

Boekvertalers en hun royalty's

Opmerkelijk vertaalnieuws uit Duitsland: boekvertalers hebben volgens de Duitse rechter recht op royalty's.

Op 7 oktober 2009 deed het federale hof (Bundesgerichtshof) in Karlsruhe uitspraak in een zaak die enkele vertalers hadden aangespannen tegen uitgeverij Random House, onderdeel van Bertelsmann. Vertalers, gesteund door hun vakbond, hebben in Duitsland herhaaldelijk de gang naar de rechter gewaagd sinds in 2002 het recht op een 'passende vergoeding' voor auteurs is vastgelegd in een nieuwe wet en pogingen om tot collectieve afspraken met uitgevers te komen gestrand zijn. Het is voor het eerst dat een zo hoog college vonnis heeft gewezen.

Het Bundesgerichtshof oordeelde dat vertalers naast het honorarium in de vorm van een vergoeding per pagina royalty's moeten krijgen. De Duitsers spreken met een fraaie term van *Erfolgsbeteiligung*, een aandeel in de winst. De hoogte van royalty's wordt uitgedrukt in een percentage van de nettoverkoopprijs van het boek in de winkel.

Aanspraak op een royaltyvergoeding ontstaat volgens de richtlijn van het federale hof nadat 5000 exemplaren van de vertaling zijn verkocht. Over elk volgend verkocht exemplaar is de uitgever een percentage van de winkelprijs aan de vertaler verschuldigd. Voor de hardcovereditie is over het algemeen een percentage van 0,8 billijk, aldus de uitspraak van de rechter, en voor pockets een percentage van 0,4.

De volledige tekst van het arrest met motivering komt pas later beschikbaar. Meer details zijn te vinden op de website van de Duitse vertalersvereniging [VdÜ \(Verband deutschsprachiger Übersetzer literarischer und wissenschaftlicher Werke\)](#). Het Bundesgerichtshof heeft zelf een [persbericht](#) over de zaak uitgebracht. De website van [het CEATL](#) biedt een [Engelse vertaling](#) van de schriftelijke reactie van het VdÜ.

Vergelijking met Nederland

De royaltypercentages die de Duitse rechter redelijk vindt, zijn laag in vergelijking met de percentages die genoemd worden in de toelichting bij het Nederlandse 'modelcontract voor de uitgave van een vertaling van een literair werk', dat is opgesteld door de Groep Algemene Uitgevers (GAU) en de Vereniging van Letterkundigen (VvL). (Ga naar de website van de VvL voor een [overzichtspagina](#) met de teksten van het modelcontract en de toelichting daarop.) Ook begint voor Nederlandse literair vertalers die een contract naar dit model met hun uitgever sluiten, de meter eerder te lopen. Over de verkochte exemplaren tussen het 2500ste en het 5001ste (gebonden, paperback en midprice) krijgen vertalers volgens deze norm 1% royalty. Boven de 5000 verkochte exemplaren wordt het percentage 2. Voor herdrukken in pocketvorm is de normvergoeding 1%. (Zie de toelichting bij het modelcontract, pagina 7 en 8, ad artikel 10, lid 1 en 2.)

Maar de vergelijking behoeft enige relativering. Zo is het Duitstalige lezerspubliek omvangrijker dan het Nederlandstalige en zijn de Duitse oplagen navenant hoger. Voor Duitse vertalers is de kans dan ook groter dat er van een door hen vertaald werk meer dan 5000 exemplaren verkocht worden en dat er bij hen werkelijk geld in de kas vloeit. Van heel veel in het Nederlands vertaalde literatuur in de fondsen van uitgeverijen die het modelcontract respecteren, gaan er geen 2500 exemplaren over de toonbank; eerste oplagen zijn dikwijls kleiner.

Bestsellers

Bovendien gaat de Duitse vertalersvereniging VdÜ (met haar [vakbondstak bij de overkoepelende vakbond Ver.di](#)) ervan uit dat de door de rechter genoemde percentages zullen gelden voor *alle genres*. Bij de bepaling wie voor 'literair vertaler' doorgaat, wordt het begrip literatuur in Duitsland minder strikt opgevat dan in Nederland. Ook vertalers van bestsellers in allerlei populaire genres (thriller, sf, fantasy, chicklit etc.) worden tot de groep van literair vertalers gerekend. (Zie ook ons [eerdere bericht](#) hierover.) Het artikel waarin [Der Spiegel](#) over de rechterlijke uitspraak bericht, is geïllustreerd met een foto van J.K. Rowling, en vlak onder de kop *Übersetzer bekommen größeres Stück vom Bestseller-Kuchen* staan de schrijversnamen Dan Brown en Stephenie Meyer. En natuurlijk is het juist bij de boeken van zulke bestsellerauteurs dat een royaltyvergoeding voor de vertaler (vanaf 5000 exemplaren, niet verrekenbaar met het honorarium en zonder bovengrens aan het aantal exemplaren) flink kan aantikken.

Het feit dat de rechter zich geconcentreerd heeft op het royaltypercentage, terwijl hij het (te lage) honorarium per normpagina ongemoeid heeft gelaten, betekent voor de VdÜ juist een teleurstelling omdat royalty's alleen ten goede komen aan vertalers van boeken die hoge oplagen halen. Vertalers van moeilijke literaire werken voor een klein publiek schieten er niet zo veel mee op en zouden ten opzichte van hun collega's die de commerciële titels vertalen zelfs verder achterop kunnen raken.

Deze bezorgdheid is tekenend voor het contrast met de Nederlandse situatie. In het [bericht met het nieuws uit Duitsland op de website van de VvL](#) staat te lezen:

Voor Nederland heeft deze uitspraak natuurlijk geen directe consequenties. Wel is interessant dat wij met onze royaltypercentages flink boven de percentages van de Duitse rechter zitten.

'Wij', dat zijn blijkbaar de strikt literair vertalende VvL-leden die altijd contracten volgens het modelcontract weten af te sluiten. Dat Nederlandse modelcontract met de hierboven beschreven relatief ruimhartige royaltyparagraaf is echter dikwijls niet weggelegd voor vertalers van de boeken waarmee uitgeverij en boekhandel het meeste geld verdienen. Uitgevers die niet zijn aangesloten bij de GAU voelen zich over het algemeen niet gebonden door het modelcontract. De vertalers die voor zulke uitgevers werken, krijgen niet zelden zero royalty. Maar zelfs uitgevers die wél bij de GAU zijn aangesloten, willen voor vertalingen in de meer populaire genres nog wel eens

afwijkende contracten zonder royaltyvergoeding hanteren. De boeken in deze genres zijn vaak ondergebracht bij een aparte werkmaatschappij of imprint. Het label 'literair' heeft in de handen van zulke uitgeverijen een tamelijk proteïsch karakter: uit commerciële overwegingen strooien ze er gretig mee op covers ('litteraire thriller'), maar in de contractbespreking met de vertaler verbindt het nergens toe.

Omgekeerde wereld

Naar mijn mening vormen royalty's het uitgangspunt voor de beloning van vertalers en is het in alle gevallen, voor vertalingen van alle typen auteursrechtelijk beschermde werken, een belangrijke, principiële zaak dat het vertaalcontract een royaltyparagraaf bevat. Dat is ook de logica achter de inrichting van de modelcontracten: het honorarium (het vastgelegde bedrag op basis van een tarief per woord of, zoals in Duitsland, per normpagina) is een *voorschot* op de afgesproken royaltyvergoeding, het percentage van de opbrengst per verkocht exemplaar. In het Nederlandse modelcontract, evenals in de door de Duitse rechter uitgevaardigde vergoedingsrichtlijn, is dat voorschot niet terugvorderbaar. Het wordt geacht de royalty over een van tevoren vastgesteld aantal verkochte exemplaren te dekken: in het Nederlandse modelcontract 2500 exemplaren, in de Duitse richtlijn 5000 exemplaren. De uitgever draagt dus het volle risico dat er van een boek minder exemplaren dan dat vastgestelde aantal worden verkocht; vertalers mogen zo'n tegenvaller niet in hun portemonnee voelen. Dat wordt zeer algemeen als redelijk gezien, omdat vertalers, anders dan bijvoorbeeld schrijvers, in opdracht werken; de zakelijke beoordeling of het uitgeven en exploiteren van de vertaling voldoende kans biedt op winst, is aan de uitgever. Maar uiteraard kan het aantal verkochte exemplaren waarover de royalty met het honorarium wordt afgekocht, wel voorwerp van onderhandeling zijn. Dat is het zowel in Nederland als in Duitsland in de praktijk ook geweest.

Het gegeven dat het voorschot niet terugvorderbaar is, doet mijns inziens niets af aan het principe dat het aandeel in de opbrengst de grondslag voor het vertalersinkomen uitmaakt. Door zijn nadruk op het royaltypercentage bij de invulling van wat de 'redelijke vergoeding' moet zijn waarvan in de vernieuwde Duitse auteurswet sprake is, heeft de Duitse rechter dat naar het lijkt ook bevestigd.

Uit deze logica volgt volgens mij dat de leidraad bij onderhandelingen over het vertalersinkomen, het standaardgeval voor het opstellen van een normcontract, gevormd dient te worden door vertalingen van boeken waarmee uitgevers verwachten *winst* te maken en waarvoor zij een gezonde *business case* hebben omdat heel veel lezers die boeken willen lezen en kopen. Van die winst, het oogmerk van de calculatie door commercieel werkende uitgevers, behoren vertalers een fair aandeel te krijgen, oftewel royalty's, een *Erfolgsbeteiligung*. Dat lijkt mij in lijn met de systematiek van het bestaande auteursrecht. De situatie in Nederland is naar mijn mening een beetje de omgekeerde wereld: alleen standaard een normale royaltyregeling voor boeken waarvan de verkoop in het gros van de gevallen niet tot royaltyuitkering hoeft te leiden.

Strijdpunt

Daarom lijkt de erkenning van een aanspraak op royalty's voor alle vertalers van auteursrechtelijk

beschermden werken met een belangrijk strijdpunt voor een op te richten boekvertalersafdeling van de [Vereniging van Schrijvers en Vertalers](#) of een nieuwe werkgroep bij de [Vereniging van Letterkundigen](#) (zie [het eerdere bericht](#) van Richard Kwakkel hierover). De [geschiedenis van de Duitse 'Vergütungsstreit'](#), zoals de controverse tussen uitgevers en vertalers over een passende vergoeding wordt aangeduid, biedt diverse aanknopingspunten en scenario's waarvan Nederlandse vertalers bij het nadenken over de beste strategie gebruik kunnen maken.

Een gang naar de rechter lijkt voor Nederlandse boekvertalers die vergeefs aanspraak maken op een royaltyclausule in hun contract, minder kans van slagen te hebben dan voor hun Duitse collega's, omdat zij zich niet kunnen beroepen op een bepaling in de Nederlandse wet die vergelijkbaar is met de vernieuwde Duitse auteurswetgeving (het zogeheten [Stärkungsgesetz](#); zie in het bijzonder de artikelen [32](#) en [36](#), en de [toelichting bij deze wet](#) waarin literair vertalers worden aangeduid als een groep van makers in auteursrechtelijke zin voor wie van een passende vergoeding geen sprake is). Toch denk ik dat de uitspraak van de Duitse rechter over de invulling van het begrip 'passende vergoeding' ook in Nederland gewicht in de schaal moet leggen. Duitse vertalers die de moed hebben gehad om te procederen tegen onderbetalende uitgevers en deze stap hebben moeten bekopen met het verlies van opdrachtgevers en dus van werk, verdienen naar mijn mening dan ook erkentelijkheid van de kant van hun Nederlandse collega's.