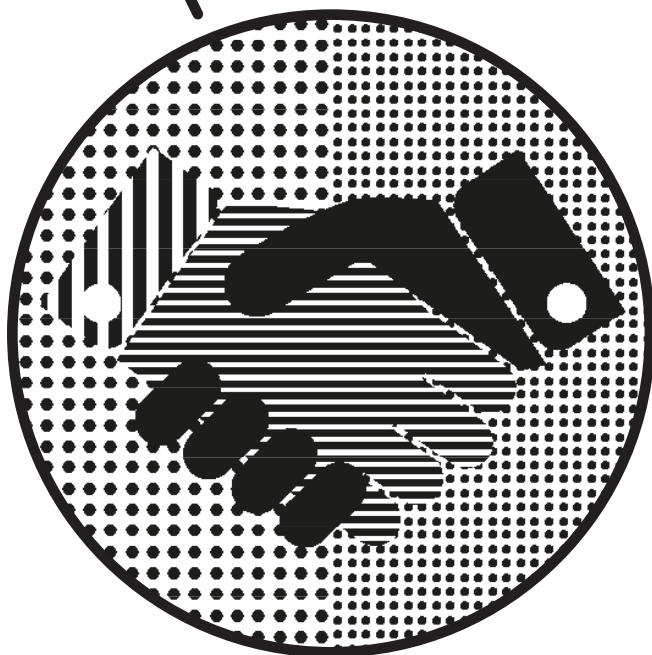


Onderhandelen?
Doen!
Een praktische gids



Nee heb je, ja kun je krijgen. Dus waarom zou je níét onderhandelen? Als meer vertalers gaan onderhandelen wennen uitgevers aan het idee. Misschien komt er dan eindelijk beweging in de tarieven en worden arbeidsvoorwaarden makkelijker bespreekbaar.

Probeer het gewoon eens, eventueel met iets kleins. Je helpt er jezelf mee, maar doet ook goed werk voor de hele beroepsgroep.

In dit gidsje lees je **waarom** je kunt onderhandelen – oftewel wat je rechten zijn – en ook **waarover**, met wie en **hoe** je kunt onderhandelen. Want onderhandelen begint met een goede voorbereiding. Ter aanmoediging vind je een aantal succesverhalen.

Eens auteur, altijd auteur: je rechten

Maker van een werk ben je volgens **de Auteurswet** door... het maken van het werk. Je bezit daarmee automatisch alle rechten op dat werk. Je vertaling is net zo goed een oorspronkelijk werk als de brontekst van de anderstalige auteur die je hebt vertaald.

Een vertalerscontract is niets anders dan een reeks afspraken waarmee de vertaler tegen een bepaalde vergoeding bepaalde rechten aan een uitgever ‘verkoopt’ (overdracht) of ‘verhuurt’ (licentie). Maar het werk wordt nooit het intellectuele eigendom van de exploitant. **Auteur van je werk blijf je altijd**, wat voor contract je ook met je uitgever of een andere exploitant hebt afgesloten. (Enige uitzondering hierop: schrijven/vertalen in loondienst.) De uitgeverij mag zichzelf nooit het recht toe-eigenen om de tekst naar eigen inzicht te herschrijven, al dan niet onder een fictieve vertalersnaam. Ook mogen er geen wijzigingen in je vertaling worden aangebracht die ingaan tegen jouw intentie met het werk. Dat staat ook in de Auteurswet (art.25).

Het soort contract

Licentie of overdracht

Eerst en vooral kun je onderhandelen over het **soort contract** dat je afsluit: een licentiecontract of een overdrachtscontract. Bij een **licentiecontract** geef je de uitgever toestemming om je vertaling te exploiteren, te ‘huren’, zou je kunnen zeggen. Die licentie is doorgaans exclusief, jij mag je werk niet ook nog ergens anders laten uitgeven en het zelfs niet op je eigen website zetten. Licentiecontracten geven vaak ook recht op **royalty's**, oftewel een percentage van de netto-opbrengst per verkocht exemplaar en/of van de opbrengsten van abonnementsgelden. Dit moet wel **expliciet** worden vermeld in het contract.

Bij een **overdrachtscontract** worden de exploitatierechten gewoonlijk in één keer afgekocht, vaak voor meerdere, soms alle, en zelfs toekomstige exploitatievormen; je ontvangt dan één keer een **vast bedrag** en het maakt voor jou niet meer uit of een boek goed of slecht verkoopt, of op welke manier de uitgever het exploiteert; de uitgever is ‘eigenaar’ van de tekst (in commerciële maar niet in intellectuele zin!).

Let wel op: ook overdrachtscontracten kunnen royaltyclausules bevatten en licentiecontracten kunnen omgekeerd gebaseerd zijn op een lumpsum.

Bij teksten uit het **publieke domein**, waarvan de auteur al minstens zeventig jaar dood is, ben je als vertaler de enige rechthebbende en kun je dus proberen in plaats van een vertalerscontract een auteurscontract te krijgen, met veel hogere royaltypercentages.

Modelcontract of Algemene voorwaarden

Op de website van de **Auteursbond** vind je het **Modelcontract voor literaire vertalingen** en een apart **contract voor de vertaling van theaterteksten**. Over de Modelcontracten wordt eens in de zoveel tijd onderhandeld door de Auteursbond en de **Literaire Uitgeversgroep** (LUG). Controleer daarom bij elke nieuwe opdracht die je krijgt of er wel de laatste versie van het Modelcontract wordt gehanteerd. En bedenk ook dat in het Modelcontract onderhandelbare elementen staan, zoals het vertaaltarief, het royaltypercentage, de royalydrempel, de plaats van je naamsvermelding, de inleverdatum. Het Modelcontract kan overigens ook heel goed voor niet-literaire genres worden gebruikt.

Krijg je geen Modelcontract, dan kun je gebruikmaken van de **Algemene Voorwaarden Boekvertalers**. Vergelijk het contract dat je krijgt aangeboden met die Algemene Voorwaarden om te zien of er in je contract geen clausules ontbreken. In je communicatie met de uitgever kun je vermelden dat je gebruikmaakt van de **Algemene Voorwaarden Boekvertalers**, bijvoorbeeld in de onder-

tekening onder je e-mail. Dat is rechtsgeldig en als jij die als eerste in je mail opneemt, kan de uitgever niet nog hetzelfde doen met zijn eigen algemene voorwaarden.

Dit moet je dus vooraf doen!

Geld maakt wel degelijk gelukkig!

Welk contract je ook afsluit, je kunt altijd **onderhandelen** over de vergoeding die je krijgt voor je werk. Hoe meer rechten je afstaat, hoe hoger de vergoeding zou moeten zijn. En krijg je geen royalty's, dan zou je een hoger basishonorarium moeten ontvangen.

Het honorarium bestaat uit een aantal elementen:

- **een woordtarief** of een tarief per dichtregel
- **eventueel royalty's** uit de papieren verkoop en de verkoop van e-books en/of een percentage van de opbrengsten uit streamingdiensten (abonnementsmodellen)
- inkomsten uit **nevenrechten**, bijvoorbeeld wanneer je tekst wordt gebruikt in een radio- of televisieprogramma.

Een woordtarief of tarief per dichtregel

Over het geboden tarief kun je altijd onderhandelen, onafhankelijk van het soort contract. Je kunt ook afspraken maken met collega's om niet onder een bepaald tarief te werken. Dat is toegestaan vanwege de zogeheten Bagatelvrijstelling. Dit is een vrijstelling van het kartelverbod voor samenwerkingsverbanden van niet meer dan 8 partijen die samen niet meer dan 1,1 miljoen euro omzetten, of als ze dat wel doen niet meer dan 10% van de markt bezetten. Je kunt bij een meerjarig project zelfs proberen te bedingen dat het tarief meestijgt met inflatiecorrecties en/of andere tariefsverhogingen in de periode waarin je aan de vertaling werkt.

Om bij het **Letterenfonds** een werkbeurs te kunnen aanvragen moet je een contract afsluiten dat minimaal de

voorwaarden van het Modelcontract bevat. Op de site van het Letterenfonds wordt een **normtarief** genoemd, dat is het minimumtarief dat je van de uitgever voor je werk moet krijgen om voor een werkbeurs in aanmerking te komen. Dat tarief zelf maakt overigens geen deel uit van het Modelcontract.

Het vertaaltarief dat wordt geboden voor boeken die door de uitgever als ‘commercieel’ worden aangemerkt, kan flink lager liggen dan wanneer een werk als literatuur wordt bestempeld. Het wordt als ‘commercieel’ aangemerkt omdat de uitgever er vaak meer aan verdient (hogere verkoopcijfers én lagere productiekosten, lees: lagere vertaalhonoraria).

Juist bij dergelijke boeken is onderhandelen van groot belang, want je hebt niet de mogelijkheid om een werkbeurs aan te vragen. En let op: het komt voor dat een uitgever een boek ‘niet-literair’ noemt, terwijl het in de aanbiedingscatalogus wel met de NUR-code voor literatuur staat en de buitenlandse uitgever het ook als literatuur beschouwt. Hier kun je je uitgever op wijzen. Vergeet bovendien niet dat de redacteur met wie je onderhandelt ook gewoon voor een fatsoenlijk salaris werkt...

Het tarief op de zakelijke markt, de markt waar bedrijven en ondernemers de doelgroep zijn, ligt vaak veel hoger.

Royalty's

Als je een **Modelcontract** of een contract met vergelijkbare voorwaarden hebt afgesloten, heb je recht op een percentage van de netto verkoopprijs per verkocht boek en/of van de opbrengsten van abonnementsgelden. **Over dat percentage kun je onderhandelen.**

Over de eerste 4000 papieren exemplaren krijg je doorgaans geen royalty's. Je basishonorarium is als het ware een voorschot op de royalty's. Maar **over die drempel van 4000 exemplaren en de daaraan gekoppelde staffel kun je onderhandelen.** Voor de economische crisis was de gangbare drempel 2500 exemplaren! Let goed

op: voor verschillende uitgaven (reguliere editie, pocket, e-boek, etc.) worden verschillende drempels en percentages gehanteerd. Over elk daarvan kun je onderhandelen, rekening houdend met de aard en het verwachte succes van het boek. Uitgevers hebben in principe meer onderhandelingsruimte in de royaltysfeer dan voor het tarief, omdat het tarief direct op de calculatie drukt en royalty's doorgaans pas ingaan als het break-evenpunt al is bereikt. Een gehoord argument tegen een royaltyregeling: de uitgever verwacht niet dat het boek goed zal lopen. Dat is een argument dat je makkelijk kunt weerleggen, want royalty's hoeven pas te worden betaald als het boek wel goed verkoopt.

Geen **geïndexeerd woordtarief** gekregen? Dan kun je misschien een iets hoger royaltypercentage of een lagere royaltydrempel vragen – of zelfs zoiets banaals als meer presentemplaren.

Argumenten, of waarom heb je recht op meer?

Van het geboden tarief valt niet te leven

Hoelang ben je ongeveer met een vertaling bezig? En dan gerekend van begin tot eind, dus tot en met het inleveren van de kopij, of tot en met de laatste drukproef, als je die ter correctie toegestuurd krijgt. Als je dat omrekent naar een uurtarief, kom je dan op zijn minst in de buurt van een modaal of zelfs maar een minimuminkomen? In **artikel 25c van de Auteurswet** staat dat een maker recht heeft op een **billijke vergoeding**. De Auteursbond spreekt van een billijke/proportionele vergoeding. Hoewel niet duidelijk is wat een billijke/proportionele vergoeding is, verwacht je wel dat een vertaler die fulltime vertaalt daarvan zou moeten kunnen leven. Dat is zeker niet altijd het geval. Uitgeverijen willen nog weleens klagen dat het zo slecht gaat in de branche, maar dat is geen argument om vertalers onder te betalen.

Het 'normtarief' is een minimumtarief

Het gangbare tarief voor literaire vertalingen is een minimumtarief. **Waarom zou je genoeg nemen met het minimum?** Je ervaring en kwaliteit als vertaler, je inhoudelijke expertise, de korte deadline, de moeilijkheidsgraad, inhoudelijke complexiteit of specifieke eisen van de brontekst, dat kunnen allemaal redenen zijn om te proberen een hoger tarief te bedingen.

Het vertaaltarief wordt onvoldoende geïndexeerd

Eind 2021 spraken de LUG en de Auteursbond af dat de vroeger gebruikelijke methode van inflatiecorrectie weer gehanteerd zou gaan worden, maar in 2022 was de inflatie zó hoog dat de uitgevers terugkrabbelden. Er werd wel geïndexeerd, maar niet in overeenstemming met de werkelijke inflatie. **Jaarlijks zal de Auteursbond opnieuw moeten onderhandelen over indexering.** Zelf heb je alle reden om dat bij elk contract te blijven doen. Houd de website van de Auteursbond in de gaten voor informatie over indexering en tarieven.

Het aantal woorden is te laag geschat

De uitgever noemt het aantal woorden van de brontekst, maar houdt niet altijd rekening met de aard van de brontaal. Denk bijvoorbeeld aan samentrekkingen zoals in het Frans (digitale telling levert 5% minder woorden op), of aan een agglutinerende taal zoals het Turks.

Op de website van de Auteursbond vind je hierover ook **informatie. Over de wijze van tellen en het aantal woorden kun je dus onderhandelen.**

Soms vraagt de uitgever je tekstjes te vertalen ten behoeve van de verkoop (teksten voor de aanbiedingscatalogus, quotes/citaten/blurbs, etc.). Die woorden horen te worden meegeteld. Onvoorzien meerwerk dient volgens het Modelcontract te worden vergoed volgens een nader overeen te komen tarief.

Extra werk

Een vertaling kan enorm **arbeidsintensief** zijn doordat de brontekst veel jargon bevat en er veel opzoekwerk nodig is. Ook kan een uitgever je vragen redigerend te vertalen. Dat betekent allemaal extra, tijdrovend werk, waar een honorarium tegenover moet staan.

Nawoord

Als wordt afgesproken dat je een **nawoord** schrijft bij je vertaling, kun je onderhandelen over de hoogte van de vergoeding daarvoor. Je kunt ook zelf voorstellen om een voor- of nawoord te schrijven, over het onderwerp of de schrijver als je daar iets over te vertellen hebt, maar ook over de vertaling. Je kunt informeren bij ervaren collega's of de Auteursbond wat een billijke/proportionele vergoeding zou kunnen zijn.

Spoed

De uitgever heeft haast en wil de vertaling heel snel hebben. Voor zo'n **haastklus** kun je een extra vergoeding of een hoger woordtarief bedingen.

De uitgever ontvangt subsidie voor de vertaling

Het kan zijn **dat je uitgever subsidie ontvangt** vanuit het land waar het werk vandaan komt. Daar kun je naar vragen, en dat kan een argument zijn om een hogere vergoeding te bedingen, vooral als je geen aanspraak op een werkbeurs van het Letterenfonds kunt maken. **Teken in geen geval een vals of dubbel contract** om de uitgever aan een hogere subsidie te helpen.

Geen Modelcontract of contract met vergelijkbare voorwaarden

Als je uitgever je geen modelcontract of contract met vergelijkbare voorwaarden wil geven, **kun jij geen werkbeurs aanvragen bij het Letterenfonds en loop je dus forse inkomsten mis**. Aarzel niet om de uitgever met dit morele én zakelijke punt te confronteren.

Het wordt een bestseller

Stel, je hebt een boek vertaald en het wordt (onverwacht) een **bestseller**. Gefeliciteerd! Tenminste, als je recht hebt op royalty's. Heb je een overdrachtscontract gesloten zonder recht op royalty's of een andere vorm van aandeel in de winst, dan is dat zuur.

Als je uitgever je geen Modelcontract of contract met vergelijkbare voorwaarden wil geven, dan kun je proberen om er wel een **bestsellerbeding** in te laten opnemen, waarin een extra vergoeding bij een bepaald aantal verkochte exemplaren wordt afgesproken. Dit aantal is uiteraard onderhandelbaar.

Maar ook als het niet lukt om dit in je contract te laten vastleggen is er nog enige hoop. Sinds 1 juli 2015 is in Nederland de Wet Auteurscontractenrecht van kracht. Dat is een aanvulling op de Auteurswet, waarin o.a. staat dat makers recht hebben op een aanvullende billijke/proportionele vergoeding als het werk een onverwacht groot succes is en de aanvankelijk overeengekomen vergoeding niet meer in verhouding staat tot de opbrengst voor de exploitant. Dat is de '**bestsellerbepaling**'. Meer informatie vind je bijvoorbeeld op de site **auteursrecht.nl**. In zo'n geval ga je als eerste naar je uitgever, maar als die niet bereid is je tegemoet te komen, kun je terecht bij de speciaal daarvoor ingestelde Geschillencommissie Auteurscontractenrecht. Dan nog is succes is niet verzekerd, maar het kan het proberen waard zijn. Als je denkt dat je een onevenredig slechte vergoeding hebt ontvangen, neem dan in elk geval contact op met de Auteursbond. Die kan je meer vertellen over de te volgen procedure.

De tijd nemen

Over de deadline valt vaak te onderhandelen. Soms zal de uitgever vragen wat voor jou een geschikte deadline is, soms zal hij of zij een datum voorstellen. En is er eenmaal een deadline vastgesteld, maar blijkt de vertaling toch meer tijd te vragen dan verwacht, schroom dan niet om over een nieuwe deadline te onderhandelen. Doe dat wel tijdig.

Als onderhandelen over de deadline niet mogelijk is, probeer dan een spoedtarief te bedingen, of een andere beloning voor je betrouwbaarheid en snelheid.

En de vertaler is...

Natuurlijk staat je naam in je vertaling, dat is immers vastgelegd in je contract en daar heb je ook recht op volgens de Auteurswet, maar **over de plaats kun je onderhandelen.** Je hoeft geen genoegen te nemen met alleen je naam in kleine lettertjes in het colofon, De Europese boekvertalersraad CEATL adviseert naamsvermelding van de vertaler op alle plaatsen waar de titel en de oorspronkelijke auteur worden genoemd: op het omslag (als dat lukt), op de titelpagina, maar bijvoorbeeld ook in de aanbiedingscatalogus en op de website van de uitgever. Dat kun je in je contract proberen te laten opnemen.

Handige hulpmiddelen en informatiebronnen

Op de website van de CEATL, het netwerk van Europese boekvertalersverenigingen, vind je achtergrondinformatie over je rechten als vertaler, en ook informatie die je kan helpen bij het onderhandelen: een Code of good practice en Guidelines for fair translation contracts.

En nog even op een rijtje:

De Auteursbond

auteursbond.nl

De Auteurswet

wetten.overheid.nl

Auteursrecht

auteursrecht.nl

**Modelcontract literaire
vertalingen** (lees ook
de toelichting)

[auteursbond.nl/kennisbank/
modelcontract-vertaling-literair-werk](http://auteursbond.nl/kennisbank/modelcontract-vertaling-literair-werk)

**Modelcontract
vertaling theatertekst**

[auteursbond.nl/kennisbank/modelcontract-voor-het-
vertalen-van-een-theatertekst](http://auteursbond.nl/kennisbank/modelcontract-voor-het-vertalen-van-een-theatertekst)

**Algemene Voorwaarden
Boekvertalers**

[auteursbond.nl/kennisbank/algemene-
voorwaarden-boekvertalers](http://auteursbond.nl/kennisbank/algemene-voorwaarden-boekvertalers)

**Normtarief Letterenfonds
CEATL**

letterenfonds.nl
ceatl.eu



Na enig of soms flink aandringen bij de uitgever...

“**E**en uitgeverij vroeg me of ik een bepaald boek wilde vertalen. Op mijn website staat dat ik alleen met het modelcontract en voor het bijbehorende minimumtarief werk. Een modelcontract konden ze me niet bieden, maar wel het minimumwoordtarief. Ik wist van collega's dat deze uitgeverij soms toch het modelcontract gebruikte en vroeg of ze voor mij een uitzondering konden maken. Ik zei erbij dat het modelcontract is opgesteld in nauwe samenspraak met de GAU. De uitgeverij ging akkoord, maar wilde wel een addendum waarmee ik de rechten na twee jaar alsnog zou overdragen. **Dat betekende dat ik geen werkbeurs kon aanvragen, en de juriste van de Auteursbond vond het een slecht idee.** Ik vroeg de

redactrice met wie ik contact had: ‘Waarom is het addendum belangrijk voor jullie? Misschien kunnen we die belangen op een andere manier waarborgen?’ Ze legde uit wat de zorgen waren (het boek lang in druk houden, misschien meer edities, en dat moest mogelijk blijven). Ik pluisde het modelcontract zorgvuldig door en wist haar de artikelen te citeren waarmee dat allemaal al goed geregeld was. Toen ging de uitgeverij akkoord! Het contact met de redactrice was al die tijd heel plezierig en ze stond open voor mijn argumenten.”

“**E**en uitgever met wie ik nog niet zo lang samenwerk ging akkoord met een hoger tarief dan ze gewend waren aan hun vertalers te betalen.”

“**E**en uitgeverij ging akkoord met een tariefsverhoging van 1 eurocent, **toen ik aangaf dat het normtarief van het Letterenfonds verhoogd was.**”

“**E**en uitgeverij betaalde extra toen een **redactieklus veel bewerklijker** bleek dan aanvankelijk ingeschat.”

“**D**e suggesties van een meelezer zorgden voor veel extra werk. Daar kreeg ik op mijn verzoek een vergoeding voor. In feite deed ik dan ook het werk van de bureauredacteur die was wegbezuinigd.”

“**E**en paar jaar geleden werden mijn vaste vertaalpartner en ik benaderd door een Gerenommeerde Uitgeverij, of we een bepaald boek wilden vertalen uit onze Ongebruikelijke Taal. Maar, vertelde de redactrice erbij, we betalen helaas geen royalty's over spanningstitels – en dit ging om een detective. We wilden graag het boek vertalen, maar dan wel met kans op een werkbeurs, want het was een dik boek en zonder subsidie kon het gewoon financieel niet uit. Geen royalty's > geen modelcontract > geen werkbeurs. Dat legden we uit aan de

uitgeverij, maar die gaf niet toe: zo waren nu eenmaal hun regels, dus ze gingen op zoek naar iemand anders. Ze zouden het wel rechtstreeks uit de Ongebruikelijke Taal laten vertalen, verzekerde de redactrice ons, niet via het Engels. Mijn vertaalpartner en ik gingen bij onszelf de stuk of acht vertalers uit de Ongebruikelijke Taal af, die allemaal druk waren met andere projecten en trouwens toch niet zonder modelcontract zouden werken, en wensten de uitgeverij in gedachten veel succes. **Een jaar later kwam de redactrice bij ons terug.** Of we nog geïnteresseerd waren in het project, mét modelcontract. Dat waren we. En tegen de verwachting van de uitgeverij in (want het was een detective, geen expliciet literair boek) hebben we er een werkbeurs voor gekregen. Het boek is inmiddels verschenen. Moraal van het verhaal: Houd voet bij stuk, maar **het helpt enorm als je werktal onbruikbaar is.**”

“**E**en Gerenommeerde Uitgeverij vroeg mijn vaste vertaalpartner en mij of we een **leesrapport** wilden maken van een dik boek in onze Ongebruikelijke Taal, voor 90 euro. Dat heb ik eerder gedaan voor deze uitgeverij, dus zocht ik hun berekening voor de vergoeding op en vroeg aan de redactrice of 181 euro in orde was, want gezien de omvang van het boek was dat redelijk, volgens hun eigen berekening. Prima, zei de redactrice. Ik blij. De volgende dag mailde ze terug: helaas, **van hogere hand had ze te horen gekregen dat ze echt niet meer dan 100 euro kon bieden**. Konden we het niet beschouwen als een investering in een mogelijke opdracht? Het lastige hier is alleen dat het niet van de kwaliteit van het leesrapport afhangt of een uitgeverij een boek koopt, maar van de kwaliteit van het boek, en daar konden wij vertalers weinig aan veranderen. Dus stelde ik voor: 181 euro, en als jullie besluiten het boek uit te geven, beschouwen we

81 euro als **deel van het voorschot voor ons als vertalers**. En of ze me een printout wilde sturen, want het was een nogal dik boek. **Met dat voorstel is ze akkoord gegaan**. De printout heb ik na nog enig heen en weer mailen ook gekregen. We hebben een mooi leesrapport geproduceerd. De uitgeverij heeft nog geen aanstalten gemaakt het boek te laten vertalen.”

“**W**at deadlines betreft: al héél vaak om uitstel gevraagd, en in veel gevallen ook gekregen. Mijn ervaring is dat **als je het beetje op tijd vraagt, er meestal wel ruimte blijkt te zijn**.”

“**E**en hogere woordprijs lukt soms, maar vaker niet dan wel. Toevallig laatst nog, wel nadat het verzoek om een bestsellerbeding werd afgewezen. Dat is trouwens wel een bruikbare tip, denk ik: **eerst om royalty's of een bestsellerbeding vragen en daarna om een hogere woordprijs**.”

“Ik noemde het **geïndexeerde tarief** en de uitgever ging meteen akkoord.”

“Een tijdje geleden heeft er een **artikel van mij over de financiële positie van boekvertalers** in de krant gestaan en sindsdien (en ik denk ook daardoor) heb ik in ieder geval bij een uitgever een hoger woordtarief gekregen én opdrachten met een bizar ruime deadline, zodat ik er nog klussen naast kan aannemen om de kas te spekken.”

“Dankzij mijn betoog bij de uitgever dat het geboden bedrag voor ruim twee weken werk weinig is en dat een projectsubsidie aanvragen voor zo’n **klein boekje** ‘tactisch gezien’ onhandig is (omdat je maximaal vier aanvragen per jaar mag doen), is een hoger woordtarief toegezegd.”

“Hogere royalty’s onderhandeld voor een potentiële bestseller (non-fictie). **Ze kwamen**

specifiek bij mij, dus ik dacht al dat ik een beetje ruimte had.”

“Een aantal keren heb ik uitgevers ervan kunnen overtuigen dat **1% royalty voor goedkope pockets onrechtvaardig was**. De prijs per boek – en dus de opbrengst per verkocht boek voor mij – lag meestal meer dan de helft lager en ik zag dus geen enkele reden om de royalty dan ook nog eens te halveren. Vroeger wierpen uitgevers dan vaak tegen dat het lagere percentage werd goedge maakt door veel hogere oplagen en destijds waren die oplagen ook hoger, maar **nu er vaak hoogstens een paar duizend pockets worden gemaakt, geldt ook dat argument niet meer.**”

Uit het witboek 2015, maar nog altijd interessant:

Vertaalster C. onderhandelt altijd over contractvoorwaarden en/of tarief. Op een gegeven moment legde ze het contract dat ze van haar uitgever kreeg naast het Modelcontract en stelde een aantal **wijzigingen en herformuleringen** voor. Sommige daarvan werden overgenomen.

Onderhandelen is altijd een optie. Je krijgt niet altijd (alles) wat je wilt, maar iedere verbetering, ook een zeer beperkte, is een succes.

Vertaler O. onderhandelt vaak, afhankelijk van tarief, moeilijkheidsgraad en hoe ruim hij in het werk zit. Soms krijgt hij een hoger tarief. Soms lukt dat niet. Vaak accepteert hij de opdracht dan toch, maar hij bepaalt bij de volgende opdracht opnieuw of hij de onderhandeling aangaat. Zijn redacteuren weten dat hij onderhandelt, geven soms al meteen aan dat er geen 'rek' in zit, maar staan

soms ook juist open voor besprekingen. **Hij wordt in ieder geval serieus genomen en – belangrijk – raakt zijn opdrachtgevers niet kwijt.**

Je besluit zelf of je het waard vindt (verder) te onderhandelen. Je hoeft niet altijd tot het gaatje te gaan: ook bij een 'nee' kun je besluiten het aanbod te accepteren.

Het feit dat je onderhandelt hoeft je geen opdrachtgevers te kosten.

Geïnspireerd door een coachingsdag stelde vertaalster B. bij een uitgever zowel het tarief als een aantal verdere voorwaarden aan de orde. **Ze kreeg zowel een hoger tarief als licentie met royalty's** (in plaats van overdracht).

Licentie en royalty's zijn niet voor alle uitgevers taboe.

Vertaalster G. vertaalde al jarenlang boeken voor een bepaalde uitgever. Op een zeker moment wilde ze graag betere voorwaar-

den en kaartte ze dat aan bij de uitgever. Een tariefsverhoging zat er niet in, waarop ze vroeg **of er misschien wel iets te regelen was** wat de andere voorwaarden betrof, met licentie en een royaltyregeling als resultaat! De vertaalster benadrukt dat dit in overleg ging, met begrip voor elkaars situatie.

Vaak is het idee dat als je bij een opdrachtgever eenmaal bepaalde voorwaarden hebt geaccepteerd, die nooit meer zullen verbeteren. Dat is dus niet altijd waar: ook als je al voor een uitgever werkt tegen bepaalde voorwaarden, kun je op een zeker moment het gesprek aangaan.

Onderhandelen hoeft niet op een harde, compromisloze manier te gaan. Soms kom je er in een begripvol gesprek uit.

trachtte onder die afspraak uit te komen, maar **de vertalers trokken één lijn en onder de nodige druk werd de afspraak nagekomen**. In ieder geval één van de vertalers heeft inmiddels een nieuwe opdracht bij die uitgever in kwestie tegen Modelcontract en tarief.

Soms kan 'je poot stijf houden' werken. Je bent ook niet automatisch je opdrachtgever kwijt.

Een groepje vertalers kreeg gezamenlijk een vertaalopdracht, een overduidelijk literaire opdracht waarvoor Modelcontract met literair tarief was toegezegd. De uitgever

AUTEURS
BOND