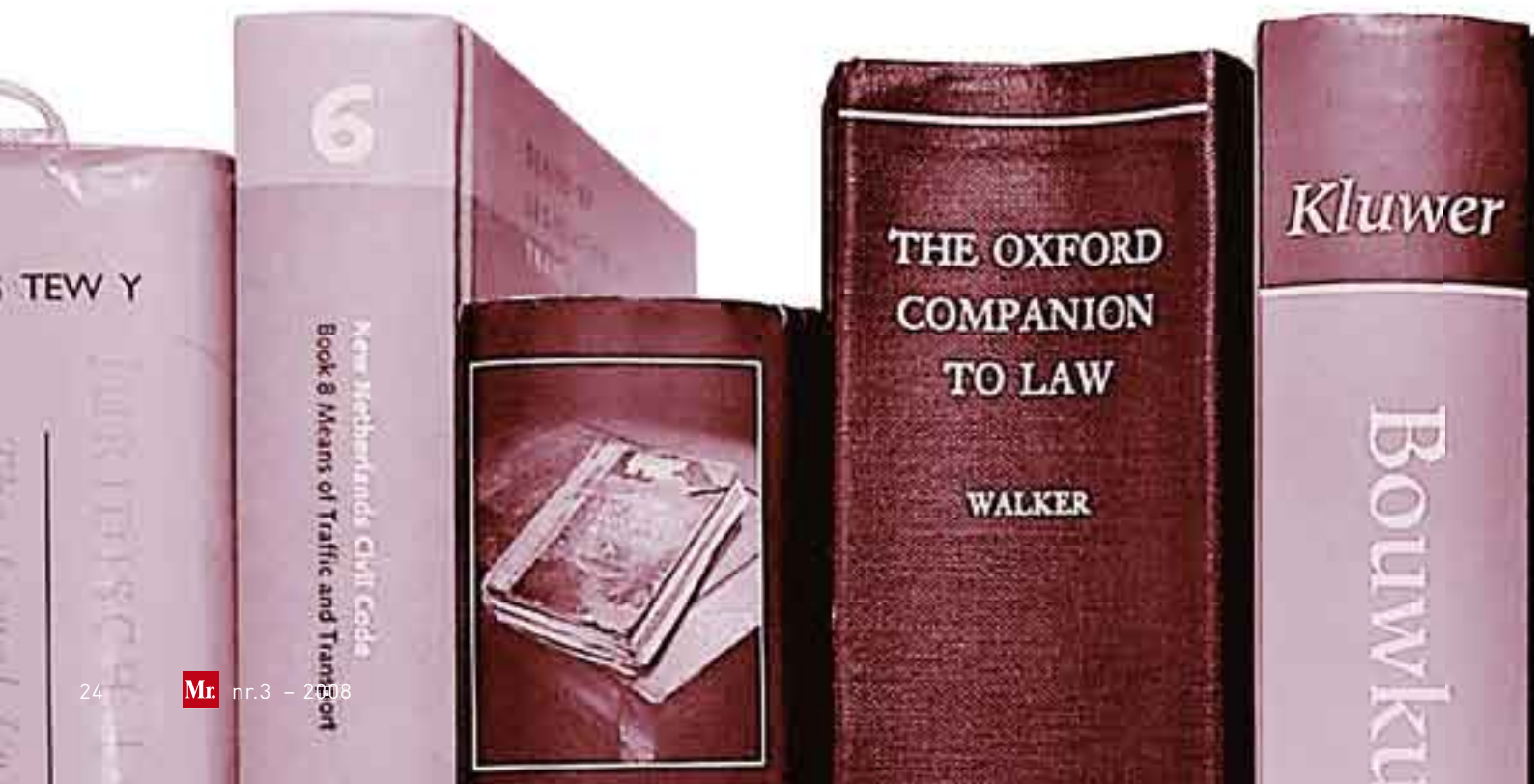


# JURIDISCHE VERTAALBUREAUS: WORK PLENTY

Niet meer weg te denken uit de advocatuur en het bedrijfsleven in Nederland: het juridische vertaalbureau. Deze bureaus leveren vaak onder grote tijdsdruk vertalingen van uitgebreide juridische teksten, waarbij de kwaliteit van de vertaling net zo goed dient te zijn als die van de brontekst. De internationalisering in Nederland zorgt voor een groeiende vraag aan goed vertaalwerk. *Mr.* sprak met twee vertaalbureaus over hun manier van werken, de aanbestedingen en mogelijke certificering.

door **Michiel Rohlof**  
foto's **Chantal Ariëns**



**D**e vertaalbranche is in Nederland een relatief onderbelichte branche, terwijl veel bedrijven en instellingen toch in toenemende mate afhankelijk zijn van goed vertaalwerk. De toename van juridisch werk en de internationalisering daarvan zorgen voor een constante stroom juridisch vertaalwerk. De vertaalbranche wordt gedomineerd door eenpitters: van de duizenden bureaus in Nederland zijn de bureaus met meerdere mensen in dienst op twee handen te tellen.

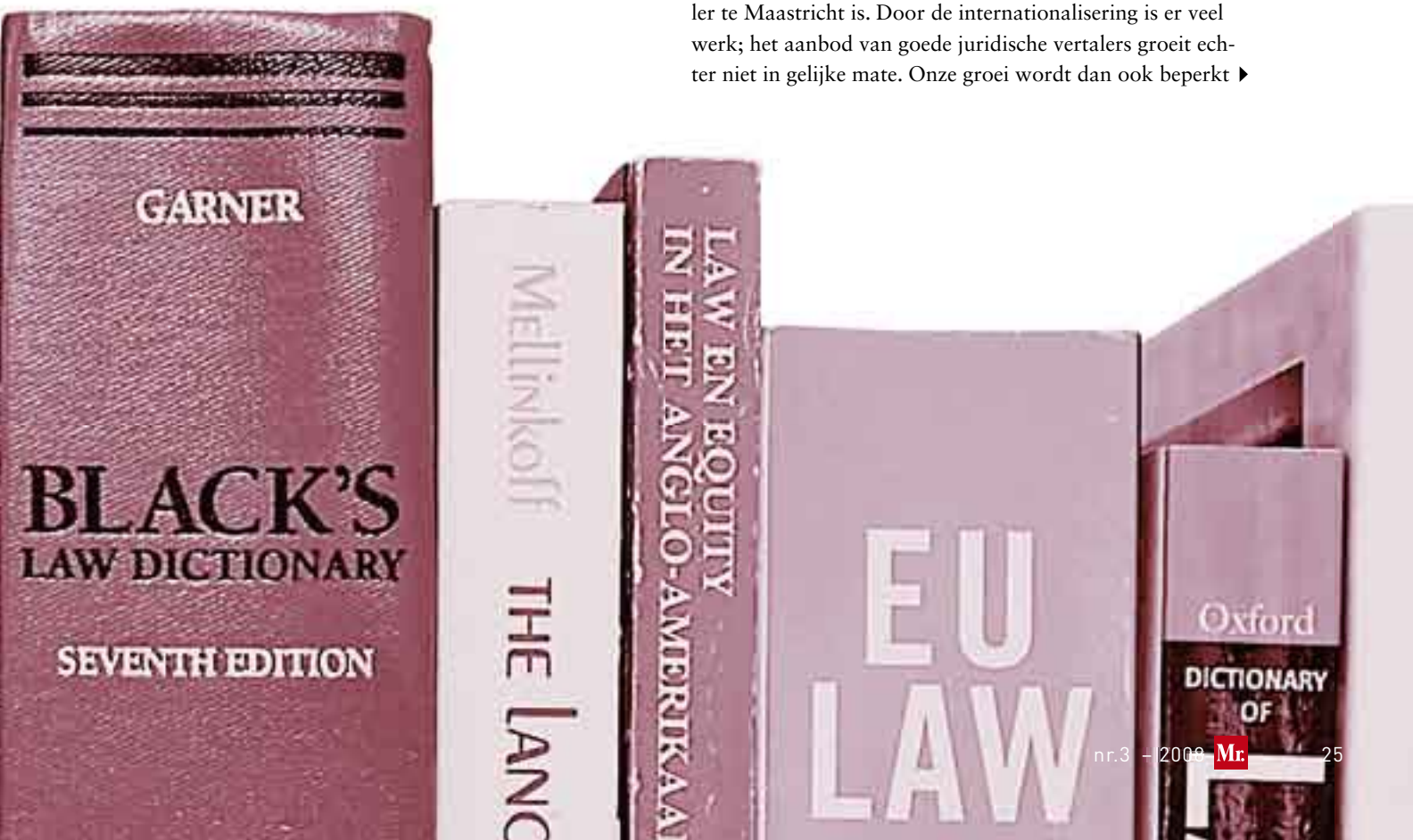
Het Amstelveens Vertaalbureau (AVB) is een van de grotere spelers in de markt. Isabella Occelli geeft er leiding aan twaalf taalprofessionals en vele freelancers thuis. Occelli: “Mijn moeder is er in 1972 mee begonnen. Zij gaf Spaanse les aan de pursers bij KLM en werd toen gevraagd of ze ook vertaalwerk kon doen. Vanaf de keukentafel begon dat; mijn moeder met een typemachine en een collega die het voor haar corrigeerde. Later deed ze dat ook in het Engels, samen met mijn vader. Het AVB was geboren.”

Inmiddels verzorgt het AVB praktisch alle soorten vertaalwerk in alle talen, waarbij het juridisch vertaalwerk meer dan de helft van het werk betreft. Occelli koopt haar vertalingen veelal bij freelancers in, waarna haar eigen mensen de teksten controleren. “De filosofie daarachter is dat we altijd objectief kunnen zijn”, aldus Occelli. “Freelancers kun je makkelijker op eventuele fouten wijzen, de emotie staat dan los van de ratio. Die controle is bij ons heel belangrijk en gaat nog op de ouderwetse manier, met beoordelingslijsten en cijfers. Daarbij streef je naar perfectie: drie keer een zeven is te laag. En niet onbelangrijk, de echte topvertalers zijn voornamelijk freelancers. Zij vertalen op jaarbasis een topsalaris bij elkaar.”

Naast het leveren van goed vertaalwerk is vooral flexibiliteit voor de klanten van Occelli van groot belang. “Natuurlijk werken we hier niet standaard over, maar als op vrijdag om half zeven de telefoon gaat, ga ik gewoon weer aan het werk”, aldus Occelli. “De klant heeft op dat moment een probleem en heeft wel andere dingen aan het hoofd dan het regelen van een vertaling. Voor bepaalde cliënten hebben we zelfs een 24-uurs service.”

### Vertaaltalent

In een branche waarbij het maken van kleine foutjes grote gevolgen kan hebben, is het aantrekken én vasthouden van goed personeel van essentieel belang. Goede juridische vertalers zijn echter moeilijk te vinden. Ron Theuns is directeur van vertaalbureau Balance Juridica in Amsterdam, dat in 1984 als in juridische vertalingen gespecialiseerd bureau werd opgericht en sinds die tijd is uitgegroeid tot een van de specialisten op dit vakgebied. Ook Balance Juridica is voortdurend op zoek naar juridisch vertaaltalent. In tegenstelling tot veel andere vertaalbureaus die vertalingen hoofdzakelijk van freelancers ontvangen, werkt Theuns vooral met eigen vertalers, *native speakers* waarvan het merendeel al jarenlang in dienst is. “Enerzijds omdat ik zeer vertrouwelijke teksten niet het land door wil sturen, anderzijds omdat ik van mening ben dat vertalers die in een team werkzaam zijn tot grotere hoogten kunnen stijgen”, aldus Theuns. “Echt relevante opleidingen zijn er niet, waardoor het opleiden van nieuwe vertalers voornamelijk intern plaatsvindt. Deze taak wordt bij ons ingevuld door Gerd Weyers, een zeer ervaren juridisch vertaler die naast adviseur bij ons kantoor voormalig docent letterkunde aan de Universiteit van Amsterdam en docent vertaalkunde aan de opleiding tolk/vertaler te Maastricht is. Door de internationalisering is er veel werk; het aanbod van goede juridische vertalers groeit echter niet in gelijke mate. Onze groei wordt dan ook beperkt ▶



door de snelheid waarmee we ons *in house* vertaalteam kunnen uitbreiden.”

Occelli: “Natuurlijk is er ruimte voor groei, maar ik heb wel mijn limiet. De klant moet zich nog echt koning kunnen voelen bij ons en bij een te grote organisatie wordt dat moeilijker. Voor vertaal talenten is echter altijd plaats. Ik investeer in talenten; zij volgen bij ons de opleiding en blijven dan meestal ook later voor ons werken; op kantoor, als freelancer, of in een combinatie van beide.”

### Trends

Het sterk internationale karakter van het Nederlandse bedrijfsleven en de advocatuur zorgt voor een toenevend aantal vertaalopdrachten. Theuns ziet het verschijnsel niet alleen bij top 50 advocatenkantoren en multinationals, maar over de volle breedte van zijn opdrachtgevers. “Veel regionale advocatenkantoren die van oudsher voornamelijk nationaal werkten, doen nu ook steeds meer internationaal getint werk. Kleinere bedrijven gaan ook sneller over de grens. Dat is voor ons echt een groeimarkt”, aldus Theuns. Occelli: “Nederland is natuurlijk een top land waar het dienstverlening betreft. Er zijn veel internationale bedrijven die zich hier vestigen en de Zuidas en Schiphol blijven gestaag groeien. In het vertaalwerk zie je dat terug in het aantal opdrachten, maar ook in de opkomst van het Arabisch en Turks als gevraagde talen. Het meeste vertaalwerk blijft echter Engelse teksten en vice versa, dat zie ik niet zo snel veranderen.”

Trends binnen bedrijfsleven en advocatuur worden door vertalers al vroeg gesignaleerd, doordat zij, uiteraard in alle vertrouwelijkheid, bepaalde teksten als eerste te zien krijgen. Theuns: “Wat in de afgelopen jaren opvalt is dat de snelheid waarmee zaken worden gedaan toeneemt en

– door de groeiende internationalisering – de werkdag steeds langer wordt. Cliënten en advocaten hebben haast en daardoor worden de doorlooptijden voor vertalingen

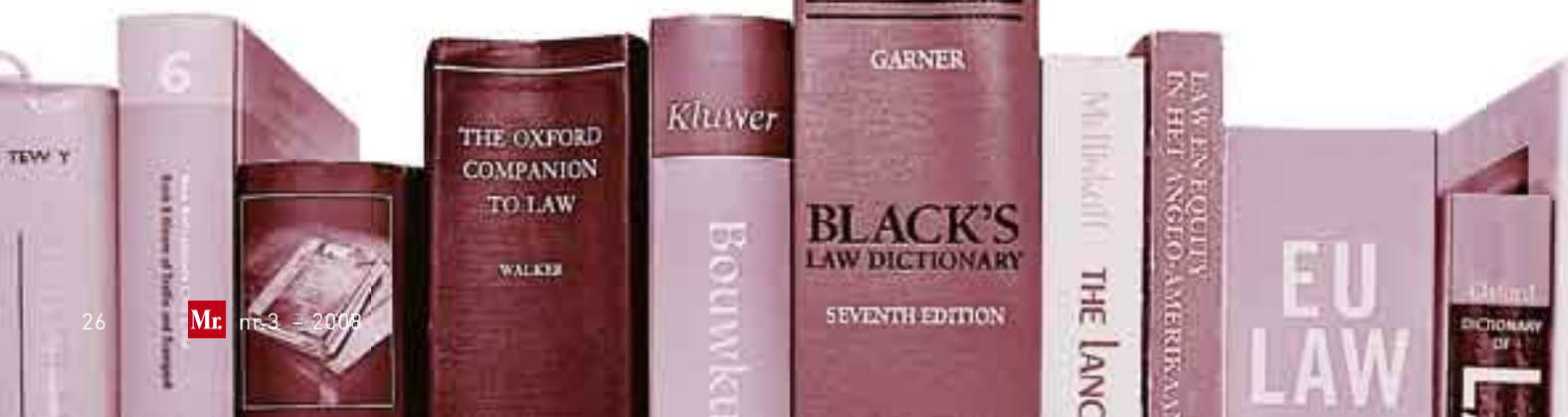
steeds korter. Balance Juridica heeft daarop ingespeeld door een vergaande automatisering van onze processen en een constante uitbreiding van het vertaalteam. Zo kun je klanten wel de gewenste snelheid bieden, zonder concessies aan de kwaliteit te hoeven doen.”

Naast factoren als de langere werkdag, zorgen relatief nieuwe ontwikkelingen als het maatschappelijk verantwoord ondernemen voor een toename van vertalingen van ondersteunende en toelichtende teksten. Nieuwe termen als duurzaam beleggen en uitgebreide voorwaarden betekenen meer vertaalwerk. Ook in de vertaalwereld is het maatschappelijk

verantwoord ondernemen geen vreemde term; Occelli ziet het als heel normaal binnen een organisatie als de hare. Naast de vele multinationals en grote advocatenkantoren rekt ze dan ook vele particulieren en stichtingen tot haar klantenbestand. “Een liefdesbrief is voor ons net zo belangrijk als een vonnis”, aldus Occelli. “Wij helpen iedereen en bepaalde stichtingen kunnen bij ons goedkope vertalingen krijgen. Wanneer een particulier met de handen in het haar zit door een uitzettingsprocedure bij de IND, is dat voor hem van groot belang en lever ik net zo snel en goed als bij een multinational die me vele malen meer oplevert. Ik zeg alleen nee tegen een klant, als ik de teksten niet professioneel kan laten corrigeren.” Theuns: “Wat de laatste tijd ook opvalt – en daar zijn we als juridisch vertalers natuurlijk erg blij mee – is de ▶



*Isabella Occelli (Amstelveens Vertaalbureau): “De echte topvertalers zijn voornamelijk freelancers. Zij vertalen op jaarbasis een topsalaris bij elkaar.”*



hernieuwde aandacht voor het taalgebruik van juristen. Onlangs heeft professor Nieuwenhuis hier nog een artikel ‘*Lost in translation*’ over geschreven en zelf proberen we ook een duit in het zakje te doen met onze reeks taalgerelateerde ‘verkenningen’ onder de naam Galileo. De laatste publicatie in deze reeks is van de hand van Gerd Weyers die de wenselijkheid beschrijft van taalonderwijs in de opleiding van juristen.”

### Pitchen

Sinds enige jaren wordt een deel van het vertaalwerk middels aanbestedingen en pitches uitgeschreven, waarin met meerdere kanshebbers wordt gestreden om een bepaalde opdracht. Overheden zijn tegenwoordig verplicht om voor werk boven een bepaald bedrag een aanbesteding uit te schrijven en ook advocatenkantoren en bedrijven werken steeds vaker middels het uitschrijven van een pitch. Dat het hierbij vooral om de prijs gaat wordt bevestigd door de vertaalbureaus. Theuns: “In de praktijk gaat de opdracht vaak naar het goedkoopste bureau. Daarbij is het natuurlijk maar de vraag of de klant waar voor zijn geld krijgt. Ik ben van mening dat elke vertaling een tweede handtekening verdient; een volledige correctie van de gemaakte vertaling door een andere professionele vertaler. Daar betaalt de klant immers voor. Ik vraag me wel eens af of dit soort aspecten bij een aanbesteding wordt meegewogen. Natuurlijk, in de praktijk blijkt dat het altijd goedkoper kan, maar met name bij juridisch vertaalwerk moet je geen appels met peren vergelijken – vandaar ook het motto van onze advertentie *comparing apples and oranges*. Bij der-

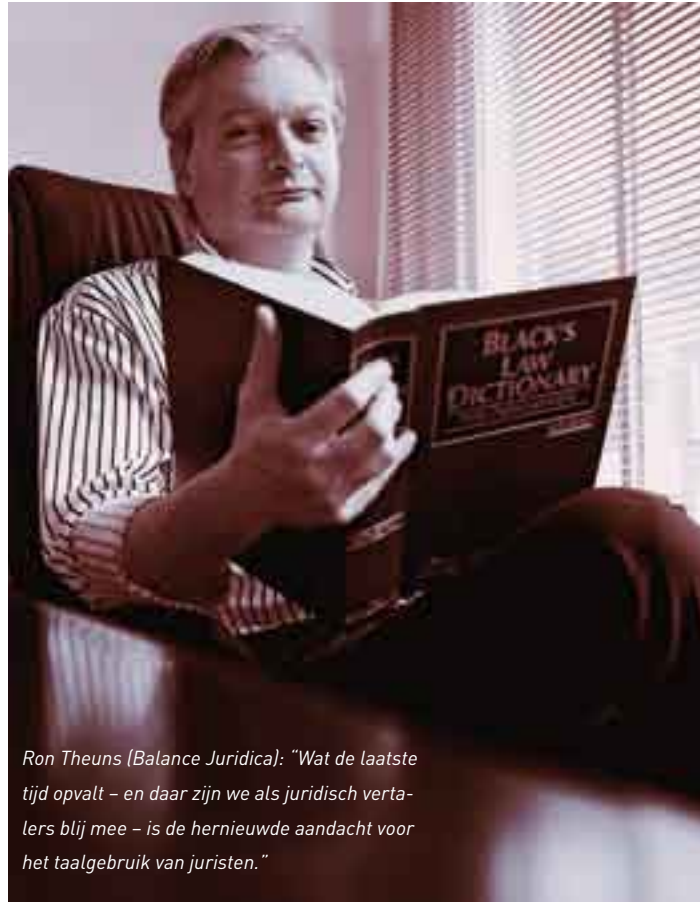
gelijke aanbestedingen, die overigens bij ons zeer zelden voorkomen omdat een groot deel van onze klanten op aanbeveling bij ons komt, doen we dan ook geen concessies

waar het prijs en met name kwaliteit betreft.” Ocelli: “Een goede inkoop kijkt allereerst naar wat hij in huis heeft en als dat veel verschillende vertaalbureaus zijn vind ik een aanbesteding lang niet zo’n gek idee. Met één of maximaal twee vertaalbureaus zorg je als bedrijf of advocatenkantoor toch voor een bepaalde consistentie in de taal, voor één stijl naar buiten toe. Wij doen overigens niet aan alle aanbestedingen mee; een klant moet ook bij jón passen. Bovendien wil je je bestaande klanten ook alle aandacht blijven geven. Aanbestedingen hebben bij ons wel bijgedragen aan de professionaliteit van het kantoor. Er worden vragen gesteld waar je wel

over hebt nagedacht, maar die je niet eerder op papier gezet hebt. Door aanbestedingen houd je jezelf een spiegel voor, waardoor je een enorme stap zet naar professionaliteit in je organisatie. Niet onbelangrijk: het winnen van een aanbesteding geeft ook een bepaalde kick. Van de zes aanbestedingen waar wij op hebben ingeschreven, zijn wij bij drie opdrachtgevers gekozen tot *first supplier*.”

### NEN-norm

Tussen de duizenden eenpitters zitten veel bureaus die qua kwaliteit van vertalingen niet bijzonder hoog scoren. Met de invoering van een Europese NEN-norm voor vertaalbureaus later dit jaar moet er dan ook een graadmeter komen voor



Ron Theuns (Balance Juridica): “Wat de laatste tijd opvalt – en daar zijn we als juridisch vertalers blij mee – is de hernieuwde aandacht voor het taalgebruik van juristen.”



kwaliteit. Ocelli: “Vertalers of bureaus moeten volgens die norm óf de papieren, óf minimaal vijf jaar ervaring hebben. De vertaler dient bepaalde apparatuur te hebben en mag verder alleen teksten accepteren die ook zijn of haar specialisatie zijn. Een vertaalbureau dient de vertaling door een onafhankelijke vertaler te laten corrigeren. Ik ben erg blij met die norm. Wij werkten allang volgens die standaard, dus de implementatie was geen probleem. Het voelt ook als een soort beloning als blijkt dat je gewoon tegen de opdrachtgevers kunt zeggen dat je volgens de vastgestelde Europese norm werkt. Administratief betekent het weliswaar meer werk, maar het levert ook tijdsparingen op. Wij als vertaalbureau zijn er goed in om de juiste vertalers bij de juiste teksten te plaatsen. Deze match is cruciaal. Voor onze opdrachtgevers zijn de vaste procedures een fundering van de juiste kwaliteit. Zo zie ik als consument liever een NVM-makelaar, dan iemand die dat niet is. Op het gebied van huizen heeft die in elk geval ervaring, kennis, kunde en er speelt nog iets: echte dienstverleners zijn verzekerd tegen onverhoopte gevolgschade.”

Theuns is enerzijds blij met de invoering van de norm, maar zet anderzijds vraagtekens bij de inhoud ervan. “Normering is prima en maakt de sector voor onze klanten veel transparanter. De norm zelf echter zegt weliswaar veel over de bedrijfsvoering van een vertaalbureau, maar vrij weinig over de geleverde kwaliteit. Je kunt mijns inziens volledig volgens de procedures handelen en tegelijkertijd toch slechte vertalingen leveren. Ik pleit daarom voor een norm die naar de kwaliteit van de vertalingen kijkt, eerder dan naar de manier waarop deze vertaling procedureel tot stand komt.”

Een probleem dat bij de invoering van elke norm – en de NEN-norm voor vertaalbureaus in het bijzonder – naar voren komt, is het gebrek aan toetsing. Ocelli: “Er zijn nog geen toetsingscriteria vastgesteld dus in feite kan iedereen nu zeggen dat hij volgens de norm werkt. Certificering lijkt ook een moeilijke zaak te gaan worden, vooral als men ook naar de vertalingen zelf wil gaan kijken. Nederlands-Engels is makkelijk te controleren, maar bij bepaalde exotische talen wordt dat een ander verhaal. Soms zijn er maar een paar mensen in Nederland die zo’n taal spreken, gaan die zich dan zelf certificeren?” ■



## De freelancer

Het grootste gedeelte van de vertalers in Nederland werkt vanuit huis op freelance basis. De aard van het werk leent zich er goed voor; vertalen is een secuur werkje waarbij vooral rust en concentratie van belang zijn. Een van die freelancers is Hanneke Rutges. Zij begon in 1991 met het vertalen van juridische teksten uit het Frans. Rutges: “Bij juridische teksten is het van belang om te begrijpen waar de tekst over gaat. Soms vergt dat veel zoekwerk, maar gelukkig kun je in de meeste gevallen met de opdrachtgever overleggen. In een goed geschreven juridische tekst staat geen woord voor niets en het is een uitdaging om in de vertaling de lading van al die woorden volledig te dekken. Voor bepaalde Franse begrippen bestaan bijvoorbeeld geen Nederlandse equivalenten, maar vertalersnoten wil je toch zoveel mogelijk voorkomen, want die maken een tekst moeilijker leesbaar.”

Bij een vertaalbureau is het voor vertalers makkelijk om bij een collega binnen te lopen en overleg te plegen. Hoe doet een freelance vertaler dat? Rutges: “Als je het vak serieus neemt zul je er alles aan doen om problemen op te lossen. Het raadplegen van collega’s is een van de mogelijkheden. Door het volgen van cursussen en het bijwonen van vertalersbijeenkomsten bouw je als freelance vertaler uitgebreide netwerken op. Daarnaast kun je deelnemen aan gespecialiseerde mailgroepen. Er is altijd wel een collega die antwoord weet op een bepaalde vraag en zelf kun je collega’s ook weer behulpzaam zijn. Collega’s helpen elkaar dus.”

