

# Algemeen voorwaarden voor boekvertalers



## Boekvertalers en uitgevers - ondernemers in het boekenvak

Buiten het strikt literaire domein, waar uitgevers en vertalers een akkoord hebben gesloten over het gebruik van het [Modelcontract](#), zijn boekvertalers overgeleverd aan de nukken van de markt. Dat houdt in dat ze doorgaans genoeg moeten nemen met de contracten die uitgevers hanteren. Hoewel elke uitgever weer andere voorwaarden hanteert, is het niet overdreven om te stellen dat al die contracten in ieder geval één ding gemeen hebben, en dat is dat ze eenzijdig zijn opgesteld en daardoor met name de belangen van uitgevers dienen. Boekvertalers kunnen hun onderhandelingspositie tegenover opdrachtgevers versterken door vooraf kenbaar te maken onder welke voorwaarden ze hun diensten verlenen. Die voorwaarden heeft de Vereniging van Letterkundigen (VvL) uitgewerkt in [Algemene voorwaarden voor boekvertalers](#).

## Algemene voorwaarden, heb ik die nodig?

Algemene voorwaarden gebruik je vooral om risico's af te wenden en om eventuele conflicten te beperken. In algemene voorwaarden zijn allerlei zaken geregeld waar je in de ondernemerspraktijk mee te maken krijgt (of kunt krijgen), zaken als levertijd, tussentijdse wijziging, vrijwaring tegen aansprakelijkheid, auteursrecht, betalingsverplichting en -termijn, beëindiging en de afwikkeling van geschillen. Zogenaamde kernbedingen horen niet in algemene voorwaarden thuis. Een kernbeding heeft, de naam zegt het al, betrekking op de kern van de overeenkomst, bijvoorbeeld het honorarium, de deadline en de titel van het boek. In een overeenkomst – een 'overeenkomst van opdracht' – komen beide partijen kernbedingen overeen. Aanvullend daarop kun je algemene voorwaarden hanteren.



## Goed gebruik

Algemene voorwaarden zijn pas geldig als ze deel uitmaken van een overeenkomst. Dat betekent dat je voorafgaand aan, maar uiterlijk bij de totstandkoming van de overeenkomst de algemene voorwaarden van toepassing moet verklaren. Dat kun je bijvoorbeeld doen in een e-mail met de volgende tekst: 'Op alle met mij gesloten overeenkomsten zijn mijn algemene voorwaarden van toepassing. Een exemplaar ervan treft u hierbij aan.' Je kunt er niet mee volstaan om pas onderaan de factuur te vermelden dat de algemene voorwaarden van toepassing zijn. Je moet de

opdrachtgever voorts een redelijke mogelijkheid bieden om van de algemene voorwaarden kennis te nemen. Voeg daarom altijd een pdf van de algemene voorwaarden als bijlage bij de hiervoor genoemde e-mail toe.

Als de opdrachtgever gelegenheid heeft gehad om kennis te nemen van je algemene voorwaarden, maar dat niet doet (of daar in ieder geval geen blijk van geeft), is hij of zij er toch aan gebonden. Als de opdrachtgever laat weten niet met de inhoud van de algemene voorwaarden in te stemmen, kun je in onderling overleg eventueel bepaalde onderdelen van de algemene voorwaarden aanpassen.

### **Battle of the forms**

Wat voor de ene ondernemer geldt, geldt natuurlijk ook voor de andere. Uitgevers hanteren hun eigen algemene voorwaarden. Dat ondernemers over en weer naar hun eigen algemene voorwaarden verwijzen, wordt wel de 'battle of the forms' genoemd. En ook in die strijd geldt dat de eerste klap een daalder waard is, de 'first shot-rule': de ondernemer die als eerste zijn algemene voorwaarden van toepassing verklaart, wint die battle of the forms<sup>1</sup> – zo staat het ook in het [Burgerlijk Wetboek, art 6:225 lid 3](#). Je kunt toepasselijkheid van de voorwaarden van de opdrachtgever dan alleen voorkomen door die op jouw beurt expliciet van de hand te wijzen. Bijvoorbeeld door in de bovengenoemde e-mail voorts een volgende tekst op te nemen: 'De toepasselijkheid van de algemene voorwaarden van ... wijs ik van de hand.'



### **Algemene voorwaarden - het nut in de praktijk**

Maar de praktijk is altijd weerbarstiger dan de theorie. Want bij iedere aanbieding van een opdrachtgever dringt zich de vraag op of je door principieel vast te houden aan je algemene voorwaarden niet het risico loopt dat de opdrachtgever de vertaling aan een collega gunt. Een collega die niet op de hoogte is van de mogelijkheid om deze algemene voorwaarden te gebruiken, die minder principieel is, of die het zich om redenen van bestaanszekerheid domweg niet kan permitteren 'nee' te zeggen. Maar ook als je ervan afziet om algemene voorwaarden van toepassing te verklaren, hebben ze onmiskenbaar nut als referentiekader. Kijk en vergelijk: leg de algemene voorwaarden van de VvL en/of het Modelcontract voor de uitgaven van een vertaling van een literair werk naast het contract dat je van de uitgever krijgt en ontdek de verschillen. Probeer vervolgens in goed onderling overleg het contract 'vertalervriendelijker' te maken door de bepalingen aan te passen in de zin van de algemene voorwaarden of het Modelcontract.

Na afloop van die onderhandelingen word je onherroepelijk met de vraag geconfronteerd of je akkoord kunt gaan met het eindresultaat. Kan ik leven met de punten waarop de uitgever heeft toegegeven? Kan ik leven met het feit dat de uitgever níets heeft toegegeven? Brengt een handtekening onder het contract te grote risico's met zich mee? Is deze opdracht het me waard

risico's te lopen die ik liever met algemene voorwaarden had afgedekt? Het antwoord op die vragen kun je alleen zelf geven.

Nergens staat geschreven dat je deze algemene voorwaarden móét hanteren. Ze zijn een hulpmiddel, niet meer en niet minder. Een hulpmiddel bij het sluiten van evenwichtige overeenkomsten, een hulpmiddel bij het afdekken van onnodige zakelijke risico's, een hulpmiddel bij de bewustwording van het bestáán van die risico's. Doe er je voordeel mee, op welke manier dan ook.

<sup>1</sup> Meer over algemene voorwaarden, de verschillen tussen nationaal en Europees recht, first shot, last shot en knock-out-rules, vind je in *Toepasselijkheid van algemene voorwaarden* van Van Wechem, met name [hoofdstuk 5](#).