

The logo for ngtv, consisting of the lowercase letters 'ngtv' in a white, sans-serif font on a red square background.

← U KIEST DE TAAL,
WIJ LEGGEN
DE VERBINDING →

Q&A

Vragen en antwoorden over het Convenant Vertaalsector Nederland

Deze Q&A is samengesteld aan de hand van de vragen die leden voorafgaand aan het webinar aan de bestuursvoorzitter hebben gestuurd en de vragen die deelnemers tijdens het webinar in de chat hebben gesteld. De Q&A is onder tijdsdruk tot stand gekomen. De tijd ontbrak om de antwoorden af te stemmen binnen de werkgroep convenant en/of in het bestuur. Wij gaan er van uit dat de leden hier begrip voor hebben. De nummering verwijst naar de paragrafen (artikelen) in het convenant. Overige vragen staan aan het einde van dit document. Een aantal vragen is ook al beantwoord in het webinar, dat (opnieuw) beluisterd kan worden.

Vragen over 1.1

Voorwaarden voor samenwerking | Raamovereenkomst en aankooporder

Dit hoofdstuk heeft de noemer “Voorwaarden voor samenwerking”. De eerste betreft de contractuele relatie. Deze wordt dus nadrukkelijk als voorwaarde gepresenteerd. Dat roept de volgende vragen op:

- a. Allereerst hebben lang niet alle vertaalbureaus een raamovereenkomst, wat aangeeft dat het niet een voorwaarde hoeft te zijn. Waarom wordt een raamovereenkomst dan überhaupt als voorwaarde gepresenteerd?
- b. Ook wekt dit de indruk dat dergelijke raamovereenkomsten een goede praktijk zijn, terwijl velen van ons juist het gevoel hebben dat deze aan ons worden opgedrongen. Ondertussen worden er geen beperkingen opgelegd aan vertaalbureaus ten aanzien van de bepalingen die daarin worden opgenomen. Zijn wij geholpen als in het convenant raamovereenkomsten als voorwaarde worden gepresenteerd, zonder dat er beperkingen worden opgelegd?
- c. In het convenant staat: “Vertaler en vertaalbureau kunnen onderhandelen over individuele bepalingen van de overeenkomst.” Dit is geen juiste weergave van de praktijk – de praktijk is veel weerbarstiger. Vertaalbureaus verschuilen zich altijd achter hun juristen en het is zelden of nooit mogelijk iets te veranderen. Wie de raamovereenkomst niet ondertekent, krijgt geen werk. Veel vertalers/tolken voelen zich vaak machteloos. Waarom is er niet geprobeerd de positie van de vertaler op enige manier te beschermen?
- d. “In deze context vraagt het vertaalbureau aan de vertaler niet meer dan verantwoord is en *maakt zich hier ook sterk voor richting de opdrachtgever*”. Dit laatste wordt op geen enkele manier concreet gemaakt. De huidige praktijk is dat als de klant ontevreden is (al dan niet terecht), de projectmanager de klacht gewoon doorschuift. Ook je antwoord als vertaler wordt vaak gewoon weer doorgeschoven. Projectmanagers spreken zich nooit uit en mijn ervaring/gevoel is dat ze ook nooit de vertaler in bescherming nemen tegenover de klant. De klant is immers koning. De vraag is dus: hebben vertaalbureaus hierover concrete toezeggingen gedaan? Moeten daar dan niet iets over worden opgenomen?
- e. Raamovereenkomsten worden door vertaalbureaus opgesteld. Kunnen vertalers nog eigen algemene voorwaarden tegenover vertaalbureaus hanteren?

Antwoorden op vragen over 1.1

Ad 1a. Er staat: 'over het algemeen', en ook nog eens 'veelal'. Dat klopt ook, en geeft aan dat het niet altijd zo is. De nadere tekst betreft de situatie wanneer er inderdaad een raamovereenkomst is. Echter, het hebben van een raamovereenkomst is geen 'voorwaarde' – het hele convenant bevat geen voorwaarden, overigens, maar aanbevelingen c.q. goede praktijken.

Ad 1b. Bijna alle grotere bureaus hebben een raamovereenkomst, dus is het zinnig dat dit wordt benoemd in het convenant. De punten uit dergelijke raamovereenkomsten die klemmend kunnen zijn voor vertalers worden uitgewerkt in het convenant (bijv. klachtenbehandeling, betaling niet if/when paid door opdrachtgever). En nogmaals: het hebben van een raamovereenkomst is geen voorwaarde, maar wel praktijk.

Ad 1c. Het convenant kan zich niet (dwingend) mengen in de rechtsverhouding die een vertaler met een bureau wil aangaan. Zie verder de vorige opmerking, waaruit blijkt dat we elders in het convenant wel degelijk sommige punten hebben opgepakt, als 'goede praktijk'. Tevens: de vertaler hoeft toch niet te werken met een bureau dat onredelijke eisen stelt?

Ad 1d. Ons lijkt het dat duidelijk is dat het hier gaat om het vooraf overeenkomen van een verantwoorde verhouding in omvang tekst / vereiste kwaliteit / haalbare deadline. De door u aangehaalde zin slaat daar op, niet op klachten. Om dit nog concreter te maken zouden we woordvolumes e.d. moeten noemen, maar die verschillen per vertaler, dus dat zou niet zinvol zijn.

Ad 1e. Jazeker, dit kan en dit gebeurt ook. De vertaler kan bijvoorbeeld de algemene voorwaarden van het NGTV of haar eigen voorwaarden hanteren. Bij zzp'er komt het vaak voor dat de opdrachtgever de eigen algemene voorwaarden - lees: raamovereenkomst - doet prevaleren. Die gaan dan voor op de algemene voorwaarden van de vertaler. Als vertaler kun je dat aanvaarden of verwerpen.

Vraag over 1.3

Onderaanneming en vervanging

Heeft een freelancer niet te allen tijde het recht om zelf te bepalen hoe het werk wordt verricht? Voorheen stond dit zelf expliciet op de VAR. Het was een voorwaarde om als freelancer in aanmerking te kunnen worden genomen. Op basis van deze paragraaf moet je als freelancer plotseling toestemming vragen aan het vertaalbureau als het werk wilt onderbrengen bij een andere vertaler. De realiteit is de derde alinea: je blijft altijd zelf verantwoordelijk. Een eventueel uitbestede vertaling moet je dus altijd zelf nog controleren. De gedachte dat je toestemming moet vragen aan een vertaalbureau en daarbij zelfs de naam moet noemen van degene aan wie je het uitbesteed, is absurd. Waar komt dit vandaan? En waarom zouden wij dat als vertalers moeten accepteren?

Antwoorden op vraag over 1.3

Een vertaalbureau kiest een vertaler op grond van diens kwaliteiten; dat is een kerntaak voor het bureau. Als die vertaler niet beschikbaar is, dan is het voor het bureau riskant als die vertaler, zonder dat te zeggen, een ander inschakelt, en diens werk al dan niet nakijkt. Ook bij nakijken wordt de vertaling niet dezelfde als wanneer de vertaler deze zelf had gemaakt. Het vertaalbureau krijgt dus niet wat het verwacht. Het is, volgens de convenantpartijen, dus niet absurd als de vertaler de opdracht teruggeeft; echter, als de vertaler toch een vervanger wil inschakelen, is het volgens ons een goede praktijk als het bureau die vervanging om goede redenen kan weigeren. Vergelijk het met een bonbon van een goede chocolaterie: je gaat daarheen omdat je die bonbons van die chocolaterie heerlijk vindt, en dan kom je op enig moment achter dat ze ook bonbons gaan verkopen die ze niet zelf maken, zonder dat te zeggen...

Vragen over 1.4

Relatie- en concurrentiebepalingen

“Die bepalingen mogen echter niet in strijd zijn met rechten van de vertaler om zelfstandig te concurreren.”
Wat houden die rechten om zelfstandig te concurreren in? Vaak bevat een raamovereenkomst een bepaling dat een vertaler niet zelf met een klant contact mag opnemen, bijvoorbeeld tot 2 jaar ná beëindiging van het contract. Daar kunnen ook boetes aan worden verbonden. De praktijk is dus eerder dat de vertaler plichten heeft. Als de vertaler in dit opzicht rechten heeft, moeten die dan niet expliciet worden verwoord in het convenant? Anders is het betekenisloos.

Antwoorden op vragen over 1.4

Wat de vertaler en het bureau overeenkomen in een raamovereenkomst is aan hen. Wij willen echter duidelijk maken dat de bepalingen in die overeenkomst met betrekking tot relaties en concurrentie niet zodanig streng zouden moeten zijn dat het recht van de vertaler om bijvoorbeeld te werken voor een andere afdeling van een bank dan een afdeling waarvoor hij voor een bureau wel eens een vertaling heeft gemaakt. Dit is een complex verhaal, en dat proberen we in de 2 laatste zinnen van 1.4. wat handen en voeten te geven.

Vragen over 1.5

Aanbestedingen overheidsopdrachten - verplichtingen vertaalbureau en vertaler

“Het vertaalbureau en de vertaler maken afspraken over de vergoeding vóór de gunning van de opdracht”.

1. Een vertaler is toch vrij zijn eigen tarief te bepalen en dit op ongeacht welk moment te verhogen? Nu kan de vertaler onder druk worden gezet: “Je kunt alleen aan de aanbesteding meedoen als je dit tarief accepteert en gedurende de gehele opdrachtperiode aan dit tarief vasthoudt.” Ook bekrachtigt dit de kwalijke praktijk dat vertaalbureaus aan de hand van de aanbesteding lagere tarieven proberen door te drukken, om vervolgens op basis van die lagere tarieven te gaan concurreren bij een aanbesteding. Met als gevolg dat de concurrent bij de volgende aanbestedingsperiode de opdracht probeert te winnen op basis van nog lagere tarieven. Feitelijk is de huidige verwoording in het convenant een wat vriendelijke weergave van de zo vaak gehekelde ‘race to the bottom’. Dit is een van de dingen waar de Actiegroep nu juist tegen in het geweer komt bij overheidsaanbestedingen. Het NGTV gaat dat nu bij vertaalbureaus sanctioneren. Dit lijkt me onverstandig, om niet te zeggen onacceptabel.

2. Wat betekent: *“Op deze wijze borgt het vertaalbureau ... dat de betreffende vertalers na gunning van de opdracht ook daadwerkelijk worden benaderd”*? “Borgen”? Wat zijn dan de garanties? Ik lees daar niets over. De paragraaf heeft als titel “Verplichtingen van het vertaalbureau”, maar nergens wordt concreet gemaakt hoe het vertaalbureau dan waarborgt dat het vertaalwerk ook werkelijk wordt gegund aan de vertalers die zijn opgenomen in de aanbesteding. Dit is feitelijk hetzelfde probleem als waarmee veel tolken hebben te stellen: als de aanbesteding binnen is, kan de bemiddelaar het werk ook gewoon uitbesteden aan tolken op de uitwijklijst en op allerlei slinkse manieren de duurdere gekwalificeerde tolken vermijden. Ook vertalers kunnen het slachtoffer worden van dit soort praktijken. Het convenant biedt hier geen bescherming tegen.

Antwoorden op vragen over 1.5

Ad 1. Integendeel. Juist door vooraf een tarief overeen te komen, zal het bureau later niet alsnog een lager tarief proberen overeen te komen. Beide partijen weten zich verzekerd van een tarief dat nog zal gelden indien en wanneer de aanbesteding wordt gewonnen. Als de vertaler op dat moment een hoger tarief zou vragen, zou het bureau in de problemen komen, omdat het op dat tarief heeft berekend en gerekend. En als daarentegen het bureau op dat moment zou zeggen: de opdracht is binnen, maar we bieden nu een lager tarief, dan voelt de vertaler zich terecht bedrogen. Vandaar het vooraf overeenkomen van een tarief.

Ad 2. Die kritiek lijkt te kloppen, en dan moet die zin anders worden geopend. Maar, we hebben expliciet voor “benadert” gekozen omdat de vertaler niet verplicht is bij gunning aan de opdracht mee te werken, bijvoorbeeld omdat zij/hij ondertussen een grote andere opdracht heeft binnengehaald. Maar de zin zou bijvoorbeeld kunnen luiden: “*Het vertaalbureau benadert de vertaler wiens gegevens het met diens instemming heeft gebruikt om de aanbesteding te winnen met de overeengekomen vertaalopdrachten tegen het overeengekomen tarief, welke opdrachten de vertaler dan kan aanvaarden of weigeren.*” Of woorden van gelijke strekking.

Overigens hebben wij bezwaar tegen termen als ‘slinks’ en ‘slachtoffer’: dat is niet de geest waarin het convenant tussen de partijen uit de sector is opgesteld.

Vragen over 1.6

Proefvertalingen

1. Wat wordt verstaan onder *een redelijke termijn* en *leerzame feedback*?

Toelichting op vraag: ik begrijp dat dit Convenant vooral bedoeld is voor zelfstandige vertalers, maar dit is even om een beeld te schetsen en geldt natuurlijk net zo goed voor proefvertalingen die door zelfstandige vertalers worden gemaakt:

Na een intensieve sollicitatieprocedure en het maken van een proefvertaling bij één bureau heb ik helemaal geen feedback gekregen, behalve dat ik op basis van mijn vertaling werd aangenomen. Daarna heb ik die vertaling niet meer gezien, ondanks meerdere verzoeken.

En na het maken van een proefvertaling bij een ander bureau kreeg ik de volgende feedback:

- 'de voetnoten waren niet vertaald' — de voetnoten waren niet geel gemarkeerd en ik heb zelfs nagevraagd of de tekst die niet gemarkeerd was, zoals een koptekst, vertaald moest worden. Op basis van het antwoord heb ik zowel de koptekst als de voetnoten niet vertaald, en toch is mijn vertaling erop afgerekend;
- 'er zat een spelfout in de vertaling' — zonder dat de 'fout' werd vermeld; en
- 'de opmaak is gewijzigd en daardoor klopt er nu helemaal niets meer van de opsomming' — zonder dat de betreffende opsomming werd vermeld.

De gereviseerde versie was ook niet bijgevoegd. Kennelijk dacht de revisor dat dit *leerzame feedback* was. Het is in ieder geval iets, maar hier heb ik niet bepaald iets van opgestoken.

En wat betreft de termijn: het ene bureau vindt twee weken redelijk, het andere neemt een maand de tijd. Dat er ruimte voor interpretatie is gelaten snap ik, want het ene bureau heeft meer capaciteit dan het andere. Maar soms duurt het echt veel te lang.

2. Is het een idee om in het Convenant op te nemen dat het een goede praktijk is dat een vertaler, bij voorkeur altijd, de gereviseerde versie van de ingeleverde proefvertaling ontvangt? Ik leer in ieder geval meer van een vergelijking tussen mijn versie en de gereviseerde versie dan van 'losse feedback' zoals hierboven.

3. Is er ook een maximale termijn overwogen voor het geven van feedback?

4. Is dat ooit te controleren dat een vertaalbureau de proefvertaling niet doorverkoopt? Controleren kan via watermerk? Een verzamelpunt voor de klachten zou dan handig zijn. Niet alleen NGTV leden bij het NGTV, bijvoorbeeld?

Antwoorden op vragen over 1.6

Ad 1. Voor de vraag wat een redelijke termijn is, zie antwoord 3 hieronder. De inhoud van ‘leerzame feedback’ zal zich in de praktijk nog moeten ontwikkelen. Zoals in het webinar gezegd, vele vertaalbureaus doen dit niet van nature goed. Wat ons betreft houdt ‘leerzaam’ in: een terugkoppeling waar de vertaler iets aan heeft, waar die wat mee kan, wat haar/hem inzicht biedt in de kwaliteit van het geleverde, waar er nog

verbeterpunten liggen, waar zij/hij zich verder kan ontwikkelen, welke aspecten buitengewoon goed waren - en dat niet naar aanleiding van één opdracht, maar een periode van bijvoorbeeld een half jaar.

Ad 2. Wat ons betreft een goede suggestie. We zullen kijken of dit nog meegenomen kan worden in de “98% definitieve” versie, zo niet dan nemen wij dit zeker mee in de volgende ronde besprekingen.

Ad 3. Nee. Een redelijke termijn geeft ruimte om rekening te houden met omstandigheden, bijvoorbeeld een revisor die op vakantie of ziek is.

Ad 4. Dank voor suggestie. We gaan dit verder bekijken. Wat betreft de monitoring van de naleving kunnen we melden dat we dit samen met de VZV en SENSE gaan oppakken, tevens in overleg en samenwerking met de VVIN.

Vragen over 1.7

Verzekeringen tegen beroepsaansprakelijkheid

1. Veel vertalers beschikken niet over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Daarnaast is de aansprakelijkheid in de algemene voorwaarden van o.a. het NGTV beperkt tot het factuurbedrag. Is dat niet redelijker?

2. Voor zover mijn kennis reikt, hebben hooguit 50 NGTV-leden de speciale ABV/AVB voor leden van het NGTV afgesloten. Er zullen wat leden aan andere verzekering hebben, maar dit is waarschijnlijk ook zeer beperkt. Een zeer kleine minderheid is dus verzekerd. Wat is de implicatie voor een vertaler die geen verzekering heeft, wanneer hij wel het convenant onderschrijft?

Antwoorden op vragen over 1.7

Ad 1. Een beroepsaansprakelijkheid dekt je risico's af. Dat is in het algemeen een goede zakelijke praktijk. Stel je hanteert de algemene voorwaarden van het NGTV, maar je stuurt je eigen algemene voorwaarden (AV) niet mee bij je opdrachtaanvaarding – dan zijn ze wellicht niet van toepassing; of je opdrachtgever stapt naar de rechter om jouw AV ongeldig te laten verklaren, bijvoorbeeld omdat hij ze in het gegeven geval en de gegeven omstandigheden onredelijk en onbillijk vindt. Je weet dan niet of jouw AV zullen standhouden. Bij een beroepsaansprakelijkheidsverzekering weet je je altijd gedekt. Het kan ook zijn dat een vertaalbureau – gezien de toenemende juridisering – gaat vragen of je zo'n verzekering hebt, en zo ja, dan willen ze met je werken, maar zo nee, dan wellicht niet. Alle convenant-gesprekspartners hebben besloten dat het hebben van een zo'n verzekering wel een goede praktijk is, maar het blijft een eigen keuze.

Ad 2. Geen implicatie, anders dan het nu of in de toekomst een reden kan zijn voor een vertaalbureau om niet met die vertaler samen te werken. Ook hier geldt: zowel vertaler als bureau kunnen op punten afwijken van het convenant maar het toch onderschrijven: pas-toe-of-leg-uit (comply or explain).

Vraag over 2.2

Randvoorwaarden voor kwaliteit

In het praktijkvoorbeeld wordt wel uitgelegd dat vertaalbureaus vaak veel te veel en niet vooraf geselecteerd referentiemateriaal meesturen. Vervolgens wordt gesteld: *“Vertaalbureaus moeten daarom een proportionele hoeveelheid documentatie meesturen en de menselijke maat respecteren”*.

Kan daar aan worden toegevoegd dat vertaalbureaus ook zelf eerst moeten kijken naar de relevantie van het referentiemateriaal? Als referentiemateriaal niet relevant is, heeft het ook geen zin als deze proportioneel is en een menselijke maat heeft. Vertaalbureaus zouden hier zelf ook verantwoordelijkheid in moeten nemen.

Antwoorden op vraag over 2.2

Het praktijkvoorbeeld geeft juist aan hoe 2.2. gelezen moet worden, dus ook met betrekking tot relevantie.

Vraag over 2.4

Kan je er vanuit gaan dat vertaalbureaus altijd een revisie doen of moet je dit van te voren bespreken? Ik wil altijd goede kwaliteit bieden en maak vaak graag gebruik van een revisor. Dit heeft consequenties voor de tarieven die ik hanteer. Als ik weet dat het vertaalbureau dat al doet, dan scheelt dat in mijn kosten en dus ook in die van het vertaalbureau.

Antwoord op vraag over 2.4

Het is uiteindelijk de vraag wat de opdrachtgever wil (zie ook hieronder bij *'fit for purpose'*). Als vertaler kun je er niet automatisch van uitgaan dat een vertaalbureau revisie toepast, ook al is het vier-ogen-principe een gouden standaard, best practice. Zelfs niet bij ISO-gecertificeerde bureaus. Wij adviseren per opdracht met het bureau af te stemmen wat voor kwaliteit de opdrachtgever wenst, of er revisie moet plaatsvinden en zo ja, wie dat dan regelt - de vertaler of het vertaalbureau.

Opmerking over 2.4

Naar mijn idee is revisie een heel belangrijk onderdeel van een vertaling. Hoe secuur je ook bent als vertaler, een foutje kan er altijd doorheen glijpen. Van klanten hoor ik dat ze dit raar vinden. Bij een garage zegt de monteur ook niet: ik kan het goed doen, maar ik kan het ook goedkoper doen en dan is het minder goed. Daar wordt klant onzeker van.

Reactie op opmerking over 2.4

Eveline van Sandick (bestuur VViN) heeft in het webinar *'fit for purpose'* toegelicht. Een vertaler wil graag topkwaliteit leveren - zeg rapportcijfer 9 - maar de klant heeft niet altijd een 9 nodig. Een klant kan ook super tevreden zijn met een ruim op tijd geleverde 6. Om bij de monteur te blijven: die kan ook zeggen "Ik kan het onderdeel nu vervangen, dan kunt u weer vijf jaar vooruit, maar ik kan het ook provisorisch repareren - dan gaat het nog hooguit anderhalf jaar mee. Hoe lang bent u nog van plan met deze auto te rijden?"

Vragen over 2.5

Feedback

1. Wat wordt verstaan onder 'regelmatig'? Zijn hier richtlijnen voor?
2. Is er ook aan gedacht om **vertalers** de mogelijkheid te bieden om feedback te geven op het vertaalbureau/de projectmanager(s) waar ze mee werken?
Nu is de feedback vaak nogal eenzijdig. Dat vind ik zonde, want de vertalers kunnen ook zeker bijdragen aan het verbeteren van processen bij en de samenwerking met vertaalbureaus.
Praktijkvoorbeeld: Vorig jaar was ik deels 'projectmanager' en verdeelde ik elke ochtend meerdere opdrachten van één klant over onze 'vaste' freelance vertalers. Maar zij zaten vaak al om 8.00 uur klaar, terwijl ik om 10.00 uur begon. Daar kwam ik pas achter toen ik de freelancers vroeg om feedback te geven op onze werkwijze voor dat project. En die feedback zorgde voor verbeteringen in zowel het proces als de samenwerking.
3. Wordt voor feedback beide kanten op een structuur geboden aan de vertaler of mag zij/hij zelf haar/zijn woorden of vorm kiezen?

4. De formulering 'door het vertaalbureau **gebruikte** revisor' vind ik klinken alsof de revisor een object is in plaats van een persoon. Dit wordt wel vaak zo gezegd bij vertaalbureaus/door projectmanagers, maar ik vind het niet echt netjes staan in zo'n document. Is 'aangewezen' of 'ingezette' revisor geen betere optie?

Antwoorden op vragen over 2.5

Ad 1. Nee. Het is al een grote stap voorwaarts dat er überhaupt feedback zou moeten worden gegeven. Wij denken dat enkele keren per jaar goed zou zijn, maar willen dit overlaten aan de afspraak die vertaler en bureau hierover kunnen maken.

Ad 2. Dit is niet in de werkgroep besproken, zie onder 3 hierna.
Een prima praktijkvoorbeeld - maar waarom trok er geen freelancer aan de bel?

Ad 3. De werkgroep convenant heeft niet gesproken over feedback beide kanten op, maar zou het toejuichen als vertalers het initiatief nemen om de bureaus ook regelmatig positieve/negatieve, leerzame feedback te geven aan de hand waarvan zij de relatie met vertalers kunnen verbeteren.

Ad 4. Suggestie zal worden meegenomen, mogelijk nu al, anders in eerstvolgende ronde.

Vragen over 2.6

Omgaan met klachten

1. Bij klachten van de eindklant dient het vertaalbureau de vertaler altijd om een reactie te vragen (op andere plekken in de tekst staat dit wel met zo veel woorden, maar is het niet handig om dat ook hier te doen?)

2. Klachten dienen binnen een redelijke termijn na levering door de vertaler kenbaar te worden gemaakt, bijvoorbeeld twee weken, dus niet máánden daarna.

Antwoorden op vragen over 2.6

Ad 1. Het blijkt wel uit de tekst dat bureau en vertaler samen naar een oplossing moeten zoeken. De uitwerking staat al in 4.4 (inclusief reageeroptie). We proberen de tekst niet al te groot te maken, maar het valt te overwegen.

Ad 2. Het is moeilijk om dat concreet te maken, omdat het best kan zijn dat een vertaling een tijd blijft liggen voordat ernaar gekeken wordt. Een formulering in de trant van: "binnen een redelijke termijn nadat de fout is geconstateerd" zou wellicht kunnen. Of "redelijke termijn" vervangen kan worden door "twee weken" is een juridische kwestie, dat zou bezien moeten worden.

Vragen over 3.1

Formaat brontekst en doelttekst

Wat wordt bedoeld met: "*Hiervoor spreken vertaalbureau en vertaler dan een aparte financiële vergoeding af*"? De zin betreft het format waarin de vertaler de doelttekst moet leveren. Gaat dat om een extra tarief boven op de woordprijs? Om welke werkzaamheden gaat hier dan specifiek? Ik herken dit in het geheel niet uit de praktijk.

Antwoorden op vragen over 3.1

Dit betreft bijvoorbeeld het converteren van een PDF naar bewerkbare tekst (en vervolgens aanleveren in Word. Dit kan tijdrovend zijn, en als dat aan de vertaler wordt overgelaten dan kan daar een aparte vergoeding voor worden afgesproken.

Vragen over 3.2 A

Gebruik van informatietechnologie - IT platforms - Vertaler in staat stellen eigen vertaalgeheugen op te bouwen

Hoe gaat dit in zijn werk? Krijgt de vertaler desgewenst een documentspecifiek TM toegestuurd? Dan zou het vertaalbureau achteraf een apart TM moeten genereren op basis van de losse vertaling. Hebben vertaalbureaus hier wel zin in? En gaat het dan om het TM voor of na revisie? Dit lijkt me in de praktijk onhaalbaar.

Antwoorden op vragen over 3.2 A

Hiermee willen we het probleem oplossen dat vertalers, indien vertalen via IT-platforms de norm wordt, niet of nauwelijks nog in staat zijn een eigen TM op te bouwen met het vertaalwerk dat zij op die manier doen. Als vertrouwelijkheid geen rol speelt, zeggen we hier, dan zou de vertaler een xiff bestand moeten kunnen krijgen. Daar zou je als vertaler blij van worden, toch?

Vragen over 3.2 D en 3.3

MT en post-editing

Dit betreft alleen gebruik van MT door de vertaler zelf of aparte post-editingopdrachten van de kant van het vertaalbureau. Maar hoe zit het met de praktijk van het mengen van MT met het gebruik van CAT-tools (d.w.z. de techniek dat wanneer er geen match uit het geheugen komt, er een MT-vertaling in het segment verschijnt)? In dat geval is het vertaalwerk met de CAT-tool verweven met post-editing. Betekent het convenant dat vertaalbureaus dit niet als een goede praktijk beschouwen en dus hun intentie uitspreken die niet te doen en MT-vertalingen alleen als losse post-editingopdrachten aan te gaan bieden? Of gaat dit in de toekomst gewoon wel gebeuren? En zo ja, wat zijn dan eigenlijk de goede praktijken?

Antwoorden op vragen over 3.2 D en 3.3

Dank voor deze uitstekende vragen. Het antwoord hierop hebben we (nog) niet. Over drie jaar, wanneer we - indien nodig - een geactualiseerde versie van het convenant bespreken, is daarover wellicht meer duidelijk.

Vragen over 3.4

Gezamenlijke verantwoordelijkheid voor informatiebeveiliging (cybersecurity) jo. Bijlage B

Is er bewust geen aanbeveling/ goede praktijk opgenomen voor wanneer zich een beveiligingslek voordoet bij één van de partijen?

Antwoorden op vragen over 3.4

Goede input – zo ver zijn we niet gekomen, althans we kunnen er ons geen discussie over herinneren.

Vragen over 4.1

Afspraken over tarieven, met name punten b en c:

1. Wat wordt verstaan onder 'extra leerzame feedback'?

Oftewel, wat is het verschil met 'gewone' leerzame feedback, zoals in 1.6? Of moet ik het lezen als 'meer of uitgebreidere feedback dan aan ervaren vertalers wordt gegeven'?

2. Wat wordt verstaan onder 'beginperiode'? Hoe lang zou deze periode duren?

Ik vraag me af of de genoemde mogelijkheden om een initieel tarief af te spreken niet te veel ruimte bieden aan vertaalbureaus om misbruik te maken van 'startende vertalers'.

Het is voor een startende vertaler misschien lastig om vast te stellen wat een redelijk *initieel tarief* is, wat een acceptabele *beginperiode* is waarna het tarief aangepast zou moeten worden en waaruit de genoemde begeleiding hoort te bestaan.

3. Wat zijn de overwegingen geweest bij het opnemen van deze punten?

4. Waarom niet de duur van de beginperiode (1-2 jaar?) vastleggen en tarief dat daarna gaat gelden?

Antwoorden op vragen over 4.1

Ad 1. Ja, dat laatste.

Ad 2. Dat is aan de vertaler: zodra die zich goed genoeg weet / comfortabel genoeg voelt om een hoger tarief te vragen, moet/zal/kan die dat doen. Daarnaast zijn er fora, zoals de Facebook Vertalerskoffiehoek, waar de vertaler dit kan voorleggen bij onzekerheid.

Ad 3. Wij weten dat startende vertalers soms moeite hebben met het bepalen van een tarief. Zij zullen in de meeste gevallen niet de kwaliteit kunnen bieden die een ervaren vertaler heeft, dus is het redelijk dat zij een lager tarief krijgen. Uiteraard is het aan hen om te bepalen waarvoor zij willen werken. Wij hebben nu echter opgenomen dat daar nog iets tegenover staat: uitgebreide feedback en begeleiding. Dit zijn punten die vertaler en vertaalbureau samen invullen. Is de vertaler daarover ontevreden, dan kan zij/hij weggaan bij dat bureau en het ook melden aan de beroepsvereniging(en).

Ad 4. Lijkt ons niet nodig. Als de vertaler beter is geworden, trekt zij/hij aan de bel en vraagt een hoger tarief. Wil het bureau dat niet betalen, dan hoeft de vertaler er toch niet meer voor te werken? In ruil voor het lagere tarief dient er begeleiding en meer feedback te komen; blijft die uit, ook dan kan de vertaler elders werken en bovendien dit melden aan de beroepsvereniging(en).

Vraag over 4.3

Facturering, betalingstermijn

Suggestie om het volgende op te nemen:

“Het vertaalbureau betaalt tijdig, binnen de wettelijke betaaltermijn van 30 dagen”.

Onder 'tijdig' verstaan sommige bureaus iets heel anders dan de betaaltermijn van de vertaler.

Antwoord op vraag over 4.3

Als er niets vastgelegd is en er geen betalingstermijn is afgesproken, geldt een standaard termijn van 30 dagen. De uiterlijke betaaltermijn is 60 dagen, maar dit moet je dan wel vastleggen in een contract. Een betalingstermijn langer dan 60 dagen? Dat mag alleen als het voor beide partijen bewezen niet nadelig is. Grote bedrijven mogen geen betalingstermijn langer dan 60 dagen voor het mkb of zelfstandig ondernemers als leveranciers of dienstverlener. Deze termijn wordt wellicht ook verlaagd naar 30 dagen. We hebben bewust geen aantal dagen genoemd in het convenant om te benadrukken dat het aan partijen is om hierover afspraken te maken. Dit geldt niet alleen voor de betalingstermijn, maar ook voor de termijn waarbinnen de vertaler haar werk dient te factureren.

Vragen over 4.4

Vermindering honorarium bij aan vertaler toerekenbare tekortkoming

1. Waarom hier niet aan toevoegen dat er alleen plaats is voor vermindering van het factuurbedrag in verband met onvoldoende kwaliteit als aan de vertaler redelijke gelegenheid is geboden haar werk te verbeteren. Uiteraard geldt dit niet voor overduidelijke nalatigheid van de vertaler, zoals te late levering.

2. Zijn de verzachtende omstandigheden verder uitgewerkt? En zo nee, wie bepaalt ze dan? Waarom zou deze korting alleen door het vertaalbureau worden vastgesteld? inderdaad, verzachtende omstandigheden en voorwaarden van inlevering vertaling moeten verder beschreven worden, denk ik en niet in overleg bedoel ik dan.

Antwoord op vragen over 4.4

Ad 1. Als een vertaler een kwalitatief gebrekkige vertaling heeft geleverd, ondanks de tekst goed is nagelezen, kan het zijn dat de vertaler niet in staat is aan de benodigde kwaliteit te voldoen. Dan is het redelijk dat het bureau een andere oplossing zoekt. Het kan ook zijn dat er geen tijd is om de vertaler om verbetering te vragen, gezien de deadline. Als het bureau de vertaler kent, en weet dat die wel degelijk in staat is om een goede vertaling aan te leveren, en er is tijd, dan zal in de praktijk de vertaler daar ook om worden gevraagd. Maar gezien de eerste twee genoemde voorbeelden, is het niet handig jouw suggestie op te nemen. De tekst biedt al voldoende duidelijkheid.

Ad 2. Nee, dat zou te detaillistisch zijn voor het convenant. Wel kunnen we nadenken over enkele praktijkvoorbeelden. We willen ervoor waken dat het convenant een muur van regels wordt. Het zijn goede praktijken / standaarden / aanbevelingen.

Overige vragen

V.1. Komt er later nog een convenant voor tolkdiensten?

A.1. Op dit moment zijn daar nog geen initiatieven toe genomen. De prioriteit ligt eerst bij ondertekening, publicatie en monitoring / goed opvolgen van het convenant voor de vertaalsector.

V.2. Hebben bureaus die het convenant onderschrijven ook een voorkeur voor vertalers die het convenant onderschrijven? Worden die in eerste instantie benaderd?

A.2. Dat zouden wij als mede-initiatiefnemer van het convenant zeer toejuichen. In de communicatie en PR rond de publicatie van het convenant - bij ondertekening - zullen wij het punt 'gebruik het convenant om je te profileren - onder de aandacht brengen.

V.3. Komt er op basis van het convenant een modelraamovereenkomst?

A.3. Wellicht. De tijd zal het leren.

V.4. Het zou kunnen dat bestaande raamovereenkomsten in strijd zijn met het convenant. Worden deze dan aangepast?

A.4. Ja, dat is heel goed mogelijk. Hopelijk nemen vertaalbureaus die het convenant onderschrijven daartoe zelf al het initiatief, maar wij kunnen ons ook voorstellen dat zij op strijdigheden worden gewezen door vertalers en/of (de gezamenlijke) beroepsverenigingen.

V.5. Hoe weet een vertaalbureau of ik als vertaler dit convenant heb ondertekend?

A.5. Dat kun je kenbaar maken op je website en/of in je e-mail correspondentie. We zullen daar nog aandacht aan besteden rondom de publicatie eind september - begin oktober.

V.6. Gaan de Belgische zusterorganisaties dit convenant ook onderschrijven?

A.6. Dat weten we niet, ook wij zijn benieuwd. Zodra het convenant is getekend, neemt het bestuur contact op met de Belgen om dit af te stemmen.

V.7. Wat heb ik, als vertaler die >80% van haar inkomen bij buitenlandse opdrachtgevers verdient, aan het convenant? Is er een internationale uitrol voorzien?

A.7. Hele goede vraag, dank daarvoor. Dit convenant is voor de vertaalsector in Nederland. We hebben de internationale aspecten nog niet voldoende belicht, maar dat zullen we zeker doen bij de ondertekening van de Engelse versie in maart 2021. De Hongaren hoopten dat hun model snel zou worden uitgerold in andere Europese landen, maar dat is helaas niet de realiteit. Met een Engelse versie maken we het wel makkelijker voor andere landen om er mee aan de slag te gaan. Nederland kan haar buitenlandse collega-verenigingen als paarden naar de drinkbak geleiden, maar kan ze niet dwingen te drinken.

V.8. Bij Bijlage D van het Convenant: Waarom is dit opgenomen? Is dit niet eerder een 'intern' document voor de opstellers dan iets wat inhoudelijk voor de praktijk belangrijk is?

A.8. Wij kunnen ons voorstellen dat sommige leden precies willen weten welke bepalingen van het Hongaarse convenant zijn opgenomen in het Nederlandse convenant en vice versa. Dus is bijlage D niet alleen voor de opstellers informatief, maar voor elke geïnteresseerde lezer.

+++++

13 juli 2020

Paula Kager, bestuursvoorzitter NGTV en lid werkgroep convenant namens NGTV

met dank aan Eveline van Sandick, bestuurslid VViN, lid werkgroep convenant en panellid webinar en

Kees Engels, onafhankelijk voorzitter werkgroep convenant en panellid webinar