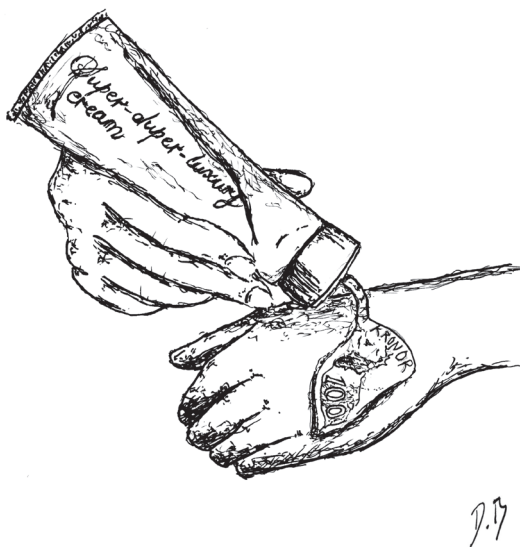


En bra historia gör inte en bra hudkräm

Kjell Strömberg om hudkrämsbluffen och varför den dyraste produkten inte alltid är den bästa

I TIDSKRIFTEN Råd och Rön nr 8 i år redovisade man ett intressant resultat av ett test av hudkrämer, där den klart dyraste krämen gav det klart sämsta resultatet. Testet gällde s.k. dagkrämer som används för att hålla uppe hudens fuktighet. Under den kalla årstiden sjunker inomhusluftens relativa fuktighet och då får en del personer problem med torr och fnasig hy och de besvären kan behandlas med en fuktighetsbevarande eller återfuktande hudkräm.

Råd och Röns test av dagkrämer bestod av två delar. Den ena delen var en teknisk del där man mätte hudens fuktighet på försökspersonerna med hjälp av ett instrument, och den andra delen bestod av att ett antal personer subjektivt fick använda krämerna i ett blindtest. I den tekniska delen testades varje kräm på 22 personer genom att ett område på underarmen beströks två gånger per dygn med krämen. Som jämförelse så beströks ett annat hud-



Bildtext: Illustration Daniel Bostedt

parti med en referenskräm och man utförde även mätningar på en obehandlad hudyta.

Resultatet av den tekniska mätningen var att alla krämer klarade sig lika bra som referenskrämen utom testets dyraste kräm, The Moisturizing Gel Cream från La Mer. Det visade sig att den krämen knappt gav ett bättre resultat än helt obehandlad hud. Med ett literpris på 45 000 kr var The Moisturizing Gel Cream fyra gånger så dyr som den näst dyraste krämen och mer än trettio gånger dyrare än de två krämer som blev testvinnare. Som jämförelse kan också nämnas att den billigaste krämen i testet, med ett literpris på 800 kr, fick bästa betyg av testpanelen i den subjektiva bedömningen av hur krämen upplevdes. Nu kanske en vän av ordning funderar på varför den billigaste krämen då inte blev testvinnare om den nu också klarade

att upprätthålla fuktigheten lika bra som de andra krämerna. Jo, det beror på att man i betygsättningen drog av poäng om krämerna innehöll tveksamma kemikalier, t.ex. miljöstörande ämnen.

Hur kommer det sig nu att man kan sälja en värdelös produkt till ett pris som är mångdubbelt högre än de fungerande produkter som konkurrenterna saluför? Det är här vi kommer till det intressanta i kräksången och det som gör att det hela platsar i Folkvett. Visserligen är det känt att kosmetiska produkter prissätts på ett annat sätt än övriga varor, ett högt pris på en kosmetisk produkt kan exempelvis ge status åt produkten och bidra till försäljningen. I det här fallet är det dock en bra historia om krämens ursprung som marknadsförarna utnyttjar gång på gång.

I Råd och Rön beskriver artikelförfattaren bakgrunden till den dyra krämen på följande sätt:

”Historien började med dr Max Huber, fysiker och raketforskare på Nasa. I ett experiment med raketbränsle som gick fel fick han brännskador i ansiktet. För att lindra dem utvecklade han en hudkräm som byggde på en ”mirakelbuljong” gjord på jäst sjögräs. För att sjögräset skulle jäsa bra och få rätt egenskaper, spelade han upp ljud av jäsande sjögräs under själva jäsprocessen. Krämen fungerade så bra att han började sälja den vidare i små burkar.”

Verkligheten är en grym domare även för de skönaste anekdoter och man kan bara hålla med i artikelförfattarens slutord.: ”Problemet med La Mer är att en bra historia inte håller din hud fuktig. Det gör däremot nästan vilken annan dagkräm som helst. Dessutom betydligt billigare.” 