

GO HEALTHY!

DER EINFLUSS DES NUTRI-SCORES AUF KAUFENTSCHEIDUNGEN

JAKOB VON OHEIMB, MAJA GROBELNIK & ROSA FRANCK

EMPIRIEPRAKTIKUM WS 24/25
WIRKUNG VON ERNÄHRUNGSAMPELN

HINTERGRUND

Der Nutri-Score (NS) gibt als **fünffarbige Skala** (dunkelgrün/A bis rot/E) die gesamte **Nährwertqualität** eines Produktes an. Die Berechnung berücksichtigt sowohl **positive** Merkmale (d. h. Obst, Gemüse und Nüsse, Ballaststoffe, Eiweiß und Raps-, Walnuss- und Olivenölgehalt) als auch **negative** Merkmale (d. h. Energie-, Gesamtzucker-, gesättigte Fettsäuren- und Salzgehalt). Anhand der daraus resultierenden Punktzahl (-15 am gesündesten, +40 am ungesündesten) wird das Produkt einer der fünf Stufen zugeordnet. Dabei steht dunkelgrün/A für die höchste Nährwertqualität, während rot/E die niedrigste widerspiegelt (Julia & Hercberg, 2017a&b). Der Nutri-Score ist eine Ergänzung zur Nährwerttabelle und soll diese nicht ersetzen. Sein Ziel ist es, dass Verbraucher **unkomplizierter** und **schneller** Produkte miteinander **vergleichen** können.

Ob Personen im Alltag den Nutri-Score auch so nutzen, ist fraglich. Unsere Studie soll daher untersuchen, ob der Nutri-Score alltägliche Kaufentscheidungen beeinflusst.



ERGEBNISSE

Einfacher Gruppenvergleich

- t-Test: $t(201) = 1.75$, $p = .041$, 95% CI
- Durchschnitt: M (KG) = 1.48; M (EG) = 1.68

Einzelvergleiche

- Müslis: $\chi^2(1, N = 204) = 1.61$, $p = .204$
- Joghurt: $\chi^2(1, N = 204) = 0.97$, $p = .326$
- Pesto: $\chi^2(1, N = 204) = 0.02$, $p = .886$

=> Beim Betracht der Between-Subjects (Nutri-Score angezeigt vs. nicht angezeigt) lässt sich ein signifikanter Einfluss des Nutri-Scores auf Produktentscheidungen finden. Beim Vergleich der einzelnen Produkten innerhalb der Produktkategorie (Within-Subjects) gibt es kein signifikantes Ergebnis.

DISKUSSION

Eine randomisierte Feldstudie in französischen Supermärkten (Dubois et al., 2020) ergab, dass die Auswirkungen des Nutri-Scores auf das tatsächliche Kaufverhalten gering sind. Unsere Studie kam zu einem vergleichbaren Ergebnis, das somit bisherige Befunde unterstützt. Das könnte bedeuten, dass viele Konsumenten entweder a) den Nutri-Score nicht beachten, da sie seine Bedeutung nicht kennen, b) den Nutri-Score nicht beachten, da er nicht relevant für ihre Kaufentscheidung ist, oder c) den Nutri-Score falsch deuten. Möglicherweise ist a) auf eine fehlende Aufklärung über den Nutri-Score und seine Bedeutung zurückzuführen, während b) an fehlendem Wissen über oder Interesse an Nährstoffe(n) und gesunder Ernährung liegen könnte. Weitere Forschung hierzu ist nötig.

Limitationen

- Einfluss anderer Produktkriterien auf Entscheidung: Größe, Marke, Bekanntheit, Gewohnheit, Zuckergehalt
- Versuchsleiter-Effekte
- “Gesunde” Produkte aufgrund von sozialer Erwünschtheit
- eingeschränkt auf tatsächliches Kaufverhalten im Supermarkt übertragbar

METHODE

Hypothese

In drei Vergleichen werden den Versuchspersonen zwei ähnliche Produkte präsentiert, die sich in ihrem zugeordneten Nutri-Score unterscheiden (A vs. C, B vs. D, C vs. E; Within-Faktor). Die Nutri-Scores werden auf den Produkten der Experimental-, nicht aber der Kontrollgruppe angezeigt (Between-Faktor). Es wurde angenommen, dass Produkte eher gewählt werden, wenn sie einen besseren Nutri-Score haben und dieser gezeigt wird. Die Produktentscheidung sollte sich daher signifikant zwischen den beiden Gruppen unterscheiden.

Design

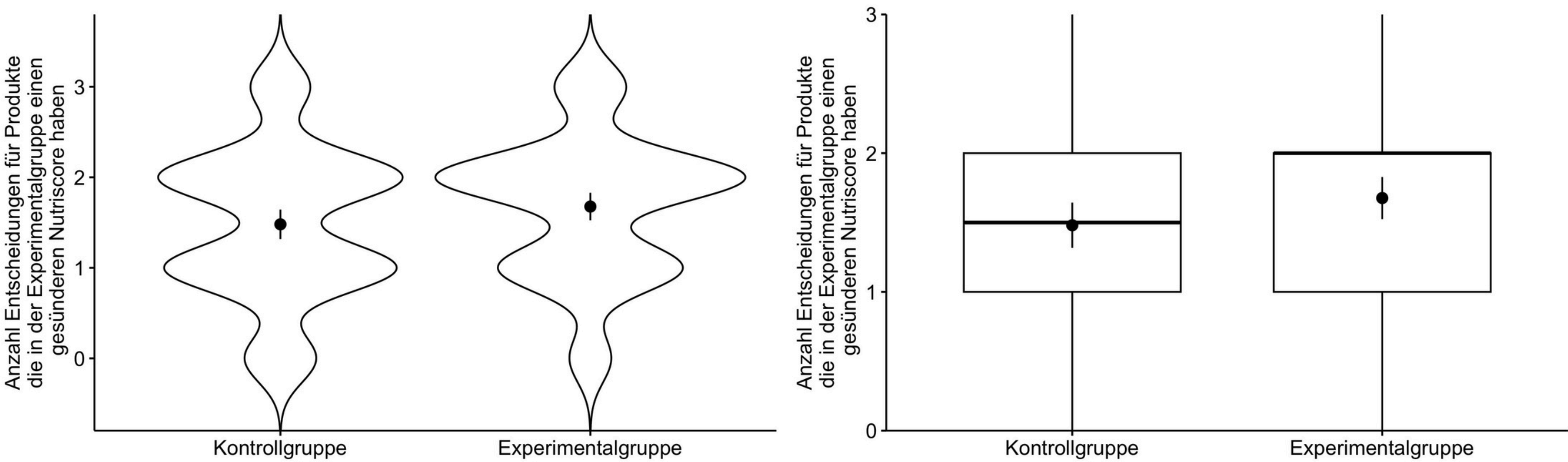
- Feldexperiment mit Mixed Design: Straßenumfrage in der Einkaufsstraße Bambergs (zwei Mittwoche im Dezember 2024, jeweils 14-17 Uhr)
- Produkte: Beerenmüslis, Pesto Genovese, Erdbeerjoghurt
- Between-subjects: Nutri-Score gezeigt vs. nicht gezeigt
- Within-subjects: Vergleich von Produktpaaren mit unterschiedlichen Nutriscores
- Abhängige Variable: Produktentscheidung

Teilnehmer

- Teilnehmer: N = 204 (102 pro Bedingung)
- Kontrollgruppe: w=61, m=41, Alter: M = 42,78 (SD = 19,83)
- Experimentalgruppe: w=57, m=43, Alter: M = 41,58 (SD = 18,87)

Analyse

- t-Test für einfachen Gruppenvergleich
- χ^2 für jeden Einzelvergleich
- Prädiktoren: Nutri-Score-Anzeige (fester Effekt), Unterschiede zwischen Teilnehmern (zufälliger Effekt)



FAZIT

Unser Feldexperiment hat ergeben, dass der Nutri-Score für die meisten Personen scheinbar kein Kaufentscheidungskriterium darstellt. Deswegen sehen wir einen Bedarf für mehr Aufklärung über Nährstoffe und ihre vereinfacht dargestellte Gesamtwertung durch den Nutri-Score.

LITERATUR

Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft. (2024). Hilfestellung für Unternehmen – Verwendung des Nutri-Score. <https://www.bmel.de/DE/themen/ernaehrung/lebensmittel-kennzeichnung/freiwillige-angaben-und-label/nutri-score/naehrwertkennzeichnung-hilfestellungen.html>

Dubois, P., Albuquerque, P., Allais, O., Bonnet, C., Bertail, P., Combris, P., Lahlou, S., Rigal, N., Ruffieux, B. & Chandon, P. (2020). Effects of Front-of-Pack Labels on the Nutritional Quality of Supermarket Food Purchases: Evidence From a Large-Scale Randomized Controlled Trial. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3567974>

Julia, C., & Hercberg, S. (2017a). Development of a new front-of-pack nutrition label in France: The five-colour Nutri-Score. *Public Health Panorama*, 3(4), 712–725.

Julia, C., & Hercberg, S. (2017b). Nutri-Score: Evidence of the effectiveness of the French front-of-pack nutrition label. *Ernährungs Umschau*, 64(12), 181–187. <https://doi.org/10.4455/eu.2017.048>