https://www.gen-ethisches-netzwerk.de/node/4709

Gen-ethischer Informationsdienst

Kinderwunschmesse

Wo Zukunftsträume verkauft werden

AutorIn
Jonte Lindemann



Das Geschäft mit dem Traum vom Kind: Infomaterial, das bei der Kinderwunschmesse ausgehändigt wurde. Foto: GeN/jl

Seit 2017 findet die Kinderwunschmesse „Wish for a Baby“ jedes Jahr im Frühling in Berlin statt, seit 2018 zusätzlich jeden Herbst in Köln. Von den Veranstalter*innen wird sie als „einzige Veranstaltung ihrer Art“ in Deutschland und größte Kinderwunschmesse Europas beschrieben. Dabei wird auch eine Gesetzeslücke genutzt.

„Wer auch immer du bist, was auch immer deine Herausforderungen sind und wo auch immer du dich auf deinem Weg zur Familiengründung befindest, wir sind hier, um dir zu helfen und alles einfacher zu machen“ – das versprechen die Organisator*innen (nicht nur queeren) ungewollt kinderlosen Paaren und Einzelpersonen auf ihrer Website.1a Die zweitägige Messe bietet ein umfangreiches Vortragsprogramm, auch Austauschrunden sind vorgesehen. Den Großteil machen aber Aussteller*innen aus, die wie an klassischen Messeständen ihr Angebot präsentieren, darunter Fertilitätskliniken und Vermittlungsagenturen für Leihschwangerschaften.

Neben Behandlungen von Unfruchtbarkeit, In-Vitro-Fertilisation und Auslandsadoptionen informiert die Messe über Methoden, die im Inland so nicht möglich sind. Leihschwangerschaft und das Einsetzen von Eizellen Dritter sind in Deutschland illegal. Das Embryonenschutzgesetz verbietet es, fremde Eizellen einzusetzen oder zu dem Zweck zu befruchten, eine Schwangerschaft bei einer anderen Person, als derjenigen, von der die Eizelle stammt, herbeizuführen. Das Gesetz untersagt es ebenfalls, „bei einer Frau, welche bereit ist, ihr Kind nach der Geburt Dritten auf Dauer zu überlassen (Ersatzmutter), eine künstliche Befruchtung durchzuführen oder auf sie einen menschlichen Embryo zu übertragen“.2Die Vermittlung einer Leihschwangerschaft wird zusätzlich unter dem Adoptionsvermittlungsgesetz unter Strafe gestellt.

Die Aussteller auf der Messe bewegen sich damit in einer rechtlichen Grauzone: Vermitteln und „beraten“ dürfen sie nicht, aber es ist legal, über Anbieter und Ablauf im Ausland zu informieren. Dies wissen die Veranstalter*innen ganz genau, so bieten sie „Gespräche mit Experten“ an, für die man bereits im Vorfeld einen Termin buchen kann – aber eben keine Beratung.

Die Anmeldung zur Messe ist einfach, der Besuch kostenlos. Am Berliner Tagungshotel Estrel deutet an diesem Samstag Anfang März wenig darauf hin, welche Art Veranstaltung drinnen stattfindet. Lediglich einige wenige Vertreter*innen der umstrittenen feministischen Gruppe Femen haben sich vor dem Eingang eingefunden. Sie haben aus Kartons eine Art Brutkasten nachgebaut. Ihre Botschaft: Praktiken wie Leihschwangerschaft würden Frauen entmenschlichen und zu Gebärmaschinen degradieren.

Tatsächlich ist diese Form von Protest exemplarisch für den Umgang mit Themen wie Eizelltransfer oder Leihschwangerschaft: Differenzierte Kritik wird kaum wahrgenommen, stattdessen werden simplifizierende Opfernarrative verbreitet, die den Menschen, die Eizellen abgeben oder eine Leihschwangerschaft austragen, keinerlei Handlungsmacht zugestehen. Statt das ökonomische Gefälle, das diese Praktiken erst hervorbringt, als gesamtgesellschaftliches Problem zu kritisieren, ergeht man sich in verkürzten Vergleichen, etwa zu sexualisierter Ausbeutung. Ein weiteres Beispiel hierfür sind die Proteste gegen den Kölner Ableger von „Wish for a baby“ im Herbst 2023 unter dem Motto „Leihmutterschaft = Menschenhandel. Keine Kinder auf Bestellung“, der von der Gruppierung „Lasst Frauen sprechen“ organisiert wurde, die in der Vergangenheit vor allem durch transfeindliche Agitation aufgefallen war.

Der Protest vor dem Estrel scheint auch eher auf die Produktion von Bildern für soziale Medien abzuzielen, als auf die direkte Auseinandersetzung mit Aussteller*innen oder Messebesucher*innen – diese nehmen in der Halle nämlich keinerlei Notiz von den Vorgängen draußen.

Im Foyer angekommen, bekommt man ein Programm und eine Willkommenstüte ausgehändigt. Der eigentliche Messeraum befindet sich hinter einer weiteren Glaswand. An der klebt ein ausgedruckter DIN A4-Zettel: Keine Fotos. Nach einer kurzen Taschenkontrolle steht man in den Messeräumen, ein weiteres Schild weist darauf hin, dass hier keine Beratung stattfinde.

„Künstliche Befruchtung, Leihmutterschaft, Adoption, Social Freezing, Männliche Unfruchtbarkeit, Schwangerschaft ab 40, Endometriose, PCOS, Samenspende, Kinderwunsch-Coaching, alternative Behandlungsmöglichkeiten, Optionen für die LGBTQ+-Gemeinschaft“ – all dieses Themen will die „Wish for a baby“ laut eigener Website abdecken.1b Tatsächlich geht es bei 31 der 48 Vorträge um Leihschwangerschaft. Und auch das Verhältnis der Aussteller ist ähnlich unausgewogen: zwischen Fertilitätskliniken, Samenbanken und Vermittlungsagenturen finden sich lediglich zwei Stände von Organisationen, die Auslandsadoptionen vermitteln. Viele Interessierte tummeln sich an diesen beiden Ständen nicht.

Titel wie „Panel: Surrogacy in different countries, an overview“ suggerieren einen informativen Charakter, erinnern sie doch an wissenschaftliche Konferenzen. Tatsächlich sind die Redner*innen auf dem Panel Vertreter*innen von Fertilitätskliniken und Vermittlungsagenturen. Im Zentrum der Messe stehen die

Wunscheltern und ihre Befindlichkeiten. Dass es darum geht, Werbung für kostspielige Angebote zu machen, wird weitestgehend verschleiert. Dabei steht dahinter ein rasant wachsender Markt: bereits für 2023 wurde der Markt für Fertilitätsbehandlungen (ohne Leihschwangerschaft) auf über 50 Milliarden Euro beziffert, dabei wird für die Zukunft eine jährliche Wachstumsrate von zwölf Prozent prognostiziert. Als begünstigende Faktoren werden hier zunehmende Infertilität, aber auch der Abbau gesetzlicher Beschränkungen angenommen.
Von den Gewinnspannen der Anbieter sollen die Kund*innen aber nichts merken. Durch Bildsprache und Wortwahl wird vermittelt: Sie stehen vor großen Herausforderungen, der Weg zu Ihrem Wunschkind ist unübersichtlich – wir nehmen Sie dabei an die Hand. Dementsprechend tragen die Agenturen Namen wie „Heart to Hands Surrogacy“ oder „Building Families“, die Vorträge laufen unter Titeln wie „Everything you need to know about a surrogacy journey“ oder „How to Navigate the Unkown & Perilous Waters of Surrogacy“. Die medizinischen Prozeduren und damit verbundene Risiken treten in den Hintergrund – ebenso wie die Leihschwangeren und Eizellgeber*innen. An den Werbeständen der einzelnen Agenturen hält man sich bei Nachfragen zur Gesundheitsversorgung und Versicherung der Leihschwangeren bedeckt. Der Vertreter einer kanadischen Agentur erklärt mir, dass der Service in Kanada billiger sei, als in den USA, da Leihschwangere und Neugeborene ohnehin krankenversichert seien. Auf die Rückfrage, ob dies auch eventuelle Beeinträchtigungen der eigenen Fruchtbarkeit und beispielsweise spätere IVF-Behandlungen einschließe, wird mir lediglich versichert, ich solle unbesorgt sein, da das kanadische Gesundheitssystem „sehr, sehr gut“ sei.
Bei der „Wish for a Baby“ geht es um die Wunscheltern, *ihre* Situation wird als Schicksal begriffen und *ihre* Verletzlichkeit gilt es laut diesem Narrativ zu schützen – vor Wucher, unübersichtlichen Gesetzeslagen und restriktiven Regelungen in Deutschland.
Immer wieder taucht das Bild der Reise auf, ob nun von der „surrogacy journey“ die Rede ist oder von den gefährlichen Wassern, die es zu navigieren gelte – als sei der Weg zur Erfüllung des Kinderwunsches eine Art wertvolle Selbstfindung, bei der die Agenturen und Kliniken als weise Weggefährt*innen hilfreich zur Seite stehen. Was hier verkauft wird, soll nicht klinisch klingen, die Anbieter*innen vermarkten ein Versprechen von Zukunft. Dabei sollen die Wunscheltern sich nicht fühlen, wie Kund*innen, die für eine Dienstleistung zahlen. Die Beziehung zu der Person, die die Schwangerschaft austrägt, wird mit vermarktet und erfährt eine gewisse Überhöhung.
Besonders deutlich wird das im Vortrag „You and your surrogate: the most important relationship“ von Adrienne Black, der Gründerin der US-amerikanischen Agentur „Heart to Hands Surrogacy“. In ihren Ausführungen schildert sie nicht einfach den Ablauf einer Leihschwangerschaftsvermittlung bei ihrer Agentur, sie zeigt gemeinsame Fotos von Leihschwangeren und Wunscheltern, erzählt Anekdoten von tragfähigen Familienbeziehungen zwischen den Beteiligten über die Schwangerschaft hinaus und richtet sich immer wieder direkt an das Publikum: This is your child´s creation story. Die Leihschwangerschaft bezeichnet sie als „intentionalste Form der Reproduktion“, dadurch erfährt die Praxis eine moralische Aufwertung.
Ethische Fragen bleiben außen vor. Auch die Normalisierung selektiver Praktiken, die mit der Technologisierung von Reproduktion einhergeht, wird nicht in Frage gestellt, sondern als selbstverständlicher Bestandteil des Pakets verkauft. So verspricht auch Adrienne Black Tests, mit denen genetische Abweichungen wie Trisomie 21 ausgeschlossen werden sollen, denn, so die Unternehmerin: „Wir wissen, Sie alle wollen ein gesundes Kind“.
Die Vermarktung von Zukunftsträumen ist letztendlich Teil der Konkurrenz um prospektive Kund*innen, genauso wie das Angebot vom preiswerten „unlimited“ Eizelltransfer- und Leihschwangerschaftsprogramm in Georgien bis hin zu deutlich teureren Programmen in den USA – „alles unter einem Dach“, wie die Webseite von „Wish for a Baby“ verspricht.1c

- 1aWebseite Wish for a Baby: www.wishforababy.de [letzter Zugriff: 12.05.24].
- 2EschG (1990): §1, Abs. (1), Satz 7. Online: www.gesetze-im-internet.de/eschg [letzter Zugriff: 12.05.24].
- 1bWebseite Wish for a Baby: www.wishforababy.de [letzter Zugriff: 12.05.24].
- 1cWebseite Wish for a Baby: www.wishforababy.de [letzter Zugriff: 12.05.24].

Informationen zur Veröffentlichung

Erschienen in:
GID Ausgabe 269 vom Mai 2024
Seite 30 - 31