****

**Position paper** van de Vereniging van Letterkundigen ten behoeve van het rondetafelgesprek op 21 november 2012  
*Betreft*: Gevolgen nieuwe Aanbestedingswet voor vertalers

**De Vereniging van Letterkundigen (VvL)**

De VvL vertegenwoordigt naast schrijvers ook zo’n 400 vertalers. De vertalers die lid zijn van de VvL zijn vertalers van boeken. Deze vertalers werken om in hun levensonderhoud te kunnen voorzien echter steeds vaker aan andere soorten vertalingen, waaronder zakelijke vertalingen.

**Aanbesteding, vertalers en bureaus**

Opdrachtgevers in de zakelijke vertalerswereld zetten momenteel in toenemende mate opdrachten uit bij vertaal*bureaus* in plaats van bij vertalers die als zelfstandige werkzaam zijn. Ook in de boekenbranche, waar veel van de leden van de VvL in opereren, is deze ontwikkeling zichtbaar. De VvL vindt dat zorgelijk om meerdere redenen. Deze zetten wij hieronder uiteen.

**Overhead – het afwentelen van de gevolgen**

Het vertaalbureau kan worden gezien als een overhead in het vertaalproces dat een groot deel van het budget opslokt. De tarieven waarvoor mensen vertaalwerk leveren zijn meestal tarieven per woord. Uit historische informatie is gebleken dat het gangbare vertaaltarief voor literair werk op dit moment zo’n 6,3 cent per woord bedraagt. Over het algemeen wordt een lager tarief betaald voor het vertalen van boeken die niet als literair worden gezien door uitgevers (zoals non-fictie, thrillers, chicklit). In het zakelijk vertalen (kranten of medische, juridische of andere wetenschappelijke teksten) worden echter hogere tarieven betaald voor het vertalen.   
In elk van de genoemde vertaalsectoren staan de tarieven onder druk. Het vertalen van boeken moet voor minder, het vertalen van zakelijk werk moet voor minder. Vertaalbureaus werkten met name in het zakelijke circuit, maar voor het vertalen van boeken worden door uitgevers nu ook steeds vaker vertaalbureaus aangezocht. Door een lager tarief te bedingen, blijft uiteindelijk voor de kwetsbaarste partij in deze keten, de vertaler, het minst over. De werkdruk en arbeidsintensiviteit worden echter niet minder.   
De praktijk leert dat veel bureaus een lagere omzet afwentelen op de vertaler. Dit heeft niet alleen tot gevolg dat de tarieven dalen tot een onaanvaardbaar laag niveau, het heeft ook gevolgen voor de kwaliteit: vertaalbureaus gaan willens en wetens op jacht gaan naar mensen die zich voor de laagste vertaaltarieven willen verhuren, waarbij in veel gevallen overduidelijk nauwelijks wordt gekeken naar opleiding, kennis of werkervaring. De kwaliteit is ondergeschikt geworden. Klaarblijkelijk wordt het bureau daar niet op afgerekend door de opdrachtgever.

**Modelcontract en royalty’s – afspraken met voeten getreden**

Uitgevers maken steeds vaker gebruik van vertaalbureaus omdat op die manier de afspraken zoals die zijn overeengekomen door de VvL en de Literaire Uitgeversgroep (LUG, onderdeel van het Nederlands Uitgeversverbond, NUV) en neergelegd in het Modelcontract voor de vertaling van literair werk, kunnen worden omzeild. Rechtstreekse onderhandelingen over het auteursrecht op de vertaling worden op die manier niet gevoerd met de vertaler, maar met het vertaalbureau. Dit gebeurt vaak in gevallen van uit het buitenland aangekochte bestsellers. De uitgever wil geen royaltyvergoeding betalen aan de vertaler en spreekt slechts een (laag) tarief af – en maakt zo zelf maximale winst, waar de vertaler niet van mee profiteert. Via het vertaalbureau kan het tempo van de vertaling omhoog, omdat meerdere vertalers op eenzelfde klus / boek gezet kunnen worden. Hier zijn voorbeelden van, zoals de vertaling van de Amerikaanse bestseller *Vijftig tinten grijs*. Ook in dit geval was de kwaliteit onder de maat: NRC-recensent Arjen Fortuin omschreef het boek als geschreven in ‘een soort van Nederlands’ (NRC Handelsblad, 26 mei 2012).

**Bureaus: een select gezelschap – een slechte onderhandelingspositie**

Specifiek voor de vertalers van boeken geldt dat door het relatief kleine Nederlandse taalgebied het speelveld beperkt is. Hoewel er veel uitgevers zijn, wordt de markt gedomineerd door een klein aantal grote spelers, zeker als het gaat om aanvaardbare tarieven en arbeidsvoorwaarden. Dit maakt de onderhandelingspositie van zelfstandige vertalers zeer zwak. Als deze vertalers zich ook nog eens moeten inschrijven bij vertaalbureaus omdat zijn anders geen vertaalwerk meer krijgen, omdat door de Aanbestedingswet zelfstandigen niet aan bod komen, verslechtert hun positie des te meer. Dit heeft uiteraard ook weer gevolgen voor de kwaliteit.

**Economische schade voor de vertaler**

Een toenemende druk op de tarieven heeft directe gevolgen voor de economische positie van vertalers in het algemeen. Uit onderzoek van de CEATL (Europese Vertalersorganisatie) blijkt dat de financiële situatie van boekvertalers reeds slecht is (Holger Fock, Martin de Haan, Alena Lhotova, *Revenus comparés des traducteurs littéraires en Europe/Compared Income of Literary Translators in Europe*, CEATL Brussel, 2008, cf: [www.ceatl.org/docs/surveyfr.pdf](http://www.ceatl.org/docs/surveyfr.pdf) of [www.ceatl.org/docs/surveyuk.pdf](http://www.ceatl.org/docs/surveyuk.pdf)).

**Reputatieschade voor het vertaalvak**

De praktijk leert dat het werken via bureaus – de weinige goede niet te na gesproken – als het gaat om het vertalen van boeken veelal leidt tot middelmatige of slechte kwaliteit. Reputatieschade voor het vertaalvak is een direct gevolg. Deze schade beperkt zich niet slechts tot die ene titel, of dat ene boek, maar heeft een zal leiden tot afbreuk aan het vak in brede zin: lezers en gebruikers van vertaalde teksten maken immers geen onderscheid tussen zakelijk vertalers of vertalers van (al dan niet literaire) boeken.

**Dit alles en aanbesteding**

De aanbestedingsregels bevoordeelden tot voor kort in de praktijk grotere bedrijven boven kleinere en zzp’ers. In de nieuwe Aanbestedingswet zijn enige veranderingen opgenomen die het voor kleinere bedrijven iets gemakkelijker maken mee te dingen naar een opdracht. Zo moeten volgens de wet de eisen die aan een ondernemer worden gesteld in verhouding staan tot de opdracht, mogen opdrachten als regel niet worden geclusterd, zodat ook kleinere bedrijven in aanmerking kunnen komen, en wordt de minimaal vereiste omzet – het zogenaamde drempelbedrag – verlaagd.   
Dat klinkt goed, maar het is maar de vraag of zzp’ers – en zeker kleine zzp’ers zoals vertalers – daar uiteindelijk van zullen profiteren. Het feit dat kleinere bedrijven kunnen meedingen is daartoe geen garantie. De kans is aanwezig dat de opdracht uiteindelijk gaat naar kleinere bureaus, die echter evenzeer concurreren op prijs en vaak even slecht betalen als de grotere. Als er een cultuur bestaat om met tussenpersonen in zee te gaan, dan verdwijnt die niet zomaar; als er een cultuur bestaat van clusteren, dan moet dat actief worden ontmoedigd; en als er een cultuur bestaat waarbij vooral wordt gekeken naar prijs en niet naar kwaliteit, dan is ook dat niet zomaar met nieuwe wetgeving verdwenen. Daar is actief beleid voor nodig.

**Doelstellingen**

De VvL wil de positie van de zelfstandige vertaler versterken en streeft naar een meer gelijkwaardige positie van de vertaler ten opzichte van vertaalbureaus. Die doelstelling is, zoals gezegd, niet zomaar verwezenlijkt. Om dat te bereiken dient – als opname in de wet niet mogelijk is − actief aanvullend beleid te worden gevoerd om die cultuur te veranderen.   
Allereerst dient het uitganspunt te zijn dat bij aanbesteding rekening wordt gehouden met het belang van de individuele vertaler: ook als er sprake is van een tussenpersoon (zoals een vertaalbureau) worden een redelijk tarief en redelijke voorwaarden voor de vertaler gegarandeerd, waarbij de overeenkomst wordt ontbonden als aan die eis niet wordt voldaan.   
Onderhandse aanbesteding biedt de mogelijkheid om voor kleinere opdrachten met kleinere spelers in zee te gaan – ook individuele vertalers, als de opdracht daarom vraagt. Het aloude argument dat de opdrachtgever een tussenpersoon nodig heeft om een goede vertaler te vinden is niet valide, en zoals reeds geconstateerd is een bureau allerminst een garantie voor kwaliteit.   
Vertalers hebben veelal een eigen website, ze zijn te vinden via (sites van) beroepsverenigingen en zijn verplicht ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, dus ook daar zijn ze vindbaar.   
Bij die onderhandse aanbestedingen dient de anti-clusteringsclausule dan natuurlijk wel in beleid te worden omgezet en rigoureus worden toegepast zodat individuele zzp’ers niet tóch worden uitgesloten doordat er drempelomzetten worden geëist, opdrachten zodanig worden samengevoegd waardoor ze in de praktijk onbereikbaar blijven voor individuele zzp’ers, of dat er uit gewoonte of gemakzucht toch wordt gekozen voor een bureau. De wetgever dient daarop toe te zien.

**Loon naar werken**

Het bovenstaande is vooral een kwestie van cultuur, een cultuur waarbij bij aanbestedingen niet alleen rekening wordt gehouden met de financiële kant van het verhaal, maar ook wordt rekening gehouden met de kwaliteit én er faire voorwaarden worden geschapen voor alle mogelijke spelers, ook voor zzp’ers. Wat niet mag worden vergeten is de morele kant van deze kwestie: een overheid(sinstelling) zou pal moeten staan voor een behoorlijk loon naar werken, voor zzp'ers in het algemeen en dus ook voor vertalers. Daar hoort bij dat de markt zo open mogelijk is, ook voor de kleinste spelers op de markt. Wetgeving en beleid en dienen te worden gemaakt met dat doel in het achterhoofd.

Maarten van der Werf en Janne Rijkers  
Namens het bestuur van de VvL

*De Vereniging van Letterkundigen is een afdeling van de Vereniging van Schrijvers en Vertalers (VSenV). De andere afdelingen zijn de FLA (journalisten) en het Netwerk Scenarioschrijvers.*