



FACHMESSE FÜR GASTGEWERBE
UND ERNÄHRUNGSHANDWERK

ISS
GUT!

6. NOVEMBER 2017
FACHTAGUNG KiTa- UND
SCHULVERPFLEGUNG



Fachtagung KiTa- und Schulverpflegung

6.11.2017

Clevere Speisewahl: Nudging in der KiTa- und Schulverpflegung

Christine Brombach

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

christine.brombach@zhaw.ch



Gliederung

- Warum wir essen, was wir essen
- Choicearchitektur: intuitive und rationale Wahl
- Was ist «Nudging»
- Kann die Speisewahl durch «Nudging» beeinflusst werden
- Praxisbeispiele
- Nudging, alter Wein in neuen Schläuchen
- Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Was beeinflusst unser Ernährungsverhalten?

Zusammenschau der Einflussfaktoren, die in jeder Kultur als Grundvoraussetzung des Essverhaltens wirken

Das «PUZZLE-Model»

Essverhalten ist an folgende Prämissen geknüpft, die für alle Menschen immer und überall gelten:

(P) eine Person isst, Personen essen gemeinsam

(U) Gegessen wird an einem Ort, in einer Umwelt, Raum

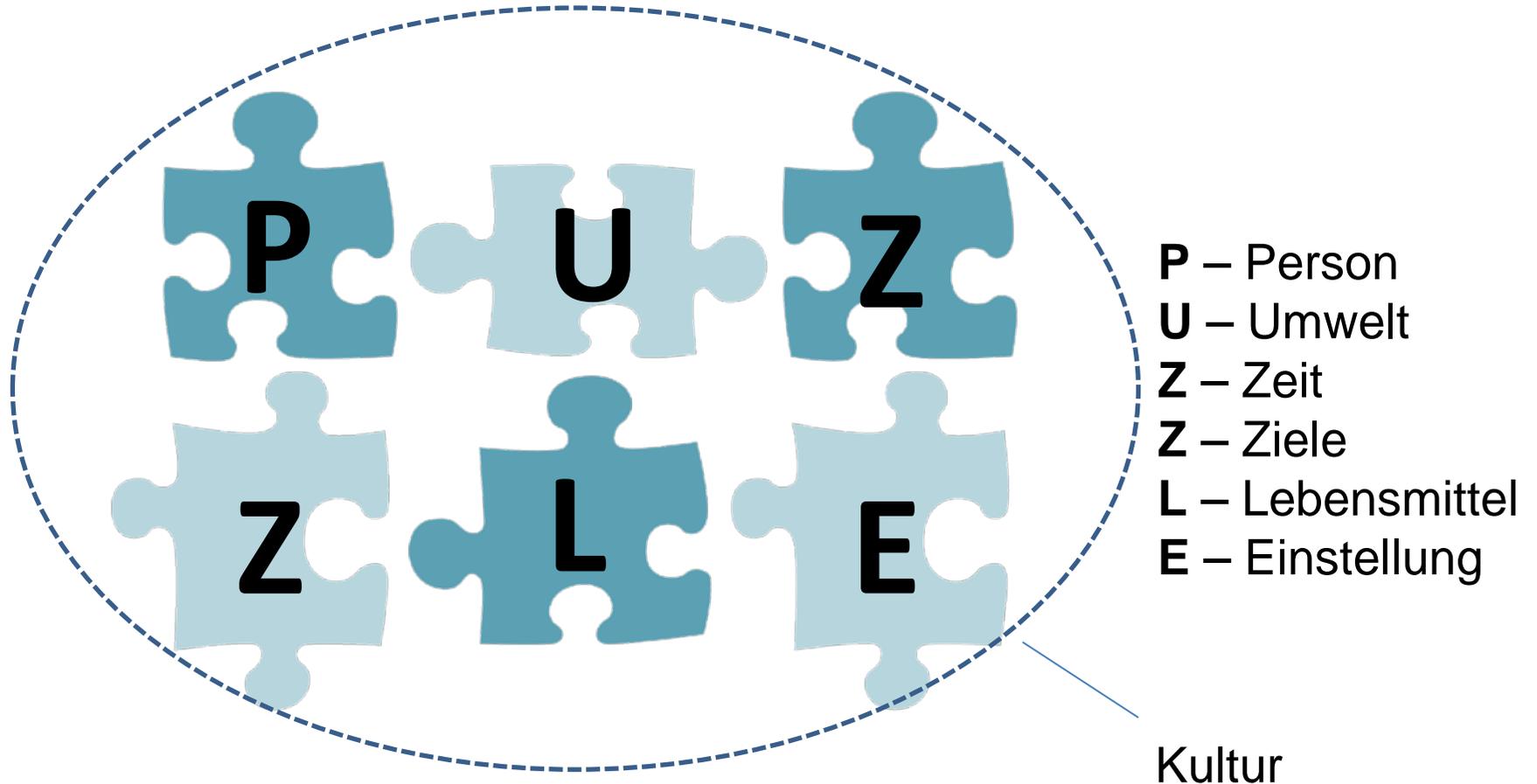
(Z) Essen ist zeitgebunden und abhängig von der historischen Zeit, z.B. 21. Jahrhundert, Saisonalität, Tageszeit

(Z) Essen ist mit Zielen verknüpft, die teilweise auch widersprüchlich sein können

(L) gegessen werden Lebensmittel

(E) Essen wird je nach Einstellungen, Werten und Normen und Erwartungen unterschiedlich bewertet

PUZZLE-Modell als Rahmen des individuellen Ernährungsverhaltens



Ernährungsverhalten ist routiniertes, gewohnheitsmässiges Verhalten!

- Pro Jahr verzehren wir im Schnitt 1,5 Tonnen an fester und flüssiger Nahrung
- Im Laufe des Lebens verzehren wir annähernd 50t feste Nahrung und 50t flüssige Nahrung
- Annähernd 100,000 Mahlzeiten
- Verbringen 5 Jahre unserer Lebenszeit mit Kauen des Essens
- Wir schlucken mehr als 80 Mio. mal im Leben!
- Erlernte Handlungen, die wir habitualisieren!

Worauf basieren unsere täglichen
Entscheidungen?

Auf bewussten, expliziten
Entscheidungen?

Auf Intuitionen?

Choicearchitektur

Wansink, ein Psychologe hat die Entscheidungsarchitektur auf die «W's» begründet, die im Setting wirken:

- Was
 - Wann
 - Wo
 - Wie
 - Mit wem
 - Warum
-
- Das sind alles *rational begründbare* Entscheidungen!

Ernährungsverhalten:

Verhalten

Verhältnisse



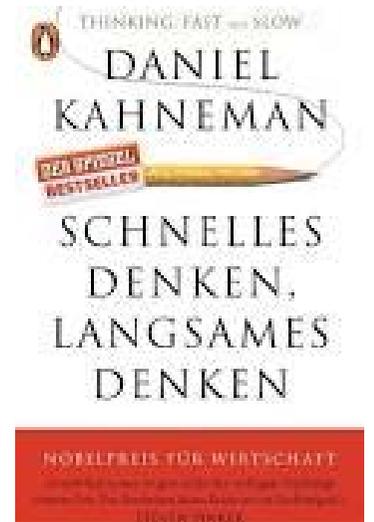
Beide wirken zusammen und verschränken sich

Kahnemann: die täglichen Entscheidungen

- Schnelles Denken - Langsames Denken
- Wie treffen wir im Alltag Entscheidungen?

- Unser Gehirn hat zwei Arten der Verarbeitung und Entscheidungslogiken:
- Intuitiv
- rational

Schnelles Denken – langsames Denken



Intuition

- Unbewusst
- Schnell
- Geringe Anstrengung
- Implizit
- Nonverbal
- Parallel
- Affektiv
- Impulsiv
- Hohe Kapazität

Ratio

- Bewusst
- Langsam
- Hohe Anstrengung
- Explizit
- Verbal
- Kontrolliert, seriell
- Reflexiv
- Geringe Kapazität

Zwei Ansätze: - Intuitive Entscheidung
- rationale Entscheidung => langsam, reflektiert

Vorteile intuitiver Entscheidungen:

Schnelle Entscheidung (180 ms (!) um jemanden einzuordnen)

Schnelles Handeln und Entscheiden

Komplexität kann bewältigt werden

Nachteile intuitiver Entscheidungen:

unreflektiert

vorschnell

Impulsiv

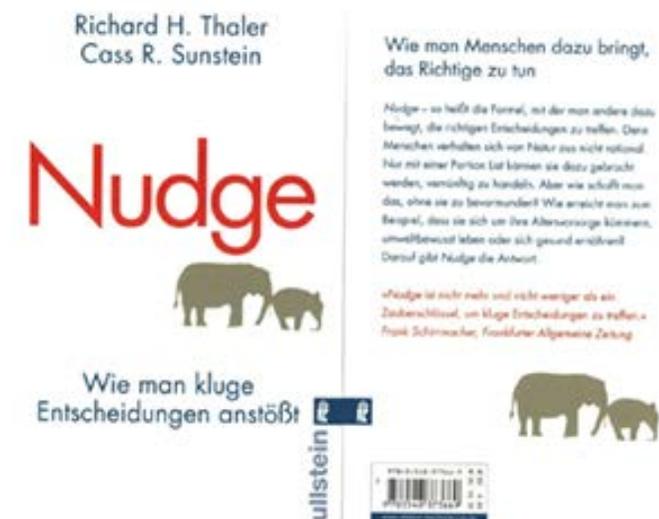
emotional

- Ein emotionales Thema
- Vorwiegend intuitiv und emotional (repetitiv!)
- Essen ist immer situativ (holistisch)
- Wahl eher implizit, vor allem am POS

Cleverer, gesunder Entscheidungen? Helfen Nudges?

«„Nudging“ basiert auf der Idee, dass Menschen durch bestimmte Maßnahmen zwanglos zu bestimmten Verhaltensweisen oder Entscheidungen bewegt werden können, welche für sie selbst oder die Gesellschaft vorteilhaft oder wünschenswert sind. Durch einfache Änderungen in der Umwelt können so bestimmte Ziele erreicht werden.» (Kern, 2016,9)

Andere Begriffe: food environment,
food ambience



Wie erreichen wir es, Menschen darin zu unterstützen, kurzfristigen Versuchungen (z.B. Süßigkeiten) standzuhalten, um langzeitigen Folgen (z.B. Übergewicht) zu vermeiden?

Thaler:

Unterscheidet zwischen dem «planning» self und dem «doing» self. Wie bei Odysseus braucht es externe Hilfe (z.B. den nudge), um das langfristige Ziel (z.B. Vermeidung von Übergewicht) zu erreichen und die «Sirenen der Versuchung» zu umschiffen.

Kann die Speisewahl durch «Nudging» beeinflusst werden? (Und dies insbesondere in der Schulverpflegung)

Dabei müssen immer zwei Aspekte berücksichtigt werden:

Situation (Verhältnisse)

Verhalten (auf der Personenebene)

Der Mensch ist ein «Gewohnheitstier»!

Wir entscheiden uns viel weniger als beabsichtigt, für «gesundes Essen», aus vielfältigen Gründen.

VerhaltensökonomInnen nennen das

Intentions-Verhaltens-Lücke

Kann die Speisewahl durch «Nudging» beeinflusst werden? (Und dies insbesondere in der Schulverpflegung)

Entscheidungssituation in der Schulverpflegung:

Angebot: Wird etwas nicht angeboten, kann es auch nicht gewählt werden.

Zugänglichkeit: Ist die Warteschlange beim Salat länger, wird eine andere Speise gewählt

Preis: Sind Limos günstiger als Wasser, werdend diese gewählt.

Darstellung und Darbietung von Produkten: wenn es nicht lecker und interessant aussieht, wird es nicht gewählt

Positionierung: was in Augen- und/oder Griffhöhe steht, wird vorzugsweise gewählt

Zeit: Ist die Zeit knapp, wird eher gegessen, was schnell geht

Voraussetzungen für Nudging sind, dass:

- sie mit geringem Aufwand und ohne große ökonomische Einbussen realisierbar sind.
- sie direkt dort, wo die Schüler essen und bei der Speisenausgabe – verwirklicht werden.
- sie von Kindern/Schülern eher unbewusst wahrgenommen werden.
- sie die gesunde Essenswahl einfacher machen.
- sie weiterhin die volle Wahlfreiheit lassen.
- sie für alle gelten und nicht auf einzelne Personen abzielen

(KErn, 2016,9)

Welche Möglichkeiten des Nudging gibt es für die Schulverpflegung?

Maßnahmentypen nach [15]	Beispiele für Nudging-Maßnahmen in der Gemeinschaftsverpflegung
Veränderungen von Eigenschaften von Speisen und Getränken oder von entsprechenden Reizen	
Größen-/Mengenbemessung	<ul style="list-style-type: none"> • energiehaltige Getränke ausschließlich in kleinen Füllmengen und in hohen, schmalen Gläsern anbieten • kleineres Dessertgeschirr für Cremes und Kuchen, größeres für Obstsalate
Präsentation	<ul style="list-style-type: none"> • Speisenarrangement und -garnierung unterschiedlich attraktiv gestalten • gesunde Speisen attraktiver benennen („Brokkolischaumsüppchen“ vs. „Tagessuppe“)
Kennzeichnung/Labeling	<ul style="list-style-type: none"> • attraktive Musterteller nur mit gesunden Speisenkomponenten ausstellen • Kennzeichnung mittels einfachem Farbsystem
funktionales Design/ funktionale Eigenschaften	<ul style="list-style-type: none"> • gezielter Einsatz von Design, Form, Größe von Geschirr und Besteck • nur gesunde Speisen zum Mitnehmen anbieten
Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • attraktive Beleuchtung des Salatbuffets • optisch attraktive Hervorhebung entsprechender Ausgabebereiche
Veränderung von Platzierung/Anordnung von Speisen und Getränken oder von entsprechenden Reizen	
Nähe, Erreichbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> • gesunde Speisen in Ausgabetheken in Augenhöhe und vorne platzieren • Salattheke von allen Seiten bequem zugänglich platzieren
Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> • gesunde Speisen mehrmals an verschiedenen Stellen anbieten (z. B. üppig bestückte Körbe mit Obst an verschiedenen Stellen im Ausgabebereich aufstellen) • gesunde Speisen zeitlich länger vorhalten
Gleichzeitige Veränderungen von Eigenschaften und Platzierung von Speisen und Getränken oder von entsprechenden Reizen	
Verhaltenshilfen	<ul style="list-style-type: none"> • mündlicher Hinweis des Ausgabepersonals auf gesunde Speisen • gesunde Speisen auf dem Speiseplan zuerst nennen
Hinweisreize	<ul style="list-style-type: none"> • attraktive Fotos von gesunden Speisen etc. im Eingangsbereich platzieren • Kostproben von gesunden Speisen anbieten

Praxisbeispiele von verschiedenen Studien

1. Wahl von regionalen Äpfeln bei Deutschen Schülern
2. Vollkornbrötchen versus Weissbrötchen (NL)
3. Positionierung von Gemüse (USA)
4. Nudging in der deutschen Truppenküche

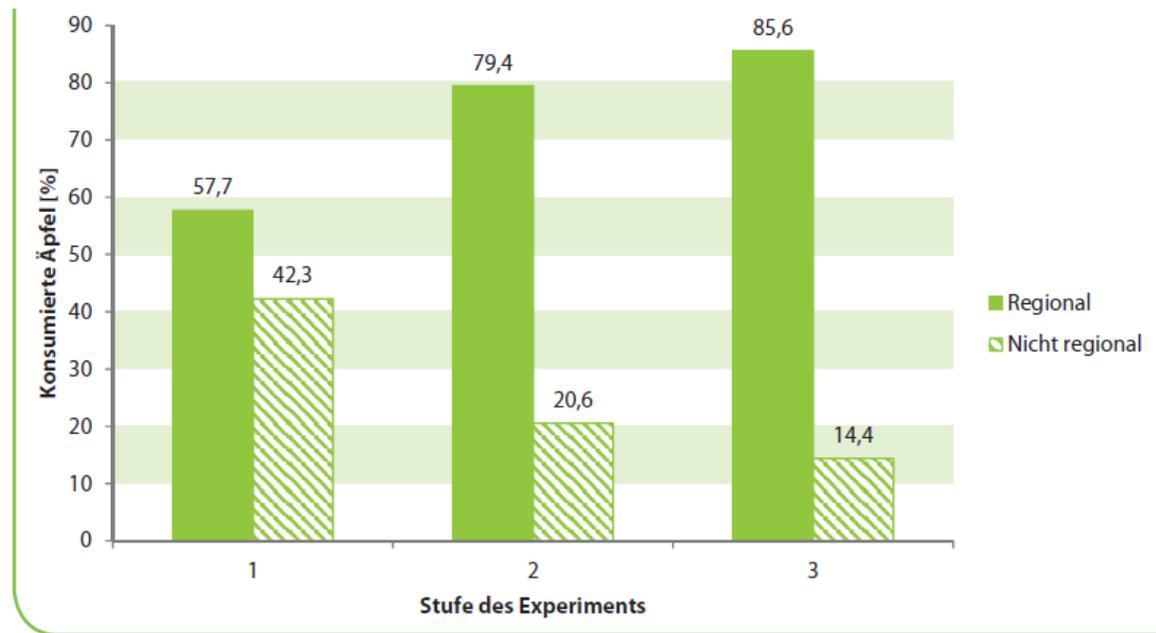
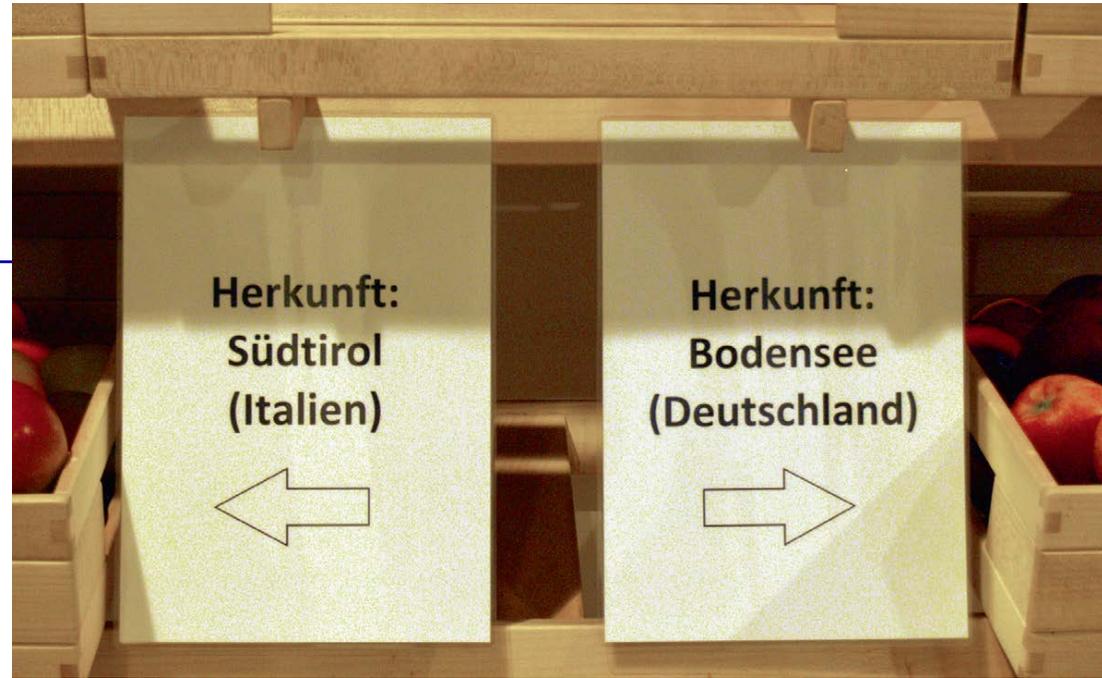
Die Auswahl regionaler Lebensmittel fördern

Untersuchung mit Kindern und Jugendlichen in einem Schullandheim (Hartmann et al, 2017)

Ausgangslage:

Kann man Schulkinder bewegen, eher regionale Äpfel zu essen?

In einem Pretest- Posttestdesign wurden 206 Schülern, 8.-12- Klasse Gymnasium im Schullandheim rund um die Uhr Äpfel angeboten. Die Äpfel waren identisch, einmal deutsche, einmal ausländische Äpfel.



Vollkornbrötchen statt Weissbrötchen

Ausgangslage:

Kann man durch attraktive Brötchenformen Kinder bewegen, statt Weissbrötchen Vollkornbrötchen zu essen?

Design: Am Nationalen Schulfrühstückstag in den Niederlanden nahmen 1113 Kinder aus 33 Grundschulen teil. Den Kindern wurden Klassenweise zwei Körbe mit je Vollkornbrötchen (VB) und Weissbrötchen (WB) angeboten. Es gab VB und WB in je 2 Ausführungen: Standardform (n), lustige Form (l). Die Studie war 4-armig angelegt (randomisiert pro Schule)

VBn+WBn, VBn+WBl; VBl+WBn, VBl+WBl

RESEARCH ARTICLE

Open Access

Nudging children towards whole wheat bread: a field experiment on the influence of fun bread roll shape on breakfast consumption

Ellen van Kleef^{1*}, Milou Vrijhof², Ilse A Polet², Monique H Vingerhoeds² and René A de Wijk²



Der Konsum von WB betrug rund 76% des gesamten Brotverzehrs. Dennoch konnte die Menge an VB durch die lustige Form gesteigert werden.



Positionierung von Gemüse

Ausgangslage: Gemüse- und Früchtekonsum ist zu gering, vor allem bei Männern.

Wie kann durch Nudging ein höherer Konsum erreicht werden?

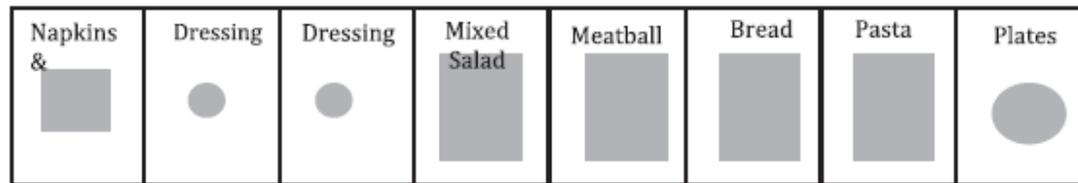
Design: Ein intelligentes Buffet wurde genutzt, in einer Intervention bei jungen Männern (18-29J) die Positionierung des Gemüses verändert und statt einem gemischten Salat Einzelkomponenten angeboten. Es zeigte sich, dass signifikant mehr Gemüse verzehrt wurde

Increasing fruit and vegetable intake among male university students in an *ad libitum* buffet setting: A choice architectural nudge intervention



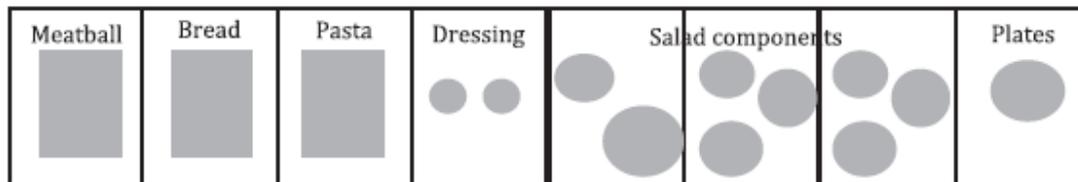
Ida Kongsbak^a, Laurits Rohden Skov^{b,*}, Brit Køpke Nielsen^a, Fie Kathrine Ahlmann^a, Hanna Schaldemose^a, Louise Atkinson^a, Maria Wichmann^a, Federico J.A. Pérez-Cueto^c

Control



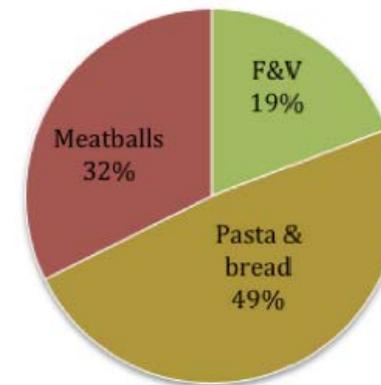
← Participant flow

Intervention

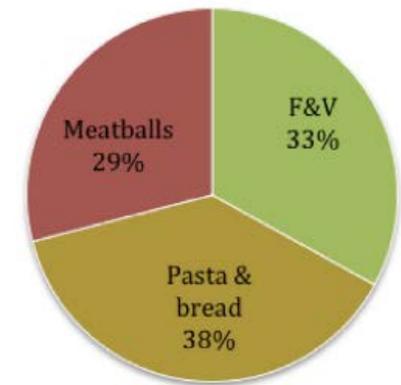


← Participant flow

Control, n = 32



Intervention, n = 33



Nudging in der Truppenküche

Hintergrund: wie kann die Ernährungsweise in der Bundeswehr verbessert werden?

Design: es wurden 3 Erhebungszeitpunkte gewählt und die Anzahl der Menüs ausgezählt (Kassenregistrierung).

Verschiedene Massnahmen wurden genutzt:

- Komponenten des «Fitnessmenüs» durchgängig grün markiert
- Fitnessmenüvorschlag hervorgehoben auf Infowand
- Schaumenü am Eingang
- Grüne Eimer mit Mineralwasser an pointierten Stellen
- Vereinfachung und attraktive Salatschalen
- Stückobst in Bechern, zusätzlich Angebot von Stückobst

Nudging in der Truppenküche¹

Kann eine gesündere Speisenauswahl angestupst werden?

*Gertrud Winkler, Albstadt-Sigmaringen; Agnes Streber, München;
Birgit Filipiak-Pittroff, Neubiberg*



Abb. 1: Fitnessmenüvorschlag präsentiert in einer Schauvitrine am Eingang



Abb. 3: Zusätzliches Mineralwasserangebot an mehreren Stellen im Ausgabebereich

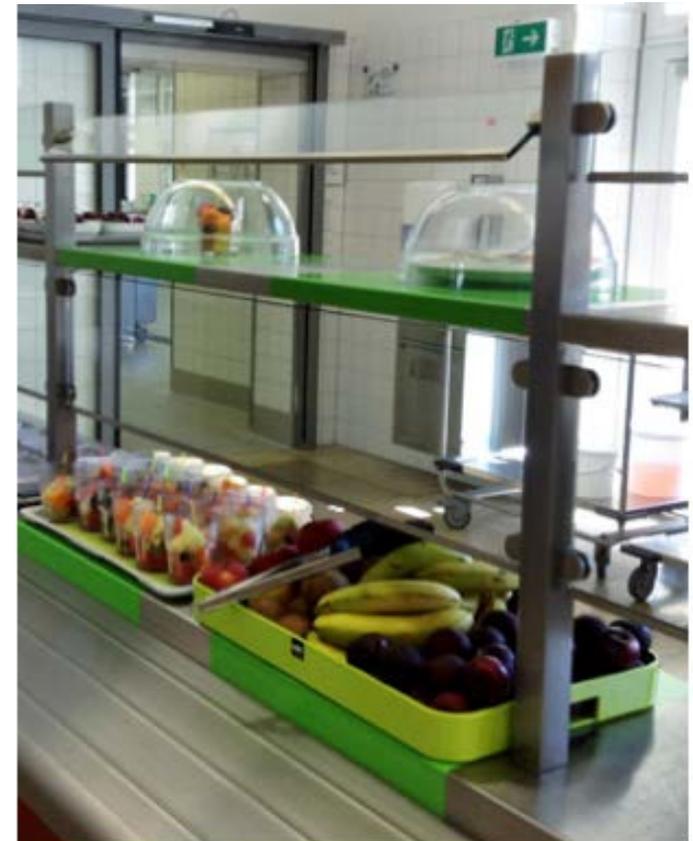


Abb. 2: Stückobst und geschnittenes Obst in Bechern als Dessert

Nudging, alter Wein in neuen Schläuchen?

Vorteile des Nudging

- Kinder (altersabhängig) verfügen noch nicht über ausreichende Kenntnisse einer gesundheitsförderlichen Ernährungsweise, sie müssen diese erst erlernen
- Es ist transparent, nutzt Strategie der Choicearchitektur
- Verhältnisse können einfacher geändert werden als Verhalten
- Wird in der Werbung bereits intensiv mit Erfolg eingesetzt, warum dann nicht im Bereich Prävention?!
- In Schulverpflegung bietet es ökonomisch sinnvollen Einsatz
- Hilft Verhalten zu routinieren
- Wahlfreiheit bleibt erhalten
- Wir leben in einer Umwelt, in der bereits vieles vorgegeben ist als «default», daher sollten gesundheitsbezogene nudges bewusst gezielt dagegen steuern (und nicht nur zufällig)

Nudging, alter Wein in neuen Schläuchen?

Kritikpunkte am Nudging Ansatz:

- Nudging wird der Vorwurf der Manipulation gemacht
- Fehlende Neuigkeit, denn vieles wurde schon davor auch so umgesetzt, ohne dass es «Nudging» hiess
- Paternalistische Tendenz, die Bevormundung sind und keine Wahl lassen, da die default-Einstellung von anderen vorgegeben wird
- Nudges als Teil einer neoliberalen Politik, die die Position des Staates schwächt (Regulierungen versus Nudging)
- Fehlende Langzeitwirkung (bzw. den Nachweis)

Fazit und Zusammenfassung

- Nudging-Ansätze sind nicht neu, können jetzt aber empirisch begründet und aus Sicht der Verhaltensökonomie diskutiert werden
- Nudging-Ansätze sind wertvolle Begleitmassnahmen, die es aber vor allem auch hinsichtlich langfristiger Wirkungen zu prüfen gilt
- Nudging-Ansätze nehmen Einfluss, weil wir alle in einer auf «default» eingestellten Umgebung leben
- Nudging-Ansätze müssen transparent bleiben, keinesfalls kann es um Zwang oder Bevormundung gehen
- Schulen haben besondere Verantwortung und Fürsorgepflichten,
- Schulverpflegung ist ein wichtiger Ort, an welchem Nudging-Design stattfinden könnte.
- Es braucht jedoch weitere wissenschaftliche Studien dazu

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Verwendete und weiterführende Literatur

- Brombach, C., Bartsch, S.; Winkler, G. (2015) Ernährungsverhalten im Verlauf von drei Generationen SZE 5, 2015, 20-25
- Hartmann, A.; Streber, A.; Filipiak-Pittroff, B.; Winkler, G. (2017) Die Auswahl regionaler Lebensmittel fördern. Untersuchung mit Kindern und Jugendlichen in einem Schullandheim SUB 2-3 /2017: 22-24
- Hollands, G.J.; Shemilt, I.; Martea, T.M.; et al. (2013): Altering choice architecture to change population health behaviour: a large-scale conceptual and empirical scoping review of interventions within micro-environments. University of Cambridge, Cambridge.
- Kahneman, D. (2012) Schnelles Denken, langsames Denken Siedler Verlag, München
- Kongsbak, I.; Rohden Skov, L.; Køpke Nielsen, B.; Ahlmann, F.K.; Schaldemose, H.; Atkinson, L.; Wichmann, M.; Pérez-Cueto, F.J.A. (2016) Increasing fruit and vegetable intake among male university students in an ad libitum buffet setting: A choice architectural nudge intervention. Food Quality and Preference 49 (2016) 183–188
- Smarter Lunchrooms Impulse für die Essenswahl Handlungsempfehlungen für die Betriebsgastronomie (2016) Kern, www.kern.bayern.de
- Thaler, R. H.; Sunstein, C. R. (2015): Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. 5. Auflage. Berlin: Ullstein Buchverlag GmbH.
- Using Behavioral Economics Insights in Incentives, Rewards, and Recognition: A Nudge Guide IRF Incentive Research Foundation 2017
- v. Kleef, E. ; Vrijhof, M.; Polet, I.A.; Vingerhoeds. M. H.; de Wijk, R. (2014) Nudging children towards whole wheat bread: a field experiment on the influence of fun bread roll shape on breakfast consumption BMC Public Health 2014, 14:906
- Vallgård, S. (2012) Nudge—A new and better way to improve health? Health Policy 104 (2012) 200– 203
- Winkler, G. (2016): Gesund essen und trinken anstupsen – Chancen des Nudging in der Gemeinschaftsverpflegung. Ernährungs Umschau, 3: M162-M167.
- Winkler, G.; Streber A.; Filipiak-Pittroff, B. (2016): Nudging in der Truppenküche. Kann eine gesündere Speisenauswahl angestupst werden? Ernährungs Umschau, 3: 59-61.