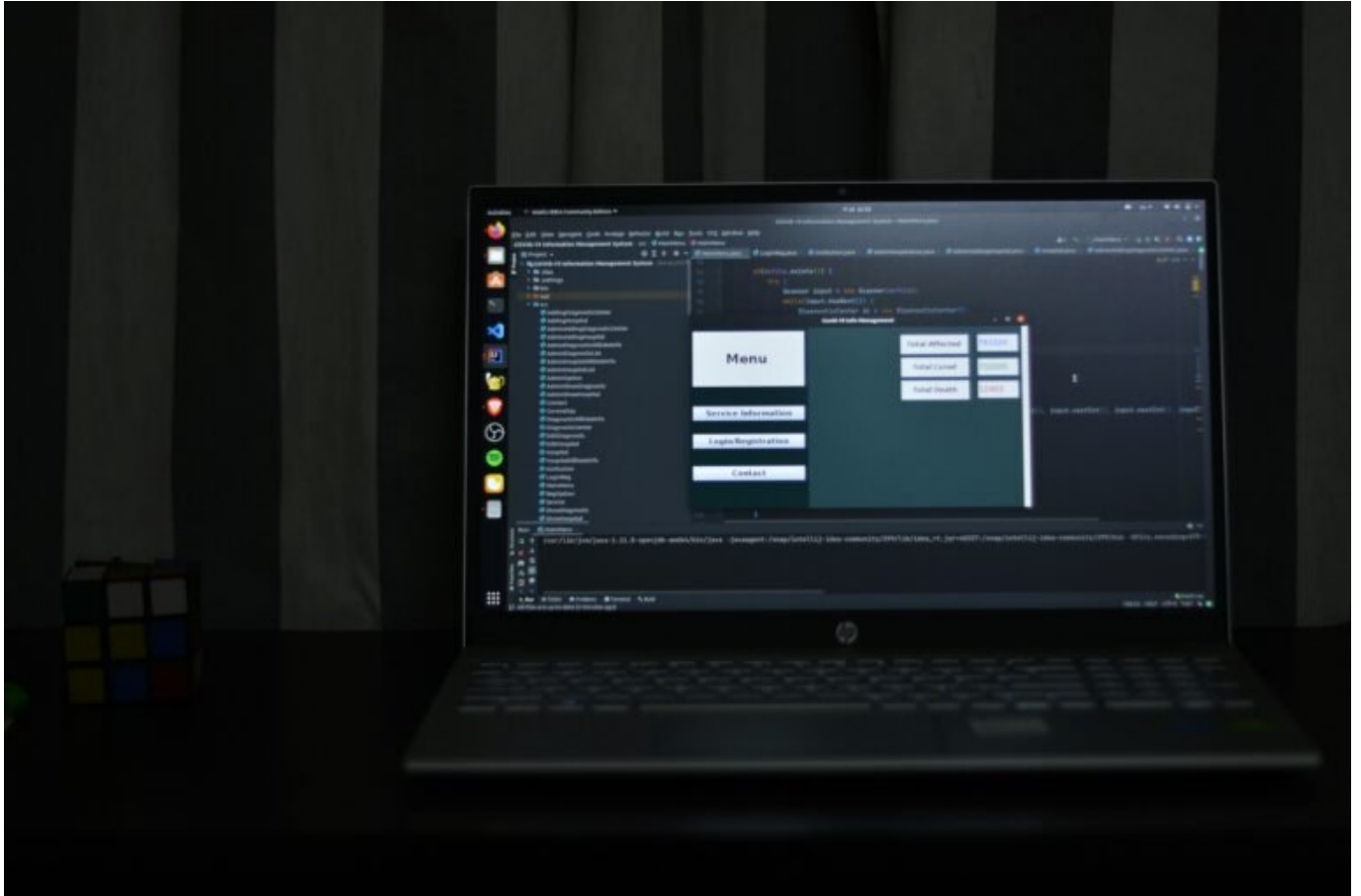


ClickUp Pricing: Welche Kosten lohnen sich wirklich?

Category: Online-Marketing

geschrieben von Tobias Hager | 5. Februar 2026



ClickUp Pricing: Welche Kosten lohnen sich wirklich?

ClickUp verspricht die All-in-One-Lösung für produktives Chaos, doch beim Pricing hört der Spaß schnell auf – oder fängt er da erst richtig an? Zwischen Gratisversprechen, vermeintlichen Enterprise-Wundern und versteckten Kostentreibern lauert die Frage: Was kostet ClickUp wirklich, und welcher Plan lohnt sich für wen? Spoiler: Wer blind in den falschen Tarif rennt,

zahlt nicht nur drauf – er verliert auch Zeit, Nerven und Skalierbarkeit.

- ClickUp bietet fünf Preismodelle: Free, Unlimited, Business, Business Plus und Enterprise
- Der kostenlose Plan taugt nur für Kleinstteams – ernsthafte Nutzung beginnt bei „Unlimited“
- Business & Business Plus bieten entscheidende Features wie Automatisierungen und erweitertes Reporting
- Enterprise ist teuer – aber für große Teams mit granularer Rechteverwaltung unverzichtbar
- Viele Funktionen sind in günstigeren Plänen künstlich limitiert – ein Upsell-Paradies
- Preise steigen mit Anzahl der Nutzer – aber auch mit Funktionen, Integrationen und API-Zugriff
- ClickUp ersetzt viele Tools, aber nur, wenn man's richtig konfiguriert – sonst wird's teurer als erwartet
- Transparenz bei Add-ons fehlt oft – wer skalieren will, muss genau hinsehen
- Wir zeigen dir, welcher Plan für wen Sinn macht – und wann sich ein Wechsel lohnt

ClickUp Pricing im Überblick: Die fünf Pläne erklärt

ClickUp bietet derzeit fünf Preisstufen an, die von einem kostenlosen Einstieg bis hin zu Enterprise-Features für große Unternehmen reichen. Die Namen klingen freundlich, sogar ein bisschen hip – aber die Unterschiede sind gravierend. Wer sich hier blind auf „das klingt nach genug“ verlässt, landet schnell in der Feature-Falle.

Der kostenlose Plan („Free“) ist das Lockangebot. Er bietet grundlegende Task-Verwaltung, begrenzte Integrationen und eine Handvoll Dashboards. Für Solopreneure oder Mini-Teams mag das reichen, aber sobald Automatisierungen, granularere Rollen oder Reporting gefragt sind, stößt man an harte Limits. Unlimited ist mit 7 US-Dollar pro Nutzer und Monat der Einstieg für ernsthafte Nutzung – hier kommen unbegrenzte Integrationen, Gantt-Charts, Gäste mit Berechtigungen und einfache Automatisierungen ins Spiel.

Der Business-Plan (12 US-Dollar/Benutzer) bringt Features wie erweiterte Automatisierungen, Zeitverfolgung, Workload-Ansichten und Ziel-Tracking mit. Für Teams ab fünf Personen sind diese Funktionen oft kein „Nice-to-have“, sondern unverzichtbar. Business Plus (19 US-Dollar) bietet Admin-Kontrollen, Teamfreigaben und benutzerdefinierte Rollen – vor allem für wachsende Organisationen mit mehreren Abteilungen relevant.

Enterprise ist der Oberklasse-Tarif – kein Preis online, weil „individuell“. Klingt nobel, bedeutet aber: Wenn du fragst, kriegst du ein Angebot. Dafür gibt's SSO, HIPAA-Compliance, erweiterte API-Limits, dedizierten Support und ein Audit-Log. Ohne das ist ClickUp in regulierten Branchen schlicht nicht

einsetzbar.

Fazit? Die Preismodelle von ClickUp sind bewusst so gebaut, dass du früher oder später upgraden musst. Wer wachsen will, muss zahlen. Und wer naiv startet, zahlt doppelt.

Free vs. Unlimited: Der Unterschied zwischen Testballon und ernsthaftem Einsatz

ClickUp preist seinen kostenlosen Plan als „vollwertig“ an – das ist halb richtig. Ja, du kannst Aufgaben anlegen, Listen erstellen, Boards nutzen und sogar ein paar Integrationen einrichten. Auch die mobile App funktioniert. Aber sobald du versuchst, das Tool produktiv im Team zu nutzen, kratzt du an der Oberfläche – und stößt auf Mauern.

Im Free-Plan fehlen dir grundlegende Business-Funktionen: keine Gantt-Charts, keine Zeitverfolgung, keine erweiterten Automatisierungen. Auch Dashboards sind stark limitiert – maximal 100 Nutzungen. Klingt viel? Nicht, wenn du täglich Reports ziehst oder Visualisierungen brauchst. Gäste können keine Berechtigungen erhalten, und die API-Zugriffe sind ein Witz. Für Entwickler also völlig unbrauchbar.

Unlimited ist der erste echte Einstieg. Hier bekommst du unlimitierte Integrationen und Dashboards, einfache Automatisierungen (1000 pro Monat) und Gastrechte. Das reicht für kleinere Teams mit überschaubaren Prozessen. Aber wer Workflows komplexer aufbauen will, wird auch hier schnell an Grenzen stoßen – etwa bei Rollenmodellen oder Workload-Management.

Zusammengefasst: Free ist ein Spielplatz. Unlimited ist das Ticket zur echten Nutzung – aber mit angezogener Handbremse. Wer produktiv sein will, kommt um „Business“ nicht herum.

Business, Business Plus und Enterprise: Wo sich der Preis wirklich lohnt

Der Business-Plan ist ClickUps Sweet Spot für Teams, die mehr wollen als nur Aufgaben verwalten. Hier bekommst du leistungsfähige Features: Zeitverfolgung, Workload-Ansichten, erweitertes Zielmanagement und mehr Automatisierungen (10.000 pro Monat). Auch Google SSO ist inklusive – ein

Muss für viele Unternehmen.

Business Plus bringt Kontrolle. Benutzerdefinierte Rollen, Admin-Dashboards, erweiterter Support und Team-Sharing sind Gold wert, wenn du mit mehreren Teams arbeitest. Auch API-Limits steigen deutlich – relevant, wenn du ClickUp in eine größere Tool-Infrastruktur integrieren willst. Für 19 US-Dollar pro Nutzer ist das fair – aber nur, wenn du die Features auch nutzt.

Enterprise ist die All-in-Lösung: HIPAA, SSO, SCIM, dedizierter CSM, Verträge, Audit-Logs. Wer rechtlich oder organisatorisch zur Rechenschaft gezogen wird, braucht diese Ebene. Die meisten Startups definitiv nicht. Mittelständler und Konzerne sehr wohl. Die Preise starten hier meist bei 35–50 US-Dollar pro Nutzer – mit Luft nach oben.

Was viele unterschätzen: Je größer dein Team, desto mehr zahlt sich Enterprise aus – nicht weil es günstiger wird, sondern weil Admin-Features und Sicherheit sonst zum Bottleneck werden. Wer 100+ Nutzer ohne Rechteverwaltung managen will, lebt gefährlich.

Die goldene Regel: Upgraden, wenn die Ineffizienz teurer wird als der Plan. Und das passiert schneller, als du denkst.

Versteckte Kosten, Add-ons und API-Limits: Die Schattenseite von ClickUp Pricing

ClickUp verkauft sich als günstig, aber das ist nur die halbe Wahrheit. Die wahren Kosten lauern im Detail: Nutzerpreise, Feature-Limits, Integrationen, API-Calls – alles skaliert mit. Und zwar nicht immer transparent.

Beispiel: Du willst deine ClickUp-Daten in ein BI-Tool wie Looker Studio ziehen? Viel Spaß mit den API-Limits im Unlimited- oder Business-Plan. Oder du willst 5.000 Automatisierungen monatlich? Geht – aber nur im Business oder Plus. Die Grenze ist nicht das Tool, sondern dein Plan. Und wer das zu spät merkt, zahlt für Upgrades, die er nie wollte.

Auch beim Thema Gäste wird's tricky: Nur bestimmte Pläne erlauben granulare Gastrechte. Du willst deinem Freelancer Zugriff auf ein Projekt geben, aber keine Admin-Rechte? Das kostet extra – oder du verzichtest auf Sicherheit. Beides keine geilen Optionen.

Ein weiteres Thema: Backup und Datenexport. ClickUp bietet keine native Backup-Funktion. Du willst tägliche Backups? Drittanbieter-Tool nötig – und das kostet. API-Export? Nur mit hoher API-Frequenz sinnvoll – siehe oben.

Fazit: Wer ClickUp als günstige Allzweckwaffe sieht, muss genau rechnen. Sonst wird's ein teures Abenteuer mit hübscher UI.

ClickUp vs. Alternativen: Preis-Leistungs-Vergleich für echte Entscheider

ClickUp konkurriert mit Tools wie Asana, Monday.com, Notion und Jira. Preislich liegt es im Mittelfeld – funktional oft darüber. Aber nur, wenn du's richtig einsetzt. Wer ClickUp nur als Aufgabenliste nutzt, kann auch bei Trello oder Todoist bleiben – günstiger, einfacher, schneller.

Asana bietet bessere UX und native Reporting-Funktionen – kostet aber ab dem Premium-Plan mehr. Monday.com hat ein modulares Pricing – klingt flexibel, wird aber schnell teuer, wenn du mehrere Module brauchst. Notion ist günstiger, aber schwächer bei Automatisierungen und Rechteverwaltung. Jira ist mächtig – aber nur für Entwicklerteams und masochistische Projektmanager.

ClickUp punktet bei Feature-Tiefe und Customization – vorausgesetzt, du hast einen Plan, der das erlaubt. Wer komplexe Workflows, API-Zugriff und Automatisierungen braucht, bekommt hier viel fürs Geld. Wer nur To-Dos abhaken will, sollte nicht über Unlimited hinausgehen.

Am Ende zählt: Was willst du wirklich tun? Wenn's nur um Task-Management geht, ist ClickUp überdimensioniert. Wenn du eine skalierbare Projektplattform suchst, die Slack, Google Docs, Jira und Asana ersetzt – dann bist du hier richtig. Aber nur mit dem richtigen Plan.

Fazit: Welche ClickUp-Kosten sich wirklich lohnen

ClickUp ist mächtig – aber auch strategisch limitiert. Wer blind startet, zahlt doppelt. Wer kalkuliert einsteigt, bekommt ein echtes Power-Tool. Der Free-Plan ist ein Spielplatz. Unlimited reicht für kleine Teams. Business ist der Sweet Spot für produktives Wachstum. Business Plus lohnt sich für Unternehmen mit Struktur. Und Enterprise – naja, das ist für die, die's sich leisten können (und müssen).

Unsere Empfehlung? Starte mit Unlimited. Wachse bewusst. Und upgrade nur, wenn der Boost an Effizienz den Preis rechtfertigt. Alles andere ist Feature-Porno ohne ROI. ClickUp Pricing ist kein Kostenfaktor – es ist ein Skalierungshebel. Wenn du ihn richtig nutzt.