

MALTA IM WANDEL

CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN FÜR YACHTEIGNER IN EINEM NEUEN REGULATORISCHEN UMFELD

Malta war lange Zeit der europäische Sehnsuchtsort für Yachteigner: steuerlich attraktiv, rechtlich flexibel, international anerkannt. Doch das berühmt-berüchtigte „Malta Lease Scheme“ wurde nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs im Fall Mercedes-Benz Financial Services UK Ltd (C-164/16) im Jahr 2018-19 eingestellt. Der Schritt war unausweichlich – aber er hinterließ eine Lücke. Seitdem stellt sich die Frage neu: Ist Malta heute noch ein sicherer, sinnvoller und wirtschaftlich tragfähiger Standort für den Erwerb, die Registrierung und den Betrieb von Yachten?

Ich möchte die aktuelle Situation die Rahmenbedingungen, strukturellen Optionen und strategischen Überlegungen für Yachteigner – mit besonderem Fokus auf kommerzielle Nutzung, EU-Residenten als wirtschaftlich Berechtigte sowie die rechtlichen und operativen Folgen der maltesischen Flagge beleuchten.

1 RÜCKBLICK: DER GLANZ DES MALTA LEASE SCHEME

Das frühere Malta Lease Scheme basierte auf einem verdeckten Service-Lease-Modell, bei dem die maltesische Mehrwertsteuer auf fiktiv berechneter EU-Nutzung / Offshore

basierte. Das führte zu effektiven Steuersätzen zwischen 5,4 % und 10,80 %, je nach Yachtgröße und angenommener außereuropäischer Nutzung. Diese Konstruktion nach rein damals geltendem Malta-Recht war bei Yachteignern extrem beliebt – und juristisch höchst fragwürdig, denn, wie die EU 2018 feststellte, war das alles ein nach alleine maltesischen Regeln konstruiertes, verdecktes Abzahlungsgeschäft, bei dem die volle Steuer bereits zu Beginn des Lease hätte anfallen müssen.

Der EuGH hat dem Scheme daher 2018 ein Ende gesetzt. Seither existiert kein Sondermodell mehr, das Malta steuer-

lich von anderen EU-Staaten abhebt. Das angebotene Lease ist ein übliches Service-Lease mit realistischem Restwert und keine Turboversteuerung zum Sondersatz innerhalb 12 Monaten mehr und daher nicht vergleichbar. Die strukturelle Landschaft ist komplexer, transparenter – und deutlich anspruchsvoller geworden.

2 DIE GEGENWART: WAS MALTA HEUTE NOCH BIETET – EIN ÜBERBLICK

Seit dem Ende des Lease-Modells hat Malta versucht, sich strategisch neu aufzustellen. Die maritime Infrastruktur des Landes zählt weiterhin zu den

besten Europas. Die Flaggenverwaltung ist digitalisiert, schnell und international hoch angesehen. Gleichwohl ist die Attraktivität stark differenziert zu betrachten, je nach Nutzung, Eigentyp und steuerlicher Zielsetzung.

2.1. Steuerrechtliche Einordnung

Nach dem Aus des Lease-Modells gelten für Malta dieselben Mehrwertsteuerregeln wie für andere EU-Staaten. Die Standardrate beträgt 18 %. Eine Nutzung von Yachten in Malta unterliegt der vollen (Einfuhr)Umsatzsteuer, es sei denn, es handelt sich um einen kommerziellen Betrieb mit entsprechender Mehrwertsteuerregistrierung. Temporäre Zulassung ist nur für Drittstaaten-UBOs mit Drittstaatenflagge und klarer Nutzungstrennung zulässig.

Transport: Malta hat 2024 neue Leitlinien für ein „Indicative Lease Model“ veröffentlicht, das ausdrücklich EU-konform ausgestaltet ist. Es handelt sich dabei nicht um ein steuerlich privilegiertes Modell wie früher, sondern um ein standardisiertes Procedure mit realen Leasingparametern, das heißt: keine fiktive Nutzung mehr: Die früher umstrittene fiktive EU-/Non-EU-Nutzung zur Reduktion der MwSt. wurde vollständig abgeschafft.

Transparenzanforderungen: Das neue Modell betont „economic rationale“ und verlangt Leasingverträge mit marktgerechtem Zinssatz, realem Restwert und tatsächlichem Operating-Setup.

Pflicht zur VAT-Voranmeldung: Leasinggesellschaften müssen vorab von

der maltesischen VAT Authority genehmigt werden.

Empfehlung: Das neue maltesische Leasing-Modell ist kein Steuerinstrument mehr, sondern ein transparenzbasiertes Nutzungsmodell, das EU-weit anschlussfähig sein will.

2.2. Gesellschaftsrechtliche Strukturierungsoptionen

Malta erlaubt: Verschiedenste Gesellschaftsformen als Holdingvehikel, Protected Cell Companies (PCCs) für Flotten- oder Investorenmodelle, Operating Companies mit Managementverträgen für technische und kommerzielle Betriebsverantwortung, die Kombination mit ausländischen Betriebsstätten, sofern Dokumentationspflichten erfüllt werden.

2.3. Rechtlicher Rahmen für Charterbetrieb: Für eine Yacht im gewerblichen Charterbetrieb im Mittelmeer gelten unter maltesischer Flagge: ISM/ISPS-Pflichten ab 500 GT bzw. bei gewerblicher Nutzung (>24 m empfohlen), Anforderungen an STCW-zertifizierte Crew (Master, Officer, Engineer), Pflicht zur Einreichung von Crewing Agreements und Safety Management Manuals, bei grenzüberschreitender Vercharterung: Beachtung der MwSt.-Vorgaben des jeweiligen Start-/Endlandes.

4. Substanzanforderungen für steuerliche Anerkennung: Das Wohnsitzfinanzamt des EU-UBO prüft die maltesische Struktur unter Anwendung von CFC-Regeln, Anti-Abuse-Vor-

schriften, verdeckter Gewinnausschüttung und Offenlegungspflichten (DAC6, CRS). Nur wer eine reale Geschäftstätigkeit mit nachweisbarer Substanz in Malta glaubhaft macht – etwa durch: eigenen Office Space, angestelltes Management, separate Buchhaltung und Geschäftsführung in Malta, wird eine steuerliche Anerkennung erreichen. Malta ist in diesem Sinne nicht für „paper-only“-Strukturen geeignet.

Für komplexen Yachting-Strukturen sind vorherige Substanz-Rulings (Einzelfallprüfung) anzuraten, insbesondere bei Verflechtung mit ausländischen Betriebsstätten. Dies bietet Mandanten Rechtssicherheit bei internationalem Steuerabgleich, ist aber teuer und dauert 6–12 Monate. In besonders komplexen Fällen – etwa bei Flottenmodellen mit Drittstaaten-Ultimates – kann ein vorab beantragtes Tax Ruling sinnvoll sein, um den Substanznachweis frühzeitig mit dem Wohnsitzfiskus abzustimmen.

Wo Malta noch vor 10 Jahren ein Compliance-Paradies war, ist es heute das Gegenteil. Der Aufwand an Nachweisen und Bürokratie ist enorm, komplex und teuer, vor allem, weil diese Procedures jedes Jahr laufen. Der UBO muss sich regelrecht informatorisch ausziehen.

Dazu kommt ein nicht zu unterschätzendes Rechtssystem in Common Law Prägung, das ganz anders als zentral-europäische Systeme funktioniert. Prozesse sind langwierig und aufwändig und verfahrenstechnisch undurchsichtig.

5. Innovationsfelder 2023–2025:

Innovationsfeld	Art der Initiative	Bedeutung für die Praxis
Digitale Registerführung	Operativ	Schnellere Registrierung, Online-Zugang für Internationale Nutzer
Green Yachting (Label, Gebühren)	Strategisch/ökoogisch	Fördert nachhaltige Neubauten und Hybris-Nachrüstung
Cell Companies für Flottenmodelle	Strukturell	Risikoabschirmung und Skaleneffekte bei mehreren Yachten
Flexiblere Crewing-Modelle	Operativ	Erleichtert internationale Crew-Zusammenstellungen
Technische Kooperation im Mittelmeer	Strategisch	Harmonisierung von Standards und Surveys

6. Malta forciert nachhaltige Yachtnutzung und bietet ab 2023 Pilotanreize wie: Registrierungsrabatte für Hybridantrieb/Yacht mit Energiezertifizierung, verkürzte Prozesse für „Green Flag“-Kandidaten, Kooperation mit der Malta Maritime Forum ESG Task Force.

Malta bleibt ein starker Flaggenstaat – aber nur für professionelle, vollumfänglich compliant geführte Yachtingstrukturen. Wer die Anforderungen erfüllt, erhält Zugriff auf ein robustes, EU-konformes Setup mit hoher Marktakzeptanz. Trotz des Wegfalls der steuerlichen Sonderstellung ist Malta nach wie vor ein führender Flaggenstaaten innerhalb der EU.

7. Flaggenstaatliche Qualität: Malta ist Mitglied der IMO, unterhält das größte Handelsregister Europas, steht auf der White List des Paris MoU und bietet einen exzellenten digitalen Registrierungsprozess. Die internationale Anerkennung erleichtert Finanzierungen, Versicherungen und den Zugang zu Chartermärkten – insbesondere im Mittelmeer. Versicherungen (P&I

Clubs) werten die Malta-Flagge positiv wegen der White List / IMO-Compliance. Finanzierungsgesellschaften schätzen bevorzugt Malta wegen klarer Eigentumsregister.

8. Strukturelle Flexibilität: Malta erlaubt Holding- und Operating-Modelle in verschiedenen Konfigurationen, darunter Private Limited Companies, Protected Cell Companies (PCCs), Stiftungen und sogar hybride Ownership-Strukturen mit Sitz im Ausland.

9. Regulatorische Innovationsansätze: Malta hat in den letzten Jahren erheblich in digitale Verwaltung und Nachhaltigkeitsinitiativen investiert: Digitale Registrierung und One-Stop-Shop, Green Yachting: Label-Initiativen und Gebührenanreize, Flexibilisierung im Crewing (z. B. Anerkennung von Drittstaaten-Zertifikaten), Pilotkooperationen mit Monaco, Italien und Frankreich zur technischen Harmonisierung.

3 FALLBEISPIEL: 35 m CHARTERYACHT UNTER MALTESISCHER FLAGGE

Stellen wir uns folgende Konstellation vor: eine 35-Meter-Yacht soll kommerziell im Mittelmeer verchartert werden. Der wirtschaftlich Berechtigte ist in der EU ansässig. Die Yacht wird von einer operativen Gesellschaft in einem anderen EU-Staat betrieben. Eigentümerin ist eine Holdingstruktur, steuerlich optimiert auf den Wohnsitz des UBO abgestimmt.

Seit 2023/2024 fallen digitale Yacht-Charter-Plattformen, die Umsätze mit Malta-Strukturen erzielen, unter die neue DAC7-Richtlinie. Die Meldepflicht für Charterumsätze betrifft auch Holdinggesellschaften in Malta, wenn diese als Vermittlungsplattform oder Vertragspartner auftreten. Konstruktionen mit digitalen Vermittlungsdiensten (z. B. App-basierte Buchung) erfordert zusätzliche Meldepflichten – mit Bußgeldrisiken bei Nichtbeachtung.

Malta kann in diesem Setup folgende Vorteile bieten: Internationale Flaggenwirkung für eine kommerzielle Yacht dieser Größenklasse – besonders relevant für Kundenakzeptanz, Crew-Rekrutierung und Versicherbarkeit. Registrierung unter ISM/ISPS, wobei Malta auch vereinfachte Verfahren für Yachten <500 GT anbietet. MwSt.-Handling bei Charterbeginn in Malta (18 %) oder Anwendung des „place of supply“-Prinzips bei Auslandscharter. Crewstruktur nach STCW-Standards; Malta akzeptiert auch Zertifikate von Drittstaaten (sofern IMO-gelistet).

Die operative Gesellschaft kann im Charterstaat ansässig sein, etwa in

Kroatien. Die maltesische Flaggenbehörde verlangt hierfür eine plausible Dokumentation und laufende Kommunikation – die Prozesse sind erprobt. Wichtig für den UBO: Das Wohnsitzfinanzamt wird nur dann keine Hinzurechnungsbesteuerung annehmen, wenn die maltesische Gesellschaft ausreichend Substanz vorweisen kann (eigene Büros, Geschäftsführung, Konten, etc.). Dies ist heute Mindestvoraussetzung für steuerliche Akzeptanz.

4 MALTA VS. KROATIEN: ZWEI WEGE, EIN ZIEL?

Ein mittlerweile stark nachgefragtes Alternativmodell ist das CPS-Croatia-Yacht-Charter-Modell®. Es bietet eine klare EU-konforme Struktur für Yachteigner, die eine kommerzielle Nutzung in Eigen- und Frem charter anstreben; Malta ist für große Yachten in vorwiegend kommerzieller Nutzung interessant, vor allem für Nicht-EU-Residents:

Merkmal	Kroatien	Malta
MwSt. Charter	13 % (Woche) / 25 %	18 %
ISM/ISPS	Nicht zwingend (<500 GT)	Verpflichtend bei >24 m bzw. gewerblich
Betriebsgesellschaft	(kroatisch)	(maltesisch)
Substanzanforderung	Mittel	Hoch (bei EU-UBOs unerlässlich)
Internationale Flaggenwirkung	Eingeschränkt	Hoch (IMO White List, EU-Full Member)

Für den gut beratenen Yachteigner ist Malta kein einfacher, aber ein sicherer Hafen. Wer bereit ist, die Struktur ernsthaft zu betreiben, profitiert von einem EU-konformen, global anerkannten Setup.

5 WAS SAGE ICH ALS YACHTANWALT MEINEM MANDANTEN?

Die Entscheidung für Malta hängt heute nicht mehr von einem vermeintlichen „Steuervorteil“ ab, sondern von Zielsetzung, Nutzungskonzept und Risikobereitschaft. In der Beratung gehe ich systematisch mit zentralen Analysefragen vor: Rein privat oder kommerziell? Kommerziell mit Eigencharter oder reiner Frem charter? Vercharterungsgebiet? EU-Ansässig oder Drittstaaten-UBO? Einzelboot oder Flotte? Investitions- oder Gebrauchszweck?

Transport Malta reagiert formell, aber langsam; Verfahren dauern länger als erwartet. Ohne lokales Legal/Tax-Office ist eine effektive Antragstellung kaum möglich. Malta erfordert heute zwingend einen lokal gut vernetzten Professional (Legal & Fiscal Agent), um Strukturprozesse und Nachweise zu koordinieren. Ohne ihn drohen Antragsverzögerungen und

Compliance-Risiken. CPS Schließmann ist seit 2012 in Malta über ein Partnerbüro vertreten.

Ich rate zu Malta, wenn ein Charterbetrieb im Mittelmeer angestrebt wird, eine Yacht über 24 m professionell betrieben werden soll, der UBO bereit ist, reale Substanz und administrative Disziplin in Malta aufzubauen und dafür hohen administrativen und compliancebezogenen Aufwand akzeptiert, internationale Strukturierung gefragt ist (z. B. Flotten, Investoren, Joint Ventures).

Kommerzielle Yachten ab ca. 24 m Länge, die unter ISM/ISPS-Bedingungen betrieben werden und im internationalen Chartergeschäft eingesetzt sind, professionelle Holding- und Betreiberstrukturen, insbesondere bei Non-EU-UBOs, die EU-Zugang aufgebaut werden können, institutionelle oder strukturierte Eigentümer (z. B. Family Offices, Flotteninvestoren), die auf regulatorische Stabilität und internationale Anerkennung angewiesen sind. Yachten mit technischer oder betrieblicher Komplexität, bei denen die Behördenkompetenz und Verfahrenssicherheit Malts einen echten Vorteil bietet, gefragt sind.

Ich rate von Malta ab, wenn die Yacht unter 24 m misst und rein privat genutzt wird, wenn der Aufwand einer vollständigen Struktur nach Vorgaben des Wohnsitzfiskus nicht gerechtfertigt ist. Wenn eine Charterlösung mit Eigen- und Frem charter im Mix eine rechtlich anerkannte Gestal-

tung braucht – da ist das CPS-Croatia-Yacht-Charter-Modell@weit besser und deutlich einfacher in der Verwaltung bei privat EU-Residenten, die eine Yacht <24 m ausschließlich für den Eigengebrauch nutzen möchten – hier überwiegen Bürokratie und Kosten.

Ich rate ab bei Eignern mit rein steuerlicher Motivation, ohne betriebliche Substanz – solche Konstruktionen sind

nicht mehr tragfähig, sowie bei Einsteigerprojekten ohne professionelle Begleitung, da Malta heute Erfahrung, Dokumentation und Durchhaltevermögen verlangt.

6 MALTA IM GESAMTBILD: WO LOHNT ES SICH – UND WO NICHT?

Nach der Abschaffung des Malta Lease Scheme befindet sich Malta in einer

Neuorientierung. Heute überzeugt Malta nicht mehr durch steuerliche Sondermodelle, sondern durch (über) regulatorische Qualität, Infrastruktur und internationale Reputation. Die Entscheidung für oder gegen Malta hängt maßgeblich von der Nutzung der Yacht, dem Status des UBO und der Strukturierungsbereitschaft und der Akzeptanz hohen Verwaltungsaufwandes ab.

7 FAZIT:

Malta bleibt ein professioneller, verlässlicher Flaggenstaat mit EU-Rechtsrahmen und hoher internationaler Anschlussfähigkeit. Aber: Malta erfordert heute eine andere Qualität von Struktur – mehr Transparenz, mehr Substanz, mehr Dokumentation, mehr Kosten und Aufwand. Für den gut beratenen Yachteigner ist Malta kein einfacher, aber ein sicherer Hafen. Wer bereit ist, die Struktur ernsthaft zu betreiben, profitiert von einem EU-konformen, global anerkannten Setup. 



Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

DER AUTOR

Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann ist Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht in Frankfurt am Main und berät seit über 20 Jahren Unternehmen bei ihrer internationalen Geschäftsentwicklung an der Schnittstelle von Wirtschaft, Recht & Steuern. Selbst Skipper seit 1996, und vorwiegend auf Motoryachten im Mittelmeer unterwegs, überträgt er sein Wissen und seine Erfahrung auf die Yachtbranche. Er gilt als einer der führenden Yachtrechts-Anwälte und begleitet vor allem Eigner, Hersteller und Vercharterer großer Yachten mit einem Full-Service-Programm weltweit. Christoph Schließmann betreut seit 2018 exklusiv für MEER & YACHTEN die Rechts-Kolumne „Yachtrecht International“.



der-yacht-anwalt.de, superyachtforum.eu