

“靴子”落地 58 同城赶集网从对手变盟友

■ 本组稿件采写 陶然 宗秀倩 廖丰

天下大势,分久必合,合久必分。三国里的这句论断同样适用于今年的互联网企业。继滴滴快的合并之后,58 同城和赶集网这两家在市场上占有主导地位的分类信息网站,成为 2015 年第二场合并大戏的主角。4 月 17 日下午,58 同城创始人兼 CEO 姚劲波以内部信的形式宣布了与赶集网的合并事宜。未来,人们不用再焦虑是去 58 同城还是赶集网才能找到好工作了。58 同城已完成对赶集网的战略入股,将持有后者 43.2%的股份。两大对手变盟友标志着双方激烈竞争的十年正式结束。



58 同城赶集网联姻 市值将超百亿美元



两者合并之后 将保持 双方品牌独立性

这世界变化快。58 同城和赶集网这两个昔日的死对头,如今又变成了恩爱的一对。17 日下午,生活服务平台 58 同城发布公告,宣布战略入股分类信息网站赶集网,未来双方将共同成立 58 赶集有限公司。预计合并后双方将停止一些短期的市场行为,协调一致以提升整体的收入和利润水平。

58 同城和赶集网一直在在线本地生活领域厮杀得不可开交,前者已经成功在美上市并获得腾讯支持,后者近期也在展开新一轮融资。其实,市场一直传闻两家公司可能合并,但最终未能落实。而消息称投资方老虎基金是 58 同城和赶集合并背后的有力推手,两家公司的合并来减少两家公司市场宣传方面的巨大支出,减少同质化消耗战,以保证股东利益。

根据 58 同城与赶集网股东达成的最终协议,以及作为今后长期战略合作的一部分,58 同城将以现金加股票的方式获得赶集网 43.2%的股份(完全稀释后),其中包含 3400 万份普通股(合 1700 万份 ADS)及 4.122 亿美元现金。

公告内容同时显示,腾讯将以 52 美元(每 ADS)认购价值 4 亿美元 的 58 同城新发股票。

截至目前,腾讯占股比例为 25.1%(占股比例为全部发行股票总数完全稀释后的数量)。投资金额将分别用于 58 同城与赶集网战略合作的现金部分以及增持 58 同城现有股权两个部分。

根据公告,合并后,58 同城和赶集网两家公司将保持双方品牌独立性,网站及团队均继续保持独立发展与运营。

互联网市场这种老大老二签订城下之盟的情形并不鲜见。此前,优酷与土豆合并,滴滴与快的合并。不少行内人士感叹:没有永远的敌人,只有永远的利益,这句商业真理又要应验一遍了。

尽管互联网行业的同业并购案增多,并非都是 1+1>2,比如优酷土豆合并前,优酷的市值 40 多亿美元,土豆 20 多亿美元,合并后优酷土豆集团现在不到 20 亿美元。

行内并不认为一家公司可以单纯靠资本上的操作作为一家伟大公司。竞争对手百姓网 CEO 王建硕近日表示,老大老二合并需要长时间的整合期,但未来还有不确定性,市场可能还有新的玩家进来。

17 日下午,分类信息网站 58 同城和赶集网合并一事尘埃落定。5:5 换股,两公司 CEO 任合并新公司的联席 CEO,业务独立发展。双方官方口径跟两个月前打车软件滴滴打车和快的打车合并案如出一辙。面对记者“最欣赏对方哪一点”的问题时,58 同城 CEO 姚劲波笑着对赶集网 CEO 杨浩涌说:“对方像‘小强’一样,烦恼了我十年,怎么都打不死。”

发布 58 赶集合为一家

根据 58 同城的公告,58 同城与赶集网股东达成的最终协议,58 同城将以现金加股票的方式获得赶集网 43.2%的股份(完全稀释后),其中包含 3400 万份普通股(合 1700 万份 ADS)及 4.122 亿美元现金。合并后,两家公司将保持双方品牌独立性,网站及团队均继续保持独立发展与运营。

杨浩涌在公司内部信中称,去除 58 同城的对外投资,两家公司此次的合并将采用约 5:5 换股的形式进行,根据最新的股价,合并后

新公司的市值将超过 100 亿美元,进入美股市场中国互联网公司前五的序列。

赶集网与 58 同城合并后,两家公司将组成新的公司——58 赶集有限公司。姚劲波与杨浩涌将出任新公司的联合 CEO,并同时担任联席董事长。另据披露,为保证对 58 同城的股权不被稀释,腾讯将以 52 美元(每 ADS)认购价值 4 亿美元的 58 同城新发股票。截至目前,腾讯占股比例约为 25.1%(占股比例为全部发行股票总数完全稀释后的数量)。

原因 合并利于消除恶性竞争

对于为什么要合并,杨浩涌表示,合并对于赶集网、58 同城和整个行业都是当下更好的决定。他说,从减少营销成本上来说,分类信息行业正在从纯信息模式向服务和交易模式升级,持续的过度竞争显然不利于双方在招聘、汽车、房产和生活服务领域的深度布局,合并后,可以最大限度避免不必要的资源损耗,此外,还可以扩大平台优势,在分类信息领域,新公司将成为行业内占据绝对竞争优势的大平台,将拥有国内绝大部分的蓝领招聘和二手车流量,房产和生活服务频道的流量也将成为行业绝对的老大。

在易观智库分析师庞强看来,对二者来说,此次合并一是可以避免同质化竞争产生的大量公关费、广告费的支出,公司未来的盈利预期将明显提高;二是双方的合并属于横向整合,协同效应显著,合并后的市场份额将会达到 70%以上,行业领导地位将无可匹敌。

亿欧网创始人黄渊普表示,58 同城和赶集网长期和线下商家(中介代理)维系着不错的关系,但 2014 年以来和线下关系急剧恶化,像链家地产就发起了强烈的抵制,这让 58 同城突然感到危机四伏。和赶集网合并后,双方一起面对线下,在谈判权上将大大加强,即便要彻底地抛弃原有信息广告收入模式,也会有底气。

58 赶集合并内幕:前期沟通一年多 两月前正式谈判

4 月 17 日下午 15 点 30 分,58 同城姚劲波在朋友圈里告知了 58 同城和赶集网“相爱”的消息。发布的照片中,他与赶集 CEO 杨浩涌、中信产业基金董事总经理吴敬阳等人一起举起香槟庆祝双方合并的达成。

谈判就像一场马拉松赛跑

此次双方合并的谈判就像一场马拉松赛跑。腾讯科技获悉的独家消息显示,为了此次合并,58 同城和赶集网已经谈了多次,几乎年年都有谈判。如姚劲波所说,“我每天睡觉都想着赶集”。

另有独家消息显示,此次合并最终促成,前期的沟通准备已有一年之久。就双方的意向来看,包括蓝驰创投、红杉资本、老虎基金在内的赶集网的股东在合并意向上更积极主动,并一致推动了合并的发生。

在赶集投资方的强力撮合下,赶集终于愿意和 58 同城坐到一起商议合并的事宜。双方从两个月前开始启动正式谈判。在双方开启并购谈判后,百度一度曾想入股赶集,不过由于估值以及业务协同的问题未果。最终促成双方合并的“红娘”,是被誉为“并购专业户”的包凡带领的华兴资本并购团队。

最终协议敲定的终级谈判持续了 20 多个小时,尽管大致框架和大部分交易细节已经确定,宣布前的几个小时里,双方还在为交易细节的措辞,内部信等事宜进行最后的协商,甚至博弈。

高强度的谈判也让照片上的姚劲波和杨浩涌显得脸色凝重。一直到消息完全落定双方一道出来面对媒体时,二人的脸上才开始显露出一些轻松的表情。

相视一笑泯恩仇,从赶集和 58 同城在 2005 年分别成立,到 2015 年最终合并,他们用了十年时间。

最终谈判历时一年

有业内人士透露,58 同城和赶集网的谈判已经谈过多次,“几乎是年年都谈”。

不过一直没有突破。姚劲波在双方合并的发布会上透露,此前在 58 同城成功 IPO 之后,他就曾约见杨浩涌,但是杨浩涌避而不见。

促成这次合并的则是于一年前 58 方面有意向,两个月前启动正式谈判。在这个过程中,双方对另一方的态度也发生了微妙的变化,从势不两立变得开始有所体谅。

去年 6 月,业内就曾传出 58 同城将收购

前景 未来将发力 O2O

“今后十年是属于分类信息和 O2O 的十年,我希望各位赶集人继续与我并肩战斗!”杨浩涌说,赶集网和 58 同城近年来在 O2O 领域的探索各有侧重。赶集网在招聘和汽车方面的优势,与 58 同城在房产和生活服务领域的优势相结合后,将会迅速产生协同效应。双方投资和孵化的创新领域,比如赶集好车、蓝领招聘的 O2O 业务能获得两倍的流量支持,成功的速度和概率将大大提高。

58 同城目前打造的 O2O 上门服务平台“58 到家”,涵盖钟点工、美甲、搬家等业务,打通了预订、交易和服务追踪的闭环。

黄渊普表示,未来 58 同城、赶集网和大众点评、美团这样的高频生活服务 O2O 平台将有可能短兵相接,下一个巨头将从这几方里产生。业界认为,58 同城和赶集网合并之后,在 O2O 方面腾讯作为机构大股东将是无可厚非的大赢家。

难题 最大挑战是业务重叠

据了解,房产、汽车和招聘业务是 58 同城和赶集网收入三大来源。有媒体报道,2014 年 7 月姚劲波曾对外表示:“我们不会收购一个没有意义的公司。赶集网的用户是我们的子集,商户也是我们的子集,产品也是 COPY(复制)我们的。”事实上,在分类信息业务方面,双方的模式都是依靠庞大的地面推广团队来攻城拔寨。业内分析,双方合并之后,在整合过程中裁员将不可避免。姚劲波也表示,双方合并之后最大的挑战就是绝大多数业务两家是相似的。

庞强认为,合并未必实现“1+1>2”的效果。对于杨浩涌而言,此前 58 同城是多年的竞争对手,而合并之后他们不再是竞争关系。未来,双方不排除出现意见分歧较大而导致一方管理层被迫出局的情况。

赶集网,当时 58 同城 CEO 姚劲波在接受媒体采访时坚决否认该说法,称“我们不会收购一个没有意义的公司”。他说,“赶集网的用户是我们用户的子集,商户也是我们的子集,产品也是 copy 我们的,收购这样一家公司没有任何意义”。

随后,赶集网也立刻发表公开信回应,指责姚劲波言行失当,称 58 同城“无节操”。当时,赶集 CEO 杨浩涌透露,2014 年 3 月份赶集网启动新一轮融资时 58 同城对此进行干涉。

然而,到了 2014 年年底,姚劲波对赶集网的态度已经发生了变化。在接受腾讯科技专访时,他这样感慨,“赶集挺顽强,有一阵子认为它不在了,后来又活过来,挺不容易,希望将来大家都能获得成功。”

作为两家同类型模式的公司,58 同城与赶集网在过去十年的激烈竞争在很大程度上使得行业的运营成本大幅提高,双方必须不断通过市场营销推广打压对方,拉低了彼此的利润率水平。在经历了十年激烈竞争后,58 开始有意与赶集合并。

虽然之前约见被拒,但姚劲波在一年前又再次找到杨浩涌,“这一次浩涌终于见我了,虽然谈判过程曲折,但最终我们还是走到一起了”。

58 同城“牵手”赶集网 否认会形成垄断

竞争 10 年的国内生活服务平台 58 同城和赶集网同时宣布合并之后,引起业界关于垄断的质疑。此前有数据显示,2014 年平台类移动生活 APP 累计用户市场份额中,58 同城占据 40.6%,赶集网占 33.4%,百姓网占 16.3%。据此推算,合并之后的 58 同城与赶集在移动端的市场占有率将高达 74%。在合并之前,摩根斯坦利在其报告中表示,双方的并购或将带来垄断问题。

姚劲波在媒体沟通会上,对垄断质疑进



赶集: 接受合并是资本重压下的无奈之举



对于赶集来说,迟迟不肯接受 58 的投资,除了钱的问题,恐怕还有面子问题。不同于滴滴快的合并案,快的打车 CEO 吕传伟并非创始人,而是空降的职业经理人,套现退出也不难接受。但是,杨浩涌作为赶集网创始人,正如亲儿子和干儿子的亲疏,情感上很难接受。而此前赶集和 58 的骂战,更是加重了赶集方面的负面情绪。

2014 年 7 月 24 日,当媒体追问 58 同城是否会收购赶集网时,姚劲波回答:“赶集网的用户是我们用户的子集,商户也是我们的子集,产品也是 copy 我们的,收购这样一家公司没有任何意义。”

赶集网随后发表了《论一个 CEO 的自我修养》的公开信,并公开斥责 58 同城“无节操”。

早就买了域名预谋收购,嘴上却说收购没有意义,实则是摆出高傲的姿态打压对手,想把收购成本降到最低罢了。

事实证明,赶集的预测是准确的。此番 58 做出巨大让步,在一定程度上是受困于第三方——百度的逼迫。据搜狐科技报道,就在 4 月上旬,百度突然加紧了与赶集的接触,并很快给出了投资意向书,投资金额不高,给赶集的估值为 30-40 亿美元。百度投资赶集一方面是战略布局,一方面也是为了广告收入——赶集和 58 都是百度的大客户,如果两者合并,势必总体上会压缩在百度的营销费用。而投资赶集,会刺激 58 加大在百度的广告投入。

58 果然受了刺激。这个刺激的直接结果是,姚劲波做出了巨大的让步,表示 58 赶集合并后的持股比例很可能是 55:45。

16 日早美股收盘,58 市值达 52.85 亿美金,这样意味着,赶集的市值也飙升至与 58 比肩了。

对于赶集而言,此次并购也是无可奈何的选择。资本市场从来不相信眼泪,利益最大化才是王道。

早在 2013 年 10 月,58 同城就在美交所 IPO,而赶集网因 CEO 杨浩涌与其妻子的财产纠纷错过了上市机会。而从 2014 年底至今,赶集网两笔市场投放是不小的开支,春节期间的大范围广告,代言人换成范冰冰,更紧迫的是,赶集网账面上的融资已经所剩无几。

赶集网的早期投资人也已经按捺不住。目前,已经有部分基金退出入股赶集网的行列。

据中国企业家协会报道,去年 8 月,赶集网杨浩涌对外宣布赶集网将于今年 6 月启动 IPO 计划。这个计划迟迟未能兑现,眼看着融资即将耗尽,赶集不得不寻求新一轮融资。如果成功,这将是赶集的第 6 轮融资。如果有机构退出,58 同城无疑是赶集新的候选接盘侠之一。

赶集网的投资人,有的跑了,留下的一个劲撮合其与 58 合并。赶集这些年在与 58 同城的竞争中活了下来,营收还稳步增长(2014 年其招聘业务营收 7.68 亿元,同比增长 160%),已实属不易。但如果融资 6 轮还无法上市,恐怕是投资人无法接受的。与 58 合并,也是赶集网投资人最稳妥的选择。