

In letzter Zeit offenbart sich in den USA immer häufiger die fatale Auswirkung fehlender Regeln und mangelnder Aufsicht. Das jüngste Beispiel: Planet Hospital, ein Medizintourismus-Unternehmen in Kalifornien. Neben Facelifts in Mexiko und Gallenblasenentfernungen in Indien vermittelte es auch Billigleihmütter in Indien, Thailand und Mexiko. Bei Planet Hospital kostete ein Baby zwischen 32.000 bis 68.000 Dollar – wesentlich weniger als in den USA. Bei solchen Billigangeboten sind die Ausbeutung der Leihmütter und rechtliche Unsicherheiten noch wahrscheinlicher. Dennoch fanden die Pauschalangebote von Planet Hospital großen Anklang. Das „Indien Bündel“ zum Beispiel: Es enthielt eine Eizellspenderin, vier Leihmütter für vier Embryotransfers, Kost und Logis für die Leihmutter. Ganz zu schweigen von Auto und Fahrer für die zukünftigen Eltern, wenn sie nach Indien kommen, um ihr Baby abzuholen.

Doch was Planet Hospital anbot, war offensichtlich fragwürdig: Ende vergangenen Jahres machte die Leihmutterabteilung plötzlich zu: Drei unzufriedene

US-Kunden hatten einen Antrag auf Zwangskonkurs des Unternehmens gestellt. Es habe keine Babys geliefert, aber viel Geld von ihnen genommen, lautet ihr Vorwurf. Es gibt sicher noch andere Opfer, Österreicher sind wohl nicht dabei.

Das FBI hat inzwischen eine Untersuchung der Planet-Hospital-Geschäftspraktiken eingeleitet – in der Branche kennt sich die Hauptermittlungsbehörde der US-Regierung aus, seit sie vor zwei Jahren einen illegalen Babyhandelsring in Kalifornien knackte. Eine Rechtsanwältin musste ins Gefängnis, weil sie vier Monate alte Embryos, die Leihmüttern in der Ukraine eingepflanzt wurden, an betuchte Paare verkauft hatte. Damit verstieß sie gegen die Rechtslage in Kalifornien: Erst nachdem ein Vertrag zwischen Leihmutter und Wunscheltern unterschrieben wurde, darf ein Embryo in den fremden Bauch eingepflanzt werden.

Abzocke, Flucht der Wunscheltern bei Missbildung und Fehlgeburten, Streitereien und falsche Versprechungen – das sind nur einige der fragwürdigen Praktiken in einer Branche, die ihre Gegner auch

in den USA auf die Palme bringt. So provozierte vor ein paar Monaten eine Diskussion über die Legalisierung der bezahlten Leihmutterschaft im US-Bundesstaat Louisiana heftige Reaktionen. Nicht nur kirchliche und konservative Kreise, die Leihmutterschaft verbieten wollen, sondern auch aufgeschlossener Kreise, denen etwa die Filmemacherin Jennifer Lahl angehört, haben für das Geschäft mit der Hoffnung kein Verständnis. Erst kürzlich empörte sie sich in einem Interview mit dem US-Fernseher ABC News: „Frauen sind doch keine Gebärmaschinen, und Kinder sind doch keine Produkte oder Massengüter!“ Es gibt auch abwägende Denker, wie etwa John Pascoe, einen der höchsten Familienrichter Australiens. Er will der neuen Dienstleistung eine Chance geben, fordert aber strengere Regeln und eine glaubwürdige Aufsicht: „Es geht doch darum, wie man am besten die Rechte des Kindes, der Auftragseltern und der Leihmütter schützt“, forderte er jüngst. „Und das ist schwierig, wenn man nicht bei sich zu Hause damit anfängt.“



## KEINSINN

Beschaffung und Lagerung von  
Holzmaterial kann zu unnötigen  
Belastungen führen



## FEINSINN

Heizen mit Fernwärme lässt  
Raum für die angenehmeren  
Dinge des Lebens

Mehr auf [www.fernwaerme.at](http://www.fernwaerme.at)

# Generation Ex

Sie verfügen über Erfahrung, beste Kontakte und vor allem Zeit. Pensionierte Spitzenmanager beraten Jungunternehmer – und betreten dabei selbst oft recht forderndes Neuland.

VON RUTH REITMEIER

**D**ass die „alten Hasen“ hervorragend vernetzt sind, wird bereits beim Betreten des Entrée ihres Bürostandorts am Wiener Getreidemarkt klar, denn Nationalbankpräsident Claus Raidl steigt aus dem Lift. „Wir hatten eine Sitzung“, kommentiert Manfred Lorenz, Vorstandsmitglied des Austrian Senior Experts Pool (ASEP) die Anwesenheit des umtriebigen Managers. Der Verein pensionierter Führungskräfte, der dieser Tage sein 25-jähriges Bestehen feiert, berät Gründer und Jungunternehmer bei Markteintritt und -durchdringung. Das ist sein einziger Sinn und Zweck: Die Experten bieten ihr Know-how zu günstigen Konditionen an, ohne selbst daran zu verdienen (siehe Kasten). Mit den Einnahmen wird lediglich die Infrastruktur des Vereins finanziert.

Der Vorteil für die älteren Herren ist schnell auf den Punkt gebracht: Die Zusammenarbeit mit Jungunternehmern schützt vor Pensionsschock und Gartenarbeit, sie hält die Senioren fit und up-to-date. Die Vorgehensweise verläuft wie folgt: Die Jobs werden intern ausgeschrieben, und der Berater wählt selbst, wo er sich engagiert. Bei größeren Projekten werden Teams gebildet. Es ist zweifellos ein niveauvoller Freiwilligendienst, zumal die Aufgaben anspruchsvoll sind. Den Vereinsmitgliedern verschafft das kumulierte hochkarätige Netzwerk der Elite-Pensionisten Zutritt zu jenen, die heute am Ruder sind. „Einigen von uns wurden richtige Jobs als Manager auf Zeit angeboten“, erzählt Carl-Friedrich Radler, pensionierter IBM-Manager, „doch die Begeisterung hält sich in Grenzen. Wer will wieder jeden Tag um halb sieben Uhr aufstehen müssen.“

Die Senior Experts verstehen sich allerdings immer noch als Praktiker – das haben sie in Fleisch und Blut –, und nicht als Unternehmensberater im klassischen Sinne. Dennoch drängt sich die Frage auf, ob nicht agile Pensionisten der Consultingbranche ins Handwerk pfuschen. Lorenz: „Darüber haben wir auch schon nachgedacht, und sind zu dem Schluss gekommen, dass sich unsere Klientel andernfalls keine Unternehmensberatung leisten würde.“

Kunden für ASEP gewinnt Lorenz bei Marketing-Workshops, die er für Unternehmensgründer hält. Dort traf er zum Beispiel im Vorjahr auf Iris Bosich, die gerade dabei war, eine Online-Greiferei für Menschen mit Nahrungsmittelunverträglichkeiten aufzuziehen. Die Geschäftsidee kam Bosich, als sie beim Einkaufen beobachtete, wie Allergiker ratlos vor den Supermarktregalen standen. Lorenz war von dem Konzept überzeugt, und Bosich wohl von Lorenz, denn sie versuchte (mit Erfolg) den Experten dafür zu gewinnen, sie durch die Gründungsphase zu begleiten. „Er verfügt über langjährige Erfahrung und kennt so viele Menschen. Dadurch wurden auch mir Türen geöffnet. Ich wurde gefördert“, sagt die Jungunternehmerin.

Seit März 2014 gedeiht nun ihre Marke Vitolerance, neben dem Online-Shop gibt es auch ein richtiges Geschäft in Wien-▶



Alles  
Super  
Garantie

## Top-Kredite mit der Alles-Super-Garantie

- ✓ Top-Zinsen ab 4,3 % effektiv p. a.\*
- ✓ Ohne Gebühren
- ✓ Auf Wunsch mit Fbzins
- ✓ 4 Wochen kostenlose Rückgabe

Gleich profitieren:  
0800 22 11 22  
[www.ing-diba.at](http://www.ing-diba.at)



Angewandnet  
für exzellente  
Kundenorientierung.

**ING DiBa**  
Direktbank Austria

\*Tilgungs- und Zinsbindung 120 Monate  
Basiszins: 3,00 %  
Kreditlinie, Laufzeit 72 Monate, Jährentzins  
4,33 % p. a., auf Wunsch variabel  
Ordnungsgemäß oder mit Hilfe  
einer Cashflow, ausweislich des Kredits  
zu jedem Geschäftstag 022.796.15.

Donaustadt. Dort fallen zunächst gut sieben Meter Regalfläche mit ausschließlich glutenfreien Lebensmitteln ins Auge. Zudem führt Vitolerance laktose-, fruktose-, hefe-, histamin- sowie weizenfreie Lebensmittel. Auch Ernährungstrends werden bedient: Es gibt je eine Abteilung für Veganer, Raw-Food- und Low-Carb-Anhänger. Rund 100.000 Euro hat die Jungunternehmerin investiert, und die wollen nun verdient werden. Damit das Geschäft für Kunden aus allen Teilen Wiens gut erreichbar ist, hatte die Standortwahl für Berater Lorenz oberste Priorität. Die Entscheidung fiel schließlich zugunsten eines Geschäftslokals in einem kleinen Einkaufszentrum direkt bei der U-Bahnstation Kagraner Platz.

Senior Expert Carl-Friedrich Radler berät wiederum Smartbow, eine IT-Entwicklung der oberösterreichischen MKW electronics GmbH: „Ich spiele Golf, doch man braucht schließlich ein Schlechtwetterprogramm“, scherzt der pensionierte IBM-Manager. Smartbow ist ein System, das Nutztierherden, insbesondere Milchkühe,

elektronisch überwacht. In einer Ohrmarke ist ein Sensor untergebracht, der das Verhalten jedes Tieres permanent erfasst und daraus Gesundheitszustand und Befindlichkeiten wie etwa das Brunftverhalten errechnet. Der Landwirt bekommt die Informationen aufs Smartphone oder Tablet geliefert. Zudem können einzelne Tiere über Smartbow rasch geortet werden – ein nicht zu unterschätzender Vorteil in der Massentierhaltung.

Das Unternehmen hat sich nicht weniger als den Weltmarkt vorgenommen. „Für uns war es insbesondere in der Startphase wichtig, einen so kompetenten Sparringpartner zu haben“, sagt Geschäftsführer Jörg Schlipfing über Radler. Entsprechend sorgte dieser dafür, dass von Anfang an eine geeignete Organisationsstruktur geschaffen wurde. Dabei ging es nicht zuletzt darum, den jugendlichen Eifer der Geschäftsführer an richtiger Stelle einzubremsen. „Man kann nicht bei jedem Anruf sofort ins Flugzeug steigen. Bei einem Produkt mit hohem Skalierungspotenzial ist es nicht möglich, jeden Kunden direkt zu betreuen, dafür braucht man Vertriebspartner“, betont Radler.

Smartbow ist jedenfalls seit Jahresbeginn auf dem Markt und wird bereits in mehrere Länder exportiert. Im ersten Halbjahr 2014 erzielte das Unternehmen immerhin 500.000 Euro Umsatz. Binnen fünf Jahren soll ein Jahresumsatz von 20 Millionen Euro erreicht werden. Schlipfing beziffert den Investitionsbedarf in ein beschleunigtes Wachstum für das Geschäftsjahr 2015 mit rund drei Millionen Euro. Radler unterstützt nun auch bei der Investorensuche.

Nachdem gerade junge Unternehmen nicht nur

Ezzes, sondern vor allem auch Finanzierung benötigen, fällt den ASEP-Beratern auch immer öfter die Rolle zu, private Geldgeber zu finden. Dies wird zumeist nach drei Jahren ab Gründung akut, sobald die Fördermittel zur Neige gehen und die Umsätze noch nicht stark genug sind, um ein rasches Wachstum zu finanzieren. Für die Senioren tut sich damit ein interessantes, teilweise recht forderndes Neuland auf: „Klinkenputzen und alle möglichen Leute, die Geld haben, anzusprechen, mussten viele von uns erst lernen. Zumal wir ja aus Konzernen kommen, die nie Geld brauchten“, betont Radler. Der häufigste Knackpunkt in der Verhandlung zwischen Start-up und Venture-Finanzier liege in der Bewertung des Unternehmens. Genau in diesem Punkt gehen die Vorstellungen oft um ein Vielfaches auseinander, wobei die Geldgeber für ihr Investment üblicherweise einen ungebührlich hohen Anteil am jungen Unternehmen übernehmen wollen. „Zum Schluss ist es jedes Mal ein Pferdehandel“, berichtet Radler.

In Wien hat ASEP-Vorstand Lorenz in dessen neue Schützlinge unter seine Fittiche genommen: die Cousins Ivan und Josip Lovrinovic mit ihrem noch in Gründung befindlichen Unternehmen Neaks. Unter der Marke sollen ab 2015 Sneaker-Socken auf den Markt kommen. Es gibt einen weitgehend ausgereiften Prototyp der modischen Sportsocke, auch ein kompetenter Hersteller ist gefunden. Die Ge-



**profil** **ALPEN-ADRIA UNIVERSITÄT**

## Den Master anderswo.

*Studieren an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt  
Am schönsten Campus Österreichs.*

- Erstklassige Betreuung**
- Hochwertige Infrastruktur**
- Studierende und Lehrende aus 85 Nationen**



**Masterstudien:**  
 Angewandte Informatik | Angewandte Betriebswirtschaft  
 und Arbeitswissenschaft | Erwachsenen- und Berufsbildung | Geographie und  
 Raumforschung | Gesundheits- und Sozialmanagement | Germanistik im interkulturellen Kontext |  
 Geschichte | Informationsmanagement | Informatik und Technologie | Internationales  
 Management | Medien, Kommunikation und Kultur | Mobile and Convergent  
 Management | Philosophie | Psychologie | Romanistik | Schulpädagogik |  
 Statistik | Sozial- und Humanbiologie | Sozial- und Integrationspädagogik |  
 Technische Mathematik | Wirtschaft und Recht

