

De miljoenen vliegen door de lucht

Voor prijswinnende wedstrijdkuiven worden kapitalen neergeteld, vooral door Aziaten. Om eventuele claims te voorkomen laten Dolf en Ruud Bakker van elke potentiële topduif een DNA-certificaat opstellen, voorzien van een notarieel stempel.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Dat het notariële vakgebied breed en divers is, leerde Hüseyin Tosun al tijdens zijn studie. Werkzaam als kandidaat-notaris bij Notariskantoor Dangremond in Barneveld, bevestigde hij dit onlangs nog eens via onderstaand berichtje op LinkedIn. 'Vandaag ben ik ingeschakeld bij de procedure van het vaststellen van DNA-onderzoek van speciale wedstrijdkuiven.'

Notariaat Magazine benaderde Tosun en de betreffende duivenfokker en -verkoper voor een interview. Zodoende staat er vandaag op de vloer van zijn spreekkamer een vierkante metalen doos van 25x25x25 cm met aan twee kanten ronde luchtgaten. Er zit een vrouwtjesduif in, een kweekduif. Het gaat om de dochter van een prijswinnende duif en al is ze nog jong, ook zij heeft al enkele excellent vliegende – en dus kostbare – nazaten uitgebreed.

Op de stoel naast haar zit eigenaar en duivenmelker Dolf Bakker. Als hij de duif uit het 'mandje' haalt – zo heet de metalen doos in jargon – vallen er wat veertjes op de grond. Ze is in de rui, verklaart hij. 'Wij houden haar voor de kweek, voor de eieren. Wij zijn zuinig

op deze duif, zij komt nooit los, want als we dat doen, komt ze niet terug. Ze zit op hok en wordt zwaar beveiligd, anders wordt ze gestolen.' En wat later: 'Ze schieten je zo een kogel door je kop voor een topduif, ook in Nederland hoor. Vogels die veel wedstrijden winnen, zijn buitengewoon kostbaar.'

GOUD WAARD

Een goede wedstrijdkuif is goud waard, vertelt Bakker trots. Er zijn duiven van 40.000 euro. Maar, voegt hij daar onmiddellijk aan toe: 'Dat is de onderkant van de markt.' De hoogste prijs die voor een duif werd betaald, is 1.2 miljoen euro. 'Wij kijken daar al niet meer van op. In Aziatische landen houden mensen enorm van gokken, bijvoorbeeld bij duivenwedstrijden. Terwijl in Nederland en Europa de belangstelling voor de duivensport sterk terugloopt, groeit het enthousiasme ervoor in Aziatische landen explosief. 'In China kun je met een duivenwedstrijd soms vijftien Mercedesen winnen.'

Vader en zoon Bakker laten hun duiven deelnemen aan wedstrijden en de best presterende exemplaren worden kweekduiven, waarvan zij het kroost weer te koop aanbieden. Voor kandidaat-notaris Hüseyin Tosun hadden ze een helder verzoek: van elke (kweek)duif in hun bestand willen zij een DNA-certificaat laten vaststellen. Het is hun expliciete wens dat een notaris toezicht houdt op de gevolgde procedure. 'Mijn zoon en ik kunnen dit ook via een dierenarts laten doen, maar dan is de vaststelling niet geborgd. Onze opvatting is: meneer hier heeft een eed afgelegd en op het



Links Hüseyin Tosun,
rechts Dolf Bakker

DNA-certificaat staat ook zijn naam. Daarmee wordt onzuivere handel onmogelijk gemaakt en wij kiezen graag voor het beste.'

DOFFER OF DUVIN

Er is nog een tweede reden voor dit notariële stempel. Vader en zoon Bakker doen vaak zaken met Aziaten. Wanneer een duif onverhoopt minder goed presteert dan zijn nieuwe eigenaar verwachtte, klinkt al snel het verwijt: je hebt je laten helpen door een bevriende dierenarts, stamt deze duif wel rechtstreeks af van de – eveneens gecertificeerde – moeder? Een DNA-certificaat waarbij een notaris betrokken is, heeft volgens Bakker ook in China, Taiwan en de Filippijnen een meerwaarde vanwege de ambtseed die de notaris heeft afgelegd.

Het is de eerste keer dat de Bakkers hiervoor een notaris inschakelen. Niet alleen willen ze hun handel zo professioneel mogelijk ontwikkelen, ook willen ze zichzelf indekken voor het geval ze een fout maken.



‘In China kun je met
een duivenwedstrijd soms
vijftien Mercedesen winnen.’

Want behalve het DNA wordt ook het geslacht van de duif bepaald. Tot een duif negen of tien maanden is, is het zelfs voor fokkers nauwelijks te zien of het om een doffer of duivin gaat. DNA-analyse geeft uitsluitsel. ‘Stel dat een klant een mannetje heeft besteld en hij blijkt een duivin te hebben gekregen, dan hebben wij een probleem waarbij het om serieus geld gaat. Want als een Azaat goede resultaten behaalt met onze duiven, kan hij daar riant van leven.’ Bovendien hebben hun klanten vaak specifieke wensen: ze willen een koppeling van een bepaalde doffer en specifieke duivin, elke variatie is mogelijk. Via het betreffende DNA-certificaat kunnen de Bakkers aantonen dat een aankoop echt een nazaat is van dát vrouwtje en dát mannetje.

BLIND VERTROUWEN

Normaal gesproken is de kandidaat-notaris in de familiepraktijk van Notariskantoor Dangremond bezig met advisering. Nuchter constateert Tosun dat de heren Bakker hem niet voor

juridisch advies inschakelden, maar voor het ontwikkelen en invullen van een procedure waarin de vertrouwensrol van de notaris centraal staat. ‘Via zo’n DNA-certificaat waarbij een notaris betrokken is geweest, garanderen zij dat ze niet sjoemelen met hun handel in duiven. Essentieel is dus dat alles aan dit DNA-onderzoek deugt, zodat (internationale) kopers blind kunnen vertrouwen op de afgegeven DNA-certificaten.’

Tosun nam contact op met Gendika – een onafhankelijk laboratorium voor genetisch onderzoek dat een breed scala aan DNA-analyses levert – en informeerde wat hun eisen zijn voor zij een DNA-certificaat onder notarieel toezicht afgeven. Vervolgens overlegde hij intern met zijn collega’s en notaris: dit vraagt de cliënt, dit eist Gendika, hoe waarborg ik dat het een waterdicht systeem wordt?

VERZEGELING

En zo belandde Tosun in Veenendaal tussen de duiven van Bakker & Zn. Met inachtneming

van de notariële beroepsregels en de beperkingen die corona met zich meebrengt, was een strikte taakverdeling tussen de Bakkers en de kandidaat-notaris afgesproken. De zoon pakte telkens een duif en noemde het ringnummer. Dit ringnummer is vergelijkbaar met een BSN-nummer. Direct uit het ei krijgt elke kweekduif een eigen nummer waaronder het geregistreerd staat. Tosun controleerde of dit klopte, vader noteerde het nummer op de voor dit doel toegezonden zakjes en formulieren van Gendika, waarna Tosun weer checkte of het juiste nummer was opgeschreven.

Vervolgens trok de zoon ongeveer zes pluimpjes – veertjes – uit de duif en overhandigde ze aan Tosun, die ze in het zakje met het juiste nummer stopte en sealde dit dicht. Gedrieën verwerkten ze zo de gegevens van 57 duiven. ‘Om de procedure waterdicht te maken, verzegelde ik de zakjes waardoor verwisseling onmogelijk was.’ Na afloop nam de kandidaat-notaris zakjes en formulieren mee naar kantoor, plaatste het notariële stempel op de formulieren en verzond alles aangetekend naar Gendika. Al een week later ontvingen vader en zoon Bakker de DNA-certificaten van het genbedrijf. Elk certificaat van hun duiven staat ook in een database, waartoe uitsluitend de eigenaren toegang hebben. Belangstellenden, zoals (potentiële) kopers, kunnen zij – via Gendika – hiervoor ook toestemming verlenen.

De Bakkers zijn tevreden over de notariële dienstverlening door Tosun. Dolf: ‘Van elke nieuwe jonge duif laten wij een DNA-analyse maken. En omdat meneer ons zo goed heeft geholpen, zullen wij iedere keer opnieuw bij hem aankloppen.’ ■