

Ein Leben für die Bienenvölker

Stadt Diekirch ehrt Pierre Meyer für seine langjährigen Verdienste um die Imkerei mit dem Umweltpreis

Von Arlette Schmit

Diekirch. In diesem Jahr hat die Stadt Diekirch ihren Umweltpreis Pierre Meyer zuerkannt. Dies, um seine langjährigen Verdienste um die Imkerei und den Aufbau einer Bienenschule mit Anschauungsunterricht für Kinder und Erwachsene zu würdigen. Grund genug, den begeistertsten Bienenzüchter im Waldentdeckungszentrum Hooldaer in Diekirch zu besuchen.



Seine Leidenschaft für die Bienenzucht entdeckte der gebürtige Diekircher bereits in jungen Jahren. Mit 22 Jahren legte sich Pierre Meyer, der seit seiner Kindheit mit Tieren in Kontakt war und ein ausgesprochen Naturfreund ist, seine ersten Bienenvölker zu. Im heimischen Garten versuchte er – ohne jegliche Erfahrung – im Umgang mit Honigbienen klar zu kommen.

Das Basiswissen selbst angeeignet

Das umfangreiche theoretische Grundwissen, das für eine erfolgreiche Bienenzucht unbedingt nötig ist, musste sich Pierre Meyer nach und nach selber aneignen. Doch fehlte ihm die Unterstützung und Förderung Gleichgesinnter mit einer aufbauenden Einführung und Weiterbildung in der Bienenzucht. So trat der Jungimker zwei Jahre später in den lokalen Imkerverein ein.

Der Bienenzuchtverein aus dem Kanton Diekirch wurde bereits am 23. Oktober 1883 von Nicolas P. Kunnen in der Ettelbrücker Ackerbauschule gegründet. Die ersten Jahrzehnte sollten von einer intensiven Aufbauarbeit geprägt sein, ehe die Vereinsaktivitäten während des Zweiten Weltkrieges praktisch zum Erliegen kamen.



Nach Tausenden Stichen ist Imker Pierre Meyer immun gegen das Bienengift. Fast täglich ist er bei seinen Bienenvölkern und stellt seinen eigenen Honig her. Foto: Arlette Schmit

Im Dezember 1946 konnte der Verein dann mit neuen Statuten durchstarten, fand neue Mitglieder und bemühte sich bereits 1948 um eine Honigverkaufsgenossenschaft, ja, sogar um das Label einer Nationalmarke für Honig. Doch agierten die Mitglieder eher als Konkurrenten, denn als Vereinskollegen. So war es auch nicht verwunderlich, dass Pierre Meyer im Verein zunächst nicht das fand, was er sich erhofft hatte. Dennoch blieb er dem Club treu und trat 1979 sogar in den Vorstand ein. Von Anfang an hatte er sich zum Ziel gesetzt, den Verein voranzubringen, den Nachwuchs zu unterstützen, die Bienenzucht zu fördern und populärer zu machen.

Jahrzehntelang im Dienst des Vereins

Ein erster Schritt in diese Richtung war 1982 die Teilnahme am Ale Maart in Ettelbrück und ab 1984 am Diekircher Weihnachts-

Pierre Meyer hat junge Menschen für die Bienenzucht begeistert.

markt. Hier ließ sich einerseits die Kasse aufbessern, andererseits konnte sich der Verein nach außen präsentieren. Ein Jahr später – Pierre Meyer hatte zwischenzeitlich den Posten des Vizepräsidenten angenommen – feierte der Verein sein 100-jähriges Bestehen. Zu dieser Zeit existierten im Kanton Diekirch 1400 Bienenvölker, die von 63 Imkern betreut wurden.

Am 1. Januar 1985 übernahm Pierre Meyer schließlich den Präsidentenposten, den er während der kommenden 34 Jahre innehaben sollte. Ab diesem Zeitpunkt stellte er, mit der vollen Unter-

stützung seiner Frau Catherine, seine Freizeit ganz in den Dienst des Vereins und den Aufbau einer Bienenschule.

In der Folge trat auch die lokale Gemeindeverwaltung, bei der Pierre Meyer zu diesem Zeitpunkt angestellt war, an den Imker heran und bat ihn, Anschauungsunterricht für die Schulkinder anzubieten. So wurde 1986 auf dem Häreberg ein Bienenstand zu Anschauungszwecken installiert. Allerdings gestaltete sich der Unterricht im Freien jedoch als zu gefährlich für die Kinder.

Ein Bienenstand für pädagogische Zwecke

Als die Gemeinde ein Jahr später im Waldgebiet der Hooldaer eine Holzblockhütte für Naturkundeunterricht erbaute, konnten die Imker einen Bienenstand für pädagogische Zwecke in das Chalet, aber durch eine Glasscheibe geschützt, integrieren. Im Jahr 1999

beschloss der Bienenverein, an einem Südhang eine kleine Hütte zu errichten, die sowohl der Königinnenzucht, als auch dem Unterricht dienen sollte. So war das Waldentdeckungszentrum Hooldaer jahrelang Anziehungspunkt für Schulklassen, die hier mitten im Wald direkten Anschauungsunterricht erleben konnten.

Pierre Meyer hat dort unzählige Kurse abgehalten, junge Menschen für die Bienenzucht begeistert, Bienenschwärme und/oder Königinnen kostenlos an junge Imker abgegeben und sein Wissen weitergegeben. Als Belohnung für diese Verdienste wurde der Verein bereits 2002 mit dem Umweltpreis der Stadt ausgezeichnet.

Doch damit nicht genug. Pierre Meyer hatte noch viele weitere Ideen. So zeichnet er maßgeblich verantwortlich für die Einrichtung eines Biemusée, in dem er während knapp 15 Jahren größtenteils seine Privatsammlung zeigte. Auch war er Mitinitiator des Kochwettbewerb, der seit 1993 in der Diekircher Hotelschule ausgetragen wurde und bei dem die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten des Honigs hervorgehoben wurden. Und er gründete den Verein Carnica-Frènn, der sich für die sanfte Bienennasse aus Kärnten in Österreich einsetzt.

Mit 80 Jahren das Lebenswerk vollendet

Als er vor zwei Jahren seinen 80. Geburtstag feierte, legte Meyer das Amt des Präsidenten nieder. Im gleichen Jahr hat die Gemeinde dem Verein mit seinen 100 Mitgliedern ein Beiechalet aus Holz, mit einem eigenen Honig-Schleuderraum, neben der kleinen Hütte gebaut. Damit sah Pierre Meyer sein Lebenswerk abgeschlossen.

Heute besucht der Biemann, der nach Tausenden Stichen mittlerweile immun gegen das Bienengift ist, fast täglich seine Bienenvölker und ist immer noch fasziniert von den kleinen Insekten. Und er ist immer noch gerne draussen in der Natur, entspannt bei seiner Arbeit mit den Bienen und stellt auch weiter seinen eigenen Honig her.

Im Mini-Tunnel am Kreisel vorbei

Rad- und Fußweg zwischen Kehlen und Meispelt rechtzeitig zur Saison nutzbar

Kehlen. Verkehrsschilder und Markierungen weisen die Strecke zwischen Kehlen und Keispelt bereits als Rad- und Fußweg aus. Die Arbeiten zum Ausbau des drei Kilometer langen und 2,5 Meter breiten Weges durch die umliegenden Felder nach Meispelt sind vergeben und sollen in Kürze beginnen.

Die Umsetzung der Verbindungsstrecke, die sich in die fortschrittliche Verkehrspolitik mit Förderung der Radmobilität des CSV-LSAP-Schöffenrates einschreibt, bedurfte jahrelanger Planungs- und Bauarbeiten. Viele Grundstücke waren nicht in kommunaler Hand, manche Hindernisse schienen zeitweilig unüberwindbar. Bereits in den 1990er-Jah-

ren war beim Bau des Kreisverkehrs Quatre-Vents eine unterirdische Querungsmöglichkeit in Form eines Mini-Tunnels geschaf-

fen worden. Die nach oben offene Unterführung wurde aber erst 2018 mit einer Beleuchtung ausgestattet. Für den Bau eines fehlenden



Mit seinem einfachen Streckenprofil zeigt sich der Radweg äußerlich familien- und kinderfreundlich. Foto: Charlot Kuhn

Teilstücks stimmte der Gemeinderat im Juli 2019 einem Kostenaufwand von 297 100 Euro zu. Zudem erstand die Gemeinde hierfür für 27 960 Euro zwei Landparzellen von 23,2 Ar. Der Gesamtkostenaufwand wird schlussendlich rund 900 000 Euro betragen.

Wichtiger „Meilenstein“

Der Weg beginnt in Kehlen, auf dem Parkplatz neben dem Fußballplatz und verläuft parallel zur Straße, die Kehlen mit Keispelt verbindet, zurzeit bis zur Einmündung in die Rue de Kehlen in Keispelt. Zu beiden Seiten des Quatre-Vents ist der Weg durch einen breiten Grünstreifen mit Bäumen von der Fahrbahn getrennt. Mit

seinem einfachen Streckenprofil zeigt er sich äußerst familien- und kinderfreundlich.

Die Strecke sei ein weiterer, wichtiger „Meilenstein“ auf dem Weg zu einer „verkehrssicheren und fahrradfreundlichen“ Gemeinde, freut sich Bürgermeister Félix Eischen (CSV) über die neue Radstrecke. Angedacht ist eine Weiterführung ab Meispelt an den schon bestehenden Radweg von Schoenfels nach Mersch. Auf der To-do-Liste steht zudem eine ähnliche Querverbindung in Richtung der Gemeinde Mamer.

Die offizielle Freigabe des neuen Wegs soll Ende des Frühjahrs erfolgen. Dann soll auch das Teilstück nach Meispelt fertig sein. c.k.

Der Private Banker: eine echte Vertrauensperson

Ein Beruf im Zeichen von Sorgfalt, Leistung, Empathie, Integrität und Ehrlichkeit

„
Nicht selten begleitet ein Berater ein und dieselbe Familie jahrzehntlang.“

Von Marc Giesener

Ein Private Banker, der das Vertrauen seiner Kunden gewonnen und sich verdient gemacht hat, kann diese langfristig begleiten. Manchmal über mehrere Generationen hinweg. Nicht selten kommt es vor, dass ein Berater ein und dieselbe Familie Jahrzehnte lang zu seinen Kunden zählt. So wird er zur echten Vertrauensperson, auf deren Rat und Tat sich die Familie in Sachen Finanzen und Vermögen absolut verlässt.

„
Über rein fachliche Kompetenzen hinaus sind ein hohes Maß an menschlichen Qualitäten erforderlich.“

Was ist eine Privatbank?

Bevor wir uns weiter mit dem Profil eines Private Bankers befassen, hier einige Worte der Erklärung in Sachen Privatbank. Diese auch unter der Bezeichnung „Wealth Management“ bekannten Banken sind auf die Strukturierung, Verwaltung und Übertragung bedeutender Vermögenswerte spezialisiert. Ihr Angebot umfasst diverse Dienstleistungen, darunter Anlageberatung, uneingeschränkte Vermögensverwaltung, Vermögensstrukturierung, Nachlassplanung und Kreditvergabe. Je nach Art der Kunden, kann eine Privatbank zudem Dienstleistungen in spezialisierten Bereichen, wie etwa dem Kunsthandel oder der Philanthropie, anbieten.

Doppelter Auftrag

Der Private Banker muss die Erwartungen und Bedürfnisse seiner Kunden bestmöglich verstehen und deren Vermögen sowie potentiell absehbare Einkünfte realistisch einschätzen.

Der Private Banker hat im Grunde einen doppelten Auftrag. Zunächst einmal muss er über einen kontinuierlichen Austausch die Erwartungen und Bedürfnisse seiner Kunden bestmöglich verstehen, deren Vermögen sowie potentiell absehbare Einkünfte realistisch einschätzen, aber auch die Lebenssituation jedes Einzelnen in ihrer gesamten Komplexität verstehen. Auf dieser Grundlage stellt der Berater



Um sich dieses Vertrauen zu verdienen, muss der Private Banker über seine rein fachlichen Kompetenzen hinaus ein hohes Maß an bestimmten menschlichen Qualitäten mitbringen.

Fotos: Getty Images



Ab wann man die Leistungen eines Privatbankers in Anspruch nehmen kann, hängt vom jeweiligen Institut ab.

dem Kunden Spezialisten für alle Facetten des Finanzmanagements zur Seite. Mit dem erklärten Ziel, kurz- oder langfristige Projekte zu verwirklichen. Der Private Banker muss sich dazu den neuen technologischen und regulatorischen Gegebenheiten stets anpassen. Er muss sehr internetaffin sein, leistungsfähige Tools und Zugang zu hochwertigen Informationen haben. So intelligent er auch sein mag, kein Computer kann jemals die maßgeschneiderten Lösungen und die Begleitung ersetzen, die ein Private Banker bietet.

Serviceangebot hängt vom Umfeld ab
Abgesehen von den individuellen Charakterzügen gibt es zwei wesentliche Unterscheidungsmerkmale bei Private Banker, die jedoch mit ihrem jeweiligen Arbeitgeber zu tun haben. Im Klartext: Das Serviceangebot hängt vom Umfeld ab.

Zwischen einer kleinen Privatbank und dem Private-Banking-Angebot einer Universalbank gibt es einen enormen Unterschied. Während erstere sich ausschließlich auf Anlagen und Vermögenswerte konzentriert, besteht der Vorteil einer Universalbank darin, dass sie eine umfassende Betreuung anbieten kann

und zugleich in der Lage ist, auf alle Anfragen ihrer Kunden einzugehen, egal worum es geht. So kann eine Universalbank als Kreditinstitut Kunden, die Wohn- oder Gewerbeimmobilien kaufen wollen, verschiedene Darlehensarten anbieten. Wenn sie über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Corporate Finance verfügt, kann sie zum Beispiel auch Firmenchefs bei all ihren geschäftlichen oder privaten Projekten zur Seite stehen.

„
Der Private Banker muss richtig zuhören können.“

Ab wann man die Leistungen einer Privatbank in Anspruch nehmen kann, hängt vom jeweiligen Institut ab. In Luxemburg wird im Allgemeinen ein Betrag von 500 000 Euro in Finanzwerten als absolutes Minimum vorausgesetzt. Verfügbarkeit und Flexibilität eines engagierten Private Bankers haben ihren Preis. Und das aus gutem Grund: Er ist leicht erreichbar, stets auf dem Laufenden,

antizipiert Kundenanforderungen, reagiert umgehend auf alle Anfragen und richtet sich bei der Vereinbarung von Treffen ganz nach dem Kunden.

Das Gesamtbild muss stimmen

Die Fähigkeit, eine maßgeschneiderte und kluge Betreuung zu gewährleisten, zeichnet den Berater aus. Das setzt voraus, dass er mit seinen Gesprächspartnern gut vertraut ist. Bereits bei der Kontaktaufnahme versteht sich der Berater darauf, dem Kunden richtig zuzuhören. Er stellt ihm eine Vielzahl an Fragen über seine finanzielle und familiäre Situation sowie seine Vermögenslage. Der Berater lässt kein Detail aus und spricht mit ihm über alle Aspekte seines Lebens. Ziel dieses Vorgesprächs ist es, den Kunden besser kennenzulernen und sich ein Gesamtbild seiner Vermögenslage zu verschaffen, um ihm dann eine maßgeschneiderte Beratung zu bieten. Um eine solch enge Beziehung aufzubauen, muss der Kunde sich wohlfühlen

und Vertrauen fassen können, denn er gibt persönliche Informationen preis, die er gerne diskret behandelt sehen würde. Das Vertrauen des Kunden in den Private Banker ist für dessen Tätigkeit unerlässlich.

Um sich dieses Vertrauen zu verdienen, muss der Private Banker über seine rein fachlichen Kompetenzen hinaus ein hohes Maß an bestimmten menschlichen Qualitäten mitbringen. Außerdem muss er sich auf ein Team von verschiedenen mehrsprachigen und multikulturellen Spezialisten verlassen können. Zu den wichtigsten Voraussetzungen zählen Eigenschaften wie Sorgfalt, Leistung, Bereitschaft zum Zuhören, Empathie, Integrität und Ehrlichkeit.

Zusätzliche interessante Informationen über die Verwaltung Ihrer Finanzen oder die Verwirklichung Ihrer Projekte finden Sie unter www.my-life.lu. Zögern Sie auch nicht, Ihren Kundenberater der BIL direkt zu kontaktieren.

Ihnen zur Seite stehen.
Um Ihnen ein Meer von Möglichkeiten für Ihr Vermögen zu bieten.

BIL
1856

PRIVATE BANKING

Mehr Informationen auf www.bil.com/private-banking