Nudging in der Gemeinschaftsgastronomie: systematische Umsetzung aus Gastperspektive

Ulrike Pfannes, Sibylle Adam, Carolina Diana Rossi

Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg, Fakultät Life Sciences, Department Ökotrophologie, Hamburg

Hintergrund

- Immer mehr Menschen verzehren Mahlzeiten außer Haus. Somit erreicht die Gemeinschaftsgastronomie (GG) täglich viele Menschen. Allein im Setting Arbeitsplatz und Ausbildungsplatz wurden 2018 hier 2,67 Mrd. Besuche registriert [1].
- Nudging („anstupsen“) kann hier genutzt werden, um die Entscheidungsarchitektur bei verschiedenen Teilleistungen so zu gestalten, dass den Gästen gesundheitsförderliche Entscheidungen leichter fallen [2].
- Gesundheitsförderung und Prävention leisten.

Methode

Ziel: Entwicklung von Nudging-Maßnahmen zur Umsetzung an der Nahtstelle zwischen Gast und Betrieb.

- Durchführung einer Fokusgruppe mit Expert*innen[1] aus verschiedenen Feldern der Außer-Haus Verpflegung.
- Grundlage des Workshops war die Systematik der Teilleistungen der Gemeinschaftsgastronomie aus Gastperspektive nach Bober [3].

Im Rahmen der Fokusgruppe wurde auch die Eignung dieser Systematik nach Bober für die Nutzung bei Nudging Maßnahmen überprüft.

Ergebnisse

Es wurden Ableitungen von Nudging-Maßnahmen zur Umsetzung für die verschiedenen Teilleistungen entwickelt.

Voraussetzung ist ein gesundheitsförderliche Angebot.

Teilleistung	Beispiele
Speisen und Getränke	• Veränderung von Standardkombinationen, z.B. Burger mit Salat statt mit Pommes (Austauschmöglichkeiten bleiben erhalten). • Regelhaft werden verschiedene Öle an der Salattheke angeboten.
Information über das Angebot	• Gesunde, regionale und/oder biologisch erzeugte Lebensmittel deklarieren und hervorheben. • Gesundheitsförderliche Gerichte stehen im Speiseplan oben.
Auswahl und Bestellung	• Vorportionierte Salatteller stehen griffbereit und prominent am Beginn der Ausgabe. • Gesundheitsförderliche Gerichte werden immer zu Beginn der Ausgabe platziert.

Teilleistung	Beispiele
Ausgabe/Verteilung von Speisen und Getränken	• Vorportionierte Salatbeilagen ohne Dressing stehen bereit. • Grüne Farben und Banderolen nutzen, um gesundheitsförderliche Gerichte an der Ausgabe hervorzuheben.
Bezahlung und Abrechnung	• Gesundheitsförderlichte Gerichte haben eine eigene (Schnell-)Kasse. • Bonusspeise oder Bonusgetränk wird nach Kauf von bestimmter Anzahl an gesundheitsförderlichen Mahlzeiten gegeben.
Gestaltung des Gastraums	• Wasserspender kostenfrei im Gastraum platzieren. • Kräuter (statt Salz) auf den Tischen im Gastraum platzieren, um Gerichte ggf. nachwürzen zu können.

Schlussfolgerungen

Das für das Marketing entwickelte Konzept der Teilleistungen nach Bober ist auch für den Nudging Ansatz geeignet.

Die abgeleiteten Beispiele können Betriebe der Gemeinschaftsgastronomie eine Hilfestellung für die Umsetzung von Nudging-Maßnahmen bieten.

Die genannten Beispiele sind einfach und kostengünstig umsetzbar.

Literatur

[1] DEHOGA Bundesverband (2018). DEHOGA Wirtschaftskraft & Jobmonitor Gastronomie und Hotellerie
[2] Adam A., Pfannes U., Rossi C.D.: Nudging in Ernährungsberatung und Gemeinschaftsgastronomie. Zwischen Verhaltens- und Verhältnisprävention. Ernährung im Fokus, 04/2019. S. 334-339.
[3]Bober S. (2001): Marketing-Management in der Gemeinschaftsgastronomie: Konzepte - Methoden – Erfahrungen. Deutscher Fachverlag GmbH

Prof. Dr. Ulrike Pfannes,
HAW Hamburg
Fakultät Life Sciences, Department Ökotrophologie
Ulmenliet 20, 21033 Hamburg

ulrike.pfannes@haw-hamburg.de
@Carolina_DRossi
@SibylleAdam

[1]Ein besonderer Dank geht an:
Leslie Himmelheber: Restaurant LENZ
Dennis Ilies: Restaurant The Table, Puzzle Bar Hamburg
Christian Pohl: Transgourmet
Frauke Richter: Studierendenwerk Hamburg
Ulf Rosenthal: Studioküche Catering GmbH

DGE Kongress, 17.-19. Februar 2021