

Tesera Executive Dossier

Longevity & Prävention für Corporate Health & HR

Orientierungsbriefing für strategische Entscheidungen

Was trägt – und was sollte vor einer betrieblichen Einführung geklärt werden?

Longevity wird für Unternehmen und HR zunehmend sichtbar — von Schlaf, Stress, Bewegung und Ernährung bis zu Biomarkern, Supplements und „biologischem Alter“. Gleichzeitig ist schwer erkennbar, welche Ansätze für die Mitarbeitergesundheit fachlich tragfähig sind, welche Angebote für den betrieblichen Einsatz tatsächlich anschlussfähig sind und wo vor allem Lifestyle-Marketing beginnt.

Die zentrale Frage

Ist ein konkretes Longevity- oder Präventionsangebot für den vorgesehenen betrieblichen Einsatz fachlich tragfähig – und welche Punkte sollten vor Einführung, Pilot oder Kommunikation geklärt werden?

Was Tesera liefert

Tesera erstellt eine unabhängige Einordnung zu einer klar definierten betrieblichen Entscheidungsfrage. Ausgangspunkt ist nicht Longevity oder Healthy Aging im Allgemeinen, sondern der konkrete Einsatzkontext: Welche Zielgruppe soll erreicht werden, welches Angebot oder welcher Ansatz steht zur Diskussion, welche Claims werden gemacht – und welche Evidenz trägt diese Aussagen tatsächlich.

Enthalten sind:

- Ausgangsfrage und betrieblicher Anwendungskontext
- relevante Akteure und Ansätze
- zentrale Claims und ihre Evidenzbezüge
- tragfähige Aussage und Aussagegrenze
- Übertragbarkeit auf den vorgesehenen Einsatz
- 2–4 relevante Vergleichsoptionen, sofern sinnvoll
- Risiken, offene Prüfpunkte und Kommunikationsgrenzen
- Konsequenz für die weitere Entscheidung: **heute umsetzbar, nur unter Bedingungen sinnvoll, Pilot denkbar oder weitere Prüfung erforderlich**

Typische Varianten dieser Frage

- Ist der behauptete Nutzen dieses Angebots für den betrieblichen Einsatz tatsächlich belegt?
- Lässt sich die Evidenz aus klinischen oder individuellen Settings sinnvoll auf eine Mitarbeiterpopulation übertragen?
- Welche Claims können gegenüber Mitarbeitenden seriös kommuniziert werden – und wo beginnt Overclaiming?
- Welche Gesundheitsdaten entstehen, und welche fachlichen Fragen sollten vor Einführung oder Betriebsvereinbarung geklärt sein?
- Ist ein Pilot auf Basis des aktuellen Evidenzstands vertretbar – oder ist die Grundlage noch zu schwach?

Was Tesera nicht macht

- keine medizinische Beurteilung einzelner Personen
- keine Rechts- oder Regulierungsberatung
- keine Anbieterbewertung
- kein Ranking
- kein Siegel
- keine Vorab-Freigabe oder Bestätigung von Anbieter- oder Produktclaims
- keine Entscheidung an Stelle des Auftraggebers

Tesera trifft keine Entscheidung für den Auftraggeber, macht aber Entscheidungsoptionen, Risiken und Prüfbedarf sichtbar.

Format

Executive Dossier als PDF

30-45 Minuten Ergebnisgespräch

Kurze Follow-up-Einordnung relevanter Entwicklungen innerhalb der folgenden sechs Monate

Kurzformel

Tesera prüft, wie weit Claims, Evidenz und Anwendungskontext ein konkretes Longevity- oder Präventionsangebot für den betrieblichen Einsatz tragen – und welche Fragen vor Einführung, Pilot oder Kommunikation offenbleiben.