

**LEITFADEN**

# Der CFO-Leitfaden für die optimale BGM-Strategie

Das steckt hinter den Zahlen zu Engagement, Kosteneinsparungen und Value on Investment





## Überblick

Heute ist die Mitarbeitergesundheit nicht mehr ein reines HR-Thema. Vielmehr wird sie für moderne CFOs als geschäftliche Notwendigkeit zum wesentlichen Erfolgsfaktor. Wenn Unternehmen die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Beschäftigten priorisieren, geht das nicht nur mit einer stärkeren Mitarbeiterbindung und einer höheren Produktivität einher – sie verschaffen sich auch einen messbaren Wettbewerbsvorteil.

Angesichts des steigenden Drucks rund um betriebliche Effizienz, Wertschöpfung und nachhaltiges Wachstum ist der Umgang mit dem Faktor Mensch zu einem der letzten großen Alleinstellungsmerkmale geworden. Heute verlangt man von CFOs strategische Investitionen in Humankapital mit demselben Maß an Konsequenz wie bei Investitionen in jede andere Ressource.

**Dieser Leitfaden ist zugeschnitten auf CFOs, die bereit sind, veraltete Konzepte von BGM-Programmen als Kostenstelle zu hinterfragen.** Hier wird nüchtern aufgezeigt, warum strategische Investitionen in die Gesundheit und das Wohlbefinden von Beschäftigten nicht nur gerechtfertigt sondern aus unternehmerischer Sicht unverzichtbar sind. Wir fassen reale Daten, Performance-Benchmarks und finanzielle Kennzahlen so zusammen, dass CFOs den ROI ihrer BGM-Investitionen belegen können.

Der Leitfaden zeigt außerdem auf, warum traditionelle Ansätze zu kurz greifen und integrierte Plattformen wie Personify Health mit der richtigen BGM-Strategie eine Multiplikatorwirkung in Sachen Performance erzielen. Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld wird es sich als sehr teuer erweisen, nicht zu handeln. In diesem Leitfaden zeigen wir auf, welchen Mehrwert strategisches Handeln bieten kann.



**Jill King**

SVP of International  
Personify Health

# Warum CFOs der BGM-Strategie jetzt Priorität einräumen

Traditionell fielen BGM-Konzepte immer dem Personalwesen zu und CFOs mischten sich nur dann ein, wenn es um die Prüfung der Budgets ging. Doch mittlerweile findet hier ein Umdenken statt. Von modernen CFOs wird erwartet, einen breiteren Ansatz im Hinblick auf die Unternehmensleistung zu verfolgen, der auch die Resilienz des Humankapitals berücksichtigt.

Der Anteil der Lohnkosten liegt typischerweise bei **60–70 %** der Gesamtausgaben eines Unternehmens. Jeder negative Einfluss auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Beschäftigten – sei es psychisches, körperliches oder finanzielles Wohlbefinden – wirkt sich auch auf das Unternehmen aus und beeinflusst die Produktivität, Motivation, Kundenzufriedenheit und letztlich den Umsatz.

Laut „Human Capital Trends“-Bericht von Deloitte aus dem Jahr 2023 bezeichneten 81 % der europäischen CFOs die Mitarbeitergesundheit als „sehr wichtig“ für den zukünftigen Unternehmenserfolg. Außerdem vermeldet die Europäische Agentur für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, dass 50 % aller Fehltage in Europa auf arbeitsbedingten Stress und Herausforderungen rund um das psychische Wohlbefinden zurückzuführen sind.

In ihrer Funktion als Finanzentscheider werden CFOs zunehmend nicht nur am kurzfristigen Kostenmanagement gemessen, sondern auch am langfristigen Unternehmenswert. Hierunter fällt auch der Einfluss der Personalstrategie auf nachhaltiges Wachstum, Risikominderung und Investorenvertrauen.



Europäische Bestimmungen zur ESG-Berichterstattung (Environmental, Social, Governance) sorgen tatsächlich dafür, dass immer mehr CFOs die „S“-Metriken aktiv unterstützen, sei es in Sachen BGM-Investitionen, Diversität oder Inklusion. BGM-Konzepte sind keine Randerscheinung mehr. Sie sind integraler Bestandteil des Unternehmens.

Progressive Finanzentscheider ergreifen diese Chance und übernehmen die Führung beim Aufbau resilienter, leistungsstarker Unternehmen. Im Grunde liegt es auf der Hand: **Steht es gut um das Wohlbefinden Ihrer Beschäftigten, wirkt sich das positiv auf Ihr Geschäftsergebnis aus.**



# Finanzielle Folgen schlechter Mitarbeitergesundheit

Wohl alle CFOs sind zahlenaffin. Werfen wir also einen Blick auf die Kosten, die durch die Vernachlässigung von Gesundheit und Wohlbefinden der Beschäftigten entstehen.

Allein im Vereinigten Königreich kosten Fehlzeiten die Arbeitgebenden rund 120 Mrd. € jährlich. Das ist kein Tippfehler. Und diese Zahl umfasst noch nicht das schwerer zu beziffernde Phänomen des Präsentismus – Beschäftigte sind zwar anwesend, jedoch aufgrund von Stress, Burnout oder körperlichen Beschwerden in ihrer Produktivität eingeschränkt.

Die „Britain’s Healthiest Workplace“-Studie von Vitality hat gezeigt, dass Präsentismus in Unternehmen 1,5 Mal mehr Kosten verursacht als Fehlzeiten. Hier eine Beispielrechnung für ein Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten:

- **Fehlzeiten:** Im Schnitt 7,8 Krankentage pro Mitarbeiter = insgesamt 7.800 Fehltage jährlich.
  - Bei Produktivitätseinbußen von 175 €/Tag = 1,37 Mio. €
- **Präsentismus:** Im Schnitt 20 % geringere Produktivität bei 30 % der Belegschaft
  - Geschätzte jährliche Kosten = 5–6 Mio. € Dazu kommen noch die Kosten durch Fluktuation.

Oxford Economics schätzt, dass die Nachbesetzung einer Stelle 35.000 € kostet. Angenommen gesundheitliche Aspekte führen zu 50 zusätzlichen Kündigungen pro Jahr, addieren sich die entsprechenden Kosten auf weitere 1,7 Millionen €.

Gesundheitliche Probleme lassen außerdem die Ansprüche gegenüber privaten Krankenversicherungen und arbeitsmedizinischen Diensten steigen. So sind die stressbedingten Ansprüche in Europa in den vergangenen drei Jahren um 34 % gestiegen.

Konservativ geschätzt kann eine schlechte Mitarbeitergesundheit ein Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten somit jährlich insgesamt mehr als 8–10 Mio. € kosten. Wir reden hier also nicht von Kleinkram. Das ist ein Berg an Kosten.



# Traditionelle BGM-Programme greifen zu kurz

**Viele Unternehmen bieten bereits BGM-Initiativen der einen oder anderen Art an. Warum erzielen sie damit keine Erfolge?**

Traditionelle BGM-Programme sind in der Regel:

- **Von Silodenken geprägt:** Isolierte Einzellösungen für Fitness, psychische Gesundheit, Ernährung und Finanzen
- **Zu wenig genutzt:** Branchenweit liegen die Engagement-Raten bei circa 10 %

Mitglieder von Personify Health zeigen im Schnitt an 19 Tagen pro Monat nachhaltige Interaktionen ... Sie möchten wissen, warum?



→ [Sprechen Sie mit unserem BGM-Expertenteam](#)

- **Ohne Erfolgsmessung:** Begrenzte Daten zur Nutzung, zu Ergebnissen oder zum ROI werden nicht direkt berücksichtigt.

Diese Programme funktionieren häufig nach Anmeldeusername, die Mitarbeitende nicht dort abholen, wo sie gerade stehen. Außerdem sind sie nicht auf allgemeinere Unternehmensziele abgestimmt, wodurch sie von CFOs als wenig greifbares „Nice-to-have“ betrachtet werden.

Ein [multinationaler Einzelhandelskonzern](#) gab jährlich über 350.000 € für eine BGM-App mit einer Beteiligung von nur 7 % aus. Warum? Dem Programm fehlte es an Relevanz, Personalisierung und Transparenz.

In genau diese Falle wollte [Bally's](#), ein globales Unterhaltungsunternehmen mit 10.000 Beschäftigten in neun Ländern, nicht tappen.

Denn angesichts verschiedenst angesiedelter Teams in Büros, Casinos und Resorts war klar: Ein Flickwerk aus Einzeltools würde kein sinnvolles Engagement fördern.

Dazu erläutert **Silvia Mondello, Director of Benefits bei Bally's**: „Aus Sicht der Mitarbeitenden kann dies verwirrend sein. Wir alle wünschen uns einen Ort, an dem wir alle Antworten und Lösungen mit nur einem Klick finden.“



Für Bally's war klar, dass die BGM-Initiative leicht zugänglich, inklusiv und auf die besonderen Anforderungen der diversen Belegschaft abgestimmt sein müsste. Statt sich auf Trendangebote oder fragmentierte Lösungen einzulassen, gingen sie eine Partnerschaft mit Personify Health ein, um in einer BGM-Plattform mit präventivem Ansatz folgende Vorteile zu vereinen:

- Förderung des psychischen, körperlichen, finanziellen und sozialen Wohlbefindens
- Regional zugeschnittene Angebote
- Unternehmensweite Kampagnen zur Vernetzung der Teams im Büro und im Gästekontakt
- Echtzeit-Daten und Prämien, die das Engagement der Beschäftigten aufrechterhalten

### Das Ergebnis war eine regelrechte Transformation:

**72 %** der zuvor inaktiven Mitarbeitenden mit hohem Risiko wurden aktiver

**43 %** der Mitglieder gaben an, neue soziale Kontakte geknüpft zu haben

**66 %** der adipösen Mitarbeitenden mit hohem Risiko konnten ihr Gewicht reduzieren

**62 %** Engagementrate im digitalen Programm

Bally's gelang etwas, das die meisten Unternehmen mit traditionellen Programmen nicht erreichen: eine messbare, unternehmensweite Veränderung zu erzielen.

**Lesen Sie die komplette Fallstudie zu Bally's →**

**„Beschäftigte brauchen Angebote, die leicht zugänglich sind, einfach nutzbar und auf ihre Anforderungen abgestimmt. Und CFOs brauchen Belege dafür, dass jeder ausgegebene Euro sich bei der Performance bemerkbar macht. Die BGM-Konzepte der Zukunft sind ganzheitlich, intelligent und messbar. Hierbei machen Plattformen wie Personify Health den Unterschied.“**



**Jill King**

SVP of International  
Personify Health





# Personify Health macht den Unterschied

Mehr als 21 Jahre Erfahrung, 20 Millionen veränderte Leben und 7.500 Kunden.  
So macht Personify Health den Unterschied.

Wir sind nicht einfach nur eine weitere BGM-Plattform. Wir sind der zuverlässige globale Partner für zukunftsorientierte Unternehmen, die messbare, strategische Veränderungen anstreben.

Personify Health bietet Beschäftigten ein BGM-Erlebnis aus einem Guss, das mehr als 50 Gesundheitsbereiche umfasst. Vom gesunden Lebensstil im Alltag bis hin zu Themen, über die man sonst nicht so offen spricht, unsere Plattform deckt nahezu jeden Gesundheitsaspekt ab: Schlaf, Stress, Bewegung, Fruchtbarkeit, Menopause, Gesundheit des Bewegungsapparats, finanzielle Resilienz und vieles mehr.

## Die Plattform bietet:



**Personalisierte, auf Daten gestützte BGM-Konzepte**



**Gamifizierte Erlebnisse, die reale Verhaltensänderungen fördern**



**Ressourcensammlung mit Selbstlerninhalten,  
jederzeit und überall verfügbar**

Flexible Lösungen für jedes Unternehmen. Von 4-wöchigen Quick-Start-Challenges bis zur umfassenden, ganzheitlichen Plattform rund ums Wohlbefinden gelingt eine Skalierung passend zu Ihrem Unternehmen.

Eine Plattform. Enorme Wirkung. Dank unseres konfigurierbaren Ökosystems können Sie das Engagement steigern, die Unterstützung rund um das körperliche, psychische, soziale und finanzielle Wohlbefinden verknüpfen und Ergebnisse liefern – das alles aufbauend auf optimierter Navigation, KI-gestützter Personalisierung und Analysen auf Enterprise-Niveau.

Wir bieten Ihnen nicht einfach nur eine Plattform, sondern eine Partnerschaft. Vom ersten Tag an arbeiten wir Hand in Hand mit Ihrem Team an einer reibungslosen, wissenschaftlich fundierten Einführung, um Ihnen nicht einfach nur ein weiteres Programm bereitzustellen, sondern damit zum integralen Bestandteil Ihres Unternehmens zu werden.

Daher umfasst unser Portfolio auch das Führungskräfte-Trainingsprogramm rund um die psychische Gesundheit [Managing Minds](#). Wenn Führungskräfte darin geschult sind, frühe Anzeichen von Problemen zu erkennen und angemessen zu reagieren, sinkt das Risiko, dass die Probleme eskalieren – ein wirksamer Schutz sowohl für die Mitarbeitergesundheit als auch für die Geschäftskontinuität.

**Erfahren Sie mehr über Managing Minds →**



## Diese finanziellen Vorteile bietet Personify Health:

- **Starkes Engagement:** Bis zu 60 % Plattform-Engagement in 6 Monaten, 6 Mal mehr als im Branchenschnitt
- **Großer Mehrwert bei Partnern:** Kunden, die unsere Plattform Seite an Seite mit Partnern wie Headspace nutzen, erzielen ein bis zu 3x höheres Engagement im Vergleich zu den reinen Einzellösungen
- **Konsolidierung von Anbietern:** Durch die Zusammenführung von BGM-Diensten in einer konfigurierbaren Plattform reduzieren Kunden überlappende Angebote, optimieren die Bereitstellung und verbessern den ROI.
- **Nachweisliche Kosteneinsparungen:** Ein globaler Kunde senkte die Ansprüche im Zusammenhang mit Erkrankungen des Bewegungsapparats um 560.000 € jährlich, indem er integrierte Unterstützung bot und frühes Eingreifen ermöglichte

Wir überzeugen jedoch nicht nur mit unseren „inneren Werten“.

- **Bestbewertung 10/10 in Sachen Kundenzufriedenheit** von Bally's, für die wir eine „wichtige Vertrauensperson“ beim Vorantreiben von Veränderungen der globalen Kultur sind
- **97 % Kundenbindungsrate**, die vom langfristigen Mehrwert und Vertrauen weltweit hoch angesehener Marken zeugt
- **Weltmarktführer vertrauen auf uns** darunter Nestlé, Vodafone, DHL und AstraZeneca

Ob Unterstützung von Beschäftigten im Kundenkontakt, von hybriden Teams oder im weltweiten Büronetz, mit Personify Health können Sie ganz einfach:



**die Strategie vereinheitlichen**



**die Wirkung skalieren**



**Stakeholdern den Mehrwert belegen**

**Wir verknüpfen Einzelaktivitäten mit Unternehmensergebnissen, sodass sich das BGM-Konzept weg von einer passiven Leistung hin zu einem proaktiven Geschäftshebel entwickelt.**

**Sprechen Sie mit unserem BGM-Expertenteam**





# Den ROI und den VOI beziffern

Wohl alle CFOs sind sich einig, dass es auf die Zahlen ankommt. Wie misst man also die [realen finanziellen Auswirkungen einer BGM-Investition](#)?

→ Zunächst der Blick auf **Nutzung und Engagement**.

Während das durchschnittliche BGM-Programm eine Nutzung von 10–15 % erreicht, erzielen Kunden von Personify Health über 60 % Engagement in den ersten sechs Monaten, wenn sie unsere Best Practices umsetzen. Warum? Weil die Plattform Beschäftigte dort abholt, wo sie gerade stehen, indem sie Personalisierung, Relevanz und echten Mehrwert bietet.

→ Dann die **Analyse der Ergebnisse**.

Ein multinationaler Kunde senkte die Ansprüche im Zusammenhang mit Erkrankungen des Bewegungsapparats um 560.000 € jährlich. Bei einem anderen verbesserten innerhalb von 12 Monaten 31 % der Beschäftigten mindestens ein Gesundheitsverhalten mit hohem Risiko.

Das sind keine qualitativen Daten, sogenannte Soft Data. Vielmehr sind das klare Ergebnisse auf Basis niedrigerer Gesundheitskosten, geringerer Fehlzeiten und gesteigerter Produktivität.

Sie möchten Ihren eigenen ROI berechnen? Nutzen Sie unser [ROI & VOI Toolkit](#) zur Schätzung der Einsparungen und Performance-Steigerungen unter Berücksichtigung der Bedürfnisse Ihrer Belegschaft.

## Hier einige Beispielergebnisse:

- 15 % weniger Fehlzeiten können Einsparungen von 1,4 Mio. € jährlich entsprechen
- 10 % weniger Mitarbeiterfluktuation = 1 Mio. € an vermiedenen Rekrutierungskosten
- 3x höhere Produktivität bei Mitarbeitenden mit hohem Risiko = 4 Mio. € durch Performance-Steigerungen

Unsere Plattform lockt nicht nur mit Ergebnissen. Sie liefert diese auch – und wir untermauern sie mit Benchmarking-Daten, vierteljährlichen Berichten und Echtzeit-Dashboards.

**„Im aktuellen Geschäftsklima wird jede Investition genau unter die Lupe genommen. Personify Health liefert Ihnen die Daten, die Sie brauchen, um Ihre Personalstrategie aus der Investment-Perspektive zu verteidigen, zu optimieren und zu fördern.“**



**Jill King**

SVP of International  
Personify Health

# Von der Kostenstelle zum Wachstumsmotor

Der Blick auf BGM-Konzepte verändert sich, von einer Compliance-Pflichtübung oder einem Kostenfaktor hin zu einem regelrechten Stellhebel für Wachstum. Strategische Investitionen in die Mitarbeitergesundheit dienen nicht nur der Vermeidung von Kosten, es geht auch um das Erschließen von Potenzialen.

Die BGM-Strategie eignet sich im Kampf um Talente zur Abhebung von der Konkurrenz. Leistungsstarke Unternehmen verwalten ihr Humankapital nicht nur, sie optimieren es. Wenn Unternehmen in BGM-Konzepte investieren, wird deren Belegschaft resilienter, die Fluktuation sinkt und die Markensympathie steigt.

Studien von [McKinsey](#) zeigen, dass Unternehmen mit umfassenden BGM-Strategien im Hinblick auf Produktivität, Innovation und Aktienrendite die Konkurrenz hinter sich lassen.

## Zum Beispiel:

- **Ökonomie der Bindung:** [Gallup](#) weist für Teams, in denen sich die Mitarbeitenden in Sachen Gesundheit unterstützt fühlen, 81 % weniger Fehlzeiten und eine um 23 % gesteigerte Rentabilität aus
- **Widerstandsfähige Belegschaft:** Im Falle eines Konjunkturabschwungs erholen sich Unternehmen mit soliden BGM-Strategien schneller und können Fachkräfte halten
- **Gewinnung von Talenten:** 79 % der Arbeitssuchenden betrachten BGM-Leistungen als einen entscheidenden Faktor bei der Auswahl eines Arbeitgebenden (Glassdoor, 2023)

**CFOs müssen die BGM-Strategie als zentralen Hebel zur Optimierung des Humankapitals und zur Förderung nachhaltigen Wachstums verstehen. Ein richtiges BGM-Konzept ist mehr als eine HR-Initiative, es steigert den Unternehmenswert.**



# Checkliste: hierauf sollten CFOs bei einer BGM-Plattform achten

Diese Checkliste gilt es nicht einfach nur abzuheken. Als Grundlagenwerkzeug sorgt sie dafür, dass Ihre BGM-Investition Ihrem Unternehmen einen Mehrwert bietet. Engagement-Metriken allein sind für CFOs nicht ausreichend, vielmehr benötigen Sie Plattformen, die in Enterprise-Systeme integrierbar sind, finanzielle Einblicke liefern und messbare Ergebnisse bereitstellen.

Schlüsselmerkmal	Relevanz
Einheitliche Plattform	Vermeidet Fragmentierung; sorgt für reibungsloses Nutzererlebnis zu allen Gesundheitsthemen
HRIS und Benefit-Integration	Reduziert Admin-Aufwand; gewährleistet konsistenten Datenfluss und Sichtbarkeit
Personalisierungs-Optionen	Schneidet Erlebnis auf regionale, kulturelle und belegschaftsspezifische Unterschiede zu
Echtzeit-Analysen	Ermöglicht agile Entscheidungsfindung; unterstützt Performance Tracking und Reporting
Belegte Engagementraten	Reduziert das Risiko einer zu geringen Nutzung; validiert Wirkung von Investitionen
Klinische Ergebnisse	Demonstriert reale gesundheitliche Verbesserungen über die reine Teilnahme hinaus
Datenschutz und Compliance	Gewährleistet rechtskonformen und ethischen Umgang mit Daten der Beschäftigten
Skalierbare Architektur	Sorgt für zukunftssichere Investition in Bezug auf Wachstum oder Neuausrichtung des Unternehmens
Incentive-Programme	Fördert langfristiges Engagement und dauerhafte Verhaltensänderungen
Individueller Support	Maximiert Mehrwert durch proaktives Account Management und regelmäßige Besprechungen

Es interessiert Sie, wie unsere Personify Health Plattform im Vergleich abschneidet?

[Laden Sie unsere Checkliste für Funktionen globaler BGM-Plattformen herunter](#)

*\*Funktionen auf Basis von Complete Wellbeing Plattform. Es handelt sich um eine nicht erschöpfende Checkliste.  
Wenn Sie unsere Complete Wellbeing Plattform im Detail kennenlernen möchten, sprechen Sie mit unserem BGM-Expertenteam.*



# Nächste Schritte: Abstimmung von Finanz- und HR-Aspekten auf strategische Ergebnisse



Die leistungsstärksten Unternehmen verstehen die BGM-Strategie als gemeinsames vorrangiges Thema von Finanzen und HR. Zu Beginn gilt es, gemeinsame KPIs rund um Engagement, Bindung, Gesundheitsrisiken und Produktivität zu etablieren.

## Beispielsweise:

- % von Mitarbeitenden mit hohem Risiko, die wichtige Gesundheitsindikatoren verbessern
- % Senkung der Kosten wegen Fehlzeiten oder der Anspruchsquoten
- Net Promoter Score (NPS) für die Nutzung des BGM-Programms, um die Zufriedenheit zu messen

## Finanz- und Personalwesen agieren hierbei als Partner:

- Definition, was Erfolg ausmacht
- Identifizierung von Risiken innerhalb der Belegschaft und von Kostentreibern
- Gemeinsame Verantwortung von Implementierung und Ergebnissen

Es ist wichtig, anzuerkennen, dass nachhaltige gesundheitliche Verbesserungen ihre Zeit brauchen. Nicht jeden Mehrwert spüren Sie innerhalb eines Quartals, mit dem richtigen Partner wird er sich aber im Laufe der Zeit bemerkbar machen. Setzen Sie auf einen Anbieter, der Wert legt auf langfristige Wertschöpfung, geteilte Verantwortlichkeit und eine Roadmap mit messbaren Meilensteinen für einzelne Phasen.

[Vereinbaren Sie jetzt ein Strategiemeeting oder eine Demo mit Personify Health.](#) Holen Sie Ihr HR-Team mit ins Boot und verständigen Sie sich auf einen Plan, der BGM-Investitionen mit messbaren Geschäftsergebnissen verknüpft.

Das ist für Sie die Gelegenheit, das BGM-Konzept zu transformieren: von einer passiven Leistung zu einem proaktiven Performance-Faktor.



# Wir sind Personify Health.

Die erste personalisierte BGM-Plattform, die Angebote rund um Gesundheit, Wohlbefinden und Beratung an einem Ort vereint. Personify Health unterstützt Beschäftigte auf ihrem individuellen Weg in Richtung mehr Gesundheit und Wohlbefinden.

Dabei ist uns kein Unternehmen zu groß oder zu klein. Egal, ob Ihre Belegschaft aus 5 oder 500.000 Personen besteht: Personify Health bietet ansprechende und personalisierte Hilfestellungen für das Wohlbefinden Ihrer Mitarbeitenden.

## Because health is personal<sup>™</sup>

Erfahren Sie, wie Personify Health Gesundheit und Wohlergehen Ihrer Belegschaft unterstützen kann.

**Sprechen Sie mit unserem BGM-Expertenteam**

Weitere Informationen finden Sie unter [personifyhealth.com/global/de](https://personifyhealth.com/global/de)  
Besuchen Sie uns auf [Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#)

**~personify<sup>™</sup>**  
HEALTH