



Textversion der Folge 1, Staffel 2

Gesundheit auf dem Teller: Nudging-Ansätze in Kitas

Moderation: Silvi Schlötzer

Gesprächspartnerin: Annika Etzel

[00:00:00] Intro: Wenn jetzt das Obst aber geschnitten in großer Auswahl vorne direkt an der Kasse liegt, dann ist es ein ganz, ganz klassischer Nudge, weil es die bessere Wahl zur einfacheren Wahl macht.

Hallo und herzlich willkommen zu „Horch mal, wer da is(s)t!“ Der Podcast für die Kita Verpflegung. Mein Name ist Silvi Schlötzer, ich habe in Gießen Ökotrophologie studiert und ich freue mich sehr, dass ich in diesem Jahr für die Vernetzungsstelle Kita Verpflegung Thüringen diesen Podcast weiterführen darf. Ich freue mich, wenn ihr dabei seid und wünsche euch ganz viel Spaß beim Horchen.

[00:00:45] Silvi Schlötzer: Heute geht es zum Start in die zweite Staffel unseres Podcasts direkt mit einem spannenden und sehr aktuellen Thema los. Und zwar wollen wir heute über Nudging sprechen. Eingeladen habe ich dazu meine Kollegin Annika Etzel von der Vernetzungsstelle Kita Verpflegung Thüringen. Sie leitet das IN FORM Projekt mit dem Titel „Gesundheit auf dem Teller - Nudging Ansätze in Kitas“ hier in Thüringen und wird uns heute einen kleinen Einblick in das Thema geben und verrät uns, wie das Ganze am besten auch in der alltäglichen Gemeinschaftsverpflegung in Kitas umsetzbar ist. Hallo Annika!

[00:01:21] Annika Etzel: Hallo, danke dir für die Einladung!

[00:01:24] Silvi Schlötzer: Annika, vielleicht starten wir, bevor wir in die Kita Verpflegung einsteigen, mal ganz vorne. Würdest du uns zum Anfang mal erklären, was genau eigentlich unter dem Begriff Nudging zu verstehen ist? Für die, die es vielleicht noch nicht so häufig gehört haben - was heißt das eigentlich und woher kommt der Begriff?

[00:01:43] Annika Etzel: Sehr gerne! Nudging kann man ungefähr mit anstupsen übersetzen. Seinen Ursprung hat das Konzept in der Verhaltensökonomie. Der Begriff wurde 2008 vom Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler und dem Rechtswissenschaftler Cass Sunstein in ihrem Buch „Nudge - Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ geprägt. Sie selbst definieren es als eine Methode, Verhalten und Entscheidungen von Menschen ohne Verbote oder finanzielle Anreize zu beeinflussen. Diese Methode beruht auf der Annahme, dass wir Menschen unsere Entscheidung nicht immer 100 Prozent rational treffen, teilweise wider besseren Wissens handeln. Das wird in der Psychologie auch als die Intentionen-Verhaltens-Lücke bezeichnet. Das heißt, wir wissen, dass Option A eine bessere Wahl wäre, entscheiden uns aber trotzdem für Option B, zum Beispiel für den Schokoriegel anstatt den Apfel. Diese Lücke entsteht, da wir jeden Tag unglaublich viele Entscheidungen treffen. Man schätzt es auf ungefähr 35000 am Tag und über 200 Entscheidungen allein befassen sich mit der Frage wann, wo, was, wie viel und mit wem wir essen. Das ist es ja ganz logisch, dass nicht jede einzelne Entscheidung wohlüberlegt sein kann, sondern die meisten ganz intuitiv und ohne großes Nachdenken getroffen werden.



[00:02:58] Silvi Schlötzer: Also das heißt, wir entscheiden quasi auf Autopilot in Anführungszeichen oder aufgrund unserer Gewohnheiten in der meisten Zeit?

[00:03:06] Annika Etzel: Ja genau. Und diesen Autopilot, diese Gewohnheiten kann dann Nudging überbrücken als eben eine Brücke zwischen dieser Lücke von Verhalten und Intention. Vielleicht greifen wir aktuell zum Schokoriegel, weil der in der Kantine schön griffbereit und direkt im Sichtfeld ist. Der Apfel dagegen liegt vielleicht versteckter, ist noch ungewaschen oder nicht geschnitten. Wenn jetzt das Obst aber geschnitten in großer Auswahl vorne direkt an der Kasse liegt, dann ist es ein ganz, ganz klassischer Nudge, weil es die bessere Wahl zur einfacheren Wahl macht. Und von diesen Nudges gibt es ganz verschiedene Optionen, die wir vielleicht selbst im Alltag jetzt gar nicht so als Nudges kennen oder bezeichnen würden. Und Nudging kann eben dann überall dort zum Einsatz kommen, wo man Menschen anstupsen möchte, eine für sich oder für die Gesellschaft bessere Wahl zu treffen. Klassische Wirkungsfelder ist also Gesundheit, Nachhaltigkeit oder eben die Ernährung.

[00:03:57] Silvi Schlötzer: Danke erstmal für die Einführung und für die Erläuterung. Du hast gesagt, eine bessere Wahl treffen für sich und für die Gesellschaft. Jetzt ist ja ein beliebter Kritikpunkt an dem Nudging auch, dass es als eine Form der Manipulation bezeichnet wird. Also so nach dem Motto, es wird jemandem vorgeschrieben, in der Kita, vielleicht sogar den Kindern, was sie essen sollen oder wie sie sich verhalten sollen. Was meinst du dazu?

[00:04:23] Annika Etzel: Das ist ein total verständlicher erster Impuls. Vor allem bei Essensentscheidungen möchte man sich ja wirklich nicht reinreden lassen. Dazu ist es aber erstmal wichtig zu verstehen, dass Entscheidungen nicht in einem einflussfreien Raum entstehen, sondern eh schon sehr stark durch unser Umfeld beeinflusst werden. Diese Umwelt kann man auch als Entscheidungsarchitektur bezeichnen. Das umfasst dann alle Aspekte, die unsere Entscheidung beeinflussen, wie Erreichbarkeit oder Attraktivität von Optionen. Man kann also gar nicht nicht beeinflusst werden. Abgesehen von diesem Aspekt kann man Nudging tatsächlich sehr gut von Manipulation abgrenzen. Es gibt allgemein eine sehr klare Definition, was Nudging darf und was Nudging nicht darf. Manipulation hingegen bezeichnet eine gezielte, verdeckte Einflussnahme. Der erste Unterschied ist also, dass Nudging möglichst transparent gestaltet werden soll. Es ist keine heimliche Maßnahme, sondern kann und soll offen kommuniziert werden. Außerdem kann eine Maßnahme nur als Nudging bezeichnet werden, wenn weiterhin alle Entscheidungsmöglichkeiten bestehen bleiben. Es ist also kein Nudging, wenn das Süßigkeitenangebot durch den Obstkorb ersetzt wird. Weiterhin soll Nudging auch nicht über finanzielle Anreize funktionieren. Man darf nicht einfach den Schokoriegel teurer oder das Obst günstiger machen. Daher wird Nudging auch zu den weichen Instrumenten der Verhaltensökonomie gezählt, im Gegensatz zum Beispiel einer Zuckersteuer. Außerdem ist ein Grundsatz des Nudgings, dass Nudges gemeinwohlorientiert sein müssen, also ethisch und moralisch vertretbar. Vor allem Gesundheit ist ein beliebtes Ziel vom Nudging, da es vermutlich unumstritten ist, dass es sich für den Einzelnen und für die Gesellschaft positiv auswirkt, wenn wir Menschen länger und gesünder leben.

[00:05:56] Silvi Schlötzer: Ah ja, es gibt also eine ganze Menge Richtlinien, wie man Nudges zu gestalten hat und vor allem die Wahlfreiheit finde ich da einen ganz, ganz wichtigen Punkt.



Die Erfahrung zeigt uns Ernährungsfachleuten ja gerade, dass die Ernährungsbildung alleine, also das Wissen alleine häufig nicht ausreicht, um langfristig das Essverhalten zu ändern, gerade eben, weil so viele Umgebungsfaktoren beim Essen eine Rolle spielen und wir nun mal soziale Wesen sind. Jetzt geht es ja in unserem Podcast hier um die Kita Verpflegung und jetzt würde ich dich bitten, dahin zu schauen und uns zu erklären, warum es überhaupt interessant ist für die Gemeinschaftsverpflegung und insbesondere die Kitas. Welche Chance kann sich da verbergen?

[00:06:41] Annika Etzel: Für mich gibt es ganz viele Gründe, warum Nudging gerade in der Kita Verpflegung ein vielversprechendes Tool ist. Zum einen einfach, weil die Kita ein enorm großer Hebel ist, wenn es darum geht, gesunde Verhaltensweisen zu etablieren. In Thüringen liegt die Betreuungsquote der drei- bis sechsjährigen Kinder bei über 95 Prozent. Also fast jedes Kind in Thüringen geht in die Kita. Somit erreichen Maßnahmen, die im Kita Alltag ansetzen, fast alle Thüringer Kinder und indirekt noch viel mehr Familien und Geschwister. Außerdem wird das Ernährungsverhalten enorm in diesen jungen Jahren geprägt. Es bilden sich Geschmackspräferenzen, Lieblingslebensmittel, aber auch Lebensmittel, die wir eben so gar nicht mögen. Aber wir lernen nicht nur, was wir essen, sondern auch wie. So werden auch Tischmanieren, Essenszeiten oder Routinen vermittelt. Wenn wir jetzt in der Kita etablieren, dass beispielsweise Leitungswasser der Durstlöcher Nummer 1 ist, dann wird es wahrscheinlicher, dass wir diese Gewohnheit auch im späteren Leben übernehmen. Gibt es hier stattdessen gesüßte Limonaden oder Tees gewöhnen wir uns an süße Getränke. Im Allgemeinen sehe ich also ein sehr hohes Potenzial im Nudging in der Kita.

[00:07:46] Silvi Schlötzer: Alles klar. Also über 95 Prozent Betreuungsquote in Thüringen, das ist eine beeindruckende mögliche Reichweite, wie ich finde. Jetzt hast du ja gerade schon von dem Getränkebeispiel gesprochen, mit Wasser zum Beispiel statt gesüßtem Tee. Was kann man denn als Kita noch konkret machen?

[00:08:05] Annika Etzel: Grundsätzlich gibt es da unzählige Möglichkeiten, Nudging in der Kita zu implementieren. Die erste Überlegung sollte hierbei sein, welche Ziele man konkret mit dem Nudging verfolgt. Klassische Ziele im Ernährungsbereich wäre die Steigerung des Wasserkonsums, dass Gemüse besser akzeptiert wird oder Vollkorn oder eben das Probieren von neuen Lebensmitteln. Wenn man sich jetzt ein Ziel überlegt hat, macht es Sinn, sich die bisherige Entscheidungsarchitektur anzusehen, also eben in welchem Umfeld die Entscheidung aktuell getroffen wird. Das lässt sich super am Beispiel des Wassertrinkens erklären. Man kann sich fragen, warum die Kinder wenig trinken, das ist ja häufig der Fall. Gibt es denn überhaupt zu jeder Mahlzeit Getränke? Können sich die Kinder auch außerhalb der Essenszeiten und ohne Unterstützung Getränke holen und sind die Getränkeangebote kindgerecht und attraktiv gestaltet? Daraus ergeben sich dann verschiedene Optionen, Nudges zu implementieren, beispielsweise eine kindgerechte Durstlöcherstation mit Wasserspender mit Zapfhahn oder eine Bastelaktion, bei der coole Untersetzer für die Wasserbecher bemalt werden. So hat der eigene Becher ein Zuhause und man weiß, wo man sein Getränk findet und es macht auch gleich mehr Spaß. Allgemein ist es am wichtigsten, Nudges individuell auf die eigene Kita anzupassen. So macht es Sinn, sich zu überlegen, wie viele personelle und finanzielle Ressourcen für neue Nudges zur Verfügung stehen. Das ist aber ein Vorteil von Nudging, weil Nudging an sich meist schon wenig aufwendig und wenig teuer ist. Sowohl die Fachkräfte als auch die Kinder sollten mit einbezogen werden. Die Fachkräfte sind ja die, die am Ende die Veränderung mittragen und deswegen müssen sie



auch verstehen, welchen Sinn diese haben, vor allem, wenn am Anfang Mehraufwand für die Erzieher entsteht. Auch die Kinder sollen nach Möglichkeit mit einbezogen werden. So können beispielsweise Kräuterbeete auf der Fensterbank oder Gemüseschnippelaktionen auch ein wirkungsvoller Nudge sein. Ich glaube, wir alle wissen, dass Kinder es lieben, selbst zubereitete Lebensmittel zu probieren.

[00:09:53] Silvi Schlötzer: Das stimmt. Wahrscheinlich ist das schon ein Nudge, den einige Kita Mitarbeitende ganz intuitiv bereits anwenden.

[00:10:00] Annika Etzel: Ganz wichtig ist es aber, dass selbst mit den tollsten Nudges es vermutlich immer noch einzelne Kinder geben wird, die einfach kein Gemüse mögen. Und beim Nudging ist es dann eben wichtig, das auch zu akzeptieren. Es darf eben keinen Zwang und keinen Druck dazu geben.

[00:10:13] Silvi Schlötzer: Das ist ein sehr guter Tipp, insbesondere die Geduld auch zu bewahren. Und ich danke dir erstmal für die vielen verschiedenen Impulse. Was mich jetzt noch interessieren würde: Kann man eigentlich das ganze Konzept Nudging für die Kitas oder auch generell für die Gemeinschaftsverpflegung schon wissenschaftlich untermauern zu diesem Zeitpunkt?

[00:10:34] Annika Etzel: Leider gibt es gerade im Bereich Kita wenig Erkenntnisse zum Thema Nudging und das ist auch einer der Gründe, warum es mein Projekt gibt, um genau diese Ansätze praxisnah im Kita Alltag zu testen. Was es aber auf jeden Fall gibt, sind Studien in anderen Lebenswelten, vor allem im Bereich Schule. Und hier gibt es verschiedene Erkenntnisse, die so vermutlich auch auf das Setting Kita übertragbar sind. Zum Beispiel konnte gezeigt werden, wenn Gemüse als Teil der Vorspeise wie bei Salaten oder Gemüsesuppen serviert werden, dann wird der Gemüsekonsum signifikant erhöht. Das ist aber natürlich ganz wichtig, da wurde jetzt nicht etwas anderes weggenommen oder sonst das Gericht verändert, sondern es wurde nur die Reihenfolge des Servierens verändert. Auch die Farbe und Anordnung von Lebensmitteln haben einen starken Einfluss auf die Akzeptanz. So werden Gemüseteller, die nach Farbe getrennt sind, viel besser angenommen als Gemischte, also ein ganz klassischer Regenbogen Obstteller oder eine Gemüseblume.

[00:11:27] Silvi Schlötzer: Das klingt total interessant, vor allem das mit der farblichen Trennung! Und die Studien, auf die du dich beziehst, die werden wir natürlich noch in den Shownotes unter dieser Folge verlinken. Du sagtest ja, dass dein Projekt hier unter anderem helfen soll, diese Lücke an Daten oder an Evidenz zu füllen. Was genau machst du denn da eigentlich mit deinem Nudging Projekt hier in Thüringen?

[00:11:52] Annika Etzel: Also aktuell stehe ich noch ganz, ganz am Anfang, quasi in der Planungsphase, aber auch jetzt werden schon Expert*Innen aus Forschung und Praxis direkt mit einbezogen und zusammen mit ihnen überlege ich mir Nudging Maßnahmen, die gut in Kitas funktionieren könnten. Im Sommer starten wir dann mit der Umsetzung direkt hier vor Ort in Thüringen. Dafür werden 15 bis 20 Kitas bevorzugt aus armutsgefährdeten Gegenden gesucht und mit denen testen wir dann direkt im Kita Alltag die Nudges und optimieren diese. Ich bin dabei direkt vor Ort mit dabei und unterstütze, beobachte und optimiere. Aus den Erkenntnissen dieser Testphase wird danach eine digitale Toolbox entwickelt, die online Kitas aus ganz Deutschland zur Verfügung steht. Diese soll interessierte Erzieherinnen und



Leitungen unterstützen, das Thema Ernährung mal anders anzugehen.

[00:12:36] Silvi Schlötzer: Das klingt auf jeden Fall sehr, sehr interessant und wie die interessierten Einrichtungen dann Kontakt zu dir aufnehmen können, das klären wir zum Schluss der Folge noch. Also da gerne noch einen Moment gedulden. Bevor wir uns so langsam dem Ende nähern, würde ich dir zum Abschluss gerne noch eine Frage stellen: wenn jetzt jemand aufmerksam geworden ist, Zuhörerinnen und Zuhörer, welche Empfehlungen kannst du ihm geben, sich mit dem Thema weiter zu beschäftigen? Also welches Buch oder welche Webseiten oder welche anderen Podcasts könnten da noch interessant sein?

[00:13:12] Annika Etzel: Es gibt so einige tolle Seiten runden das Thema Nudging in Kitas. Besonders gut finde ich aber die Seite zu Nudging auf unser-kitaessen.de - dort gibt es ein interaktives Erklärvideo und außerdem ein PDF mit ganz vielen Ideen für Nudges in der Kita. Daneben gibt es aber natürlich auch noch unsere Website, die Seite der Vernetzungsstelle Kita Verpflegung Thüringen. Dort gibt es auch bald Infos rund um Nudging. Außerdem suchen wir auch, wie erwähnt, ab dem Sommer Kitas in Thüringen, die Lust haben, an dem Projekt teilzunehmen und selbst Nudges auszuprobieren. Wer daran Interesse hat, kann sich auch gerne jetzt schon bei mir melden und erhält dann mehr Informationen, wie das Projekt genau ablaufen wird. Auch Kitas, die nicht teilnehmen, können gerne auf der Website vorbeischauchen. Dort wird nämlich gegen Ende des Projektes die erwähnte digitale Toolbox veröffentlicht mit Nudges, die wirklich in den Kitas funktionieren. Bis dahin abonniert auch gern unseren Newsletter, um nichts zu verpassen.

[00:14:03] Silvi Schlötzer: Super. Alle Links und Seiten, die du jetzt genannt hast, die werde ich noch mal unten in den Shownotes unter dieser Folge auch verlinken und euch zusammenschreiben und finde ich total cool, dass ihr dann auch die digitale Toolbox für alle zur Verfügung stellt, auch die jetzt vielleicht bei dem Projekt nicht dabei sind. Ich danke dir, Annika, für deinen Besuch und ich wünsche dir natürlich ganz viel Erfolg bei deinem Projekt und danke, dass du da warst!

[00:14:29] Annika Etzel: Dankeschön!

[00:14:31] Silvi Schlötzer: Ich hoffe, ihr konntet aus dieser Folge einiges mitnehmen. Habt ihr vielleicht selber schon mal mit Nudges Kontakt gehabt, vielleicht sogar ganz ohne dass ihr es bisher wusstet? Dann schreibt es doch gerne mal in die Kommentare unter diesem Podcast. Ich würde mich sehr über euer Feedback freuen. Wenn euch das Thema gefallen hat, dann teilt diese Folge doch auch sehr gerne und ansonsten hören wir uns dann wieder zur nächsten Folge. Bis dahin, tschüss!