

Oneliner

16 maart, 2016

Overzicht

- Voorstelling
- ISO 9001 vs 17100
- Verstremgeling van MT en TM
- Zonder CAT-tools geen professioneel vertaalwerk
- Dalende prijzen, stijgende competitie en kwaliteitseisen
- Verdere schaalvergroting en professionalisering
- Mogelijke vragen van vertalers
- Mogelijke vragen van klanten
- Grootste uitdagingen voor een vertaalbureau

Voorstelling

- Oprichting 2000
- Zeer snelle groei door resoluut te kiezen voor webbased automatisering van de workflow (in 2003 revolutionair)
- Daardoor minder overhead en sneller/goedkoper dan de concurrentie
- Eigen workfloworganizer blijven doorontwikkelen; voordelen tov off the shelf software: snel maatwerk en veel meer functionaliteit (inclusief vertaalomgeving, facturatie, ...)
- Tot nog toe: NUL marketing - pure mond-tot-mond reclame en aanbestedingen
- Nu klaar voor een volgende stap (internationalisering en marketing) en vandaar ISO 9001 + 17100 certificering
- Momenteel 19 mensen intern, groeiend aantal PhD's
- Grootste Belgische familiale vertaalbureau op basis van omzet - fidelisering van de beste vertalers/revisoren door gratis aanbod vertaalplatform, constante en perfect aansluitende workflow, kwaliteitsvolle vertaalgeheugens en termino, technische begeleiding en stipte betaling

ISO 9001 vs 17100

- 9001 = puur vormelijk
- 17100 (ex EN15038) = ook inhoudelijk; controle van externe kwaliteitsnorm, met nadruk op exhaustieve comparatieve revisie door een derde - steeds vaker opgelegd in het kader van aanbestedingen (publiek – privé)

Verstrengeling van MT en TM

Vertalen is en blijft een mensenzaak, maar de inhoud van een vertalersjob is aan het veranderen: enter postediting van machinevertaling

- Publieke machinevertaling (MT): Google en Bing leveren steeds betere kwaliteit voor generieke teksten, maar nog net niet goed genoeg om te gebruiken voor postediting; maw: een menselijke vertaling from scratch (bv. met speech-to-text) gaat nog een stuk sneller en levert een beter vertaalresultaat, vooral wanneer de posteditor weinig ervaring heeft en blijft "plakken" aan de MT-output – voor generieke taal is het kantelmoment nog niet voor de eerste 2 à 3 jaar
- Nichevertaalmachines op maat van een specifieke klant of specifiek domein: Moses-gebaseerde statistical machine translation engines zijn nu al efficiënt wanneer de computerlinguïst beschikt over enorme datavolumes (minstens een half miljoen segmenten) van hoogkwalitatieve (dus niet louter gecrawld) data (corpora of vertaalgeheugens) – hoe kleiner de niche en hoe specifieker het taalgebruik, hoe groter dan kans dat de daarop getrainde (en constant hertrainde) engines kwaliteitsvolle output produceren, vooral wanneer de brontekst aanleunt tegen controlled language = korte eenduidige zinnen zonder (geneste) bijzinnen

VOORBEELDEN: weerberichten, lastenboeken, onderhoudshandleidingen...

- Slimmere vertaalgeheugens: met
- subsegmentale reconstructie: delen van verschillende segmenten worden aaneengeplakt
- betere terminoherkenning: ook verkleinwoorden, vervoegingen, verbuigingen, samenstellingen, ontkenningen... voorlopig meestal zonder linguïstische kennis en puur gebaseerd op Levenshtein distance
- MT-TM verstrengeling
- Auto-complete
- Meer (en opnieuw) WYSIWYG formatting
- Betere QA
- Kwaliteitsmeting
- Holy grail: woordalignering
- Doorzoeking van alle term bases en TM repositories: linguee, Taus...
- Betere implementatie van speech-to-text, een technologie die nu matuur is en uitgekristalliseerd

Wat bedoemd is om te mislukken: crowdsourcing, wegens te heterogeen en door niet-professionals; zelfs het taalniveau van professionals is aan het dalen – teksten louter ter info gaan nog eerder vertaald worden door machines: zie Microsoft V&A

Orneliner

Zonder CAT-tools geen professioneel vertaalwerk

- Zonder CAT-tools geen professioneel vertaalwerk
- Vertaalgeheugen is een must, liefst webbased (collaboratief aspect), met geïntegreerde terminomodule, QA en spell/grammar checker en bij voorkeur mogelijkheid tot opzoeking van subsegmentconcordantie, geïntegreerde MT, wysiwyg
- Zelfs literaire vertalers hebben hier baat bij (consistentie)

Dalende prijzen, stijgende competitie en kwaliteitseisen

- De vertaalprijzen zullen dalen, iets wat sommige vertalers die nog steeds in hun bubbel vertalen zich nog niet realiseren: meer competitie (meer afgestudeerden, ook in groeilanden) en vertaling als commodity
- De vertaalmarkt was tijdens de jaren 1980-2000 vooral vraagprijsgedreven, maw: de vertaalprofessionals bepaalden de prijs) – nu is het een biedprijsgedreven markt geworden, maw: de bedrijven shoppen aan hun voorwaarden en bepalen nu de prijs die ze willen betalen. Men kan dit betreuren, maar het is niet anders: de marktrealiteit is de enige realiteit
- In de jaren 80 was een min of meer correcte vertaling OK – in de jaren 90 moest de stijl ook OK zijn – in de jaren 2000 moest de termino consistent zijn – en tegenwoordig wenst de klant een vertaling “op maat”: een hele uitdaging, want dus subjectief en afhankelijk van de bestemming binnen de organisatie van de klant; dit lossen we op door een voorkeurvertaler te matchen op de bestemming

Verdere schaalvergroting en professionalisering

- Vertalers en vertaalbureaus worden steeds professioneler en er zal ook in onze sector sprake zijn van consolidatie/schaalvergroting
- Actuele trend: vertaalbureaus worden overgenomen door bedrijven uit de communicatiesector (marketingbedrijven, mediabedrijven...), investeringsfondsen of marktleiders
- De nog overlevende amateurs gaan eruit; er is enkel een toekomst voor topkwaliteit aan een redelijke prijs met focus op klanttevredenheid, vandaar ook de certificering
- Convergentie: klant is steeds meer op zoek naar een one-stop-shop voor zijn vertaalwerk (anders te complex en geen revisie door derde) en vertalers zoeken steeds minder naar directe klanten (anders te complex en probleem van permanentie)

Mogelijke vragen van vertalers

- Zal onze job verdwijnen? Neen, ze zal anders worden ingevuld->groter aandeel van postediting en speech-to-text
- Zullen we minder verdienen? Neen, de verdienste per uur zal ongeveer gelijk blijven: er zal sneller kunnen vertaald worden, wat de iets lagere tarieven voor MT-postediting zal compenseren

Mogelijke vragen van klanten

- Komen mijn teksten in aanmerking voor machinevertaling? Ja, indien ze voldoende specifiek en gestructureerd zijn en er grote volumes vertalingen kunnen worden “gevoed” aan de MT engine (>500.000 segmenten)
- Hoe vind ik een goede vertaalpartner: vraag een testvertaling en vraag naar bewijs van de certificatie: veel vertaalbureaus zeggen te werken conform EN15038/ISO 17100, maar zijn de facto niet geattesteerd. Boerenbedrog dus...
- Wat is de meerwaarde van een vertaalbureau tov een vertaler: een vertaler laat zijn vertaling meestal niet nalezen door een collega en kan zichzelf niet benchmarken: een vertaalbureau kent de sterke en zwakke punten van vertalers en houdt daarmee rekening bij het toekennen van vertaaljobs
- Wat is de meerwaarde van een goede vertaalpartner: 24/7/365 beschikbaar – online klantzone – interactief terminobeheer – professioneel vertaalgeheugenbeheer
- Werken alle vertaalbureaus met native speakers: zou toch moeten, voor de “courante” combinaties NL-FR-EN-DU-SP-IT... zijn er meer dan voldoende moedertalige professionals - enkel voor heel specifieke combinaties zoals IJslands-Engels zal men een beroep doen op near-natives ofwel zal men werken via een tussentaal voor bv. Frans-Lets (via Engels)

Grootste uitdagingen voor een vertaalbureau

- Beheren van steeds kortere deadlines - urgentie wordt het nieuwe “normaal: verdelen over verschillende vertalers op een online vertaalplatform om zo toch voldoende consistente kwaliteit te leveren
- Omgaan met de feedback vanwege klanten die geen native speaker zijn en/of geen taalopleiding hebben genoten: proberen beleefd te blijven ;-)
- Omgaan met “auteursfeedback”: de klant is zelf auteur van de brontekst en kent uiteraard zijn materie beter dan enige vertaler – de klant responsabiliseren door hem te vragen om referentiemateriaal, terminolijsten, stijlgids en relevante feedback vragen na levering van de eerste blz om zo aan te sluiten bij diens voorkeuren/huisstijl; door tijdig te remediëren vermijdt men dat de hele vertaling post factum moet aangepast worden “op maat van de klant”
- Dalende tarieven -> rendabilisering door automatisering

Dank u!

Oneliner