

ELG Partner-Programm

Provisionsrichtlinie und Arbeitsgrundsätze

Version	2.0
Veröffentlichung	Mai 2026
Inkrafttreten	15. Mai 2026
Herausgeber	EDU Language Group

1. Allgemeiner Rahmen

Das ELG Partner-Programm ist ein Empfehlungsprogramm, bei dem wir unseren Partnern, die der EDU Language Group neue Geschäftskunden vermitteln, eine Provision auf Grundlage des aus diesen Kunden erzielten Umsatzes zahlen.

Das Programm gilt für drei Marken unter der EDU Language Group:

- EDU Çeviri — Türkei-fokussierte Übersetzungsdienste für Unternehmen und Privatkunden
- Turkish Translation Office (TTO) — Internationale Übersetzungsdienste Türkisch ↔ Weltsprachen
- Transistent — KI-gestützte und maschinelle Übersetzungsdienste

Wenn der vom Partner empfohlene Kunde mit einer dieser drei Marken unter der EDU Language Group einen Dienstleistungsvertrag abschließt, wird er in das Programm aufgenommen.

Die Teilnahme am Programm ist kostenlos. Das Programm ist konzipiert für Fachleute mit Vertriebserfahrung, freiberufliche Übersetzer, Berater, Agenturinhaber und Personen mit einem geschäftlichen Netzwerk.

Jedem in das Programm aufgenommenen Partner wird ein kostenloses, persönliches Nutzerkonto unter affiliate.edulanguagegroup.com eingerichtet. Nutzer verfolgen über dieses Konto die von ihnen vermittelten Kunden, Projekte, Rechnungen und Zahlungen.

2. Provisionsstruktur

Das ELG Partner-Programm wendet ein dreistufiges Provisionsmodell an. Alle Sätze werden auf Grundlage des dem Kunden in Rechnung gestellten Umsatzes ohne Umsatzsteuer berechnet.

Stufe	Satz	Bedingung
Standard	10%	Standard-Anfangssatz für alle neuen Partner
Performance	15%	Für Partner mit kumulativem Umsatz von 250.000 TRY oder mehr
Strategisch	15-18%	Nach Ermessen des Managements der EDU Language Group, kundenspezifisch

2.1. Standard-Satz

Alle neu am Programm teilnehmenden Partner beginnen mit dem Satz von 10%. Der Standard-Satz wird automatisch auf alle Projekte der vom Partner vermittelten Kunden angewendet.

2.2. Aufstieg in die Performance-Stufe

Wenn der kumulative Umsatz aus den vom Partner vermittelten Kunden 250.000 TRY oder mehr erreicht, steigt der Partner dauerhaft in die Performance-Stufe auf.

Regel der dauerhaften Aufstufung: Der Status eines in die Performance-Stufe aufgestiegenen Partners wird auch bei Performance-Schwankungen in nachfolgenden Zeiträumen nicht zurückgenommen.

Bestehende Kunden behalten ihren Satz: Der Provisionssatz für Kunden, die vor dem Aufstieg in die Performance-Stufe im System erfasst wurden, bleibt bei 10%. Neue Kunden, die nach dem Aufstieg vermittelt werden, werden mit dem Satz von 15% im System erfasst.

2.3. Strategischer Satz

Für bestimmte Kunden kann nach Bewertung von Kriterien wie Kundengröße, Branche, Vertragsumfang und langfristiger Beziehung zur EDU Language Group ein spezieller Provisionssatz im Bereich von 15–18% festgelegt werden. Der strategische Satz wird nach Ermessen des Managements der EDU Language Group und kundenspezifisch definiert.

2.4. Währung

Die Währung des Provisionsbetrags entspricht der Währung, in der das betreffende Projekt dem Kunden in Rechnung gestellt wird. Das System unterstützt die Währungen TRY, USD, EUR und GBP.

3. Provisionszeitraum (12-Monats-Regel)

Ein Partner erhält für einen vermittelten Kunden 12 Monate lang Provision. Der 12-Monats-Zeitraum beginnt mit dem Datum des zwischen dem Kunden und der EDU Language Group abgeschlossenen Dienstleistungsvertrags.

Während des 12-monatigen Zeitraums:

- Die Provision wird dem Partner aus allen Projekten des Kunden gezahlt
- Änderungen des Pakets oder der Dienstleistungsart des Kunden beeinträchtigen das Provisionsrecht nicht
- Steigerungen oder Verringerungen des Projektvolumens des Kunden beeinflussen den Provisionssatz nicht

Ende des 12-monatigen Zeitraums:

- Nach Ablauf des Zeitraums bleibt der Kunde im Kundenportfolio von ELG, jedoch wird für neue Projekte keine Provision an den Partner gezahlt
- Rückwirkende Provisionsansprüche für nach Ablauf des Zeitraums durchgeführte Projekte werden nicht akzeptiert

4. Kundenanlageprozess

Ein neuer Kunde wird über das Formular „Neuen Kunden hinzufügen“ im Nutzerkonto des Partners oder über Kontaktformular/E-Mail an EDU Language Group übermittelt.

Genehmigungsverfahren:

- Der Partner schlägt den Kunden im System vor; der Kunde wird mit dem Status „Genehmigung ausstehend“ erfasst
- EDU Language Group prüft den vorgeschlagenen Kunden; Konfliktprüfungen mit dem Kundenportfolio und bestehenden Partnerzuweisungen werden durchgeführt
- Nach Bewertung wird der Kunde in den Status „Aktiv“ oder „Abgelehnt“ versetzt
- Für Kunden mit dem Status Aktiv beginnt der 12-monatige Provisionszeitraum

Wichtige Regeln:

- Ein Kunde kann nur einem einzigen Partner zugeordnet werden
- Wenn mehrere Partner sich um denselben Kunden bewerben, gilt die erste Anmeldung
- Unternehmen, die zuvor mit EDU Language Group Kontakt hatten oder bereits unsere Kunden sind, werden nicht in das Programm aufgenommen
- Die Aufnahme des Kunden in das Programm setzt den Abschluss eines Dienstleistungsvertrags zwischen EDU Language Group und dem Kunden voraus

5. Rechnungsstellung und Zahlung

5.1. Provisionsanspruch

Die aus einem Projekt erzielte Provision wechselt in den Status „abrechenbar“, wenn der Kunde die Projektgebühr an EDU Language Group zahlt.

- Für Projekte, bei denen keine Kundenzahlung eingegangen ist, kann der Partner keine Rechnung stellen
- Der Zahlungsstatus kann in Echtzeit über das Nutzerkonto des Partners verfolgt werden

5.2. Rechnungserstellung

Der Partner kann Rechnungen für abrechenbare Provisionsbeträge über das Nutzerkonto erstellen oder seine eigene offizielle Rechnung in das System hochladen. Die Rechnungsstellung erfolgt separat in TRY, USD, EUR und GBP.

5.3. Zahlungsfrist

Die Zahlungsfrist der Rechnung beträgt maximal 1 Monat ab dem Datum der Rechnungserstellung. Zahlungen werden am 15. eines jeden Monats ausgeführt.

5.4. Zahlungsweise

Zahlungen werden auf das im Nutzerkonto des Partners hinterlegte Bankkonto ausgeführt. Für internationale Partner werden SWIFT/IBAN-Informationen verlangt.

Bankgebühren (SHA-Modell): Bei internationalen Überweisungen werden die Gebühren der Senderbank von EDU Language Group getragen. Gebühren der Zwischenbank und der Empfängerbank trägt der Partner; diese werden vom überwiesenen Betrag abgezogen.

5.5. Steuerliche Verantwortung

Der Partner ist allein verantwortlich für die steuerliche Anmeldung und Zahlung der erzielten Provisionseinkünfte. EDU Language Group zieht keine Quellensteuer von den gezahlten Provisionen ab; diese Angelegenheit unterliegt den Regelungen des Finanzamts, bei dem der

Partner registriert ist.

6. Aufstieg in die Performance-Stufe: Beispielszenarien

• SZENARIO 1

Beispiel 1 — Schrittweiser Aufstieg

Partner A hat 2026 drei Kunden vermittelt. Kunde-1: 80.000 TRY, Kunde-2: 120.000 TRY, Kunde-3: 70.000 TRY Umsatz. Kumulativ: 270.000 TRY — Schwelle überschritten.

Partner A steigt ab Kunde-3 in die Performance-Stufe auf. Für Kunde-1 und Kunde-2 wird der Satz von 10% beibehalten. Der vierte und alle weiteren Kunden von Partner A werden mit dem Satz von 15% erfasst.

• SZENARIO 2

Beispiel 2 — Ein einzelner Großkunde

Partner B hat einen einzelnen Geschäftskunden vermittelt; aus diesem Kunden werden innerhalb von 12 Monaten 400.000 TRY Umsatz erzielt. Die kumulative Schwelle wurde mit diesem einzelnen Kunden überschritten.

Partner B steigt ab dem Projekt, das die Schwelle überschritten hat, in die Performance-Stufe auf. Der für den bestehenden Kunden vor Überschreitung der Schwelle festgelegte Satz (10%) bleibt während der Vertragsdauer erhalten. Wenn Partner B einen neuen Kunden vermittelt, beginnt er mit dem Satz von 15%.

• SZENARIO 3

Beispiel 3 — Performance-Schwankung

Partner C ist 2025 in die Performance-Stufe aufgestiegen. 2026 hat er keine neuen Kunden vermittelt.

Der Status von Partner C bleibt in der Performance-Stufe. Wenn er 2027 einen neuen Kunden vermittelt, wird dieser Kunde mit dem Satz von 15% im System erfasst.

7. Aktualisierungen und Ausnahmen der Richtlinie

7.1. Aktualisierung der Richtlinie

EDU Language Group behält sich das Recht vor, diese Richtlinie mit vorheriger Mitteilung zu aktualisieren. Richtlinienaktualisierungen wirken nicht rückwirkend für aktuell erfasste Kunden bestehender Partner; die für bestehende Kunden-Partner-Beziehungen festgelegten Sätze bleiben während des 12-monatigen Provisionszeitraums erhalten.

7.2. Außerhalb der Richtlinie liegende Fälle

In dieser Richtlinie nicht ausdrücklich geregelte Fälle werden durch die angemessene und treuwürdige Beurteilung des Managements der EDU Language Group gelöst. Der Partner kann besondere Anliegen an info@edulanguagegroup.com richten und ein Gespräch anfordern.

7.3. Austritt aus dem Programm

Der Partner kann jederzeit aus dem Programm austreten. Vor dem Austrittsdatum erworbene Provisionen werden bis zum Ablauf der jeweiligen 12-monatigen Zeiträume weiterhin normal ausgezahlt.

EDU Language Group behält sich das Recht vor, einen Partner aus dem Programm auszuschließen, falls der Partner falsche Angaben macht, Verhalten zeigt, das Kundenbeziehungen schadet, oder Verhalten an den Tag legt, das den Regeln des guten Glaubens widerspricht.

8. Kontakt

Für alle Fragen, Anliegen und besondere Anfragen zur Richtlinie:

	Türkiye (Hauptsitz)	Deutschland (Europa-Büro)
E-Mail	info@edulanguagegroup.com	germany@edulanguagegroup.com
Telefon	+90 212 286 86 36	+49 (0)228 3040 1078

Anschrift: Kore Şehitleri Cad., Mithat Ünlü Sok. Plaza 21D 14/17, 34394 Zincirlikuyu, Istanbul ·
Türkiye

Partnerportal-Zugang: affiliate.edulanguagegroup.com

Dieses Dokument ist integraler Bestandteil des zwischen EDU Language Group und dem Partner im Rahmen des ELG Partner-Programms abgeschlossenen Vertrags. Bei einem Widerspruch zwischen dem Vertragstext und diesem Dokument geht der Vertragstext vor. Version 2.0 · Inkrafttreten: 15. Mai 2026 · © 2026 EDU Language Group