

FAQ - Übergang von der alten zur neuen Anwendung

[1. Wie kann ich die mit der aktuellen App aufgezeichneten GPX-Tracks speichern?](#)

[2. Wird es möglich sein, auf die in der alten App gekauften Produkte nach der Veröffentlichung der neuen App zuzugreifen?](#)

[3. Warum wechselt man von einem Kaufmodell zu einem Abonnement?](#)

[4. Was passiert mit den Produkten, die mit dem alten System gekauft wurden?](#)

[5. Warum ist es nicht möglich, das alte System beizubehalten?](#)

[6. Hätte die Kommunikation mit den Nutzern besser gehandhabt werden können?](#)

[7. Was ist das Engagement des Unternehmens für die Zukunft?](#)

1. Wie kann ich die mit der aktuellen App aufgezeichneten GPX-Tracks speichern?

Die GPX-Tracks werden nur innerhalb der App gespeichert. Um sie nicht zu verlieren, müssen sie über eine der in der App verfügbaren Optionen geteilt werden (z. B. indem sie in der Tabacco-Community hochgeladen oder per E-Mail gesendet werden). Sobald sie exportiert wurden, können sie in ein kompatibles System importiert werden, einschließlich der neuen App oder eines GPX-Track-Readers.

2. Wird es möglich sein, auf die in der alten App gekauften Produkte nach der Veröffentlichung der neuen App zuzugreifen?

Ja, für mindestens 6 Monate nach der Veröffentlichung der neuen Anwendung wird der Zugriff auf die gekauften Produkte garantiert, solange die alte App auf dem Gerät installiert bleibt. Danach wird der Zugriff auf die Produkte möglich sein, bis der Nutzer sich abmeldet. Dies liegt daran, dass der Login-Dienst eingestellt wird, da er für das Unternehmen nicht mehr tragbar ist. Außerdem wird die alte App nicht mehr in den Stores verfügbar sein und kann im Falle eines Gerätewechsels nicht mehr neu installiert werden.

3. Warum wechselt man von einem Kaufmodell zu einem Abonnement?

Der Wechsel zum Abonnement löst einige Einschränkungen des aktuellen Systems, darunter:

- Die Unmöglichkeit, einen Kauf zwischen Android und Apple zu übertragen.
- Die Unmöglichkeit, ein Produkt auf einer Plattform kostenlos anzubieten, wenn es auf der anderen bereits gekauft wurde.
- Der Mangel an Flexibilität bei personalisierten Rabatten.
- Die Notwendigkeit einer vollständigen Überarbeitung des Systems, um den Service langfristig nachhaltig zu gestalten.

Mit dem Abonnement greifen die Nutzer direkt auf die Tabacco-Server zu, ohne Zwischenhändler, was eine größere Flexibilität und Kontinuität des Service garantiert.

4. Was passiert mit den mit dem alten System gekauften Produkten?

Die gekauften virtuellen Produkte bleiben im Besitz des Nutzers, benötigen jedoch ein kompatibles System, um verwendet zu werden. Das Unternehmen ist nicht in der Lage, einen kostenlosen Service für deren Nutzung aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus erfordern virtuelle Produkte Updates, um ihren Wert zu erhalten: Ohne Updates kann die Kartographie veraltet sein. Mit dem neuen Abonnement-Modell sind Updates im Service enthalten. Im vorherigen Modell waren Updates nur für den ersten Zeitraum kostenlos, danach wären sie kostenpflichtig geworden, und die Kosten für diese Updates hätten im Vergleich zu den deutlich niedrigeren Kosten eines Abonnements nicht wettbewerbsfähig sein können.

5. Warum ist es nicht möglich, das alte System beizubehalten?

Das Beibehalten des alten Systems würde die Nachhaltigkeit des Unternehmens gefährden und das Risiko für die Kontinuität des Service und die Verfügbarkeit der digitalen Karten erhöhen. Das Abonnement-Modell ermöglicht es, einen aktualisierten, stabilen und wirtschaftlich tragfähigen Service zu gewährleisten.

6. Hätte die Kommunikation mit den Nutzern besser gehandhabt werden können?

Ja. Das Unternehmen erkennt an, dass eine klarere Kommunikation Missverständnisse hätte vermeiden können. Um diesen Aspekt zu verbessern, wurde ein Kommunikationssystem per E-Mail und App implementiert, um die Nutzer rechtzeitig über zukünftige Entwicklungen zu informieren.

7. Was ist das Engagement des Unternehmens für die Zukunft?

Das Unternehmen verpflichtet sich, ein digitales Produkt von hoher Qualität zu gewährleisten, das der Tradition der Tabacco-Papierkarten entspricht. Die Priorität liegt darin, einen effizienten, aktualisierten Service anzubieten, der den Bedürfnissen der Nutzer gerecht wird.