https://gen-ethisches-netzwerk.de/node/4929

Gen-ethischer Informationsdienst

Money makes the belly round

Kinderwunsch als globales Geschäft

AutorIn
Jonte Lindemann



Was kostet eine Kinderwunschbehandlung? Sollten Eizell„spender*innen“ entlohnt werden? Und was ist der Preis für eine Leihschwangerschaft? Bei Reproduktionstechnologien geht es oft um Geld. Was kaum thematisiert wird, ist die Marktlogik dahinter. Dieser Schwerpunkt bietet eine kritische Analyse.

Wenn es um das Thema Kinderwunsch geht, werden uns die immer gleichen Bilder präsentiert: liebevoll eingerichtete, aber unbewohnte Kinderzimmer, Schwangerschaftstests mit zu wenig Streifen, Enttäuschung, Tränen, schwere Gespräche auf der Wohnzimmercouch. Fernsehdokus begleiten Paare auf ihrem Weg nach Tschechien zur nächsten Kinderwunschbehandlung oder zum Kennenlernen der Leihschwangeren in die USA. Was wir seltener zu Gesicht bekommen, sind diejenigen, deren Eizellen die Kinderwünsche erfüllen oder die diese Kinder austragen. Und wenn doch, dann verschwimmen sie meist in der Masse – eine unter vielen, die in der Ukraine in einem Luftschutzbunker mit einem Baby sitzt, das eigentlich nicht ihres ist und auf dessen Abholung sie wartet; ein Schwenk auf eine Gruppe von Schwangeren in einem Hostel in Indien. Nur selten erscheinen sie als handlungsfähige Akteur*innen, wir erfahren kaum etwas über ihre Beweggründe und ihr Erleben.

Was wir nie sehen, ist der Markt hinter der assistierten Reproduktion. In politischen Debatten über eine mögliche Legalisierung von Leihschwangerschaft und Eizellabgabe wird häufig eine Unterscheidung zwischen „kommerzieller“ und „altruistischer“ Praxis aufgemacht. Ob eine Eizellabgabe altruistisch ist, wird daran gemessen, ob die Person, von der die Eizellen stammen, entlohnt wird. Während sich die Diskussion in Detailfragen verliert, was noch als Aufwandsentschädigung zählt und was schon als Lohn gilt, wird etwas Wichtiges übersehen: dass ein Teil davon immer kommerziell ist. Denn selbst wenn Eizell„spender*innen“ oder Leihschwangere keinen Cent erhalten, verdienen Kliniken und Agenturen mit diesen Dienstleistungen Geld – und zwar nicht wenig.

Allein der Markt für Behandlungen per In-vitro-Fertilisation (IVF) lag 2025 bei etwa 50 Milliarden US-Dollar. Nach Schätzungen soll er bei einer Wachstumsrate von 7 Prozent bis 2035 auf 95 Milliarden anwachsen.1 Noch größer sind die Gewinne bei Leihschwangerschaften: Diesem Marktsegment wird eine Wachstumsrate von über 24 Prozent prophezeit, für 2034 wird es auf einen Wert von 195 Milliarden US-Dollar geschätzt.2 Eine Analyse, wem diese Reproduktionstechnologien gehören und wie der Markt funktioniert, ist dringend geboten. Die Soziologin Irina Herb begründet das wie folgt: „[E]ine zunehmende Kommerzialisierung und Finanzialisierung von Reproduktion bedeutet potenziell auch eine zunehmende Kontrolle von Reproduktion durch Kapital. […] Investor*innen sind nicht nur in den Bereich der Fertilität und Schwangerschaft eingestiegen, um zu bleiben, sondern auch, um ihn zu verändern.“3

Aus unerfüllten Kinderwünschen ist längst ein riesiges Geschäft geworden. Das ließ sich zuletzt im März 2026 in Berlin beobachten. Mit der Kinderwunschmesse „Wish for a Baby“ breitete sich der ganze Markt in einer Miniaturversion vor uns aus. Im Neuköllner Estrel-Hotel zeigten sich an über 50 Ständen Fertilitätskliniken, Vermittlungsagenturen, Coaching- und Beratungsfirmen. Und sie beworben nicht mehr nur bloße IVF-Behandlungen oder die Vermittlung von „Spender*innen“, sondern auch Pakete, Garantien und Versicherungen. Hier zeigte sich ganz real, wie aus körperlichen Dienstleistungen Finanzprodukte werden. Mit dieser Ausweitung der Eigentumslogik auf die menschliche Reproduktion beschäftigt sich der folgende Beitrag von Stefanie Graefe und Susanne Lettow unter dem Stichwort „Propertisierung“. Wie sich der Markt für Eizellen entwickelt und ausdifferenziert, erläutert „Eggonomics“-Autorin Diane Tober im Interview auf Seite 10. Das Geschäft mit selektiven Tests – von KI-gestützter Embryonenauswahl bis zu Paketen inklusive umfassender Präimplantations- und Pränataldiagnostik – nehme ich in meinem Beitrag auf Seite 12 unter die Lupe. Dabei scheint der Weg vom Kinderwunsch zum Kind nach Wunsch nicht weit. Im darauffolgenden Interview spreche ich mit der feministischen Ethnografin Amrita Pande über den inzwischen äußerst fragmentierten Leihschwangerschaftsmarkt, wie er sich etwa auf der „Wish for a Baby“ zeigte, bei der eine Leihschwangerschaftsagentur aus Ghana weißen Kund*innnen „weiße Embryos“ aus Europa

versprach. Was sich bei einem Besuch der Messe nur andeutete, wollen wir mit dem Schwerpunkt genauer beleuchten: Wie funktioniert das Geschäft mit dem Kinderwunsch? Und wie verändert es sich?

- 1

  Precedence Research (15.04.2026): IVF Services Market Revenue to Attain USD 95.36 Bn by 2035. Online: www.kurzlinks.de/gid277-lf.

- 2

  Precedence Research (29.07.2025): Surrogacy Market Witnessing Explosive Growth Amid Rising Infertility Rates and ART Advancements. Online: www.kurzlinks.de/gid277-lh.

- 3

  Herb, I. (2023): Wenn Wall Street & Co. bei der Schwangerschaft mitreden. Online: www.kurzlinks.de/gid277-lg.

Informationen zur Veröffentlichung

Erschienen in:
GID Ausgabe 277 vom Mai 2026
Seite 6