

>> vervolg van pagina 48

Freelance vertaler Els Govaerts

“Boven alles baas over eigen werksituatie”

Zo'n 14 jaar geleden besloot Germaniste **Els Govaerts** haar vaste benoeming in het onderwijs op te geven om als freelance vertaler van het Engels/Duits naar het Nederlands aan de slag te gaan: “Veel mensen verklaarden me gek, maar ik voelde me in het onderwijs een anoniem radertje worden in een groot geheel. Ik wou absoluut meer vat op mijn eigen werksituatie, ook inhoudelijk opnieuw meer met taal bezig zijn. Die vrijheid van uw eigen baas te zijn vind ik nog altijd het grootste voordeel en ik heb van die keuze nog geen dag spijt gehad. Anderzijds staat u er dan opeens zonder vast inkomen alleen voor, op zoek naar uw eerste klanten. Velen starten in ‘onderaanneming’ voor één van de vele vertaalbureaus die als tussenschakels fungeren: zij zorgen voor opdrachten, u factureert aan hen, ze lezen (in principe) het vertaalwerk na en bemiddelen desnoods tussen klant en vertaler. Kortom, in ruil voor een marge nemen ze een deel van uw rompslomp uit handen. Maar ik verkiez toch het rechtstreekse contact met de klant. Die feedback geeft de grootste voldoening én de gelegenheid uzelf te profileren in een bepaalde niche. Om een netwerk op te bouwen werd ik meteen lid van de beroepsorganisatie BKVT, de Belgische Kamer van Vertalers en Tolken, die ook een eigen database heeft waar klanten een geschikte vertaler kunnen vinden. Gelukkig is samenwerken heel courant in dit beroep. Contacten met collega's die opdrachten doorgaven, die weer tot verdere doorverwijzing leidden, leverden al gauw een klantenbestand op, zonder zelf reclame te moeten maken. In mijn geval zijn het voor een groot deel Business-to-Business klanten. De globalisering van het economisch leven, de toename aan internationale contacten, de verdere groei van de EU levert sowieso meer behoefte



FOTO Peter Duerinck

“Liever direct contact met de klant dan via een vertaalbureau: dat geeft meer voldoening én je kan jezelf profileren in een bepaalde niche.”

aan vertaalwerk op. Al hebben we zeker in B-to-B de crisis wel degelijk gevoeld. Bedrijven of beleggingsfondsen wachten af, nemen geen initiatief, dus moet er minder gecommuniceerd en dus vertaald worden: brochures, handleidingen, prospectussen... Het is boeiend om zich in te leven in een vaak juridische of financiële terminologie, in hun huisstijl en bedrijfscommunicatie, en dat wordt ook gewaardeerd. Sommige rekenen dan ook op jou als ‘huisvertaler’. Tarieven lopen uiteen al naargelang de taal per uur, per regel, per woord... En uit

het Chinees of Albanees vertalen is allicht duurder dan uit het Engels of Duits, dat is vraag en aanbod.

De flexibiliteit die ons beroep kenmerkt is een tweesnijdend zwaard: u kan uw tijd zelf indelen, maar soms kan een spoedopdracht u verplichten om in het weekend of zelfs 's nachts te werken – eventueel wel tegen ‘spoedtarief’. Maar zelfs dan weet u dat u hier tenminste zélf voor gekozen hebt. Bovendien kruipt er tijd in uzelf voortdurend bijscholen: werken aan uw algemene ontwikkeling, studiedagen en seminars volgen, ervaringen uitwisselen met collega's. UNIZO-initiatieven zoals het Ondernemersforum en de webinars op www.lovetobefree.be zijn zeer nuttig. Ook het contact met ondernemers is welkom, want een nadeel is hoe dan ook dat u niet dagelijks collega's om u heen hebt. U moet er een beetje voor gemaakt zijn om in u eentje thuis te werken.”

www.alcuna.be
www.vertalers.be