

Tesera Executive Dossier

Longevity & Prävention für Investoren

Orientierung für strategische Entscheidungen

Welche Annahmen tragen — und wo beginnt der Investment Case, der Evidenz vorauszufließen?

Longevity wird für Investoren im Gesundheits-, Präventions-, Life-Science- und MedTech-Umfeld zunehmend relevant – von Diagnostik und Biomarkern über digitale Plattformen bis zu klinischen und präventiven Geschäftsmodellen. Entscheidend ist dabei weniger, wie sichtbar oder innovativ ein Ansatz erscheint, sondern welche Annahmen des Investment Case durch Evidenz, Anwendungskontext und belastbare Claims tatsächlich getragen werden.

Die zentrale Frage

Tragen Evidenz, Claim und Anwendungskontext die Annahmen, auf denen eine konkrete Investmententscheidung beruht – und welche Punkte sollten vor einer vertieften Due Diligence geklärt werden?

Was Tesera liefert

Tesera erstellt eine unabhängige Einordnung zu einer klar definierten Investmentfrage. Ausgangspunkt ist nicht das Longevity-Feld im Allgemeinen, sondern die konkrete Annahme, die für eine Entscheidung relevant ist. Tesera prüft, welche Claims, Evidenzbezüge, Anwendungskontexte und Vergleichsoptionen diese Annahme tragen – und wo Aussagegrenzen, offene Prüfpunkte oder Risikozonen liegen.

Enthalten sind:

- Ausgangsfrage und zugrunde liegende Investmentannahme
- relevante Akteure und Ansätze
- zentrale Claims und ihre Evidenzbezüge
- tragfähige Aussage und Aussagegrenze
- Anwendungskontext und Übertragbarkeit
- 2–4 relevante Vergleichsoptionen, sofern sinnvoll
- Risiken, offene Prüfpunkte und offene Annahmen

- **Konsequenz für die weitere Prüfung: was ist heute belastbar, was offen und was sollte vor einer vertieften Due Diligence geklärt werden**

Typische Entscheidungsfragen

- Trägt die Evidenz den zentralen wissenschaftlichen Claim dieses Geschäftsmodells?
- Ist der behauptete Nutzen für den vorgesehenen Anwendungskontext tatsächlich belegt – oder wird von Surrogat-, Biomarker- oder Populationsergebnissen zu weit auf individuelle Wirkung geschlossen?
- Unterscheidet sich der Ansatz substantiell von bestehenden Angeboten oder vor allem in Positionierung und Narrativ?
- Welche Annahmen des Investment Case sind wissenschaftlich gut begründet – und welche bleiben derzeit offen?
- Welche Evidenz-, Claim- oder Regulierungsfragen sollten vor einer vertieften Due Diligence geprüft werden?

Was Tesera nicht macht

- keine Investmentberatung
- keine Due Diligence
- keine Unternehmensbewertung
- keine Finanz-, Marktgrößen-, Bewertungs- oder Renditeprognose
- kein Ranking
- kein Siegel
- keine Empfehlung für oder gegen ein Investment

Tesera beurteilt die Tragfähigkeit der für die Fragestellung relevanten Claims und Evidenz – nicht die Attraktivität eines Investments als Ganzes.

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 die fachliche Grundlage die Annahmen eines Investment Case tatsächlich trägt – und wo vor einer vertieften Prüfung offene Fragen bleiben.