

Inkomstenverdeling Verkopers Xango

Onderverdeling naar verdiensten. Met in percentages hoe groot de groep verkopers is ten opzichte van het totale aantal verkopers en de bijbehorende gemiddelde inkomsten per jaar per inkomensschaal.
Bron: Xango, 2011

0,01%	\$1.031.550
0,04%	\$437.962
0,10%	\$156.508
0,25%	\$109.527
0,93%	\$31.459
5,25%	\$8444

Is distributie van mangosteensap Xango een piramidespel?

Distributeurs van het omstreden Amerikaanse sapbedrijf Xango werven intensief verkopers onder studentenverenigingen in Nederland. De verkoopmethodes van Xango liggen onder het vergrootglas van buitenlandse toezichthouders



27,62%

\$3201

61,38%

\$1392

4,34%

\$1009

Vasco van der Boon en Ties Keyzer
Amsterdam

Nadat de Federal Trade Commission (FTC) in de VS afgelopen herfst een onderzoek startte naar de Amerikaanse sapverkooporganisatie Vemma schakelden Nederlandse verkopers van dat drankje massaal over op het aanprijzen van Xango. Dat is eveneens een vruchtensap dat via 'social selling' aan de man wordt gebracht. Buitenlandse toezichthouders dichten deze verkoopmethode de kenmerken van een piramidespel toe.

Een 23-jarige student uit Amsterdam, die anoniem wil blijven, raakte bij Vemma in twee maanden € 439 aan inleg kwijt. 'Na de Amerikaanse rechtszaak stapte mijn volledige Facebook-groep van Vemma-verkopers van de ene op de andere dag over op Xango. Dezelfde mensen, hetzelfde systeem.' Dave Webb, hoofd communicatie bij Xango International, ontkent: 'Een fundamenteel verschil met Vemma is dat onze distributeurs verdienen op basis van verkocht productvolume, niet voor rekrutering.' Volgens Xango zijn slechts 'enkele distributeurs' overgestapt.

Een actieve werver voor Xango in Nederland is de 22-jarige Bas Bunge, de man achter Powerhouse PRO. In juli vorig jaar was hij nog top 25-verkoper bij Vemma Europa. Bunge bereikte januari dit jaar als eerste in Europa bij Xango de verkopersstatus 'premier'. Dan verdient hij \$ 110.000 aan provi-

sies. Bunge verwijst na vragen naar Xango. Dat concern verwijst weer naar distributeurs als Bunge.

Fabrikant Xango is gevestigd in de Amerikaanse staat Utah. De producten zijn drankjes en poeders op basis van mangosteensap. Dat is een vrucht uit Zuidoost-Azië die 'de koningin van de vruchten' wordt genoemd. Het kleinste flesje, van 75 cl, kost € 34,50. Xango stelt dat haar honderd topverkopers per jaar \$ 1 mln verdienen. Die moeten dan omgerekend 15.000 liter Xango-drink per maand slijten, of \$ 8 mln per jaar aan Xango-flessen.

Xango smaakt 'bitterzoet met tinten van aardbei en sinaasappel'. Het drankje zou een scala aan klachten verhelpen. Foute gezondheidsclaims, oordeelde de Italiaanse toezichthouder AGCM. In 2010 beboette een Belgische rechtbank een distributeur omdat hij mangosteensap promootte als middel tegen artrose. En de Amerikaanse Food and Drug Administration maande Xango te stoppen om het een werking tegen depressie of kanker toe te dichten.

'Medische claims mogen we eigenlijk niet doen van het bedrijf', erkent Xango-verkoper Louis Zandvliet, 'maar het werkt wel. Tegen kanker kan ik een flesje per dag aanbevelen. De verkoop vindt onder de radar plaats. Xango is gewoon een van de beste gezondheidsproducten.'

De 23-jarige Amsterdamse student voelt zich opgelicht door Vemma, maar riep nooit hulp in. 'Ik schaam me kapot.' In zijn distributieovereenkomsten garandeert Xango spijtoptanten binnen veertien dagen 'alle betalingen die we hebben ontvangen te vergoeden'. Onduidelijk is of deze belofte altijd wordt nagekomen.

De garantie kent in ieder geval beperkingen, blijkt uit jaarrekeningen. Xango Beverage Nederland eindigde het laatste jaar waarover een verslag is gedeponeerd, met een negatief eigen vermogen van € 2,9 mln. Deze Nederlandse dochter is met andere woorden technisch failliet. Sinds pakjesavond 2013 doen douane en Belastingdienst onderzoek. Xango zegt juni 2014 voor

Spiekbrief

De site van Powerhouse PRO bevat een instructievideo en de 'Go Pro Cheat Sheet', een spiekbrief om distributeurs te werven. Dit zijn geen instructies om producten te verkopen.

'De enige uitdaging zijn mensen met een vooroordeel over deze industrie', zegt Bas Bunge daarin. 'Ik waarschuw jullie: probeer aan vrienden en netwerk niet uit te leggen hoe het werkt. Daarvoor ontbreekt het je aan geloofwaardigheid. Deze methode hielp mij een internationale organisatie van duizenden mensen te bouwen.' 'Hou het contactmoment zo kort mogelijk. Zorg dat je haast hebt.' De naam van het product moet geheim blijven. 'Zeg dat een succesvolle vriend van je met iets nieuws en groots bezig is. Noem geen bedrijf of product, want dan willen ze een naam weten.' 'Als je slaagt, creëer jij dat succes. Wanneer je faalt, creëer jij dat zelf. Word goed in mensen naar de man brengen, totdat je zelf de man bent.'

Op vragen over piramidespelen dient de verkoper te antwoorden: 'Nee, dit is netwerkmarketing.' Klant: 'Hoeveel verdient jij eraan?' Verkoper: 'Ik ben net begonnen. \$10.000 per maand is mogelijk wanneer genoeg uren en maanden worden geïnvesteerd. Let's get rich!'

het laatst hierover iets te hebben vernomen.

Xango International LLC zegt het voortbestaan van de Nederlandse onderneming te garanderen. De formele moeder, Mangosteen Beverage (Europe) Coöperatief U.A., heeft € 1,4 mln op de balans, al staat U.A. voor 'uitgesloten aansprakelijkheid'.

Xango-oprichter Gordon Morton meldde in 2012 aan website Direct Selling News te mikken op de 'opgroeivende MTV-generatie die over budget beschikt'. Jongeren met wat geld dus. 'Harde cijfers zijn er niet, maar bij zowel jonge als gevestigde bedrijven in onze sector zien wij een onmiskenbare beweging naar jongeren', zegt Peter Boots, voorzitter van de Vereniging Directe Verkoop Nederland. Xango is geen lid. Hij noemt de verkoopstechniek ook 'social selling'.

Powerhouse PRO adviseert verkopers: 'Zet letterlijk iedereen die je kent op de klantenlijst.' Bij ruzie met de klanten heeft een distributeur ook meteen ruzie met zijn vrienden en familie. Aspirant-distributeurs die in Nederland naar netwerkbijeenkomsten van Xango gaan, melden dat ze geheimhouding moeten beloven. 'Ik mag niet met jullie praten', zegt een van hen.

Volgens onderzoeker Claudia Gross van de Radboud Universiteit realiseren jongeren zich niet waar ze in stappen bij Xango. 'Zo'n 50% tot 80% haakt binnen zes maanden af.' Dan hebben ze vaak honderden euro's in de onderneming gestoken en hun omgeving erbij betrokken. Gross vindt de term 'verkoper' misleidend. 'Er worden mensen geworven die intern producten afnemen.'

Toezichthouder Autoriteit Consument & Markt ziet geen grond voor ingrijpen: 'Er bestaat geen wetgeving die zelfstandig ondernemers op dit vlak beschermt.' Dat hoeft ook niet, meent Dave Webb van Xango International. 'Niet alle distributeurs gedragen zich perfect', maar dat valt Xango volgens hem niet te verwijten. Want 'iedere distributeur is onafhankelijk', zegt Webb. Claudia Gross noemt dit een 'parallele bedrijfsstructuur'. 'Bij problemen wijst men naar elkaar.'

Reactie Xango

Xango doet geen uitspraken over het aantal actieve Nederlandse distributeurs, hun omzet of de periode dat deelnemers actief zijn. Wel gaat het bedrijf deels in op voorgelegde vragen over verkoopmethoden en wervingstechnieken. In reactie op beweringen van distributeurs over hoge inkomsten wijst Xango naar zijn richtlijnen waarin zij 'distributeurs onderwijzen en disciplineren'. 'We volgen elke melding van ongewenste activiteit intensief.' Hetzelfde geldt voor gezondheidsclaims. 'Xango doet zulke beweringen nooit en leert onze distributeurs hetzelfde te doen.' Maar het bedrijf zegt naar aanleiding van verhalen over geheimzinnigheid rond de werving van nieuwe deelnemers dat het 'in feite geen specifieke verkoopmethodes ondersteunt of doceert'. Xango meent dat 'de meeste rekruteringsactiviteiten in alle openbaarheid plaatsvinden'. Het bedrijf ontkent op jongeren te mikken. 'Onze distributeurs bepalen op welke consumentengroepen zij zich richten en daarom trekken wij klanten aan van alle leeftijden.' En: 'We zijn eerlijk over de inspanningen die vereist zijn om succesvol te zijn.' Het bedrijf ontkent deelnemers lekker te maken met dure auto's, boten en reizen.