

Geld voor uw waar



'Mooi man, ik heb net 9000 gratis e-books op een USB-stickje gekregen van een vriend van me!'

'Die vaste boekenprijs mag van mij wel worden afgeschaft. In Engeland en Amerika zijn de prijzen toch ook gewoon vrij?'

Als je mij op de kast wilt krijgen, heb je met een van deze twee uitspraken gegarandeerd succes. Even tot tien tellen helpt. Net als rustig uitleggen waarom ik vóór de vaste boekenprijs en tegen het gratis downloaden van e-books ben.

This is not America

Het klopt dat in Engeland en Amerika de boekenprijzen vrij zijn gelaten en dat het daar geen catastrofale gevolgen heeft gehad. Er zijn echter twee cruciale verschillen tussen de Engelstalige markt en de Nederlandstalige. Om te beginnen is de markt voor Engelstalige boeken vele malen groter dan die voor Nederlandstalige boeken. Bovendien wordt een groot deel van het boekenaanbod oorspronkelijk in het Engels uitgegeven. In Engelstalige landen zijn vertalingen dan ook een relatieve zeldzaamheid. In Nederland zijn ze eerder regel dan uitzondering.

Wat betekent dat concreet? Ten eerste: dat Nederlandse uitgeverijen met veel kleinere oplagen uit de kosten moeten zien te komen. Ten tweede: dat de uitgave van een vertaling een Nederlandse uitgeverij doorgaans meer geld kost dan de Engelse of Amerikaanse uitgever aan het oorspronkelijke werk kwijt is.

Wat schuift dat?

Een gemiddelde, uit het Engels vertaalde thriller ligt in de winkel voor € 19,95. De uitgeverij kan dat bedrag echter niet zomaar in haar zak steken. Ten eerste moet er 6% BTW vanaf. De nettoverkoop prijs van het boek komt dan op € 18,82. Daarnaast krijgt de boekhandel inkoopkorting. Die bedraagt doorgaans 40%. Dat betekent dat de uitgeverij € 11,29 per boek ontvangt.

Van die € 11,29 moet worden betaald: de overhead (het kantoor met alles erop en eraan en het personeel, van de directie tot aan de schoonmakers), drukkosten, opslag, distributie, reclame en promotie, en omdat het een vertaling betreft: de vertaler en de vertaalrechten. Je mag een boek namelijk niet zomaar vertalen en op de markt brengen; daar heb je toestemming voor nodig van de auteur en de oorspronkelijke uitgeverij, en er moet een billijke vergoeding tegenover staan. Exacte bedragen kan ik niet geven, maar ik schat in dat het uiteenloopt van enkele honderden euro's voor

een debutant tot vele tienduizenden euro's voor de nieuwe Nicci French of Karin Slaughter.

Wat kost een vertaler? Ik neem een contract uit mijn eigen administratie als voorbeeld. Het betreft de vertaling van een psychologische roman van een debutant. De eerste oplage bestaat uit 2.500 stuks. Daarvoor ontvang ik € 5.638,50 euro, wat neerkomt op € 2,26 per exemplaar. Dat is dus een vijfde van de € 11,29 per verkocht exemplaar die de uitgeverij ontvangt. De adviesprijs voor datzelfde boek in de oorspronkelijke Engelstalige uitgave is, omgerekend, zo'n € 15,00 – driekwart van de Nederlandse verkoopprijs.

Kan de vertaler dan niet met wat minder toe? Het korte antwoord is nee. Voor een vertaling wordt een bedrag per woord betaald, geen uurloon. Je snelheid bepaalt dus hoeveel je eraan overhoudt. Een gemiddelde vertaler zal voor een boek zoals in het voorbeeld – niet extreem lang of moeilijk – een maand of drie nodig hebben. Dat komt neer op een bruto maandinkomen van een kleine € 1.900. Een langzamere vertaler heeft pech; die doet er misschien vier maanden over en moet het doen met iets meer dan € 1.400 per maand bruto. Gaat het om een ingewikkeld literair werk, dan kun je daar als vertaler wel een halfjaar tot een jaar mee bezig zijn, zonder dat het woordtarief stijgt. Onderhandelen is lastig; voor jou tien anderen.

Weg met de vaste boekenprijs?

Wat nu als de vaste boekenprijs in Nederland zou verdwijnen? Aan de kostenkant valt er niet zoveel meer te winnen. Uitgeverijen zijn al jaren aan het reorganiseren en fuseren, de druk- en distributiekosten zijn al minimaal en de vertaaltarieven zijn de laatste drie à vier jaar niet meer gestegen, integendeel: ze staan onder grote druk. Dat betekent ofwel dat de prijsdaling minimaal zal zijn, ofwel dat er een golf van faillissementen onder uitgevers en boekhandels zal volgen, en waarschijnlijk beide. En er is nog een neveneffect. De winst die wordt behaald met de uitgave en verkoop van bestsellers, wordt vaak gebruikt voor het financieren van risicovollere uitgaven, die op zichzelf verlieslijdend zouden zijn. Als de winstmarges op bestsellers slinken, kan die ene spannende debutant het dus wel schudden.

In sterk afgezwakte vorm is dat effect nu, na enkele jaren crisis, al zichtbaar: uitgeverijen durven, zeker op het gebied van 'zware' literatuur, minder risico te nemen. Binnen het boekvertalersvak is dat te merken aan het feit dat vertalers van dat genre, die voorheen een volle agenda hadden, nu soms maanden achtereen niets te doen hebben. Nu is er de laatste jaren wel erg veel uitgegeven; na jaren van schieten met hagel wordt het misschien tijd voor een meer gerichte benadering. Maar wanneer slaat de balans door? Wanneer komt het moment dat uitgeverijen de nieuwe Amos Oz niet meer aandurven en in plaats daarvan kiezen voor de nieuwe *Vijftig tinten grijs*?

Eureka: e-books!

Stap dan over op e-books, hoor ik u zeggen. Daar zitten echter ook de nodige haken en ogen aan. Want wat spaar je dan precies uit? Feitelijk alleen drukkosten en opslag. De distributiewijze verandert weliswaar – je hebt een digitaal platform nodig in plaats van vrachtwagens – maar de ontwikkeling en het onderhoud daarvan kosten net zo goed geld. De overige kosten blijven.

Bovendien blijkt waterdichte beveiliging keer op keer een illusie te zijn, om nog maar te zwijgen over het feit dat de consument voor een e-book nog veel minder over heeft dan voor een papieren boek – vaak zelfs helemaal niets.

Misschien zoeken we de oplossing aan de verkeerde kant van de markt. Misschien wordt het tijd voor een mentaliteitsomslag bij de consument. Dat prachtige, spannende, ontroerende, vermakelijke boek waar u zo van hebt genoten, is mogelijk gemaakt door mensen die daar een redelijke beloning voor verdienen. Wees dan ook bereid ervoor te betalen.