

Perspectief op de vertaalwereld

De afgelopen dagen zijn er verschillende berichten in de media verschenen over het wel en wee in de vertaalwereld. We kunnen wel stellen dat er onder een (groot) deel van de freelance vertalers onrust is over de richting waarin het vak van vertaler aan het opschuiven is. Er zijn veranderingen in de aard van het werk en soms ook in de hoeveelheid werk die freelancers aangeboden krijgen. Dit kan al snel tot twijfel leiden: doe ik het wel goed, is er voor mij nog een toekomst als vertaler weggelegd? Hieronder belichten we vijf aspecten van de zaken die momenteel onderwerp van discussie zijn.

1. De impact van AI

Technologiebedrijven hebben de laatste tijd veel geld gespendeerd aan hun AI-tools. Door deze propaganda zijn veel bedrijven gaan experimenteren met AI. Ongetwijfeld zullen er daardoor vertalingen niet aan freelancers uitbesteed zijn, omdat bedrijven druk aan het experimenteren zijn met AI. En in sommige gevallen zal dat betekenen dat de, laten we zeggen, min of meer eenvoudige teksten niet meer uitbesteed zullen worden. Bedrijven vinden de uitkomst van vertalingen uit ChatGPT bijvoorbeeld al “fit for purpose”, ofwel: die voldoen voor het doel waarvoor het bedrijf ze wil gebruiken.

Aan de andere kant signaleren veel vertalers een andere tendens. Er zijn nog steeds onderwerpen en vakgebieden waarin AI geen geschikte tool is. Denk bijvoorbeeld aan vertrouwelijke documenten, waarin zeer gevoelige informatie besproken wordt. Correspondentie omtrent medische dossiers, bedrijfsovernames e.d. Maar meer een meer zien we dat bedrijven inzien dat AI geen allesomvattend antwoord heeft op vertaaluitdagingen.

Vandaag benadrukte Joeri van Liefveringhe in een bijdrage op sociale media de meerwaarde van vertalingen die door mensen uitgevoerd worden. ‘Het voorbije semester hebben de studenten van de master Vertalen Engels aan de UGent het Emerging Sustainable Technologies Report van ENGIE vertaald, een lijvig werk van zo’n 25.000 woorden over al het wetenschappelijke onderzoek naar nieuwe, duurzame technologie om stroom op te wekken.’

Dit rapport zou eerst niet worden vertaald naar het Nederlands, maar na overleg is daar uiteindelijk wel voor gekozen. Het eindresultaat was boven verwachting en werd door de eindklant vergeleken met de vertaling naar een andere taal die door een bureau was geleverd. Die was van een duidelijk mindere kwaliteit, waarbij het vermoeden bestond dat het door machinevertaling tot stand gekomen was. Ook werd het professionalisme van de vertalers genoemd, die door het proactief stellen van vragen over de brontekst het eindresultaat naar een geweldig niveau getild hebben.

Ook een andere vertaler, Loek van Kooten, maakt zich sterk voor een andere opvatting omtrent AI. Zo geeft hij aan dat de vertaalmarkt als geheel niet gekrompen is sinds de introductie van de LLM's (de Large Language Models). Naar verwachting groeit de wereldwijde markt voor vertalingen van 42,2 miljard dollar in 2024 naar 54,1 miljard dollar in 2034. Daarnaast zijn er vertalers die AI inzetten om efficiënter en sneller te kunnen werken en die door het gebruik van relevante tools hun omzet juist hebben weten te vergroten. Loek benadrukt dat daar waar het gaat om complexe content waar de eindklant een groot belang bij heeft, de meerwaarde en toegevoegde waarde van professionele vertalers nog steeds gewaardeerd en navenant beloond wordt.

Bronnen

Reactie van de eindklant ENGIE: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7235271912782729217/>

Bericht van Joeri van Lieferringe: <https://www.linkedin.com/posts/activity-7235225575794110464-4n4i>

Bericht van Loek: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7238840388545912834/>

2. Lage tarieven

Een ander pijnpunt in de vertaalwereld zijn de lage tarieven. Hierover werd in diverse media gezegd dat dit onder meer door AI veroorzaakt werd en dat daardoor vertalers niet meer rond kunnen komen. Het is een feit dat er in bepaalde delen van de markt gewerkt wordt tegen zeer lage tarieven (denk hierbij aan lager dan 10 cent per woord als je voor een vertaalbureau werkt). Dat zijn tarieven die momenteel gezien de inflatie en andere gestegen kosten inderdaad onvoldoende zijn om voor een voldoende inkomen te zorgen.

Hierbij willen we wel benadrukken dat dit met name geldt voor de vertalingen en bureaus die aan de onderkant van de markt werken. Daar waar het gaat om vertalingen die minder complex zijn of waarvan de eindklant het belang erg laag acht. Deze sector van de vertaalwereld zal de invloed van AI en de prijsdruk in grotere mate voelen dan vertalers en bureaus die werken voor klanten waarbij de kwaliteit van het geleverde eindproduct echt van cruciaal belang is. Kun je met je werk via dergelijke vertaalbureaus niet rondkomen, dan zul je daar wellicht conclusies aan moeten verbinden en je focus verleggen naar klanten waarbij er meer budget voor vertalingen is, of die de meerwaarde van een kwaliteitsvertaling door mensen wel inzien.

3. Zijn alle vertaalbureaus dan hetzelfde?

Nee, niet alle vertaalbureaus werken op dezelfde manier. Er zijn legio voorbeelden van vertaalbureaus die zich in een bepaald vakgebied gespecialiseerd hebben en daar geschikte vertalers voor inzetten. Daar wordt de meerwaarde van een vertaler richting eindklant duidelijk gecommuniceerd en aangetoond door de hoge kwaliteit van het geleverde werk. Deze boetiekbureaus zijn er echter niet in overvloed, waardoor het moeilijk is om daar een plekje te bemachtigen als freelancer. Maar mocht je met jouw specialisme op zoek zijn naar een bureau om voor te werken, ga dan gericht op zoek naar de kleinere bureaus en meld jezelf aan.

4. Marketing en directe klanten

Van oudsher was het beroep van vertaler er eentje waarbij de vertaler opdrachten kreeg via een vertaalbureau. Dit is hoe het merendeel van de freelance vertalers ooit begonnen zijn en waarvan een groot aantal nog steeds zo werkt. Maar omdat de (grote) vertaalbureaus zich vaak richten op winstgevendheid en marge, staan de tarieven daar onder druk. De vertaler van weleer zal zich moeten realiseren dat om goede tarieven te krijgen, men meer directe klanten moet gaan werven. Dat is een omschakeling van passief werk krijgen naar actief naar werk op zoek moeten gaan. Deze ondernemersvaardigheden zijn essentieel bij het zoeken naar nieuwe klanten.

Vanzelfsprekend is ook dit geen zwart/wit verhaal. Sommige vertalers doen veel aan netwerken en marketing, maar vinden het toch moeilijk om de juiste eindklanten te vinden en ervan te overtuigen hun vertaaldiensten af te nemen. En in sommige vakgebieden, denk aan de farmaceutische industrie, zijn vertalingen in dermate veel talen nodig, dat deze producenten liever met één aanspreekpunt werken dan met tientallen individuele vertalers.

Toch is het essentieel om een stap te zetten naar het werken voor eindklanten. Niet alleen ben je zo minder afhankelijk van de tussenhandel, maar kun je jouw specifieke meerwaarde veel directer communiceren richting de klant. Het NGVT zal zich samen met vertalers inzetten om het brede publiek duidelijk te maken wat deze meerwaarde precies inhoudt, om waar mogelijk de vertalers te ondersteunen. Het gezamenlijk duiden van het vak, het benadrukken van wat een vertaler wél kan en wat bijvoorbeeld AI of MT niet kunnen, vormt de basis van alle marketing die we als individuele vertalers en als belangenorganisatie voor het voetlicht willen brengen.

5. Realisme en optimisme

De realiteit is dat veel vertalers het momenteel moeilijk hebben. En een deel van hen zal kiezen voor andere werkzaamheden, omdat de taken waar ze momenteel mee bezig zijn hen niet liggen. Denk aan PEMT (Post Editing of Machine Translation) en het bewerken van door AI gegenereerde teksten. Het NGTV ziet deze ontwikkeling en betreurt het vanzelfsprekend als vertalers de vertaalwereld verlaten. Voor sommigen zal het een te grote stap zijn (of te lang duren) vooraleer er een kentering in de branche zichtbaar zal zijn. Maar wij zijn er wel van overtuigd dat die ommekeer er zal komen.

Steeds meer klanten zien in dat AI niet de toverstaf is waarmee je een perfecte vertaling uit de hoge hoed tovert. Er zijn bedrijven die principieel tegen AI zijn, vanwege ondoorzichtige algoritmes, de impact op het milieu en de soms ronduit foutieve inhoud die niet op feiten gebaseerd is. Deze klanten zullen op zoek blijven naar de kwaliteit, het menselijk inzicht, de culturele ervaring en de taalkundige vaardigheden die we als vertaler kunnen bieden. Door op een slimme manier hulpmiddelen zoals AI in te zetten waar die wél van pas komen, kunnen vertalers hun werk laten ondersteunen in plaats van werk te doen waar ze niet blij van worden.

Laten we samen de toekomst, ook al verandert die snel, optimistisch tegemoet treden. Door ons in te blijven zetten voor kwaliteit, voor het belang van het interculturele aspect van taal dat terugkomt van literatuur tot en met zakendoen, voor menselijke content en voor de waardering van het vak.