüft Sie, und beide Prüfungen brauchen Papier.

DIE KAUFNEBENKOSTEN

5 %

Stempelsteuer: 1 % beim Promise of Sale, 4 % beim Notarvertrag

1-2,5 %

Notargebühren

0 %

Stempelsteuer für Erstkäufer auf die ersten 200.000 Euro

~233 €

AIP-Permit für Nicht-EU-Käufer außerhalb der SDA

Der Vorvertrag schützt den, der prüfen lässt. Der Prospekt schützt niemanden.

V

Leben auf Malta

Gesundheit, Auto, Kosten, der Hund und die Schwesterinsel. Der Alltag entscheidet, ob eine Auswanderung trägt. Er lässt sich planen wie alles andere: mit Zahlen statt Anekdoten.

0 €

Busfahren für Residents
mit Tallinja Card

15,7°

Tagesmittel
im Januar

25 Min

Fährzeit nach Gozo,
rund um die Uhr

Gesundheit: steuerfinanziert, mit drei Eintrittskarten

Malta betreibt einen steuerfinanzierten staatlichen Gesundheitsdienst, keine Krankenkassen wie Deutschland. Versorgt wird über neun Health Centres plus Victoria auf Gozo, das Mater Dei Hospital als zentrales Akutkrankenhaus und das Gozo General Hospital. Für Anspruchsberechtigte ist die Behandlung am Behandlungsort kostenfrei. Ambulante Medikamente und Zahnbehandlung sind in der Regel nicht abgedeckt.

Drei Eintrittskarten: Beiträge, S1 oder Certificate of Entitlement.

Den Anspruch verschaffen drei Wege: maltesische Sozialversicherungsbeiträge aus Arbeit oder Selbstständigkeit, ein registriertes S1 oder ein Certificate of Entitlement. Registriert wird bei der Entitlement Unit in G'Mangia, mit Original, Pass und Residence-Dokument. Rechnen Sie mit mehreren Wochen bis zum Certificate; bis dahin sind Sie nicht voll abgesichert. Die EHIC gilt nur für vorübergehende Aufenthalte.

Wer als wirtschaftlich Selbstversorger kommt, weist für die Registrierung eine umfassende Krankenversicherung oder ein S1 Formular nach. Die Pflicht zur privaten Police mit mindestens 100.000 Euro Deckung trifft nur Drittstaatsangehörige. Viele Ein-

wohner halten daneben Zusatzpolizen für schnelle Facharzttermine, denn im öffentlichen System bestehen Wartezeiten.

Privat zahlt man überschaubar: Hausarzt 20 bis 35 Euro, Facharzt 50 bis 100. Deutschsprachige Ärzte gibt es vor allem im Raum Sliema und Valletta, die Deutsche Botschaft führt eine Orientierungsliste. Der Notruf ist 112, Notaufnahmen im Mater Dei in Msida und im Gozo General Hospital. Für Vorbefunde hilft eine englische Übersetzung, mindestens eine Medikamentenliste mit Wirkstoffnamen.

Bei Medikamenten gilt: Apotheken sind dicht gestreut und beraten niedrigschwellig, viele gängige Präparate sind rezeptfrei erhältlich, aber ambulante Medikamente zahlen Sie grundsätzlich selbst. Ausnahmen schaffen Schedule V und die Pink Card für chronische Erkrankungen und bedürftige Haushalte. Wer dauerhaft Medikamente braucht, klärt Wirkstoff und Verfügbarkeit vor dem Umzug und bringt für die Übergangszeit einen ausreichenden Vorrat samt ärztlicher Bescheinigung mit.

Und notieren Sie sich die drei Nummern, die im Alltag zählen: 112 für den Notfall, 21231231 für Termine in den Health Centres, dazu die Adresse der Entitlement Unit für die Registrierung. Mehr Verwaltung braucht der Anfang nicht.

Quellen: Health Act Cap. 528 · S.L. 35.28 · VO (EG) 883/2004 · health.gov.mt Entitlement Unit · identita.gov.mt Healthcare Insurance · valletta.diplo.de Ärzteliste · pulizija.gov.mt · Stand 08/2026

Das Auto: 30 Tage, dann wird es teuer

Sie dürfen Ihr deutsches Auto mitbringen. Teuer wird nicht der Transport, sondern die Registration Tax. Das Fahrzeug muss binnen 30 Tagen nach Ankunft bei Transport Malta inspiziert und registriert sein, sonst fallen 30 Euro Strafe pro Tag an. Den Temporary Licence Permit für diese 30 Tage beantragen Sie spätestens einen Arbeitstag nach Ankunft.

Fest kalkulierbar sind 140 Euro: 55 Euro Inspektion, 15 Euro Registrierung, 70 Euro Kennzeichen. Die Registration Tax dagegen errechnet sich aus amtlichem Fahrzeugwert, CO₂-Ausstoß und Fahrzeuglänge; die Online-Bewertung von Transport Malta liefert die Zahl vor der Verschiffung. Die Jahreslizenz kostet je nach CO₂ und Alter 100 bis 1.125 Euro, Elektroautos zahlen fünf Jahre nichts. Bei Fahrzeugen unter sechs Monaten oder 6.000 Kilometern fällt statt der Registration Tax die maltesische Mehrwertsteuer an.

Der deutsche EU-Führerschein gilt weiter, ein Umtausch wird erst Pflicht, wenn ein neues Dokument nötig ist, etwa bei Verlängerung oder Verlust. Und ehe Sie verschiffen, eine ehrliche Alternative: Malta hat Linksverkehr, chronisch knappe Parkplätze und ein Busnetz, das Residents mit personalisierter Tallinja Card kostenlos nutzen. Mancher Neuankömmling stellt nach drei Monaten fest, dass das Auto das einzige Möbelstück war, das er nicht gebraucht hätte.

Wenn das Auto bleibt, gehört die Versicherung auf die Liste: Maltesische Policen setzen die lokale Registrierung voraus, die Prämie richtet sich nach Fahrer, Fahrzeug und Historie. Bringen Sie die Schadenfreiheitsbescheinigung Ihres deutschen Versicherers mit; ob sie angerechnet wird, entscheidet der Anbieter.

DIE FRIST IM BLICK

1 Arbeitstag

Antrag Temporary Licence Permit nach
Ankunft des Fahrzeugs

30 Tage

Frist für Inspektion und Registrierung bei
Transport Malta

30 €/Tag

Verwaltungsstrafe nach Fristablauf

140 €

Fixkosten: Inspektion, Registrierung,
Kennzeichen

*Erst die amtliche Bewertung einholen,
dann verschiffen. Nie umgekehrt.*

Alltag und Kosten: 15 Prozent günstiger, aber anders verteilt

Insgesamt ja, im Detail nein: So lautet die Antwort auf die Frage, ob Malta günstiger ist als Deutschland. Eurostat weist für 2024 ein Preisniveau von 93,1 aus, Deutschland liegt bei 109,1. Günstiger sind vor allem Strom mit rund 0,13 statt 0,41 Euro je Kilowattstunde und der Bus, der für Residents kostenlos ist. Teurer sind Lebensmittel und die Mieten der Küstenlagen.

Essen gehen bleibt bezahlbar: ein Hauptgericht 10 bis 26 Euro, dasselbe Gericht in Marsaxlokk rund 14, in Sliema rund 24 Euro. Internet kostet 25 bis 46 Euro monatlich bei drei Anbietern; achten Sie auf den Regularpreis nach der Aktion, nicht auf den Aktionspreis. Die Kriminalität sinkt seit Jahren: 27 gemeldete Straftaten je 1.000 Einwohner 2025, gegenüber 46 im Jahr 2005. Die realen Risiken für Neuankömmlinge sind profaner: Straßenverkehr, Hitze, Strömungen an der Küste und Betrug bei der Wohnungssuche.

Und der Winter. Im Januar sind es tagsüber im Mittel 15,7 Grad, nachts 10,1, bei bis zu 87 Prozent

Luftfeuchte. Unbeheizte Steinwohnungen fühlen sich klamm an, Schimmel ist ein reales Thema. Wer im Sommer besichtigt, fragt nach der Heizlösung für den Januar. Das ist der ganze Trick für den maltesischen Winter, und er kostet eine einzige Frage.

Was den Alltag sonst noch trägt: Englisch ist Amtssprache, jede Behörde, jede Bank und jeder Arzt arbeitet auf Englisch, Maltesisch ist für Zugezogene höflich, aber nicht nötig. Sonntags haben die meisten Supermärkte geschlossen, kleine Convenience-Läden nicht. Leitungswasser ist entsalztes Trinkwasser, geschmacklich gewöhnungsbedürftig, weshalb die meisten Haushalte Wasser in Flaschen oder über Filter beziehen. Und wer aus Deutschland Pakete erwartet: Die Zustellung dauert länger, ein Paketshop-Konto lohnt früh.

Beim Einkauf gilt die Faustregel: Lokales und Saisonales vom Markt ist günstig, Importiertes aus dem Kühlregal teuer. Wer wie auf Malta einkauft statt wie in Deutschland, holt einen spürbaren Teil der Preisdifferenz zurück.

Wer im Sommer besichtigt, fragt nach der Heizlösung für den Januar. Eine Frage, die Hunderte Euro wert ist.

87 % LUFTFEUCHTE

Quellen: Eurostat [prc_ppp_ind](#) und [nrg_pc_204](#) · NSO HVPI · Annual Crime Review 2025 ([gov.mt](#)) · [nso.gov.mt](#) Climate of Malta · [epic.com.mt](#) · Stand 08/2026

Der Hund reist mit. Und Gozo wartet.

HAUSTIERE

Hund und Katze reisen aus Deutschland ohne Quarantäne ein, wenn die Vorbereitung stimmt: Mikrochip vor der Tollwutimpfung, gültige Impfung mit 21 Tagen Wartezeit nach Erstimpfung, EU-Heimtierausweis. Beim Hund kommt Maltas Sonderregel dazu: Weil die Insel als frei von Echinococcus multilocularis gilt, muss ein Tierarzt 24 bis 120 Stunden vor Einreise mit Praziquantel behandeln und das mit Datum und Uhrzeit eintragen. Dazu die Online-Voranmeldung bei der Veterinary Regulation Directorate.

Fehlt etwas, kann die Behörde das Tier zurückweisen oder im Small Animal Quarantine Centre in Luqa isolieren, auf Ihre Kosten. Die Fristen gehören deshalb vor die Flugbuchung, nicht danach.

Auf der Insel selbst ist der Alltag mit Tier unkompliziert: Tierärzte sind gut erreichbar, Kliniken und Notdienste vorhanden, die Kosten liegen meist unter deutschem Niveau. Hundestrände sind ausgewiesen, und außerhalb der Badesaison öffnen sich viele Küstenabschnitte.

Kurz: Das Tier ist auf Malta kein Hindernis, nur die Einreise verlangt Disziplin.

GOZO

Gozo ist Region der Republik Malta: gleiches Recht, gleiche Steuern, gleiche Aufenthaltsregeln. Praktisch eine andere Welt: rund 41.250 Einwohner gegenüber 533.000 auf Malta, günstigere Immobilien, ruhigerer Alltag, kleinerer Arbeitsmarkt. Die Autofähre fährt rund um die Uhr in etwa 25 Minuten, kassiert wird nur bei der Rückfahrt: 15,70 Euro für Pkw und Fahrer, 4,65 für Fußgänger. Registrierte Gozo-Residents zahlen 8,15 Euro, die Schnellfähre ab Sliema 2,25 Euro je Strecke.

Für Familien und Ruheständler funktioniert die Insel gut: Schulen, das Gozo College, ein Universitäts-Campus in Xewkija, das Gozo General Hospital für die Grundversorgung. Die ehrliche Rechnung heißt Fährabhängigkeit: Fachärzte, Flughafen und die meisten Fachjobs liegen drüben. Bei Sturm fällt der Betrieb aus. Wer das einplant, bekommt das günstigste Wohnen des Landes.

Für den Alltag heißt das: Termine auf Malta bündeln, den Fahrplan als festen Teil der Woche denken und wichtige Wege nicht auf den letzten Tag legen. Wer so plant, erlebt die Fähre als Taktgeber, nicht als Hindernis, und Gozo als das, was es ist: die ruhigste Adresse der Republik.

Seit Mai 2026 verkürzt die Schnellfähre ab Sliema über Bugibba die Wege zusätzlich, für Pendler eine echte Alternative zum Auto.

100 Fragen, jede geprüft. So entsteht dieses Heft.

Hinter diesem Journal steht eine Redaktionsmatrix mit 100 Fragen zum Leben und Arbeiten auf Malta, von der Anmeldung bis zur Fähre nach Gozo. Jede Antwort wurde gegen maltesische Primärquellen geprüft: Gesetzestexte und Legal Notices, Behördenseiten von Identità über die Steuerverwaltung bis Transport Malta, amtliche Tarife, das Budget 2026 und die einschlägigen EU-Verordnungen. Prüfstand: August 2026.

Zu jeder Aussage dokumentiert die Matrix Rechtsgrundlage, Primärquelle, Zweitquelle, Stand der Angabe und das Risiko einer falschen Auskunft. Marktzahlen wie Mieten oder Restaurantpreise sind als Spannen ausgewiesen und als Marktdaten gekennzeichnet, nicht als amtliche Werte. Was sich nicht belegen ließ, steht nicht im Heft.

Verfahren ändern sich. Fristen, Tarife und Zuständigkeiten in diesem Heft tragen deshalb ein Datum, und jede Ausgabe wird neu geprüft. Dieses Journal ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Es sorgt dafür, dass Sie im Beratungsgespräch die richtigen Fragen stellen.

Die zehn Kategorien der Matrix decken den gesamten Weg ab: Auswandern, Wohnen, Steuern, Arbeiten, Gesundheit, Auto und Verkehr, Alltag, Haustiere, Gozo und Reise. Aus jeder Kategorie hat diese Ausgabe die Fragen aufgenommen, die Standortentscheider zuerst stellen. Die übrigen folgen in den nächsten Ausgaben.

Und die Matrix lebt: Jede Leserfrage, die sich nicht aus dem Heft beantworten lässt, wird geprüft, mit Quelle versehen und aufgenommen. So wächst aus 100 Fragen ein Nachschlagewerk, das mit jeder Ausgabe dichter wird. Wenn Ihnen eine Frage fehlt, stellen Sie sie über www.maltaohnemaerchen.de.

DIE MATRIX IN ZAHLEN

100

Fragen in zehn Kategorien, von Auswandern bis Gozo

3

Ebenen je Antwort: Rechtsgrundlage, Primärquelle, Zweitquelle

10

Kategorien, von Auswandern über Steuern bis Gozo

08/2026

Prüfstand aller Angaben dieser Ausgabe

Ohne Märchen heißt nicht ohne Meinung. Es heißt: erst die Quelle, dann der Satz.

F*CK AVERAGE

POSITION. AUTHORITY. IMPACT. LEGACY.

Die Buchreihe von Martin Dettmer über die teuerste Gewohnheit der Wirtschaft: den Durchschnitt. 30 Bücher in drei Volumes, geschrieben für Entscheider, die Märkte prägen wollen statt sie zu bedienen.



Warum ein Berater Bücher schreibt

Beratung endet mit dem Mandat. Ein Buch nicht. Die F*ck-Average-Reihe ist entstanden, weil sich dieselben Muster in jedem Projekt wiederholten: Unternehmen mit gutem Produkt und austauschbarer Marke. Preise, die verhandelt werden, weil das Narrativ fehlt, das sie verteidigt. Kataloge, die aussehen wie die Kataloge der Konkurrenz, weil niemand die Frage gestellt hat, warum eigentlich.

Durchschnitt ist die teuerste Gewohnheit der Wirtschaft.

Die Reihe gibt diesen Mustern Namen und Methoden. Sie handelt von Markenarchitektur und

symbolischen Systemen, von Autorität durch Narrativ, von Kollektionen, die Hierarchie erzählen statt Sortiment. Und sie ist so geschrieben, wie dieses Journal geschrieben ist: direkt, ohne Absicherungsrhetorik, mit einer klaren Position pro Kapitel.

Was die Bücher mit Malta verbindet? Dieselbe Haltung. Eine Auswanderung ist eine Markenentscheidung über das eigene Leben: Standort, Struktur, Narrativ. Wer sie dem Zufall überlässt, bekommt Durchschnitt. Die Reihe umfasst 30 Bücher in drei Volumes: Build a Brand (Volume 1, sieben Bücher) und Beyond Brand (Volume 2, sieben Bücher) als Library Edition, 50 Rules (Volume 3, sechzehn Bücher) als Field Edition. Die folgenden Seiten stellen die drei Volumes vor.

Build a Brand ... That Commands Power

Library Edition · Volume 1 · 7
Bücher

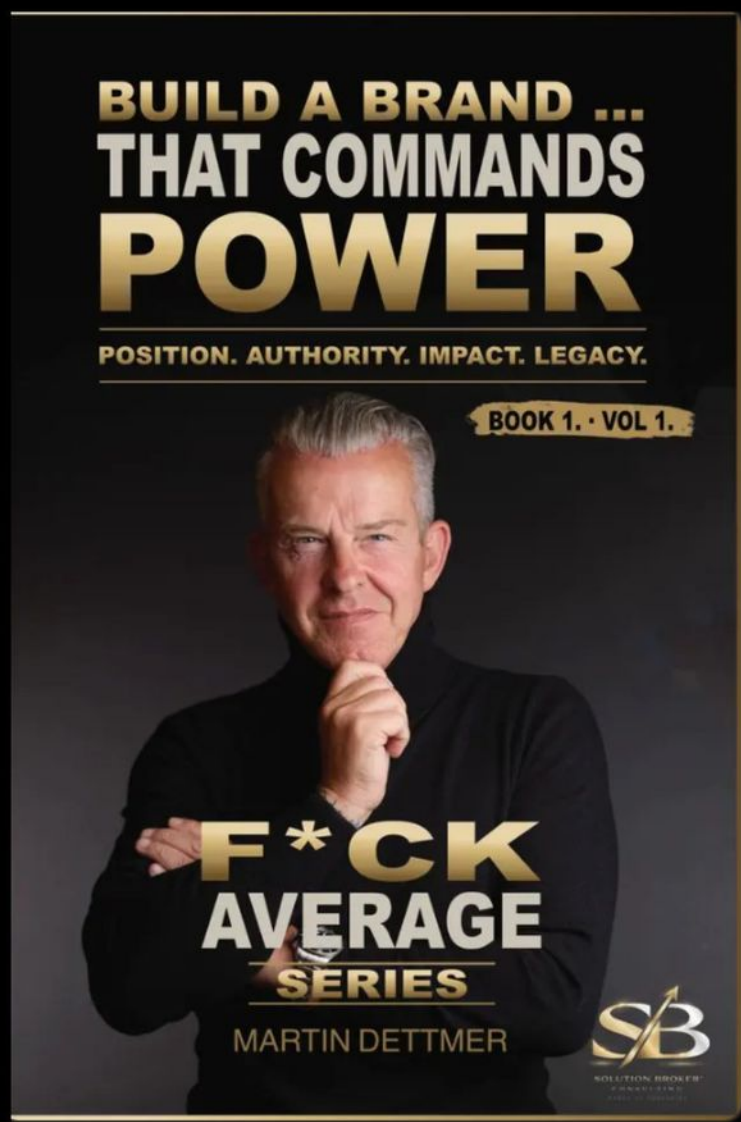
Beyond Brand: The Sales Architecture

Library Edition · Volume 2 · 7
Bücher

50 Rules ... of Becoming Untouchable

Field Edition · Volume 3 · 16
Bücher

Durchschnitt ist der Feind. In der Markenführung wie bei der Standortwahl.



F*CK AVERAGE SERIES · LIBRARY EDITION · VOLUME 1 · 7 BÜCHER

Eine Marke, die Macht ausstrahlt, verhandelt nicht

Build a Brand ... That Commands Power ist Volume 1 der Reihe, sieben Bücher, und ihr Fundament. Seine These: Eine Marke ist kein Logo und keine Geschmacksfrage, sie ist Preispolitik. Eine Marke, die aussieht und klingt wie ihre Konkurrenz, wird über den Preis verglichen. Eine Marke mit eigener Position wird über diese Position verglichen, und Positionen lassen sich verteidigen.

Eine Marke ist Preispolitik, kein Logo.

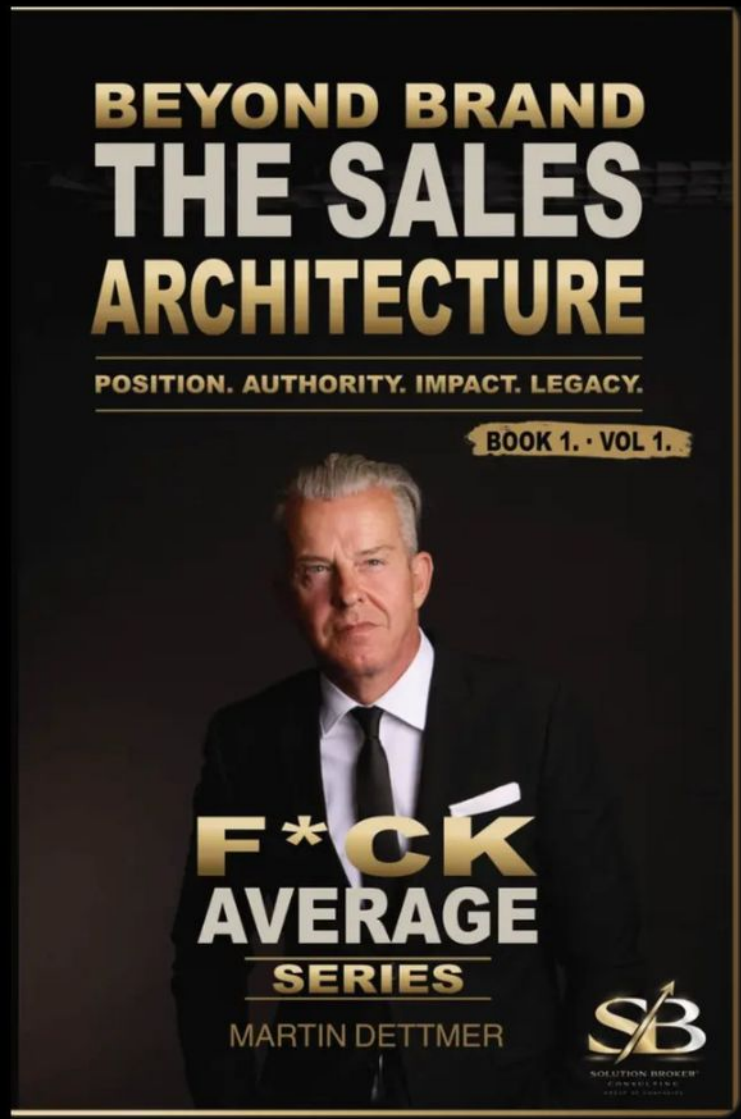
Der Band führt durch die vier Ebenen des Untertitels: Position, die ein Markt nicht ignorieren kann. Autorität, die aus Konsequenz entsteht statt aus Werbedruck. Impact, der sich in Preisen zeigt, nicht in Klickzahlen. Und Legacy, die Frage, was von einer Marke bleibt, wenn ihr Gründer den

Raum verlässt. Dazu das Handwerk: Farbdisziplin statt Farbauswahl, Typografie als Autorität, Reduktion als Regel, die genau einmal getroffen und dann geschützt wird.

Wer dieses Journal in den Händen hält, sieht das Buch in Anwendung: Schwarz, Gold, Silber, eine Schrift, keine Ausnahmen. Die Restriktion ist die Marke.

Geschrieben ist der Band für Inhaber und Entscheider, nicht für Marketingabteilungen: für Menschen, die eine Preisverhandlung kennen und wissen, was sie kostet. Jedes Kapitel endet mit einer Entscheidung, die sich am nächsten Arbeitstag treffen lässt. Die Library Edition ist als Arbeitsausgabe gebunden, gedacht für den Schreibtisch, mit Rand zum Notieren. Wer nur ein Buch über Marke liest, sollte mit diesem anfangen, denn alles Weitere in der Reihe baut auf seinen Begriffen auf.

Ein Brand Manual ist kein Dokument. Es ist eine Entscheidung, die ab dann verteidigt wird.



F*CK AVERAGE SERIES · LIBRARY EDITION · VOLUME 2 · 7 BÜCHER

Vertrieb ist Architektur, kein Talent

Beyond Brand: The Sales Architecture ist Volume 2 der Reihe, sieben Bücher. Es beginnt dort, wo Volume 1 aufhört: bei der Frage, wie aus einer starken Marke ein Vertriebssystem wird. Die These des Buchs: Verkauf ist keine Begabung einzelner Verkäufer, sondern eine Architektur. Narrative, die Preise verteidigen. Symbolische Systeme, die aus Produkten Familien machen, mit Hierarchien, die der Kunde versteht, bevor er die Preisliste sieht. Marketingmaterial, das als Ereignis geplant wird statt als Broschüre.

Verkauf ist Architektur, keine Begabung.

Die Beispiele stammen aus der Praxis: Kollektionsarchitekturen für internationale Hersteller, Vertriebsgeschichten, die aus einem Katalog eine Einladung machen, und die Mechanik hinter Marken, die nie rabattieren und trotzdem wachsen. Jedes Kapitel endet mit dem Bauplan, nicht mit der Anekdote.

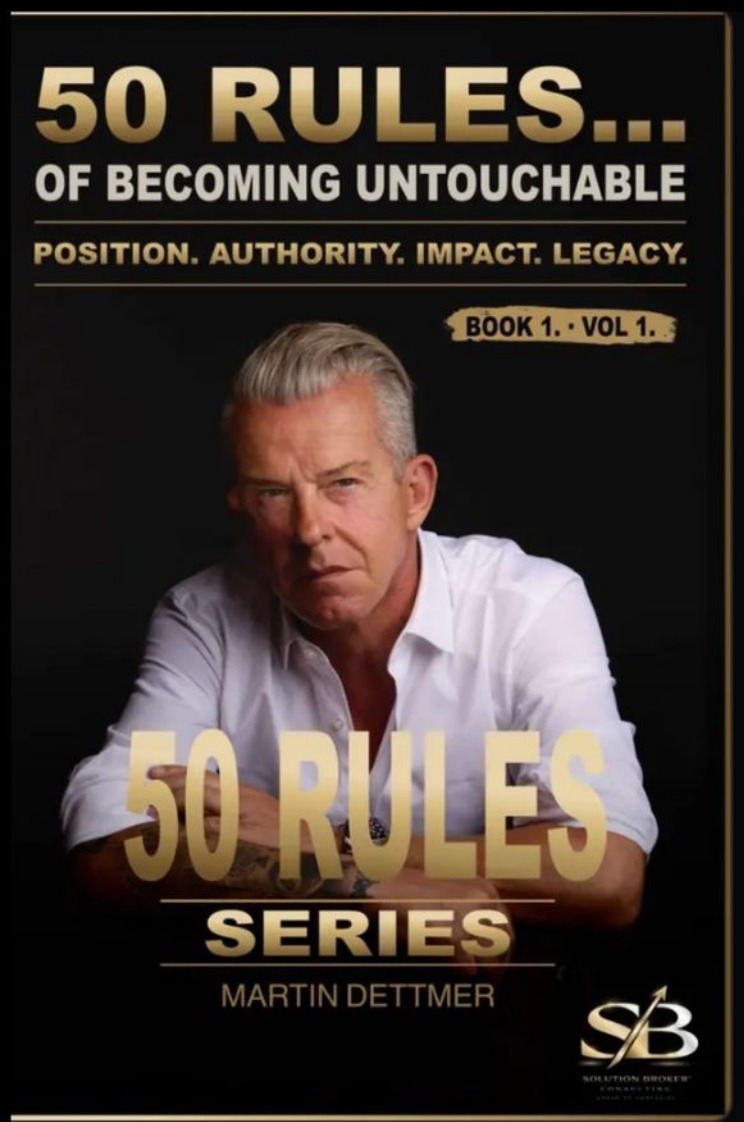
Marken, die nie rabattieren und trotzdem wachsen.

Für Leser dieses Journals ist Beyond Brand das Buch hinter dem Namen der Marke. Malta. Ohne Märchen. ist selbst eine Sales Architecture: kein Versprechen von Sonne, sondern die Position, dass geprüfte Verfahren wertvoller sind als schöne Geschichten. Genau so baut man Autorität. Auch als Person, auch bei einer Auswanderung.

Der Band setzt das Fundament des ersten Buches voraus und übersetzt es in Vertriebsalltag: Preislisten, Kataloge, Messeauftritte, Verkaufsgespräche. Wer beide Bände nacheinander liest, hat das komplette System der Library Edition vor sich, von der Position bis zum Abschluss.

Auch hier gilt der doppelte Boden für Auswanderer: Eine Verlagerung nach Malta ist ein Verkaufsgespräch in Serie. Sie verkaufen Ihre Verlässlichkeit an eine Bank, Ihre Sorgfalt an eine Behörde, Ihre Solvenz an einen Vermieter. Wer dabei eine Architektur hat, führt die Gespräche. Wer keine hat, wird geführt. Die Kapitel über Narrative und Hierarchien lesen sich nach dem ersten Behördentermin auf Malta noch einmal ganz anders.

Preise werden verteidigt, nicht diskutiert. Das gilt für Dielen wie für Beratungstage.



50 RULES SERIES · FIELD EDITION · VOLUME 3 · 16 BÜCHER

Fünzig Regeln gegen die Austauschbarkeit

5 0 Rules ... of Becoming Untouchable ist Volume 3 der Reihe, sechzehn Bücher, und das persönlichste: kein Lehrbuch, sondern ein Regelwerk. Fünzig Regeln, jede auf einer Doppelseite, jede mit einer Position, die man annehmen oder ablehnen kann, aber nicht überlesen. Es geht um die vier Wörter des Untertitels: Position, Authority, Impact, Legacy. Und um die Frage, wie eine Person, eine Marke oder ein Unternehmen unangreifbar wird, nicht durch Größe, sondern durch Klarheit.

Untouchable ist am Ende der, der vorbereitet ist.

Die Regeln stammen aus dreißig Jahren Praxis zwischen Herstellern, Märkten und Marken: Regeln über Preise, die man verteidigt statt diskutiert. Über Angebote, die man verknappt statt bewirbt. Über Nähe und Distanz zu Kunden, über das

Nein als Werkzeug und über den Unterschied zwischen bekannt und unverwechselbar.

Das Nein ist ein Werkzeug.

Für Auswanderer liest sich der Band überraschend direkt: Wer sein Leben verlagert, verhandelt ständig, mit Vermietern, Banken, Behörden, mit sich selbst. Wer dabei eine Position hat, wird ernst genommen. Wer keine hat, wird verwaltet. Untouchable ist am Ende der, der vorbereitet ist. Womit wir wieder bei diesem Journal wären.

Die Field Edition ist bewusst anders gebaut als die Library-Bände: kompakt, robust, für unterwegs. Kein Band zum Durcharbeiten, sondern einer zum Aufschlagen, vor dem Termin, im Flugzeug, zwischen zwei Entscheidungen. Jede Regel steht für sich und braucht keine Vorkenntnis aus den anderen Bänden. Genau deshalb ist sie der einfachste Einstieg in die Reihe und das Buch, das am häufigsten verschenkt wird.

Die Reihe ist über Solutions-Broker.com erhältlich. Der erste Schritt zu Malta: www.maltaohnemaerchen.de

Richtige Entscheidungen. Richtige Schritte.

Mit einem seriösen Partner an Ihrer Seite wird aus dem Vorhaben Malta ein Verfahren mit Anfang, Reihenfolge und Ergebnis. Der erste Schritt ist ein Gespräch.

www.maltaohnemaerchen.de

Zu dieser Ausgabe

HERAUSGEBER

Malta. Ohne Märchen.®
Solution Broker Mobility Service Ltd.
C 117343 · Malta

VERLAG

Solution Broker Editions · Malta

AUTOR UND VERANTWORTLICHER

Martin Dettmer
Director & Founder
Solution Broker Group of Companies

KONTAKT

www.maltaohnemaerchen.de
Solutions-Broker.com

BILDNACHWEIS

Porträts und Buchcover:
Solution Broker Group of Companies

© 2026 Solution Broker Group of Companies.
Alle Rechte vorbehalten.

HINWEIS

Dieses Journal ist eine Publikation, keine Beratung. Es beschreibt Verfahren, nennt Fristen und legt die Quellen offen. Ihren Einzelfall entscheiden Anwalt und Steuerberater.

Alle Angaben tragen den Prüfstand August 2026. Verfahren ändern sich; maßgeblich sind die genannten Quellen.

Ausgabe 01, September 2026. Erscheint vierteljährlich in deutscher Sprache bei Solution Broker Editions.

RECHTLICHER HINWEIS

Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck und Weitergabe, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Genannte Marken gehören ihren Inhabern. Trotz sorgfältiger Prüfung keine Haftung für Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit.

KI-VERMERK

Dieses Journal wurde vom Autor geschrieben. KI-Werkzeuge wurden unterstützend für Recherche, Lektorat und Formatierung eingesetzt. Die volle redaktionelle Verantwortung für den Inhalt liegt beim Autor.

VORSCHAU · AUSGABE 02 · DEZEMBER 2026

Banking im Detail · Die erste Steuererklärung · Schulen und internationale Bildung · Gozo für Unternehmer · Dazu wie immer: Verfahren, Fristen, Nachweise, jede Angabe mit Quelle.



GROUP OF COMPANIES

SOLUTION BROKER®

MOBILITY SERVICE LTD

MALTA. OHNE MÄRCHEN.®

www.maltaohnemaerchen.de

EINE MARKE DER SOLUTION BROKER GROUP OF COMPANIES ·
ERSCHIENEN BEI SOLUTION BROKER EDITIONS · MALTA