



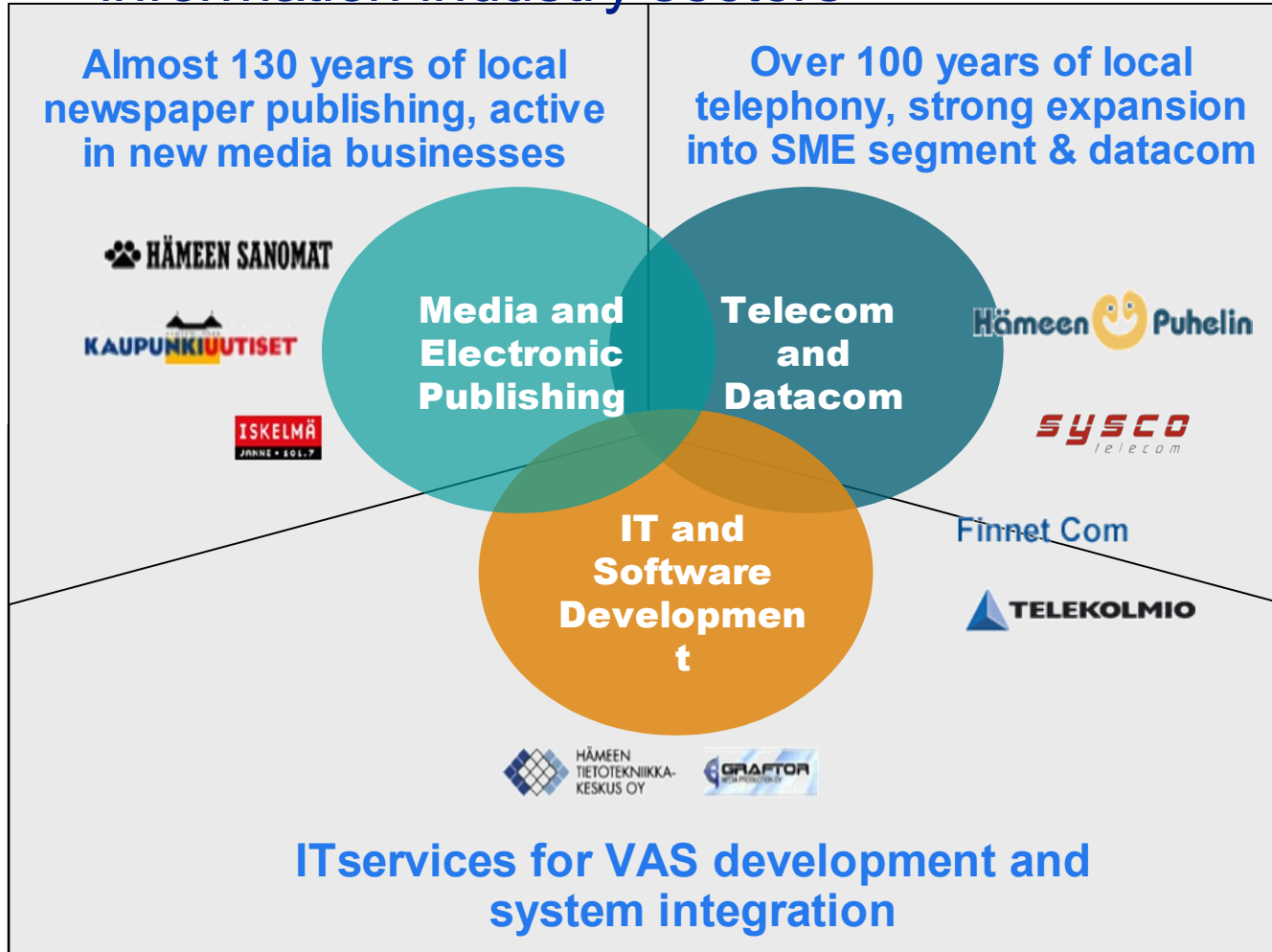
## Virtual Operator Opportunity and Challenge

kalle.tarpila@aina.fi  
+358-40-868-2218

# AINA Introduction

# Aina Group History and Businesses

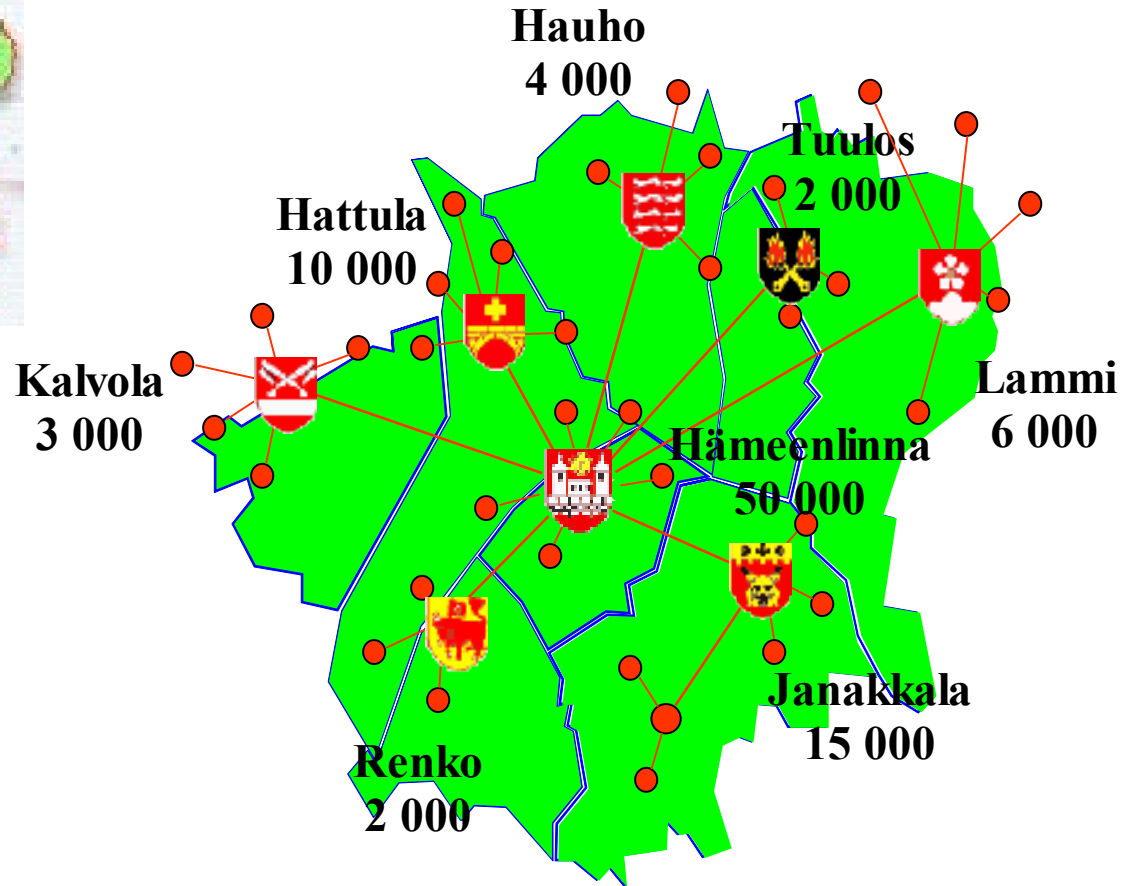
Regional player with strong background in three information industry sectors



Aina Group 2005	
Turnover	64,2 MEUR
EBIT	7,8 MEUR
Equity ratio	51,9%
Return on Equity	10,3%
Shareholders	~29.000
Personnel	586

# The Region of Hämeenlinna

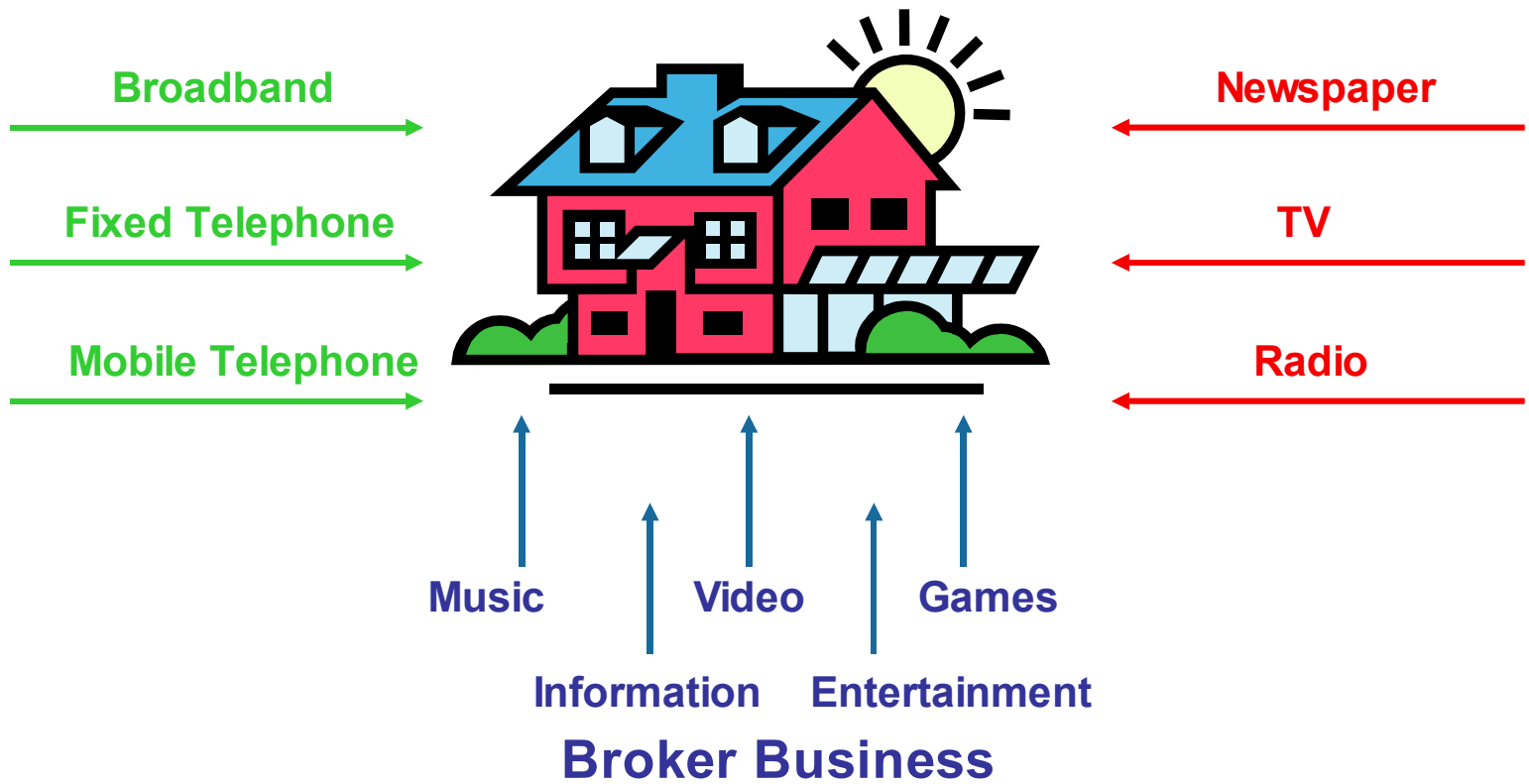
## Kanta-Häme



# Media home

## MultiChannel Advertising Business

Usage Business



Subscription Business

# Brands and Businesses in AINA



**HÄMEEN SANOMAT**

Regional newspaper  
circulation 30'000



**& HÄMEEN SANOMAT**

In Hämeenlinna



Multiplay concept for  
media based mobile,  
broadband and CATV



Free paper, 2x week  
print 40'000



Regional teleoperator and a national MVNO  
40'000 fixed line, 25'000 CATV subs,  
12'000 broadband and 10'000 narrowband



Regional radio station  
population coverage  
100'000 people

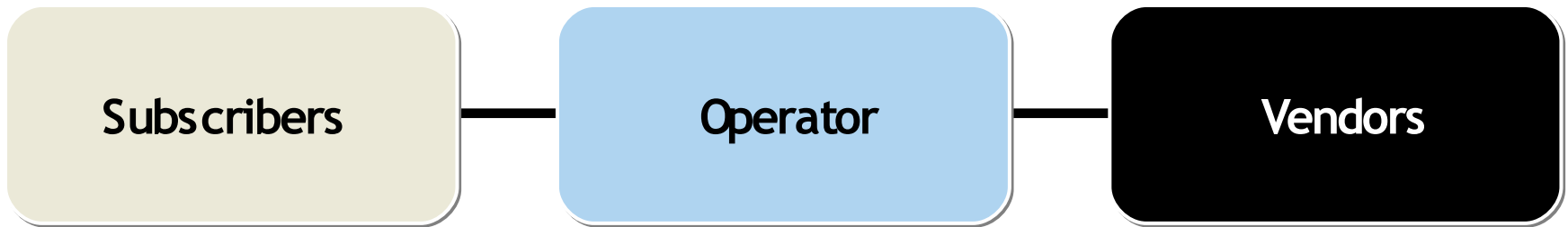


**TELEKOLMIO** Finnet Com **SYSKO**  
telecom

ICT services for SME companies,  
serving 7'000 customers

# Operator Business Environment

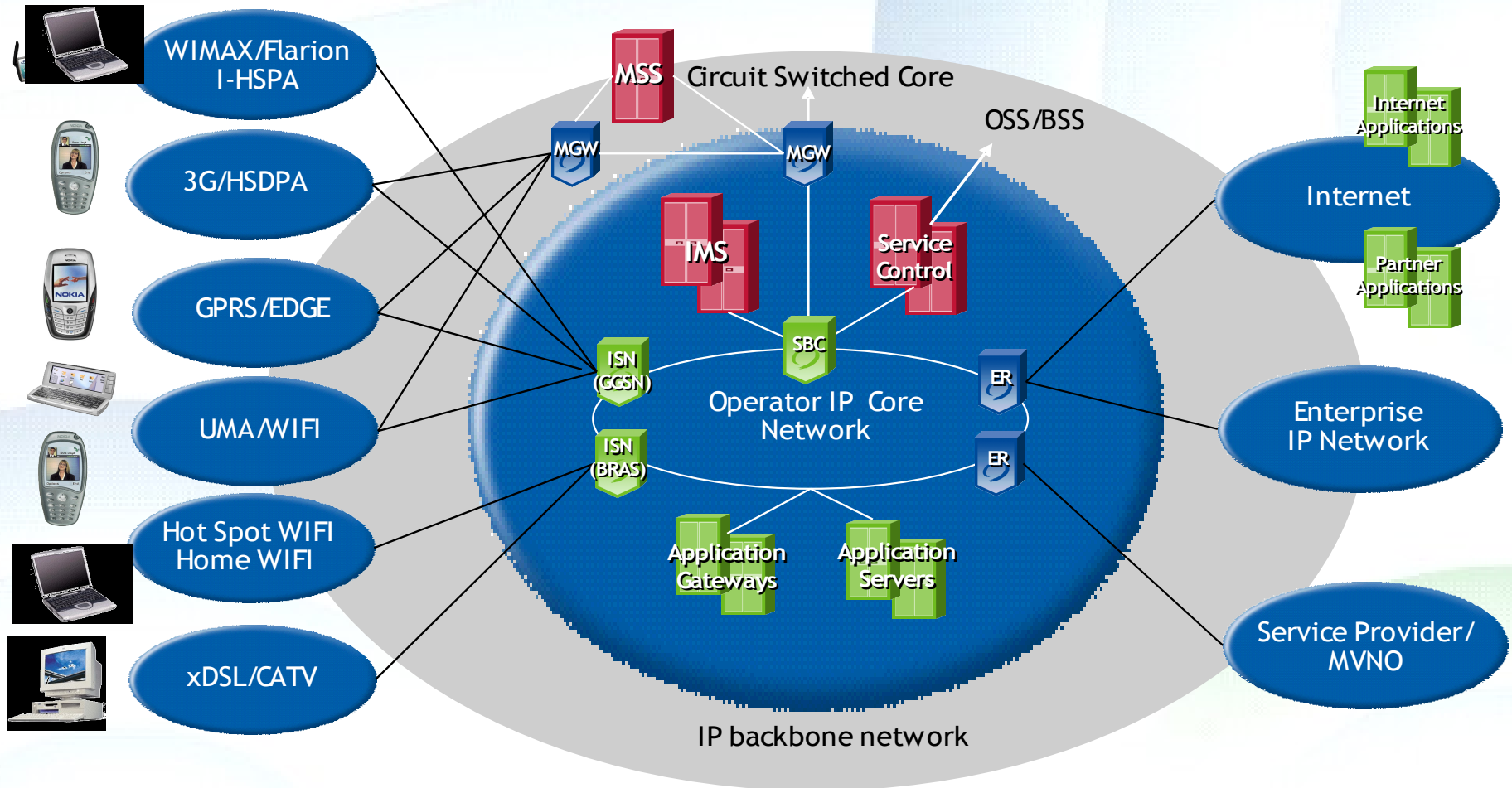
# Traditional 2G Business model



Single product delivery model

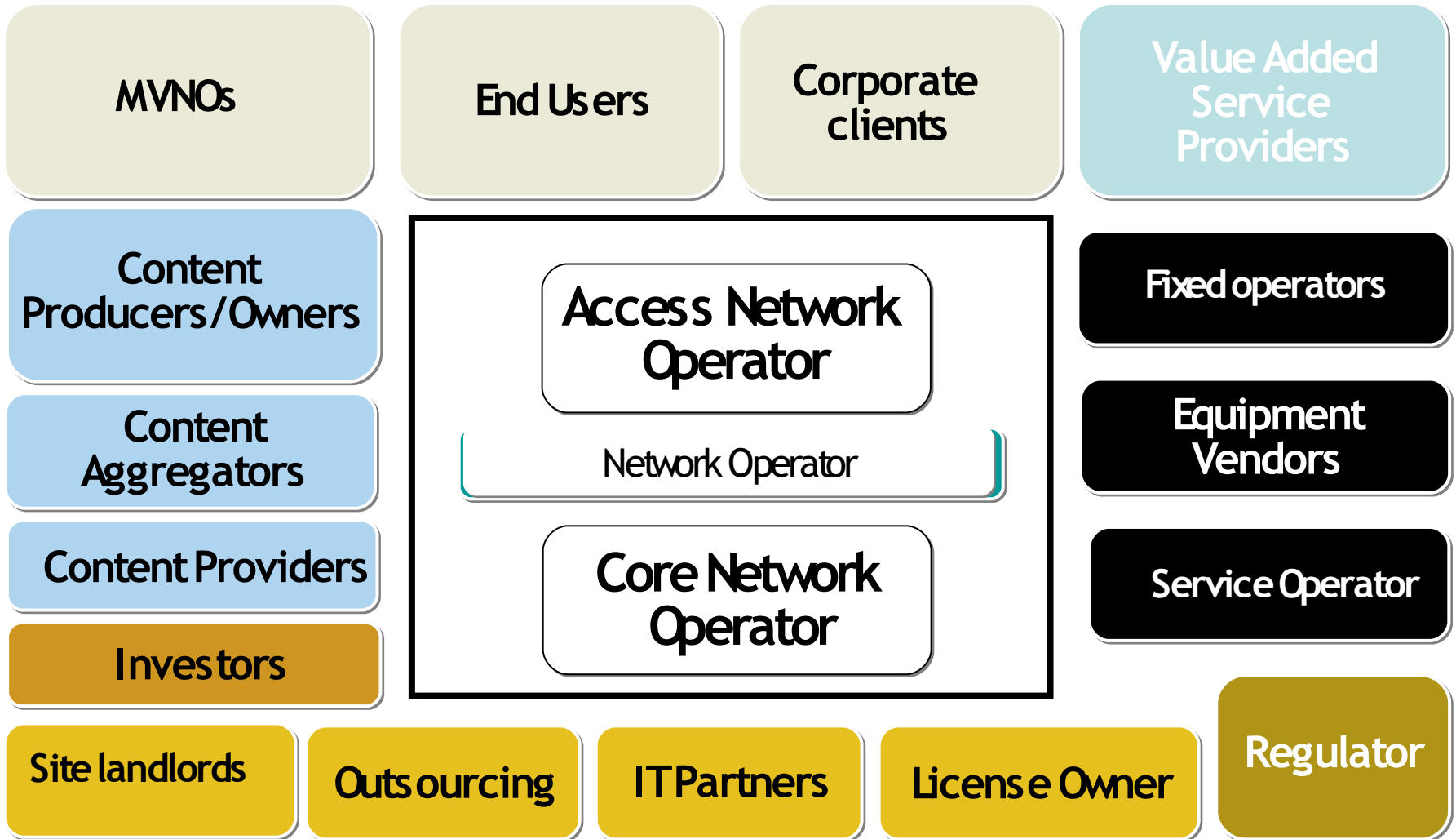


# Multi-access Environment



**NOKIA**

# Operator Ecosystem



# Mobile Markets in Finland

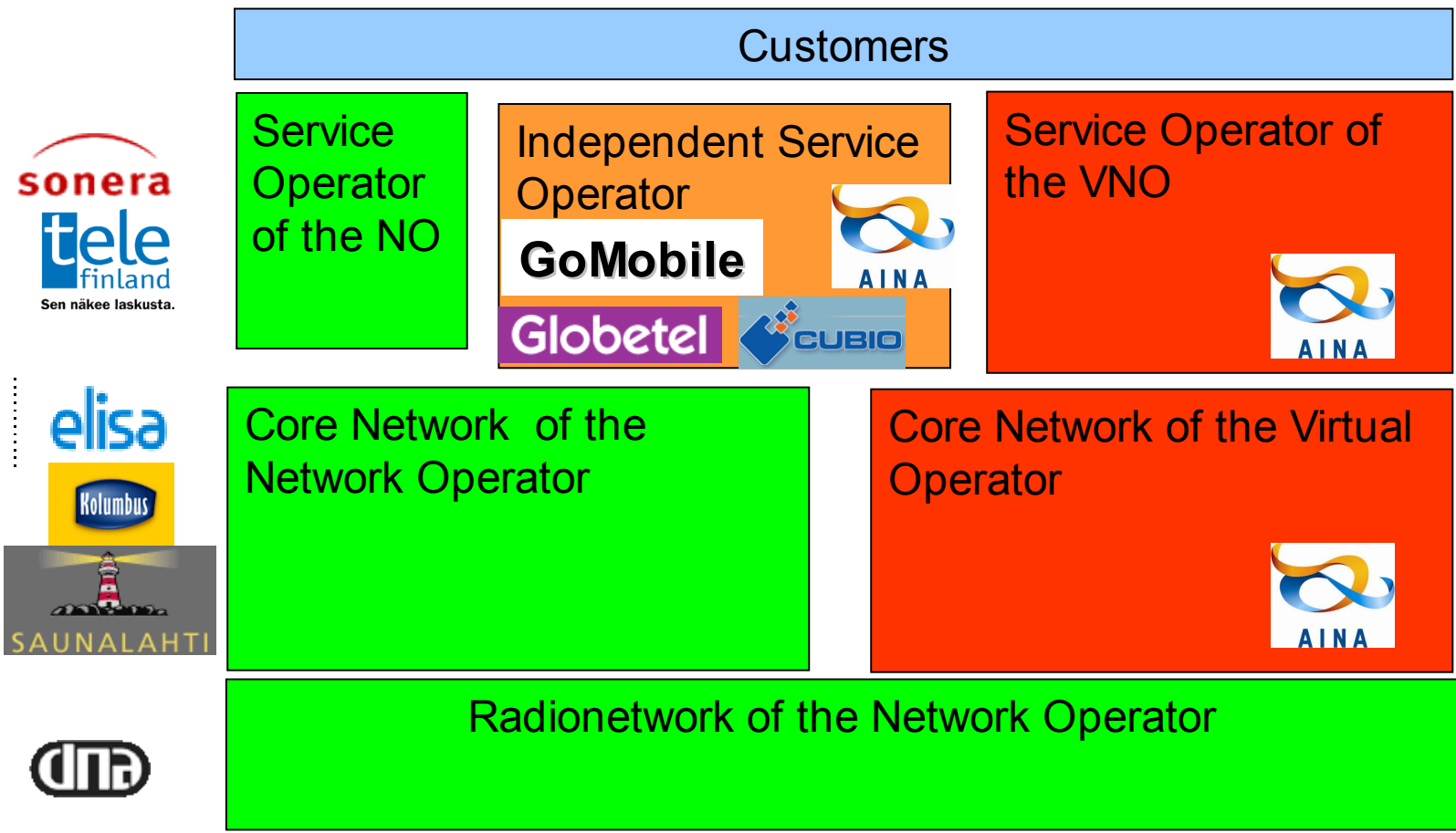
# Vielä jatketaan hintakilpailua Suomessa?

Hintakorin kehitys 2001-2005 €/kk

Maa	2001	2002	2003	2004	2005	Muutos % 2001-2005
Alankomaat	48,9	48,7	49,6	42,4	<b>34,5</b>	-29,5
Belgia	43,8	47,4	47,0	43,1	<b>42,1</b>	-3,8
Britannia	67,3	66,2	50,5	51,3	<b>44,1</b>	-34,4
Espanja	41,0	42,1	39,2	38,6	<b>33,8</b>	-17,5
Irlanti	55,8	57,0	60,9	51,9	<b>46,9</b>	-15,9
Islanti	32,5	31,0	33,0	33,9	<b>32,9</b>	+1,2
Italia	45,1	44,5	46,9	48,0	<b>36,8</b>	-18,5
Itävalta	46,2	51,0	46,3	36,6	<b>32,7</b>	-29,2
Kreikka	51,1	50,0	40,9	31,6	<b>23,6</b>	-53,8
Luxemburg	30,0	29,6	29,4	27,1	<b>21,2</b>	-29,5
Norja	52,4	53,7	51,1	41,0	<b>38,3</b>	-26,9
Portugali	51,8	53,0	51,2	46,4	<b>33,3</b>	-35,7
Ranska	43,0	42,4	41,6	40,7	<b>39,7</b>	-7,6
Ruotsi	48,1	47,9	46,4	42,4	<b>30,5</b>	-36,5
Saksa	63,0	62,3	61,1	56,5	<b>48,3</b>	-23,4
<b>Suomi</b>	<b>33,2</b>	<b>31,4</b>	<b>31,1</b>	<b>30,6</b>	<b>19,9</b>	<b>-40,1</b>
Sveitsi	59,7	62,3	63,3	56,2	<b>56,5</b>	-5,4
Tanska	41,8	42,1	33,5	27,1	<b>22,5</b>	-46,2
	1)	1)	1)			
Painotettu keskiarvo	52,4	52,2	48,8	46,5	<b>39,5</b>	-24,5



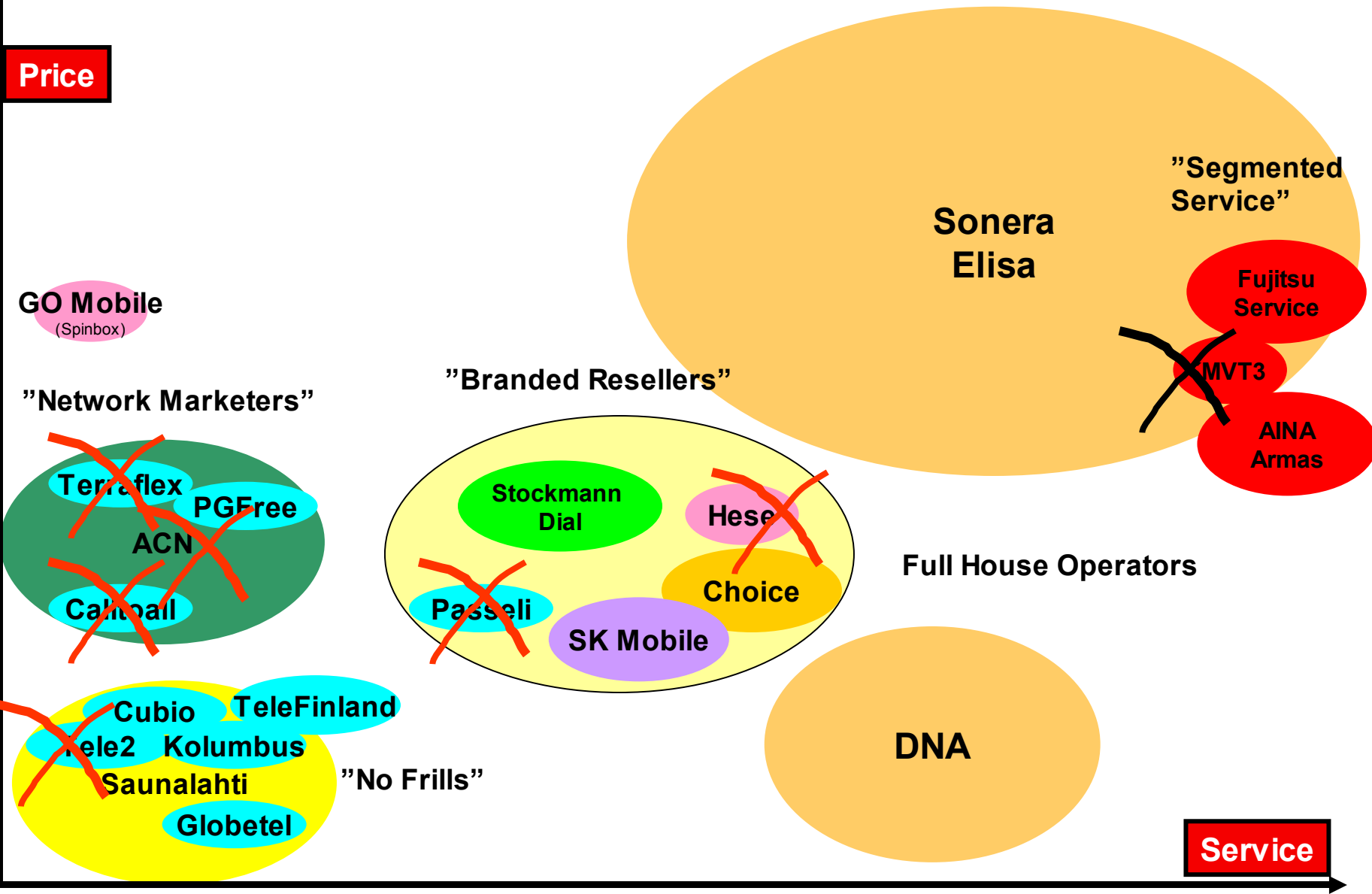
# NO (Network Operator) SO (Service Operator) ja VNO (Virtual Network Operator)



# Mobile Markets in Finland

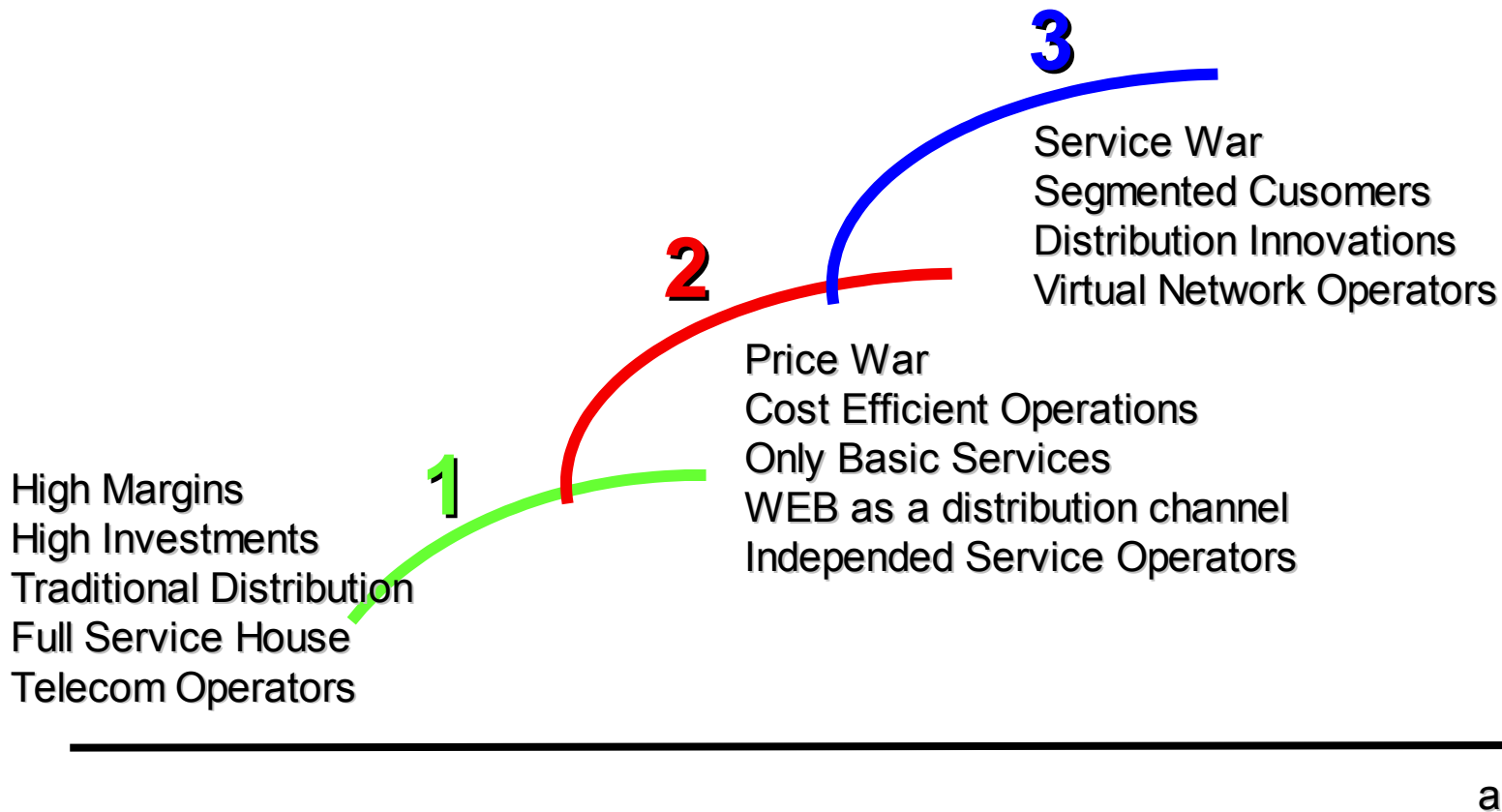
Price

Service



# Three Phases of the Mobiles Business

- there is no return back



# MVNOs – Cheapest way of increasing Network Operators market share

- In Finland, price war is over
- Mobile subscription is becoming a commodity
  - Niche segments and brand budling is inreasing
  - E.g. Virgin Mobile, Universal Mobile in France
- Brand loyalty to traditional telco brand is low
  - Appr. 60% of the subscribers are not interested of the telco brand, but the see no reason to change (except price)
- With ARMAS concept 10% market share was reached in 15 months
  - Same 10% (over 500'000 subsc) market share can be taken in Finland with other new / existing brand offering more than just telco



# AINA Communication Services

# Aina Group MVNO Target Segments and Approach

Regional approach for consumer customers

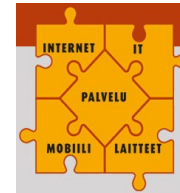
## Consumers



- Direct customer relationships in traditional region
- Other areas covered through MVNE sales to regional newspaper partners
- Bundled media offering including printed newspaper, mobile, BB and later also VoIP services

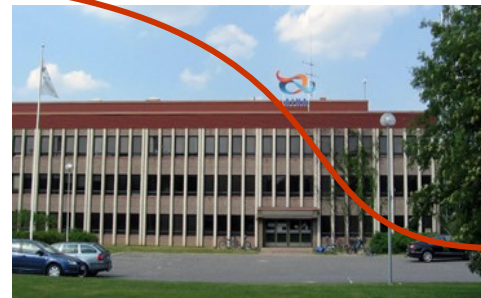
## SOHO

- Sales partly through resellers
- Pre-packaged solutions
- Packages including mobile, internet, IT options, additional services & hardware



## SME & Public Sector

- Focus on three most population rich cities (SME) and selected counties (public sector)
- Customer specific service offering and integration leveraging Aina Group's internal resources



Enterprise segment focus on least served customers

# AINA as a Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

Consumers

**Armas**<sup>TM</sup>  
& **HÄMEEN SANOMAT**

# Armas<sup>™</sup> Subscription

- for consumer customers

- Normal GSM subscription
- Assistant for every day situations
  - Local Services provide concrete help
    - news, events, wheather, contact informations, ...
- Competitive Prices
  - "cheaper than your current subscription"
  - Special offers every day from local shops and offers-of-the month (discount channel)
- Quality and Care
  - Based on Sonera and DNA Networks
  - Local Familiar Customer Care without queues



# Regional Wap Directory



Local Weather Report

Mobile Newspaper

Icehockey News

Weather Reports

Regional Phonebook

Regional Events Calender

Discount Channel

Jokes and Horoscopes

Tested Links to Most Useful Wapsites

# Mobile Newspaper Directory



Local News

Other News Categories

Icehockey News

Sports News

Editorials

Daily Poll

Reader's Forum

Daily Quizz





# HÄMEEN

Tiistai 17. tammikuuta 2006

## Halonen ja Niinistö läh

Ehdokkaat toiselle kierrokselle tutuilla teemoilla. Vanhasen äänet kiinnos

**» PRESIDENTINVAALI**  
 Vasemmiston presidenttiehdokas Tarja Halonen ja kokoomuksen ehdokas Sauli Niinistö ovat valmistautuneet toiselle kierrokselle.

Niinistö uskoo työvän presidentti-vaalin kantaan myös toisella kierroksella. Niinistö kertoi maanantaina tiedotustilaisuudessa, että seuraavien kahden viikon aikana kampanjassa puhutaan edelleen työstä ja turvallisuuspolitiikasta.

Puheenvuorossaan Niinistö viittaili eri poliittisiin suuntiin mainitsemalla työn lisäksi hyvinvointivaltion, luonnonmukaisen ja maatalouden merkityksen.

Maatalous ei ole menettänyt vaivan tulevaisuutta, hän sanoo.

Halonen tähtää presidentinvaalien toisella kierroksella äänestysaktiivisuuden nostamiseen. Keskustan luottamusta porvareiden työtä huollittua Halosen kampanjan koordinaattori ovat myös keskustan Martti Vanhasesta äänestäneet. Heidän on nyt löydettävä uusi ehdokas.

Vasemmiston ehdokas Halonen kehui jo maanantaina kampanjansa tiedotustilaisuudessa maaseudun ihmisiä ja muistutti olevansa se presidentti, joka on tehnyt keskustan kannattajien kanssa hyvää yhteistyötä.



Kokouksen presidenttiehdokas Sauli Niinistö luottaa vaalien toisellakin kierroksella työvän p...

Halonen pitää jatkossakin kiinni ensimmäiseltä kierrokselta...

# Armas

Tietopaketti matkapuhelinliittymästä ja laajakaistasta

Syyskuu 2005



Armas Rahaa kasvatitilalle, s. 5



Me palvelimme Sinua myymälässä, s. 2



Armas - aina seurassani, s. 6



Armas suojaaa tietokoneesi, s. 3

**0404 500 500**

Yhdestä numerosta vastaus kaikkiin Armas Matkapuhelin- ja Laajakaistaliittymiä koskeviin kysymyksiin

**Armas Laajakaista**

Kattava tietoturvapaketti samaan hintaan! Sivu 5.



# NÄMÄ TARJOUKSET SAAT KUN SINULLA ON ARMAS MATKAPUHELINLIITTYMÄ

Käytä tarjoukset  
ja säästät vähintään  
**290€**

## Näin saat Armas Tarjoukset

Vaihda matkapuhelinliittymäsi Armas-liittymään. Ostaessasi tarjoustuotteen näytä kassalla puhelimesi näytön Armas-tunnusta, Projekti X-tunnusta tai tarjousviestiä. Armas Tarjoukset näet aina puhelimesi Tarjoukkanavalta ja netissä [www.armas.fi](http://www.armas.fi). Halutessasi voit tilata tarjoukset myös tekstiviestinä, ohjeet löydät netistä [www.armas.fi](http://www.armas.fi). Seuraa myös lehti-ilmoittelua. Tarjoukkanavaa kannattaa pitää silmällä, sillä kuukaustarjousten lisäksi uusia tarjouksia tulee viikottain.

**TARJOUS ARMAS-LIITTYMÄN OMISTAJILLE**

CF250 Älykäs autom. kahviasema  
Thermoblock-tekniikka - juoman vahvuus  
paine max 15 bar  
säädettävissä  
integroitu kahvimylly

**ARMAS-  
HINTA 449€**  
SÄÄSTÖ 150€  
sh. 599€

**Markantalo**  
MUKAVA PAIKKA OSTAA

**PIHAPIIRIN LINTUJA**

Normaalihinta 9,90 euroa.

**Armas-  
hinta 6.90€**

**INFO**  
KIRJAKAUPPA

Raatihuoneenkatu 14  
Puh. 03-644 010,  
av. ark. 9-19, la 9-15

**JÄLKIRUOKA VELOITUKSETTA  
PÄÄRUOAN YHTEYDESSÄ** (ei lounas)

**Ravintola  
Tawastia Bank  
kävelykatu Reskalla**

**DIGIBOXI Force 315 C**  
kaapeliähteysten vastaanottoon

**Armas-  
hinta 118€** (norm. 139,-)

Digiboxin ostajalle KANAVAPAKETIN AVIUS 0 € (norm. 30,00 euroa) ja OHJELMAKORTTI VUODEKSI 0 € (norm. 20,00 euroa/vuosi)

**Hämeen Puhelin**  
Kasarmikatu 4, p. 03-61441,  
av. ark. 9-17.30, la 9-14  
Tiirio, Prismakeskus,  
av. ark. 11-19, la 9-16

**2 BIG MAC  
HAMPURILAISTA**

Normaalihinta 7,20 euroa.

**Armas-hinta 5€**

**HPK**

Ostaessasi aikuisten normaalihintaisen seisomapaikkalipun HPK:n toimistolta ennakkoon, saat toisen kaupan päälle.

**2 lippua 1 hinnalla**

**Armas Matkapuhelin-  
liittymällä**

**HPK**

Ostaessasi aikuisten normaalihintaisen seisomapaikkalipun HPK:n toimistolta ennakkoon, saat toisen kaupan päälle.

**FT Tickets** Be my quest

**PELILIPUT** **Armas-  
hinta -50%**

Armas-bussilla (Pekolan Liikenne) peltiin ja takaisin Wetterhoffin edestä, lähtö klo 17.30. Menopaluu 3 €. Pelilippuja myynnissä jo Armas-bussissa.

**ISO KAHVI tai ISO TEE ja TOAST**

Normaalihinta 5,20 euroa.

**Armas-hinta 3.90€**

**CaféKukko**  
Palokunnank. 11 p. 03-616 5670

**PILKKIJÄN PAKETTI**

Normaalihinta 300 euroa.

**Armas-hinta 200€**

sisältää Papala haalarin, Kamik saappaat ja lämpöalusosan

**PRO FISH**  
HALLITUSKATU 8, Hämeenlinna  
puh. 03-6759 246  
ma-to 9-17, pe 9-18, la 9-14

**Tefal PRIVILEGE PAISTOKASARI**  
halk. 24 cm

**Armas-  
hinta 29.90€**  
Normaalihinta 69,90 euroa.

**ANTILA**  
Hämeenlinna, Hämeensaarentie 7,  
puh. 01053 45700,  
avoimena ark. 9-21, la 9-18.

**HYVÄ YRITTÄJÄ!**  
Haluaisitko oman tarjouksesi tähän?

Tule tarjoamaan Armas-mobiiliin haltijoille tuotteitasi tai palveluitasi. Pääset nyt todella edullisesti mukaan tarjoukkanavalle. Ota yhteyttä Santtu Pekarilaan puh. 0404-512 512 tai [santtu.pekarila@ainagroup.fi](mailto:santtu.pekarila@ainagroup.fi)

**Armas**  
& HÄMEEN SANOMAT

# Discount Channel Adds



## Tammikuun ARMASTARJOUS

### Armas mobiililiittymän omistajalle

**AEG**  
Electrolux



**CF250 Älykäs  
autom. kahviasema**

- Thermoblock-tekniikka
- paine max 15 bar
- integroitu kahvimylly
- juoman vahvuus säädettävissä

**ARMAS-  
HINTA 449€**  
sh. 599€  
SÄÄSTÖ 150€

**Armas**  
& HÄMEEN SANOMAT

**Markantalo**  
MUKAVA PAIKKA OSTAA

Hämeenlinna, Tiirio,  
Katsastusmiehentie 4  
P. 03-6828 300  
Ark. 10-18.30, la 10-15  
[www.markantalo.fi](http://www.markantalo.fi)

Tarjous voimassa 1.-31.1.06.

Tarjoukset ovat voimassa tammikuun ajan ylläolevissa liikkeissä. Yksi tarjous/liittymä. Hae oma Armas Matkapuhelinliittymäsi myymälästämme, Kasarmikatu 4 (ark. 9-17.30, la 9-14) tai Tiiriön Prisma (ark. 11-19, la 9-16) tai soita 0404 500 500 (ark. 8-20, la 9-16) tai käy osoitteessa [www.armas.fi](http://www.armas.fi). Kysy myös Hämeen Sanomien kestotilajna etuja!

**OMA ARMAS  
KÄTEVÄSTI  
KAUPPAREISSULLA  
KAINALOON!**



**ARMAS MATKAPUHELIN-  
LIITTYMÄ ON MYYTÄVÄNÄ**

A new distribution mechanism  
for a post-paid subscription



**ANTILA**

**TOP-SPORT**

# Aina Group MVNO Achievements so Far

- Consumer mobile business implementation in just 6 months from project kick-off to commercial launch
- Armas mobile market share in target group has exceeded 10% with very low churn
- Discount channel combining newspaper advertisement sales and mobile subscription business has proved to be a success
- After initial disbelief, the concept has raised significant interest among local newspaper publishers. First co-operation agreements have been signed
- Broadband was launched 8/05 (25% market share in 7 months) and CATV 3/06, Free WLAN 6/06



# AINA as a Mobile Virtual Network Enabler (MVNE)

# The basic idea

- There are 2,5 million newspaper subscribers in Finland
  - Maybe, some of the households would like to get the telecommunications services and content from the same old traditional content brand
  - Content needs channels and channels need content
- ⇒ Let's combine products together in a different way
- ⇒ Let's put the mobile subscription as a part of the newspaper business and not the vice versa as every else is doing

# Elements of a mobile business

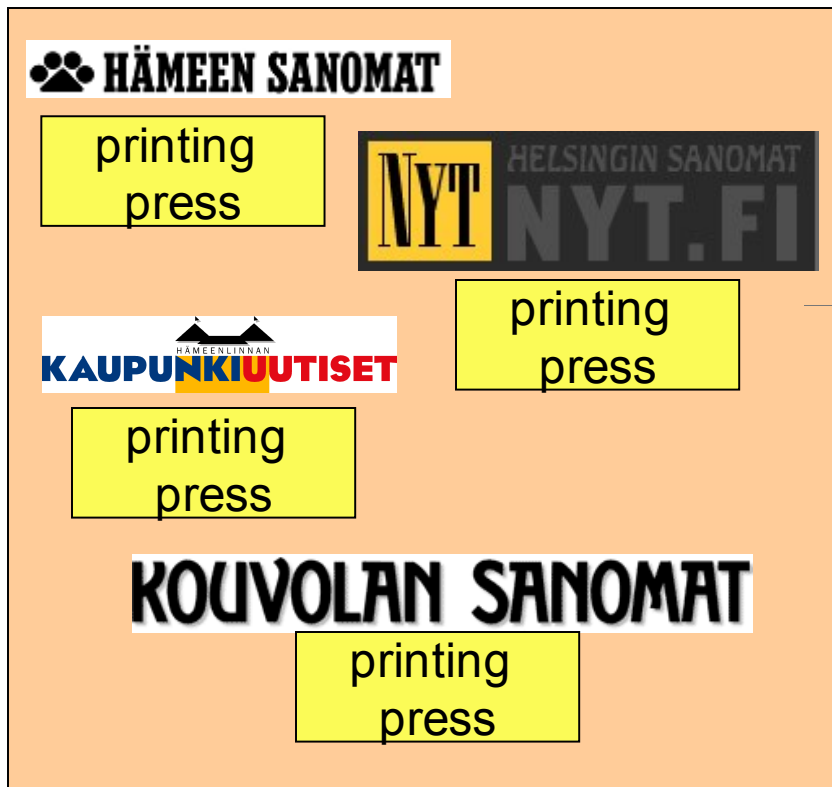
newspaper

- OK • Customers
- OK • Brand
- OK • Distribution and marketing channel
- OK • Content and value added services for differentiation
- MVNE • Telecom knowhow and processes
- OK • 1st line Customer Care organisation
- MVNE • Customer Care and Billing System (+other IT)
- OK • Personell
- MNO • GSM network

MNO, mobile network operator

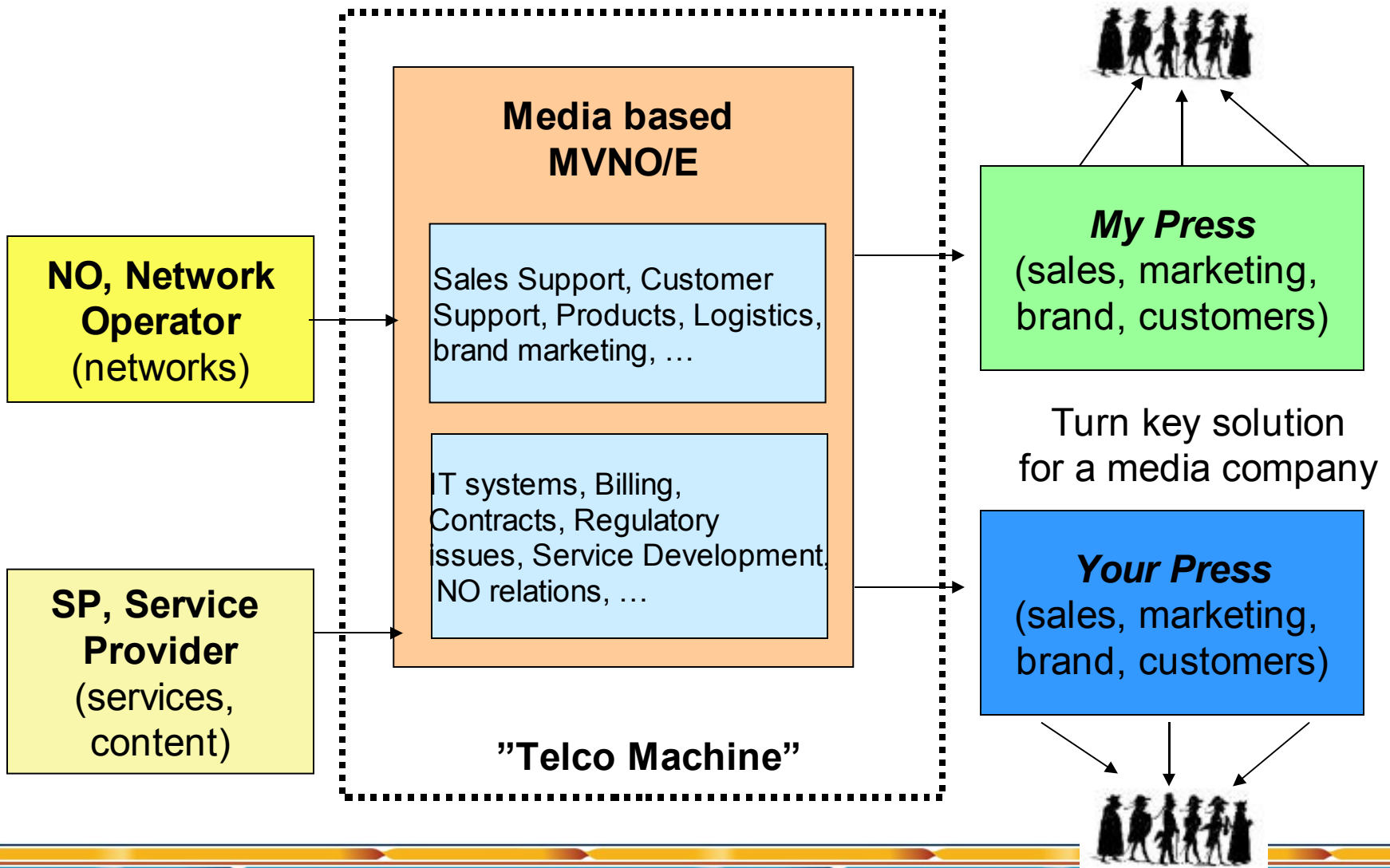
MVNE, mobile virtual operator enabler

# “We’ll invest in a telco machine and press GSM subscriptions”





# Armas Value chain and roles



# Benefits for a newspaper

- **Deepening customer relationships**
  - true customer benefits for loyal subscribers – new and different
  - reducing churn, maybe even increasing circulation
- **New product for media sales**
  - Discount Channel, combination of printed and electronic coupons
  - new business for the media sales, new customers
- **New community service**
  - mobile newspaper and service catalog – which also brings money
- **New tool for CEO**
  - in order to make the change happen
  - new earnings from mobile subscriptions and a mobile traffic

**Ella**

New media based concept was launched in May 2006 in Helsinki Metropolitan Area

# HELSINGIN UUTISET LÄNSIVÄYLÄ

# VANTAAN SANOMAT

*Total of 480'000 prints  
3x a week*

**Testiryhmän jäsenenä  
maksat VAIN PUHELUISTA!**



**TULE TESTAAJAKSI!  
MATKAPUHELINLIITTYMÄ  
TÄYNNÄ ETUJA**

Kehittämme uutta matkapuhelinliittymää, jonka palvelut on räätälöity pitkäaikaisille uutuille. Eikä Matkapuhelinliittymän erikoisuuksina ovat ainutlaatuiset lähilähetys-palvelut:



**Etukanavan palvelut • Tapahtumat • Uutiset**

Testijaksen aikana olemme Sinun yhteydessä ja keräämme tietoa käyttökäytännöistäsi tekstiviestien ja sähköpostilla. Ota meille lähemmäs vastaan myös uusia palveluitamme. Testitilomme on teidän liittymistilteihin yhteydenpuhelin, joka antaa myös käyttämisen etuja.

\* Aikaa ei sisällytä 250 kpl, tekstiviestit 250 kpl ja lähetys 2 kpl.

**Tervetuloa kehittämään  
juuri Sinua palvelevaa  
matkapuhelinliittymää!**



**Ilmaittaudu heti netissä: [ella.aina.fi](http://ella.aina.fi)**

# Ramping Up a MVNO operations

*Earlier we did not have any mobile business*

# We started the mobile business in 2004

- Concept creation 2Q/2004
- GO decision 17.6.2004
- Project kick off 11.8.2004

**IT WAS UP AND RUNNING IN 2,5 MONTHS**

- System testing 1.11.-14.11.2004
- Friendly user phase started 15.11.2004
- Commercial launch 15.2.2005
  
- We gain 7% market share in 12 months

March 2, 2006

## Nokia and Aina Group collaborate in developing a new MVNO concept

### Nokia also selected to supply core network to Aina Group

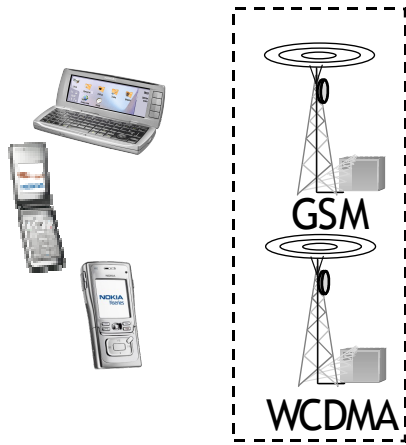
Espoo, Finland – Nokia and Aina Group, a regional Finnish content and service provider, have announced a frame agreement to develop Aina Group's unique media-based mobile virtual network operator (MVNO) concept.

In addition, Nokia will supply Aina with a circuit switched core network, including the Nokia Mobile Switching Center, Home Location Register, Intelligent Network, and Nokia Number Portability solutions. Nokia will also provide Nokia NetAct™ Traffica for real-time network monitoring, plus implementation, systems integration, start-up, care and training services.

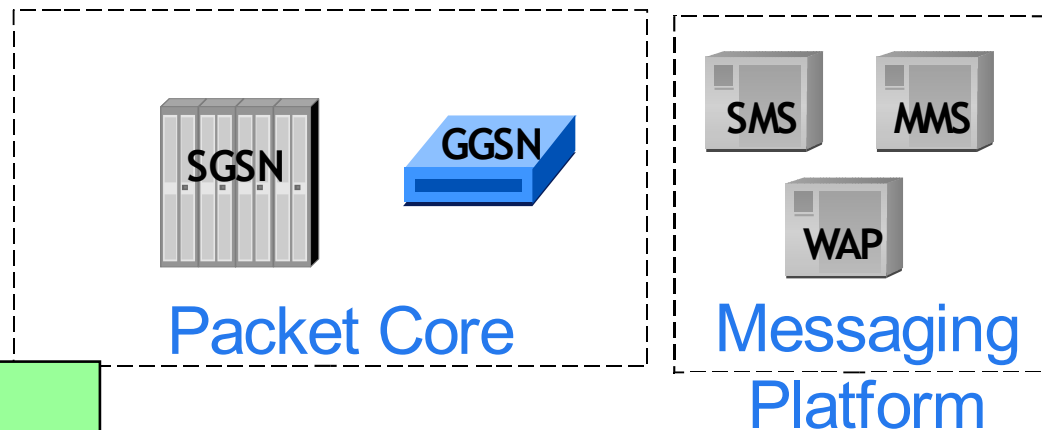
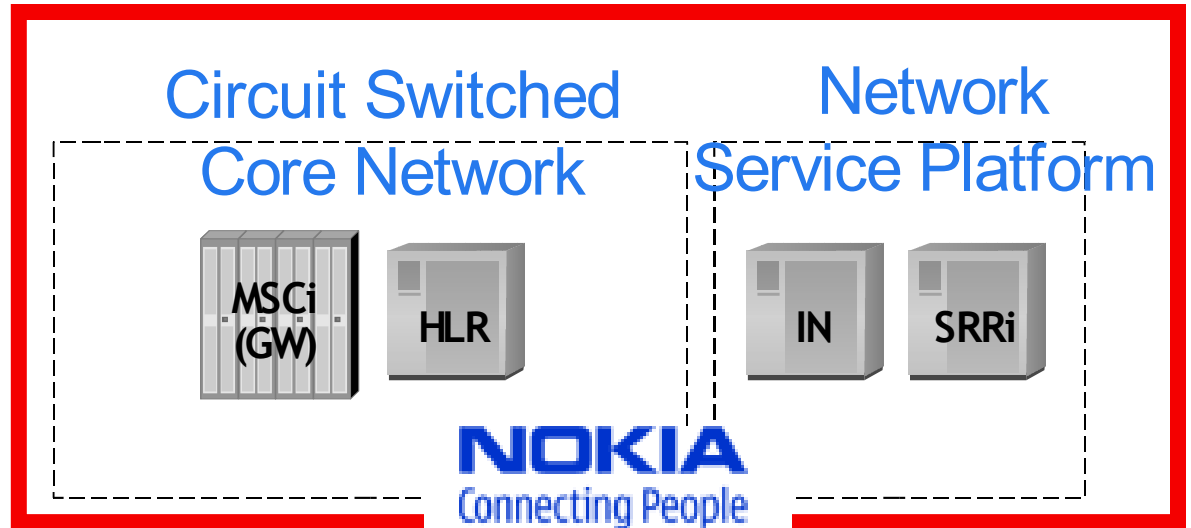
Aina Group is involved in both the media and fixed and mobile operator businesses and its proactive concept responds to the challenges the traditional media and the ICT industry are facing. Aina's media-based virtual service operator concept generates revenues not only for operators, but for media companies as well. Aina Group offers personalized services for niche consumer segments, such as newspaper subscribers, on regional basis, and solutions for enterprise and public sector customers in Finland.



# AINA Mobile Infrastructure



## BaseStations



Why?

2. Service Creation
3. Better Margin on Air Time
4. Interconnection Fees



THANK YOU!

[kalle.tarpila@aina.fi](mailto:kalle.tarpila@aina.fi)

+358-40-868-2218